

Presseinformation

27. Oktober 2016

First Mover im Handel: Unternehmensnetzwerk ANWR GROUP schreitet bei Digitalisierung in Deutschland voran

- Kooperation des Schuh- und Sporthandels baut Omnichannel für Partner konsequent aus
- CEO und Präsident des Mittelstandsverbundes Günter Althaus treibt Reform voran und mobilisiert Politik und Wirtschaft
- schuhe.de zeigt Lösungsansätze für gesamte Branche

Mainhausen, im Oktober 2016 – Die zunehmende Digitalisierung gehört zu den größten Herausforderungen des stationären Einzelhandels. Wo Umsätze nicht beständig zurückgehen, stagniert deren Entwicklung häufig. Wie der Handel die Chancen der digitalen Transformation konsequent nutzen kann, zeigt die ANWR GROUP eG mit Sitz in Mainhausen. Die genossenschaftlich organisierte, internationale Handelskooperation für den Schuh- und Sporthandel gehört mit 8,5 Milliarden Euro Geschäftsvolumen pro Jahr und 6.000 angeschlossenen Händlern zu den erfolgreichsten und umsatzstärksten Unternehmernetzwerken Europas – und hat für ihre Mitglieder in den vergangenen Jahren konsequent digitale Kanäle erschlossen und ihnen den Weg in den Onlinehandel geebnet. Jüngstes Beispiel: schuhe.de – ein Schuhportal, das die Merkmale klassischer Onlineshops mit der Nähe des lokalen Händlers verbindet. Günter Althaus, CEO der ANWR GROUP, sieht in der digitalen Transformation den Schlüsselfaktor, um die Zukunft des Handels zu gestalten und Händler aller Größenordnungen vom Online shopper profitieren zu lassen. Der Topmanager setzt sich auch auf gesamtgesellschaftlicher Ebene für die Belange des Handels und Mittelstands im Bereich Digitalisierung ein und fungiert als Präsident des Mittelstandsverbunds ZGV auch als Sprachrohr in Richtung Politik und Gesetzgebung.

Günter Althaus: „Die Digitalisierung verändert alles, Geschäftsmodelle, Arbeitswelt, Ausbildung. Kleine und mittelständische Unternehmen und selbstständige Fachhändler kommen mit dieser Herausforderung am schwersten zurecht. Deshalb ist es wichtig, dass wir als genossenschaftlich organisierter Serviceverbund nicht nur mit der Zeit gehen, sondern die Zukunft und deren Möglichkeiten proaktiv für unsere Partner gestalten. Das ist eine große Verantwortung, der wir mit Tradition und Innovation gerecht werden – getreu unserem Leitmotiv ‚Inspiring Retail‘.“

Kontakt:

Unternehmenskommunikation der ANWR GROUP

Jenny Bleilefens, +49 6182 928-3115 – E-Mail: jenny.bleilefens@anwr.de

ANWR GROUP eG, Nord-West-Ring-Straße 11, D-63533 Mainhausen, www.anwr-group.com

Presseinformation

Lösungen für den Fachhandel erarbeiten

Denn die Interessen seiner Mitglieder vertreten, sie auf dem Weg in die Zukunft begleiten ist der Auftrag, dem sich die Genossenschaft seit ihrer Gründung 1919 als Nord-West Schuhwareneinkaufsgenossenschaft eG verpflichtet fühlt. Heute ist die Kooperation in den Bereichen Schuh, Sport und Mode/Leder eine der umsatzstärksten Handelsverbände Deutschlands – mit starken nationalen und internationalen Marken wie dem Franchisekonzept QUICK SCHUH, dem Handelsunternehmen Schuh Mücke und dem Handelsverband SPORT 2000 sowie eigenen Finanzdienstleistern wie der DZB BANK oder der AKTIVBANK. Am Standort Mainhausen betreibt die Genossenschaft zudem ein eigenes hochmodernes Messezentrum mit 6 Hallen und 6.000 Quadratmeter Gesamtfläche und das 2014 eröffnete Orderzentrum O1, das dem Besucher die Produkte der nächsten Saisons auf insgesamt 7.400 Quadratmeter Showroomfläche vorstellt. Kernaufgabe der ANWR ist es, Hersteller und Handel zu vernetzen, Prozesse zu optimieren, Marketingplattformen für den selbstständigen Einzelhandel zu generieren und Innovationen zu implementieren.

Digitale Innovation

Die Vernetzung des klassischen, selbstständigen stationären Einzelhandels über zusätzliche Onlinekanäle zum modernen Omnichannel ist ein Ziel, das CEO Günter Althaus bereits seit Jahren konsequent umsetzt. Der 49-jährige Topmanager mit Background in den Bereichen Finance und Unternehmensberatung hat seit seiner Übernahme des Vorstandsvorsitzes 2009 die Digitalisierung der Unternehmensgruppe mit Hochdruck vorangetrieben. Günter Althaus: „Wir sehen uns als Sharing Economy, digitalisieren Orte, Prozesse, Kommunikation und werden so zum digitalen Datennetzwerk für unsere Händler. Dabei entwickeln wir innovative Services entlang der gesamten Wertschöpfungskette, von Digital Pricing am POS über B2B-Plattformen wie die ANWR App, Homepage- und Social-Media-Baukästen und Supply-Chain-Lösungen über Plattformen wie z. B. schuhe.de.“ Das Portal ist eine erfolgreiche Plattformneugründung. Im Gegensatz zu üblichen Onlineshops greift schuhe.de nicht auf ein Zentrallager zurück, sondern ermöglicht neben der klassischen Webbestellung auch die Information über Verfügbarkeit des Modells beim Händler um die Ecke und behält die Wertschöpfung so beim klassischen Einzelhandel.

Mittelstand im Fokus

Seine Expertise bringt Althaus auch noch an anderer Stelle ein. Als Präsident des Mittelstandsverbands ZGV repräsentiert er 230.000 Handels-, Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen in Deutschland und tritt als Sprachrohr gegenüber der Politik auf. So ist die Förderpolitik des Bundes im Bereich Digitalisierung seiner Meinung nach zu technologie- und zu wenig prozessgetrieben. Auch das Wettbewerbsrecht muss laut Althaus an die neue Zeit angepasst werden – die großen Social Networks und E-

Kontakt:

Unternehmenskommunikation der ANWR GROUP

Jenny Bleilefens, +49 6182 928-3115 – E-Mail: jenny.bleilefens@anwr.de

ANWR GROUP eG, Nord-West-Ring-Straße 11, D-63533 Mainhausen, www.anwr-group.com

Presseinformation

Commerce-Plattformen hätten mit ihren Geschäftsmodellen die gesamte Wirtschaft reformiert. Nur dann könnten in Zukunft alle vom neuen Zeitalter und vom Omnichannel profitieren.

Kontakt:

Unternehmenskommunikation der ANWR GROUP

Jenny Bleilefens, +49 6182 928-3115 – E-Mail: jenny.bleilefens@anwr.de

ANWR GROUP eG, Nord-West-Ring-Straße 11, D-63533 Mainhausen, www.anwr-group.com