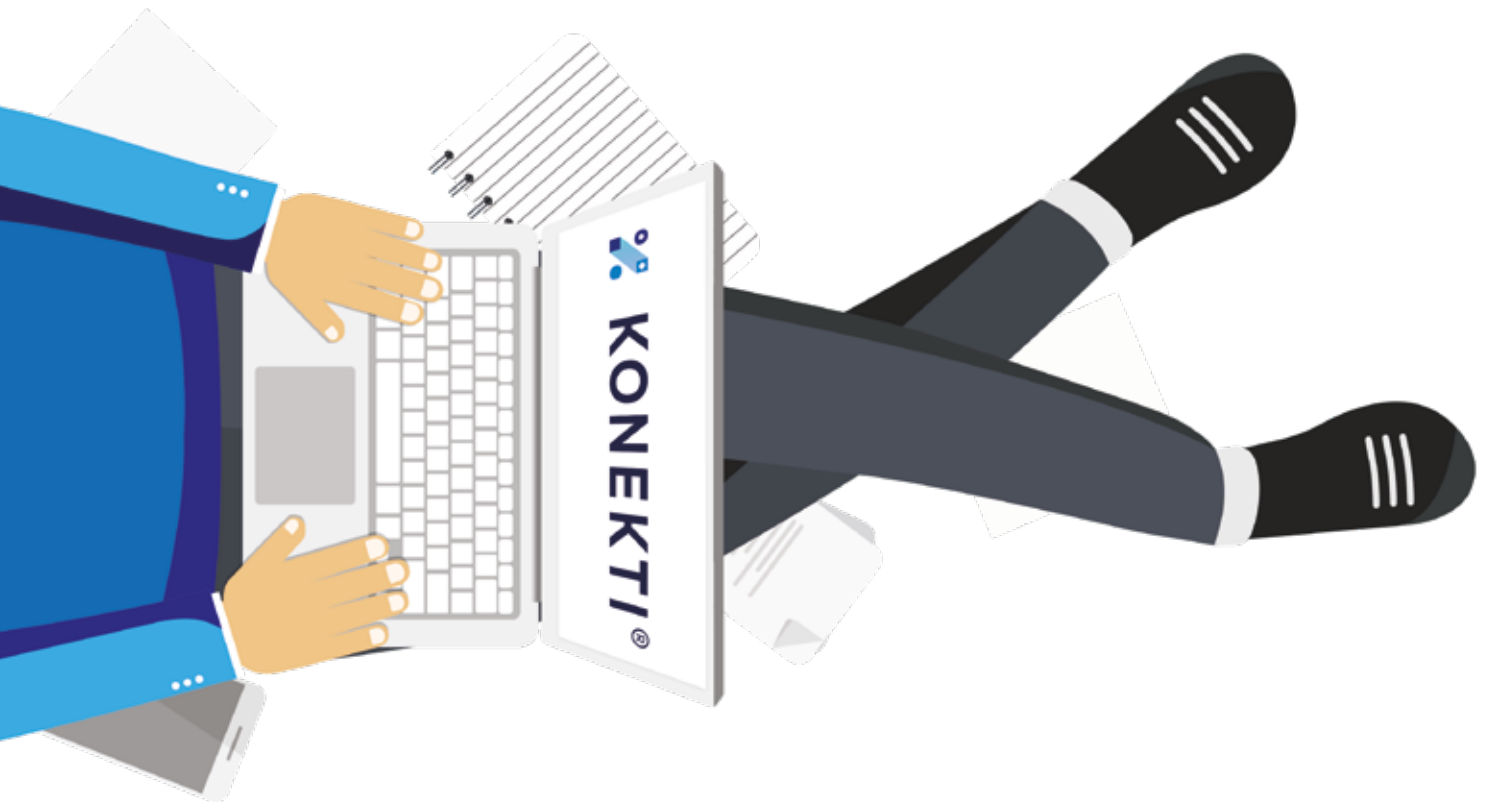


*“Endlich ist bei uns Schluss
mit dem Schnittstellen-Chaos!”*



 **KONEKTI**®

DER FLEXIBLE ADAPTER FÜR
REIBUNGSLOSEN DATENAUSTAUSCH

Business statt Hokuspokus: Von Schnittstellen zu Verbindungsstellen.



Moderne IT- Systeme haben insgesamt einen höheren Nutzen, wenn sie miteinander verbunden werden. Im Mittelstand ist dieser Datenaustausch aber oft noch manuell umgesetzt, was zu Aufwand und Fehlern führt. Wir zeigen Ihnen, wie Automatisierung gelingen kann, ohne die Angst vor dem Schnittstellen-Chaos.

