

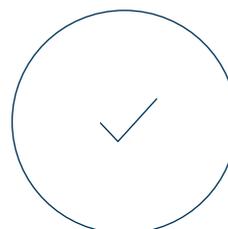


Zilliant & Arvato Systems

Arvato Systems - Kompetenzen und Fähigkeiten

Als international agierender IT-Spezialist unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Rund 3.000 Mitarbeiter an weltweit über 25 Standorte stehen für fundiertes Technologie-Know-how (z. B. SAP und Microsoft) mit breiter Branchenkenntnis (Handel, Konsumgüter, Medien und Utilities) und Fokussierung auf die Kundenanforderungen. Im Team entwickeln wir innovative IT-Lösungen, überführen unsere Kunden in die Cloud, integrieren digitale Prozesse und übernehmen den Betrieb und Support von IT-Systemen. Darüber hinaus entwickelt Arvato Systems intelligente Dienstleistungen und IT-Lösungen, die unsere Kunden agiler und wettbewerbsfähiger machen und ihnen innovative Geschäftsmodelle eröffnen. Darüber hinaus fungieren wir als Beratungspartner für SAP-Lösungen. Innerhalb der Arvato-Gruppe sind wir in der Lage, komplette Wertschöpfungsketten zu entwerfen und mit anderen Arvato-Dienstleistungen zu kombinieren, um schließlich integrierte Services aus einer Hand zu erbringen. Für die Partnerschaft mit Zilliant und die damit verbundene mögliche zukünftige Anzahl von Kundenprojekten nutzt Arvato Systems das Know-how der gesamten Arvato Systems-Gruppe und das hohe technische Know-how aller Mitarbeiter weltweit. Arvato ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Bertelsmann. Unsere Geschäftsbeziehungen sind persönlich, wir arbeiten mit unseren Kunden als Partner. Mit den neuesten Technologien für Unternehmen verbinden wir die Online- und Offline-Welt für nachhaltige Wettbewerbsvorteile, damit wir gemeinsam langfristig erfolgreich sein können. Arvato Systems hat auch eine Software zur Markdown-Optimierung für den Handel namens SPOaaS neu entwickelt, die für den zielorientierten Abverkauf von Saisonartikeln zugeschnitten ist. SPOaaS wird u. a. auf den folgenden Seiten präsentiert.

Inhalte im Überblick



- Arvato Systems - Kompetenzen & Fähigkeiten
- Zilliant - Kompetenzen & Fähigkeiten
- Die Partnerschaft von Zilliant & Arvato Systems
- Die Bedeutung & Herausforderung der Preisgestaltung
- Preisschwierigkeiten in Produktion, Vertrieb & Handel
- Zilliants Lösung zur Preisgestaltung
- Integration von Zilliants Lösung
- Arvato Systems' Lösung für den Handel (Sales Price Optimization)
- Wie unterstützt Arvato Systems Zilliant und welchen Nutzen bringt die Partnerschaft?
- Fazit





Zilliant - Kompetenzen und Fähigkeiten

Zilliant ist ein amerikanisches Unternehmen, das verschiedene Software für Vertriebs-, Fertigungs- und Industrieunternehmen anbietet. Um den Umsatz und den Gewinn eines Unternehmens zu maximieren, hat Zilliant die intelligente Preissoftware Price IQ für seine Kunden entwickelt. Dieses Tool soll die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens steigern und Kunden, durch das Angebot von Produkten zu nachvollziehbaren Preisen, halten und gewinnen. Die Zilliant-Lösung hält einen weiteren wichtigen Nutzen für Kunden bereit. Unternehmen, die mit der Software zusammengearbeitet haben, verzeichnen einen höheren Umsatz (3-10%) und einen steigenden Gewinn. Jeder einzelne Schritt, den Sie selbst tun mussten, um einen wirtschaftlich sinnvollen Preis für Ihr Produkt zu finden, wird nun automatisch von Zilliants Price IQ durchgeführt. Die aktuelle wirtschaftliche Situation für Ihren Verkaufsprozess wird automatisch angepasst, sodass Sie immer den optimalen Preis für Ihr Produkt und den dazu passenden Kunden haben. Darüber hinaus können Sie Ihrem Vertriebsteam passende Preise zur Verfügung stellen, so dass sie in Verhandlungen selbstbewusst sein können, da Ihre Preisgestaltung nachvollziehbar ist und jeder versteht, wie und warum der jeweilige Preis entwickelt wurde.

