



© PneuHage



SEEBURGER Business Integration Suite

Das Rad für die Digitalisierung

Seit 2002 ist die SEEBURGER Business Integration Suite (BIS) zentraler Baustein der IT-Infrastruktur von PneuHage. Als Dreh- und Angelpunkt beim Verkauf von mehr als 3 Mio. Reifen und 600.000 Alufelgen pro Jahr steuert die zentrale Datendrehscheibe die damit einhergehenden Prozesse über alle Märkte und Absatzkanäle hinweg. Komplett intern administriert wickelt der BIS rund 330 aktiv überwachte interne Schnittstellen und ca. 2,5 Mio. Datentransfers p. a. ab.

Erfolgreicher E-Commerce mit dem SEEBURGER BIS API/EAI-Management

Zu den Vertriebswegen zählen neben dem klassischen EDI-Business mit ca. 4.200 angebundenen Partnern der Direktverkauf in mehr als 160 Filialen, über 500 selbstständige Vertriebspartner, mehr als 50 nationale und internationale Online-Branchenportale sowie der eigene Webshop.

Mit dem Einstieg von PneuHage in den Online-Handel hat sich der B2B-Webshop der Interpneu als stärkster Absatzkanal entwickelt. Die meisten Online-Bestellungen werden hierüber abgewickelt. Auch die Filialen nutzen den Shop. Suchmaschinen sowie diverse Vergleichsportale verlinken auf das gesamte Sortiment. Die weiteren Bestellungen erreichen das Unternehmen über diverse Branchenportale und EDI.

Sowohl der PneuHage-Online Shop als auch die Online-Marktplätze sind über die BIS API/EAI Solution nahtlos an SAP® angebunden. Preis- und Produktdaten werden dabei automatisch aktualisiert und Bestellungen sowie Kundendaten synchronisiert. Auslieferungen werden innerhalb eines Tages angestoßen, Auftrags-, Lieferscheine und Trackingdaten dabei übergeben. Der Abgleich der Bestände erfolgt zentral über die Business Integration Suite.

Für die Produktauswahl steht über alle Vertriebswege der PneuHage-Räderkonfigurator zur Verfügung. Mit über 4 Mio. Anbaukombinationen „Fahrzeug-Felge“ zeigt dieser alle für einen Fahrzeugtyp passenden Reifen und Felgen an. Diese Zuordnungen werden über den BIS mit aktuellen Bestands- und Preisinformationen versorgt, in Echtzeit wiedergegeben und mit passenden Bilddateien zur Anzeige gebracht.

Über PneuHage

Die Unternehmensgruppe PneuHage ist mit den Firmen PneuHage Reifendienste, Erhardt Reifen + Autoservice und First Stop im Einzelhandel sowie mit Interpneu im Großhandel tätig. 1953 gegründet verkauft PneuHage heute über 3 Mio. Reifen und über 600.000 Alufelgen p. a. und zählt mit einem Jahresumsatz von mehr als 400 Mio. Euro, 162 eigenen Filialen und 540 Vertriebspartnern, zu den führenden Reifen- und Felgenhandelsunternehmen in Deutschland.

www.pneuhage.com

Nutzen für PneuHage

- Eine zentrale Lösung für vielfältige Integrationsanforderungen im E-Business
- Hoch performant, auch bei extremen Saisonspitzen
- Plausibilitätsprüfungen in Echtzeit aus Millionen von Produktkombinationen
- Sicheres und bewährtes System
- Nachvollziehbarkeit und Kontrolle beim Datentransfer
- Flexibilität im Hinblick auf neue Anwendungsszenarien
- Kombinierte Lösung für klassisches EDI- und Online-Vertriebskanäle

Stabiler und nachvollziehbar Datenaustausch

Datentransfer, -kontrolle und -überwachung von Produkt- und Bestandsinformationen erfolgen dabei stets über den BIS. Die hoch performante, zentrale Lösung versetzt Pneuhage in die Lage, auch in extremen Saisonspitzen einen sehr schnellen Lieferservice nachvollziehbar zu gewährleisten.

