Medienmitteilung

Zug, 5. März 2020

Retailsolutions lanciert mit RapidRetail Eigenlösungen für den Einzelhandel

Neue, SAP-qualifizierte Partnerlösungen der Produktfamilie RapidRetail

Das in Europa führende Schweizer SAP-Beratungshaus für den Einzelhandel retailsolutions lanciert unter dem Markennamen RapidRetail eine eigene, auf SAP-Lösungen basierende Produktfamilie. Die RapidRetail-Lösungen zielen auf in Handelsunternehmen übliche Anwendungsfälle und schliessen mögliche Lücken im SAP-Portfolio. Bei RapidRetail – S/4 HANA Merchandise Management, dem ersten Produkt der RapidRetail-Familie, handelt es sich um eine Gesamtlösung, die alle wichtigen Geschäftsprozesse innerhalb einer Handelsorganisation unterstützt. RapidRetail – S/4 HANA Merchandise Management ist eine SAP-qualifizierte Partner-Lösung, was garantiert, dass sie den hohen Qualitätsstandards von SAP entspricht. RapidRetail – Promotion Planning & Calendar (PP&C) wiederum ist eine Add-on Software-Komponente, die nativ in das SAP Promotion Management integriert ist und es den Anwendern ermöglicht, alle kampagnenrelevanten Aktivitäten zu pflegen, Veranstaltungen und Angebots-Pools zu planen sowie die Preismechanik von Promotionen und die Supportkomponenten von Angeboten aufeinander abzustimmen. Weitere Eigenentwicklungen von retailsolutions unter dem Brand RapidRetail werden in den kommenden Monaten präsentiert.

RapidRetail – S/4 HANA Merchandise Management bildet alle wichtigen Geschäftsprozesse innerhalb einer Handelsorganisation, einschliesslich Stammdaten, Merchandising, FI/CO (Finance/Controlling), Order-to-Cash, Procure-to-Pay sowie Bestandsmanagement, Lagerverwaltung und POS-Integration ab. Die auf SAP CAR und SAP S/4HANA Merchandise Management basierende Lösung umfasst damit einen vollständigen Satz vorkonfigurierter Geschäftsszenarien und Anwendungsfälle inklusive eines kompletten Stammdatensatz. Somit ermöglicht RapidRetail Einzelhändlern, die Lösung entweder in einer produktiven Umgebung zu implementieren oder auch als Beschleuniger einzusetzen, um die Dauer, die Kosten und das Risiko einer vollständigen SAP-Implementierung zu minimieren. Die Lösung kann in jeder Einzelhandelsorganisation vor Ort oder in einer privaten Cloud in nur 16 Wochen im Rahmen eines Bring-Your-Own-Data-Szenarios oder innerhalb weniger Tage implementiert werden, wenn sie als Sandbox für Prozessevaluierungen beim Start einer SAP S/4-Transformation verwendet werden soll.

RapidRetail - Promotion Planning & Calendar (PP&C) bietet durch ein einfach zu bedienendes Frontend auf SAPs Fiori-Technologie den Benutzern die Möglichkeit, einen Überblick über alle Werbeaktionen in ihrem Verantwortungsbereich in Kalenderformat zu erhalten. Das Add-on kann auf bestehenden Implementierungen von SAP Promotion Management oder SAP CAR eingesetzt werden und erlaubt Einzelhändlern die integrierte Planung und Durchführung von Promotionen auf derselben Plattform und reduziert gleichzeitig die Abhängigkeit von Legacy-Lösungen und Microsoft Excel.

Kontaktdaten:
retailsolutions AG
Unter Altstatt 8
6300 Zug
Frank Theobald – Managing Partner
Tel.: +41 79 54 96 878
frank.theobald@retailsolutions.ch
www.retailsolutions.ch

Medien- und Öffentlichkeitsarbeit:
Häfliger Media Consulting
Hirslanderstrasse 51
8032 Zürich
Markus Häfliger – Inhaber
Tel.: +41 44 422 66 00
haefliger@haefligermediaconsulting.com
www.haefligermediaconsulting.com

Über retailsolutions AG
Die retailsolutions AG ist eines der führenden Retail-Beratungshäuser für SAP-Lösungen in Europa. Von den Standorten in der Schweiz, Deutschland, Österreich und dem Vereinigten Königreich aus betreuen mehr als 150 Consultants Einzelhandelsunternehmen im gesamten europäischen Raum. Das Portfolio umfasst Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Seine umfangreiche Expertise verdankt das Unternehmen nicht zuletzt der engen Partnerschaft mit dem Software-Hersteller SAP, aus dem es 2005 durch einen Spin-off hervorging.