



数字“智”造

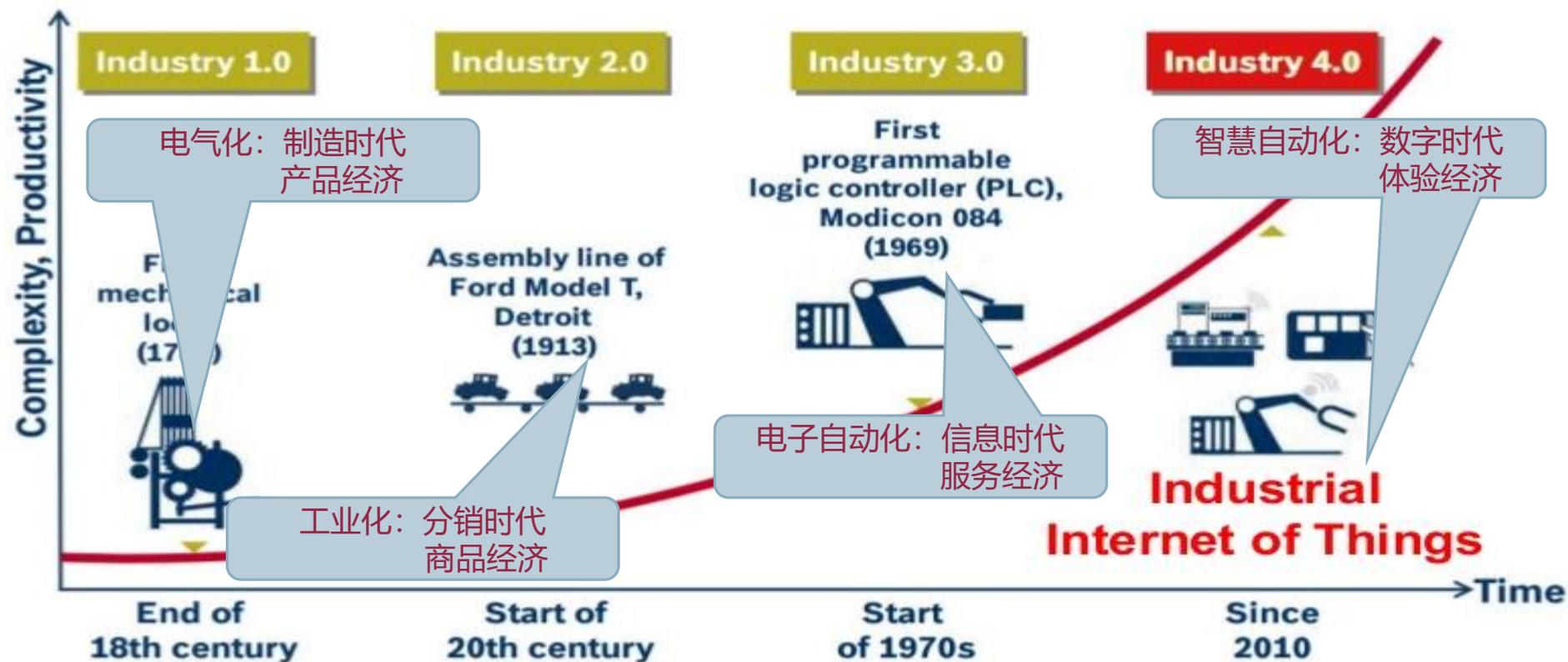
富维安道拓的数字化转型之旅
Oracle ADW助力汽车内饰行业打造数字能力

李玉奇

创新和云解决方案总监, 首席架构师

甲骨文亚太区创新和云解决方案事业部

工业发展的演进：工业4.0



Source: Forschungsunion, acatech, Abschlussbericht Arbeitskreis Industrie 4.0

