SEEBURGER

Whitepaper | SEEBURGER Retail-Lösung

Digitalisierung des Einzelhandels: 5 Gründe für eine harmonisierte Vernetzung

Inhalt

Harmonisierte Vernetzung im Einzelhandel 3

Fünf Gründe für eine harmonisierte Vernetzung im Einzelhandel 4

Wichtige Erfolgsgeschichten – Elektronik-Einzelhändler 5

Wichtige Erfolgsgeschichten – Lebensmitteleinzelhändler 6

**Wichtige Erfolgsgeschichten –
Einzelhändler für Kleidung, Möbel und Dekoration** 7

Wie SEEBURGER dem Einzelhandel hilft 8

SEEBURGER – Warum wir anders sind 9

Über SEEBURGER 9

Harmonisierte Vernetzung im Einzelhandel

Heutzutage erwarten Verbraucher von Einzelhändlern, dass sie sofort über die Verfügbarkeit von Artikeln, den Bestellstatus und den Versand informiert werden. Gleichzeitig sollen ihre Daten natürlich während des gesamten Einkaufserlebnisses geschützt werden. Im Falle von harmonisierter Vernetzung im Einzelhandel sind alle Verkaufskanäle nahtlos integriert. Auf diese Weise werden Echtzeit-Datentransfers (APIs) für Verbraucher, Batch-Daten-Übertragungen zu und von Lieferanten (EDI) sowie die ERP-Integration über eine einheitliche Plattform, die den kontinuierlichen Datenfluss sicherstellt, ermöglicht.

Die richtige Integrationslösung harmonisiert die EDI- Verbindungen, die Ihre Vertriebszentren und Lagerbestände verwalten, und die API-Verbindungen, mit denen Ihre Kunden alles andere entlang des gesamten Kaufprozesses erledigen können:

+ Produkte suchen

+ Produkte bewerten

+ Produkte kaufen

+ Echtzeit-Benachrichtigungen über Rabatte, Treuepunkte und Produktkäufe erhalten

+ Zustellungsart auswählen – Lieferung nach Hause oder Abholung im Geschäft

Harmonisierte Vernetzung im Einzelhandel und die Gewährleistung einer konsistenten, ununterbrochenen API- und EDI-Integration fördert die Loyalität und das Markenbewusstsein. Das ist es, worum es bei einem harmonisierten Einzelhandelserlebnis geht!

Fünf Gründe für eine harmonisierte Vernetzung im Einzelhandel

01 Erhöhen Sie die Echtzeit-Transparenz entlang Ihrer Lieferkette

+ Stellen Sie sicher, dass Ihre Mengenangaben online mit Ihren Lager- und Ladenbeständen übereinstimmen.
+ Erhalten Sie eine stets aktuelle Übersicht über Bestände und Bewegung von Waren

02 Reduzieren Sie Ihre Kosten

+ Steigern Sie die Effizienz durch Automatisierung, verringern Sie die Abhängigkeit von manueller Verarbeitung und erhöhen Sie dadurch die Reaktionszeiten.
+ Verringern Sie den Warenschwund im Einzelhandel und verhindern Sie Betrug durch mehr Echtzeit-Transparenz in Ihrem Bestand.

