

## KUNDEN-FALLSTUDIE

# PANDORA®

Pandora, der führende Internetradio-Service in den USA, ermöglicht es seinen Nutzern, ihre Lieblingsmusik überall und jederzeit über eine Vielzahl webfähiger Geräte abzurufen: Laptops und Desktop-Computer, Smartphones, BluRay-Player und Fernseher mit Internetverbindung usw. Schon durch die Eingabe eines einzigen „Seeds“ – ein Künstler, Lied oder Genre, das der Nutzer gerne hört – kann Pandora eine nutzerspezifische Radiostation erstellen. Die Personalisierung basiert auf dem so genannten Music Genome Project, bei dem Musikstücke eingehend analysiert und klassifiziert werden. Anhand der so entstandenen „musikalischen DNA“ sowie kontinuierlichem Hörer-Feedback bietet Pandora persönliche und kostenlose Radiostationen für Millionen von Nutzern in den USA.

### Herausforderungen bei der Integration

Pandora entschied sich dazu, in Bezug auf seine Business-Anwendungslandschaft ausschließlich auf die Cloud zu setzen und gehostete Anwendungen wie salesforce.com, Zuora, Operative, DoubleClick, Box.net, GoodData und viele mehr zu nutzen. Dadurch wurden zwar mehr Flexibilität, niedrigere Fixkosten und eine höhere Benutzerfreundlichkeit erreicht, allerdings traten bei der Bereitstellung einiger Anwendungen in der Cloud kritische Integrationsprobleme auf.

Pandora nutzt salesforce.com zum Management von Leads, Konten und Geschäftsmöglichkeiten und Operative zur Auftragsverwaltung und Abrechnung. Wenn das Anzeigenverkaufsteam von Pandora einen neuen Auftrag sicherte, wurden die entsprechenden Informationen bei Operative eingegeben, während die Prognoseinformationen jedoch weiterhin bei salesforce.com abgelegt waren. Dies verursachte Schwierigkeiten in den Vertriebs- und Abwicklungsabteilungen, die Zugriff auf die neu erstellten Aufträge in Operative benötigten, und den Vertriebsmanagern, die verfolgen mussten, wie sich der Umsatz im Vergleich zu den

ursprünglichen Prognosen entwickelte. Folglich mussten die Daten zwischen Operative und salesforce.com manuell abgeglichen werden – ein langwieriger und mühevoller Prozess. Da die tatsächlichen Auftragsdaten den Vertriebsmanagern nicht zur Verfügung standen, nahm die Berechnung der Provisionszahlungen für ihre Vertriebsteams zudem mehr Zeit in Anspruch, was die Produktivität zusätzlich beeinträchtigte.

### Die Lösung von SnapLogic

Durch die Entscheidung, ausschließlich Anwendungen in der Cloud zu nutzen, sah sich Pandora mit einem Problem konfrontiert, von dem heute viele Unternehmen betroffen sind. Denn während SaaS-Anwendungen kontinuierlich weiterentwickelt und ständig neue und bessere Lösungen angeboten werden, hat sich die Integrationsmethode, welche die Kommunikation zwischen all diesen Anwendungen ermöglicht, in den letzten zehn Jahren kaum verändert. Um die bisher erforderliche arbeits- und zeitintensive Lösung zu umgehen, arbeitete Pandora mit SnapLogic zusammen. Ziel war die Erstellung einer Unternehmens-Integrationsstruktur, mit der die klassischen Probleme früherer ERP- und CRM-Systeme und anderer Geschäftsdatensysteme vermieden werden konnte.

SnapLogic stellte einen zertifizierten Konnektor – einen so genannten Snap – für salesforce.com bereit, der Hand in Hand mit dem SnapLogic Server arbeitet. Dieser Snap kann auf einfache Weise mit den Daten von Pandora auf salesforce.com verbunden werden und erkennt alle Anpassungen, einschließlich benutzerdefinierte Objekte und Felder. Innerhalb weniger Tage entwickelte SnapLogic zudem einen Snap für Operative, mit dem die Anzeigenverkaufsdaten an salesforce.com übertragen werden konnten. Benutzerdefinierte Objekte und Felder werden nun regelmäßig über den Production Scheduler von SnapLogic aktualisiert. Dank der leistungsstarken Transformations-Engine werden Anzeigendaten aus Operative schnell und einfach komplexen Datentransformationsprozessen unterzogen, bevor sie an salesforce.com übermittelt werden.

*„Angesichts Dutzender SaaS-Anwendungen, die untereinander kommunizieren müssen, reichen herkömmliche Integrationsansätze nicht mehr aus. Auch dem heutigen Geschäftstempo werden diese Methoden keineswegs mehr gerecht, denn wenn jede Veränderung, Anpassung oder Verbesserung zu einem eigenen Projekt wird, können wir nicht mehr mithalten. SnapLogic bietet die Lösung – es hilft uns, die Code-Ebene zu verlassen, und eröffnet uns ungeahnte Möglichkeiten.“*

— Mark Brennan  
Director, Business Applications  
Pandora

### Ergebnisse

Mit SnapLogic wurde eine robuste Integrations- und Synchronisationsbrücke zwischen den beiden Cloud-Angeboten salesforce.com und Operative geschaffen. Die Daten in salesforce.com werden nun durch zusätzliche Details aus Operative ergänzt, zum Beispiel durch das tatsächliche Auftragsvolumen, primäre Lieferdaten, Drittanbieter-Daten, verarbeitete und nicht verarbeitete Anzeigendaten, Produkte, Rabatte, Netto- und Bruttokosten, geschätzte und tatsächliche Klicks, geschätzte und tatsächliche Aufrufe sowie tatsächliche Abrechnungsdaten. Schätzungen von Pandora zufolge spart das Unternehmen durch den Einsatz von SnapLogic in den Bereichen Abrechnung und Vertrieb jeden Monat mindestens 50 Personenstunden ein.

### Über SnapLogic

SnapLogic verbindet. Wir ermöglichen Integration 2.0 und revolutionieren die Art, wie Unternehmen ihre Anwendungen sowohl vor Ort als auch in der Cloud miteinander verbinden. Unsere innovativen Lösungen SnapLogic Server, SnapCenter und SnapStore versetzen Unternehmen in die Lage, beliebig viele Anwendungen miteinander kommunizieren zu lassen – und zwar bei deutlich geringeren Kosten. Die anwendungsspezifischen Konnektoren von SnapLogic – so genannte Snaps – arbeiten Hand in Hand mit dem SnapLogic Server und können direkt aus dem SnapStore heruntergeladen werden. Der SnapStore ist der erste Online-Shop seiner Art, der Entwicklern, Systemintegratoren und ISVs die Möglichkeit bietet, maßgeschneiderte Konnektoren für weit verbreitete oder neue Anwendungen zu erstellen und zu verkaufen.

**Mit SnapLogic ist Integration nur wenige Klicks entfernt.**



snaplogic.com  
store.snaplogic.com  
sales@snaplogic.com

Weltweite Zentrale:  
SnapLogic, Inc.  
71 East Third Avenue  
Second Floor, San  
Mateo, CA 94401, USA

Europäische Zentrale:  
SnapLogic Limited  
81 Rivington Street,  
London EC2A 3AY,  
Vereinigtes Königreich

Kontakt in Deutschland:  
+49 (0)89 2109 4628