



### Die Herausforderung

Die Bison Schweiz AG (Bison) wollte Einzelhändlern zeigen, wie elektronische Preisetiketten nicht nur Preisanpassungen automatisieren, sondern auch das Kundenerlebnis verbessern können.

### Die Umsetzung

Zusammen mit IBM hat Bison lokale Wetterdaten in seine ESL-Manager-Lösung integriert, um Etiketten zu entwickeln, die auf veränderte Wetterbedingungen reagieren und Kunden dadurch intelligente Kaufempfehlungen geben.



Erik Haas,  
Product Manager  
Bison Schweiz AG

#### Geschäftsvorteile:

**Verbesserung**  
des Einkaufserlebnisses durch  
sofortige, situations-bedingte  
Informationen zu Produkten

**Bestärkung**  
der Kunden, jetzt zu kaufen,  
Verringerung des Risikos  
verpasster Verkaufschancen

**Bis zu 3x**  
schnellerer ROI in die ESL-  
Technologie durch die  
Vergrößerung des durch-  
schnittlichen Warenkorb

## Bison Schweiz AG

### Wie der Einsatz von IBM Cloud™ Einzelhändlern hilft, bei Wind und Wetter die richtigen Angebote zu machen

Die Bison Schweiz AG ist auf die Entwicklung innovativer Lösungen für den Einzelhandel, z. B. für die Lagerverwaltung und die Logistik, und eine Reihe weiterer Branchen spezialisiert. Der ESL-Manager (Electronic Shelf Labels) des Unternehmens bietet eine der ersten hardwareunabhängigen Plattformen für die elektronische Preisetikettierung auf dem Markt, die in der Lage ist, ESL-Geräte mehrerer Anbieter in einer einheitlichen Lösung zu integrieren.

*„Durch die Integration von IBM® Weather Company Data for Advanced Analytics in den ESL-Manager können wir Einzelhändlern möglicherweise dabei helfen, dreimal schneller einen Return on Investment zu erzielen.“*

Erik Haas  
Product Manager  
Bison Schweiz AG

Share this



## Aufbau einer dynamischen In-Store-Umgebung

Wenn man verstehen möchte, wie neue Technologien eine komplette Branche ins Wanken bringen können, muss man sich nur den Einzelhandel ansehen. Der Siegeszug der Online-Händler hat den stationären Handel enorm unter Druck gesetzt, denn viele Konsumenten tätigen einen Großteil ihrer Käufe heutzutage direkt online.

Aber traditionelle Händler haben immer noch einen entscheidenden Vorteil, den Online-Händler nicht bieten können: Präsenz vor Ort. Wenn man einen Laden besucht, kann man das Produkt in der Hand halten und direkt begutachten, man muss sich nicht auf Fotos verlassen. Und wenn man sich dann für das Produkt entscheidet, kann man es nach dem Kauf sofort sein Eigen nennen – und muss nicht erst darauf warten, dass Logistik und Transport ihre Arbeit tun.

Wenn der stationäre Handel weiter im Rennen bleiben will, muss er die Vorteile seiner physischen Präsenz maximieren und gleichzeitig die Vorzüge, die der Online-Handel in anderen Bereichen bietet, minimieren. Ein Online-Händler kann zum Beispiel die Preise von Tausenden Produkten ganz einfach automatisch anpassen, während die Mitarbeiter

eines Ladengeschäfts die Preisschilder an den Regalen einzeln austauschen müssen. Online-Händler können ihren Kunden spielend leicht detaillierte Produktinformationen und Bewertungen anderer Käufer zur Verfügung stellen, um sie zum Kauf zu bewegen, Ladengeschäfte hingegen sind in Sachen Kundenberatung auf kompetente, motivierte Mitarbeiter angewiesen.

Die Bison Schweiz AG hat als eins der ersten Unternehmen das Potenzial erkannt, das elektronische Preisetiketten Einzelhändlern bieten, genau in diesen Bereichen zum Online-Handel aufzuschließen. „Es ist an der Zeit, dass Einzelhändler ihre Papierschilder durch elektronische Preisetiketten ersetzen, denn nur die geben ihnen die Möglichkeit, ihre Schilder jederzeit zu aktualisieren und Kunden neue Informationen anzuzeigen“, erklärt Produktmanager Erik Haas.

