



RFID-BASIERTER SELF-CHECKOUT MIT GK IN REKORDZEIT EINGEFÜHRT

Das Unmögliche möglich machen

The Retail Innovators

Die Herausforderung

Die Shoprite Group, Afrikas größter Einzelhändler, führt derzeit ein Upgrade seiner gesamten POS-Softwarearchitektur auf GK OmniPOS durch. Damit möchte das Unternehmen eine zukunftssichere Omnichannel-Plattform implementieren, die

- zukünftige Innovationen problemlos unterstützt,
- neue SAP-Entwicklungen integriert, und
- die Fiskalisierungsanforderungen des Einzelhändlers in diversen südafrikanischen Ländern erfüllt.

Im September 2022 trat das Führungsteam des größten afrikanischen Einzelhändlers an GK heran, um vor der Umstellung seines ersten Grocery Stores auf GK OmniPOS den Launch der völlig neuen eigenen Bekleidungsmarke UNIQ zu planen.

Ziel von Shoprite war es, UNIQ in nur sechs Monaten mit RFID-basierten Self-Checkouts einzuführen, die die gekauften Artikel mithilfe der EAS-Technologie (Electronic Article Surveillance) automatisch erfassen können.

Dadurch musste die Loyalty Platform der Gruppe bis zur Eröffnung des ersten UNIQ-Stores und damit schneller als geplant in GK OmniPOS integriert werden.

Solution

In einer Rekordzeit von nur sechs Monaten entwickelten und implementierten Shoprite Technology, GK und der RFID-Plattformanbieter eine komplett RFID-basierte, bargeldlose Self-Checkout-Lösung für die neue Bekleidungsmarke UNIQ.

Die Einführung der ersten RFID-Self-Checkouts in Afrika verlief reibungslos und problemfrei.

Parallel wurde auch die Kundenbindungs-Lösung der Shoprite Group in GK OmniPOS integriert, und zwar ebenfalls schneller als ursprünglich geplant.

Somit konnte GK OmniPOS in nur acht Wochen in das SAP-System der Shoprite Group eingebunden werden. Beschleunigt wurde dieser Vorgang durch den Einsatz von festen, standardisierten Integrationsmustern, die auf Basis der GK Model Company entwickelt wurden.

Über Shoprite

Die Shoprite Group ist nach Marktkapitalisierung, Umsatz, Gewinn, Mitarbeiteranzahl und Kunden das größte Einzelhandelsunternehmen Südafrikas. Seit der Eröffnung der ersten Filiale im Jahr 1979 ist die Gruppe auf mehr als 3.152 Filialen in 10 Ländern gewachsen. Shoprite hat das Ziel, den Menschen Zugang zu günstigen Waren und Dienstleistungen zu ermöglichen, deren Leben auf diese Weise jeden Tag ein kleines bisschen besser zu machen und gleichzeitig wirtschaftlich zu wachsen und unseren Planeten zu schützen.



Die Shoprite Group führt derzeit ein Upgrade ihrer gesamten POS-Softwareplattform auf GK OmniPOS durch. Damit möchte der Einzelhändler eine zukunftssichere Omnichannel-Plattform implementieren. Die Plattform soll zukünftige Innovationen problemlos unterstützen, neue SAP-Entwicklungen integrieren und die Fiskalisierungsanforderungen des Einzelhändlers in diversen südafrikanischen Ländern erfüllen.

Im September 2022 die Shoprite-Führung an GK heran, um den Launch einer völlig neuen Bekleidungsmarke (UNIQ) zu planen. Der Markenlaunch sollte noch vor Umstellung des ersten Grocery Stores auf GK OmniPOS erfolgen. Das Ziel, UNIQ in nur sechs Monaten mit RFID-basierten, bargeldlosen Self-Checkouts, die Artikel automatisch erfassen und ein elektronisches Artikelüberwachungssystem (EAS) einsetzen, erschien anfangs sehr ambitioniert. Zudem musste die Kundenbindungsplattform der Gruppe bis zur Eröffnung des ersten UNIQ-Stores in GK OmniPOS integriert werden – und das viel schneller als ursprünglich geplant.

