

CASE STUDY

Hit the road again: Mit dem Tankstellen-Shop durchstarten ohne aufzutanken

Der Geschäftsbereich Tankstellen des mittelständischen Unternehmens „team energie GmbH & Co. KG“ entwickelt innovative Konzepte für ihre Tankstellen – Panasonic Connect hilft bei der Umsetzung.

Client: team energie GmbH & Co. KG

Location: Flensburg, Germany

Product(s) supplied: **Electronic Shelf Labels**

Challenge

Die nahtlose Anbindung an ein vorinstalliertes Kassensystem, um die Preisauszeichnung im Tankstellen-Shop jederzeit, fehlerfrei und automatisiert zu aktualisieren.

Solution

Panasonic Connect entwickelt, installiert und übernimmt den Service für ein schlüsselfertig bereitgestelltes System: Elektronische Preisschilder mit direkter Anbindung ans zentrale Kassensystem reduzieren Fehler bei der Preisauszeichnung, optimieren die Produktpräsentation im Shop und erschließen neues Potenzial für Marketingaktionen sowie Marktforschungsstudien.

"Wir wollen im Mittelstand neue Wege gehen und setzen mit Panasonic auf einen professionellen Partner, dessen Service unsere Anforderung am besten abdeckt."

Benjamin Perner, Category Manager bei team energie GmbH & Co. KG

Pro Tag kaufen bis zu 900 Kunden in der Tankstelle ein, meist Familien und Handwerker aus dem Flensburger Umland. Das Angebot im Shop der Tankstelle ist angepasst an den regionalen Geschmack, deckt auch den Bedarf der Stammkunden aus dem nahen Dänemark und geht zeitnah auf aktuelle Trends ein. Um auf diese unterschiedlichen Bedürfnisse eingehen zu können, hat das Unternehmen mittlerweile einen Artikelstamm mit 1000 Produkten, also rund so viel wie in einem Discounter, aber mit 100qm auf nur rund 10% der Fläche, die ein Supermarkt im Durchschnitt zur Verfügung hat.

„In einem Tankstellenshop haben Sie nicht den Luxus der großen Flächen, aber Kunden erwarten trotzdem Neuheiten und Trends – wie im vergangenen Jahr die Eistees, die plötzlich da waren und die jeder im Angebot haben musste“, verdeutlicht Benjamin Perner. Der 35-jährige arbeitet seit 4 Jahren als Category Manager bei team energie GmbH & Co. KG.



Er beschreibt, wie gerade diese Schnelligkeit, den Druck noch einmal erhöht, effizient mit dem Platz umzugehen. Wenn der Weg vom Schnelldreher zum Ladenhüter immer kürzer wird, sind besondere Anforderungen an das Shop-Layout gestellt. Was dazu führt, auch in der Kombination mit nur regional verfügbaren Produkten, dass die Preisauszeichnung nicht immer einheitlich erfolgt. Benjamin Perner sieht gerade mit Blick auf diese Herausforderung einen großen Vorteil des neuen Systems, das mit Hilfe von Panasonic Connect realisiert wurde: „Mit dem Umstellen auf die Elektronischen Preisschilder und dem damit verbundenen bewussten Verzicht auf unterschiedliche Label, schaffen wir gleichzeitig Sicherheit beim Auspreisen der Waren, Flexibilität bei Sortimentsveränderungen und trotzdem Ordnung im Shop.“

Das Engineering Team von Panasonic erstellte gemeinsam mit dem Kunden spezifische Label-Designs. Wie zum Beispiel Preisschilder, die mehrere Produkte gleichzeitig anzeigen und somit perfekt in das Regallayout passen. Weiter wurden Funktionen wie NFC und QR Codes mit den Labels eingeführt. Und diese sind, wie herkömmliche Elektronische Preisschilder auch, zentral ansteuerbar. Herr Perner's Fazit ist daher positiv. „Die Produkte stehen besser im Regal und vor allem für den Kunden eindeutig lesbar nebeneinander. Der Shop wirkt übersichtlicher, Preisanpassungen können nur durch autorisiertes Personal vorgenommen und Schilder nicht einfach verschoben werden“, führt er aus.



