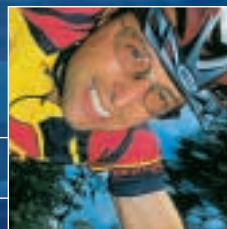




Top-Speed mit IBM e-business Integration Services.

*Verknüpfte Prozesse mit Ihren Kunden, Händlern
und Lieferanten: So bauen Sie Ihre Marktposition aus*



Schalten Sie hoch: mit IBM e-business Integration Services von 3 auf 21 Gänge

Legen Sie mit e-business den nächsten Gang ein

Prima, Ihr Business läuft. Top-Produkte, zuverlässige Lieferanten, gute Kundschaft.

Proben Sie den engen Schulterschluss mit Ihren Kunden, Händlern und Lieferanten und binden Sie Ihre Partner noch enger in Ihr Geschäft ein.

Profitieren Sie von e-business Integration! Ein neuer Service für Ihr Unternehmen, mit dem Sie einen echten Mehrwert für Ihre Kunden und Ihre Geschäftspartner schaffen und Ihr Unternehmen auf einen noch profitableren, zukunftssicheren Weg bringen. IBM Global Services zeigt Ihnen wie.



*IBM Global Services:
We think.
We understand.
We do it.*

e-business – die nächste Generation ist da und schließt den Kreis mit Ihren Marktpartnern

Wo stehen Sie mit Ihrem Unternehmen? Vielleicht haben Sie bereits den einen oder anderen Schritt in Richtung e-business getan. Sie arbeiten schon mit einem Enterprise Resource Planning System. Mit Ihren Lieferanten tauschen Sie elektronische Daten aus. Ihre Außendienstmitarbeiter nutzen die Vorteile mobiler Endgeräte. Mit e-commerce-Lösungen wickeln Sie bereits einen Teil Ihrer Geschäftsprozesse elektronisch und interaktiv über das Internet ab.

IBM Global Services integriert Ihre vorhandenen Technologien und Prozesse zu einer geschlossenen Wertschöpfungskette.

Innovative Vertriebskanäle, wie Internetshops und Callcenter, werden mit Ihren ERP-Systemen verknüpft. Ihre Kunden, Händler und Lieferanten werden in Ihre Prozesse direkt eingebunden. So erreichen Sie eine durchgängige und transparente Lieferkette: eine integrierte Supply Chain.

Customer Relationship Management, unterstützt von Business Intelligence, versetzt Sie in die Lage, Kundendaten intelligent auszuwerten und gezieltes One-to-one-Marketing zu betreiben. Pervasive Computing mit mobilen und drahtlosen Endgeräten, wie WAP-Handy und PDA, öffnet neue Servicechancen: zum Beispiel für die Aufgabe, geschäftsrelevante Daten abzugeben und aufzurufen. Verfügbarkeit, Infra-

struktur und Performance Ihrer Systeme werden getrimmt auf den geforderten 24-Stunden-365-Tage-Betrieb. Dazu übernehmen IBM Hosting Services auf Wunsch auch den kompletten Betrieb Ihres e-business Systems (Hosting Services).

IBM Global Services: We think. We understand. We do it.

e-business Integration mit IBM Global Services umfasst die Analyse Ihrer Geschäftsprozesse und Ihrer IT-Umgebung; umfassende Beratung, ausgehend von Ihren Geschäftszielen; das Design einer hierauf zugeschnittenen Lösung; die Planung und Abwicklung Ihres Projektes; die Implementierung Ihrer individuellen Lösung.

Das heißt: Sie müssen nicht mehr zwischen Unternehmensberatungen, Kreativagenturen, IT-Dienstleistern und Hardwarelieferanten koordinieren, sondern erhalten von IBM als Generalunternehmer eine e-business Lösung aus einer Hand.

Auch in den IBM e-business Innovation Center arbeiten Fachleute für Business-Analysen, Anwendungsentwicklung, Interaktionsdesign, Spezialisten für Systemintegration und Marketingexperten Hand in Hand.

Ein Beispiel für eine integrierte e-business Lösung ist das von IBM Global Services erarbeitete Szenario für den deutschen Fahrradhersteller Centurion.



Wie Centurion das Geschäft mit Bikes neu denkt – Ein wegweisendes Szenario, entwickelt mit IBM Global Services

Centurion – individuelle Bikes für anspruchsvolle Käufer

Centurion ist einer der führenden Fahrradhersteller in Deutschland. Mit höchster Qualität, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit der Bikes hat sich Centurion in Europa eine feste Marktposition erworben. Innovationen, wie die Futura-Pulverbeschichtung, Active-Mono-Link, Carbon-Schwingen und -Rahmen, sind Kennzeichen der Centurion Bikes.