Die Partnerschaft zwischen Zilliant und Arvato Systems

Zilliant hat Arvato Systems als Servicepartner ausgewählt, um seinen Kunden vier Servicevarianten und die Anbindung von Zilliant IQ zur Echtzeit-Preisoptimierung innerhalb der eigenen Infrastruktur (SAP - Preiskalkulation für Kundenaufträge) anzubieten. Neben der Echtzeitintegration für Preisoptimierungen soll der Schwerpunkt auf der Vereinfachung der Pflege der Preiskalkulationen selbst liegen. Optional bietet Arvato Systems auch ein effizientes und zielgerichtetes Management der entsprechenden IT-Infrastruktur im Hinblick auf Schnittstellenintegration, Monitoring und Performance an. Die meisten Kunden von Zilliant nutzen SAP-Software mit unterschiedlichen Release-Levels und Schnittstellentechnologie zur Steuerung ihrer Geschäftsprozesse. Die derzeitige IT-Infrastruktur, die von solchen Kunden genutzt wird, ist oft nicht ausreichend ausgestattet, um neuen Anforderungen gerecht zu werden. Um zukünftige Kundeninvestitionen für zeitaufwendige Projekte zur Verbesserung der notwendigen Schnittstellentechnologie zu sparen, wird Arvato Systems eine zuverlässige, skalierbare IT-Infrastruktur mit einem PaaS-Model-Service-Paket anbieten. Die notwendigen organisatorischen Schritte werden mit einem möglichen phasenbasierten Projektansatz unter Berücksichtigung des Constant Framework von Arvato Systems durchgeführt. In der Partnerschaft mit Zilliant füllt Arvato Systems auch eine Beratungsschnittstelle aus, damit die Kunden von Zilliant bei allen Fragen rund um SAP und Automatisierung mit Arvato Systems den bestmöglichen Kontakt haben.





Die Bedeutung und Herausforderung der Preisgestaltung

Durch eine intelligente Preisstrategie ist es möglich, den eigenen Unternehmensgewinn zu steigern. Aber viele Distributoren und Industriehersteller verfolgen eine Strategie, die nicht zu steigenden Umsätzen oder Gewinnen führt. Es gibt einige Fehler, die das Unternehmen einen gewissen Teil des Einkommens kosten könnten. Um solche Fehler, wie zu breite Zielmargen-Prozentsätze oder Kosten-Plus-Regeln, zu vermeiden und eine profitable Preisgestaltung zu ermöglichen, hat Zilliant den Price IQ und den Zilliant Price Manager entwickelt. Preise beeinflussen auch das Kundenverhalten. Erscheint ihnen die Preisgestaltung angemessen, durch die Vermeidung zu hoher oder zu niedriger Preise, bleiben die Kunden dem Händler oder dem Hersteller treu. Vor dem Hintergrund der Globalisierung und der Arbeit auf einem globalen Markt ist es umso wichtiger, schnell auf die durch die Weltwirtschaft verursachten Konjunkturschwankungen zu reagieren und die eigenen Preise anpassen zu können.

