

Mehr Erfolg am POS mit intelligenten Kassenslösungen

Eine moderne Kassenslösung soll integrativ, flexibel, intuitiv bedienbar, schnell in der Prozessverarbeitung und darüber hinaus kostengünstig sein. Sozusagen die eierlegende Wollmilchsau.

Unumstritten muss sich der Einzelhandel einem verstärkten Wettbewerb und zunehmenden Preisdruck stellen. Die angebotenen Artikel sind oftmals austauschbar und können über verschiedene Absatzkanäle erworben werden. Um dem stark wachsenden Online-Geschäft standzuhalten, ist es für den mittelständischen Einzelhändler umso wichtiger, durch Beratung und Kundenservice zu punkten. IT-gestützte Prozessoptimierung verspricht zeitliche und finanzielle Entlastung. Dabei darf die IT aber nicht so komplex sein, dass das Personal seine Energie allein auf Technik und Prozesse konzentrieren muss. Vielmehr soll der Einsatz von modernen Warenwirtschafts- oder Kassenslösungen die Fokussierung auf das Kerngeschäft ermöglichen: den Verkauf und die Kundenberatung.

Die Kassenslösung muss passen

Eine der Kassenslösungen am Markt ist Siller POS. Sie verspricht eine einfache und intuitive Bedienung via Touchscreen bei minimalem Schulungsaufwand, sodass auch Erstanwender wie Aushilfspersonal schnell eingelernt sind. Letztlich obliegt die Entscheidung, wie umfangreich das Funktionsspektrum sein soll, dem jeweiligen Anwenderunternehmen selbst. „Wir haben uns entschieden, den Nutzungsumfang auf die Basisfunktionalitäten zu reduzieren und das passt alles sehr gut“, so Hansjörg Stähle, Geschäftsführer von Intersport Stähle. An drei Standorten setzt Stähle fünf Kassen von Siller ein. „Die Mitarbeiter kamen schnell mit der Kassenanwendung zurecht“, so Stähle weiter. Doch nicht nur das Verkaufspersonal soll von den Vorteilen einer modernen Kassenslösung profitieren. Nebst Anschaffungs- und Supportkosten spielen für die Geschäftsführung auch Auswertungsmöglichkeiten eine Rolle, die beispielsweise durch Umsatzanalysen eine gezielte und effiziente Steuerung der Unternehmensplanung ermöglichen.



Ein intuitiv bedienbar und schnell in der Prozessverarbeitung sein.

Vom Verkauf bis zur Analyse und Planung

„Neben der Schnelligkeit der Kassenanwendung und der intuitiven Bedienbarkeit, spielen die Analysemöglichkeiten bei der Kaufentscheidung eine enorme Rolle“, weiß Paul Krumholz, Geschäftsführer des Sporthaus Krumholz mit Hauptsitz in Mühlheim-Kärlich, das mit sechs Filialen zu den größeren Mitgliedern im Intersport-Verband zählt. „Wir setzen die Kassenslösung von Siller bereits seit 2006 ein und nutzen zahlreiche Funktionen, die durch die Integration in unsere Warenwirtschaftslösung ermöglicht werden“, so Paul Krumholz. Beispiel Responsemes-

sung: „Fünfzig Prozent bei der Werbung sind immer rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche Hälfte das ist“, erklärte Henry Ford, Gründer des Automobilherstellers Ford Motor Company. Wer sich damit nicht zufrieden geben will, kann seine Marketingaktivitäten mithilfe der Responsemessung analysieren. Welche Kunden lösen ihren Geburtstagsgutschein ein? Wie hoch ist die Rücklaufquote von Mailingaktionen? Über die Zuordnung zum Verkaufsbeleg werden Informationen zu eingelösten Gutscheinen gezielt analysiert. Auf diese Weise schafft der Händler die notwendige Entscheidungsbasis für zukünftige Werbeaktionen. Auch Intersport Krumholz setzt die Responsemessung ein. „Mit der Re-

sponsemessung ermitteln wir, welche Bonusgutscheine eingelöst wurden und welche Boni offen sind. Die Dokumentation unserer Aktionen hilft uns, die Qualität der Marketingaktivitäten, wie z. B. Prospektaktionen deutlich zu verbessern. Wir erhalten dadurch wichtige Informationen, die wir einmal pro Monat in einer Teambesprechung auswerten und daraus Handlungsempfehlungen für zukünftige Maßnahmen ableiten.“

■ Flexibel, integrativ, erweiterbar

„Wir legen sehr viel Wert auf die Flexibilität der Kassenslösung“, betont Krumholz. Siller POS kann beispielsweise als portable Aktionskasse auf einem All-in-One Gerät eingesetzt werden. Krumholz hat zwei Aktionskassen außerhalb des Netzwerks im Einsatz und verwendet diese für das Weihnachtsgeschäft, für Räumungsverkäufe oder ortsansässige Marathon-Events. „Für uns ist es zudem sehr wichtig, dass unser Dienstleister ein offenes Ohr für uns und unsere Anforderungen hat, die Kassensoftware permanent weiterentwickelt und durch regelmäßige Softwareupdates aktualisiert.“ Zu den neueren Features zählt beispielsweise der proaktive Support. Dieses Tool überwacht die Kassensysteme und übermittelt frühzeitig detaillierte und qualifizierte Systemmeldungen automatisch an den Support. Die Reaktionsgeschwindigkeit des Supports wird dadurch deutlich erhöht. Klarer Vorteil für den Anwender: Er muss sich nicht um potenzielle Fehlermeldungen kümmern, sondern kann ungestört weiterarbeiten, während der Support im Hintergrund aktiv ist.

