



Heilbronn/Herzogenaurach, 17.05.2022

Ausbau der engen Kooperation im Wholesale-Geschäft

WIN-WIN-SITUATION: INTERSPORT DEUTSCHLAND UND ADIDAS SCHLIESSEN LANGFRISTIGES SINGLE ACCOUNT MODELL

Die Zusammenarbeit von adidas und INTERSPORT wird mit einem Single Account Modell auf eine neue Stufe gehoben. Die INTERSPORT-HändlerInnen erhalten bereits ab der Ordermesse Juni 2022 Zugang zu sportkompetenten Sortiments-Paketen. INTERSPORT bleibt damit ein relevanter Wholesale-Account für adidas im deutschen Sportfachhandel und sieht seinen Zukunftskurs zur Stärkung der Qualitätsführerschaft bestätigt.

INTERSPORT Deutschland eG
Wannenäckerstraße 50, 74078 Heilbronn
Team Unternehmenskommunikation
presse@intersport.de
Dr. Katharina Janke
Team Lead Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 (0) 7131 288-4187

AUS LIEBE ZUM SPORT

Kern der langfristigen Partnerschaft ist ein gemeinsames Single Account Modell, das über die erweiterten Logistik- und Fulfillment-Services am Heilbronner Standort umgesetzt wird. Die strategische Partnerschaft zwischen adidas und der INTERSPORT Deutschland wird mit der Umsetzung des neuen Belieferungsmodells weiter vertieft: „Wir freuen uns über die Intensivierung unserer Partnerschaft mit INTERSPORT. Damit werden wir in Zukunft noch effizienter und einheitlicher zusammenarbeiten. INTERSPORT bleibt für uns mit seinem deutschlandweiten Netzwerk von Händlern und den neuen Lager- und Großhandels-Angeboten ein sehr attraktiver Wholesale-Partner, mit dem wir in den nächsten Jahren wachsen wollen. Wir sind überzeugt, dass vor allem die KonsumentInnen von diesem Geschäftsmodell profitieren werden“, erläutert Marina Mogoš, adidas-Geschäftsführerin für Zentraleuropa.

„Das klare Bekenntnis von adidas zu unserer Händler-Gemeinschaft freut uns. Unsere gut 1.000 HändlerInnen erhalten damit weiterhin Zugriff auf die stark nachgefragten adidas-Sortimente“, betont Frank Geisler, COO der INTERSPORT Deutschland eG. „Nicht zuletzt dank der großen Investitionen in die Digitalisierung unserer kompletten Wertschöpfungskette und durch den Ausbau unserer Logistik können wir die zusätzlichen Kapazitäten mit unserem `Warehouse der Zukunft` effizient abbilden und die Auslastung gezielt erhöhen. Wir haben bereits Erfahrungen mit solchen zentralen Belieferungsmodellen in unserem Lager- und Vermittlungsgeschäft gesammelt und können mit adidas jetzt sehr schnell und effizient in die Umsetzung gehen. Im Ergebnis stellen wir für unsere Verbund-Mitglieder eine hohe Service-Qualität im Sales- und Operationsbereich sicher. Und unsere KundInnen dürfen sich über innovative und begehrte adidas-Produkte bei ihren INTERSPORT-HändlerInnen freuen“, ergänzt Frank Geisler.

Im Kern stellt das Single Account Modell eine Win-Win-Situation für adidas und INTERSPORT dar und sichert den INTERSPORT-HändlerInnen weiterhin Zugang zu attraktiven Sortimenten.

Für adidas ist INTERSPORT der zentrale Ansprechpartner für Vertrieb und Marketing und profitiert von vereinfachten Abläufen und koordinierter Kommunikation mit den Handels-PartnerInnen. Über das Single Account Modell werden die Order- und Versand-Services stark vereinfacht (One Order, One Ship-to/Warehouse (Logistik), One Invoicing) und an einer zentralen Lieferadresse gebündelt. Das reduziert die Komplexität in den Vertriebssystemen und Prozessen und ermöglicht eine einfachere Umsetzung von einheitlichen Sortimenten und Kampagnen.

