



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Business Integration Suite

Vorstand Seeburger (v. l.): Martin Kuntz, Michael Kleeberg, Matthias Feßenbecker, Axel Otto und Axel Haas. Plattformen sind das neue Paradigma in der IT-Szene. Seeburger hat die On-premises und cloudbasierte Business Integration Suite (BIS) für die SAP-Bestandskunden entwickelt. Eine erfolgreiche Plattform für Anwender, SAP, Partner und Seeburger. Seite 42

**Unterschiedlich ausgerichtet,
gemeinsam erfolgreich** Seite 40

**Daten – Treibstoff
oder Ballast?** Seite 58

**Spieglein, Spieglein
an der Wand** Seite 62

Business Integration Suite

Die digitale Transformation braucht ein Fundament für Anwendungen wie S/4, SuccessFactors, Ariba und für Konzepte wie IoT, Machine Learning sowie EDI. Die Liste an Applikationen und Techniken könnte beliebig fortgesetzt werden, aber immer wird die Notwendigkeit vorherrschen: Der SAP-Bestandskunde braucht eine verlässliche, offene, agile und transparente Plattform – entweder On-premises oder in der Cloud. Seeburger hat diese multifunktionale Plattform konstruiert.

Die deutsche Industrie tut sich schwer mit der digitalen Plattformökonomie. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Befragung von 502 Unternehmen im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. „Bei digitalen Plattformen denken wir häufig zuerst an Onlinehändler wie Amazon oder Ebay oder an Dienstleister wie Airbnb. Gerade für die traditionell starke deutsche Industrie bieten digitale Plattformen aber ein riesiges Potenzial, das eigene Geschäft zukunftsfest für die digitale Welt zu machen“, sagt Bitkom-Präsident Achim Berg. „Mit Blick auf Industrie 4.0 und IoT entwickeln sich gerade jetzt Plattformangebote und es werden die Märkte verteilt. Bei Plattformen sollte die deutsche Industrie ganz vorne mit dabei sein.“

SAP-Partner Seeburger hat die Chance ergriffen und unter dem Namen „Business Integration Suite“ eine offene Plattform für die digitale Transformation entwickelt. „Die digitale Transformation führt zwangsweise zu einem starken Anstieg der eingesetzten Programme und Systeme“, weiß Michael Kleeberg, Co-CEO bei Seeburger. Er beschreibt die aktuelle Situation: „Monolithische Architekturen und Lösungsansätze werden wegen ihrer Trägheit und Inflexibilität in den Hintergrund gedrängt und durch flexiblere, der jeweiligen Situation am besten angepasste Lösungen ersetzt. Hier geht der Trend besonders zu Cloud-ready- oder Cloud-native-basierten Ansätzen, da man sich vom Einsatz solcher Lösungen eine größere Flexibilität und Geschwindigkeit erwartet.“

Wie schnell lassen sich neue Konzepte und Geschäftsprozesse umsetzen? Werden 1000 Manntage für ein Projekt benötigt, wie in monolithischen Strukturen oft zwingend erforderlich, oder ermöglichen die „digitalen Fähigkeiten“ die schnelle Umsetzung

neuer Ideen? Co-CEO Kleeberg weiß, dass die Fähigkeit der Kunden, sich schnell ändernden Wettbewerbsbedingungen anzupassen, um ihre Marktführerschaft zu verteidigen, abhängig ist von der Flexibilität und Geschwindigkeit der zugrunde liegenden digitalen Infrastruktur.

Michael Kleeberg präzisiert: „Der Versuch einiger Hersteller, ihre Kunden möglichst in ihren eigenen und geschlossenen Ökosystemen zu halten, ist aus unserer Sicht nicht zielführend. Für einen einzelnen Hersteller ist es nahezu unmöglich, die bestmögliche Lösung in allen benötigten Bereichen anzubieten. Vielmehr sind offene Architekturen im Interesse des Kunden. Unsere BIS-Plattform bietet eine Grundlage, um diese Flexibilität und Geschwindigkeit zu ermöglichen.“

Somit überrascht die von Bitkom erhobene Zurückhaltung, weil Geschäftsführer in der Industrie klare Vorteile von digitalen Plattformen sehen. Bitkom-Präsident Achim Berg: „Die Chancen, die sich durch digitale Plattformen eröffnen, sind riesig.“ Aber nur in 16 Prozent der Unternehmen sind mehrköpfige Teams für digitale Plattformen zuständig. Achim Berg: „Ein Unternehmen, in dem niemand digitale Plattformen im Blick hat, hat an entscheidenden Stellen Blindflecke. Kein Unternehmen darf digitale Plattformen einfach ignorieren.“

Eine spezifische, weniger offene Plattformidee verfolgt auch SAP, wobei hier die starke Integration mit existierenden SAP-Produkten zulasten einer offenen Agilität gehen muss. Grundsätzlich verfolgt aber SAP ein ähnliches Konzept wie Seeburger, wenn auch die technische Umsetzung eine vollkommen andere ist. „Unsere Unternehmenstechnologieplattform bringt Hana und Analysefunktionen enger mit der SAP Cloud Platform zusammen, sodass Anwen-

Axel Otto,
Chief Financial Officer

Axel Haas,
Co-CEO

Martin Kuntz,
Chief Cloud Officer

Matthias Feßenbecker,
Chief Technology Officer

Michael Kleeberg,
Co-CEO





der fundiertere Entscheidungen treffen können“, erklärte Jürgen Müller, Chief Technology Officer und Mitglied des SAP-Vorstands, auf der TechEd vergangenes Jahr in Barcelona. „SAP stellt höchste Offenheit und Flexibilität sicher – durch vorkonfigurierte Integration, einen modularen Aufbau und einfache Erweiterung in Cloud-, On-premises- und hybriden Bereitstellungsmodellen.“

Wenn heute im Zusammenhang mit dem digitalen Wandel von Plattformen die Rede ist, dann sind damit in der Regel sogenannte „digitale Plattformen“ gemeint. Ihren Zweck erläutert Matthias Feßenbecker, Chief Technology Officer bei Seeburger: „Aus technischer Sicht ist der digitale Wandel durch eine extrem wachsende Datenmenge gekennzeichnet. Diese Massen an Daten sollen das Gold der Zukunft liefern, welches es aus den Daten zu extrahieren und zu heben gilt“, beschreibt Feßenbecker die momentane Situation. „Die Alchemisten des digitalen Zeitalters benötigen für diese Aufgabe jede Menge an Rechenleistung. Herkömmliche IT-Systeme und Datenbanken sind darauf nicht ausgelegt. Also müssen neue Lösungen her – das sind dann die digitalen Plattformen.“

Auch die angestrebte „digitale Zusammenarbeit“ in Form von digitalen Ökosystemen benötigt eine technische Grundlage, die es in dieser Form bisher nicht gab. „Digitale Plattformen positionieren sich also nicht direkt als Ersatz für eine ERP Suite“, erklärt der Seeburger-CTO. „Zudem werden digitale Plattformen meist als Cloud-Dienste angeboten, was sinnvoll ist, da sie ressourcenintensiv sind und nicht einfach so nebenbei betrieben und beherrscht werden können.“

Auch SAP selbst versucht diesen Weg zu gehen, wenn auch mit einem starken Fokus auf die eigenen Applikationen und damit nicht ähnlich offen und agil wie die Seeburger Business Integration Suite. Durch die Zusammenführung von SAP-Technik in einem Stack mit einer Referenzarchitektur stellt die Plattform von SAP die Services bereit, die moderne Unternehmen benötigen. Sie umfasst Datenbank- und Datenmanagement, Anwendungsentwicklung und -integration, Analytik, intelligente Technologien und Services.

Michael Kleeberg, Co-CEO bei Seeburger, im E-3 Gespräch nochmals grundsätzlich zur Positionierung der Business Integration Suite: „Eine Plattform sollte eine einheitliche Grundlage für die Erfüllung bestimmter Aufgaben bereitstellen. Das bedeutet, dass eine Plattform immer einer gewissen Zweckbindung unterliegt, je nach den Aufgaben, die sie unterstützen soll. Plattformen wie R/3 und S/4 dienen in erster Linie der Unterstützung betriebswirtschaftlicher Aufga-

ben und Funktionalitäten wie FI, SD oder MM. Analog verfolgt eine Integrationsplattform wie Seeburger BIS den Zweck, Integrationsaufgaben zwischen Systemen, Anwendungen und Prozessen im Betrieb zu unterstützen oder überhaupt erst zu ermöglichen. Diese Integration ist eine der Kernaufgaben der Digitalisierung, denn wichtige Unternehmensprozesse und Funktionen sind IT-gestützt bzw. ohne IT-Unterstützung gar nicht mehr denkbar.“

Bitkom hat erhoben, dass die Bedeutung von digitalen Plattformen künftig weiter zunehmen wird. So sind jeweils neun von zehn Unternehmen überzeugt, dass in zehn Jahren digitale Plattformen für die weltweite wie auch für die deutsche Wirtschaft sehr wichtig oder eher wichtig sein werden. „Die Unternehmen haben erkannt, dass digitale Plattformen eine wachsende Bedeutung haben, und wünschen sich, dass es viel mehr davon in Deutschland und Europa gibt – aber im eigenen Unternehmen wollen sich noch zu wenige damit beschäftigen“, sagte Berg.

