

TCPOS-Lösung bei Eataly integriert Gastronomie und Retail

Eataly steht für ein neues Konzept, das mit Restaurants und frischen Produkten italienisches Lebensgefühl vermitteln will. Ende 2015 wurde die erste Filiale in Deutschland in der Münchner Schrammehalle eröffnet. Die zwei Welten – Food und Shopping – sollten im Markt auch bei den Kassensystemen nahtlos integriert werden. Dies war ein klarer Fall für die Spezialisten von TCPOS. Denn ihre POS-Lösung beherrscht beides: Restaurant und Einzelhandel.

In Deutschland gibt es viele italienische Lebensmittelhändler, doch Eataly verkauft nicht nur Waren aus Italien, sondern will seinen Kunden gleichzeitig ein kulinarisches Lebensgefühl vermitteln. Alle Produkte werden in einer attraktiven Marktatmosphäre präsentiert, die Kunden können den Mitarbeitern bei der Herstellung von Pasta und Backwaren zusehen und an italienischen Kochkursen im eigenen Schulungsraum teilnehmen. Eataly bietet zudem viele Lebensmittel von kleinen, regionalen Erzeugern.

Das erste Eataly-Geschäft wurde 2007 von Oscar Farinetti in Turin in Italien eröffnet. Heute verfügt die Kette weltweit über 26 Standorte – unter anderem in den USA, Brasilien, Dubai, Japan und der Türkei. Bis zum Jahr 2021 ist die Eröffnung von weiteren Filialen unter anderem in Kopenhagen, Stockholm, Amsterdam, Brüssel, Madrid, Paris, London sowie von weiteren Standorten in Deutschland, Österreich und der deutschsprachigen Schweiz geplant. Das erste Eataly in Deutschland öffnete Ende des Jahres 2015 in München seine Tore. Auf 4.600 Quadratmetern finden die Kunden neben einem



umfangreichen Feinkostangebot hier auch Restaurants, Schulungsräume und eine Produktion italienischer Lebensmittel unter einem Dach.

Der Eröffnung des Marktes ging eine Planungsphase voraus, bei der die IT-Lösung neu ausgeschrieben und ausgewählt wurde. „Als wir anfangen, über die IT-Lösung für München nachzudenken, hatten wir bereits unsere gesamte Ausrichtung für den deutschen Markt im Blick“, beschreibt Micol Viano, CEO der Eataly DE Distribution GmbH, die Ausgangslage. „In Italien arbeiten wir mit einem proprietären System, weil es dort in den Anfangszeiten, vor neun Jahren, kein System gab, das Einzelhandel und Gastronomie vereint. Wir suchten daher eine zukunftsorientierte Lösung. Und genau das fanden wir bei TCPOS: Ein flexibles System, das beides beherrscht: Gastronomie und Einzelhandel.“ Nach der Auftragserteilung ging das Projekt Schlag auf Schlag voran: Von Juni bis Oktober 2015 wurde customisiert und pilotiert, so dass zur Eröffnung im November 2015 der Rollout vollständig abgeschlossen war und die Systemlandschaft einwandfrei funktionierte.

Besonderheiten des Gesamtkonzepts

Eine besondere Herausforderung des Projekts stellten die unzähligen spezifischen Anforderungen von Eataly dar, weil das Konzept die zwei Unternehmensrichtungen Retail und Gastronomie gesamtheitlich, und somit auch aus Sicht aller Unternehmensbereiche – so zum Beispiel Marketing und Einkauf – eng miteinander verzahnt. Alle Bereiche müssen daher miteinander auf tiefer Daten- und Artekelebene kommunizieren. Denn die Waren und Produkte werden in Gastronomie und Retail nicht nur genutzt, sondern wandern auch von einem Bereich in den anderen.

„Es ist uns sehr wichtig, dass wir mit dem System intern sämtliche Rezepte managen können. Wir

haben eine riesige Datenbasis aller Rezepte und sind jetzt in der Lage, einen Produktkatalog aufzustellen, den wir in allen Filialen benutzen“, erklärt Micol Viano. Möglich ist das durch den Einsatz des TCPOS-Moduls „Stock Control“, das die rund 160.000 Verkaufsartikel verwaltet. Diese Eigenentwicklung von TCPOS besitzt den Funktionsumfang einer schlanken Warenwirtschaft und wird für die Artikelbestandsführung und Lagerverwaltung verwendet. Das Modul stellt die komplette Lagerverwaltung und die Inventuren zur Verfügung, führt sämtliche Lieferanten und löst Bestellungen aus. Da auch die Bestandsführung, Wareneingänge, und Rezeptauflösungen über Stock Control erfolgen, ist eine zusätzliche Warenwirtschaftslösung nicht mehr erforderlich. Die komplette Artikelkontrolle übernimmt die Managementsoftware von TCPOS.

Neben der präzisen Verwaltung der Artikel legt Eataly großen Wert auf eine moderne Promotion-Engine, welche die Einrichtung von Aktionen unterstützt. „Wir führen viele und auch komplexe Promotionen, Co-Marketing- und Werbeaktionen durch, die weit über einfache Preisaktionen hinausgehen“, beschreibt Micol Viano die Herausforderung.

So konzentriert sich beispielsweise jeden Monat ein Thema auf ein bestimmtes Produkt oder eine Region. Zu diesem Schwerpunkt finden Aktivitäten im Markt, im Restaurant und im didaktischen Bereich statt. Gäste erhalten im Restaurant, wenn sie ein mit dem Thema verbundenes Gericht bestellen, einen Gutschein für die Teilnahme an einem Kochkurs oder für das Treffen mit einem Produzenten. Das IT-System stellt dafür die integrierte Aktion mit Gutschein und Rabatt-Code zur Verfügung, so dass alle Aktivitäten in Kombination miteinander verbunden sind. Neben diesen komplexen Aktionen nutzt Eataly auch einfache Aktionen beispielsweise für Rabatte mit



Für die Erfassung der Bestellungen am Tisch stehen 20 mobile Terminals zur Verfügung.

Preisreduzierungen sowie Zugaben, bei denen der Kunde einen Artikel innerhalb einer Promotion kauft und gratis einen weiteren Artikel erhält.

Kassenhardware von Wincor

Bei der Hardware setzt Eataly auf Wincor. Zum Einsatz kommt in der Hospitality-Umgebung das POS-System iPOS, ein „All-in-One“-15 Zoll Multi-Touch Kassen- und Kiosksystem, das Netzteil und Flachbildschirm in einem Gehäuse vereint. Im Retailbereich ist die Kassenhardware M-II Plus im Einsatz. Insgesamt 25 Kassensysteme sorgen bei Eataly in München für den reibungslosen Kas senprozess, davon 21 Kassen im Markt und vier Kassen im Restaurantbereich. Hinzu kommen 20 mobile Terminals für die Erfassung der Bestellungen am Tisch.

Für die Zukunft ist Eataly mit TCPOS gut gerüstet: „Der wirkliche Gewinn für unsere Strategie ist die Skalierbarkeit des Projekts“, freut sich Micol Viano. „Denn nachdem der erste Schritt getan ist, wird bei den folgenden Schritten bereits alles an Ort und Stelle sein. Wenn wir im nächsten Jahr in Stockholm eröffnen, können wir auf das zurückgreifen, was wir schon alles geschaffen haben. Und alles ist mehrsprachig, und entspricht den jeweiligen Steuerbestimmungen, so dass es durch das zentrale Team in Englisch und durch die anderen in jeweils ihrer Sprache verwendet werden kann.“ ♦