

»Wir wollen digitale Trendprodukte SB-fähig machen«

Immer noch werden im Handel jährlich Produkte im Wert von mehreren Millionen Euro gestohlen. Mit einem neuen Warensicherungssystem soll sich das zukünftig ändern. hitec HANDEL sprach dazu mit Uwe Bremeyer, Geschäftsführer der DiSa Digital Safety GmbH.

Herr Bremeyer, DiSa steht für Digital Safety, sprich digitale Sicherheit. Was muss man sich darunter vorstellen, in welchen Bereichen ist die DiSa aktiv?

Wir wollen digitale Trendprodukte SB-fähig machen. Controllerbasierte Produkte aus dem Bereich Consumer Electronics, etwa digitale Speichermedien, werden immer kleiner und leistungsstärker. Ihre Größe macht es für den Handel zunehmend schwieriger, sich in dieser Kategorie vor Diebstahl zu schützen. Eine offene, kundenfreundliche Selbstbedienungs-Vermarktung in Schütten oder auf Sondertischen praktiziert der Handel oft nur bis zu einem Wert von etwa zehn Euro. Doch auch in dieser Einstiegspreisklasse haben Diebstähle aufgrund der geringen absoluten Erträge erheblichen Einfluss auf das Ergebnis.

Das DiSa-System dient als digitaler Diebstahlschutz. Wie funktioniert dieses Warensicherungssystem?

Unser digitaler Diebstahlschutz basiert auf einem patentierten Verfahren, bei dem den Produkten bereits unmittelbar nach der Produktion - oder zu jeder Zeit später während des Logistikprozesses - jegliche Funktion genommen wird. Sie werden blockiert. Erst durch die Freischaltung im Kassensbereich des Handels wird die Ware wieder voll funktionsfähig. In der Zwischenzeit ist sie wertlos und kann in keiner Weise genutzt werden. Technische Details möchte ich aus Sicherheitsgründen hier nicht verraten. Auf jeden Fall können wir mit unserem System neben den bereits erwähnten Speichermedien auch Handys, Navigationsgeräte, Notebooks, und vieles mehr gegen Diebstahl schützen.

Wenn Speicherkarten oder USB-Sticks ohne offensichtliche Sicherung im Geschäft liegen, ist die Gefahr, dass noch mehr gestohlen wird nicht wesentlich größer? Wo liegen die Vorteile und der Nutzen für den Handel?

Unser Ziel ist es, die Produkte dieser Warengruppe erstmals überhaupt richtig SB-fähig zu machen. Im Augenblick haben die Kunden in den Ladengeschäften kaum einen direkten Kontakt zu diesen Artikeln. Sie werden dem

Verbraucher in Blistern angeboten, die sich häufig noch einmal in Plastikboxen verpackt am Point of Sale befinden. Leider üblich ist auch das Deponieren von höherwertigen Artikeln in Glasvitrinen. All diese Schutzmaßnahmen binden wertvolle Ressourcen im Handel. Wenn die Produkte jedoch von vornherein nicht funktionieren und der potentielle Käufer darüber informiert ist, dann ist sichergestellt, dass nur ehrliche Kunden die Produkte mitnehmen. Ihre Geräte werden an der Kasse innerhalb von wenigen Sekunden freigeschaltet. Das geht genauso schnell wie die heute üblichen Sicherungsmethoden. Die Dauer des Kassivorgangs bleibt gleich. Eine Kassenanbindung ist nicht erforderlich.

Um solch ein System im Handel zu etablieren, braucht es Zeit und die Unterstützung verschiedenster Partner. Mit welchen Partner-Unternehmen arbeiten Sie zusammen?

Um die digitale Warensicherung erfolgreich umzusetzen, müssen Handel und Industrie kooperieren. Es braucht beide Partner, um diese Idee in der Praxis zu etablieren. So ist etwa die Firma Hama für uns ein wichtiger erster Partner, mit dem

An diesem Logo erkennen die Kunden die DiSa-gesicherten Produkte. Mehr Informationen dazu stehen unter www.digital-safety.de



Uwe Bremeyer, Geschäftsführer der DiSa Digital Safety GmbH

wir gemeinsam auf den Handel zugehen und unser System in einigen Elektrofach-Märkten einem Praxistest unterziehen. Bereits heute sind wir in Europa mit mehreren Industrie- und Handelsunternehmen im aktiven Dialog. Das zum Teil hohe Interesse hat uns sehr gefreut.

Momentan läuft bereits ein erster Praxistest in einigen ausgewählten Geschäften. Wie ist der erste Eindruck seitens des Handels und auch von Ihnen?

Wir testen die digitale Warensicherung derzeit bundesweit an 14 Standorten. Testschwerpunkt ist der Raum Hamburg. Und wir stellen fest, dass die Menschen, die täglich mit der DiSa-Warensicherung umgehen, begeistert sind. Das Kassenspersonal freut sich über eine schnelle und einfache Handhabung. Das wissen inzwischen auch die Käufer gesicherter Produkte. Ohne Verzögerung kommen sie so schnell wie vorher durch die Kassenzonen und verlieren keine Zeit. Das ist uns wichtig.

In wenigen Tagen eröffnet die IFA in Berlin. Haben interessierte Händler die Möglichkeit, Sie auf der Messe zu treffen?

Ja, selbstverständlich werden wir auf der IFA 2009 Präsenz zeigen. Mehrere Partner werden das DiSa-System auf ihrem Stand zeigen. Zum Beispiel die Firma M3 Electronic in Halle 25 / Stand 111a, die ihre „Muvid“-Produkte bereits optional DiSa-gesichert anbietet. Für persönliche Gespräche stehe ich dort gern jederzeit zur Verfügung.

Herr Bremeyer, wir danken Ihnen für das Gespräch. ■