

Medieninformation

Schuh Benner GmbH & Co. KG

Zentralverwaltung

Adolfsallee 21
65185 Wiesbaden

Tel.: 0 61 92 – 90 28 70

Fax: 0 61 92 – 90 28 71

www.benner-holding.com

info@benner-holding.com

Schuhe24-Gruppe erhöht Jahresprognose

Wiesbaden, 9.7.2020. Durch den gestiegenen Online-Umsatz und die Nachfrage der Kunden erhöht die Schuhe24-Gruppe die Jahresprognose. „Wir haben die ersten Monate eine starke Nachfrage online erlebt. Die Anzahl der Händler hat sich massiv erhöht, die Produktanzahl in diesem Jahr verdoppelt, unser Umsatz wird daher stärker steigen als gedacht“, so Dr. Dominik Benner, Gründer und CEO der Schuhe24-Gruppe.

Das Unternehmen geht für das Jahr 2020 von einem Erlösvolumen von 120 Mio. Euro aus, vergangenes Jahr wurden 75 Mio. Euro erreicht. Zum Wachstum tragen dabei alle Teilbereiche bei: „Wir konnten die höhere Nachfrage sowohl bei Taschen24 als auch bei Outfits24 und Schuhe24 spüren, am stärksten stieg aber die Nachfrage im Sportbereich“, so Christian Lange, Head of eCommerce bei Schuhe24. Die neueste Plattform Dein-Juwelier hat inzwischen zahlreiche Juweliere, Goldschmiede und Hersteller angebunden und profitiert von dem Trend, wertstabile Produkte zu kaufen.

Taskforces für Onboarding in Krisenzeit

Im Zuge der Corona-Krise wurden von Schuhe24 eigene Taskforces gegründet, um direkte Anbindungen mit den Händlern umzusetzen. Die Händler wurden mit digitalen Schaufenstern ausgestattet und die Filialen mit Masken beliefert. Zudem wurde in Kooperation mit der DHL ein Onboarding für alle Händler in Deutschland angeboten, die Abholung erfolgt täglich vor Ort beim Händler. Um die Händler verstärkt zu unterstützen, wurden auf allen Plattformen die Gebühren aktiv gesenkt, Verkäufe erhöht und Beratungsleistungen ausgebaut. „Im Zuge der Krise haben wir die Gebühren für Artikel unter 50 Euro abgeschafft, da gerade in diesen Zeiten die Kunden günstiger gekauft haben und der Durchschnittspreis auf 75 Euro gesunken ist. Inzwischen haben wir mehr Modehändler als Schuhhändler, so dass auch hier neue Warengruppen mit neuen Preislagen dominieren“, so Stefanie Kern, Händlerbetreuung bei Outfits24.

Noch mehr Services für Händler

Das bisherige Wachstum wurde in direkter Zusammenarbeit mit über 20 Warenwirtschaftssystemen der Händler umgesetzt. Die Anbindungszeiten für die Händler reduzierten sich deutlich auf 10 bis 14 Tage, Schuhe24 hat die Kosten der Warenwirtschaft für die Händler vollständig übernommen. Über das eigene B2B-Portal können Händler aller Branchen nicht nur Statistiken beziehen, Retouren erfassen und feste Rahmenkonditionen bei Versorgern erhalten, sondern auch Finanzierungen bei Banken anfragen.

Auch das Orderportal WeWantShoes.com, bei dem über 300 Marken ihre Produkte für Händler listen, ist in das B2B-Portal integriert. Im Zuge der Corona-Krise sind weitere fünf Warenwirtschaftsunternehmen als Partner aufgenommen und die Schnittstellen programmiert worden. „Unser Versprechen, mit einer Anbindung 50 Kanäle für den Händler zu bieten, ist ein zentrales Argument. So viele Kanäle bindet kein anderer Partner an. Auch im Ausland wird aktiv verkauft und wir übernehmen alle Leistungen für den Händler, von der Datenpflege bis zur Einlagerung im Zentrallager“, so Benner.

Renditekiller vermeiden

Die Analyse und Reduktion der Retourenquote ist dabei ein weiterer wichtiger Bestandteil der Strategie: „Generell sind hohe Retourenquoten der Renditekiller für Händler. Daher achten wir darauf, bei Mode konsequent unter 40 Prozent zu liegen. Das hat bisher auch immer so funktioniert“, bestätigt der Gründer. Im Zuge der Corona-Krise wurde generell ein leichter Rückgang der Retourenquote verzeichnet.

Neue Portale für das Wachstum

Das künftige Wachstum soll aus Sicht des Gründers sowohl durch die bestehenden Plattformen als auch durch neue Portale entstehen. „Wir werden neben Home&Living im August eine weitere Plattform auf den Markt bringen, die ein neues Segment mit neuen Händlern abbildet. Dadurch werden wir auch künftig mehr Branchenplayer ansprechen und neue Kunden gewinnen“, so Benner. Um die Verzahnung der verschiedenen Plattformen umzusetzen, führt das Unternehmen im Sommer ein einheitliches CRM-System ein, das Cross-Selling kanalübergreifend startet und die User-Navigation auf alle Plattformen erweitert. „Der lokale Händler steht bei uns immer im Vordergrund. Wir haben im Mai die digitalen Schaufenster eingeführt, im August werden wir ein neues Kundenkonto und ein Loyalty-Programm live schalten. Und auf allen unseren Seiten werden wir einen nahtlosen Wechsel zwischen den Shops ermöglichen – vom Kleid bis zur Uhr“, so Christian Lange.

Die Schuhe24-Gruppe ist verbandsunabhängig, hat inzwischen über 2.000 Geschäfte angebunden und verfügt über bidirektionale Anbindungen mit über 20 Warenwirtschaftssystemen. Derzeit werden die Branchen Juweliere, Schuhe, Sport, Taschen und Textilien bedient. Der Bereich Home & Living wird im 3. Quartal hinzukommen. Bis zum Jahresende sollen zwei weitere Branchenportale entstehen.

Medienkontakt im Auftrag von Schuh24.de:

DIA'LOK
Martina Schaba
Mobil (0 17 0) 34 79 41 2
schuhe24@dialog-aci.de