



第二届江苏新经济论坛

主题：信息化带动工业化的战略选择，新经济时代的企业信息化建设



企业信息化技术及解决方案巡展

企业信息化解决方案汇编

主 办

国 家 信 息 中 心

江 苏 省 发 展 计 划 委 员 会

江 苏 省 经 济 贸 易 委 员 会

前 言

信息创造机遇与财富；

信息技术成为开启新经济的钥匙。

21 世纪，随着中国叩响 WTO 的大门，全球经济一体化的浪潮扑面而来，信息化成为新一轮竞争的焦点。江苏省“十五”规划中明确提出，确立信息化在现代化建设全局中的战略地位，高起点推进我省国民经济和社会信息化，大力推进企业信息化，用 3 年的时间把全省 80% 的企业和 90% 的工业产品推到互联网上。企业将面临构建全新营运模式的战略转变。

江苏新经济论坛是政府部门支持的迄今江苏省最重要的关于新经济建设方面的高级论坛，第一届江苏新经济论坛得到了国家、省委、省政府及各地市有关部门、著名经济学专家、知名企业的高度重视。第二届新经济论坛暨企业信息化技术及解决方案巡展，以“信息化带动工业化的战略选择、新经济时代的企业信息化建设”为主题，积极配合“企业信息化建设”、“企业上网工程”为广大企业提供信息化建设总体思路及多种信息化建设所需的技术和解决方案。

组委会邀请政府有关部门领导、行业机构主管、参与江苏省“企业上网工程”的企业、江苏省企业信息化建设重点企业的领导、信息主管及高级管理人员参加，规模空前

感谢您对本次论坛的关注。

江苏新经济论坛组委会

二〇〇一年二月

目 录

第一编 供应链与企业资源管理

全程化电子供应链管理·····	(1)
企业全程 e 化合作伙伴·····	(5)
IFS 应用系统·····	(9)
MP 系列——全球最佳资产管理软件·····	(15)
ERM-SUITE 实现企业管理信息化·····	(21)
面向电子商务的企业资源管理——3S2000/ERP·····	(25)
启动数字化引擎 创建信息化门户·····	(29)
制造业企业的解决方案——CAPMS/8·····	(33)
四班企业 ERP 及电子商务·····	(39)
推动管理新境界·····	(44)
安易企业信息化解决方案·····	(48)
ERP, 企业管理现代化的必然选择·····	(52)
HON_HAND_ERP·····	(55)
因地制宜有计划分步骤实施 ERP·····	(59)
办公信息管理系统·····	(63)

第二编 客户关系管理(CRM)

全力专注于为我们对应的用户·····	(68)
中小企业 CRM 解决方案——MyCRM2.0·····	(73)

第三编 电子商务

企业移动电子商务·····	(79)
企业门户的解决方案·····	(84)
易商企业电子商务产品·····	(90)

One-To-One Enterprise 应用软件系统..... (96)

中小企业的个性化信息服务和电子商务实践..... (99)

8848 电子商务解决方案..... (103)

e-Board——企业管理网络化的解决方案..... (108)

eTradeStar 电子商务解决方案..... (111)

基于 Internet 技术的企业信息化建设解决方案..... (116)

第四编 网络与系统安全

远东企业 ERP 的信息安全模块..... (121)

eDoctor 电子医生..... (124)

税务系统的网络安全解决方案..... (128)

网络信息安全整体解决方案..... (138)

第五编 其它

e 龙..... (143)

美国爱克赛电源国际公司..... (147)

万联数据中心..... (150)

江苏省国信信息产业发展中心..... (154)

全程化电子供应链管理

——面向电子商务时代的企业管理

汉普咨询 张后启 博士

十八世纪蒸汽机革命，人类社会从农业经济时代进入到工业经济时代。在这个时代，企业依据亚当·斯密的“劳动分工”原理建立“生产流水线”以实现规模化标准化产品生产，企业的一切行为都是以产品生产为导向，注重内部管理。可以说，工业经济是一种短缺经济，也是一种“卖方市场”经济。