03 Erhöhen Sie die Datensicherheit

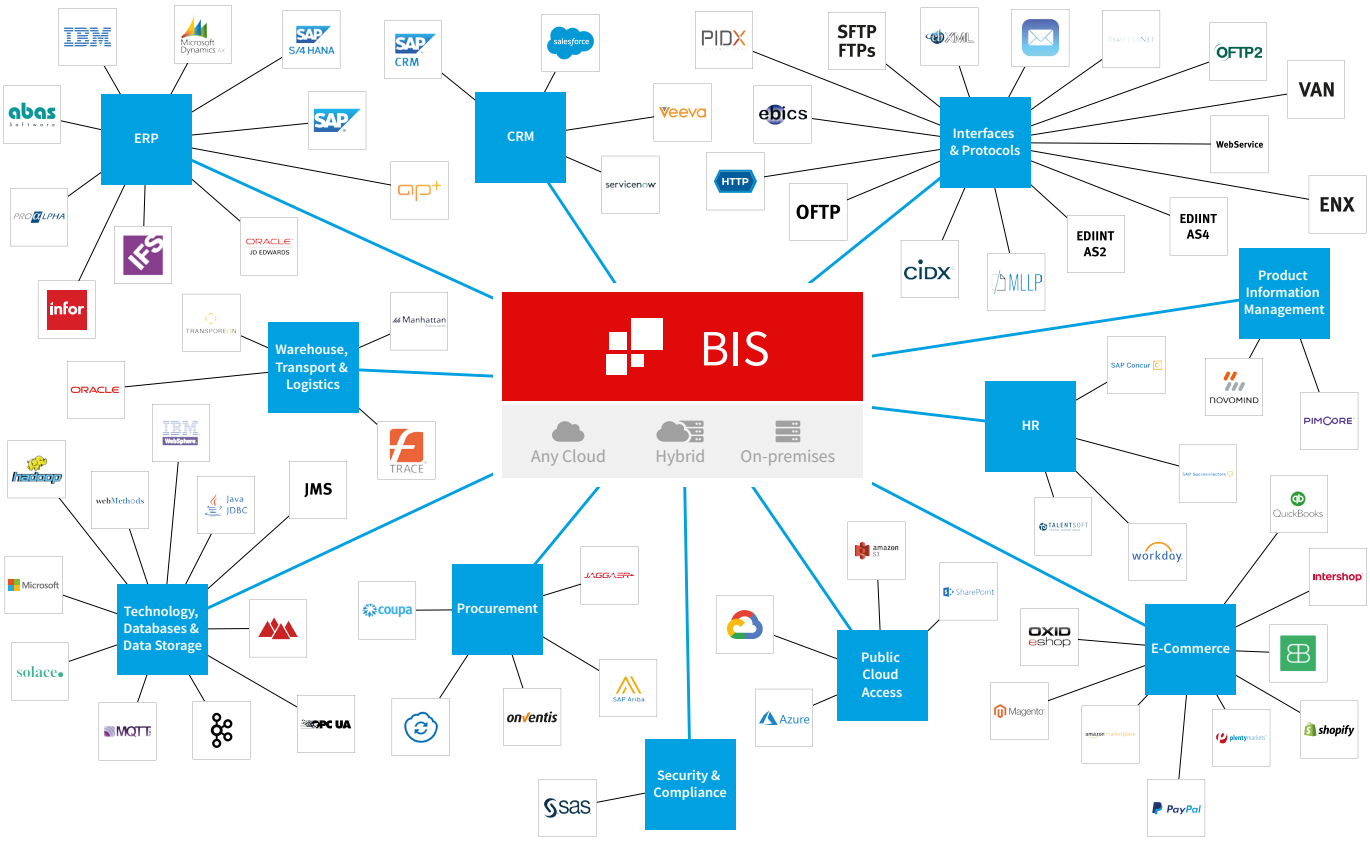
+ Gewährleisten Sie den sicheren, kontinuierlichen Datenfluss mit einer einzigen, einheitlichen Integrationsplattform. Auf diese Weise können Sie die Bedenken Ihrer Kunden hinsichtlich Datenerfassung und Datenschutzverletzungen ausräumen und so mehr Vertrauen aufbauen.

04 Optimieren Sie die gesamte Customer Journey

+ Integrieren Sie wichtige Einzelhandelsanwendungen und -systeme für eine vernetzte Customer Journey – von der Online-Bestellung über die Abwicklung im Geschäft bis hin zur Einlösung von Prämien und personalisierten Angeboten.
+ Nutzen Sie Datenanalysen von vernetzten Geräten, um Einblicke in Kundenpräferenzen und Kaufgewohnheiten zu erhalten, damit Sie das Kundenerlebnis effektiv verbessern, die Kundenbindung erhöhen und neue Produkte schneller vermarkten können.

