

加速智慧企业高速发展

IBM Consulting

SAP 服务方案 案例集锦

IBM Consulting



目录

- 01 安踏加速数字化转型，获取零售洞察 构建智慧企业
- 02 IBM 为家家悦升级数字化平台，助力加速全国布局
- 03 合景泰富加快数字化升级，为高质量进阶千亿护航
- 04 越秀地产选择 IBM，重塑核心管理平台，智慧应变
- 05 耀华电子迈向认知制造，全新系统升级，落实精细化管理
- 06 长兴材料联手 IBM，迈向智慧制造新未来
- 07 某大型饲料企业打造，数字化智能运营与管理平台
- 08 IBM 助力某半导体公司实现，业务端到端的数字化转型提升
- 09 某电气股份有限公司，供应链数字化转型
- 10 IBM 加速某全球电气领军企业数字化重塑，奠定未来企业发展基石
- 11 某汽车零部件集团的数字化转型之旅



安踏加速数字化转型 获取零售洞察 构建智慧企业

“面临突如其来的经济冲击（例如：COVID-19），零售商尤其容易受到影响，但我们成功度过了这段充满挑战的时期，这充分体现了数字化转型的重要性。危机当前，我们仍然能够利用数字渠道为所有顾客提供无缝的零售体验。”

— 安踏集团 IT 高级总监 陈东海

关于安踏集团

安踏集团成立于 1991 年，总部位于中国晋江，是一家领先的运动服饰公司，专门从事运动服饰、配件和其他运动器材的设计、生产和营销。安踏集团是一家上市公司，是中国最大的运动服饰集团之一，旗下品牌包括安踏、FILA、DESCENTE、KOLON SPORT 和 SPRANDI。2018 年，安踏仅在中国境内就售出了超过 7000 万双鞋。

关键词：销售转型，新一代数字平台，IBM 设计思维

安踏转型故事

引领新趋势

安踏集团拥有数百个产品系列和数千个库存单位，制定远景计划对于安踏集团来说至关重要。安踏需要为多个品牌和 10,000 多家零售店提供支持，因此需要有效地推动销售，确保能够为每个产品系列生产、交付最合理数量的产品，从而抓住每一次销售机会。实际上“每位顾客在样式、颜色、尺码和价格方面都有独特的需求和偏好，而他们的需求和偏好也会在很大程度上受到季节的影响。趋势变化如此之快，所以，安踏每年仅会对“安踏”和“安踏童装”品牌进行四次单独的销售规划演练，然后，利用从中获得的洞察来调整财务、供应链、生产和物流计划。

快速增长

安踏集团正在推动业务快速增长。2019年，安踏集团的年收入同比增长了 40%。安踏集团敏锐地把握这一趋势，加大力度提高运营效率，从而能够不断优化供应链，提升销量。安踏的财务、生产、供应链和物流组织已经能够有效运转，但销售效率还有待提高。如果能够将来自销售点 [POS] 系统和在线系统中的实时数据与商品销售流程对接，安踏就可以根据最新消费趋势动态补充零售商店的库存。

由于我们需要为多个品牌和 10,000 多家零售店提供支持，所以，我们需要推动有效销售，确保我们能够为每个产品系列生产、交付最合理数量的产品，抓住每一次销售机会。

为了实现自己的目标，安踏集团启动了一项意义深远的数字化转型计划，其范围涵盖了安踏集团在中国开展的所有业务。首先，安踏集团希望找到一个能够覆盖整个企业的 ERP 平台来支持新的工作方式。

新一代数字平台

在全面考察了众多领先的 ERP 平台之后，安踏集团选择在 SAP S/4HANA 上构建一体化运营。在先进的内存技术的支持下，SAP S/4HANA 能够让组织以闪电般的速度创建高度复杂的预测，轻松地在整个价值链上传播洞察。

SAP S/4HANA 是真正的新一代数字平台，它给安踏提供了一直在寻求的所有高级分析功能，为快速增长的业务提供了支持。SAP 在服装零售领域内也占有相当大的份额，这让安踏确信该解决方案能够满足行业特有的工作流程要求。

开展踏实的合作

在对几家服务提供商进行仔细评估以后，安踏集团选择与 IBM Consulting 合作，力求简化、加快向 SAP S/4HANA 迁移的过程。安踏集团和 IBM 通过一系列 IBM 设计思维研讨会分析了现有的工作流程，确定了要想达到公司的目标状态需要进行哪些变革。IBM 团队将现场咨询与预封装的实施模板相结合，帮助安踏集团显著加快了这一过程。

不仅 IBM 与 SAP 形成了一个紧密的战略联盟而且 IBM Services 在鞋类和服装行业解决方案方面也拥有丰富的经验，这给人留下了非常深刻的印象。

陈东海
安踏集团 IT 高级总监

安踏的转型收益：

- 使用 SAP S/4HANA 全面、准确地了解集团旗下的所有品牌、渠道、供应商和利润中心的绩效。通过对整个集团的关键绩效指标进行统一监控和管理，安踏集团能够更迅速地洞悉新兴零售趋势，缩短每个月月底结账所需的时间。
- 解读消费者需求变化的能力已经显著提高。通过加速商品销售过程，安踏集团可以从库存消耗、产品类别、地理区域、目标年龄组等多个维度进行更频繁、更精细的分析。
- 分析能力较以前提高三倍，这将大大提升趋势预测的准确性，帮助确保每个产品线都能达到最佳质量，利用每个销售机会，实现销售增长。
- 通过改善价值链上的信息流，集团可以自动创建、安排和优化其财务、生产、物流和供应链流程。

为下一步做好准备

2020年初，COVID-19 爆发。当时，安踏集团迅速转向以数字渠道为主的零售模式，减少了因疫情造成的全国经济停摆带来的负面财务影响。

安踏集团 IT 高级总监陈东海说：“毫无疑问，由 IBM Consulting 提供的 SAP S/4HANA 平台发挥了关键作用，帮助我们提高了通过线上商店达成及处理客户订单的能力面临突如其来的经济冲击，零售商尤其容易受到影响，但我们成功度过了这段充满挑战的时期，这充分体现了数字化转型的重要性。危机当前，我们仍然能够利用数字渠道为所有顾客提供无缝的零售体验。”

[了解数字化转型的
“七大核心要素”](#)

[获取数字转型关键技术
指南](#)

[联系我们：](#)

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)



