



„Mit den umfassenden Bestell- und Informationsservices unseres Händler-Portals fördern wir den Verkaufserfolg unserer globalen Handelspartner.“

Stefan Weiblen, Teamleiter IT eBusiness, HUGO BOSS AG

AUF EINEN BLICK

Zusammenfassung

Die HUGO BOSS AG entwickelte mit SAP NetWeaver und mySAP Customer Relationship Management ein Händler-Portal zur Unterstützung globaler Bestellprozesse.

Internetadresse

www.hugoboss.com

Die wichtigsten Herausforderungen

- Hohe Integration und einheitliche Gestaltung aller Portalbereiche entsprechend der Corporate Identity von HUGO BOSS
- Integration aller Legacy-Anwendungen unter Einbindung einer übergreifenden Benutzerverwaltung
- Hohe Performance auch für Modem-User
- Anwenderfreundliche Pflege der Portalinhalte

Projektziele

- Entwicklung einer zukunftsorientierten Plattform für durchgängige, webbasierte Geschäftsprozesse
- Optimierte Bestellservices für Handelspartner
- Unterstützung der strategischen Neuausrichtung der Unternehmensprozesse

Lösungen und Services

SAP NetWeaver Portal, SAP NetWeaver Application Server, Internet Sales mit mySAP CRM

Entscheidung für SAP

- Grundsätzliche Entscheidung für Standard-Software von SAP
- Ziel einer Enterprise Services Architecture auf Basis der umfassenden Technologieplattform SAP NetWeaver
- Reduktion der Gesamtkosten (Total Cost of Ownership) der IT-Landschaft

Highlights der Implementierung

- Kurze Implementierungsdauer „in Time and Below Budget“
- Mehr als 1.000 externe Anwender, steigende Online-Umsätze und Benutzerzahlen

Hauptnutzen für den Kunden

- Komfortable Online-Bestell- und Informationsprozesse in einem Portal mit Single-Sign-on
- 24x7-Service-Level für Bestellungen
- Weniger manueller Arbeitsaufwand in der Bestellungsbearbeitung
- Effiziente Marketingaktivitäten durch Web-Services für personalisierte Print-Materialien sowie webbasierte Trainings

Implementierungspartner

- btexx business technologies GmbH
- REALTECH AG
- SAP Consulting*

Vorhandene Systemlandschaft

SAP Apparel and Footwear (SAP AFS)

Hardware

Hewlett-Packard, IBM

Betriebssystem

MS Windows 2003 Server, IBM AIX

HUGO BOSS AG

Händlerportal mit SAP NetWeaver® und mySAP™ Customer Relationship Management

HUGO BOSS ist eine feste Größe in der internationalen Herren- und Damenmode. Die Kollektionen der Marken BOSS und HUGO sowie deren einzelne Linien richten sich an unterschiedliche Zielgruppen. Abgestimmt auf die verschiedenen Ansprüche und Wünsche von Kundinnen und Kunden gehören dazu klassische Konfektion, Freizeitmode, funktionelle Sportswear und Accessoires. Schuhe und Lederwaren vervollständigen das Eigengeschäft. Weltweit sind HUGO BOSS Produkte in mehr als 100 Ländern und in über 5.000 Einzelhandelsgeschäften erhältlich.

Handelspartner weltweit besser unterstützen

Business-to-Business-Aktivitäten mit Handelspartnern unterstützt HUGO BOSS mit integrierten IT-Systemen. Ein neues Händlerportal auf Basis von SAP NetWeaver® und Internet Sales mit mySAP™ Customer Relationship Management (mySAP CRM) ermöglicht reibungslose Bestellprozesse und unterstützt die flexible und zeitnahe Koordination von Warenlieferungen. So lässt sich der Warenfluss entlang der gesamten Prozesskette rundum wirtschaftlich steuern. „Mit den umfassenden Bestell- und Informationsservices unseres Händler-Portals fördern wir gezielt den globalen Verkaufserfolg unserer Handelspartner“, sagt Stefan Weiblen, Teamleiter IT eBusiness bei HUGO BOSS.

* Seit dem 01.01.2005 kooperieren SAP Deutschland AG & Co. KG und SAP Systems Integration AG noch enger. Mit dem gemeinsamen Serviceportfolio SAP Consulting steht unseren Kunden künftig ein umfassenderes betriebswirtschaftliches sowie technisches Beratungsangebot zur Verfügung.

Bildquelle: Hugo Boss AG. Urheberrechtlich geschützt. Alle Vervielfältigungsrechte vorbehalten.

Neue Unternehmensstrategie umsetzen

Über den operativen Nutzen hinaus fördern die portalbasierten Bestellprozesse mit SAP NetWeaver und mySAP CRM die vertikale Integration von Beschaffung und Nachfrage. Damit unterstützen sie die strategische Neuorientierung des Weltunternehmens aus Metzingen. Die bisherige Push-Strategie in der Logistik und Beschaffung wird durch Pull-Prozesse abgelöst, bei der die Nachfrage-Seite den kompletten Logistikprozess wochengenau taktet.

Kompakte und übersichtliche Online-Services

Europaweit und in den USA nutzen bereits rund 1.000 externe Anwender regelmäßig die Portallösung. Neben Händlern gehören dazu auch einige Medienagenturen. Vor allem in Skandinavien, Großbritannien, Deutschland sowie Osteuropa erfährt das Portal von Kundenseite hohe Akzeptanz. Zusätzliche Märkte sollen durch weitere Sprachversionen des Portals gezielt angesprochen werden.

Jederzeit aktuelle Warenbestände

Integrierte Produktkataloge bieten den Händlern alle nötigen Informationen. Die Funktionalitäten von Internet Sales mit mySAP CRM ermöglichen es, Waren zu suchen und in virtuellen Einkaufskörben abzulegen. Die Integration mit mySAP ERP garantiert dabei zuverlässige Aussagen zur Verfügbarkeit von Waren. Neue Händleraufträge lassen sich einfach anlegen und automatisch in das ERP-System übertragen. Dort übernehmen Logistik-Mitarbeiter von HUGO BOSS die weitere Bearbeitung. Mit der Volltext-Suchmaschine T-Rex lassen sich Portal- und Kataloginhalte mühelos und vor allem sehr schnell finden.

„Wir sind sicher, mit diesen maßgeschneiderten Services immer mehr Händler für das Portal zu begeistern und den Anteil des Online-Umsatzes am gesamten Lagergeschäft signifikant zu steigern“, erklärt Stefan Weiblen.

Auch für die Mitarbeiter von HUGO BOSS bringt das Händlerportal spürbare Vorteile: Sie werden von der manuellen Eingabe von Bestellungen entlastet und das Risiko von Übertragungsfehlern entfällt. Das spart Zeit und sorgt für zufriedene Kunden, denn ihre bestellten Waren treffen zügig ein.

„Wir sind sicher, mit diesen maßgeschneiderten Services immer mehr Händler für das Portal zu begeistern und den Anteil des Online-Umsatzes am gesamten Lagergeschäft signifikant zu steigern.“

Stefan Weiblen, Teamleiter IT eBusiness, HUGO BOSS AG

24x7-Services sichern Erträge

Die Händler und HUGO BOSS profitieren so gleichermaßen von deutlich schnelleren Geschäftsprozessen: Merkt ein Händler, dass eine wichtige Ware fehlt, kann er diese rund um die Uhr über das Portal nachordern. Im Regelfall geht die Ware dann innerhalb von zwei Werktagen ein. Gerade beim Nachordern saisonaler Ware kann dieser „24x7-Service“ den Ausschlag für den Verkaufserfolg beim Endkunden geben.

Zusatzservices entlasten Händler

Als ergänzende Web-Services stellt HUGO BOSS umfangreiche Marketing- und Kampagnen-Materialien sowie eine externe Print-Shop-Anbindung im Händlerportal bereit. Kunden und Werbeagenturen sind so mit wenigen Mausklicks und Eingaben in der Lage, personalisierte Werbemittel zu bestellen. Der Print-Shop wird extern von einem Service-Dienstleister gehostet und ist direkt mit einem Druckunternehmen verbunden. Die Faktura erfolgt teilautomatisiert. Das entlastet Kunden von zeitlichem Aufwand und Kosten, beispielsweise für eigene Werbeagenturen. Darüber hinaus lassen sich webbasierte Schulungen zur Qualifizierung des Verkaufspersonals direkt im Händlerportal abrufen.

Diese Kern-Services rahmen Informationsseiten zu Unternehmen, Produkten, Marketingaktivitäten und eine Best-Practice-Datenbank für Marketing-Events ein. Gepflegt werden diese Informationen von den Fachbereichen Kommunikation,

Handelsmarketing und Sales auf Basis des Red Dot Web Content Management Systems. Die gute Integration in SAP NetWeaver Portal über Red Dot Portal iView ermöglicht es HUGO BOSS, die hohen Anforderungen an die grafische Gestaltung und die lückenlose Integration der Inhalte zu erfüllen.