Digitale Plattformen wie Seeburger BIS sind nur zum Teil eine technische und organisatorische Lösung, ebenso sind sie auch eine betriebswirtschaftliche Herausforderung. „Aus Sicht eines Finanzentscheiders sind Plattformen in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung von Geschäftsprozessen ein großer Mehrwert“, beschreibt Axel Otto, Chief Financial Officer bei Seeburger, das Szenario. „War es unseren Kunden, wie bereits zuvor beschrieben, in der Vergangenheit meist nur möglich, sich ganzheitlich für ein monolithisches ERP-System zu entscheiden, bieten Plattformen nun die Möglichkeit, wie in einem Baukastensystem passgenau die für die Geschäftstätigkeit des Kunden notwendige Systemlandschaft aufzubauen. Dies hat auch Auswirkungen auf die Investitions- sowie die laufenden Kosten unserer Kunden.“

Seit einigen Jahren ist in der SAP-Community eine „Demokratisierung“ zu beobachten und viele Bestandskunden schauen über den „SAP-Tellerrand“ hinaus. Dazu nochmals der Seeburger CFO Axel Otto: „Durch den Einsatz von Plattformen können unsere Kunden nun Lösungen unterschiedlicher Anbieter kombinieren. Sie sind in der Lage, bei der Entscheidung zu wählen, welche Lösung für sie als die geeignetste erscheint, und sie können jede gewählte Lösung separat verhandeln. Somit haben sie bei der Entscheidung die Möglichkeit, die Kosten direkt zu beeinflussen. So ist es auch möglich, zunächst zu prüfen, welche Priorität ein Thema intern hat.“

Vielfach ringt die SAP-Community aber noch um die Begriffsbestimmung der zahlreichen Buzzwords und Analystenempfeh-



Die Chancen, die sich durch digitale Plattformen eröffnen, sind riesig. Viele Unternehmen sind erfolgreich auf Plattformen unterwegs.

Achim Berg, Geschäftsführender Gesellschafter, Mabcon GmbH.

lungen. Die Seeburger-Plattform nennt sich Business Integration Suite: Was ist der generische Unterschied zwischen Plattform und Suite? „Die Seeburger Business Integration Suite ist der Oberbegriff für unser komplettes Lösungsangebot“, erklärt Martin Kuntz, Chief Cloud Officer bei Seeburger. Die BIS-Plattform stellt die technische Basis für die Erledigung bestimmter Aufgaben und Aufgabenbereiche bereit. „Der Mehrwert der Suite ergibt sich durch den Content – sei es in Form von vorgefertigten Branchenlösungen, Prozessen, Mappings oder aber durch den Kranz von bestehenden und direkt nutzbaren fachlichen Cloud-Services und SAP-Ergänzungslösungen“, definiert Kuntz den Umfang von BIS.

„Durch diesen Ansatz können Nutzer unserer Seeburger Business Integration Suite jederzeit und einfach ihre Lösungen um weiteren Content erweitern“, ergänzt Co-CEO Kleeberg. Seeburger-Kunden profitieren davon, unterschiedlichste Integrationsaufgaben auf einer Plattform durch jeweils passenden Content abbilden zu können.

Ein SAP-Bestandskunde könnte einwerfen, dass er mit SAP Business Suite 7 grundsätzlich bereits eine Suite besitzt. Wozu jetzt noch die Business Integration Suite? „Der Begriff Suite allein sagt ja noch nichts über deren Inhalt aus“, erklärt Vorstand und CTO Matthias Feßenbecker. „Die Seeburger Business Integration Suite bietet Lösungen für ‚Business Integration‘, zielt also speziell auf die Integration von Geschäftsdaten und den damit verbundenen Anwendungen und Geschäftspartnern ab.“

Die SAP Business Suite 7 dagegen bietet ERP-, CRM-, und SCM-Funktionalität an, nicht aber die Integration der in diesen Anwendungen enthaltenen Geschäftsdaten mit Geschäftspartnern oder Non-SAP-Anwendungen und Cloud-Diensten – eine oft gehörte Kritik von Bestandskunden an SAP. Damit ergänzen sich die Suiten von SAP und Seeburger also in funktionaler Hinsicht. Chief Cloud Officer Martin Kuntz ergänzt: „Man könnte es sogar so formulieren: Das Thema Integration von Produkten anderer Hersteller steht nicht gerade im Fokus der SAP.“

Spezialisierte Werkzeuge eignen sich für ihre spezifischen Aufgaben jeweils am besten und Co-CEO Kleeberg meint: „Wenn Sie vor Integrationsaufgaben stehen, ist es sinnvoller, sich mit Integrationsplattformen zu beschäftigen, statt mühsam zu versuchen, die gleiche Funktionalität mit Werkzeugen abzudecken, die nie oder nur am Rande für solche Anwendungen gedacht waren. Natürlich können Sie eine Suppe auch mit einem Schweißbrenner erhitzen.“

Eine anhaltende Diskussion in der IT-Szene ist die Herausforderung von Breite und Ganzheitlichkeit versus Tiefe und Spezialistentum. Die Seeburger Business Integration Suite zeichnet sich durch hohe Flexibilität und Breite aus: Geht das zum Nachteil einer notwendigen Prozesstiefe? „Nein, wir haben die notwendige Prozesstiefe, das ist sogar ein wichtiger Punkt, mit dem wir uns am Markt differenzieren“, betont Axel Haas, Co-CEO bei Seeburger. Sein Co-CEO-Kollege Michael Kleeberg ergänzt: „Nicht zuletzt bieten wir eine besondere Prozesstiefe durch unser tiefgehendes Branchen-Know-how bei Retail, Automotive, FSI und anderem mehr. Unsere Kunden können von uns fertige Lösungen, also Content, für die prozessspezifischen Integrationsherausforderungen ihrer Branchen beziehen, welche sofort out of the box einsetzbar sind.“

In der deutschsprachigen SAP-Community gibt es einen intensiven Diskurs, ob die Zukunft nun in der Cloud stattfindet oder On-premises bleibt. Somit stellt sich natürlich auch die Frage: Ist die Seeburger Business Integration Suite eine On-premises- oder Cloud-Lösung? Und was bevorzugen nach Meinung der Seeburger-Vorstände aktuell SAP-Bestandskunden? Co-CEO Michael Kleeberg: „Die Seeburger Business Integration Suite ist beides. Die Software kann als klassische Softwarelizenz mit Wartungsvertrag oder als Softwareabskription für den Betrieb On-premises erworben werden. Alternativ dazu kann die Business Integration Suite auch als Cloud-Service gebucht werden.“ Dabei kann der Kunde den Servicegrad zwischen iPaaS – Seeburger betreibt und wartet die Software – und Full Ma-

naged Service – Seeburger übernimmt alle Aufgaben bis hin zum täglichen Monitoring und Change-Management – wählen.

„Viele SAP-Kunden sind darunter. Bei den Großkunden weltweit ist ein Trend hin zum Betrieb bei Public-Cloud-Providern wie AWS oder Microsoft Azure zu beobachten. Dies ist das ‚neue‘ On-premises-Modell. Auch in diesem Fall bietet Seeburger sein volles Serviceportfolio an“, definiert Michael Kleeberg. Und Vorstandskollege Axel Otto ergänzt im Gespräch: „In der Tat entwickelt sich unser Cloud-Bereich sehr positiv. Wir sind in diesem Segment in den vergangenen Jahren um jeweils mehr als 20 Prozent pro anno gewachsen.“

Abschließend die Frage nach der Positionierung in die Runde der Seeburger-Vorstände: Wie reagieren die Analysten und SAP-Bestandskunden auf das Suite- und Plattformangebot eines mittelständischen Systemhauses wie Seeburger gegenüber den Angeboten der Hyperscaler AWS, Google, Alibaba, Microsoft oder der Softwareanbieter wie SAP, Oracle und IBM?

