

## Telelogic DOORS 软件是 M&I/Partners 公认的首选需求管理解决方案。

- **客户：** M&I/Partners (Adviseurs voor Management & Informatie)是荷兰最大的独立管理和信息咨询机构之一。
- **情况：** 一家大型国防业客户要求公司通过Telelogic® DOORS®软件提交需求规范。
- **解决方案：** M&I/Partners实施了Telelogic DOORS解决方案，在6个月内完成了项目，同时满足了客户要求。
- **成效：** M&I/Partners对Telelogic DOORS解决方案非常满意，将会在未来的项目中推荐客户使用这个解决方案。



### 概况

M&I/Partners是一家荷兰公司，为领先的公司提供卓越的项目管理和信息管理流程咨询服务。公司承接了一个大项目，一家国防业的客户要求公司必须使用Telelogic DOORS软件来提交一级和二级需求规范。

M&I/Partners项目经理Gerrit Wonink说：“客户之所以选择这个解决方案，很大程度是看中了[Telelogic] DOORS的需求跟踪能力。这个项目时间非常紧张，因此，我们必须立刻实施[Telelogic] DOORS。”

### 通过强大的可跟踪性快速完成项目实施

公司将Telelogic DOORS解决方案安装在荷兰总部。在Telelogic专业服务部的帮助下，M&I/Partners按照国防客户要求的流程完成了Telelogic DOORS解决方案的最初设置工作。Wonink说：“[IBM]定期回来检查我们的进展情况，同时提供进一步的指导，以便我们快速又顺利地地完成整个实施过程，确保在短时间内完成部署工作。”

“如果没有Telelogic DOORS，我们不可能按时完成这个项目，我们将为此承担过多的费用，并且还会存在丢失客户的风险。”

- Gerrit Wonink, M&I/Partners项目经理

使用Telelogic DOORS解决方案，M&I/Partners仅用了6个月便完成了国防客户的项目。Wonink认为，如果没有Telelogic DOORS技术，他们绝对不可能在这么短的时间内完成项目实施工作。

Wonink说：“如果没有Telelogic DOORS，我们不可能按时完成这个项目，我们将为此承担过多的费用，并且还会存在丢失客户的风险。”

通过成功实施这个项目，M&I/Partners再次向客户证明了自己有能力在时间和预算范围内实现承诺—即便时间非常紧张也不例外。Wonink说：“仅客户满意度一项，我们就认为[Telelogic] DOORS是明智投资。”

项目实施期间，M&I/Partners公司的内部用户对于Telelogic DOORS解决方案的灵活性及其满足迭代需求的能力深感满意。Wonink说：“[Telelogic] DOORS允许您通过极为松散的信息框架从头开始构建要求，直到您构建了丰富的要求集，足以满足法律要求为止。[Microsoft®] Excel不支持这项功能，也不允许您保存整个信息发展史。如果您能够根据各级要求添加可追溯信息的话，将能够真正了解变化、差异及信息融合的影响，从而通过极为强大的解决方案来管理信息。”

Wonink指出，公司对Telelogic DOORS的成效以及[IBM]销售、咨询和支持人员的表现非常满意，计划在今后的项目中也使用这

个解决方案。Wonink说：“作为一家咨询公司，我们必须根据客户的要求选择产品。但是，如果客户没有特别规定的话，我们会毫不犹豫地选择[Telelogic] DOORS。”

Telelogic DOORS解决方案提供的其他主要优势包括：

- 灵活性，几乎支持客户选择的全部方法。
- 需求可跟踪性，帮助确保满足客户的质量要求。
- 整个项目周期的需求可视性，帮助确保及时交付。

Wonink说：“如果没有[Telelogic] DOORS，这个项目不可能取得成功。我们对[IBM]及[Telelogic] DOORS非常满意，将把他们作为首选解决方案推荐给客户。”

### 关于 Telelogic DOORS 解决方案

Telelogic DOORS解决方案是需求管理领域的市场和技术领导者，能够提高需求传递和协作能力，从而提高系统和软件开发的质量。这个多功能系统针对需求变化及可跟踪性提供强大的捕获、链接、分析和功能，可以帮助客户按要求行事，并且满足制度和标准的要求。

### 更多信息

欲知详情，请访问：

[www.telelogic.com](http://www.telelogic.com)



© IBM公司2008年版权所有，保留所有权利

IBM Corporation, Software Group, Route 100, Somers, NY 10589, U.S.A. 本文2008年10月在美国制作

IBM, IBM标识, ibm.com, Rational和Telelogic是国际商用机器公司在美国及/或其他国家的商标或注册商标。这些及其他因为在本文中第一次出现而标记出商标符号(® 或™)的IBM术语，均代表在本文出版之际，它们是IBM在美国注册的商标或约定俗成的商标。这些商标可能也是IBM在其他国家注册的商标或约定俗成的商标。关于IBM商标的最新列表，请访问[ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml)，参见“Copyright and trademark information”。

Microsoft是Microsoft Corporation在美国及/或其他国家的商标。

其他公司、产品或服务名称是各自所有者的商标或服务标记。

本文提到的IBM产品或服务，不代表IBM计划在其开展业务的所有国家都提供它们。本文中包含的信息只用作信息目的，是“按原样”提供的，不包括任何明示或暗示的保证。此外，这些信息基于IBM现在的产品计划和战略，未来定将有所变动，恕不另行通知。由于直接或间接使用本文或任何其他文件导致的任何损失，IBM概不负责。本文绝非打算提供IBM（或其供应商和许可颁发机构）的保证或陈述，也不应对他们的保证或陈述产生任何影响，或者更改现行IBM软件许可协议的任何条件和条款。

IBM客户负责确保自己对法律的遵从。客户自己全权负责就与其业务相关的任何法律的识别和解释向合格律师请求建议，并全权负责为达到此类法律的要求而采取的行动。

本文中引述或描述的所有客户案例都只用于阐述某些客户使用IBM产品取得的成效，您具体实现的成效或优势取决于多个因素，可能与此存在出入；IBM不保证您能够实现同等收益。