Das Unmögliche möglich machen

Nach der Hälfte des über mehrere Jahre laufenden Programms der Shoprite Group zur Modernisierung ihrer In-Store-Technologie in rund 2.500 Filialen überraschte die Geschäftsführung die beteiligten Teams mit dem Wunsch, in wenigen Monaten eine neue Bekleidungsmarke einführen zu wollen. Die Herausforderung: Die neuen Bekleidungsgeschäfte unter der Marke UNIQ sollten mit RFID-basierten, bargeldlosen Self-Checkouts anstelle von traditionellen Kassen ausgestattet werden. Das zunächst unrealistisch erscheinende Ziel konnte dank der Zusammenarbeit mit GK jedoch erreicht werden. Die Teams von Shoprite, GK und allen anderen beteiligten Technologiedienstleistern hatten ein wahres Wunder vollbracht und so konnte der UNIQ-Store in Kapstadt wie geplant eröffnet werden: Die ersten RFID-basierten Self-Checkouts auf dem afrikanischen Kontinent funktionierten einwandfrei.

Die Suche nach der besten Lösung

In einem mehrjährigen Programm modernisiert die Shoprite Group ihre In-Store-Technologie in rund 2.500 Filialen gemeinsam mit GK. Bei der Entscheidung für einen Dienstleister aus Deutschland, der in Südafrika mit einer Tochtergesellschaft und einem eigenen Entwicklerteam präsent ist, spielten mehrere Faktoren eine Rolle. Dazu zählten unter anderem die Flexibilität der GK-Plattform, die Omnichannel-Fähigkeiten, die Erfahrung des Unternehmens mit den Fiskalisierungsanforderungen in südafrikanischen Ländern sowie die reibungslose Integration in SAP auf Grundlage des standardisierten Ansatzes der GK Model Company.

„Nach einer umfassenden Bewertung mehrerer Lösungen durch externe und interne Analysten sowie nach Besuchen bei anderen Einzelhändlern, die mit unterschiedlichen POS-Softwareplattformen arbeiten, haben wir uns für GK entschieden“, erklärt David Cohn, CIO der Shoprite Group.

Solution

Solution



In der Analyse schnitt GK am besten ab

„Unsere Point-of-Sale-Lösung ist von entscheidender Bedeutung für unser Unternehmen, weshalb wir uns die Implementierung der von uns gewünschten Lösung nur mit dem besten Softwarepartner vorstellen konnten“, so Cohn weiter.

„Für unsere 30.000 Kassen suchten wir nach der effektivsten Lösung mit den besten Omnichannel-Funktionen. Wir haben uns viele potenzielle Lösungen angeschaut, mit vielen Einzelhändlern und Analysten gesprochen, unsere eigenen Analysen durchgeführt und uns schließlich aus mehreren Gründen für GK entschieden. Wesentlich für diese Entscheidung war neben den Omnichannel-Fähigkeiten, der Strategie und Technologie auch die Einstellung von GK. Wir hatten den Eindruck, dass GK ein Unternehmen ist, das unsere Bedürfnisse als Afrikas größter Einzelhändler genau versteht – ein Unternehmen, mit dem wir eine Partnerschaft aufbauen können, die über den reinen Softwarekauf hinausreicht.“

Gleichzeitige Integration mehrerer Fiskalisierungen mit GK

Ein weiterer Grund für die Entscheidung, GK als Partner zu wählen, war die Erfahrung des Unternehmens im Bereich Fiskalisierung, insbesondere in den südafrikanischen Ländern. In vielen Märkten, in denen die Einzelhandelsgruppe vertreten ist, wie Angola, Sambia, Botswana und Malawi, ist eine Fiskalisierung notwendig. Laut Cohn war ein wichtiger Punkt für die Wahl von GK, dass die Architektur des Unternehmens die gleichzeitige Integration mehrerer Fiskalisierungen ermöglicht.