„Für uns sind sowohl die genannten Hyperscaler als auch die bekannten großen SW-Anbieter in Wahrheit keine Konkurrenten, sondern oft Partner“, definiert Co-CEO Axel Haas. „Die Hyperscaler bieten beispielsweise IaaS – Infrastructure as a Service. Die Seeburger-BIS-Plattform kann von unseren Kunden optional auch in einer solchen IaaS-Cloud betrieben werden. Auf Wunsch sogar mit 24/7-Management des BIS.“ Dies macht insbesondere für Kunden Sinn, die auch ihre ERP-Landschaft zu solch einem Hyperscaler ausgelagert haben. Und Axel Haas ergänzt: „Auch zu den genannten SW-Anbietern verbinden uns Partnerschaften, da wir uns gut ergänzen. Dies gilt in besonderem Maße für SAP, mit der seit Jahrzehnten eine gute, sich ergänzende Zusammenarbeit besteht. SAP konzentriert sich bei ihren Angeboten auf Anwendungen zur Digitalisierung – und wir unterstützen beim Thema Integration.“

Vorstandskollege und Co-CEO Michael Kleeberg präzisiert: „Die Seeburger Business Integration Suite bietet für die speziellen Integrationsanforderungen eine wesentlich größere Prozesstiefe als die etablierten generischen Angebote der Hyperscaler. Mit der Business Integration Suite können unsere Kunden auf vorgefertigte Integrationslösungen – Content – für ihre jeweiligen Branchenanforderungen zurückgreifen.“

Und wie reagieren die Seeburger-Kunden konkret? „Sie schätzen unsere Art der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit ihnen“, weiß CTO Matthias Feßenbecker aus zahlreichen BIS-Implementierungen. „Das gilt im Übrigen nicht nur für unsere Kunden aus dem Mittelstand. Das gilt auch und ins-



SAP stellt Offenheit und Flexibilität sicher – durch vorkonfigurierte Integration in Cloud-, On-premises- und hybride Modellen.

Jürgen Müller, CIO –
Chief Innovation Officer, SAP.

besondere für unsere Kunden aus dem Enterprise-Bereich. Bei welchem Hyperscaler hat ein Kunde die Möglichkeit, eigene Anforderungen und Herausforderungen direkt mit Vorstand und Geschäftsleitung zu besprechen?“

Sein Vorstandskollege und Chief Cloud Officer Martin Kuntz ergänzt: „Hier erweist sich die Größe von Seeburger mit etwas über 1000 Mitarbeitern durchaus als Vorteil. Dies ermöglicht uns einerseits Agilität und andererseits sind wir solcherart fokussiert auf das Thema Integration. Wir sind in der Lage, ein breites, umfassendes funktionales Spektrum mit unserer BIS-Plattform anbieten zu können. SAP-Bestandskunden wie auch Analysten schätzen uns deshalb als Spezialisten – wie zum Beispiel die Listung im Gartner Magic Quadrant eindrucksvoll belegt.“

Abschließend fasst CFO Axel Otto zusammen: „Es ist uns über die vergangenen Jahre gelungen, uns erfolgreich am Markt zu positionieren. Wir sind seit mehr als 30 Jahren aktiv und mehr als 10.000 Kunden vertrauen auf unsere Lösungen. Wir haben Ende 2019 erstmals die Grenze von 1000 Mitarbeitern überschritten. Was uns auszeichnet, ist unsere Verlässlichkeit und unser partnerschaftliches Denken gegenüber unseren Kunden. Viele unserer Kunden schenken uns ihr Vertrauen seit vielen Jahren. Wir verkaufen nur Lösungen, bei denen wir zu 100 Prozent überzeugt sind, dass wir die angebotene Leistung auch realisieren können. Das ist uns sehr wichtig.“ Danke an alle Seeburger-Vorstände für das Gespräch.

Ohne eine Hybrid Integration Plattform (HIP) stehen Digitalisierungsprojekte auf wackeligem Fundament

Business Integration Suite: Der Zeit voraus

Unternehmen, die digitale Transformationsprojekte in die Tat umsetzen, werden um den Aufbau einer Hybrid Integration Plattform nicht umhinkommen. Die Business Integration Suite spielt das Zünglein an der Waage bei Integrationserfolg und Digitalisierungseffizienz.

Von Martin Kuntz, Seeburger

Vor etwa fünf Jahren machte der von Gartner entwickelte Ansatz der „Hybrid Integration Plattform“ (HIP) erstmals die Runde und dominiert mittlerweile die Integrationsszene. Als eine Art Referenzmodell bietet der Gartner-Ansatz dabei sowohl Anbietern als auch Anwendern von Integrationslösungen Orientierung im unübersichtlichen Dschungel der Integrationsanforderungen. Das bekannte Analyse- und Marktforschungsunternehmen geht dabei nach eigenen Angaben davon aus, dass schon in etwa zwei Jahren 65 Prozent aller Großunternehmen eine HIP-konforme Integrationsplattform aufgebaut haben werden.

Dabei ist das Thema Integration eng verzahnt mit der Digitalisierung oder digitalen Transformationsprojekten zur Optimierung von Geschäftsprozessen mit dem Ziel der Businessbeschleunigung oder gar der Einführung komplett neuer Businessmodelle. Man könnte es sogar so ausdrücken: Ohne eine allumfassende technische und semantische Integration von Systemen, Daten und Prozessen wird eine echte, vernetzte Digitalisierung nur schwer zu realisieren sein.

Framework und Plattform

Wofür genau steht nun das Wörtchen „hybrid“ im Kontext der hybriden Integrationsplattform? Grundsätzlich geht es darum, ein möglichst breites Spektrum von Integrationsanforderungen abzudecken, die teils völlig unterschiedlicher Natur sind: Konkret geht es dabei um Cloud- und API-Integration in Echtzeit, Business-to-Business-Integration (B2B/EDI), IoT- oder Industrie-4.0-Integration, internationales E-Invoicing, ERP- und Enterprise-Application-Integration und einen sicheren Managed File Transfer (MFT). Diese Integrationsmuster werden für SCM-Themen wie Produktdatenmanagement, E-Procurement, die Vernetzung von Produktionssystemen, E-Commerce, Lager- und Logistikprozessen sowie generell für übergreifende Themen wie HCM oder CRM verwendet. Auch im Finanz- und Bankensektor wird neben klassi-



Dr. Martin Kuntz,
CCO – Chief Cloud Officer, Seeburger.

schen Integrationstechnologien auf das Lifecycle-API-Management zur Optimierung digitaler Kundenservices gesetzt.

Die Abdeckung der zuvor aufgelisteten sogenannten Integrationsmuster stellt gemäß Gartner den augenscheinlich wichtigsten Baustein hybrider Integrationsplattformen dar. Dessen ungeachtet fordert Gartner von einer HIP jedoch zu Recht weitere Bausteine, die es ebenfalls zu berücksichtigen gilt und die das Thema Integration durchaus komplex erscheinen lassen. Dies liegt daran, dass Gartner den Begriff der hybriden Integrationsplattform sehr umfassend definiert. Praktisch alle integrationsorientierten Anwendungen, Technologien, Prozesse und Fachkompetenzen, die ein gegebenes Unternehmen braucht oder absehbar brauchen wird, fallen unter diesen Begriff.

Einerseits spricht Gartner bei HIP von „Framework“, andererseits von „Integrationsplattform“. Auf den Punkt gebracht lassen sich „Framework“ und „Integrationsplattform“ folgendermaßen einordnen: Framework bedeutet sozusagen alles – und zwar wirklich alles –, was in Verbindung mit Integration im Zusammenhang steht. Eine hybride Integrationsplattform hingegen ist eine Art Middleware-System in Form einer Komplettlösung, die Elemen-

te oder Funktionen für die praktische prozessuale, technische und betriebsbezogene Integrationsumsetzung bereitstellt.

Gartner fordert von einer HIP vier konkrete Bausteine: Neben den bereits erwähnten Integrationsmustern sind das Benutzergruppen, Endpunkte und Deployment-Modelle. Benutzergruppen umfassen beispielsweise Fachanwender und Integrationspezialisten, die in einem Unternehmen mit einer HIP-konformen Integrationsplattform zu tun haben oder damit arbeiten. Mit Endpunkten sind On-premises- und Cloud-Systeme, Mobile Devices und IoT-Technologien gemeint. Und schließlich kann das Deployment der Integrationsplattform beziehungsweise Elementen davon On-premises, in der Cloud, Hybrid oder Embedded (im Gerät oder System) erfolgen.

Integrationsplattform als Middleware

Seeburger ist ein Anbieter einer Integrationsplattform bzw. Middleware, der konsequent dem von Gartner geprägten Ansatz folgt. Eine allgemeine Übersicht mit Funktionsblöcken zeigt die Abbildung „Die Seeburger Business Integration Suite im Zentrum der Digitalisierung“. Dabei gibt es für die Zielgruppen Mittelstand bzw. Großunternehmen einen jeweils zugeschnittenen Lösungsumfang. Denn den Gartner-Ansatz zugrunde legend ist der Begriff HIP auch relativ und er kann bezogen auf den Lösungsumfang unterschiedliche Bedeutungen haben. Er „wächst“ und „schrumpft“ mit dem Bedarf des individuellen Unternehmens an Integrationsleistungen.

