



SUCCESS STORY

Woolworth GmbH

Woolworth setzt auf Kassenlösung von DRS

Herausforderung

Die Woolworth GmbH wurde im Jahr 1879 gegründet und bietet ihren Kunden seitdem als Discount-Kaufhaus Produkte des täglichen Bedarfs zu fairen Preisen.

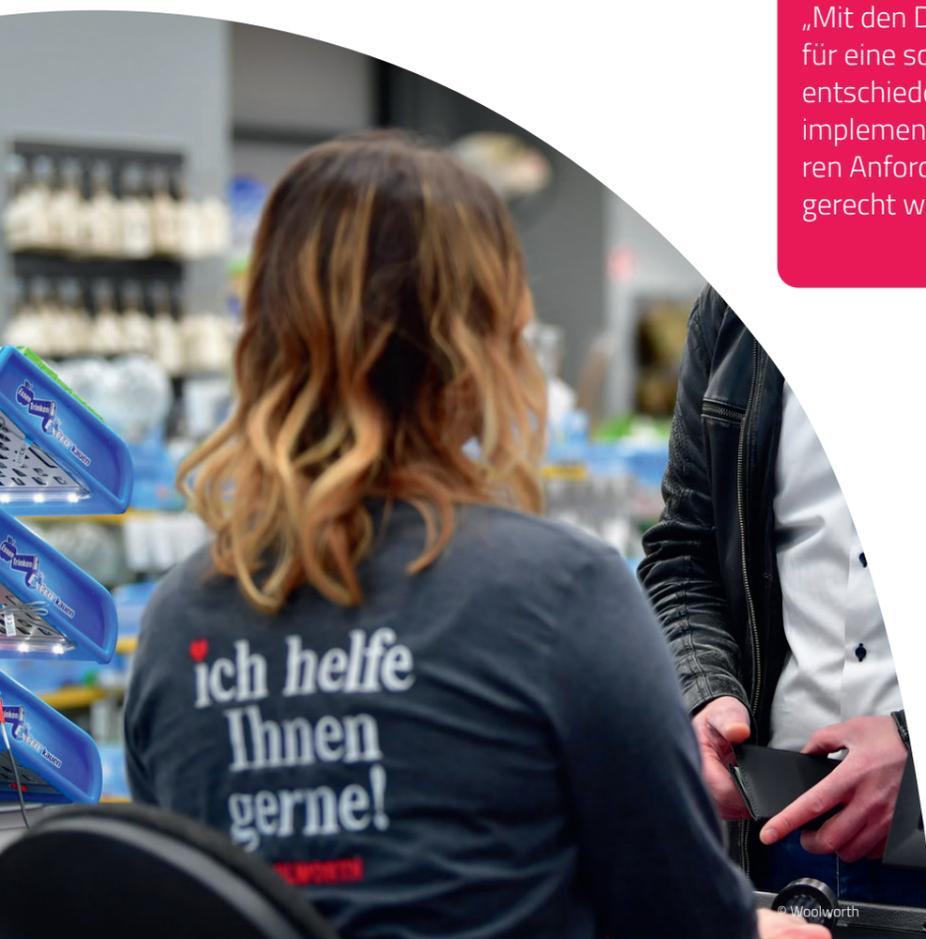
2020 hat Woolworth im westfälischen Unna eine zukunftsorientierte Unternehmenszentrale mit angrenzendem Logistikkomplex erbaut und damit den Grundstein für eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung gelegt. In Deutschland gehört Woolworth bereits seit einigen Jahren zu den erfolgreichsten Handelsunternehmen des Landes mit jährlich mehr als 100 neueröffneten Standorten. Aktuell gibt es rund 700 Märkte. Damit ist das Unternehmen die am stärksten wachsende Kaufhauskette in Deutschland.

Seit Mai 2023 werden Filialen in Polen eröffnet und seit Dezember 2023 ist Woolworth auch in Österreich vertreten. Allein dort sollen mehr als 30 Neueröffnungen bis Ende 2024 erfolgen.

Ziel der internationalen Expansion sind 5.000 Märkte europaweit, allein 1.500 davon in Deutschland. In diesem Zug wurde eine neue zukunftsfähige Kassensoftware gesucht, die alle branchenspezifischen Anforderungen erfüllt und vor allem den Anforderungen einer schnellen Expansion innerhalb Europas gerecht wird. Kurze Projektlaufzeiten, ausbaufähige Module und länderspezifische Konfigurationen waren gefordert. Die Entscheidung fiel auf die flexible Kassenlösung drs//POS, die bei allen Anforderungen punkten konnte.

Christoph Großwiele
Project Manager Sales

„Mit den DRS Kassensystemen haben wir uns für eine schnelle und moderne Kassenlösung entschieden, welche wir in kürzester Zeit implementieren konnten und welche unseren Anforderungen für die kommenden Jahre gerecht wird.“



Lösungen

Zum Einsatz in den Filialen in Polen und Österreich kommt die stationäre Kassenlösung drs//POS inkl. Kassenabrechnung. Dabei wurden länderspezifische Besonderheiten umgesetzt und alle fiskalischen Anforderungen erfüllt. Die Kassenlösung wurde in die kundenseitige Systemumgebung integriert.

Ganz flexibel und schnell kann die Sprache der Kassenoberfläche bei Bedarf gewechselt werden.

Ergebnis

Die Projekte konnten dank der partnerschaftlichen und engen Zusammenarbeit erfolgreich umgesetzt werden. Auch die Herausforderungen in Polen mit einer kurzen Projektlaufzeit und einem straffen Zeitplan konnten gemeistert werden.

Die Anwender auf Kundenseite gaben eine äußerst positive Resonanz zum Kassensystem und lobten vor allem die einfach zu bedienende und übersichtliche Oberfläche.

Aufgrund der erfolgreichen Zusammenarbeit hat sich die DRS AG als zuverlässiger Partner für weitere europäische Auslandsmärkte bewiesen, sodass der weitere Roll-Out in den Ländern bereits in der Planung ist. Des Weiteren werden ab 2024 auch deutsche Filialen mit der drs//POS ausgestattet.

WOOLWORTH®



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.

Der Konsument im Zentrum unseres Handelns

AUSZUG UNSERER KUNDEN

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.

SPAR 



KÖLLE ZOO



WOOLWORTH®

KONSUM 
Nah. Frisch. Freundlich.


GRIESSON - DE BEUKELAER

DAS FUTTERHAUS 


BARTELS - LANGNESS

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