

建立企业标准化IT架构

实现应用信息无缝整合

 **TIBCO**[®]
The Power of Now[®]

罗学聪

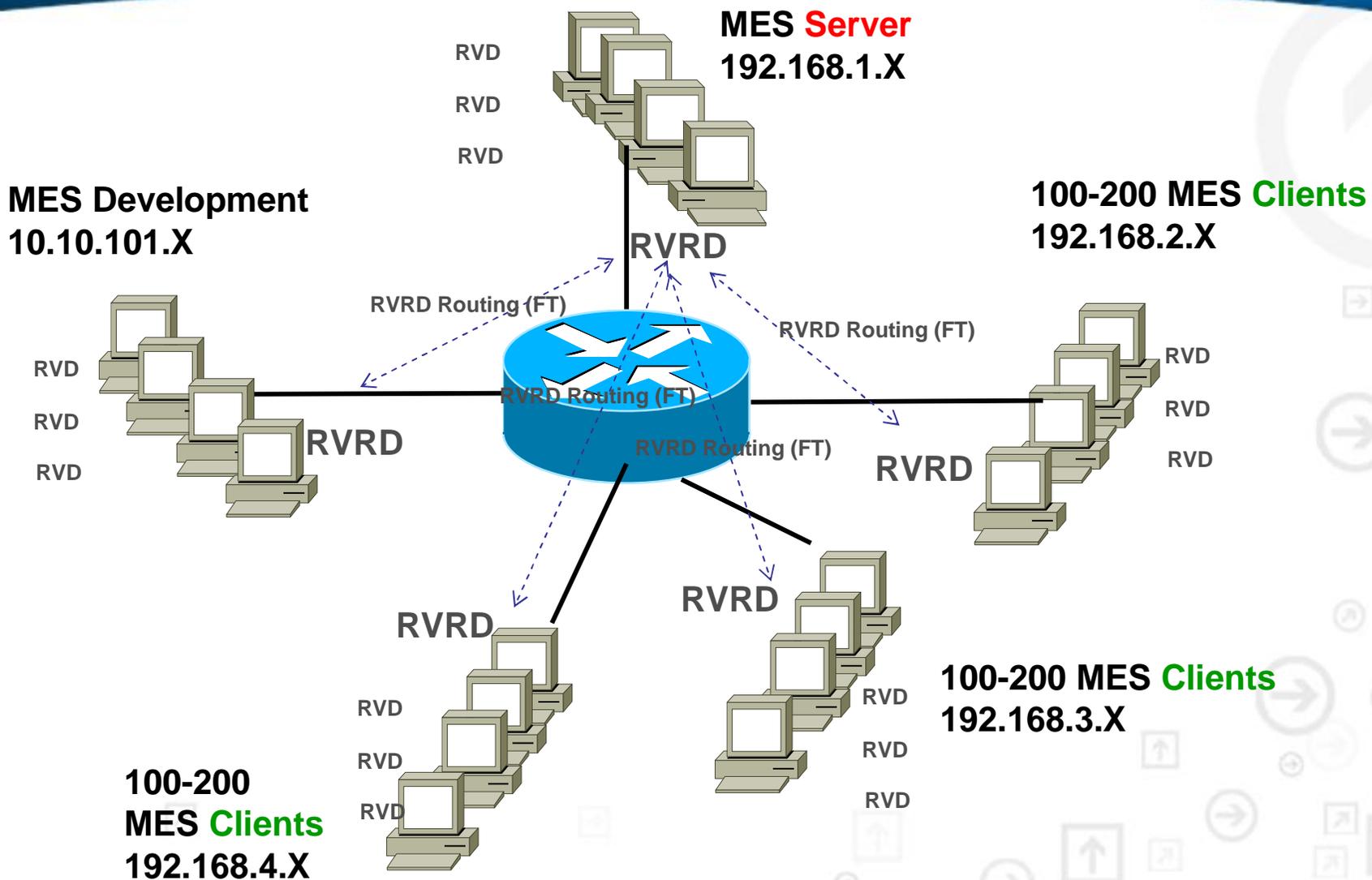
TIBCO中国区高级技术顾问

eluo@tibco.com

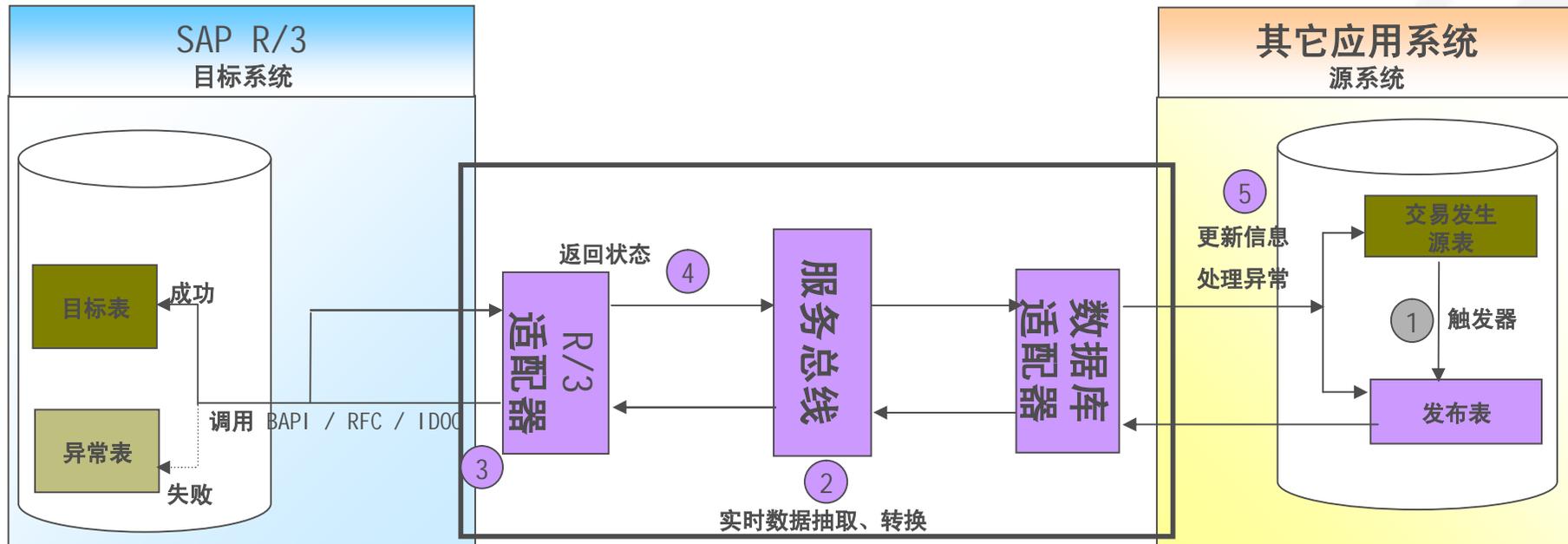
议程

- 制造业IT整合架构的几种模式
- **TIBCO**客户的价值体现