Unternehmer im Mittelstand haben es nicht leicht. Die Herausforderungen der Digitalisierung sind nun auch in den Nischenmärkten spürbar und der Handlungsdruck ist enorm. Es reicht nicht mehr aus, mit einer einfachen Website nur digital anwesend zu sein. Kunden wollen über digitale Prozesse und Services gebunden werden und selbstständig rund um die Uhr Informationen abrufen: Eine Rechnung downloaden, die man nicht mehr findet. Den Versand einer dringend benötigten Sendung online verfolgen. Kurz schauen, ob der Anbieter auch eine ausreichend große Menge des benötigten Produkts auf Lager hat.

Häufig beginnt die Digitalisierung daher mit der Idee für einen Online-Shop oder ein Kunden-Portal, was in der Regel auch der erste richtige Schritt ist. Hierfür muss man Warenwirtschaft und Shop über eine Schnittstelle miteinander verbinden, damit die Informationen automatisiert zwischen den Systemen ausgetauscht werden können. Schließlich will man nicht alle Daten doppelt pflegen, sondern – im Gegenteil – auch die eigenen Prozesskosten senken.

Wird es aber auch zukünftig bei der Anbindung von Online-Shop an das ERP-System bleiben? Was ist mit Marktplätzen, Lieferanten, Key Accounts, einem CRM-System, das in ein, zwei Jahren zusätzlich eingeführt wird? Eine schnelle Lösung deckt die heutige Anforderung zwar ab, muss aber vielleicht morgen schon wieder ersetzt werden. IT-Projekte mit Anbindung von Systemen über Schnittstellen sollten daher immer strategisch gesehen werden.

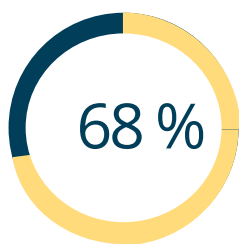


Automatisierung von Prozessen: Der Schlüssel für digitalen Erfolg

Durch die Prozessautomatisierung reduzieren Sie nicht nur Ihre internen Kosten. Sie steigern auch die Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit, da Ihre Mitarbeiter von zeitfressenden Routineaufgaben entlastet werden und mehr Zeit haben für eine qualifizierte Beratung. Auch Fehler werden vermieden, wenn beispielsweise Aufträge nicht mehr manuell in der Warenwirtschaft erfasst werden müssen, sondern automatisch vom Shop übertragen werden. Aber die Prozessautomatisierung hört an dieser Stelle nicht auf. Welche Möglichkeiten es auch für Ihr Unternehmen gibt, zeigen wir Ihnen gerne.

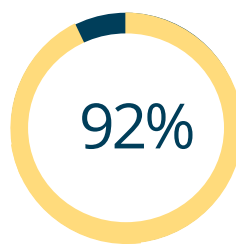
Kundenzufriedenheit

Gesteigerte Effizienz durch Automatisierung ist für 68% der Unternehmen ein wichtiges Ziel für die Digitalisierung.*



Chance, nicht Risiko

Die Möglichkeiten zur Digitalisierung werden vom Großteil der Unternehmen (92%) als Chance begriffen.*



* Trendstudie: Digitalisierung im deutschen Mittelstand: Echte Chance oder nur fiktiver Hype? PAC Deutschland, November 2018. © CXP Group, 2018

KONEKTI® – Der Grundstein für die digitale Zukunft

Digitale Informationen haben viele Quellen und Speicherorte. Und jede Anwendung wird nützlicher, wenn sie mit anderen verbunden wird. Das kann auch ganz einfach sein – wenn man es von Anfang an richtig macht.

Oft ist ein E-Commerce Projekt der Einstieg in die Digitalisierung nach außen mit den Kunden. E-Commerce-Systeme sind in der Regel ein Zusammenspiel von mehreren Komponenten: Zu Shopsystem und Warenwirtschaft (ERP-System) als Minimallösung kommen häufig noch PIM-Software für die Produktdatenpflege, ein CRM und weitere Systeme hinzu. Doch Softwaresysteme, die miteinander kommunizieren sollen, verstehen sich fast nie auf Anhieb. Unterschiedliche Sprachen, Dateiformate und Schnittstellen behindern die direkte Kommunikation. Dieses Problem kann man auf unterschiedliche Arten lösen.

