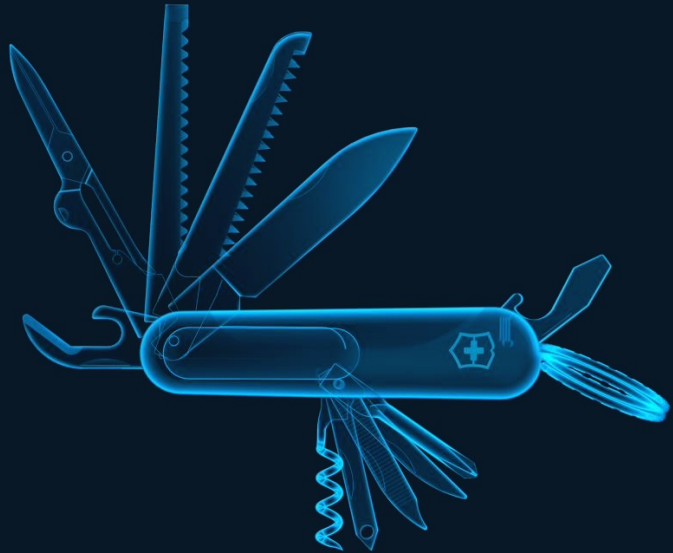




Die Enterprise-POS- Plattform für den modernen Einzelhandel

Filialisierte Händler verbinden mit ADEGA jede Kasse in
 Echtzeit mit SAP, Salesforce oder Dynamics. Die Middleware
 StoreManager steuert alle Standorte zentral, offline-fähig und
 ohne Server in der Filiale.

Einleitung

Fällt in einer Filiale die Kasse aus, steht dort der Verkauf. Reisst eine zentrale Verbindung ab, trifft es alle Standorte auf einmal. Aus einer kurzen Störung wird dann ein Umsatzproblem im ganzen Netz.

Dazu kommt der Alltag: Kasse, Warenwirtschaft und ERP sind über viele einzelne Schnittstellen verbunden, oft mit eigenen Lösungen je Land. Jede neue Filiale bringt zusätzliche Wartung mit sich, jeder Rollout wird zum eigenen Projekt. Die IT verbringt mehr Zeit mit dem Erhalt der Landschaft als mit ihrer Weiterentwicklung.

Dieses Paper richtet sich an IT-Leiter, CIO und Verantwortliche für Filialsysteme in mittelgrossen bis grossen Handelsgruppen. Es beschreibt, wie sich eine gewachsene Kassenlandschaft Schritt für Schritt konsolidieren lässt, worauf es bei der Auswahl einer Plattform ankommt und wie ein Wechsel gelingt, ohne den laufenden Betrieb zu gefährden.

Die Inhalte stammen aus der Projektpraxis von Adega. Das Unternehmen entwickelt seit rund 20 Jahren Kassenslösungen für den filialisierten Handel, von internationalen Markenshops bis zum Schweizer Zoll mit 200 Grenzposten.

20

Jahre Retail-POS-Erfahrung

50+

Referenzkunden weltweit

25+

Länder automatisch konform

Was Sie in diesem Paper erwartet

Aufbau

Die fünf Bausteine einer konsolidierten Kassenlandschaft und ein Vorgehen in vier Phasen.

Plattform

Woran Sie eine passende Lösung erkennen, mit Kostenvergleich und Erfolgsgeschichten aus dem Betrieb.

Einführung

Wie der Wechsel über eine Pilotfiliale abgesichert wird und was den Rollout planbar hält.

Eine konsolidierte Kassenlandschaft aufbauen

Wo der Handlungsdruck entsteht

Die meisten Kassenlandschaften sind über Jahre gewachsen. Neue Anforderungen wurden angebaut, Länder kamen dazu, und irgendwann pflegt die IT ein Geflecht aus Einzelverbindungen, das niemand mehr vollständig überblickt. Auswertungen über alle Standorte brauchen Handarbeit, und jede Änderung muss an mehreren Stellen nachgezogen werden.

Irgendwann zwingen konkrete Ereignisse zur Entscheidung: Hardware erreicht das Ende des Lebenszyklus, der Hersteller stellt den Support ein, Verträge laufen aus oder neue Standorte stehen an. Wer erst dann reagiert, wechselt unter Termindruck und zu schlechteren Konditionen.

