

Pressemitteilung

Neue Absatzchancen für Fashion-Händler

EK ermöglicht stationären Händlern Anbindung an Zalando über „Connected Retail“-Programm

Die EK/servicegroup (Bielefeld) eröffnet für ihre angeschlossenen Fachhändler mit textilen Sortimenten weitere Absatzmöglichkeiten. Im Rahmen der jetzt beschlossenen Zusammenarbeit mit Zalando (Berlin) können die EK Handelspartner über das Programm „Connected Retail“ zukünftig Bestellungen von Zalando-Kunden aufnehmen und die gewünschten Artikel aus den eigenen Sortimenten direkt aus ihren Geschäften verschicken.

„Mit dem Zugang zur Zalando-Plattform erschließen wir einen der am stärksten frequentierten Online-Kanäle überhaupt für unsere Mode- und Textilhändler. Wir rechnen dabei nicht nur mit zusätzlichen Umsätzen, sondern zukünftig auch mit einer Steigerung der Kundenfrequenz in den Fachgeschäften vor Ort“, so EK Vorstandsmitglied Susanne Sorg.

„Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit der EK/servicegroup im Rahmen von Connected Retail. Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen ist es toll, dass unser Programm einem breiteren Händlerkreis zugänglich wird“, sagt Carsten Keller, VP Direct-to-Consumer bei Zalando SE.

Den Anfang machen jetzt die EK Händler in Deutschland. Im Zuge der weiteren Internationalisierung des „Connected Retail“-Programms von Zalando sollen künftig auch die niederländischen Handelspartner der EK Tochtergesellschaft Euretco eingebunden werden.

Mit der EK und Zalando haben sich zwei internationale Player zur Kooperation entschlossen. Während die EK Gruppe in ihrer Business Unit EK Fashion rund 1.000 stationäre Modehändler vorrangig in Deutschland, Österreich und den Niederlanden betreut, ist Zalando die führende europäische Onlineplattform für Mode und Lifestyle.

Schnellere Verfügbarkeit mit individuellem Service

Aktuell sind rund 1.500 stationäre Geschäfte an die Zalando-Plattform angebunden. Für den Endverbraucher ist diese Plattform-Strategie nicht nur wegen der wachsenden Angebotstiefe attraktiv: Da die Fachgeschäfte vor Ort in aller Regel näher am Kunden sind als ein Zentrallager, ist eine schnellere Verfügbarkeit der bestellten Ware gesichert.

Leichte Anbindung und gute Marktchancen auch in Zukunft

Die Anbindung an „Connected Retail“ ist unkompliziert: Ein spezielles Modul für das Kassensystem ermöglicht den Transport relevanter Daten aus der Warenwirtschaft und stellt die notwendige Aktualität der Übermittlung sicher. Zalando liefert die digitalen Inhalte wie Bilder und Artikelbeschreibungen und kümmert sich um Marketing, Kundenanfragen und die Zahlungsabwicklung.

Für alle an „Connected Retail“ angeschlossenen Handelspartner setzt Zalando die Kommission für Warenverkäufe über die Zalando-Plattform bis zum 31. Mai 2020 auf 0 %. Dies gilt für jeden verkauften Artikel unabhängig vom Warenwert. Die Einnahmen werden wöchentlich an die Händler ausgezahlt, um Liquiditätsengpässe aufgrund der aktuellen Corona-Krise zu vermeiden.

Für die EK Gruppe ist die neue Allianz ein weiterer Schritt im Zuge ihrer konsequent vorangetriebenen Omnichannel-Strategie. Susanne Sorg: „Auch in Zukunft werden die Unternehmer die besten Marktchancen haben, die ihre stationäre Kompetenz mit den Möglichkeiten der Digitalisierung koppeln. Diesen Weg werden wir mit unseren Handelspartnern auch nach der gegenwärtigen Corona-Krise gemeinsam fortsetzen“.