



Kundenreferenz

Digitaler Assistent am Point of Sale

Krombacher Brauerei

Bernhard Schadeberg GmbH & Co. KG

Krombacher Gruppe

HAUS DER STARKEN MARKEN

Krombacher ist das Haus starker Marken. Der Schlüssel zum Erfolg ist die substanzielle und wertorientierte Markenpolitik. Mit dem aktuellen Marken-Portfolio ist die Gruppe für die Zukunft bestens aufgestellt. Die Top-Marken Krombacher, Schweppes und Vitamalz sind allesamt auf deutlichem Wachstumskurs. Krombacher ist weiterhin die beliebteste Biermarke Deutschlands.

Als größte deutsche Biermarke wächst Krombacher über dem Marktniveau und steigert den Ausstoß in 2017 um ein gutes Plus von 105.000 hl, was einen Zuwachs von 1,9% auf 5,763 Mio. hl bedeutet. Der Umsatz steigt um 2,7% auf 639,1 Mio. Euro. Wachstumsmotor ist der nachhaltige und erfolgreiche Ausbau der Dachmarke Krombacher.



Optimierung am Point of Sale

Kundenreferenz

UMFELD

Mit der Aufrechterhaltung und dem Ausbau des Markenimages ist innerhalb der Krombacher Gruppe eine Vielzahl von Personen beschäftigt. Hierzu zählen festangestellte Mitarbeiter ebenso wie externe Agenturen, die im Bereich Merchandising unterstützen.

Die Anforderung seitens unseres Kunden bestand deshalb darin, Optimierungspotenziale bei vorhandenen Abläufen zu identifizieren und in eine unternehmensübergreifende mobile Lösung zu überführen.

Zielsetzung:

Eine **umfassende, digitale Aufgabensteuerung** für die Betreuung der Kundensegmente Fachgroß- und Einzelhandel. Hierzu zählen die **Planung, Steuerung** und **Analyse** von Point of Sale Aktivitäten.

PROJEKTSETUP

Das Thema Mobilität in Vertrieb und Marketing ist in Krombach kein Neuland. Als Pionier auf diesem Gebiet nahm man bereits 2003, 4 Jahre vor dem Erscheinen des iPhone, die erste Generation an Barcode-Handhelds in Betrieb.

Das Projektteam, zusammengesetzt aus Mitarbeitern der Fachbereiche Handel und IT sowie Beratern der ITBALANCE, erstellte gemeinsam ein Sollkonzept, welches die Behebung von Schwächen der bis dato vorhandenen Lösung gezielt adressierte.

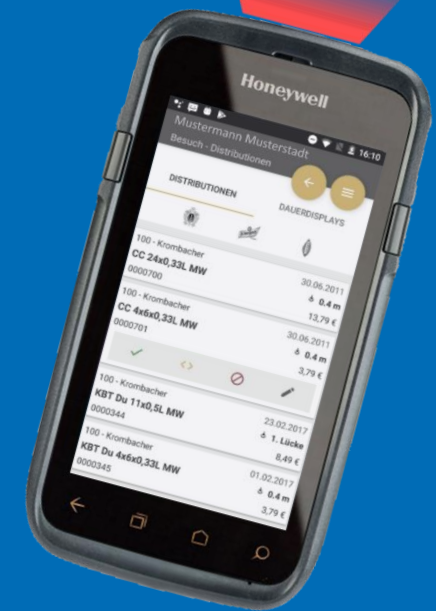
Im Anschluss an eine detaillierte Zeit- und Ressourcenplanung erfolgte die zeitnahe Umsetzung des Projektes. Die Gesamtlösung wurde mit Beginn des 01. Juli 2017 sukzessive in den Produktiveinsatz übernommen.

