

**Das umfassende
Lösungsangebot für
den Facheinzelhandel**

Die Antwort von IBM auf die gestiegenen Kundenerwartungen

Entscheiden Sie sich für einen Anbieter, der sich im Facheinzelhandel auskennt!

Der Fachhandel ist eine der wachstumsstärksten Sparten des Einzelhandels. Da ist es nicht verwunderlich, dass Fachhändler heute besonders um ihre Existenz kämpfen müssen. Der Wettbewerb war noch nie so intensiv. Die Kunden verlangen ein breiteres Sortiment und mehr Auswahl. Sie erwarten, dass das Verkaufspersonal jede Frage zu jedem Artikel im Geschäft beantworten kann. Und sie wollen in einer ansprechenden, modernen, dynamischen Umgebung einkaufen.

Das ist viel verlangt – aber IBM hilft Ihnen, diese Erwartungen zu erfüllen. Wir bieten Ihnen Point-of-Sale-Systeme, die mühelos Schwerstarbeit leisten und gut aussehen. Wir haben Software, die speziell auf die Erfordernisse des Facheinzelhandels zugeschnitten ist. Und unser Serviceangebot bringt alles unter einen Hut – von der Planung über die Implementierung bis zur Wartung und laufenden Betreuung. Und was das Wichtigste ist: Wir sind mit den Sparten des Einzelhandels bestens vertraut – ob Damenmoden oder Elektronik, ob Heimwerker- oder Gartenbedarf. Wir können unsere Lösungen nach Ihren speziellen Anforderungen maßschneidern.

Durch eine Zusammenarbeit mit IBM Retail Store Solutions sorgen Sie als Facheinzelhändler dafür, dass fünf entscheidende Erfolgsvoraussetzungen erfüllt sind:

- 1. Kundenbindung.** Durch kluges Management von Kundeninformationen fördern Sie die Treue Ihrer Kunden.
- 2. Beseitigung von Hemmnissen.** Sie verbessern Ihren Kundenservice und verringern die Mitarbeiterfluktuation.
- 3. Image.** Das Erscheinungsbild Ihres Geschäfts trägt zu einem erfreulichen Einkaufserlebnis bei.
- 4. Breiteres Angebot.** Sie verbreitern Ihr Angebot, ohne zusätzliches Personal einstellen oder zusätzliche Geschäfte eröffnen zu müssen.
- 5. Kosteneinsparungen.** Sie behalten die Kontrolle über Ihre Kosten und schützen Ihre Investitionen langfristig.

Förderung der Kundentreue durch Nutzung von Kundeninformationen

Jeder Ihrer Kunden hat besondere Wünsche und Bedürfnisse. Damit Sie all diese Einzelheiten kundenspezifisch erfassen und gezielt nutzen können, bietet Ihnen IBM eine Fülle leistungsfähiger elektronischer Einzelhandelslösungen. Diese Lösungen sind Ihre Basis für die Förderung der Loyalität Ihrer Kunden und deren individuelle Betreuung sowie für den optimalen Einsatz Ihrer Marketing-Ressourcen.

- *Durch Analysieren Ihrer Kundeninformationen erkennen Sie Trends und identifizieren Sie Ihre besten Kunden*
- *Durch Boni und Sonderaktionen binden Sie ihre Stammkunden dauerhaft*
- *Anhand Ihrer Kundeninformationen können Sie den Bedarf Ihrer Kunden im voraus abschätzen und Ihre Lagerbestände entsprechend gestalten*
- *Kundeninformationen werden einheitlich in allen Filialen erfasst*
- *Die erfassten Daten lassen sich in einem praxisfreundlichen, leicht auswertbaren Format zusammenfassen*

Verbessern des Kundenservice und Verringern der Mitarbeiterfluktuation

Ein einfühlsamer, individueller Service kann sich als echter Wettbewerbsvorteil für Ihr Geschäft erweisen. Die Realisierung ist jedoch nicht ganz einfach – insbesondere dann, wenn Ihr Verkaufspersonal häufig wechselt. IBM bietet Ihnen Technologien, die die Ausbildung neuer Mitarbeiter beschleunigen und alle Voraussetzungen schaffen, damit Ihre Verkäuferinnen und Verkäufer ihr Bestes geben können.

