

IBM Retail Store Solutions



**Sie haben ein Geschäft. IBM hat die Lösung.**





## Überzeugende Lösungen für den Einzelhandel

Seit Anbruch des Internet-Zeitalters hat die Einzelhandelsbranche eine völlig neue Dynamik entwickelt, die innerhalb weniger Jahre vieles radikal veränderte: Was die Kunden kaufen. Wo sie einkaufen. Wann sie einkaufen, und zu welchen Anbietern sie Zugang haben. Dem Verbraucher stehen heute praktisch unbegrenzte Möglichkeiten offen – er kann jederzeit genau das bekommen, was er will, und hat dabei noch die Wahl zwischen vielen konkurrierenden Angeboten. Die Werbung um die Gunst des Kunden und der Aufbau eines zuverlässigen Kundenstamms sind für den Einzelhändler zu einem täglichen Kampf geworden. Als Sieger gehen diejenigen hervor, die durchblicken, vorausschauen, gezielt werben und nie enttäuschen.

Diese vier Ziele muss die überwiegende Mehrzahl der Einzelhändler noch immer im traditionellen Ladengeschäft erreichen. Zwar nutzen immer mehr Verbraucher das Internet zum Einkaufen, aber 97% aller

Transaktionen laufen nach wie vor über die Ladentheke ab. Wenn man dazu bedenkt, dass der Kunde immer anspruchsvoller wird, und dass der Wettbewerb an Intensität kaum zu überbieten ist, kommt man zwangsläufig zu dem Schluss: Was heute mehr zählt als je zuvor, ist das Know-How am Point-of-Sale.

Der Point-of-Sale muss heute als "Point-of-Service" verstanden werden – als der Punkt also, an dem der Dienst am Kunden realisiert wird und an dem sich entscheidet, ob der Kunde zufrieden ist und wiederkommt oder nicht. Das heißt: Schnellere, reibungslosere Bedienung. Klare, übersichtliche Kassensbons, auf denen der Kunde mit gezielten Werbetexten angesprochen wird. Farbige, multimedialfähige Bildschirme. Und Zugang zu Informationen über das Internet – sowohl für den Kunden als auch für das Personal.

Genau da setzt IBM an.

In aller Welt schätzen Einzelhandelsfirmen jeder Größe die einzelhandelsgerechte Zuverlässigkeit und Robustheit der Hard- und Softwarelösungen von IBM und den IBM Business Partnern, denn sie schaffen die nötigen Voraussetzungen, um jene Ziele erreichen zu können. Seit einem Vierteljahrhundert weiß der Einzelhandel, dass IBM die treibende Kraft für Innovationen am Point-of-Sale ist – von der Einführung des Strichcodes bis zu den ersten PC-gestützten Kassensystemen. In diesen 25 Jahren haben wir unsere Systeme ständig weiterentwickelt, inspiriert von den Wünschen und Anregungen von Einzelhändlern wie Ihnen. Was Sie brauchen, das stellen wir bereit – das ist das Geheimnis unseres Erfolgs.

## **Die Resultate sprechen für sich – in allen Sparten**

Gleichgültig, ob Sie Inhaber eines Einzelgeschäfts sind, ob Sie eine Supermarktkette leiten oder einen globalen Discounter: IBM hält die richtigen Point-of-Sale-Lösungen für Sie bereit, mit denen Sie die Bedienung des Kunden, die betriebliche Effizienz und Ihre Gewinne optimieren können. Es gibt kaum eine Einzelhandelsbranche, in der wir nicht über gediegene praktische Erfahrungen verfügen. Und das rund um die Welt, in Geschäften jeder Größenordnung. Unterstützt von unserem globalen Netz von Business Partnern können auch Sie von diesem Erfahrungsschatz profitieren.

## **Das globale, flächendeckende Netz der IBM Business Partner**

Dass IBM global auf allen Einzelhandelsmärkten so präsent sein kann, hat einen einfachen Grund: Das dicht geknüpfte Netz unserer 1500 IBM Business Partner. Mit der zunehmenden Popularität der Windows\*\*-Betriebssysteme wächst das Angebot innovativer Windows-Einzelhandelsanwendungen. Die IBM Business Partner spielen bei der Auffächerung und globalen Verbreitung dieses Angebots eine entscheidende Rolle. Dank ihrer Sachkenntnis und Erfahrung sind sie in der Lage, anwendungs- und anwenderspezifische Programme zu entwickeln. Das Netz der IBM Business Partner ist einer der wachstumsintensivsten Bereiche von IBM Retail Store Solutions. Und je mehr die Zahl der IBM Business Partner anwächst, um so größer und günstiger wird das Angebot und um so besser der Service.

