



SAP Cloud ERP

Großhandel In 16 Wochen live

Telefon-, Counter- & POS-Vertrieb direkt in der
SAP Cloud.

Ein vorkonfiguriertes SAP-Cloud-Paket für B2B-Großhändler, die ihren Vertrieb vereinfachen, Medienbrüche eliminieren und planbar aus Legacy-ERP oder SAP ECC aussteigen wollen – ohne Customizing-Schulden und lange Projekte.

Für wen ist dieses Paket gedacht?

- B2B-Großhändler mit Telefon-, Counter- oder POS-Vertrieb
- ca. 50–250 Mitarbeitende, ein oder mehrere Lagerstandorte
- SAP ECC-Ablöse oder Legacy-ERP, klarer Handlungsdruck bis 2027
- Fokus auf Wachstum, Marge und operative Effizienz im Vertrieb

Typische Branchen: Baustoffe, Technik, Sanitär, Elektro, FMCG, Industrie-Großhandel

Die Lösung: ein klar abgegrenztes Wholesale-Cloud-Paket

Unser SAP-Qualified Partner-Packaged Solution (QPPS) kombiniert:

- SAP S/4HANA Cloud, Public Edition als digitales ERP-Core-System
- Integrierte Multi-Channel-Vertriebslösung für
- Telefon-, Counter- und POS-Verkauf direkt in SAP
- Vordefinierten Scope & Best Practices für den Großhandel

Templates, Enablement & Hypercare, statt individueller Einzellösungen

👉 Ein System, ein Datenbestand, ein Vertriebsprozess – ohne Systemwechsel.

Die typischen Herausforderungen im Großhandel

- Medienbrüche im Vertrieb: Telefonorders, Counter-Sales und POS laufen in getrennten Systemen
- Keine Echtzeit-Sicht im Kundengespräch: Bestand, Preise und Lieferfähigkeit sind nicht verlässlich verfügbar
- Hoher IT-Aufwand & Intransparenz: Individuelle Anpassungen, steigende Betriebskosten, geringe Planbarkeit
- Unsicherheit bei der ERP-Modernisierung: Lange Projektlaufzeiten, Budgetrisiken, unklarer Scope

Projektlaufzeit & Planbarkeit

- Phase A – Foundation (GROW Fast qualifiziert):
- Go-Live in 16 Wochen
- Klar definierter Funktions- und Projektumfang
- Fixe Vorgehenslogik, strukturierte Governance
- Optional erweiterbar:
- Phase B: Advanced Warehouse, Analytics, B2B-Self-Service
- Phase C: Multi-Warehouse, Multi-Country, Rollouts
- Sie starten schlank – und erweitern nur, wenn es fachlich sinnvoll ist.

Der konkrete Business-Nutzen

- Schnellere Auftragserfassung im Telefon- und Counter-Vertrieb
- Höhere Datenqualität durch Echtzeit-Bestände & Preise
- Reduzierter IT-Aufwand durch Clean-Core-Ansatz
- Planbare Kosten & geringeres Projektrisiko
- Schneller Time-to-Value statt jahrelanger Transformationsprojekte

Nächster Schritt: kostenloses Digital Discovery Assessment

- 2-stündiges, unverbindliches Digital Discovery Assessment (DDA)
- Gemeinsam:
- analysieren wir Ihre Vertriebs- und Auftragsprozesse
- identifizieren Quick Wins & typische Medienbrüche
- zeigen live, wie Telefon- & Counter-Sales in der SAP Cloud funktionieren
- Ihr Ergebnis:
- Ein erster Transformations- und Umsetzungs-Roadmap-Entwurf – ohne Verpflichtung.

👉 Jetzt starten: Digital Discovery Assessment anfragen



Martina Klenkhart

Head of Manufacturing, Commerce & Services
+43 664 80 740 404
martina.klenkhart@msg-plaut.com