IBM 为家家悦升级数字化平台， 助力加速全国布局

“这几年家家悦加快了规模扩张的节奏。我们也意识到，为了更好的支持区域拓展的稳步推进，家家悦需要全面提升集团的数字化能力和管理的标准化、模板化。我们选择了 IBM 作为合作伙伴，实施智悦行动项目，帮助我们实现了业务和财务的一体化，把以前散落在各个业态、各个流程的数据整合起来，为我们进行集团化的管理提供了有力的抓手。”

— 家家悦集团董事长 王培桓

关于家家悦集团

家家悦是以超市连锁为主业、以区域一体化物流为支撑，以发展现代农业生产基地和食品加工产业链为保障，以经营生鲜为特色的全供应链、多业态的综合性零售企业。从 25 年前威海昆明路上的一家门店起步，家家悦如今拥有 874 家直营连锁门店，成为年营业额超 150 亿的上市公司。

关键词：SAP S/4HANA，精细化管理平台

家家悦的转型故事

从山东走向全国布局

从一个区域零售品牌发展成全国化布局的零售品牌。尤其可贵的是，在接连经历市场经济转型、2008年金融危机、地产与电商崛起、经济增速放缓的情况下，家家悦能够始终保持战略定力，坚守主业，并在竞争激烈的零售超市行业始终处于领先地位。家家悦坚持的区域密集发展、多业态发展战略和商品战略等，都被证明是正确的；特别是依靠生鲜核心竞争力和物流区域一体化布局，打造了企业发展的护城河和壁垒优势。

稳稳地部署精细化管理平台

近年来，家家悦加快省外兼并和扩张的步伐，在传统零售业增长乏力的大背景下，实现了逆势增长。同时家家悦也意识到，为了更好地支持进一步的全国布局，集团在保持核心特色和竞争优势的同时，需要全面提升集团数字化能力，尤其是有先进的数字化平台，以及系统、标准化的流程，来保障集团快速而稳健地扩张。为此，家家悦携手 IBM 实施智悦行动项目，结合家家悦自身的业务特点，搭建新的数字化平台，助力家家悦在快速扩张中保持和进一步发挥供应链管理的独特优势，在坚守多业态发展模式不断创新前行。

从山东走向全国布局

全面提升集团数字化能力

构建先进的数字化平台

打造智能标准化的流程

家家悦与 IBM 达成合作，由 IBM 设计和部署 SAP S/4HANA 平台。IBM 从整体数字化转型的角度，帮助家家悦梳理了业务战略和架构，设计了数字化平台建设路径规划，在前端构建服务消费者的极简灵活的业务前台，在后端形成业务运作和企业运营的支撑平台，精细管理和科学决策的支持平台，以及协同创新和数字服务的驱动平台。

实现转型收益

由 IBM 设计和部署 SAP S/4HANA 平台为家家悦带来多个层面的提升与赋能：
供应链一体化，简化流程，效率大增。在目前国内知名超市连锁品牌中，家家悦是少有的大卖场、综合超市、百货店、便利店、专业店、加工厂等全业态全覆盖的企业，多元而高密度的布店让家家悦的品牌与普通消费者建立起紧密的连接，在市场竞争中已形成壁垒，相应的带来的供应链异常复杂，且对效率要求非常之高的挑战。IBM 帮助家家悦打通了从生产端、供应链端，一直到销售和运营的整个供应链链条，简化了供应链，大大提升了各环节的效率。

实时分析，指导业务，科学决策。在一体化的供应链和平台上，业务人员可以看到实时销售、库存等实时分析数据，帮助他们及时掌握业务情况，及时调整策略。目前每天有 1000 多人在 BW 系统上看报表，每天早上首先通过系统查看销售和库存情况，以及系统给出的建议，在此基础上进行更加科学的决策。

基于 SAP S/4HANA

供应链一体化，简化流程，效率大增

实时分析，指导业务，科学决策

简化前端，赋能门店，走向服务化

业务流程标准化，支持快速扩张

简化前端，赋能门店，走向服务化。在新的平台上，家家悦改变了之前以门店主导采购，与供应商及后端频繁交互的方式，而是建立了统一的需求平台，统一发送到订单中心，再由订单中心科学匹配仓配、店配或者从生产基地直送。在新的模式下，后端为门店提供了强有力的支撑，可以让门店把更多精力放在前端的营销和消费者服务上。随着后端生产制造、供应链、物流等能力日益成熟，家家悦未来还可以将这些能力封装成服务，以产品的方式给其他企业服务

业务流程标准化，支持快速扩张。IBM 帮助家家悦实现业务标准化和流程规范化，并将之前的众多信息系统进行整合，形成覆盖全供应链和多业态的信息化管理平台，并形成一套推广模板，以支撑整体业务的快速低成本扩张。

[了解数字化转型的
“七大核心要素”](#)

[获取数字转型关键技术
指南](#)

 [联系我们：](#)

[即刻致电: 400-669-0581](#)

[发送邮件，免费咨询](#)



合景泰富加快数字化升级 为高质量进阶千亿护航

“如果是 CEO 来管理数字化，更多会站在整个公司的角度来考虑。如果要求得更高一点，应该站在行业未来发展的角度，考虑当前应该怎样部署，未来会怎样发展。这也是为什么合景泰富会与 IBM 合作的原因。”

— 合景泰富集团执行董事兼地产业务首席执行官 蔡风佳

关于合景泰富

成立于 1995 年的合景泰富一直坚持“根植广州，辐射全国”的发展战略，已进驻广州、上海、北京、香港等 40 余座城市，全面覆盖长三角城市群、粤港澳大湾区、环渤海区域及中西部等重要城市经济圈。目前合景泰富已经将业务拓展到住宅地产、购物中心、写字楼、酒店、产城、文旅、教育、大健康等板块，成为城市综合运营商。2020 年，合景泰富还被评为“中国房地产开发企业综合发展 10 强”、“中国房地产百强企业盈利性 TOP 10”、“中国商业地产百强企业第 8 强”。

关键词：

SAP S/4HANA，全景管控，人力，财务，运营，营销

合景泰富转型故事

立下远大志向

合景泰富是国内领先城市综合运营商。在 2018 年以前，合景泰富的业绩一直保持着平稳发展。2018 年，随着业绩超额增长，合景泰富定下了新的千亿发展目标，公司规模不断扩大，业态多元化拓展，项目数量也呈现出规模化增长，对内部管理精细化、风险可控化、管理效能的全面提升和管理决策科学化都提出了更高的要求。所以公司决定打造一体化、协同化的数字化平台来支撑管理，实现各专业数据共享和业务衔接，达到财务业务一体化，向管理要效率。而且，也为公司未来十年的发展做好铺垫，进行长远的布局。