## **Wirksamer Investitionsschutz**

Es ist uns klar, dass die Investitionen von Einzelhandelsfirmen in Point-of-Sale-Technologie – von Grundeinheiten und Peripheriegeräten bis hin zu Software und Supportsystemen – einen erheblichen Kostenfaktor darstellen. Selbstverständlich hat jeder Einzelhändler ein Interesse an einer hohen Nutzungsdauer und Effizienz dieser Investitionen. Deshalb bieten

unsere Lösungen eine breite Auswahl an Erweiterungsoptionen und Migrationswegen an. Dadurch kann jeder Einzelhändler die richtige Konfiguration für sein Geschäft wählen und erhält gleichzeitig vielfältige Erweiterungsmöglichkeiten für den zukünftigen Bedarf. Das ist übrigens auch der Grund, weshalb fast alle unsere POS-Erstkunden aus den 1970-er Jahren auch heute noch IBM Kunden sind.

## **Zuverlässige, robuste Produkte**

Damit unsere Lösungen den besonderen Beanspruchungen standhalten, denen sie an vielen Einzelhandelskassenplätzen ausgesetzt sind, werden sie einem rigorosen, praxisnahen Testprogramm unterworfen. Dabei wird ihre Widerstandsfähigkeit gegen Vibrations- und Stoßeinwirkung, Hochfrequenzstörungen, Spannungsspitzen, verschüttete Flüssigkeiten und sonstigen Gefährdungen geprüft. Unsere Abnehmer können sich also auf die Zuverlässigkeit und auf eine maximale Verfügbarkeit unserer Systeme verlassen. Darüber hinaus schützen wir unsere Systeme gegen Betrug und Diebstahl. Wartungs- und Instandsetzungsmaßnahmen sind einfach und schnell durchführbar, so dass Ausfallzeiten auf ein Mindestmaß reduziert werden.

## **Eine umfassende Angebotspalette**

Wenn Sie ein Einzelhandelsgeschäft haben, hat IBM die richtige Lösung für Sie. Unsere Produktlinie SurePOS\* umfasst eine enorme Vielfalt an Systemkonstellationen und bietet für praktisch jedes Einzelhandelsgeschäft die Ideallösung aus Hardware, Betriebssystem, Anwendungen und Service. Wir liefern sowohl fertige Komplettlösungen als auch angepasste, kundenspezifische Konfigurationen. Wir stellen Plattformen bereit, auf denen Sie Ihre eigenen Lösungen aufbauen können oder integrieren Anwendungen unabhängiger Drittanbieter.

## **Hardware**

Unser breites Angebot an Grundeinheiten in integrierter oder verteilter Konfiguration kommt den Anforderungen unterschiedlichster Kassenplätze entgegen und bietet flexible, individuelle Gestaltungsmöglichkeiten.

- Das kompakte, preisgünstige und benutzerfreundliche **Point-of-Sale-Terminal IBM SureOne\*** ist ein ideales integriertes Komplettsystem für selbständige Einzelhandelsgeschäfte und kleinere Ketten.
- Für alle Sparten der Gastronomie sowie für sonstige spezialisierte Einzelhandelsumgebungen bietet sich das **IBM 4695 Touchscreen-Terminal** an – führende Touchscreen-Technik in besonders robuster Verpackung.
- Kleine, mittlere und große Filialunternehmen erhalten mit dem **Point-of-Sale-System IBM 4694** Prozessorleistung, Speicherkapazität und Vernetzungsfähigkeit, wie sie für anspruchsvolle moderne Anwendungen unerlässlich sind.
- Die **Serie IBM SurePOS 700** ist das jüngste Mitglied der IBM SurePOS-Familie und umfasst verschiedene Grundmodelle und Peripherieoptionen wie Powered-USB-Anschlüsse, DVD-ROM-Laufwerk, DVI für Multimediaanwendungen sowie eine breite Auswahl an Prozessoren für das Grundgerät, bietet also ebenfalls zahlreiche Konfigurationsvarianten für jeden Bedarf.

