

PERSPEKTIVE



Ausgabe Mai 2012



Neues und Wissenswertes. Für Retail & People.

Radikal. Emotional. Funktional. Die Herausforderungen im Retail.



Die Handelswelt steckt Tag für Tag voller Überraschungen. Wer hätte vor zehn Jahren gedacht, was Amazon, Google & Co. auslösen? Wer hätte sich vorstellen können, dass renommierte Unternehmen im Handel, wie Karstadt, in die Knie gehen?

Diese, vorwiegend web-basierte Revolution verursacht Umbrüche, wie sie die Handelswelt seit Jahrzehnten nicht mehr erlebt hat. Auf dem Markt tummeln sich quasi über Nacht neue Spieler, gelten neue Spielregeln. Was bedeutet dies für den stationären Handel, was geschieht am POS? Der Kunde erwartet zunehmend mobile und individualisierte Lösungen. Allein in Deutschland wollen Tag für Tag mehr als 50 Millionen Kunden eine Versorgungssicherheit – aber diese auch gekoppelt mit Einkaufserlebnis. Die Komplexität wird sich erhöhen, sodass Standardisierungen gleichwohl unumgänglich sind, um wirtschaftlich überleben zu können. Andererseits will der moderne Konsument nicht mehr mit Massenprodukten und in der Masse abgefertigt werden, sondern erwartet auf ihn zugeschnittene Produkte und Services, deren Kauf ihm eine Erlebniswelt, Spass und Gruppenzugehörigkeit verschafft. Der Handel ist daher gefordert, über mehrere Absatzkanäle mit unterschiedlicher Ansprache, differenzierten Auftritten und einer Vielzahl an technischer und räumlicher Infrastruktur auf die Erwartungen seiner Zielgruppen einzugehen.

Fortsetzung Seite 2

Einen schönen guten Tag, liebe Leserin, lieber Leser

„Immer einen Schritt voraus“ ist zwar leicht gesagt – aber um dieses Ziel zu erreichen, muss man im Retail-Business pro-aktiv agieren. Überzeugende Lösungen ermöglichen es, dass unsere Kunden gegenüber der Konkurrenz einen Vorsprung erzielen. Wir von Data Connect betrachten auch ganz bewusst die Veränderungen bei Produkten, dem Kaufverhalten und den Verkaufsformen. Dieses Wissen beziehen wir in die Beratung, Entwicklung und Umsetzung von IT-Technologien und Prozessen mit ein.

Der Handel ist und bleibt „spannend“ und uns macht es grosse Freude, an wichtigen Projekten rund um den POS und den Kreislauf aus Ware und Geld mitzuwirken. Wenn dann Mitarbeiter wie Luc Messmer anlässlich eines Kundengesprächs von einem „geilen Projekt“ reden, dann wissen wir, dass wir auch die richtigen Menschen im Team haben, um unsere Kunden zu begeistern.

Ihr

Jürg Baumgartner
Geschäftsleiter



Neuer Internet-Auftritt. Passend zu unserer Positionierung als „Retail-Experten“ mit „schweizerischen Tugenden“, wurde unsere Internetpräsenz überarbeitet. Schauen Sie doch mal ins Web: www.dataconnect.ch

... Fortsetzung von Seite 1

Der Komplexität begegnen

Die Komplexität der Systeme im Handel wird auch in Zukunft nicht abnehmen. Es beginnt schon bei den verschiedenen Absatzkanälen, die unterschiedliche Prozesse, Schnittstellen, Daten und Integrationen aufweisen. Ziel muss es sein, die IT-Systeme zu konsolidieren und zu standardisieren. Je nach Strategie erfolgt dies mit einer Standardlösung oder durch Verbreitung einer Individuallösung. Eine weitere Herausforderung für den Handel wird es sein, die „mobile Technologie“ des Kunden z.B. Smartphone, in der Infrastruktur (IT, Ladenbau etc.) abzubilden und Lösungen so zu gestalten, dass sie intuitiv und einem Standard nachempfunden realisiert werden. Falls die Entwicklung der Technologie zu schnell und von den verschiedenen Herstellern von Smartphones oder PC-Tablets wenig koordiniert verläuft, besteht die Gefahr, dass der Handel viele unterschiedliche Plattformen und/oder Anwendungsstandards unterstützen muss.

