

WebSphere. software



**Accelerators von IBM.
Kürzere Implementierungszeiten,
weniger Geschäftsrisiken.**



Vorab integrierte Funktionen bringen schnellere Geschäftsergebnisse.

Marktbedingungen verändern sich schnell und dynamisch. Unvorhersehbare Ereignisse wie Fusionen und Übernahmen von Firmen, neue gesetzliche Bestimmungen oder Globalisierungsmaßnahmen können sich negativ auf das Umsatzwachstum auswirken. Um in einem solchen Umfeld erfolgreich zu bestehen, müssen Reaktionsfähigkeit und Flexibilität im Unternehmen verbessert werden. Laut einer kürzlich durchgeführten Umfrage glauben jedoch nur 10 % der CEOs, dass ihr Unternehmen in der Lage ist, reaktionsschnell auf sich ändernde Marktbedingungen zu reagieren¹. Durch die Optimierung von Geschäftsprozessen und die Integration von Anwendungen kann sich Ihr Unternehmen auch in einem stark volatilen Markt behaupten und den Wandel zum reaktionsfähigen und dynamischen On Demand Business vollziehen.

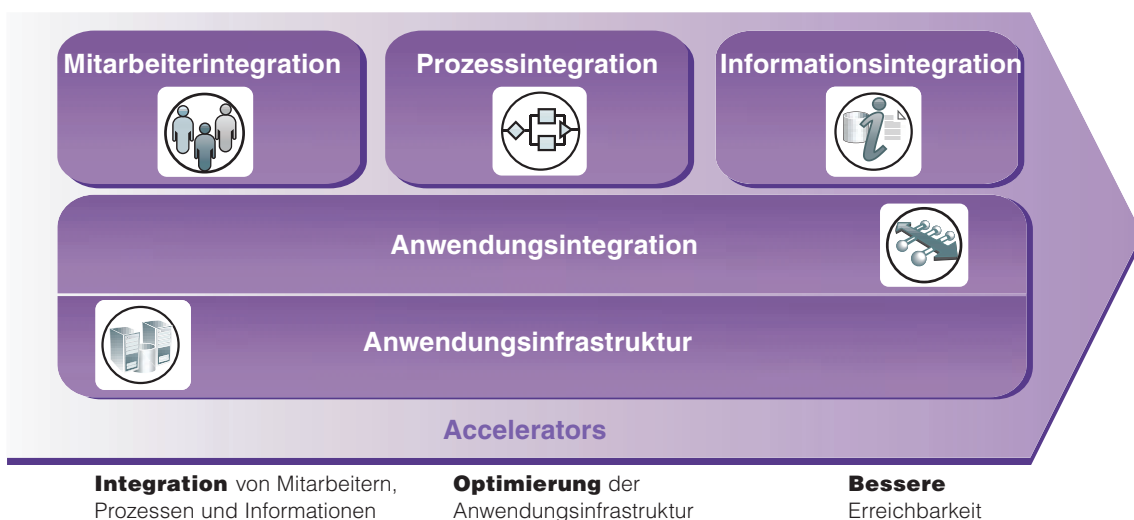
Ein wesentlicher Faktor auf dem Weg zum On Demand Business ist die durchgängige Integration von Geschäftsprozessen sowohl im Unternehmen selbst als auch mit wichtigen Partnern, Lieferanten und Kunden. Die Herausforderung liegt letztendlich in der Entscheidung, die Lösungen, die diese Anforderungen erfüllen, selbst zu entwickeln oder einzukaufen. Die interne Entwicklung angepasster Lösungen birgt verschiedene Risiken wie z. B. fehlende Erfahrung. Dies wiederum kann größere Risiken, Zeitaufwände und Kosten nach sich ziehen. In der Regel sind kundenseitig entwickelte Lösungskomponenten nicht wieder verwendbar, so dass Prozesse schnell ineffizient und inkonsistent werden. Jede Anforderung nach neuen Geschäftsfunktionen kann so die Entwicklungskosten nach oben treiben.