搭建平台，规模运营，提速增效

合景泰富与 IBM、SAP 就构建合景泰富集团数字化管理平台签订了合作协议。三方合作的信息平台升级项目依托 SAP S4/HANA 平台，由 IBM 团队提供系统的设计和实施，建立贯穿集团、区域一线公司、项目公司的多级管控体系，并以经营支持为核心，打造业务标准规划化、运营管理精细化、成本管理系统化的“业财一体化”运营管理平台，实现运营、核算、资金和业务的全面一体化。而这也正是合景泰富实现“规模运营、提速增效”跨越式发展目标的重要举措之一。

在传统 B2B 业务模式的基础上，展开了对 B2C 营销和新零售方向的开拓和探索。厂、商、用户之间的关系重构对 IT 提出了全新的需求。

合景泰富与 IBM 携手，开启了计划用时 16个月的数字化转型项目建设。但事实上，该项目提前完成了采购、计划、成本、财务、营销等 10个模块的上线，比蓝图预计的时间缩短了 3个月！这也在地产行业的数字化转型升级项目中创下了新的纪录。

五大方面的运营提升

作为合景泰富实现高质量且有规模增长的助推器，该项目搭建了一个覆盖全模块、全流程和全业态的航母级数据分析平台，将集团所有的资源整合在统一的平台上。如今，项目实施的效果已经开始显现，具体表现在以下五个方面：

其一、实现了全景项目管控。借助招采平台，优化采购成本和计划成本核算，提高成本管控，打造了合景采购大平台，做到项目成本可追可查可控，推动项目横向协同衔接、纵向贯穿聚焦、科学高效运营。全集团招标综合平台上线半年后，采购招标过程效率提升了20%，供应商管理及寻源管理效率提升了25.3%，成本预算及成本管理的效率提升 15.6%，供应商协同平台实现了对供应商的 360度管理，供应商信息、评核的管理提升了 43.2%。

其二、优化了资金管理方式。实现了资源整合，融资结构优化，降低了融资成本，优化资金使用；打造资金计划管理和预算管理流程，增强了企业管控能力，提高了业务操作效率，有效把控公司各项目的实际支付，洞悉集团整体资金状况。让资金计划与执行的工作效率提升了 36.2%，资金分析与管控效率提升了 32.2%。

提升

采购招标过程效率提升了 **20%**

供应商管理及寻源管理效率提升了 **25.3%**

成本预算及成本管理的效率提升 **15.6%**

资金分析与管控效率提升了 **32.2%**

财务核算效率提升了 **43.4%**

其三，有效助力企业运营。通过建立 SAP 整合平台，实现各核心业务环节与运营、核算、资金端到端的业务集成，实现一体化、协同化，从而整合各模块的业务及数据资源，帮助企业提高运营效率，实现全视角运营追踪。据统计，通过集成，财务核算效率提升了43.4%；全流程信息互通，节约了人力成本 34.6%。

其四，提升客户营销水平。合景泰富以销售目标为导向，以服务客户为核心，借助 SAP 平台，严格执行、总结和调整销售业务过程，实时掌控供应量与销售情况，实现项目全周期内销售业务的数据集成、分层共享，进一步提升了营销水平，提高了客户满意度。

其五、搭建了财务共享平台。依托财务共享平台，合景泰富将分散的财务核算工作集中化，提升了工作效率和服务质量，支撑业务与发展，做到集中管理、明确责任、统一系统；优化了财务人员结构，集中团队力量，消除冗余成本，共降低 15%人力成本，全面提高了财务人员的工作能力。

引领行业，引领潮流

蔡风佳说：“作为一个有质量的、稳健发展的公司，合景泰富一直都在创新求变，不只是在产品上、管控上，而是在各个方面。“我们希望可以在某些方面引领行业，引领潮流，这是我们的目标。所以，希望我们能够一起合作，通过数字化转型，为行业创造一些价值。”

节约

全流程信息互通，
节约了人力成本

34.6%

[下载 IBM Garage 车库
创新手册](#)

[了解后疫情时代，制造
业如何弯道超车](#)

 **联系我们：**

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)



越秀地产选择 IBM 重塑核心管理平台，智慧应变

“2020年是非常特殊的一年，我们经历了前所未有的疫情的冲击，也迎来了数字化新基建的机遇，地产行业数字化转型的重要性日益凸显。与 IBM 的合作帮助我们顺利完成了集团与地产板块在人力和财务这两个大核心管理上的联通，同时也兼顾了地产板块行业与个性化需求，为我们全面推动数字化转型奠定了良好基础。”

— 越秀地产流程信息部负责人 陈磊

关于越秀地产

越秀地产成立于 1983 年，1992 年于香港上市（股票代码：00123 HK），是全国第一批成立的综合性房地产开发企业之一、中国第一代商品房的缔造者，也是中国第一家拥有香港房地产投资信托基金的内地房企。母公司越秀集团是中国跨国公司 15 强企业，目前已形成以房地产、金融、交通基建、食品为核心的“4+X”现代产业体系，拥有越秀地产、越秀房托基金、越秀金控、创兴银行和越秀交通基建等五家上市公司，截至 2020 年 6 月底，越秀集团总资产约 6900 亿元。

关键词：房地产， SAP S/4HANA， 人力资源， 财务管理

越秀地产转型故事

“两擎双翼”构建智慧企业

越秀地产是中国跨国公司 20强企业，越秀集团旗下地产业务旗舰，其业务已扩张至全国近 20个一线城市和强二线城市，形成了粤港澳大湾区、华中、华东、北方、西部五大核心区域。随着越秀地产的快速发展，公司对人力和财务等核心系统平台的功能优化需求也愈加迫切，需要打造更加先进的系统，优化流程，统一规范和进一步提升管理效率与服务价值，为管理决策提供更多数据支持。

越秀地产已制定“两擎双翼”——兼具前瞻性与可行性的数字化战略规划，以流程和数据为发动机，以智能化和信息化为两翼打造数据驱动的智慧企业。“两擎双翼”既涵盖前端的销售、设计、开发，也包括后端的财务管理，人力资源管理，IBM 与越秀地产的合作正是为前端业务提供有力支撑的核心后台优化项目建设。

