

eNetwork Software-Lösung für die Host-Integration

*“Wir haben unser System für individuelle Bestellungen umgestellt. Wir können jetzt innerhalb von Tagen anstatt bisher von Wochen liefern. Deshalb wollen mehr Kunden ein Luxusfahrzeug bestellen, das speziell auf ihre Wünsche abgestimmt ist.” **

– Leiter der Produktion

Ein Automobilhersteller machte in den letzten fünf Jahren enorme Umsätze bei Sportfahrzeugen. Bei immer mehr Mitbewerbern und neuen Modellen auf dem Markt erfährt das Unternehmen nun einen Rückgang der Gewinnmarge. Der Mitbewerber bietet eine große Zahl Standardpakete an und verkauft größere Stückzahlen. Marktuntersuchungen haben ergeben, daß Kunden bereit sind, höhere Preise für ein Fahrzeug nach ihren Wünschen zu zahlen.

Produktionsprognosen sind ein schwieriger Bereich für den Hersteller. Es ist schwer, genaue Daten über die Kundenwünsche in bezug auf Extras zu erhalten. Die Händler sind zwar gute Verkäufer. Aber wenn die Wagen nicht genau so ausgestattet sind, wie ihn ein Kunde haben möchte, wird das Auto vielleicht mit einem kräftigen Rabatt verkauft. Die einzige Information, die an den Hersteller zurückgeht, ist, daß der Wagen verkauft wurde. Dadurch prognostiziert das Unternehmen weiterhin eine hohe Nachfrage nach diesem Modell und dieser Ausstattung. Mit der Zeit wird der Hersteller feststellen, daß er Produkte an der Nachfrage vorbei entworfen und gebaut hat.

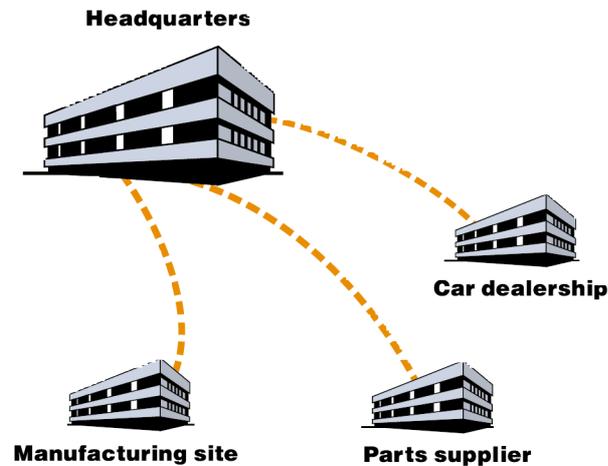


Manufacturing



“Der gemeinsame Zugriff auf Daten mit unseren Kunden hat unsere Prognosegenauigkeit verbessert und unnötige Lagerbestände verringert. Wir haben die Pünktlichkeitsboni in die Gebäude und Anlagen reinvestiert, was unsere Produktionskosten senken wird.”

– Geschäftsführer, Teilezulieferer



Damit er im Sportwagenmarkt wettbewerbsfähig bleibt, will der Hersteller Bestellungen auf Wunsch anbieten und sich dabei im oberen Preissegment des Markts bewegen. Mit dieser strategischen Maßnahme erwartet das Unternehmen eine größere Gewinnmarge und gleichzeitig die Verringerung unnötiger Lagerbestände.

Viele unabhängige Händler sind daran interessiert, Wagen, die nach den Wünschen der Kunden gebaut werden, zu vermarkten, sofern die Lieferzeiten verbessert werden und die Kunden aus einem breiten Spektrum sportlicher und Luxusausstattungen auswählen können. Die Händler erwarten eine Umsatzsteigerung und gleichzeitig eine Verringerung der Lagerkosten.

Um ein individuelles Auto zu bauen, muß der Hersteller wissen, welche Teile auf Lager sind. Der Lieferant hat angeboten, für die Nachlieferung verantwortlich zu sein, und wenn ein Teil nicht mehr vorrätig ist, erhält der Lieferant keinen Bonus. Lieferanten benötigen direkten Zugriff auf Informationen über individuelle Bestellungen, Lagerbestand und angeforderte Teile, damit sie rechtzeitig liefern können.

