

Die Zutaten: Analytics Cloud, Ariba, Leonardo IoT, Conversational AI, Logistics Business Networks und C/4 Hana

Wissen wird wichtigste Ware

Das intelligente „Handelshaus der Zukunft“ setzt auf Interaktion und die Verbindung von maschinellem Lernen mit menschlichem Service.

Von Peter Langner, ADventas Consulting

Die Welt wächst zusammen. Transportwege werden schneller, Lagerzeiten kürzer. Rohstoffe stehen weltweit rund um die Uhr zur Verfügung. Der weltweite Handel verläuft nicht nur grenzenloser und schneller. Er nimmt auch andere Formen an: Intelligente internationale Handelshäuser spielen ihre Kompetenz in Zukunft nicht mehr in der Transaktion von Waren, sondern in der Interaktion mit den Kunden und den Zulieferern aus. Dazu kommen neue Technologien wie künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen, das Internet der Dinge, Big Data, hochentwickelte Analysen und Blockchain zum Einsatz. Die Handelshäuser arbeiten bereits jetzt mit Hochdruck an der Einführung neuer Lösungen und Instrumente. Allerdings wird erst die Zukunft zeigen, wie gut es ihnen gemeinsam mit SAP gelingt, eine homogene Software-Architektur zu entwickeln, die alle Anforderungen ganzheitlich und mit gleichen Standards erfüllen kann. Viel hängt davon ab, wie schnell und wie gut sich S/4-Hana-Lösungen „on-premise“ mit neuen Angeboten für die Cloud verknüpfen lassen.

Das intelligente Handelshaus der Zukunft schlägt Kapital aus Daten und Know-how. Es wertet die Daten der eigenen Handelsbeziehungen rund um die Uhr aus und entwickelt eine Expertise, die zum nachge-

fragten Service für Handelskunden wird: Preisprognosen, Marktbeobachtungen, Beratung zu Import- und Exportbestimmungen und Vorbeugemaßnahmen entlang der Supply Chain. Während der Handelsmanager von gestern sein Know-how und sein Können aus dem Wissen über Vergangenheit speiste – Erfahrung, Historie, Routine –, sind Prognosen, Innovationen und Lernen die Haupttätigkeiten des Handelsmanagers der Zukunft.

Intelligentes Forecasting

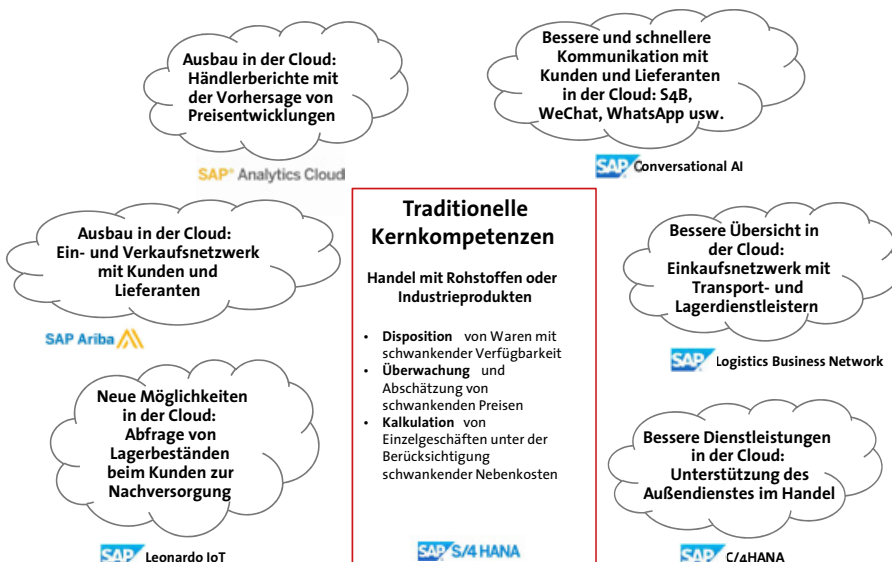
Das Bauchgefühl hat ausgedient. Intelligente Handelshäuser führen nicht nur über Warenein- und Warenausgänge sorgfältig Buch, sondern auch über das Kundenverhalten. Die Auswertung verschiedenster Daten führt zu einer präzisen Prognose des Kundenbedarfs. Dazu werden individuelle Daten der Kundenhistorie mit einer Fülle anderer Parameter verknüpft: Feiertage, Marktbewegungen, Wetter, Verkehrsverhältnisse, politische und gesellschaftliche Ereignisse und so weiter. Die Aussagen beziehen sich keineswegs nur auf Bestellungen- und Liefermengen auf der Kundenseite, sondern auch auf Lieferanten und Zulieferer. Die Auswertung geopolitischer und meteorologischer Daten, die Aussagen über Trockenheit, Ernteausfälle und sonstiges er-