★ 此项目已荣获 2020鼎革奖之年度企业奖

“公司对人力和财务等核心系统平台的功能优化需求也愈加迫切，需要打造更加先进的系统，优化流程，统一规范和进一步提升管理效率与服务价值，为管理决策提供更多数据支持。”

实现人力系统平台化、业务服务号、决策可视化

在人力资源方面，针对地产因项目制等原因带来的员工分散、不利于管理和建立归属感等特点，IBM 为越秀地产实施了基于 SAP 平台的房地产行业人力资源管理解决方案，加强了人力资源的系统平台化、业务服务化和决策可视化。通过这次人力资源平台重塑：

- 人力资源部可以实现电子化操作，提高人力工作的精确性与规范性，灵活查询报表和快速响应统计需求；也可以加快人力业务流程，提升管理效率，适应企业快速决策。
- 普通员工可以借助完善的政策指引和丰富的自主服务，便捷地查询、修改信息，线上提交各类人事申请、办理人事业务。在某些场景，比如从员工招聘到入职，甚至可以实现全程自动化。
- 领导层可以通过可视化看板实时查看人均能效、人力预算花费、人员储备缺口等报表分析，为人力决策提供支持；也可以借助平台的人工成本预警监控、业务流程留痕等功能，提升企业风险控制能力，增强业务合规性。
- 部门经理可以获得更多信息支持，比如了解下属学历背景、绩效表现和一些人力决策的流程支持，更自主地参与人力资源管理，辅助自身业务。也可以借助新平台迅速导出人才画像，实现人才梯队建设和人才管理提升。

在人力资源方面帮助越秀地产加强了人力资源的系统平台化、业务服务化和决策可视化。

实现财务核算、监管风险、精细化财务管理

在财务核算方面，地产行业也有其独有的特色和挑战，比如传统地产公司是以项目公司形式进行财务管理，核算法人多，财务管控、监管风险、核算体系复杂，更需要全局性管理和分析。这些业务特点对其财务核算系统的性能、稳定性和可扩展性提出了更高要求。

越秀地产实施了基于 SAP 平台的房地产行业财务管理解决方案，深化地产板块业财融合。通过流程优化及技术创新，将中台运营共享平台和 SAP S/4HANA FICO 融为一体，帮助越秀地产进一步实现营销、成本、采购、资金、费用等各业务环节业财信息闭环、信息透明和共享，为精细化财务管理打下基础。

此外，本次管理平台的重塑也帮助越秀地产打造了“流程+数据”即时同步、全线贯通的系统架构，使业务后台更加稳固和安全，共享中台更加专业、集中，业务前台更加敏捷，企业业务流程更加智能、高效，最终赋能业务，有效支撑公司业务的高速发展。

“相比过去职能比较分散，流程环节多，通过供应链的数字化转型，可以显著减少管理流程上的冗余步骤，提升管理效率，并通过数据的可视化为管理决策提供科学依据。”

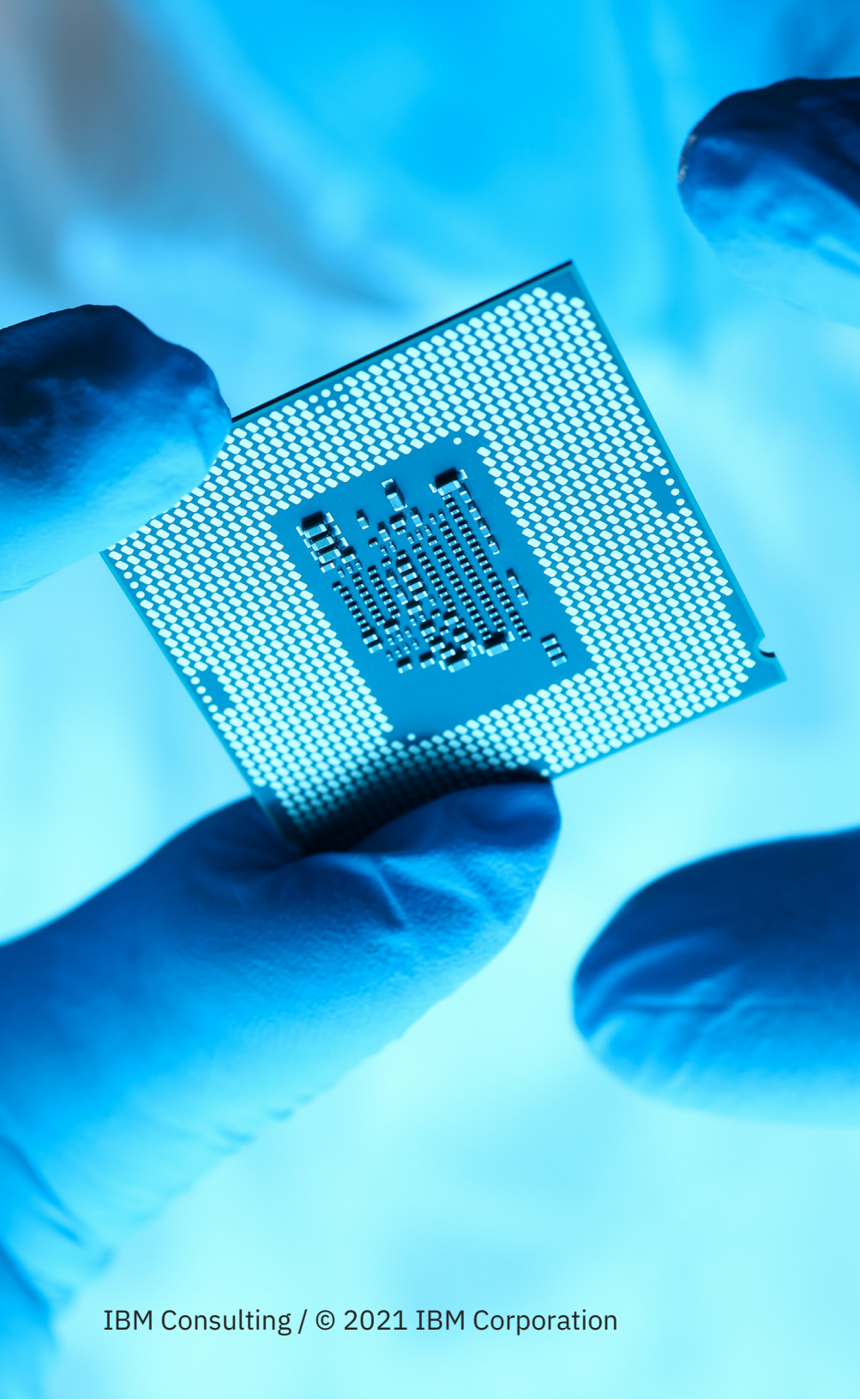
[下载 IBM Garage 车库创新手册](#)