分布式架构实现实时数据分发



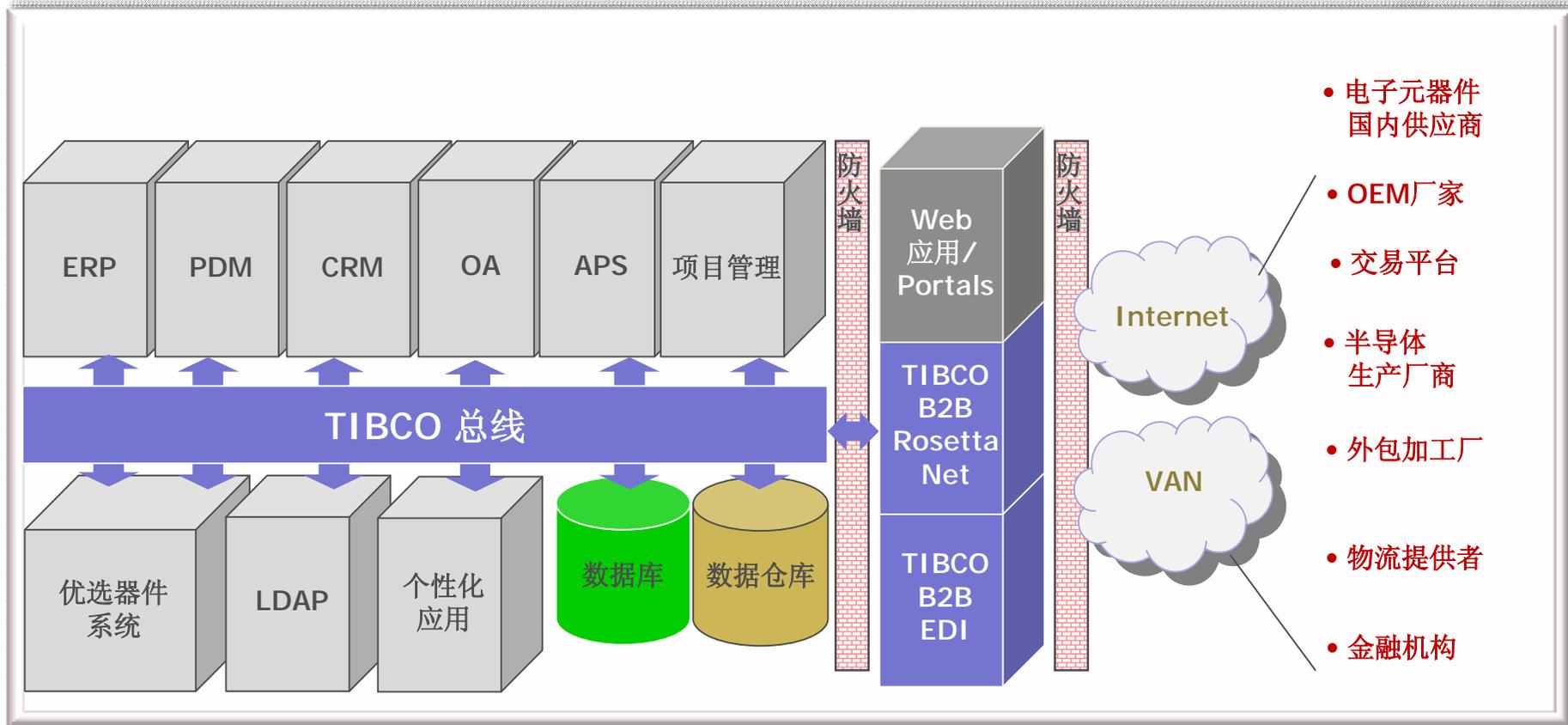
适配器接入，服务总线转换



1. 应用系统向发布表写入有效数据
2. 服务总线能实时接收从数据库适配器推送过来的数据，然后进行格式转换处理
3. 服务总线将数据通过R/3适配器发到SAP系统
(能使用异常表记录错误信息并在需要时重新处理)
4. SAP 接口向总线返回状态信息
5. 服务总线向应用系统更新状态信息