- *Beschleunigtes Anlernen durch Multimedia- und Touchscreen-Technologie*
- *Geringeres Risiko von Transaktionsfehlern dank benutzerfreundlichen Point-of-Sale-Lösungen*
- *Kundenterminals (“Kioske”) zur Abfrage von Produktinformationen*
- *Ausgabe von Anweisungen bezüglich Warendisplays und Warenplatzierung an alle Filialen per Internet*
- *Kompetentes Verkaufspersonal durch automatisch angezeigte Zusatzangebote und Warengruppierungsinformationen*



Ein anregendes Einkaufserlebnis für Ihre Kunden

Um die Besuchsfrequenz zu maximieren, müssen Sie Ihren Kunden ein inspirierendes, interaktives Einkaufserlebnis vermitteln. Darüber hinaus sollte die Ausstattung Ihres Geschäfts Ihr Warenangebot angemessen hervorheben. Bei IBM finden Sie die richtige Technologie, um praktisch jedes Geschäft wirkungsvoll und überzeugend zu gestalten – sei es ein Spitzenmodegeschäft oder ein Heimwerkermarkt.

- *Optisch ansprechende Point-of-Sale-Systeme, Peripheriegeräte und Anwendungen*
- *Point-of-Sale-Systeme in verschiedenen Farbschattierungen mit passenden Peripheriegeräten*
- *Platzsparende Kassensysteme im kompakten Format*
- *Internetfähige und interaktive Terminals zur Aufstellung an mehreren Stellen des Geschäfts*
- *Kundenterminals oder "Kioske" für Hochzeitsgeschenklisten, Kundentreueprogramme und sonstige Aktionen*
- *Multimedia-Werbung am Kassenplatz*
- *Flexible Aufstellung zusätzlicher, per Funknetzwerk verbundener Kassenterminals in der Hochsaison*

Größere Sortimentstiefe ohne zusätzliches Personal oder zusätzliche Filialen

Viele Verbraucher wenden sich an den Fachhandel, wenn sie Artikel suchen, die sie sonst nirgends finden können. IBM und die IBM Business-Partner bieten Einzelhandelslösungen an, mit denen Sie Ihr Sortiment vergrößern können, ohne zusätzliche Mitarbeiter einstellen oder die Verkaufsflächen vergrößern zu müssen. Dadurch befriedigen Sie mehr Bedürfnisse Ihrer Kunden. Und das bedeutet letztlich mehr Umsatz und bessere Erträge pro Kunde.

- *Größere Auswahl hinsichtlich Artikeltyp, -größe, -farbe oder sonstiger Wareneigenschaften durch "virtuelles Lager", das von Kundenterminals oder der Kasse aus abgefragt werden kann*
- *Rechtzeitige Beschaffung von "Rennern" anhand von Kundendaten*
- *Erster, erschwinglicher Schritt in Richtung auf integrierten Handel auf mehreren Vertriebswegen (Multichannel)*
- *Kunden können genau den gewünschten Artikel finden*
- *Internetfähige Kassensysteme bieten Zugriff auf e-Commerce beim Kassieren*

Kostenkontrolle und langfristiger Investitionsschutz

IBM weiß, dass Fachhändler sowohl kurzfristig als auch langfristig auf Kostenkontrolle achten müssen. Deshalb bietet IBM dauerhafte, zuverlässige Point-of-Sale-Systeme mit außergewöhnlich gutem Investitionsschutz. Diese Systeme zeichnen sich durch eine dauerhaft hohe Werterhaltung aus. IBM liefert noch mehrere Jahre nach dem Auslauf von Modellen Ersatzteile. Außerdem bieten wir eine breite Auswahl von Zusatzlösungen zur Erweiterung Ihrer Kapazitäten, ohne Ihr Budget übermäßig zu belasten.