[让财务部门成为不可或缺、值得信任的业务合作伙伴](#)

 **联系我们：**

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)



耀华电子迈向认知制造 全新系统升级，落实精实管理

以流程优化为目标来部署 ERP 系统，设计出最能符合 PCB 产业所需的供产销流程规划，以及涵盖整个集团与两岸三地的一体化资讯平台。

关于耀华电子

耀华电子于 1984 年创立于新北市土城工业区，随著台湾经济成长与产业发展趋势，产品从早期 PC 使用的多层板 (Multilayer PCB)，升级至智慧装置使用的高密度互连增层板 (High Density Interconnection (HDI) PCB) 与软硬板 (Rigid-Flex PCB)，并延伸到智慧汽车使用的汽车板，持续以杰出的人才、与时俱进的技术研发、优良的团队合作及效率的管理，在印刷电路板产业深耕、精进。跻身为全球 Top 10 HDI 电路板供应商。

关键词：咨询平台，精实管理，可视化，降低成本

耀华电子转型故事

迈向未来多元市场的关键挑战

为了迎合多元化的市场商机，少量多样的生产模式已经成常态。然而，由于 PCB 产业特殊生产模式长期面临着成本可视化不足、无法少量多样生产的问题。PCB 产业的特性如使用大量化学原料及超过 1,000 种的原料料号、生产线众多且机动性高，都导致难以编制标准化的物料清单（BOM）与工单、无法计算批次成本等既有问题，成为迈向未来多元市场的关键挑战。

耀华电子在台湾及上海各生产据点各自拥有不同系统，导致信息落差且难以统合，耀华电子希望打造集团一体化的资讯平台，以全新的 ERP 系统整合制造执行系统（MES），落实「精实管理」。

搭建一体化咨询平台

台湾 IBM Consulting 顾问团队凭藉经验丰富程度、优化流程的建议能力、导入项目的掌握能力，打动耀华电子选择与 IBM 合作。

耀华电子与 IBM 打造全新 ERP 系统，确保流程及资源精准配置，解决成本可视化不足、无法少量、多样生产的问题，为拓展未来商机奠定基础。

以流程优化为目标来部署 ERP 系统，设计出最能符合 PCB 产业所需的供产销流程规划，以及涵盖整个集团与两岸三地的一体化资讯平台。

耀华电子在台湾及上海各生产据点各自拥有不同系统，导致信息落差且难以统合，耀华电子希望打造集团一体化的资讯平台以全新的 ERP 系统整合制造执行系统（MES），落实「精实管理」。

收益惠及两岸三地，解决统合难题

部署全新 ERP 系统，并与前端 MES 系统的生产制造紧密结合，即可以自动对接生产工单，达成实际产品的成本结算。落实『精实管理』，从流程的简化及标准化、成本的摊提及分析着手，建立最佳营运基础，有效地掌握每一个生产环节的成本效益。

耀华电子把 ERP 系统推展到两岸三地据点，打造集团一体化的资讯平台，解决以往各个据点各有系统导致资讯落差且难以统合的问题。

耀华电子把 ERP 系统推展到两岸三地据点，打造集团一体化的资讯平台，解决以往各个据点各有系统导致资讯落差且难以统合的问题。

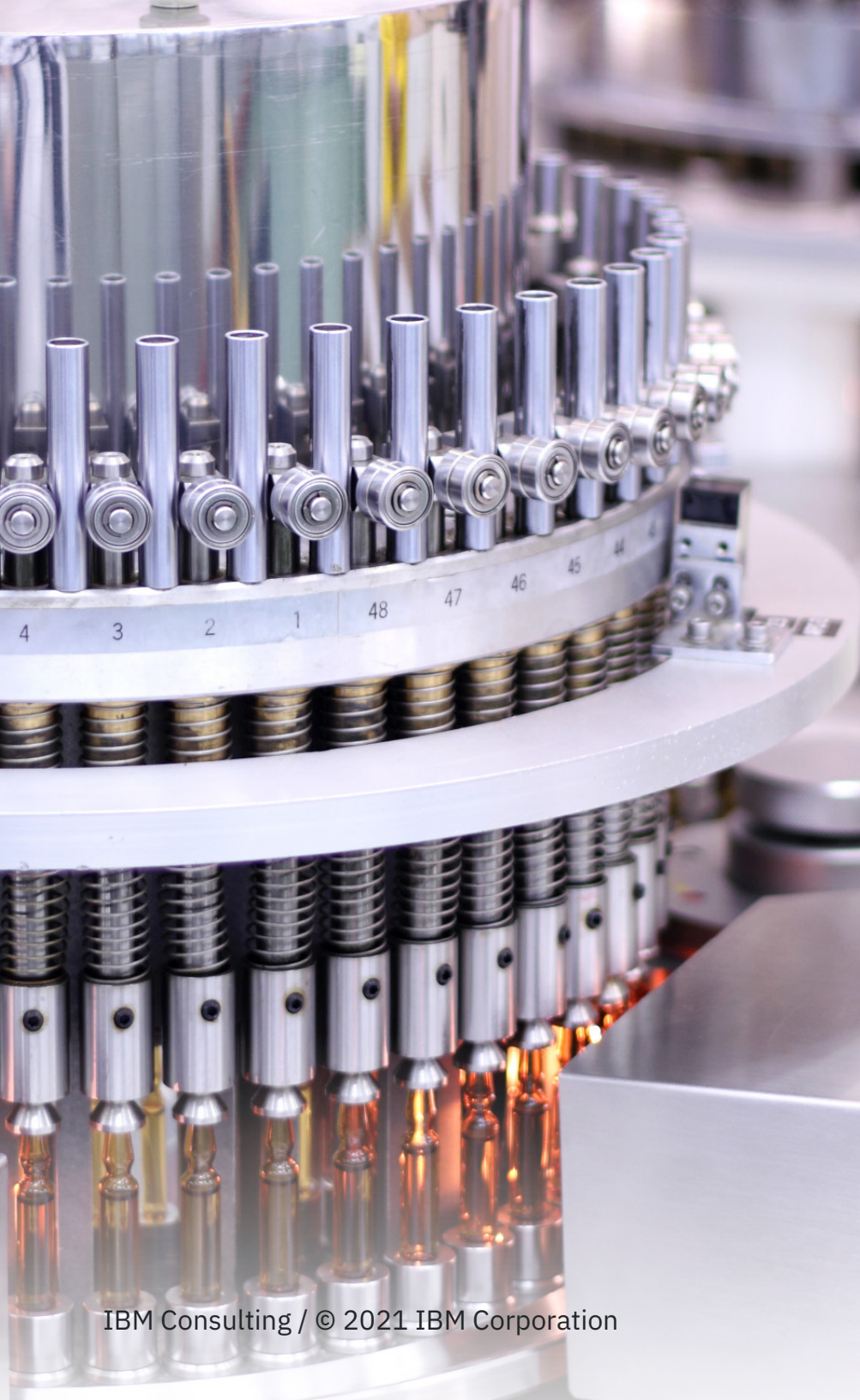
[下载 IBM Garage 车库创新手册](#)

