

Erfolgreiche Partnerschaften stärken – für innovative Checkout-Lösungen





Das Partnergeschäft ist für Diebold Nixdorf von großer Bedeutung. Einen besonderen Fokus legen wir auf die Bereitstellung von maßgeschneiderten Checkout-Lösungen für Händler, die in kleineren Segmenten mit ganz speziellen Anforderungen tätig sind. Durch die Zusammenarbeit mit lokalen und spezialisierten Partnern stellen wir sicher, dass unsere Lösungen optimal auf die individuellen Bedürfnisse solcher kleinerer Einzelhändler abgestimmt sind. Damit unterstützen wir sie dabei, in einem sich fortlaufend wandelnden Markt wettbewerbsfähig zu bleiben. In den folgenden Case Studies stellen wir einige unserer aktuellen und erfolgreichsten Kooperationen vor und geben einen Einblick, wie maßgeschneiderte Ansätze zu wichtigen Verbesserungen führen können. Es gibt dabei sicherlich keine Universallösung, die für alle Händler passend ist – vielmehr ist jede Transformation im Handel so individuell, wie es auch Ihr Unternehmen ist. Mit den folgenden Erfolgsgeschichten möchten wir Ihnen einen Einblick in die vielen verschiedenen Möglichkeiten geben.

Bei Diebold Nixdorf zeichnen wir uns durch einen besonderen Ansatz aus: Wir begleiten Händler bei Strategie und Planung über die Implementierung bis hin zum fortlaufenden Support und passen uns flexibel an sich wandelnde Anforderungen an. Ob Skalierung nach oben oder auch nach unten – wir gestalten unsere Services entsprechend, um die genau passende Unterstützung zu liefern. Unsere Teams für das Partnergeschäft bieten einen umfassenden Beratungsansatz auf Basis von Analysen umfangreicher Daten zu Markt-, Verbraucher- und Einzelhandelstrends sowie unabhängigen Umfrageergebnissen und detaillierten Best Practice-Beispielen rund um den Einsatz, das Management und die Optimierung von Self-Service-Technologie.

WIE IST ES BEI IHNEN? BIETEN SIE GENAU DAS EINKAUFSERLEBNIS, DAS IHRE KUNDEN BENÖTIGEN?

Wir laden Sie ein, einen Einblick in unsere Case Studies zu gewinnen und zu erfahren, wie Sie mit uns als Partner die optimale End-to-End-Lösung und Strategie für Ihre Kunden anbieten können. [Treten Sie dazu gern mit uns in Verbindung!](#)

Mit besten Grüßen,



Leyla Feghi
Senior Director Retail Sales DACH
Diebold Nixdorf



Tim Schoder
Specialist Partner Management DACH
Diebold Nixdorf



Flexible Customer Journeys beim Baumarkt hagebau

Gegründet 1964, ist die hagebau GmbH & Co KG einer der führenden deutschen Baumärkte. Das Unternehmen betreibt ein kooperatives Geschäftsmodell mit zahlreichen unabhängigen Filialen, die unter der Marke hagebau tätig sind. Dieser Ansatz ermöglicht es, eine starke lokale Präsenz zu schaffen und zugleich von der Effizienz und Skalierung eines größeren Unternehmens profitieren zu können. Die Kooperation von rund 350 mittelständischen Groß- und Einzelhändlern hat sich zu einem bedeutenden Akteur in der Heimwerker- und Baustoffbranche entwickelt. Die über 1.500 Standorte befinden sich in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Belgien und Spanien.

Um mit dem Wandel im Einzelhandel Schritt halten zu können, hat hagebau umfangreich in die Digitalisierung investiert. Das Unternehmen verfolgt einen starken Omnichannel-Ansatz, um den sich ändernden Vorlieben der Kunden gerecht zu werden, die bei der Shopping Experience zunehmend mehr Wert auf Flexibilität und Komfort legen. Strategische Partner wie Marx IT Service und Diebold Nixdorf, die ein Verständnis der Herausforderungen der Einzelhändler haben und zuverlässige Lösungen mit hochwertiger Hardware bieten, spielen dabei eine entscheidende Rolle, dass hagebau seine langfristigen Ziele erreicht. Die innovative Checkout-Technologie besteht aus einer Kombination von Self-Service- und traditionellen Lösungen und setzt dabei auf die neuesten DN Series® EASY eXpress- und DN Series® BEETLE A POS-Familien – robuste Hardwaresysteme, die einen idealen Mix für alle Customer Journeys bilden.