数字时代 体验经济: 业务集成, 数据赋能

德国工业4.0战略的要点

工业4.0

“1”个网络—信息物理系统网络CPS

“4”大主题

智能生产

智能工厂

智能物流

智能服务

“3”项集成

纵向集成

横向集成

端到端集成

“8”项计划

标准化和参考架构

管理复杂系统

工业宽带基础

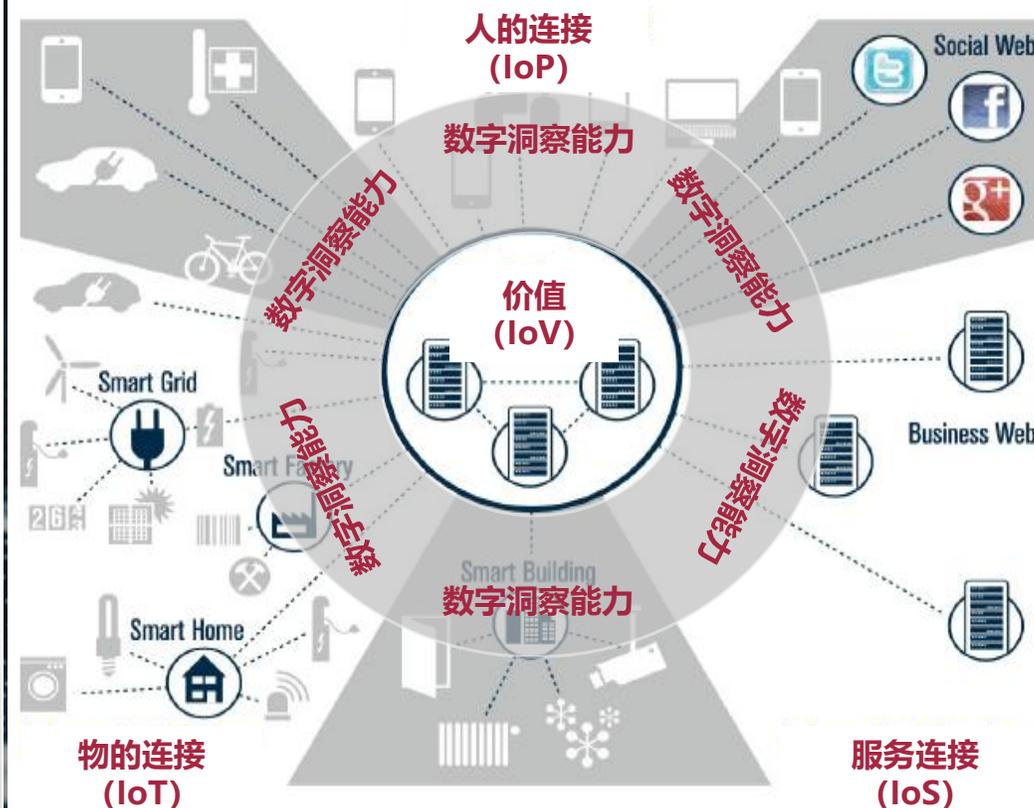
安全和保障

