

Osram transformiert den klassischen B2B-Vertrieb und optimiert Kundenservice, Marketing- und Vertriebsprozesse

Next Generation Sales

Das strategische Ziel des Münchner Unternehmens Osram, Marktführer im digitalen Vertrieb in der Beleuchtungsindustrie zu werden, setzt hohe Maßstäbe an die eingesetzten Technologien. Die Verwendung von APIs ist eine entscheidende Basis für das neue Geschäftsmodell.

Von Oliver Rupprecht, Osram

Osram, mit Hauptsitz in München, ist ein weltweit führendes Hightech-Unternehmen mit einer über 110-jährigen Geschichte. Die überwiegend halbleiterbasierten Produkte ermöglichen verschiedenste Anwendungen von Virtual Reality bis hin zum autonomen Fahren sowie von Smartphones bis zu vernetzten intelligenten Beleuchtungslösungen in Gebäuden und Städten. Im Bereich Fahrzeug-Lichttechnik ist das Unternehmen globaler Technologie- und Marktführer.

Osram befindet sich im Wandel von einem B2B-Komponentengeschäft zu einem Projekt- und Lösungsgeschäft. Das bisherige B2B-Komponentengeschäft war gekennzeichnet durch etablierte Produkte mit langen Produktlebenszyklen, langfristige Kundenbeziehungen und den Vertrieb über Distributoren und Vertreter. Der Datenaustausch erfolgte nach starren Mustern und Vorgaben und die Entwicklung von Schnittstellen war mit längeren Vorlaufzeiten verbunden.

Die Reise von der LED zur digitalen Lösung und dem dazugehörigen Projekt hingegen bedingt ein sich permanent veränderndes Produktportfolio mit Fokus auf immer neuen Kundenbeziehungen, basierend auf detaillierten Marktkenntnissen. Um dies bestmöglich zu unterstützen, werden moderne API-Technologien im Bereich der Business Integration benötigt: Application Programming Interfaces (APIs) sind



Oliver Rupprecht, IT Enterprise Services Business Integration bei Osram Germany.

der entscheidende Beitrag der Business Integration zum Erfolg im Osram Next-Generation-Sales-Projekt (NGS).

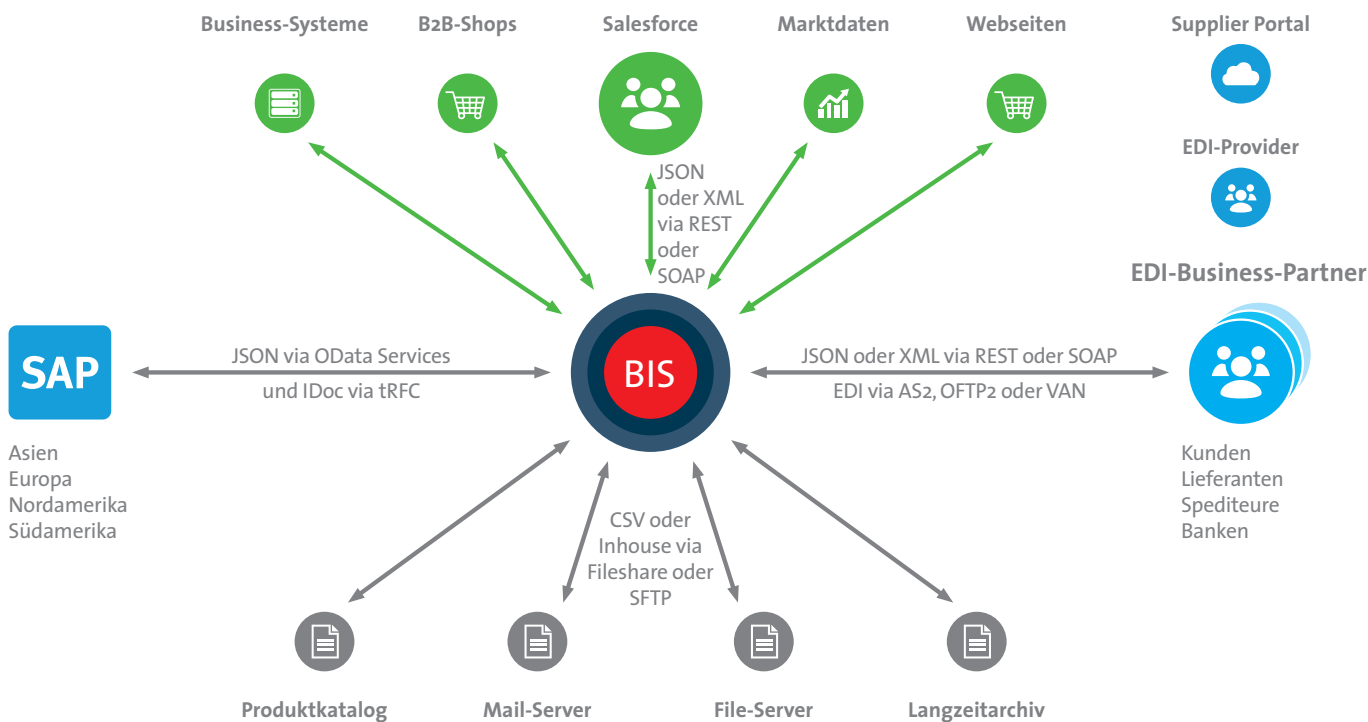
So beinhaltet das NGS-Projekt zunächst die Einführung der cloudbasierten Salesforce-Lösung. Diese verknüpft Osram Information Technology (IT) mittels APIs über die seit Jahren schwerpunktmäßig für B2B/EDI eingesetzte zentrale Integrationsplattform Seeburger Business Integration Suite (BIS) unter anderem mit den internen Warenwirtschaftssystemen und dem elek-

tronischen Produktkatalog. Dies ermöglicht, kundenindividuelle Anfragen zu Preisen und Verfügbarkeiten sowie Bestellungen in Echtzeit bedienen zu können. Die moderne API-Technologie steuert hierbei das dynamische Zusammenspiel der verschiedenen Datenquellen und Datenkonsumenten.