Im Rahmen einer Studie wurde festgestellt, dass bei nahezu 70 % aller Integrationsprojekte angepasster Code von internen Entwicklern eingesetzt wurde¹. Dies umfasst sowohl die interne Anwendungsintegration als auch die B2B-seitige Integration. Zahlreiche Unternehmen sind der irrtümlichen Meinung, dass es einfacher sei, Anwendungen mit Hilfe von angepasstem Code zu integrieren, stellen aber schnell fest, dass die anfallenden Wartungskosten extrem hoch sind.

Und an diesem Punkt kommen die Accelerators von IBM WebSphere ins Spiel. Diese Accelerators tragen dazu bei, Markteinführungszeiten zu verkürzen, Implementierungskosten zu senken und Risiken zu minimieren. Durch vorab integrierte Funktionen können Sie potenzielle Risiken deutlich minimieren und Ihre Geschäftsergebnisse maximieren. Mit Hilfe der IBM Accelerators können Sie Geschäftsprobleme in wenigen Wochen lösen, anstatt wie bisher Monate dafür zu brauchen.

Bessere Geschäftsergebnisse mit IBM WebSphere

Die IBM WebSphere-Software bietet durch ihre Integrations- und Infrastrukturfunktionen hohe On Demand Flexibilität. Mit Hilfe dieses Funktionsspektrums können Sie Mitarbeiter, Prozesse, Informationen und Anwendungen integrieren, durchdachtere Anwendungsinfrastrukturen aufbauen und vorab integrierte Funktionen nutzen, um Kunden und Mitarbeiter auf völlig neuen Wegen zu erreichen. Durch die Optimierung von Geschäftsprozessen über diese Kanäle kann Ihr Unternehmen Interaktionen innovativer gestalten, seine Flexibilität verbessern und produktiver arbeiten.



Accelerators von IBM nutzen WebSphere-Software, um Implementierungszeiten zu verkürzen und Entwicklungskosten zu senken. Dies ist Teil der WebSphere-IT-Lösungsangebote, die mehr Flexibilität und Reaktionsfähigkeit ins Unternehmen bringen.

Die angebotenen WebSphere-Lösungen umfassen auch verschiedene Accelerators. Diese bereits in die Lösung integrierten Geschäftsprozesse, Konnektoren und Adapter vereinfachen und beschleunigen WebSphere-Implementierungen. Durch den Einsatz bewährter Technologien, Architekturen und Best Practices können Unternehmen ihre Projektrisiken deutlich minimieren. Mit Hilfe solcher Accelerators lassen sich Realisierungszeiten sichtbar verkürzen, da Implementierungsprozesse beim Kunden beschleunigt, Prozesse gestrafft und Kosten gesenkt werden. Außerdem helfen die Accelerators, Vertriebs- und Marketingaktivitäten im B2C- und B2B-Bereich zu optimieren. Mit IBM Accelerators ist Ihr Unternehmen in der Lage, sich flexibel und bedarfsorientiert an die dynamischen Marktbedingungen anzupassen und bedarfsorientiert zu wachsen. Die hohe und kontinuierliche Flexibilität dieser Accelerators erlaubt zudem einen auf Standards basierenden Ansatz für zukünftige Innovationen. Accelerators stellen einen effizienten und gleichzeitig preisattraktiven Weg dar, E-Commerce-Lösungen schnell, zuverlässig und kostengünstig zu implementieren und einzusetzen – und gleichzeitig eine Infrastruktur für die Zukunft zur Verfügung zu haben.