Systeme miteinander sprechen lassen – ohne sie zu verbiegen

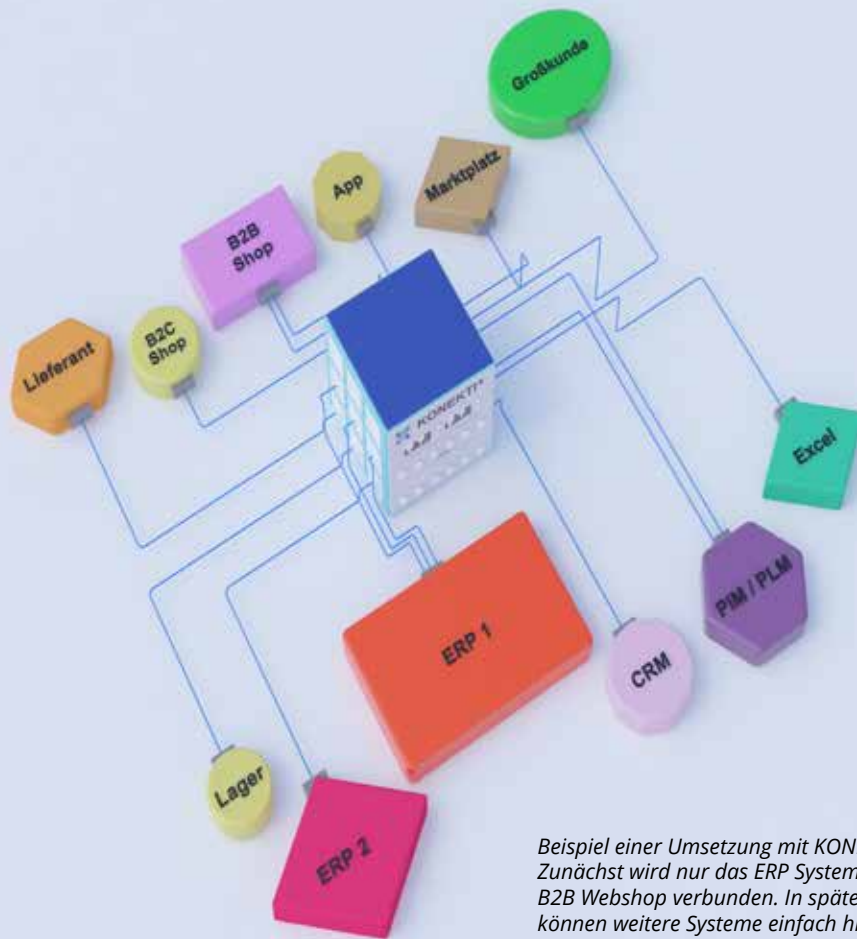
Man kann z.B. allen Systemen die Sprachen der jeweils anderen Systeme beibringen. Dies mag zunächst günstiger erscheinen, aber das Unternehmen zahlt in der Regel zweimal. Denn dieser Weg führt fast immer zu einer starken Abkehr vom Standard – die Systeme müssen teilweise regelrecht verbogen werden. Das Resultat: Der Aufwand für die Wartung steigt, und bei einer Aktualisierung eines der Systeme auf eine neue Version kann es passieren, dass

man die ganze Arbeit noch einmal machen muss. Das kann teuer werden und bremst das Unternehmen in nicht abschätzbarer Weise aus – keine Grundlage für eine professionelle und ausbaubare E-Commerce Lösung (weitere Nachteile dieser Vorgehensweise finden Sie auf Seite 6).

Daher empfehlen wir für die Systemintegration den Einsatz der zentralen Middleware KONEKTI®. Diese sorgt dafür, dass sich alle Systeme verstehen und die angeforderten Informationen in der korrekten Form und Sprache erhalten. Das Prinzip ist das eines Multi-Adapters, bei dem unterschiedliche Geräte mit ihren jeweiligen Steckern angeschlossen werden können.

Geballtes B2B-Know-how vieler Jahre

In KONEKTI® stecken viele Jahre Projekterfahrung im B2B Mittelstand, so dass bereits alle üblichen Anforderungen – oder eben „Adapter“ – im Standard enthalten sind. Weitere Adapter für Spezialfälle sind einfach nachrüstbar. So erhalten Sie eine Lösung, in der das geballte B2B-Know-how vieler Jahre steckt, die aber trotzdem so flexibel ist, um auch Ihre Spezialanforderung abzudecken.



*Beispiel einer Umsetzung mit KONEKTI®:
Zunächst wird nur das ERP System mit dem
B2B Webshop verbunden. In späteren Ausbaustufen
können weitere Systeme einfach hinzugefügt werden.*

VORTEILE VON SYSTEMEN MIT ZENTRALER KONEKTI® PLATTFORM

● Flexible Struktur

Die Daten werden von den angeschlossenen Systemen so entgegengenommen, wie sie vorliegen. In KONEKTI® werden sämtliche Datenströme verarbeitet, transformiert, verteilt und protokolliert.