Die Modellreihen IBM 4694 und IBM SurePOS 700 schaffen die Voraussetzungen für die Nutzung von Anwendungen für die Kundendatenpflege sowie für die Einbindung von Multimedia-, webgestützten und sonstigen e-Business-Lösungen in das Kassensystem.

## Peripheriegeräte

Unser lückenloses Angebot an Displays und Bildschirmen, Tastaturen und Druckern für den Kassenplatz eröffnet zahllose Möglichkeiten für den Aufbau des Kassenplatzes. Hier nur zwei Beispiele unserer neuesten Produkte mit innovativen Funktionen und attraktivem Design:

- Die **Druckerserie IBM SureMark\***

setzt mit 52 Zeilen pro Sekunde neue Maßstäbe für Thermodruckgeschwindigkeit. Bei diesem Tempo können Einzelhändler Geschäftslogos, Rabattcoupons und gezielte Werbetexten direkt auf dem Bon mit ausdrucken, ohne die Transaktionen zu verzögern. SureMark-Drucker sind weltweit erhältlich, auch in Ländern mit Doppelbyte-Zeichensätzen.

- Der Flachbildschirm **IBM SurePoint\*** ist in fünf

Ausstattungsvarianten lieferbar: Als Grafikbildschirm für grafische Benutzeroberflächen; mit Touchscreen zur Optimierung der Koordination von Hand und Auge und der Eingabesicherheit; mit 32-Tasten-Tastatureinheit; mit Zeigegerät für die Navigation in Browser- und Windows-Anwendungen ohne Maus; und mit Lautsprecher-Mikrofon-Einheit für Spracherkennungssoftware und sonstige Anwendungen.

## Software

IBM hält gemeinsam mit seinen Business Partner ein reichhaltiges Angebot an spartenspezifischen Softwarelösungen bereit. Durch unsere maßgebliche Mitwirkung bei der Entwicklung der Standards OPOS, JavaPOS, ARTS und ActiveStore haben wir nicht nur die Kompatibilität unserer Lösungen zu den akzeptierten Standards gesichert, sondern auch die Interessen der Einzelhändler durchgesetzt. Darüber hinaus wurden bei der Konzeption unserer neuesten Point-of-Sale-Plattformen die neuen Funktionen der im Einzelhandel gebräuchlichen Microsoft\*\* Windows-Betriebssysteme berücksichtigt.

- Die vorkonfigurierten und kundenspezifischen Lösungen der IBM Business Partner für zahlreiche Einzelhandelssparten steigern Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit. Lösungen, die das IBM StoreProven-Zeichen tragen, wurden vom Lösungsanbieter auf ihre Eignung für bestimmte IBM Hardwareplattformen getestet.
- Das **IBM Betriebssystem 4690 OS** ist das populärste Point-of-Sale-Betriebssystem der Welt. Es wurde speziell für Kassensysteme entwickelt und hat sich durch seine besondere Stabilität bewährt. Anwendungen, die mit der integrierten Java\*\*-Laufzeit-

Programmierungsumgebung (JRE) geschrieben wurden, können unter jedem beliebigen Java-konformen Betriebssystem ausgeführt werden. Für das 4690 OS wurden mehrere Einzelhandelsanwendungen entwickelt, darunter die **IBM Supermarket Application** und die **IBM General Sales Application**.

- **IBM StoreFlow\*** ist nicht nur eine bewährte, funktionell sehr reichhaltig ausgestattete Point-of-Sale-Anwendung, sondern umfasst auch eine komplette Architektur für den nahtlos integrierten Datenaustausch zwischen Kassenplatz, Backoffice und Firmenzentrale. Kritische Informationen sind daher von jedem beliebigen Terminal des Gesamtsystems aus zugänglich.

