



Ultramar Diamond Shamrock 通过 Informatica PowerCenter® 提高盈利能力

挑 战

连接SAP和非SAP环境并提供对企业数据的集中式访问

解决方案

- Informatica PowerCenter®

收 益

- 增加市场份额
- 通过履行合同增加应收帐款
- 实现最佳销售业绩
- 更快速访问更多的数据
- 更好地用战略分析来驱动业务决策

要 点

- 数据集成：Informatica PowerCenter
- 数据源：遗留系统和 SAP R/3
- 数据目标：Oracle 数据库

“PowerCenter 的灵活性有助于在我们的 SAP 数据和非 SAP 数据之间架起一座桥梁，从而为我们的决策者提供一个全面的、深入洞察业务的窗口。SAP BW 与 Informatica 配合在一起形成了强大的分析体系结构，它对我们业务的持续成功至关重要。”

—— Ultramar Diamond Shamrock 首席信息官 Doris Beaulieuat

北美最大的炼油公司之一——Ultramar Diamond Shamrock(UDS)使用 Informatica PowerCenter 获得整个企业的业务洞察。

挑 战

Ultramar Diamond Shamrock(UDS)是 Valero Energy (瓦莱罗能源) 公司 (美国最大的炼油公司之一。有近 20,000 名员工，年收入达 550 亿美元，零售点有 4,700 个) 旗下的一家公司。

UDS 需要将其企业销售、配送和会计系统从公司的原有大型机系统移植到更高效的 SAP R/3® 环境。为了使 SAP 环境内的数据用于业务洞察。UDS 将 SAP Business Warehouse(SAP BW®)软件作为其数据仓库解决方案。

但 UDS 仍是在非 SAP 环境中管理它的许多零售系统、运营业务单元、外部市场源和预算应用。为了成功地连接两种环境并为其用户提供对企业数据的集中式访问，UDS 选择了 Informatica PowerCenter。

解决方案

“为了给我们的销售、市场和财务决策者提供准确、全面的业务视图，我们不得不访问驻留在 SAP 解决方案外部的信息”，Beaulieu 说，“PowerCenter 到 SAP BW 的认证接口为我们提供了这种能力，并且不需要额外编码，使得培训成本更低、部署更快捷。”

如今，销售、市场和财务人员可以跨 UDC 访问企业数据仓库，公司各个级别的人员可以获得一致、集成的信息。

成果

实施企业数据仓库后，UDS 受益匪浅。该数据仓库帮助 UDS 保持了竞争力，并拓展了业务。

丰硕的投资回报

UDS 相信，在数据仓库上的投资是其增加销售业绩、占领新市场的关键因素。

增加市场份额

由于可以更深入地洞察其销售数据和客户渠道，UDS 能够更好地确定石油市场的地区趋势和全国趋势。

通过履行合同增加应收帐款

每天更新销售发票，使得销售经理可以更好地监控合同履行情况，从而提高总体盈利能力。

实现最佳销售业绩

每天更新地区石油市场价格，销售代表能够战略性地为他们的石油产品定价，从而获得最佳的销售业绩。

更快速访问更多的数据

实施自动数据集成技术，有助于 UDS 利用其数据仓库解除对来自 R/3 的数据锁定，并将该数据立即与非 SAP 数据集成。

更好地使用战略分析来驱动业务决策

由于可以创建所有销售分析和会计报表的单一视图，现在，最终用户在做出决策时可以充分地信任数据的准确性和完整性。

“PowerCenter 的灵活性有助于在我们的 SAP 数据和非 SAP 数据之间架起一座桥梁，从而为我们的决策者提供一个全面的、深入洞察业务的窗口”，Beaulieu 说，“SAP BW 与 Informatica 配合在一起产生了强大的分析体系结构，它对我们业务的持续成功至关重要。”



www.informatica.com.cn

北京办事处

地址：北京市朝阳区建国门外大街乙 12 号
LG 双子座大厦东塔 19 层 1906 室
邮编：100022
电话：86-10-5879 3366
传真：86-10-5879 3130

上海办事处

地址：上海市浦东世纪大道 201 号
渣打银行大厦 5 楼
邮编：200120
电话：86-21-6182 6825
传真：86-21-6182 6755

广州办事处

地址：广州市天河区体育东路 138 号
金利来数码网络大厦 3 层 321 室
邮编：510620
电话：86-20-2886 0646
传真：86-20-3878 1801