

Braucht ihr System ein Upgrade?

IHRE WEBSEITE IST ZU LANGSAM

Laut Google erwarten 50% der Besucher einer Website, dass diese innerhalb von 2 Sekunden lädt. Ist das nicht der Fall, verlassen sie die Webseite.

FEHLENDE FUNKTIONEN

Optionen wie Omnichannel sind in Ihrem aktuellen System nicht möglich. Neue Funktionen lassen sich nicht einführen, ohne das Tagesgeschäft zu beeinflussen.

SCHLECHTE ADMIN-FUNKTIONALITÄT

Ihre Entwickler sind frustriert von der Arbeit mit einer nicht intuitiv bedienbaren E-Commerce-Lösung. Ihr Team arbeitet zu langsam und liefert zu wenige Lösungen.

BEGRENZTE SKALIERBARKEIT

Ihre Webseite wird den Anforderungen Ihres wachsenden Unternehmens nicht gerecht, fällt bei Auslastungsspitzen wie dem Black Friday oder dem Weihnachtsgeschäft häufig aus.

HOHE GESAMTBETRIEBSKOSTEN (TCO)

Die Kosten für Wartung und Upgrades sowie für Experten, die sich um die laufende Wartung kümmern, sind extrem hoch.



Zeit für eine schnelle Migration von SAP zu commercetools!

Checkliste für Ihre Migration von SAP zu commercetools

Erstellen Sie eine Kommunikationsstrategie

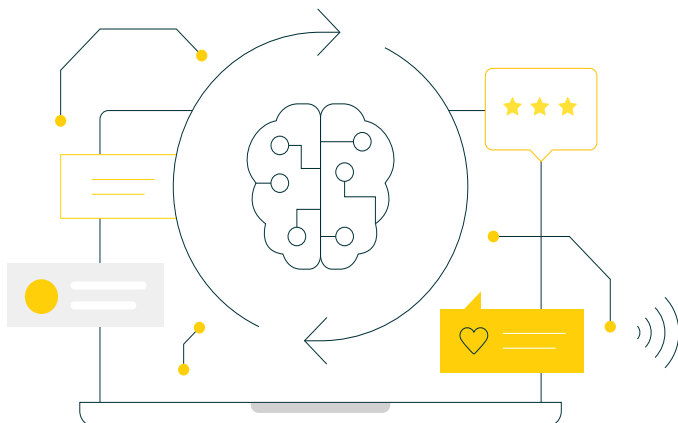
Sammeln Sie die Angebote aller Anbieter und stellen Sie sicher, dass alle Beteiligten den Ablauf kennen und wissen, wer die Leitung übernimmt.

Planen Sie so früh wie möglich

Erstellen Sie bereits während der Auswahlphase der Anbieter eine Roadmap für die Migration – mit Zeitplänen und Meilensteinen gemäß den Geschäftsanforderungen. Benennen Sie frühzeitig einen Projektmanager.

Bereiten Sie die Teams auf den Start der Migration vor

Integrieren Sie alle Beteiligten und Produktverantwortlichen. Delegieren Sie Aufgaben, damit alle Mitglieder des Projektteams in die Implementierung eingebunden werden und auf dem aktuellen Stand sind.



Wählen Sie eine Migrationsstrategie

Big Bang, Waterfall, Agile, Walk, Crawl, Run und Strangler Pattern sind die gängigsten Migrationsstrategien, aus denen Sie wählen können.

Überprüfen und sichern Sie Ihre Daten

Überprüfen Sie die vorhandenen Daten, um zu entscheiden, was Sie migrieren wollen und was Sie nicht mehr benötigen. Legen Sie einen Speicherort fest, an dem Sie auf Ihre Daten zugreifen können.

Migrieren und prüfen Sie Ihre Daten

Migrieren Sie Ihre Produkt-, Kunden- und Bestelldaten manuell mithilfe einer Migrations-App oder eines externen Teams.

Testen Sie das System vor dem Launch

Überprüfen Sie alle weiteren Aspekte, Merkmale und Funktionen, um sicherzustellen, dass es keine Tippfehler, Bugs oder Fehler gibt, die übersehen wurden.

Launch

Profitieren Sie von den neuen Möglichkeiten, die commercetools für Ihr eCommerce bietet – ohne die Restriktionen der monolithischen Strukturen.

Hard facts: SAP vs. commercetools

Time to market

commercetools: Die Microservices-basierte Lösung erleichtert die kontinuierliche und unkomplizierte Bereitstellung.

SAP: Monolithen sind aufgrund ihrer Größe und Abhängigkeiten schwieriger zu implementieren.

Einführung neuer Werbeaktionen

commercetools: Schnell, flexibel und ohne Beeinträchtigung der Seite möglich

SAP: Die Plattform leidet unter vielen Leistungsproblemen z.B. Werbeaktionen.

Onboarding

commercetools: Das Onboarding ist einfach und dauert dank vereinfachter Workflows nur wenige Tage.

SAP: Die Komplexität der Suite macht das Onboarding zu einer anspruchsvollen Aufgabe von bis zu 6 Wochen.

