



# SCHUHE24.DE

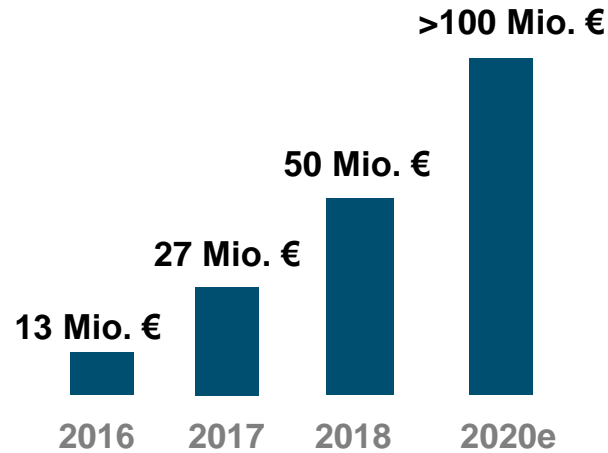
**Wir digitalisieren den HANDEL**

## **Händler-Anbindung ETOS**

Dr. Dominik Benner

## Schuhe 24 auf einen Blick

### Online-Verkäufe Schuhe24\*



### Filialen bundesweit



2016: 310 Filialen  
2017: 510 Filialen  
2018: 830 Filialen

### Verlängerte Laden- theke in Filialen

Einfach fehlende Größen bei anderen Händlern bestellen und UVP abzgl. 25% bezahlen. Lieferung an Filiale oder zum Kunden nach Hause.



Abb: Ilka Flint mit Ladentheke-Zugriff

### Medienecho

**Frankfurter Rundschau**  
Schuhhändler expandiert online

**schuhkurier\***  
Sie sind hier: Schuhkurier - News - Schuhe24.de erhält Gründerpreis Hessen  
Schuhe24.de erhält Gründerpreis Hessen

**hr hessischer rundfunk**

**schuhkurier\***  
Dr. Dominik Benner, Gründer Schuhe24.de, hat am 18. November des Landes Hessen vom Minister Tarek Al-Wazir feierlich kommen.

### Standorte Schuhe24

Wiesbaden (30km von Frankfurt)

USA: Miami (FL)



Miami, FL (USA)



Wiesbaden

\* Verkäufe ohne Retouren. Retourenquote 33%

# SCHUHE24.DE

Wir bringen Ihnen mehr Umsatz!



**Bessere Preise als  
im Laden!**

Abschriften 4,5-6,5 %



**Bessere  
Abverkaufsquote!**

# SCHUHE24.DE

## Wir digitalisieren den HANDEL

### Kernkompetenz Händler:

- Sortiment und Ware
- Schaffung Einkaufserlebnis
- Persönliche Fach-Beratung
- Kennt seine Kunden persönlich

### Kernkompetenz Schuhe24:

- Multi-Online-Channel-Verkauf
- WaWi-Anbindung
- Kundenmanagement Online
- SEO, Adwords, Amazon Ads
- Repricing, Payment

Man ist nur erfolgreich, wenn man sich auf seine Kernkompetenz fokussiert!

## Zielsetzung

### Welche Vorteile bietet Ihnen Schuhe24?

#### **Wir machen Umsatz für Sie!**

- Sie verkaufen vom ersten Tag an, Anzahl je nach Sortiment und Artikel
- Abschriften 4,5-6,5%
- Sie verdienen damit mehr Geld, weil wir Altware gut verkaufen!

#### **Vertraulichkeit Ihrer Daten!**

- Kunden können nicht die Bestände von Händler sehen!
- Andere Händler sehen nicht Ihre Bestände!
- Vertraulichkeit gewährleistet

#### **Keine Investitionen in Shop!**

- Bei uns zahlen Sie nicht 20.000 € für einen Online-Shop und EDV.
- Auch teures Foto-Equipment ist nicht erforderlich
- Schuhe24 ist die günstigste Chance, online Schuhe zu verkaufen!

#### **Wir nehmen Ihnen die Arbeit ab!**

- Sie haben keinen Ärger mit Online-Kunden und Anfragen.
- Sie erhalten immer Ihr Geld vom Kunden.
- Sie müssen sich nicht im Pricing, SEO, Schnittstellen etc. kümmern.