Der bessere Weg ist, die Konsolidierung als eigenes Vorhaben anzugehen, solange das Altsystem noch läuft. Dann bleibt Zeit für eine saubere Bestandsaufnahme, einen Pilotbetrieb und einen Rollout im eigenen Tempo. Und die Verhandlungsposition gegenüber Anbietern ist eine andere, wenn kein Abschalttermin im Nacken sitzt.

Typische Auslöser für den Wechsel



Support-Ende
des Altsystems



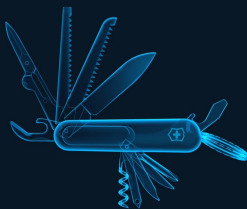
Auslaufende
Verträge



Neue Standorte
und Länder



Alternde Hardware
je Filiale



Ein System, viele Werkzeuge: **das Schweizer Taschenmesser der Retail-Technologie.**

Fünf Bausteine einer konsolidierten Kassenlandschaft

1 · Bestandsaufnahme der Systemlandschaft

Erfassen Sie alle Kassen, angebundenen Systeme und Schnittstellen, das Alter von Hardware und Software und den Wartungsaufwand je Standort. Diese Aufnahme zeigt, wo Insellösungen und doppelte Datenpflege den Betrieb belasten.

2 · Eine gemeinsame Datenbasis über alle Filialen

Stammdaten, Preise und Bestände gehören an eine zentrale Stelle. Greifen alle Filialen und der Onlineshop auf dieselben Daten zu, laufen Aktionen konsistent und Auswertungen sind belastbar. Uneinheitliche Stände je Standort entfallen.

3 · Zentrale Integration statt einzeln gepflegter Verbindungen

Eine Middleware bindet Ihr zentrales System in Echtzeit an alle Kassen an und ersetzt viele einzeln gepflegte Schnittstellen zwischen Kasse, Warenwirtschaft und ERP. Wichtig ist, dass die Plattform Ihre Landschaft ergänzt und nicht deren kompletten Austausch erzwingt.

4 · Verkaufsfähigkeit auch bei Störungen

Fällt die Verbindung zur Zentrale aus, verkauft die Kasse offline weiter und gleicht sich nach der Störung automatisch ab. So steht nicht das gesamte Netz still, sobald ein zentrales System kurz nicht erreichbar ist.

5 · Automatisierung wiederkehrender Aufgaben

Manuelle Abgleiche wachsen mit jeder neuen Filiale. Automatische Bestandsführung, automatisches Replenishment und ein standardisierter Rollout halten den Aufwand je Standort gering. Der Betrieb wächst mit, ohne dass die IT mitwachsen muss.

Ein Vorgehen in vier Phasen

1 Analyse: Nehmen Sie Systeme, Schnittstellen und deren Zustand auf. Halten Sie fest, wo Daten mehrfach gepflegt werden und welche Auswertungen heute aufwendig sind.

2 Konzept: Legen Sie die Zielarchitektur mit zentraler Integration fest und definieren Sie, welche Prozesse von der Kasse über die Warenwirtschaft bis zum Onlineshop abgebildet werden. Bestimmen Sie Betriebsmodell, Verantwortlichkeiten und die Total Cost of Ownership.

3 Pilot: Führen Sie das System in einer typischen Filiale ein und weisen Sie Offline-Fall, Zahlung und Abrechnung aus dem zentralen System im Alltag nach. Definieren Sie vorab, ab wann der Pilot als erfolgreich gilt.

4 Rollout und Betrieb: Rollen Sie standardisiert über die weiteren Standorte aus, ohne Server vor Ort, und richten Sie Support und Fernwartung mit festem Ansprechpartner ein. Prüfen Sie regelmässig Verfügbarkeit, Updates und Betriebskosten.

Jede Phase liefert ein greifbares Ergebnis: die Analyse eine belastbare Übersicht, das Konzept eine Zielarchitektur mit Kostenrahmen, der Pilot den Nachweis im Alltag und der Rollout einen einheitlichen Betrieb über alle Standorte. So bleibt das Vorhaben in jedem Schritt bewertbar.

Der Verkauf läuft auch bei Netzausfall weiter

ADEGA arbeitet in jeder Filiale **offline-fähig** und gleicht sich nach einer Unterbrechung automatisch mit der Zentrale ab. So bleibt der Verkauf an jedem Standort verlässlich, unabhängig von der Anbindung an die Zentrale.

