

26.08.2010

BestPartner-Unternehmertag mit klarem Ziel „Willkommen im Club der Besten“

Am 24. August fand in Mainhausen der BestPartner-Unternehmertag statt. BestPartner ist ein Handelskonzept der ANWR, Europas führendem Handelsverbund ertragsstarker Schuhhändler, mit einem Verkaufsumsatz von rund 70 Mio. Euro. Im Mittelpunkt des Treffens stand nicht nur die Information über das erste Halbjahr 2010. Michael Decker und Fritz Terbuyken, die beiden Geschäftsführer der ANWR, banden die BestPartner-Unternehmer auch in die strategischen Überlegungen des zu hundert Prozent auf den Schuhkunden fokussierten Konzeptes ein. Ausgezeichnet wurden im Rahmen der Veranstaltung das Schuhhaus Morlok aus Karlsruhe-Durlach in der Kategorie ‚Bestes Handelsmarketing‘ sowie das Schuhhaus Fischer aus Esslingen in der Kategorie ‚Bestes Fachgeschäft‘.

Reinhard Mewes, Bereichsleiter Handelskonzepte in der ANWR, präsentierte gleich zu Beginn die eindrucksvolle Bilanz der BestPartner-Aktivitäten der zurückliegenden sechs Monate. 120 Testkäufe und Trainings in 104 Verkaufsstellen zeigen, dass gerade das Thema Kundenfokussierung mehr denn je im Zentrum aller Aktivitäten steht. Zudem wurde das BestPartner-Konzept erfolgreich nach Schweden exportiert.

Dennoch hat Mewes mit seinem Team auch eine Zeit intensiver Gespräche hinter sich. Mit Einführung der Beitragszahlung für die Partner sank auch die Teilnahmebereitschaft der Händler. Die neue Strategie der verbindlichen Zusammenarbeit und der damit verbundenen Beiträge wollte nicht jeder Konzeptteilnehmer mitgehen.

„Heute stehen 100 Unternehmen mit 124 Verkaufsstellen für BestPartner. 2011 sollen es 150 Verkaufsstellen werden, mittelfristig sehen wir eine Anzahl um die 200 Verkaufsstellen in Deutschland“, so Reinhard Mewes.

Michael Decker blickt jedoch nicht nur auf die nackten Zahlen. Viel entscheidender ist für ihn der Weg, den BestPartner eingeschlagen hat:

„Auf dem Weg zu einem neuen BestPartner-Konzept der Kundenfokussierung haben wir gemeinsam diesen ersten Schritt getan. Um den Herausforderungen der Zukunft Stand zu halten, sind BestPartner heute besser denn je gerüstet. Wir stehen jetzt auf eigenen Beinen und sind unabhängig von den Zuwendungen der Industriepartner. Mit der neuen Strategie verfolgen wir eine Steigerung der

Kontakt:

Unternehmenskommunikation der ANWR Group
Volker Gromer, Tel. +49 6182 / 928-2517, E-Mail: volker.gromer@anwr.de
Anja Schilling, Tel. +49 6182 / 928-2518, E-Mail: anja.schilling@anwr.de
ANWR Schuh, Nord-West-Ring-Straße 11, D-63533 Mainhausen, www.anwr.de

Presseinformation

26.08.2010

Kundenzufriedenheit. Dies unterscheidet uns von Vertriebsformen, die auf Masse statt Klasse setzen. Die Konzentration auf Kundenfokussierung gibt unseren Unternehmern einen klaren, nachvollziehbaren Wettbewerbsvorteil im Markt.“

Bestes Handelsmarketing und bestes Fachgeschäft

Bestes Beispiel dafür sind zwei BestPartner-Unternehmen, die im Rahmen des BestPartner-Unternehmertages ausgezeichnet wurden. Das Schuhhaus Morlok erhielt den Preis in der Kategorie ‚Bestes Handelsmarketing‘. Und das Schuhhaus Fischer aus Esslingen nahm den Preis als bestes Fachgeschäft entgegen. Die drei Fischer-Schwestern erzielten mit ihrem Unternehmen bei dem von einem unabhängigen Institut durchgeführten Testkauf sage und schreibe 99 von 100 Punkten.

„Willkommen im Club der Besten“

Dass bei solchen Werten der Anspruch an das eigene Konzept hoch ist, liegt nahe. Das Team um Michael Decker und Reinhard Mewes pocht deshalb bei allen zukünftigen Aktivitäten auf die verbindliche Einhaltung gemeinsam festgelegter BestPartner-Standards für Kundenberatung und Services.

