



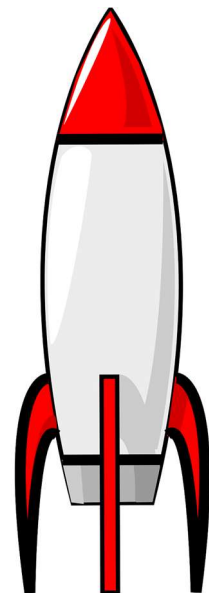
ONLINE BUSINESS APPLICATIONS

CASE STUDY

Eine SAP-Schnittstelle zum Web-to-Print Shop ist keine Raketenwissenschaft mehr

Große Unternehmen müssen alle Buchungsvorgänge in SAP dokumentieren. Jede Rechnung muss einer Bestellung zugeordnet werden.

Deshalb hat sich eines der größten deutschen Forschungsinstitute mit mehreren Filialen und Standorten für den Web-to-Print-Shop von obility entschieden. Nachdem ein Mitarbeiter eine Online-Shop-Bestellung aufgegeben hat, wird der Warenkorb wieder an SAP übergeben und erzeugt dort ebenfalls eine Order. Das vereinfacht den Bestell- und Rechnungsvorgang und ermöglicht gemeinsame Standards für alle Kommunikationsmittel.



Der Kunde: Eine weltweit bekannte Forschungseinrichtung

Der Kunde ist eines der größten und **bekanntesten Forschungszentren der Bundesrepublik** Deutschland im Bereich der angewandten und Grundlagenforschung. Es hat seinen Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen und ist an weiteren 15 nationalen und 4 internationalen Standorten vertreten.

Bei seinen Forschungs- und Entwicklungsarbeiten kooperiert die prominente Einrichtung weltweit mit anderen Forschungsinstituten und mit Unternehmen aus der Industrie. Der jährliche Etat beträgt fast 900 Millionen Euro und wird zur Hälfte aus Drittmitteln finanziert.

Mit **mehr als 8.000 Mitarbeitern** betreibt das Forschungsinstitut zahlreiche Großforschungsanlagen und steht häufig im **Interesse der Öffentlichkeit**. Das Forschungszentrum blickt auf eine mehr als 100-jährige Geschichte zurück und leistet sprichwörtlich wertvolle Beiträge zur „Raketenwissenschaft“.

DIE ANFORDERUNG:

WEB-SHOP FÜR DRUCKSACHEN MIT BIDIREKTIONALER SAP-ANBINDUNG

Das Forschungsunternehmen hat seinen Einkauf mit einem SAP-System zentral organisiert. Über dieses interne Warenwirtschaftssystem bestellt der Einkauf direkt bei Lieferanten, die an das System angeschlossen sind. Der Einkauf hat mit den angeschlossenen Lieferanten einerseits die Konfiguration von Produkten abgestimmt und als Großkunde eigene Preisstaffeln verhandelt.

Ausgangslage: Das Forschungsunternehmen hat für die Erstellung von Drucksachen eine Ausschreibung veranstaltet, bei der sich auch das Medienhaus MEINDERS & ELSTERMANN beteiligte. Das Medienhaus trat mit einem Web-Shop-System bei der Ausschreibung an, bei dem die Produkte direkt über eine SAP-Schnittstelle an das interne Einkaufssystem des Forschungsunternehmens angeschlossen werden sollten.

Ziel war auf Seite des Forschungsunternehmens die Optimierung der Prozesse und damit Kosteneinsparungen zu realisieren. Für das Medienunternehmen war es wichtig, den Großkunden zu halten und weiterhin als Lieferant unternehmensweit anbieten zu dürfen.

DIE LÖSUNG:

EIN WEB-SHOP SYSTEM MIT HOHEM AUTOMATISIERUNGSGRAD FÜR DIE GESAMTE PROZESSKETTE

Obility implementierte für das Medienhaus und dessen Großkunden, das Forschungsunternehmen, einen Webshop mit bidirektionaler Schnittstelle zum internen SAP-System.

