



## CASE STUDY

# Met volle gas naar het tankstation ... zonder bij te hoeven tanken

De Tankstations van het bedrijf team energie GmbH & Co. KG ontwikkelt innovatieve concepten voor zijn tankstations – en Panasonic Connect helpt bij de implementatie ervan.

**Client:** team energie GmbH & Co. KG

Location: Flensburg, Germany

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

## Challenge

Een draadloze verbinding maken met een vooraf geïnstalleerd kassasysteem waarop de prijsweergave in de winkel van het tankstation op elk gewenst moment automatisch en zonder fouten kan worden bijgewerkt.

## Solution

Panasonic Connect ontwikkelde en installeerde een kant-en-klaar kassasysteem met elektronische schapkaarten die rechtstreeks zijn aangesloten op het centrale kassasysteem om fouten in prijsetikettering te voorkomen, de productpresentatie in de winkel te verbeteren en nieuwe mogelijkheden te creëren voor marketingcampagnes en marktonderzoeken.

"We willen onze activiteiten in het MKB graag uitbreiden. Met Panasonic doen we een beroep op een professionele partner wiens service het beste bij onze eisen past."  
Benjamin Perner, Category Manager at team energie GmbH & Co. KG

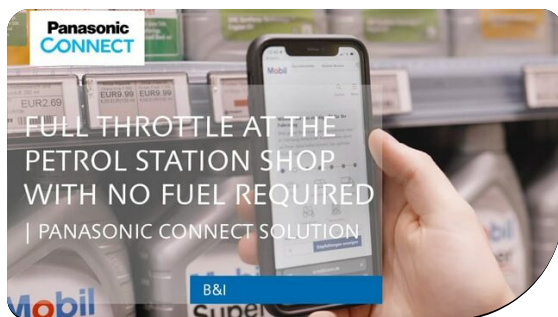
Dagelijks winkelen er zo'n 900 klanten bij het tankstation, voornamelijk gezinnen en zakelijke klanten uit de regio Flensburg. Het assortiment in het tankstation is aangepast aan de lokale smaak en voldoet ook aan de behoeften van vaste klanten uit het nabijgelegen Denemarken. Er kan snel op huidige trends ingespeeld worden. Om aan deze verschillende behoeften te voldoen, biedt het bedrijf nu een keuze uit meer dan 1000 producten, bijna net zo veel als een gemiddelde discountwinkel, maar op een oppervlakte van slechts 100 m<sup>2</sup>, ongeveer 10% van de grootte van een supermarkt.

„In een tankstationwinkel heb je niet de luxe van ruimte, maar klanten verwachten toch dat de winkel constant vernieuwt en meedoet aan trends zoals de ijsthee die vorig jaar plotseling populair werd en iedereen in de aanbieding moest hebben“, legt Perner uit.



Perner (35) werkt al 4 jaar als Category Manager bij team energie GmbH & Co. KG. Hij beschrijft hoe dit hoge tempo de druk verhoogt om de ruimte efficiënt te beheren. Als de kloof tussen bestsellers en onverkoopbare artikelen steeds kleiner wordt, moet de winkelrichting daarop worden afgestemd. Als gevolg daarvan is de prijsetikettering niet altijd even betrouwbaar, zelfs niet in combinatie met producten die alleen regionaal verkrijgbaar zijn. Perner ziet een groot voordeel in het nieuwe systeem dat samen met Panasonic Connect is ontwikkeld en ingevoerd, vooral waar het gaat om de aanpak van dit consistentieprobleem. „Met de overstap naar elektronische schapkaarten en de bewuste keuze om geen verschillende labels meer te gebruiken, zorgen we ook voor meer zekerheid rond de prijsstelling, zijn we flexibeler wanneer het assortiment verandert en ziet de winkel er toch altijd netjes en overzichtelijk uit.“

Het technische team van Panasonic werkte nauw samen met de klant om specifieke labelontwerpen te maken, zoals schapkaarten die meerdere producten tegelijkertijd weergeven en perfect in de schapindeling passen. Er werden ook specifieke labelfuncties zoals NFC en QR-codes geïntroduceerd. En deze kunnen, net als conventionele elektronische schapkaarten, centraal worden aangestuurd. De conclusie van Perner is dan ook positief. „De artikelen in het schap zien er aantrekkelijk uit en de etiketten zijn vooral duidelijk leesbaar voor klanten. De winkel ziet er netter uit, prijsaanpassingen kunnen alleen door bevoegd personeel worden gedaan en de displays kunnen niet zomaar verplaatst worden“, legt hij uit.