Die richtige Plattform für Ihre Kassenlandschaft

Planbare Betriebskosten statt Projektkosten je Standort

ADEGA ist eine Enterprise-POS-Plattform für den filialisierten Handel und liegt in den Gesamtkosten deutlich unter dem ERP-eigenen Kassensystem. Der Unterschied entsteht im Betriebsmodell: zentraler Betrieb ohne Server je Filiale, ein betriebsfertiges Hardware- und Software-Paket aus einer Hand und ein standardisierter Rollout. Neue Standorte ziehen kein eigenes Projekt und keine zusätzliche Server-Infrastruktur nach sich.

Wie gross der Kostenvorteil ausfällt, hängt von Filialzahl, Umfang und Ausgangslage ab. Lassen Sie sich die Ersparnis je Angebot mit nachvollziehbarer Rechnung ausweisen.

	ADEGA	ERP-eigenes Kassensystem
Server je Filiale	Keiner, zentral betrieben	Infrastruktur je Standort
Einführung je Filiale	Standardisierter Rollout	Eigenes Projekt je Standort
Hardware und Software	Betriebsfertiges Paket aus einer Hand	Mehrere Lieferanten, eigener Aufbau
Support	7×24h, fester Ansprechpartner	Ticketprozess je Anbieter

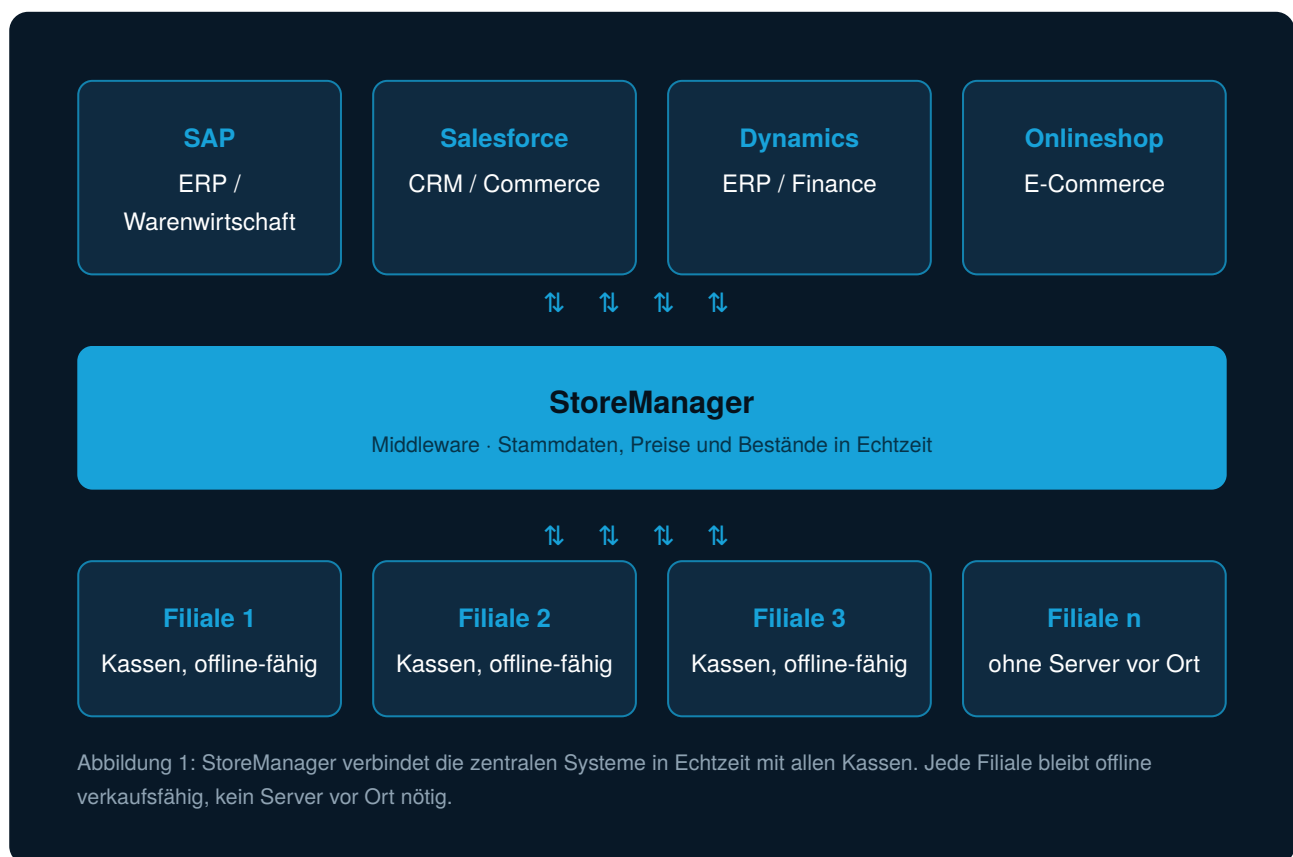
Wo steht Ihre Kassenlandschaft heute?

