

RETAIL HORIZONS.

VISION FROM STORE TO ENTERPRISE.

WINCOR
NIXDORF

EXPERIENCE MEETS VISION.



RETAIL HORIZONS. WINCOR NIXDORF ÖFFNET HORIZONTE.

Um im globalen Wettbewerb zu bestehen, muss der Handel Wachstumsstrategien entwickeln, die Produktivität erhöhen und sich vom Wettbewerb differenzieren. Innovative IT-Lösungen wirken als Motor bei der Umsetzung dieser Strategien.

„Retail Horizons – Vision from Store to Enterprise“ – so nennt Wincor Nixdorf sein neues strategisches Programm. „Retail Horizons“ steht für alle innovativen Technologien und Lösungen, die dem Retailer neue Perspektiven, neue Horizonte eröffnen: zur Verbesserung seiner Kundenservices, zur Stärkung seiner Produktivität, zur Optimierung seiner Geschäftsprozesse von der Filiale bis in die Zentrale.

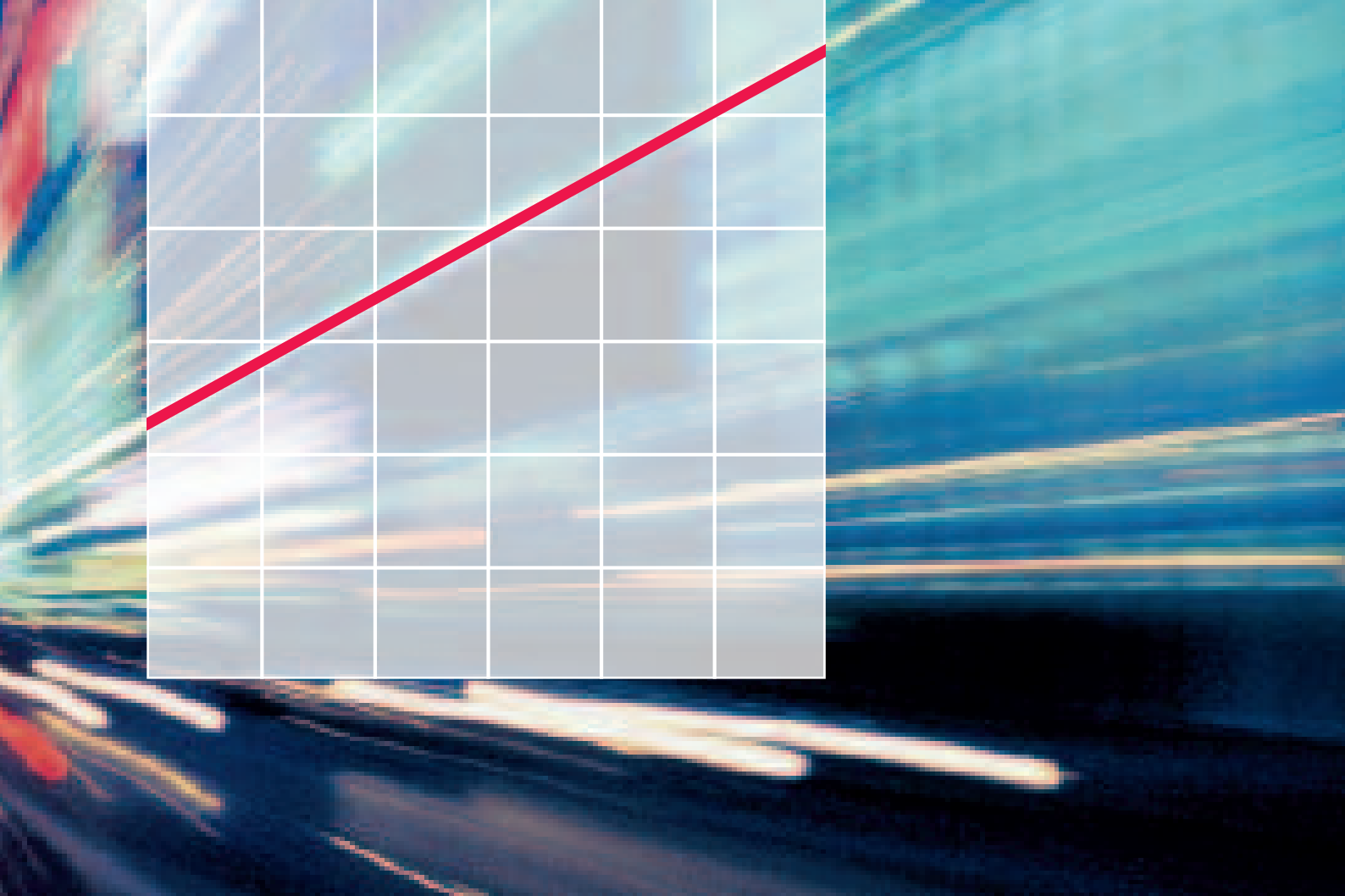
Das Programm setzt auf vier Säulen auf.

Es geht um die konsequente Weiterentwicklung der **Selbstbedienung**. Es geht um die **Automatisierung** von Geschäftsprozessen – zum Beispiel beim Bargeld-Handling. Es geht um die Nutzung von **Customer Facing Technologies** – für eine innovative Kundenansprache und

für einen besseren Kundenservice. Und es geht um das **Centralized Store Management**, die effektive Steuerung komplexer Geschäftsvorgänge von der Zentrale aus – damit die richtigen Informationen in Echtzeit an den richtigen Stellen zur Verfügung stehen.

1. Optimierung am Checkout.

Kunden klagen über lange Wartezeiten, Händler klagen über hohe Prozesskosten. Intelligente neue SB-Systeme helfen, diese Herausforderungen zu meistern. Self-Checkout, mobiles Self-Scanning, die Trennung von Scan- und Bezahlprozessen: Wincor Nixdorf findet gemeinsam mit seinen Kunden den besten Checkout-Mix.



2. Rationalisierung der Bargeld-Prozesse.

Das Cash Handling am Checkout und im Back Office verursacht erhebliche Kosten, stellt ein ständiges Sicherheitsrisiko dar. Wincor Nixdorf entwickelt für den Händler ganzheitliche Lösungen zur Steuerung und zur Automatisierung des Geldflusses.

