



”

Das Kleinstflächen-SB-Konzept bietet vielfältige Einsatzmöglichkeiten – als freistehende Box oder in bestehenden Räumlichkeiten, ohne Grünflächen zu verbauen.

Dominik Leitner
Co-Geschäftsführer
syreta uni retail technology gmbh

Warenfluss und Bezahlsysteme bis zur laufenden Kontrolle und Sicherung von Kühlsystemen oder auch des Zugangs. Alle Hardware- und Software-Komponenten sind aufeinander abgestimmt und werden von uns gemanagt“, so Immitzer.

Wichtige Bausteine des syreta Retail Hub sind das vollautomatisierte Zutrittssystem, die digitale Preisauszeichnung und das Kassens-Terminal. Mit der Operator App steuert der Händler Warenwirtschaft, Temperaturen, Beleuchtung, etc. am POS, während die Consumer App dem Kunden als Türöffner, Scanner und Payment-Tool dient. Die Technologie bietet den Betreibern und Mitarbeitern, den Konsumenten und der Gemeinschaft einen Mehrwert. Die Integration etwa von Artikeln regionaler Lieferanten wird für den Händler kinderleicht.

Regional bis global

Auch abseits des Lebensmittelhandels eröffnet die Digitalisierung von stationären Flächen mit autonomen Stores interessante Chancen. Palnik nennt ein Beispiel zur Revitalisierung von saisonbetriebenen Flächen: „Ein Skiverleih könnte seinen Shop bei der Seilbahn über den Sommer als digitale Box betreiben. Hier kann er Wanderstöcke oder Fahrrad-Zubehör anbieten und so auch außerhalb der Saison ohne Personal Umsatz generieren.“ Das Konzept der kontaktlosen Retail-Box lässt sich also problemlos auf andere Handelsbranchen übertragen – auch eine Expansion ins benachbarte Ausland ist in Planung.

Einsatzmöglichkeiten – als freistehende Box oder in bestehenden Räumlichkeiten, ohne weitere Grünflächen zu verbauen. Gemeinden haben großes Interesse daran, die Nahversorgung aufrechtzuerhalten und Leerstände zu vermeiden. Ideale Kombinationen bieten sich mit Tankstellen und Bahnhöfen an, aber auch in Foyers oder in leerstehenden Flächen in öffentlichen Gebäuden.“ Das Konzept ist ausgereift, es lässt sich auf praktisch jeden Standort übertragen und bei Bedarf auch an einen anderen Ort versetzen.

Wesentlich ist dabei für syreta die voll integrierte Ausstattung mit digitalen Systemen: „Es reicht natürlich nicht, einen Container hinzustellen und gelegentlich Waren nachzuschichten. Wir haben alle organisatorischen und logistischen Prozesse genauestens durchdacht und digital abgebildet – vom Ladenbau, über

>300

Projektvielfalt

syreta hat seit der Gründung mehr als 300 Web- und E-Commerce-Projekte für namhafte nationale und internationale Kunden in unterschiedlichen Branchen realisiert. 2021 wurde durch die Gründung der syreta uni retail technology gmbh das Tätigkeitsfeld erweitert.

“

Lars Otto präsentiert als International Sales Manager für syreta aktuell eine White-Label-Version der autonomen Stores im D-A-CH-Raum, die branchenübergreifend den Betreibern von Flächen eine autonome Bewirtschaftung ermöglicht. „Die strategische Entscheidung von syreta, mit den autonomen Stores den Schritt in den D-A-CH-Raum zu machen, ist ein starkes Signal an den Retail. Damit bringen wir die Digitalisierung stationärer Flächen einen wichtigen nächsten Schritt voran“, sieht Otto große Chancen für die autonomen Stores.



© Daniel Hintermannskogler

”

Der Schritt mit den autonomen Stores in den D-A-CH-Raum ist ein starkes Signal an den Retail – wir bringen die Digitalisierung stationärer Flächen einen wichtigen nächsten Schritt voran.

Lars Otto
International Sales Manager
syreta

“