BUSINESS & BYTES



GettyImages · Tom Werner 1153620308

Handel unter Druck:

Warum SAP in der Public Cloud zum Wettbewerbsvorteil wird

Von David Rudolph, Head of SAP Retail, q.beyond AG

Hohe Kosten, neue Märkte, geopolitische Unsicherheiten, Fachkräftemangel und steigende Kundenerwartungen: Der Handel steht unter massivem Druck und muss schnell auf Änderungen reagieren können. Hier verspricht SAP leistungsfähige Unterstützung – vorausgesetzt, es liegt die nötige technische Basis für Innovationen vor. Genau dafür bietet sich die SAP Public Cloud an.

Schnelligkeit, Anpassungsfähigkeit, Innovationskraft: Diese Eigenschaften sind für Handelsunternehmen entscheidend, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Nur so lassen sich neue Märkte erschließen, Lieferketten absichern, Margen stabilisieren und Kundenerwartungen über alle Kanäle hinweg erfüllen. Viele Hamburger Handelsunternehmen setzen zur Steuerung ihrer zentralen Geschäftsprozesse auf ERP-Systeme wie SAP. Doch die in der Praxis vorherrschenden SAP-Landschaften erlauben kaum schnelle Anpassungen an neue Rahmenbedingungen.

Der Grund: Viele SAP-Systeme sind über Jahre gewachsen. Sie wurden an individuelle Prozesse angepasst, erweitert und mit zahlreichen Schnittstellen verbunden. Das bringt erheblichen Aufwand in den laufenden Betrieb mit sich, gerade in Bezug auf SAP-Updates. Neue Funktionen lassen sich so nicht einfach aktivieren, Länderrollouts auf ein individuell angepasstes Template dauern lange und neue KI-Features sind nur mit neuen SAP-Cloud-Lizenzen verfügbar und nutzbar.

Wettbewerbsvorteil „Public Cloud“

SAP entwickelt neue Funktionen zunehmend cloudbasiert. Besonders im Retail-Kontext entstehen aktuell neue Services, die stärker auf Daten, Automatisierung und KI setzen. Ein Beispiel ist SAP OMF. Die Order Management Foundation sorgt dafür, dass Omnichannel-Verkäufe aus diversen Absatzkanälen wie Webshops oder Social-Media-Selling orchestriert werden. Auch die Statusverwaltung gegenüber Endkunden ist einfach möglich. Zusammen mit SAP OMSA (SAP Order Management for Sourcing and Availability), einer Lösung, die die Bestandsverwaltung optimiert, bildet dies das Herzstück eines modernen Auftragsmanagements im Handel. KI-Unterstützung bietet Retail Intelligence, ein Bundle aus Demand und Inventory Planning, um die Bestände optimal im Blick zu behalten.

Diese cloudbasierten Features versprechen bessere Datenbasis, intelligentere Planung, schnellere Prozesse sowie bessere Steuerung von Nachfrage und Verfügbarkeit. Doch wie der Name bereits sagt, laufen diese Services über die SAP Business Technology Platform (SAP BTP) bzw. in der Public Cloud. Für Retailer stellt sich somit eine strategische Frage: Wie lange lassen sich Innovationen aus der Cloud noch ausklammern?

Ein Aufschub kostet in jedem Fall viel Zeit, wie dieses Beispiel zeigt: Ein Retailer möchte in die Niederlande expandieren. Der klassische Weg geht über die Aufnahme des Landes in die SAP-Landschaft. Ein Roll-in dauert lange – bis zu zwei Jahre. Schließlich müssen Teams Stammdaten, Länderanforderungen, Prozesse, Schnittstellen, Tests und Governance erst aufwendig implementieren. Dabei wäre eine Umsetzung innerhalb von zwei bis drei Monaten möglich: Die SAP Cloud ERP (Public Edition) verspricht als eigenständige Lösung für den neuen Markt einen schnelleren Markteintritt und geringere Abhängigkeiten. Geschwindigkeit lässt sich so auf ein neues Level heben. Der Lösungsansatz nennt sich Two-Tier-ERP: Unternehmen betreiben dabei zwei ERP-Systeme parallel, eins als Private Edition, eins als Public Edition. Für die Zusammenführung von Finanzdaten oder das Zusammenspiel von logistischen Intercompany-Prozessen bietet SAP Standardfunktionalitäten an.

Umstieg mit Strategie und kompetentem Partner

Wer nun den Entschluss gefasst hat, den Umstieg in die Public Cloud zu wagen, braucht Strategie und Expertise. Retailer sollten zunächst Ist- und Sollzustand definieren und folgende Fragen beantworten: Welche Prozesse eignen sich für die Public Cloud? Wo braucht es Integration in bestehende SAP-Systeme? Welche Schritte sind für einen Clean Core notwendig? Welche Governance braucht ein hybrides Modell?

Um Stolpersteine wie falsche Architekturentscheidungen, Integrationsprobleme oder mangelnde Akzeptanz unter den Mitarbeitern zu umgehen, empfiehlt es sich, auf erfahrene Partner wie q.beyond zu setzen. Die routinierten Consultants unterstützen Retailer dabei, geeignete Public-Cloud-Szenarien strategisch zu bewerten, die eigene Cloud-Readiness realistisch einzuordnen und passende Zielarchitekturen zu entwickeln – von Greenfield-Implementierungen über hybride SAP-Landschaften bis hin zu tragfähigen Integrationskonzepten. So führen Organisationen die SAP Public Cloud nicht isoliert ein, sondern binden sie sauber in bestehende Systeme, Prozesse und Governance-Strukturen ein.

Wettbewerbsvorteil sichern

Lange Transformationszyklen kann sich der Handel kaum noch leisten. Wer neue Märkte zügig erschließen, Innovationen früher nutzen und auf veränderte Rahmenbedingungen flexibler reagieren will, braucht eine SAP-Landschaft, die genau diese Schnelligkeit ermöglicht. Die Public Cloud ist dabei kein Selbstzweck und auch kein Allheilmittel, aber sie kann strategischer Beschleuniger sein, wenn Unternehmen sie professionell planen, sauber integrieren und konsequent auf die Geschäftsziele ausrichten.

https://www.qbeyond.de/handel/

Der Autor



Blitzrocher privat

David Rudolph

David Rudolph ist zertifizierter SAP Retail Consultant und arbeitet als Head of SAP Retail bei der q.beyond AG. In Projekten unterstützt er Handelsunternehmen dabei, ihre SAP-Landschaften zukunftsfähig aufzustellen, Innovationen schneller nutzbar zu machen und neue Wettbewerbsvorteile durch moderne Cloud-Architekturen zu erschließen.

q.beyond expect the next