

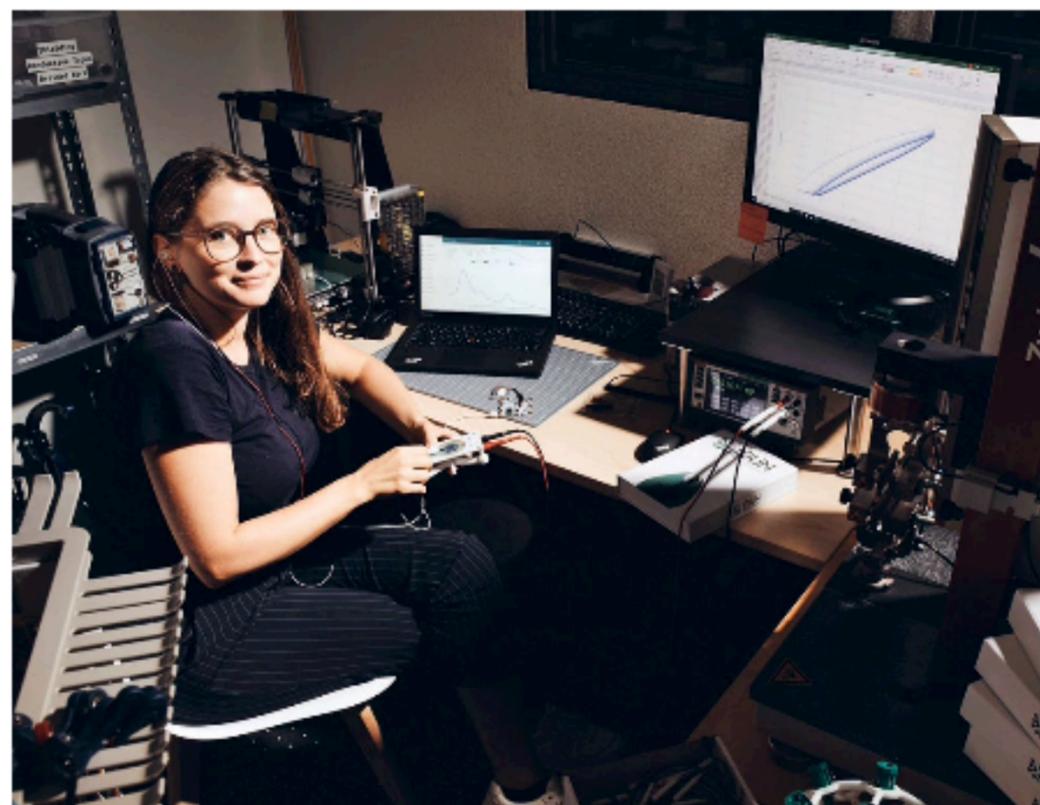
Detailhandel aus der Cloud

Die Auslagerung in die **Cloud** verdrängt die alten, grossen, hauseigenen Rechenzentren in der Retailbranche.

FLORIAN KRAUS

Es herrscht Aufbruchstimmung in vielen IT-Abteilungen im Schweizer Retail. Und zwar nicht nur im Hinblick auf Digitalisierungsbestrebungen mit Dienstleistungen, in Webshops, mit Apps oder Versuchen mit neuen Einkaufserlebnissen wie personallosen Läden. Auch beim Betrieb der Unternehmensinformatik ist ein fundamentaler Wechsel festzustellen: Die Detailhändler verlegen nach und nach ihre IT in die Cloud.

Dieser Wandel kommt, verglichen mit anderen Sektoren, eher spät. Während etwa in der Maschinenbaubranche schon seit längerem ein «Cloud Shift» bemerkbar ist, war die Auslagerung der Informatik für das Gros der Schweizer Detailhändler bis vor kurzem kein Thema. Die Unternehmen haben stattdessen um die Jahrtausendwende begonnen, selbst eigene, grosse Rechenzentren aufzubauen, und sind deshalb bisher eher konservativ mit dem Thema Cloud Computing umgegangen. Denn die Systemlandschaften sind im Handel typischerweise sehr komplex und über Jahrzehnte gewachsen. Und es dreht sich neben Warenwirtschaft und Logistik sehr vieles um Kundendaten. Allein deshalb ist man in der Branche auf Verlässlichkeit hinsichtlich Datensicherheit und -schutz angewiesen. Kundendaten in einer Cloud in den USA zu lagern, war daher schon rein aus Reputationsgründen ein No-Go. Hin-



Idun Technologies, Glattpark (Opfikon ZH): Séverine Gisin, Co-Founderin, CCO.

zu kam die zu Beginn mangelnde Performance der Services.

Einer der grossen Player im Markt ist Amazon, dessen Cloud-Services (Amazon Web Services, AWS) quasi das Resultat der Überkapazitäten der grossen Rechenzentren des Online-Händlers sind. Die Daten und Systeme aber einem US-Unternehmen und erst noch einem so mächtigen Konkurrenten anzuvertrauen, stand und steht für die Detailhändler nicht zur Diskussion.

