



IBM DB2 Information Management: Dem Einzelhandel verpflichtet.



Langjährige Erfahrungen— Neue Ansätze

In der globalisierten Wirtschaft muss ein Unternehmen seine Rentabilität tagtäglich unter Beweis stellen. Gleichzeitig wächst bei Kunden das Bedürfnis nach einem stärker individualisierten Service. Einzelhandelsunternehmen müssen sich konsolidieren, aber gleichzeitig expandieren. Sie sind gezwungen, individuelle Akzente zu setzen, um nicht in der Masse unterzugehen. Wer wettbewerbsfähig bleiben will, muss Strategien für eine bessere Effizienz und Flexibilität entwickeln—und diese Strategien durch eine geeignete IT-Infrastruktur absichern. Mit seinen DB2® Information Management Lösungen kann IBM Einzelhandelsunternehmen bei der Entwicklung von e-business-Lösungen unterstützen.

Der Einzelhandel setzt seit geraumer Zeit unsere Lösungen ein. Unser umfangreicher Erfahrungsschatz zeigt sich in detaillierten Branchenkenntnissen und unvoreingenommenem strategischen Denken. Unser Wissen und unsere Vision für die Verfügbarmachung von Daten bei Bedarf („on demand“) helfen Ihnen, schneller auf Markttrends zu reagieren und den Ertrag zu steigern.

„e-business on demand“ für den Einzelhandel

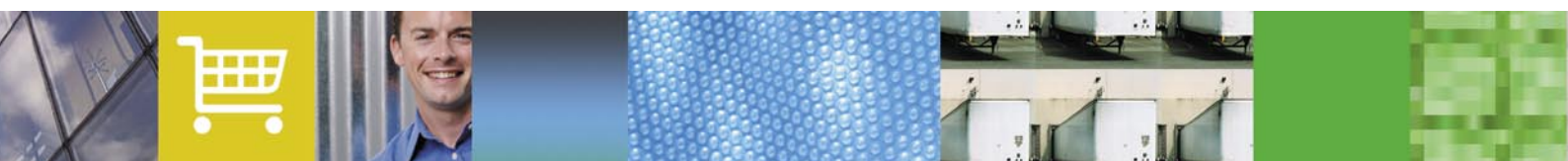
Einzelhandelsunternehmen, die am Markt erfolgreich sein wollen, müssen zu On-Demand-Unternehmen werden. Das „e-business on demand“™ von IBM führt Geschäftsprozesse und Informationstechnologien zusammen. Es vereinfacht dynamische Echtzeitinteraktionen innerhalb und außerhalb des Unternehmens. Einzelhändler können sich schnell und effizient an

geänderte Marktsituationen anpassen. Sie können die Kundenzufriedenheit und die Effizienz von Filialen erhöhen, besser mit Geschäftspartnern kooperieren und schneller mit den richtigen Produkten am Markt sein..

IBM DB2 Information Management unterstützt Sie bei der On-Demand-Bereitstellung von Informationen. Sie können Produkt-, Dienstleistungs- und Preisinformationen dynamisch auswerten und so den Kundendienst verbessern. Durch die Bereitstellung exakter, relevanter und integrierter Informationen wird die Mitarbeiterproduktivität angekurbelt. Kundenspezifische Werbekampagnen motivieren Käufer und steigern dadurch den Umsatz. Geschäftspartner und Kunden profitieren vom einfachen Zugriff auf Echtzeitdaten und personalisierte On-Demand-Dienstleistungen.

„Wir haben festgestellt, dass DB2 wesentlich besser skalierbar ist als Oracle. Der technische Support von IBM war klar überlegen. Und DB2 ist erheblich kostengünstiger.“

—Jerald Rivkind, Senior Programming Analyst, Cabela's





Warum IBM?

Großunternehmen verlassen sich auf IBM DB2 Information Management

Der Einsatz von On-Demand-Technologien führt quasi automatisch zu einem verbesserten Kundendienst—und gerade im Einzelhandel hat der Kundendienst direkte Auswirkungen auf die Geschäftszahlen. Die folgenden Unternehmen haben sich bereits für IBM DB2 Information Management Lösungen entschieden:

- Bebe
- The Body Shop (Kanada)
- Cabela's
- Columbia House
- Home Depot
- Lillian Vernon
- Mikasa
- Panasonic
- Raleys
- Sears
- Skechers
- Whirlpool Corporation

IBM DB2 Information Management Lösungen helfen Ihnen, die drei strategischen Imperative für den On-Demand-Einzelhandel zu erfüllen:

1 Zielgruppengenaue Werbekommunikation

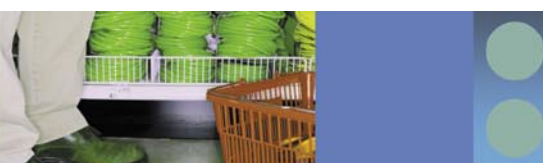
- Geben Sie Ihrem Unternehmen eine klar erkennbare Identität, und sorgen Sie dafür, dass der Kunde durch seine individuelle Einkaufserfahrung diese Identität wiedererkennt.
- Stärken Sie die Kundenbeziehungen—motivieren Sie Neukunden zur Wiederkehr, und steigern Sie bei Stammkunden den Umsatz durch gezielte Werbekampagnen.
- Beeinflussen Sie den Kunden während des Einkaufsvorgangs durch Echtzeitangebote, die auf Kundendaten und Geschäftsregeln basieren.
- Organisieren Sie zielgruppengenaue On-Demand-Kampagnen, stimmen Sie diese Kampagnen auf andere Events in den Verkaufsräumen ab.
- Führen Sie effektive Marketingkampagnen überregional durch.