Erweiterbarkeit

commercetools: Einfaches Erstellen oder Anpassen von Funktionen über erweiterbare APIs

SAP: Ist erweiterbar, allerdings mit dem Risiko der Aktualisierung und Wartung der Erweiterungen

Preismodelle

commercetools: Pay-as-you-grow – Upgrades und Wartung sind inbegriffen.

SAP: Hohe Upgrade-Kosten und teure Anpassungsoptionen.

3 der größten Fallstricke bei der SAP-Migration

Migrations-Kosten können hoch sein

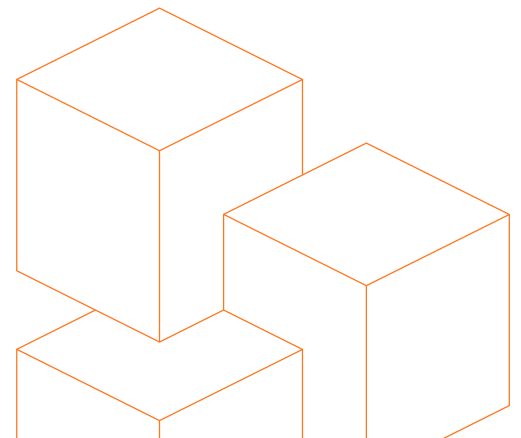
Abhängig von der SAP-Version, von der der Kunde migriert, muss die Migration kontinuierliche und unkomplizierte Bereitstellung.

Gebunden an SAP-Dienste

Einige Daten können nur durch den - kostenpflichtigen - SAP-Service migriert werden, wodurch die Kunden länger an SAP gebunden sind als erwartet.

Fallstricke in den Verhandlungen

Viele Kunden von SAP Cloud Commerce Version 1 haben auf Basis von Metriken eingekauft, die nicht mehr verfügbar sind (z.B. die Anzahl der verwendeten Cores). Diese müssen auf aktuelle Metriken (GMV oder Anzahl der Bestellungen) umgestellt werden, was schwierige Verhandlungen nach sich ziehen kann. Darüber hinaus hat SAP vor 12 Monaten seine rechtlichen Bedingungen zur Datenverarbeitung geändert, weshalb neue, weniger attraktive Vertragsbedingungen akzeptiert werden müssen.



Lesen Sie den Erfahrungsbericht eines unserer Kunden

Der Produkt-Verantwortliche der australischen Fluggesellschaft Qantas berichtet über seine Erfahrungen bei der Migration von SAP zu commercetools:

Größte Herausforderungen: Eine der schwierigsten Aufgaben war es, das Produkt- und Auftragsdatenmodell festzulegen. Weitere Herausforderungen sind Produktfunktionen wie z.B. Werbeaktionen oder Kundengruppen.

Größte Gewinne: In Bezug auf unsere Hauptziele Leistung und Betriebszeit konnten wir im Vergleich zu SAP eine sofortige Verbesserung feststellen.

Über commercetools

commercetools ist ein weltweit führendes Softwareunternehmen und steht für die gleichnamige SaaS-Lösung für den modernen B2C- und B2B-Handel.

Als Vordenker der modernen MACH (Microservices-based, API-first, Cloud-native and Headless)-Architektur bietet commercetools seinen Kunden die Möglichkeit innovative Geschäftsmodelle

Migrationsansatz: Um an verschiedenen Stellen arbeiten zu können, wurden diverse Streams gewählt. Am Projektstart stand ein Sprint, um zu testen, wie sich eine vergleichbare Funktionalität bereitstellen lässt.

Migrationsstrategie: Aufgrund von SAP-Lizenzierungsproblemen wurde eine Big-Bang-Strategie gewählt (commercetools-Kunden verfolgen normalerweise eine schrittweise Strategie).

Zeit bis zum Go-Live: etwa 12 Monate

Zeit bis zur Außerbetriebnahme von SAP: Für den Rewards Store wurde SAP vier Wochen nach dem Go-Live vollständig ersetzt. Bei Qantas Wines gibt es Weitere Herausforderungen sind Produktfunktionen wie z.B. Werbeaktionen oder Kundengruppen.

Größe des Migrationsteams: etwa 10 Frontend- und Backend-Entwickler, drei QAs, ein technischer Leiter, ein BA, ein PM und ein technischer Leiter

zu realisieren und Endkunden über alle Touchpoints hinweg umfassende und inspirierende Einkaufserlebnisse zu bieten.

Seit seiner Gründung 2006 hat commercetools seinen Hauptsitz in München. Mit Niederlassungen in den USA, in Europa und im asiatisch-pazifischen Raum ist das Unternehmen global aufgestellt.

Munich - Berlin - Jena - Amsterdam - London - Durham NC - Singapore - Melbourne - Valencia - Shanghai

Copyright ©2022 commercetools GmbH - All rights reserved. commercetools, commercetools Commerce Platform, and the commercetools logo are trademarks or registered trademarks of commercetools GmbH. All other trademarks are the property of their respective owners.

[commercetools.com](https://www.commercetools.com)

