

UK: Argos wickelt 37 % der Aufträge über mehrere Vertriebswege ab

Eine interessante Zahl zum Thema Multichannel. Der britische Händler Argos wickelt 37 % seines Umsatzes inzwischen über mehr als einen Vertriebsweg an. Insgesamt erzielte Argos im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 4,321 Mrd. Pfund. Vor dem Hintergrund der Multichannel-Integration verzichtet das Unternehmen seit diesem Jahr auf den Ausweis eines reinen "Versand-Umsatzes".

Multichannel-Abwicklungen sind z.B. Onlinebestellungen im Wert von mehr als 500 Mio. Pfund, die in Filialen abgeholt wurden. Insgesamt liegt der Online-Umsatz bei 900 Mio. Pfund (21 % Umsatzanteil). Das heißt, mehr als die Hälfte der online bestellten Produkte wird nicht per Post zugestellt, sondern abgeholt.

Weiteres Detail: Täglich werden über 40.000 Bestellungen in Filialen abgeholt, die per Telefon oder schriftlich oder online aufgegeben werden. Diese "Check & Reserve"-Programm steht inzwischen schon für 15 % des Gesamt-Umsatzes.

Dabei wächst das Argos-Sortiment immer weiter, und die Kataloge werden dicker und dicker. Die neueste Ausgabe bildet 18.500 Produkte ab, multipliziert mit den jeweiligen Größen und anderen Varianten. In den Filialen sind davon nur gut 10.000 zu erhalten, in ausgewählten "Extra"-Stores fast 14.000. Mehr als 4000 Artikel sind ausschließlich für Bestellungen, können aber auch in Filialen geliefert und dort mit "Check & Reserve"-Produkten kombiniert werden.

Insgesamt setzt Argos andererseits 1800 Kiosk-Terminals ein. Dabei können Kunden in den Filialen aus dem Internet ordern. Solche Bestellungen machen bereits 17 % des in Filialen generierten Umsatzes aus.

Sharper Image wird versteigert

Bis Ende Mai soll der berühmte Gadget-Händler Sharper Image - Vorbild für Unternehmen wie Pro Idee, L'Homme Moderne oder Praktikus - im Zuge einer Auktion verkauft werden. Anfang des Monats hatte der bisherige Aufsichtsrats-Chef (Chairman of the Board), Jerry Levin, Sharper Image mit dem Ziel verlassen, als Investor gemeinsam mit anderen große Teile des Multichannel-Retailers zu übernehmen.

Gründer Richard Thalheimer scheint keine großen Ambitionen zu haben. Er entwickelt noch immer - wie berichtet - unter richardsolo.com ein kleines Gadget-Geschäft, wo jedes Produkt von ihm persönlich vorgestellt wird.

Red Envelope findet Käufer

Der finanziell angeschlagene Geschenke-Versender Red Envelope hat nun definitiv Gläubigerschutz beantragt. Zugleich aber konnte er einen Käufer finden: Die Creative Catalogs Holding, die zuletzt vergeblich die Finger nach dem gleichfalls insolventen Versender Lillian Vernon ausgestreckt hatte, übernimmt Red Envelope für 5,7 Mio. Dollar. Zusätzlich erhält das Unternehmen einen Kredit, um Schulden abzulösen und während der Verkaufsabwicklung das Geschäft fortzuführen.

Ein Menetekel auch für den europäischen Markt sind diese Fälle, weil die krisengeschüttelten Banken gezielt bei mittleren und großen Händlern die Kreditlinien kündigen. Das hat auch Sears jetzt zu spüren bekommen: Ein Milliarden-schwerer "Letter of Credit Agreement" wird per Juli von der Bank of America nicht mehr erneuert. Ähnlich hatte auch das renommierte Handelsunternehmen Talbot seine für den Einkauf relevanten Kredite neu justieren müssen.

EOS zu europäischen Zahlungsgewohnheiten

Süd- und Osteuropa hat die Otto-Tochter EOS auf die Zahlungsgewohnheiten hin untersucht. Dabei wurden überwiegend Firmen aus Handel und Industrie, weniger aus Dienstleistungsbetrieben befragt. Die Ergebnisse führt EOS auf 16 Seiten aus (kostenloser Download unter www.eos-solutions.com im Presse-Bereich).

In Griechenland liegt der Anteil der Außenstände am Gesamtumsatz danach im Schnitt bei 25 %. In Polen sind es hingegen nur 10 %. Rumänien mit 15 % und Russland mit 12 % liegen nur unwesentlich schlechter.

Anzeige 1/8 Seite quer
33 x 177 mm