

# Met WebSphere een browser-gebaseerd bestelnetwerk voor autodealers

B.V. Nimag is behalve importeur van auto's, motorfietsen en buitenboordmotoren van het merk Suzuki ook importeur en exclusief dealer van de Engelse automerken TVR en Morgan. De circa 100 medewerkers van Nimag ondersteunen onder andere 123 Nederlandse Suzuki-autodealers, ruim 50 Suzuki-motorfietsdealers en 40 Suzuki Marine-watersportspecialisten.



Om de dienstverlening en informatievoorziening voor haar dealers te verbeteren en de beheerkosten te verlagen, heeft Nimag met ondersteuning van Silvac IBM WebSphere ingezet als internettechnologie op haar iSeries-omgeving.

## Situatieschets: iSeries-bestelnetwerk

Nimag beschikt al jaren over een dealerbestelnetwerk voor het bestellen van onder meer auto's, onderdelen en accessoires. Tot 1996 werkte dit netwerk op basis van Videotex, maar in dat jaar is iSeries als platform ingevoerd. Om het bestelsysteem te benaderen, konden de dealers via een inbelverbinding Client Access starten. De performance en stabiliteit van deze inbelwijze waren zeer

goed, maar het bracht de nodige beheerkosten voor Nimag en haar dealers met zich mee.

Sinds 1999 heeft Nimag een extranet voor haar autodealers op basis van Lotus Domino Server. In 2001 ontstond de behoefte om het extranet en het bestelnetwerk zodanig met elkaar te integreren, dat dealers via één interface alle informatie konden ophalen en bestellingen konden plaatsen. Bovendien wilde Nimag de beheerkosten verlagen.

## Toolkeuze: WebSphere

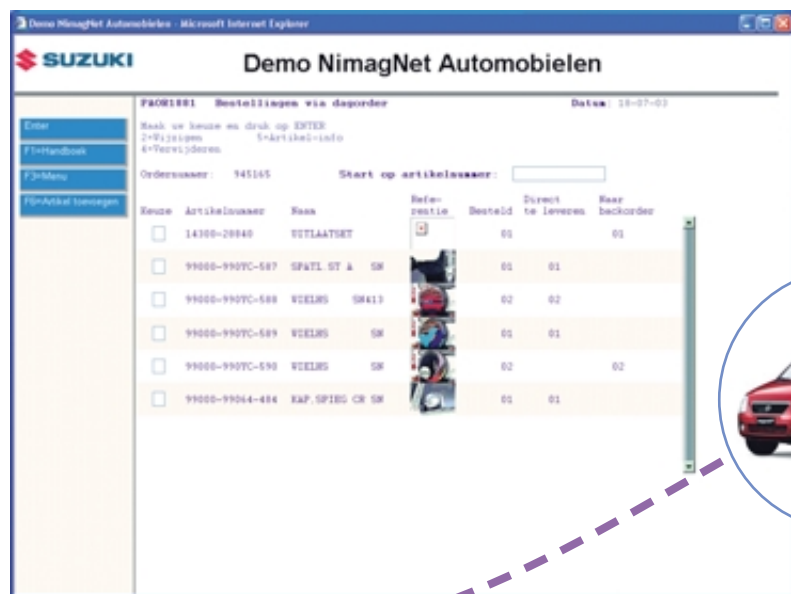
Diverse mogelijkheden passeerden hiervoor de revue, maar zonder succes. Totdat in 2002 bij Nimag IBM WebSphere onder de aandacht kwam. Met name IBM WebSphere Development Studio

Client (WDSC) for iSeries met WebFacing als plug-in wakte de interesse. Om meer inzicht te verkrijgen in de mogelijkheden van WebFacing, volgde Nimag de WebFacing-workshop bij Silvac.

"De WebFacing-workshop heeft onze interesse voor het onderwerp versterkt", aldus Ben Oomen, manager Informatievoorziening en Automatisering bij Nimag. De informatie die tijdens deze workshop is opgedaan, bood voldoende aanknopingspunten om een businesscase op te zetten en een proefproject te starten.

