



SØR

Kosten sparen, Umsatz erhöhen

CASE STUDY



Über SØR

SØR ist ein Fashion Brand Reseller mit einem kleinen Anteil Eigenmarke. Insgesamt führt SØR 30-35 verschiedene Modemarken für Damen und Herren in der gehobeneren Preisklasse. Seit mehr als 60 Jahren gilt das Unternehmen als eine der Top-Adressen für Luxus-Damen- und Herrenmode und möchte auch in Zeiten der Digitalisierung diesen Status weiter verteidigen.

23
Filialen

1956
Gegründet

35+
Marken

”

Bei der Analyse von Shopgate und seinen Wettbewerbern, hat Shopgate für SØR die Lösung geboten, welche am schnellsten umsetzbar war und das beste Preis-Leistungs Paket hatte. Zudem wirkte das Shopgate Team bei allen Gesprächen am kompetentesten und am meisten motiviert das Projekt gemeinsam umzusetzen – Das ist auch nach wie vor so! Bei Wettbewerbern von Shopgate, die Omni-Channel Lösungen für sehr große Unternehmen anbieten, haben wir uns nicht so gut aufgehoben gefühlt.

“



Celina von Daniels

Fashion E-Commerce Consultant
@ SØR



Produkte

- ✓ Filialverfügbarkeit
- ✓ Click&Reserve
- Click&Collect
- ✓ Ship-from-Store
- ✓ Return-in-Store
- Shopping App
- Clienteling



Alte Strukturen, neue Ideen

Mehr als 60 Jahre wurde SØR von der Gründerfamilie Rusche geführt, welche das Unternehmen auch in die frühen Jahre des digitalen Wandels führten. 2020 übergab die Familie schließlich die Zügel an die Bonavest GmbH, welche den bekannten Damen- und Herrenausstatter für die Zukunft wappnen möchte. Diese restrukturierte das Unternehmen und begann neue Lösungen zu implementieren.

Als Premium-Anbieter im Mode-Segment spielte der Kundenservice auch bei der Neuausrichtung von SØR eine wichtige Rolle. Menschen zu begeistern, on- wie offline, ist eine große Herausforderung, zeitgleich aber das beste Rezept für langanhaltenden Erfolg.

Dafür braucht es neue Ideen und moderne Technologien. Denn, die Konkurrenz schläft nicht. Eine schnell einsetzbare, bezahlbare und flexible Lösung musste her. All das fand das Unternehmen bei der Shopgate GmbH und ihrer Omnichannel-Suite.



-50%

Lagerkosten

-25%

Kosten beim
Warenversand

Mitarbeiter*innen und Kund*innen sind glücklich

Zusammen mit Shopgate führte SØR Click&Reserve und Ship-from-Store in den eigenen Filialen und im Onlineshop ein. Dadurch bringt der Modehändler nicht nur mehr Kund*innen in die eigenen Ladenflächen und generiert mehr Umsatz, sondern kann auch die eigene Logistik deutlich verschlanken. Vor allem durch die Vorteile des Smart-Order-Routings und dem Versand von Onlinebestellungen direkt aus den Filialen spart SØR nahezu 50 Prozent an Lagerkosten und 25 Prozent im Warenversand.

Zeitgleich freuen sich die Kund*innen über nahtlose und einfache Services, die beim Klick im Netz beginnen und mit der Abholung in der Filiale vor Ort enden. Und die Mitarbeiter*innen können sich auf die Dinge konzentrieren, die wirklich wichtig sind: gute Beratung und Service.

Warenversand und Retouren perfekt gelöst

Inzwischen nutzt SØR für jede Onlinebestellung das Smart-Order-Routing von Ship-from-Store. Dieses ermittelt individuell die besten Filialen oder Lager, von denen Waren und Artikel an Kund*innen versandt werden sollen. Die Entscheidungen basieren dabei auf individuell definierbaren Regeln. Von Verfügbarkeiten, über Distanzen bis hin zu Kapazitäten der Mitarbeiter*innen. Bereits mehr als 50% der Paketsendungen von SØR erfolgen heute aus den dezentralen Filialen, bis Ende 2022 soll dieser Wert auf 100 Prozent gesteigert werden. Gleichzeitig soll mit Return-in-Store der Kundenservice weiter ausgebaut und die Kosten im Retourenprozess deutlich gesenkt werden.

Unsere Projektpartner:



**VERSAND
MANUFAKTUR**



ROQQIO



Diese Lösung ermöglicht die Rückgabe von Bestellungen, unabhängig vom Verkaufskanal, in den Filialen. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: es entstehen keine Versandkosten – dafür jedoch neue Möglichkeiten im Upselling.

„Die Zusammenarbeit mit Shopgate war von Anfang an sehr unkompliziert und gut strukturiert. Unsere Ansprechpartner sind immer super responsive, hilfsbereit und lösungsorientiert. Das schätzen wir an ihnen besonders. Wir haben einen Weekly Call mit dem Shopgate Team und in der „heißen“ Phase des Go Live noch zusätzliche Calls, was einem ein sehr gut aufgehobenes Gefühl gibt. Jedes kleinere Problem wird sofort behoben und wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit in der Zukunft.“



Celina von Daniels

Fashion E-Commerce Consultant
@ SØR

Get in touch

Shopgate ist ein führender Anbieter von Lösungen für den Omnichannel-Handel im DACH-Bereich. Unsere SaaS-Lösung ermöglicht es Einzelhändlern mit Filialnetz, ihr On- und Offline-Geschäft nahtlos zu verschmelzen, um außergewöhnliche Einkaufserlebnisse und ein konsistentes, einheitliches Markenerlebnis zu schaffen.

Zahlreiche Händler und Marken wie Aponeo, Alpha Industries, Mizuno, SØR, Shoepassion oder Lampenwelt vertrauen auf unsere skalierbare, MACH-basierte Lösung.

Wann starten Sie Ihre Reise in den Handel von Morgen?



🌐 www.shopgate.com
✉ sales@shopgate.com
☎ +49 6033 7470 - 0


SHOPGATE
OPEN UP YOUR RETAIL