IBM Accelerators eignen sich hervorragend für Unternehmen mit folgenden Anforderungen:

- Dem Kunden ein konsistentes Käuferlebnis vermitteln, unabhängig davon, ob er online, im Laden oder per Telefon einkauft.
- Den jeweiligen Kunden die richtigen Informationen, Angebote, Cross-Selling- und Up-Selling-Möglichkeiten bereitstellen.
- Mitarbeitern und Partnern die Tools an die Hand geben, die sie für die effiziente und reaktionsschnelle Verwaltung von Kunden, Bestellungen, Inhalten und Kampagnen brauchen.
- Prozesse eng in absatzorientierte Kanäle wie Web, Ladengeschäfte, Telesales und Back-Office einbinden.
- Das E-Commerce-Konzept auf Vertriebspartner ausdehnen, damit diese die Anforderungen ihrer Kunden besser erfüllen können.
- Aktuelle, branchenspezifische Protokolle und Anforderungen mit dynamischen Prozessen unterstützen, die auch auf zukünftige Marktanforderungen ausgerichtet sind.

Warum sollte sich auch Ihr Unternehmen für IBM Accelerators als Teil seiner Unternehmenslösung entscheiden? Weil auch in Ihrem Unternehmen projektbezogene Risiken sowie Zeit- und Kostenaufwände minimiert werden müssen. Eine selbst entwickelte Lösung resultiert sehr häufig in ineffizienten, inkonsistenten Prozessen ohne wieder verwendbare Komponenten. Die bereits in die IBM Lösung integrierten Accelerators hingegen bieten im gesamten Geschäftsprozess einen echten Mehrwert. Sie bieten dem Kunden unabhängig vom jeweiligen Vertriebskanal ein konsistentes Käuferlebnis. Ob der Kunde nun seine Kaufentscheidung auf der Website oder in einem Katalog trifft – die Kundenerfahrung bleibt immer dieselbe.

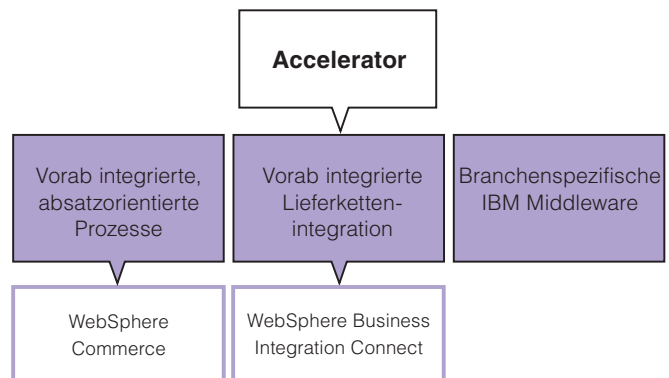
Über solche Accelerators kann Ihr Unternehmen Prozesse innerhalb und außerhalb der Unternehmensgrenzen integrieren, so dass interne und externe Systeme wesentlich effektiver kommunizieren können. Der bewährte WebSphere-Framework unterstützt die Accelerator-Funktionalität in vollem Umfang. Nutzen Sie das verfügbare Optimum an Leistung, Skalierbarkeit und Anpassungsfähigkeit, damit Ihr Unternehmen Hunderte von sofort einsatzfähigen Prozessen bereitstellen und die Implementierung neuer Prozesse zügig umsetzen kann.

Förderung absatzorientierter Prozesse

Accelerators unterstützen bei der Vermittlung eines konsistenten Käuferlebnisses in den verschiedensten Vertriebskanälen und beschleunigen darüber hinaus das Bestandsmanagement beim Multichannel-Retailing. Accelerators eignen sich für die Integration von Produktmanagement-, Distributions- und Vertriebsprozessen auf einer zentralen Plattform, um Websites, Call-Center und Läden bzw. Shops zu unterstützen. Den Anbietern ermöglicht dies eine größere Transparenz in Bezug auf das Kundenunternehmen, wodurch Bestands- und Arbeitskosten gesenkt werden. Mit Hilfe der Accelerators können Sie B2B-Onlineverkäufe automatisieren, ein benutzergeführtes Verkaufssystem bereitstellen und die geschäftlichen Beziehungen innerhalb Ihrer Nachfragekette durch bessere Vertriebs-, Verfolgungs- und Verwaltungsprozesse stärken.