人类从工业经济时代到后工业经济时代直至信息经济时代的发展，逐步改变了人类社会商品短缺的历史，并开始出现商品过剩现象，“卖方市场”转变为“买方市场”。与此同时，信息技术发展突飞猛进，特别是 Internet 技术的出现及其广泛应用，人们对信息的获取越来越便捷，从而导致客户对商品选择的空间不断增大，对商品的选择也越来越挑剔。客户的需求不再是千篇一律的标准化产品，而是少量多样、日新月异的产品，客户需求开始呈现“个性化”特征。随着全球经济一体化进程的加速，市场环境瞬息万变，市场竞争也达到空前白热化程度。如果说从工业经济到后工业经济直至信息经济还是一种量的变化，那么当前 Internet 革命正在推动人类社会发生一次质的变化，即人类社会正在进入到一个崭新的时代——“电子商务”时代，也有人称之为“知识经济”时代或“新经济”时代。在这个时代，“客户”、“竞争”和“变化”是影响当前企业生存和发展最重要的三股力量。

从“大规模生产”到“大规模定制”的转变

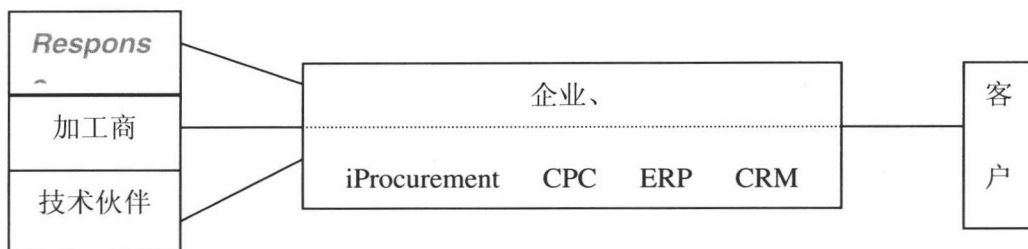
为了在“客户”、“竞争”和“变化”的时代中生存和发展，企业管理不得不从过去的“产品”导向转变为“客户”导向，并要在激烈竞争的市场环境中快速响应客户的个性化需求及其瞬息变化。在这种情况下，企业原先的“大规模生产”模式不得不让位于今天的“大规模定制”模式。从“大规模生产”向“大规模定制”方式的转变，标志着人类社会正在转入“电子商务”时代，快速实现“大规模定制”将成为“电子商务”时代最重要的特征。

实现“大规模定制”的企业“供应链”管理

为了满足客户的个性化需求，企业不得不从标准化产品生产转变为产品定制，但是小批量定制不符合企业盈利原则，而“大规模”与“定制”又是矛盾的两个方面。正是“大规模”与“定制”之间的矛盾性对当前企业提出了严重的挑战，能否实现“大规模定制”将成为衡量当前企业在“电子商务”时代能否生存与发展的最重要标杆。

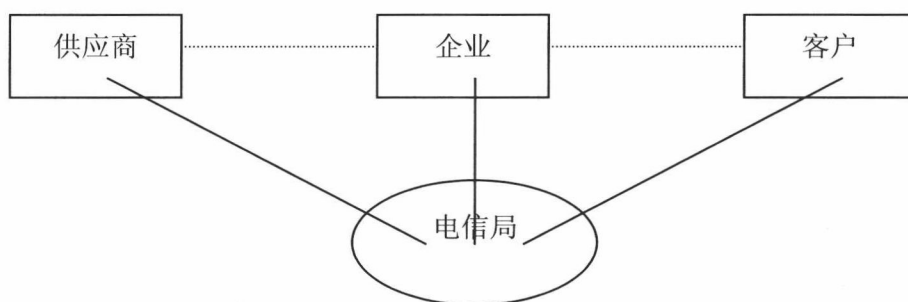
为了实现“大规模定制”，企业唯一出路就是要构建自己的供应链：

- 在与客户接触的环节上，通过客户关系管理（CRM，Customer Relationship Management）快速准确地获取客户需求，并对客户需求进行细分组合，力求通过标准化组件的快速组合从而响应客户的个性化需求；
- 在内部生产环节，整合自己的核心业务能力，将非核心业务外包，通过企业资源计划（ERP，Enterprise Resource Planning）以及与加工商、技术合作伙伴之间建立协同生产商务（CPC，Collabrative Product Commerce），加速生产过程；
- 在采购环节上，建立与供应商之间的有效信息沟通（战略供应商与供应看板）以及网络化采购（iProcurement），缩短供应周期。