内部流程与外部流程无缝对接

整合企业内部，以及延伸到供应链的上下游

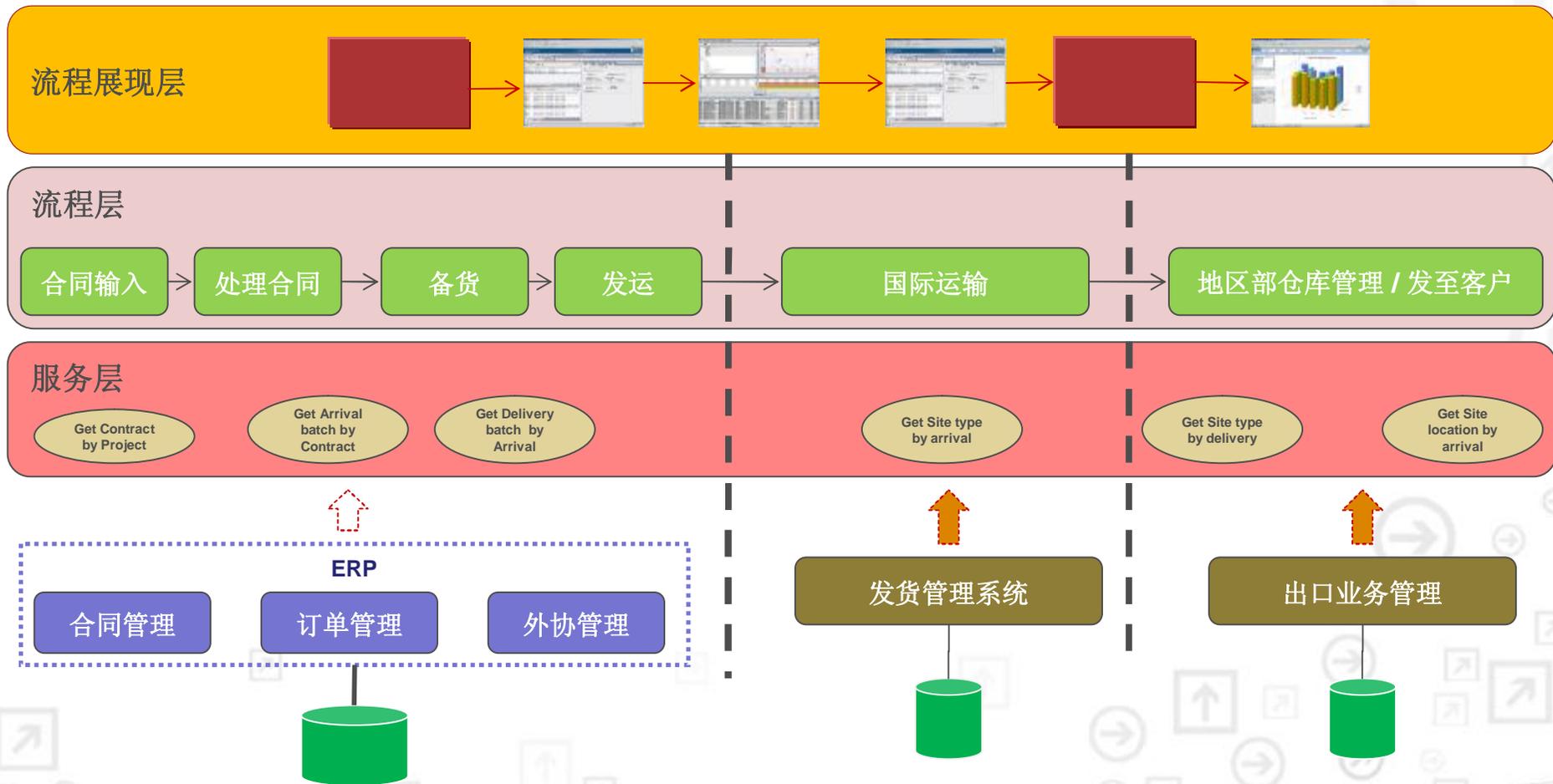


内部流程

外部流程

从关注IT技术向业务流程管理转变

- 提供一个从机会到回款 (Lead-to-Cash)的全局视图
- 业务流程管理BPM令IT不再拘泥于应用系统的建设



事件驱动实现预测式业务

TIBCO实时事件驱动的架构把有效信息主动推送到用户桌面

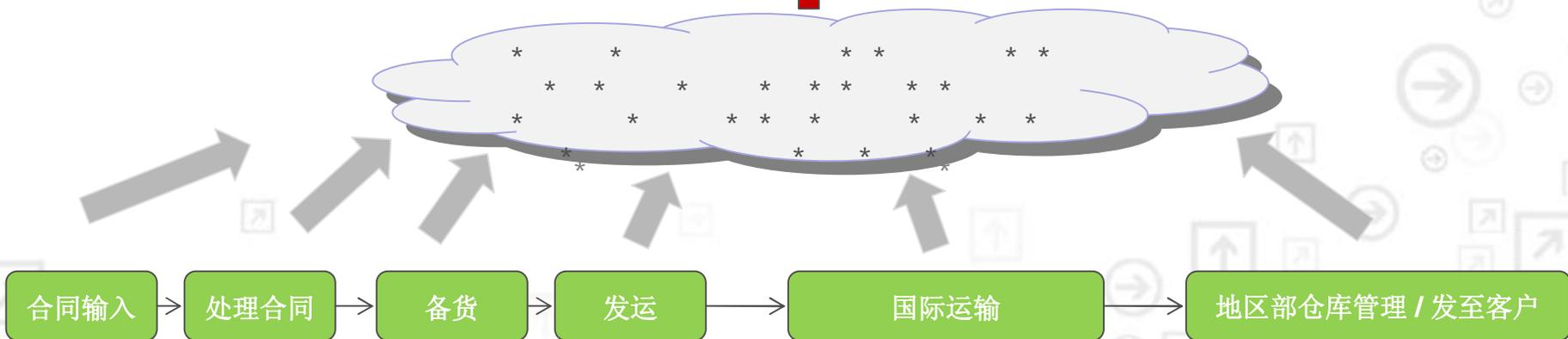
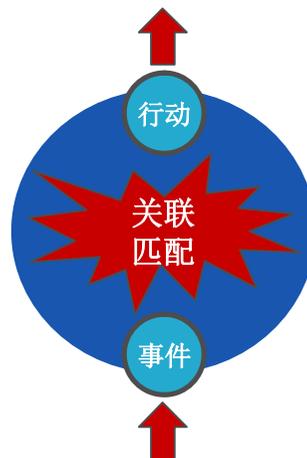


