

Digitalisierungsoffensive im schweizerischen Sportfachhandel

Premium Sports Group: Verlängerte Ladentheke als weiterer Schritt in die Zukunft

Die Premium Sports Group (PSG) implementiert im Rahmen ihrer digitalen Agenda die verlängerte Ladentheke, um den Schweizer Sportfachhandel digital voranzutreiben. Dank des digitalen Ladentischs können Artikel für PSG Händler und deren Kundinnen und Kunden schnell und einfach direkt ab Lieferantenlager nachbestellt werden. Das von der PSG, mit Unterstützung der ANWR-GARANT SWISS AG entwickelte Zukunftsmodell, ist auch ein Service, den SPORT 2000 Österreich bereits seit längerer Zeit anbietet. Die gemeinsamen Erkenntnisse und Synergien sind von grossem Nutzen und fliessen in die Digitalisierungsstrategie ein.

Die Premium Sports Group will ihren Kundinnen und Kunden ein komfortables Einkaufserlebnis der höchsten Qualität bieten. Mit der verlängerten Ladentheke können auch Artikel verkauft werden, die im Geschäft nicht mehr erhältlich sind, da das Modell oder die Grösse fehlt. Sätze wie «Das haben wir leider nicht mehr an Lager», gehören so der Vergangenheit an. Um dies optimal umzusetzen, nutzt die Premium Sports Group in Zusammenarbeit mit der ANWR-GARANT SWISS AG das bereits bestehende digitale System der SPORT 2000 Österreich.



Rätikon Sport, Küblis

Verlängerte Ladentheke

Der digitale Ladentisch, welcher als Bildschirm in den Geschäften zur Verfügung steht, ermöglicht ein umfassenderes Sortimentsangebot, ohne zusätzlich Ware an Lager nehmen zu müssen. Damit kann ein Händler, falls ein Artikel im Geschäft nicht lagernd ist, rasch und unkompliziert auf Waren von ausgewählten Lieferanten zugreifen. Die Kundinnen und Kunden

haben die Wahl, den Artikel im Geschäft abzuholen oder direkt zu sich nach Hause schicken zu lassen.

Stephan Ruggle, Verwaltungsrat aller Premium Gesellschaften und Unternehmer, betont, dass die Einführung digitaler Stufen mit vielen Einzelunternehmern nicht zu unterschätzen ist. Die Planung digitaler Massnahmen, welche auch auf die lokalen Händlermarken einzahlen, beinhalten komplexe Lösungsschritte. Aber ebendiese Herausforderungen würden einem stärker machen und die Digitalisierungsstrategie ist gemäss Ruggle extrem wichtig für den Schweizer Sportfachhandel: «Die Ausrollung der digitalen Ladentische ist eine erste spürbare Phase im Gesamtkonzept der Digitalisierung der 25 teilnehmenden Unternehmer der Premium Sports Group. Das Zurückgreifen auf digitale Bestände guter Lieferanten ist die Basis für besseren Kundenservice. Mit dem Ziel, dass keine Kundinnen und Kunden aus unseren schönen Geschäften mehr gehen, ohne jenes Produkt zu erhalten, welches sie möchten, haben wir uns vor zwei Jahren an diese Konzeption herangewagt. Mit einem tollen ersten Resultat: dem ersten funktionierenden digitalen Ladentisch in der Schweizer Sporthandels-Landschaft. In weniger als einem Jahr werden wir auf dieser Datenbasis auch in der Lage sein, individuelle Online-Shops zu speisen und zu lancieren. Somit haben dann alle familiengeführten Unternehmen der Premium Sports Group einen grossen digitalen Schritt nach vorne gemacht, in engster Projektkoordination zur Industrie. Wir haben diesen Stand der Technik aber auch dank zwei Partnern realisieren dürfen. Erstens dank unseres technischen Data Clearing Centers in Ohlsdorf in Österreich. Hier sitzt geballte digitale technische Kompetenz, von welcher wir profitieren können. Die Premium Sports Group hat sich diese Zusammenarbeit exklusiv gesichert für den Schweizer Markt. Zweitens gebührt unser Dank auch den Verantwortlichen der ANWR-GARANT SWISS AG, insbesondere Mathias Schenk, COO Retail und seinem Team. Es ist gut zu wissen, dass es in der Schweiz eine leistungsfähige Organisation wie die ANWR-GARANT SWISS AG gibt, welche die Anliegen der Händler aufnimmt und diese professionell vorantreibt.»