Preisschwierigkeiten in Produktion, Vertrieb und Handel

Zilliant wendet seine Preisgestaltungslösungen auf zwei verschiedene Geschäftszweige an. Einerseits unterstützen sie die Echtzeit-Marktpreisbildung für industrielle Hersteller und andererseits den Großhandelsvertrieb. Beide Sektoren weisen unterschiedliche Schwierigkeiten bei der richtigen Preisgestaltung ihrer Produkte auf. Ebenso hat Arvato Systems ein Tool zur Markdown-Optimierung (SPOaaS) entwickelt, um die Preisgestaltung im Handel zu verbessern, da auch hier die Preisgestaltung im Verlauf von Saisons eine gewisse Komplexität aufweist.

»Der durchschnittliche B2B-Händler verliert jedes Jahr 0,6% bis 5,2% seines Gewinns aufgrund falscher Marktpreise und 1,4% bis 6,5% aufgrund inkonsistenter Preispraktiken«

(Zitat aus dem White Paper „Enabling More Profitable Pricing in Wholesale Distribution“ von Zilliant (2020))





Schwierigkeiten in der Distribution

Großhändler nutzen oft Preismodi, um die Erstellung von Preisen zu verstehen. Dabei gibt es mehrere Probleme. Häufig entstehen diese durch Preislisten. Sie sind oft überholt, da es unmöglich ist, sie regelmäßig an veränderte Preise anzupassen. Darüber hinaus erschweren Händler die gesamte Arbeit mit Preislisten, da sie versuchen das Verhalten der VertriebsmitarbeiterInnen zu beeinflussen, indem sie den Preis erhöhen, was keine sehr effiziente und gut funktionierende Lösung ist. Eine weitere Herausforderung besteht im Umgang mit festen Kontrakten. Es ist schwierig, steigende Preise durchzusetzen, da die VertriebsmitarbeiterInnen ihre Schlüsselkunden nicht durch erhöhte Preise verlieren wollen.

Schwierigkeiten im verarbeitenden Gewerbe

Hersteller tendieren dazu, die Kosten zu standardisieren, um ein Margenziel zu erreichen, dabei vergessen sie aber die Einzigartigkeit des Kunden. Wenn Kosten und Preise nicht an den einzelnen Kunden angepasst werden, verliert der Hersteller potenzielle Gewinne. Nach der Preisentscheidung ist es ein üblicher Prozess, einen Aufschlag zu diskutieren. Eine solche Diskussion endet in der Regel mit unveränderlichen Preisen. Diese Entscheidung beruht dabei oft eher auf Gefühlen und nicht auf rationalen Entscheidungen. Es kann dazu führen, dass sie Kunden verlieren, da diese nicht bereit sind, einen höheren Preis zu zahlen, wenn umgekehrt die Kosten gesenkt werden müssen. Im Ergebnis führt dies anstatt zu einer Preiserhöhung zu verpassten Gewinnen. Sowohl Hersteller als auch Händler haben mit der Komplexität der Preisgestaltung zu kämpfen, da immer die Möglichkeit besteht, den Gewinn oder die Kunden zu verlieren. Die Preisgestaltungssoftware von Zilliant wurde entwickelt, um diese Herausforderungen zu lösen.

Schwierigkeiten im Handel

Groß- und Einzelhandel haben im Laufe einer Saison viele unterschiedliche Preisprobleme zu bewältigen. Einerseits verkaufen sich die Waren während der Saison unterschiedlich schnell, andererseits führen unternehmenseigene Schwächen zu Schwierigkeiten, wie zum Beispiel gleiche Abschriftenpläne für jede Produktgruppe, was wiederum zu niedrigen oder zu hohen Preisen führt. Beides bringt Opportunitätskosten in Form von entgangenen Einnahmen und Gewinnen mit sich. Mit der SPOaaS von Arvato Systems werden diese Herausforderungen gelöst.





