



**Семь способов сделать вашу цепочку поставок более эффективной с помощью средств мониторинга бизнес-активности webMethods Optimize for B2B**

Ноябрь, 2008

# СОДЕРЖАНИЕ

<u>Основа ВАР</u>	<u>3</u>
<u>Пример ВАР: webMethods Optimize for B2B</u>	<u>5</u>
<u>ВАР в действии: семь преимуществ для B2B</u>	<u>5</u>
<u>Заключение</u>	<u>7</u>

## ВСТУПЛЕНИЕ

Можете ли вы сразу, в одну секунду ответить на следующие вопросы в отношении вашей цепочки поставок?

У какого из ваших поставщиков лучшие показатели осуществления своевременных поставок?

Где находятся «узкие места» в ходе выполнения вашего обычного ежедневного процесса осуществления поставок?

Каково влияние этих «узких мест» на ваш бизнес?

Каков кратчайший путь к решению этих проблем?

Количество обрабатываемых заказов превышает норму, или наоборот – находится ниже нее? Почему это происходит и что можно с этим сделать?

Если вы не знаете ответов, эта брошюра написана для вас.

Целью этой брошюры является содействие в понимании вами сути ВАР (Business Activity Monitoring), его значения для бизнеса, функционирования и сравнения с другими видами отчетности. В ней также объясняется, как можно совместно использовать технологию ВАР и webMethods Trading Networks в виде инструментария Optimize for B2B от компании Software AG для получения новых полезных возможностей для бизнеса.

## ОСНОВА ВAM

Средства webMethods Optimize for B2B - это набор технологических инструментов, объединенных термином ВAM. Для того чтобы оценить полезность и работу Optimize в связи с webMethods Trading Networks, полезно разобраться в сути базовых концепций в основе ВAM и то, как эти инструменты могут быть применимы в ведении бизнеса.

Основным предназначением ВAM является содействие в понимании того, насколько эффективно функционирует ваша организация в текущий момент времени. Средства ВAM могут быть применены на различных уровнях бизнеса, но по причинам, которые станут очевидными чуть позже, их использование особенно целесообразно в транзакционных бизнес-процессах, когда необходимо получение подтверждения, что ведение бизнеса осуществляется по плану, или предупреждения о наличии сбоев в процессах, и когда во главу угла ставится оперативность получения информации.

В связи с этим ВAM можно воспринимать как систему, держащую руку на пульсе бизнеса, осуществляющую мониторинг выполнения отдельных операций, обеспечивающую участников процесса информацией о текущем статусе и уведомляющую о случаях фактического отклонения положения дел от запланированного. В отличие от других аналитических средств, которые компания может использовать для оценки своей производительности - таких как финансовая отчетность например, ВAM делает акцент на текущем состоянии и дает служащим, таким как сотрудники фронт-офиса и менеджеры, возможность проникновения в суть текущего фактического состояния бизнес-процесса с тем, чтобы они могли предпринять соответствующие действия.

Благодаря этому ВAM особенно подходит для применения в процессах B2B. Например, компании, которые работают по распределенным цепочкам поставок, построенным по принципу поставки требуемых ресурсов (например, комплектующих материалов) точно в срок, получают существенные конкурентные преимущества, если могут осуществлять мониторинг уровня запасов материалов и оперативно корректировать его в соответствии со спецификацией продукта или накладной, посылая соответствующие уведомления о пополнении комплектующих поставщикам и логистическим партнерам. Поступая подобным образом, они гарантированно по-

лучают сбалансированное состояние всех участков цепочки поставок. Компании, не имеющие возможности визуализации актуального состояния процессов, сталкиваются с риском разрывов их выполнения, слабее реагируют на сбои, возникающие в цепочке поставок и не способны предотвратить появление сложных ситуаций, которые влияют на их бизнес.