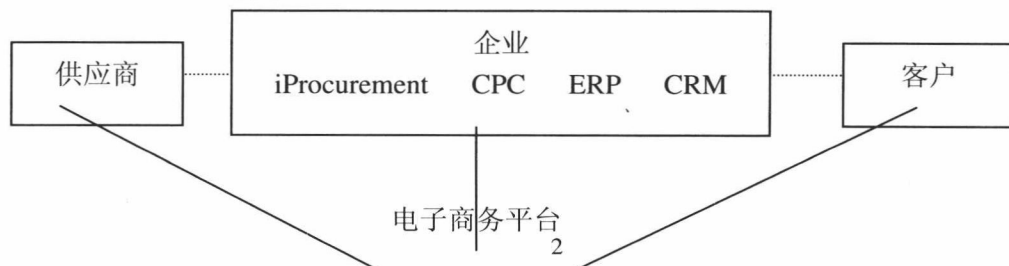
从“电信供应链”到“电子供应链”的发展

后工业经济时代，市场竞争加剧导致产业不断细分和供应链的产生。其实任何企业早就有自己的供应链，而且处在供应链的特定环节上。然而，当前人们所熟知的供应链实际上是一种“电信供应链（Telecom Supply Chain, Tele-SC）”。这种“电信供应链”是通过电信局的交换机将全社会供应链上的所有企业联接到一起，通过电话和传真的方式进行商务交易。如下图所示：



“电信供应链”的信息传输方式与速度难以支持当前时代企业对客户需求的快速响应，更不能支持企业从“大规模生产”向“大规模定制”的转变。

Internet 革命既改变了社会竞争环境，同时又为企业适应时代变化提供了技术手段。这就是“电子供应链（Electronic Supply Chain, e-SC）”的诞生：



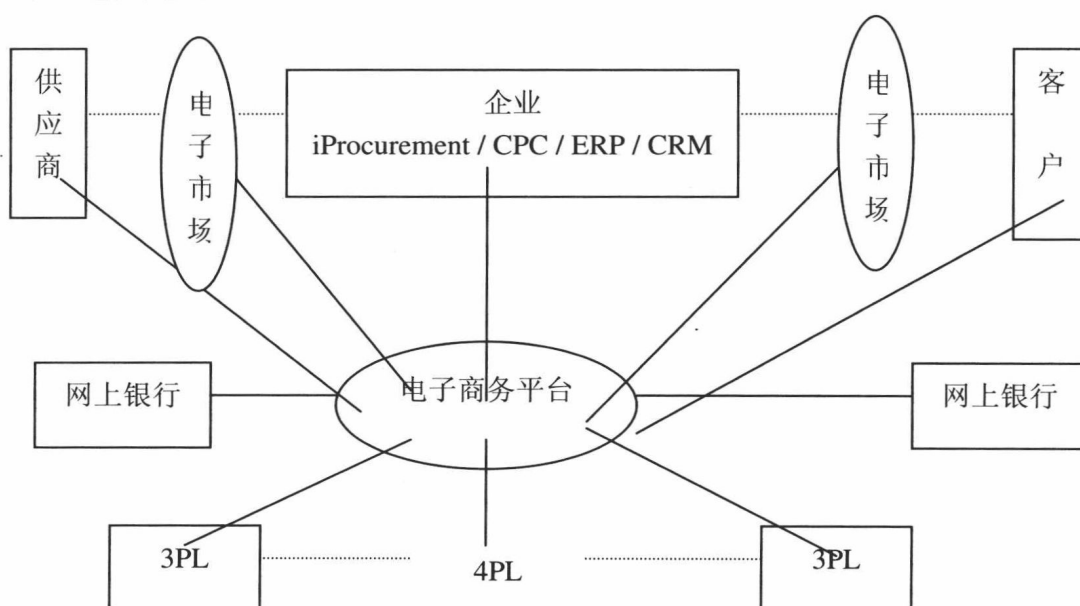
“电子供应链”形成及其结构演变

“电子供应链”的形成需要具备以下一些条件：

- 具备支持众多企业间进行多媒体信息快速传输的宽带网络，即高速宽带网络设施是“电子供应链”形成的基础条件；
- 需要众多分布的“电子商务平台”支持众多企业与之连接，并实现不同企业之间不同数据格式的转换；
- 每个企业都应通过信息化手段进行商务交易，即企业实现信息化是企业加入“电子供应链”的前提条件；
- 企业信息化应用软件系统包括：Portal (企业门户网站)；Call Center (呼叫中心) / CRM (客户关系管理)；ERP (企业资源计划)；CPC (协同生产商务/产品数据管理) / SCM (供应链计划管理)；iProcurement (网上采购处理) 等。

随着“电子供应链”的初步形成，愈来愈多的企业将会与“电子商务平台”相连接。在这种情况下，由于交易对象的剧增而导致寻找与选择交易对象的效率急剧下降，此时，专业领域的电子市场（eMarketPlace）应运而生，并加入到电子供应链中以改善电子供应链的性能。电子市场支持企业的 B2B 或 B2C 交易模式，但电子市场不涉及传统实物交易。

