



© Holsten

# SUCCESS STORY

Getränkewelt GmbH

# Getränkewelt arbeitet mit drs//POS für eine starke Kundenbindung

## Herausforderungen

Mit ihrem Slogan „Die GETRÄNKEKÖNNER“ macht die Getränkewelt GmbH aus Chemnitz ihrem Namen alle Ehre. Mit über 80 Filialen setzt das Unternehmen Akzente im Bereich der Getränkemarkte.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, ist eine starke Kundenbindung ein wichtiger Erfolgsfaktor, der durch die Einführung von Payback nochmals zusätzliches Gewicht bekam.

Vorher galt es aber, das veraltete Kassensystem dStore abzulösen.

Investitionen in das vom Hersteller Oracle abgekündigte Produkt waren einfach wirtschaftlich nicht mehr zu vertreten. Weiterhin sollte eine neue Kassensoftware einfacher zu bedienen sein und Vorteile in der Administration bieten. Auch sollte die Option vorhanden sein, den Lieferservice von Getränken stärker in die Filialwelt zu integrieren und digital abzubilden.



The screenshot shows the drs//POS interface. On the left, a receipt lists items: KARTOFFEL SALAT (7,99 €), COCA COLA 1L (1,19 €), FANTA ORANGE ZERO (0,69 €), and a total of 9,33 €. The main area displays a 'Mischkiste' (mixed basket) with a numeric keypad. The keypad has buttons for digits 0-9, a '5 x' button, a '←' button, a '7 8 9 x' row, a '4 5 6 +' row, a '1 2 3' row, a '0 00 ✓' row, and a red 'x' button. The right sidebar contains icons for 'Suche', 'Verkauf', 'Beleg', and 'Bediener'.

## Alois Rettenberger

Geschäftsführer Getränkewelt

„Die Einführung von Payback war ein Meilenstein für uns und die DRS AG ist diesen engen Zeitplan mit uns gegangen, so dass die Einführung punktgenau erfolgte. Weiterhin war uns von Anfang an eine hohe Akzeptanz unserer Mitarbeiter wichtig bei der Auswahl der neuen Kassensoftware. Die Belegschaft war früh eingebunden in den Auswahlprozess und hat sich auch für **drs//POS** ausgesprochen.“

## Lösungen

Als langjähriger Partner war die DRS AG für die Getränkewelt die erste Adresse bei der Lösungsfindung für ein neues Kassensystem. Mit **drs//POS** gab es eine Nachfolgelösung für die Altanwendung, die neben den gewünschten Anforderungen eben auch die tiefe Integration in die spezifischen Geschäftsabläufe der Getränkewelt abbilden konnte. Nur wenige Funktionen und die Paybackintegration mussten für Getränkewelt in der Software angepasst werden.

**GETRÄNKEWELT**  
| DIE GETRÄNKEKÖNNER

## Ergebnis

Nach Einführung der neuen **drs//POS** Kassensoftware waren die Anwender sofort vom modernem Bedienkonzept der Kasse überzeugt. Die Integration des Kundenbindungssystems von Payback ist erfolgt und die Kunden profitieren nun von diesem attraktiven Zusatzangebot. Über **drs//POS** hinaus setzt Getränkewelt auch die Module **drs//STORE** (Warenwirtschaft) und **drs//LOY** (Kundenbindung) ein.

In einer weiteren Ausbaustufe soll die Einführung von **drs//DELY** für Home-Delivery folgen, um den Kundenservice weiter zu stärken und damit treue Stammkunden an das Unternehmen zu binden.



---

# Der Konsument im Zentrum unseres Handelns

---

## HANDELS-IT FÜR DIE ZUKUNFT

**Das Team der DRS AG ist seit 30 Jahren im Einzelhandel und E-Commerce tätig und überzeugt täglich durch seine hohe Handelskompetenz.**

**So sieht sich die DRS AG als Beratungs- und Realisierungspartner mit dem Schwerpunkt Business-IT-Alignment. Darunter ist die Ausrichtung der IT an den Bedürfnissen des Business zu verstehen. Denn im Zeitalter der Digitalisierung ist die Technik Mittel zum „Geschäfts-Zweck“.**

Durch neue Vertriebskanäle steigt sowohl die Komplexität der Handelslogistik als auch das Aufkommen an Vorgängen weiter an. Um wirtschaftlich agieren zu können, muss die Automatisierung interner Prozesse zur Beherrschung des Warenflusses vorangetrieben werden. Sie ist sozusagen die Pflicht des Händlers.

Die Kür wird durch neue Wettbewerber am Markt vorgegeben. Neue Geschäftsmodelle und teilweise Global Player bedrohen den traditionellen Handel. In dieser Phase des Umbruchs liegt der Schlüssel zu mehr Wachstum und Erfolg in der Kundenbindung. Voraussetzung hierfür ist die Analyse des Konsumentenverhaltens, auf der die aktive und individualisierte Kundenansprache basiert.

Damit rückt der Kunde ins Zentrum des gesamten Verkaufsprozesses – von der Informationsbeschaffung bis zum After-Sales.

---

# Handel steckt in unseren Genen

---

## 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.

## AUSZUG UNSERER KUNDEN

---

The logo for SPAR, featuring the word "SPAR" in white capital letters on a red rectangular background, followed by a green circular icon containing a white stylized tree.

**KÖLLE ZOO**



**GETRÄNKEWELT**

**KONSUM  
LEIPZIG**

The logo for GRIESSON - DE BEUKELAER, featuring a small yellow flame icon above the text "GRIESSON - DE BEUKELAER" in red and black.The logo for DAS FUTTERHAUS, featuring the text "DAS FUTTERHAUS" in white on a red background, with a cartoon dog and the text "TIERISCH GUT!" below it.The logo for BARTELS - LANGNESS, featuring a circular icon with a stylized '4' above the text "BARTELS - LANGNESS" in blue.

---

# Handel der Zukunft

---

**DRS Deutsche Retail Services AG**

**Standort Ulm**

Wilhelmstraße 22 . 89073 Ulm

**Standort Hamburg**

Ruhrstraße 90 . 22761 Hamburg

+49 731 979 220 220

[info@drs-ag.de](mailto:info@drs-ag.de)

[www.drs-ag.de](http://www.drs-ag.de)