möglichen, helfen zum Beispiel Rohstoffhändlern der Lebensmittelindustrie, Risikophasen für Lebensmittelbetrug durch gestreckte oder falsch deklarierte Rohstoffe besser zu erkennen. SAP Analytics Cloud bietet Handelshäusern bereits heute in einer Anwendung Analysefunktionen wie Visualisierung, Planung und vorausschauende Analysen sowie Prognose, Machine Learning und Visualisierung. Eine Überleitung der Daten aus S/4, wie sie für das Management von internationalen Handelsbeziehungen benötigt wird, muss noch bereitgestellt werden.

Intelligente Bestandsoptimierung

Die Kunst des Händlers besteht darin, bewegliche Gegenstände so zu verwalten, dass sie dort verfügbar sind, wo sie gebraucht werden. Das intelligente Handelshaus der Zukunft nutzt dazu künstliche Intelligenz und Predictive Analytics, um alle Prozesse entlang der Wertschöpfungskette vorausschauend steuern und automatisieren zu können und sie für Mitarbeiter wie für Kunden gänzlich transparent zu machen. Die künstliche Intelligenz der Bestandsmanagementsysteme lernt aus der Abwicklung realer Prozesse, wie sie regionale, saisonale und andere Gegebenheiten erfassen und nutzen muss, um Lager-, Umschlag- und Transportzeiten bestmöglich zu gestalten.

Höhere Gewalt, Krisen und Katastrophen waren schon immer das Risiko eines Händlers. Das wird im 21. Jahrhundert durch Globalisierung, Klimawandel, Cyberkriminalität und soziale Spannungen entscheidend erhöht. Gleichzeitig steigern extreme Auslastung und minutengenaue Transportplanung die Risikoanfälligkeit. Künstliche Intelligenz kann das Risiko nicht ausschalten, aber reduzieren. Sie kann mögliche Ereignisse analysieren und ihre Auswirkungen auf die Warenwirtschaft und Logistik erfassen, bevor sie eingetreten sind – und prophylaktische Alternativen und Notfallpläne entwickeln. Mit dem Leonardo-Innovationsportfolio bietet SAP Lösungen, die Waren, Produkte, Transporteinrichtungen oder



Peter Langner ist Gründer der ADventas Consulting und als SAP-zertifizierter Berater und Trainer tätig. Er ist Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe SAP Global Trade Management (GTM) und hat bereits erfolgreich an mehreren Implementierungen von SAP mitgewirkt. Zudem übernimmt er regelmäßig Projektleitungen im SAP-Umfeld und gibt SAP-Schulungen und individuelle Coachings. Peter Langner ist Mitveranstalter der Hamburger SAP-Gruppe SAPNetHH und des SAP Inside Tracks in Hamburg. Er fördert als SAP-Mentor den Austausch über Technologien und aktuelle Trends im SAP-Umfeld.



Gebäudeinfrastruktur vernetzen und neue Services anbieten: vom Flottenmanagement bis zur vorausschauenden Wartung. Die darunter liegende Technologie baut zu meist auf SAP-Standardlösungen auf. Etwas fehlt noch: die Integration in S/4, um zum Beispiel die Überwachung von Transporten und die Unterstützung von Konsignationsprozessen und Vendor-Managed-Inventories (VMI) möglich zu machen.

