

SEEBURGER Cloud Integration Services

## Effiziente Distributionsabwicklung – Automatisierung der B2B-Kommunikation mit SAP S/4HANA

„Forever Faster“ – die Mission von PUMA – verkörpert nicht nur schnelle Produkte für schnelle Sportler, sondern auch das Gesamtziel, die schnellste Sportmarke der Welt zu sein. Dies beflügelt vor allem den Sportartikelvertrieb.

Die Distribution saisonaler Sport- und Lifestyle-Kollektionen erfolgt über Großhändler und internationale E-Commerce-Plattformen auf Basis kundenspezifischer Kataloge: Von reinen Stammdaten für den lokalen Offline-Handel, über mehrsprachige Attribute für globale Online-Shops bis hin zu explizitem E-Commerce-Content wie Textil- und Waschangaben gemäß EU-Verordnung.

Bisher erschwerten heterogene ERP- und EDI-Systeme zügige Vertriebsprozesse. Neue Kunden konnten nur langsam und mit hohem Aufwand angebunden werden. Als wesentliches Problem stellte sich die Aufbereitung und Übermittlung passender Katalogdaten an Online-Vertriebspartner oder den Außendienst heraus.

### Hohe Vertriebseffizienz durch SEEBURGER Cloud Integration Services

Aufgrund der niedrigen Prozessgeschwindigkeit, schwierigen Personalsituation und komplizierten Datenübertragung entschied sich PUMA für die SEEBURGER Cloud, um aufwendige Angebots- und Vertriebsaktivitäten zu automatisieren:

- **Effiziente Abwicklung der operativen B2B-Vertriebsprozesse** in Kombination mit SAP S/4HANA als EDI-Full-Service
- **Individuelle Katalogübermittlung an strategische Kunden** in Kombination mit dem ERP-System, dem zentralen Data-Warehouse und Content-Service-Provider

Die sichere Abwicklung der aufwendigen Prozesse entlastet wesentliche Bereiche des Unternehmens. Durch schrittweise Integration und Echtzeitzugriff auf SAP S/4HANA gewinnt das Geschäftsmodell weiter an Geschwindigkeit.

### Über PUMA

PUMA ist eine der weltweit führenden Sportmarken, die Schuhe, Textilien und Accessoires designt, entwickelt, verkauft und vermarktet. Seit über 70 Jahren stellt PUMA die innovativsten Produkte für die schnellsten Sportler der Welt her. Zu unseren Performance- und sportlich-inspirierten Lifestyle-Produktkategorien gehören u.a. Fußball, Running & Training, Basketball, Golf und Motorsport. PUMA kooperiert mit weltweit bekannten Designer-Labels und bringt damit innovative und dynamische Designkonzepte in die Welt des Sports.

Zur PUMA-Gruppe gehören die Marken PUMA, Cobra Golf und stichd. Das Unternehmen vertreibt seine Produkte in über 120 Ländern und beschäftigt weltweit ungefähr 14.000 Mitarbeiter. Die Firmenzentrale befindet sich in Herzogenaurach/Deutschland.

[www.puma.de](http://www.puma.de)

## Standardisierte und individuelle B2B-Prozesse über die SEEBURGER Cloud

Die SEEBURGER Cloud Integration Services sorgen für Integration und Vernetzung aller am Vertriebsprozess beteiligten Kunden, Partner und Systeme. Sie beinhalten neben der Arbeitsentlastung die nötige Flexibilität in der Ausführung. Geschäftsprozesse werden durch SEEBURGER Consultants individuell auf den Bedarf von PUMA angepasst und unterliegen einem klaren Leistungsversprechen.

