# ANWR GROUP: August-Blanke-Preis 2014



## **Presseinformation**

im Juni 2014

August-Blanke-Preis für LOVEBOOTS in Hamburg

### Mit Schuhe verführen

Auszeichnung für Martina Petrovic und Alexander Bode

Die Achtung vor der Tradition des genossenschaftlich organisierten Verbands und der Wille zum Fortschritt haben für die ANWR GROUP eine große Bedeutung. Um diese Grundsätze noch mehr zu fördern, hatte die Handelskooperation erstmals den August-Blanke-Preis unter den über 1.500 Mitgliedern der Genossenschaft ausgeschrieben. Belohnt wurden innovative Ideen und Konzepte im Schuhfachhandel. Ausgezeichnet für ihre innovativen Handelsansätze wurden Martina Petrovic und Alexander Bode aus Hamburg. Sie nahmen den Preis beim Gala-Abend des ANWR Kongresses im Gesellschaftshaus des Frankfurter Palmengartens entgegen.

#### Der Handel muss verführen



Viele Experten scheinen sich einig, dass der stationäre Fachhandel im Allgemeinen und auch der Schuhfachhandel durch Onlinemehr und mehr Attraktivität und damit auch Kunden und Umsatz verlieren werden. Die jungen Unternehmer Martina Petrovic und Alexander Bode steuern diesem Trend im ihrem Konzept von LOVEBOOTS und ihrer "Retail-Agenda 2020" entgegen und sehen sich damit für die Anforderungen der

Zukunft gut gerüstet: "Wir müssen die Kunden begeistern, zu Fans machen, emotional binden und stets attraktiv für sie sein".

Mit den drei LOVEBOOTS-Geschäften in Hamburg, die Schuhe und Accessoires ausschließlich für die weibliche Kundschaft bieten, verfolgen die beiden Unternehmer und ihr 14-köpfiges Verkaufsteam dieses Ziel und machen den Einkauf zum Erlebnis. Das Schuhgeschäft wird zum begehbaren Kleiderschrank und lässt damit einen Mädchentraum für jung und alt wahr werden. Die Kundinnen honorieren das Ambiente, die professionelle Modeberatung und das konzentrierte und modische Angebot.

Petrovic und Bode setzen auf Wohlfühlatmosphäre und Inszenierung in den Shops. Der Wettbewerb – sei es online und in den Fachgeschäften – verlangt für sie Differenzierung, nicht Imitation. Dieser Grundsatz spiegelt

#### Kontakt:

# ANWR GROUP: August-Blanke-Preis 2014



### **Presseinformation**

im Juni 2014

sich in vielen Facetten wider: im Warenangebot für Schuhe und Accessoires ebenso wie im selbst kreierten Duft, der die Verkaufsräume durchströmt, und auch in der dort zu hörenden House- und Elektro-Musik.

Professionalität ist nicht nur bei Beratung und Verkauf gefragt. Die Systeme und die Technik, die im Hintergrund ablaufen – Warenwirtschaft, EDI und Management-Informationssysteme – tragen zum Erfolg des Geschäftsmodels bei. Und hier geht die Entwicklung für LOVEBOOTS rasant weiter. An der Umsetzung der Wünsche der Kundinnen, die an moderne Kommunikationsmöglichkeiten gewöhnt sind, wird mit Hochdruck gearbeitet.

Martina Petrovic (28) als Geschäftsführerin von LOVEBOOTS ist verantwortlich für das Store Management, die Werbung, den Einkauf und das Mitarbeiter-Team. Um dies in ihren eigenen Läden zu tun, hat sie Berufs- und Führungserfahrung im Handel gesammelt. Von Alexander Bode (40) stammt die Idee zu LOVEBOOTS. Die kaufmännische Ausbildung im Schuhfachhandel, das Betriebswirtschaftsstudium und die Führungserfahrung in Unternehmen des Modefachhandels bilden die Grundlage für die kreativen Ideen und die Beschäftigung mit den Themen System- und Flächen-Partnerschaften, innovativen Konzepten und deren Umsetzung. Im Jahr 2011 eröffneten sie das erste LOVEBOOTS-Geschäft in Hamburg.

Jurymitglied und Laudator Dr. Dominik Benner lobte die "Retail-Agenda 2020" und die professionelle und facettenreiche Umsetzung, damit der Fachhandel auf die Anforderungen der Zukunft optimal vorbereitet ist. Der ANWR GROUP war das Konzept einen Sonderpreis wert.

www.loveboots.de

# ANWR GROUP: August-Blanke-Preis 2014



## **Presseinformation**

im Juni 2014

#### August Blanke (1883-1948):

August Blanke war Mitbegründer und erster geschäftsführender Vorstand der Nord-West-Schuhwaren-Einkaufsgenossenschaft und führte sie zu einer der großen Einkaufsvereinigungen Deutschlands. So hat er auch den Grundstein für die heutige ANWR GROUP gelegt.

Schon früh, in der Enge der väterlichen Schuhwerkstatt, hatte er erkannt, dass sich der traditionelle deutsche Schuhwarenhandel grundlegend würde verändern müssen, wenn er in der Welt von morgen Bestand haben wollte. Dabei war Blanke offen und mutig genug, über den eigenen Tellerrand hinauszublicken – und fand mit der Gründung der Nord-West im Jahr 1919 in Hamburg den praktischen Weg, seine Vision einer starken Gemeinschaft in die Wirklichkeit umzusetzen. Und das allen Widerständen zum Trotz. Hier offenbarte sich eine weitere entscheidende Stärke, über die August Blanke verfügte: Er dachte nicht nur visionär – sondern besaß auch die nötige Tatkraft, Zähigkeit und das Durchsetzungsvermögen, ohne die aus einer Vision nie Wirklichkeit wird.

Blanke war Initiator, Motor und die mitreißende Kraft bei der Gründung und während der ersten 30 Jahre der Nord-West. Er hat damit auch den Schritt vom Ich zum Wir getan und es verstanden, das Wir als eine Gemeinschaft aufzubauen, die unter Wahrung der Selbstständigkeit des Einzelnen die Kraft der Vielheit in sich vereint.

"ZWEI SÄULEN TRAGEN GLEICHGEWICHTIG DAS GEBÄUDE EINES VERBANDES – ACHTUNG VOR DER TRADITION UND UNBÄNDIGER WILLE ZUM FORTSCHRITT."

August Blanke (1883-1948)

www.anwr-group.com