3. Neue Wege zum Kunden.

Ob Kiosksysteme, elektronische Werbedisplays oder Multimedia-Anwendungen: Moderne Technologien des Instore-Marketings bieten dem Kunden mehr Service und verschaffen ihm ein unverwechselbares Einkaufserlebnis – und damit dem Retailer zusätzlichen Umsatz.

4. Prozesse zentral steuern.

Die Verlagerung von administrativen und Management-Prozessen auf zentrale Systeme reduziert die Komplexität der Filialsysteme. Mit der Software-Plattform für die Filiale senkt Wincor Nixdorf die Prozesskosten, befreit das Filialpersonal von Routinetätigkeiten und ermöglicht mehr Zeit für die Beratung des Kunden.

Für alle diese Themen versteht sich Wincor Nixdorf als kompetenter Partner. Und zwar nicht als Partner, der nur Produkte bereitstellt, sondern komplette Lösungen bietet: Hardware, Software, Consulting, Services. Lösungen, die optimal an die Prozesse des Retailers angepasst werden. Dabei steht für Wincor Nixdorf immer die Wirtschaftlichkeit einer Investition im Fokus: Wir entwickeln für unsere Kunden konsequent unter Maßgabe der Total Cost of Ownership.



AUTOMATED CHECKOUT. MODULAR UND MASSGESCHNEIDERT.

Die Prozess- und Personalkosten am Checkout müssen reduziert werden, allerdings nicht um den Preis längerer Wartezeiten für den Kunden. Auf den ersten Blick die Quadratur des Kreises – doch die SB-Technologie liefert den Schlüssel zur Problemlösung.

Die Selbstbedienung am Checkout setzt sich durch.

Immer mehr Händler pilotieren unterschiedliche Varianten der SB-Technologie, immer mehr Händler gehen in die breitere Anwendung. Der Kassenplatz der nahen Zukunft wird zum Mix aus traditionellen Bediener-Kassen und stationären Self-Scanning-Terminals – ergänzt durch Lösungen für das mobile Self-Scanning.

Der Händler braucht den maßgeschneiderten Checkout.

In ihrer Gewichtung und Kombination muss die SB-Technologie auf die speziellen Verhältnisse einer Filiale ausgerichtet werden. Die durchschnittliche Größe des Warenkorbes, die durchschnittliche Zahl der Transaktionen, der Anteil an bargeldloser Zahlung, das demografische und soziale Kundenprofil, natürlich Sortiment und Verkaufsfläche eines Marktes: Aus der exakten Analyse dieser Kriterien entwickeln die Experten von Wincor Nixdorf den individuell optimalen Lösungsmix.



Auch die Hardware verträgt keine „Patentlösung“.

Wincor Nixdorf bietet daher eine ausgereifte modulare Produktplattform, die individuelle Umsetzungen erlaubt. Vom Express-Checkout über das „Scan & Bag“-Terminal bis zur „Scan & Pass“-Lösung ist die BEETLE/iSCAN-Produktfamilie sehr variabel aufgebaut. Zumal mit den Anwendungen für mobiles Scannen (dem „Personal Shopping Assistant“) sowie den „PayTower“-Bezahlterminals (für eine den Durchlauf an den Kassen zusätzlich beschleunigende Trennung von Scan- und Bezahlvorgang) weitere Varianten hinzukommen.

Die Bedürfnisse aller Handelssegmente können mit dieser Produktpalette bedient werden. Bleibt das Problem der Integration von SB-Hardware in die betriebliche IT-Landschaft. Self-Checkout-Lösungen werden von vielen bestehenden POS-Applikationen nicht unterstützt. Kein Händler ist jedoch daran interessiert, seine Software-Architektur völlig neu zu strukturieren, nur um die SB-Technologie integrieren zu können. Mit der von Wincor Nixdorf selbst entwickelten Software TP:iSCAN ist dies auch nicht nötig. Sie wurde unter Java-Technologie aufgebaut und besitzt eine universelle Schnittstelle zur Kassenapplikation.

Die konsequente Verwendung offener Standards

erlaubt es, die SB-Lösung über diese Schnittstelle mit minimalem Aufwand in jede Kassenorganisation einzubinden. Ob bedient, teilbedient oder ausschließlich selbstbedient: Die Wincor Nixdorf Software deckt alle Varianten ab – die Bedieneroberfläche wird der jeweiligen Anwendung entsprechend angepasst.

Die Entwicklung eines individuellen SB-Konzeptes auf Basis kompetenter Analyse und Beratung, eine Hardware-Palette, die alle denkbaren Varianten für den SB-Checkout abdeckt, dazu eine universelle prozessorientierte Software, schließlich die Services für den reibungslosen Praxisbetrieb der Systeme: Mit diesen vier Bausteinen hat Wincor Nixdorf die umfassende Lösung für den Einstieg und den Ausbau der SB-Technologie am Checkout – für SB-Märkte jeder Branche, für den Lebensmittelhandel, für Kauf- und Warenhäuser und für den Fachhandel.



RETAIL CASH MANAGEMENT. MEHR SICHERHEIT, WENIGER KOSTEN.

Bargeld lacht, sagt der Volksmund. Über die Kosten für das Bargeld-Handling aber kann kaum mehr ein Händler lachen. Es zählt zu den besonders arbeitsintensiven Bereichen – dazu kommen die Sicherheitsrisiken. Eine Automatisierung verspricht hohes Sparpotenzial.

