

Heike Discher, gerente general de ANWR Garant

*“Ofrecemos a los detallistas importantes servicios a medida, desde financiación hasta software de gestión, comercio electrónico y marketing”*



Heike Discher es la gerente general de ANWR Garant International GmbH. Tras 20 años en la compañía ocupando diferentes puestos de liderazgo, desde abril de 2013 asume su actual cargo, como responsable del negocio internacional junto con Matthias Grevener, también miembro de la junta directiva del Grupo ANWR.

**La propia Heike Discher realiza una presentación de la empresa...**

“ANWR Garant International GmbH (AGI) coordina y gestiona las actividades internacionales del Grupo ANWR en relación con el negocio al detalle de calzado, deportivos, y marroquinería, desde 2012. Ese año el Grupo ANWR y Garant Schuh + Mode AG se fusionaron en una sola compañía.

El Grupo ANWR, fundado por detallistas de calzado en Hamburgo en 1919, es hoy una de las redes de negocio cooperativo más exitosas de Europa, con un volumen de negocios de casi 8,5 mil millones de Euros en 2015, y 6.000 detallistas asociados en los sectores de calzado, deportivos y marroquinería. La sede central del Grupo ANWR está en Mainhausen, cerca de Frankfurt, desde donde se gestiona al grupo en términos de estrategia y finanzas. La sede central de la subsidiaria internacional ANWR GARANT International GmbH está ubicada en Düsseldorf. Nuestra cooperación con detallistas y sistemas de franquicia ofrece a las compañías de venta al detalle excelentes posibilidades para el futuro, gracias a una cantidad de servicios a medida para cada uno de ellos. Como grupo innovador, damos la posibilidad a nuestros socios de centrarse en su competencia central, la venta, ofreciéndoles servicios como EDI y ERP, servicios de venta online, el comercio electrónico, apoyos en marketing, seminarios y la capacitación. Tenemos la solución adecuada para casi todos los tipos de detallistas. El Grupo ANWR agrega valor clave a la cadena, entre la producción y la venta al detalle”.

**¿Cómo explicaría el funcionamiento de ANWR Garant?**

“La misión de nuestra compañía consiste en asistir a los detallistas asociados por medio de soluciones integrales y de servicio eficiente, y con compromiso personal. Nuestro objetivo más importante es la confianza de nuestros socios comerciales, que queremos mantener y fortalecer en el futuro, basándonos en nuestra dedicación, confiabilidad y rendimiento. Todo el mercado europeo, no solo España, está evolucionando y transformándose muy rápidamente, pero juntos aseguramos y vamos dando forma al futuro de los negocios.

Para poder competir las cooperativas, federaciones de detallistas, sistemas de franquicias, mayoristas, proveedores y socios industriales, necesitan poder confiar en socios experimentados en servicios financieros. Los dos bancos del grupo ANWR, DZB Bank y AKTIVBANK, son los que dirigen el segmento de servicios financieros.

DZBBANK es el socio financiero de ANWR Garant en los negocios internacionales. Durante más de 30 años, los acuerdos centrales han sido competencia principal de DZB BANK en cuanto a proveedores y detallistas federados. DZB BANK es el socio de servicios financieros de más de 20 cooperativas nacionales e internacionales – federaciones de detallistas y sistemas de franquicia – en los segmentos mayorista y de venta al detalle. Utilizan los productos financieros más de 18.000 miembros de estas cooperativas en 18 países europeos, y más de 7000 proveedores.

DZB ofrece desde la regulación central a programas de crédito específicos para el comercio, financiación especial, productos de leasing y soluciones para pago con tarjeta de débito, depósitos... a los detallistas de mediana envergadura, cooperativas y sistemas de franquicia, con soluciones a la medida de sus necesidades”.

### ¿En qué países está presente ANWR Garant y cuántos asociados cooperativistas tiene?

“AGI es una asociación de servicio para comerciantes independientes y especializados en calzado, deportivos y marroquinería, presente en 16 países de Europa. Rexor, asociación de compradores de calzado, forma parte de nuestra organización internacional y ya trabaja estrechamente con la industria del calzado de España. AGI está presente con subsidiarias propias en los Países Bajos, Francia, Suiza, Austria, Suecia y Noruega. Más de 5.400 detallistas especializados con más de 10.000 puntos de venta ya utilizan nuestros servicios, aprovechando nuestra presencia internacional. Sport 2000 también está presente en varios países y es nuestra marca para el sector de venta al detalle de deportivos”.

