

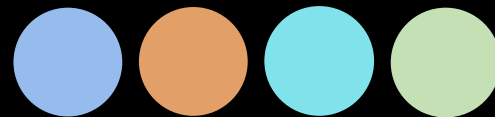
Dokumentenvermerk:
Bitte nur für internen Gebrauch.

Digitale Stolpersteine -


Beispiele aus der Praxis



Klaus Schäfer, Vorstand/CEO gekartel AG



Digitale Lösungen

-  Digital Signage für Point of Sale und Handel
-  Digitale Haustafel für Immobilienbranche
-  Digitale Infotafel für Kitas und Schulen, Senioren- und Pflegeeinrichtungen, Gesundheitswesen, Kultur und Freizeit
-  Digitale Lösungen für Industrie und Unternehmen
-  Digitale Lösungen für Smart Building und intelligentes Gebäudemanagement



Systemhaus

- Beratung und Konzeptentwicklung
- Hardware
- Schnittstellenentwicklung
- Content- und Gerätemanagement
- Erstinstallation, Monitoring, Support
- Statistiken und Reportings

25 Jahre

Expertise in der Kommunikations- und Medientechnik
und als Anbieter digitaler Systemlösungen

gekartel 

Product-Engineering „Made in Germany“

Android-Tablets in Industriequalität
für den Dauerbetrieb
in den Größen 10 bis 43 Zoll

IT-Security

Entwickler-Team für Software- /
Security-Themen
Cloud-Software in deutschem
Rechenzentrum



25.000 ausgelieferte Geräte am Point of Sale

6.000 mit Mitarbeitersteuerung ausgestattete REWE-Filialen

5.000 installierte Geräte in der Wohnungswirtschaft D-A-CH-Raum

Praxisbeispiel Infrastruktur

Rollout einer Beratungslösung bei hagebau

Projektziel:

- Hardware von gekartel soll neue Verwendung finden
- Umrüstung aller Bestandsgeräte 350 Stück plus zusätzlicher Rollout
- Überwachungssoftware gkt-Remote zum Aufspielen und zur Fernüberwachung



Rollout einer Beratungslösung bei hagebau

dezentrale Gesellschafterstruktur mit
unterschiedlichen IT-Ansprechpartnern
pro Gesellschafter/Markt

heterogene Netzwerkinfrastruktur
→ Herausforderung:

- Übertragung Produktdatensätze in
Echtzeit nicht möglich
- Umsetzung Live-Preisinformationen



Einplanung Personalaufwand:
persönlicher Kontakt zu jedem IT-
Verantwortlichen je Gesellschafter




Datenübertragung in lastarmen
Zeiten (nachts) lokal auf das
Beratungsgerät

Abfrage von Preisinformationen live,
da geringe Bandbreite dafür
notwendig



Praxisbeispiel Datenstruktur

Rollout einer Beratungslösung bei hagebau

Projektziel: 

- weg vom Katalog hin zur digitalen Beratung: Duschkabine vom Marktführer konfigurieren ohne Katalog und physischem Ordner
→ neues ERP-System
- veralteten Bestellprozess über Fax ablösen



Rollout einer Beratungslösung bei hagebau

Produktvielfalt von mehr als 30.000
Duschkabinenvarianten – hoher Aufwand
bei Datenaufbereitung seitens des
Herstellers

veralteter Bestellprozess mit hoher
Fehlerquote

Akzeptanz im Markt nicht da, zu früh
gestartet (weder bei Verkäufern, noch bei
Kunden – „zu revolutionär“ (2016/2017)

Start mit 20 % der Daten um 80%
der Anfragen abzudecken
komplizierte Fälle nicht im System
(z. B. Beschichtungen), bis sich die
Datenqualität erhöht hat


»»» Anbindung Beratungssystem an die
Datenbank des Herstellers →
direkter Export der Herstellerdaten
aus ERP-System

»»» nach Einführung automatisierten
Beratungs- und Bestellprozesses nur
noch 5 % d. Fälle nachzutelefonieren

»»» noch offen

Praxisbeispiel Hardware

Rollout eines Zahlteilers mit Werbedisplay

Projektziel: 

- Entwicklung, Umsetzung und Rollout eines Zahlteilers komplett nach Kundenwunsch, mit integriertem Display, um Werbung auszuspielen
- Rollout in bundesweiten Tankstellen



Rollout eines Zahlteilers mit Werbedisplay

günstige Hardware beschafft, ohne Service, keine stabile Anwendung

keiner konnte sich mit Individual-Betriebssystem unter Linux Android aus

→ hohe Ausfallraten, viele Serviceeinsätze


Designerstellung, individualisierte Hardwarebereitstellung (Gehäuse, Platine, Display) sowie Zertifizierung der Lösung mit CE und FCC (Europäischer, Amerikanischer Markt mit Canada)

Anpassungen am Betriebssystem sowie in der Android-Konfiguration zur 100%-igen Unterstützung der Anwendung

Service Funktionskontrolle (über externe Firma) gewährleistet stabilen Betrieb

Praxisbeispiel Produktberatung

Produktberatungs- lösung IVARIO für OBI, Globus, Bauhaus

Projektziel: 

- Kundenberatung über Digital Signage Software für häufige Sortimentsupdates notwendig
- Kaufbereitschaft erhöhen, da erklärungsbedürftiges Produkt
- Anbindung der Geräte über LTE für Infrastruktur-unabhängigkeit



Produktberatungs- lösung IVARIO für OBI, Globus, Bauhaus

Erstauftritt des Kunden am Point of Sale



hohe Beratungsleistung zu Beginn
des Projektes (Erfahrung, was
funktioniert, was nicht)

Rollout in heterogenen Reseller-
strukturen (Uneinheitlichkeit IT, politische
Hürden für Netzwerkzugang)



standortunabhängige Internetan-
bindung über LTE (98 % Abdeckung
gegenüber Lan/W-Lan)
zur Fernüberwachung und für
Updates, Digital Signage Content
Management System zur effizienten
Contentpflege

Service während der Betriebsphase



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit! 😊

Weiterführender Austausch...
auch bei LinkedIn:

Website: www.gekartel.de

Persönlicher
Beratungstermin:

