

Brot und g'scheite Kassen

Intelligente Kassensysteme bei Großbäckerei Ströck



Intelligente Kassensysteme sind das Brot des Handels, weil damit nicht nur der Verkauf beschleunigt werden kann sondern weil sie auch für mehr Kundenzufriedenheit stehen – wie etwa bei der Wiener Handwerksbäckerei Ströck.

Brot ist etwas Grundlegendes. Wenn schon in der Bibel vom „täglich Brot“ gesprochen wird, ist das gleichbedeutend mit „Überleben“. Aber Brot ist

noch mehr: Vom Schiffszwieback der kanadischen Seeleute bis zum Waldviertler Erdäpfelbrot spiegelt es andererseits seit 6.000 Jahren die Anpassungsfähigkeit und Phantasie des Bäckereigewerbes wider und ist allein von dem bestimmt, was das Land hergibt. In guten Zeiten im Überfluss vorhanden und in schlechten gerade zum Überleben reichend, wird Brot aus dem Mehl von Weizen, Roggen und vielen anderen wertvollen Zutaten geboren. Brot ist in seinen vielen Facetten somit das wichtigste Grundnahrungsmittel der Menschen aber auch ein führendes Genussmittel im Lebensmittelbereich.

Mit Handwerk zum Erfolg

Mit diesem Wissen wurde die Wiener Bäckerei Ströck 1970 gegründet. Das Unternehmen, das von den beiden Brüdern Gerhard und Robert Ströck und deren Gattinen in den letzten 30 Jahren zu einer der größten Bäckereien Österreichs aufgebaut wurde, spiegelt genau den Ideenreichtum und die Zukunft österreichischer Bäckerei-Kunst wider. Denn Ströck ist einerseits bekannt für seine ausgesprochene Vielfalt an Brot und anderen Lecke-

reien und andererseits auch durch seine Kundenfreundlichkeit.

Trotz der Größe ist die Bäckerei Ströck aber nach wie vor ein traditioneller Handwerksbetrieb geblieben. Die vier Eigentümer verstanden es nämlich vorbildlich, Backtradition mit modernen Produktionstechniken und Hightech-Informationstechnologien zu verbinden um so ein Höchstmaß an Qualität und Service bieten zu können. „Unsere Kunden erwarten höchste Qualität und Frische unserer Waren. Im Backgewerbe kommt es daher besonders auf Geschwindigkeit an“, erläutert **Gerhard Ströck** gegenüber Wincor Vision und Bruder **Robert** ergänzt: „Ohne den vernünftigen Einsatz von Technologien sind dieser hohe Qualitätsanspruch und das Tempo nicht zu halten und die eingesetzten Ressourcen nicht kontrollierbar.“

Herausforderung Kasse

In der jüngsten Vergangenheit entwickelte sich auf Grund der raschen Filialexpansion der Point of Sale – also die Kasse in der Filiale – zur neuen Herausforderung in der Ströck-Verkaufsstrategie. Vor allem galt es, das Kassensystem an das nachhal-



Kassenanmeldung per Transpondertechnik



Noch schnellere Kundenabwicklung

tige Wachstum der Kundenfrequenz anzupassen. „Das bisherige System bei Ströck ist zwar den gegenwärtigen Anforderungen gewachsen“, beschreiben unisono die drei Projektverantwortlichen bei Ströck **Martin Karall**, **Dietmar Furthmayr** und **Gernot Rericha**, die Situation. „Mittelfristig erwarten wir jedoch, dass das System aufgrund der erfolgreichen Unternehmensentwicklung hardware- und softwareseitig an seine Grenzen stoßen wird“, so **Furthmayr** weiter. „Denn seit den letzten Jahren entwickeln sich die Ströck-Filialen von reinen Filialbäckereien zu regelrechten Convenience-Zentren, die von süßen Back- und Konditorwaren bis hin zu klassischen Brotwaren ein breites Angebot bieten und teilweise auch den Kunden zum Verzehr vor Ort etwa bei Kaffee, Kakao oder Tee einladen. Somit wachsen die Anforderungen an die Kassensysteme und die dahinter laufende Software zwangsläufig“, bestätigen die Projektverantwortlichen, die laufende Entwicklung.

Schnell, unkompliziert, professionell

Daher entschloss man sich Anfang 2003, die bewährten Kassensysteme durch sogenannte „intelligente“ Systeme zu ersetzen. Die neuen sollten einerseits miteinander kommunizieren können. Andererseits sollten sie sämtliche Verkaufsdaten, die in den Filialen anfallen, an die Ströck-Zentrale in der Industriestraße im 22. Wiener Gemeindebezirk liefern.