- *Echtzeitanalysen Ihrer Geschäftsabläufe zur kompetenten Verwaltung von Preisnachlässen*
- *Automatische Arbeitszeitplanung und Ausbildung von neuem Personal*
- *Reichliche Leistungsreserven für neue und zukünftige Anwendungen*
- *Aktualisieren der Point-of-Sale-Systeme ohne Kauf zusätzlicher Hardware*
- *Offene Plattformen eröffnen breite Auswahl an Betriebssystemen und Anwendungen*
- *Rasche Implementierung durch Einsatz von IBM StoreProven™-akkreditierter Software von IBM Business-Partnern*
- *Vorteilhafte Preisstaffelung und günstige Finanzierungsangebote*

Der richtige Partner für Facheinzelhandelsunternehmen

IBM ist unbestrittener Weltmarktführer für Point-of-Sale-Systeme und Einzelhandels-e-Business. Wir verfügen über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Einzelhandelsbranche; und wir haben den Einzelhandel bereits mehrfach durch entscheidende Innovationen revolutioniert, z.B. mit dem Barcode. Ergänzend zu diesem Erfahrungsschatz bieten wir hervorragende Technologie, ein dichtes, weltumspannendes Service-Netz und ein ebenso dichtes Netz an Business-Partnern. IBM und seine Business-Partner sind eine bequem zugängliche, kostengünstige Quelle für Hardware, Software, Planung, Realisierung und Wartung. Da wir weltweit vertreten sind, ist die Implementierung einheitlicher Lösungen in allen Niederlassungen internationaler Einzelhandelsunternehmen mit uns kein Problem. Vor allem aber wissen wir, was Sie brauchen, um in der Fachhandelsbranche wachsen und gedeihen zu können!

Wenden Sie sich noch heute an IBM!

ibm.com/de/retail/



Leistungsstarke Optionen für den Facheinzelhandel



Serie IBM SurePOS 600



IBM SurePOS 300



IBM SureOne



IBM Kiosk

Serie IBM SurePOS™ 600

Speziell für Facheinzelhändler, die auf ein attraktives, ultramodernes Ambiente am Kassenplatz Wert legen und neueste e-business-Anwendungen nutzen wollen.

- *Ansprechendes integriertes Design spart Thekenplatz und wirkt immer ordentlich.*
- *Schnelle Hochleistungstechnologie verbessert die Service-Qualität*
- *Robuste, einzelhandelsgerechte Konstruktion gewährleistet Zuverlässigkeit und Investitionsschutz*

IBM SurePOS 300

Überraschend preisgünstig bei hoher Datenverarbeitungsleistung, flexiblem Design und jener Zuverlässigkeit, für die der Name IBM bürgt.

- *Kompaktes Basissystem ist auch auf engstem Raum unterzubringen*
- *Enorme Vielseitigkeit durch offene Plattform und verteilte Konfiguration*
- *Je nach individuellem Bedarf als Thin-Client oder Thick-Client konfigurierbar*

IBM SureOne®

Point-of-Sale-Komplettsystem für kostenbewusste Facheinzelhändler und für Geschäfte, in denen jeder Quadratzentimeter zählt!

- *Spart Platz und eliminiert den Aufwand komplizierter Integration*
- *Vertraute, bedienerfreundliche PC-Technologie*
- *Lange Lebensdauer dank robuster, einzelhandelsgerechter Ausstattung*

IBM Kiosk

Das praktische Selbstbedienungsterminal für praktisch jede Einzelhandelsumgebung. Das internetfähige IBM Kiosk ist für integrierten Multichannel-Einzelhandel optimiert (MerchantReach™).

- *Fördert Kundentreue durch persönliche Produktinformationen und Dienstleistungsangebote*
- *Erweitertes Produktangebot und schnellere Transaktionsbearbeitung ohne zusätzliche Personalkosten*
- *Elegant und optisch ansprechend, aber widerstandsfähig und langlebig – ideal für den Einsatz im Einzelhandel*

Technischer Support von IBM

Sie befinden sich in einer dringlichen Notsituation? Sie wünschen regelmäßige Routinewartung? Unsere Service-Techniker helfen schnell und zuverlässig, damit Ihr Geschäft keine Einbußen erleidet.