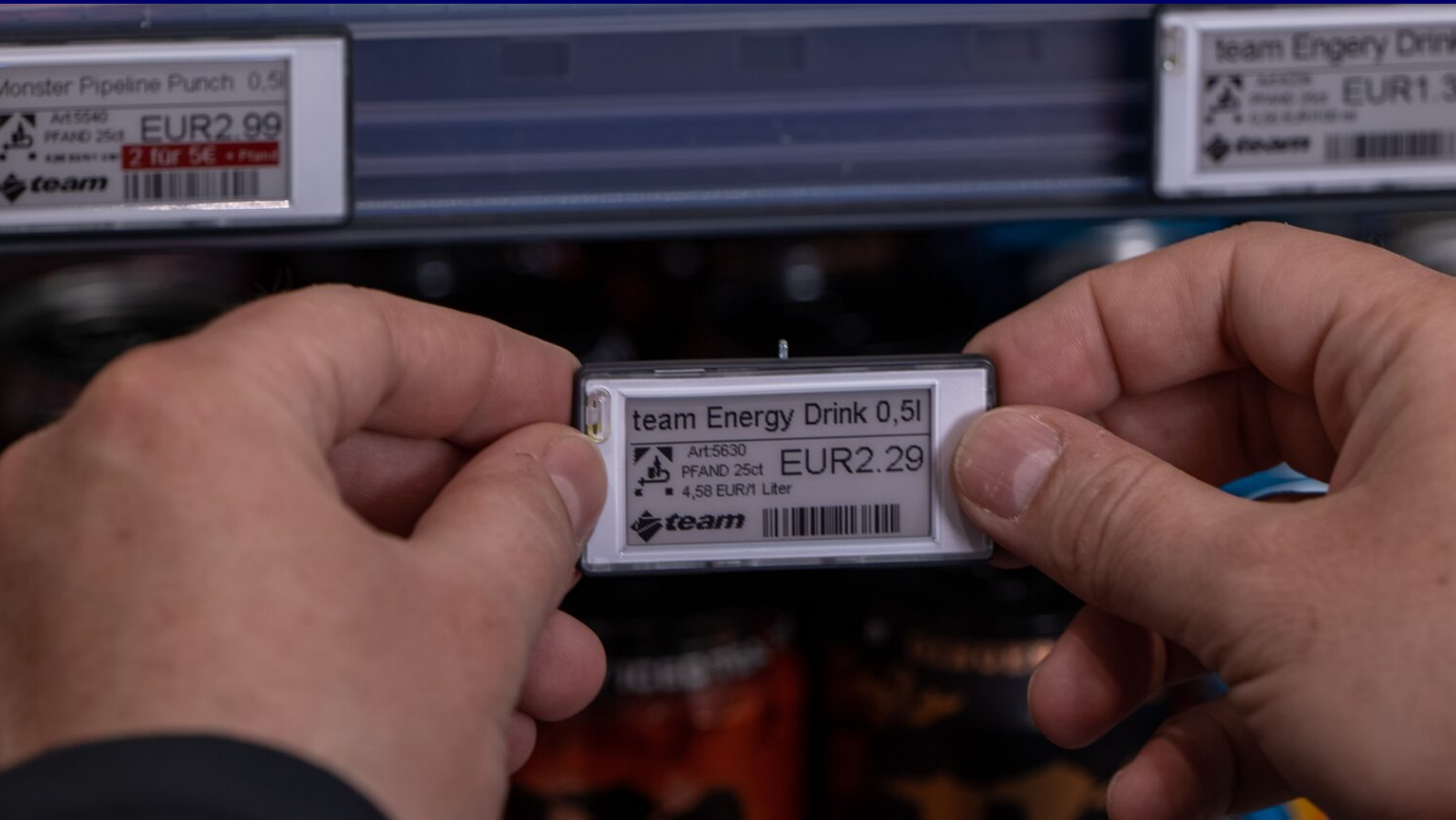
Weniger Fehler, mehr Zeit & gleichzeitig besserer Service für den Kunden

Konkret wurden mehr als 800 Preisschilder montiert und eingerichtet – im laufenden Betrieb an nur einem Tag. Die Tankstelle in Flensburg wurde als Test aufgesetzt. „Wir wollten zunächst verstehen, was können wir umsetzen und was brauchen wir“, fasst Herr Perner zusammen. Die ESLs werden jetzt da eingesetzt, wo es Sinn macht, also beispielsweise im Getränkebereich, bei der hängenden Ware und im Kassenbereich.