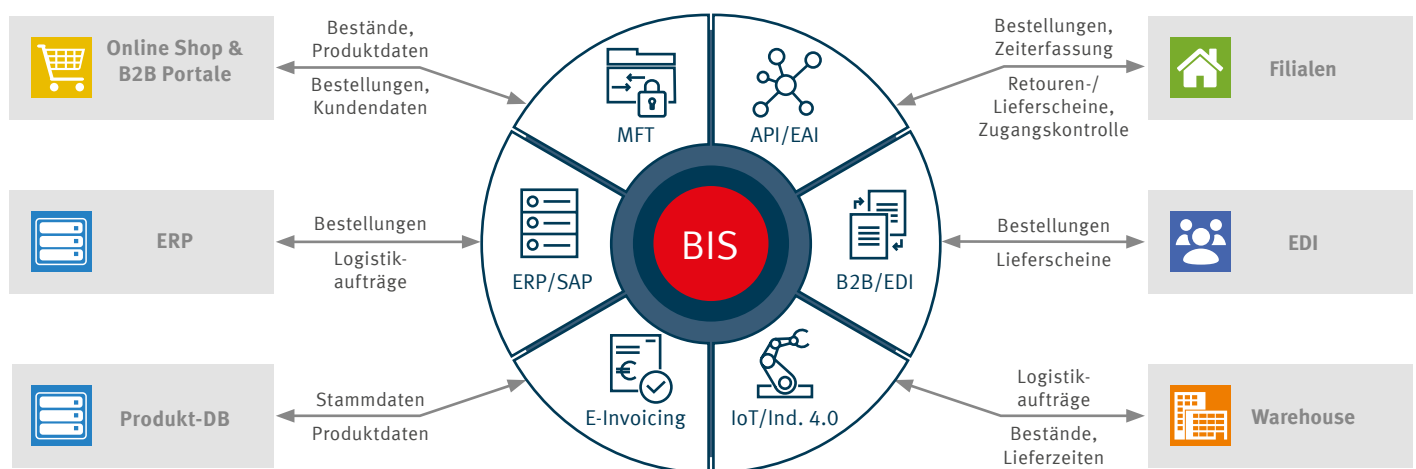
Fortschreitend digitalisierte Geschäftsprozesse

Der BIS steuert ebenso den EDI-Bestellprozess mit Lieferanten, d. h. die Abwicklung von Bestellungen, Bestellbestätigungen und Lieferscheinen sowie die Verarbeitung von über 100.000 EDI-Eingangsrechnungen p. a. Diese sowie die Papier- und PDF-Rechnungen werden künftig über die SEEBURGER Purchase-to-Pay-Lösung zentral in SAP abgewickelt. Auch Retouren werden über den BIS gesteuert und einem (Non-SAP-) Reklamationsmanagement zugeführt. Des Weiteren dient die Lösung zum vollautomatischen Abruf und zur Konvertierung der dezentralen Zeiterfassungs- und Zugangskontrolldaten in allen Niederlassungen in nahezu Echtzeit.

Geplante, zukünftige Einsatzszenarien

- Weitere Vernetzung lokaler Lager via Webservices für den Bestandsdatenabgleich
- Anbindung einer Kfz-Servicesoftware für verschiedene Kunden-Services in Echtzeit
- Erweiterung der Bestellfunktionalität aus SAP für kleinere Lieferanten
- Einführung von SEEBURGER Purchase-to-Pay für den zentralen Eingangsrechnungsbearbeitungsprozess

Die Business Integrations Suite als Rad für die Digitalisierung bei Pneuhage



„Die SEEBURGER Business Integration Suite – als geschäftskritisches System – nutzen wir als Rad für die Digitalisierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette.“

Die Funktionalität, Ausgereiftheit, Sicherheit und Systemperformance – auch bei extremen Saisonspitzen – überzeugen uns. Wir würden uns wieder für SEEBURGER BIS entscheiden.“

Ralf Brauer, Leiter IT & TK,
Pneuhage Management GmbH & Co. KG