



EDI- und WebEDI-Strategie der myToys Group – elektronischer Datenaustausch mit sämtlichen Lieferanten und Partnern



Die myToys Group ist der Nr. 1 Onlinehändler für Family Shopping in Europa und der führende Multi-Channel-Anbieter für Kindersortimente im deutschsprachigen Raum. Mit einem Umsatz von über 500 Mio. Euro (2015/2016) gehört myToys zu den erfolgreichsten E-Commerce-Unternehmen Deutschlands.

Die EDI-Strategie von myToys basiert auf zwei Säulen: Klassisches EDI und WebEDI. Das Unternehmen wickelt damit heute ca. 10 Mio. EDIFACT-Bestell-, Liefer- und Rechnungspositionen pro Jahr ab, davon ca. 4 Mio. Cross-Docking.

Doch der Weg dahin war anfangs steinig: Der Versuch, ein myToys-eigenes Format (XML) für den elektronischen Nachrichtenaustausch bei Lieferanten zu etablieren, blieb erfolglos. Die Akzeptanz ihrer Hausformate erforderte einen enormen manuellen Aufwand. Auch ein selbst entwickelter EDIFACT-Konverter führte nicht zur Standardisierung. Die Komplexität der Anforderungen war größer als erwartet.

Mit der Einführung der SEEBURGER Business Integration Suite im Jahr 2010 konnten in einem ersten Schritt die Lagerlieferanten und Clearing Center erfolgreich eingebunden werden. Das

gesunde Wachstum der myToys-Group erforderte, in der Vorweihnachtszeit täglich etwa 100.000 Aufträge abzuwickeln – ein unhaltbarer Zustand mit veralteten, nicht standardisierten Prozessen. Die Professionalisierung der bestehenden Prozesse, Vereinheitlichung durch verbindliche Guidelines und Eliminierung der vermeidbaren Fehlerquellen durch nicht validierte Nachrichten waren unumgänglich und wurden mit der SEEBURGER Business Integration Suite erreicht. Die myToys-Group konnte sich dem zentralen Abrechnungssystem der Konzernmutter anschließen und überzeugte seine mehr als 1.000 Lieferanten, das Standardformat zu übernehmen.

Eine einfache, kostengünstige Lösung versetzt zudem kleine Lieferanten, bei denen keine Anbindung über klassisches EDI möglich ist, in die Lage, am elektronischen Geschäftsverkehr teilzunehmen. Sie nutzen das WebEDI-Portal iMartOne® von SEEBURGER als Nachrichtenplattform. myToys profitiert von der automatisierten Abwicklung, verbessert damit u. a. die Prozessgüte, minimiert Rechnerdifferenzen und vermeidet Out-of-Stock-Situationen im Lager. Manuelle Tätigkeiten im Dokumentenworkflow entfallen. Selbst komplexe Versandprozesse wie Cross-Docking kann myToys jetzt stemmen.

Florian Gasch, myToys

„ Dank SEEBURGER haben wir eine stetige Steigerung unserer EDI-Quote erreicht. Mit der Business Integration Suite können wir alle Partner und Lieferanten jeglicher Größe via EDI oder WebEDI aufschalten und unsere Lieferprozesse stets weiter optimieren.“

Florian Gasch, Process Development (Einkauf) bei myToys