Zilliants Lösung zur Preisgestaltung

Oft sind die Preisstrategien veraltet und erreichen nicht den optimalen Preis. Die Lösung ist die Digitalisierung und Automatisierung der Preisgestaltung, was nun durch die Partnerschaft zwischen Zilliant und Arvato Systems möglich ist. Der Einsatz dieser Lösung ermöglicht es, rentable Entscheidungen zu treffen, was vor allem im Kontext des globalen Wettbewerbs Vorteile bringt. Zudem wird die Kundenakquisition durch die Software-Lösung beeinflusst, da viele Kunden nun auf transparente Preisgestaltung achten. Um die Preisgestaltungsprozesse des Unternehmens zu verbessern und die genannten Probleme auszugleichen, gibt es eine cloud-basierte Lösung, die mit SAP S/4HANA, SAP Commerce Cloud, SAP Sales Cloud und dem SAP Customer Experience-Portfolio zusammenarbeitet.

Hersteller und Händler haben die Befürchtung, dass der Einsatz einer datenbasierten Lösung nicht mit ihren Daten funktionieren würde. Aber in den meisten Fällen haben diese Unternehmen sogar mehr nutzbare Daten, als sie denken. Die Daten im ERP-System (Transaktions-, Produkt- und Kundendaten) sind die perfekte Grundlage, um mit der Preislösung von Zilliant zu arbeiten. Diese Daten sind in der Regel die vertrauenswürdigsten unter allen möglichen Datenquellen. Mit Hilfe einer REST-API oder eines Flat-File-Batch-Prozesses kann Zilliants System die notwendigen Daten aus unbegrenzten Quellen sammeln.

Die Preisgestaltung aus diesem System macht Datenübertragungen in ERP-Systeme unnötig, da diese Technologie einen Batch-Prozess oder eine Echtzeit-Integration durchläuft. Der optimale Preis wird über einen Echtzeit-API-Aufruf von SAP S/4HANA zu Zilliant implementiert. Dadurch werden technische Hürden deutlich reduziert, da keine umfassenden Uploads in das ERP-System notwendig sind und so die Gesamtgeschwindigkeit steigt. Die Entscheidung, ob ein solch intelligentes Vorgehen gewünscht wird, liegt beim einzelnen Unternehmen. Die Anbindung der Zilliant-Lösung über eine REST-API an eine cloud-basierte Optimierungsplattform ist jedoch ein großer Vorteil für Hersteller und Distributoren. Die Verbindung via REST API ermöglicht es, beispielsweise einen marktkonformen Preis zu benennen, der zu jeder Verkaufssituation passt. Darüber hinaus kann ein solch intelligenter Ansatz zur Bestimmung von Ertragsprognosen für verschiedene Preisstrategien anhand von Was-wäre-wenn-Szenarien verwendet werden. In globalen Unternehmen ist es auch wichtig, schnell auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren zu können, was zu einer höheren Kundenzufriedenheit und größerer Transparenz durch Echtzeit-Preisveröffentlichung führt. Die intelligente Lösung von Zilliant kann auch dazu verwendet werden, den Einfluss der eigenen Preisstrategie unter Berücksichtigung aller Preistypen und -modi, projektbezogener und konfigurierter Preisgestaltung zu bestimmen. In einer Verhandlung mit dem Kunden haben Handelsvertreter eine viel bessere Ausgangsbasis, wenn sie über die Herkunft und die Auswirkungen der Preise gut informiert sind und wissen, dass sie mit fairen und wettbewerbsfähigen Preisen verhandeln können.

Aufgrund der Tatsache, dass jeder Stakeholder seine eigene Meinung zur Preisgestaltung hat, bringt ein automatisiertes und intelligentes Preissystem einen enormen Vorteil, so dass jeder im Unternehmen weiß, wie und warum der aktuelle Preis geschaffen wurde. Darüber hinaus sind die Gründe für unterschiedliche Preise pro Region, Kunde usw. sichtbar. Die Analyse und Verarbeitung von Preisen durch die Zilliant-Lösung führte in vielen Unternehmen zu einem sofortigen ROI. Eine große Anzahl von Unternehmen hatte in weniger als 12 Monaten einen positiven Effekt der automatisierten Preisgestaltung. Besonders deutlich wird dies bei der Firma Terreal, die sich durch die Zusammenarbeit mit Zilliant sowohl eine höhere Marge als auch einen höheren Marktanteil sichern konnte. Ein weiterer klarer Vorteil ist das Netzwerk zwischen System und allen Daten. Aus dem CPQ werden Gewinn- und Verlustdaten ermittelt, sowie andere Daten aus den E-Commerce-Lösungen.





