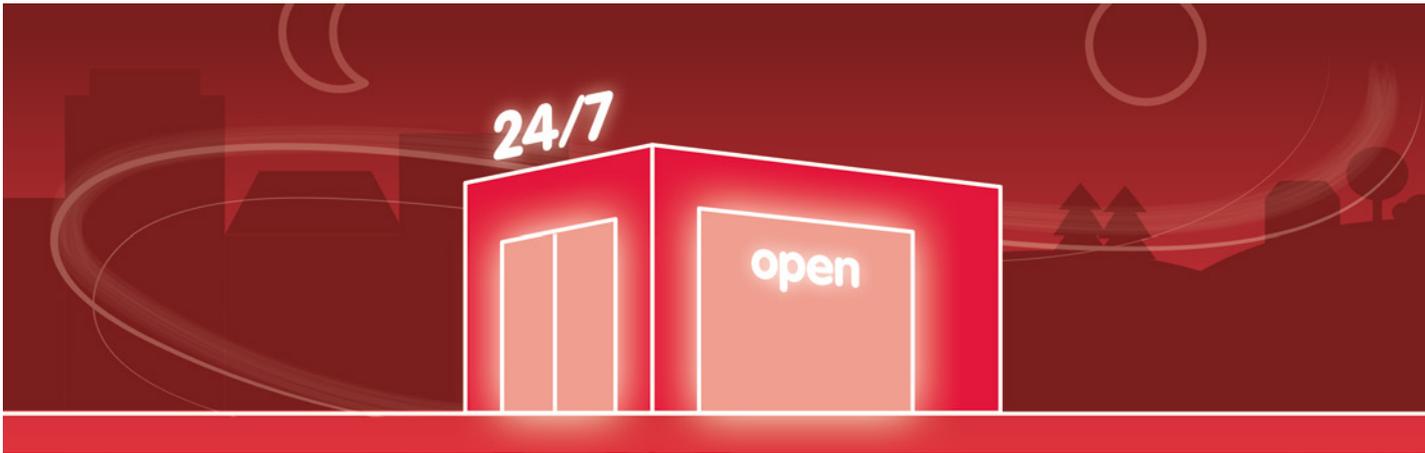


Überall und rund um die Uhr verkaufen: Smart Stores 24/7 im Fokus

Ein Interview mit Prof. Dr. Stephan Rüschen, Professor für Lebensmittelhandel und Studiengangsleiter an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) in Heilbronn und Julia Schumacher, Projekt shop.box/collect.box an der DHBW



Sie beschäftigen sich seit 2 Jahren mit Smart Stores 24/7. Was verstehen Sie darunter und warum beschäftigen Sie sich damit?

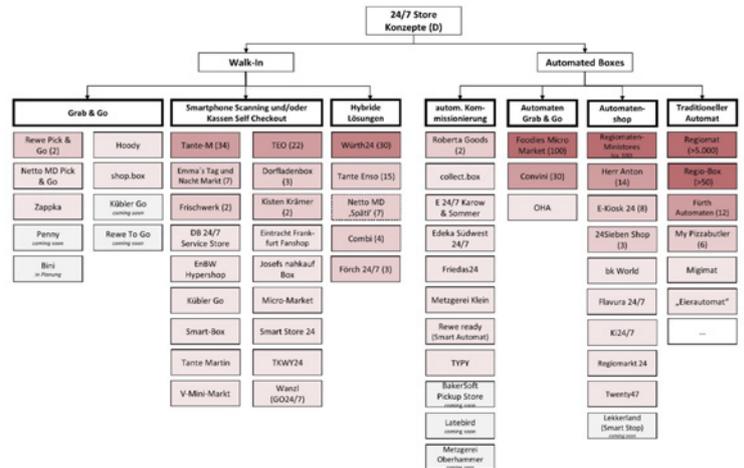
Prof. Dr. Stephan Rüschen: Seit dem März 2021 stehen mit der shop.box und der collect.box 2 Versionen eines Smart Stores 24/7 auf unserem Bildungscampus. Wir begleiten die beiden Stores bereits seit der Konzeption wissenschaftlich und schauen uns auch die Entwicklung dieser Betriebsform in Deutschland und auch Europa an.

Julia Schumacher: Smart Stores 24/7 haben grundsätzlich 5 gemeinsame Merkmale: Unbemannt (Autonom), eine Registrierung des Kunden ist vorab notwendig, kleine Stores (Tiny), eine 24/7 Öffnung ist möglich und die Bezahlung ist nur cashless möglich.

Sie betreiben unterschiedliche Modelle. Welche Unterschiede haben Sie bei Ihren Recherchen identifiziert?