05 Schaffen Sie eine zukunftssichere Architektur

+ Entscheiden Sie sich für eine zuverlässige und skalierbare hybride Integrationsplattform, die ein konsistentes und störungsfreies Einkaufserlebnis gewährleistet – jetzt und in Zukunft, denn das Kaufverhalten der Verbraucher wird sich stetig weiterentwickeln.
+ Nutzen Sie Konnektoren, um Ihre Integrationen voranzutreiben. Keine Reibungspunkte im bestehenden System mehr, dafür nahtloser Kundenkontakt. So begeistern Sie Ihre Kunden und stärken die Markentreue.



Wichtige Erfolgsgeschichten – Elektronik-Einzelhändler

Ein großer Elektronikhändler hatte versäumt, sich auf die digitale Transformation zu fokussieren. Die Folge war, dass viele seiner Kunden ihre Einkäufe online bei E-Tailern tätigten.

Herausforderung

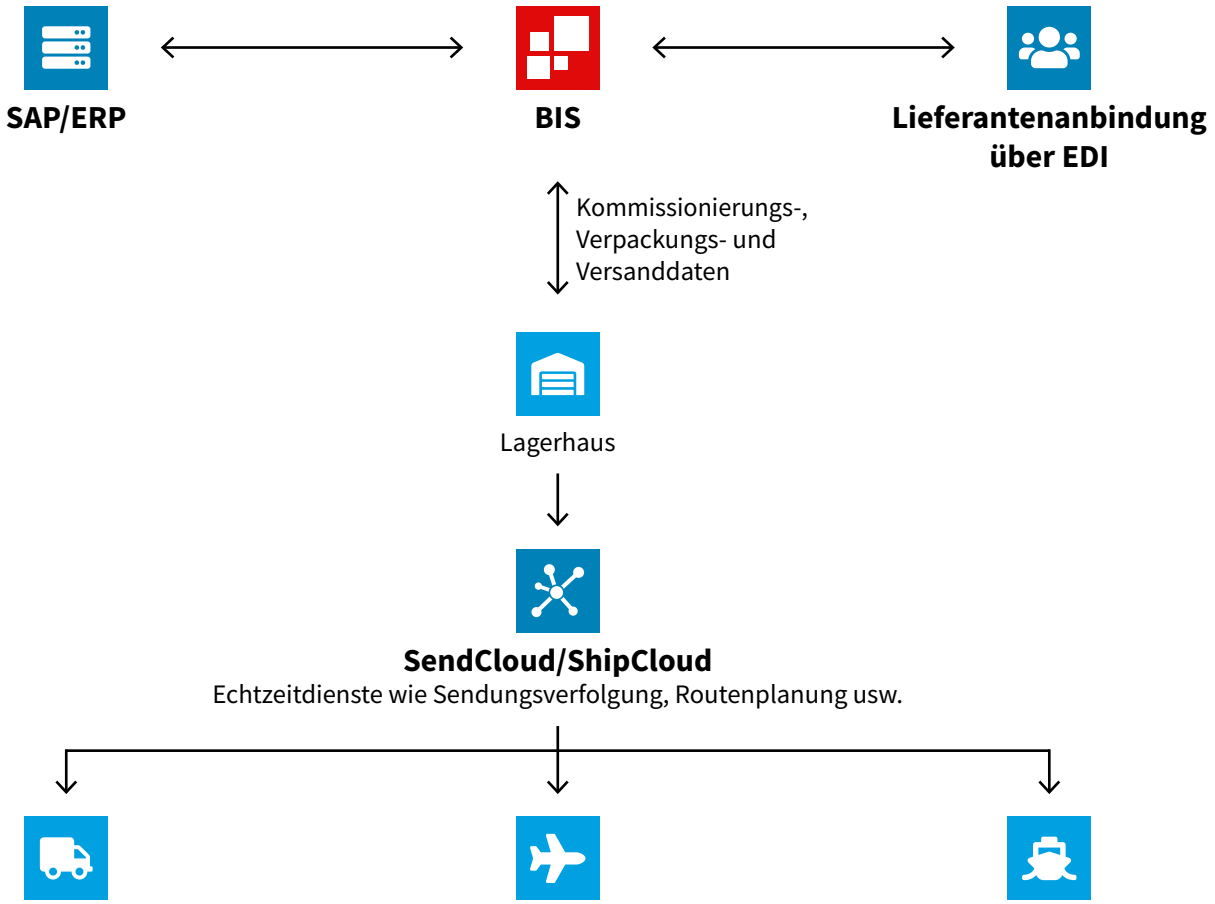
Die vorhandene B2B/EDI-Lösung des Elektronikeinzelhändlers war instabil, kostspielig in der Wartung, nutzte veraltete Produkte und war zu stark auf kundenspezifischen Code angewiesen. Außerdem war die MFT-Funktionalität über mehrere Plattformen verteilt und schwer zu verwalten.