Auf den Rahmen kommt es an – auch im Business zählen leichte, elegante und stabile Lösungen

IBM Global Services hat mit Centurion ein wegweisendes Szenario für e-business Integration geschaffen. Es entsteht ein virtueller Marktplatz, in den die beteiligten Marktpartner eingebunden sind.

Damit Centurion seinen Kunden online das richtige Produkt und weitere passende Serviceleistungen vorschlagen kann, wurden Daten von 3000 Fahrradfahrern erhoben und analysiert. IBM Business Intelligence Tools und Data Mining bereiten den Weg für diese Analyse. Wie man gezielt auf Kundenwünsche eingehen kann, demonstriert IBM gemeinsam mit Siebel Systems, dem strategischen Partner im Front-Office Bereich.

Das im Szenario eingesetzte ERP-System SAP R/3 ist direkt mit dem Online-Shop verbunden. Die Einzelhändler haben Zugriff auf ein reserviertes Händler-Portal. Wenn ein Kunde im Online-Shop eine Bestellung auf-

gibt, wird automatisch ein Auftrag an „seinen“ Händler generiert. Die Bestellung wird im SAP R/3 angelegt und dem ausgewählten Händler zugeordnet. Über diesen Händler erfolgt auch die Auslieferung und die weitere Kundenbetreuung.

Mit Hilfe von Supply Chain Management Tools von i2 und SAP werden Händler und Lieferanten eingebunden. Dadurch wird es möglich, die Lieferzeit über die gesamte Supply Chain hinweg zu berechnen und nachzuvollziehen: online und in Echtzeit. Intelligentes e-business ermöglicht auch das Vorschlagen von echten Alternativen bei möglichen Lieferschwierigkeiten. Mit Web-EDI können Dokumente, wie Bestellungen und Rechnungen ausgetauscht werden, die Lieferanten mittels eines gängigen Web-Browsers Bestellungen und Rechnungsdaten übermitteln. Diese e-procurement-Lösungen vereinfachen den gesamten Beschaffungsprozess.

Auch IBM Pervasive Computing-Lösungen gehören zur e-business Integration: Mit mobilen, drahtlosen Endgeräten können Centurion-Außendienstmitarbeiter Bestellungen aufgeben, Bestellungen verfolgen und Liefertermine erfragen. Den Händlern werden über E-Mail Auslieferungen avisiert; für die Kunden generiert das System automatisch SMS-Nachrichten auf das Handy: „Ihr Bike steht bei Ihrem Händler für Sie bereit.“



Wolfgang Renner, Gründer und Geschäftsführer der Centurion Renner KG, testet mit seinem Team die eigenen Produkte höchstpersönlich unter Wettkampfbedingungen.





Speed zählt – und zahlt sich für Centurion aus

Die Vorteile für Centurion: Das Unternehmen profitiert von den vertieften Beziehungen zu Kunden und Geschäftspartnern. Es eröffnen sich neue Vertriebswege mit weiteren Absatzchancen. Centurion festigt sein Image als innovatives Unternehmen. Schlanke, verknüpfte Prozesse sorgen für eine schnelle und zuverlässige Auslieferung der Produkte. Die Kommunikation verläuft direkt, in Echtzeit und ohne Umwege. Es kann gezielter auf die Kunden eingegangen werden.

Die Vorteile für Kunden: Sie können sich jederzeit auf der Centurion-Website informieren, sich über Ihren Bike-Typ beraten lassen, sind unabhängig von Ladenöffnungszeiten und erhalten dasselbe Serviceangebot wie im Fachhandel.

Die Vorteile für die Händler: Sie generieren zusätzlichen Umsatz und erhöhen ihren Bekanntheitsgrad. Der Verkaufsprozess wird vereinfacht. Die direkte und schnelle Belieferung vom Hersteller Centurion reduziert Ihre Lagerhaltung. Sie behalten das Folgegeschäft weiter in der Hand und betreuen ihre Kunden persönlich. Sie erhalten umgehend Informationen über neue Produkte, besondere Angebote oder Komponentenänderungen.

Speed und Effizienz zählen.
Das ist e-business Integration mit IBM Global Services.

Kontakt:

IBM Global Services
GS@de.ibm.com
Tel. 0 18 05/42 60 07*
www.ibm.com/services/de

© Copyright IBM Corporation 2000

IBM Deutschland
Informationssysteme GmbH
70548 Stuttgart

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich

Die IBM Homepage finden Sie im Internet unter:
<http://www.de.ibm.com>

IBM ist ein eingetragenes Warenzeichen der
International Business Machines Corporation.

SAP und R/3 sind eingetragene Warenzeichen der
SAP AG.

Warenzeichen anderer Unternehmen/Hersteller
werden anerkannt.

* Bei Benutzung der Rufnummer mit der Vorwahl
0 18 05 entsteht eine Gebühr von derzeit (02/00)
DEM 0,24 bzw. EUR 0,12 pro Minute.