Die ANWR-GARANT SWISS AG ist für die Unterstützung und Koordination zwischen den Lieferanten, welche für die Schweiz an die verlängerte Ladentheke angebunden wurden, und dem Data Clearing Center zuständig. Zudem unterstützt die Retail-Serviceorganisation generell bei der Zusammenarbeit mit SPORT 2000 Österreich und der Implementierung des digitalen Ladentisches. Jeder Händler wurde vor Ort persönlich an der digitalen Ladentheke geschult und zusätzlich wurden vier digitale Schulungen angeboten. Die ANWR-GARANT SWISS AG agiert dabei als laufende Unterstützung der Händler und ist die erste Anlaufstelle bei Fragen oder Unklarheiten.



Outdoorland, Mönchaldorf

Der digitale Schulterchluss bedeutet eine zentrale Datenstelle für die Schweiz und Österreich. Ziel dieser gemeinsamen digitalen Partnerschaft ist es, den Aufbau und den Betrieb eines «State of the Art» Omnichannel-Konzepts von Wien bis nach Genf zu gewähren. Basis dazu ist das Data Clearing Center, welches ermöglicht, Daten zu sammeln und für einen täglich automatisierten und korrekten Datenausgleich in der Fachhändlergemeinschaft zu sorgen. Ungefähr 150 Marken sind aktuell am Data Clearing Center der SPORT 2000 Österreich angebunden. In naher Zukunft werden die Daten auch in der Schweiz abrufbereit sein. Mit der

Anbindung an den digitalen Ladentisch bietet die PSG seinen Händlern und deren Kundinnen und Kunden nun eine schweizweit erste Longtail-Lösung im Sportfachhandel an.

In der Schweiz sind bereits 29 Geräte als digitaler Ladentisch in PSG-Geschäften im Einsatz. Als nächster Schritt werden als Ergänzung zur verlängerten Ladentheke Webshops der PSG geplant, welche weitere Vertriebs- und Einkaufsmöglichkeiten bieten. Kundinnen und Kunden können sich damit online jederzeit über die Verfügbarkeit von Produkten im stationären Handel informieren. Somit besteht eine Kombination aus informativem Onlineshop und individueller Beratung in stationären Geschäften. Dies bietet klare Vorteile für Kunden aber auch Händler und ist das Geschäftsmodell der Zukunft, dem laufend weitere Lieferanten angeschlossen werden.

Kurzfassung

Die verlängerte Ladentheke ermöglicht den Händlern eine flexiblere Sortimentsgestaltung ohne zusätzliche Ware ans Lager nehmen zu müssen. Die Premium Sports Group (PSG) setzt dies um, indem sich die Gruppe in Zusammenarbeit mit der ANWR-GARANT SWISS AG der Digitalisierungsstrategie von SPORT 2000 Österreich anschliesst. Eine breite Datenbasis unterstützt Händler und Industrie, das Geschäft und die Sortimente smart zu steuern und zu planen sowie frühzeitig auf Trends und verändertes Kundenverhalten zu reagieren. Mit der Anbindung an den digitalen Ladentisch erhalten PSG Händler für ihre Kundinnen und Kunden nun eine erste Longtail-Lösung. «Die Ausrollung der digitalen Ladentische ist eine erste spürbare Phase im Gesamtkonzept der Digitalisierung der 25 teilnehmenden Unternehmer der Premium Sports Group. Das Zurückgreifen auf digitale Bestände guter Lieferanten ist die Basis für besseren Kundenservice», so Stephan Ruggle, Verwaltungsrat aller Premium Gesellschaften und Unternehmer.



Über ANWR-GARANT SWISS AG

Die ANWR-GARANT SWISS AG versteht es, traditionelle Werte und fortschrittliche Strategien höchst effektiv im Interesse des selbstständigen Fachhandels zu verbinden. Durch jahrzehntelange Erfahrung im Dienstleistungsbereich setzt die ANWR GROUP Trends, reagiert auf Marktveränderungen und entwickelt Visionen für die Zukunft. Das breite Service- und Dienstleistungsangebot richtet sich an eigenständige im Schuh-, Sport- und Fahrradbereich. Die Retail-Serviceorganisationen dieser Fachgebiete – ANWR Schuh, SPORT 2000 und Bike Profi – unterstützen die Händler im Marketing, der Warenbeschaffung und vielen weiteren Dienstleistungen.

Mehr Informationen zum Unternehmen unter www.agsag.ch.

Pressekontakt



**360 brand
connection**

360 brand connection
Agentur für PR und Digitale Kommunikation
Seestrasse 97
CH-8800 Thalwil
+41 44 721 36 00
info@360brandconnection.ch
www.360brandconnection.ch

Keywords: Verlängerte Ladentheke, SPORT 2000, ANWR-GARANT SWISS AG, Premium Sports Group, Sportfachhandel