„Der größte und offensichtlichste Nutzen, den ESLs bieten, ist die Steuerung von Preisanpassungen. Für einen Einzelhändler mit 20.000 gelisteten Artikeln ist es nichts Ungewöhnliches, 3.000 Preisänderungen pro Woche vornehmen zu müssen, was mehrere Hundert Stunden Arbeit für die Mitarbeiter bedeuten kann. Das bedeutet, dass in jedem Ladengeschäft zwei oder drei Mitarbeiter nur damit beschäftigt sind, die Preise anzupassen. Dabei wäre es für das Geschäft viel wichtiger, sie würden sich den Kunden widmen“, so Haas.

„Aber das Preismanagement ist nur der Anfang. Wir wollten unseren Kunden zeigen, dass unsere ESL-Manger-Lösung noch mehr kann als Zeit sparen. Sie kann das komplette Einkaufserlebnis im Laden verändern und traditionellen Ladengeschäften den entscheidenden Vorteil gegenüber Online-Händlern und stationären Wettbewerbern sichern.“

## Blitzschnelle Bereitstellung von Informationen

Das Bison-Team hatte erkannt, dass die Integration einer anderen Art von Daten in den ESL-Manager die elektronischen Preisetiketten noch effektiver machen würde: Wetterdaten.

„Das Wetter ist ein wichtiger Faktor beim Abverkauf unzähliger Produkte“, erklärt Haas. „Es geht nicht nur darum, Eis zu verkaufen, wenn es draußen heiß ist, oder Suppe, wenn es kalt ist. Zahlreiche Produkte haben eine viel subtilere Beziehung zum Wetter, und wir wollten unseren Kunden helfen, diese Beziehung zu ihrem Vorteil zu nutzen.“

„Als Gärtner weiß man zum Beispiel, dass man Rosen nicht düngt, wenn es zu kalt, zu heiß oder zu trocken ist, weil sie sonst

### Optimales Düngerwetter Kaufen Sie noch heute!

Das universelle  
Blumenpflege-  
mittel

The  
Weather  
Channel

Prognose:

FRE	SAM	SON	MON
			
22	26	26	25
9	10	15	18

 **BAYER**  
ADVANCED

# € 7,99

 **BISON**

Schaden nehmen könnten. Kommt also ein Kunde Mitte der Woche in den Laden, und es ist Frühlingsanfang, und wir wissen, dass kein Frost droht und dass am Wochenende schönes Wetter sein wird, dann ist das der ideale Zeitpunkt, ihn darauf hinzuweisen, dass seine Rosen Aufmerksamkeit brauchen, und ihn dazu zu animieren, Rosendünger zu kaufen.“

# Die Hitzewelle kommt!

**dyson**

**Dyson Cool AM06**

Prognose:

**34°**  
MONTAG

**36°**  
DIENSTAG

**38°**  
MITTWOCH

**€259,-**



„Um Kunden diesen Rat zu geben, bräuchte man normalerweise ein Team an echten Rosenexperten im Laden, und das ist gemessen am Aufwand einfach unrealistisch.“

„Durch die Kombination von elektronischen Preisetiketten, akkuraten Wetterdaten und einer ausgereiften Business-Rules-Engine können wir solche Ratschläge ganz einfach in das alltägliche Shoppingerlebnis integrieren.“

Das Bison-Team arbeitete bereits an anderen Projekten mit IBM® zusammen, als es hörte, dass IBM The Weather Company® übernommen hatte, um hochpräzise Wetterdaten als Service in der IBM Cloud™ bereitstellen zu können.

„Wir haben uns sehr gefreut, als wir von der Übernahme durch IBM gehört haben, denn wir wollten, dass unser neuer Service von einer Marke gestützt wird, die unsere Einzelhandelskunden kennen und der sie vertrauen“, erzählt Haas.