Auch für die INTERSPORT Deutschland eG ergeben sich klare Vorteile: „Durch den Ausbau unserer Partnerschaft stellen wir uns in Bezug auf die neue adidas-Strategie und die angepasste Vertriebsstruktur von adidas zukunftsfähig auf. Unsere HändlerInnen profitieren dabei umfassend in dem Single Account Modell:

- Sie erhalten weiterhin Zugriff auf die stark nachgefragten adidas-Sortimente: Ihr Category Management und adidas legen gemeinsam das finale Single Account Sortiment fest.

- Der Vertrag sichert NOS- und Saison-Modelle inklusive ausreichenden Mengen ab. Das Single Account Sortiment kann ausschließlich über die INTERSPORT bezogen werden.
- Der gesamte Orderprozess wird vereinfacht, sowohl in der Vor- als auch Nachorder ist für alle INTERSPORT-Häuser eine effiziente und produktive Order gewährleistet.
- Sie genießen im Vergleich zum Wettbewerb ausgewiesene Vorteile: Ein einfacheres Konditionskonstrukt ist in Erarbeitung und wird zeitnah kommuniziert“, fasst Frank Geisler die Vorteile der INTERSPORT-HändlerInnen zusammen.

Bereits ab der kommenden Juni-Messe 2022 der INTERSPORT Deutschland eG startet die Zusammenarbeit in dem neuen, für alle Seiten attraktiven Modell: Damit stehen den INTERSPORT-HändlerInnen die vielfältigen Sortimentspakete und zuverlässige Stückzahlen des relevanten adidas-Portfolios aus der vertraglichen Vereinbarung zur Verfügung. Dies umfasst Klassiker – ebenso wie herausragende Produkte aus der aktuellen adidas-Kollektion.

Übergeordnet steht 2022 für den INTERSPORT-Verbund ganz im Zeichen von Wachstum, Expansion und Modernisierung. Insgesamt werden weitere, hunderte Geschäfte modernisiert, auch zahlreiche Erweiterungen und auch Neueröffnungen werden realisiert. Alle CI-gebrandeten Stores setzen dabei das INTERSPORT Qualitäts- & Serviceversprechen um – deutschlandweit. Das neue Single Account Modell der Zusammenarbeit mit adidas unterstützt die Qualitätsführerschaft der INTERSPORT Deutschland weiter und ist ein wichtiger Milestone der Strategie-Umsetzung von BEST IN SPORTS.

Bilder zu unserer Pressemitteilung zum Download finden Sie [hier](#).

Bilder von Frank Geisler, COO der INTERSPORT Deutschland eG, finden Sie [hier](#).

Weitere Bilder zur INTERSPORT, den INTERSPORT-Vorständen, Geschäften und unseren Exklusivmarken finden Sie in unserem Pressebereich: www.intersport.de/presse

KONTAKT

Sie haben noch Fragen? Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Dr. Katharina Janke

Team Lead Corporate Communications & Public Relations

Tel.: +49 7131 288-4187

Mobil: +49 (0) 172 6375631

E-Mail: katharina.janke@intersport.de

Unseren digitalen Pressebereich finden Sie unter:

www.intersport.de/unternehmen/presse

INTERSPORT DEUTSCHLAND EG: UNSER GESCHÄFT IST ES MENSCHEN ZU BEWEGEN

Wir sind felsenfest überzeugt: Sport ist ein Lebenselixier. Das ist unsere DNA. Von Tag eins an bewegen wir mit unseren Partnern mehr Menschen als jeder andere. Keiner kann das so wie wir es können. Das ist unsere Stärke: 3 Millionen Sportler laufen bei uns aus und ein. Mit rund 800 Champions vor Ort, über 1.500 lokalen Stadien und einer Spielfläche von über 1 Million m² sind wir das Heimstadion für alle Sportfreunde. Ein Ort der Gleichgesinnten und der Erlebnisse und der Energie. So schreiben wir Geschichten und Geschichte. Seit über 65 Jahren sind wir der Spitzenreiter für das Geschäft rund um den Sport und die Gesundheit. Und wohin wir auch blicken, wir sehen Menschen und Möglichkeiten aktiv zu werden. Dafür legt sich jeder von uns ins Zeug, in den Geschäften vor Ort und in der digitalen Welt. So sind wir, was wir immer schon waren: BEST IN SPORTS.