## Компоненты системы ВAM

Проще всего представление о сути ВAM можно получить, рассмотрев обеспечиваемый им функционал, который, главным образом, состоит в следующем:

- «Простой» мониторинг определенных участков бизнес-активности - таких как, получение заказа на покупку или его подтверждение, в момент их выполнения, а не получения отчета о выполнении постфактум
- Непрерывное обеспечение участников бизнес-процесса информацией о производительности процесса, обычно в виде актуализации значений заданных показателей (например, общая сумма сделанных заказов)
- Возможность принятия оперативных решений в случаях, требующих повышенного внимания. Речь идет, прежде всего, о сбоях в ходе бизнес-процесса и других неожиданных ситуациях (таких как, например, резкое уменьшение числа заказов, сделанных в течение часа)
- Облегчение внесения улучшений в бизнес-процесс посредством выявления неэффективных операций (например, время, затрачиваемое на обработку отмененных заказов)

- Представление интуитивной информации, настроенной в соответствии с требованиями различных групп конечных бизнес-пользователей.

На представленной ниже диаграмме изображены основные компоненты и составляющие системы ВAM.

Фундаментом служат транзакционные и операционные бизнес-приложения, поддерживающие процессы, лежащие в зоне действия ВAM. К таким системам относятся пакетные приложения ERP и CRM от компаний SAP, Oracle или Microsoft, а также созданные с учетом специфики предприятия приложения и базы данных, мейнфреймы или промежуточное ПО и среды интеграции, такие как шлюз B2B.

Система ВAM собирает данные из всех этих систем в форме событий, соотносимых с бизнес-активностью, проходящей через эти приложения. Например, получение счета-фактуры - это событие, которое несет в себе уточняющую информацию о самом событии: наименование поставщика, описание составляющих частей и т.д. Обычно события, которые собирает система ВAM, и приложения, в которых рождаются эти события, предопределяются пользователями на основе операционных переменных и KPI (ключевых показателей эффективности), которые должны быть проанализированы. Например, менеджер, оплачивающий счета, может быть особенно заинтересован в отслеживании сумм и связанных расходов входящих счетов. Агенты сбора данных могут также выполнять дополнительные задачи, такие например, как фильтра-

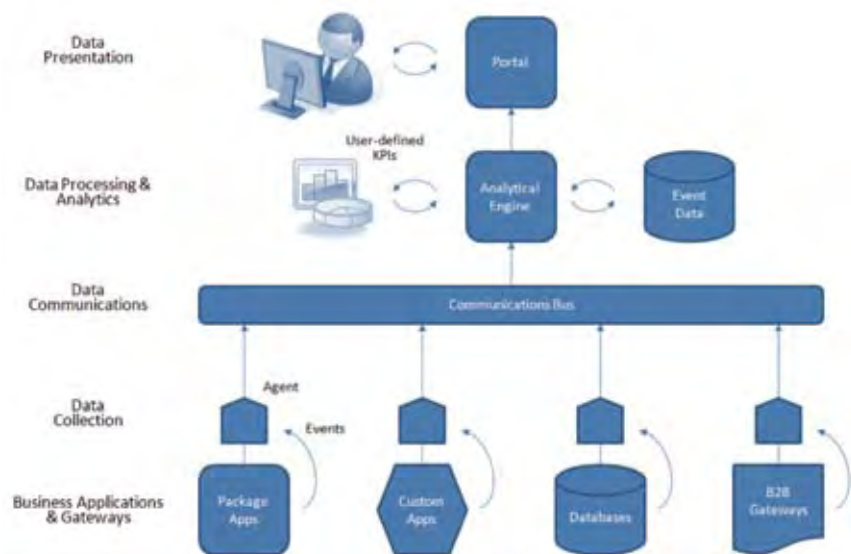


Рис. 1: Источниками данных для системы ВAM могут являться различные пакетные приложения, приложения собственной разработки и БД.

ция/отбор событий по установленным пользователем параметрам, производить базовые статистические операции, такие как вычисление средних значений за определенные периоды времени или производить отбор данных, связанных с событием, для прохождения через систему ВАР. В то время как агент отслеживает события в конкретном приложении, это не влияет и не вносит корректив в функциональность приложения как такового.

По мере совершения событий они перехватываются агентами сбора данных и направляются через слои обмена данными – например, через сервисную шину предприятия или еще какое-либо ориентированное на сообщения промежуточное ПО, которое обычно разрабатывают именно для поддержки эффективной передачи уведомлений по сети в реальном времени. Поскольку, в зависимости от сценария, система ВАР может собирать сотни различных событий в секунду, исходящих из десятков приложений, чрезвычайно важна масштабируемость инфраструктуры сообщений.