Vernetztes Denken

Mit der Zunahme an neuen Technologien braucht es vermehrt ein vernetztes Denken. Sowohl innerhalb der Unternehmensabteilungen als auch mit Partnern bzw. Zulieferfirmen. Gefordert ist ein kompetentes Projekt- und Kommunikationsmanagement, wodurch die verschiedenen Unternehmensbereiche wie Marketing, Category-Management, Logistik, Verkauf und Informatik miteinander verbunden werden.

Erfolgsfaktoren

Neue Technologien liefern dem Handel neue Optionen zur Gestaltung von neuen Geschäftsfeldern. Wir beraten Sie, damit Sie zwischen radikalen Veränderungen, emotionalen Bedürfnissen und funktionalen Anforderungen Ihren „individuellen Erfolgsweg“ finden. Vertrauen Sie auf unser Wissen, die Umsetzungskompetenz und das hohe Engagement.

Neues Projekt: Filialzeitwirtschaft für Denner

Denner ist der führende Discounter in der Schweiz. Im Vordergrund seiner IT-Lösungen im Verkauf stehen effiziente und innovative Anwendungen, damit sich die Mitarbeiter in den Filialen auf ihre Hauptaufgaben mit der optimalen Bewirtschaftung und Kundenbetreuung konzentrieren können. Administrative Aufgaben sollen auf ein Minimum beschränkt bleiben und einfach und mit hoher Usability zu bedienen sein. Mit dieser Zielsetzung erfolgte auch die Ausschreibung einer neuen Lösung für die Zeitwirtschaft. Grundlage für die Erfassung der Arbeitszeiten bildet die Einsatzplanung, die



möglichst einfach und mit viel Systemunterstützung vorgenommen werden soll. Schlussendlich sollen dann nur noch Abweichungen gegenüber der Planung erfasst werden. In die Prozesse sind die Verkaufsleiter als auch die Filialleiter involviert. Budget- und Führungskennzahlen und ein zentrales Monitoring unterstützen die verantwortlichen Personen.

Denner hat sich im Evaluationsverfahren für Data Connect entschieden – wir konnten mit unserer Kompetenz im Retail und der Software-Realisierung überzeugen. Für das uns entgegengebrachte Vertrauen sagen wir herzlichen Dank.

myTransactions, alle Transaktionen sicher im Griff

Der Griff zur Karte am Verkaufspunkt wird immer beliebter, so dass das Transaktionsvolumen an bargeldlosen Zahlungen stetig zunimmt. Um dem Händler die tägliche Arbeit zu vereinfachen, bietet Aduno das myTransactions an. Dieses Online-Tool ist ein Kontroll- und Buchhaltungsmanagement-Instrument, das dem Händler eine Übersicht über alle mit Zahlterminals und Online-Zahlungslösungen getätigten Transaktionen gibt. Das Produkt basiert dabei auf dem Processingssystem StorePMS der Data Connect.

Die Vorteile von myTransactions auf einen Blick

- Lässt sich mit allen gängigen Zahlterminals, Online-Zahlungslösungen sowie Kartenprodukten verbinden.
- Ermöglicht Kontrolle und Auswertung aller Transaktionen, die durch Zahlterminals oder Online-Zahlungslösungen getätigt werden.
- Erlaubt den automatischen Abgleich aller Transaktionen mit den Vergütungsdaten sowie die Auswertung des Finanzflusses.
- Lässt den Datenexport (.xls, .pdf, .csv) zur Weiterverarbeitung in Ihrer Buchhaltung zu.
- Verschafft über Terminalstammdaten Übersicht und bildet die Filialen-Struktur ab.



- Speichert sämtliche Transaktionen bis zu 18 Monate lang.
- Erlaubt Kontrolle und Auswertung von Tages- und Monats-Abschlüssen.

Mehrere Infos finden Sie unter www.aduno.ch/mytransactions

Move – und der Rollout läuft.

Move ist eine einzigartige Lösung für das Asset- und Rolloutmanagement von grossen Organisationen. Bei der Bestückung von Filialen, Niederlassungen und Verkaufsstellen mit IT-Equipment geht es um Zeit, Sicherheit und Geld. Hier punktet „Move“. Für noch mehr Mobilität und Effizienz wurde das Produkt nun um mobile Komponenten erweitert. Dies erlaubt nun eine Anwendung vor Ort auf Smartphones oder Tablets.

MOVE[®]
Asset & Roll-Out



Im mobilen Funktionsumfang enthalten sind u.a. Angaben über installierte Hardware oder Software eines Shops oder Assets lassen sich dem Shop über eine Warenkorbfunktion unmittelbar zuweisen. Im Rahmen der Rolloutprozesse werden die auszuführenden und zu bestätigenden Aktivitäten angezeigt oder können die Auftragsdetails visualisiert werden.

Sponsoring – olympischer Geist beim Gigathlon.

Swiss Olympic, der Dachverband des Schweizer Sports, organisiert den Schweizerischen Gigathlon seit 2002. Die Teilnehmenden, Supporter und Organisatoren sind bei jeder Durchführung vor viele spannende Herausforderungen gestellt. Es gilt Berge, Schluchten, Seen und Ebenen in den fünf Disziplinen Inline, Laufen, Schwimmen, Bike, und Velo zu überwinden und dabei Wind und Wetter zu trotzen.



Data Connect zollt den Sportlern für ihre Leistungen hohen Respekt und übernimmt auch gerne wieder das Sponsoring 2012 des Team-of-Five „Migros Data Connect“ mit Paul Beck als Team-Captain. Dieses Jahr findet der Gigathlon vom 29. Juni - 1. Juli im Aargauer und Luzerner Mittelland mit Zielankunft in Olten statt.

Zielankunft Paul Beck 2011 auf dem Gornergrat (Zermatt)

Vielbeachtet: Das neue Buch IT-Trends@Retail-Business

Beim grossen Treffen der Retail-Branche, den EHI-Technologie-tage am 8. November 2011, hatte das neue Buch von Jürg Baumgartner seine offizielle Premiere.

Bereits bei seinem ersten Buch „Abschied vom Bargeld“ (mit Schwerpunkt „elektronischer Zahlungsverkehr im Handel“) gab es eine illustre Schar von Co-Autoren. Das ist auch im neuen Buch der Fall – und es ist ein wirklich lesenswertes Werk entstanden. Der Mix aus 9 Beiträgen zeigt auf, mit welchen Technologien und Ideen die Handelsunternehmen, egal ob Discounter oder Fachgeschäft, auf die Anforderungen der Märkte und Kunden reagieren müssen.

Retail hat Zukunft – dank spezifischem IT-Support

Mehr und mehr hat die IT einen massgeblichen Stellenwert in der Wertschöpfungskette des Handels. Die IT beeinflusst über ihre Qualität die Geschäftsprozesse wesentlich. Denn ein gutes, funktionelles Store-Konzept benötigt neben einem erkennbaren Corporate Design auch eine flexible, aktive Zielgruppenansprache. Für alle, die im Handel tätig sind und Verantwortung für Strategie, Organisation, Prozesse und Marketing haben, ist dieses Buch zu empfehlen. Holen Sie sich Anregungen von Experten wie Martin Haas von Migros, Dr. David Bosshart vom GDI-Institut, Manuel Fondo von Denner, Jürgen Manske von EPAS/Wincor oder Michael Krönes von Wanzl.



Buch-Premiere beim EHI-Kongress in Köln. Drei von neun Autoren – Olaf G. Schrage (Douglas Informatik), Jürg Baumgartner (Data Connect) und Horst Förster (X Business)

Bestellen Sie jetzt das Buch zum Preis von nur € 24,90 bzw. CHF 29.– direkt bei Data Connect (buch@dataconnect.ch) oder auch als e-Book-Version verfügbar.