Der Einzelhändler benötigte zwei Monate, um einen neuen Lieferanten einzubinden. Das führte zu erhöhten Pufferbeständen und verfehlten Service-Level-Zielen.

Lösung und Vorteile

Um das künftige Wachstum und die Anforderungen des digitalen Fulfillments zu unterstützen, entschied sich das Handelsunternehmen für die SEEBURGER Business Integration Suite (BIS) Plattform, um alle alten EDI-, B2B- und MFT-Anwendungen zu ersetzen und eine automatisierte Lösung für das Onboarding von Lieferanten zu implementieren. Die BIS Plattform ermöglichte es dem Unternehmen:

+ Standardisierung von EDI auf einer modularen Plattform eines einzigen Anbieters
+ Verkürzung der Einarbeitungszeit für Lieferanten von zwei Monaten auf weniger als eine Woche
+ Eliminierung der Kosten für die Wartung von kundenspezifischem Code
+ Konsolidierung der MFT-Funktionen in einer flexiblen Integrationsplattform
+ Implementierung einer Auftragsvalidierung zur Steigerung des direkten Geschäftswerts durch größere Transparenz, Echtzeitüberwachung, Workflow-Management und effiziente Onboarding-Praktiken
+ Effiziente Integration von Geschäftsanwendungen



Wichtige Erfolgsgeschichten – Lebensmitteleinzelhändler

Ein großer europäischer Lebensmitteleinzel- und -großhändler mit Tausenden von Geschäften und Zehntausenden von Mitarbeitern verfügt über ein riesiges Netz von Partnern, Lieferanten und Kunden innerhalb seines Ökosystems. Dies erfordert eine Vielzahl von Kommunikations- und Integrationsmustern, auf die sich der Einzelhändler bei Logistik, Inventar und vielem mehr verlässt.