Der Einkauf des Konzerns verhandelt und konfiguriert einmalig mit dem Lieferanten, dem Medienhaus, die Produkte und Preise im externen Katalog. Dann bekommen die autorisierten Mitarbeiter über das interne System Zugriff und können Drucksachen bestellen. Über die sogenannte OCI-Schnittstelle springen die Mitarbeiter in den externen Lieferanten-Katalog, bei dem sie sich nicht mehr anmelden müssen. Alle Daten sind bereits hinterlegt und die Mitarbeiter können im externen System einen vorläufigen Warenkorb füllen. Über die Schnittstelle springen sie wieder zurück ins interne System, wo der interne Workflow weiterläuft. Die Bestellung kann nun aus dem SAP-System endgültig ausgelöst werden. Es können aber auch interne Freigabe-Prozesse

angestoßen werden und so wird eine Bestellung erst dann ausgelöst, wenn sie die internen Regeln passiert hat.

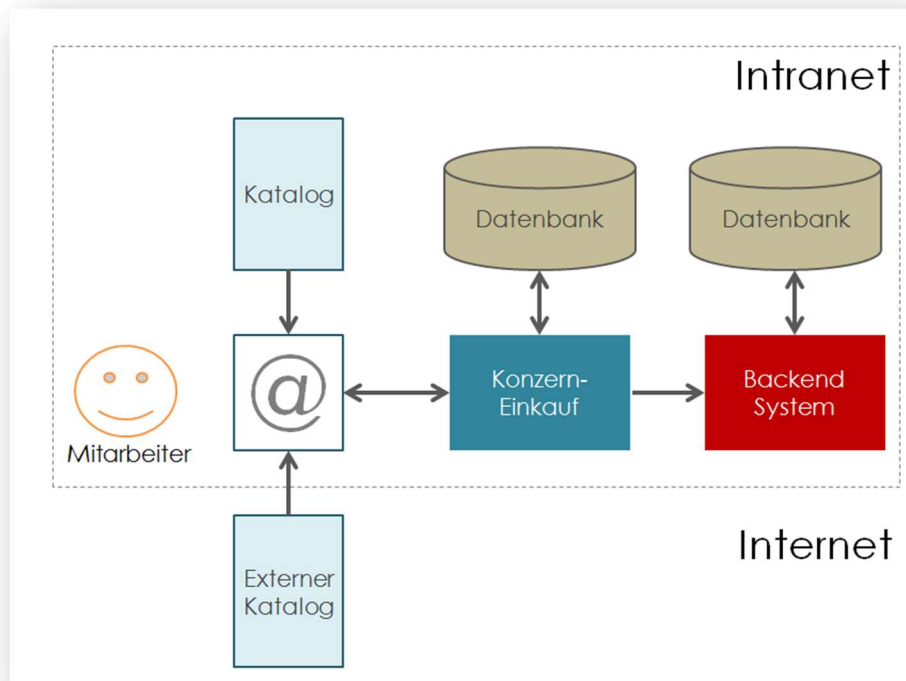


Abbildung 1: OCI bedeutet Open Catalog Interface. Die Schnittstelle benutzt Standard-Internet-Protokolle und wird von SAP zur Verfügung gestellt, damit externe Kataloge in die Einkaufsprozesse integriert werden können.

Das Forschungsunternehmen hat so die Kontrolle, welche Mitarbeiter welche Drucksachen eingekauft haben. Die geplanten Budgets und definierte Freigabeprozesse werden eingehalten. Die Datenübertragung zwischen den Systemen erfolgt ohne Zeitverzögerung, so hat das Unternehmen zu jedem Zeitpunkt die volle Transparenz. Auch das Medienhaus erhält beim Auslösen der endgültigen Bestellung, sofort den Auftrag und kann sofort produzieren.

Auch die Bereitstellung der Druckdaten ist variabel. Sie kann sowohl im externen System, also im vorläufigen Warenkorb, erfolgen als auch später, wenn die endgültige Bestellung im SAP-System ausgelöst wird.

Vorteile auf beiden Seiten: Im Konzern-Einkauf und beim Lieferanten

Von diesem automatisierten System profitieren Beide, der Einkauf im Forschungsunternehmen und das Medienhaus. Der Konzern hat die volle Kosten- und Budgetkontrolle und kann Freigabeprozesse einhalten. Für alle Mitarbeiter sind die Angebote der Lieferanten transparent.