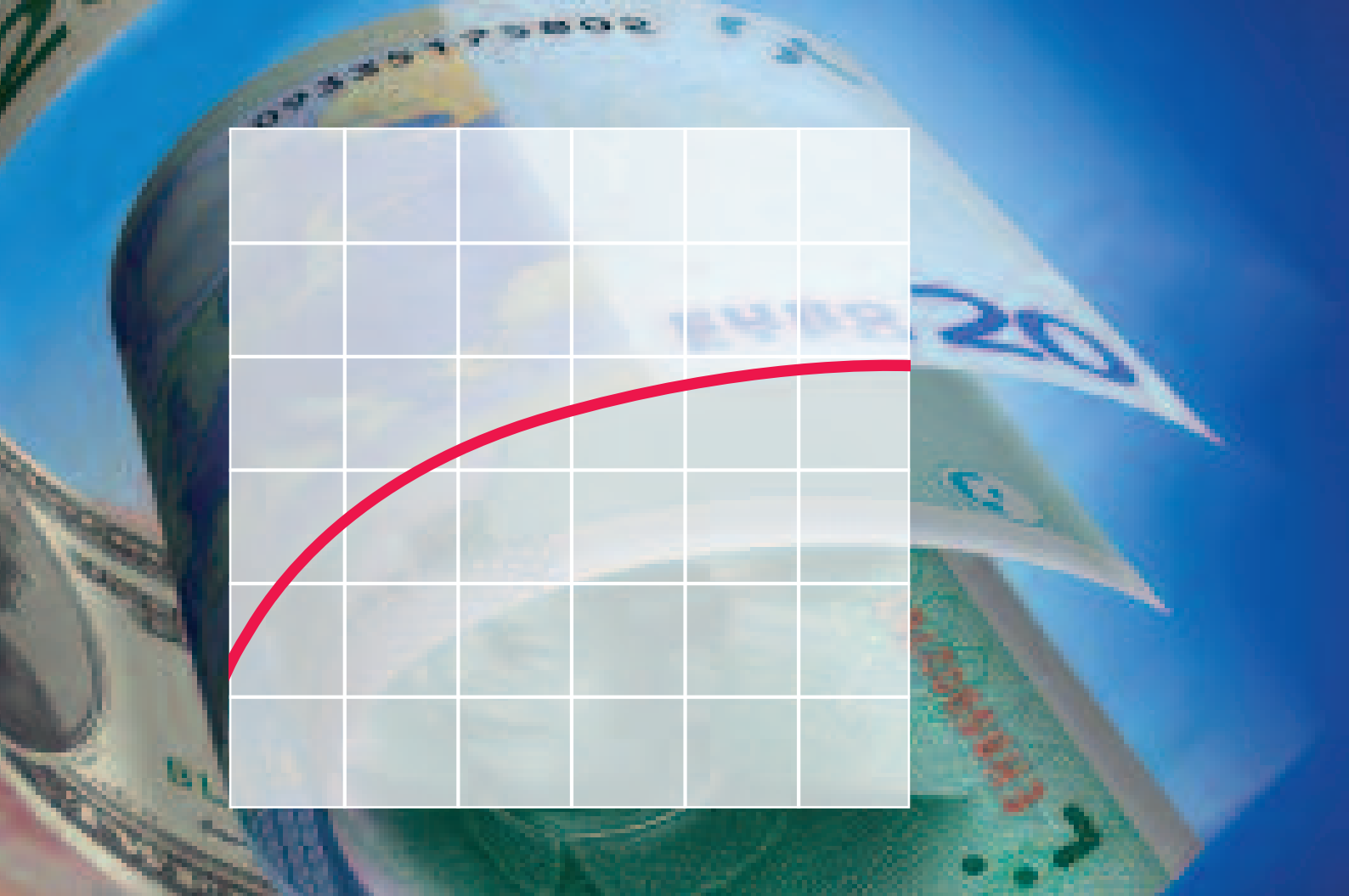
Gut 20 Jahre nach Einführung bargeldloser Zahlungssysteme im Einzelhandel hat die Barzahlung in den meisten Ländern immer noch einen hohen Anteil am Umsatz – mit Quoten bis zu 70 Prozent je nach Region, Branche und Vertriebsform. Insbesondere die Filialunternehmen mit großer Verkaufsfläche, Kauf- und Warenhäuser, aber auch Tankstellen, Postshops und selbst Convenience Stores müssen enorm viel Geld für ihre Bargeld-Bewirtschaftung ausgeben.

Bargeld-Handling ist riskant, fehleranfällig und arbeitsintensiv.

Annehmen, überprüfen, ausgeben, zählen, sortieren, abrechnen, transportieren, entsorgen: Das beansprucht viel Zeit am POS und im Back Office. Ganz zu schweigen von den Verlustrisiken, angefangen bei der irrtümlich falschen Geldrückgabe über bewusste Unterschlagungen bis hin zu Überfällen.

Die Automatisierung von Bargeld-Transaktionen rückt immer stärker in den Fokus der Händler.

Als führender Ausrüster der Retail-Banken hat Wincor Nixdorf jahrzehntelange Erfahrungen mit automatisierten Cash-Systemen. Auf der Grundlage dieser Erfahrungen wurden spezielle Lösungen für ein integriertes Cash Management im Einzelhandel entwickelt – mit hoher Sicherheit und mit großem Rationalisierungspotenzial.