Herausforderung

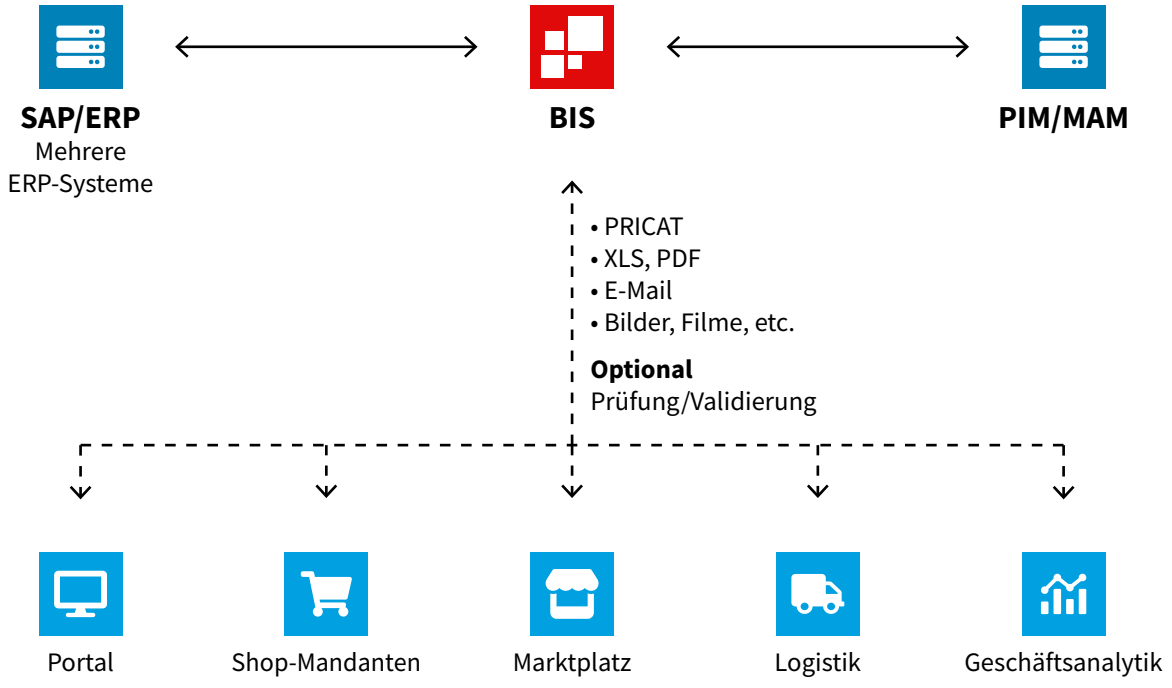
Das Einzelhandelsunternehmen setzte die BIS Plattform bereits vor mehr als zehn Jahren für einige seiner Integrationen ein und hat seitdem strategisch immer mehr Integrationen auf die Plattform verlagert, sowohl in der Cloud als auch on-Premises. Das Unternehmen hatte mehrere andere Integrationslösungen im Einsatz, darunter eine, die komplex und teuer in der Wartung und Nutzung war.

Als der Einzelhändler ein Problem mit einem wichtigen Teil dieser Lösung hatte, benötigte er eine individuelle Lösung, die das Softwareunternehmen nicht anbieten konnte. Das Einzelhandelsunternehmen musste eine andere Lösung finden.

Lösung und Vorteile

Das Handelsunternehmen entschied sich für SEEBURGER, um die Lösung zu ersetzen. Es war ein langfristiges Projekt mit mehreren SEEBURGER-Consultants vor Ort für die Migration. Jetzt läuft die gesamte Kommunikation über die BIS Plattform, und BIS übernimmt die Synchronisation der Unternehmenswebsite. Mit der BIS kann der Einzelhändler:

+ eine einzige Plattform für alle Integrationen mithilfe ihrer MFT-, B2B/EDI-, EAI/A2A-, API-, IIoT- und Automatisierungsfunktionen sowie E-Invoicing-Lösungen nutzen
+ Kosten für Wartung und Ressourcen sparen
+ sich auf eine Plattform für die Kommunikation mit Partnern, Schwesterunternehmen und Filialen verlassen
+ mit dem Wachstum des Unternehmens weiter skalieren



Wichtige Erfolgsgeschichten – Einzelhändler für Kleidung, Möbel und Dekoration

Mit mehr als 5.000 Filialen und mehreren Marken rund um den Globus ist dieser Einzelhändler für Bekleidung, Möbel und Dekoration sowohl online als auch vor Ort stark vertreten und legt einen Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit. Das Einzelhandelsunternehmen nutzt die Managed-File-Transfer- und B2B-Leistungen von SEEBURGER bereits seit mehreren Jahren und hat bereits Tausende von Integrationen in Anwendungen, Filialen sowie mit Partnern und Kunden vorgenommen.