Gerade mittelständische Unternehmen benötigen für die unterschiedlichen Integrationsbausteine vorgefertigte Lösungsbau- steine, um schnell und effizient ihren Bedarf decken zu können. Wie das beispielsweise Seeburger mit seiner BIS-Plattform (Business Integration Suite) anbietet. In Großkonzernen entsteht meist ein ergänzender Bedarf im Bereich Organisation und Governance, und dort können HIP-Plattformen – oft historisch gewachsen – auch auf Basis mehrerer Produkte entstehen.

Mit der Business Integration Suite (BIS) als HIP-konforme Plattform stellt Seeburger bereits heute ein Komplettpaket auf der Basis einer „One Platform Strategy“ zur Verfügung, das praktisch alle wichtigen Integrationsanforderungen aus neuzeitlicher Business- und Techniksicht in einem einheitlichen System berücksichtigt. Wobei anzumerken ist, dass BIS in der heutigen Form lange vor dem HIP-Ansatz und, wenn man so will, vor der HIP-Ära entwickelt wurde.

One Platform Strategy

Von dem Ansatz – „One Platform“ anstelle von „Patchwork Solutions“ – profitieren Anwenderunternehmen dabei nachweislich in mehrerlei Hinsicht: Zum einen können Synergieeffekte erzielt werden, da die Handhabung und die Nutzungsmöglichkeiten nur auf der Basis eines Systems erlernt und weiterentwickelt werden müssen. Zum anderen bietet der modulare Aufbau der Plattform die Möglichkeit, das System je nach Bedarf zu skalieren oder zu erweitern, sei es aus betriebswirtschaftlichen/funktionalen oder technischen Gründen. Ferner bleiben durch den „One Platform“-Ansatz getätigte Investitionen geschützt. Und obendrein wird der Einsatz flexibler Betriebsformen unterstützt; sowohl On-premises- als auch Cloud-Nutzung oder sogar sich im Trend befindliche hybride Betriebsmodelle.

Wenn von modularem Aufbau die Rede ist, dann ist darunter Folgendes zu verstehen, vergleichbar in gewisser Hinsicht mit der SAP Business Suite oder S/4 Hana, wo Kunden schon seit jeher einzelne Module

etwa für Financials oder Logistics aus einer Lösungsbandbreite selektiv nutzen können: BIS stellt ein Komplettpaket dar. Gleichwohl kann der Kunde nach seinem jeweiligen Bedarf auswählen. Während ein Kunde beispielsweise mit BIS ausschließlich die B2B/EDI-Integration realisiert, nutzen andere Kunden auch die API/EAI-Integration, gepaart vielleicht mit SAP ERP-, E-Invoicing- oder IoT-Integration und Managed File Transfer. Für zahlreiche Einsatzfälle werden vordefinierte Templates, vorkonfigurierte Mappings oder API-Libraries in BIS bereitgestellt, etwa für die SAP-, für die B2B/EDI-Integration oder die Einbindung von Web Services via REST API. Dadurch verringert sich zum Beispiel die Einrichtung mehrerer Geschäftspartnerverbindungen via EDI auf nur wenige Stunden.

Governance und Operations

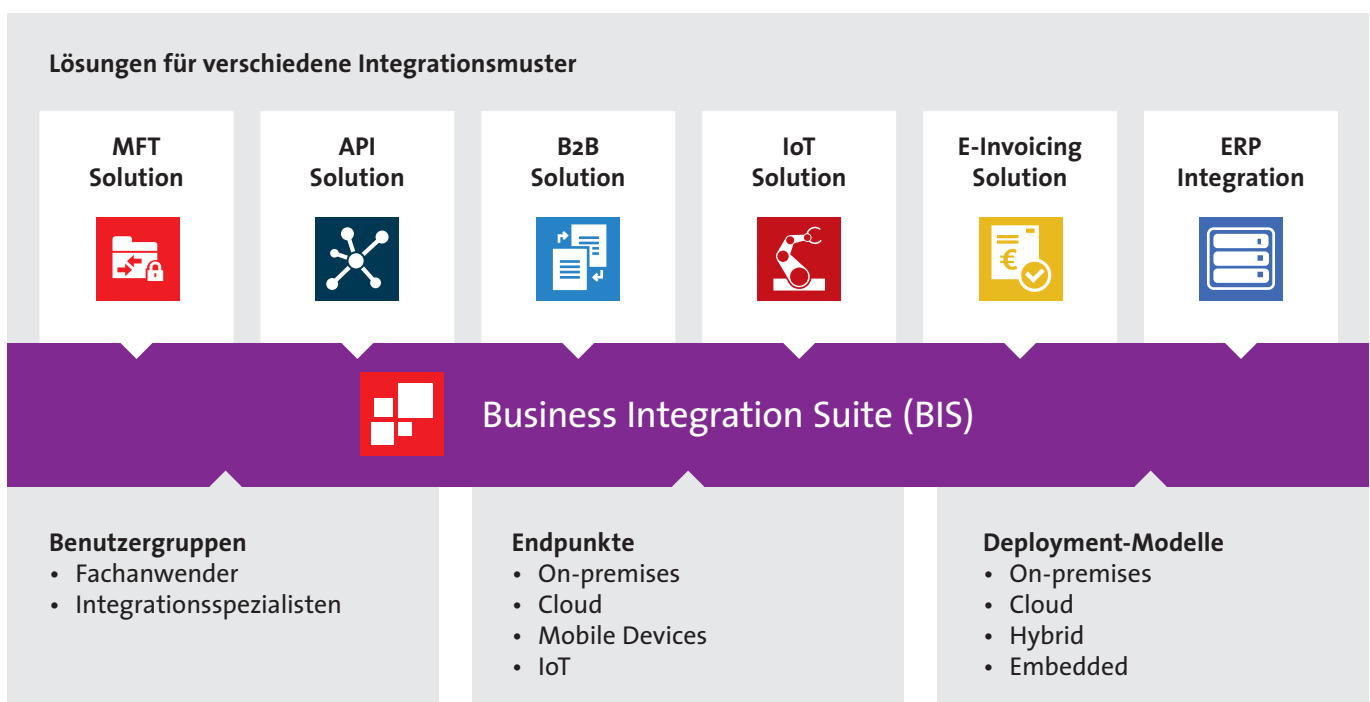
Die Themenfelder Governance (Führung/Steuerung) und Operations (Betrieb) spielen bei der Nutzung einer Integrationsplattform im Enterprise-Umfeld eine gewichtige Rolle. BIS berücksichtigt diese Managementfelder schon jahrzehntelang in ausgeprägter Form – sicherlich auch ein Grund dafür, warum es mittlerweile weltweit über 10.000 BIS-Kunden unterschiedlicher Unternehmensgröße gibt. Mittelständische Kunden mit möglicherweise geringen Integrationsanforderungen ebenso wie international agierende Konzerne mit hochkomplexen Betriebsanforderungen. Grundsätzlich positioniert sich Seeburger als Integrationsanbieter, der „alles aus einer Hand“ liefert.

Neben der erfolgreichen BIS-Lösung bietet Seeburger auch weitreichende Integrations-Consulting-Leistungen an. Unterstützt werden Kunden etwa bei folgenden Fragestellungen: Wie die Digitalisierung im Sinne von Businessbeschleunigung oder Businessoptimierung vorantreiben? Was ist dabei in puncto Integration zu tun? Auf welche Art und Weise ein nutzenbringendes API-Management einführen und effektiv nutzen? Wie eine SAP-Non-SAP-Integration (etwa Salesforce) forcieren, vielleicht auch eine SAP-SAP-Integration? Was ist beim individuellen Einsatz einer Integrationsplattform aus technischer Sicht und vor dem Hintergrund eines spezifischen Ordnungsrahmens zu berücksichtigen? Oder, oder, oder.

Branchenfokussierung

Ferner fokussiert sich Seeburger mit der BIS-Lösung auf ausgewählte Branchen. Das heißt, es gibt auch branchenspezifische Ausprägungen der Business Integration Suite mit vordefinierter Funktionalität und branchenspezifischem Business-Content. So etwa für die Automotive-Industrie, für die CPG/Retail-Branche oder für die Energiewirtschaft.

Die aktuelle BIS-Version ist als Major Release 6.7 verfügbar und versteht sich insbesondere als eine HIP-Plattform für alle Integrations szenarien, mit der sich auch neue Geschäftsanforderungen in die Tat umsetzen lassen, beispielsweise in Verbindung mit künstlicher Intelligenz (AI) und Big Data, Blockchain oder Realtime-Integration in API- und IoT-Szenarien.



Die Seeburger Business Integration Suite im Zentrum der Digitalisierung.

