

Den Herzschlag der Filiale messen – IoT im Handel



Steffen Trenkle
Leiter Competence Center Retail
adesso SE

IoT-Technologien gewinnen im stationären Handel immer mehr an Bedeutung. Welche Chancen ergeben sich für Händler?

Das stationäre Geschäft hinkte den Online-Kanälen lange den Möglichkeiten der breiten Datenbeschaffung hinterher. Heute sind die Chancen, diese Datenlücke zu schließen, durch technologische Entwicklungen im IoT-Umfeld so groß wie nie. Oft bewegen sich am Markt erhältliche Lösungen vor allem in herkömmlichen Anwendungsfällen. Dabei haben gerade diese Technologien das Potenzial, tiefergreifendere, bisher nicht gelöste Herausforderungen des stationären Handels zu lösen. Im Fokus stehen dabei vor allem die

Optimierung von betrieblichen Abläufen und Beschaffungswegen, des Replenishments, als auch die Steigerung des Kundenerlebnis auf der Fläche.

Schon seit einigen Jahren ist ein zunehmender Fokus auf den Aufbau von datengetriebenen Systemen auch am Point of Sale spürbar. Die „Data Mindedness“, und damit nicht nur das Sammeln und die Auswertung, sondern die Wertschöpfung der gewonnenen Daten, wird den Erfolg von Unternehmen und Geschäftsmodellen zukünftig entscheidend mitgestalten.

Aktuell sind zahlreiche Standardlösungen und Anwendungsfälle unterschiedlichster Anbieter erhältlich. Physische Sensoren, Kameras und andere IoT-basierte Verfahren lassen sich zwar mehr oder minder einfach und kostengünstig auf der Verkaufsfläche installieren, Insellösungen verhindern aktuell aber noch den wertstiftenden und skalierfähigen Einsatz in der Tiefe. Der eigentliche Mehrwert entsteht erst dann, wenn unternehmenswichtige Systeme wie das ERP, CRM und Order Management-Systeme angebunden werden, um in der Kombination gewonnener Daten mit diesen Systemen Echtzeit-Maßnahmen und Prognosen zu treffen („Measure-Trigger-Act“-Prozessketten).

In der Bestandsverwaltung, die insbesondere für Omnichannel-Händler immer komplexer wird,

kann die Kombination von Smart Shelves, warennahen Sensoren und Kameras mit KI-basierter Bilderkennung intelligent unterstützen. Regelbasierte Auslöser (Trigger), die mit Daten zum Bestand der Waren verknüpft werden, können Bestände effektiver überwachen, lokalisieren oder intelligent prognostizieren und dadurch Mitarbeiter entlasten, den Absatz steigern oder Abschreibungsquoten erheblich mindern.

Neben effizienteren Prozessen in der Fläche bieten Sensoren und 3D-Kameras, intelligent miteinander vernetzt, schon heute die Möglichkeit, Kunden datenschutzkonform und anonymisiert auf der Fläche zu erfassen, deren Geschlecht, Altersgruppe und deren exakten Laufwege und Verweildauern an konkreten Positionen zu erkennen. Die so gewonnenen Informationen helfen bei der Entscheidungsfindung über Preis und Platzierung von Waren in der Fläche bis hin zur wertschöpfenderen Vermarktung dieser an Lieferanten und Hersteller.

Wir als adesso glauben an die Realisierung individueller, passgenauer Lösungen für einen vernetzten Point of Sale auf Basis des Plattformgedankens, damit Sie Ihre Ziele schneller und effektiver erreichen.

Lassen Sie uns über Ihre Ziele reden.

„Der Plattformansatz schafft für Händler mehr Möglichkeiten als aktuelle Insellösungen.“

adesso SE

Tiefes Verständnis individueller Herausforderungen, breite Technologiekompetenz und Handlungsexpertise unterstützen Sie bei Entwicklung und Operationalisierung von Strategien für die „Filiale der Zukunft“. Wir treiben mit unseren Innovation Labs und Competence Centern Lösungen im Bereich IoT, Immersive Shopping und KI voran und bringen diese für unsere Kunden zur Marktreife.