工作的组织和设计

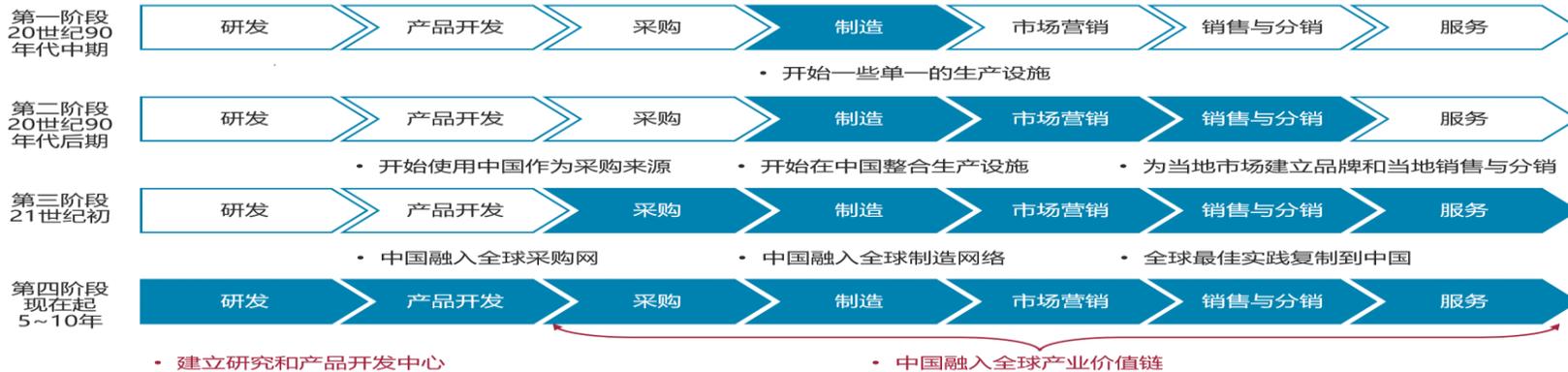
培训与再教育

监管框架

资源利用效率

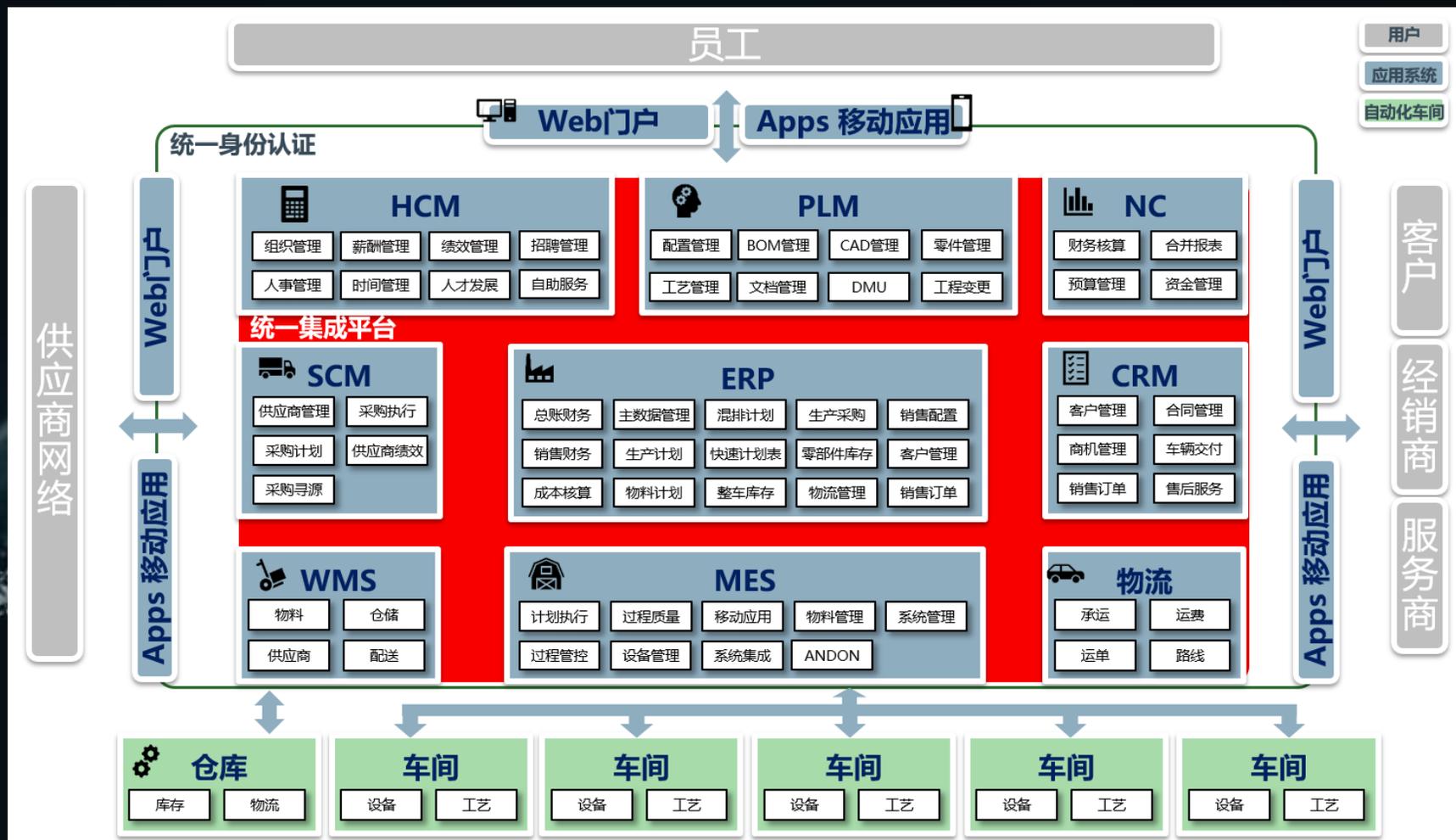


对汽车行业一级供应商业务的理解

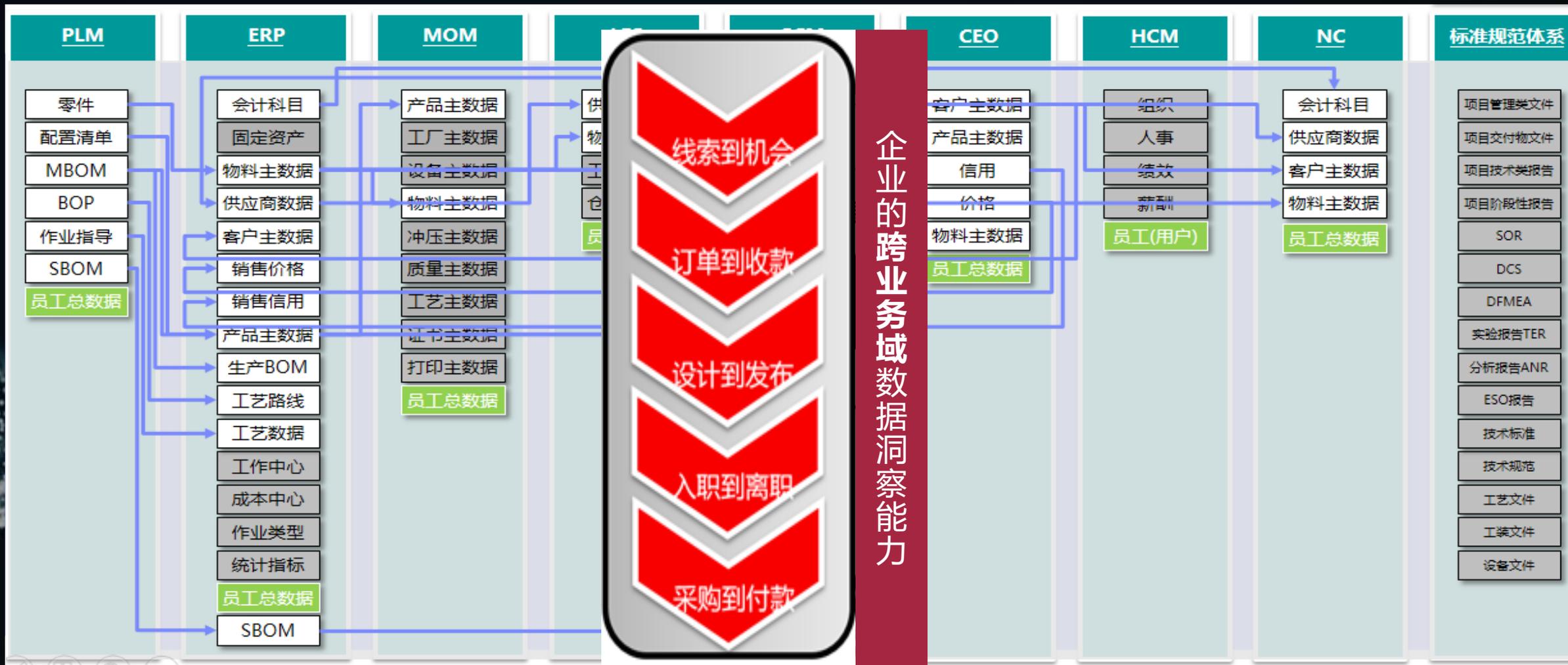


- 数字化转型的汽车行业一级供应商区别传统企业，在**工业4.0的标准下**涵盖了汽车行业的全价值链。包括“研发，产品开发，采购，制造，市场营销，销售与分销，服务”所有环节。
- 区别传统汽车行业一级供应商企业，在每个业务域，新型汽车行业一级供应商是**研发驱动**的业务流程集成，而非传统的以ERP为核心的拓展集成。
- 新型汽车行业一级供应商覆盖了汽车行业全生命周期的业务活动归纳成11个阶段，从企业运营角度，划分成的“线索到机会”，“订单到收款”，“设计到发布”，“入职到离职”和“采购到付款”**五个全业务流程**。