На конце этой шины передачи данных находится принимающий движок (аналитическое средство), в котором в реальном времени происходит обработка событий и их данных. Роль этого средства заключается в накоплении и анализе событий по мере их совершения и представлении информации о статусе события, которая может быть интересна бизнес-пользователям. База данных хранит в себе данные о событиях и используется аналитическими средствами, когда требуется сравнить текущий уровень бизнес-активности с прошлым. Например, аналитическое средство может выполнить мониторинг количества сделанных заказов за определенный день и составить диаграмму, отображающую текущее положение дел в сравнении с общей тенденцией таким образом, что менеджер, регистрирующий поступающие заказы, получает представление о том, находится ли количество сделанных заказов на обычном уровне.

Сравнивая текущую ситуацию с прошлой бизнес-активностью или с заданными пользователем пороговыми величинами, система ВАР может также формировать предупреждения для уведомления системы или человека о возможном возникновении сбоя. Это извещение может включать в себя описание ситуации и снабжать пользователя информацией, необходимой для обнаружения причины сбоя и оценки его влияния на бизнес. Например, в случае call-центра – менеджер, оповещенный сис-

темой, может принять соответствующие меры, если разговор заказчика и оператора превышает установленные временные рамки.

Большинство средств ВАР работает через информационную /инструментальную панель (dashboard), обычно представленную в виде портала, и настраиваемую в соответствии с информационными потребностями разнообразных конечных пользователей. Как правило, в нем применяются диаграммы и итоговая отчетность, позволяющие сравнить заданные показатели эффективности бизнеса и актуальные результаты деятельности.

## Сравнение ВАР и ВІ

Итак, из предыдущего описания вам должно было стать понятным, что ВАР является одной из форм операционной аналитики. Решение ВАР осуществляет мониторинг множества аспектов бизнес-активности для создания единой, максимально полной картины текущей операционной ситуации и обеспечения информацией, кастомизированной под специфические требования пользователей. Тем не менее, поскольку ВАР – это одна из форм бизнес-отчетности, то компании, рассматривающие возможность внедрения ВАР, часто интересуются разницей между ВАР и традиционными средствами бизнес-аналитики (Business Intelligence – ВІ). В основу ВАР и ВІ заложена поддержка двух различных, но при этом взаимодополняющих форм осуществления контроля над бизнесом. Оба средства содействуют повышению деловой ценности организации и, хотя они обеспечивают пользователей информацией, основанной на одних и тех же данных, выполняемые при этом задачи различаются. В частности:

- ВАР можно рассматривать как управляемое событиями, работающее в режиме реального времени, дополнение к ВІ. Обычно средства ВІ работают с архивными данными, собранными из операционных систем и находящимися в хранилищах данных, в то время как средства ВАР, используя данные, поступающие напрямую из систем, обрабатывающих транзакции, обеспечивают пользователя оперативной аналитикой.
- Инструменты ВАР и ВІ применяются на разных уровнях управленческого контроля. Ценность ВАР состоит в обеспечении управления процессом на уровне хода его выполнения, а преимущество ВІ заключается в обеспечении менеджеров возможностью

анализировать данные для определения принципов развития бизнеса и выявления тенденций, оказывающих на него влияние. В то время как ВАР четко ориентирован на весь бизнес-процесс, ВІ зачастую используется для определения производительности на уровне бизнес-подразделения.

- ВАР содействует внесению улучшений в процесс на уровне его дискретных частей, демонстрируя картину формирования производительности бизнес-процесса через количество времени, затрачиваемого на реализацию отдельных этапов процесса. ВІ дополняет его информацией, помогающей вносить более широкие изменения. ВІ полезен для осуществления анализа объемов продаж и операций, выявления возможностей для увеличения дохода и сокращения издержек.
- ВАР обрабатывает данные, полученные за отдельные промежутки времени, а ВІ лучше всего применять для анализа больших объемов данных. Если информационная панель ВАР может дать пользователям возможность раскрыть глубину КРІ, показывая иерархию образования показателей, то ВІ позволяет выполнить полный интерактивный (ad hoc) анализ данных и получить его результаты в различных формах. При совместном использовании ВАР может работать с архивными данными, получаемыми из системы ВІ, для определения пороговых значений КРІ, мониторинг которых требуется пользователям.
- Информационная панель ВАР обычно ориентирована на использование сотрудниками, участвующими непосредственно в выполнении процесса, в то время как средствами ВІ чаще пользуются финансисты и бизнес-аналитики.