- *Technik-Service*
- *Ein zentraler Kontaktpunkt für technische Unterstützung*
- *Wartungsverträge auf Wunsch*

IBM Systems Management

IBM Systems-Management-Software stellt Systemverwaltungsfunktionen für Softwareaktualisierungen, Fehlerbehebung, Datenabfrage und andere Systemwartungsaufgaben bereit und senkt die Gesamtkosten.

- *Zentrale Verwaltung einzelner oder tausender von Arbeitsstationen auf verschiedenen Plattformen*
- *Minimale wartungsbedingte Systemausfallzeiten*
- *Niedrigere Arbeitskosten für Reparaturen*

IBM Business-Partner

Das weit gefächerte globale Netz autorisierter IBM Business-Partner mit einem vielfältigen Angebot spezialisierter Software und Services, wie sie viele Facheinzelhändler brauchen, um sich im Wettbewerb behaupten zu können.

- *Zugang zu einem Software- und Dienstleistungsangebot von enormer Vielfalt*
- *Software mit IBM StoreProven-Akkreditierung bürgt für Zuverlässigkeit und Kompatibilität*
- *Support über lokale Ansprechpartner*

IBM Global Services

Dieses weltumspannende Team aus einzelhandelserfahrenen Experten bietet von der Systemplanung bis zur Implementierung unterschiedlichster, komplexer e-business-Lösungen eine Vielzahl von Services an.

- *Sicherheit und Datenschutz*
- *Schnelle Infrastrukturplanung*
- *Applikationsmanagement*

IBM Global Financing

Für Facheinzelhändler, die diszipliniert haushalten müssen, bieten wir Finanzierungslösungen, die die Anfangsinvestition verringern und leistungsfähigere Systeme erschwinglich machen.

- *Ratenzahlung senkt Ihre Betriebskosten*
- *Leasing und Darlehen für Komponenten von IBM und anderen Anbietern*
- *Unkomplizierte Verträge, durchschaubare Unterlagen*

IBM MerchantReach

Ein Angebot von Lösungen, die Einzelhandelsunternehmen helfen, ihr Umsatzpotenzial optimal auszuschöpfen – durch hohe Servicequalität in allen Vertriebskanälen, von Läden über den Versand- bzw. Internethandel bis hin zu Kundenterminals, Call-Centern und drahtlosen Kommunikationsmitteln.



Weitere Informationen

Weitere Informationen zu IBM Retail Store Solutions und zu Point-of-Sale-Lösungen von IBM erhalten Sie bei Ihrem IBM Vertriebsbeauftragten oder Business-Partner, bei IBM Direct unter 0180 3/3132 33 (0,18 DM/Min.) oder bei:

IBM Deutschland GmbH
Geschäftssegment Filialsysteme Handel
Karl-Arnold-Platz 1a
40474 Düsseldorf

Besuchen Sie uns im Internet:
<http://www.de.ibm.com/de/retail>
<http://www.disu.ibm.com>

© Copyright IBM Corporation 2002

IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich

Printed in the United States of America
05-02

Alle Rechte vorbehalten

Hinweise auf IBM Produkte und Dienstleistungen in dieser Veröffentlichung bedeuten nicht, dass IBM diese in allen Ländern, in denen IBM vertreten ist, anbietet. Das Kopieren und Laden der in diesem Dokument enthaltenen Abbildungen ohne schriftliche Erlaubnis von IBM ist ausdrücklich untersagt.

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 Marktängigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck.

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.

© Das e-Zeichen, IBM, das IBM Zeichen, MerchantReach, StoreProven, SureOne und SurePOS sind Marken bzw. eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Andere erwähnte Firmen sowie Produkt- oder Dienstleistungsbezeichnungen sind ggf. Marken anderer Inhaber.

1 Die IBM Homepage finden Sie im Internet unter www.ibm.com bzw. www.de.ibm.com/distribution/pos

 Gedruckt auf Recyclingpapier mit einem Altpapieranteil von 10%.



G507-0620-01