

RELIANCE

Globalcom



Ford wählte  
Reliance  
Globalcom  
als autorisierten  
Netzwerk Partner  
für das  
europäische  
Händler-Netzwerk

Die eingesetzte  
Lösung ist hoch be-  
lastbar, robust und  
vermindert Fords  
Abhängigkeit von  
einem einzelnen  
Infrastruktur-Provider



## Kundenfallstudie: Ford

### Das Unternehmen

Als eine der führenden Marken der Welt, braucht Ford keine besondere Vorstellung. Ford, als Organisation, hat das Bestreben, das weltweit führende Unternehmen im Bereich Automotive zu werden. Zur Erreichung dieses Ziels setzt Ford auf planvolles Outsourcen von dafür geeigneten Bereichen, wie z. B. den Betrieb von Datennetzwerken.

### Die Anforderungen des Kunden

Ford beabsichtigte seine europäischen Verkaufsniederlassungen in einem globalen Unternehmensnetzwerk zu verbinden. Dies beinhaltete folgende spezifische Anforderungen:

- ▶ Neues Fahrzeug-Bestellwesen für Ford in Europa bzw. weltweit für Jaguar/Land Rover
  - ▶ Direkter und schneller Zugriff auf Zulieferer-Komponenten
  - ▶ Private Fahrzeug-Auktionen
  - ▶ Ersatzteil-Bestellwesen
  - ▶ Anträge der Händler auf Übernahme von Gewährleistungsansprüchen
  - ▶ Online Fahrzeugdiagnose-System
  - ▶ Geschäftsplanungsfunktionen für Händler
- Alle genannten Anwendungen sind geschäftskritisch für die Erreichung von Fords Gesamtzielen.

Um die angestrebten Geschäftsziele zu erreichen, wurde 1997 ein Extranet installiert, mit dem alle europäischen Fordhändler Zugriff auf eine neue webbasierte Lösung zur Fahrzeugbestellung erhielten. Heute verarbeitet dieser Unix-Cluster jährlich Fahrzeugbestellungen in vielfacher Milliardenhöhe an Wert.

### Frühere Erfahrungen

Ford Extranet der 1. Generation (1997):

- ▶ Länderspezifisch zertifizierte ISPs (Internet Service Provider) sowohl für den Zugang als auch für die VPN (Virtual Private Network) Bereitstellung.
- ▶ Die ISPs waren mit Ford über lokale Ford-eigene Router in den einzelnen europäischen Verkaufsbüros verbunden

- ▶ Nachteil - hohe Betriebskosten für die Händler und für Ford

Ford Extranet der 2. Generation (1999):

- ▶ Fünf europaweit agierende ISPs, um die jeweiligen Ford-Datenzentren länderübergreifend miteinander zu verbinden
- ▶ Nachteil - unflexibel und schwierig auf neue ISPs zu migrieren

### Fords Anforderung an VPN Provider

Die Anbindung von 10.000 Händlern in mehr als 20 Ländern unter Bereitstellung von:

- ▶ Management zahlreicher ISPs
- ▶ Vor-Ort-Support
- ▶ Rechtskräftige Verträge in der jeweiligen Landessprache
- ▶ Prozess- und Sicherheitshoheit über das komplette Netzwerk
- ▶ Flexibilität beim Wechsel von ISPs und Prozessen
- ▶ Verträge müssen an individuelle Händlerkonditionen anpassbar sein

### Geschäftsanforderungen:

- ▶ SLA (Service Level Agreement) zur Bewältigung von Latenzzeiten, Datenverlust und unterschiedlicher Verbindungskonstellationen
- ▶ Sichere Verschlüsselung der Vermittlungsschichten
- ▶ Reduzierung der Infrastrukturkosten in Europa
- ▶ Die besten länderspezifischen Lösungen und Service-Angebote
- ▶ Minimale Aufwendungen für Migrationen
- ▶ Knapper Zeitrahmen für die Bereitstellung der Lösung

### Die Lösung

Ford in Detroit wählte Reliance Globalcom als autorisierten Netzwerk Partner für das europäische Händler-Netzwerk:

- ▶ Das Reliance Globalcom Geschäftsmodell bewies Reliance Globalcoms Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit einer Vielzahl europäischer Service Provider

- ▶ Leistungssteigerungen und Kosteneinsparungen wurden durch die Nutzung lokaler ISPs erreicht
- ▶ Die europäische VPN Coverage und Corporate Governance wurden bei Aufrechterhaltung der Geschäftskontinuität umgesetzt
- ▶ Gegenwärtig wird die Konnektivität innerhalb von Europa mit 15 lokalen ISPs sichergestellt
- ▶ Als zusätzliches Plus können maßgeschneiderte Firewalls und Händler WANs für die Handelspartner bereitgestellt werden

### Vorteile für den Kunden

Die eingesetzte Lösung ist hoch belastbar, robust und vermindert Fords Abhängigkeit von einem einzelnen Infrastruktur-Provider. Sie ist also risikoarm und bietet folgende Zusatznutzen:

- ▶ Reduzierte Implementierungszeiten durch Reliance Globalcoms globale Reichweite
- ▶ Die Gesamtbetriebskosten (TCO) verringern sich sowohl für Ford als auch für die Händler
- ▶ Gemanagte und übergreifende Sicherheitsrichtlinien im gesamten Netzwerk
- ▶ Geschäftskontinuität bei geringen Betriebskosten
- ▶ Carrier- bzw. ISP-unabhängige Lösung
- ▶ Flexibilität, innerhalb kurzer Zeitabschnitte auf andere Lösungen zu migrieren

### Zukünftige Entwicklungen

Reliance Globalcom und die Ford Motor Company arbeiten gemeinsam an der Entwicklung folgender Lösungen:

- ▶ Extranet für Zulieferer: Anbindung von 5.000 Zulieferer in Europa an Fords geschäftskritische B2B-Applikationen
- ▶ Kosteneffektive Verbindung zu kleineren Absatzmärkten in weniger erschlossenen Geschäftsfeldern
- ▶ Cisco VPN Client: Einsatz als preiswerte Zugangslösung über die Händler Breitband-Lösung oder als Einwahloption für einen Remote-Zugang. Kann ebenfalls zur Sicherstellung des reibungslosen Geschäftsablaufs der Händler über europäische, nordamerikanische und asiatisch-pazifische Zugangspunkte verwendet werden

Weitere Informationen zu Reliance Globalcom erhalten Sie unter:  
[www.relianceglobalcom.com](http://www.relianceglobalcom.com)

Weitere Informationen zu Ford erhalten Sie unter:  
[www.ford.com](http://www.ford.com)

Reliance Globalcom  
 Triforum, Haus A1  
 Frankfurter Strasse 233  
 63263 Neu-Isenburg, Germany  
 T: +49 (0)6102 785 555  
 F: +49 (0)6102 785 556  
 E: [info-de@relianceglobalcom.com](mailto:info-de@relianceglobalcom.com)