Das führende amerikanische Freizeit- und Sportartikelunternehmen REI suchte nach Möglichkeiten für mehr Umsatzwachstum in seinen Ladengeschäften und Internet-Stores und wollte seinen Kunden ein noch lohnenderes Käuferlebnis vermitteln. Mit Hilfe von IBM WebSphere Commerce, einem IBM Accelerator, konnte REI verschiedene Multichannel-Retailing-Features integrieren.

Die REI-Kunden können nun online oder im Laden auf die Seite für die Geschenkeregistrierung zugreifen. Dies führte sofort zu einem Anstieg von einem Prozent bei den Ladenverkäufen, was im ersten Jahr zu einem Umsatz von mehr als 8 Mio. US-Dollar führte. REI erzielte darüber hinaus innerhalb von sechs Monaten ein 100-prozentiges Payback bei seinem Abholservice in den Läden. Mit diesen neuen Webanwendungen auf der WebSphere Commerce-Plattform können Internetkäufer Artikel auf der REI-Website auswählen, die dann ohne zusätzliche Kosten zu einem örtlichen Ladengeschäft geliefert werden. REI konnte dadurch nicht nur Kundenzufriedenheit und -treue, sondern auch seine Marktanteile und für den gesamten Produktlebenszyklus den Wert für den Kunden erhöhen.



IBM Accelerator nutzen absatzorientierte, lieferketten- und branchenspezifische Funktionen zur schnelleren Realisierung von geschäftlichen Ergebnissen.

WebSphere Commerce bietet verschiedene Implementierungsoptionen, die bei wachsenden oder veränderten Kundenanforderungen problemlos erweitert werden können. Unabhängig davon, ob es sich um kleine, mittelständische oder internationale Großunternehmen handelt, bietet WebSphere Commerce das Maß an Erweiterbarkeit und Flexibilität, das Unternehmen in einem sich ständig wandelnden Markt brauchen.

„Auf Grund des wieder verwendbaren Java™-Codes... konnten wir die Entwicklungszeiten für neue Websites von drei Monaten auf eine Woche reduzieren – und so den Zeit- und Kostenaufwand um 92 % senken“.

*– Eric Keil, IT-Leiter, Bereich e-business,
Panasonic Management IT²*

Schnellere Integration in die Lieferkette

Muss auch Ihr Unternehmen Prozesse innerhalb und außerhalb der Unternehmensgrenzen integrieren, um Dokumente mit Partnern in der Lieferkette gemeinsam besser nutzen zu können? Accelerators von IBM unterstützen Ihr Unternehmen beim Management des gesamten Bestellprozesses zwischen Ihrem Back-Office und Ihren Lieferanten. Diese vorab integrierte Funktionalität kann so skaliert werden, dass auch Hunderte oder gar Millionen von Transaktionen verwaltet werden können.

IBM unterstützte mit einer kosteneffizienten B2B-E-Commerce-Strategie das Unternehmen Panasonic bei der schnelleren Distribution der Produkte an seine 20.000 Händler. Drei Internet-Seiten, je eine für die einzelnen Panasonic Geschäftsbereiche, wurden in die Panasonic SAP-Systeme und die anderen herkömmlichen Anwendungen integriert. Auf diese Weise konnten sich die Händler im Internet anmelden und problemlos den Status ihrer Bestellungen oder die Verfügbarkeit eines Produkts abfragen. Durch jede online durchgeführte Statusprüfung sparte Panasonic die Kosten für die Beantwortung einer Anfrage an das Call-Center. Panasonic konnte so 80 % seiner Bestellabwicklungskosten einsparen. Das Unternehmen erwartete einen 100 %igen Rückfluss seiner Investitionen in weniger als einem Jahr, mit hohen Einsparungen besonders bei den Entwicklungszeiten.