Auch hier geht Wincor Nixdorf den bewährten Weg der modularen Systeme –

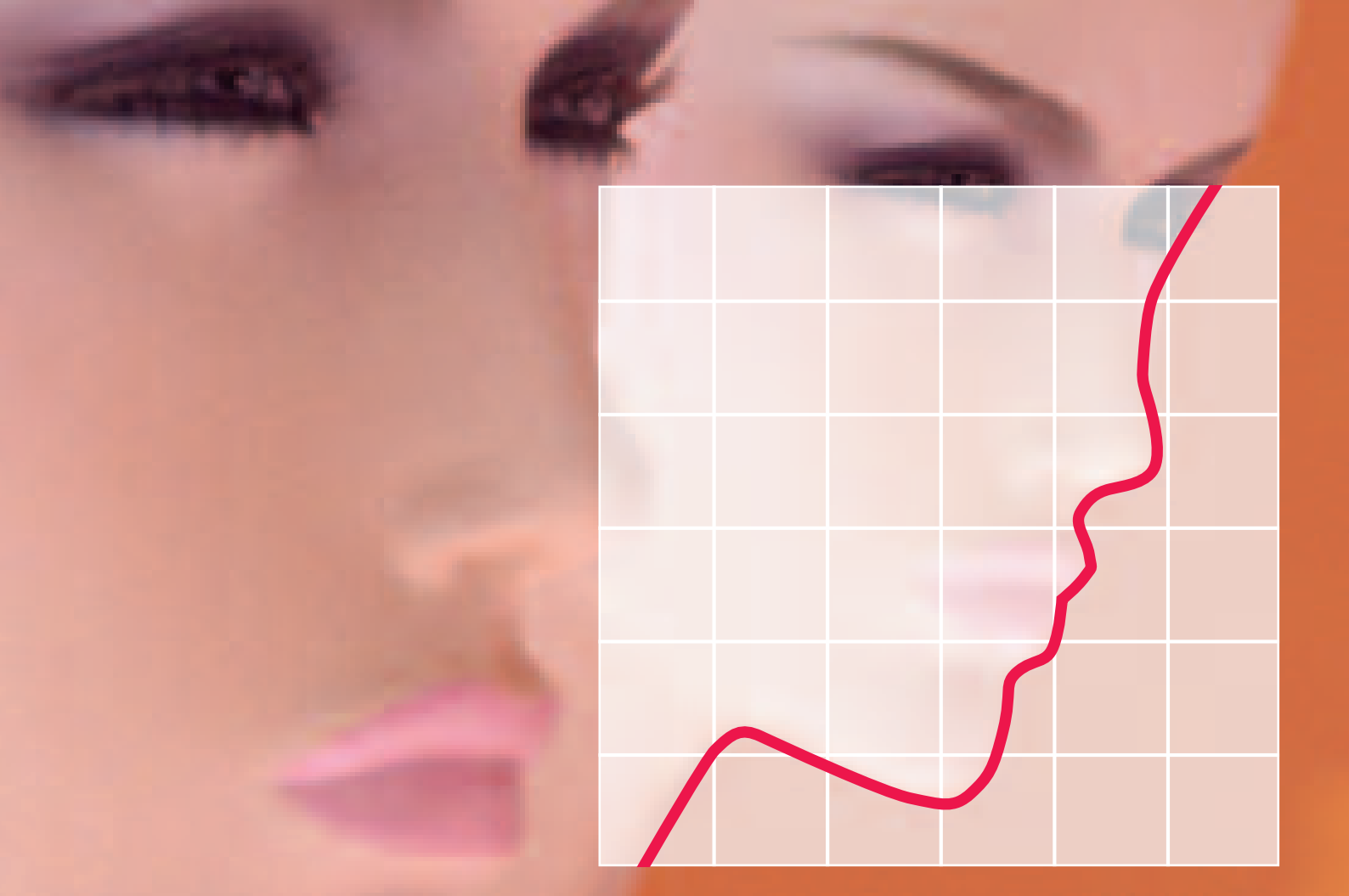
die in ihrer Kombination zu einem geschlossenen Geldkreislauf führen, in dem das Geld nicht mehr manuell bearbeitet werden muss. Die „iCASH“-Produktfamilie übernimmt die automatische Ausgabe von Münzen und Noten am Checkout bzw. die sichere Ver- und Entsorgung im Back Office. Dazu kommt mit dem „PayTower“ ein eigenständiges SB-Bezahlterminal, das Noten, Münzen, Coupons und ec-Karten automatisch verarbeitet und dem Kunden Wechselgeld auszahlt.

In Sachen Sicherheit, Zuverlässigkeit, Ergonomie, Geschwindigkeit

erfüllen alle Module die hohen Standards aus der Kreditwirtschaft. Für die Integration der Cash-Management-Lösung hat Wincor Nixdorf eine offene Steuerungssoftware entwickelt. Die iCASH-Software steuert alle Prozesse von der Filiale bis in die Zentrale. Als Plattform-Produkt kann sie über eine Schnittstellenbibliothek mit jeder bereits vorhandenen POS-Filiallösung kommunizieren und sorgt so für eine einfache Integration und stellt zuverlässige Daten für die Revision bereit.

Zuvor allerdings gilt es, die Kernprobleme beim Bargeld-Handling zu identifizieren

und auf dieser Basis Prozesse zu entwickeln, die optimal zu den Betriebsabläufen eines Handelsunternehmens passen, die insbesondere auf die Bedürfnisse seiner Kunden ausgerichtet sind. Auch hier verfolgt Wincor Nixdorf den Anspruch, dem Handel eine ganzheitliche Lösung zur Steuerung und zur Optimierung des Geldflusses anzubieten – von der Bestandsaufnahme über die konzeptionelle Beratung bis zur Installation und zum Service für den laufenden Betrieb. Mit seinem Cash-Management-Portfolio nimmt Wincor Nixdorf damit eine Vorreiterrolle ein.



CUSTOMER FACING TECHNOLOGIES. PROFIL SCHÄRFEN, KUNDEN GEWINNEN.

Überall im Handel haben Strategien zur Kundenbindung enorm an Bedeutung gewonnen. Die neuen Varianten der medialen Kommunikation werden zunehmend in diese Strategien mit eingebunden: für die individuelle Ansprache, für den zusätzlichen Kundenservice.

Die meisten Kaufentscheidungen fallen direkt am Point-of-Sale.

Daher bezieht ein modernes Customer Relationship Management längst auch die neuen (interaktiven) Wege der Kundenkommunikation mit ein. Das Stichwort lautet „Customer Facing Technologies“. Die mediale Technik kann nicht nur die Werbung am POS wirksam unterstützen. Sondern sie kann dem Händler auch neue Geschäftsfelder öffnen und ihm damit weitere Kundenzirkel zuführen.

Höhere Umsätze und mehr Wertschöpfung:

So unterschiedlich die Ansätze zur medialen Kundenansprache auch sind, sie alle verfolgen dieses gemeinsame Ziel. Ob Kiosksystem oder mobiler Einkaufsberater, ob elektronisches Display oder elektronisches Regaletikett, ob digitales Plakat oder Großbildschirm: Der Kunde wird individuell, nutzwertorientiert angesprochen. Und der Händler profiliert damit seine Einkaufsstätte gegenüber dem Wettbewerb.



Der Personal Shopping Assistant führt den Kunden durch das Geschäft

und unterbreitet ihm individuelle Angebote. Oder: Über das webbasierte Kiosksystem kann der Kunde Bonus-Punkte abrufen und Produktpreise vergleichen, Telefonkarten aufladen, Veranstaltungstickets buchen, Musiktitel downloaden – und vieles mehr. Leistungen, die nicht zu den Kernkompetenzen des Händlers zählen, die ihm aber profitable Zusatzumsätze versprechen.

