

Presseinformation

02.Juli 2019

ZILECT stellt den Kunden schon vor dem Kauf in den Fokus August-Blanke-Preis der ANWR GROUP für Johannes Nölscher



Der August-Blanke-Preis 2019 ging an Johannes Nölscher (links) für sein Angebot ZILECT. Günter Althaus, Vorstandsvorsitzender der ANWR GROUP, überreichte den Preis.

Hamburg/Mainhausen, im Juli 2019 – Der Heilbronner Schuhhändler Johannes Nölscher ist mit seinem Start-up ZILECT Preisträger des August-Blanke-Preises der ANWR GROUP. „Der Kunde im Fokus“ war die Ausschreibung für 2019 überschrieben und nach Meinung der Jury gelingt dies dem ZILECT-Konzept optimal: Neue Schuh-Kollektionen werden via Online-Plattform bereits vor der Orderphase von potenziellen Endkunden bewertet. So können Industrie und Handel frühzeitig Trends erkennen und ihre Prozesse darauf ausrichten. Der Kunde bekommt bestenfalls den Schuh, den er sich wünscht. Der Preis ist mit 15.000 Euro dotiert. Günter Althaus, Vorstandsvorsitzender der ANWR GROUP, überreichte den Preis im Rahmen der 100-Jahr-Feier in Hamburg.

Johannes Nölscher, Mit-Geschäftsführer von Schuhhaus Kaufmann in Heilbronn, kennt die Prozesse im Schuhhandel und die Anforderungen der Kunden: „Aktuell wird das Schuh-Angebot für den Kunden fast ausschließlich durch die Vorauswahl der Einkäufer gestaltet. Die Order und das anschließende Warenbild auf der Fläche basieren auf deren Erfahrung, Expertise und Bauchgefühl“ Im klassischen Orderprozess werde der wichtigste Akteur, der Konsument, hingegen ausgeschlossen. „Mit ZILECT kann der Kunde nun das mögliche Angebot anhand

Kontakt:

Unternehmenskommunikation der ANWR GROUP

Jenny Bleilefens – 06182 928 2231 – jenny.bleilefens@anwr-group.com

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

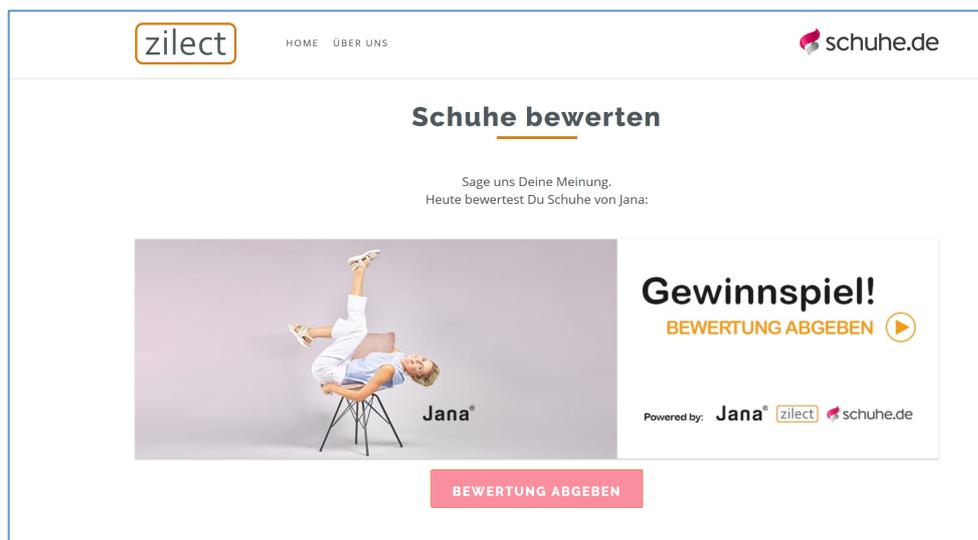
Presseinformation

seiner eigenen Bedürfnisse vorab bewerten und findet beim Händler dann genau die Schuhe, die ihm gefallen.“

Konsumforschung via ZILECT

Die Konsumforschung via ZILECT reduziert für den Händler das Risiko des falschen Einkaufs. Trendvorhersagen durch die Online-Bewertung helfen auch der Industrie. Die Gewichtungen innerhalb einer Kollektion können noch vor Produktionsbeginn optimiert werden. Damit werde ZILECT zum wertvollen Bindeglied zwischen Industrie, Handel und Kunde.