### **Minder fouten, tijdsbesparing en een betere service voor de klant**

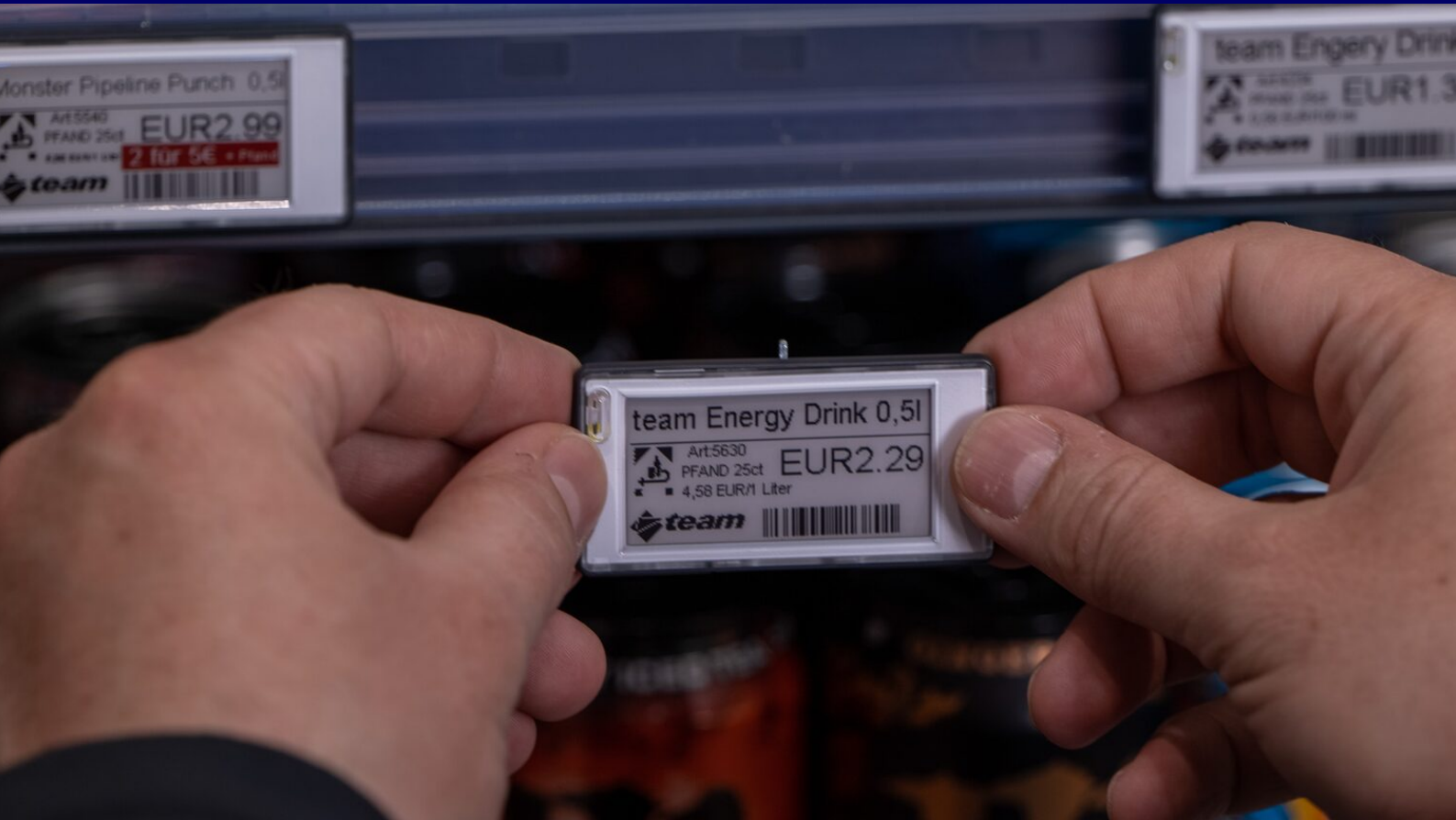
Er werden meer dan 800 prijskaartjes geïnstalleerd en opgezet, en dit werd allemaal in één dag in werking gesteld. Het tankstation in Flensburg werd als pilot gebruikt. „Allereerst wilden we begrijpen wat we konden doen en wat we nodig hebben“, zegt Perner.