与此同时，第三方物流（Third Party Logistic, 3PL）以及第三方物流的电子市场——第四方物流（4PL）将会得到飞速发展。此外，网上银行对于电子化交易的支撑作用也将起到关键作用。最终形成以下“电子供应链”结构：



从企业内部管理到全程化电子供应链管理

电子供应链的形成标志着人类真正进入到电子商务时代，而在电子商务时代，如果企业不能进入电子供应链中，则意味着该企业不再有商务交易，如同今天的企业不安装电话和传真一样。

在电子商务时代的企业仅关注内部管理或仅实现内部业务处理的信息化，是不可能进入电子商务时代电子供应链的。另一方面，企业单纯实现网上订单处理，而不能将电子订单直接转入内部信息系统中同时进行电子化内部业务处理（如制订计划、安排生产、财务核算等），也是很难实现“大规模定制”以及对客户的快速响应。

因此，电子商务的本质是电子供应链。电子商务时代的企业管理应该是全程化电子供应链的管理。

为了满足新时代企业管理改造的需求，汉普管理咨询（中国）有限公司应时而立，她将为企业实现管理理念革命（Revolution）、管理模式重组（Reengineering）和管理手段改造（Reform）提供专业化咨询服务。有别于“传统咨询业（Consulting）”，汉普致力于发展“现代咨询业（iConsulting）”，这是将最先进的管理思想、管理模式与现代化的 IT 技术手段相结合，为企业全面系统化的管理改造工程提供咨询服务。

汉普管理咨询（中国）有限公司外商独资、华人创办的现代管理咨询公司，其目标将致力于伴随中国企业一起走向国际化发展道路。

企业全程 e 化合作伙伴

—— 杰 代 科 技

eSP: e-Solution Partner, 能够为企业提供实现 e 化所需全部能力的全程 e 化解决方案合作伙伴。真正的 eSP 应该具有专业的策略咨询能力、流程咨询能力、系统设计和系统集成能力、应用开发能力和电子商务运营能力。而一般的系统集成公司、软硬件制造商或是管理咨询公司都难以获得如此全面的专业能力。

杰代科技(中国)有限公司是由远卓管理顾问公司和高伟达集团合资建立的面向中国的外商投资企业和大中型企业的 eSP。其核心团队来自国外著名的管理咨询公司、国内外据主导地位的信息技术公司和软件开发公司。

远卓管理顾问公司具有完整和专业的咨询方法体系并对企业战略、组织和运营有深刻的认识。高伟达集团实力雄厚, 拥有众多高水平的软件开发专家以及系统集成和应用软件开发方面的专业技能。两家公司在其各自领域均拥有丰富的项目经验。杰代科技通过对两者的专业技能和丰富经验进行整合, 拥有了真正 eSP 所需的专业能力。因此, 无论有多少公司都声称要提供电子商务全程服务, 但以专业能力而言, 在杰代科技成立之前, 中国还没有真正的 eSP。

杰代的服务与产品

杰代科技为国内外企业和互联网/电子商务公司提供的服务和产品主要包含两个方面: eT&I 和 e-Solution。

eT&I (e-Transformation & Innovation) 即电子转型和系统创新。杰代科技致力于从 eT&I 的五个环节为客户提供服务:

战略 (Strategy): 协助客户诊断现有的公司战略和业务单元战略, 分析客户内/外部环境, 研究客户各层次的战略与 e 化战略的协同关系, 设计企业风险投资机制, 制定电子商务项目资源整合机制和融资方案。

构想 (Conceive): 协助客户分析市场与竞争对手, 制定 e 化战略, 创新业务概念, 设计价值模式、业务模式和盈利模式, 设计市场及联盟策略, 设计组织机构, 制定财务计划, 确定技术方向和范围。

设计 (Architect): 协助客户进行需求分析、客户经验设计、业务流程设计、体系结构设计、软硬件平台选型、原型系统开发。本阶段重点考虑业务模式及其演化与技术方案之间的匹配。

实施 (Implement): 根据系统设计方案进行应用开发和系统集成, 包括互动设计, 前台网站开发, 后台应用开发等, 并且协助实施发布与营销、业务拓展和联盟建立等。