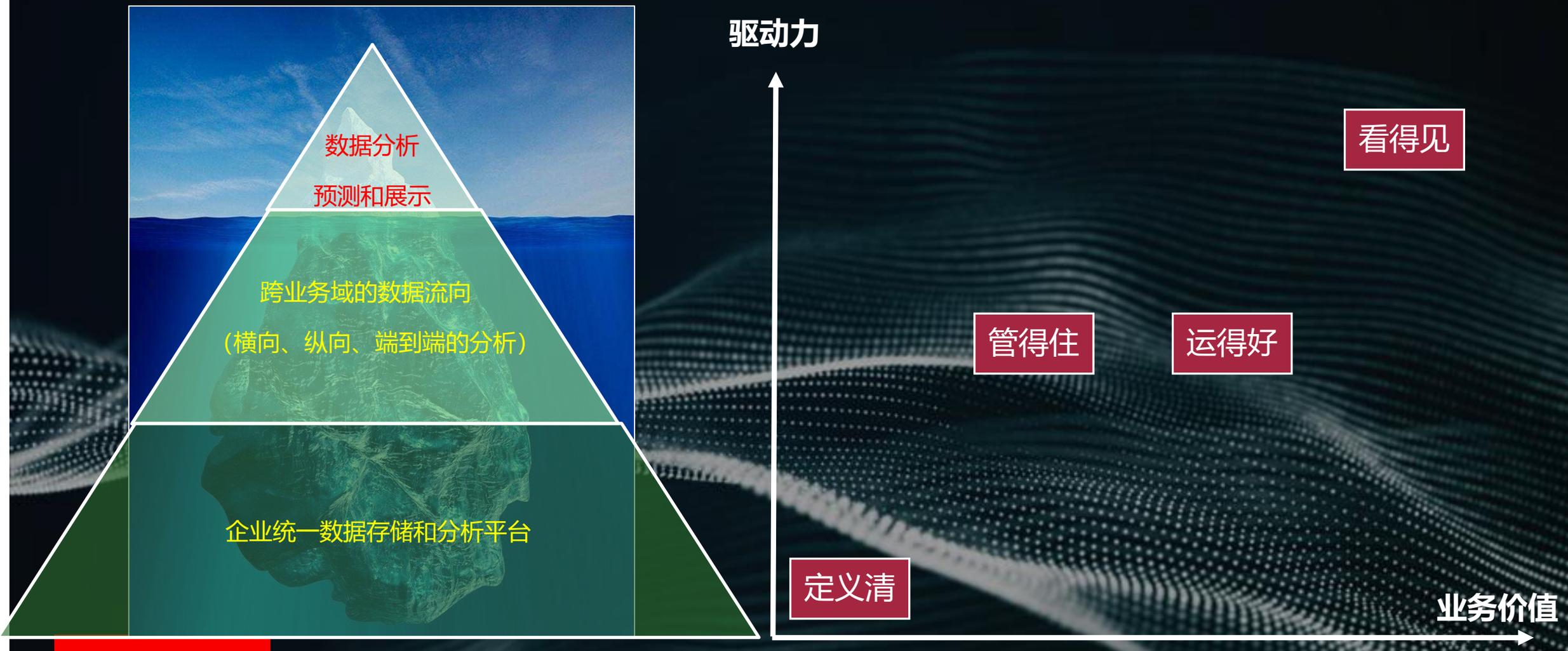
对汽车行业一级供应商业务的理解：业务集成，数据赋能



理解跨业务域的业务关联:业务集成 数据赋能



业务域和跨业务域的快速敏捷的数据洞察能力的驱动力



富长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司

长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司成立于2001年8月22日。截至到2017年，员工人数由最初的1900余人增长到现在的10000余人，总资产从4.76亿元增长到现在

多工厂数据对比分析(云端)

于2001年8月22日。截至到2017年，销售额从16.8亿元增长到100多亿元，

公司现已形成七地九厂布局，包括3个工厂、1家子公司（佛山、济南、吉林、青岛、天津），另有3家合资公司（天津富维安道拓汽车饰件系统有限公司；长春旭阳富维安道拓汽车座椅骨架有限责任公司；长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司）。公司所有产品全部通过3C认证。经营范围包括汽车座椅、仪表盘、副仪表盘、门板、顶棚及饰件产品的开发、设计、制造、销售和售后服务。主要客户有一汽-大众、一汽-轿车、一汽-解放、一汽-吉林、一汽夏利、济南重汽、陕西通家、北汽等主机厂。

多产品，多项目的对比分析

多客户的成本、营销对比分析

跨业务域的业务数据分析

聚焦业务价值 富维安道拓ADW的业务价值

四化、一预、一改

驱动力



“四化”能力：

1. 真实化
2. 数字化
3. 自动化
4. 智能化
 - 业务关联
 - 流程对比
 - 机器学习