Darüber hinaus war die Gruppe von der schnellen Integrationsfähigkeit der GK-Lösung in die bestehenden SAP-Systeme des Einzelhändlers beeindruckt. Der deutsche Spezialist für technologische Einzelhandelslösungen bietet standardisierte Integrationsmöglichkeiten in die SAP-Systemlandschaft von Einzelhändlern, wodurch sich die Implementierungszeiten für neue POS-Lösungen deutlich reduzieren.

GK Model Company

Der Spezialist für In-Store-Technologien bietet standardisierte Integrationsmöglichkeiten in die SAP-Systemlandschaft von Einzelhändlern, wodurch sich die Implementierungszeiten für Lösungen deutlich reduzieren. Dieser Integrationsansatz auf Grundlage branchenführender Prozesse ermöglicht es GK in der Regel, innerhalb von nur sechs Wochen seine Lösungen in SAP-basierte Warenmanagementsysteme einzubinden. Dies hat den Vorteil, dass Kunden bereits zu Beginn eines Projekts Testumgebungen mit ihrem Live-SAP-System einrichten können.

SAP-Integration in nur acht Wochen

„Als GK uns den Zeitplan für die Integration in unser SAP-System vorstellte, waren wir zunächst skeptisch“, erzählt Cohn. „Doch im Endeffekt behielten sie Recht. Die Integration in unser Warenmanagementsystem lief nicht nur wie versprochen ab, sondern wurde sogar in rekordverdächtigen acht Wochen komplett umgesetzt.“

Die native Integration von GK in SAP verlief ebenfalls bemerkenswert einfach und reibungslos.“

Spannende neue Herausforderung

Im September 2022, also inmitten der Vorbereitungen für das Go-live mit GK POS für die Supermärkte im Jahr 2023, überraschte die Führung der Shoprite Group ihre Teams mit der Bitte, in nur sechs Monaten eine neue Bekleidungsmarke einzuführen. Die neuen Bekleidungsgeschäfte unter der Marke UNIQ sollten mit RFID-basierten Self-Checkouts anstelle von traditionellen Kassen arbeiten.

Was zunächst unrealistisch erschien, wurde erfolgreich umgesetzt: Der erste RFID-basierte Self-Checkout auf dem afrikanischen Kontinent funktionierte reibungslos, als die Kunden ihre Waren in die SB-Terminals legten. Alle Artikel erschienen sofort auf dem Display der SB-Kassen, ohne dass die Kunden Barcodes einscannen mussten. Der ganze Prozess verlief bemerkenswert fehlerfrei.

„Das Team von Shoprite Technology, dem wir den neuen Store in den ersten zwei Wochen vorstellten, war beeindruckt, wie gut alles funktionierte“, berichtet Cohn.

„Durch die Realisierung des RFID-basierten Self-Checkouts in nur sechs Monaten hat uns GK erfolgreich und in Rekordzeit bei der Implementierung einer zukunftssicheren Technologie unterstützt.“

David Cohn, CIO Shoprite Group

Integration und Umsetzung

Die erfolgreiche Implementierung des RFID-basierten Self-Checkouts in sechs Monaten war nur durch die gut definierten Integrationspunkte von GK möglich, die der RFID-Technologieanbieter problemlos nutzen konnte. Durch diese Integration werden RFID-Etiketten sowohl zur Identifikation als auch zur elektronischen Überwachung (EAS) von Artikeln eingesetzt. Die ID-Nummer der Artikel, die am Self-Checkout bezahlt werden, wird an ein cloudbasiertes System übertragen, das sicherstellt, dass nur dann ein Alarm ausgelöst wird, wenn ein unbezahlter Artikel die Warensicherungssysteme des Geschäfts passiert.

Für die Einführung der neuen Bekleidungs-marke UNIQ musste GK die Integration in das bestehende Kundenbindungssystem und die PIN-Pads der Shoprite Group deutlich schneller abschließen als ursprünglich geplant. Nach dem neuen Zeitplan war insbesondere die Integ-

ration der Kundenbindungsplattform eine große Herausforderung.