[了解后疫情时代，制造业如何弯道超车](#)

 **联系我们：**

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)



长兴材料联手 IBM 迈向智慧制造新未来

导入新 ERP 系统，强化现行跨系统之流程整合，整合了包括财务、生产、品质、销售、采购等核心业务流程。

关于长兴材料工业股份有限公司

长材化工创立于 1964 年，生产工业用合成树脂及电子化学材料，产品应用范围宽广，自 2014 年 06 月 12 日起正式更名为「长兴材料工业股份有限公司」。愿景为「扎根台湾、立足亚洲、胸怀世界，成为世界级材料供应商」。产品包括合成树脂、电子化学品材料、光阻材料、电路基板、特殊化学品、光固化材料、光学材料、太阳能相关材料、半导体相关材料。

关键词：咨询平台，精实管理，可视化，降低成本

长兴材料转型故事

由于长兴材料业绩成长快速，便需要一套多国、多币种、多语言及弹性化架构的 ERP 系统，才能满足营运成长的需求。

使长兴弹性规划未来

长兴材料选择与台湾 IBM Consulting 人才服务与转型团队合作，GBS 运用产业的丰厚经验，协助长兴建立 ERP 系统平台 SAP S/4 HANA。并提供上线后无缝接轨的系统营运（AMS），作为 IT 最佳后援，使长兴弹性规划未来 IT 人力。

集团管控的舵手：从数据、流程和系统方面，有效统一长兴集团所有资源，提升管理效率及业务洞察力

管理资料的生命周期，提升长兴的资料品质和共用性。统一集团的流程框架体系：建立从集团到事业部、法人公司的流程框架体系，全面覆盖所有产品和业务领域，以支援未来的业务拓展。

集团管控的舵手：从数据、流程和系统方面，有效统一长兴集团所有资源，提升管理效率及业务洞察力。”

再造作业流程，增加竞争力

再造作业流程：导入新 ERP 系统，强化现行跨系统之流程整合，整合了包括财务、生产、品质、销售、采购等核心业务流程。

增加竞争力：多国、多币种、多语言及弹性的系统组织架构，可快速支援新公司的增加与变动。提供即时且有效的管理信息，提升决策的时效性及品质。

耀华电子把 ERP 系统推展到两岸三地据点，打造集团一体化的资讯平台，解决以往各个据点各有系统导致资讯落差且难以统合的问题。

[下载 IBM Garage 车库创新手册](#)

[了解后疫情时代，制造业如何弯道超车](#)

 **联系我们：**

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)



某大型饲料企业打造 数字化智能运营与管理平台

关于该大型饲料企业

作为一家集饲料研发、生产、销售、与技术咨询为一体的大型饲料企业，该企业希望打造一个统一高效的、目标导向的、流程驱动的、全面集成管控的信息化智能运营与管理平台，以满足集团不断丰厚的信息化需求和运营管理需求，推动企业现代化管理和国际化发展，实现跨越式发展的核心目标。

业务挑战

经过多年的快速发展，该企业已经发展成为一个覆盖饲料研发与制造、生猪养殖、粮食贸易、金融服务等业务，拥有一百多家工厂的集团公司。在公司治理结构上存在着信息化落后、核心业务流程不规范，核心基础数据管理混乱等问题。集团期望在 IBM 的帮助下通过全集团层面的信息化建设实现集团全产业链的信息化工作, 实现数据统一、平台统一等目的，并在此次过程中实现生产环节精细管控的统一，并与生产执行平台和数据管理平台相互集成，达到分公司和集团层面业务管控、决策分析、资源调配等管理能力的加强。进一步实现提高运营效率，降低成本，发挥集团优势等目的。

IBM 解决方案

整体规划了集团业务架构和系统架构，同时提出了项目目标和总体思路的建议，并基于自上而下、搭建体系, 自下而上、雕琢细节的实施策略，以服务业务管理为目标，搭建横向到边、纵向到底的集团级统一集成的信息化平台，支撑集团业务稳定和快速增长。

应用 S/4 HANA 解决方案按照集团核心业务流程主线进行设计，从采购到付款、销售到收款、生产与库存、财务一体化管理和基础数据管理，全面涵盖企业的核心业务需求。以集成统一的信息平台为基础，打造统一透明的数据共享与管理监控的信息管控平台。纵向贯通企业产品增值链，实现垂直整合，为提升企业快速扩张能力夯实基础；横向协同各业务支持流程及设备支持链各环节，为产品增值链高效运营提供强有力保障。

纵向贯通企业产品增值链，实现垂直整合，为提升企业快速扩张能力夯实基础；横向协同各业务支持流程及设备支持链各环节，为产品增值链高效运营提供强有力保障。

业务收益

- 以业务为驱动、以目标为导向，规范优化并固化业务流程，提升精细化管理水平，实现流程端到端的打通，强化经营主体跨部门的协同，实现公司层面的业务、财务、数据和系统全面融合。
- 通过基础核心数据流程以及核心业务流程与信息化平台的标准统一，提供高效的供应链协同和强化风险管控，并支撑集团化和集约化的运作的落地。
- 建立全方位管理的核心业务执行系统与 ERP 的集成，实现系统指导生产领配料、线边库存可视化、财务业务一体化、业务板块运作一体化。

