

EINKAUFSERLEBNIS APOTHEKE:

HÖHERES INFORMATIONS- UND SERVICEANGEBOT DANK OPTIMALEM EINSATZ DIGITALER FREIWAHL- UND SICHTWAHLSYSTEME



BD Rowa automatisiert das Warenlager und die Medikamentenabgabe von Apotheken, Krankenhäusern und anderen Gesundheitseinrichtungen. Digitale Systeme für die Kundenansprache und Beratung sowie Service-Terminals in der Apotheken-Offizin komplettieren das Produkt-Portfolio. Mit mehr als 7.000 Systemen weltweit steht die Marke Rowa für Qualität und Verlässlichkeit „made in Germany“. Alle Rowa Systeme werden in Kelberg (Eifel) entwickelt und gefertigt, dem Hauptsitz des Unternehmens. Seit 2015 gibt es ein weiteres Büro in Frankfurt am Main.

Insgesamt sind 700 Mitarbeiter an zehn Standorten in Europa für die Marke Rowa tätig. BD Rowa ist Teil von Becton Dickinson, einem globalen Medizintechnik-Unternehmen, das die Gesundheitsversorgung durch die Verbesserung der Forschung, der Diagnostik und der Pflege voranbringt. BD beschäftigt etwa 50.000 Mitarbeiter in 50 Ländern.

► www.rowa.de

Moderne Apotheken setzen nicht nur beim Warenlager auf Automatisierung. Auch im Bereich der Sichtwahl liegt Potenzial, um Produkte übersichtlicher und zeitgemäßer zu präsentieren und gleichzeitig Kosten zu senken. BD Rowa vertreibt mit Vmotion eine Lösung, die Sicht- und Freiwahlprodukte virtualisiert und auf großen Bildschirmen präsentiert. Dabei sorgt IT-HAUS für die optimale Hardwarebasis und den störungsfreien Dauerbetrieb der Digital Signage Lösung.

AUSGANGSPOSITION

Mit der virtuellen Sichtwahl Rowa Vmotion ist BD Rowa in Verkaufsräumen von Apotheken in ganz Europa präsent. Statt realer Sichtwahlpackungen in Regalen werden apothekenpflichtige (nicht verschreibungspflichtige) Medikamente und Freiwahlprodukte den Kunden auf großen Bildschirmen präsentiert. Diese lassen sich per Berührung steuern und sind mit dem BD Rowa Kommissionierungssystem gekoppelt. Das ausgewählte Präparat wird automatisch ausgelagert und zum Handverkaufstisch transportiert. Apotheken steht damit ein komplett neuer Weg zur Gestaltung ihrer Sichtwahl offen. Nicht nur, dass die Bildschirme immer sauber und aufgefüllt erscheinen und die physikalische Lagerpflege entfällt. Auch die virtuelle Bestückung ist über ein cloudbasiertes Webportal einfach und flexibel, so lässt sich die Darstellung zeitgesteuert anpassen. Zusätzliche Inhalte wie Videos oder Fotos können individuell eingebunden werden. Dadurch nehmen Kunden die Sichtwahl stärker wahr und die Produkte werden übersichtlich und modern präsentiert. Die Bedienung erfolgt von einem beliebigen internetfähigen Endgerät aus, auch mehrere Filialen oder ein Kooperationsverbund können so zentral gesteuert werden. Das speziell entwickelte Apotheken-Kommissionierungssystem sowie die Software werden direkt über die BD Rowa vertrieben.

ANFORDERUNGEN UND ZIELE

Aufgabe für IT-HAUS als langjähriger BD Rowa Partner war es, ein Konzept für eine leistungsfähige und kosteneffiziente Hardwarebasis für Vmotion zu entwickeln, die höchsten Ansprüchen an Stabilität und Ausfallsicherheit auch im 24/7-Stunden-Betrieb genügt, um diese auch als Displaylösung in den Schaufenstern zu integrieren. Ferner galt es eine Beschaffungsstrategie auszuarbeiten und umzusetzen, die dem Kunden die schnelle und flexible Verfügbarkeit der entsprechenden Komponenten sowie eine termingerechte Lieferung im gesamten EU-Raum sichert.

HERAUSFORDERUNG

Was für Endkunden und Mitarbeiter als innovatives Einkaufen erlebbar wird, beinhaltet in den ersten Schritten einige Überlegungen hinsichtlich der Anforderungen an eine ausgereifte Gesamt-Digital-Signage-Lösung. Neben dem geeigneten CMS-System gilt es, alle benötigten Komponenten auf die Lösung abzustimmen und hier für den Kunden ein Gesamtkonzept zu präsentieren – die sich auch an unterschiedliche örtliche Gegebenheiten anpassen lässt.

Ein klassisch basiertes PC-System bietet den Vorteil zum direkten Anschluss einer höheren Anzahl von Bildschirmen. Bei der Point-of-Sale-Lösung seitens BD Rowa galt es jedoch hohe Distanzen von bis zu 25 Metern zu berücksichtigen, was durch eine HDMI-Verbindung jedoch eine höhere Anfälligkeit hinsichtlich Störungen und Signalverlusten zur Folge hätte.

Als weitere Herausforderung stellte sich die direkte Integration der Geräte in Einbauwände heraus, da hier gesonderte Anforderungen in Bezug auf Wärmeentwicklung der Geräte und Brandschutz zu beachten sind.