„Es war, als ob man jemanden, der nur Japanisch spricht, und jemanden, der nur Deutsch spricht, dazu bringen muss, fließend miteinander zu kommunizieren“, beschreibt Cohn die Schwierigkeiten bei der Integration von GK in das bestehende Kundenbindungsprogramm. Darüber hinaus nutzt die Gruppe eine Vielzahl von Werbeaktionen von „50% Rabatt beim Kauf von zwei Artikeln“ über „drei Artikel kaufen und den günstigsten gratis erhalten“ bis hin zu personalisierten Rabatten oder Gratisartikeln an Kundengeburtstagen.

Seit Juni 2023 ist die neue Technologie bereits in neun UNIQ-Stores der Shoprite Group in ganz Südafrika im Einsatz und funktioniert seitdem reibungslos. Geplant ist die Eröffnung weiterer Stores.



Besser als erwartet

Als nächstes plant die Gruppe nun das Go-live der Technologie von GK in ihren ersten südafrikanischen Grocery Stores für September 2023. Bis dahin soll die GK-Plattform komplexere Kundebindungsprogramme der Shoprite Group, Up-selling im Kassensbereich sowie die Bargeldabwicklung möglich machen. Wenn alles gut läuft, soll die GK-Lösung bis Ende des Jahres auch in den ersten Liquor Stores und Zoogeschäften eingesetzt werden. Cohn ist mit dem Fortschritt des Projekts äußerst zufrieden: „GK hat pünktlich abgeliefert und die Ergebnisse haben unsere Erwartungen sogar übertroffen.“

POS-Daten nahezu in Echtzeit

Einer der vielen Vorteile, die die Shoprite Group in ihrem Lebensmittel-Geschäft dank GK nun nutzen kann, ist die nahezu in Echtzeit erfolgende Integration von Verkaufsdaten in SAP CAR.

„Dies wird unseren Kunden insbesondere bei Online-Bestellungen große Vorteile bieten“, erklärt Cohn.

„Wir vertrauen auch in Zukunft darauf, dass GK neue SAP-Entwicklungen konsequent unterstützen wird.“

„Ich kann nicht oft genug betonen, wie sehr uns die Stabilität der ersten Version dieser Lösung beeindruckt hat. Sie funktionierte sofort, mit nur sehr wenigen Problemen.“

David Cohn, CIO der Shoprite Group

Gemeinsame Verantwortung

„Mit GK konnten wir ein erfolgreiches Team bilden, dass das Projekt als gemeinsame Aufgabe

verstanden hat. Herausforderungen lösen wir als Team“, sagt Cohn. „Zusammenarbeit und Transparenz bilden die Grundpfeiler unserer Arbeitsbeziehung. GK ist ein Partner, der sicherstellt, dass er unsere Bedürfnisse wirklich verstanden hat, bevor er anfängt, an einer Lösung zu arbeiten.“

Ausblick

Die Shoprite Group plant das Go-live mit GK OmniPOS in den ersten südafrikanischen Grocery Stores für September 2023. Bis Ende des Jahres soll die GK-Lösung in weiteren Lebensmittelgeschäften in Südafrika sowie in den ersten Liquor Stores und Zoogeschäften eingesetzt werden. 2024 wird Afrikas größter Einzelhändler die GK-Lösungen schrittweise in allen Stores einführen, auch in den übrigen afrikanischen Ländern. Die Erfahrung, die GK im Bereich Fiskalisierung in anderen südafrikanischen Ländern gesammelt hat, wird dabei den effizienten und erfolgreichen Abschluss des Projekts sicherstellen.

GK Software SE

Waldstraße 7

08261 Schöneck

Deutschland

T +49 37464 84 - 0

F +49 37464 84 - 15

info@gk-software.com

www.gk-software.com

© 2023 GK Software SE or a GK Software affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of GK Software SE. The information contained herein may be changed without prior notice.

Some software products marketed by GK Software SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by GK Software SE and its affiliated companies ("GK Software Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and GK Software Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for GK Software Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

GK Software and other GK Software products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of GK Software SE in Germany and other countries.