

重庆长安铃木汽车有限公司

IBM 客户案例

发布日期：2009 年 12 月 16 日 最后更新/检查日期：2009 年 12 月 16 日

- [解决方案概要](#)
- [客户信息](#)
- [特殊处理说明](#)
- [业务需求](#)
- [解决方案实现](#)
- [解决方案获益](#)
- [联系信息](#)
- [客户可打印版本](#)
- [附件](#)
- [其他详细参考信息](#)
- [申请使用此案例](#)
- [关于此案例的提问](#)

解决方案概要

一家中国汽车制造商实现了基于 IBM InfoSphere、IBM Rational、IBM Lotus 和 IBM WebSphere 软件的解决方案，从而大幅削减成本、提高效率、减少错误、改进信息共享并整合系统。

[回到页首](#)

客户信息

客户名称：

地址：

重庆长安铃木汽车有限公司

中国重庆

行业：汽车

关注领域： 业务流程管理（BPM）、支持人员、实现业务灵活性、运营管理、面向服务架构、供应链管理、RSI 解决方案、精选业务解决方案（sBS）、开放性、优化 IT、业务整合

一般业务： 企业客户

地理位置/IOT/GMU： 成长型市场机构

地区/IMT/GMT： Greater China Group GMT

客户背景：

重庆长安铃木汽车有限公司于 1993 年以合资企业的形式成立，从 1995 年 4 月开始大批量生产汽车，这家公司采用日式运营管理风格，总计约有 3,500 名员工，每年制造 200,000 台汽车和 200,000 台引擎。

URL: <http://www.changansuzuki.com>

项目启动时间: 07/2007

项目结束时间: 10/2009

[回到页首](#)

特殊处理说明

客户同意将此案例用于销售参考。任何安装或实现状态均有可能更改，您应在与客户讨论此案例之前与案例中提名的主要联系人或其他联系人取得联系。

任何公开使用该案例，包括在市场材料中、WWW 站点上、新闻稿中等，均需获得客户的专门认可。计划使用此案例的人员或组织负责确保获得客户许可。IBM 销售代表在恰当的时机将联系客户进行审查。您不应与客户直接联系。

业务需求

重庆长安铃木汽车有限公司有四个关键业务系统，包括一个企业资源规划（ERP）系统、一个供应链管理（SCM）系统、一个分销系统和一个制造系统，运行在包括 Dell、IBM 服务器和 EMC 存储设备的硬件平台之上。然而，现有数据库解决方案是筒仓式的，缺乏整合能力，这给企业带来了业务流程管理方面的一系列问题。业务流是根据本地部门需求设计的，与其他企业级流程并无关联，如生产部门批准流程（PPAP）和本地化流程。某些现有业务流无法满足流程管理的要求，例如跟踪和监控。办公自动化（OA）系统是与 IT 系统独立开发的，导致自动化、智能和整合能力不足。每个系统都必须独立维护，缺乏有效的数据交换平台。为了改进业务流程管理，重庆长安铃木汽车有限公司确定，其需要实现一种基于面向服务架构（SOA）技术的解决方案。

[回到页首](#)

解决方案实现

为了整合各种数据源以实现业务敏捷性，重庆长安铃木汽车有限公司采用了 IBM InfoSphere Federation Server 软件以及 IBM WebSphere Portal Enable V6.1 软件，后者作为单点交互

服务。WebSphere Portal Enable 软件支持与业务流程和信息的前端交互，并交付用户安全性，包括流程安全性访问点。在实现过程中，这家企业开发了门户组件，以便作为框架设计的一部分重用。为了提高门户的知名度，重庆长安铃木汽车有限公司还向其现有 IBM Lotus 基础设施添加了 IBM Lotus Forms V2.7.3 软件，包括 IBM Domino Enterprise Server Version 8.0 软件。

除此之外，这家企业实现了基于 IBM WebSphere Business Modeler V6.1.2 软件、IBM WebSphere Integration Developer V6.1.2 软件和 IBM WebSphere Process Server V6.1.2 软件的业务流程管理（BPM）解决方案。WebSphere Business Modeler 软件用于帮助业务分析和开发业务流程，WebSphere Integration Developer 用于开发 Business Process Execution Language（BPEL）和手动任务服务。WebSphere Process Server 软件用作业务流程的开发运行时。基于 SOA 的 BPM 解决方案整合了部门级业务流程和企业系统，促进了人员交互、支持业务建模、改进数据交换效率和一致性，并优化了这家企业的现有投资。

InfoSphere 软件托管在现有 IBM System x3660 服务器上，WebSphere Portal Enable 和 WebSphere Process Server 软件则托管在两台现有 IBM System x3850 服务器上。System x 服务器还托管着遗留 IBM DB2 Enterprise V8.2 数据服务器技术，用作主要数据存储库，处理业务流程实例数据、门户和 WebSphere Process Server 运行时数据、自定义的流程关联数据和基于 Web 的产品数据管理（WPDM）配置数据。