Aus diesen Gründen sind die Schweizer Retailer schrittweise einen Weg gegangen, wie er auch in anderen Branchen zu beobachten ist: Erste Systeme, die nicht das Kerngeschäft betreffen, wurden

in die Cloud ausgelagert. So wanderten zunächst Anwendungen für das Personalwesen oder die indirekte Beschaffung in die Wolke und dabei durchaus auch mal ins Ausland. Mittlerweile machen die Unternehmen aber auch erste Erfahrungen mit der Auslagerung von Kernprozessen sowie von Bestands-, Inventar-, Einkaufs- und anderen Daten in die Cloud.

Noch sind zwar viele hybride Landschaften üblich, also Kombinationen von Services in privaten und öffentlichen Clouds sowie von in Rechenzentren betriebenen Systemen. Die Praxiserfahrung aus aktuellen Projekten zeigt allerdings, dass schon in naher Zukunft auch im Schweizer Detailhandel der überwiegende

Teil der Kernsysteme in der Cloud betrieben werden wird.

Grosse gehen voran

Vorreiter sind hier die Grossen der Branche. Bei ihnen ist mittlerweile im Kerngeschäft sogar ein starker Sourcing-Trend in die Cloud festzustellen. Dies dürfte ihrer engen Beziehung zu ihrem Hauptlieferanten und Branchenprimus SAP geschuldet sein. SAP hat denn auch gleich in zweifacher Hinsicht den Wandel beschleunigt. Da wäre einmal die neue Softwaregeneration S/4Hana. Sie wird über kurz oder lang die Vorgängerlösung SAP-ERP ersetzen. Unternehmen werden spätestens dann einen Wechsel auf S/4Hana vornehmen, wenn SAP die dritte Generation in wenigen Jahren nicht mehr wartet und weiterentwickelt.

Dieses Ende des Lebenszyklus wurde zwar schon öfter hinausgeschoben, ist aber unausweichlich. Allein schon deshalb kommen die Detailhändler jetzt wie alle anderen SAP-Kunden nicht darum herum, einen Systemwechsel zu planen. Dass dabei auch das Betriebsmodell Cloud in die Evaluation einbezogen wird, versteht sich von selbst. Um den Vorgang zu beschleunigen, umgarnt der Hersteller etwa seit einem Jahr mit seinem Rundumserviceangebot «Rise with SAP» Bestandskunden und erleichtert damit vielen die Entscheidung in Sachen Betriebsmodell.

Als zentrale Lösung dient dazu die ERP-Lösung SAP S/4Hana in der Cloud mit zwei Bereitstellungsmodellen: der Public Cloud und der Private Cloud. Dafür hat SAP mit den grossen Anbietern Amazon, Google und Microsoft Verträge ausgehandelt, mit für Kunden unschlagbaren Kostenvorteilen gegenüber der Aufrechterhaltung von eigenem «Blech» im Rechenzentrum. Und weil mittler-

weile alle drei Hyperscaler auch innerhalb der Schweizer Landesgrenzen eigene Datacenter betreiben, ist die Diskussion um die Verlagerung in eine private Cloud nicht mehr sakrosankt.

Auch der enorme Kostendruck dürfte den Gesinnungswandel beschleunigt haben. Denn mit der (auch schrittweise möglichen) Auslagerung der IT in die Cloud entfallen grosse Teile der Investitionskosten, und die Gesamtbetriebskosten lassen sich senken. Ein weiterer Vorteil: Ein Vertrag mit SAP regelt die Bedingungen. Der Kunde hat einen einzigen Partner für seine IT – und nicht deren viele, die sich gegenseitig die Schuld in die Schuhe schieben können, wenn einmal etwas nicht so läuft, wie es sollte.

Innovation statt Investition

Es zieht das Argument also auch im Handel immer mehr, Unternehmen mögen sich auf die Kernkompetenzen fokussieren, statt sich einen hauseigenen Serviceanbieter zu leisten, der nicht marktfähig ist, weil er niemals Skaleneffekte wie die Hyperscaler erzielen kann. Interessant wird es sein, zu sehen, ob und wann die kleineren Detailhandelsketten dem Beispiel der grossen folgen. Aber auch, ob Letztere die durch die Auslagerung frei werdenden Ressourcen nutzen, um in Sachen Innovationskraft mit den Kleineren Schritt zu halten.

Die Cloud böte dazu beste Voraussetzungen, lassen sich doch damit nicht nur Prozesse optimieren: Sie bringt auch technische Vorteile, um mit Datenanalysen, Machine Learning und Co. Marktpotenziale besser auszuloten und neue Services und Geschäftsmodelle zu erproben.

Florian Kraus, Managing Partner, Retailolutions, Zug.