Prof. Dr. Stephan Rüschen: Zuerst inventarisieren wir alle Konzepte, beschreiben diese anhand von 17 Kriterien und stellen dies übrigens kostenlos zu Verfügung. Diese Liste wird von uns regelmäßig aktualisiert.

Smart Stores 24/7 · Überblick Deutschland



Stand: November 2022

Julia Schumacher: Wir unterscheiden in Walk-ins und Automated Boxes. In Walk-ins können Kund:innen wie aus anderen Supermärkten gewohnt die Ware aus den Regalen nehmen und wieder zurück stellen. Zu den Walk-ins gehören die Formen Grab & Go, Self-Checkout und hybride Lösungen, die sich durch die Methode des Kassiervorgangs voneinander unterscheiden.

Bei den Automated Boxes haben die Kund:innen keinen direkten Zugang zur Ware. Die Produkte werden nach dem Kauf von einem Automaten kommissioniert und ausgegeben. Zu dieser Gruppe gehören die Formen automatische Kommissionierung, Automaten Grab & Go, Automatenshop und traditionelle Automaten. Sie unterscheiden sich insbesondere durch die Ausgestaltung voneinander.

Name	Betreiber	Betriebsform	Technologie	Technologie Partner	Personal
1. 24hFood	Diverse	Walk in	Kassen-Self-Checkout	-	-
2. 24Sieben Shop	Nicolaus Demant, Timo Haerdtle/Ausgabeautomat	Automatenshop	-	-	-
3. 7 Eleven Go	7 Eleven	Walk in	Kassen-Self-Checkout	-	-
4. Actarbox	myFicker	Walk in	Kassen-Self-Checkout	myFicker	-
5. Albert Heijn-Selbstbedienung	Albert Heijn	Walk in	Grab & Go	AIF	-
6. Aldi Nord Shop & Go	Aldi Nord (NL)	Walk in	Grab & Go	Tigo	-
7. Aldi Süd Shop & Go	Aldi Süd	Walk in	Grab & Go	AIF	Personal z. B. für Alterskontrolle
8. AldiX	Aldi Süd	Ausgabeautomat	Traditioneller Automat	-	-
9. Aldi in-Box	Stokereit & Heubinger	Walk in	Kassen-Self-Checkout	Umsbach Group Ventures & myFicker GmbH	-
10. Amazon Fresh (Amazon Go)	Amazon	Walk in	Grab & Go	Amazon	Zur Kundenberatung und Qualitätskontrolle
11. Ape Inn	E-Kiosk 24 GmbH	Ausgabeautomat	Automatenshop	-	-
12. Auchan Go	Auchan	Walk in	Grab & Go	-	-
13. Auro 24/7	Voltra	Walk in	Hybride Lösung	Cloudpick	Zu regulären Öffnungszeiten während der Stoßzeiten morgens und abends
14. Auro box	Voltra	Walk in	Smartphone Scanning	SAP Customer Experience (CIB/IANA)	-
15. BäckerSoll Pickup Store (in Planung)	Sto Bäcker	Ausgabeautomat	Auton. Kommissionierung	oppago	-
16. Billa 24/7	billi's Bioerfrischen	Ausgabeautomat	Auton. Kommissionierung	WPS-Roberta	-
17. Billa Regional Box	Billa	Walk in	Kassen-Self-Checkout	myFicker	-
18. bini (in Planung)	Bini GmbH	Walk in	Grab & Go	-	-

Die gesamte Liste steht unter diesem Link zur Verfügung.



Grab & Go mit künstlicher Intelligenz ist die technologisch anspruchsvollste Variante. Wird sich dieses von Amazon Go 2016 erstmals entwickelte Konzept in Deutschland durchsetzen?

Prof. Dr. Stephan Rüschen: Bisher befinden sich die Stores die Grab & Go-Technologie nutzen in Deutschland noch in der Testphase. Beispiele wie Zappka in Polen oder Boxy in Frankreich zeigen aber, dass die Technologie für kleinere Convenience Stores marktfähig ist. Daher ist es möglich, dass solche Stores mit Akzeptanz seitens der Kund:innen in Zukunft auch in hochfrequentierten Lagen in Deutschland in größerer Zahl betrieben werden könnten. Das wird aber noch Jahre dauern.

Bedeutet das, dass technologisch einfachere Konzepte wie Kassen-Selfcheckout und Smartphone Scanning schneller ausgerollt werden?

