

# Daten entscheiden heute!

Wie die ANWR den Handel mit  
ihrer Performanceberatung stärkt



**19,3 Milliarden Euro**  
Geschäftsvolumen

**Mainhausen**  
Hauptsitz

**1.400**  
Mitarbeitende

**1919**  
Gründung

**4.500 / 10.000**  
angeschlossene Händler /  
Filialen





## International

Die ANWR Unternehmensgruppe ist über ihre Marktgesellschaften in **19 Ländern** aktiv.

- Deutschland
- Frankreich
- Niederlande
- Österreich
- Schweiz
- Belgien
- Schweden
- Norwegen
- Finnland
- Tschechische Republik
- Ungarn
- Luxemburg
- Dänemark
- Liechtenstein
- Italien
- Spanien
- Bulgarien
- Estland
- Lettland

# Die ANWR Unternehmensgruppe

## Handel & Kooperation

### Schuhe

ANWR  
SCHUH



### Sport



GOLDKRONE

### Lederwaren

### Digitalisierung

schuhe.de



ANWR  
DATA



## Finanzdienstleistungen



20.000 Unternehmen aus Groß- und Einzelhandel in über 80 Verbänden erwirtschaften rund 30 Mrd. Euro Außenumsatz mit ca. 150.000 Mitarbeitenden.

## Immobilien

Mainhausen – Düsseldorf – Frankfurt

## Beteiligungen

MUECKE.



Wir sind eine **genossen-**  
**schaftlich organisierte**  
**Unternehmensgruppe**, die  
Handels-, Beratungs-,  
Steuerungs- und  
Finanzierungsplattformen für  
den Handel zur Verfügung  
stellt.





## Performance Beratung


### Datenvielfalt als Erfolgsfaktor


“Without data, you're just another person with an opinion.”

*W. Edwards Deming  
Amerikanischer Statistiker und Experte für Qualitätsmanagement*

# Der Auftrag der Performanceberatung

Die Performanceberatung ermöglicht den Händlern der ANWR jederzeit selbstständig auf anonymisierte Marktdaten der anderen Mitglieder zuzugreifen, um damit das eigene Unternehmen datenbasiert und zukunftsorientiert (neu) auszurichten.


 Wie entwickeln sich die KPIs meines Unternehmens im Vergleich zu anderen Händlern meiner Branche?


 Welche Artikel sind besonders erfolgreich im Markt und führe ich diese im Sortiment?




-  Mein Umsatz
-  Mein Rohertrag
-  Meine Bestseller

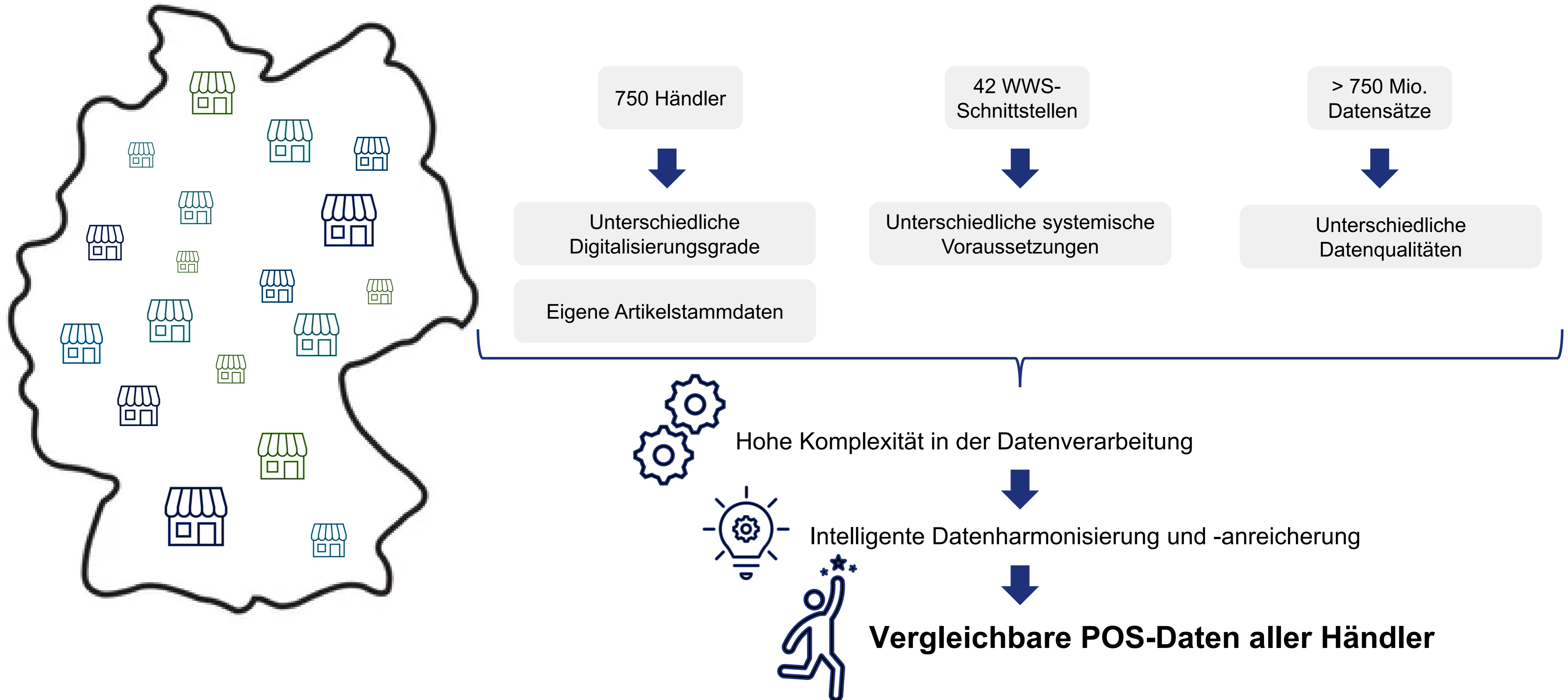
**Schuhhandel „Schicke Schuhe“**

 Lohnt es sich, Lieferant XY in mein bestehendes Sortiment aufzunehmen?

 Wie sollte ich meine Sortimentsbestandteile gewichten?

 Worauf sollte ich bei der Disposition für die kommende Saison achten?

# Herausforderungen der Performanceberatung



**Ein Service, der die Margen  
unserer Händler optimiert.**

**Jeden Tag.**

## Neugierig geworden?

Wir freuen uns auf den weiteren Austausch!



### **Martina Novotny**

Mitglied des Vorstands / CDO

[martina.novotny@anwr-group.com](mailto:martina.novotny@anwr-group.com)



### **Katharina Jäger**

Product Owner VerbandsCockpit

[katharina.jaeger@anwr-group.com](mailto:katharina.jaeger@anwr-group.com)



**Bis gleich beim  
Roundtable ;-)**