● Zentrale Schaltstelle für Prozesstransparenz

Alle digitalen Prozesse sind an einem Ort gebündelt und über definierte Logiken miteinander verknüpft. Die Komplexität im Gesamtsystem wird so deutlich reduziert. Das vereinfacht auch Wartung und Betrieb.

● Enterprise Funktionalität für den Mittelstand

Die in KONEKTI® verwendeten Komponenten sind auf dem neuesten Stand der Technologie. Durch lizenzkostenfreie Open Source Modelle wird diese Integrationstechnologie, die schon seit vielen Jahren in Großunternehmen eingesetzt wird, auch für den Mittelstand erschwinglich.

● Standardisierung

Die Nutzung von Integrationsstandards (Enterprise Integration Patterns) und gängigen Protokollen und Formaten garantiert die Zukunftssicherheit der Investition.

● Absicherung nachgelagerter Systeme

Öffnet sich das Unternehmen mit E-Commerce nach außen, kommen zusätzliche Sicherheitsaspekte ins Spiel. KONEKTI® sorgt dafür, dass nur validierte Informationen an nachgelagerte Systeme übergeben werden.

● Ausbaufähig

Durch die moderne Architektur lässt sich das System nahezu unbegrenzt erweitern und skalieren und kann mit der Geschäftsentwicklung mitwachsen. Somit wird KONEKTI® auch zur strategischen Grundlage für die digitale Zukunft des Unternehmens.

PRAXIS-BEISPIEL: KONEKTI® IN E-COMMERCE SYSTEMEN

Erfolgreiche E-Commerce-Systeme ermöglichen nicht nur den Kauf von Produkten, sondern bieten einen Zugriff auf Informationen des Unternehmens. Und dies unabhängig von Servicezeiten – rund um die Uhr. KONEKTI® macht's möglich.

Beispiel individuelle Preise

Speziell in B2B-Unternehmen sind häufig sehr differenzierte Preismodelle anzutreffen. Dies geht bis hin zum individuellen Einkaufspreis pro Produkt und Kunde. KONEKTI® bietet eine intelligente Anbindung an das ERP-System zum Aktualisieren der Preise und deren Live-Abruf aus dem Shop.

Beispiel Warenverfügbarkeit

Für B2B ist eine einfache Ampeldarstellung nicht ausreichend. KONEKTI® liefert verfügbare Mengen, Termine für Nachlieferungen, Informationen über Wiederbeschaffungszeiten und Ware im Zulauf. Dies ist der Schlüssel für eine Minimierung der Prozesskosten, die bei der telefonischen Bearbeitung solcher Anfragen entstehen.



SO NICHT! DIE LÄHMUNG DES UNTERNEHMENS DURCH DAS FATALE PUNKT-ZU-PUNKT-VERFAHREN

In älteren und gewachsenen Systemen findet man noch eine sehr verwirrende Verstrickung von Systemanbindungen im sogenannten „Point-to-Point-Verfahren“. Jedes System wird dabei direkt an jedes andere angebinden. Unterliegen Sie nicht der Versuchung, mit Punkt-zu-Punkt eine schnelle Lösung anzustreben.

Sie werden damit langfristig nicht glücklich und zahlen am Ende doppelt. Und es ist nicht viel aufwändiger, es gleich von Anfang an richtig zu machen.

Die Probleme in Point-to-Point Systemen in der Praxis

— Angebundene Systeme werden je Anwendungsfall „verbogen“, bis es funktioniert. Im schlimmsten Fall wird das System so weit vom Standard entfernt, dass ein Update nicht mehr möglich ist.

— Neue Integrationen werden langsamer und teurer: Unternehmen verlieren an Agilität.

— Die mit E-Commerce steigenden Sicherheitsanforderungen an die Schnittstellen können nicht mehr beherrscht werden.

— Wartung und Fehlersuche ist zeit- und kostenintensiv. Sind mehrere Dienstleister involviert, stellt sich die Frage: Wer löst das Problem? Und wie schnell?



Beispiel Datenanreicherung

In der Praxis werden PIM Systeme meist eingesetzt, um Produktinformationen aus dem Warenwirtschaftssystem (ERP) mit zusätzlichen Produktinformationen anzureichern, die in Informationskanälen außerhalb der Warenwirtschaft benötigt werden (z.B. in einem B2B Webshop). Denn in der Regel sind die Möglichkeiten zur Datenpflege in ERP Systemen begrenzt oder zu unflexibel. KONEKTI® integriert im Standard namhafte PIM-Systeme wie Akeneo® oder PimCore® in Ihr System, so dass Sie ganz einfach zusätzliche Daten pflegen können, ohne Ihr ERP anpassen zu müssen. Dabei ist der Abgleich zwischen den Systemen komplett automatisiert.

