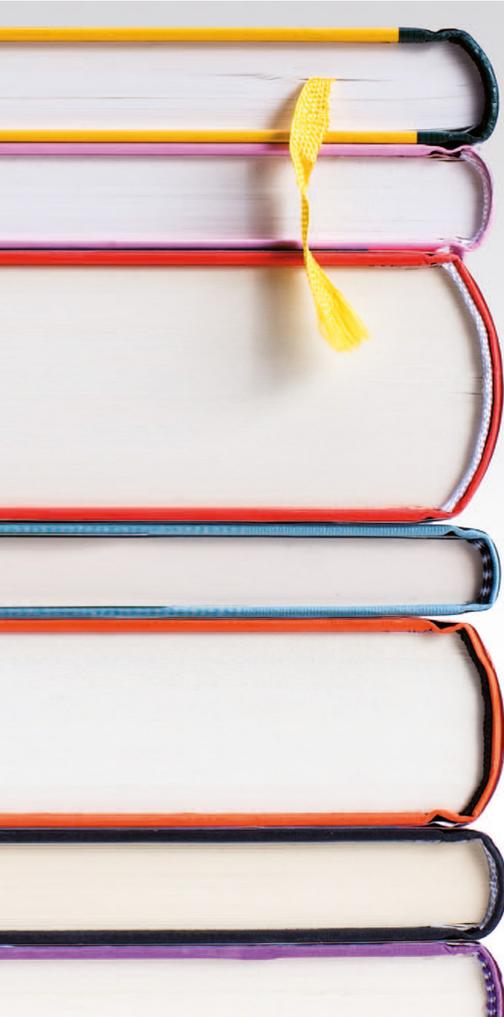


Portalintegration bei Springer

Case Study



Den Sprung gewagt: Portalintegration bei Springer

Für den Online-Vertrieb seiner Bücher nutzt Springer, weltweit führender Wissenschaftsverlag für Bücher, Zeitschriften und Online-Medien, ein SAP-fremdes Portal. Hier können sich Buchhändler einloggen und die gewünschten Produkte suchen, bestellen sowie bereits getätigte Bestellungen einsehen. Die Krux: Zwischen Portal und SAP ERP-System bestand bislang keine direkte Verbin-

dung, sondern lediglich eine filebasierte Schnittstelle. Diese erwies sich als fehleranfällig sowie wenig effizient und benutzerfreundlich: Aufträge wurden zum Teil nicht korrekt in das ERP-System übertragen, Korrekturen und Preiseintragungen mussten manuell vorgenommen werden und Portalbenutzer erhielten keine genauen Informationen zur Verfügbarkeit der gewünschten Produkte.



Short Facts

Unternehmen:	Springer Science+Business Media
Branche:	Verlagswesen
Mitarbeiter:	5.500
Umsatz:	866 Millionen Euro
Lösungen:	SAP E-Commerce



Aufgabe

Eine völlige Ablösung des bestehenden Portals kam für Springer dennoch nicht in Frage. Der Aufwand, die zahlreichen, über die Jahre gewachsenen Zusatzfunktionen in SAP E-Commerce zu überführen, wäre dem Unternehmen zu groß gewesen. Springer entschloss sich daher für eine schlanke Lösung: für die Kopplung des Portals und des SAP

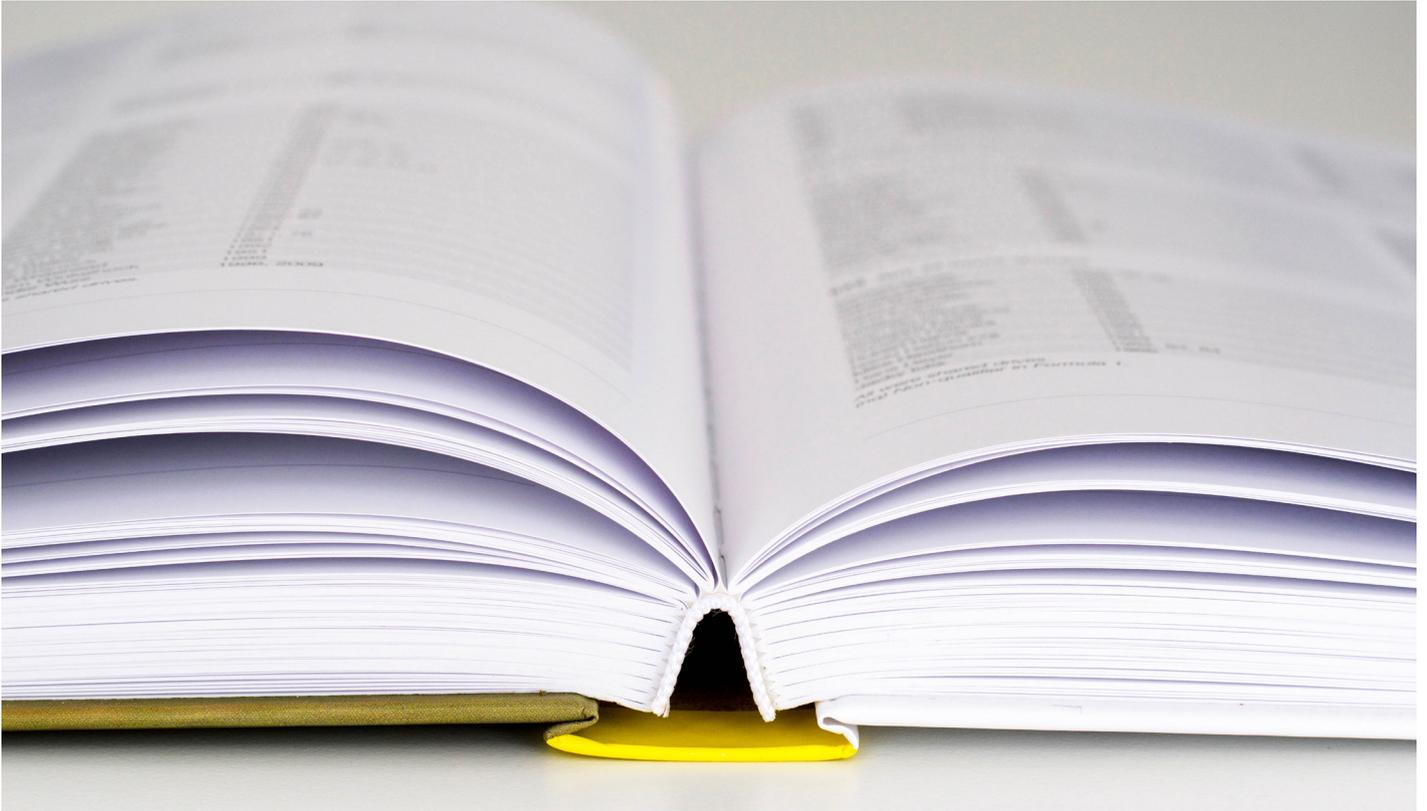
ERP-Systems mittels SAP E-Commerce und die Integration der Webshop-Funktionen in das ERP-System. Aufträge können somit in Echtzeit direkt in das SAP ERP-System eingeschrieben und von dort ausgelesen werden. Auch Preis- und Verfügbarkeitsdaten werden aus dem SAP-System gezogen und stehen stets aktuell zur Verfügung.