Planung und Installation, Betrieb und Pflege der Systeme:

Hier unterstützen die Experten von Wincor Nixdorf den Händler in jeder Hinsicht. Weil die neuen Customer Facing Technologies für viele Unternehmen zunächst Neuland sind und ihnen oft auch die nötige Manpower für den Support fehlt, setzt Wincor Nixdorf auf einen praxisorientierten Rundumservice.

Das durchgängige softwaregesteuerte Content Management

zeichnet die Systeme besonders aus – damit die richtigen Informationen und Inhalte zur richtigen Zeit auf die richtigen Displays aufgespielt werden. Eine bedienerfreundliche Management-Oberfläche ermöglicht den Mitarbeitern in Filiale und Zentrale spielerisch den kreativen Umgang mit diesen Medien.

Stärke aller kundenorientierten medialen Lösungen von Wincor Nixdorf ist die gemeinsame Hard- und Software-Plattform, die alle Prozesse abbildet und integriert. Damit wird eine durchgängige Kompatibilität hergestellt, die eine reibungslose Vernetzung aller Systeme ermöglicht. So kann der Händler breit gefächerte Anwendungen realisieren und Waagen, Kioskterminals, Leergutrücknahmeautomaten, PDAs und beliebige andere Displays integrieren. Die Möglichkeiten schließen auch die intelligente Einbindung von Kundenkarten oder Loyalty-Programmen ein. Die Software hält entsprechende Schnittstellen bereit und öffnet damit viele Wege zum Kunden.



ENTERPRISE MANAGEMENT. FILIALPROZESSE ZENTRAL STEUERN.

Alle Prozesse – von der Filiale bis zur Zentrale – mit einer Software-Lösung abzubilden: das minimiert die Kosten und steigert die IT-Effizienz. Denn betriebliche Entscheidungen lassen sich nur effektiv unterstützen, wenn Daten sicher, schnell und gezielt fließen.

Komplexität kostet viel Geld und sie verbaut

Umsatzchancen:

Zudem leiden viele filialisierte Handelsbetriebe unter der Heterogenität ihrer IT-Struktur. Sie haben über Jahrzehnte hinweg fragmentierte Systeme aufgebaut und stehen vor der Aufgabe, sowohl den betriebsinternen Datenaustausch als auch die Datenkommunikation mit der Zentrale zu verbessern.

Die richtige Information in Echtzeit am richtigen Ort:

Das ist der Schlüssel für die Wettbewerbsfähigkeit des Handelsbetriebes. Ob auf Zentral- und Filialebene oder bei der Interaktion zwischen diesen Ebenen. Ob mit Checkout-Lösungen, mit Produkten zur Automatisierung von Filialprozessen, mit Produkten zur organisationsübergreifenden Vernetzung von Handelslösungen oder mit Anwendungen zur Datenanalyse und Systemverwaltung. Die Retail Application Suite von Wincor Nixdorf bietet dazu verschiedene Softwarepakete – für die einfache Vernetzung betriebswirtschaftlicher Prozesse und damit zur Minimierung der Gesamteinsatzkosten.



Nach wie vor sind Filiallösungen ein zentraler Baustein der Handels-IT –

schließlich manifestieren sich Kundenwünsche am Point-of-Sale bzw. Point-of-Service. Hier gilt es, die Kosten durch Harmonisierung und Vereinfachung der IT-Landschaft zu senken. Dafür bietet die Retail Application Suite geeignete Softwareprodukte, die neben dem traditionellen Kassenarbeitsplatz alternative Checkout-Konzepte ermöglichen und mit weiteren IT-Bausteinen einer Filiale interagieren. Etwa mit Leergut-Rücknahmeautomaten, mit dem automatisierten Bargeld-Handling oder mit der Instore-Werbung.

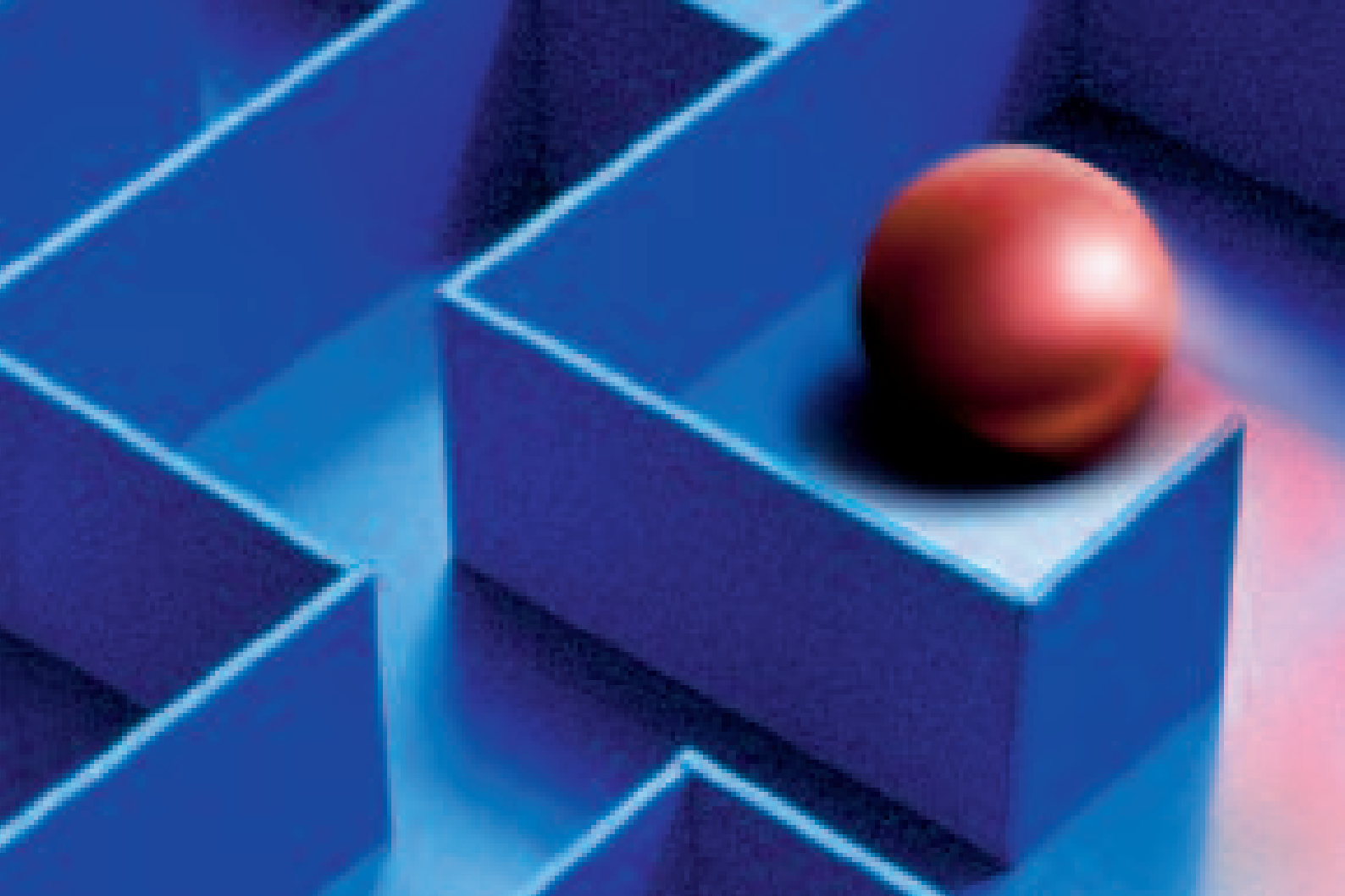
Homogene Filialprozesse und die schnelle und einfache Vernetzbarkeit

