

Juni 2009

**saz** COLLEGE

MODERNER HANDEL

## Neue SB-Terminals für Beratung und Bezahlung





**SB-Lösung von Wincor Nixdorf: An dieser Kasse scannen die Kunden ihre Artikel selber.**

wenn im Moment – zumindest in Deutschland – die Experimente noch überwiegen, vor allem im Lebensmittelhandel mit seinen großen Aufkommen an Zahlungsvorgängen, immer öfter aber auch im Fachhandel.

Bis Mitte 2009 will Ikea in Deutschland die Hälfte seiner 1400 Kassen durch jeweils mehrere Self-Scanning-Automaten für den schnellen Einkauf ersetzen. Die Automaten

akzeptieren nur Karten, kein Bargeld. Laut Brancheninformationen hat Ikea hierzulande über 70 Prozent Kartenzahler, der Durchschnitt ist im deutschen Handel kaum halb so hoch. Ikea will die SB-Zone durch Kassenpersonal überwachen, ergänzt durch Kameras. EHI betont, dass das Scannen durch Laien zwar länger als an der Kasse mit Personal dauert. Der entscheidende Vorteil sei jedoch die „subjektiv verkürzte Wartezeit“, schreiben die Autoren. Mit SB-Kassen,

Bezahlterminals zur Trennung der Erfassungs- und Kassierprozesse, Lösungen für mobiles Self-Scanning hat der Handel vielfältige Möglichkeiten.

#### Ein Blick auf die Kosten: Kaufen oder Mieten

„SB-Lösungen und Digital Signage eröffnen neue Wertschöpfungspotenziale für Anwender in allen Branchen, die mit einer Vielzahl an Kunden kommunizieren. Die Grenze ist hier nur die eigene Fantasie – vorausgesetzt, die Lösungen orientieren sich an den Bedürfnissen der Endkunden und bieten diesen mehr Information, mehr Orientierung, schnellere Abwicklung von Transaktionen, leichteren Zugang zu Angeboten oder einen anderen Nutzen“, sagte Schindler. Damit die Technik ihre Vorteile entfalten kann, sei eine Gesamtlösung notwendig, die strategisch in die Organisationsabläufe des Anwenders integriert ist, die das geeignete Content Management nutzt, die auf einer angemessenen Finanzierung beruht und viele andere Kriterien berücksichtigt. „Die Implementierung einer solchen Gesamtlösung muss daher auf einer multi-disziplinären Zusammenarbeit basieren.“ Dies alles ist nicht billig, aber es gibt auch Angebote auf Mietbasis.

### Bestell-Terminals bei Sport Scheck

Gerade abgeschlossen hat Sport Scheck die Ausstattung seiner Filialen mit Bestellterminals. Die Geräte der Stuttgarter Firma Netvico können sowohl die Mitarbeiter als auch die Kunden nutzen. Die eingebauten 47-Zoll-Berührungsdisplays registrieren die Fingerberührung per Infrarot-Messung. Die Terminals sollen primär der Warenbestellung durch das Verkaufspersonal dienen. Dazu melden sich die Mitarbeiter mit Ihrer persönlichen Smart-Card an, welche das Gerät berührungslos mittels Radiofrequenz-Identifikation (RFID) erkennt. Damit ist der Zugang zum Mitarbeiter-Onlineshop frei. „Der Kunde ist nicht passiv, während der Verkäufer nach der Lieferbarkeit eines Artikels sucht. Er kann den Bestellprozess aktiv mitgestalten.“ So argumentiert Michael Paule, Vertriebsleiter von Netvico. „Der Verkäufer kann auch Produkte vorstellen, die nicht im Regal stehen.“ Ist kein Personal zur Stelle, berührt der Kunde den Bildschirm selbst und gelangt auf die Homepage von Sport Scheck. Dort sieht er die aktuellen Angebote und die gesamte Produktpalette. Bei Interesse werden die Abbildungen und Datenblätter ausgedruckt. Im Ruhezustand zeigt der Bildschirm Werbung.



### Impressum

**SAZcollege dient der Information, Fort- und Weiterbildung für Händler und Verkäufer im Sport- und Bikehandel, ist ein regelmäßiger Fachservice der unabhängigen Fachzeitung SAZ und nur für Abonnenten bestimmt. Der Inhalt ist urheberrechtlich geschützt. Nachdruck und jegliche Vervielfältigung ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Verlages sind nicht gestattet und werden strafrechtlich verfolgt.**

**Verlag/Herausgeber:**

**SAZ Verlag GmbH, Postfach 260246, 80059 München. [www.saz.de](http://www.saz.de)**

**Redaktion: Dorothea Weniger, [weniger@saz.de](mailto:weniger@saz.de)**

**Verantwortlich für den Inhalt dieser Ausgabe: René Schellbach.**

**Erscheinungstermin: Juni 2009.**