Julia Schumacher: Ja, Konzepte die Kassen-Selfcheckout oder Smartphone Scanning nutzen befinden sich seit dem vergangenen Jahr bereits im Rollout – sowohl in Deutschland, als auch in Europa. Mittlerweile können Konzepte wie Tante-M oder Teo bereits 34 (Tante-M) bzw. 22 (Teo) Stores vorweisen und die Zahl wächst stetig.

Welche wesentlichen Herausforderungen und Erfolgsfaktoren haben Sie identifiziert?

Prof. Dr. Stephan Rüschen: Da die Konzepte aufgrund ihrer begrenzten Fläche nur eine vergleichsweise geringe Anzahl an Artikeln führen können, ist die Sortimentsfindung von besonderer Bedeutung um einen relevanten Umsatz zu erzielen. Zudem verfügen die Stores häufig nicht über ein angrenzendes Lager, weshalb die Logistik auf den Vertrieb kleiner Mengen spezialisiert sein muss. Insbesondere bei den Konzepten, die Selfcheckout nutzen ist die Diebstahlprävention eine große Herausforderung. Hier wird noch nach praktikablen Lösungen gesucht, um Diebstahl und Vandalismus zu verhindern. Neben diesen Herausforderungen stellen aber auch die Genehmigungsverfahren für den Betrieb der Stores an Sonn- und Feiertagen in Deutschland eine Hürde dar. Das bundesweite Sonn- und Feiertagsgesetz schränkt den Betrieb an den teilweise umsatzstärksten Tagen ein. Bisher gibt es nur Einzelgenehmigungen für ausgewählte Stores.

Die Ergebnisse Ihrer Untersuchungen und Forschungen stellen Sie zur Verfügung?

Julia Schumacher: Ja, auf der Seite <https://handel-dhbw.de/smart-stores-24-7/> stellen wir alle Ergebnisse und Erkenntnisse rund ums Thema Smart Stores 24/7 in Deutschland und Europa kostenfrei zur Verfügung. Man findet dort Übersichten (auch zum Download) Whitepaper, Artikel und Podcasts.



Schnell und unkompliziert in die Smart Store Welt einsteigen – wir machen es möglich

Florian Bernauer über das Konzept von Bison:

Autonome Stores ohne zusätzliches Personal sind mehr als nur eine Alternative zum klassischen Einzelhandel. Die Vorteile liegen dabei für Betreiber wie Nutzer auf der Hand. Die Platzierung an unterschiedlichsten Orten wie Bahnhöfen, Tankstellen, Universitäten oder in ländlichen Gegenden ohne Nahversorger, die ständige Verfügbarkeit und die Möglichkeit, mittels KI gezielt aus dem Kundenverhalten zu lernen und Angebote zu optimieren – das sind nur einige Beispiele. Für mich persönlich haben Smart Stores 24/7 das absolute Potenzial, eine wichtige und tragende Rolle in der Zukunft des Einzelhandels zu spielen.

Mit dem Konzept des Bison Cube verfügen wir über eine umfassende und sehr vielversprechende Lösung auf dem stetig wachsenden Markt der Smart Stores 24/7.

Dazu gehört der Cube, in Form eines stabilen Containers, und unser Portfolio mit allen benötigten Smart-Retail-Modulen und der Software: von der Warenwirtschaft über die Preisauszeichnung mit elektronischen Regaletiketten bis zu Kassensystemen für den Self-Checkout und einer Smartphone-Integration. Einfach alles, was für ein effizientes und betriebssicheres Management des Stores erforderlich ist.

Egal, ob ein Shop-in-Shop, ein klassischer Laden oder eine massgeschneiderte Lösung gewünscht ist – wir haben die Expertise und das Know-how, um zusammen mit ausgesuchten Partnern die Planung, Entwicklung und Umsetzung sowie eine BI-gestützte Standortsuche zu erfüllen. Für Herausforderungen wie zum Beispiel die Sortimentsvielfalt haben wir bereits ein vielversprechendes und erprobtes Konzept, welches beweist, dass unsere Technologie in der Praxis erfolgreich ist.

Ein echter Vorteil: Als Generalunternehmer bieten wir alles aus einer Hand an.

Kontaktieren Sie uns, um zu erfahren, wie wir Ihnen helfen können. Verkaufsfläche erweitern, an ausgesuchten Standorten neue Produkte testen oder Angebote in rurale Gegenden bringen – die Möglichkeiten sind nahezu unendlich. Wir sind bereit, gemeinsam Ihre Verkaufsergebnisse zu maximieren und Ihren Erfolg zu steigern.

www.bison-group.com



Florian Bernauer
ist langjähriges Mitglied des Führungsteams der Bison Schweiz AG und seit 2018 Unternehmens-CEO.