„Wir zielen auf höchste Kundenzufriedenheit. Nur die absolute Kundenfokussierung führt zu Weiterempfehlungen und begeisterten Stammkunden.“

Dass es dazu eines starken Partners im Hintergrund bedarf, liegt nahe. Jochen Sax, Schuh-Unternehmer aus Haag, und einer der BestPartner-Beiräte, ging vor diesem Hintergrund auf eine Dienstleistung ein, die heute bereits rund 60% der BestPartner nutzen – den Agenturservice. Mit dem Agentur-Service erhält jede BestPartner-Verkaufsstelle Zugang zu einer individuellen Agenturbetreuung, bei der BestPartner-konforme Anzeigen, Poster und Mailings auf die individuellen Inhalte eines BestPartners zugeschnitten werden.

„Ich kann nur jedem BestPartner empfehlen, diesen Service zu testen. Die Zeitersparnis ist enorm. Außerdem finden sich in der Tool-Box Ideen und Bildmotive für nahezu jeden Anlass,“ so Josef Sax in seinem Appell an die Teilnehmer.

Sympathisch geht es in die nächsten Monate

Unter dem Motto „Wir lieben unsere Kunden“ geht es sympathisch in die nächsten Monate. Das BestPartner-Team wird sich auf POS-getriebene Aktionen konzentrieren, bei denen die herzliche Leidenschaft der BestPartner unmittelbar zu spüren ist. Und auch die BestPartner-

Kontakt:

Unternehmenskommunikation der ANWR Group

Volker Gromer, Tel. +49 6182 / 928-2517, E-Mail: volker.gromer@anwr.de

Anja Schilling, Tel. +49 6182 / 928-2518, E-Mail: anja.schilling@anwr.de

ANWR Schuh, Nord-West-Ring-Straße 11, D-63533 Mainhausen, www.anwr.de

Presseinformation

26.08.2010

Akademie wird um weitere Trainer - allesamt aus der Praxis - erweitert, um der großen Nachfrage nach Schulungen gerecht zu werden.

Bilder:

Download-Link

http://s245939326.online.de/transfer/ANWR_BestPartner_Tag.zip

ANWR BestPartner-Tag 08-2010_Decker

Michael Decker, Geschäftsführer der ANWR, sieht die BestPartner-Konzeption gut gerüstet für die Zukunft.

ANWR BestPartner-Tag 08-2010_Fischer Gruppe

Das Schuhhaus Fischer, das von drei Schwestern geführt wird, erhielt die Auszeichnung ‚Bestes Fachgeschäft‘

ANWR BestPartner-Tag 08-2010_Fischer Freude

Große Freude löste der Preis bei den drei Fischer-Schwestern aus Esslingen aus.

ANWR BestPartner-Tag 08-2010_Sax

Josef Sax ruft seine BestPartner zur aktiven Nutzung der BestPartner-Angebote auf.

ANWR BestPartner-Tag 08-2010_Morlok

Reinhard Mewes, Bereichsleiter Handelskonzepte bei der ANWR, (re.) übergibt Dirk Morlok den Preis in der Kategorie ‚Bestes Handelsmarketing‘.

Über die ANWR:

Führender Handelsverbund im europäischen Schuhmarkt

Die ANWR ist der führende Handelsverbund ertragsstarker Schuhhändler in Europa. Als Unternehmen der ANWR Group bietet die ANWR die größte Lieferantenauswahl und sichert die besten Konditionen für Mitglieder. Die ANWR erwirtschaftete zuletzt einen Zentralregulierungsumsatz von 847,9 Mio. Euro. 1.563 selbstständige Fachhändler mit über 3.000 Schuhgeschäften nutzen das Dienstleistungs- und Warenangebot rund um den Schuh (Stand: 31.12.2009).

Die ANWR fördert ihre Mitglieder: mit Warenprogrammen, Order-Messen, Handelskonzepten und Dienstleistungen zur Unternehmenssteuerung, u.a. über die zur ANWR Group gehörende DZB BANK, verbessert sie die Wirtschaftlichkeit ihrer Mitglieder.

ANWR-Mitglieder sind unabhängige Schuhfachhändler oder Franchise- und Lizenzpartner der Vertriebskonzepte BestPartner und QUICK SCHUH. Jedes Schuhprogramm – egal ob Damenschuhe, Herrenschuhe oder Kinderschuhe – umfasst ein Warensortiment, das perfekt zur anvisierten Zielgruppe passt. Das macht die Vertriebslinien so erfolgreich.

Kontakt:

Unternehmenskommunikation der ANWR Group

Volker Gromer, Tel. +49 6182 / 928–2517, E-Mail: volker.gromer@anwr.de

Anja Schilling, Tel. +49 6182 / 928–2518, E-Mail: anja.schilling@anwr.de

ANWR Schuh, Nord-West-Ring-Straße 11, D-63533 Mainhausen, www.anwr.de

