

ANWR Garant International GmbH

El modelo de negocio europeo aterriza en España

ANWR Garant International GmbH (AGI) es una de las redes de negocio con más éxito en Europa, que ofrece a los detallistas y sistemas de franquicias del calzado una serie de servicios a medida. AGI, ubicada en Düsseldorf, pertenece al Grupo ANWR, fundado por detallistas de calzado en Hamburgo en 1919 y 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.

ANWR Garant International GmbH apoya a sus socios en diversas materias y de diversos modos: en finanzas a través del banco DZB; en ventas (disponer de modelos de negocios adaptados a sus clientes, ser capaz de tener una oferta óptima y comunicarla a sus clientes), en tecnología (disponer de los medios más avanzados de hoy y del futuro para conectar con el cliente), en organización (formación, conocimiento y métodos que mejoren la productividad y cuenta de resultados), en compras (acceso a las marcas más prestigiosas de la actualidad, ferias propias y un centro de pedidos O1 cerca de Frankfurt).



Cambiar es signo de competitividad

A través del “know how” adquirido durante muchos años de experiencia en diferentes países, AGI apoya a su socio (detallista de calzado) reforzando su competitividad en todo lo necesario. “El detallista que no cambia, el que

no se mueve, no tendrá futuro. Pero el comerciante que realiza los cambios necesarios, sale muy fortalecido en estos tiempos donde todo cambia cada vez más deprisa. Solo aquellos que cooperan en grupos tendrán un futuro a largo plazo”, afirma la Gerente Internacional de ANWR Garant, Heike Discher.

“Nuestro principal objetivo es apoyar a nuestros socios en la gestión de su negocio, por ejemplo en la instalación de modelos de negocio on-line. Nosotros utilizamos internet para aumentar las ventas en los puntos de venta y así incrementar la fuerza del socio en su mercado de influencia, pero también creemos que en el futuro el éxito del negocio seguirá dependiendo de las tiendas físicas”, apunta Discher.



Entre los objetivos más inmediatos de ANWR Garant está su introducción en España. “Llevamos años analizando este mercado y creemos que ahora es el momento adecuado para implantar nuestro modelo de negocio en España. Estamos convencidos que la industria del calzado del país, al igual que el comercio especializado en el calzado, saldrán ganando con nuestra llegada. Afrontamos este reto con mucha ilusión”, comenta la Gerente Internacional de ANWR Garant.

La voz del socio

El éxito del modelo de negocio de AGI en los sectores de calzado, deportivos y marroquinería a nivel europeo es indiscutible. Algunos de sus socios no dudan en reconocerlo de forma pública, como es el caso de Nicolás Bertín, socio de ANWR Garant en Francia, donde cuenta con tres tiendas (Rembaud Chaussures en Les Sables d’Olonnes, otra de Tamaris también en Les Sables d’Olonnes y una tercera tienda Tamaris en La Roche sur Yon). “Yo pago mis facturas a través de ANWR Garant International y estoy muy contento de la flexibilidad que me aporta el pago centralizado. Cuando la temporada es buena, pago al contado y gano algo más de dinero; cuando la temporada es difícil el plazo de 120 días me da suficiente respiro para seguir trabajando con tranquilidad”, explica.

Isabelle Guillentz, también socia de ANWR Garant en Francia, es gerente de la empresa Louis Chausseur et Accessoires, situada en St. Die des Vosges, y coincide en destacar que “el pago centralizado es seguro y muy cómodo. Además, AGI me apoya con soluciones de comunicación y otros programas llave en mano.

Es una ayuda muy importante para que nosotros, como comerciantes, nos podamos centrar en temas que aumentan la venta”.