Geschäftslösung

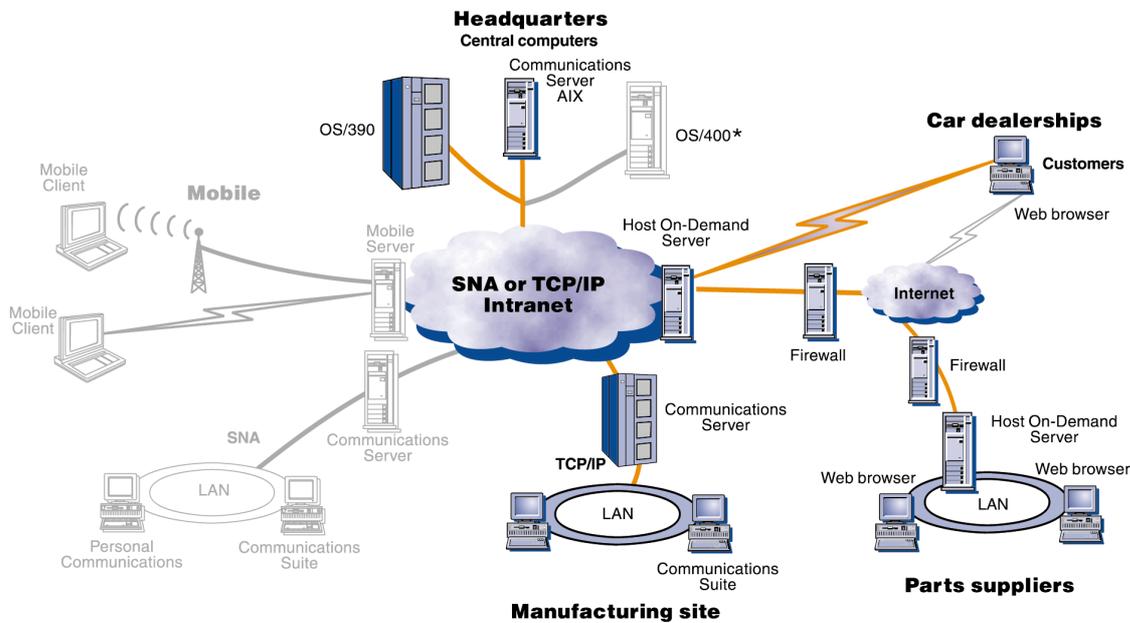
Nach der Untersuchung mehrerer Lösungen für eine individuelle Bestellung testet das Unternehmen einen Kiosk und ein System zur Automatisierung der Bestellung durch Händler. Das System hat eine Verbindung zu den Teilezulieferern und zur Produktionsplanung. Der Leiter der Fertigung: “Es dauert nur noch ein oder zwei Tage, einen Wagen zu produzieren. Davor dauerte es Wochen, bis die Bestellung einging, die Verfügbarkeit von Teilen festgestellt und die Produktion für einen individuellen Wagen geplant wurde. Mit unserem neuen System erhalten wir eine Bestellung über den Kiosk, planen sofort die Produktion und liefern die Teile just-in-time ans Band.”

Die Kioske in den Händlerniederlassungen präsentieren den Kunden mit Multimedia und Animation Bilder und Geräusche ihres Traumwagens. Die Kioskdaten werden täglich aktualisiert. Dadurch wird sichergestellt, daß die Kunden richtige Informationen zu

Preisen, Ausstattung und Verfügbarkeit erhalten. Wenn der Händler eine Kioskbestellung bestätigt, erhält der Kunde innerhalb von Minuten das ungefähre Lieferdatum. Die Bestellung wird mit den entsprechenden Daten für die Planung von Produktion und Lieferanten an die zentralen Host-Datenbanken weitergeleitet.

Aus Kostengründen haben die Übertragungsleitungen eine niedrige Geschwindigkeit und Bandbreite. Verfügbarkeit ist dennoch sehr wichtig. Will ein Kunde einen Wagen bestellen, und die Verbindung zum Kiosk ist unterbrochen, geht wichtiger Umsatz verloren. Deshalb hat sich der IT-Leiter dazu entschlossen, die Verbindung zu den Händlern über Standleitungen zu führen. Um die Kosten weiter zu senken, plant er die Umstellung auf das Internet, sobald er sicher ist, daß die gewünschte Verfügbarkeit gewährleistet ist.