Education. Wirksame Beratung für KMU-Betriebe.

Jetzt eigenständig als „Zett Consulting“

Agatha Baumgartner hat in den vergangenen Jahren unseren Unternehmensbereich „Education“ erfolgreich entwickelt. Ihre Expertise und die pragmatische, wirksame Beratung hat viele KMU-Betriebe überzeugt. Für eine eindeutige, klare Positionierung und Angebotsabgrenzung zur Data Connect wurde nun die Zett Consulting GmbH gegründet. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Moderation von Strategie- und Planungsworkshops, Teambuildingmassnahmen, Schulungen (in Projektmanagement, Arbeitstechnik, Zeitmanagement) sowie die beliebten Knigge-Seminarien für Mitarbeiter und Lernende. Agatha Baumgartner übernimmt die Führung und Weiterentwicklung von Zett Consulting GmbH, nebst ihren Aufgaben in der Data Connect.



Interessiert?

Dann rufen Sie Frau Baumgartner über die Data Connect an.

**Aufwind für Unternehmer
und Führungskräfte
Beraten. Moderieren. Begleiten.**

24. Mai 2012 – Treffpunkt „Data Connect Fachforum Retail-Business“

Multi-Channel, Internet & Smartphone sowie der demografische Wandel sind drei der wichtigsten Einflussfaktoren für das Einkaufen der Zukunft. Der stationäre Einzelhandel als wichtigste Anlaufstelle des Kunden muss sich mit diesen Themen auseinandersetzen. Beim „Data Connect Fachforum Retail-Business“ treffen sich Top-Entscheider und Persönlichkeiten aus dem Handel. Das wunderschön gelegene Widenmoos Resort ist ein idealer Platz um sich aus erster Hand über Ideen, Konzepte und Strategien zu informieren. Fach-Experten und Autoren des Buches IT-Trends@Retail-Business liefern Ihnen Denkanstösse. Sie zeigen auf, wie die IT einen massgeblichen Stellenwert in der Wertschöpfungskette des Handels einnimmt und wie ihre Qualität die Geschäftsprozesse wesentlich beeinflusst.

Freuen Sie sich auf einen Abend mit 3 Top-Referenten:

- Martin Haas, Leiter Informatik, Migros-Genossenschafts-Bund
- Horst Förster, X-Business Consultance
- Susanne Lindemann, Projektleiterin Verkauf Ladenbau, Wanzl

**Das Forum findet am 24. Mai 2012, 17.30 Uhr
im Resort Widenmoos, Reitnau statt. Anmeldungen unter
event@dataconnect.ch oder Telefon +41 61 756 96 36.
Die Anzahl der Teilnehmer ist begrenzt.**



„IT als Innovationsmotor für den Handel“ Martin Haas, Leiter Informatik, Migros-Genossenschafts-Bund

Die IT wirkt als hervorragender Innovationsmotor, wenn es dem Handel gelingt, die IT-Ideen mit dem Business zu bewerten und mit hohem Kundennutzen anzubieten. IT-Innovationen für den Kunden werden sich in Zukunft immer mehr in einer Multichannel-Welt bewähren müssen.



„Mobility Trends im Handel“ Horst Förster

Geschäftsführer X Business, Köln
Der Einkauf im mobilen Internet per Mobiltelefon und kundenindividuelle Mobile Services & Payments bilden die Brücke zum mobilen Kunden. Als Impuls werden ausgewählte Mobile Services aufgezeigt, die im Handel bereits genutzt werden.



„Design schafft Umsatz“ Susanne Lindemann

Projektleiterin Verkauf Ladenbau, Wanzl
Für den Erfolg im Detailhandel sind auch ein durchgängiges Ladenbaukonzept, ein wertiges Wohlfühlambiente wichtig. Beispiele aus der Praxis zeigen wie man Kaufimpulse setzt und Umsatzplus generiert.