Das Medienhaus erreicht mit seinem Angebot das ganze Kundenunternehmen, nicht nur eine Abteilung. Der Lieferant kann sich auch weiterhin den Auftrag sichern, denn für viele große Unternehmen ist die Anbindung an SAP über die OCI-Schnittstelle mittlerweile eine zwingende Voraussetzung, als Lieferant überhaupt berücksichtigt zu werden.

Thomas Landwehr, Leiter Digitalproduktion und IT, ist sehr zufrieden mit der Implementierung der SAP Schnittstelle und dem Web-Shop. Er bringt es in unserem rückblickenden Gespräch so auf den Punkt: „Die Aufträge laufen jetzt schlanker durch“.

Die Implementierung einer SAP-Schnittstelle an den Web-Shop für Drucksachen gehört heute zu den Standard-Anforderungen vieler Kunden. Heute, mehr als zwei Jahre nach der ersten Anbindung des Obility-Systems an ein SAP-System eines Kunden, dauert die Implementierung der SAP-Schnittstelle nur noch wenige Tage.

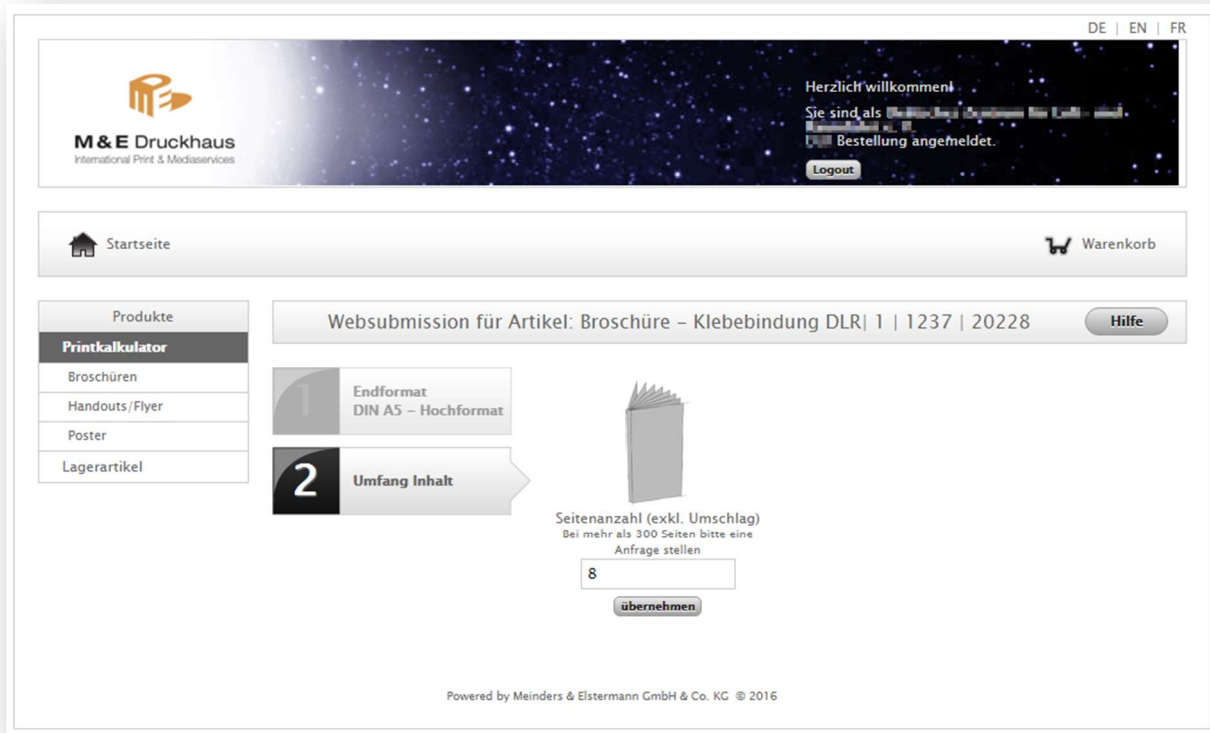


Abbildung 2: Im Webshop sind Druckartikel vorkonfiguriert und können von den Mitarbeitern ausgewählt werden. Die Bestellung wird aus dem SAP-System über die Schnittstelle endgültig ausgelöst.