Auch bei der Schaufensterlösung zur direkten Ansprache vorbeigehender Passanten musste die optimale Sichtbarkeit bei unterschiedlichen Tages- und Wetterbedingungen in Betracht gezogen werden.

LÖSUNG

Im eigens erstellten Test-Center wurden durch IT-HAUS unterschiedliche Echtzeit-Lösungen erprobt, die für einen optimalen Einsatz am Point-of-Sale zum Einsatz kommen sollten.

Nach einer ausgiebigen Testreihe fiel die Wahl auf eine Mini-PC-Lösung des Herstellers Intel. Das Intel NUC Konzept umfasst ultrakompakte PCs mit einem Volumen von gerade mal 0,6 Litern. Trotz der geringen Abmessungen handelt es sich um leistungsfähige Rechner mit geringem Stromverbrauch, die für nahezu alle Anwendungsbereiche geeignet sind. Da die Montage der Rechner direkt hinter den Bildschirmen montiert wurden, erwies sich neben der Kompaktheit insbesondere die Temperaturbeständigkeit der NUCs als großer Vorteil.

Durch die direkte Ansteuerung zweier Bildschirme konnten vorhergehende Signalstörungen praktisch ausgeschlossen werden.

Die IT-HAUS GmbH übernimmt im Rahmen der kundenseitigen Zusammenarbeit auch die direkte Vorkonfiguration und Softwarebetankung der Geräte mit kundenindividuellen Images. Im Falle eines Ausfalls, kann durch eine festgelegte Bevorratung im hauseigenen Warenlager die Waren Just-in-Time zur Verfügung gestellt werden – ohne das Bestell- und Lieferzeiten die Anlieferung verzögern.

IT-VORTEILE

- *Optimale Hardwareabstimmung und -ausstattung an die CMS-Lösung und Anforderungen*
- *Umfangreiche europaweite Services (Rollout, Installation, Reparaturen, Austausch, Garantieabwicklung)*
- *Planbare Lieferzeiten und termingerechte Zustellung*
- *Erhebliche Entlastung des Kunden in Bezug auf IT und Versandabwicklung*
- *Individuelle Vorkonfiguration und Betankung der PCs für einen direkten Einsatz*

BUSINESS-VORTEILE

- *Innovatives Sicht- & Freiwahlssystem (Schaufenster- und In-house-Lösung)*
- *Gesteigerte Wahrnehmung und hohe Akzeptanz beim Endkunden*
- *Direkte Zielgruppenansprache*
- *Ansprechende Warenpräsentation in der Apotheke bzw. in Schaufenstern*
- *Verbessertes Service- und Beratungsangebot*
- *Zeitgesteuerte Content-Ausstrahlung*
- *Kein tägliches Nachfüllen und Staubwischen der Regalprodukte durch Freiwahl- und automatisiertem Kommissionierungssystem*
- *Geringere Lagerhaltungskosten durch optimierte Sortimentsdarstellung*
- *Optimierte Arbeitsprozesse und freie Personal-Ressourcen*



BERICHTE AUS DER PRAXIS

NUTZEN

Eine Vielzahl an Apotheken in ganz Europa sind mit dem Vmotion System ausgestattet – Tendenz stark steigend. So wird die Demo-umgebung in Föhren aufrechterhalten, damit IT-HAUS auch weiterhin in der Lage ist, ausgiebige Tests für den Kunden durchzuführen: für den Fall, dass der Hersteller neue Hardware oder Zubehör auf den Markt bringt, BD Rowa seine Software aktualisiert, der Support für die bestehende Hardware ausläuft, oder auch um Fehler zu analysieren. Im Sinne eines fortlaufenden Qualitätsmanagements kann hier die Funktionsweise verschiedener Szenarien geprüft und dokumentiert werden.

Die Zusammenarbeit mit dem Kunden hat sich immer mehr verstärkt, so dass das Gesamtportfolio erweitert werden konnte. So ist BD Rowa dank technischer Innovationen imstande einen Service 4.0 in Form von „proaktiven Services“ anzubieten. Damit werden anbahnende Fehlermeldungen bereits im Vorfeld erkannt und können bereits behoben werden, bevor es zum tatsächlichen Ausfall kommt. Obwohl die IT-HAUS GmbH eigene Digital Signage Komplettlösungen anbietet, steht die Zufriedenheit des Kunden und deren optimale Umsetzung im Vordergrund – auch wenn der Kunde wie hier die BD Rowa über ein eigenes CMS verfügt.

O-TON

„Wir leben in einer digitalisierten Welt, die sich immer stärker über Bilder und Videos verständigt. Visualisierte Botschaften dienen der emotionalen Ansprache und machen den Betrachter neugierig. Digital Signage Lösungen unterstützen den Abverkauf am POS und stärken das Image von Unternehmen. Die Möglichkeiten über alle Branchen hinweg sind vielfältig und deren Einsatzszenarien grenzenlos. Mehr Informationen erhalten Sie unter www.it-haus.com/digital-signage.“



Dieter Stallknecht, Senior Account Manager Digital Signage

Ihr Ansprechpartner der IT-HAUS GmbH:



Dieter Stallknecht
Senior Account Manager

Tel.: +49 211 2503-376
Mobil: +49 151 12503376
E-Mail: dstallknecht@it-haus.com

