

Dank „intelligentPOS“ kann iZettle nun auch Betreibern kleiner Ladengeschäfte in Deutschland eine integrierte Bezahl- und Point-of-Sale-Lösung anbieten, mit der sie auch Kartenzahlungen abwickeln können und mit der POS-App über hundert verschiedene Funktionalitäten zur Verwaltung ihres Geschäfts erhalten. Geschäfte lassen sich so besser verwalten und können besser wachsen. In einem Markt mit einer steigenden Zahl an Pop-up-Händlern, Festivalstandbetreibern und selbständigen Einzel-

händlern basiert ihr Erfolg auf einem Produkt, das marktgerecht, leicht in der Handhabung und vor allem erschwinglich ist. Wir haben mit dem intelligentPOS-Firmengründer Robin Knox über die Anfänge und die Produkt-DNA gesprochen und was das EPOS-System von klassischen Kassensystemen unterscheidet.

POS kompakt: Der Markteintritt von intelligentPOS steht im Zusammenhang mit der Übernahme des Unternehmens durch iZettle. Können Sie kurz die Firmenbio-

graphie von intelligentPOS von den Anfängen bis heute zusammenfassen und erläutern, warum die Übernahme für die weitere Expansion innerhalb Europas ein wichtiger strategischer Schritt ist?

Robin Knox: „Die Anfänge von intelligentPOS gehen zurück auf den Zeitpunkt, als ich in meiner Funktion als selbständiger Unternehmer und ehemaliger Retail- und Hotelmanager eine kosteneffiziente Lösung suchte, mit der ich den Warenbestand prüfen, Verkaufsrenner identifizieren, den Rohgewinn beziffern und Abverkaufsdaten in Echtzeit abrufen konnte. Doch die auf dem Markt erhältlichen Lösungen waren sehr teuer, verlangten einen hauseigenen Server und konnten nur von einem Spezialisten installiert werden. Darüber hinaus gab es monatliche Festkosten und im Falle eines Ausfalls müsste ich einen Techniker kommen lassen, um die defekten Geräte auszutauschen. Angesichts dieses Gesamtzenarios setzte ich also meine Suche fort, wechselte auf einen Windows Computer mit einem Touchscreen-Bildschirm und benutzte dort eine spezielle SaaS POS-Software. Das Problem dabei war allerdings, dass der Touchscreen allein schon so teuer war wie ein komplettes iPad. Daher nahm ich Kontakt zu meinem Kollegen und Freund Paul Walton (CTO) auf und wir gründeten gemeinsam intelligentPOS, um all diese Probleme zu lösen, die KMUs am POS sovieler Schwierigkeiten bereiten.“

Durch die Akquisition von intelligentPOS sah iZettle eine attraktive Gelegenheit, um seine Zielgruppen von sogenannten Nano Business-Modellen (Unternehmensgründungen mit nur einem bis drei Mitarbeitern) auf klassische Händler und Einzelhandelsgeschäfte zu erweitern, die höhere Bezahlvolumina verarbeiten und komplexere Funktionen in ihren POS-Systemen benötigen, als die Standard POS-

Markteintritt von „intelligentPOS“ in Deutschland

Mit dem Launch auf dem deutschen Markt steht „intelligentPOS“ zum ersten Mal in einem europäischen Markt außerhalb Großbritanniens zur Verfügung. Der Markteintritt ist ein logischer Schritt nach dem Erwerb durch den schwedischen Mobile Payment Anbieter iZettle im September 2016.



Software von iZettle bis dato bot. Weil intelligentPOS in Großbritannien in seinem Segment Marktführer mit einer kräftig und kontinuierlich wachsenden Zahl an zufriedenen Kunden ist, entschied sich iZettle schließlich zur Übernahme. Wir begrüßen diese Entwicklung ausdrücklich, sind wir doch dadurch unserem Ziel eines One-Stop-Shops für KMU POS-Systeme einen weiteren Schritt näher gekommen.“



(Von links) Paul Walton (CTO) und Robin Knox, Firmengründer von „intelligentPOS“.

Sie sagen, dass intelligentPOS viel mehr sei, als ein traditionelles Kassensystem. Können Sie uns kurz die wichtigsten Funktionen erläutern, die im Vergleich zu standardisierten Lösungen den Unterschied ausmachen?

