



# Überblick SAP-Lösungen für den Store auf Basis der Handelsprozesse

Volker Scheffer  
Chief Program Director  
SAP Deutschland



Ein Frage ist für das Verständnis immer wichtig:

---

**WARUM?**

# ... das Jahr 2002 (1)



the future of retail

## JAVA-Technologie in der Filiale

EHI Kongress, Köln  
05. & 06.11.2002



Rainer Gläß

Bringing E-Bu



THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP

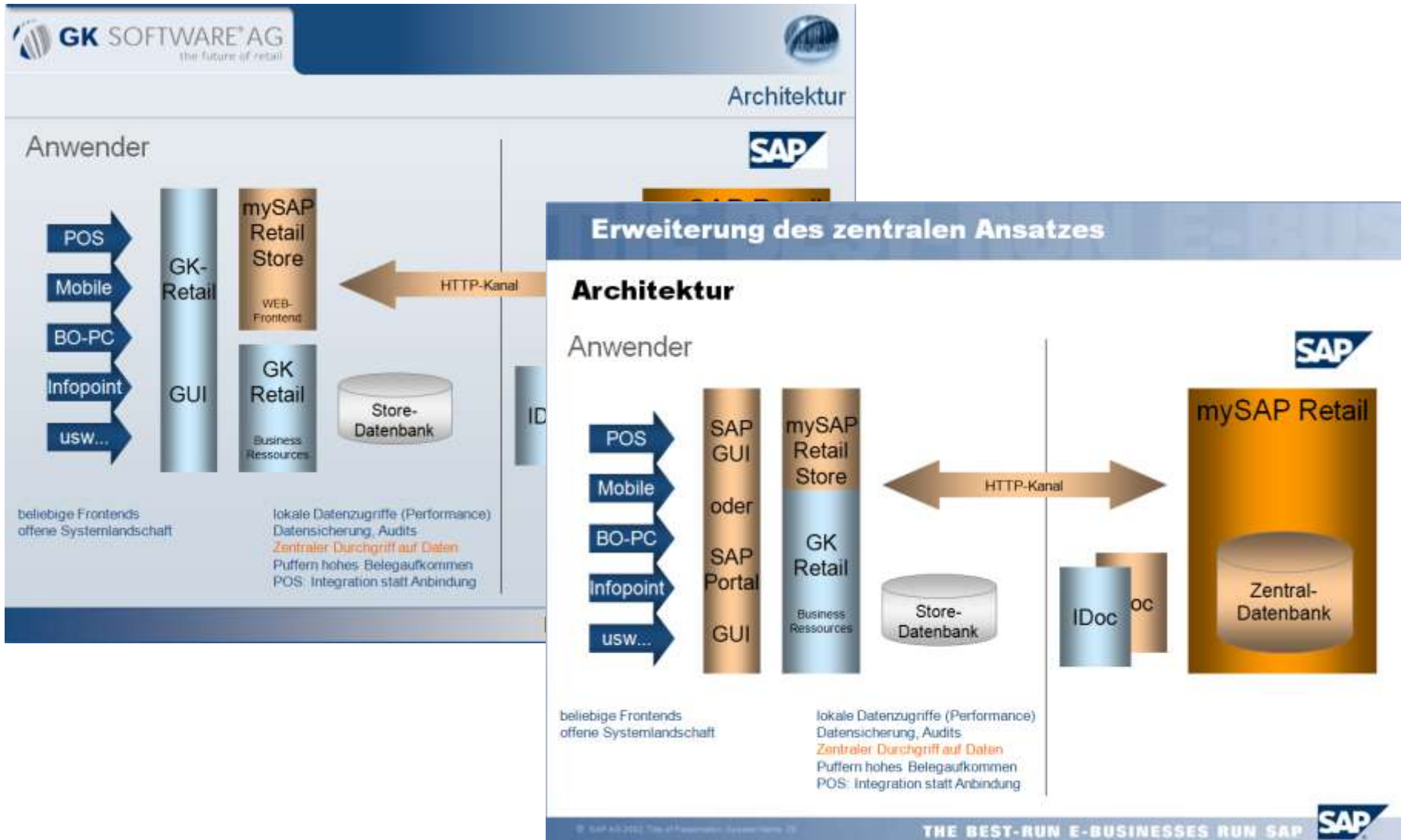
# Standards wie Java und die SAP

EHI-Fachkongreß  
“Filialmanagement im Einzelhandel”

05./06. November 2002

**Volker Scheffer**  
Director Business Development  
Handel und Konsumgüter

# ... das Jahr 2002 (2)



# ... das Jahr 2005

**heise online** Sie sind Gast | Einloggen | Registrieren

Home | Newsticker | 7-Tage-News | News-Archiv | Leserforum

heise online » News » 2005 » KW 38 » SAP übernimmt kanadischen Software-Anbieter Triversity

19.09.2005 11:06  < Vorige | Nächste >

## SAP übernimmt kanadischen Software-Anbieter Triversity

 worknet / 1973-Douglas

Der Softwarekonzern **SAP** hat den kanadischen Software-Anbieter **Triversity** übernommen. Das Privatunternehmen sei der führende nordamerikanische Anbieter von Software-Lösungen für den Einzelhandel, teilte SAP heute auf einer Konferenz von Triversity in Phoenix (US-Bundesstaat Arizona) mit.

