

HANA – Fertige Geschäftslösungen durch Kompetenzbündelung

Böblingen / Overath / Walldorf

gicom, Hewlett-Packard Deutschland und SAP entwickeln eine Komplettlösung für das Preis- und Konditionsmanagement im Handel und der Konsumgüterindustrie.

Die SAP In-Memory Appliance (SAP HANA) wird die Informationstechnologie grundlegend in den nächsten Jahren verändern. Hierbei lösen Datenbanken, die im Memory laufen, konventionelle relationale Datenbanksysteme ab und werden „Programme und Analysen in der IT um durchschnittlich 150-fach schneller machen“, so Hasso Plattner anlässlich des „MIT-Forums for Supply Chain“ am 17. Februar 2011 in Potsdam. Diese Beschleunigung wird nun beispielsweise Simulationen ad-hoc ermöglichen, die aufgrund der großen Datenmengen heute Nächte und ganze Tage benötigten, um Ergebnisse und Trends zu ermitteln und darzustellen.

Neue Techniken werden allerdings erst dann im Geschäfts- wie im Privatleben Einzug halten, wenn für den Anwender erkennbare Mehrwerte entstehen. Hierzu haben SAP, HP und gicom ihre Kompetenzen gebündelt, um fertige, sofort einsetzbare Lösungen für den Anwender von heute zu schaffen. Während HP die Hardware, Betriebskonzepte und Installationservices liefert und SAP die Datenbanktechnik entwickelt, bringt gicom seine Fachkompetenz und Analysemodelle ein, um mit dieser Technik Preis- und Konditionsstrategien für den Einkauf des Handels bzw. den Verkauf der Konsumgüterindustrie schneller an Marktgegebenheiten anzupassen und deren Einfluss auf das Betriebsergebnis simulieren. Ferner können Absatzauswirkungen von Marketing- und Werbemaßnahmen und damit deren Erfolg „on the fly“ analysiert und gerade z.B. im Absatzkanal „Internet“ sofort justiert werden.

Den aktuellen Stand der Lösung stellen HP und gicom gemeinsam auf dem Handelssymposium der SAP am 12. Mai 2011 in Mannheim der Öffentlichkeit vor.

„Wir arbeiten bereits an Schritt zwei, nämlich der Verknüpfung dieser Simulationen mit unserer neuen Verhandlungslösung auf einem Tablet-Computer. Somit kann der Verhandlungsführer sofort in einem Gespräch mit seinem Kunden oder Lieferanten Preis- und Konditionsabsprachen auf ihre Ergebnisauswirkungen hin simulieren und verhandeln“, skizziert Hans-Jakob Reuter, Geschäftsführer der gicom in Overath die nächsten Schritte. Auch diese Anwendung wird auf dem Handelssymposium dargestellt.

Jürgen Karnstädt, SAP Senior Consultant im HP SAP Competence Center ergänzt, dass „mit dieser Technik eine Vielzahl von heute zeitkritischen Geschäftsprozessen neu gestaltet werden wird. Die von gicom entwickelte Lösung wird bereits heute nachhaltig den Prozess der Strategiefindung in der Preis- und Konditionsgestaltung beeinflussen.“

Overath, den 02. Mai 2011