



SUCCESS STORY

Lackmann Food Group

Lackmann arbeitet mit Produkten der DRS AG für eine zentrale Verwaltung

Herausforderungen

Seit 1998 produziert die Lackmann Food Group exklusive russische und osteuropäische Produkte und Delikatessen. Die rund 4000 Lackmann-Produkte werden heute in 27 Ländern vertrieben. Lackmann betreibt darüber hinaus eigene Regiemärkte und hat ein Franchisekonzept für Partner. Über die neue Kassenlösung laufen heute ca. 20 Märkte, davon einer in Belgien und der Rest in Deutschland.

Außerdem ist ein weiterer Ausbau des Filialnetzes, national und international, geplant. Dabei soll die alte Systemlandschaft abgelöst werden, da diese einen hohen Aufwand bei der Artikelpflege und Preispflege mit bisherigen IT-Systemen verursachte. Wie bisher sind dabei Schnittstellen mit Waagen von MettlerToledo sowie DATEV und ERP erforderlich.



Radieschen 1 St. x 0,49/St.	0,49 €
PAPRIKA MIX 4 St. x 1,39/St.	5,56 €
ZWIEBELN 1 St. x 0,99/St.	0,99 €
FRÜHKARTOFFELN 4,763 KG x 1,99 EUR/KG	9,48 €
BROKKOLI 2 St. x 1,49/St.	2,98 €
Rispentomat. 1,961 KG x 4,99 EUR/KG	9,79 €
Nachlass:	-4,90 €
LAUCH 1 St. x 0,79/St.	0,79 €
Zwischensumme	25,18 €
Nachlässe	4,90 €
Zu zahlen	25,18 €



Lösungen

Die Ablösung der bisherigen Systemlandschaft erfolgt durch die Einführung des Kassensystems drs//POS und der Filialwarenwirtschaft drs//STORE aus dem Haus DRS. Darüber hinaus wird zur zentralen Verwaltung der Artikel und Preise aus dem zentralen System drs//HQ eingesetzt.

Die mobile App von drs//STORE wird in den Filialen eingesetzt, um Filialprozesse auf der Fläche schnell und flexibel umzusetzen. Mittlerweile ist auch das Kundenbindungstool drs//LOY mit den Modulen Gutscheine und Kundenkarten im Einsatz. Mit drs//CONFIG und drs//OPERATIONS stellt die DRS auch zentrale Tools für die Steuerung, Konfiguration und den Betrieb der Kassen zur Verfügung.



Alexander Lackmann Inhaber & Geschäftsführer

„Mit Blick in die Zukunft ermöglicht uns die neue Lösung den Workflow so zu gestalten, dass immer mehr Prozesse automatisiert ablaufen und das Personal sich mehr auf den Verkauf und Beratung konzentrieren kann.“

Ergebnis

Das Resultat dieser Umstellung ist ein geringerer Pflegeaufwand der Stammdaten in den einzelnen Filialen sowie eine zeitsparende zentrale Steuerung von Aktionen und Preisen. Viele Filialprozesse wurden ebenfalls optimiert, beispielsweise das Überprüfen von Beständen. Zudem unterstützen die Module drs//CONFIG und drs//OPERATIONS eine einfache und effektive Konfiguration sowie den laufenden Betrieb der einzelnen Softwareinstanzen wie z.B. Kassen und fördern Skalierungseffekte beim Kassen-Rollout.



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.The logo for KÖLLE ZOO, with the words "KÖLLE ZOO" in bold green capital letters.The logo for GETRÄNKEWELT, with the word "GETRÄNKEWELT" in bold red and black capital letters.The logo for KONSUM, with the word "KONSUM" in bold red capital letters and a small red heart above the 'U', followed by the tagline "Nah. Frisch. Freundlich." in red.The logo for GRIESSON - DE BEUKELAER, featuring a stylized flame icon above the brand name in red capital letters.The logo for BARTELS - LANGNESS, featuring a circular icon with a stylized '4' above the brand name in blue capital letters.

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

www.drs-ag.de