unterschiedlichster Filiallösungen gehören genauso zum Standard wie die zentrale Steuerung und Verwaltung von Geschäftsprozessen und Filialanwendungen. Dafür bietet Wincor Nixdorf zentrale Werkzeuge an, die das Life Cycle Management der Filialsysteme – von der Konfiguration über die Softwareverteilung bis hin zur unternehmensweiten Systemüberwachung – gewährleisten und die Transparenz der Geschäftsprozesse durch webbasierte Reporting Portale sicherstellen.

Händler können somit innovative Prozesse gestalten, Kosten optimieren und entscheidungsrelevante Informationen gewinnen. Um auch für künftige Entwicklungen und Anforderungen gerüstet zu sein, baut Wincor Nixdorf die Lösung kontinuierlich aus. Mit eigenen Produkten und mit Produkten strategischer Partner.

Schließlich erfordert die Internationalisierung des Handels Lösungen, die weltweit einsetzbar sind.

Deshalb entwickelt Wincor Nixdorf Standardprodukte, die auch lokale gesetzliche und betriebswirtschaftliche Anforderungen erfüllen – und zwar durch Ressourcen, die schnell und direkt vor Ort agieren. Dies wird garantiert durch ein Netzwerk internationaler Software-Kompetenzzentren in mehr als 20 Ländern. So lassen sich alle Lösungen garantiert einfach und strukturiert auf lokale Anforderungen adaptieren.



CONSULTING UND MANAGED SERVICES. FOKUS AUF DAS KERNGESCHÄFT.

Der Retailer konzentriert Aktivitäten und Manpower auf sein Kerngeschäft. Von seinem IT-Anbieter erwartet er die konzeptionelle Vorbereitung von Investitionsentscheidungen, die zuverlässige Lieferung und Integration von Hard- und Software und die Product Related Services – bis hin zum kompletten Outsourcing der IT.

Individuellen (POS-)Strukturen kann keine Standardlösung übergestülpt werden.

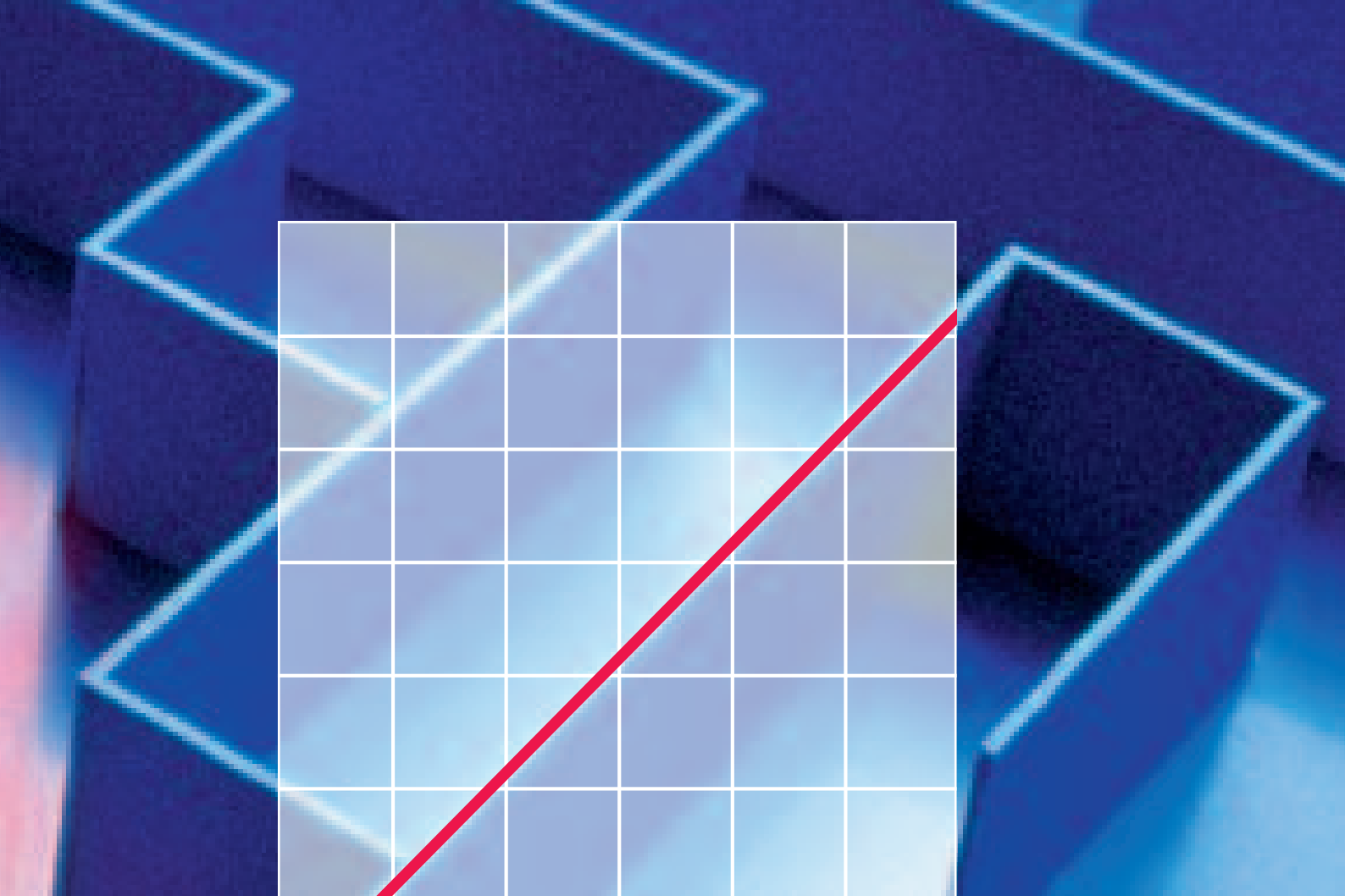
Insbesondere keine Standardlösung, die Automaten und deren Funktionen in den Vordergrund stellt, dabei aber die gesamte betriebliche Performance nicht ausreichend miteinbezieht. Ob es um SB-Technologie geht, um Prozessautomatisierung oder die Optimierung der gesamten IT-Infrastruktur: Wincor Nixdorf beantwortet diese Herausforderung mit einem ganzheitlichen Ansatz, der immer die komplette Prozesskette berücksichtigt und der mithilfe spezieller Consulting- und Support-Bausteine die betriebsindividuell effektivste Lösung entwickelt. Im Wesentlichen geschieht dies in vier Schritten:

1. Analyse der Strukturen und Prozesse.

Die Kernprobleme werden identifiziert, ein exaktes Status-quo-Bild der Ausgangssituation in einer (möglichst repräsentativen) Filiale des Unternehmens wird entworfen.

2. Entwicklung von Lösungsvorschlägen.

Parallel dazu werden die Intentionen und Zielsetzungen des Händlers diskutiert und präzisiert. Welchen individuellen Stellenwert hat die Optimierung der Prozesskosten, die Verbesserung des Kundenservice? Diese Aspekte bilden, zusammen mit den Hard Facts aus der Status-quo-Analyse, für die Wincor Nixdorf Spezialisten die Basis, um konkrete und betriebsspezifische Lösungsszenarien zu erarbeiten.



3. Wirtschaftlichkeitsprüfung und Pilotierung.

Aufgrund der vorliegenden Ist-Analyse werden diese Lösungsvorschläge mit sehr detaillierten und realistischen Return-on-Investment-Berechnungen hinterlegt. Letztendlich muss für alle Seiten eine Win-Situation entstehen und da steht die Wirtschaftlichkeit an erster Stelle.

4. Entscheidung über das Projekt.

Mit den Erfahrungen aus einer Pilotierung hat der Händler endgültig die breite und gesicherte Daten- und Faktenbasis, um seine grundsätzliche Investitionsentscheidung treffen zu können. Diese wird spezifiziert, das Projekt wird detailliert geplant, Umfang und Zeitraum des Rollouts werden festgelegt.

An allen Prozessschritten sind die jeweiligen Spezialisten von Wincor Nixdorf beteiligt –

seien es Prozessexperten, branchenerfahrene Betriebswirtschaftler für die ROI-Berechnungen, Projektmanager für die Rollout-Planung oder Ergonomiespezialisten für die optimale Gestaltung der Arbeitsprozesse am POS.

Einen besonderen Schwerpunkt hat Wincor Nixdorf mit seinem Retail-Consulting für SAP- und ECR-Prozesse gebildet. Dieses besonders anspruchsvolle Kompetenzfeld wird von einer eigenen Gesellschaft bedient.

Zunehmend wichtig werden die Managed Services von Wincor Nixdorf.

Sie nehmen dem Händler die Betreuung von Systemen und Anwendungen ab und können auch die Übernahme von Prozessverantwortung mit einbeziehen. Gleiches gilt für noch weiter reichende Strategien, etwa die komplette Auslagerung von Systemen und Prozessen durch flexible Outsourcing-Services.

Prozessanalyse, Präsentation von Lösungsalternativen, ROI-Berechnung,

Pilotierung, Monitoring und Reviewing, Projektierung, Support bis hin zum Outsourcing: Wincor Nixdorf bietet das gesamte Programm. Damit der Retailer den Rücken frei hat für sein Kerngeschäft.



RETAIL HORIZONS. DIE ZUKUNFT IM VISIER.

