



SUCCESS STORY

drs-Lösungen bei Unimarkt



Digitalisierungsoffensive bei Unimarkt

Herausforderungen

Die Unimarkt Handelsgesellschaft mit Sitz in Traun betreibt in Österreich über 130 Nahversorgungsmärkte unter der Marke **Unimarkt**, welche sowohl in Eigenregie als auch von Franchise-Nehmern betrieben werden. Weiterhin gehören ca. 160 selbständige Einzelhändler unter dem Nahversorgerkonzept Nah&Frisch zur Gruppe und werden neben dem Bezug von Ware mit IT-Systemen von der Unimarkt Handelsgesellschaft ausgestattet.

Das abzulösende Kassensystem dStore wurde vom Hersteller Oracle abgekündigt. Damit waren Investitionen in dieses System nicht mehr wirtschaftlich vertretbar, um den Konsumenten neue Services am POS zu bieten.

Hierzu gehören beispielsweise **Self Service Konzepte** wie Self Checkout oder auch künftige Self Scanning Angebote. Weiterhin sollen die Kunden durch eine Vielzahl von Promotions und Ak-

tionen an die Unternehmensgruppe gebunden werden.

IT-seitig sollten ebenso neue Wege beschritten werden und moderne Werkzeuge bei Installation und Administration des Filialnetzes bei den vielfältigen Aufgaben für eine Entlastung der Mitarbeiter im IT-Team sorgen.

Es wurde ein Anbieter gesucht, der einen hohen Erfahrungsschatz im Lebensmitteleinzelhandel vorweisen konnte. Galt es doch bei den **branchenspezifischen Anforderungen** wie Altersprüfung, Pfandhandling oder Integration unterschiedlicher Services einen hohen Deckungsgrad im Standard aufzeigen zu können.

Als Partner des Payback Netzwerkes hat die Nutzung der **Payback-Karte** bei den Kunden der Unimarktgruppe einen sehr hohen Stellenwert. Deswegen war die Abbildung der vielfältigen Angebote von Payback ein weiterer wichtiger Punkt bei der Auswahl des neuen Partners für die Kassenlösung.

Ergebnis

Mit den Wurzeln im Lebensmitteleinzelhandel konnte **drs//POS** von Anfang an mit einem hohen Deckungsgrad der gewünschten Anforderungen von Unimarkt überzeugen.

Nichtsdestotrotz waren einige funktionale Anpassungen als auch die tiefe Integration verschiedener Servicedienstleister wie Pay-back, Gutscheinkarten oder Artikel mit einer Online-Aktivierung (POSA-Artikel) erforderlich. Zusätzlich profitiert Unimarkt von der modernen Architektur der drs//POS, der Service-Freundlichkeit durch die zentrale Administration des Filialnetzes sowie den Anwendungsvarianten **Mobile POS und Self-Checkout**.

Seit März 2023 erfolgt der sukzessive Rollout des neuen Kassensystems drs//POS in insgesamt über 300 Filialen der Marken Unimarkt und Nah&Frisch.

In diesem Zuge wurde Anfang Mai auch die erste **Hybrid-Filiale** mit drs//POS ausgestattet. Stationäre Kassen werden hier durch einen **Self-Checkout** ergänzt, so dass der Kunde frei wählen kann, ob er den Einkauf selbst einscannt oder eine Bedienkasse nutzt.

Dank drs//POS ist der schnelle Wechsel der Kassenoberfläche vom Bedien- in den Self-Service-Modus möglich. Die Rückmeldung des Verkaufspersonals als auch der Kunden ist durchweg positiv.

Hannes Wartbichler

Bereichsleiter IT & Organisationsentwicklung

„Dass wir auf die DRS bei der Kassenauswahl gesetzt haben, war genau die richtige Entscheidung. Als Partner bringen die Experten der DRS das notwendige Branchenwissen mit, so dass die bereitgestellten Lösungen genau unsere Anforderungen abdecken. Die intuitive Bedienung von drs//POS ist bestechend. Wir freuen uns, mit der DRS AG auch die nächsten Schritte bei der Modernisierung unserer Filial-IT anzugehen!“

Lösungen

Die im Rahmen der Digitalisierungsstrategie von Unimarkt getroffenen Maßnahmen haben positive Effekte auf Prozesse und Abläufe im Unternehmen.

Die Umsetzung und auch der Betrieb von drs//POS verlief reibungslos - die intuitive Bedienung des Systems ermöglicht sowohl Mitarbeitern als auch Kunden eine schnelle und unkomplizierte Nutzung.

Die Hybrid-Filialen lassen eine Ausnutzung der maximalen Öffnungszeiten zu, erhöhen den Kundenservice und wirken dem Personalmangel entgegen.





Der Konsument im Zentrum unseres Handelns

HANDELS-IT FÜR DIE ZUKUNFT

Das Team der DRS AG ist seit Jahrzehnten im Einzelhandel und E-Commerce tätig und überzeugt durch seine hohe Handelskompetenz. So sieht sich die DRS AG als Beratungs- und Realisierungspartner mit dem Schwerpunkt Business-IT-Alignment. Denn nur durch die Ausrichtung der IT an den Bedürfnissen des Business werden die Potenziale der Digitalisierung gehoben. Getreu dem Motto: Die Technik ist Mittel zum Geschäfts-Zweck.

Der technische Fortschritt bietet die Möglichkeiten zur Verbesserung von Prozessen, den sich wandelnden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden und das Einkaufserlebnis für Kunden zu verbessern.

Gerade im dynamischen Wettbewerbsumfeld ist der Schlüssel zu Wachstum und Erfolg, den Kunden ins Zentrum des Handelns zu rücken.

Automatisierte Prozesse, KI-Unterstützung im täglichen Handeln, Analyse von Massendaten, um fundierte Entscheidungen treffen zu können - um nur einige Beispiele zu nennen. Die Optionen sind vielfältig, aber auch zunehmend komplex. Und genau in diesem Spannungsfeld spielt die DRS AG ihre Stärken aus, durch ihren Fokus auf den Handel und die Expertise in der IT.

BERATUNG, UMSETZUNG UND BETRIEB

Die erfahrenen Berater der DRS AG wissen, mit welchen Maßnahmen schnelle Effekte erzeugt werden. Durch den Einsatz von Standard-Software, die auf bewährter Technik basiert, sinkt das Projektrisiko ganz entscheidend. Die kurzen Projektlaufzeiten führen dazu, dass die Innovationen schnellen Nutzen bringen und dabei stabil sind im Betrieb.

Damit das Handels-Know-how der DRS AG zur Geltung kommt, bedient sie sich aus einem breiten Netzwerk an Kooperationspartnern. Gemeinsam entwickelte Technikplattformen ermöglichen es der DRS AG, umfassende Business-Lösungen für den Mittelstand aus einer Hand zu liefern.

Handel steckt in unseren Genen

AUSZUG UNSERER KUNDEN



Handel der Zukunft

DRS Deutsche Retail Services AG

Standort Ulm

Wilhelmstraße 22 . 89073 Ulm

Standort Hamburg

Ruhrstraße 90 . 22761 Hamburg

Standort Wilster

Rathausstraße 50 . 25554 Wilster

+49 731 979 220 220

info@drs-ag.de

www.drs-ag.de