持续创新 (Continuous Improvement): 为客户提供后期运营服务和基于反馈的业务模式和应用系统的持续创新服务, 包括功能及运营系统扩展, 制定新的营销策略, 提高系统性能, 寻求并实现新的联盟, 以及网站运营、应用管理及升级、托管支持等。

e-Solution 即电子商务解决方案。杰代科技所提供的电子商务解决方案主要包含两个方面:

SCM (Supply Chain Management): 分析和建立在产品生产过程中相互关联的业务流程及业务伙伴之间发生的, 贯穿从产品设计、原材料采购、生产计划、加工制造到将产品提交给客户的整个过程中物流和信息流所构成的价值链。

CRM (Customer Relationship Management): 帮助形成一套以客户为中心, 以企业利润为目的, 以前后台办公系统的集成为支持的战略理念。CRM 包含了销售、市场营销和客户服务三方面的企业活动, 随着电子商务成为主要的业务渠道, 将 CRM 整合到其中成为必须, 同时, 企业的电子商务策略也必须与 CRM 协调一致以确保客户关系管理的有效性。

杰代科技 e 化观念

杰代科技吸收了技术与管理咨询两方面的优势, 通过对电子商务行业的认真思考, 提出了使企业 e 化成为必然的七大趋势:

1. 时间成为关键竞争要素
2. 合作更加重要
3. 信息手段允许快速重构价值链
4. 权力向客户转移
5. 大规模量身定制成为可能
6. 企业与客户之间的关系由单向变为互动
7. 各个行业都不可避免的全球化

但是, 杰代科技认为盲目 e 化极有可能导致失败, 企业 e 化必须首先考虑: 1) 产品/行业, 2) 竞争, 3) 全球化, 4) 客户/合作伙伴, 5) 自身能力/资源这五大因素, 并据此制定行动方案。

通过对中国企业 e 化进行认真研究与案例分析, 杰代科技提出, 中国企业 e 化需要解决八大问题:

1. 制定与企业总体战略协调一致的 e 化战略
2. 内部 e 化
3. 采用何种机制管理 e 化项目
4. 技术平台的选择要与业务模式的演进相匹配

5. 成功的保障——高效的运营
6. 长期竞争优势的来源——持续创新
7. 要快！

然而，企业不可能也没有必要完全依靠自己来解决所有这些问题。培养起解决这些问题的全部能力时会耗费大量的可见成本与机会成本。因此，企业最佳选择是，借助外部资源，以迅速弥补自身能力的不足。

杰代科技的典型项目经验

某行业分销公司项目

此项目涉及该公司业务发展战略、组织流程改善和公司电子商务平台建设等方面。

该公司是一家华东地区占主导地位钢铁分销公司，在原有的业务领域获得了较大的成功。公司高层一直在思考如何利用现有资源和核心能力，使公司走上一条持续快速的增长道路。但由于该区域内的钢铁分销市场增长潜力有限，公司必需尽快找到新的业务增长点，才能达成持续增长的目标。为此，公司在同杰代科技进行了多次的交流和沟通后，决定委托北京杰代科技对公司业务发展进行战略核心策划，并撰写详细的业务计划书帮助公司顺利进行增资扩股和战略实施。

项目的结果包括：

公司发展远景和使命；

公司发展的三层面战略；

战略实施计划：战略渐次展开的各阶段目标，相应的资源策略、组织管理规划、人力资源策略、财务预测等；

公司电子商务发展战略、实施计划和近期电子商务实施方案。

项目结束后，委托方表示对这一阶段的项目结果感到满意，并提出后期双方将继续在电子商务平台建设、运营和组织持续改善方面进行长期合作。

某国际知名软硬件制造公司的经销商管理和服务的平台(www.blue-estation.com)

该平台充分利用在线方式的经济性、互动性、实效性和广阔的地域覆盖能力，通过与离线方式的配合，将该公司现有分散的在线经销商管理和整合到统一的在线平台上进行，同时通过在线方式为经销商提供许多全新的服务，从而提高国内 该公司经销商的销售能力和忠诚度，尤其是通过该平台可以进一步开发和支持国内二三级城市的经销商，来弥补该公司目前分支机构辐射能力不足的问题。同时通过该平台的建立，提高其个人电脑事业部内部代理商管理和服务的效率。

北京东方网景通信技术公司

中国社会发展网络工程

清华万博网络技术公司

北京易得方舟网络公司

富卓信元公司 “SinoBtoB.com”

