

Thesen zur Entwicklung von IT und ERP im Handel

Kannibalisierungseffekte bei BI-Lösungen

Kein „Run“ auf In-Memory-Lösungen

(Erfstadt, 14.01.2014) – Der Erfstädter SAP-Partner bob Systemlösungen, hat in die Zukunft der Handels-IT geblickt und dabei einige Thesen, Anforderungen und Entwicklungen ableiten können. „Nicht zuletzt die Reife der In-Memory-Lösungen und der zunehmende Siegeszug der mobilen Endgeräte befeuern die Dynamik der Anforderungsentwicklung und stellen die Akteure im Handel vor immer neue Herausforderungen“, urteilt Reinhard Oborski, Geschäftsführer, Handelsexperte. „Entwicklungen zu erkennen und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen, ist trotz aller technologischen Entwicklungen zum Trotz der Schlüssel zum Erfolg.“

1. Reifegrad von Standard-Systemen: der inzwischen erreichte Reifegrad der Branchenlösungen führt dazu, dass Einzelhändler ihre Eigenentwicklungen mehr und mehr ablösen, um auf standardisierte Warenwirtschaftssysteme mit Branchenausrichtung zu setzen von denen sie sich einen höhere Anpassungs- und Zukunftsfähigkeit versprechen.
2. ERP als Informationsverwalter: Werden die ERP-Lösungen derzeit mehr vor dem prozessoptimierenden Hintergrund betrachtet, so wird dies künftig von einer informationsdominierten Sichtweise mit prozessuaalem Gedanken abgelöst. Künftig wird gelten, die richtigen Informationen zur rechten Zeit am richtigen Ort zur Verfügung zu stellen.
3. In-Memory-Ansatz: Die Entwicklung hin zu der informationsorientierten Betrachtungsweise der künftigen Systeme wird durch Verbreitung der In-Memory-Technologie erst ermöglicht und verstärkt. Dadurch sind Systeme in der Lage, eine Verwaltung von großen Informationsmengen in kürzester Zeit zu realisieren. Trotz aller Vorteile für den Handel: Den großen „Run“ wird es nicht geben. Vielmehr ist zu erwarten, dass diese Technologie im Zuge eines

gänzlichen Systemwechsels oder im Rahmen eines Konsolidierungsprojektes Einzug in den Handelsunternehmen halten wird. Denkbar ist, dass die Anbieter darauf mit entsprechenden Datenbank-only-Angeboten reagieren werden.

4. Kannibalisierung der BI-Lösungen: unruhiger werden die Zeiten für die Anbieter von BI- und Analyse-Lösungen. Gerade im Handel sind Analyse-Standards notwendig, die durch entsprechende Hard- und BI-Software geleistet werden. Diese werden in den kommenden Jahren in die ERP-Branchenlösungen überführt, da In-Memory-Lösungen die erforderliche Rechenleistung und Geschwindigkeit besitzen werden. Dies eröffnet neue Wege, die IT-Kosten zu senken und die Systeme weiter zu konsolidieren.
5. Kassensysteme als Informationslieferant: stärker als bisher wird den Kassensystemen am Point of Sales die Rolle des Informationsbeschaffers zu Teil. Die Möglichkeiten der Datenerfassung und –weitergabe sind schier unbegrenzt. Eine zunehmende kritische Einstellung der älteren Verbraucher bei der Datenerfassung verhindert jedoch ein vollständiges Ausreizen der Möglichkeiten. Die Generation Facebook zeigt sich jedoch deutlich weniger sensibel.
6. Siegeszug mobiler Endgeräte: die fortschreitende Verbreitung von Tablets und Smartphones lässt neue Bezahlformen entstehen und ermöglicht dem Einzelhandel neue Chancen am Point of Sales. Es müssen intelligente Konzepte erarbeitet werden, um diesen Trend in die bestehende Systemlandschaft zu integrieren und optimal für sich zu nutzen – Wettbewerbsvorteile inklusive.
7. Einzelhändler nutzen verstärkt Multichannel: Produkte werden zunehmend über Webshops vertrieben. Die Verkettung der Absatzkanäle und Lieferantenbeziehungen macht es so möglich, bereits heute schon nicht verderbliche Lebensmittel über das Internet zu vertreiben. Die erforderlichen Prozesse müssen jedoch noch geschaffen werden. Gerade für große Filialisten liegt hier ein enormes Potenzial derzeit noch Brach.
8. RFID kommt aus der Nische nicht heraus: trotz der fortschreitenden Prozessautomation entlang der Lieferkette wird sich die Funktechnik nicht flächendeckend durchsetzen. Die hohen Investitionskosten sowie technische Hürden und Anpassungen der vorhandenen Systeme werden auch künftig trotz aller Vorteile als Investitionsbremsklotz wirken, der noch durch Datenschutz-Bedenken verstärkt wird.

Über bob Systemlösungen – SAP Certified Partner

bob Systemlösungen führt seit mehr als 20 Jahren erfolgreich IT-Projekte bei Unternehmen aller Branchen durch. Von Erftstadt bei Köln aus betreut und berät bob neben Kunden aus dem

deutschsprachigen Raum auch internationale Unternehmen. Der Fokus liegt auf der Gestaltung und Optimierung von Geschäftsprozessen durch den Einsatz ganzheitlicher und integrierter Lösungen auf Basis von SAP-Produkten.

Darüber hinaus entwickelt und vertreibt bob Systemlösungen eigene Software-Produkte. Neben einer Komplettlösung für den Multi Channel Handel und Kassensystemen bietet bob Anwendungen für die Steuerung von Kundendienst und Vertrieb, Controlling sowie Lösungen für die öffentliche Verwaltung und Non-Profit-Organisationen an. Namhafte Kunden vertrauen auf die Leistungen von bob Systemlösungen.

www.bobsys.com

bob Bochmann & Oborski GmbH

Bernhard Dühr

Marketing Manager

Max-Planck-Straße 10

50374 Erfstadt

Tel: +49 2235 92302-520

Fax: +49 2235 92302-310

E-Mail: b.duehr@bobsys.com

www.bobsys.com