

case**history**



## Ein POS für natürliche Körperpflege

KUNDE

**Kneipp**

BRANCHE

**Retail**

ANZAHL ARBEITNEHMER

**500 Mitarbeiter weltweit  
(370 in Deutschland)**

UMSATZ

**€ 290.000**

WEBSEITE

**www.kneipp.com**

**LÖSUNG:**

**POS solution**

Kneipp ist ein führender Anbieter von natürlicher Körperpflege, Nahrungsergänzungsmitteln und Badeprodukten. Die eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung arbeitet eng mit wissenschaftlichen Einrichtungen zusammen und entwickelt Patente und neue Wirkungsprinzipien. Das deutsche Unternehmen bietet dem Verbraucher auf Basis der fünf Säulen "Wasser, Ernährung, Bewegung, Pflanzen und Balance" der ganzheitlichen Lehre und des Wissens von Gründer Sebastian Kneipp tatsächlich einzigartig wirksame, innovative und natürliche Konzepte für Gesundheit und Wohlbefinden. Heute ist Kneipp ein modernes, weltweit tätiges Unternehmen und seine Produkte sind in ganz Europa, Asien, Neuseeland und jetzt auch innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika zu finden.

## KUNDENANFORDERUNGEN

Kneipp war auf der Suche nach einer POS-Lösung, mit der alle Transaktionsworkflows der Stores auf globaler Ebene verwaltet werden können, die sich einfach in ihre Omnichannel-Strategie integrieren lässt, ihre globale Unternehmensstruktur unterstützt und in ihre SAP-ERP Systeme integriert ist. Alle Schnittstellen zwischen dem POS-System, dem Onlineshop und SAPs ERP sind durch einen Daten-Hub aufgebaut, der sich „E2E-Bridge“ nennt. Darüber hinaus, sollte die POS-Lösung ein flexibles und anpassungsfähiges Promotionsmodul haben, um auf den lokalen Retail-Märkten wettbewerbsfähig zu sein. Die größte Herausforderung in diesem Projekt war die kurze Zeit, die wir für die Implementierung und die Entwicklung hatten und die Einfachheit aller Integrationspunkte.

## PROJEKTRESULTAT

In nur zwei Monaten konnten Zucchetti und sein Systemintegrationspartner RedIron Group eine POS-Lösung liefern, einschließlich einer zertifizierten EMV-Zahlungsverarbeitung von Kneipp, die erstmals in Zucchettis POS-Systemen von TCPOS integriert wurde.

Kneipp implementierte zwei POS-Terminals in jedem der ersten acht Geschäfte mit einem Marketing-Kundendisplay und nutzte dabei die intelligente POS-Architektur sowie den cloudbasierten zentralen Server und die Datenbank. Zusammen mit dem leistungsstarken Promotionsmodul von Zucchetti können die Filialen im Offline-Modus arbeiten, wenn das Wide-Area-Netzwerk oder der Server die Verbindung zu den POS-Terminals verliert. Dank Zucchettis Modul "TCPOS Promotion" kann Kneipp außerdem Sonderangebote und Aktionen in Echtzeit und mit maximaler Effizienz von der Zentrale aus aktivieren und überwachen, was die Kundenbindung erheblich steigert. Das Einrichten von Aktionen ist für das Management intuitiv zu erlernen und Rabatte werden automatisch auf die während der Transaktion verkauften Artikel angewendet. Gleichzeitig werden die Lagerbestandsinformationen von Zucchettis „Stock Control“-Modul verwaltet, das die Artikel während der Verkaufstransaktion direkt mit der Lagerbestandsposition abwickelt. Das bedeutet, dass die Kneipp-Mitarbeiter die Verfügbarkeit des Produkts in Echtzeit kontrollieren können und die genaue Anzahl der verbleibenden Artikel direkt auf einer Schaltfläche auf dem Bildschirm des POS und Links zum Lagerbestand angezeigt wird.

## WARUM ZUCCHETTI?

### Nico Karges, Senior Sales Consultant bei der Zucchetti GmbH

"Es war eine großartige Erfahrung, für diese globale Implementierung mit unserem lokalen Systemintegrator zusammenzuarbeiten. Die Zucchetti GmbH begann mit Kneipp Deutschland zusammenzuarbeiten und koordinierte die Arbeit in den USA mit der RedIron Group und Kneipp USA. Trotz der Herausforderung der unterschiedlichen Zeitzonen wurden die Aktivitäten zeitnah und genau durchgeführt. In der ersten Phase des Projekts wurden die ersten acht Geschäfte in den USA erfolgreich implementiert, während in der nächsten Phase rund 100 Geschäfte in den USA und 200 POS-Terminals implementiert werden. Die Zucchetti GmbH leitete alle Projekt- und Systemkonfigurationsaktivitäten aus Deutschland und koordinierte die physische und lokale POS-Konfiguration mit der RedIron Group in den USA. Darüber hinaus hat die Zucchetti GmbH die administrativen Benutzer von Kneipp Deutschland geschult, während unser amerikanischer SI-Partner RedIron Kneipps lokales Team und die Mitarbeiter der Shops geschult hat."