流程可视化

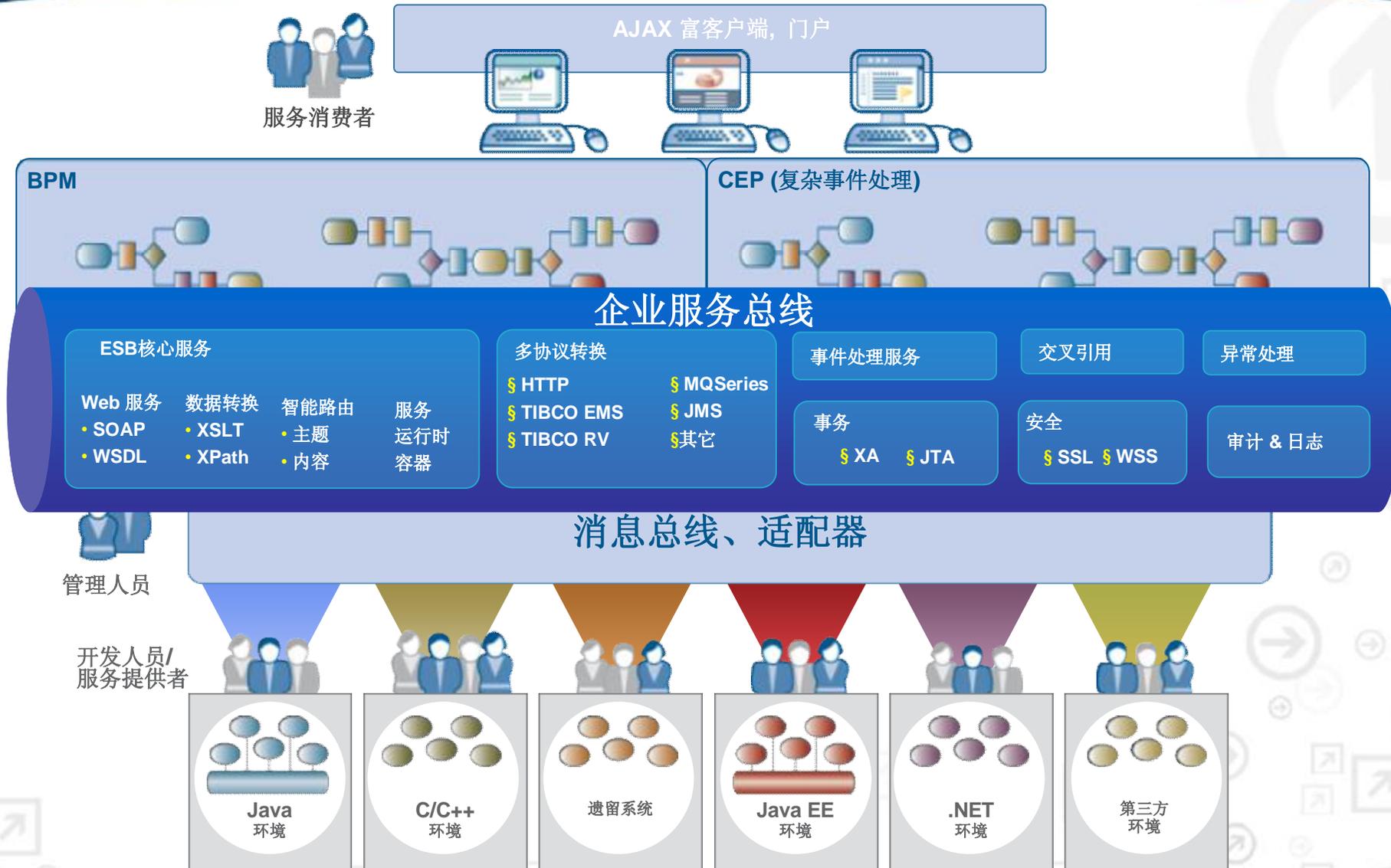
启动动态流程

当事件相互之间有所关联时就变得值得注意了 - TIBCO 复杂事件处理引擎

每一流程环节不断产生事件



TIBCO的整合参考架构



议程

- 制造业IT整合架构的几种模式
- **TIBCO**客户的价值体现

台积电生产系统整合



商业问题：

- i 需要一个 7x24 小时运行的消息平台（容错与负载均衡）
- i 生产系统种类繁多（MES、AMHS、DW、ERP）、无即时界面、多种应用开发界面、扩展性低
- i 各厂区间需要即时交换大量信息

效益：

- i 100%可用性：提供厂区稳定运行的信息平台
- i Time to Market：各种异构系统都能快速整合
- i 标准化，SOA架构有助于IT开发及管理
- i 性能高，容量大

倍耐力 (全球分销供应链可视化与需求管理)



• 倍耐力公司的业务主要集中在轮胎、电缆和能源系统、电讯电缆，也是该领域世界级的领导人和创新者。

• 业务领域:

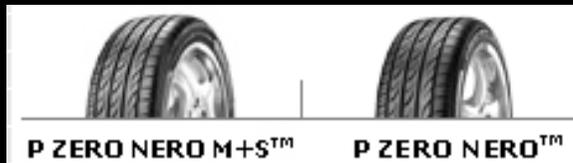
- 轮胎
- 电缆和能源系统
- 电讯电缆和电讯系统
- 房地产

• 2004年收入 €71亿

• 在五大洲20个国家拥有21座工厂

• 全球20,000名员工

• 5000+ 分销商的分销网络



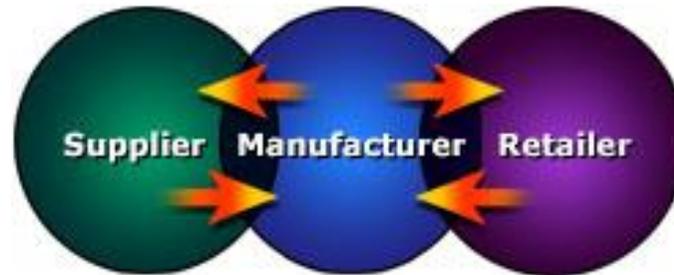
业务挑战:

- 倍耐力需降低成本，扩大市场占有率
- 在减少管理成本的同时提高服务质量
- 赋予全球分销网络的可视力
- 将与商业合作伙伴的端到端业务流程标准化，以提高通信效率
- 更好的管理高周转库存需要减低供应链中的库存与废品

解决方案/收益:

- **TIBCO企业应用整合, B2B, 消息管理, BAM Executive Portals**
- 将需求的计划周期从70天缩短至30分钟
- KPI信息从90天滞后期降低至30分钟滞后期
- 通过协同预测在维持客户服务水平的同时令分销商的库存减少20%
- 经销商的采购成本降低 20%
- 订单处理成本降低8%，时间减少/50%
- 市场预算减少10%
- 每周新增100/150家分销商，平均每小时新增小型分销商，每两周新增一大型分销商
- 减少4%销售和行政的职员
- 减少20%的呼叫中心人力
- 通信成本降低23%

