

PRESSEINFO

TAMARIS



TAMARIS FÜHRT EINZELPAARBELIEFERUNG EIN

Verlängertes Verkaufsregal „Endless Aisle“ erhöht den Kundenservice

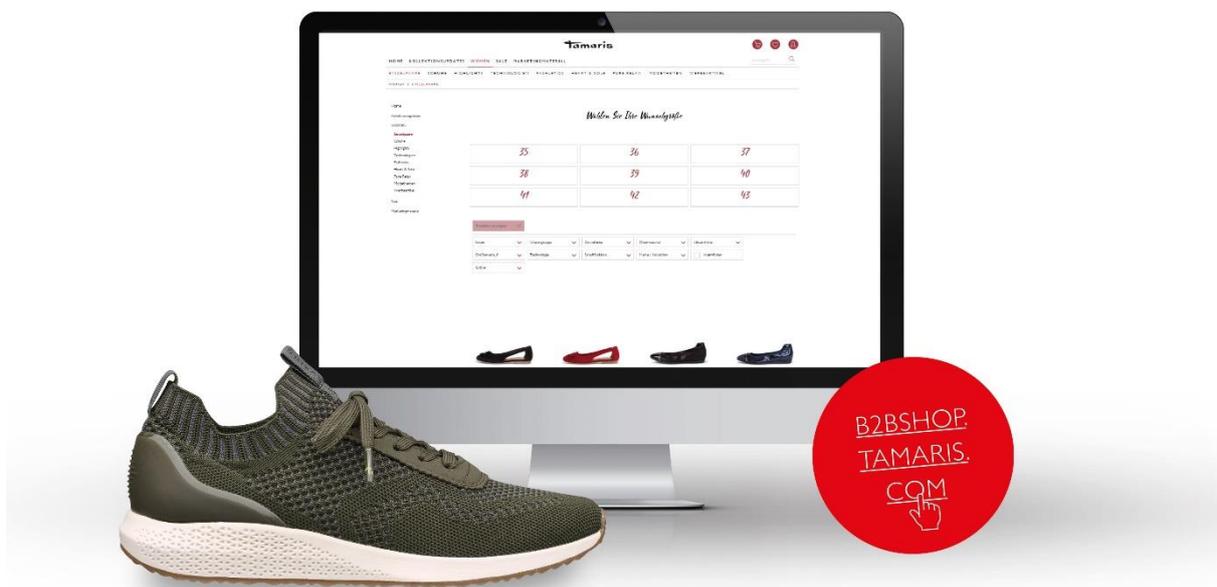
Ab sofort sorgt das verlängerte Verkaufsregal dafür, dass die Tamaris Kundinnen im Geschäft auch das kaufen können, was gerade nicht am Lager ist. Nach einer Pilotphase mit den Tamaris Systempartnern können ab der Saison Frühjahr Sommer 2021 auch alle Fachhandelspartner von Tamaris Endless Aisle profitieren. Der neue Service bietet den Tamaris Fachhändlern innerhalb der EU die Möglichkeit, Einzelpaare schnell und komfortabel nachzubestellen und damit die Verfügbarkeit ihres Warenangebots deutlich zu vergrößern. Für die Wortmann Gruppe, die bislang ausschließlich für eine leistungsstarke Festsortimentslogistik bekannt war, gilt das als echter Meilenstein in der Unternehmensgeschichte.

„Wir haben unseren Handelspartnern zugehört und intensiv an einer Lösung gearbeitet, die unser Leistungs- und Serviceangebot deutlich erweitert und insbesondere den stationären Handel stärkt“, so Jens Beining, CEO der Wortmann Gruppe. Ab sofort ermöglicht das verlängerte Verkaufsregal die Nachbestellung von stark nachgefragten Einzelartikeln oder schnell vergriffenen Größen. Mit nur einem Klick können die Fachhandelskunden von Tamaris ihre Bestandslücken schnell und komfortabel wieder auffüllen und so die Chance nutzen, jede Tamaris Kundin glücklich zu machen. Das Warenangebot umfasst eine große Auswahl an stark verkauften oder werberelevanten Styles, besonderen Farben, saisonal wichtigen Warengruppen oder speziellen Kollektionslinien. Tamaris bietet die Einzelpaarbelieferung ausschließlich für das Nachordergeschäft an, die Vororder läuft nach wie vor über Festsortimente. Dass es sich für Wortmann dabei um eine echte Revolution handelt, macht vor allem eines deutlich: Die Einzelpaarbestellung wurde komplett in die firmeneigenen Prozesse integriert, in denen es bislang nur die enorm leistungsstarke Festsortimentslogistik gab. Für die Abwicklung wurde ein externer Dienstleister beauftragt. Der neue Service wird ausschließlich im kundenorientierten Serviceportal über den B2B-Onlineshop (b2bshop.tamaris.com) angeboten. Die Servicepauschale für die Nachorder von Einzelpaaren ist abhängig von der Anzahl der bestellten Einzelpaare und ist kostendeckend kalkuliert.

Mit der Einzelpaarlogistik könne man noch passgenauer auf die Anforderungen des Handels und der aktuellen Kundenbedürfnisse eingehen, so Beining weiter. Dass Wortmann in die Zusammenarbeit mit seinen Fachhandelspartnern investiert, zeigen auch aktuelle Omnichannel-Lösungen für die Tamaris Systempartner, wie beispielsweise die bereits im vergangenen Jahr geschlossene strategische Allianz mit der ANWR, die den Tamaris Onlineshop zur Verkaufsplattform für die Tamaris Systempartner macht. Für die Händler sieht Beining künftig viele Vorteile: *„Mit der Einzelpaarbestellung vereinfachen wir das Inseasonmanagement. Unsere Handelskunden vermeiden nicht nur Fehlverkäufe, sie können ihre Abverkäufe auch spürbar verbessern und die Abschriften dadurch verringern. Das hat höhere Erträge und eine bessere Ist-Kalkulation zur Folge. Vor allem aber steigern wir nachhaltig die Kundenzufriedenheit und schaffen dadurch einen besseren Kundenservice.“*

PRESSEINFO

TAMARIS



Über die Wortmann Gruppe

Die Wortmann-Gruppe, Detmold, bekannt vor allem durch ihre Marke Tamaris, gehört zu den größten Schuhproduktions- und -vertriebsunternehmen in Europa und gilt als Marktführer für modische Damenschuhe. Die Kollektionen werden weltweit in über 70 Ländern und mehr als 15.000 Schuhgeschäften angeboten. Zur Unternehmensgruppe zählen neben der Topmarke Tamaris, die Marken Marco Tozzi, s.Oliver shoes, Caprice und Jana. Dazu kommt die Novi Footwear Fareast Ltd. in Asien. International zählt die Gruppe über 1.100 Mitarbeiter. Weltweit produzieren ca. 30.000 Arbeitskräfte für das Detmolder Unternehmen.