Herausforderung

Als zufriedener Kunde, der bereits die Funktionen der BIS Plattform nutzt, kam das Unternehmen zu uns, als es Hilfe beim Austausch von Zolldaten benötigte. Das Unternehmen nutzte eine Konkurrenzlösung, um alle Zolldaten zu verwalten, die für den Versand von Waren in verschiedene europäische Länder erforderlich sind. Wenn es ein Problem mit den Daten gab, saß das Schiff oder der Lkw, das bzw. der versuchte, die Grenze zu einem anderen Land zu überqueren, stunden- oder sogar tagelang an der Grenze fest, bis die Ursache des Problems gefunden und behoben war, Änderungen gesendet werden und die Waren den Zoll passieren konnten.

Diese Art von Verzögerungen kann kostspielig sein, denn wenn die Waren nicht wie erwartet ankommen, können Produktionspläne durcheinandergeraten und Umsatzprognosen verfehlt werden.

Lösung und Vorteile

Durch den Einsatz der BIS Plattform kann der Einzelhändler:

+ eine einzige Lösung für die Integration von MFT und B2B/EDI nutzen
+ immer auf dem aktuellen Stand der Zollanforderungen pro Land bleiben
+ sich auf den schnellen, zuverlässigen Service von SEEBURGER verlassen
+ sicherstellen, dass die Waren zur richtigen Zeit am richtigen Ort eintreffen

Connect **Automate** **Innovate**

Eine Integrationsplattform ist der Schlüssel zur Harmonisierung komplexer Vernetzungen zwischen Clouds, Anwendungen und Menschen.

Profitieren Sie von der Sicherheit und Flexibilität einer der skalierbarsten Integrationsplattform der Welt, der BIS Plattform, und konzentrieren Sie sich darauf, Ihre Kunden während ihrer gesamten Retail Journey zu begeistern.

Wie SEEBURGER dem Einzelhandel hilft

Herausforderung für den Einzelhandel	Lösung	Ergebnisse
Transparenz in Echtzeit über den Bestand an mehreren Standorten.	Integration von Echtzeit-Datentransfers (APIs) und Batch-Datentransfers zu und von Lieferanten (EDI), zusätzlich zur ERP-Integration (SAP, Oracle, Infor, etc.), in einer einheitlichen Plattform, die den kontinuierlichen Fluss von Kundendaten sicherstellt.	Synchronisierte Bestands- und Produktinformationen in Echtzeit sorgen für Genauigkeit über alle Vertriebskanäle hinweg.
Verbindung der Einzelhandelskette von Anfang bis Ende bei gleichzeitiger Sicherung der Kundendaten über mehrere Vertriebskanäle.	Integration von Lager, Logistik, ERP und CRM sowie Ihrer Online-Shops und Ladengeschäfte.	Konsistente, unterbrechungsfreie und sichere Kommunikation schafft ein vertrauenswürdiges Einzelhandelserlebnis, das Markenbewusstsein und Kundentreue stärkt.
Entwicklung einer erfolgreichen Strategie für die Vernetzung neuer und bestehender Systeme on-Premises, in der Cloud oder einer Kombination aus beidem.	Integration der wichtigsten Einzelhandelsanwendungen und Altsysteme in eine hybride Integrationsplattform, die eine Vielzahl von Backend-Systemen (Lager, Auftragsverwaltung und Fulfillment) verbindet und B2B-, EDI-, API- und MFT-Dienste unterstützt.	Greifen Sie überall und in Echtzeit auf alle Ihre Daten zu und erreichen Sie so maximale Prozesseffizienz, geschäftliche Flexibilität und weniger Wartungsaufwand.
Kostengünstige Migration in die Cloud.	Integration von Kerngeschäftsanwendungen und -diensten, die für den Betrieb in einer Cloud Ihrer Wahl, einschließlich AWS, Azure und GCP, ausgelegt sind und als iPaaS oder Fully Managed Service bereitgestellt werden, um den IT-Aufwand und die Kosten zu reduzieren.	Verbinden Sie alles schneller mit Plug-and-Play- Inhalten für ERPs, CRMs, Datenbanken und mehr, und beschleunigen Sie die Abwicklung Ihrer Transaktionen in der Cloud Ihrer Wahl.