P&G – 客户驱动的供给网络项目(CDSN)

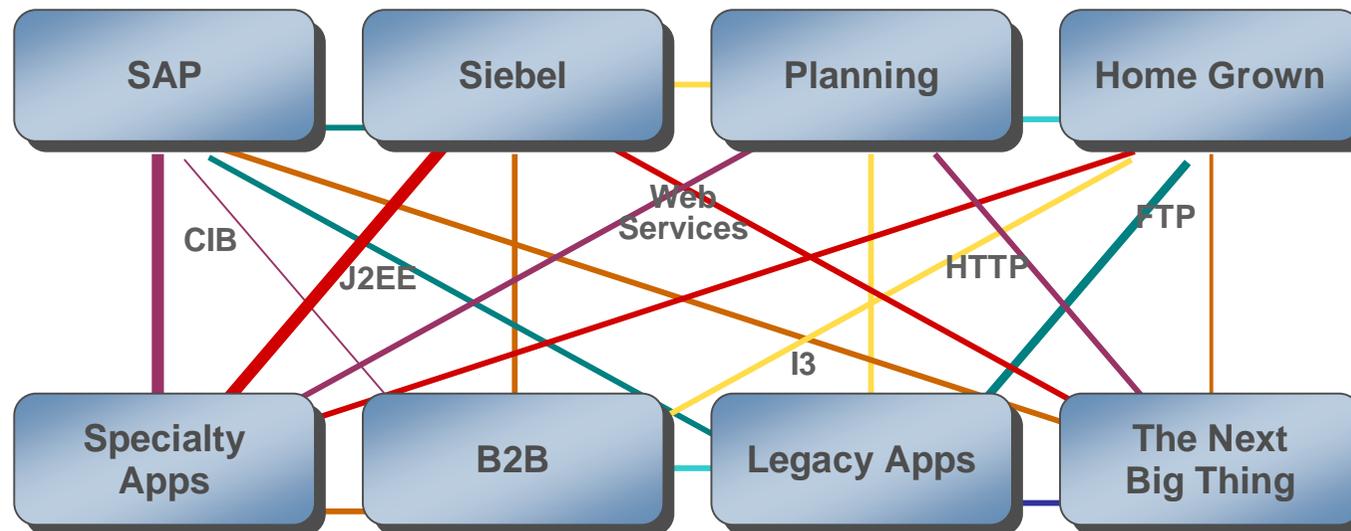


从2002至2008年P&G实现:

- i 脱销率降低50%
- i P&G和其零售商的库存下降50%
- i 从客户下单到货物补充上架的反应时间缩短50%
- i 物流成本下降20%

P&G 原有架构

- § 复杂、不一致
- § 很难扩展
- § 难以管理
- § 竖井式、业务分割
- § 端到端流程的可视程度低



“全球化的企业33%的IT费用花在使它们的应用互相之间能够通话...”

