

E2E Commerce im Einsatz bei **Nikon Europa**

Ganzheitliches Käuferlebnis für Händler und Kunden

Der Weltmarktführer für digitale Fotografie und Präzisionsoptik nutzt die E2E-Lösung als Datendrehscheibe für ein integriertes, harmonisiertes Käuferlebnis mit einer Sicht auf Kunden, Händler & Produkte.

Herausforderung

- Keine integrierte Sicht auf Kunden und Produkte
- Manueller Informationsaustausch mit Händlern
- SAP-System nicht für online Betrieb ausgelegt

Lösung

- Unified Retailing für B2B und B2C
- Eine Datendrehscheibe für alle Vertriebsprozesse
- Kernkomponenten in Nikon Hybrid Cloud

Vorteile

- Integriertes Käuferlebnis für Konsumenten & Händler
- Konsolidierte Kunden- und Produktinformationen
- Bestehendes SAP-System wiederverwendet

Resultate

- 40% weniger Integrationskosten
- SAP 5x schneller integriert
- Zeitliche Umsetzung immer gemäß Business Plan

“ 40% weniger Integrationskosten, SAP® 5x schneller integriert – und alles in Betrieb gemäß Business Plan.

– Laurent Christen
Head of Direct Sales, Nikon Europe BV



Über Nikon

Nikon wurde 1917 in Japan gegründet und ist mit 24'400 Mitarbeitern und über 10,7 Mrd. USD Umsatz der Weltmarktführer für digitale und Präzisionsoptik. Mit seiner preisgekrönten Produktpalette, die Einstiegermodelle und professionelle digitale Spiegelreflexkameras, NIKKOR-Wechselobjektive und die COOLPIX-Reihe für Hobbyanwender umfasst, setzt Nikon regelmäßig neue Standards hinsichtlich Produktdesign und Leistung. Mittlerweile blickt Nikon auf mehr als 90 Jahre Erfahrung in der Fertigung zurück. Damit wurde die Marke für Fotografen auf der ganzen Welt zur ersten Wahl.

www.nikon.com





E2E reduzierte die Komplexität der Integration so sehr, dass Business-Mitarbeiter das Projekt leiten konnten.

– Laurent Christen
Head of Direct Sales, Nikon Europe BV

Herausforderung

Ausgehend von zeitraubenden und kostenintensiven manuellen Abläufen im Verbund mit mehreren tausend Vertriebspartnern stellte sich Nikon Europa der Herausforderung das perfekte Käuferlebnis für Konsumenten und Händler zu schaffen. Sämtliche Vertriebsprozesse sollten so gestaltet werden, dass eine integrierte Sicht auf Kunden- und Produktinformationen entsteht. Dabei sollten die Vertriebsprozesse in 35 Ländern schrittweise harmonisiert und weitgehend automatisiert werden.

Als Investitionsschutz sollte das bereits etablierte paneuropäische SAP-System wiederverwendet werden. Dieses war aber, was das Transaktionsvolumen betrifft, nicht für eine direkte Online-Integration ausgelegt. Dazu sollten Hybris als neue E-Commerce-Plattform, Fredhopper als Suchmaschine, diverse externe Dienstleister für Payment, Forward- und Returnlogistik, in einer hochmodernen Hybrid-Cloud-Architektur aufgebaut werden, um die Betriebskosten unter Kontrolle zu behalten und gleichzeitig den schnellen Wechsel von Providern in jedem Bereich entsprechend der Geschäftsanforderungen zu ermöglichen.

Lösung

Der rein modellbasierte Ansatz von E2E bot der Direct Sales-Abteilung von Nikon Europa die Möglichkeit, komplexe Aufgaben in den Bereichen Datenintegration, -transformation und -normalisation rund um die Neuauflage der gesamten Vertriebsprozesse federführend zu gestalten. Damit kam die E2E-Lösung nicht nur als zentrale Datendrehscheibe zwischen dem bestehenden internen SAP-System und allen Private und Public Cloud-Lösungen zum Einsatz. Durch ihren transparenten Ansatz spielte sie auch eine zentrale Rolle in der täglichen Projektkommunikation zwischen technischen und nicht-technischen Verantwortlichen. Durch weniger Missverständnisse wurde die Umsetzung im Vergleich zu klassischen Ansätzen deutlich beschleunigt.

Die Integrationskosten fielen dabei um mehr als 40% niedriger aus als bei Projekten vergleichbarer Komplexität.

Zwei Beispiele illustrieren die gewonnene Business-Flexibilität: (1) Eine im E-Shop schwierig umzusetzende, aber geschäftlich wichtige Anpassung, wurde mit E2E innerhalb vier Stunden umgesetzt und live geschaltet, inklusive Dokumentation und Testing. Dabei war Nikon Business direkt in den Change-Prozess involviert; (2) Nikon musste aus Qualitätsgründen den Logistik-Provider wechseln, ein Unterfangen das unter ähnlichen Bedingungen früher mehrere Monate in Anspruch genommen hatte. Mit E2E konnten die nötigen Schnittstellenanpassungen in lediglich 10 Tagen umgesetzt und in Betrieb genommen werden.

Durch die drastische Beschleunigung des Projektablaufs und die hohe Qualität der Umsetzung konnte Nikon gemäß der ursprünglichen Zeitplanung mit der neuen Plattform in den Markt gehen. Der in den ersten Monaten realisierte Umsatz hatte die Projektkosten bereits zu einem Zeitpunkt wieder eingespielt, zu dem sich das Projekt mit herkömmlichen Ansätzen noch in der Umsetzung befunden hätte.

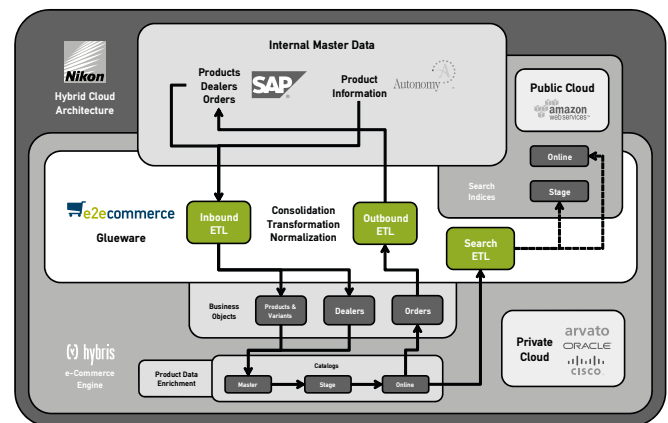


Abb. 1: Nikon Hybrid Cloud mit der E2E Lösung als Datendrehscheibe

Resultate & Vorteile

- Unified Retailing für B2B und B2C, integriertes Käuferlebnis für Konsumenten und Händler in 35 Europäischen Ländern
- Eine Sicht auf Kunden- und Produktinformationen über alle Vertriebsprozesse hinweg, trotz verteilter Datenhaltung
- 40% weniger Integrationskosten, SAP-System 5x schneller integriert, transparent, nachvollziehbar für Business & IT
- Bestehendes SAP-System wurde unverändert wiederverwendet, dynamischer Ausgleich des Transaktionsvolumens
- Einfache Change Requests können routinemäßig innerhalb von Stunden umgesetzt werden, Business direkt involviert
- Komplexe Schnittstellenanpassungen während Providerwechsel in Rekordzeit umgesetzt
- Neue Versionen der Plattform werden risikofrei in Minuten installiert und in Betrieb genommen