

Mitsubishi Motors Australia Ltd.

Migration in die Cloud, um die Verwaltung zu vereinfachen und die Zeit für die Inbetriebnahme der Systeme zu verkürzen

1980 gegründet, mit Hauptsitz in Melbourne, ist **Mitsubishi Australia** eine Division des globalen Mitsubishi Motors-Konzerns. Mit mehr als 2.000 Mitarbeitern und 205 Händlerstandorten verkauft und wartet die Organisation eine Vielfalt an Mitsubishi-Fahrzeugen, darunter Kleinwagen, Sportwagen, Limousinen, SUVs, LKWs und Hybride.

Geschäftliche Herausforderung

Die kundenorientierte Vorgehensweise von Mitsubishi Motors Australia Ltd. hat ein beeindruckendes Wachstum bewirkt; mit dem steigenden Geschäftsumfang nahm jedoch die Zuverlässigkeit der IT-Infrastruktur ab, insbesondere bei hoher Systemauslastung.

Transformation

Mitsubishi arbeitete mit Kyndryl™, vormals IBM Infrastructure Services, zusammen, um seine SAP®-Infrastruktur in die IBM Cloud® zu migrieren. Jetzt skaliert die Infrastruktur des Unternehmens automatisch und wird so natürlichen Schwankungen im Umsatzvolumen der Automobilbranche problemlos gerecht. Die Lösung verbessert auch die Katastrophenvorsorge und ermöglicht so den Verkäufern, mehr Zeit im Verkaufsraum zu verbringen.

Ergebnisse

80 % Reduzierung der potenziellen Ausfallzeiten für Disaster-Recovery-Unternehmensaktivitäten

Unterstützt 3.000 Benutzer mit einer zusätzlichen Kapazität für hohe Systemauslastungen bei Aktivität und zukünftiger Erweiterung

Reduziert die Verwaltungszeit und ermöglicht dem Verkaufspersonal, mehr Zeit im Verkaufsraum zu verbringen

„Die Datenmigration aus dem alten System in das neue System verlief reibungslos. Der Betrieb wurde dabei nicht unterbrochen.“

Mark Tiddy
Chief Information Officer,
Mitsubishi Motors Australia Ltd.



Ein expandierendes Unternehmen mit schwankendem IT-Bedarf

Ob es einmal im Jahr oder einmal im Leben passiert, der Kauf eines neuen Fahrzeugs ist ein großes, emotionales und recht kompliziertes Erlebnis. Die Mitarbeiter des Autohauses spielen von Anfang an eine Schlüsselrolle, sei es bei der Entgegennahme von Anrufen potenzieller Käufer oder bei der Begrüßung zu einem Besichtigungstermin. Händler wie Mitsubishi wissen: Der Aufbau einer Vertrauensbeziehung trägt dazu bei, dass sich die Käufer beim Abwägen der Vor- und Nachteile jedes Modells wohler fühlen und eher bereit sind, zur Besprechung der Konditionen überzugehen.

An diesem kritischen Punkt im Verkaufskreislauf muss alles beim Autohaus reibungslos laufen, insbesondere das IT-Netzwerk. Wenn das Netzwerk langsam oder unberechenbar ist, kann der Kunde ungeduldig werden, das Vertrauen verlieren oder vom Kauf Abstand nehmen.

Zum Glück ist das Verkaufspersonal in den Mitsubishi-Händlerbetrieben sachkundig, sympathisch und erfahren, und die Fahrzeuge, die sie verkaufen, sind attraktiv und zuverlässig. Doch die IT-Infrastruktur des Unternehmens, in der alle Kerngeschäftsprozesse laufen, geriet in Zeiten hoher Nachfrage, wie z. B. bei monatlichen Verkaufsaktionen am Monatsende, ins Wanken. Das System verlangsamte sich mit zunehmender Auslastung, was es für die Mitarbeiter schwierig machte, so entgegenkommend und aufmerksam zu sein, wie die Kunden dies erwarteten.

Die Herausforderungen gehen über das erhöhte Volumen zu Stoßzeiten hinaus. Mark Tiddy, Chief Information Officer, sagt: „Bei Mitsubishi haben wir ein signifikantes Wachstum erlebt und wir sehen jetzt Verkaufsvolumen von rund 50 Prozent mehr als vor 5 Jahren.“

Es wurde immer schwieriger, die IT-Infrastruktur des Unternehmens zuverlässig am Laufen zu halten und gleichzeitig ein kontinuierliches Wachstum und einen variablen Verkaufszyklus zu bewältigen. Anstatt weiterhin inkrementelle Upgrades der einzelnen Infrastrukturen bei Händlern in ganz Australien durchzuführen, beschloss das Unternehmen, als eines der ersten in seiner Branche einen vollständigen Wechsel zur Cloud zu vollziehen.

Schnelle, nahtlose Migration in die Cloud

Mitsubishi Motors Australia hat 200 seiner australischen Händler auf die IBM Cloud migriert, um Verkauf, Lagerbestand, Ersatzteile, Service, Garantie, Berichterstattung, Compliance und Customer-Relationship-Management-Systeme für Händler bereitzustellen.

