



Case Study | Nikon

# Hybrid Cloud Integration mit Scheer PAS

Der Weltmarktführer für digitale und Präzisionsoptik vereint in einer hochmodernen Hybrid Cloud Architektur seine E-Commerce-Plattform, die Suchmaschine sowie diverse externe Dienstleister, die für Payment, Forward- und Retourenlogistik verantwortlich sind.

## Herausforderung

- Keine integrierte Sicht auf Kunden und Produkte
- Fehlende Anbindung von Online Plattform, Payment, Forward- und Returnlogistik
- Manueller Informationsaustausch mit Händlern
- SAP-System nicht für online Betrieb ausgelegt

## Lösung

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

## Resultate

- 40% weniger Integrationskosten
- SAP 5x schneller integriert
- Integriertes Käuferlebnis für Konsumenten & Händler
- Konsolidierte Kunden- und Produktinformationen
- Verwendung des bestehenden SAP-Systems



## Nikon

Nikon ist Weltmarktführer für digitale und Präzisionsoptik und setzt regelmäßig neue Standards hinsichtlich Produktdesign und Leistung. Mittlerweile blickt Nikon auf mehr als 90 Jahre Erfahrung in der Fertigung zurück. Dank einer modernen Hybrid Cloud Integration konnten die mit der Zeit veralteten, zeitraubenden und kostenintensiven manuellen Abläufe im Verbund mit mehreren tausend Vertriebspartnern modernisiert und automatisiert werden. Die Kunden profitieren heute von einem zeitgemäßen und einheitlichen Käuferlebnis.

# Manuelle Prozesse mit mehreren tausend Vertriebspartnern

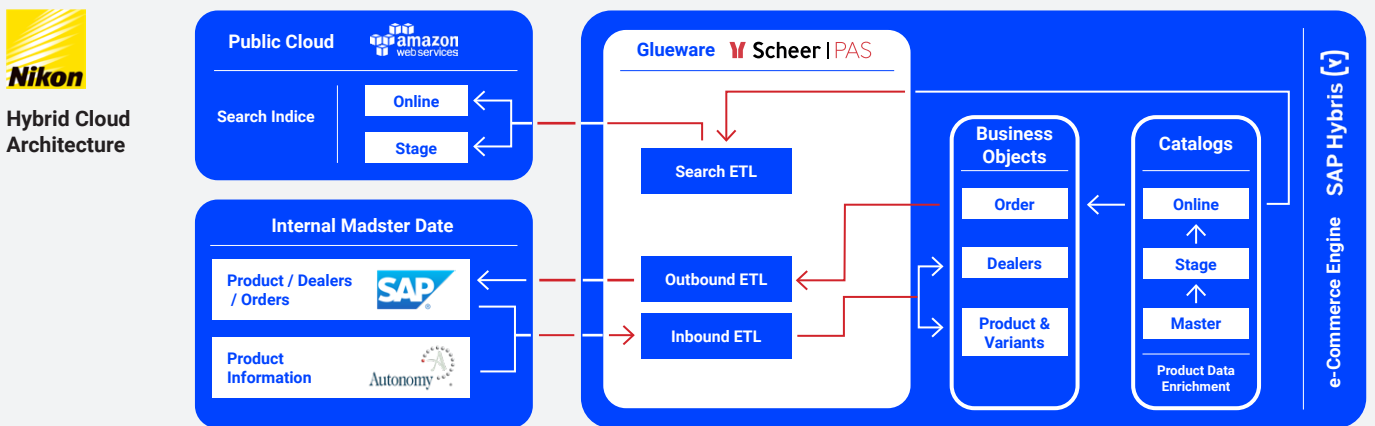
**„40% weniger Integrationskosten, SAP 5x schneller integriert – und alles in Betrieb gemäß Business Plan.“**

Head of Direct Sales | Nikon Europe BV

Damit Nikon Europa das Ziel "Perfektes Käuferlebnis für Konsumenten und Händler" realisieren konnte mussten die zeitraubenden und kostenintensiven manuellen Prozesse mit mehreren tausend Vertriebspartnern digitalisiert werden. Sämtliche Vertriebsprozesse sollten so gestaltet werden, dass eine integrierte Sicht auf Kunden- und Produktinformationen entsteht.