Rundum erfolgreiches Portalprojekt

Sehr zufrieden ist das Projektteam von HUGO BOSS mit dem Verlauf der Implementierung. Stefan Weiblen berichtet: „Wir konnten die neue Portal-Lösung mit SAP NetWeaver sicher im geplanten Zeitrahmen von sechs Monaten abschließen – ohne unser kalkuliertes Budget voll ausschöpfen zu müssen.“ Einen wichtigen Beitrag leisteten dabei die drei beteiligten Beratungsunternehmen. Die btexx business technologies GmbH trug wesentlich dazu bei, alle Performance- und Sicherheitsanforderungen punktgenau umzusetzen. btexx-Geschäftsführer Lars Laegner, der die Einführung persönlich begleitete, wies frühzeitig auf die Bedeutung der neuen External-Facing-Technologie von SAP NetWeaver Portal hin: „Die hohen Anforderungen an die Performance und das Design konnten mit dem neuesten Release bestmöglich umgesetzt werden“. Ein weiterer Schwerpunkt war es, Inhalte zu integrieren und Internet Sales mit mySAP CRM in das Portal einzubinden. Bei der Integration

„Die Enterprise Services Architecture und SAP NetWeaver haben uns überzeugt.“

Stefan Weiblen, Team-Leiter IT eBusiness, HUGO BOSS AG

mit dem ERP-Backend (SAP Apparel and Footwear) und der Anpassung der Verkaufsoberfläche an die Corporate Identity wurde HUGO BOSS zuverlässig und kompetent von SAP® Consulting unterstützt. Für die Integration der Benutzerverwaltung aller beteiligten Systeme, eine weitere zentrale Herausforderung, führte die Beratungsleistung der REALTECH AG zu sehr eleganten Lösungswegen: Webservices ermöglichen es, neue Benutzer anzulegen und den Benutzerstamm des Portals in das ERP-Backend zu replizieren. So ist eine effiziente Benutzerverwaltung über alle Portalbereiche sichergestellt. Darüber hinaus beriet der

Beratungspartner bei allen Fragen rund um die Systemarchitektur und Kommunikationsinfrastruktur im Zusammenhang mit dieser innovativen Plattform: „Die frühzeitige strategische Planung der technischen Infrastruktur erwies sich als wichtiger Erfolgsfaktor für den reibungslosen Verlauf des Projekts“, so Chris Kohlsdorf, Consulting Manager der REALTECH AG.

Mit der ESA und SAP NetWeaver in die Zukunft

Mit SAP NetWeaver verfügt HUGO BOSS heute über eine Portal-Lösung, die auf offenen Standards basiert und Standardsoftware ebenso mühelos integriert wie Eigenentwicklungen. Das bedeutet Flexibilität und Zukunftsfähigkeit. Der Weltmarktführer im gehobenen Fashion-Bereich setzt auch weiterhin auf SAP NetWeaver als wegweisende Technologieplattform, um durchgängige Prozesse effizient technologisch abzubilden. Dem Portalprojekt vorausgegangen war eine grundsätzliche Entscheidung für ERP-Lösungen von SAP, um die Vorteile von Standardsoftware im weltweiten Geschäft zu erschließen.

Mit SAP NetWeaver verfolgt HUGO BOSS nun einen konsequent serviceorientierten Architekturansatz. „SAP NetWeaver und die Perspektive der Enterprise Services Architecture haben uns überzeugt. Wir erkennen weitreichende Potenziale für leistungsfähigere Geschäftsprozesse. Daher greifen wir im eBusiness-Bereich nur noch in gut begründeten Ausnahmefällen auf Best-of-Breed-Lösungen zurück“, betont Stefan Weiblen.

Weitere SAP NetWeaver-Projekte folgen

Einer zukünftigen Kopplung der neuen Portallösung mit weiteren automatisierten Services über EDI- oder XML-Schnittstellen steht dank der Flexibilität und Offenheit der SAP NetWeaver Exchange Infrastructure nichts im Wege. SAP NetWeaver Application Server eröffnet zudem als Entwicklungs- und Laufzeitinfrastruktur für Geschäftsanwendungen vielfältige Möglichkeiten. „Wir schaffen so eine zukunftsorientierte IT-Landschaft und verringern zugleich unsere Total Cost of Ownership“, berichtet der eBusiness-Experte von HUGO BOSS.



**SAP Systems
Integration AG**

St. Petersburger Straße 9
01069 Dresden

T +49/3 51/48 11-0

F +49/3 51/48 11-303

www.sap-si.de

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
69190 Walldorf

T 08 00/5 34 34 24*

F 08 00/5 34 34 20*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**

F +49/18 05/34 34 20**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de/konsumgueter

Kostenloser Online Newsletter

www.sap.de/sapimfokus