De elektronische schapkaarten (ESL's) worden nu gebruikt waar het zinvol is, bijvoorbeeld in de schappen met dranken, hangende artikelen en bij de kassa.

De koppeling met het kassasysteem speelde hierbij een doorslaggevende rol. Het middelgrote bedrijf werkt al meer dan 20 jaar succesvol samen met Huth. Het engineeringteam van Panasonic Connect heeft daarom samen met Huth de backend-oplossing voor team energie GmbH & Co. KG ontwikkeld. De focus lag op een grotere prijscorrectheid, d.w.z. een betere betrouwbaarheid van de getoonde prijzen. „In het kassasysteem worden de prijzen altijd correct opgeslagen en ons doel was nu om de schapkaarten volledig automatisch te synchroniseren met het POS-systeem“, zegt IT-specialist Jens-Michael Pohl, projectmanager voor het Panasonic System engineering team.

Naast het voorkomen van fouten, wilden we ook de hoeveelheid handmatig werk minimaliseren, zodat we meer tijd aan onze klanten konden besteden. Na een korte proefperiode van een maand kan het bedrijf zijn eerste conclusies al trekken. „Werknemers besparen nu in plaats van een kwartier wel een half uur per dag die zij aan andere taken kunnen besteden“, legt Jens-Michael Pohl uit.

De ESL's bieden nog meer voordelen. Ze kunnen onder andere voor gerichte promoties worden gebruikt: de schaplabels kunnen namelijk met één druk op de knop in etiketten voor speciale aanbiedingen worden omgetoverd, met rood oplichtende prijzen binnen een rood kader. „Vorig jaar verloor het gebied rond de kassa aan belang. De voorkeuren van klanten zijn veranderd, de verkoop van kauwgom is gestaag gedaald en zoetwarenfabrikanten kwamen met minder innovaties voor consumenten. We willen dit nu omdraaien door middel van promoties en gerichte aanbiedingen“, legt Benjamin Perner uit. Hij benadrukt: „We spelen nu een beetje met de ontwerpen en verschillende posities om te kijken waar bepaalde nieuwigheden het goed doen en welke promoties het meeste opvallen. Maar we willen in de toekomst met dynamic pricing werken om speciale producten en deals onder de aandacht te brengen en te meten of er effecten zijn die elkaar versterken.“ Last but not least ziet de manager op dit punt nog meer verkoop- en marketingpotentieel: door toegang te krijgen tot de transactieserver heeft team energie GmbH & Co. KG de mogelijkheid om marktonderzoek uit te voeren en in sommige gevallen zelfs speciale aanbiedingen naar vaste klanten te sturen.



Daarnaast bieden de schapkaarten nóg een direct voordeel dat klanten meteen zullen merken. „In samenwerking met de leverancier van onze premium smeermiddelen en motoroliën hebben we een QR-code gekoppeld aan een zoekpagina naar oliesoorten die klanten kunnen gebruiken om de juiste motorolie voor hun auto's te vinden“, zegt Perner. Dat is maar één voorbeeld: binnenkort volgen er meer. Momenteel linken de NFC's, die automatisch in alle labels worden opgenomen, nog steeds naar de Facebook-pagina van het bedrijf, maar daar komen in de toekomst nog meer toepassingen bij. Dankzij de ESL's kunnen de prijzen van producten op elk moment en zonder fouten worden aangepast.

Samen met POS-fabrikant Huth en de technici van team energie GmbH & Co. KG werd de oplossing op de individuele behoeften van de locatie afgestemd. Naast de 800 labels omvat de oplossing ook speciale schapdragers en -systemen, een verbinding met de cloud via twee 2 vCloud-toegangspunten en barcodescanners met internettoegang.