Integration von Zilliants Lösung

Nach der Entscheidung für ein intelligentes Preisoptimierungssystem müssen die optimalen Voraussetzungen für die korrekte Umsetzung der Systemergebnisse geschaffen werden. Diese läuft meist über eine Verbindung aus einem CPQ-Tool (Configure Price Quote), einem E-Commerce-Kanal und einem ERP-System, sodass die Bestellung direkt eingegeben werden kann. Der Preis- und Managementprozess ist jedoch sehr komplex, um eine qualitativ hochwertige Preisorientierung zu finden, die für eine breite Palette von CPQ-Nutzungen notwendig ist und die Applikation zunächst wie eine Hürde aussehen lässt. Die Preisanpassung innerhalb von CPQ verspricht jedoch attraktive Vorteile für Hersteller und Händler. So kann z. B. während eines Ausschreibungsverfahrens die Geschwindigkeit der Preisentscheidung verbessert werden. CPQ ist auch in der Lage, aktuelle Preisstrategien und Kostenänderungen sowie Marktveränderungen zu präsentieren. Auch fachbezogene Analysen steigern das Vertrauen und die Loyalität der Kunden. Bei der optimalen Integration und Umsetzung steht Arvato Systems als kompetenter Partner zur Verfügung.

Ein weiterer Kosteneinsparungseffekt von CPQ ist die Vereinfachung eines gesamten Angebotsprozesses durch verschiedene Optimierungsmöglichkeiten, wie z. B. die individuelle Artikelpreisgestaltung. Aber auch ohne CPQ-Ergänzung kann die Zilliant-Lösung durch kleinere Einstellungen im ERP-System zum Zeitpunkt der Bestellung (Start-, Zielpreise) genutzt werden. Die Preisstrategie beeinflusst die Wahrnehmung des Kunden enorm, wobei die Entwicklung einer solchen Strategie momentan sowohl für den Hersteller als auch für den Distributor noch nicht an erster Stelle steht. Mit der Kombination der SAP Commerce Cloud und der intelligenten Preisoptimierungslösung lässt sich dies leicht ändern, sodass jeder davon profitiert. Echtzeit-Preisaktualisierung, Preispersonalisierung und eine automatische Verhandlungsfunktion versprechen Dynamik und Wettbewerbsfähigkeit im Unternehmen. Diese unterschiedlichen Konzepte sind nun durch Zilliant und SAP zu zwei wesentlichen Produkten geworden. Der Zilliant Price Manager, der regelmäßig Preise festsetzen und organisieren kann und auch die zuvor kritisierten Kontrakte mit Preislisten aktualisiert.

Die VertriebsmitarbeiterInnen haben sofort Zugriff auf neue Preise und sind immer auf dem neuesten Stand, um das bestmögliche Ergebnis für das Unternehmen zu erzielen.

Darüber hinaus wurde Zilliant Price IQ entwickelt, eine datenbasierte Optimierungsanwendung, die alle statistischen Einflüsse auf Preise berücksichtigt. Das Verhältnis zwischen Preisen, Kunden und Bestellungen wird wissenschaftlich interpretiert und so genannte Win-only-Daten ermittelt, sodass gewinn- und umsatzsteigernde Preise durchgesetzt werden. Dabei nutzt die Applikation Restriktionen, um Geschäftsregeln festzulegen und zusammen mit What-if-Szenarien eine optimale Preisanpassung zu finden. Die cloud-basierte SaaS-Plattform nutzt REST-APIs, um SAP-Lösungen mit intelligenten Preisen auszustatten und Unternehmen bei der Preisfindung zu unterstützen.