## Zielsetzung

## Schuhe24.de hat bereits Presse und die Öffentlichkeit begeistert

### schuhkurier\*

Sie sind hier: Schuhkurier » News » Schuhe24.de erhält Gründerpreis Hessen

schuhkurier

### Schuhe24.de erhält Gründerpreis Hessen



Tarek Al-Wazir, Wirtschaftsminister Hessen, und Dr. Dominik Benner, Schuhe24.de. (Foto: Schuhe24.de)

Dr. Dominik Benner, Gründer schuhe24.de, hat am 18. November den Gründerpreis des Landes Hessen von Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir feierlich entgegen genommen.



Tarek Al-Wazir, Wirtschaftsminister Hessen

*„Durch Schuhe24.de überleben auch kleine Schuhhändler in ländlichen Regionen. Das Konzept ist einzigartig und zukunftsweisend.“*



**Preisträger 2015**

## Frankfurter Rundschau

### Schuhhändler expandiert online

Von JÖRAN HARDEIS



Schuhe verkauft Dominik Benner seinen Kunden nach wie vor auch persönlich in einem seiner Läden. Foto: Michael Schick

Dominik Benner kommt mit seinem Internet-Start-up Online-Shop Schuhe24.de ins Finale des Hessischen Gründerpreises. Mittlerweile erwirtschaftet der Hofheimer ein Viertel seines Umsatzes mit dem Schuhversand über das Internet.

### Die Familien-Firma

VON BARBARA SCHMIDT

Nach dem überraschenden Tod von Wolfgang Benner hat sein Sohn Dominik die Geschäftsführung übernommen. Dass der erfolgreiche Manager mal Schuhhändler werden würde, hatte sich der 30-Jährige so auch nicht vorgestellt.



Die Keimzelle des Unternehmens ist in der Kurhausstraße: Dr. Dominik und Monika Benner in ihrem Schuhgeschäft. mar

## SchuhMarkt.

Das digitale Firmenverzeichnis d

SchuhMarkt » Handel » Unternehmen » Schuhe24.de ausgezeichnet



Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir und Dr. Dominik Benner (r.) bei der Übergabe

**Schuhe24.de ausgezeichnet**

## Zielsetzung

### Leistungen von schuhe24 für den Schuhhändler



#### Abwicklung

Schuhe24 verarbeitet alle Bestellungen und sendet sie als E-Mail an die Filiale des Händlers



#### Kundenkontakt

Die meisten Online-Käufer haben Rückfragen. Schuhe24 antwortet per Mail und telefonisch, auch am Samstag und Sonntag!



#### Versandmanagement

Wir liefern automatisch das Tracking an den Kunden und verfolgen die Bestellung. Zudem haben wir perfekte Rahmenverträge mit DHL für Top-Preise!



#### Payment

Schuhe24 kümmert sich um die Zahlung, der Händler bekommt immer sein Geld ohne Risiko!



#### Fotorechte

Schuhe24 nutzt bei 70% der Schuhe Bilder im 360Grad-Modus. Der Händler spart sich dadurch viel Geld für Fototechnik & Software.



#### Warenwirtschaft-Anbindung

Schuhe24 hat eine perfekte Schnittstelle, die mit dem Apollon-System/ETOS verbunden ist. Die Bestände werden live abgeglichen, Verkäufe/Retouren erscheinen live im Verkaufsprotokoll.

## Zielsetzung

### Leistungen von schuhe24 für den Schuhhändler



#### Re-Pricing

Schuhe24 nutzt geringe Preisdifferenzen, um mehr Verkäufe zu generieren. Hierzu wird ein spez. Tool verwendet.



#### Verpackung

Mit der Firma Verpackung Roper besteht ein Rahmenabkommen für Bestpreise der 2 wichtigen Kartongrößen + Packband.



#### Retouren-Seite für Kunden

Für Kunden gibt es eine extra Retourenseite, die es ermöglicht, dass der Schuh bei dem Händler ankommt, der auch den Schuh versendet hat.



#### Verkauf in Europa

Schuhe24 verkauft aktiv ins EU-Ausland, vor allem UK, Österreich, Frankreich. Der Auslandsanteil liegt bei >35%



#### Abschriften

Wir schaffen es, gezielt auch Altware zu verkaufen mit geringen Abschriften, was stationär nicht möglich ist.



#### EAN-Einpfege

Schuhe24 bietet zu Beginn an, alle verfügbaren EANs einzupflegen und händisch Merkmale pro Artikel festzulegen. Jeder Schuh benötigt EAN, um verkauft zu werden.



## Zielsetzung

Was Schuhe24 noch für Händler bietet außer Online-Verkäufe?