„Außerdem mussten unsere Wetterdaten so präzise wie möglich sein. Wenn man seinen Kunden gutes Wetter für die Gartenarbeit verspricht, das gute Wetter aber nicht eintritt, könnte es sein, dass sie einem in Zukunft nicht mehr Vertrauen. Die hochpräzisen Vorhersagen von The Weather Company bieten uns genau das, was wir brauchen. Allein in der Schweiz hat das Unternehmen 7.500 Wetterstationen auf einem Gebiet von etwa 40.000 Quadratkilometern, also im Schnitt eine Station alle fünf Quadratkilometer. Dank dieser Abdeckung können genaue Vorhersagen für die unmittelbare Umgebung jedes einzelnen Ladens getroffen werden.“

Die neue Version des ESL-Managers, die um IBM Weather Company Data für IBM Cloud ergänzt wurde, wird derzeit von 2.000 Ladengeschäften großer Einzelhandelsketten getestet und soll bald allen Bison-Kunden zur Verfügung stehen.

„Die Zusammenarbeit mit IBM Cloud bietet uns einen wesentlichen Vorteil: die Möglichkeit, zu skalieren“, erklärt Haas. „Unsere Kunden testen gerade einen Prototypen des Systems mit nur ein paar Hundert Produkten. Aber wir haben 20 Millionen Etiketten auf unserer Plattform, und wir gehen davon aus, dass es in naher Zukunft 100 Millionen sein werden. Wenn wir mit der Skalierung beginnen – vor allem, wenn wir damit beginnen, Daten zu sammeln und umfassende Analysen zum Verhältnis von Wetterdaten und Verkäufen durchzuführen – könnte die IBM Cloud Infrastruktur eine interessante Plattform für den Einsatz bei großen Datenmengen sein.“

## Sonnige Aussichten für den Kundenservice

Einzelhändlern bietet die Integration der Wetterdaten in den ESL-Manager viele spannende Möglichkeiten, Kundenbeziehungen zu stärken, Verkäufe anzukurbeln und die Bestandsverwaltung zu verbessern.

„Einige unserer Kunden haben mit Produktlinien wie z. B. Schnittblumen bereits gute Ergebnisse erzielt“, berichtet Haas. „Kunden kaufen keine Blumen, wenn es regnet. Wird Regen vorhergesagt, können Händler ihren Bestand an Schnittblumen günstiger anbieten und so möglichst

vollständig verkaufen, bevor das Wetter umschlägt. Auch bei anderen Produkten liegen die Vorteile auf der Hand, z. B. bei Ventilatoren, Kühlboxen, Grillzubehör und natürlich bei Regenschirmen!“

Im Großen und Ganzen betrachtet kann die Lösung Einzelhändlern noch bei viel mehr helfen als bei der optimalen Anpassung von Preisen an die Wetterbedingungen. Sie kann Kunden das Gefühl vermitteln, dass ein Ladengeschäft nicht nur ein Ort ist, an dem Produkte verkauft werden, sondern auch eine Anlaufstelle, bei der sich Kunden Rat holen können.

„Der Einzelhandel ist eine sehr stark umkämpfte Branche. Händler können es sich nicht immer leisten, genügend Verkaufspersonal im Laden einzusetzen, um jede einzelne Kundenfrage zu beantworten“, erläutert Haas. „Anstatt Kunden warten zu lassen, bis ein Verkäufer ihnen helfen kann, können Händler dank des ESL-Managers proaktiv handeln und zu jedem Produkt dynamisch nützliche Informationen zur Verfügung stellen. Damit Kunden nicht frustriert den Laden verlassen, ohne etwas zu kaufen, können Händler ihnen alle Informationen bieten, die sie brauchen, um die richtige Kaufentscheidung zu treffen – und das, bevor sie überhaupt danach fragen.“

Wetterdaten sind ein wichtiger Teil seiner Mission, aber das Bison-Team betrachtet sie nur als ersten Schritt.