Ströck beauftragte darum Wincor Nixdorf als Generalunternehmer, die Modernisierungspläne umzusetzen. Vereinbart wurde, bis Ende 2004 rund 100 Kassen in den Ströck-Filialen Wiens mit BEETLE/iPOS 12-Zoll-Touch-Kassen, Thermodruckerstationen, Kundendisplays, Transponder und Präsentationsscanner für Handelsware zu modernisieren, sie zu vernetzen und an die Zentrale anzubinden. Befragt nach den Gründen antwortete

Martin Karall, Assistent der Geschäftsleitung bei Ströck: „Nach eingehender Prüfung des Marktes war uns schnell klar, dass wir nur mit einem der Marktführer in diesem Bereich zusammenarbeiten können“. Außerdem sei die eingesetzte Software von Wincor Nixdorf Hermes POS 1F Touch mit der bereits bestehenden Bäckerei-Warenwirtschaftssoftware „Optiback“ kompatibel. Ein Vorteil: In nur sehr kurzer Zeit konnte eine Schnittstelle zwischen der Kassensoftware und der Warenwirtschaftssoftware realisiert werden.

Transponder-Technologie im Einsatz

„Die Kommunikation der Kassensysteme in der Filiale vereinfacht die Bedienung der Kunden künftig ungemein, da das Personal nun von Kasse zu Kasse wandern kann, ohne den Bedien- und Rechnungsvorgang unterbrechen zu müssen“, erklärt **Robert Tauber**, Projektleiter und Sales Manager von Wincor Nixdorf. Jetzt kann das Bedienpersonal komfortabel die Rechnungsdaten direkt am Display eingeben. Jedoch erst durch den Einsatz der Transponder-Technologie können laufende Rechnungsvorgänge von der einen zur anderen Kasse übertragen werden. Hierfür wurde mit Ströck eine Variante entwickelt bei der sich der Anwender lediglich mit seinem Transponder, den er in einem Armband am Handgelenk trägt und der seine Personaldaten gespeichert hat, identifiziert. „Die Praxis zeigt, dass sich dadurch der Bedienungsvorgang erheblich beschleunigen lässt und auch jeder Kassiervorgang personalisiert werden kann“, versichert **Rericha**. Aus den angefallenen Daten, die in jeder Filiale gesammelt und über Nacht an den Zentralrechner übermittelt werden, kann nun das Warenwirtschaftssystem bei Ströck sofort die Umsätze generieren und die benötigten Warenmengen für jede einzelne Filiale ermitteln. Hierzu das Ströck Management abschließend: „Auf diese Weise können wir uns noch schneller und besser auf die Kundenwünsche einstellen. Und das ist genau das, was wir wollen.“

BEETLE/iPOS 12-Zoll-Touch-Kasse



Ad Value

Generalunternehmer

Von der Hardware bis zur Software, vom Entwurf über die Realisierung bis hin zum Service kommt alles aus einer Hand. Der Kunde hat nur einen Ansprechpartner. Verantwortlichkeitsprobleme oder die sonst bei Investitions-Projekten aufkommenden erhöhten Kommunikationsaufwände entfallen: „Das sind auf den Punkt gebracht genau die Anforderungen, die von uns als Generalunternehmer erwartet werden“, erklärt Mag. Peter Freisler, Retail Division Manager bei Wincor Nixdorf. Wincor Nixdorf bietet sowohl Bankunternehmen als auch dem Handel maßgeschneiderte Lösungen aus einer Hand.

Das bedeutet, dass der Kunde für seinen Kernbereich immer der erste Ansprechpartner ist. Nur um die Abwicklung braucht er sich nicht mehr zu kümmern.

Als weltweit agierender Spezialist für Projektdurchführungen bei Banken und im Handel gehört dies zu den Kernkompetenzen von Wincor Nixdorf.

Das Unternehmen begleitet dabei seine Auftraggeber über die gesamte Projektstrecke hinweg, setzt mit ihnen gemeinsame Ziele und ist dann an deren Erfüllung messbar. Das beginnt mit der Beratung, Planung und endet mit der schrittweisen Umsetzung mit permanenter Kontrolle der vereinbarten Meilensteine.

Es beinhaltet darüber hinaus sowohl die Auswahl der richtigen Hard- und Software als auch die Koordination sämtlicher Teilaspekte, die zu einem schlüsselfertigen Projekt vereint werden.

Dabei, und das unterscheidet Wincor Nixdorf von Mitbewerbern, steht das ganze Unternehmen seinen Kunden gegenüber für alle Leistungen in der Verantwortung. Und das verschafft den Auftraggebern die Möglichkeit sich auf ihr Geschäft zu konzentrieren und Projektaktivitäten Wincor Nixdorf zu überlassen.

Ing. Mag. Peter Freisler

Retail Division Manager

e-mail: peter.freisler@wincor-nixdorf.com

Tel. 01/743 30 30-303