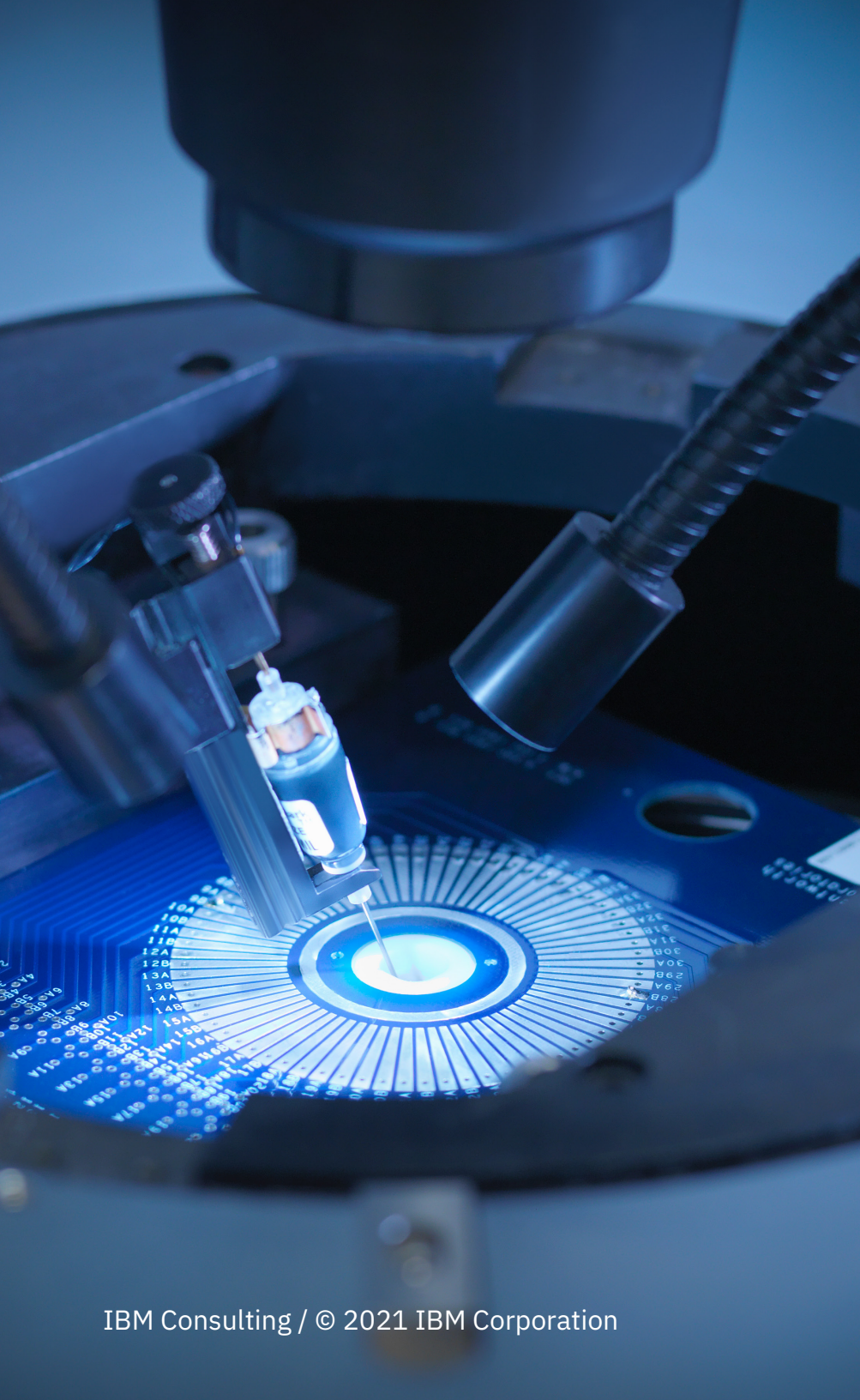
[了解 IBM 关于 SAP 的洞见](#)

[获取 SAP S/4HANA 迁移必读手册](#)

 **联系我们：**

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)



IBM 助力某半导体公司实现 业务端到端的数字化转型提升

关于该半导体企业

某半导体股份有限公司致力于半导体节能和新能源产业，是一家集半导体材料-新能源材料和节能型半导体器件-新能源器件科研、生产、经营、创投于一体的国有控股企业。

业务挑战

从整体业务来分析，公司在多业态，多基地，复杂上下游关联交易等特点，需要从端到端的产销协同、获利分析，以及全过程质量追溯，财务业务等多个角度入手，提升业务管理水平和信息化支撑。

IBM 解决方案

提供战略咨询，帮助公司梳理制定未来战略方向选择，优化公司战略方向，确保战略被执行可落地。明确集团公司业务管控要求，落实业务板块和分子公司的责权利，强化采购/销售财务/人力/信息化管理上的集中管控。构建集成研发体系，实现研发全过程管理以及精细化的研发数据管理，提升研发的研发数据标准化程度。基于 SAP 实施从端到端的产销协同、获利分析，以及全过程质量追溯等多个角度入手，提升业务管理水平和信息化支撑。通过 ERP 与 MES 系统的无缝对接,实现供应链与生产制造打通，同时提高精细化的成本核算。通过财务基础应用到深化应用，推进财务管理体系转型需要实现业务财务一体化、核算精细化加深业务洞察力，提高财务效率和管控力度。

通过财务基础应用到深化应用，推进财务管理体系转型需要实现业务财务一体化、核算精细化加深业务洞察力，提高财务效率和管控力度。

业务收益

- 实现营销模式升级，从传统的销售模式升级为数字化精准营销，提高营销效率，提升客户体验，提高销售端的核心竞争力。
- 实现供应链效率升级，由割裂的计划及生产体系向卓越的产供销协同升级，整合客户及供应商，提高供应链效率。
- 实现生产模式升级，由传统制造业向智能制造业升级，由粗放式的现场管理向信息化生产管理升级。
- 实现财务管控升级，实现由核算型财务向管理型财务管理升级，实现财务价值升级。

[了解 IBM 关于 SAP 的洞见](#)

[获取 SAP S/4HANA 迁移必读手册](#)

 **联系我们：**

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)



某电气股份有限公司 供应链数字化转型

关于该电气股份有限公司

某电气股份有限公司始创于二十世纪九十年代，总部位于中国佛山，主要产品有 LED 驱动电源、开关电源、电源变压器、特种变压器、电抗器、配电变压器、LED 应用产品等共八大类五百多个品种，广泛应用于照明、新能源、工控、电力等行业。该公司坚持以市场为导向，以客户为中心，在上海、日本、美国、德国等分别设有驻外机构，在全球范围内围绕着有价值的客户群，建立并发展着互惠互利的良好合作关系。