Arvato Systems' Lösung für den Handel (Sales Price Optimization)

Funktionsumfang des Sales Price Optimization as a Service (SPOaaS)

Die SPOaaS führt auf feinsten Ebene (1 Artikel pro Store) bei gegebenem Abschriftenplan und geplanter Werbung eine umfassende Umsatz- und Bestandsprognose bis zu einem gegebenen Saisonende durch. Soweit die Abschriftenpläne bei vorhandenen Rahmenbedingungen, die Zielfunktion und geplante Werbung bekannt sind wird zudem ein optimaler Markdown vorgeschlagen. Auch kundenspezifische Besonderheiten und Einstellungen können problemlos berücksichtigt werden. Ein spezieller Vorteil sind die - im Vergleich zu einem Produkt auf Basis eines AI-Ansatzes - weitaus genaueren und kleinintelligenteren Vorhersagen durch statistische Modelle. Dadurch wird außerdem der AI Black-Box-Effekt vermieden. SPOaaS arbeitet außerdem nicht mit Vergleichsartikeln aus der Vorsaison, um eine fehlende Historie zu ermitteln, sondern nutzt Artikelstammdaten ähnlicher Artikel und die Stärke der Filiale. Durch den Input von Stammdaten, wie Artikeln, Abschriftenkalendern, den Point of Sale und die Warenversorgungswege der Filialen untereinander und den Input von Bewegungsdaten wie Bestandsänderungen, Preishistorien, Werbedaten und Bondaten kommt es zum erwünschten Output beim SPOaaS. Dieser beinhaltet neben einer Umsatz- und Bestandsprognose pro Artikel die abgeleitete Empfehlung für die Abschrift in Abhängigkeit von der Zeit.

Besonderheiten von SPOaaS

SPOaaS ist besonders geeignet für geringe Absatzmengen je PoS auf der Ebene von Einzelartikeln. Es ist keine Pflege von Vergleichsartikeln notwendig, auch wenn es sich um neue Artikel handelt. Das System sucht automatisch ähnliche Artikel, was eine große Zeitersparnis mit sich bringt. Dazu werden nachvollziehbare Algorithmen benutzt. Ein weiterer besonderer Vorteil ist die Vorhersage zukünftiger Umsätze auf Ebene SKU (Stock-Keeping-Unit)-Store unter Berücksichtigung von Lagerbeständen. Des Weiteren werden optimale Abschriftenpläne unter gegebenen Rahmenbedingungen vorgeschlagen und eine frei vereinbarte Zielfunktion bis zu einem vorgegebenen Saisonende maximiert.

Ablauf des Optimierungsprozesses mit SPOaaS

Zu Beginn werden die Bon- und Werbungsdaten der letzten 2 Jahre, Preisdaten, Stammdaten und Bestandsdaten ermittelt und geprüft. Das Customizing informiert über Rahmenlaufzeitbedingungen wie z. B. Preisstaffeln, maximale Rabatte, Saisonenden etc. Daraufhin wird eine optimale Preis-Absatz-Funktion auf verschiedenen Aggregationsebenen z. B. Werbewirkung, Saison und Trend kalkuliert und optimiert. Ergebnis ist eine Verbesserung der Absätze um 2-5% und die Überführung in eine grafische Prozessansicht.

Technologie

Das SPOaaS ist ein cloud-basiertes System mit einer Datenhaltung in Apache-Parquet-Dateien, die bis zu drei Jahre in die Vergangenheit möglich ist. Die massiv-parallele Verarbeitung läuft über Apache Spark Cluster. Als Programmiersprache wird beim SPOaaS Python und Java verwendet. Der Datenaustausch der doch sehr hohen Datenmengen wird über Files und Webservices abgewickelt.