- META Group

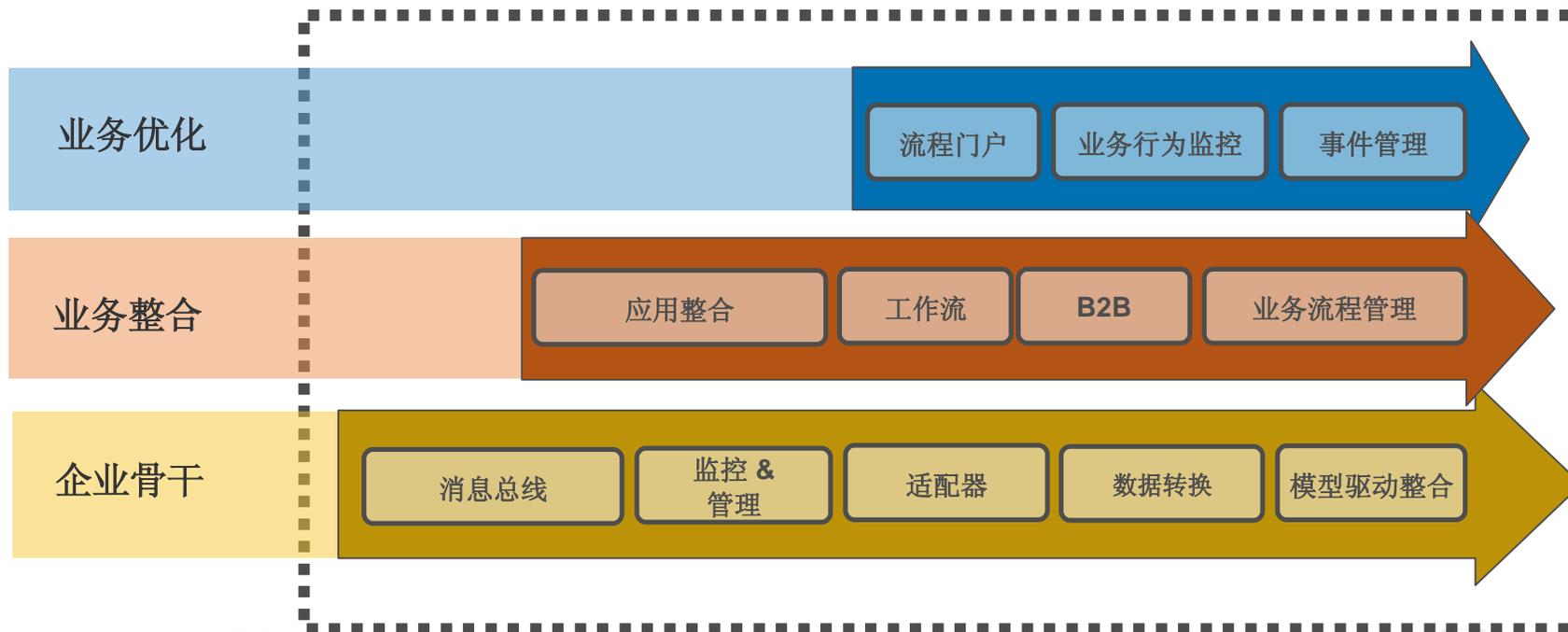
P&G – 客户驱动的供给网络项目的架构路线

连接的企业

整合的企业

实时的企业

未卜先知的企业



TIBCO的过去，现在与未来

公认的服务与满足客户的能力

- § 20年来始终为企业提供最领先的软件产品和服务