Die Anbindung an das Kassensystem spielte dabei eine entscheidende Rolle. Mit der Firma Huth arbeitet das mittelständische Unternehmen bereits seit mehr als 20 Jahren erfolgreich zusammen. Gemeinsam mit Huth entwickelte das Engineering-Team von Panasonic Connect die Backend-Lösung für team energie GmbH & Co. KG. Im Zentrum stand dabei das Ziel preiskorrekt zu sein, also compliance-sicher zu arbeiten. „Im Kassensystem sind die Preise immer korrekt hinterlegt und unser Ziel war es jetzt, dass die Preisschilder mit den Kassen vollautomatisch synchronisiert werden“, so Diplom-Informatiker Jens-Michael Pohl, verantwortlicher Projektleiter vom Panasonic System Engineering Team.

Neben der Fehlerreduktion ging es darum, händische Arbeit zu minimieren, um mehr Zeit für die Kunden zu haben. Bereits nach einem Monat Testbetrieb kann das Unternehmen ein erstes Fazit ziehen. „Aus den anfänglich geschätzten 15 Minuten Zeitersparnis pro Tag sind jetzt vielmehr fast 30 Minuten geworden, die der Mitarbeiter mehr zur Verfügung hat“, erklärt Jens-Michael Pohl.

Die ESLs bieten darüber hinaus noch mehr. Unter anderem besteht die Möglichkeit, gezielt Promo-Aktionen zu fahren: Die Preisschilder können auf Knopfdruck auch zu Aktionsschildern werden – mit rot leuchtenden Preisen und rotem Rahmen. „Im vergangenen Jahr hat der Kassenbereich verloren – die Kundenpräferenzen haben sich geändert, so ging der Absatz von Kaugummi stetig zurück, und die Hersteller von Süßwaren hatten wenig Neuerungen für die Verbraucher – das wollen wir jetzt durch Aktionen und gezielte Angebote wieder beleben“, führt Benjamin Perner aus. Er betont: „Aktuell wollen wir hier mit den Designs spielen, um hervorzuheben, wo die Neuheiten platziert sind, wo die Kunden von Aktionen profitieren. Aber wir wollen in Zukunft mit dynamischen Preisen arbeiten, um so besondere Produkte und Kombi-Menüs hervorzuheben und zu messen, ob es Effekte gibt, die sich gegenseitig unterstützen.“ Last but not least, sieht der Manager gerade hier noch weiteres Umsatz- und Marketingpotenzial: Mittels Zugriffes auf den Transaktions-Server hat team energie GmbH & Co. KG energy die Möglichkeit, Marktforschung zu betreiben und Stammkunden unter Umständen besondere Angebote zukommen zu lassen.



Die Preisschilder bieten darüber hinaus direkt einen weiteren, für Kunden deutlich wahrnehmbaren Vorteil. Beispielsweise: „Mit dem Anbieter unserer Premiumlösungen für Schmierstoffe und Motoröle haben wir mittels QR Code eine Suchseite für Ölsorten verlinkt, die Kunden nutzen, um das richtige Motoröl für ihre PKW zu finden“, so Perner. Das ist nur ein Beispiel: mehr wird bald kommen. Aktuell verlinken die NFCs, die in allen Labeln automatisch eingebaut sind, noch auf die Facebook-Seite des Unternehmens – weitere Anwendungen werden gerade geplant. Mit den ESLs ist eine Anpassung eben jederzeit und fehlerfrei möglich.

Gemeinsam mit dem Kassenersteller Huth und der IT von team energie GmbH & Co. KG wurde die Lösung individuell für den Bedarf vor Ort optimiert. Teil der Lösung sind neben den 800 Labels auch Regalhalterungen sowie -systeme, die Anbindung an die Cloud via zwei vCloud Access Points und Barcodescanner mit Internetzugang.