Eine kurze Standortbestimmung zeigt in einer Sitzung, wie Ihre Systeme heute zusammenspielen, wo der grösste Wartungsaufwand entsteht und welche Bausteine zuerst sinnvoll sind. **Unverbindlich, in 30 Minuten.**

So verbindet ADEGA Ihre Filialen mit Ihrem zentralen System

StoreManager, die Echtzeit-Anbindung an Ihr zentrales System

Die Middleware verbindet SAP, Salesforce oder Dynamics in Echtzeit mit allen Filialen und Kassen. Sie bündelt einzeln gepflegte Verbindungen und synchronisiert Stammdaten, Preise und Bestände. Jeder Kassenbeleg aktualisiert den Bestand sofort und löst automatisches Replenishment aus.



Die Abbildung zeigt das Prinzip: Oben liegen die zentralen Systeme, die es im Unternehmen bereits gibt. StoreManager sitzt dazwischen und hält beide Seiten synchron. Ändert die Zentrale einen Preis, steht er sofort an jeder Kasse. Verkauft eine Filiale einen Artikel, kennt die Zentrale den neuen Bestand. Die Filialen selbst brauchen dafür keine eigene Server-Infrastruktur.

Funktionen, die auf den Filialbetrieb einzahlen

Alle Standorte und Kennzahlen in einer Sicht

Verkäufe, Kunden, Produkte und Umsatz laufen je Filiale in Echtzeit zusammen. Die Zentrale sieht jederzeit, wie die Standorte laufen, ohne Berichte einzusammeln.

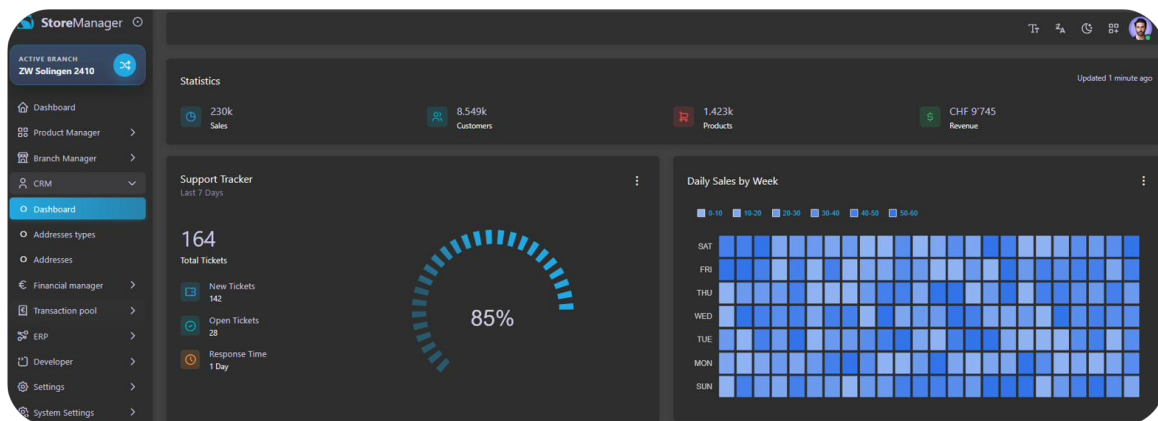


Abbildung 2: StoreManager Dashboard mit Verkäufen, Kunden, Produkten und Umsatz je Filiale, inklusive Support-Tracker.

Eine Kasse für den internationalen Filialbetrieb

ADEGA arbeitet über Länder, Sprachen und Währungen hinweg, mit einheitlicher Bedienung an jedem Standort. Neue Länder binden Sie über Updates an, ohne Projekt pro Markt. Der Betrieb läuft zentral in Schweizer Rechenzentren, der Support 7×24h über einen festen Ansprechpartner mit Fernwartung.

The screenshot shows the 'Countries' and 'Branches' sections of the StoreManager interface. The 'Countries' section lists DE, France, Netherlands, Denmark, and United Kingdom. The 'Branches' section displays a table of active branches.

