

Gemeinsam für eine effiziente, zukunftsorientierte und kundenrelevante Handelslandschaft
Handelskongress 2.0 – ein Tag der digitalen Orientierung

Bei vielen Unternehmen herrscht eine digitale Desorientierung, ausgelöst durch die Wirren der Angebote unzähliger Dienstleister und der vielen verschiedenartigen Direktumsatz-Modelle der Industrie. Aus diesem Anlass organisierte die ANWR-GARANT SWISS AG am 13. Januar 2022 für ihre Partner aus dem Schweizer Schuh-, Sport- und Fahrradbereich den Handelskongress 2.0 zur digitalen Orientierung. In spannenden Fachvorträgen und anhand von Praxisbeispielen wurde aufgezeigt, wie Fachhändler von der Digitalisierung profitieren und welche Chancen sich ergeben.

Am 13. Januar 2022 veranstaltete die ANWR-GARANT SWISS AG unter strengster Einhaltung der BAG Schutzrichtlinien für Partner aus dem Schuh-, Sport- und Fahrradbereich im Hotel Sempachersee in Nottwil den Handelskongress 2.0. Der Kongress war geprägt von vielen praxisbezogenen und wichtigen Hintergrundinformationen, um Licht in die vielfältigen digitalen Themen zu bringen.



Die Ausgangslage

«Gemeinsam – statt einsam» ist das Credo der ANWR-GARANT SWISS AG, wenn es um die Digitalisierung geht. Das Know-how und der Datenaustausch zwischen Industrie und inhabergeführtem Handel muss geteilt werden. Um die Digitalisierung voranzutreiben ist die ANWR-GARANT SWISS AG bereit, seine Handelspartner aus jedem Bereich – ANWR Schuh, SPORT 2000 und Bike Profi – zu unterstützen und gemeinsam Lösungen auszuarbeiten, um online Umsatz generieren zu können. Eine jährliche Investition von 1-3 % der Umsätze sollte in die Digitalisierung einfließen, um zum Ziel zu gelangen. Ebenfalls eine zentrale Rolle, die berücksichtigt werden sollte, sind die Berührungspunkte der Kundinnen und Kunden. Die Kundschaft informiert sich oftmals zuerst online bevor sie einen Einkauf tätigen. Dennoch sind viele Händler-Websites veraltet und listen keine aktuellen Produkt- oder Serviceleistungen auf. Es finden keine Interaktionen mit dem Kunden statt und wertvolle Rezensionen werden nicht abgebildet. Das Ziel ist, ein digitales Konzept über die Märkte hinweg durch die ANWR-GARANT SWISS AG zu realisieren. «Digitalisierung heisst Veränderung und es ist ein Lernprozess für die Zukunft. Wir müssen mehr an das Morgen denken. Gute Unternehmer räumen der Zukunft mehr Zeit ein», laut Stephan Ruggle, Unternehmer und Verwaltungsrat der verschiedenen Premium-Firmen.

Lösungen im Fachhandel

Die Zusammenarbeit mit der Industrie gestaltet sich heute anders, da diese ebenfalls direkt auf den Konsumenten zugehen. Zusätzliche Veränderungen der Märkte und der Handelslandschaft wirken sich auf den Orderprozess und Liefertermin aus. Daher muss der inhabergeführte Handel in Zukunft den

Prozess beim Einkauf anpassen. «Der Handel muss sich die Ware früher beschaffen und ein klares Konzept verfolgen, auf welche Marken sie setzen. Zudem ist wichtig, zu besten Konditionen und Rahmenbedingungen zu bestellen», so Mathias Schenk, COO Retail / Stv. CEO ANWR-GARANT SWISS AG. Er betont weiterhin, dass Angaben zu den einzelnen Artikeln unbedingt genutzt werden müssen, da in Zukunft mit dem Einkauf von Waren auch das Recht gekauft wird, die angereicherten Daten zu den Artikeln zu erhalten, um diese anschliessend online einspeisen (und abbilden) zu können. Produkte ohne Datenangaben seien unvollständig und mangelhaft. «Händler müssen sich auf Marken und Warengruppen fokussieren, die ihnen Rentabilität und Marktrelevanz sichern sowie den Fokus auf Prozesse und Dienstleister legen, die Effizienz, Zukunftsfähigkeit und Visibilität garantieren», so Schenk. Denn Digitalisierung ist vielmehr als nur ein Onlineshop – Digitalisierung heisst Veränderung der bestehenden Prozesse. Die digitalen Handelsprozesse beinhalten weit mehr als das hin und her senden von Daten. Es ist die Basis für die zukünftige Zusammenarbeit mit den Lieferanten auf Stufe Marke und das Arbeiten mit und an den Kundinnen und Kunden.

