



Foto: Fotolia/rangizz

Wieviel Wolke darf es sein?

Cloud-basierte Systeme sind und bleiben ein wichtiges Thema für den Handel. Neben Infrastruktur- (IaaS) und Entwicklungsplattformen (PaaS) sind inzwischen auch immer mehr Retail-Anwendungen als Software-as-a-Service (SaaS) aus der Wolke verfügbar. Für IT-Entscheider stellt sich weniger die Frage ob, sondern vielmehr wann und wo sie Cloud Computing nutzen wollen.

Kirstin von Elm

Die Cloud ist in deutschen Unternehmen angekommen. Laut „Cloud Monitor 2017“ vom Digitalverband Bitkom und der Beratungsgesellschaft KPMG beziehen zwei Drittel Software, Speicher oder Rechenleistung aus der Wolke. „Cloud Computing hat sich innerhalb weniger Jahre zur Basis-Technologie der Digitalisierung entwickelt“, bilanzierte Axel Pols, Geschäftsführer von Bitkom Research, schon vor einem Jahr. Insbesondere die Public Cloud verzeichnete zuletzt einen deutlichen Anstieg. Laut „Cloud Monitor“ hat sich der Anteil der Unternehmen, die IT-Leistungen aus geteilter Infrastruktur beziehen, innerhalb von zwei Jahren auf 30 Prozent nahezu verdoppelt. Auch das Marktforschungsinstitut Gartner stellt fest, dass sich bei Soft-

ware für Geschäftsanwendungen eine „Cloud first-Mentalität“ etablierte.

Obwohl es im Handel nach wie vor viele Cloud-Skeptiker gibt, steigt die Zahl der Unternehmen, die Kernanwendungen in die Cloud verlegen. Zu den Vorreitern gehört beispielsweise die Schweizer Warenhauskette Manor. Das neue CRM-System auf Basis von Microsoft Dynamics wird seit 2017 in der Azure-Cloud betrieben. Bis Ende 2018 soll auch die Warenwirtschaft (ebenfalls basierend auf MS Dynamics) in die Cloud ziehen. Neben besserer Skalierbarkeit und mehr Kosteneffizienz erhofft sich CIO Markus Guggenbühler, künftig schneller an Produktverbesserungen und Innovationen der laufend weiterentwickelten Mietsoftware teilzuhaben.

Auch die Drogeriemarktkette dm ist beim Thema Cloud schon früh eingestiegen. Die Kundenkarte (Payback) wird seit gut 10 Jahren in der Cloud betrieben. „Somit liegen unsere wertvollsten und sensibelsten Daten, nämlich die Kundendaten, de facto nicht bei uns im eigenen Rechenzentrum, sondern auf fremden Servern“, sagt IT-Leiter Roman Melcher. Rational betrachtet sei davon auszugehen, dass ein professioneller Dienstleister mit professionellen Tools und ausgebildeten Spezialisten sogar besser für die Sicherheit der Daten sorgen kann als der Auftraggeber selbst.

Wo ist mehr Sicherheit?

„Cloud first“ lautet auch die Devise beim Megatrend Big Data. Der Einstieg in

rechen- und speicherlastige Analytics-Anwendungen wie datengetriebenes Empfehlungsmarketing, automatische Disposition oder Dynamic Pricing macht wirtschaftlich und organisatorisch meist nur in Verbindung mit Cloud Computing Sinn. Das Trendthema künstliche Intelligenz (KI) dürfte der Wolke aus Sicht der Anbieter deshalb weiterhin Aufwind verleihen. „Die Rechenkapazität in der Cloud, gepaart mit selbstlernenden Algorithmen, die Prozesse beschleunigen und verbessern sowie neue Prozesse und Lösungen ermöglichen, wird aus unserer Sicht die Digitalisierung des Einzelhandels auf eine neue Stufe heben“, so die Aussage von Rene Schiller, Director of Communications & Investor Relations bei GK Software.