中国商品交易中心

TOM.COM

中国建设银行天津、宁波、重庆、河北及苏州分行网上银行系统

中国建设银行总行营业部网上企业银行系统

杰代科技(中国)有限公司是由远卓管理顾问公司和高伟达集团合资建立的面向中国的外商投资企业和大中型企业的 eSP。其核心团队来自国外著名的管理咨询公司、国内外据主导地位的信息技术公司和软件开发公司。

杰代科技(中国)有限公司

北京东城区东中街 9 号 A 座 6 层 100027

电话: (010) 64181899

传真: (010) 64181368

HTTP: //www.jediant.com

远卓管理顾问公司

北京海淀区双清路清华大学科技园学研大厦 A0906 100084

电话: (010) 62780881

传真: (010) 62780889-12

HTTP: //www.ebexcel.com

IFS 应用系统

IFS 应用系统专为中国进行了本地化，是一种基于标准组件的预打包的商务应用系统套件。IFS Foundation1 是我们用于建立 IFS 应用系统的开发环境，F1 由经选择的工具集合组成，该开发环境支持先进的商业系统的所有开发阶段，通过最实用的开放式标准为 IFS 应用软件内部、IFS 应用软件和其他系统之间提供通讯手段。

IFS 产品跨越整个需求和供应链，包括基于网络的财务、人力资源、生产制造、维护、设计、客户关系管理和供应链解决方案，以及集成化的网上商店。

这些组件的优点是什么？

快捷

只有 IFS 的基于组件系统能使您：

- 快速、协调的改变
- 把最迫切的需要置于优先地位
- 限制因改变而受影响的数字
- 按流程、按地点逐个运行项目
- 平行运行几个离散项目

可承受

只有 IFS 的基于组件系统能使您：

- 在现有系统中采用新组件，以弥补空缺，并按需增加功能
- 通过集成前台和后台办公系统功能，优化您的系统
- 通过包含传统系统、同类最先进系统以及您自己的原有应用系统，使您的投资发挥最大的功效
- 通过快捷而安全的演变过程，将您的财务风险降至最低

渐进

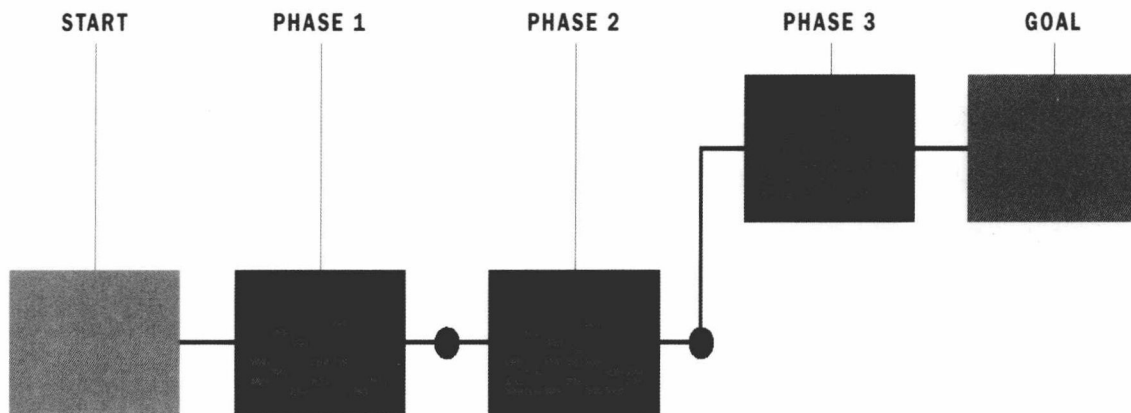
只有 IFS 的基于组件系统能使您：

- 基于现有系统而构建，而不是一切从头开始
- 在范围广大的企业内进行持续的变革和改进，而不延误时间
- 重新评估优先级，优化计划或彻底改变方向，即使在实施进程中也可进行

全方位包容

只有 IFS 的基于组件系统能使您：

- 通过将您的企业扩展到包括：客户；合作伙伴和供应商及员工，从而使系统的功能覆盖您业务的各个方面
- 通过集成多元化的业务流程，不同公司的应用系统，不同的用户需求以及各种软硬件系统，从而实现每个人和每件事之间的信息沟通



逐步实施。以较小而迅速的多次变革替代较大而缓慢的单个进程。

即使必须在实施过程中改变方向，您也可以做到将诸事尽在掌握之中

IFS 电子商务

在电子商务领域取得成功并不仅仅意味着拥有友好用户界面且吸引人的网站，其实还有很多的内容。

IFS 电子商务系列中的产品和解决方案可帮您尽可能充分地利用网络。它们可在三个层面扩展 IFS 应用系统的使用范围和能力：对外面向客户，与供应链相连的合作伙伴和供应商，以及组织内部的员工。IFS 电子商务与所有的 IFS 解决方案一样，也是基于组件的设计理念。这意味着可以轻松简单地启动，并快速地实施。然后分阶段构建您的电子商务系统。即使在瞬息万变的市场中完全改变方向。