„Seit nun schon 25 Jahren ist Diebold Nixdorf ein vertrauenswürdiger Partner für Marx IT und liefert zuverlässige und innovative Checkout-Hardware, die den sich wandelnden Anforderungen von hagebau gerecht wird. Mit mehr als 3.000 installierten Touchpoints freuen wir uns auf unseren weiteren Erfolg.“

—Mathias Körner, CIO, Marx IT



Umgesetzt mit: Marx IT Service GmbH

Unser Partner Marx IT Service ist spezialisiert auf alle Service-Lösungen für Soft- und Hardware (Reparatur, Installationsdienste etc.), mit einem besonderen Fokus auf dem Baumarkt-Segment. Seit 1999 hat das moderne, kundenorientierte Unternehmen seinen Kundenstamm und Angebote stetig erweitert. Durch die Zusammenarbeit mit einem starken Hardware-Partner wie Diebold Nixdorf ist für Anbieter im Baumarkt-Segment sichergestellt, dass ihre POS-Technologie effizient und skalierbar ist. So können diese sich darauf konzentrieren, ein optimales Kundenerlebnis zu bieten, ihren Umsatz zu steigern und ihre Marktpräsenz auszubauen.



Steigerung der Effizienz mit leistungsstarken POS-Systemen

Die FRISTO SE ist einer der größten unabhängigen Getränkehändler Deutschlands, mit einem umfangreichen Angebot alkoholischer und alkoholfreier Getränke. FRISTO betreibt mittlerweile mehr als 240 Filialen in Deutschland und Österreich und beschäftigt über 1.700 Mitarbeiter. Das Unternehmen ist bekannt für sein großes Angebot an regionalen und internationalen Getränken, wettbewerbsfähige Preise und kundenorientierten Service. Die Kundenzufriedenheit hat höchste Priorität für FRISTO. Deshalb setzt das Unternehmen auf die neueste POS-Lösung von Diebold Nixdorf, den DN Series® BEETLE M2110. Ausgestattet mit dem neuesten Intel®-Prozessor für eine hohe Leistung, gewährleistet diese Lösung maximale Verfügbarkeit. Eine einfache Integration in die bestehende Technologieumgebung und geringer Stromverbrauch waren zudem ausschlaggebend für den Händler.

„Wir vertrauen auf die zuverlässigen und robusten Checkout-Lösungen von Diebold Nixdorf, um maximale Verfügbarkeit für unsere Kunden sicherzustellen und den täglichen Betrieb für die Händler einfacher zu gestalten.“

—Till Kramer, CEO, dicom



Umgesetzt mit: dicom GmbH

Seit 1982 ist dicom ein führender IT- und Servicepartner, spezialisiert auf den Getränkehandel. Das Unternehmen setzt sich mit großem Engagement dafür ein, innovative Lösungen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit und Skalierbarkeit zu liefern. Gemeinsam mit Diebold Nixdorf bietet es führende Checkout-Lösungen an. Auf die Expertise von dicom vertrauen mehr als 400 Händler.

Self-Service-Lösung bietet viele Vorteile in Cineplex-Kinos

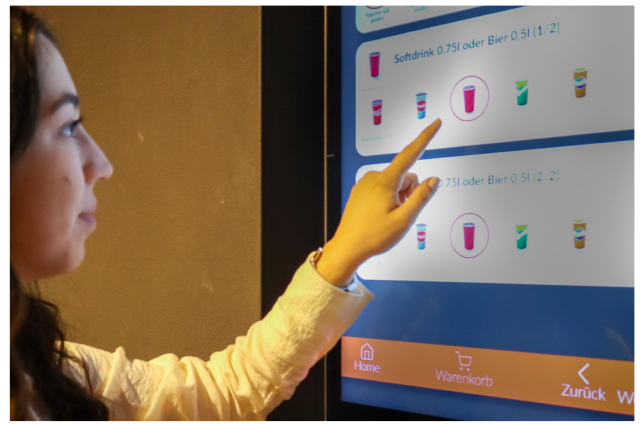
Mit 91 Kinos in 71 Städten ist CINEPLEX Marktführer der Kinobetreiber in Deutschland. Gegründet wurde das Unternehmen 1996 als Joint Venture von 26 Familienunternehmen. CINEPLEX setzt erfolgreich auf Self-Service-Lösungen und nutzt die effizienten und flexiblen Bestell-Terminals DN Series® EASY MAX, um einen verbesserten Kundenservice zu bieten. Heutzutage haben Kinobesucher weniger Zeit und kommen oftmals erst kurz vor Filmbeginn im Kino an. Beim Kauf von Snacks können die Wartezeiten mit dem Einsatz von Self-Service-Terminals deutlich verkürzt werden. Das Personal hat zugleich mehr Zeit für die Zubereitung von Speisen und Getränken. Die Zahlen sprechen für sich: Der Verkauf von Speisen und Getränken nahm dadurch um 10 Prozent zu.

Zuvor mussten Kinobesucher lange Wartezeiten beim Kauf von Tickets sowie Snacks und Getränken in Kauf nehmen, insbesondere zu Stoßzeiten. Für die Mitarbeiter von Cineplex eine herausfordernde Situation: Sie mussten oftmals viele Kunden in kurzer Zeit bedienen und waren nicht nur für die Zubereitung von Speisen und Getränken verantwortlich, sondern auch für die Zahlungsabwicklung. Zudem erwies sich die Bargeldabwicklung häufig als zeitaufwendig und kostspielig.

