



Einstieg ins Online-Business

Die Online-Plattform 'Outfits24' ist neuer BTE KompetenzPartner

Das zur Benner-Holding gehörende Portal Outfits24 erweitert seit Mitte des Jahres den Kreis der BTE KompetenzPartner.



Dr. Dominik Benner,
Geschäftsführender Gesellschafter der Benner Holding,
Hofheim/Taunus

Die Ursprünge der Benner Holding liegen im Schuheinzelhandel. 1882 wurde in Hofheim am Taunus bei Frankfurt das erste Geschäft für 'Schuh- und Manufacturwaren' gegründet. Inzwischen wird das Unternehmen in fünfter Generation von Dr. Dominik Benner geleitet. Er treibt die Expansion des Unternehmens auf vielen Geschäftsfeldern voran. 2012 wagte er mit der Plattform 'Schuhe24' den Einstieg in den E-Commerce. Die Idee: Über das auf Schuhe spezialisierte Online-Portal können die angeschlossenen stationären Fachhändler ihr Sortiment verkaufen, ohne einen eigenen Online-Shop betreiben zu müssen. Inzwischen sind über 1.000 Schuhfilialen angeschlossen, und der über Schuhe24 erzielte Umsatz wird 2019 voraussichtlich bei über 70 Millionen Euro liegen. Damit ist Schuhe24 die größte Schuhplattform nach Zalando in Deutschland.

Seit letztem Jahr gibt es mit Outfits24 auch eine Online-Plattform für den Mode-

fachhandel. „Die Investitionen, die mit dem Aufbau und dem Betreiben eines eigenen Online-Shops verbunden sind, sind immens und können von mittelständischen Modehändlern kaum gestemmt werden. Über Outfits24 können sie einen neuen Vertriebsweg nutzen, der ihnen Zusatzeinnahmen bringt und kein unternehmerisches Risiko birgt“, ist Benner überzeugt und

nennt ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal seines Portals: „Jeder Händler, der mit uns zusammenarbeitet, ist mit seinen Beständen auf 45 Online-Kanälen live. Dazu gehören auch marktbedeutende Plattformen wie Ebay, Amazon, Otto, Mytoys und Limango.“

Ein weiterer Vorteil, der Outfits24 von anderen Marktplätzen wie zum Beispiel Zalando unterscheidet: Der Händler ist über sein Warenwirtschaftssystem mit der Plattform live verbunden, sodass alle Verkäufe und Retouren automatisch im Bestand aktualisiert werden. Außerdem gilt: „Unsere Partner brauchen kein E-Commerce-Know-how und auch keine besondere technische Infrastruktur. Ein Drucker und Versandkartonagen reichen aus“, betont der 37-jährige Unternehmer, der sich zurzeit über reges

Mit aufmerksamkeitsstarken Marketing-Kampagnen – wie einem TV-Spot mit Schauspielerin Andrea Sawatzki – wird der Bekanntheitsgrad von Schuhe24 und Outfits24 gepusht.

Interesse in der Modebranche freut: „Im Moment schließen wir wöchentlich vier Händler an.“ Wichtig ist für den Gründer, dass der Händler kein Risiko eingeht: „Es entstehen keine Investitionskosten und keine Monatsgebühren. Nur bei Erfolg verdienen beide Seiten – das ist sehr fair.“

Pro Deal zahlen die Händler an Outfits24 drei Euro sowie eine Plattformprovision in Höhe von 17,5 Prozent des Verkaufspreises. Der Versand erfolgt in neutralen Kartonagen mit Outfits24 als Absender. Aktuell tritt der Händler für die Empfänger nicht als Lieferant in Erscheinung, ab nächstem Jahr soll dies aber möglich sein. „Bis jetzt ging es uns vor allem darum, die Händler vor zeitintensiven Nachfragen durch die Besteller zu schützen. Wir arbeiten aber gerade daran, dass die Geschäfte die Möglichkeit haben, sich bei den Kunden zu profilieren.“

Mit einer Reihe von Service- und Marketingdienstleistungen wie zum Beispiel Versandmanagement, Payment, Content- und Fotomanagement sowie Artikelpflege unterstützt Outfits24 seine Partner. Außerdem sorgt das Marketing-Team dafür, dass der Bekanntheitsgrad von Outfits24 weiter steigt und das Portal bei der gezielten Suche nach bestimmten Fashionartikeln bei den Suchmaschinen auf den obersten Plätzen steht. Outfits24 setzt zudem darauf, dass mittels TV- und YouTube-Kampagnen die Bekanntheit steigt. Zuletzt wurde die Schauspielerin Andrea Sawatzki engagiert, ab Herbst 2019 wird Eva Habermann die Kampagne begleiten. [UL](#)

Diesen und weitere Artikel der BTE KompetenzPartner finden Sie im Internet unter www.bte-kompetenzpartner.de.