Die Zulieferer freuen sich über die neue Bestellmethode. Sie können über eine sichere Internet-Verbindung auf die relevanten Bestell- und Lagerdaten des Automobilherstellers zugreifen. Der Geschäftsführer des Teilezulieferers



Netzwerk mit der eNetwork Software-Lösung für die Host-Integration. Die IT-Lösung für dieses Produktionsunternehmen wird dargestellt.

meinte: "Der gemeinsame Zugriff auf Daten mit unseren Kunden hat unsere Prognosegenauigkeit verbessert und unnötige Lagerbestände verringert. Wir haben die Pünktlichkeitsboni in die Gebäude und Anlagen reinvestiert, was unsere Produktionskosten senken wird."

Kundenumgebung

Zum Netzwerk des Herstellers gehören:

- Rechenzentrum mit S/390*- und AIX*-Servern. DB/2*-Datenbank für Händlerbestellungen und Teilebestand.
- SNA und TCP/IP. In der Produktion werden verschiedene LAN-Protokolle zur Steuerung der Maschinen und Bestellinformationen im Produktionsbereich verwendet. Die Finanzanwendungen in der Zentrale verwenden SNA.
- SAP auf zentralen OS/390*-Maschinen verwaltet Bestellungen und Lagerbestand.

IT-Lösung

IBM kann eine umfassende Netzwerklösung liefern, die zuverlässig und sicher ist:

- Installation von eNetwork* Host On-Demand und der IBM Firewall, wo Hersteller und Lieferant eine Verbindung zum Internet herstellen. Die Lieferanten können mit Web-Browsern auf Bestell- und Lagerdaten zugreifen. Zwischen Produktionsplanungssystem des Herstellers und Lieferterminen des Lieferanten kann eine Verbindung hergestellt werden. Mit den Firewalls wird über das Internet ein virtuelles privates Netzwerk eingerichtet, das Sicherheit in beide Richtungen gewährleistet.
- Installation von Kiosken in den Händlerniederlassungen mit einer Verbindung zur Bestell-Web-Site der Zentrale.
- Installation von eNetwork Communications Servern im Netzwerk des Herstellers für eine vollständige Netzwerkintegration. Beim Hersteller kann eine Konsolidierung zu einem einheitlichen TCP/IP-Netzwerk durchgeführt werden.

- Installation von eNetwork Communications Suite für eine umfassende 3270-Emulation, Web-Browsing und TCP/IP-Unterstützung auf den PCs.

Wichtige Vorteile

Mit der eNetwork Software-Lösung für die Host-Integration ist der Automobilhersteller zu folgendem in der Lage:

- Umstellung seines Geschäfts durch Herstellen individueller Fahrzeuge
- Verringerung der Lagerkosten durch Anbinden der Lieferanten über das Internet
- Senkung der Kosten durch Konsolidierung von SNA- und TCP/IP-Netzwerken.

eNetwork Software-Lösung für die Host-Integration

Neue Geschäfte entstehen heute dadurch, daß Informationen verbessert und bisher übersehene Daten genutzt werden. In der Vergangenheit reichte es aus, das beste Produkt anzubieten, um wettbewerbsfähig zu sein. Aber in der heutigen Zeit des Business Computing kommt der Kunde nicht mehr automatisch zu denen, die Besseres oder Schnelleres anbieten. Heute muß der Weg zu Kunden und Geschäftspartnern besser ausgebaut werden.

Computing-Systeme in Unternehmen enthalten wertvolle geschäftliche Informationen. Diese Informationen zu nutzen, ist ein wesentlicher Faktor, um auf dem globalen Markt zu bestehen. Kundenreaktionen, Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten, Kostenüberwachung und Erschließen neuer Märkte - all dies hängt davon ab, ob ein Unternehmen auf wichtige Daten zugreifen kann. Um dabei zu sein, muß schneller und reibungsloser Zugriff auf zentrale Daten-Repositories gewährleistet sein. Browser-Zugriff auf den Host ist nur ein Schritt zur Integration des Business Computing in Intranets, Extranets und das Internet, wodurch Sie Qualitätsprodukte schneller auf den Markt bringen können als die Mitbewerber.