■ So vielfältig wie die Anwender

Eine moderne Kassenslösung besticht durch vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Die Accessoires Online World setzt in den Mitgliedsunternehmen derzeit 24 Kassen von Siller ein. „Ausschlaggebend für die Entscheidung für Siller POS war letztlich die Flexibilität der Kassenslösung und die Möglichkeit, diese an unsere ERP-Lösung von Microsoft Axapta anzubinden“, so Dimitrios Ioannidis, Geschäftsführer von Accessoires Online World. Neben Schnittstellen zum Microsoft ERP-System Dynamics AX bestehen Schnittstellen zu SAP for Retail und zur SAP Business Suite. Unabhängig von der Unternehmensgröße lässt sich Siller POS als einzelne Kasse oder im Kassennetzwerk mit beliebig vielen Kassen einsetzen.

More success at the POS with intelligent POS solutions



A modern Point-of-Sale solution must be integrative, flexible, intuitive, quick and more-over low priced. However, IT applications have to be simple to operate, so retailers can concentrate on what is important, sales and consulting, and not on the technical issues and processes. Siller POS provides a simple and intuitive user interface via touch screen along with minimal need for training. Thus, new users like temporary personnel are quickly instructed. But not only sales personnel benefits from a modern POS solution. Besides acquisition and support costs, analysing possibilities play an important in management. Sales analyses, for example, are the foundation for a target-oriented and efficient management. Results of a campaign response measurement build the necessary decision fundament for further promotional campaigns. Proactive support is one of the latest features of Siller POS. It monitors the cash registers and transmits detailed and qualified system messages directly to the support. A clear advantage for users: they do not have to take care of potential error messages, but rather can continue to work undisturbed, while the support acts in the background. Furthermore, Siller POS can be used as a portable campaign cash register, which runs on an all-in-one hardware. Interfaces to almost every leading enterprise resource planning system are available, such as SAP and Microsoft. Regardless of the company size, Siller POS can be used as a single cash register or a POS network with a multitude of cash registers. The management of all cash registers can be handled by a central POS administration. Displaying product images boosts the dialogue between vendor and customer. Siller POS is a modern POS solution for success at the crucial point: the point of service.

Ebenso vielfältig sind die Hardware-Kombinationsmöglichkeiten von Lieferanten wie Epson oder PC POS.

■ Moderne Kassenfunktionalitäten

Derzeit erfolgt die Einführung der Siller POS bei einem Filialisten der Elektronikbranche mit 130 Kassen. Die Steuerung aller eingesetzten Kassen wird über eine zentrale Kassenadministration erfolgen. Anhand eines zentralen Belegarchivs kann auf den Kassenserver und bei Bedarf von jeder angemeldeten Kasse auf abgeschlossene Belege zugegriffen werden. Die Anzeige von Bildern zu den Artikeln soll dem Anwender das Arbeiten erleichtern. Mit dem integrierten Kundenmanagement kann das Kassenpersonal auf einen Blick offene Restlimits eines Kunden einsehen, eine Liste mit offenen Auswahlen ausdrucken oder neue Kunden direkt an der Kasse anlegen (inkl. Dublettenkontrolle). Kundenbestellungen lassen sich über die Kasse anlegen und mit dem ERP-System synchronisieren.

■ Innovationen im Blick behalten

„Eine moderne Kassenslösung muss stets aktuelle Themen berücksichtigen. Wir beobachten verstärkt die Trends im Bereich Social Media“,

so Murat Eyiberispek, Generalbevollmächtigter von Siller. „Es ist vorstellbar, dass Kundenkarten in Zukunft elektronisch auf dem Smartphone verfügbar sind. Der Kunde kann seine Einkäufe über die elektronische Kundenkarte einsehen und beispielsweise auf Facebook posten, welchen Artikel er in welchem Geschäft erworben hat“, argumentiert Eyiberispek. „Dadurch entsteht eine Win-Win-Situation: der Kunde kann seinen Freunden mitteilen, was er gerade gekauft hat, das Unternehmen kann Werbung für sein Geschäft machen und den Bekanntheitsgrad erhöhen.“ Ob die Idee einer „Social POS“ zukunftssträftig ist, wird sich zeigen. Eines ist zumindest sicher: Die Entscheidung, welche Funktionen sinnvoll sind, orientiert sich letztlich an den Prozessen des Unternehmens. Für den Erfolg an entscheidender Stelle: am Point of Service. ■

Autorin
Nicole Wissinger
Marketing & PR,
Siller AG

