

Migration in die Zukunft



Der POS wandelt sich, passt sich Kundenwünschen und betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten an. Wincor Nixdorf bietet dazu die passende Zukunftstechnologie.

Ob Ikea oder Saturn, ob Billa oder System U: Ermutigt durch hohe Kundenakzeptanz und getrieben durch den Rationalisierungsdruck, investieren immer mehr Handelsunternehmen in den SB-Checkout. Laut einer Studie des EHI Retail Institute liegt er an der Spitze der anvisierten Investitionsvorhaben. Der Kassenplatz der nahen Zukunft wird somit zum Mix aus traditionellen Bediener-Kassen und stationären SB-Terminals – eventuell ergänzt durch mobiles Self-Scan-

ning. Erfolgsentscheidend dabei ist die individuelle Ausrichtung auf das Kaufverhalten und auf die Gegebenheiten vor Ort.

Deutliche Effizienzverbesserungen verspricht auch das Cash Management. Eine Automatisierung des Bargeldhandlings ist sowohl mit Self-Checkouts als auch mit konventioneller Kassenabwicklung kombinierbar. Auch Mittelständler, etwa der innovative deutsche Food-Filialist Zurheide, testen die Technik. Zum einen entlasten die Systeme die Kassiererin von Routi-

neufgaben, zum anderen drücken sie Kassendifferenzen, denn sie versprechen Schutz vor fehlerhaften Ein- und Auszahlungen. Sie schützen vor Diebstahl, Raub und Betrug – von besonderer Bedeutung zum Beispiel für Tankstationen oder Fast-food-Restaurants – und sie führen darüber hinaus zur Reduzierung der extrem hohen Prozesskosten bei der Bargeldabwicklung an der Kasse. Dank des schnellen Return on Invest wird auch diese Technologie für den Handel zunehmend interessant. Je

nach Filialtyp lassen sich durch Automatisierung des Cash Offices weitere Kostenvorteile erzielen.

Verschlingung am POS

Die Systeme sind zwar auch für preisorientierte Großfilialisten interessant. Allerdings zeigt sich in diesem Segment auch der gegenläufige Trend zur POS-Verschlingung. Daher wächst der Markt für PC-basierte Einstiegssysteme, die trotz eher moderater Rechenleistung über Web-Fähigkeiten und die damit so wichtige Online-Anbindung an Zentralsysteme verfügen. Dies, weil der permanente, schnelle und sichere Datenfluss wird für die Filialisten immer wichtiger wird: Ein 24-Stunden-Reporting über die Abverkäufe reicht nicht mehr – die Zentrale will sich jederzeit ein absolut aktuelles Bild der Kassensituation machen können.

Umgekehrt kann sie bei Bedarf online jene Daten in die Filiale einspielen, die ansonsten vor Ort nicht ständig benötigt werden und somit nicht permanent vorgehalten werden müssen, zum Beispiel Bestands- oder Kundendaten.

POS-Trends im Fachhandel

Am traditionellen Kassenplatz und insbesondere im Fachhandel dagegen geht die Tendenz hin zu multi-funktionalen Point of Service-Kassensystemen. Ob es um das Einspielen von Life-Bildern von der Überwachungskamera an die Kasse, um die Planung des Personaleinsatzes, um die Abwicklung von Rabatten und Coupons im Rahmen der Kundenbindung oder um

die Anbindung von Bezahl-Systemen geht: Moderne POS-Systeme für den Fachhandel müssen in der Lage sein, zusätzliche Anwendungen parallel und ohne Einbußen bei Service und Leistung auszuführen. Man investiert daher in höhere Rechnerkapazitäten, etwa in die neue Generation der Intel Mehrkern-Prozessoren mit Core 2 Duo-Technologie.