Erweiterung des Webshop-Systems mit Schnittstellen ist erfolgskritisch

Für viele Auftragnehmer von Konzernen, ist die Erweiterbarkeit ihres Web-Shop-Systems erfolgskritisch. In diesem Fallbeispiel war die Anzahl der Bestellungen so stark gestiegen, dass die nachträgliche Freigabe im SAP-System für eine Drucksachen-Bestellung als suboptimaler Prozess massiv aufgefallen ist.

Obility ermöglichte zeitnah die Erweiterung des Shop-Systems mit der OCI-Schnittstelle an das SAP-System des Forschungs-zentrums. Die Erweiterung wurde schrittweise eingeführt. Obility unterstützte die Implementierung mit eigenen Mitarbeitern vor Ort, um Fragen zu beantworten und eine fehlerfreie Inbetriebnahme zu sichern.

Der Webshop-Betreiber hat sich mit der Erweiterung mehr Umsatz gesichert

Mit der Einführung der Schnittstelle sicherte sich der Lieferant nach und nach Zusatzgeschäft mit einer größeren Palette von Drucksachen. Das Medienhaus muss sich um diese Aufträge immer wieder neu bewerben, denn das Forschungsunternehmen muss Aufträge öffentlich ausschreiben.

Wenn Herr Landwehr die Umsätze des Medienhauses mit seinem Großkunden summiert, dann kommt er mittlerweile auf eine höhere Summe, als vor der Implementierung der SAP-Schnittstelle.

OBILITY - einfach **Business einfach** machen.

Obility entwickelt Software, die das Business seiner Kunden einfacher macht. Unternehmen verbessern mit Obility die Zusammenarbeit mit ihren Kunden und machen gleichzeitig die eigene Arbeit effizienter: **Mehr Umsatz + weniger Kosten = höhere Profitabilität.**

Obility ist Spezialist für die Digitalisierung und Optimierung kaufmännischer Prozesse. Seit mehr als 15 Jahren realisieren wir E-Commerce und E-Business Systeme und automatisieren Geschäftsprozesse. Unser Team in Koblenz und Karlsruhe besteht aus 30 IT-Experten, Software-Entwicklern und kaufmännischen Beratern, und für unsere Print-Lösungen aus erfahrenen Druck-Spezialisten. Im Dialog mit unseren Kunden entwickeln wir unsere Anwendungen ständig weiter und optimieren durch Branchenkompetenz den Kundennutzen kontinuierlich.

Obility ist eine web- und browserbasierte Business Software, mit der Unternehmen die Effektivität und die Effizienz ihrer Prozesse signifikant steigern. Unsere Kunden setzen Obility zur Optimierung externer und interner Geschäfts-, Kommunikations- und Transaktionsprozesse ein.

Die Obility-Werkzeuge bauen auf 4 Säulen auf:

1. OBILITY E-COMMERCE

Mit Shopsystemen, B2B-Plattformen und Auftragsschnittstellen auf Basis von Obility helfen Unternehmen ihren Kunden, die Beschaffungsprozesse zu vereinfachen und die Zusammenarbeit zu optimieren.

2. OBILITY MANAGEMENT

Obility stellt alle relevanten Funktionen für die kaufmännische Abwicklung und zur Auswertung der Daten als responsive, browser- und cloudbasierte Anwendungen zur Verfügung. So wird die Geschäftsabwicklung zeit-, orts- und geräteunabhängig.

3. OBILITY AUTOMATION

Durch die Prozess- und Aufgaben-Steuerung sparen alle Abteilungen wertvolle Zeit. Sie automatisieren die Geschäftsprozesse und optimieren die Arbeitsabläufe. Der Betrieb wird effektiver und das Unternehmen spart Kosten pro Auftrag.

4. OBILITY INTEGRATION

Durch seine offenen Schnittstellen integriert sich Obility mit hoher Flexibilität nahtlos in die Systemlandschaft seiner Kunden. So schöpfen Obility-Kunden den Nutzen unterschiedlichster Systeme in vollem Umfang aus und steigern ihren Gewinn.

KONTAKT

OBILITY GMBH

Niederberger Höhe 14b
56077 Koblenz
Tel. +49 (0) 261-500 813-0

Email info@obility.de
Web www.obility.de