该公司是高新电子制造的行业领军企业，旗下分子公司生产 LED 电源、工频电源及组件、特种变压器和电抗器、高频磁性器件、配电变压器等多个产品。在过去几年里，随着生产产品的多样化以及业务范围的国际化，现有的业务管理现状和信息平台已不能满足发展需求，面临着诸多挑战，如：在研发和工艺方面，缺乏以客户需求驱动的理念，产品单款销售额和单个材料采购额在同行业处于较低水平，极大增加供应链的管理难度；在销售管理方面缺乏与客户协同等。

IBM 解决方案

基于对现状、需求、特点的了解，并结合 IBM 对于高科技电子制造业的行业理解及数字化转型的丰富经验，从全局出发，将数字化转型建设作为公司发展的重要驱动力；以解决业务痛点为抓手，制定计划、供应链、财务全价值链数字化转型的解决方案，促进快速响应能力、快速交付能力，同时提升财务管理能力。经过 7 个月的共同奋斗，构建一期以照明事业部为试点的供应链数字化转型的蓝本和以 ERP 为核心的多系统集成平台，为二期推广实施打下坚实基础；二期供应链数字化转型项目的推广实施，将基于一期蓝本方案的基础上，兼顾不同行业中心的产品特性和生产组织模式，制定新增场景的业务方案，以覆盖全产品线 and 业务流程。

以解决业务痛点为抓手，制定计划、供应链、财务全价值链数字化转型的解决方案，促进快速响应能力、快速交付能力，同时提升财务管理能力。

实现供应链数字化转型的全覆盖，支撑公司管理体系和业务流程的建设；一套标准、流程和系统实现业务一体化，实现财务核算向财务管理的全面转型。通过先进计划体系，仓储条码化和生产过程可视化，先进理念和工具助力管理精细化培养既懂业务又懂数据应用的复合型管理人才和数字化灯塔人才，推进企业管理持续改进和提升。

[了解 IBM 关于 SAP 的洞见](#)

[获取 SAP S/4HANA 迁移必读手册](#)

 **联系我们：**

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)



IBM 加速某全球电气领军企业数字化重塑， 奠定未来企业发展基石

关于该电气股份有限公司

该电气公司拥有 180多年的历史和创新经验，目前拥有 13万多名员工年营业额达 270亿美元。该公司提供能源和自动化数字解决方案，以提高效率和可持续性。它将世界领先的能源技术、实时自动化、软件和服务整合到家庭、建筑、数据中心、基础设施和行业的综合解决方案中。它提供安全可靠且高效的处理流程和能源技术，同时满足可持续化和开放要求。

业务挑战

该公司拥有庞大的 ECC 数据量和经过多年定制的复杂 ERP 系统。即使经过严格的 DVM 管理，数据也正以快速增长的速度接近数据库的极限。在不远的将来要对 SAP NetWeaver 进行结束维护的情况下，面临支持包过期、业务连续性风险和系统性能下降等一系列挑战。因此必须对应用程序、操作系统、数据库和硬件进行升级。

IBM 解决方案

结合 IBM 在技术升级迁移和架构优化领域的深厚经验积累和项目管理能力，助力完成 SAP 核心系统（ECC&BW）的版本改造和架构优化工作，最大化的降低项目执行风险，最小化对终端用户的影响，用最短的时间完成项目交付，为未来的企业战略转型打下坚实的基础。

业务收益

硬件更新和应用程序技术升级将提供更强大的技术平台，以支持未来的敏捷业务需求；该项目在技术和运营方面都对业务有利。在技术方面，该项目旨在优化生产系统的停机时间，提高最常用事务的响应时间，消除升级后的关键问题。通过重新建立 SAP 关键用户社区、简化业务流程、建立文档库和测试实验室来更好地验证解决方案，从而改进业务操作。此次升级预计将能够提高企业生产力和运营水平，采用新的功能从而促进未来的创新。

[了解 IBM 关于 SAP 的洞见](#)

[获取 SAP S/4HANA 迁移必读手册](#)

 **联系我们：**

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)



某汽车零部件集团的数字化转型之旅

关于该汽车零部件集团

该集团是专业设计、生产、销售汽车零部件的外资上市集团公司。为许多世界知名的国际汽车制造商提供产品。根据客户分布而设立工厂，以此可以为客户提供及时的服务，并能够在第一时间了解客户的需求并满足。在国内，分别在华东、华南、西南、华北以及华中地区设立了 30 余家生产工厂。在国外建立了销售和设计中心等。

业务挑战

该公司拥有庞大的 ECC 数据量和经过多年定制的复杂 ERP 系统。即使经过严格的 DVM 管理，数据也正以快速增长的速度接近数据库的极限。在不远的将来要对 SAP NetWeaver 进行结束维护的情况下，面临支持包过期、业务连续性风险和系统性能下降等一系列挑战。因此必须对应用程序、操作系统、数据库和硬件进行升级。

IBM 解决方案

IBM S/4 HANA 实施项目团队凭借丰富的行业经验和先进的思路方法，针对汽车零部件行业特点为客户设计一系列具有特色的解决方案，启用行业最佳实践功能，统一集团数据标准，打通全产业链上下游及业务端到端流程的各个环节，实现数据互联互通，使运营管理效率得到提升，促进供应链整体效益提升。

业务收益

- 在 ERP 系统试点实施上线后，集成了原来的的信息系统 14 套。集团逐步向“一个平台、一套流程、一个标准、一套报表”的集中管理信息平台迈进。
- ERP 一期试点上线建设初步建立了一套集团的数据标准，为数字化转型提供了坚实的基础。
- 引进精细化成本管理方法，建立实时的计划成本体系，做到事前控制、事中管控、事后分析，极大的提高成本管理方式。
- 在项目过程中，通过持续的知识转移，培养关键用户成为既懂业务又懂信息的复合人才。

[了解 IBM 关于 SAP 的洞见](#)

[获取 SAP S/4HANA 迁移必读手册](#)

 **联系我们：**

即刻致电: 400-669-0581

[发送邮件，免费咨询](#)

了解更多

[前往 IBM Consulting 官网](#)

[前往 IBM SAP 咨询服务官网](#)

 即刻致电：IBM Consulting 热线 400-669-0581

 服务时间：9:00—17:00

IBM Consulting

