

Neue Systemlandschaft soll den Online-Verkauf von Schuhen revolutionieren

Von **Gudrun Allstädt**
Dienstag, 17. März 2020

Tobias Zimmerer, vielen in der Schuhbranche bekannt als langjähriges Mitglied im Ara-Vorstand, stellt dieser Tage dem Markt ein neues Produkt vor, das die gerade bei Schuhen hohen Retourenquoten im Online-Business deutlich reduzieren soll.

Match and fit heißt das neu gegründete Unternehmen von Tobias Zimmer und seinen Partnern Niklas von Weihe und Christian Brüggemann. Am Firmensitz in Solingen haben sie eine Systemlandschaft entwickelt, die das Retourenproblem im Online-Business mit Schuhen massiv reduzieren soll.

Das Besondere daran: Onlinehandel und Schuhindustrie werden miteinander verknüpft, ohne dass die Beteiligten ihre Daten preisgeben müssen. Denn exakte Informationen über ihre Leisten sind höchstes Betriebsgeheimnis der Schuhanbieter. Tobias Zimmer sagt dazu: "Die Leistendaten der teilnehmenden Hersteller werden mit unserer Software noch bei den Herstellern in abstrakte Datenformate umgewandelt und daraufhin in einer gesicherten Cloud geladen. Dort werden sie - nach einer Zugangsberechtigung - mit den konkreten Fußdaten abgeglichen, die die Endverbraucher mittels unserer App fotografisch ermittelt haben."

Die Macher sind auch offen für andere Apps, die per Schnittstelle mit Match and fit verbunden werden. Sie sehen gerade in ihrer Neutralität zwischen Online-Handel und Industrie die Stärke des Konzepts: "Wir haben keinerlei Interesse, irgendwelche Daten zu sammeln. Wir wollen eine neutrale Stelle zwischen Hersteller und Handel sein."

Der von Match and fit entwickelte und patentierte Algorithmus ermögliche es, Leisten aller Art - bis hin zu Pumps mit hohen Sprengungen - so umzuwandeln, dass sie mit einem im flachen Zustand gemessenen Fuß verglichen werden können. Die App soll den richtigen, passenden Schuh ermitteln - unter Verzicht auf die häufig voneinander abweichenden Größenauszeichnungen der Hersteller. Auch ein "No match" werde ausgewiesen, so Zimmerer, da nicht jeder Schuh an jeden Fuß passe. Auf diese Weise könnten künftig Mehrfach-Bestellungen und die im Online-Schuhhandel bekannt hohen Retouren vermieden werden, "ganz zu schweigen von Nachhaltigkeitsaspekten wie dem Verpackungsmüll", sagt Zimmerer.

Das Projekt, das in seiner Versuchsphase u.a. von Clarks und Peter Kaiser begleitet wurde, wird jetzt potenziellen Anwendern in Handel und Industrie präsentiert. Die prognostizierte Verringerung der Retouren wird künftig über die Wirtschaftlichkeit des Geschäftsmodells von Match and fit entscheiden.