

# ANWR will Branche vernetzen

Umsetzungsphase für integrierte Handelsprozesse beginnt

Mit Nachdruck arbeitet die ANWR-Gruppe an der Vernetzung der Branchen Schuhe und Sport. Das Projekt „Integrierte Handelsprozesse“ geht nach der Auswahl der Dienstleistungspartner nun in die Umsetzungsphase, kündigte Vorstandsvorsitzender Günter Althaus anlässlich der GDS an. Nachdem in den vergangenen Monaten klar geworden sei, dass die kurzfristige Umsetzung einer einheitlichen Warenwirtschaft und eines einheitlichen Clearing Centers den Prozess zeitlich hemmen würde, habe sich die ANWR-Gruppe für eine Lösung stark gemacht, in der die wesentlichen Partner im Handel, in der Industrie und bei den IT-Dienstleistern miteinander vernetzt werden.

Im Bereich der Warenwirtschaft ist die Entscheidung für die EBG-Data mit ihrem Warenwirtschaft-System gefallen. Unter dem Produktnamen IPOS wird die EBG-Data mit Christian Braun und Barbara Dorfner an der Spitze eine standardisierte Warenwirtschaft für kleinere Händler anbieten. Diese stellen den „großen Bauch“ der Händler in der Gruppe dar, und zwar über alle Verbundgruppen ANWR, Garant und Rexor hinweg. Gerade für diese Händler gehe es im Bereich der Warenwirtschaft um die einfache Handhabung und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis. So soll das IPOS-System mit allen Funktionalitäten bereits für 50 Euro im Monat angeboten werden.

Anders sehe es da bei den modulareren Händlern aus, die mit mehreren Filialen im Markt agieren. Sie benötigten deutlich leistungsfähigere Systeme, die in der Lage sind, individuelle Anforderungen und komplexere Prozesse abzubilden. Auch hier ist eine Entscheidung gefallen, und zwar für die Anbieter Hötl und Etos, mit denen ein Kooperationsvertrag abgeschlossen wurde. Die Beteiligungen an den IT-Anbietern Ariston Informatik und SBH wird die ANWR abgeben.

Im Bereich des Daten-Clearings soll es künftig einen engen Austausch zwischen dem European Clearing Center (ECC) und der ANWR geben. Die ANWR behält ihre Beteiligung am ECC, wird aber auch das eigene System, an das insbesondere das Waren-

wirtschafts-System IPOS angedockt wird, ausbauen. Ziel ist es, die Branche möglichst schnell und möglichst effizient miteinander zu vernetzen. Vor diesem Hintergrund will die ANWR-Gruppe auch nicht darauf warten, dass sich ein einheitlicher Datenstandard in der gesamten Schuhbranche durchsetzt. Stattdessen schafft die ANWR über die Investition in geeignete Technologien zusätzliche Konvertierungsmöglichkeiten, die den reibungslosen Datenaustausch ermöglichen. Aktuell baut die ANWR-Gruppe ihre eigenen Kapazitäten deutlich aus, um den Gesamtprozess zu beschleunigen. Allein in den Bereichen Entwicklung/Programmierung und Sicherung der Datenqualität steht zum Start eine Mannschaft mit neun Mitarbeitern bereit. Die Verbundgruppe investiert in den nächsten zwei Jahren in den Umbau der Standard-Warenwirtschaft sowie der Optimierung des Datentransportes mehrere Millionen Euro. Den Grund für dieses Investment liegen für Günter Althaus auf der Hand: „Weil unsere Händler nur durch integrierte Handelsprozesse in der Lage sind, strukturelle Nachteile gegenüber Großfilialisten und vertikalen Vertriebsstrukturen auszugleichen. So können sie sich besser auf ihre lokale oder regionale Verkaufsstätte konzentrieren.“

Für Günter Althaus, den Vorstandsvorsitzenden der ANWR-Gruppe, sind integrierte Handelsprozesse Chefsache, und zwar sowohl im Handel als auch in der Industrie. So will er zusätzlich zu den Konditionen auch die Datenbereitstellung zum zentralen Bestandteil der Vereinbarungen mit der Industrie machen und sieht sie auch als Vertragsgegenstand zukünftiger Zentralregulierungsabkommen. Dabei gehe es ihm bei der Umsetzung des Konzeptes nicht um zwangsweise Vereinheitlichung oder um Datenhoheit. „Uns geht es in allererster Linie um Konnektivität, das heißt die Bereitstellung elektronischer Order- und Verwaltungsprozesse für Industrie und Handel. Wir müssen den Vorsprung des Textilbereiches und großer vertikaler Systeme aufholen. Dafür setzt sich die ANWR-Gruppe mit voller Kraft ein – als Partner von Industrie und Handel.“



Vorstandschef Günter Althaus hat integrierte Handelsprozesse zur Chefsache erklärt.

## Rieker führt, Skechers steigt

Erstmals hat die ANWR-Gruppe eine Rangliste ihrer führenden Industriepartner veröffentlicht. Grundlage sind die Zentralregulierungsumsätze.

2010	2009	
1	1	Rieker
2	3	Gabor
3	2	Wörtmann (Tamaris)
4	4	Ecco
5	5	Paul Green
6	7	Geox
7	17	ANWR
8	9	Shoe.com (s.Oliver)
9	6	Ara
10	13	Clarks
11	21	Skechers
12	10	camel active
13	18	All Star (Converse)
14	8	Esprit
15	12	Lloyd
16	16	Waldi (FinnComfort)
17	15	Sioux
18	11	Wendel (Marco Tozzi)
19	14	Ricosta
20	19	Rohde

Die Top-Lieferanten der ANWR (nach ZR-Umsatz)

Quelle: SHOEZ Ausgabe 10/2010