Vorteile gegenüber Wettbewerbern

Bei neuen Artikeln ist keine Pflege von Vergleichsartikeln aus den Vorjahren erforderlich. Es werden verlässliche Prognosen auch für sehr geringe Absatzmengen auf Ebene der SKU ermittelt. Dabei werden nachvollziehbare und transparente Algorithmen verwendet.

Mögliche weitere Schritte

Ein möglicher Schritt wäre die Bedarfsprognose. Sie dient zur Unterstützung der automatischen Nachversorgung. Ebenfalls möglich ist die Vorausberechnung aller optimalen Markdown-Pläne. Das wäre sehr CPU-intensiv und würde deutlich schnellere Antworten auf Anfragen liefern. Aber auch die Berücksichtigung des Corona-Effekts ist ein sinnvoller zweiter Schritt. Bestimmte historische Zeiträume werden hier nicht berücksichtigt, wie z. B. Zeiträume, in denen es starke Umsatzeinbrüche gegeben hat, wie während der COVID-19-Pandemie. Hier findet also eine angepasste Berücksichtigung statt. Bei der Optimierung können zudem kundenspezifische Rahmenbedingungen oder Zielfunktionen eingeschlossen werden.

Wie unterstützt Arvato Systems Zilliant und welchen Nutzen bringt die Partnerschaft?

Die Partnerschaft zwischen Arvato Systems und Zilliant bietet viele Vorteile. Zilliant stellt seine intelligente Preisgestaltungslösung zur Verfügung und Arvato Systems unterstützt als anerkannter SAP-Beratungspartner. Dieses Beratungsangebot ist sowohl für Arvato Systems-Kunden als auch für Kunden von Zilliant verfügbar. Neben der Aufgabe der Beratung stellt Arvato Systems auch eine Rechenfunktion zur Verfügung, die die Ergebnisse des Zilliant's Price IQ automatisch an den Endkunden ausgibt. Im Ergebnis profitieren also alle von dieser Zusammenarbeit.





Das Fazit

Die Kombination aus der Technologie von Zilliant und der Beratungs- und Automatisierungsexpertise von Arvato Systems verspricht immense Vorteile im Geschäftsalltag. Die Produktpreise werden automatisch unter Bezugnahme auf die aktuelle Marktsituation, die spezifischen Kunden und weitere Entscheidungskriterien kalkuliert. Das spart einerseits Zeit für die MitarbeiterInnen, aber noch wichtiger ist die mögliche Verhandlungssicherheit im Verkaufsgespräch. Denn es kann ein fairer und nachvollziehbarer Preis geboten werden, von dem sowohl Käufer als auch Verkäufer profitieren. Durch die Partnerschaft zwischen Arvato Systems und Zilliant gehören Probleme wie fehlerhafte Preisgestaltung, Probleme mit dem SAP-Handling und technischer Anwendung der Vergangenheit an.

Weitere Fragen? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Arvato Systems | **Sven Kazmierczak** | Head of Retail Innovation Lab
Tel.: +49 5241 80-88 167 | E-Mail: sven.kazmierczak@bertelsmann.de
arvato-systems.de/sap

Arvato Systems unterstützt als international agierender IT-Spezialist namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Ausgeprägtes Branchen-Know-how, hohes technisches Verständnis und ein klarer Fokus auf Kundenbedürfnisse zeichnen uns aus. Im Team entwickeln wir innovative IT-Lösungen, bringen unsere Kunden in die Cloud, integrieren digitale Prozesse und übernehmen den Betrieb sowie die Betreuung von IT-Systemen. Als Teil von Bertelsmann stehen wir auf dem soliden Fundament eines deutschen Weltkonzerns. Zugleich setzen wir auf unser starkes strategisches Partner-Netzwerk mit internationalen Top-Playern wie AWS, Google, Microsoft oder SAP. Wir machen die digitale Welt einfacher, effizienter und sicherer und unsere Kunden erfolgreicher. We Empower Digital Leaders.

