

Die Premium-Fachhändler stellen sich vor

Die Retailserviceorganisation ANWR-GARANT SWISS AG richtet sich mit ihrem Dienstleistungsangebot an Händler im Sport-, Schuh- und Fahrradbereich. Innerhalb dieser Netzwerke sind auch die *Premium Sports Group*, *Swiss Primebike Group* und *Leading Shoe Partners* organisiert. Gemeinsam will man professionell, verbindlich und erfolgreich in die Zukunft schreiten.

Die Premium Sports Group (PSG), Swiss Primebike Group (SPG) und die Leading Shoe Partners (LSP) sind Zusammenschlüsse von führenden Schweizer Unternehmern in den drei Rubriken Sport, Schuh und Bike. Als Leistungsbrücke zwischen den besten Marken und anspruchsvollen, mode- und sportbegeisterten Kunden sind die drei Gruppen wichtige Player im Schweizer Detailhandel geworden. Jeder der drei Formationen hat ein begrenztes Aktionariat, zwischen 15 und 30 Teilnehmern. Diese überblickbaren Formationen, deren Volumen aber trotzdem beachtlich und somit marktrelevant sind, werden allesamt von der ANWR-GARANT SWISS AG als Dienstleistungs- und Netzwerkpartner unterstützt mitgetragen.



Pesko Lenzerheide, Mitglied der Premium Sports Group

Einer der treibenden Kräfte hinter den Premium Clustern ist Stephan Ruggle. Seine Firma in St. Gallen ist auf Nonfood-Retail-Entwicklungen spezialisiert. Er beobachtete, dass der Schweizer Fachhandel, so wie er heute handelt, nicht mehr zeitgemäss unterwegs ist. Alle bestehenden Zusammenarbeitsformen zeichnen sich durch die folgenden drei Gemeinsamkeiten aus: 1) Reden statt handeln; 2) Unverbindlichkeiten; 3) keinen Mut, Gleichdenkende (sprich: die Besten und qualitativ Führenden) zusammenzuführen und Prozesse zu beschleunigen. Die Vergangenheitserfahrung, dass ein Entwicklungstempo den Schwächsten im Markt angepasst ist, wird also über Bord geworfen. Ebenso machte ihm der Trend zur Standardisierung Sorge – die individuellen Stärken der Händler sollen stattdessen bewusst bewahrt und gefördert werden. Als Reaktion auf seine Erfahrungen rief er im März 2013 die PSG Premium Sports Group ins Leben, mit dem Ziel eine gemeinsame Vision zu schaffen, die die beteiligten Händler motiviert, zusammen zu Handlungen zu kommen. Nach der erfolgreichen

Lancierung der Sport-Formation weitete er 2018 ein ähnliches Konzept im Bike-Markt (Swiss Primebike Group AG) und kurz darauf auch im Schuhmarkt (Leading Shoe Partners AG) aus.

Kompetenz und Wertigkeit

Die Premium-Geschäfte heben sich vor allem durch einen ausgezeichneten, kundennahen Service und ein hochwertiges Markenangebot ab. In ihrer Region gelten diese als Qualitätsführer mit klar erkennbarer Sortimentsstärke und wertigem POS Konzept. Ausserdem verfolgen die Einzelunternehmen eine langfristige Geschäftsperspektive, die mit ihrer hohen Innovationsfreude und digitaler Affinität Hand in Hand geht. Der eigene, hohe Anspruch macht die Premium-Händler zu attraktiven, verlässlichen und somit unverzichtbaren Partnern im Schweizerischen Sportfachhandel. Mit dieser Form der Aufgabenteilung in diesen Qualitäts-Gruppen gelingt es den beteiligten Unternehmen, sich gegenseitig zu stärken und doch einzigartig zu bleiben. Das passiert aber nicht über Nacht: Zwei bis vier „Trainingsjahre“ braucht es dazu.

Gemeinsam unabhängig – auch in Krisenzeiten

Das hohe Qualitäts-Versprechen der Premium-Gruppen erfordert ein hohes Mass an Gespür und Know-how, sei dies in der Warenbeschaffung oder im Verkauf. Zusätzlich gilt es, sich mit der Digitalisierung und den gesellschaftlichen Trends auseinanderzusetzen – was auch die Covid-19-Krise deutlich zu spüren gab. Die ANWR-GARANT SWISS AG, mit Geschäftsführer Roland Felder, unterstützt und stärkt die Premium-Fachhändler als strategischen Netzwerkpartner mit einem breiten Angebot an Service- und Unternehmensdienstleistungen, um diese Herausforderungen professionell zu meistern. Die Synergien der Partnerschaften sollen so genutzt werden, damit die einzelnen Geschäfte auch langfristig erfolgreich als unabhängige Dienstleister bestehen können. „Ein Einzelkampf ist wenig erfolgsversprechend, das hat auch die Corona-Krise einmal mehr gezeigt“, so Stephan Ruggle. Oberstes Ziel der ANWR-GARANT SWISS AG ist es somit, gemeinsam einen nachhaltigen Mehrwert zu schaffen, der letztendlich den Kunden, den Partnern und Mitarbeitenden zu Gute kommt.