Mit der Einführung einer Self-Service-Lösung konnte Cineplex nicht nur den Kundenservice verbessern und die Arbeitsbelastung der Mitarbeiter reduzieren, sondern auch den Umsatz pro Kunde steigern, da der Verkauf von Snacks zugenommen hat. Anders als am Tresen, der nur wenige Produkte bewirbt, haben Kunden am Terminal direkten Einblick in das gesamte Angebot.

„Die Self-Service-Terminals von Diebold Nixdorf bieten uns hervorragende Unterstützung. Unsere Besucher schätzen es sehr, Tickets und Snacks dank der intuitiven Bedienbarkeit bequem an den Terminals zu kaufen. Wir konnten durch ihre Einführung ein optimales Ergebnis erzielen: Weniger Warteschlangen, aber höhere Umsätze dank des Verkaufs zusätzlicher Produkte.“

—Detlef Bell, Registered Manager, Cineplex German



Umgesetzt mit: SCS Schreiber

Die Integration der Terminals in die bestehenden Checkout-Bereiche und die Software-Umgebung der Kinos verlief schnell und unkompliziert. Die reibungslose Zusammenarbeit mit dem Servicepartner SCS Schreiber, verantwortlich für das gesamte Projektmanagement einschließlich Service, Rollout und Wartung der Systeme, garantiert umfassende Unterstützung und verschafft Cineplex damit einen Wettbewerbsvorteil.

Modular Checkout Solutions Scalable for Every Retail Format

Hermann Armbruster

Mit über 70 Bäckereien und Cafés in Mittel- und Südbaden gehört die Hermann Armbruster GmbH + Co. KG zu den Top-100 Bäckerhandwerksbetrieben in Deutschland. Bekannt für sein Bekenntnis zu Qualität, handwerklicher Tradition und starker regionaler Verbundenheit, bringt das Unternehmen Tradition mit vorausschauenden Innovationen zusammen.

Seit mehr als 20 Jahren hat dascus, in enger Zusammenarbeit mit Diebold Nixdorf, die digitale Transformation der Filialen von Armbruster vorangebracht. Vom ersten Rollout des BEETLE /iPOS plus Atom über das Upgrade auf Braswell bis hin zum modernen DN Series® BEETLE A spiegelt die Entwicklung ein starkes Engagement für Fortschritt wider.

Mittlerweile werden rund 150 POS-Systeme schrittweise modernisiert, um jeder Filiale eine stabile, leistungsstarke und zukunftssichere Checkout-Infrastruktur zu bieten. Angetrieben von der Hardware von Diebold Nixdorf, setzt Armbruster neue Maßstäbe bei der Effizienz im Einzelhandel und bewahrt gleichzeitig seine Tradition.

Brotmeisterei Steinecke

Mit über 500 Filialen und 4.000 Mitarbeitern zählt die Brotmeisterei Steinecke zu den führenden Anbietern von Backwaren in Deutschland. Im Bereich der Hardware- und Softwarelösungen setzt das Unternehmen auf dascus, mit Diebold Nixdorf als starkem Partner. Steinecke nutzt derzeit über 900 Kassensysteme der DN BEETLE A-Serie mit 15-Zoll-Kundendisplays, um aktuelle Angebote zu bewerben. Sie alle arbeiten mit der Kassensoftware EasiPOS von dascus.

Wöllhaf Retail

Mit rund 50 Filialen gehört die Wöllhaf-Gruppe zu den führenden Anbietern im Travel Retail an deutschen Flughäfen, etwa dem Hauptstadtflughafen BER und dem Frankfurt Airport. Im Rahmen seiner Partnerschaft mit dascus hat Diebold Nixdorf an beiden Flughäfen seine Checkout-Lösungen implementiert, in Kombination mit der Kassensoftware EasiPOS von dascus und der Central Store Office (CSO)-Anwendung als zentralem Steuerungstool für die Filialen. Mit dem DN Series® EASY ONE von Diebold Nixdorf wurde am Flughafen BER auch die erste hybride Checkout-Lösung eingeführt, die einen einfachen Wechsel zwischen bedientem Checkout und Self-Service ermöglicht.



Umgesetzt mit: dascus

Als Spezialist für maßgeschneiderte POS-Systeme bietet dascus umfassende Lösungen aus Hardware, Software und Services zur Optimierung von Verkaufsprozessen und den erfolgreichen Betrieb der Filialen seiner Kunden. Dafür setzt dascus auf renommierte Hersteller und zuverlässige Partner wie Diebold Nixdorf. Das Angebot des Unternehmens reicht von Standalone- bis Netzwerklösungen, sowohl für einzelne Filialen als auch für umfassende Anforderungen.



Diebold Nixdorf