Mitsubishi verließ sich beim Aufbau seines SAP-Systems auf Kyndryl, das auf SAP ERP basiert und SAP Customer Relationship Management (SAP CRM), SAP NetWeaver® Portal, SAP Business Warehouse (SAP BW) sowie SAP Governance, Risk and Compliance (SAP GRC) umfasst und auf IBM® DB2® läuft. Kyndryl hat auch bei mehreren signifikanten Upgrades für die SAP-Umgebung von Mitsubishi geholfen. Mitsubishi war bestrebt, seine positive 30-jährige Zusammenarbeit mit Kyndryl, ehemals IBM Infrastructure Services, fortzusetzen und entschied sich für eine von IBM Cloud SAP zertifizierte Infrastruktur, um seine wachsenden IT-Anforderungen zu unterstützen, sowie für Kyndryl, um den Übergang zu vollziehen. Kyndryl verwaltete die gesamte Migration zur IBM Cloud SAP-zertifizierten Infrastruktur, einschließlich Enterprise Resource Planning, Enterprise Warehouse und CRM-Anwendungen.

Die Migration ihrer unternehmenskritischen SAP-Anwendungen ermöglicht es Händlern, Nachfragespitzen zu bewältigen und Unterbrechungen zu minimieren, indem sie die Umgebung entsprechend den Anforderungen des Unternehmens skalieren.

Tiddy gesteht ein, dass die Migration geschäftskritischer Anwendungen in die Cloud ein gewisses Problempotenzial in sich barg: „Eines der erkannten Probleme war, dass SAP sehr strenge Zertifizierungsprozesse für die verschiedenen Infrastrukturplattformen hat“, erklärt er. „[Kyndryl] arbeitete direkt mit SAP zusammen, um sicherzustellen, dass die [Kyndryl]-Infrastruktur entsprechend zertifiziert wurde“, wodurch es möglich war, das Projekt auf Kurs zu halten, sodass Tiddy und seine Mitarbeiter sich auf die Vorbereitung der Migration konzentrieren konnten.

Das Ergebnis war eine erfolgreiche Migration. „Die eigentliche Migration der Daten vom alten System auf das neue verlief nahtlos“, bestätigt Tiddy. „Es lief ohne Unterbrechung des Geschäfts. Der endgültige Umstieg erfolgte an einem Wochenende, und die Ausfallzeit war angesichts der riesigen Datenmenge, die von einem System in das andere migriert werden musste, erstaunlich gering.“

Ausfallsicherheit, Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit

Nach der Migration ist Mitsubishi sehr zufrieden mit den Verbesserungen, die seine neue Cloud-Infrastruktur mit sich bringt. Tiddy freut sich besonders über die Widerstandsfähigkeit der neuen Lösung. Er erklärt: „Wenn wir vor der Umstellung auf die IBM Cloud-Lösung mit unserer dedizierten Infrastruktur auf ein DR-System (Disaster Recovery) hätten umstellen müssen, hätte das für unser Geschäft wochenlange Ausfallzeiten bedeutet.“ Heute beträgt die potenzielle Ausfallzeit nach einer Katastrophe nur noch Stunden.


Diese Reduktion der potenziellen Ausfallzeiten sei für Mitsubishi von entscheidender Bedeutung, erklärt Tiddy. „Mehr als ein bis zwei Tage würde das Geschäft wirklich nicht vertragen, vor allem, wenn man bedenkt, dass wir im Laufe des Monats Höhen und Tiefen in unserem Geschäft erleben.“

Ein weiterer wesentlicher Vorteil der Cloud-zertifizierten Infrastruktur ist die Zuverlässigkeit und die Benutzerfreundlichkeit. Verkäufer können jetzt schnell auf das System zugreifen, direkt von der Verkaufsfläche, ohne die Dynamik des Verkaufsgesprächs zu unterbrechen.

Schließlich bringt die Umstellung der SAP-Lösung auf die IBM Cloud eine beispiellose Skalierbarkeit. Mit mehreren Jahren des Wachstums im Rücken und weiterem Wachstum am Horizont ist Mitsubishi in der Lage, das erhöhte Volumen elegant zu bewältigen. Tatsächlich ist das Unternehmen bereits dabei, die Lösung über Australien hinaus zu erweitern: „Der nächste Schritt in unserer Partnerschaft wird sein, die Erfahrungen, die wir hier bei Mitsubishi Motors Australia Ltd gemacht haben, auf die globale Ebene zu übertragen“, sagt Tiddy. „Unsere Muttergesellschaft, Mitsubishi Motors Corp., will unsere Anwendungsplattform mit anderen Händlern auf der ganzen Welt wiederverwenden.“

Machen Sie den nächsten Schritt

Erfahren Sie mehr darüber, wie Kyndryl die lebenswichtigen Systeme fördert, die den menschlichen Fortschritt vorantreiben.



© Copyright IBM Deutschland GmbH IBM-Allee 171139 Ehningen Pro, July 2021. Hergestellt in den Vereinigten Staaten von Amerika, Juli 2021. IBM, das IBM-Logo, ibm.com, Kyndryl, das Kyndryl-Logo und kyndryl.com sind Marken der International Business Machines Corp., in vielen Gerichtsbarkeiten weltweit registriert. Weitere Produkt- und Servicenamen können Marken von IBM oder anderen Unternehmen sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter: ibm.com/legal/copytrade.shtml. Dieses Dokument ist zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung aktuell und kann von IBM jederzeit geändert werden. Nicht alle Angebote sind in jedem Land, in dem IBM tätig ist, verfügbar. Leistungsdaten und Kundenbeispiele dienen nur zur Illustration. Die tatsächlichen Leistungsergebnisse können je nach spezifischen Konfigurationen und Betriebsbedingungen variieren. Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen. Der Kunde ist für die Einhaltung der maßgeblichen Gesetze und Vorschriften verantwortlich. IBM erteilt keine Rechtsberatung und gibt keine Garantie bzw. Gewährleistung bezüglich der Konformität von IBM-Produkten oder Services mit den geltenden Gesetzen und gesetzlichen Bestimmungen.