Herausforderungen beim Eigenbetrieb

- Reduzierung des operativen Risikos bei gleichzeitiger Kostenreduzierung
- Hohe Aufwände für Updates und permanentes Release-Management
- Kapazitätsengpässe in IT und Fachbereichen
- Wunsch der Fachbereiche nach mehr Flexibilität
- Steigende technologische Anforderungen
- Steigende Anforderungen an Sicherheit, Skalierbarkeit und Verfügbarkeit

Vorteile in der Cloud

- ✔ Klar definierte SLAs für die Themen
 - Verfügbarkeit
 - Systemleistung
 - Überwachung des operativen Betriebs
- ✔ Definiertes Release-Management
- ✔ Zertifizierte Sicherheit
- ✔ In der Regel geringere TCO
- ✔ Auf Wunsch Projektunterstützung
- ✔ Operatives Risiko wird an einen ausgewiesenen Integrationsexperten delegiert

Herausforderungen beim Betrieb einer Integrationsplattform.

Gartner beobachtet seit Jahren, dass Fachbereiche viele cloudbasierte Integrationsprozesse eigenständig vorantreiben. Eine zunehmende Anzahl verfügbarer SaaS-Lösungen, die spezifische Probleme der Fachabteilungen adressieren, ihre relativ einfache Handhabung und der leichte Zugang zu Entwicklungs- und Verwaltungsressourcen begünstigen dieses Vorgehen in Eigenregie. Das gilt jedoch nur für einfachere Integrationsvorhaben. Erreicht die technische Komplexität eine gewisse Tiefe, wie es beispielsweise im B2B-Integrationsumfeld schnell geschehen kann, werden die IT-Abteilung und versierte Fachkräfte verstärkt miteinbezogen. Gleichzeitig sehen sich die Unternehmen mit beschränkten IT-Budgets und einem schrumpfenden Pool an Fachkräften konfrontiert – und sorgen sich deshalb zu Recht um das Geschäft.

Einen Ausweg aus diesem Dilemma bieten Anbieter hybrider Integrationsansätze, die außer der Technik auch Fachpersonal bereitstellen. So stellt die Seeburger AG Unternehmen bei Bedarf neben einer iPaaS-Lösung, die auf der bewährten Seeburger Business Integration Suite (BIS) basiert, auch entsprechend qualifizierte Fachkräfte zur Verfügung. Dabei berät das Fachpersonal die Unternehmen, schlägt Best Practices für spezifische Anwendungsfälle vor und hilft, temporäre interne Personalengpässe sowie besonders komplizierte Integrationsaufgaben zu bewältigen. Auf Wunsch geht dies sogar so weit, dass der Betrieb der cloudbasierten Integrationsplattform komplett übernommen wird und die Kunden nur noch überwachenden Zugriff auf die Plattform haben.

Einmalig im Integrationsumfeld bietet Seeburger die Business Integration Suite (BIS) auf Basis einer „One Platform Strategy“ als HIP-konforme Lösungsplattform in mehreren Betriebsmodellen an. Unternehmen können je nach Anforderungen an Sicherheit, Verfügbarkeit und Flexibilität, den Bedürfnissen ihrer verschiedenen Geschäftsbereiche sowie ihrer IT-Strategie aus den folgenden Bereitstellungsoptionen für Seeburger BIS wählen.

Für jede Anforderung das richtige Betriebsmodell

On-premises – Das Unternehmen betreibt BIS zu eigenen Bedingungen selbst, das heißt mit einem eigenen Team, eigener Hardware, entweder im eigenen Rechenzentrum oder in einer ausgewählten privaten Infrastruktur-Cloud, wie zum Beispiel AWS, Azure oder der Google Cloud Platform (GCP). Auf Anfrage bietet das Seeburger Service Team über den Remote Management Service auch Remote-Unterstützung für den Betrieb der BIS-Plattform, zum Beispiel für die Überwachung und Fehlererkennung, an.

iPaaS – Das bevorzugte Betriebsmodell für Unternehmen, die einerseits die Zügel des Handelns in der eigenen Hand behalten und Prozesse, Mappings und Konfigurationen selbst entwickeln und andererseits das eigene Team von zeitaufwändigen technischen Aufgaben entlasten wollen. Diese Unternehmen wünschen einen sicheren, hochverfügbaren Betrieb der Business Integration Suite in der Cloud.

Full Service – Ideal für diejenigen, die eine Integrationsplattform in der Cloud ohne den Einsatz eigener Unternehmensressourcen wünschen – typischerweise kleinere bis mittlere Unternehmen also. Für diese werden sämtliche Integrationsaufgaben übernommen, sodass sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Unternehmen können sich auch für eine Kombination der oben genannten Möglichkeiten entscheiden. Seeburger bietet einen kompletten Service für Aufgaben aus einer privaten Cloud oder als Public-Cloud-Service an. In einem hybriden Modell wird jede Integrationsaufgabe dort gelöst, wo es am sinnvollsten ist, nämlich in Bezug auf Sicherheit, Datenschutz, Effizienz und dem besten Nutzen für das Team.

Dabei kann die Verantwortung flexibel nach den Wünschen des iPaaS-Kunden verschoben werden. Dazu legen der iPaaS-Kunde und Seeburger in einem initialen Workshop fest, wer welche Aufgabe im Produktivbetrieb übernehmen soll und insbesondere, wer in welcher Situation über welche

Informationskette informiert werden soll (die Überwachung und Fehlererkennung erfolgt dabei in der Regel durch Seeburger).

Das Seeburger Cloud Team nimmt den iPaaS-Kunden an die Hand und unterstützt ihn, basierend auf mehr als 30 Jahren Erfahrung im Umfeld Integration und mehr als 15 Jahren Cloud-Erfahrung, dabei, seine (bisherige) Integrationslandschaft bei der Migration auf die iPaaS-Plattform von Anfang an auf eine konsistente Struktur zu bringen. Schließlich startet kein Unternehmen bei null; jedes Unternehmen hat eine Historie und Altlasten, die migriert werden müssen. Hier unterstützt Seeburger mit umfangreichen Schulungen und einer Vielzahl von vorgefertigten Inhalten (Prozesse, Mappings, Cloud-Anbindungen). Des Weiteren profitieren die Kunden von einem Bündel von bestehenden und direkt nutzbaren fachlichen Cloud Services und SAP-Ergänzungslösungen, die eine schnelle Migration und Inbetriebnahme ermöglichen. Typischerweise arbeitet der iPaaS-Kunde auf dem bereitgestellten Staging-Client (dies ist eine separate, produktionsvorbereitende Umgebung), nimmt dort Änderungen vor und transportiert sie dann auf den Produktiv-Client (ähnlich der Arbeitsweise von SAP).

Seeburger bietet seine Cloud Services in sechs Rechenzentren in Deutschland, USA und China mit maximaler Verfügbarkeit und höchsten Anforderungen an Sicherheit und Leistung (Aktiv-Aktiv-Umgebung, Release Management und Disaster Recovery) an.

Warum iPaaS?

Weil Integration äußerst schwierig geworden ist und das rasante Wachstum und die Akzeptanz von Cloud-Diensten erhebliche Veränderungen mit sich bringen.

Weil die IT-Abteilungen bei iPaaS die Integration nach wie vor selbst durchführen können. Hinsichtlich Ressourcen und Zeit wird dies jedoch immer kostspieliger. Häufig ist es zeitsparender und effizienter, einen externen iPaaS-Anbieter mit dieser Aufgabe zu beauftragen.

iPaaS kann den Anforderungen entsprechend skaliert werden und unterstützt Echtzeit-Integration. Der Clou: Durch die Nutzung einer konsistenten Struktur zur Integration muss nicht jedes Mal von vorne begonnen werden, wenn ein neuer Dienst integriert werden soll. Da das gesamte Plattform-Management in einem einzelnen Tool durchgeführt wird, kann man den Zeit- und Arbeitsaufwand für Integrationen sowie IT-Kosten reduzieren.

Ohne API-Management keine Digitalisierung, aber erst ein Management- und ein Integrationspart machen es rund

API-Management als Trendsetter

Bei Digitalisierungsprojekten spielen Vernetzung, Integration sowie Systemkopplungen tragende Rollen. In diesem Zusammenhang kommen verstärkt moderne Web-APIs – kurz APIs – zum Einsatz. Manche Unternehmen gehen sogar so weit, alle ihre Schnittstellen auf API umzustellen.

Von Matthias Feßenbecker und Axel Haas, Seeburger

Die Bedeutung der API-basierten Integration wächst und damit auch die Anzahl der im Unternehmen eingesetzten APIs. Hier jederzeit den Überblick zu behalten, zu wissen, welche APIs im Unternehmen existieren und wer sie nutzt, sicherzustellen, dass einmal implementierte APIs wiederverwendet werden, und den API-Datenverkehr selbst zu überwachen und zu steuern – bei all dem hilft API-Management. Dabei bilden API-Integration und API-Management eine Einheit.