Проводя аналогии с медициной, средства ВАР выполняют функции монитора основных показателей состояния организма, отображающего состояние пациента в данный момент времени, а инструменты ВІ, подобно рентгеновскому аппарату, обеспечивают глубокое проникновение и отображение специфических областей организма, интересующих медиков. Деловая ценность ВАР основывается на его оперативности и возможности автоматического определения отклонений состояния процесса от нормы. С другой стороны, сила ВІ заключается в возможности осуществления сложного анализа,

обычно основанного на фактически совершенных событиях. Возможность предсказывать и реагировать на тенденции в реальном времени, а не воздействовать на результаты уже свершившихся отдельных событий или цепи событий – это существенный фактор повышения конкурентоспособности организации. Таким образом, для большинства компаний имеет смысл не противопоставление средств ВАР и ВІ, а их совместное использование.

## ПРИМЕР ВАР: WEBMETHODS OPTIMIZE FOR B2B

webMethods Optimize for B2B – это полнофункциональное решение ВАР для webMethods Trading Networks, позволяющее осуществлять мониторинг и анализировать основные бизнес-данные, получаемые из документов, обработанных в системе Trading Networks.

Optimize for B2B обеспечивает внедрение архитектуры ВАР верхнего уровня, описанной в данной брошюре. В частности, его применение предоставляет пользователям Trading Networks следующие возможности:

- Дает бизнес-менеджерам визуальное представление интеграции процессов B2B в режиме реального времени, что позволяет им быстро обнаружить и отреагировать на сбой во время его возникновения. Например, в ходе процесса закупки Optimize может обеспечить пользователей информацией о заказах на покупку, подтверждении заказов, денежных поступлениях, предварительных уведомлениях об отправке груза и расчетах.
- Позволяет пользователям собирать, оценивать и анализировать данные из документа B2B любого типа, включая EDI, XML или плоские файлы. Optimize позволяет осуществлять мониторинг и отбирать сообщения и данные B2B, включая информацию о транзакциях, подтверждениях заказов, ошибках и продолжительности цикла.
- Делает возможным определение KPI, являющихся количественным выражением успеха организации. Optimize использует KPI для мониторинга данных о тенденциях и отклонениях от норм. Например, в процессе управления заказами вы можете в качестве KPI задать количество полученных заказов, стоимость и процент их успешной обработки. Вы также можете создать KPI для процесса обработки полученных заказов в разрезе каналов сбыта, типов заказчиков и других категорий.

Для измерения бизнес-данных KPI определяют специальные метрики, включающие в себя единицу измерения (например, доллар или минута) и расчетную величину, которая определяет совокупное значение данных. Сбор данных происходит в течение определенного интервала, величина которого может варьироваться от минуты до нескольких часов.

- Позволяет в дальнейшем группировать KPI в выборки, которые обеспечивают возможность анализа бизнес-данных, разделяя их по различным смысловым категориям. Вы определяете выборки в соответствии со своими требованиями, например, Заказчик, Поставщик, Регион и Продукт. Это позволяет вам ответить на такие вопросы, как доля торговых партнеров, которые на 100% укладываются в ожидаемые временные рамки процесса обработки заказов.
- Дает возможность определить правила, идентифицирующие условия, в которых измеряемый атрибут становится проблемным, требует внимания или не интересен. Правило может быть настроено таким образом, чтобы уведомлять пользователей или предпринимать какие-то запрограммированные действия, если возникает описанное в правиле условие. Правила также могут быть настроены таким образом, чтобы рассылать уведомления в случае, когда процесс нормализуется (возвращается к заданным нормам).
- Непрерывно сравнивая текущие показатели производительности процесса с уже выявленными тенденциями его выполнения, позволяет пользователям предвидеть и корректировать возникающие сбои прежде, чем они повлияют на бизнес. После того, как данные собраны, применяя базовые статистические алгоритмы, Optimize может автоматически определять метрики тенденций. Например, он может автоматически рассчитать среднюю величину объема заказов и их стоимость в разрезе поставщиков в течение заданного часа или дня недели с учетом того рабочий это день или выходной. Любое отклонение от нормы дает Optimize возможность предупредить возникновение проблемы и уведомить пользователя для того, чтобы он мог предпринять необходимые действия. Эта возможность основана на уникальных средствах прогнозирования отклонений,

содержащихся в Optimize.