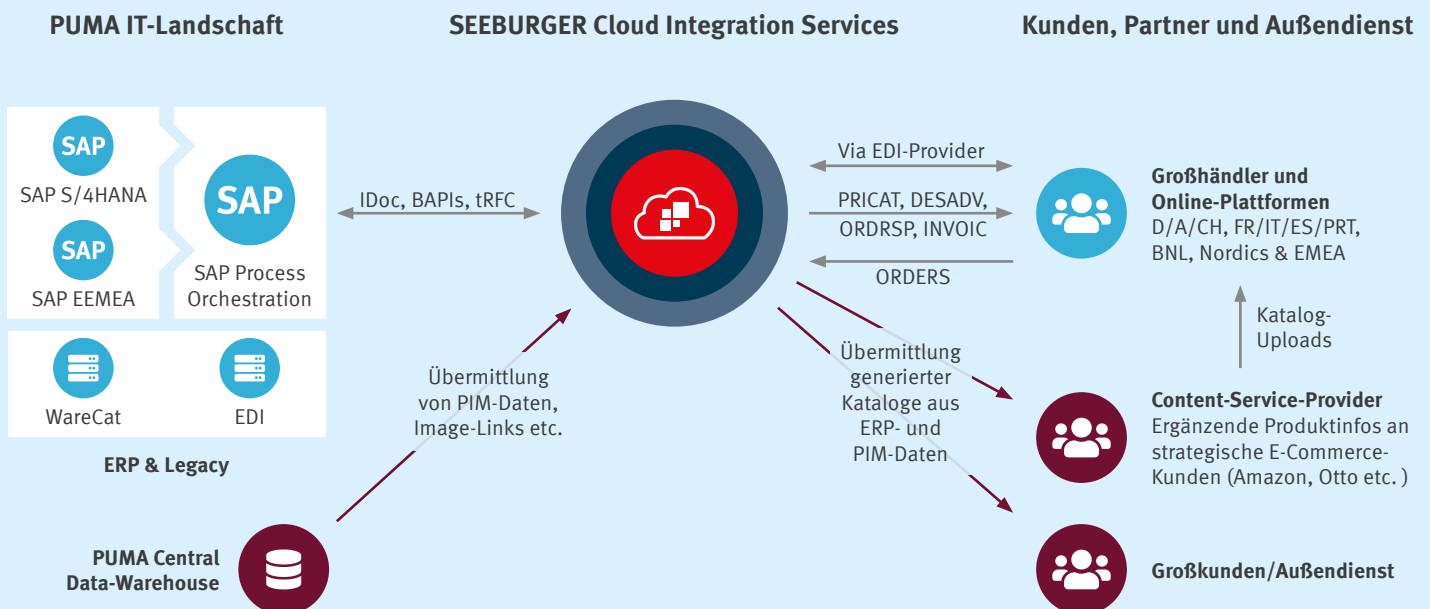
Die SEEBURGER Cloud übernimmt derzeit bei PUMA:

- Integration der zentralen ERP-Plattform SAP S/4HANA und des EEMEA-SAP-Systems über die bestehende Middleware SAP Process Orchestration
- Integration weiterer ERP-Systeme wie WareCat und ggf. erforderlicher Legacy-Systeme
- EDI-Anbindung von Kunden mit den Prozessen PRICAT, ORDERS, INVOIC, DESADV etc. im Raum EU und EEMEA
- Umfassende Integration von Katalogdaten durch
  - Katalogerstellung: Import von Produktdaten aus mehreren Quellen wie ERP-Systemen und dem zentralen Data-Warehouse
  - Katalogverarbeitung: Generierung individueller Kataloge durch kundenspezifische Mappings
  - Katalogübermittlung: Versand an einzelne Großkunden, den PUMA-Außendienst bzw. an den Content-Service-Provider Salsify, der Aufbereitung und Upload ausführlicher E-Commerce-Contents an strategische Kunden in Europa übernimmt.

Im Rahmen der digitalisierten Vertriebsaktivitäten sorgt die SEEBURGER Cloud für schnelle und sichere Abläufe mit Kunden, Partnern und dem Außendienst.

### Nutzen für PUMA

- Sicherheit und Entlastung der IT-Abteilung durch Outsourcing
- Transparenz und Kostenreduzierung durch Konsolidierung der Integrationsaufgaben
- Hohe Flexibilität durch anpassungsfähigen Full-Managed-Service-Betrieb
- Automatisierung von Angebots- und Vertriebsprozessen an Geschäftspartner
- Ganzheitlich digitale Prozesse mit allen Handelspartnern



„Die weltweite Konsolidierung globaler EDI-Systeme in der SEEBURGER Cloud zusammen mit der SAP S/4HANA-Migration und Data-Warehouse-Integration sorgen für mehr Effizienz im gesamten Angebots- und Vertriebsprozess. Automatisiert können wir sowohl alle standardisierten B2B/EDI-Geschäftsprozesse mit unseren Kunden abwickeln als auch die Übermittlung individueller Produktdaten an Einzelhändler optimieren.“

Michael John, Team Head of IT Sales Solutions, PUMA SE