Der inhabergeführte Handel und die ANWR-GARANT SWISS AG müssen Handels-Kooperationen eingehen und das digitale Leadership übernehmen. Die Händler werden künftig Lieferanten wählen, die bereit sind Daten-Prozesse zu teilen. Die ANWR-GARANT SWISS AG wird zusammen mit einer digitalen Ausschussgruppe in naher Zukunft Lieferanten in verschiedene Kategorien unterteilen, die als Basis für die zukünftigen Zusammenarbeit dienen.

Drei erfolgreiche Unternehmen präsentierten ihre Praxisbeispiele aus dem Handel

Pesko Sport AG aus Lenzerheide hat seine Website komplett überarbeitet, so können seit Ende letzten Jahres sämtliche Mietartikel direkt über die Website reserviert und bezahlt werden. Eine weitere Komponente des digitalen Auftritts beinhaltet die Implementierung der digitalen Ladentheke, die ihnen den Einblick in die Bestände der angeschlossenen Lieferanten gewährt. Somit stehen dem Premium Sports Group Mitglied (PSG) erstmals erweiterte Datensätze zur Verfügung.

Marius Graber, Inhaber von Velociped in Kriens erzählt, er und sein Team haben ebenfalls erkannt, dass die Digitalisierung erfolgreich genutzt werden muss. Deswegen haben sie diverse neue Elemente wie z.B. den digitalen Verkaufsprozess in ihrer Werkstatt oder online buchbare Beratungstermine in ihre Strategie eingebaut und profitieren nun von gezielten Datenauswertungen.

«Kundendaten sind Basis für unsere Online-Strategie. Dabei haben wir bemerkt, dass die Omnichannel-Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden stets zunehmen», so Thomas Zuberbühler, Inhaber von zubischuhe.ch einem Schuh- und Outdoorspezialist. 2021 fand ein Relaunch des Onlineshops und die Implementierung eines ERP-Systems statt. «Die digitalen Implementierungen bedeuten jedoch auch neue Abhängigkeiten von Softwarespezialisten, dem ERP System sowie externen Webentwicklern», räumt Zuberbühler ein. Dennoch habe dies zu vielen Chancen für ihr Geschäft geführt.

Zum Abschluss des Handelskongress richten nochmals Roland Felder, CEO und Mathias Schenk, COO Retail der ANWR-GARANT SWISS AG das Wort an die Teilnehmenden. Für die Zukunft der Fachhändler sei wichtig, die Komfortzone zu verlassen und sich der Digitalisierung zu stellen.

Kurzfassung

Zurzeit herrscht bei vielen Unternehmen eine digitale Desorientierung, ausgelöst durch die wirren Angebote unzähliger Dienstleister und der vielen verschiedenartigen Direktumsatz-Modelle der Industrie. Es war an der Zeit, dass sich die angeschlossenen Schuh-, Sport- und Fahrradhändler der ANWR-GARANT SWISS AG begegnen und gewisse Verhaltensweisen absprechen. Aus diesem Anlass organisierte die ANWR-GARANT SWISS AG am 13. Januar 2022 einen Handelskongress mit dem Ziel der digitalen Orientierung. Der Kongress war geprägt von praxisbezogenen und wichtigen Hintergrundinformationen, um Licht in die vielfältigen digitalen Themen zu bringen. Der Handelskongress startete mit der Erklärung der Ausgangslage und möglichen Lösungsansätzen. Besonders wichtig für die Zukunft ist, dass die Daten zwischen Industrie und inhabergeführtem Handel geteilt werden, um digitale Lösungen zu finden: «Um zum Ziel zu gelangen, sollten 1-3 % des jährlichen Umsatzes in die Digitalisierung investiert werden», so Stephan Ruggle, Unternehmer und Verwaltungsrat der verschiedenen Premium-Firmen. Weiter erhielten die Teilnehmenden spannende Praxisbeispiele und Insights aus erster Hand von Fachhändlern aus der Branche. Die ANWR-GARANT SWISS AG übernimmt den Lead und wird zusammen mit einer digitalen Ausschussgruppe in naher Zukunft Lieferanten-Checks für die Basis einer zukünftigen Zusammenarbeit durchführen.



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

Keywords: Handelskongress 2.0, Digitalisierung, ANWR-GARANT SWISS AG