- Обеспечивает информационную панель, которая может быть использована различными пользователями в соответствии с их ролями и требованиями. Этот инструментарий включает в себя средства отображения и визуализации, формирования отчетности и возможности «углубления в данные». Такие средства делают возможным многомерный анализ, который может быть использован при проведении сравнительного анализа, например, при сравнении эффективности работы с двумя разными поставщиками. С помощью информационной панели Optimize содействует пониманию пользователями транзакций, выполняемых их торговыми партнерами, позволяя принимать решения, основанные на полученной информации для повышения эффективности взаимодействия.

Итак, Optimize for B2B фильтрует, собирает и анализирует информацию, поступающую из Trading Networks. Между бизнес-событиями устанавливаются соотношения и затем конечным пользователям в течение всего жизненного цикла процессов B2B представляется полная картина всех выполняемых в данный момент транзакций. С помощью интерфейса пользователя My webMethods Optimize отображает все текущие и архивные данные о процессах B2B в соответствии с настройками профиля пользователя и уровнем его доступа к данным, обеспечивая специалиста информацией, необходимой для управления оперативным состоянием бизнеса.

## ВАР В ДЕЙСТВИИ: СЕМЬ ПРЕИМУЩЕСТВ ДЛЯ B2B

Применение Optimize for B2B в целях глубокого понимания бизнеса, открывает пути для более мощного и эффективного использования данных, проходящих через систему Trading Networks.

Использование Optimize for B2B дает пользователям системы Trading Networks следующие преимущества:

### 1. Визуализация бизнеса

Optimize позволяет вам осуществлять мониторинг выполнения процессов в системе Trading Networks в реальном времени. Используя простой, ориентированный на мета-данные подход, этот инструментарий собирает критически важные данные из бизнес-документов и связывает их с KPI, что позволяет вам получить контекстное представление о деловой активности

компании. Получение представления о текущем положении дел в вашем бизнесе и получение этого представления в нужный вам момент становится все более сложной задачей по мере разрастания бизнеса и усложнения его процессов. Optimize является именно тем решением, которое призвано устранить недостаток визуализации. Используя Optimize, вы сможете ответить на такие вопросы, как – какой из ваших поставщиков имеет лучшие или худшие показатели осуществления своевременных поставок, или – в чем наиболее слабое место в отдельно взятом процессе B2B. Такая форма визуализации – это неоспоримое конкурентное преимущество.

## 2. Операционная продуктивность ведения бизнеса

При наличии Optimize пользователи могут продолжать выполнять свои обычные обязанности, будучи уверенными, что система предупредит их, если случится что-то заслуживающее повышенного внимания. Средства автоматического нормирования позволяют Optimize с помощью статистических алгоритмов автоматиче-

чески определять нормальную величину операционных метрик процесса. Вместо того чтобы пользователи самостоятельно устанавливали жесткие лимиты и пороговые значения для определения нормы – например, чтобы получать уведомления в случае, если количество принятых за день заказов станет меньше 20 – Optimize способен самостоятельно определить значение KPI и впоследствии автоматически создать уведомления в случае возникновения отклонения от нормы. Вместо того чтобы в течение дня смотреть за ходом осуществления мониторинга или пометать отклонения в отчетах – крайне неэффективное использование времени, вы можете полностью положиться на Optimize, который отвлечет ваше внимание только в том случае, если что-то случится; если все в порядке, система будет функционировать, не требуя вашего участия.