Und man investiert in niedrigen Energieverbrauch. POS-Rechner werden zunehmend auf stromsparende Technologien umgerüstet. Ultra-Low-Voltage-Prozessoren zum Beispiel verbrauchen im Vergleich zum Pentium 4 bei vergleichbarer Performance rund zwei Drittel weniger Strom. Auch bei den Netzteilen für die Kassens-Peripherie sorgen Standards wie 80 PLUS dafür, dass der Stromverbrauch deutlich sinkt.

Höhere Rechnerkapazitäten schaffen auch die Basis dafür, dass Flachbildschirme zum Standard werden. Eine wesentlich flexiblere Benutzeroberfläche sowie die einfachere, intuitive Bedienung sind die Vorteile. Zunehmend werden auch Kunden-zugewandte Displays installiert. Ob auf diesem Weg für den Einkauf gedankt oder auf Aktionen und besondere Serviceleistungen hingewiesen wird: Das Display ergänzt die persönliche Kommunikation mit dem Kunden und sorgt bei ihm für positive Emotionen.

Modernes Bezahlen

Der Rechner am POS muss künftig auch die neuen Formen der Bezahlung verwalten. Etwa die biometrische Fingerabdruck-Identifikation: Weil bei diesem Verfahren weder Karte noch PIN vonnöten sind und es somit schnell, bequem und sicher ist, könnte sich die Kundenakzeptanz von Fingerprint am POS positiv entwickeln.

Hinzu kommen künftig die Technologien des kontaktlosen Bezahlers. Einerseits per Karte: Mastercard und Visa haben Bezahlkarten entwickelt, die mit der Funktechnik NFC (Near Field Communication) arbeiten – das Lesegerät am POS kann die Daten damit aus einiger Entfernung erkennen. Andererseits per Handy: Geht es nach dem Willen der Mobilfunk-Anbieter, soll das Handy zum Zahlungsmedium Nr. 1 werden. Noch ist dies in Deutschland allerdings reine Zukunftsmusik. ■

Gold und Silber für Wincor Nixdorf



Beim in diesem Jahr erstmals vom Magazin „handelsjournal“ durchgeführten Wettbewerb „Die besten Produkte für den Einzelhandel“ sind die Wincor Nixdorf-Systeme

BEETLE /NetX und BEETLE /iSCAN mit Gold und Silber in den Kategorien Umweltfreundlichkeit und Kundenzufriedenheit ausgezeichnet worden.

Gold in der Kategorie Umweltfreundlichkeit: Das Kassensystem BEETLE /NetX, so die Jury, überzeugt durch beste Systemverfügbarkeit, kostengünstigen Swap-Service und hohe Umweltfreundlichkeit durch niedrigsten Stromverbrauch. Die robuste Notebook-Prozessortechnologie, kombiniert mit modernem Flash-Speicher, gewährleistet eine um 25 Prozent geringere Ausfallrate im Vergleich zu herkömmlichen Kassensystemen. Das modulare Systemdesign erlaubt den schnellen, unkomplizierten und damit kostengünstigen Komponentenaustausch. Dank des Strom sparenden ultra-low-voltage Intel Celeron M Prozessors und eines modernen, energieeffizienten 80PLUS Netzteils werden die Stromverbrauchskosten des Kassensystems inklusive der angeschlossenen Peripheriegeräte im Vergleich zu Kassensystemen mit herkömmlicher Technologie um über 70 Prozent reduziert.

Silber in der Kategorie Kundenzufriedenheit: Am Checkout kommt es unter anderem darauf an, Wartezeiten für den Kunden zu vermeiden. Hierzu leistet das SB-Kassensystem BEETLE /iSCAN einen wichtigen Beitrag. Das Einkaufen wird einfacher und komfortabler, und der Kunde kontrolliert den kompletten Checkout-Prozess selbst. Alle Komponenten sind so angeordnet, dass eine intuitive und kundenfreundliche Benutzerführung sichergestellt ist, auch zum Beispiel für Kunden mit gesundheitlichen Einschränkungen. Der modulare Aufbau des Systems erlaubt die individuelle Anpassung an verschiedene Selbstbedienungs- und Bezahlszenarien.