NAME	COMPANY NAME	NUMBER	ADDRESS	LOCATION	ACTIVE
Globale Daten	Central Master	4901	Filialstrasse 12	Filialstandort	active
FOC Test Store	Zwilling J.A. Henckels Deutschland GmbH	4910			active
ZW Köln 2412	Zwilling J.A. Henckels Deutschland GmbH	2412	Walrafplatz 9	50677 Köln	active
ZW Test Store	Zwilling J.A. Henckels Deutschland GmbH	4902			active
ZW Solingen 2410	Zwilling J.A. Henckels Deutschland GmbH	2410	Grünwalder Straße 14-22	42657 Solingen	active
ZW München 2411	Zwilling J.A. Henckels Deutschland GmbH	2411	Weinstraße 12	80333 München	active
ZW Frankfurt 2413	Zwilling J.A. Henckels Deutschland GmbH	2413	Neue Kräme 21	60311 Frankfurt am Main	active

Abbildung 3: Zentrale Sicht auf Standorte und Kennzahlen im StoreManager.

Erfolgsgeschichten unserer Kunden

200

Grenzposten beim
Schweizer Zoll

11

zentrale Umsysteme
angebunden

seit
2007

Partnerschaft mit
FREITAG

100%

integrierte Guide-
Abrechnung bei Zwilling

Zwilling: einheitliche Filialabrechnung in Echtzeit

Zwilling rechnet weltweit in Echtzeit aus dem zentralen ERP ab, inklusive der anteiligen Guide-Vergütung direkt am Kassensplatz. Die Abrechnung ist zu 100 Prozent integriert und über alle Länder einheitlich und nachvollziehbar.

FREITAG: eigene Läden auf drei Kontinenten

FREITAG steuert Unikate aus dem zentralen ERP auf die Kassen in der Schweiz, Japan, Südkorea und China und arbeitet seit 2007 mit Adega über eine gemeinsame Plattform, mit Beständen und Preisen in Echtzeit.

Friluftsland: ganz Dänemark über eine Plattform

Friluftsland steuert alle dänischen Filialen über eine Plattform, mit automatischer Best-Price-Berechnung und integrierter Retoure. Das Filialpersonal muss den besten Preis nicht manuell ermitteln.

Schweizer Zoll: geschäftskritischer Dauerbetrieb

Der Schweizer Zoll verzollt Waren an 200 Grenzposten und rechnet Steuern in Echtzeit ab, angebunden an 11 zentrale Umsysteme. Das zeigt Verfügbarkeit im Dauerbetrieb über viele Standorte.

Risikoarm einführen: mit der Pilotfiliale starten

Die Einführung von ADEGA ist auf einen kontrollierten Start ausgelegt. Bestehende Systeme wie SAP, Salesforce oder Dynamics werden angebunden statt ersetzt, und das betriebsfertige Paket kommt aus einer Hand. Den aufwändigen Teil der Integration übernimmt Adeqa, Ihr Team baut keine Infrastruktur je Filiale auf.

Der Einstieg erfolgt über eine einzelne Pilotfiliale. Dort werden Offline-Fall, Zahlung und Abrechnung aus dem zentralen System im Alltag nachgewiesen, bevor weitere Standorte folgen. Erst nach bestätigtem Betrieb rollen Sie standardisiert aus.

Wie schnell der Rollout danach läuft, hängt von Ausgangslage und Umfang ab. Weil kein Server je Filiale aufgebaut wird und der Ablauf standardisiert ist, bleibt der Aufwand je Standort gering und die Belastung des IT-Teams über den gesamten Rollout planbar.



Voraussetzungen für einen aussagekräftigen Pilot

- ✓ Ein Standort mit typischem Alltag, inklusive Stosszeiten und Aktionen
- ✓ Definierte Erfolgskriterien, bevor der Pilot startet
- ✓ Test von Offline-Fall, Zahlung und Abrechnung aus dem zentralen System
- ✓ Rückmeldungen des Filialpersonals, dokumentiert für den Rollout

Bestehendes anbinden statt ersetzen

Ihre SAP-, Salesforce- oder Dynamics-Landschaft bleibt das führende System. ADEGA ergänzt sie um die Kassenebene, **ohne laufende Prozesse umzubauen**. Das hält das Projektrisiko klein.

Erfolgsfaktoren aus der Praxis

Verfügbarkeit zuerst absichern

Jeder Kassenausfall kostet sofort Umsatz. Testen Sie den Offline-Fall und die automatische Wiederanbindung bereits im Pilot, nicht erst im Live-Betrieb. Simulieren Sie dabei auch längere Unterbrechungen und prüfen Sie, ob alle Belege danach vollständig in der Zentrale ankommen.