## 3. Избежание рисков

Уникальные возможности, содержащиеся в Optimize, позволяют сделать «снимок» обстоятельств, способных создать условия возникновения отклонений в процессе, например, – замедление одного из участ-

ников процесса привело к угрозе срыва выполнения заказов за ожидаемое время – и хранить эти «снимки» или «отпечатки пальцев» в его базе данных.

В дальнейшем, по мере того как Optimize продолжает осуществлять мониторинг активности в системе Trading Networks, он непрерывно сравнивает полученную информацию с библиотекой «снимков». Когда ему встречается последовательность условий, прежде приведшая к возникновению сбоя, например, постепенное сокращение числа подтверждений, поступающих от ненадежного поставщика, Optimize может создать упреждающее уведомление до того, как ситуация приведет к полномасштабному сбою – такому как, например, неспособность удовлетворить требования заказчика. Эта возможность прогнозирования возникновения отклонений позволяет вам исследовать и решать проблемы до того, как они смогут повлиять на бизнес, по-прежнему радуя своих заказчиков и сохраняя доходы на должном уровне.

## 4. Непрерывность бизнеса

Создаваемые Optimize уведомления



Рис. 2: Средства VAM выполняют функции “живого” монитора, обеспечивающего информацией о состоянии цепочки поставок

позволяют вам быстро реагировать на сбои в процессе B2B. Ошибки, отклонения и прочие аномалии могут быть устранены по мере их обнаружения Optimize, а не будут развиваться дальше, оказывая свое губительное влияние на бизнес, отношения с поставщиками и заказчиками. В этом случае сокращение влияния аномалий на операции, уменьшение числа разрывов в ходе выполнения бизнес-процесса, ведущих к снижению уровня затрат организации – это ваше неоспоримое конкурентное преимущество.

## 5. Глубинное понимание бизнеса

С помощью автоматического установления корреляции событий друг с другом и нахождения отправных точек для анализа данных, которые вы сами можете и не выявить, Optimize обеспечивает пользователей механизмом, необходимым для наиболее полного понимания процессов, ориентированных на B2B. Применяя Optimize, вы можете осуществлять анализ причин, лежащих в основе событий, отклоняющих процесс от нормального развития, понимать разветвление отдельных бизнес-событий и оценить, какое отношение к проблемам имеют технические сбои, такие как перегрузка шлюза Trading Networks. Обеспечивая вас инструментарием, позволяющим глубже заглянуть в бизнес-процессы, Optimize содействует организации в повышении гибкости и приобретении иммунитета к проблемам.

## 6. Улучшение процесса

Визуализация процесса, возможная благодаря Optimize, позволяет вам принимать информационно обоснованные решения для улучшения процесса. Например, взгляд аналитика на процесс открывает перед вами процесс в различных ракурсах, предоставляя вашему вниманию совокупную информацию – такую как количество начатых и выполненных транзакций, полное время выполнения цикла процесса и количество транзакций с отклонениями, а также информацию о состоянии конкретной транзакции. Основываясь на подобной информации, вы можете сравнить выполнение текущих транзакций с установленными нормами и более глубоко изучить интересующие вас области. Формируя метрики, необходимые для принятия решений об улучшении, непрерывности и развитии процесса, Optimize может помочь вашей компании повысить свою операционную эффективность.

## 7. Быстрая окупаемость инвестиций

Неопровержимым доводом в пользу Optimize является его способность работать с уже имеющейся у вас системой

Trading Networks. Optimize не затрагивает режим работы основных приложений и не влияет на производительность Trading Networks. Он осуществляет анализ сведений, полученных из документов B2B, в собственной среде, независимо от выполняемых при этом транзакций. Тот факт, что Optimize прост в эксплуатации и извлекает ценность для бизнеса из транзакций, уже выполняемых в среде Trading Networks, означает, что окупаемость сделанных на него затрат практически моментальна.