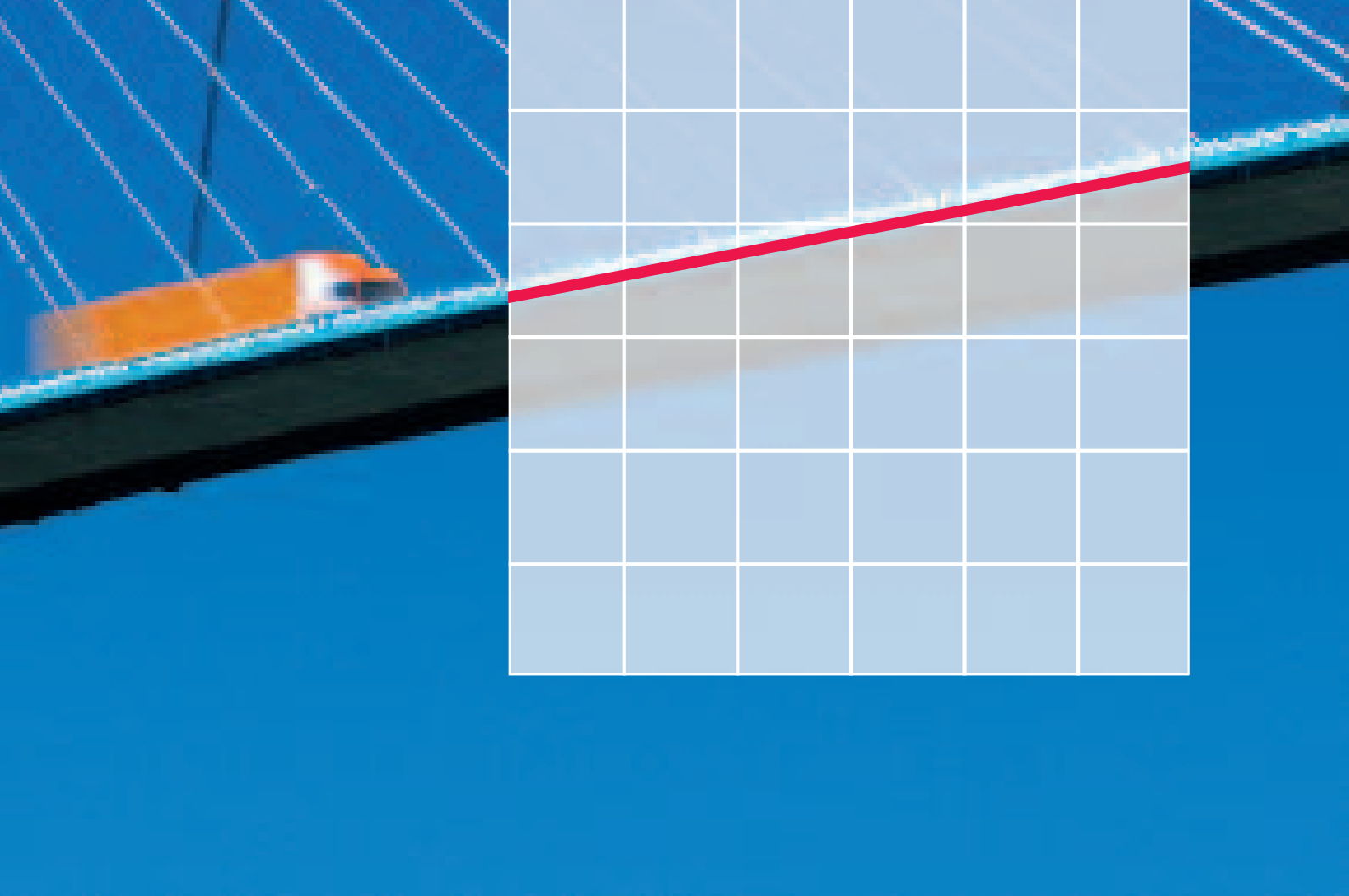
Innovationen prägen die IT-Landschaft. Wincor Nixdorf versteht sich als Vorreiter bei der Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen für den Einzelhandel. In den Labors wird an Anwendungen gearbeitet, die sich in den kommenden Jahren durchsetzen werden.

Im Handelsgeschäft der Zukunft wird RFID eine Schlüsselrolle spielen.

Noch steht die neue Technik am Anfang: Aktuelle RFID-Pilotinstallationen konzentrieren sich auf die Identifikation und das Handling größerer logistischer Einheiten wie Paletten, Hängeware und Kartons in den Zentral-lägern. Prozessoptimierungen und Kostenvorteile durch RFID erwartet der Handel zunächst für den zentralen Wareneingang, für die Wiederbeschaffung, Umlagerungen und den Warenfluss zu den Filialen.

Im zweiten Schritt wird die Filiale von der RFID-Technologie profitieren.

Welche Anwendungen sind jedoch auf Filialebene realistisch und nutzbringend umsetzbar? Vor welchem zeitlichen Horizont? Mit diesen Fragen beschäftigen sich die Experten und Produktentwickler von Wincor Nixdorf intensiv. Und dies im ständigen Austausch mit dem Handel.



Deshalb hat Wincor Nixdorf den „RFID ConceptStore“ entwickelt –

ein Forum, um neue Ideen und Technologien zu präsentieren, kritisch zu diskutieren und ihre Kundenakzeptanz zu testen. Im „RFID ConceptStore“ wird aufgezeigt, was RFID auf Filialebene leisten kann, welche Neuerungen es gibt, welche Anwendungen sich in der Praxis durchsetzen können und durchsetzen werden. Er bietet damit eine Plattform zur sinnvollen Umsetzung und Weiterentwicklung der RFID-Technologie in der Filiale.

Bei der Produktentwicklung ist die Migration vom Barcode zum RFID-Chip ein Schwerpunkt,

wobei Wincor Nixdorf bereits gemeinsam mit dem Handel wegweisende Konzepte zur Optimierung von Filialprozessen erstellt hat. Eine entsprechende Middleware-Software befindet sich im fortgeschrittenen Entwicklungsstadium. Hybride Barcode- und RFID-Lösungen für Lager und Filiale werden die nahe Zukunft bestimmen. Darauf fokussiert sich Wincor Nixdorf.

Neuartige biometrische Verfahren bieten interessante Zukunftsperspektiven,

beispielsweise für die Personenzugangskontrolle, das Anmelden an der Kasse und die Autorisierung bargeldloser Zahlungen. Entsprechende Hard- und Software stehen im Wincor Nixdorf Portfolio bereit und werden laufend weiterentwickelt. Innovative Lösungen für die Bilderkennung bei Reverse-Vending-Systemen, die Bargeldbearbeitung sowie zukunftsweisende Konzepte für mehr IT-Sicherheit befinden sich in der Pipeline.

Mehr als 30 Jahre Erfahrung im Bereich Hard- und Software für die Filiale

sowie ein stetig wachsendes internationales Consulting- und Service-Netzwerk zeichnen Wincor Nixdorf als Lösungsanbieter für den Handel aus. Vision von Wincor Nixdorf ist es, der international führende Lösungspartner für filialorientierte Prozesse im Handel zu sein. Die Lösungen orientieren sich ganzheitlich an den Geschäftsprozessen und den Herausforderungen des Handels, von der Filiale bis in die Zentrale des Händlers: **„Vision from Store to Enterprise“.**

Herausgegeben von
Wincor Nixdorf International GmbH
Heinz-Nixdorf-Ring 1
D-33106 Paderborn

Kontakt Handel:
Tel.: +49 5251 693-3901
Fax: +49 5251 693-3903
www.wincor-nixdorf.com

© **Wincor Nixdorf International GmbH**

Bestell-Nr. R20913-J-Z743-1
Printed in Germany, Januar 2007