### ¿Qué ventajas tiene para las tiendas asociarse a Garant?

“Los beneficios son numerosos: nuestros socios detallistas tienen la ventaja de una plataforma financiera muy fuerte y sólida, a través de nuestro banco DZB, además acceso a la mayoría de las compañías industriales más importantes de Europa, y una consultoría en todas las áreas de gestión de negocios”.

### ¿Existe un perfil tipo de cooperativista asociado a ANWR Garant?

“La tipología es muy diversa. En cada país tenemos socios muy fuertes con más de 150 tiendas y más de 1000 m2, y socios más pequeños con una sola tienda de 100 m2. Esta diversidad forma parte de nuestra fortaleza. En cualquier caso, la mayoría de nuestros socios son importantes empresas de cada sector y país, de renombre en su área del mercado”.

### ANWR Garant también puede ayudar en el lanzamiento de nuevos productos, ¿es así?

“Sí, aunque un poco menos en el sector del calzado. Ayudamos a que los nuevos

proveedores se hagan conocidos en el mercado y les ayudamos a acceder a otros mercados europeos, gracias a nuestra red internacional con el Grupo ANWR.

Los productos de ANWR Garant son principalmente servicios especiales para los detallistas, de nuestro socio financiero DZB BANK vienen los productos financieros especiales”.

### ANWR Garant está iniciando su implantación en España, ¿desde cuándo y por qué?

“Empezamos en julio de 2015. Estamos convencidos de que es el momento justo para dar inicio a nuestro modelo de negocios en España, para beneficio de los detallistas independientes de calzado y la industria del calzado del país.

Apoyamos a los detallistas con un acuerdo central, con un plazo de pago de hasta 120 días (sin interés). O por otra parte pueden elegir hasta un 4% de descuento por pronto pago. La industria del calzado en España tiene la ventaja de un acuerdo seguro, sin riesgo de default de crédito, que ofrece nuestro socio financiero, el DZB BANK.

España, bajo el aspecto económico, es un importante mercado en Europa. El sector de venta al detalle de calzado es similar al mercado francés. Allí, AGI ha sido realmente exitoso, con detallistas líderes con más de 1.500 puntos de venta que forman parte de la familia AGI. Estamos convencidos de que también en España podemos apoyar y fortalecer a muchos vendedores al detalle con nuestros servicios. El objetivo es tener socios de negocios que sean atractivos y fuertes, en la venta al detalle e incluso en el aspecto industrial.

En la división comercial del Grupo ANWR nos encargamos de adquirir productos a nivel internacional y organizar el proceso de compra. Algunos de los beneficios para nuestros socios incluyen, por ejemplo, el acceso a más de 1000 proveedores, una gran cantidad de ferias propias en Mainhausen y nuestra central de pedidos para calzado y deportivos, O1 en Mainhausen”.

### ¿A quién pueden dirigirse en España las firmas interesadas en asociarse?

“Nos complace empezar nuestras actividades en España con dos colegas



Carlos Daniel



Fran Esteban

muy experimentados. Ambos conocen el negocio de la venta al detalle de calzado e incluso las condiciones generales de España: Fran Esteban (nacido en 1970) fue el responsable de diferentes departamentos de venta en la industria del calzado y se especializa en crear y ser consultor de nuevos mercados. Carlos Daniel (nacido en 1963) ha ocupado posiciones líderes en el negocio de la consultoría y venta al detalle desde 1987. Su especialidad es la venta y el marketing.

Ahora estamos trabajando en el contacto con los socios al detalle de calzado y también con la industria del calzado en España”.

### ¿Cuáles son los principales proyectos de futuro de ANWR Garant a nivel general?

“Además de la actividad diaria de apoyar a nuestros comerciantes al detalle y también a los socios en el sector de la industria, todas las unidades del Grupo ANWR se centran en un tema principal en estos próximos años: la digitalización. La gestión de datos, los modelos inteligentes de logística, y la preferencia de los clientes por el uso de internet y el comercio electrónico se hacen muy importantes, incluso para la venta al detalle de la pequeña y mediana empresa. El Grupo ANWR desarrolla respuestas para las actividades de los protagonistas importantes en el mercado de comercio electrónico de moda, como por ejemplo Amazon o Zalando. En Alemania, la plataforma online schuhe.de muestra las posibilidades del click&collect (clicar y recoger) o del comercio online, incluso para los detallistas pequeños. La tecnología y oportunidades de esta plataforma se darán también en otros países”.