SEEBURGER – Warum wir anders sind

Sichere Verbindungen. Automatisierte Prozesse. Agile Innovation. Entdecken Sie die Integrationsmöglichkeiten von SEEBURGER. Nutzen Sie das bewährte Know-how von SEEBURGER bei der Vernetzung und Integration der Wertschöpfungskette im Einzelhandel.

- Erreichen Sie Kunden über alle Einzelhandelskanäle
- Stellen Sie sicher, dass die Produkte immer vorrätig sind
- Personalisieren Sie das Kundenerlebnis
- Automatisieren Sie P2P-Prozesse
- Erhalten Sie Echtzeit-Transparenz in der Lieferkette

All dies ist mit den Omnichannel-Integrationsfunktionen der BIS Plattform möglich – in jeder Cloud-, Hybrid- oder On-Premise-Umgebung.

Die BIS Pltatform integriert alle Geschäftsprozesse in der Einzelhandelswertschöpfungskette, um die Produktverfügbarkeit und -transparenz zu gewährleisten, damit Sie Ihren Einzelhandelskunden das bieten können, was ihnen am wichtigsten ist.

Möchten Sie mehr über unsere Lösungen für den Einzelhandel erfahren?

> SEEBURGER Retail-Lösung

Über SEEBURGER

Eine zentrale Plattform, eine Experience, alle Integrationen, alle Bereitstellungsmodelle. Unsere BIS Plattform ermöglicht die nahtlose Vernetzung von Anwendungen, Menschen und Prozessen, ob in der Cloud, einer hybriden Umgebung oder on-Premises. Mit der cloudbasierten BIS Plattform sorgen Sie für ständige Verfügbarkeit von Produkten, personalisieren das Kundenerlebnis, automatisieren P2P-Prozesse und erhalten Echtzeit-Transparenz in der Lieferkette.

Seit 1986 in Familienbesitz, machen SEEBURGER heute über 1.200 Mitarbeiter weltweit stark. Über 14.000 Kunden vertrauen täglich auf Integrationskompetenz aus dem Hause SEEBURGER.

Geschrieben von:

Michael Kleinpoppen,
Key Account Manager

Michael Kleinpoppen verfügt über mehr als 20 Jahre Digitalisierungs-Know-How und ist seit 2008 Key Account Manager bei SEEBURGER. Er betreut deutsche CPG-Einzelhandelskunden mit Schwerpunkt auf Non-Food, Fashion und E-Commerce. In enger Zusammenarbeit mit Kunden und Interessenten bereichert und optimiert er deren Geschäftsmodelle mit innovativen digitalen Lösungen. Wenn Sie erfahren möchten, wie digitale Lösungen Ihr Geschäft transformieren können, kontaktieren Sie ihn gerne per E-Mail.

SEEBURGER

www.seeburger.com

Disclaimer
Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen. SEEBURGER erbringt mit dieser Veröffentlichung keine professionelle Dienstleistung, insbesondere keine rechtliche oder steuerliche Beratungsleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um unternehmerische Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten sie sich von einem qualifizierten Berater (z. B. Rechtsanwalt und/oder Steuerberater) in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen. Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und SEEBURGER haftet nicht oder ist nicht verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Informationen aus der Präsentation.

© SEEBURGER | DE 05/2024