Beispiel Tracking & Dokumente

Verfolgung von Sendungen, Online-Rückgaben und Abruf von Rechnungen über das Kundenkonto ist jeder Nutzer von Amazon & Co. gewohnt. Im Mittelstand werden diese Prozesse häufig noch über den klassischen Vertriebsweg per Telefon und E-Mail gehandhabt. Dies ist nicht nur ineffizient und bindet qualifizierte Mitarbeiter in Standardprozessen, sondern senkt auch die Kundenzufriedenheit. Mit KONEKTI® verbinden Sie die klassischen Vertriebswege mit dem E-Commerce. So werden mit KONEKTI® alle Bestellungen des Kunden in Ihrem Shop sichtbar, auch die Bestellungen, die z.B. per Telefon aufgegeben und in das ERP-System eingegeben wurden.

ERGEBNISSE ZÄHLEN: WIR SETZEN KONEKTI® FÜR SIE SO EIN, DASS ES SICH FÜR SIE RECHNET.

Wir vereinen unsere Erfahrung in der Softwaretechnik und im Aufbau von Geschäftsprozessen zu einer einzigartigen Lösung für B2B. Profitieren Sie davon.

- Wir analysieren Ihre Datenstrukturen und Prozesse.
- Wir beraten Sie zu Systemarchitektur und -design.
- Wir geben Ihnen klare Angaben zu den Projektkosten. Sogar ein Festpreis ist möglich.
- Wir implementieren KONEKTI® exakt nach Ihren Anforderungen.
- Wir integrieren vorhandene Alt-Systeme (Legacy-Anwendungen).
- Wir installieren und konfigurieren Server und benötigte Softwarekomponenten in Ihrem Rechenzentrum oder in der Cloud.
- Wir kümmern uns um Hosting und Betrieb des Systems, komplett oder in Teilbereichen.
- Wir schulen Ihre IT, so dass Sie auf Wunsch das System auch selbst betreiben können.



FRAGEN? ICH FREUE MICH AUF IHREN ANRUF ODER IHRE E-MAIL:

Jörg Kuschezki
Telefon: 06078 3996976
Mobil: 0171 9039969
E-Mail: sales@synoa.de

Alle drei Pakete beinhalten neben der Verzahnung mit Ihrer Warenwirtschaft die Konzeption und Entwicklung des Online-Shops. Mit KONEKTI® erhalten Sie also ein vollständiges E-Commerce-System passend zu Ihren Anforderungen. Erläuterungen zu dieser Tabelle unter synoa.de/konekti

	Starter	Professional	Manufacturing
Import aus ERP: Kunden	✓	✓	✓
Import aus ERP: Artikelstamm	✓	✓	✓
Import aus ERP: Bestände	✓	✓	✓
Import aus ERP: Kunden-Artikel-Beziehungen	-	✓	✓
Export nach ERP: Bestellungen	✓	✓	✓
Export nach ERP: Angebotsanfragen	-	✓	✓
Anbindung PIM System	-	✓	✓
Shopanbindung	✓	✓	✓
Live Abfrage von Warenverfügbarkeit	✓	✓	✓
Live Abfrage kundenindividueller Preise	-	✓	✓
Ausgabe von Kundenartikelnummern	-	✓	✓
Anzeigen von Wiederbeschaffungszeiten	-	✓	✓
Anzeige der Auftragshistorie mit Belegen	-	✓	✓
Standard Produktsuche	✓	✓	✓
Fehlertolerante Suchtechnologie	-	✓	✓
Multiple Merklistenverwaltung	-	✓	✓
Downloads von Produktdokumentation	✓	✓	✓
Filterung der Produkte nach Merkmalen	✓	✓	✓
Benutzerverwaltung mit Rechtesystem	-	✓	✓
Single-Sign-on	-	✓	✓
Schnittstelle für mobile Apps	-	✓	✓
Erzeugung der Navigation aus Stücklisten	-	-	✓
Visualisierung von Produktdaten	-	-	✓
Erfassung von Teiledaten im Portal	-	-	✓
Ausfallsicherer Betrieb	✓	✓	✓
DSGVO konform	✓	✓	✓
Automatische Skalierung bei Lastspitzen	-	✓	✓