### ERFA-Tagungen

2x im Jahr für alle Händler von Schuhe24, spannend & vielseitig

- Top Referenten
- Viel Wissen
- Workshops
- Networking

### Investments

Schuhe24-Händler können indirekt in Immobilien investieren

- Verzinsung 3,5-4,5%
- 5 Jahre Laufzeit
- Hochwertige Immobilien

### Verlängerte Ladentheke

Fehlende Größen für Kunden nachbestellen bei >800 Filialen

- -25% Rabatt auf UVP
- Lieferung an Kunde oder Filiale

## Zielsetzung

Was Schuhe24 noch für Händler bietet außer Online-Verkäufe?



### Tipps zu Social Media

Egal ob FaceBook, Instagram oder Pintest, wir unterstützen Händler mit Tipps & Insights

- Alle Kanäle
- Zielgruppen-Steuerung
- Tipps für Posting



### Unterstützung beim eigenen Webshop

Tipps zu Shop-System, Google- und Bing-Optimierung und Conversionsopt.

- Konzept/System
- SEO
- Conversions-Optimierung



### Laufende Artikel-Datenpflege

Jeden Monat oder jede Saison pflegen wir Daten auf Wunsch des Händlers ein

- Alle EAN und Merkmale
- Richtige Daten und Aktivierung

## Zielsetzung

Beispiele für erfolgreiche Händler bei Schuhe24.de



**ROBERS** SCHUHE

**Schuh Robers**

**> 1.000 Verkäufe  
pro Monat online**

**< 32% Retoure**



**HITTCHE**  
SCHUHE DIE ANZIEHEN

**Schuh Hittcher**

**> 2.000 Verkäufe  
pro Monat online**

**< 33% Retoure**



**SCHWEIZER**  
SCHUHE

**Schuh Schweizer**

**> 2.000 Verkäufe  
pro Monat online**

**< 33% Retoure**

**Bei Schuhe24 nehmen Händler aller Größenklassen teil, von 1 Filiale bis 60 Filialen.**

## System & Prozesse

Der Händler kann durch die Schuhe24-Schnittstelle alle Kanäle bedienen!

*Karstadt.de Mirapodo.de MyToys.de Klingel.de Otto.de*

amazon.de ebay™ SCHUHE24.DE Allyouneed  
MARKTPLATZ

+ 15 weitere  
Shops und  
Marktplätze  
im Ausland

CMS von  
SCHUHE24.DE

↑ XML: Artikeldaten  
XML: Bestände  
Bilder

Autom. Bestandsverbuchung

↓ Bestellung      ↑ Retoure

Händler  
Warenwirtschaft



## System & Prozesse

### Retouren

**Kunde erhält  
Rücksendeschein mit  
NUMMER (1 bis 200)**



**Eingabe auf  
Schuhe24.de/retouren**



**Erzeugung DHL Label**

**Mitteilung an schuhe24.de  
→ Einpflege als Bestand in  
korrekter Filiale**



**Eingabe in  
Schuhe24.de-Händler-  
Datenfeld**



**Händler erhält Retoure**



### Die Vorteile:

- **Kein Rücksendeschein für Kunden automatisch, sondern nur mit Ausdruck → 3-5% weniger Retourenquote!**
- **Die Retouren werden automatisch dem richtigen Händler zugeordnet und dorthin versendet vom Kunden!**

## System & Prozesse

### Voraussetzungen beim Händler



**Aktuelle, richtige Bestände!** Wird z.B. jeder 10. Schuh storniert ist dies nicht ok.



**Mailverkehr:** Jede Filiale hat eine E-Mail-Adresse und einen Laserdrucker.



**Erfassung von Artikeln:** 4-9 Merkmale bei der Erfassung von Artikeln



**EAN-Eingabe:** Durch ECC eingelesen oder händisch nachgepflegt.



**EAS-Eingabe:** In der EAS-Tabelle im Händler-System müssen die EAS-Werte für Warengruppen und Farben einmalig gepflegt werden. In einer Stunde erledigt.

**Starter-Unterstützung für Händler:** Um schnell einen Verkaufserfolg zu erzielen, wird unser Team einmalig beim Händler die EANs anlegen und Merkmale bei den Schuhen einpflegen für relevante Bestände (Schuhe mit mehr als 3 Paar im Bestand).



## Kosten-/Erlösrechnung

Rechnet sich dies für den Händler?

**JA**

	Stationär	Online
Beispiel mit UVP	69,95 Euro	69,95 Euro
- Abschriften	-8%	-5%
- Mietkosten	-12%	
- Gebühr Plattform		-15%
- Gebühr Verkauf		-3,00 € =4,3%
- Gebühr Retoure		-2,83 € =3,7% inkl. Marktplatzgeb. 3% bei Retouren
- Personalkosten	-20%	-6%
- Werbekosten	-4%	
- Abschreibung	-2%	
- Versandkosten		-4,16 € =5,9% inkl. Retouren
- Verpackung		-0,45 € =0,6%
- SUMME	-46%	-41%

SCHUHE24.DE

3,00 € pro Verkauf  
1,95 € pro Retoure  
15% Plattformprovision

Die günstigste Filiale,  
die man eröffnen kann!