Robin Knox: „intelligentPOS ist traditionellen Kassensystemen in vielen Belangen überlegen. Ich selbst habe so ein System benutzt – keine Daten über Schnelldreher, Gewinne oder aktuelle Verkäufe, keine Warenbestandskontrolle und keine Kundenbindungsprogramme. Es war offensichtlich, dass ich für solche Daten ein komplettes ePOS-System benötige. Problem dabei war allerdings, dass ich es mir weder leisten konnte, noch dazu bereit war, die relativ hohen laufenden monatlichen Kosten dafür zu tragen, die oftmals gerade zum Ende der Laufzeit auch noch ansteigen. Kurz gesagt, ich wollte eine günstige, aber dennoch designorientierte Hardware-Lösung, die ich selbst installieren und warten kann, immer mit aktueller Software, kostenlosem 7 Tage Telefon-Support und geringen laufenden Kosten. Um genau diese meine Anforderungen Realität werden zu lassen, haben wir intelligentPOS entwickelt.“

Sie sprechen darüber, treue Kunden zu belohnen: Ist es möglich, mit intelligentPOS Kundenbindungsprogramme umzusetzen? Und wenn ja, wie könnte das aussehen? Könnte man auch Loyalty-Konzepte ande-

rer Anbieter integrieren, um treue Kunden zu belohnen?

„Ja, natürlich. Man kann Loyalty-Programme mit unserer Software entsprechend den individuellen Bedürfnissen konfigurieren und umsetzen – ganz gleich, ob man ein Gratisprodukt freischalten will, einen Rabatt in Prozent oder Euro gewährt oder ob man das Einlösen von Punkten erlauben möchte. Alle Loyalty-Konten werden auch in der Cloud verwaltet, so können Kundenbindungsprogramme über alle Kanäle und Stores crossmedial gemanagt werden. Loyalty sowie auch alle anderen Features werden bei uns zu einem gesamten, monatlichen Preis angeboten – das bedeutet maximale Transparenz für unsere Kunden.“

Wurde intelligentPOS ausschließlich für Apple Geräte entwickelt? Was ist, wenn jemand intelligentPOS in einer Android-Umgebung nutzen will? Oder bevorzugen Sie Apple Geräte auch aus Gründen der Sicherheit?

„Wir bevorzugen Apple-Geräte aus einer Vielzahl von Gründen: Der Touchscreen ist besonders empfindlich und von sehr hoher Qualität. Dies sorgt für ein gesteigertes Nutzererlebnis. Die Geräte sind ansprechend designt, sehen einfach gut aus und erlauben es uns, mit

„Man kann Loyalty-Programme mit unserer Software entsprechend den individuellen Bedürfnissen konfigurieren und umsetzen ... Alle Loyalty-Konten werden auch in der Cloud verwaltet, so können Kundenbindungsprogramme über alle Kanäle und Stores crossmedial gemanagt werden.“

demselben Betriebssystem und einer begrenzten Zahl an unterschiedlichen Bildschirmgrößen zu arbeiten, was sich ebenfalls positiv auf das Nutzererlebnis auswirkt. Ein weiterer Grund ist die Sicherheit: Apple-Geräte sind viel sicherer als andere Geräte und deutlich weniger anfällig für Manipulationen.“

intelligentPOS scheint perfekt zugeschnitten auf die Anforderungen kleinerer Retailer aus dem Bereich Gastgewerbe und Gastronomie (Shops, Bars und Restaurants). Aber könnte intelligentPOS auch für größere Ketten eine Alternative darstellen oder sind diese definitiv nicht die avisierte Zielgruppe?

„Unter unseren Anwendern finden sich mittlerweile auch multinationale Franchiser, wobei ich allerdings nicht so weit gehen würde zu sagen, dass intelligentPOS speziell für diese entwickelt wurde. Unsere Expertise liegt auf Geschäften im Bereich Retail und Gastronomie in der Größenordnung bis zu 10 Filialen. Kunden von uns, die zwischen 50 und 100 Filialen managen, tendieren dazu, intelligentPOS mit ihren eigenen Backend-Systemen zu verknüpfen, um genau das Reporting sicherzustellen, das sie wünschen. Dennoch schätzen sie auch unser System, nicht zuletzt weil es nur ein Drittel des Preises traditioneller Systeme kostet.“ ◆