- § 拥有3,000多名客户，超过175家合作伙伴
- § 1,400多名员工遍布全球50多家办公室

业务稳定，发展迅猛，财务稳健

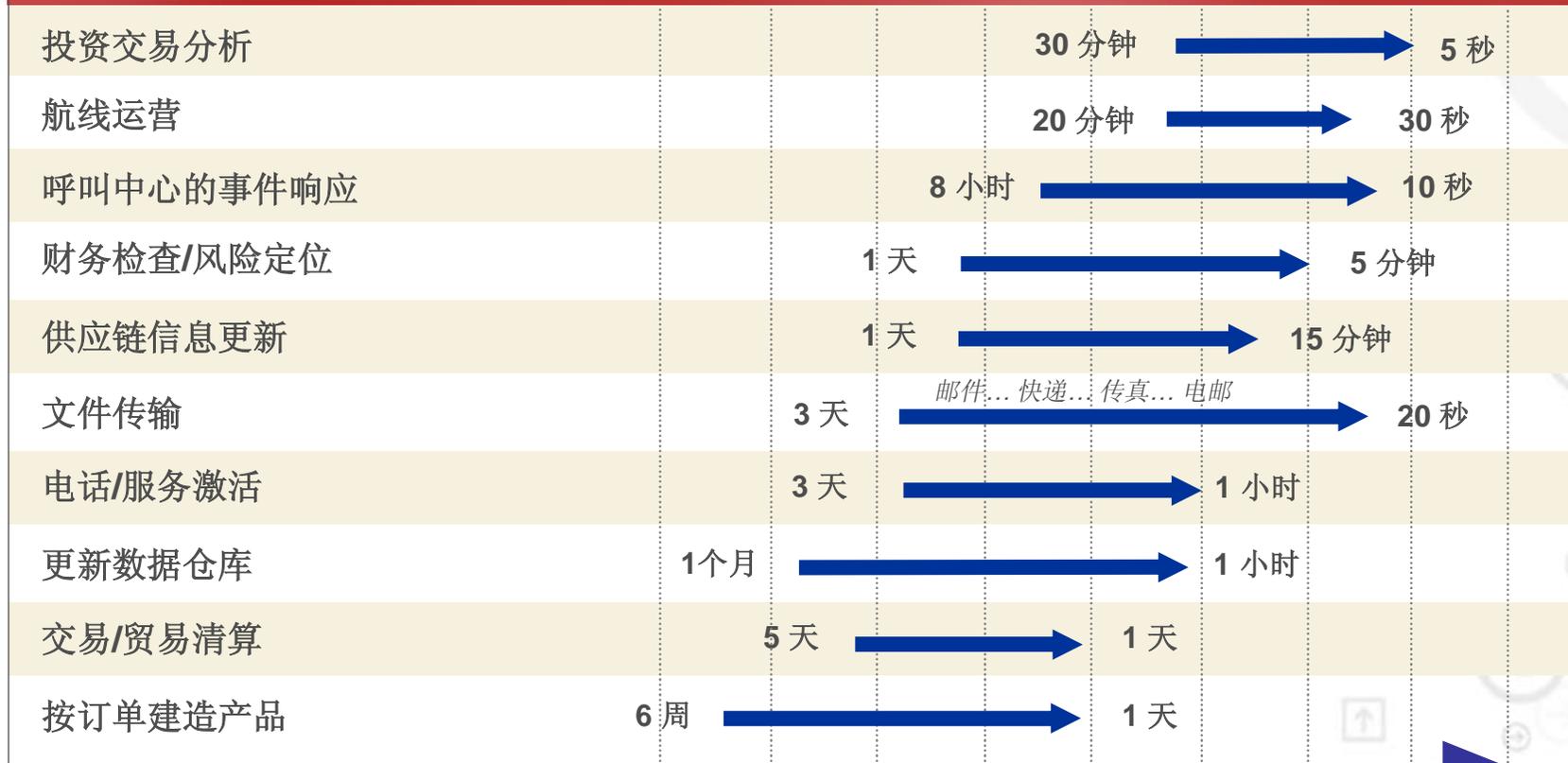
- § 连续17季度实现营业额同比增长
- § 连续17季度运营利润率保持两位数
- § 运营现金流连续16个季度保持稳定