Das folgende Anwendungsbeispiel soll die immense Bedeutung beziehungsweise den Stellenwert des API-Managements im Zeitalter der Digitalisierung veranschaulichen: Logistikdienstleister stehen unter dem Druck, immer schneller, besser und sicherer liefern zu müssen. Dies ist nur möglich, wenn die zur Steuerung dieses Warenflusses erforderlichen Daten zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und in der richtigen Form zur Verfügung stehen: zum Beispiel die exakte Ankündigung von Lieferterminen auf der Basis aktueller Routeninformationen, die Verfolgung von Warentransporten, die Verfügbarkeit von Waren im Logistiklager, die Preise einzelner Dienstleistungen oder auch die Terminwahl für die Zustellung oder Abholung von Waren.

Die dafür benötigten Rohdaten stammen oft aus unterschiedlichen Systemen. Die Nutzer, zum Beispiel Kunden, Lageristen und Fahrer, benötigen die Daten hingegen in aufbereiteter, konsistenter und zeitgerechter Form auf ihren jeweiligen Endgeräten. Sei es in einer Portal-Website oder in einer Anwendung für mobile Geräte. Um dies zu ermöglichen, müssen alle am Logistikprozess beteiligten Parteien in Echtzeit vernetzt werden. Diese Vernetzung erfolgt über die Bereitstellung geeigneter API-Schnittstellen (zum Beispiel Tracking-API, Bestell-API, Verfügbarkeits-API, Preis-API), die über die Endgeräte der Nutzer abgefragt werden können. Dazu müssen die Rohdaten aus den datenführenden Systemen mittels API-Integration in das über die API-Schnittstelle abfragbare Datenformat überführt werden. Zudem gilt es, die Sicherheit, Verfügbarkeit und Transparenz der APIs durch ein ausge-



Matthias Feßenbecker, CTO –
Chief Technology Officer, Seeburger.



Axel Haas, Co-CEO –
Chief Executive Officer, Seeburger.

klügeltes API-Management zu gewährleisten. Schließlich wäre es fatal, wenn ein Nutzer per API-Aufruf auf die Daten eines anderen Nutzers zugreifen könnte. Zukünftig werden praktisch alle Logistikdienstleister solche API-basierten Dienste benötigen, wenn sie mit der digitalen Welt Schritt halten wollen.

Mobil- und Cloud-Lösungen

API-Schnittstellen haben durch Mobil- und Cloud-Lösungen einen vehementen Schub erfahren, der weiter anhält. Moderne Web-APIs basieren auf dem http-Protokoll und sind damit internetkompatibel. Das bedeutet, dass sie sich einfach durch Firewalls hindurch tunneln lassen und so schnell eine lose Kopplung hergestellt werden kann – die sich bei Bedarf auch schnell wieder lösen lässt, das heißt ohne Eingriff in die beteiligten Applikationen. Ihre Offenheit und Flexibilität machen APIs im Zeitalter der Digitalisierung unverzichtbar, frei nach dem Motto: „Datenzugriff per API – immer und von überall aus“.

Auch SAP verfolgt diese Strategie und gibt bei S/4 Hana vor, dass die Anwendungs- und Funktionsintegration künftig über APIs erfolgen soll. Die Funktionsbreite dieser APIs ist derzeit noch nicht mit den

heute üblichen Integrationsschnittstellen IDoc und BAPI vergleichbar, doch mit jedem Release kommen neue APIs hinzu.

Die primäre Aufgabe von APIs ist es, den Echtzeitzugriff auf Daten und ausgewählte Systemfunktionen zu ermöglichen. Dabei gehören zu einem solchen Szenario immer zwei: derjenige, der über die Daten verfügt und Zugriff zu ihnen gewährt (Provider), und derjenige, der die Daten abrufen und konsumiert (Consumer). Für einen solchen Echtzeitzugriff benötigt der Provider die Fähigkeit, die in seinem System verfügbaren Daten über eine API-Schnittstelle bereitzustellen, und der Consumer muss die API-Schnittstelle aus seinem System heraus aufrufen und die zurückgelieferten Daten verarbeiten können – das ist API-Integration!

API-Integration wird benötigt, da nicht alle Systeme standardmäßig über diese API-Fähigkeit verfügen. Im eingangs beschriebenen Szenario eines Logistikdienstleisters verfügt beispielsweise die Lagerverwaltung nicht über eine direkte API-Fähigkeit. Diese wird über die BIS-API-Integrationslösung hergestellt (siehe Abbildung auf der Folgeseite). Es liegt auf der Hand, dass Bereitstellung und Nutzung von APIs in geeigneter Weise zu organisieren oder zu steuern sind. Auch dies betrifft beide Seiten, Pro-

vider und Consumer. Zu wissen, welche APIs angeboten werden, welche APIs genutzt werden, welche fremden API-Consumer wann und wie oft welche der eigenen APIs benutzen, und steuern zu können, welcher API-Benutzer welche API überhaupt nutzen darf – das alles zählt zum API-Management!

API- und Hybrid-Integration

Was ein Unternehmen tun kann, um sich für den Umgang mit APIs gut aufgestellt zu wissen, zeigt Seeburger mit seiner Business Integration Suite (BIS). Seeburger verfolgt mit seiner Integrationsplattform BIS die vom Analysten Gartner geprägte Idee der „Hybrid Integration Plattform“ (HIP). Gemäß dem Gartner-Ansatz beherrscht BIS auch das API-Thema und bietet mit den Lösungskomponenten BIS API Integration und BIS API Management eine vollwertige Lösung für Full-Lifecycle-API-Management an.

Die BIS API Integration hilft Unternehmen dabei, Datensilos zu öffnen und Daten über APIs bereitzustellen. Zudem befähigt sie BIS-Anwender, auch APIs von Drittanbietern zu konsumieren und in ihre eigenen Anwendungen zu integrieren. Das BIS API Management sorgt dabei für Transparenz und Kontrolle im API-Datenverkehr. Beide Lösungskomponenten – BIS API Integration und BIS API Management – können in Kombination oder separat eingesetzt werden, im Falle, dass ein Kunde bereits die eine oder andere Komponente eines anderen Herstellers verwendet.

Eine Auszeichnung erhielt Seeburger 2019 durch die Aufnahme seiner API-Komplettlösung in den bekannten Gartner Magic Quadranten. Gewürdigt wurde hier insbesondere die „Ability to Execute“ mit den Fähigkeiten eines „Full-Lifecycle-API-Managements“.

Dieser Erfolg basiert u. a. auf der weitreichenden Integrationserfahrung von Seeburger, die sich in der Fülle weiterer Anwendungsfelder zeigt, die Seeburger mit der Business Integration Suite (BIS) adressiert: B2B/EDI, MFT, IoT, EAI, E-Invoicing und ERP-Integration allgemein, aber auch mit besonderem Augenmerk auf die SAP-Integration. Diese funktionale Breite und die damit einhergehende Fähigkeit, moderne API-Anforderungen mit klassischen Integrationsmethoden kombinieren zu können, sind besondere Eigenschaften der Seeburger-HIP-Plattform.

Die BIS-API-Managementlösung besteht aus den beiden „Zutaten“ BIS API Portal zur Verwaltung der APIs und dem BIS API Gateway zur Überwachung des über die APIs ausgetauschten Datenverkehrs. Das BIS API Portal umfasst einen API-Katalog, in dem alle relevanten Informationen zu den APIs vom Provider hinterlegt und vom Consumer recherchiert werden können. Dies reicht von einer textlichen Beschreibung und Metadaten, wie zum Beispiel dem Lifecycle-Status der API, bis hin zu gemeinsam genutzten Ressourcen wie Swagger-Dateien (sprachneutrales und maschinenlesbares Beschreibungsformat für Web-Schnittstellen).

