



KMW

## Steckerfertige Kühlinseln und Frischekühler

Die neue steckerfertige Kühlmöbelserie von KMW spart Energie, ist geräuscharm und flexibel einsetzbar. Die Möbel der nach den Inseln Amrum, Borkum, Usedom und Rügen benannten Serie benötigen keine externe Kälteanlage und sparen damit deutlich Energiekosten. Eine energieeffiziente Lebensmittelkühlung wird durch das dezentrale Kältesystem auf kleinem Raum ermöglicht. Jedes Modell verfügt über ein eigenes Kälteaggregat.

Die Produktserie umfasst neun unterschiedliche Modelltypen: sowohl Truhen als auch Impulsinseln und Regale in verschiedenen Ausführungen. Dank der modularen Bauweise können Möbeleinheiten auch einfach untereinander kombiniert werden.

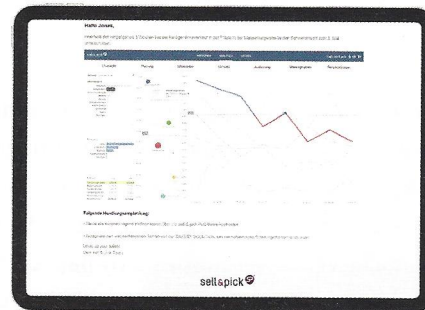
[www.kmw-limburg.com](http://www.kmw-limburg.com)

sell &amp; pick

## Datenanalyse und KI für Handel und Gastronomie

Die Digitalisierung eröffnet Gastronomie und Handel neue Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung beim Finanz-, Waren- und Supply-Chain-Management oder bei der Personalplanung.

Der Technologie-Dienstleister sell & pick führt deshalb verfügbare Daten in Echtzeit zusammen. Gemeinsam mit Bakery.Solution, der Dienstleistungs- und Fachberatungstochter der Hack AG, startet das Unternehmen eine neue Beratungsleistung für Tankstellen und den PoS.



„Vielfach verfügen die Unternehmen zwar über einen umfangreichen Datenschatz aus den unterschiedlichsten Quellen, aber keiner weiß genau, wie man ihn hebt“, erklärt Andreas Steinbeißer, Geschäftsführer von sell & pick. „Wir bieten unseren Kunden eine im Markt bislang einzigartige End-to-End-Software-Plattform, um alle verfügbaren Daten zusammenzuführen und daraus die notwendigen Maßnahmen für mehr Umsatz Erfolg und Gewinn abzuleiten – und das in Echtzeit und mit Vorhersagen mittels Künstlicher Intelligenz!“, erläutert er. Dabei fließen interne und externe Daten aus Kassensystem, Warenwirtschaft, Personalplanung, Rechnungsmanagement, HACCP-Software, von Mystery Checks ebenso wie der Wetterbericht und Feriendaten automatisiert über eine zentrale Schnittstelle zusammen und werden in Handlungsempfehlungen übersetzt. So erhalten etwa Bäckereimitarbeiter punktgenaue Prognosen, wie viel und welche Ware sie an einem Tag voraussichtlich noch verkaufen werden. Der Warendruck kann aufrecht erhalten werden und abends bleibt nicht zu viel übrig.

Mit Bakery.Solution startet eine Kooperation, die den Service der 30 Außendienstmitarbeiter qualitativ verbessern wird. Marco Wahlen, Bereichsleiter Marketing und Business Development bei Hack: „Es hilft uns, für unsere Kunden aus der Tankstellen- und Conveniencebranche fundierte Analysen auf der Basis von Echtzeitdaten zu erstellen und unsere Beratungsarbeit vor Ort noch effektiver zu gestalten.“ Eine Optimierung verspricht er sich etwa bei Aktionen: „Hier sehen wir mit ‚sell & pick‘ sehr schnell, ob ein Produkt, eine Aktion oder ein Konzept an einem Standort funktioniert, ob das Marketing passt oder eventuell das Personal nachgeschult werden muss. Wir können für jeden unserer Kunden ein individuelles Dashboard mit den für sein Geschäft relevanten Informationen anlegen.“

[www.sell-pick.com](http://www.sell-pick.com)