IFS 电子商务通过为您的业务关系和流程增加价值，从而可改善您开展业务的方式。IFS 系统的优异性已帮助全球多家公司在新的互联网经济环境中取胜，并繁荣地发展。

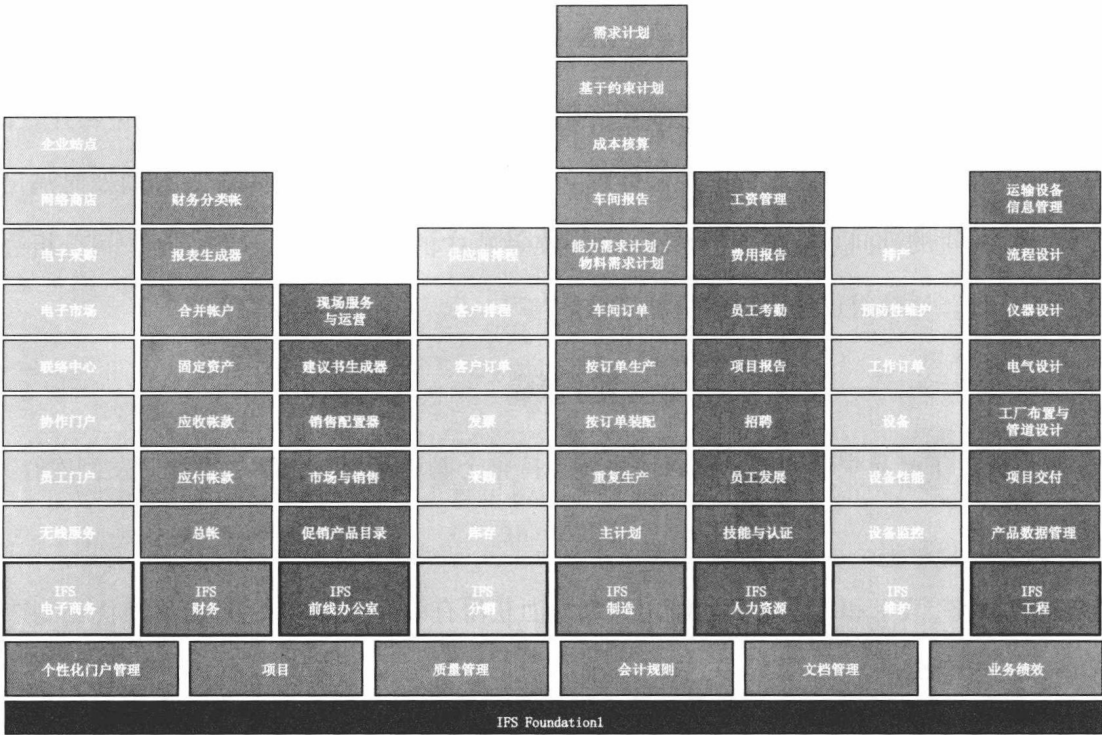
部分电子商务能力包括接入 IFS 应用系统的互联网门户；与多种技术的集成，包括手机和其它远程设备，传统的企业应用系统，直至合作伙伴的最好的应用系统；网络协作工具以及其他软件工具（使用户可以自制网页链接到供应商或 IFS 应用系统数据）。

演变(eVolution)而非革命(Revolution)

IFS eVolve 是一种开展电子商务的方法和途径，为您提供从建议到实施的服务。我们分析了电子商务对您业务的影响，可能受影响的业务关系，以及对供应和分销链的影响。我们还考察企业的

核心流程，以及增加收入并削减成本的潜力。IFS eVolve 的核心目标是，制定出明确的战略，以在您的公司中发掘电子商务的潜在利益。

IFS 应用系统提供的基于网络的商务应用系统组件超过 50 个，用以改进大中型企业的业务流程。这些组件包括网络商店、客户关系管理以及大量的通过互联网开展业务交易的组件。



标准解决方案

以下 8 种标准解决方案是 IFS 业务模块的不同组合，它们涵盖了大多数行业中明显不同的运作形式。

IFS 电子商务

IFS 电子商务组件使你能利用互联网的优势来创建并加强业务联系。它们的一个具竞争力的不同之处就是能够提供个性化的、准确的实时信息。在确保安全、性能、灵活性以及与便于全球市场的同时，它们也为长期的一对一的关系发展了一种互联网策略。

IFS 财务

这是一种综合性的财务解决方案，它支持多维核算、报表和分析，并提供了一组常用的规则，可确保您的企业内所有 IFS 应用系统模块的一致性。无论您属于哪个行业，IFS 财务都可以简化核算、提高对组织各级别的控制能力，并支持业务各阶段的变革进程。它还具有支持多公司、多地点、多

货币的功能。IFS 财务凭借其强大的功能，也可以成为一种卓越的独立解决方案。

IFS 前台办公系统

IFS 前台办公系统概念是更多注重客户与产品、服务内容和附加价值的结果。IFS 前台办公系统的基本目的是管理客户互动链，从销售周期内的潜在销售客户至客户的持续支持和服务。

IFS 分销

IFS 分销是一个综合的系统，用于管理供应链所有环节，从采购到生产直至交付和开立订单发票。该系统的设计基于一种前瞻性而非反应性理念。这有助于预测公司的需求，使得及时满足这些需求成为可能。先进的询问功能可支持系统不同业务流程中的决策制定。比如，用户可分析公司的品质和交付可靠性，这使得选择供应商更加简单。

IFS 制造

IFS 制造提供了产品生命期的总览。该系统支持整个制造流程，包括从设计开发到库存、交货及售后服务。

用户可在战略、战术和运营层面的制定计划方面获得有效的支持，并能够更好地优化制造流程，从而减少资本占用的数量。

IFS 人力资源

IFS 人力资源概念注重传统性的战略人力资源领域。借助其基于网络的员工自助式服务解决方案，IFS 提供了大量的人力资源处理功能。IFS 的传统人力资源解决方案包括人事管理、薪资管理（特定的市场）、时间和出勤以及费用报告。

在战略性 IFS 人力资源套件中，确定的职位要求和能力简表组成了有效的员工发展、事业计划以及新员工聘用的基础。通过提供综合功能以及专为员工和主管设计的易用的界面，IFS 人力资源削减了整个组织内的管理成本。

IFS 维护

拥有了 IFS 维护，您的公司可以通过增加工厂的可利用性以及工厂运作的可靠性，更充分地发挥其生产能力。该系统包括总体维护业务的管理和计划，它的功能有图解式日程安排、工作单分级结构和排序、全面集成的文档管理以及设备采购，安装到报废的全程组件跟踪。

IFS 工程设计

IFS 工程设计是通过 CAD 和供应链系统的集成,将公司的设计和生产流程结成一体的链接。该解决方案包含了设计和开发流程的多个方面—技术、管理和财务

特定的行业解决方案

在某些领域,IFS 致力于解决方案的合理化,使其在市场上提供更高的效率。IFS 特别注重以下行业细分领域:

汽车、电子电信和 OEM 厂商

适用于各行各业的供应商,尤其是汽车和电子电信领域。这些行业的特点是以速度为基础的生产、与大型客户的密切合作、高度的 EDI 集成化、产量大并注重整个供应链。

该解决方案基于 IFS 制造和 IFS 分销组件,并运用一些特别的模块增强客户和供应商的集成度。

能 源

IFS 能源的设计目的主要是针对生产和分配能源的公司。该解决方案可全面支持生命周期的管理,从工厂设计和维护管理到分析和业务绩效。系统还具有库存管理和采购、财务日常事务、人力资源和文档处理等功能。客户维护和开票模块的开发等与客户相关的项目正在进行之中。对于已私有化的运营和维护单位,IFS 能源可与 IFS 服务管理结合使用。

电 信

IFS 电信的对象是固定线路和蜂窝移动服务的运营商。该解决方案支持基础设施的构建及将来的维护。构建阶段的控制主要注重项目和成本控制、配置和材料供应。

构建阶段的数据提供了网络及其组件的完整档案。这些档案可作为运营和维护阶段的基础,在此阶段,系统支持服务订单、担保处理、备件供应和财务追踪。

服务管理

IFS 服务管理为商业维护和技术服务业务提供了全套解决方案。

销售技术服务和维护并不仅仅是建立良好的关系和取得信任的过程,更是实际履行服务并得到回报的过程。服务管理注重管理这种社交、技术和财务进程的组合,同时保持综合的总体把握。

这种商务解决方案具有处理整个服务组织内部业务流程的功能,包括结构、生产和控制。凭借