Optimierung am Point of Sale

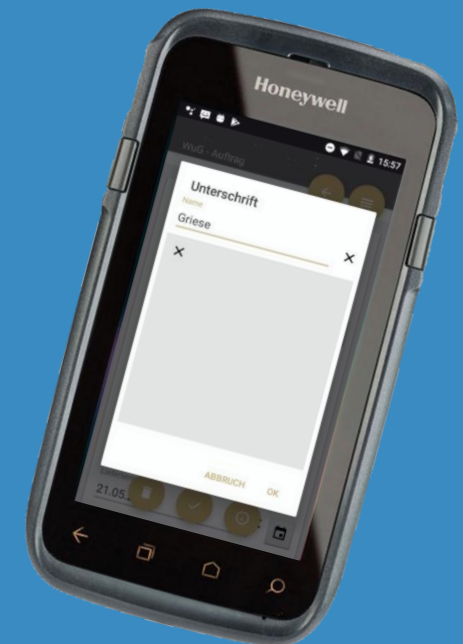
Kundenreferenz

[KOMPAKT]

- ✓ Ergonomische, native Smartphone-App auf Basis Android
- ✓ Unabhängiges, offlinefähiges Arbeiten, keine Störung durch Funklöcher
- ✓ Industrie-Handheld mit integriertem 2-D Imager
- ✓ Transparente Integration aller Datenquellen, insbesondere IBM Domino, SAP und SAP BO via. MobileConnect
- ✓ Checklistenbasierte Besuchsbearbeitung nach definierten Mustern
- ✓ Auftrags erfassung inkl. Kundenunterschrift
- ✓ Sortimentspflege via Scan
- ✓ Dokumentation von verkaufsfördernden Maßnahmen inkl. Foto
- ✓ Integrierte digitale Spesenerfassung und Abrechnung
- ✓ Planung von Merchandisingaktivitäten



Scannen mittels 2D-Imager



Auftrag mit digitaler Unterschrift

Optimierung am Point of Sale

Kundenreferenz

DISTRIBUTION

Scannen mit modernen Industriehandhelds

Das Thema Scan hat in der Krombacher Gruppe eine lange Tradition. Die Überwachung der Qualität von Produkten, die Endverbraucher im Einzelhandel erwerben können, ist nicht allein durch Absprachen sicherzustellen. Hier bedarf es einer regelmäßigen Kontrolle. Und um die vielfältigen Einzelgebinde nicht manuell erheben zu müssen, wird durch den Barcodescanner ein sehr effektives Werkzeug zur Verfügung gestellt. Der Einsatz einfacher Smartphone- oder Tablet-Kameras wird hier den Ansprüchen an Geschwindigkeit, Präzision und Lebensdauer nicht gerecht.

Krombacher setzt flächendeckend das moderne, schlaggeschützte Industrie-Handheld CT 50 der Firma Honeywell ein.

AUFTRÄGE + VERKAUFSFÖRDERUNG

Produzentenorders

Zur Insertion neuer Produkte, um Sortimentslücken zu schließen oder um das bestehende Sortiment auszuweiten ist die mobile Auftragserfassung vor Ort ein wichtiges Werkzeug. Mitarbeiter können Bestellungen direkt auslösen. Inklusiv einer digitalen Kundenunterschrift werden diese Bestellungen dann elektronisch zum Fachgroßhändler übermittelt.

Trade Promotion

Das Bewerben der eigenen Produkte am Point of Sale, z.B. durch Gewinnspiel- oder Verlosungsaktionen, dient dem Markenaufbau und fördert den Produktverkauf, insbesondere in absatzstarken Zeiträumen wie vor Feiertagen oder bei Sportgroßveranstaltungen.

Die Umsetzung dieser Aktionen im Markt erfolgt in der Regel durch

Optimierung am Point of Sale

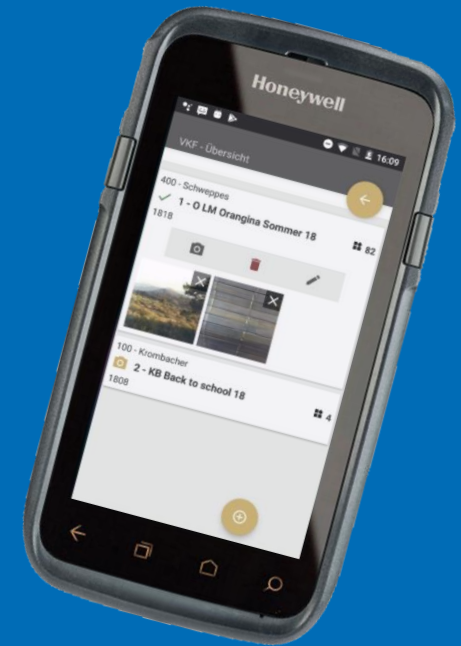
Kundenreferenz

externe Merchandisingpartner, die diese dann per Aktionsmengeneingabe und Foto dokumentieren. Der gesamte Prozess von der Absprache bis zum Aufbau wird vollständig papierlos abgewickelt und die Ergebnisse stehen allen Beteiligten **noch am gleichen Tag** zu Verfügung.