## Aanpak: van proefproject naar implementatie en uitrol

Voor de start in januari 2003 van het proefproject met WebFacing op de iSeries werd Silvac als externe partner benaderd. Nimag selecteerde Silvac als

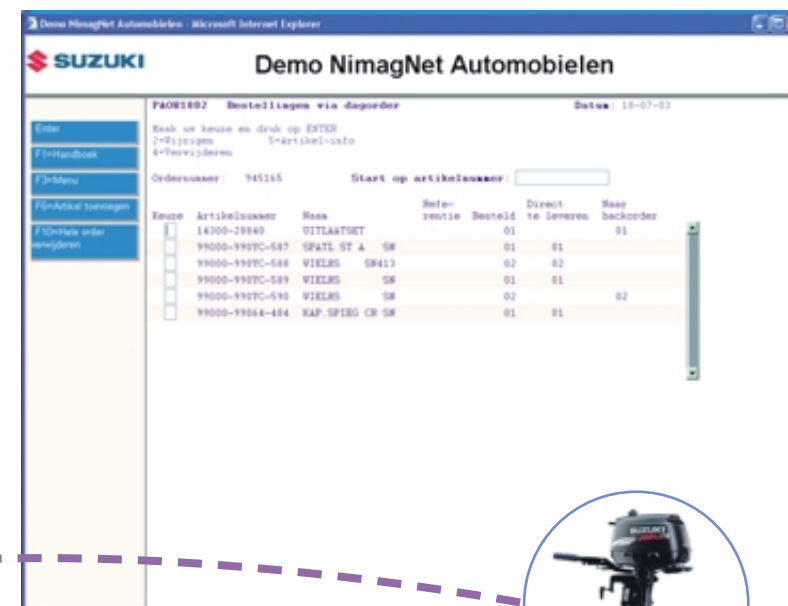


De Suzuki-dealers van Nimag plaatsen de orders via de applicatie NimagNet

partner, omdat deze organisatie beschikt over brede kennis op het gebied van iSeries, WebSphere en WebFacing, en vooral de combinatie van deze technologieën zeer goed beheerst. Daarnaast heeft Silvac als WebSphere Innovation Center directe contacten met IBM-specialisten en -laboratoria, waardoor Nimag één gesprekspartner heeft. Bovendien was Silvac geen onbekende voor Nimag. Silvac ondersteunde de organisatie in 1996 ook bij de invoering van de iSeries.

Nimag koos ervoor om het bestelproces van onderdelen en accessoires, waarbij acht schermen zijn geselecteerd, als uitgangspunt te nemen voor het proefproject. Samen met Silvac heeft Nimag de WebSphere-software – bestaande uit WebSphere Application Server V5.01 Express en WebFacing en WDSC for iSeries Standard Edition V5 – geïnstalleerd op de ontwikkelomgeving. Vervolgens werden deze acht schermen met behulp van WebFacing geconverteerd, zodat dit deel van de applicatie via een browser te benaderen is. Op basis hiervan is een definitieve architectuur voor het volledige bestelsysteem opgesteld, geïmplementeerd en getest. De nieuwe toepassing kreeg de naam NimagNet.

De volgende stap was een pilot gedurende drie weken, waarbij de nieuwe toepassing NimagNet werd uitgerold naar vijf dealers. Daar waar zij in de oude situatie Client Access moesten laten installeren door Nimag, hoefden de dealers nu slechts Internet Explorer te hebben. Ze kunnen via een wachtwoord inloggen op het bestelsysteem. De dealers werden zeer enthousiast. Zij hadden immers



Met behulp van IBM WebFacing is het 'groene' scherm geconverteerd naar een op een browser gebaseerd scherm

eenvoudige toegang tot het bestelsysteem dat nu was voorzien van op een browser gebaseerde schermen.

Momenteel wordt NimagNet verder uitgerold onder de ruim 200 dealers en 700 werkplekken.

## Resultaten: kostenverlaging en serviceverbetering

De introductie van NimagNet resulteerde voor Nimag en haar dealers in een aantal zeer duidelijke resultaten:

- lagere installatie- en beheerkosten per dealer: de dealer heeft slechts Internet Explorer en een externe verbinding met Nimag nodig om NimagNet te kunnen gebruiken;
- de oplossing biedt mogelijkheden voor koppeling met het reeds bestaande ExtraNet;
- de oplossing biedt verbetering en uitbreiding van de productinformatie;
- het aantal werkplekken is uitgebreid: NimagNet is vanaf elke werkplek bereikbaar;

- de functionaliteit is uitgebreid door het toevoegen van afbeeldingen van artikelen.

Met een Return On Investment van anderhalf jaar heeft de inzet van IBM WebSphere als internettechnologie bij Nimag geleid tot een toepassing die een gezonde basis legt voor toekomstige wensen en eisen. ■

## Meer weten

Meer weten over de mogelijkheden die IBM WebSphere uw organisatie kan bieden? Neemt u dan contact op met het



**WebSphere Innovation Center,**  
**Silvac B.V., Nicole Hartung,**  
**telefoon: 035-6257000,**  
**e-mail: n.hartung@silvac.nl**