IBM WebSphere Business Integration Connect ist eine der IBM Accelerator-Komponenten, mit der die Verbindung von Unternehmen, Geschäftspartnern und Lieferanten ermöglicht wird. In Kombination mit Community Integration-Services hilft Business Integration Connect Unternehmen, Zeit- und Kostenaufwände für den sicheren Austausch von Informationen in der Lieferkette zu senken. Kunden, Partner und Lieferanten können diese Verbindungen über eine Vielzahl von branchenspezifischen Standardprotokollen und verschiedenen Sicherheitsstandards herstellen. Die Integrationsmöglichkeiten in marktführende Middleware-Produkte, die die problemlose und erweiterte Integration mit Partner- und Kundensystemen erlauben, sowie die individuellen Konfigurationsoptionen für zusätzliche Protokolle und Datenverarbeitungslösungen sind weitere Vorteile.

Lösungen für branchenspezifische Herausforderungen

Branchenspezifische Middleware-Lösungen verkürzen die Realisierungszeiten von Projekten. Dieses Lösungspaket zielt auf vertikal ausgerichtete Geschäftsanforderungen ab, zu denen Adapter, Portlets, Prozessmodelle, Templates und Message-Sets gehören. In den Bereichen, Telekommunikation, Einzelhandel, Automobil, Elektronik, Fertigung und anderen Branchen stehen bestimmte Acceleratorpakete für Ihre individuellen Anforderungen zur Verfügung. Diese branchenspezifischen Accelerators verkürzen die Markteinführungszeiten neuer Produkte und Services, reduzieren den Aufwand für die Fehlererkennung und beschleunigen Antwortzeiten. Zudem werden die Flexibilität des Unternehmens und dessen Reaktionsfähigkeit auf Marktanforderungen verbessert.

IBM WebSphere Business Integration for Telecom überzeugt durch fortschrittliche BSS/OSS-Integrationsfunktionen (Business Support Systems/Operational Support Systems) für die Telekommunikationsbranche. Durch die Optimierung von Geschäftsintegration und Prozessen können Unternehmen u. a. ihre Gesamtbetriebskosten deutlich senken. Durch die einfachere Integration von BSS/OSS-Anwendungen mit Hilfe offener Standards können Service-Provider aus der Telekommunikationsbranche in kurzen Zeitabständen neue Services bereitstellen und ihre Umsatzziele schneller erreichen. IBM WebSphere Business Integration for Telecom ermöglicht die Integration sowohl von Mobil- als auch Festnetzprozessen und erleichtert die Konsolidierung zugehöriger Systeme wie Rechnungsstellung und Kundendienst.

Durch den Einsatz von WebSphere Business Integration Server, WebSphere MQ Workflow und WebSphere Business Integration Connect können Unternehmen aus der Telekommunikationsbranche die zur Unterstützung ihrer Geschäftsprozesse erforderlichen IT-Investitionen deutlich senken. Diese Produkte bilden die Basis für Kunden-Self-Service-Lösungen, wodurch Anfragen bei Call-Centern reduziert und die Grundlage für echte Business-Intelligence geschaffen wird.



Weitere Informationen

IBM unterstützt Ihr Unternehmen dabei, flexibler und reaktionsfähiger zu werden, indem wir Ihnen die besten Produkte in der Branche mit dem umfassendsten Funktionsspektrum zu niedrigen Gesamtbetriebskosten bieten. IBM und seine Business Partner verfügen über das Know-how und Leistungsspektrum, um individuelle Prozessintegrationslösungen und -Services für den Aufbau einer On Demand Geschäftsumgebung bereitzustellen.

Wenn Sie mehr über die Integrations- und Infrastruktursoftware von IBM erfahren möchten, besuchen Sie uns unter:

ibm.com/websphere





IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation. On Demand Business und das On Demand Business Logo sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

WebSphere und WebSphere MQ sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Java ist eine Marke der Sun Microsystems, Inc. in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Service-namen können Marken anderer Hersteller sein.

Hinweise auf IBM Produkte, Programme und Services in dieser Veröffentlichung bedeuten nicht, dass IBM diese in allen Ländern, in denen IBM vertreten ist, anbietet.

¹ IBM Global CEO Survey, Februar 2004.

² IBM Fallstudie „Panasonic energizes e-commerce strategy with IBM solution“, September 2002.

Hergestellt in den USA
05-05

© Copyright IBM Corporation 2005
Alle Rechte vorbehalten.