2 Prozessoptimierung und Kostensenkung

- Optimieren Sie Beschaffungsketten und automatisieren Sie Interaktionen mit Geschäftspartnern, um die Kosten zu senken.
- Schaffen Sie eine übergreifende Infrastruktur, konsolidieren Sie Ihre Systeme und integrieren Sie Anwendungen und Daten unternehmensweit.
- Setzen Sie Onlinesysteme für die Rechnungsstellung ein und bieten sie die Möglichkeit, online zu bezahlen.
- Bieten Sie Ihren Geschäftspartnern einen integrierten Onlinezugriff auf Informationen und Dienstleistungen.
- Digitalisieren Sie die Kommunikation mit Zulieferern und Geschäftspartnern.
- Automatisieren Sie die Geschäftsabläufe, eliminieren Sie doppelt vorhandene Abläufe, lagern Sie Kosten aus.

3 Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter und steigern Sie die Mitarbeiterleistung

- Maximieren Sie die Betriebseffizienz durch Steigerung der Mitarbeiterproduktivität.
- Stellen Sie Mitarbeitern und Managern die benötigten Informationen und Hilfsmittel in Echtzeit zur Verfügung.
- Integrieren Sie den gesamten Content (Bilder, Texte oder Webinhalte) in alle vorhandenen Geschäftssysteme, und sorgen Sie dafür, dass der Content jederzeit über sichere Kanäle abgerufen werden kann.
- Nutzen Sie Web-Portale und e-Learning-Anwendungen für Mitarbeiterschulungen.
- Sorgen Sie für eine sichere und effiziente Distribution von Werbematerial an allen Kundenkontaktpunkten.



Komplettlösungen durch Kooperation

Gemeinsam mit führenden Technologiefirmen entwickelt IBM Systemlösungen für die speziellen Anforderungen im Einzelhandel. Wenn Sie mehr über die IBM Business Partner im Einzelhandelssektor erfahren möchten, wenden Sie sich bitte an Ihren IBM Vertriebsbeauftragten. Unter ibm.com/partnerworld erfahren Sie, wie Sie IBM Business Partner werden können.

Kostensenkungen durch offene Systeme

Das IBM DB2 Information Management setzt auf offenen Systemen auf und hilft Ihnen so, in der gesamten Wertschöpfungskette die Kosten zu senken und die Produktivität zu steigern: IBM DB2 Universal Database™ ist eine skalierbare und kosteneffektive Datenverwaltungsplattform, während IBM DB2 Content Manager alle Contentformate verwaltet und leicht in andere Systeme integriert werden kann.

Robuste und sichere Workflow-Funktionalität erleichtert den Zugriff für und die Verteilung an berechtigte Benutzer bei gleichzeitiger Senkung der Druck-, Distributions- und Speicherkosten. IBM Business Intelligence-Lösungen, beispielsweise IBM DB2 OLAP Server, ermöglichen die reibungslose Integration von Entscheidungshilfen in Ihre ERP-, CRM- und SCM-Systeme. Mit IBM DB2 Information Integrator können Anwendungen verteilte heterogene Datenquellen so durchsuchen, als würde es sich um eine einzige Datenbank handeln.

Weiterführende Informationen

Wenn Sie erfahren wollen, wie Ihnen IBM DB2 Information Management Lösungen helfen können, wenden Sie sich bitte an Ihren IBM Vertriebsbeauftragten. Weitere Informationen erhalten Sie unter:

ibm.com/software/data/dmsolutions/retail



© Copyright IBM Corporation 2003

IBM Software Group
Route 100, Building 1
Somers, NY 10589
U.S.A

Printed in the United States of America
04-03

Alle Rechte vorbehalten

IBM, das IBM Logo, das e-business-Logo, DB2, DB2 Universal Datenbank, „e-business on demand“ und PartnerWorld sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern.

Bei sonstigen im Text verwendeten Bezeichnungen von Unternehmen, Produkten und Dienstleistungen kann es sich um eingetragene Marken anderer Unternehmen handeln.

Möglicherweise bietet IBM hierin beschriebene Produkte, Dienstleistungen oder Leistungsmerkmale nicht in sämtlichen Ländern an, in denen IBM aktiv ist.

„Seitdem wir DB2 Content Manager von IBM einsetzen, können wir uns auf die Entwicklung von leistungsfähigen Werbeapplikationen für den Einzelhandel konzentrieren. Unsere Kunden wissen, dass ihr Content auf einem sicheren und skalierbaren System gespeichert ist und sie auf eine langjährige Zusammenarbeit mit uns zählen können.“

—Josh Bruhin, Vice President of Business Development, Ancept Inc