Mit einer echten Pilotfiliale starten

Wählen Sie einen Standort mit typischem Alltag, nicht den einfachsten. Erst wenn Zahlung, Abrechnung und Stosszeiten dort stabil laufen, ist der Rollout belastbar geplant. Ein zu einfacher Pilot liefert Ergebnisse, die sich später nicht auf das restliche Netz übertragen lassen.

Stammdaten früh bereinigen

Uneinheitliche Artikel, Preise und Varianten fallen an der Kasse sofort auf. Klären Sie die Datenqualität in der Zentrale, bevor Sie sie auf alle Filialen ausrollen. Jede Bereinigung vor dem Rollout erspart später Korrekturen an vielen Standorten gleichzeitig.

Das Filialpersonal einbeziehen

Die Kasse ist das tägliche Werkzeug der Mitarbeitenden vor Ort. Eine kurze Schulung und Rückmeldungen aus dem Pilot senken Reibung und Supportaufwand nach dem Go-Live. Wer das Personal früh einbindet, bekommt zudem Hinweise auf Abläufe, die in der Zentrale niemand auf dem Radar hat.

Betrieb und Kosten vorab festlegen

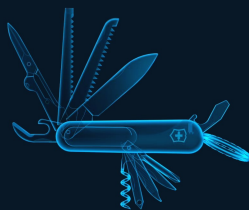
Klären Sie Support, Fernwartung und die Total Cost of Ownership über mehrere Jahre, nicht nur die Anschaffung. Der häufigste Fehler ist, für jedes Land eine eigene Insellösung zu behalten: Das spart kurzfristig Abstimmung, erzeugt aber dauerhaft doppelten Pflegeaufwand und uneinheitliche Auswertungen.

Fazit

Das Wichtigste in Kürze

1. Eine konsolidierte Kassenlandschaft senkt den Pflegeaufwand, schafft einheitliche Daten und hält jede Filiale auch bei Störungen verkaufsfähig.
2. Der Weg dorthin: Bestandsaufnahme, zentrale Integration über eine Middleware, Pilotfiliale, standardisierter Rollout.
3. ADEGA ergänzt Ihre bestehende SAP-, Salesforce- oder Dynamics-Landschaft um die Kassenebene, zentral betrieben und ohne Server je Filiale.

Kassensysteme entscheiden im Filialhandel täglich über Umsatz und Betriebsstabilität. Wer die Konsolidierung angeht, solange das Altsystem noch läuft, wählt Zeitpunkt und Umfang selbst und sichert den Wechsel über eine Pilotfiliale ab. Als nächster Schritt genügt eine kurze Standortbestimmung: Sie zeigt in einer Sitzung, wo Ihre Kassenlandschaft heute steht und welche Bausteine zuerst sinnvoll sind.



Ein System, viele Werkzeuge: bereit für Ihr Filialnetz.

Über Adega

Adega GmbH aus Wallisellen entwickelt seit rund 20 Jahren Kassenslösungen für den filialiserten Handel. Die Plattform ADEGA bindet Kassen über die Middleware StoreManager in Echtzeit an zentrale Systeme wie SAP, Salesforce oder Dynamics an, offline-fähig, mehrsprachig und international einsetzbar.

Zu den Referenzen zählen internationale Marken wie Zwilling und FREITAG, der dänische Outdoor-Händler Friluftslund und der Schweizer Zoll mit 200 Grenzposten. Adega begleitet Handelsunternehmen von der Analyse über die Pilotfiliale bis zum Rollout und laufenden Betrieb, mit 7×24h-Support und einem festen Ansprechpartner.

20

Jahre
Retail-POS-Erfahrung

50+

Referenzkunden
weltweit

25+

Länder
automatisch konform

7×24h

Support mit festem
Ansprechpartner

 A D E G A

Sehen Sie ADEGA in Ihrer eigenen Umgebung.

Sehen Sie in einer Demo, wie ADEGA in Ihre Systemlandschaft passt, und starten Sie risikoarm mit einer Pilotfiliale.

Kostenlose Demo vereinbaren, in 30 Minuten

[Web pos4retail.ch](http://pos4retail.ch) · [E-Mail andrea.keller@adega.ch](mailto:andrea.keller@adega.ch) · [Adresse Industriestrasse 33, CH-8304 Wallisellen](#)