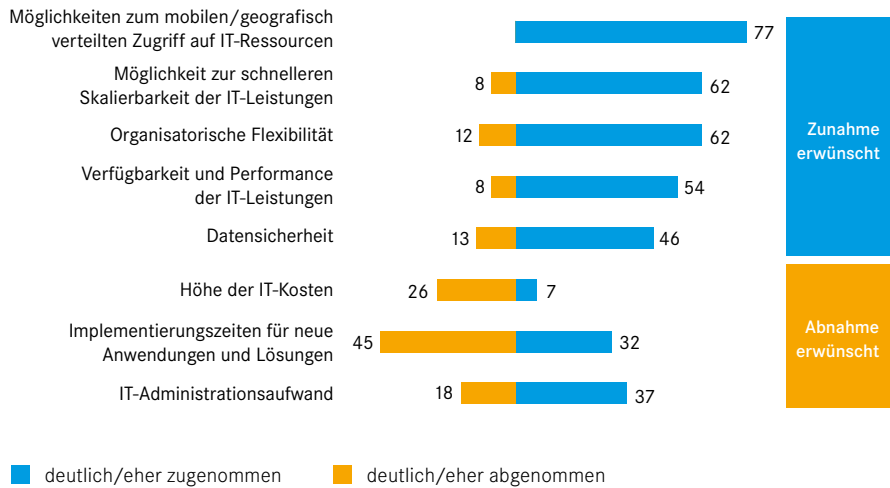
Der Anbieter von Filialsoftware hat 2017 mit Prudsys einen Spezialisten für KI und Machine Learning übernommen. Auf der EuroCIS wird GK aktuelle Lösungen aus dem Bereich Personalisierung, Marketing Automatisierung und Dynamic Pricing zeigen, die Cloud Computing, Predictive Analytics und künstliche Intelligenz zusammenführen. Die aktuelle Omnichannel-Software „OmniPOS“ sei bereits durchgängig für den Betrieb in unterschiedlichen Cloud-Varianten ausgelegt, die ersten Kundenprojekte liefern.

Cloud-Versionen

Ähnlich wie GK Software präsentieren viele Anbieter auf der EuroCIS neben dem klassischen On-Premise-Betrieb aktuelle Cloud-Versionen ihrer Retail-Software, angefangen von Instore-Kommunikation über Digital Signage und elektronische Etiketten bis hin zu CRM, Kassensoftware und Warenwirtschaft. Sofort loslegen, ohne langfristige Verpflichtung testen und bei Bedarf schnell und kostengünstig in der Fläche ausrollen, so lauteten zentrale Verkaufsargumente für die Mietmodelle aus der Cloud. So auch bei Detego. Der Spezialist für Echtzeit-Bestandsmanagement bietet neu eine Lean Edition seiner Software als SaaS-Modell an. Neben der einfachen Skalierbarkeit soll die Einbindung in die SAP-Cloud auch die Integration in bestehende Applikationen erleichtern, beispielsweise die Verknüpfung von Echtzeit-Artikel-

Beurteilen Sie die tatsächlichen Auswirkungen von Public Cloud Computing für Ihr Unternehmen

in Prozent



Basis: Unternehmen, die Public-Cloud-Lösungen nutzen (n=198), Rest zu 100%=„Unverändert“ und „Weiß nicht/keine Angabe“

Quelle: KPMG/Bitcom

verfügbarkeitsinformationen mit dem CRM-System.

Fazit: Auch wenn beim Thema Cloud nach wie vor berechtigte Bedenken bestehen wie die Sorge vor Abhängigkeit vom Cloud-Anbieter (Vendor Lock-in), intransparenten Kosten, dem Entstehen einer Schatten-IT oder dem Verlust von eigenem IT-Know-how, sollten IT-Entscheider die Chancen unvoreingenommen prüfen. Im „Cloud Monitor 2017“ berichtet die Mehrzahl der Anwender, dass die von der Cloud erhofften Vorteile wie mehr organisatorische

Flexibilität, kürzere Implementierungszeiten und sinkender Administrationsaufwand tatsächlich eingetreten sind.

Das Auslagern von Hardware und Anwendungen auf externe Cloud-Services kann in der IT zudem mehr Kapazitäten für strategische Business-Projekte freisetzen, wie Roman Melcher von dm berichtet: „Wenn ich mich nicht länger um die Wartung und den Betrieb der Hardware kümmern muss, ist das aus meiner Sicht der entscheidende Vorteil.“

redaktion@ehi.org

CLOUD

Risiken im Blick behalten

Das Auslagern von IT-Leistungen in die Cloud bietet Vorteile. Allerdings müssen auch potenzielle Hürden und Risiken rechtzeitig betrachtet werden. Folgende Punkte gilt es zu vermeiden:

- Unzureichende Bandbreite für performante Instore-Anwendungen (insbesondere bei Internet-Uplinks)
- Lückenhaftes WLAN in Store oder Lager
- Langfristige Abhängigkeit vom Cloud-Provider (Vendor Lock-in) durch vertragliche und/oder technische Schranken
- Intransparente IT-Kosten durch fehlendes Cloud-Nutzungsmanagement. Hier können

- Programme Abhilfe schaffen, die Workloads automatisch auf die jeweils am besten geeignete Plattform verschieben
- Anwachsen einer Schatten-IT durch unkontrollierte Nutzung von Cloud-Angeboten. Abhilfe schafft ggf. ein zentral verwaltetes Single-Sign-on-Tool für alle im Unternehmen zugelassenen Cloud-Dienste