实现创新的合作伙伴



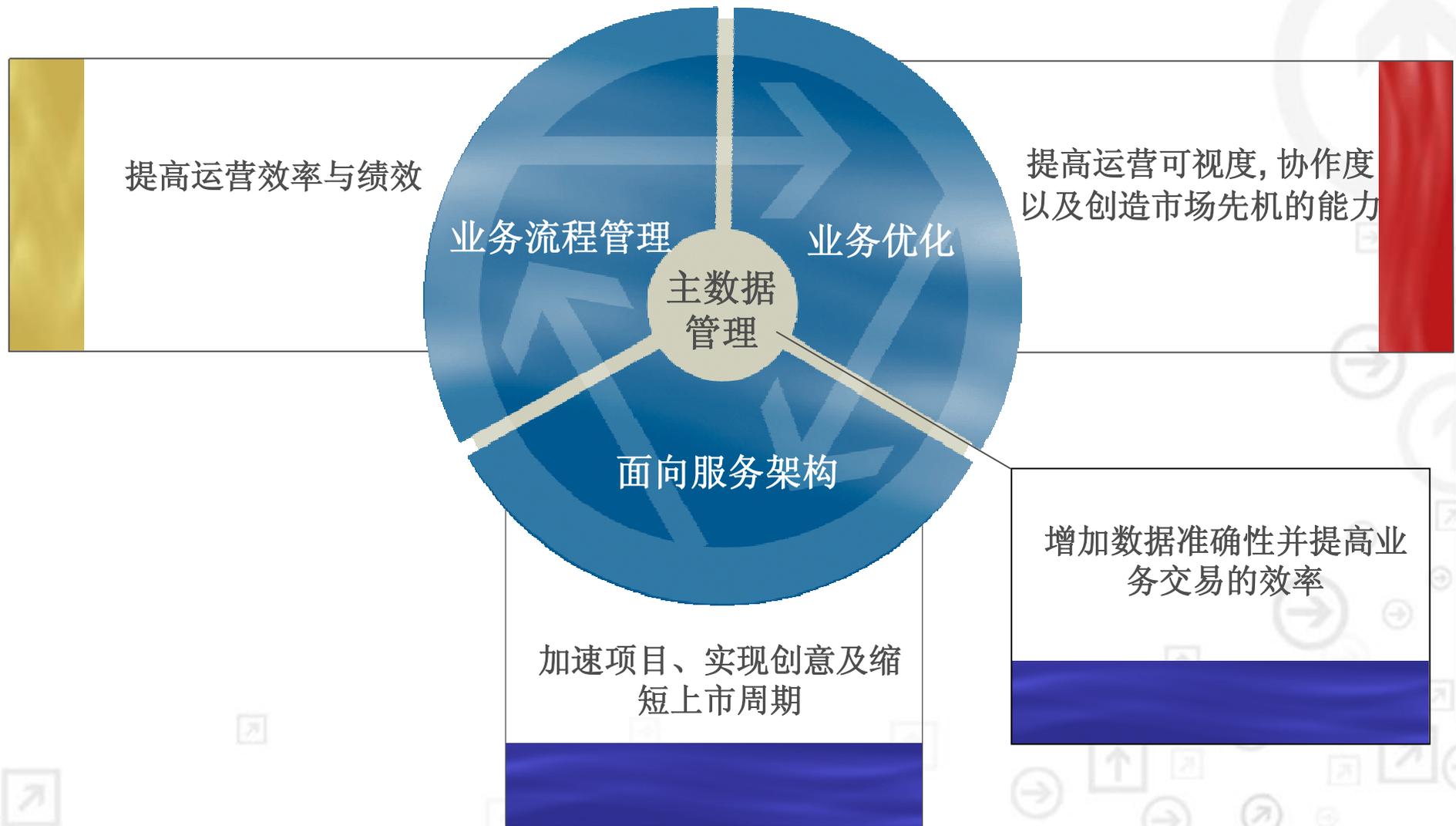
加速企业竞争力

显著提高流程运行周期



来源: Gartner

TIBCO为客户创造价值



感谢关注!

了解更多信息，请至TIBCO展台

 **TIBCO**[®]
The Power of Now[®]

www.cn.tibco.com