## Kosten-/Erlösrechnung



**Teilnahme** von 2 Jahren. Unsere **Zufriedenheitsgarantie**: Wenn Sie nicht zufrieden sind in den ersten 6 Monaten, dann einfach kündigen ohne Kosten und Erklärung und ohne Fristen. Wir sind fair und ehrlich.



**Bestand**: Großteil des Sortiments online + EANs und Artikelmerkmale einpflegen.



**Eigener Web-Shop** jederzeit parallel möglich. Nur kein Verkauf auf Online-Plattformen (Problem von Doppel-Listungen) möglich.



**Monatliche Abrechnung** für den Händler über Umsätze und Gewinn (Verkäufe abzgl. Retouren abzgl. Provision/Gebühr). Direkte Überweisung auf sein Konto.



**Keine monatlichen Vertragskosten**. Wie gesagt, wir sind fair und ehrlich.



## Wir bringen Ihnen mehr Umsatz!

**Bessere Preise als  
im Laden**

**Altware wird  
endlich abverkauft**

**Keine monatlichen  
Kosten**

**Keine Investitionen  
in Online-Shop,  
Foto-Box, AdWords**

***Schuhe24 und ETOS: Zwei starke Partner für Händler.***

## FAQs

**Was mich noch interessieren könnte  
;-)**

## FAQs

**Muss ich alle Artikel online verkaufen?**

*Nein, man kann einfach Artikel deaktivieren in der Warenwirtschaft, am nächsten Tag ist der Artikel dann offline.*

**Kann man meine Bestände sehen?**

*Nein, kein Wettbewerber oder Kunde sieht Ihre Bestände! Nur das Team von Schuhe24.de hat Zugriff darauf und ist absolut vertraulich damit.*

**Wie schnell erhalte ich mein Geld?**

*Wir erstellen die monatliche Abrechnung i.d.R. bis zum 10. Tag im Monat, das Geld wird dann direkt überwiesen auf Ihr Konto.*

**Zahlen Kunden Porto?**

*Nein, alle großen Online-Player und Plattformen geben vor, dass Versand und Retoure gratis ist, alles andere wird (leider) nicht akzeptiert von Kunden.*

**Kommen getragene Schuhe zurück?**

*Dies wird immer gefragt und jeder denkt, es kommen viele getragene Schuhe zurück. Das Gegenteil ist aber der Fall: Wir erhalten nur ganz selten getragene Schuhe, es ist die absolute Ausnahme! In diesem Fall gibt es keine Erstattung an den Kunden.*

## FAQs

**Welche Marken laufen gut, welche schlecht?**

*Es gibt Firmen wie Tamaris, Rieker, Gabor oder Birkenstock, die online sehr gut laufen. Weniger laufen z.B. FinnComfort oder Hassia.*

**Bekomme ich mit Herstellern Probleme?**

*Nein, das ist ja gerade der Vorteil bei Schuhe24.de. Wenn ein Hersteller sich hier beschweren sollte, ist nicht bekannt, wer der Händler dahinter ist.*

**Brauche ich IT-Erfahrung?**

*Nein, das einzige was man braucht ist eine Mailadresse und einen Laserdrucker sowie seine Warenwirtschaft. Den Rest organisieren wir.*

**Ist Schuhe24.de das Gleiche wie Schuhe.de?**

*Nein. Schuhe.de ist von der ANWR, dort geht es darum, ein Schaufenster zu bieten für lokale Händler und Click& Collect zu offerieren, es wird nur wenig dort verkauft. Bei Schuhe24.de geht es rein um gute Verkäufe, Umsätze und Gewinn. Dinge wie Click&Collect sind nicht vorgesehen. Auch die WaWi-Anbindung ist ganz anders.*

**Wie lange darf der Kunde den Schuh zurücksenden?**

*Hier gelten 30 Tage Rücksendezeit. Aus Kulanz gewähren wir manchmal 40 Tage.*

**KONTAKT**

**Schuhe24.de**

ein Unternehmen der Schuh Benner GmbH & Co. KG

**Kontakt:**

Adolfsallee 21

65183 Wiesbaden

Telefon: 06192-902870

E-Mail: **info@schuhe24.de**