

## Einreichung Innovationspreis Handel 2018

Projekt / Konzept: store2be

Unternehmen: store2be GmbH

*Was ist an diesem Projekt / Konzept so innovativ, dass es den Europäischen Innovationspreis Handel erhalten sollte?*

store2be bietet Eigentümern und Verwaltern von Handelsimmobilien zwei digitale Lösungen mit großem Mehrwert für die Branche. Im Kern der Lösungen steht die digitale Verwaltung und Vermarktung von Mall- und Aktionsflächen sowie Interims-Leerständen - mit dem Ziel, zusätzliche Einnahmen für Handelsimmobilien zu generieren und den Aufwand der Vermarktung zu reduzieren. Durch die Software "store2be Space Manager" liefert store2be uns und anderen Eigentümern / Vermarktern eine durchdachte Lösung zur Verwaltung unserer Flächen abseits des Langfrist-Leasings. Der Space Manager kommt sehr gut im Markt an; das belegen meine Gespräche auf der Expo Real und dem German Council sowie die bisherigen Referenzkunden. Auch abseits von Deutschland gibt es die ersten europäischen Großkunden; dies erzählten mir kürzlich ehemalige Kollegen. Neben der Lösung des Space Managers bietet store2be die erste digitale Plattform zur Anfrage und Buchung von kurzfristigen Retail- und Promotionflächen - das Unternehmen agiert als eine Art "Airbnb" für die Retailbranche, was ich als innovativ erachte. Der Vorteil für uns: Wir profitieren von einer Online-Darstellung unserer Flächen und dem effektiven Vertrieb von store2be, um neue Marken und Agenturen in unsere Objekte zu locken. Ein drittes Produkt des Unternehmens zielt explizit auf die Mieterseite ab. Mit store2be Event Analytics hat das Unternehmen erstmalig eine Technologie auf den Markt gebracht, um den Erfolg einer Offline-Promotion oder eines PopUp-Stores zu messen - mit Kennzahlen, die über den reinen Verkauf hinaus gehen, z.B. Kontakte und Aufenthaltsdauern von Passanten. Auch durch diese Technologie trägt das Startup dazu bei, Handelsimmobilien als Marketingmedium zu positionieren und neue Mieter (z.B. Online-Unternehmen) anzulocken. Kurz und bündig, warum store2be den Preis verdient: store2be steht für den Wandel im Handel. Weg vom Gedanken der Langfristmietverträge und der Betrachtung von Handelsimmobilien als starre Objekte; hin zu Flexibilität und zur Betrachtung von Retail-Flächen als Marketingmedium. Dies sorgt für Nachfrage durch werbetreibende Unternehmen und Agenturen, die eine Offline-Fläche so schnell und einfach buchen möchten wie jedes andere Werbemedium. Gleichzeitig unterstützt store2be den stationären Einzelhandel. Das #1 Problem der gesamten Branche ist die seit Jahren rückläufige Flächenproduktivität. Diese kann entweder gelöst werden, indem Händler die von ihnen selbst-gemanagte Fläche verkleinern oder indem es gelingt, wieder mehr Kunden in die Läden zu locken. store2be liefert beides. Händler können store-in-store Flächen kurzfristig und flexibel untervermieten und abwechselnde Konzepte auf der Fläche sorgen für Erlebnisse, die wiederum den Kundenstrom beflügeln. MediemarktSaturn hat dies erkannt und store2be jüngst gemeinsam mit dem weltweit bekannten Investor PlugandPlay Venture Capital als eines der vielversprechendsten Startups im Retail-Bereich ausgezeichnet.

*Was unterscheidet dieses Unternehmen / Produkt / Konzept von anderen Wettbewerbern?*

store2be sticht durch drei Alleinstellungsmerkmale heraus:

1.) Das Unternehmen löst das größte Problem des stationären Einzelhandels: Die seit Jahren rückläufige Flächenproduktivität. Die meisten Einzelhändler machen heute schlichtweg weniger Umsatz auf ihrer Fläche als früher. store2be geht dieses Problem auf zwei Wegen an: Einzelhändler können Teile ihrer Flächen (Shop-in-shop) kurzfristig an spannende Konzepte untervermieten und so die selbst-

gemanagte Fläche reduzieren. Gleichzeitig steigert store2be durch diese regelmäßige Abwechslung auf der Fläche die Attraktivität des Einzelhändlers und die Customer Experience, was dann wiederum zu wachsenden Kundenzahlen führen kann.

2.) store2be steht für die Digitalisierung der Handelsimmobilien-Branche. Sowohl auf der Vermieterseite als auch auf der Mieterseite setzt das Startup Maßstäbe in Sachen Prozessverbesserung, Transparenz und Geschwindigkeit durch clevere digitale Produkte und Ansätze. Die drei Produkte habe ich in Abschnitt 1 benannt.

3.) Ein drittes, eher softes, Alleinstellungsmerkmal ist das Team. Mit Dr. Braumann und Herrn Wissebach durfte ich zwei der Gründer bereits häufiger auf Kongressen und Messen treffen. Beide brennen vor Ideen und Leidenschaft für die Handelsimmobilien-Branche und bringen so frischen Wind in unsere Industrie. Darüber hinaus ist es positiv erwähnenswert, wie schnell sie die Branche verstanden haben und welche Menschen sie hier bereits auf dem Zettel haben bzw. sie miteinander in Austausch bringen.

*Homepage und weitere Links:*

<http://www.mediamarktsaturn.com/en/press/press-releases/10-startups-ready-to-take-%E2%80%93-participants-to-mediapark-saturn%E2%80%99s-retailtech-hub>

[https://www.hi-heute.de/shopping\\_center/news/cev-setzt-auf-digitale-flaechenvermarktung/?tx\\_news\\_pi1%5Bcontroller%5D=News&tx\\_news\\_pi1%5Baction%5D=detail&cHash=b89cb60dd1f282194a4bb4709ff52895](https://www.hi-heute.de/shopping_center/news/cev-setzt-auf-digitale-flaechenvermarktung/?tx_news_pi1%5Bcontroller%5D=News&tx_news_pi1%5Baction%5D=detail&cHash=b89cb60dd1f282194a4bb4709ff52895)

<https://www.store2be.com/de/stores>

<https://www.store2be.com/de/event-analytics>

<https://www.store2be.com/de/press>