

## PRESSEMITTEILUNG

### **GERRY WEBER treibt Digitalisierung der eigenen Stores voran: Instore-Ordering in allen deutschen Filialen implementiert**

*Halle/Westfalen, 03.12.2020* – In allen 182 Stores der GERRY-WEBER-Gruppe können Kundinnen und Kunden seit diesem Herbst die digitale Technik des „Instore Ordering“ in Anspruch nehmen. Das heißt: Findet die Kundin in ihrer Filiale nicht den gewünschten Artikel, kann die Mitarbeiterin vor Ort via iPad innerhalb von wenigen Augenblicken feststellen, ob der gewünschte Artikel an anderer Stelle verfügbar ist und diesen für die Kundin bestellen – in die Filiale oder sogar direkt nach Hause. Ausgenommen vom neuen Service sind aktuell noch Outlets und Concession-Flächen.

Die Vorteile für die GERRY-WEBER-Kundin: „Die Kundin bekommt eine direkte Zusage über Verfügbarkeit und Versand ihres Artikels. Die Lieferzeit wird auf circa zwei Tage verkürzt und das Einkaufserlebnis ist für die Kundin wesentlich zufriedenstellender“, erläutert die Projektverantwortliche bei GERRY WEBER, Eileen Kliemchen (Team Leader Retail Store Processes & Project Lead Omnichannel & Retail).

Die Schnittstelle zwischen stationärem Handel und E-Commerce wird an dieser Stelle über eine App des Anbieters Caperwhite auf den in jeder Filiale vorhandenen iPads gelöst. Der Umsatz wird der jeweiligen Filiale zugeordnet. Zusätzliche Benefits der App: Möglichkeiten zur Digitalisierung der Kundenkarten, die Auswertung von Kundendaten sowie unterstützende Funktionen für die zukünftigen Click&Collect- und Click&Reserve-Prozesse. Im Rahmen der zwei Rollout-Phasen im Dezember 2019 (84 Filialen live) und August 2020 (184 Filialen live) wurde außerdem flächendeckend W-LAN in allen Filialen installiert.

„Gestartet sind wir mit der Pilotphase des Projektes bereits im Dezember 2017“, berichtet Eileen Kliemchen. „Das Feedback, das wir hier im Rahmen von Kundenumfragen bekommen haben, war durchweg positiv.“ Weiterer Benefit für alle Seiten: Über die App können alle drei Marken – GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON bestellt werden. Dies sorgt häufig für Zusatzverkäufe bzw. eine Outfitkomplettierung und damit für mehr Umsatz, so Eileen Kliemchen.

„Die Implementierung des Instore-Ordering bedeutet für uns einen großen Schritt Richtung Omnichannel-Vertrieb, der in unserer Strategie fest verankert ist“, zieht Alexander Gedat, CEO der GERRY WEBER International AG ein erstes Resümee. „Von Januar bis Oktober dieses Jahres – also noch in der Rollout-Phase, haben wir bereits rund 12.000 Artikel über das Tool verkauft und sind damit sehr zufrieden.“ Die nächsten Schritte, um die Verknüpfung von on- und offline weiter voranzutreiben, seien in Deutschland die Umsetzung von Click&Collect sowie Click&Reserve. In den Niederlanden und Österreich gingen darüber hinaus in Kürze die ersten zehn bzw. fünf Pilotfilialen mit Instore-Ordering an den Start.

#### **Über die GERRY WEBER Gruppe**

Die GERRY WEBER International AG mit Sitz in Halle/Westfalen ist mit rund 2.600 Mitarbeitern eines der größten Mode- und Lifestyleunternehmen Europas. Das Unternehmen vertreibt weltweit trendorientierte Mode im Modern Classic Mainstream in mehr als 60 Ländern. Zur GERRY WEBER Gruppe gehören neben der gleichnamigen Marke GERRY WEBER die jüngere Marke TAIFUN und die

# GERRY WEBER

INTERNATIONAL AG

Plus-Size-Marke SAMOON. Weiterführende Informationen finden Sie online unter:  
[www.gerryweber.com](http://www.gerryweber.com)

**Pressekontakt**

Kristina Schütze

Head of Corporate Communications / Pressesprecherin

Tel: +49 5201 185 320

Mobil: +49 172 577 5436

Mail: [Kristina.Schuetze@gerryweber.com](mailto:Kristina.Schuetze@gerryweber.com)