

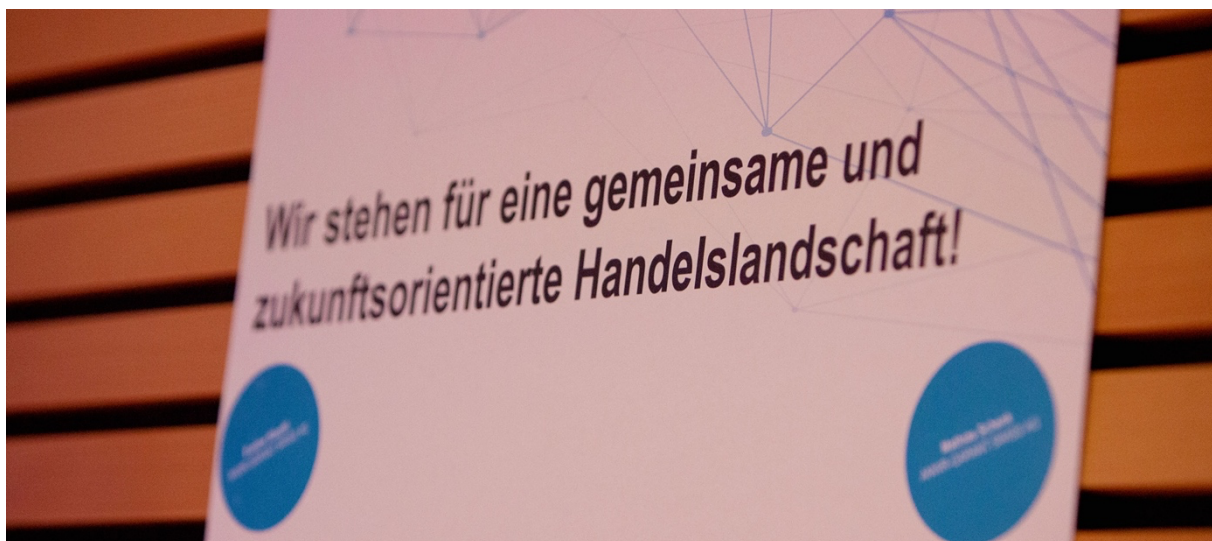
Die ANWR-GARANT SWISS AG unterstützt ihre angeschlossenen Partner bei der Digitalisierung ihrer Handelsprozesse

## Umsetzung der digitalen Agenda im Fachhandel

**Viele Branchen sind bereits sehr weit mit der Digitalisierung ihrer Prozesse. Daher ist es umso wichtiger, dass der Handel die neu entstandenen Chancen erfolgreich nutzt. Aus diesem Grund unterstützt die Retail-Serviceorganisation ANWR-GARANT SWISS AG ihre Partner bei der Umsetzung der digitalen Agenda, um das Verständnis für den digitalen Handelsprozess insbesondere im Sport-, Schuh- und Fahrradhandel zu fördern.**

Digitalisierung bedeutet viel mehr als nur einen Onlineshop zu haben. «Es ist die Basis für eine vertiefte Zusammenarbeit zwischen Handel und Lieferanten. Zudem reduziert es den Aufwand in der Warenauszeichnung entlang der ganzen Beschaffungskette und minimiert das Erfassen von falschen oder unvollständigen Artikeldaten», betont COO Mathias Schenk. Dazu gehört das Verwalten von Daten, Zulassen neuer Prozesse und Strategien sowie der Einsatz von zukunftsfähigen Systemlandschaften. Um die Möglichkeiten für die einzelnen Unternehmer klar darzustellen, unterstützt die Retail-Serviceorganisation ANWR-GARANT SWISS AG ihre Partner in diesen Themen. Ein Team von SpezialistInnen steht für Fragen bereit und im Hintergrund steht eine Reihe von zahlreichen Tools und Dienstleistern zur Verfügung. Zudem werden regelmässig Handelskongresse sowie Workshops zur Digitalisierung durchgeführt, um über Trends, Chancen und Risiken des digitalen Handelsprozesses zu informieren und die Wichtigkeit aufzuzeigen.

Besonders wichtig ist der Einsatz einer Omni-Channel Strategie. Die Zielgruppe wird dabei über alle Kanäle hinweg angesprochen, sodass ein nahtloses Einkaufserlebnis geschaffen wird.<sup>1</sup> Händler können so verkaufskanalübergreifende Dienste anbieten wie beispielsweise Click & Collect; die Kundin oder der Kunde bestellt bequem online und holt die Ware im Geschäft ab.<sup>2</sup> Diese Flexibilität resultiert in einer Senkung der Kosten für die Händler und verbessert die Kundenzufriedenheit.