Performance und Integration

Die Business-Integration-Abteilung der IT unterstützt das NGS-Projekt mit ihrer API-First-Strategie, indem sie bedarfsorientierte Informationen über die zentrale Integrationsplattform bereitstellt. Davon profitiert vor allem die Salesforce-Implementierung mit dem Zugriff auf interne SAP-Systeme und den Produktkatalog. Über verschiedene APIs bindet Osram IT-Geschäftspartner, Mitarbeiter, Anwendungen und Systeme ein. Diese Zugriffe bilden die Basis für den voll automatisierten Austausch von aktuellen Informationen in Echtzeit.

Da für Osram-Systeme, die noch nicht API-fähig sind, weiterhin „klassische“ Integration benötigt wird, suchte das Unternehmen eine moderne Plattform, die ähnlich einem Schweizer Taschenmesser vielfältigste Funktionen bietet und gleichzeitig wie ein Rennwagen samt angegliedertem Team Schritt hält mit den schnell wachsenden Integrationsanforderungen.



Die Business Integration Suite von Seeburger als zentrale Integrationsplattform für die vielfältigen Einsatzzwecke bei Osram.

Im Rahmen eines Proof of Concept mit verschiedenen Anbietern identifizierte Osram IT die Seeburger API-Solution als Teil der Business Integration Suite (BIS) als das am besten geeignete Werkzeug zur Umsetzung der neuen Integrationsherausforderungen. Sie erlaubt als „All-in-One-Lösung“, beliebige Integrationsmuster zu verwenden oder sogar zu kombinieren. Die Plattform BIS dient Osram schon seit Jahren erfolgreich für die klassische B2B/EDI-Integration.

Sie konnte in kürzester Zeit um die beiden Module BIS-API-Integration-Solution und BIS-API-Management mit Portal und Gateway erweitert werden, um REST- und SOAP-basierte APIs betreiben zu können. So verfügt Osram nun über eine leistungsstarke Standardlösung out of the box, die alle notwendigen Integrationsmuster auf einer Plattform vereint und somit höchstmögliche Flexibilität bietet. In der heterogenen Osram-IT-Landschaft unterstützt die Seeburger-Plattform maßgebliche Integrationstechnologien.

Die umfassende Integrationsplattform BIS dient Osram zur Integration von Daten aus einer Vielzahl von Quellen wie SAP- oder Non-SAP-Systeme, interne und externe Anwendungen, Cloud-Lösungen oder Geschäftspartner unter Verwendung sowohl klassischer als auch moderner Integrationsmuster. Änderungen in den Integrationsanforderungen werden durch das Hinzufügen von weiteren Standard-Funktionalitäten in der Business Integration Suite kurzfristig ermöglicht.

APIs als Business Booster

Osram hat die Bedeutung von APIs frühzeitig erkannt und nutzt diese zu seinem Vorteil. Als Grundlage moderner Business Integration stellt Osram Informationen über APIs in Echtzeit bereit und unterstützt damit die Geschäftsprozesse bei neuen Herausforderungen.

Durch die Verwendung von APIs wird sichergestellt, dass diese Informationen stets aktuell sind, egal wie und durch wen

diese abgerufen werden. Mit APIs greifen Geschäftspartner, Mitarbeiter, mobile Anwendungen oder Webseiten gleichermaßen leicht und sicher auf zentrale APIs zu und rufen beispielsweise Produktdaten, Preise, Verfügbarkeiten, Marktdaten in Echtzeit ab.

Die APIs laufen bei Osram auf dem zentralen Seeburger BIS mit dem API-Gateway und der API-Management-Lösung. Die Backend-Systeme kommunizieren mittels APIs und werden zeitgleich durch diese geschützt, da kein direkter Zugriff (d.h. an der API-Fassade vorbei) möglich ist. So können auch nicht-API-fähige Systeme sicher eingebunden werden.

Die von Osram-IT verfolgte API-First-Strategie stärkt das Next-Generation-Sales-Projekt und führt zu einer Win-win-Situation für alle Beteiligten. Sie bringt Mehrwert für Geschäftspartner und Mitarbeiter in Form von relevanten Informationen in Echtzeit. Fachbereiche profitieren von der Vermeidung redundanter Daten und geringeren Fehlerquoten. Die IT-Abteilung gewinnt spürbar an Effizienz durch die Mehrfachnutzung sicherer Schnittstellen. Die datenbasierten Sales-Prozesse fördern den neuen digitalen Vertrieb und reduzieren Aufwände.

Stärken der API-Technologie	
<ul style="list-style-type: none"> Einfache Bereitstellung und Verwaltung von APIs im API-Management und dem API-Katalog Nutzung von JSON auf REST-Services, XML auf SOAP-Services und OData-Services in SAP Einfache Bereitstellung von Daten wie Produktdaten Bidirektionale Kommunikation mit qualifizierter Antwort, wie dem Ergebnis der Verfügbarkeitsprüfung in Echtzeit 	<ul style="list-style-type: none"> Wiederverwendbarkeit, das heißt eine API für alle Anwendungsfälle Schutz der Backend-Systeme durch eine API-Fassade Absicherung von Zugriffen, beispielsweise durch die Verwendung von API-Key oder Basis-Authentifizierung Einbindung von nicht-API-fähigen Systemen durch die Verwendung herkömmlicher Technologie

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 75