Großes Ziel war die schrittweise Harmonisierung und weitgehende Automatisierung der Vertriebsprozesse in 35 Ländern. Voraussetzung war die Weiterverwendung

des bereits etablierten pan-europäischen SAP-Systems, das aber bezogen auf das Transaktionsvolumen nicht für eine direkte Online Integration ausgelegt war. Dazu sollte eine neue e-Commerce Plattform, Fredhopper als Suchmaschine, diverse externe Dienstleister für Payment, Forward- und Returnlogistik, sowie andere geschäftliche Grundfunktionen in einer hochmodernen Hybrid Cloud Architektur aufgebaut werden, um die Betriebskosten im Rahmen zu halten und gleichzeitig ggf. den schnellen Wechsel von Providern zu ermöglichen.



## In time, in budget, in quality!

Der rein modellbasierte Ansatz von Scheer PAS erleichterte die komplexen Aufgaben rund um die Neuauflage der gesamten Vertriebsprozesse. Scheer PAS spielte nicht nur im Rahmen der Systemintegration eine zentrale Rolle, sondern erleichterte durch die sprachunabhängige Modelldarstellung erheblich die tägliche Kommunikation zwischen technischen und nichttechnischen Verantwortlichen. Durch weniger Missverständnisse wurde die Umsetzung im Vergleich zu klassischen Ansätzen signifikant beschleunigt. Die Integrationskosten fielen mehr als 40% niedriger aus als bei Projekten vergleichbarer Komplexität. Zwei Beispiele illustrieren die gewonnene Business-Flexibilität:

1. Eine im Online-Shop schwierig umzusetzende, aber geschäftlich wichtige Anpassung wurde mit Scheer PAS innerhalb vier Stunden umgesetzt und live geschaltet, inklusive Dokumentation und Testing.
2. Nikon musste aus Qualitätstgründen den Logistik Provider wechseln, ein Unterfangen das unter ähnlichen Bedingungen früher mehrere Monate in Anspruch genommen hatte. Mit Scheer PAS konnten die nötigen Schnittstellenanpassungen in lediglich 10 Tagen umgesetzt und in Betrieb genommen werden.

Nikon konnte plangemäß 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.

# Prozesse digitalisiert, Betriebskosten gesenkt, Flexibilität gesichert

- > Optimale Customer Experience in 35 europäischen Ländern
- > Eine Sicht auf Kunden und Produkte über alle Vertriebsprozesse hinweg, trotz verteilter Datenhaltung
- > 40% geringere Integrationskosten, als in vergleichbaren Projekten
- > SAP-System 5x schneller integriert, transparent, nachvollziehbar für Business & IT
- > Verwendung der bestehenden SAP-Systems, dynamischer Ausgleich des Transaktionsvolumens durch Scheer PAS
- > Schnelle Umsetzung einfacher Change Requests in wenigen Stunden
- > Umsetzung komplexer Schnittstellenanpassungen aufgrund eines Providerwechsels in Rekordzeit
- > Effiziente Umsetzung von Aufgaben in Bereichen Datenkonsolidierung, -transformation und -normalisierung

## Über Scheer PAS

Bestehende (monolithische) Geschäftsanwendungen werden den Anforderungen, mit denen Unternehmen heutzutage konfrontiert sind, oftmals nicht mehr gerecht. Die digitale Transformation, Disruption in den Märkten und immer anspruchsvollere Kunden erfordern innovative Geschäftsanwendungen, um die neuen Erwartungen im digitalen Zeitalter zu erfüllen.

Scheer PAS ist eine Application Composition Platform, die Unternehmen dabei hilft, effizienter zu werden sowie mehr Agilität und Flexibilität zu erreichen. Dies geschieht durch eine einzigartige Kombination von Integration (iPaaS), Anwendungsentwicklung und Prozessautomatisierung in einer einzigen „Low-Code-Experience“ sowohl für Geschäftsanwender als auch für Entwickler.