



© ARTDECO

# ARTDECO

Digitalisierung mit SEEBURGER Business Integration Suite

## Globaler Erfolg durch innovative Markenkonzeppte und individuelle Vertriebsstrategien

Ein stetiger Ausbau der Vertriebskanäle, des Produktsortiments sowie der internationalen Präsenz führte ARTDECO schon früh zu weltweitem Erfolg. Als bewährter Partner unterstützt SEEBURGER seit vielen Jahren die Digitalisierungsinitiativen des Unternehmens.

### Digitalisierte Vertriebswege für das internationale Business

Bereits im Jahr 2000 stellte ARTDECO auf elektronische Bestellwege um und führte EDI international mit SEEBURGER ein. Frühzeitig wurden so die Vertriebskanäle mit dem Einzelhandel und namhaften Drogeriemärkten digitalisiert sowie zahlreiche kleinere Parfümerien angebunden. Der ARTDECO-Außendienst arbeitet mit Tablets und einer Bestellsoftware, die per SOAP Webservices Ad hoc-Aufträge umsatzstarker B2B-Kunden an den SEEBURGER BIS übermittelt und als IDocs in ein modernisiertes SAP S/4HANA integriert.

### B2B- & B2C-Onlineshop-Integration intensiviert Kundenbindung

Um das Auslandsgeschäft weiter auszubauen und um gleichzeitig Endkunden zu ermöglichen, 24/7 direkt beim Hersteller einzukaufen, entschied sich ARTDECO 2014 für den Aufbau eigener Onlineshops. Die Herausforderungen der Shop-Integration an die vorhandene SAP-Umgebung wurden hier wiederum von SEEBURGER gelöst. Mit dem Launch des ARTDECO-Onlineshops – sowohl als B2B- als auch B2C-Shop – steigert das Unternehmen seitdem die Kundenbindung und erweitert bis heute das internationale B2B-Geschäft auf weitere 40 Länder.

### Über ARTDECO

Die ARTDECO cosmetic Group ist in der Kosmetikbranche eine der erfolgreichsten Unternehmensgruppen des deutschen Mittelstands und uneingeschränkter Marktführer im deutschen Fachhandel. Mit den Marken ARTDECO, BeYu, Make-up Factory, ANNY, MISSLYN, American Nails und Malu Wilz zählt ARTDECO zu den führenden Anbietern im selektiven Markt. Vor über 30 Jahren von Helmut Baurecht gegründet vertreibt das Unternehmen heute sein einzigartiges Markenkonzeppt in 78 Ländern über 8.000 Kosmetikinstitute, 7.800 Parfümerien, 500 führende Kaufhäuser und 100 Duty Free Shops.

[www.artdeco.de](http://www.artdeco.de)

„*Marken benötigen individuelle Vertriebsstrategien für ihren Erfolg. Die SEEBURGER Business Integration Suite mit ihren passgenauen Technologien zur EDI- als auch API/EAI-Integration unterstützt alle diese sicher, effizient und zuverlässig.*“

Gottwald Meister, IT/EDV-Manager,  
ARTDECO cosmetic GmbH

## SEEBURGER Business Integration Suite als Basis aller individuellen Marken- und Vertriebsstrategien

Die ARTDECO-Gruppe besticht durch ihr außergewöhnliches Markenkonzept und ihre individuellen und teils exklusiven Vertriebsstrategien. Als zentrale Daten-drehscheibe zur Integration aller digitalen Vertriebskanäle (Omnichannel-Integration) dient hierbei die SEEBURGER Business Integration Suite. So werden beispielsweise die Aufträge der B2B- und B2C-Kunden des ARTDECO-Onlineshops klassisch über den SEEBURGER BIS in SAP S/4HANA integriert, täglich über Sales Reports kontrolliert über Fulfillment by Amazon (FBA) an End- und Handelskunden ausgeliefert. Die Anbindung des Magento-Shops ist per BIS API/EAI Solution und AS2 Connect realisiert. Retouren werden über XML in SAP aktualisiert. Die Marke Malu Wilz gehört zum Luxussegment und wird mittels angebundener Logistiker ausschließlich über autorisierte Parfümerien vertrieben. Die Integration in SAP ist in Echtzeit per BIS API/EAI Solution über XML umgesetzt.

### Vorteile an die Omnichannel-Integration mit BIS

- Digitalisierte Auftragsabwicklung weltweit mit allen größeren Handelspartnern per SEEBURGER BIS
- Zentrale Integration von bspw. Kunden- und Bestelldaten ins ERP
- Effiziente Überwachung und Monitoring der Warenflüsse
- Individuelle B2B-Kunden-Preiskalkulation mit Rabattstaffelung auf Debitorenebene durch Extrakt aus SAP S/4HANA
- Anbindung von Amazon FBA als Fulfillment-Provider
- Elektronische Retourenverbuchung durch nahtlose SAP S/4HANA-Integration
- Tablet-Commerce-Integration zur Anbindung lokaler Geschäftspartner für Ad hoc-Auftragsübermittlung
- Anbindung weiterer Systeme, wie beispielsweise ein PIM Cloud-System zur Multi-Language-Fähigkeit des Webshops

### Nutzen für ARTDECO

#### Eine zentrale Plattform für alle Vertriebsprozesse; sicher, stabil und effizient

- Zielgruppengerechte Bedienung paralleler Absatzkanäle
- Schnelle Auslandsexpansion durch einfache Geschäftsabwicklung via B2B-Webshop
- B2C-Shop schafft Onlineshopping-Erlebnis und erhöht Kundenbindung
- Zentrale Steuerung und Monitoring aller Order- und Retourenprozesse

#### Gerüstet für die digitale Zukunft

- Schnelle Realisierung weiterer individueller Markenstrategien
- Flexibilität bei der Integration neuer Shops, Partner, Märkte etc.
- Schnelle Vernetzung mit Kanälen, Kunden, Zulieferern weltweit
- Künftige Nutzung zur Lieferantenanbindung

Abbildung:  
Die SEEBURGER Business Integration Suite als zentrale Plattform für ganzheitlichen digitalen Commerce