Aktuelle Projekte von ANWR-GARANT SWISS AG und den Premium Gruppen

Die ANWR-GARANT SWISS AG unterstützt die Fachhändler nach ihren individuellen Bedürfnissen mit massgeschneiderten Dienstleistungen und Services. Ein Projekt, welches bei den Händlern auf hohe Nachfrage stiess, ist das Ziel, die Anbindung von Lager-Verfügbarkeiten mit ausgewählten Industrie-Partnern am POS zu erleichtern. Ebenso zukunftsorientiert ist das Projekt „Advarics & Easy Rent“ für den Sportfachhandel, welches zum Ziel hat, für möglichst alle beteiligten Unternehmer eine cloudbasierte Retail- und Rentsoftware harmonisiert im Einsatz zu haben. Diese bringt viele Vorteile mit sich, wie der schnelle Austausch von Lagerverfügbarkeiten, der Vergleich von Benchmarkzahlen bis hin zur Möglichkeit innerhalb der Gruppe CRM-Lösungen entwickeln zu können. Zum jetzigen Zeitpunkt arbeiten bereits 16 PSG Händler entweder mit einer oder beiden Softwareanbietern zusammen.

Aussicht in die Zukunft

Trotz zwischenzeitlichen Unsicherheiten, ausgelöst durch die Digitalisierungswelle und vor allem dem Covid-19-Virus, haben die Premium Gruppen die Krise bisher gut gemeistert. „Ohne die ANWR-GARANT SWISS AG wäre der Erfolg dieser Premium Gruppen, die auf deren Zusammenarbeit beruht, nicht möglich gewesen,“ betont auch Stephan Ruggle. „Für die Swiss Primebike Group war 2020 sogar das Beste Jahr seit eh und je“. Felder und Ruggle sind sich auch deshalb sicher, dass ihre Geschäftskonzepte und die gesetzten Schwerpunkte dem Zeitgeist entsprechen und man den anspruchsvollen Kundenanforderungen auch in Zukunft gerecht werden kann.

Kurzfassung

Die Retailserviceorganisation ANWR-GARANT SWISS AG richtet sich an Händler im Sport-, Schuh- und Bikebereich. Darunter organisiert sind ebenfalls die Premium Sports Group (PSG), Swiss Primebike Group (SPG) und Leading Shoe Partners (LSP), die Zusammenschlüsse von führenden Schweizer Unternehmen in den Rubriken Sport, Schuh und Bike darstellen. Jeder der drei Formationen setzt sich selektiv zusammengeführten Einzelfachhändlern zusammen, die allesamt von der ANWR-GARANT SWISS AG als Dienstleistungs- und Netzwerkpartner unterstützt werden. Mitbegründet wurde die Premium Sports Group von Unternehmer Stephan Ruggle im März 2013, da er im Schweizer Detailhandel beobachtete, dass eine gewisse Verbindlichkeit fehlte und somit Synergien ungenutzt blieben. Die Gründung erfolgte mit dem Ziel eine gemeinsame Vision zu schaffen, die die beteiligten Händler motiviert, sich stets gemeinsam weiterzuentwickeln. Nach der erfolgreichen Lancierung weitete er ab 2018 zusammen mit der ANWR-GARANT SWISS AG das Konzept auf die Schuh- und Fahrrad-Branche aus.

ANWR



Über ANWR-GARANT SWISS AG

Die ANWR-GARANT SWISS AG versteht es, traditionelle Werte und fortschrittliche Strategien höchst effektiv im Interesse des selbstständigen Fachhandels zu verbinden. Durch jahrzehntelange Erfahrung im Dienstleistungsbereich setzt die ANWR GROUP Trends, reagiert auf Marktveränderungen und entwickelt Visionen für die Zukunft. Das breite Service- und Dienstleistungsangebot richtet sich an eigenständige Fachhändler im Sport-, Fahrrad- und Schuhbereich. Die Retail-Serviceorganisationen dieser Fachgebiete – SPORT 2000, ANWR Schuh und BIKE&CO – unterstützen die Händler im Marketing, der Warenbeschaffung und vielen weiteren Dienstleistungen.

Pressekontakt



360 brand connection
Agentur für PR und Digitale Kommunikation
Seestrasse 97
CH-8800 Thalwil
Telefon: +41 44 721 36 00
E-Mail: info@360brandconnection.ch
www.360brandconnection.ch

Keywords

Unterstützung Fachhändler, Premium Sports Group, Swiss Primebike Group, Leading Shoe Partners