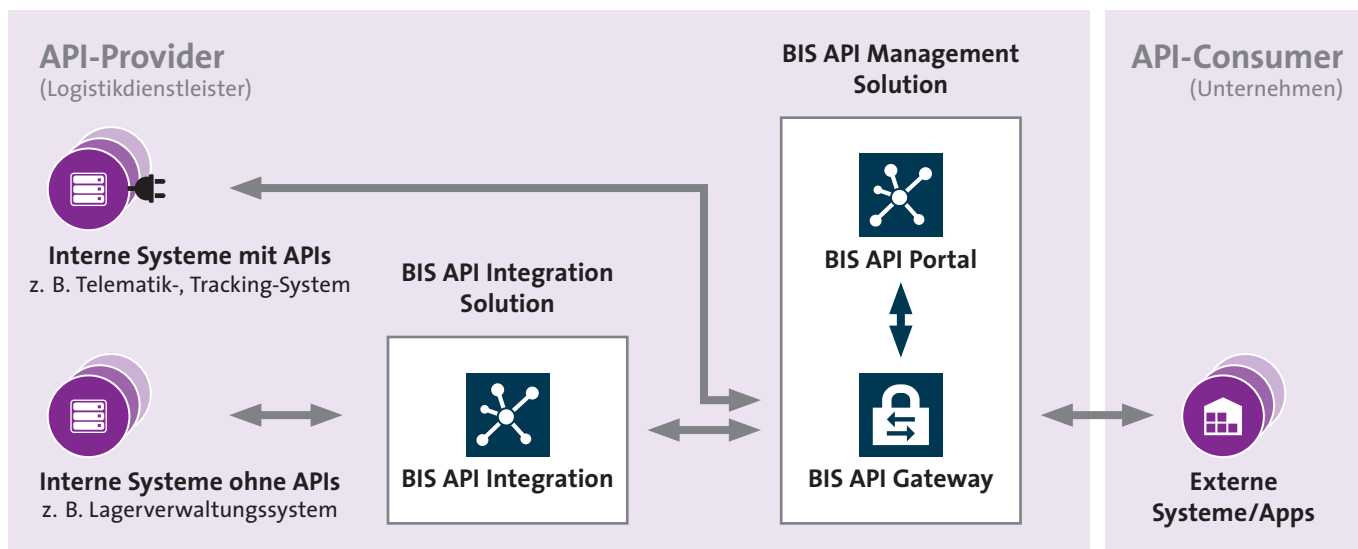
API-Portal und API-Gateway

Letztere kann der API-Consumer direkt verwenden, um die API in seine aufrufende Anwendung einzubinden. Die Möglichkeit, die im Katalog veröffentlichten APIs „live zu testen“, rundet die Funktionspalette ab. Bevor eine Applikation eine im Katalog veröffentlichte API effektiv nutzen kann, muss sie sich in der API-Client Registry registrieren und erhält einen eindeutigen API-Key, über den API-Aufrufe später nach dem Verursacherprinzip zugeordnet werden können. Bei der

Vergabe von API-Keys kann auf Workflow-funktionen zurückgegriffen werden, um für die Key-Vergabe zum Beispiel ein Vieraugenprinzip umsetzen zu können.

Transparenz und Kontrolle

Das BIS API Gateway stellt eine Art Torwächter dar. Der gesamte API-Datenverkehr fließt durch das API-Gateway. Deshalb kann es auch mehrfach vorhanden und so hochverfügbar und hochskalierbar sein. Das API-Gateway zeichnet auf, wann welcher API-Consumer welche API aufruft, ob die Anfrage akzeptiert oder abgewiesen wurde und wie lange die Antwort dauerte (API-Monitoring). Damit schafft das API-Gateway Transparenz über die API-Nutzung. Die vom API-Gateway aufgezeichneten Informationen über die API-Nutzung können auch zur Abrechnung genutzt werden. Eine API-Monetarisierung kann für die unternehmensinterne Leistungsverrechnung, aber auch für die Fakturierung in einer Kunden-Lieferanten-Beziehung verwendet werden, bei der die per API ausgetauschten Daten die Ware sind. Das API-Gateway ist die Stelle, an der Regeln, sogenannte API-Policies, eingestellt und durchgesetzt werden (API-Policy Enforcement), beispielsweise wer überhaupt Zugriff auf eine bestimmte API hat oder wie viele API-Aufrufe ein bestimmter API-Consumer senden darf (API-Traffic Management). Mit diesen Funktionen schützt das API-Gateway sowohl Daten vor unberechtigtem Zugriff als auch Applikationen vor Überlastung. Kein Unternehmen wird sich API-basierten Initiativen auf Dauer verweigern können. Umso wichtiger ist es, sich für dieses Thema gut aufzustellen. API-Management kann einen wichtigen Beitrag zur Bewältigung der Dynamik leisten, die die Digitalisierung auch in puncto API-Nutzung mit sich bringt.



Full-Lifecycle-API-Management mit Seeburger BIS bei einem typischen Logistikdienstleister.

Artdeco-Branding-Konzepte mit individuellen Vertriebsstrategien auf Basis der Business Integration Suite

Digitalisierungsprofiteur

Die mit einer ganzen Reihe von Marken international erfolgreich agierende Kosmetikgruppe Artdeco setzt innovative Branding-Konzepte sowie individuelle Sales-Strategien konsequent um. Dabei spielt die Digitalisierung eine entscheidende Rolle.

Markennamen wie Artdeco, Make-up Factory, Anny, PLCC oder Malu Wilz sind in der Kosmetikbranche bestens bekannt und weithin etabliert. Mehr noch: Die Kosmetikgruppe aus der Region München ist mit mehreren Tochtergesellschaften Marktführer im hochspezialisierten Kosmetikverkauf in Deutschland. Innovative Branding-Konzepte sowie speziell darauf zugeschnittene Sales-Strategien bilden dabei den Schlüssel zum Erfolg.

Die Gruppe ist in 78 Ländern rund um den Globus tätig. Der Vertrieb der verschiedenen Produkte erfolgt in unterschiedlichen Preissegmenten und ausgerichtet auf mehrere Altersgruppen über eine Vielzahl von Verkaufskanälen (Omni-channel): über den Kosmetikfachhandel, Kosmetikstudios und Drogerien ebenso wie über Warenhäuser, Kosmetik- sowie Handelsketten, über Duty-free-Shops, aber auch über das Internet, über den Artdeco-Shop und weitere Online-Stores.

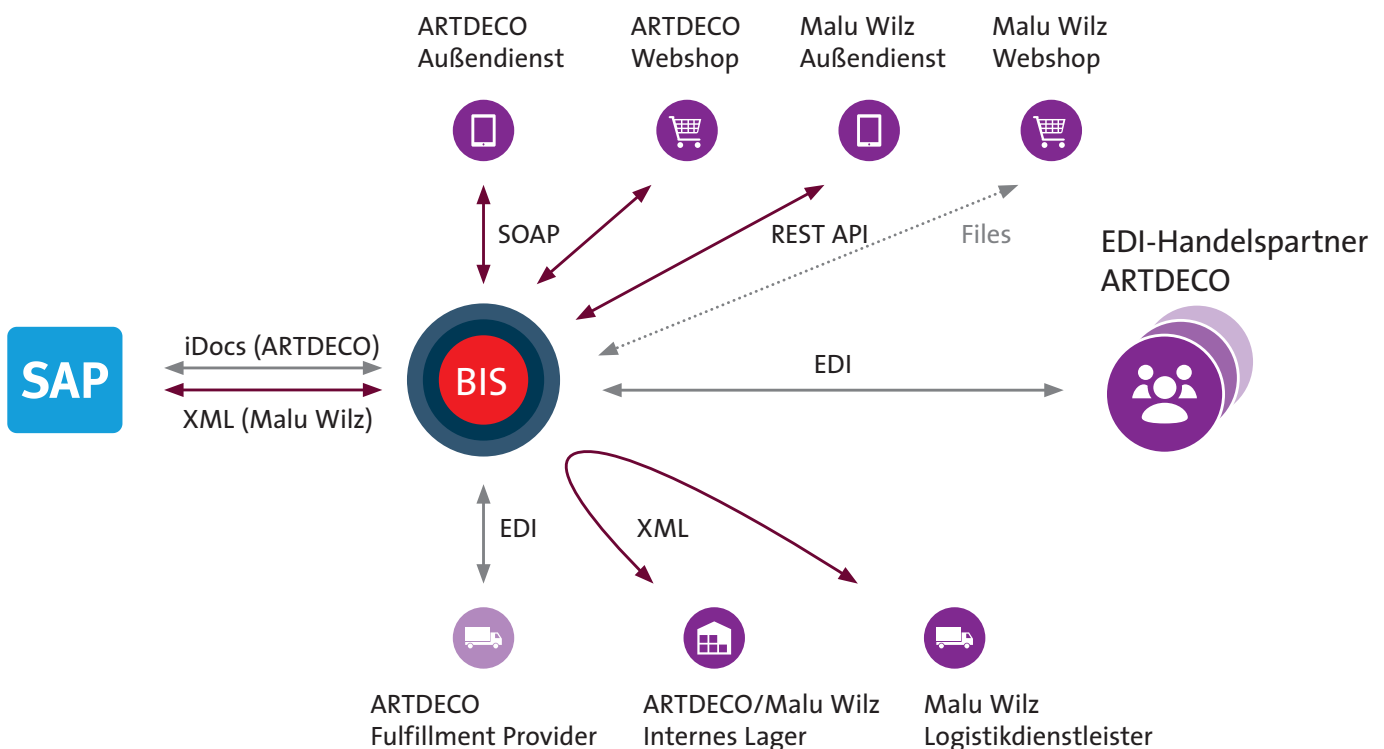


Gottwald Meister,
IT/EDI-Manager Artdeco Cosmetics.