# **IBM:**

## **Weltweit Marktführer**

### **für Point-of-Sale-Lösungen**

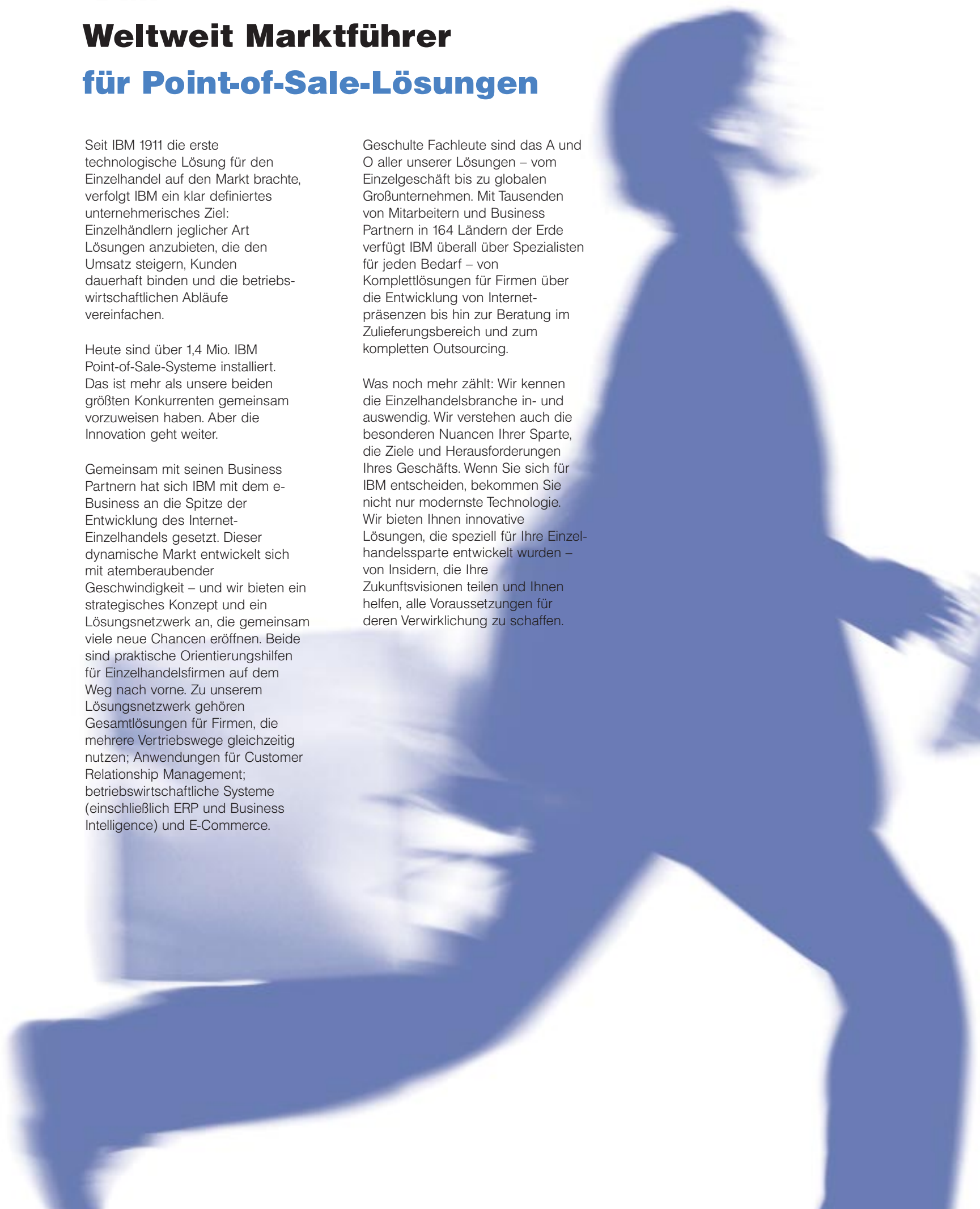
Seit IBM 1911 die erste technologische Lösung für den Einzelhandel auf den Markt brachte, verfolgt IBM ein klar definiertes unternehmerisches Ziel: Einzelhändlern jeglicher Art Lösungen anzubieten, die den Umsatz steigern, Kunden dauerhaft binden und die betriebswirtschaftlichen Abläufe vereinfachen.

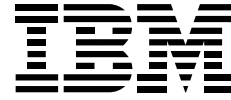
Heute sind über 1,4 Mio. IBM Point-of-Sale-Systeme installiert. Das ist mehr als unsere beiden größten Konkurrenten gemeinsam vorzuweisen haben. Aber die Innovation geht weiter.