Herausforderungen

- Herstellung einer Verbindung zwischen dem bestehenden Portal und dem ERP-System mittels SAP E-Commerce
- Integration der Webshop-Funktionen in das SAP ERP-System
 - Unterstützung verlagsspezifischer, kundenindividueller ERP-Funktionen wie z.B. Print-on-Demand (Produktion von Druckerzeugnissen erst unmittelbar nach der Bestellung)
 - Performance-Optimierungen an vorhandenen Shop-Funktionen (z.B. der Vorgangssuche)
 - Komplexe Preisfindung mit Anzeige kundenspezifischer Preiskonditionen

Nutzen

- Erhaltung der gewohnten Benutzeroberfläche
- Erhöhung der Effizienz und Benutzerfreundlichkeit des Portals, Verringerung des Pflegeaufwands, Beseitigung der Fehleranfälligkeit:
 - Aufträge werden automatisch und in Echtzeit in das SAP ERP-System eingeschrieben und von dort ausgelesen.
 - Preis- und Verfügbarkeitsdaten werden direkt aus dem SAP-System gezogen.
 - Kunden haben somit Zugriff auf aktuellste Informationen zu Auftragsstatus, Verfügbarkeiten und Preisen.
 - Für Springer reduziert sich der Aufwand für Pflege und Wartung der Schnittstelle sowie für manuelle Pflegemaßnahmen auf ein Minimum.



Erfolgsfaktoren

- Tiefgehendes Know-how und langjährige Erfahrung im Bereich E-Business
- Schaffung eines innovativen Lösungsansatzes für kosten- und nutzenoptimale Ergebnisse
- Die schnelle und erfolgreiche Umsetzung eines Lösungs-Prototypen im Vorfeld des Projekts erleichterte und beschleunigte die Entscheidungsfindung bei Springerscher Preiskonditionen

Technologien

- SAP ERP
- SAP WebAS Java
- SAP E-Commerce

[Die Projektergebnisse sprechen für sich: Durch die Integration unseres bestehenden Webshops in SAP ERP mit Hilfe von SAP E-Commerce profitieren wir von durchgängigen Prozessen, wesentlichen Arbeitserleichterungen sowie einer immer und überall einheitlichen Sicht auf Angebote und Aufträge.]

Georg Nold, IT Director ePlatform Software Development, Springer Science+Business Media Deutschland GmbH

Springer Science+Business Media

Der internationale Verlag für Bücher, Zeitschriften und Online-Medien mit Hauptsitz in Berlin ist der weltweit zweitgrößte Verlag im Bereich Wissenschaft, Technik und Medizin. Auch auf den Gebieten Mathematik und Informatik, Biomedizin und Lebenswissenschaften, Geisteswissenschaften, Wirtschaftswissenschaften, Managementthemen, Technik und Architektur besetzt das Unternehmen eine bedeutende Position. Mit weltweit mehr als 5.500 Mitarbeitern erwirtschaftet Springer Science+Business Media S.A einen jährlichen Umsatz von etwa 866 Mio. Euro.



Sybit

Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als SAP Platinum Partner und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden. Mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 200 Mitarbeiter. Über 300 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Expertise des SAP-Beratungshauses.

Haben Sie noch Fragen? Wir freuen uns über Ihre Kontaktanfrage!



Jennifer Bertsche
 Inside Sales Executive
 +49 (0)7732 9508-2000
 sales@sybit.de

Sybit GmbH
 St.-Johannis-Str. 1-5
 78315 Radolfzell
 www.sybit.de

Wir unterstützen Sie gerne, sowohl bei den ersten Schritten vor einem Projektstart als auch bei Einführung, Integration, Schulung und Wartung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – für ein erfolgreiches Projekt.



Stand: 20.11.2017

Bildnachweise:
 Springer Science+Business Media