为了设计和开发流程门户应用程序并创建可重用的 SOA 过渡套件，重庆长安铃木汽车有限公司实施了 IBM Rational Application Developer for WebSphere Software V6.0.6.1 软件和 IBM Rational Software Architect V7.5 软件。

门户为这些应用程序和功能提供服务：

- 功能：SSO、用户供应、Cooperative Wiring、页面标签等
- 应用程序：文档管理（3D、Word、Excel 等）、办公自动化、业务流程管理、搜索中心、项目管理、日志记录、产品设计/更改等。

门户与 DB2 软件集成，通过门户显示电子表单。门户提供了基于角色的试图和功能，目前约有 100 名用户，并发用户约为 30 名。

解决方案初见成效，这使重庆长安铃木汽车有限公司决定扩展项目，将其零部件本地化流程包含在内。

业务合作伙伴信息：

重庆 SOA 信息技术有限公司

顾问、地区系统集成商、服务提供商、解决方案提供商、系统集成商

[回到页首](#)

解决方案获益

全新的 IBM 解决方案为重庆长安铃木汽车有限公司提供了企业信息的单一视图——从工厂到门户，跨多个系统和部门，整合了企业的产品零部件设计和修改流程，实现了高质量和低成本物流，从而获得了一千万元人民币的年度收益，为这家企业节约了 200 万元人民币的开发成本。开发时间也从一个月缩短到两天或更短的时间。IBM 解决方案提供了灵活的业务流程实现，帮助使用主要包含门户整合、活动表单组件、业务流程管理和 ERP 与信息整合的 SOA 整合了多种系统。

新系统为企业用户提供了通过智能搜索与关联定位零部件信息的能力，加速了从大量数据池中进行搜索的过程，缩短了产品开发生命周期，并以更高的效率为用户提供了错误更少的信息。传统设计流程模型需要相对较长的数据路径，新方法基于通过信息整合和流程服务关联的业务数据结构动态连接，从而改进了信息管理。该解决方案还提供了更改业务流程以满足动态需求的灵活性，实现了更快的响应时间和更高的满意度比例，还提供了监控业务绩效和人员效率的能力。

该 IBM 解决方案使得这家企业在时间节约、能源节约和资金节约方面实现了可计量的 ROI。解决方案的年度收益约为一千万元人民币，开发成本节约达到 200 万元人民币。开发时间也从一个月缩短到两天或更短的时间。

解决方案/产品 软件：

信息管理：InfoSphere Federation Server

Lotus：Lotus Forms、WebSphere Portal Enable

Rational 软件：Rational Application Developer for WebSphere Software、Rational Software Architect

WebSphere：WebSphere Business Modeler、WebSphere Integration Developer、WebSphere Process Server

行业解决方案：

行业分区：行业：汽车制造生产率

[回到页首](#)

联系人信息

本案例的主要联系人信息：

Peng Chen

软件销售专员

IBM Sales & Distribution, Software Sales

中国

电话：86-20-85113449

[Peng GZ Chen/China/IBM@IBMCN](mailto:pengchen@cn.ibm.com)

pengchen@cn.ibm.com

其他联系人信息：

Chun Hong Gu

管理顾问

IBM Software Group, Application and Integration Middleware Software

中国

电话：86-21-60922975

[Sean GU/China/IBM@IBMCN](mailto:gusean@cn.ibm.com)

gusean@cn.ibm.com

[回到页首](#)

客户可打印版本

[查看客户可打印版本](#)（若要对外使用，需获得本案例联系人的许可）

[回到页首](#)

附件

[Suzuki_CQ_SOA_Reference_approved.PDF \(99.54 KB\) \(Suzuki CQ SOA Reference approved.pdf\)](#)

若要使用上述任何未许可对外使用的附件，请务必首先与本案例中提名的联系人确定目前状态。

[回到页首](#)

其他详细参考信息

软件收入：（以美元为单位）

\$105,000

服务收入：（以美元为单位）

\$42,000

合同总收入：（以美元为单位）

\$147,000

竞争对手：

Oracle

重新赢得竞争优势：

否

参考案例类型：

以下案例用途是在客户在本文发布之时接受的用途。这可能会也可能不会反映当前状况。

广告、对外演示幻灯片、提案中的推荐、活动演讲、成功案例/案例分析

请注意，在某些国家，英语可能不是官方语言。与案例中的客户联系可能需要使用另一种语言和/或翻译。在与客户联系之前，您应听从本案例中提名的 IBM 联系人的意见。

[回到页首](#)

申请使用或提问（英语）

提交使用本案例的申请将允许您询问案例中的主要联系人其客户是否愿意参与特定推介活动。向案例主要联系人发送一封电子邮件，这位联系人将在回复中说明接受或拒绝您的申请。

向主要联系人提问功能帮助用户进一步了解此案例，排除案例主要联系人多次被问到的问题。请利用此功能向主要联系人提出具体问题。