Gemeinsam mit seinen Business Partnern hat sich IBM mit dem e-Business an die Spitze der Entwicklung des Internet-Einzelhandels gesetzt. Dieser dynamische Markt entwickelt sich mit atemberaubender Geschwindigkeit – und wir bieten ein strategisches Konzept und ein Lösungsnetzwerk an, die gemeinsam viele neue Chancen eröffnen. Beide sind praktische Orientierungshilfen für Einzelhandelsfirmen auf dem Weg nach vorne. Zu unserem Lösungsnetzwerk gehören Gesamtlösungen für Firmen, die mehrere Vertriebswege gleichzeitig nutzen; Anwendungen für Customer Relationship Management; betriebswirtschaftliche Systeme (einschließlich ERP und Business Intelligence) und E-Commerce.

Geschulte Fachleute sind das A und O aller unserer Lösungen – vom Einzelgeschäft bis zu globalen Großunternehmen. Mit Tausenden von Mitarbeitern und Business Partnern in 164 Ländern der Erde verfügt IBM überall über Spezialisten für jeden Bedarf – von Komplettlösungen für Firmen über die Entwicklung von Internet-präsenzen bis hin zur Beratung im Zulieferungsbereich und zum kompletten Outsourcing.

Was noch mehr zählt: Wir kennen die Einzelhandelsbranche in- und auswendig. Wir verstehen auch die besonderen Nuancen Ihrer Sparte, die Ziele und Herausforderungen Ihres Geschäfts. Wenn Sie sich für IBM entscheiden, bekommen Sie nicht nur modernste Technologie. Wir bieten Ihnen innovative Lösungen, die speziell für Ihre Einzelhandelssparte entwickelt wurden – von Insidern, die Ihre Zukunftsvisionen teilen und Ihnen helfen, alle Voraussetzungen für deren Verwirklichung zu schaffen.





**Holen Sie sich mehr Informationen!**

**Weitere Informationen zum vollen Angebot an IBM Lösungen für den Einzelhandel erhalten Sie bei Ihrem IBM Vertriebsbeauftragten oder Business Partner, bei IBM Direkt unter 0180 3/3131 33 (0,18 DM/Min.) oder bei:**

**IBM Deutschland Informationssysteme GmbH  
Geschäftssegment Filialsysteme  
HandelKarl-Arnold-Platz 1a  
40474 Düsseldorf**

**Besuchen Sie uns im Internet!**

**<http://www.de.ibm.com/distribution/pos/>  
<http://www.disu.ibm.com/>  
[www.ibm.com/solutions/retail](http://www.ibm.com/solutions/retail)**

© International Business Machines Corporation 2000

IBM Deutschland  
Informationssysteme GmbH  
70548 Stuttgart

IBM Österreich  
Obere Donaustraße 95  
1020 Wien

IBM Schweiz  
Bändliweg 21, Postfach  
8010 Zürich

Printed in the United States of America

01-00

All Rights Reserved

Die bloße Erwähnung von Produkten oder Dienstleistungen von IBM in diesem Datenblatt berechtigt nicht zu der Annahme, dass IBM beabsichtigt, diese Produkte oder Dienstleistungen in allen Ländern mit IBM-Vertretungen anzubieten. Das Kopieren und Laden der in diesem Dokument enthaltenen Abbildungen ohne schriftliche Erlaubnis von IBM ist ausdrücklich untersagt.

Mit dem Fortschreiten der technologischen Entwicklung verbessert und erweitert IBM seine Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich. Daher behält sich IBM Änderungen der technischen Spezifikation und sonstiger Produktdaten ohne Ankündigung vor. Auskünfte zu spezifischen Standardkonfigurationen und Optionen erteilt der für Sie zuständige IBM Vertriebsbeauftragte oder IBM Business Partner.

IBM haftet nicht für die Nutzung der in diesem Dokument enthaltenen Angaben. Der Inhalt dieses Dokuments ist weder als ausdrückliche noch als stillschweigende Lizenz oder Freistellung im Rahmen der geistigen Eigentumsrechte von IBM oder Dritten auszulegen. Das Dokument bietet keinerlei Garantien, auch keine stillschweigende Gewährleistung der Marktgängigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck.

\* IBM, StoreProven, SureOne, SurePoint, SurePOS und SureMark sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

\* StoreFlow ist eine eingetragene Marke der Informatica El Corte Ingles (ECI) und wird von IBM unter Lizenz benutzt.

\*\* Windows und Microsoft sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation.

\*\* Java ist eine Marke der Sun Microsystems, Inc.

Markenzeichen und Namen anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.