Anzeige



Die Produkte von Triversity werden laut SAP in 32 Staaten angewendet. Die Übernahme spiegelt die SAP-Strategie wieder, Unternehmen zu akquirieren, die die Funktionalität der eigenen Produkte erhöhen. Zum Kaufpreis machte SAP keine Angaben. (dpa) / (dpa) / (amw)

## BUSINESS

Mon, 11.07.2011

pts20050920018 Computer/Telekommunikation, Handel/Dienstleistungen



Pressefach 

## SAP baut Marktführerschaft im Segment Handel durch Übernahme von Triversity aus Lösungsportfolio SAP für den Handel wird erweitert

Wien (pts018/20.09.2005/10:08) - Die SAP AG hat die Übernahme von Triversity bekanntgegeben und baut damit ihre Marktführerschaft im Bereich der End-to-end-Lösungen für den Handel weiter aus. Triversity, ein Unternehmen im Privatbesitz mit Sitz in Toronto, Kanada, ist der führende nordamerikanische Anbieter für Point-of-Sale-(POS-) Lösungen für Handelsunternehmen. Die Ankündigung erfolgte anlässlich der Kundenkonferenz "Triversity Retail Summit" in Phoenix, Arizona, vom 18. bis 20. September 2005.

Seit nahezu zwei Jahrzehnten ist Triversity mit Installationen in mittlerweile 32 Ländern einer der weltweiten Marktführer im Bereich Handel. Das Unternehmen liefert flexible und umfassende Lösungen für klassische und unternehmensweite POS-Systeme, Filialbestandsführung, Kundenbeziehungsmanagement, Kundenservice-Lösungen für Filial- und Multi-Channel-Prozesse. Diese Funktionen ergänzen hervorragend das bisherige Lösungsangebot der SAP für den Handel. Beide Unternehmen haben eine lange Liste gemeinsamer Kunden, u.a. The Body Shop, Casa Ley, Indigo Books, Wawa und Trader Joe's.

"Die Übernahme von Triversity bestätigt unsere Strategie, Unternehmen zu akquirieren, die unser Lösungsangebot ergänzen und unsere führende Position in Schlüsselbranchen stärken", sagte Bill McDermott, Präsident und CEO, SAP America, Inc. "Unsere Akquisitionsstrategie ist es nicht, Kunden zu akquirieren, sondern unsere Kunden besser zu bedienen. Mit der kundenorientierten,

---

**... das Jahr 2011 ??**

Die Antworten des Jahres 2011 begannen mit Fragen im Jahr 2009:

---

**... Was ??**

**... Wie ??**

# Filial Processes



**Filial  
Merchandise**



**Mobile  
Processes**



**POS and  
Peripheral  
Devices**



**Business  
Intelligence**

**Technology / Platform**



# Wir tun es, um Nutzen zu heben!

## Filialprozesse mit Potenzial - Überblick



## Scannen und Kassieren

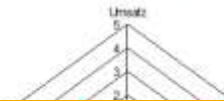


### Prozesshebel u. Merkmale

- Erhöhung der Kundenorientierung und der Produktivität an der Kasse

- Trennung von Scan- und Zahlvorgang
- Beschleunigung des Kassiervorganges durch Einsatz moderner Zahlungsmittel: Kontaktlose Zahlungsmittel, (z.B.

### Potential im Markt



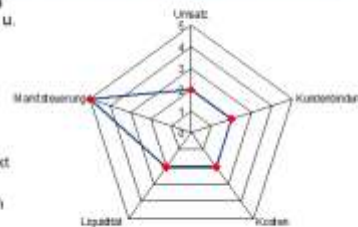
## Marktsteuerung



### Prozesshebel u. Merkmale

- Zugriff auf Marktübergreifende Berichte: Benchmarking mit vergleichbare Märkte zur Identifikation von Umsatz u. Spannen Potential, Vergleich der Kostenstruktur...
- Schnelle innertägliche Reaktion auf Ausnahmen und Ereignisse im Markt durch intelligentes Warnsystem
- Aufbereitung der Daten in der zentralen Systeme zur operativen Nutzung im Markt
  - Marktinformationscockpit zur täglichen Steuerung der Markt Aktivitäten und Monitoring der Markt Ergebnisse
  - Unterstützung der Entscheidungen und Maßnahmen durch fokussierte Informationsdarstellung (Sortiment, Preis, Aktion...)
- Transparente und konsistente Information zur erwirtschafteten Ergebnisse „Blind Flug“ Vermeidung

### Potential im Markt



## Elemente des Gesamtnutzen identifizieren!

### 1 Handelsspezifischer ROIC<sup>1</sup>-Retail Benefit-Tree



### 2 Consenso Referenz-Prozessmodell Handel für den Prozessrahmen



### 3 Nutzenblätter, als formale gemeinsame Grundlage

Prozess	Maßnahmen	Erwarteter Nutzen	Verantwortung
...	...	...	...

<sup>1</sup> Return on invested capital = Gesamtkapitalrendite

### 4 Unternehmenswertmodell





# Vielen Dank !

**Volker Scheffer**

Chief Program Director  
SAP Deutschland

M +49 170 2200115

E [volker.scheffer@sap.com](mailto:volker.scheffer@sap.com)



**SAP Deutschland AG&Co.KG**

Hasso-Plattner-Ring 7  
D-69190 Walldorf