Заказчики компании Software AG по всему миру пользуются выгодами от возможности получения немедленной визуализации бизнеса с помощью Optimize. Как, например, заказчик, являющийся поставщиком молочных продуктов и доставляющий контейнеры с продукцией по всему земному шару. Эта компания стремится усовершенствовать свою систему webMethods Trading Networks для интеграции со своими поставщиками и заказчиками, а также для поддержки таможенного документооборота. Используя Optimize, компания может осуществлять мониторинг текущего состояния поставок и закупок, убеждаясь в том, что доставка их продуктов осуществляется в рамках сервисных соглашений и сроков годности продуктов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Применение BAM превозносит открытость бизнес-информации на новый уровень. До недавнего времени компаниям приходилось довольствоваться ретроспективным взглядом на производительность. С помощью BAM они могут видеть текущую картину бизнес-процесса, усиливая свой механизм принятия решений. Благодаря использованию информации, получаемой в режиме реального времени, решение BAM может обеспечить непревзойденную гибкость и динамичность бизнеса.

webMethods Optimize for B2B наделяет систему Trading Networks силой средств BAM. Подобное сочетание инструментария обеспечивает вас такими ключевыми бизнес преимуществами, как:

- Возможность мониторинга разрыва между бизнес-целями и текущим уровнем производительности
- Получение нужной информации в нужное время для принятия обоснованных решений
- Повышение гибкости выполнения процесса, благодаря возможности предвидеть благоприятные возможности и сбои в нем
- Сокращение уровня операционных издержек

## Что же теперь с этим делать?

Продолжайте работать со своими бизнес-партнерами и определите 5-6 самых слабых пунктов, которые могут повлечь за собой сбои в ходе процессов B2B. Например, насколько важна для бизнеса возможность ответа на приведенные ниже вопросы?

- Где возникает сбой при обработке заказов в цепи снабжения в процессе B2B?
- Сколько времени занимает полная обработка поступившего заказа?
- У какого из поставщиков самые худшие показатели осуществления своевременных поставок?
- Каково экономическое влияние сбоя на каком-либо из участков процесса B2B?

Оцените и измерьте экономические показатели, отражающие влияние этих сбоев на бизнес и их значение в области удовлетворения требований заказчиков, или возможность управления взаимоотношениями с вашими поставщиками. С помощью таких данных вы можете создать основу для применения решения Optimize.

Наконец, кроме преимуществ для бизнеса, описанных в этой брошюре, главное, что должно прочно закрепиться в памяти – это то, что Optimize for B2B разработан для обеспечения вас информацией о текущей ситуации в вашем бизнес-процессе и что, основываясь на транзакциях, обрабатываемых в системе Trading Networks, моментально создает ценность для бизнеса. Если ваша компания уже использует Trading Networks, значит, настало время усовершенствовать эту систему средствами BAM.

Узнайте, как можно скорее сделать следующий шаг к успеху, посетите [www.softwareag.com/b2bmonitoring](http://www.softwareag.com/b2bmonitoring)

[www.softwareag.com/ru](http://www.softwareag.com/ru)

## О Software AG

Software AG — крупнейший в мире независимый поставщик инфраструктурного ПО. 4000 наших заказчиков по всему миру добиваются реальных результатов и делают это быстрее благодаря ускоренному получению измеряемой ценности для бизнеса и удовлетворению запросов бизнеса на основе модернизации, интеграции и совершенствования ИТ-систем и процессов. Применение наших решений позволяет высвобождать данные, системы, приложения, процессы и сервисы и управлять ими — выходя на новые уровни автоматизации и прозрачности.

Наш портфель лидирующих в отрасли продуктов включает лучшие в своем классе решения для управления данными, разработки и модернизации приложений, построения сервис-ориентированных архитектур и совершенствования бизнес-процессов. Сочетание проверенных технологий с передовым опытом и лучшими достижениями отрасли помогает нашим заказчикам совершенствовать работу и создавать конкурентные преимущества — а главное, делать это быстрее!

Software AG - Точно к цели кратчайшим путем.

© 2008 Copyright Software AG, Uhlandstrasse 12, 64297 Darmstadt, Germany. Все права защищены. Software AG и/или все продукты Software AG представляют собой торговые марки или зарегистрированные торговые марки компании Software AG. Все остальные названия продуктов и компаний, упомянутые в данном материале, могут быть торговыми марками или сервисными марками соответствующих владельцев.

Представительство Software AG в России и СНГ

125080, Москва, ул. Сурикова, 24  
Телефон: +7-499-158-99-30  
Факс: +7-499-198-86-61  
E-mail: [sagren@softwareag.com](mailto:sagren@softwareag.com)