“一预、一改”能力：

5. 基于业务流程的“预测分析”能力
6. 企业数据集成现状和业务流程现状的“改进分析”能力

提升利润

让我们一起走进“富维安道拓”

CFA 富维安道拓
FAWAY ADIENT

ORACLE
甲骨文

数字「智」造

富维安道拓数字化转型之旅

13:30-14:00

签到

14:30-15:00

主题演讲:
Oracle ADW 助力企业数字化转型

15:30-16:30

圆桌会议:
制造业精英畅谈数字化转型相关
项目经验

14:00-14:30

双方领导欢迎致辞

15:00-15:30

主题演讲:
富维安道拓数字化转型经验分享

16:30-17:00

参观富维安道拓

ORACLE

Oracle ADW 的构建方法

自治数据
Autonomous Data



数据集市 / 1

统一

驱动力

看得见

高层和业务主管



管理层



IT运维



业务分析师

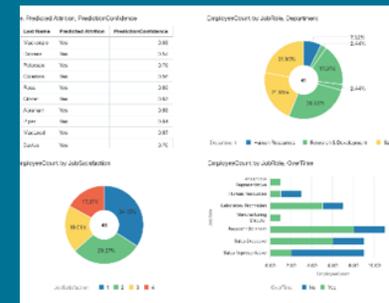
管得住

运得好

定义清

业务价值

分析画布
analysis Canvas



分析导向
业务快照



数字化转型中ADW项目建设思路总结：

客户分析

业务入手

场景分析

业务价值

场景落地

滚雪球

客户数据能力分析

“从无到有，还是从有到优？”

行业分析
五大业务域的现状，对接LOB业务人员和领导，找出业务痛点

大故事，小场景
找到突破LOB的场景，敏捷实现

突出业务价值，业务驱动，数据赋能

快速实现场景，对接企业的决策层，管理层，执行层，验证价值。

在一期业务实现的基础上，企业有能力推广到其他LOB的业务。

“谋全局，找突破”。

ORACLE®