Wie bei einem Start-up üblich, ging auch bei ZILECT alles ganz schnell: Die Idee hatte Johannes Nölscher im Mai 2018, die Umsetzung begann bereits im Juli. Ein erster Testdurchlauf mit Ricosta wurde im März 2019 realisiert, ein zweiter läuft bis Anfang Juli mit dem Damenschuhhersteller Jana. Bei der technologischen Umsetzung wurde der 34-Jährige unterstützt von dem technischen Team der Online-Plattform der ANWR GROUP, schuhe.de.



The screenshot shows the ZILECT website interface. At the top, there are logos for 'zilect' and 'schuhe.de'. The main heading is 'Schuhe bewerten'. Below it, the text reads: 'Sage uns Deine Meinung. Heute bewertest Du Schuhe von Jana:'. There is a large image of a woman sitting on a chair, with her legs raised, wearing white shoes. To the right of the image, there is a 'Gewinnspiel!' (Game of chance!) section with a 'BEWERTUNG ABGEBEN' (Submit evaluation) button. At the bottom of the image, there is another 'BEWERTUNG ABGEBEN' button. The footer of the image area says 'Powered by: Jana, zilect, schuhe.de'.

Das Angebot von www.zilect.de/ stellt den Kunden bei der Produktauswahl in den Fokus

ZILECT bietet Herstellern die Möglichkeit, vor Beginn der Orderphase ausgewählte Artikel der Kollektion auf der Website von ZILECT nach drei Kriterien bewerten zu lassen: Design, Preis und Kaufwahrscheinlichkeit. Nach Beendigung der Bewertungsphase werden die Daten überprüft und ausgewertet. Diese Informationen kann der Händler zu Beginn der Order nutzen. Sobald die Schuhe ausgeliefert und auf der Plattform schuhe.de gelistet sind, erhalten die Teilnehmer eine Information zu den Schuhen, die sie positiv bewertet haben, und bekommen die Verfügbarkeit beim nächsten lokalen Händler oder auf schuhe.de angezeigt.

Kontakt:

Unternehmenskommunikation der ANWR GROUP

Jenny Bleilefens – 06182 928 2231 – jenny.bleilefens@anwr-group.com

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

Presseinformation

Die Jury: Warenbeschaffung vom Kunden ausgehend gedacht

Nach Meinung der Jury bindet ZILECT den Kunden optimal in den gesamten Prozess der Warenbeschaffung ein und dreht damit die Wertschöpfungskette um. Selbst die Warenbeschaffung wird vom Kunden ausgehend gedacht – nicht mehr der Hersteller definiere das Kundenbedürfnis, sondern der Kunde könne den Produktionsprozess beeinflussen.

Die siebenköpfige Experten-Jury setzte sich zusammen aus: Günter Althaus (Vorstandsvorsitzender ANWR GROUP), Tom van Geemen (als Vertreter des Aufsichtsrats), Andreas Chwallek (Chefredakteur „Der Handel“), Christine Brand (als Vertreterin der Handelsseite), Prof. Dr. Jörg Funder (Hochschule Worms), Bernd Hummel (als Vertreter der Industrie, CEO KangaROOS) und Harald Krug (Innovationsmanagement ANWR GROUP).

Seit 2014 zeichnet die ANWR GROUP mit dem August-Blanke-Preis Konzepte des Handels aus. Unter den Prämissen „Achtung vor Tradition“ und „Unbedingter Wille zum Fortschritt“ legte August Blanke, Mitbegründer und erster geschäftsführender Vorstand der Nord-West-Schuhwaren-Einkaufsgenossenschaft, 1919 den Grundstein für die heutige ANWR GROUP.

Über die ANWR GROUP

Die ANWR GROUP eG mit Zentrale in Mainhausen (Hessen) gehört zu den erfolgreichsten und umsatzstärksten Handelskooperationen in Europa. Die genossenschaftlich organisierte Unternehmensgruppe optimiert Prozesse und stellt Handels- und Kommunikationsplattformen für den selbstständigen Einzelhandel zur Verfügung. Der ANWR GROUP sind rund 5.000 Handelsunternehmen angeschlossen. Die Gruppe beschäftigt selbst rund 1.400 Mitarbeiter.

www.anwr-group.com

Kontakt:

Unternehmenskommunikation der ANWR GROUP

Jenny Bleilefens – 06182 928 2231 – jenny.bleilefens@anwr-group.com

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