„Wir müssen uns auch mit künstlicher Intelligenz und Augmented Reality auseinandersetzen. Dabei sind Produkte wie IBM Watson® Visual Recognition besonders spannend für uns“, berichtet Haas. „Zum Beispiel könnte eine App auf dem Smartphone eines Kunden die Produkte im Regal automatisch erkennen und den Kunden zu den Artikel führen, die auf seiner Einkaufsliste stehen. Oder falls ein bestimmtes Produkt ausverkauft ist, könnten wir Kartendienste nutzen, um den Weg zu dem nächst gelegenen Laden anzuzeigen, in dem das Produkt laut ESL verfügbar ist.“

Haas fasst abschließend zusammen: „Für viele Händler stellt die Investition in elektronische Preisetiketten den nächsten

Schritt dar, ihr Unternehmen moderner zu gestalten. Durch die Integration von IBM Weather Company Data for Advanced Analytics in den ESL-Manager können wir Händlern möglicherweise dabei helfen, dreimal schneller einen Return on Investment zu erzielen – und das ist ein sehr starker Business Case für die Einführung von ESL.“

„In Zukunft werden wir weiter mit IBM zusammenarbeiten, um unserer Plattform innovative Funktionen und Services hinzuzufügen. Wir sind zuversichtlich, dass wir ESLs bald in noch mehr Läden sehen werden – und dass Kunden von einer viel ansprechernden und bereichernden Shopping-Erfahrung im stationären Handel profitieren werden.“

*„Allein in der Schweiz hat The Weather Company etwa eine Wetterstation alle fünf Quadratkilometer. Dank dieser Abdeckung können genaue Vorhersagen für die unmittelbare Umgebung jedes einzelnen Ladens getroffen werden.“*

Erik Haas, Product Manager, Bison Schweiz AG

## Lösungskomponenten

- IBM Cloud™
- Weather Company Data for IBM Cloud

### Gehen Sie den nächsten Schritt

Um mehr über IBM Weather Data für IBM Cloud zu erfahren, kontaktieren Sie bitte Ihren IBM Ansprechpartner oder IBM Business Partner oder besuchen Sie [ibm.com/marketplace/weather-company-data-packages](http://ibm.com/marketplace/weather-company-data-packages)

### Connect with us



© Copyright IBM Corporation 2018, IBM Corporation, 1 New Orchard Road, Armonk, NY 10504 U.S.A. Produced in the United States of America, April 2018.

IBM, the IBM logo, ibm.com, IBM Cloud, and IBM Watson are trademarks of International Business Machines Corp., registered in many jurisdictions worldwide. Other product and service names might be trademarks of IBM or other companies. A current list of IBM trademarks is available on the Web at "Copyright and trademark information" at [ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml).

This document is current as of the initial date of publication and may be changed by IBM at any time. Not all offerings are available in every country in which IBM operates.

The performance data and client examples cited are presented for illustrative purposes only. Actual performance results may vary depending on specific configurations and operating conditions. All client examples cited or described are presented as illustrations of the manner in which some clients have used IBM products and the results they may have achieved. Actual environmental costs and performance characteristics will vary depending on individual client configurations and conditions. Contact IBM to see what we can do for you. THE INFORMATION IN THIS DOCUMENT IS PROVIDED "AS IS" WITHOUT ANY WARRANTY, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING WITHOUT ANY WARRANTIES OF MERCHANTABILITY, FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE AND ANY WARRANTY OR CONDITION OF NON-INFRINGEMENT. IBM products are warranted according to the terms and conditions of the agreements under which they are provided.

It is the user's responsibility to evaluate and verify the operation of any other products or programs with IBM products and programs.

ESL Manager is not an IBM product or offering. ESL Manager is sold or licensed, as the case may be, to users under Bison Schweiz AG's terms and conditions, which are provided with the product or offering. Availability, and any and all warranties, services and support for ESL Manager is the direct responsibility of, and is provided directly to users by, Bison Schweiz AG.

The client is responsible for ensuring compliance with laws and regulations applicable to it. IBM does not provide legal advice or represent or warrant that its services or products will ensure that the client is in compliance with any law or regulation.



22017122DEDE-00