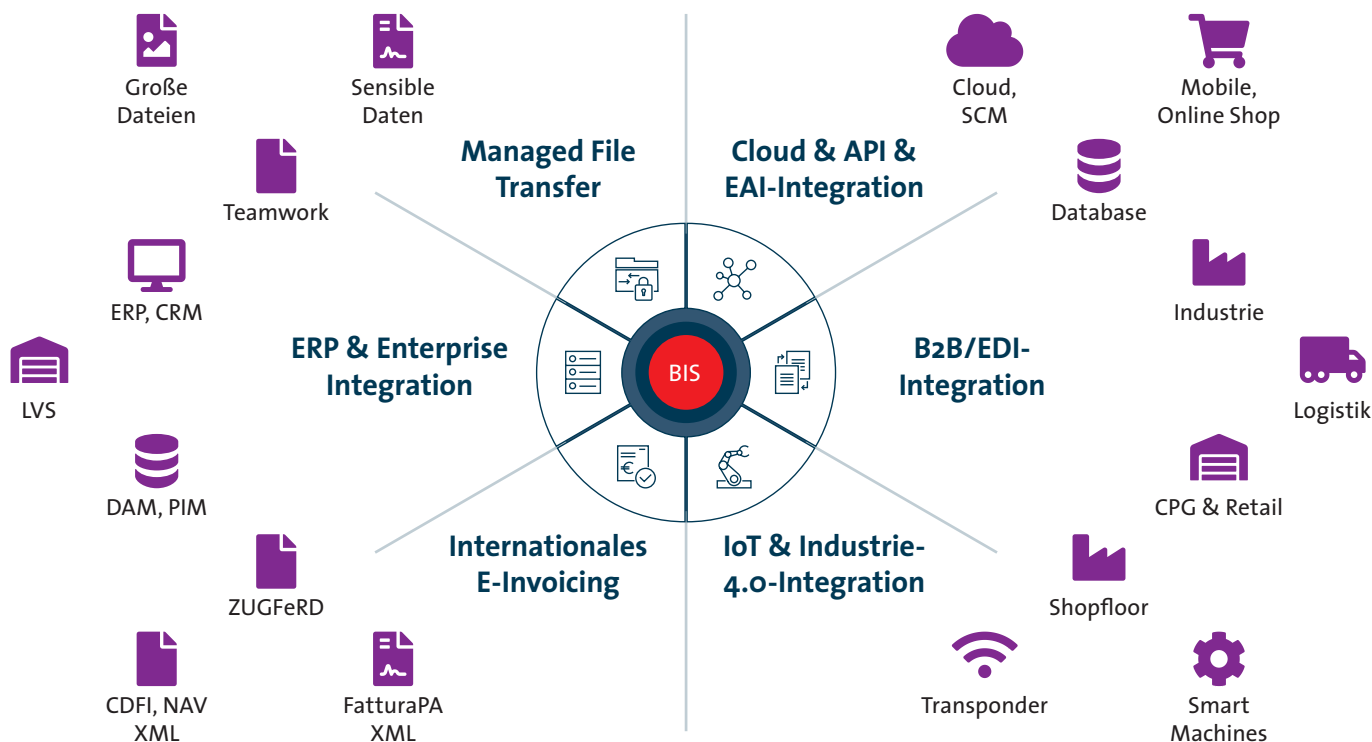
Dabei stellt für die Kosmetikgruppe die Digitalisierung keine diffuse Floskel dar, sondern wird aktiv gelebt. Will heißen: Ohne die Digitalisierung wären die Bran-

ding-Konzepte und Sales-Strategien – und zwar international – nicht derart erfolgreich und niemals so umfangreich umsetzbar.

Bei allen Digitalisierungsaktivitäten und -initiativen der Kosmetikgruppe stellt die Business Integration Suite (BIS) von Seeburger als Integrationsplattform das Herzstück oder den Dreh- und Angelpunkt dar. „Praktisch alle Daten- und Kommunikationsprozesse laufen intern wie extern über die zentrale Integrationsplattform BIS. B2B- und B2C-Integration ebenso wie EDI-Kommunikation, Webservices mit unterschiedlichen Systemen, Informationen und nahtlose Datenintegration vom und zum SAP-ERP-System inklusive Einbindung von PIM, API/EAI-Integration oder Konnektoren-An- und -Einbindungen“, erklärt Gottwald Meister, IT/EDI-Manager bei Artdeco Cosmetics. Konsequent und stetig wurde das jeweils Erreichte in Sachen Business Integration weiter ausgebaut.



Die Business Integration Suite von Seeburger als zentrale Integrationsplattform für das weltweite digitale Geschäft und für die unterschiedlichen Einsatzzwecke beim Kosmetikunternehmen Artdeco.



Von der Business Integration Suite grundsätzlich unterstützte Szenarien.

So hat Artdeco bereits im Jahr 2000 die internationalen Bestellwege auf EDI umgestellt. Und zwar ebenfalls mit Unterstützung von Seeburger. Fortan wurden die Verkaufskanäle mit ausgewählten Handelsunternehmen und Drogerien digitalisiert sowie zahlreiche kleinere Parfümshops und Kosmetikhandelsfirmen in das Geschäftsnetzwerk eingebunden.

Schon seit längerem arbeitet der Vertrieb mit mobilen Endgeräten samt Bestellsoftware, etwa um Ad-hoc-Bestellungen via SOAP-Webservices in SAP als IDocs auszuführen. Ebenfalls realisiert mit der Business Integration Suite als Integrationsplattform.

B2B- und B2C-Integration

Eine überaus wichtige Digitalisierungswegmarke setzte Artdeco mit Seeburger vor etwa sechs Jahren mit dem Launch von eigenen mehrsprachigen Online-shops sowohl für den B2B- als auch für den B2C-Bereich. Und zwar teils mit Kopplung der SAP-ERP-Systeme via BIS. Dadurch konnten insbesondere die Internationalisierung (plus weitere 40 Länder), aber auch die Kundenbindung stark forciert werden.

Wie IT/EDI-Manager Meister herausstreicht, „fungiert bei Artdeco die Seeburger Business Integration Suite als die zentrale Integrationsplattform für alle digitalen Verkaufskanäle im Sinne einer echten Omnichannel-Integration“. Als ein umfassendes Integrationsbeispiel nennt er den

Bestellungseingang von B2B- und B2C-Kunden über den Shop mit Integration in SAP durch BIS: Dazu gehören auch die Erstellung von Bestandsabfragen und die Lieferabwicklung an End- und Handelskunden mit Lagerbeständen über die BIS-API/EAI-Lösungskomponente sowie über AS2 Connect.

Demgegenüber werden die Geschäftsprozesse der Kosmetikmarke Malu Wilz, die im Luxussegment angesiedelt ist, seit jeher intern und komplett selbstständig durchgeführt: vom Produktdatenmanagement, dem Vertrieb über ausgewählte und autorisierte Kosmetikgeschäfte per Außendienst oder Malu-Wilz-B2B-Webshop bis hin zur Auslieferung aus dem eigenen Lager. Die SAP-Integration ist demzufolge als vorteilhafte Realtime-Anwendung über XML-Files als BIS API/EAI-Solution realisiert.

Einsparpotenzial

Wie IT/EDI-Manager Meister erläutert, „sind die Nutzeneffekte und das Einsparpotenzial durch den Einsatz der Business Integration Suite erheblich. Auch lassen sich weitere Funktionalitäten damit flexibel und schnell realisieren.“

So profitiert Artdeco zum einen von weltweit digitalisierten Bestellprozessen mit allen wichtigen Handelspartnern auf Basis der Integrationsplattform BIS, die auch die SAP-Integration beispielsweise von Kunden- und Bestelldaten sicherstellt. Hierbei findet ein vorteilhaftes Monitoring oder Tracking aller Warenströme

statt. Zum anderen ist Artdeco in der Lage, spezielle B2B-Kundenpreiskalkulationen inklusive Discount-Berechnungen auf Debitorenebene und auf der Grundlage von extrahierten SAP-Daten durchzuführen. Zudem kann Artdeco schnell und einfach mobile Datenendgeräte in die Orderprozesse einbinden, auch in der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern (etwa bei Ad-hoc-Bestellungen). Artdeco stellt mit BIS auch sicher, dass beispielsweise durch Integration des Produktinformation-Management-Systems (PIM) Produktdarstellungen im B2B/B2C-Online-shop gewinnbringend und damit vorteilhaft umgesetzt werden. Als weiterer Pluspunkt sind durch die Digitalisierung und rationelle Abwicklung der genannten Prozesse über die BIS-Plattform freie Kapazitäten entstanden, die dafür genutzt werden, weitere Optimierungen der Logistikprozesse durchzuführen und somit weiteres Einsparpotenzial zu generieren.

Last, but not least profitieren von der Umstrukturierung alle: die Kunden von einem aussagekräftigen Produktkatalog mit günstigerer und schnellerer Geschäftsabwicklung, die Marken von einer verbesserten Kundenbindung.

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

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

