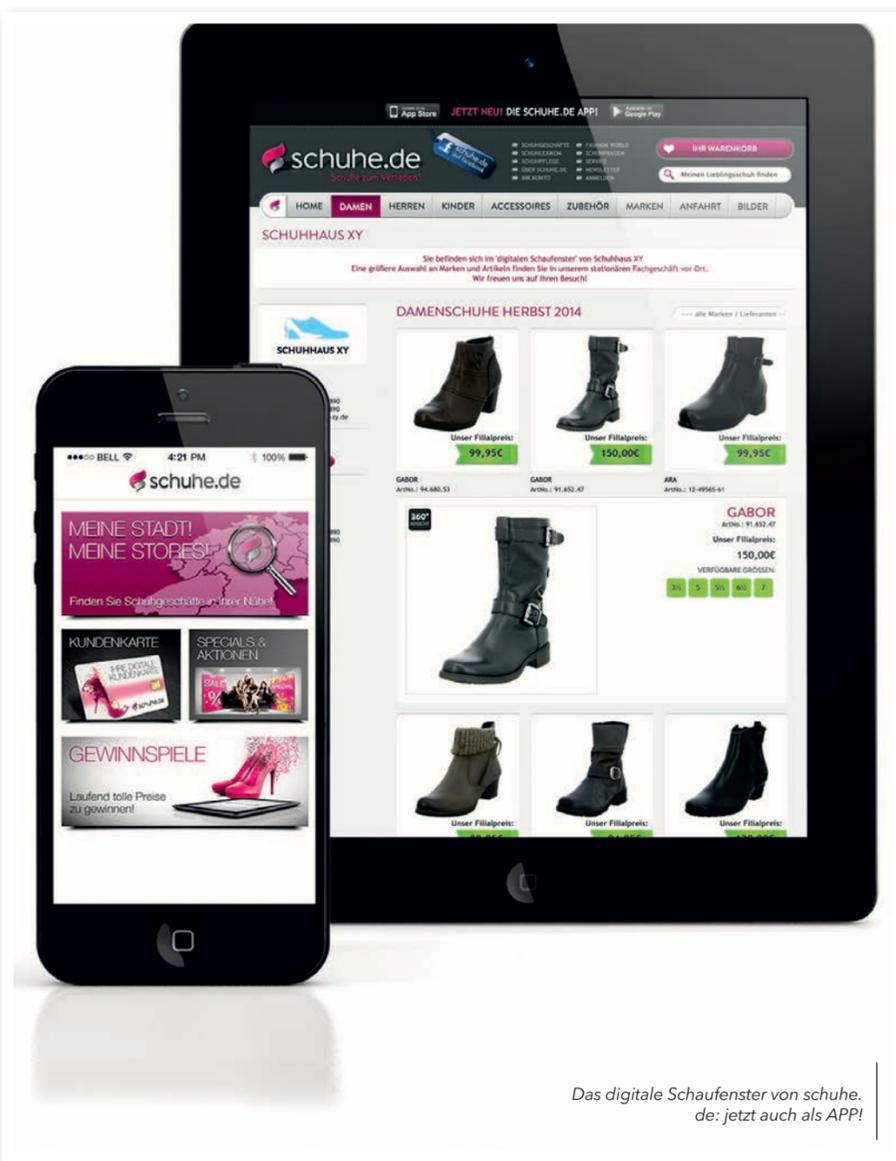


Virtuelles Schaufenster im Internet

Im Interview mit SchuhMarkt erläutern Herr Braun (IPOS), Herr Brandt (BITS) und Herr Dufner (Ariston Informatik GmbH) die Vorteile der Anbindung an schuhe.de für die Mitglieder der ANWR-Group (ANWR, Garant, Quick Schuh, Rexor, Sport 2000).



Das digitale Schaufenster von schuhe.de: jetzt auch als APP!

SchuhMarkt:

Wir freuen uns sehr, drei Repräsentanten führender Warenwirtschaftssysteme gemeinsam an einem Tisch begrüßen zu dürfen.

Wie kam diese Runde zustande?

Die Schnittmenge bei IPOS, BITS und bei der Ariston Informatik GmbH ist bei dem Projekt schuhe.de sehr groß. Wir sind davon überzeugt, dass schuhe.de dem stationären Handel viele Vorteile bietet und einen wichtiger Schritt darstellt, um nicht immer mehr an die online-Welt abzugeben sondern um das Internet zu nutzen um den stationären Handel zu stärken.

J.Dufner

Was ist schuhe.de?

Die Zielsetzung hinter schuhe.de ist, den vielen stationären Einzelhändlern der ANWR Group eine Online-Plattform zur Verfügung zu stellen, auf der die Einzelhändler ohne zusätzlichen Aufwand mit sämtlichen Verkaufsstellen im Internet vertreten sind und ihre Ware dort qualitativ hochwertig präsentieren können.

B.Brandt

Welche Inhalte werden präsentiert?

Alle Schuhe werden in einer gesamten Datenbank zusammengefasst. Dem Endkunden steht eine Plattform zur Verfügung, die in ihrer Vielfalt und Möglichkeiten einzigartig sein dürfte. Zusätzlich verfügt jeder Händler je Verkaufsstelle über ein virtuelles „Schaufenster“. Au-

tomatisiert werden die Artikel mit den Verfügbarkeiten auf Größenebene je Filiale dem Endkunden präsentiert. Der Endkunde kann bereits online eine Auswahl treffen und seine Favoriten im Stationären-Handel am Fuß testen mit dem Wissen, dass diese verfügbar sind. Sprich: online vor selektieren, stationär ausprobieren, mit passenden Schuhen losgehen.

C.Braun

Wie funktioniert dies technisch?

Jeder Schuh der mit einer GTIN (EAN-Barcode) auf Größenebene versorgt wurde, wird automatisiert auf schuhe.de hochgeladen. Eine manuelle Selektion durch den Händler ist nicht erforderlich aber selbstverständlich optional möglich. Neben den klassischen

Vorteilen die durch die Nutzung von EDI möglich sind, erhält der Händler mit der Anbindung an schuhe.de auf Basis der GTIN einen sofort sichtbaren Zusatznutzen.

J.Dufner

Woher kommen die Bilder?

Mitarbeiter der ANWR Group kümmern sich um das Photographieren der Schuhe und somit verfügt schuhe.de über eine ständig wachsende Bilddatenbank. Zusätzlich ermöglicht die zentrale Koordination eine gleichbleibend hohe Qualität in Bezug auf Position linker-rechter Schuh, Ausschnitt etc. Damit sind die virtuellen Schaufenster auf schuhe.de einheitlich dargestellt. Für die Zuordnung der Bilder zu den Händlerartikeln sorgen schuhe.de und die WWS Sys-

temanbieter, ohne dass ein Händler eingreifen muss.

C.Braun

Welche Kosten kommen auf den Händler zu?

Bei den hier vertretenen WWS-Systemen liegt die monatliche Nutzungsgebühr identisch bei € 10,-. Die einmaligen Einrichtungskosten sind ebenfalls sehr moderat mit € 0,- bis € 80,-. Zusätzlich der Kosten, die von der ANWR Group erhoben werden. Die Quick Schuh möchte bei schuhe.de eine Vorreiterrolle einnehmen und ist mit dem Wunsch auf uns zugekommen, für ihre Mitglieder die Einstiegs-hürde noch etwas tiefer zu legen. Mitglieder der Quick Schuh erlassen wir in den ersten 6 Monaten die Grundgebühr.

B.Brandt