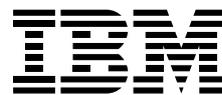
Die eNetwork Software-Lösung für die Host-Integration (Host-Integrationslösung) ist:

- **Sicher.** Die Host-Integrationslösung bietet Benutzern sicheren Intranet- und Extranet-Zugriff auf unternehmenswichtige Geschäftssysteme - unabhängig von Plattform und Netzwerkumgebung. Auch mobilen Mitarbeitern kann der gleiche sichere, zuverlässige Zugriff auf Geschäftsanwendungen eingeräumt werden.
- **Wettbewerbsfähig.** Die Host-Integrationslösung macht Sie für das eBusiness bereit. Sie können neue Kunden, Geschäftspartner und Geschäftsdaten problemlos ohne Implementierungssorgen einbinden, während Ihr Geschäftsvolumen wächst. IBM bietet eine umfassende Lösung für die Host-Integration an, dazu noch ein breites Dienstleistungsangebot für Design, Planung und Durchführung - ja, die grundlegende Änderung - Ihres Geschäfts.
- **Flexibel.** Mit der Host-Integrationslösung erreichen Sie Ihre Kunden und Geschäftspartner, unabhängig davon, wo sie sich befinden und welche Netzwerkanschlüsse sie benötigen. Eine Änderung der Anforderungen verzögert das Angebot von Produkten und Dienstleistungen nicht und wirkt sich auch nicht auf die Produktivität und Gewinne aus.
- **Wirtschaftlich.** Mit der Host-Integrationslösung können Sie weiterhin die bestehende IT-Technologie nutzen und zusätzlich Browser-Zugriff einrichten, so daß Ihr Unternehmen Ihren Plänen entsprechend wächst. Auf der Basis der vorhandenen Infrastruktur können Sie ein äußerst skalierbares und zuverlässiges Netzwerk für Ihre künftigen Bedürfnisse aufbauen.
- **Einfach.** Die Host-Integrationslösung ist sehr einfach. Mit Sonderangeboten von IBM können Sie die Betriebskosten leicht und schnell ermitteln, und Bewertung, Konfiguration, Lizenzverwaltung und Preisbeurteilung werden vereinfacht. Der Preis für eine Gesamtlösung richtet sich nach der Anzahl der Benutzer.

Weitere Informationen

Erkundigen Sie sich weiter über die Host-Integrationslösung. Besuchen Sie die eNetwork Software-Web-Site, bestellen Sie ein Evaluation-Kit, und testen Sie unsere Lösung. Oder wenden Sie sich an Ihren IBM Ansprechpartner oder IBM Business Partner:

<http://www.software.ibm.com/ncs/>



IBM Eurocoordination

Tour Descartes
F-92066 Paris La Defense Cedex
France

Die IBM Homepage ist zu finden im Internet unter www.ibm.com

IBM ist ein eingetragenes Warenzeichen der International Business Machines Corporation.

* S/390, AIX, DB2, OS/390, eNetwork und OS/400 sind in gewissen Ländern Marken der International Business Machines Corporation.

Andere Namen von Unternehmen, Produkten oder Dienstleistungen können Marken anderer Unternehmen sein.

Verweise in dieser Publikation auf IBM Produkte, Programme oder Service bedeuten nicht, daß IBM beabsichtigt diese in allen Ländern, in denen IBM geschäftlich tätig ist, verfügbar zu machen. Ein Verweis auf IBM Produkte, Programme oder Service bedeutet nicht, daß nur ein IBM Produkt, Programm oder Service verwendet wird. Jedes funktional äquivalente Produkt, Programm oder Service kann statt dessen eingesetzt werden.

IBM Hardware Produkte werden aus neuen oder neuen und gebrauchten Teilen hergestellt. In manchen Fällen ist es möglich, daß das Hardware Produkt nicht neu oder bereits installiert worden ist. Unabhängig davon gelten die IBM Garantie Bedingungen.

Diese Publikation dient nur der allgemeinen Orientierung.

Gedruckt in Großbritannien von Greens Printing Services Limited.

© International Business Machines Corporation 1998.