Intelligente Kommunikation und Dienstleistungen

Der Hauptnutzen der künstlichen Intelligenz liegt wahrscheinlich in der Geschwindigkeit der Datenauswertung, mit der Szenarien entwickelt, Handlungsalternativen aufgezeigt und Aktionen vorbereitet werden können. Das entlastet den Handelsmanager, der die gewonnene Zeit nutzen kann, um Dienstleistungen und Services für seine Kunden zu entwickeln und anzubinden. Nicht mehr die Transaktion von Waren, sondern die Interaktion mit dem Kunden steht im Mittelpunkt des Alltagsgeschäfts: Kommunikation, Beratung und gemeinsames Lernen. Der Handelsmanager der Zukunft ist vor allem Beziehungsmanager, der auf Augenhöhe mit Kunden, Lieferanten und Partnern kommuniziert und in Echtzeit Entscheidungen treffen kann. Hier sind vor allem Lösungen zu erwarten, die auf dem ChatBot-Framework SAP Conversational AI basieren. Eine Einbindung in Chat-Dienste wie WhatsApp oder WeChat ermöglicht es den Kunden und Lieferanten, automatisierte Dienste im Ein- und Verkauf in Anspruch zu nehmen.

Auch für internationale Handelshäuser ist Transparenz das Gebot der Stunde. Sie müssen sich öffnen, effizient mit Kunden,

Lieferanten, Transportdienstleistern verbinden und auf einer Plattform Logistikdaten austauschen. Hier hat SAP mit dem Logistics Business Network eine wichtige Lücke geschlossen. Die Bewährungsprobe steht allerdings noch aus.

Fasst man all diese Entwicklungen und Herausforderungen zusammen, kommt man schnell zum Schluss, dass die Handelshäuser sich neu erfinden müssen, um bestehen zu können. Die meisten haben die Zeichen der Zeit erkannt und investieren in eine Software- und Planungslandschaft, die nicht nur mehr Transparenz und Datenaustausch ermöglicht, sondern einer völlig neuen Geschäftsphilosophie Rechnung trägt. Im Fokus stehen deshalb weniger die einzelnen Softwareprodukte von SAP oder Konkurrenzanbietern als vielmehr deren Integration zu einem strategisch wie technisch funktionierenden System. Nur wer diese Aufgabe meistern kann, hat als Handelshaus eine Zukunft. Wie sehr SAP ihrer Vision, Kunden auf dem Weg zum intelligenten, erfolgreichen Unternehmen zu begleiten und so zu einer besseren Welt beizutragen, treu bleiben kann, wird sich vor allem an einem Punkt zeigen: Wie gut und tragfähig schafft es SAP, viele gute Lösungen zu einem Gesamtpaket zusammenzuführen? Die SAP-Vision, Unternehmen mit intelligenten Funktionen zu automatisieren, ist für Handelshäuser mehr als schöne Zukunftsmusik. Sie ist überlebenswichtig.

Bitte beachten Sie auch den
 Community-Info-Eintrag Seite 84

ADventas
 Consulting

IT-Projekte, die ankommen.



Mit SEEBURGER auf der Pole Position bei der Digitalisierung!

So können SAP-Anwender alle ihre Integrationsaufgaben mit einer zentralen Plattform lösen – im Eigenbetrieb oder als Cloud Service:

MFT

Sichere Übertragung sensibler Daten & GDPR-Compliance

API/EAI

Anwendungen und Cloud-Dienste in Echtzeit vernetzen

B2B/EDI

Austausch von Geschäftsdokumenten nach Standards

IoT/Industrie 4.0

Maschinen, Anlagen, Produkte in Geschäftsprozesse integrieren

E-Invoicing

Digitalisierung der Eingangs- und Ausgangsrechnungen

www.seeburger.de