### Zulassen neuer Prozesse

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Fachhändler Veränderungen wahrnehmen, zulassen und diese gekonnt umsetzen. Die Digitalisierung bringt viele neue Prozesse mit sich, was für viele nicht ganz einfach ist. Dabei ist gerade die Digitalisierung die perfekte Möglichkeit, bestehende Arbeitsabläufe zu verändern und zu überdenken. Denn nicht funktionierende oder veraltete Prozesse erschweren den Arbeitsablauf und die Digitalisierung, ja verhindern diese sogar. Die eigenen Prozesse immer wieder

<sup>1</sup> <https://kompetenzzentrumhandel.de/omnichannel-die-zukunft-des-handels/>

<sup>2</sup> <https://www.marketing-boerse.de/fachartikel/details/2144-convenience-schlaegt-marke/181069>

mit frischen Augen zu betrachten und, wenn nötig, anzupassen ist daher ein Muss. Das Zulassen von Prozessen verkürzt Durchlaufzeiten, kann Aufgaben standardisieren und automatisieren, verbessert die Qualität und zudem können laufende Kosten gesenkt werden.

### Zukunftsfähige Systemlandschaften

Der Einsatz einer zukunftsfähigen Systemlandschaft ist für den einzelnen Unternehmer wie auch für die Händlergruppe ein elementarer Bestandteil. «Die nahtlose Verknüpfung der Handels-Teilnehmer und ihrer dazugehörigen Prozesse und Abläufe in der Beschaffung und Artikelauszeichnung sind essenziell», so Mathias Schenk. Eine zeitgemässe Warenwirtschaft muss neben den herkömmlichen Funktionen wie Artikelverwaltung, Analysefunktion, Kassensystem und Kundenverwaltung auch kommunikationsfähig sein. Der Datenaustausch mit anderen Systemen (senden und empfangen) ist das ganz grosse Thema. Dadurch erhöht sich auch das Datenvolumen, was nicht zeitgemässe Systeme meistens überfordert. Die ANWR-GARANT SWISS AG empfiehlt daher in den meisten Fällen ein cloud-basiertes System einzusetzen, damit entfallen für den Händler die serverbezogenen Arbeiten und Wartungen.

Damit die Systeme zwischen den Lieferanten und dem Handel kommunizieren können, braucht es eine Verbindung und eine Vereinheitlichung der Daten. Dies geschieht durch die Anbindung an ein Clearing Center. Über das Clearing Center werden die Grunddaten vom Lieferanten für alle Händler zur Verfügung gestellt. Das erspart beim Händler viel Erfassungsaufwand, erhöht die Datenqualität in der Transaktionskette und ermöglicht den Datenaustausch zwischen den Geschäftspartnern. Zudem ist es die Basis für alle weiterführenden digitalen Entwicklungen / Applikationen, jetzt und in Zukunft.

### Investition in die Digitalisierung

Das Umsetzen dieser Digitalisierungsmassnahmen kostet Geld; seien es laufenden Softwarekosten, neue Hardware, Relaunch einer Website oder Investitionen in neue Systeme. Viele dieser Produkte sind jedoch planbar und können daher gut budgetiert werden. Die ANWR-GARANT SWISS AG empfiehlt, dass sich das digitale Budget zwischen 1.5 - 3% des Jahresumsatzes bewegt. Generell empfiehlt es sich folgende Komponenten im digitalen Budget einzubeziehen: Softwarelizenzen (z. Bsp. Microsoft 365 Package, WWS Lizenzen), Hardware (z. Bsp. Neuinvestition von Displays, PCs, Drucker etc), Serverlösungen (Cloud Lizenz oder ein lokaler Server, Daten Backup), Unterhalt oder Neugestaltung der Website, Digitales Marketing (SEO, SEA, Social Media), Digital Signage und natürlich generell die Digitalisierung von bestehenden manuellen Prozessen.

### Kurzfassung

Digitalisierung bedeutet viel mehr als nur einen Onlineshop zu haben. «Es ist die Basis für eine vertiefte Zusammenarbeit zwischen Handel und Lieferanten», erwähnt COO Mathias Schenk. Ziel der Digitalisierung des Fachhandels ist, eine einheitliche Datenbasis zu erlangen, Marktteilnehmer zu vernetzen und die Produktivität durch effiziente Arbeitsprozesse zu steigern. Um dies zu erreichen, unterstützt die ANWR-GARANT SWISS AG angeschlossenen Partner bei der Digitalisierung ihrer Handelsprozesse. Besonders wichtig dabei ist, dass Händler neue Prozesse zulassen und bestehende Arbeitsabläufe anpassen und überdenken. Insbesondere die Integration einer kanalübergreifenden Omni-Channel Strategie sowie der Einsatz einer zukunftsfähigen Systemlandschaft spielt dabei eine immer wichtigere Rolle. Der Datenaustausch mit anderen Systemen (senden und empfangen) ist das ganz grosse Thema. Um all diese Massnahmen erfolgreich umzusetzen, muss ein Budget für Investitionen in digitale Massnahmen eingeplant werden.

## 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, der Digitalisierung und vielen weiteren Dienstleistungen.

Mehr Informationen zum Unternehmen unter [www.agsag.ch](http://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](mailto:info@360brandconnection.ch)  
[www.360brandconnection.ch](http://www.360brandconnection.ch)

**Keywords:** Digitalisierung, Omni-Channel, Warenwirtschaftssysteme