SPESENDIGITALISIERUNG

Von der Parkgebühr über den Tankbeleg bis zur Kundenbewirtung

Spesenabrechnung war früher ein aufwendiger Prozess. Mit der neuen Anwendung erfolgt die Belegerfassung via Foto in der App, anschließend werden die Eckdaten des Beleges manuell nacherfasst und der gesamte Vorgang elektronisch übermittelt. Im Anschluss an einen digitalen Prüf- und Freigabeworkflow wird die Auszahlung in SAP veranlasst wird.



Fotografie VKF-Aktion



Spesenbeleg per Foto erfassen

Optimierung am Point of Sale

Kundenreferenz

„ Erkennbare Produktivitätssteigerungen zwischen 5% und 10% unterstreichen den Erfolg der neuen Lösung. Diese resultieren aus optimierten Prozessen, Datenverarbeitung in Echtzeit sowie einer konsequenten Digitalisierung aller involvierten Geschäftsvorgänge.

Klaus Süßmann . Projekt und Systemkoordination Handel

„ Die konsequente Umsetzung unserer Plattformstrategie hat sich in diesem Projekt wiederholt bezahlt gemacht. MobileConnect stellt die Basis dar, die uns die notwendige Unabhängigkeit – sowohl bei der Wahl des Endgerätes als auch bei der Wahl der notwendigen Datenquelle - ermöglicht.

Johannes Truttmann . CIO

DARUM ITBALANCE

Consulting + Software + Integration + Hardware

Als langjähriger Partner der Krombacher Gruppe konnten wir unser fachliches und branchenspezifisches Wissen konsequent einbringen. Dieses Knowhow war unerlässlich, da es ein bereits bestehendes System gab, welches weiter optimiert werden musste.

Aufgrund unserer strategischen Partnerschaft zu Honeywell waren wir im Stande, die gesamte Lösung inkl. Hardware aus einer Hand anzubieten.

Mittels unserer MobileConnect Plattform war die technisch anspruchsvollste Herausforderung – die Datenschnittstellen zwischen Backend und den zahlreichen Endgeräten – bereits im Vorfeld gelöst.

ITBALANCE

ITBALANCE GmbH

Ferdinand-Porsche-Straße 3

59439 Holzwickede



www.itbalance.de



+49 (0) 2301 8919 862



+49 (0) 2301 8919 864

Der Inhalt dieser Dokumentation einschließlich aller Abbildungen, Tabellen und Zeichnungen ist geistiges Eigentum der ITBALANCE GmbH. Es darf weder gesamt noch in Auszügen, weder kommerziell noch nicht kommerziell vervielfältigt noch auf sonst eine Weise reproduziert werden, die einer wie auch immer gearteten Verwendung dient, sofern nicht eine ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Herausgebers vorliegt. Eine Zuwiderhandlung kann strafrechtlich verfolgt werden.

Der Inhalt dieser Dokumentation kann Änderungen unterliegen, ohne dass dadurch eine Mitteilungspflicht seitens der ITBALANCE GmbH abgeleitet werden kann. Die Dokumentation wurde mit der größtmöglichen Sorgfalt geschrieben und reproduziert. Dennoch können Fehler nicht von vornherein ausgeschlossen werden. Die ITBALANCE GmbH übernimmt keinerlei Verantwortung, Haftung oder Garantie für Geschehnisse gleich welcher Art, die aus eventuellen Fehlern in dieser Dokumentation abgeleitet werden könnten.

Wir weisen darauf hin, dass die in diesem Dokument verwendeten Soft- und Hardware-Bezeichnungen und Markennamen der jeweiligen Firmen im Allgemeinen warenzeichen-, marken- und patentrechtlichem Schutz unterliegen.