



BRAX Case Study

Challenge –

Auf der Suche nach Effizienz und Nachhaltigkeit

Leineweber suchte nach geeigneten digitalen Lösungen, um die Erwartungen ihrer Händler zu übertreffen. Devices-, orts- und zeitunabhängig sollte geordert werden können.

Zuerst für das klassische Vorordergeschäft, aber mit der Option, anschließend auch Lager- und Sofort-Aufträge darüber abwickeln zu können.

Alles deutete auf eine webbasierte Lösung hin und wenn das digitale Verkaufen mit den geeigneten digitalen Assets (Bilder, Skizzen, 3-D-Animationen) dann auch noch zu einer möglichen Einsparung von Muster- und Material- Kosten führt, wäre das ein enormer Hebel, nicht nur aus wirtschaftlicher, sondern auch aus ökologischer Hinsicht.

Digitaler Vorsprung in Zeiten des Umbruchs

Als die Corona-Pandemie 2020 die Welt traf, machte das vor allem der Modebranche aus unterschiedlichen Gründen zu schaffen. Der Umsatz mit Bekleidung ist 2020 stark eingebrochen. Auch das Jahr 2021 war nicht das Jahr der Fashionindustrie. Dass man trotz der immensen Herausforderungen, die Krise meistern kann, zeigt einer der traditionsreichen deutschen Textilhersteller, auch wenn hier die Folgen ebenfalls spürbar waren – 23% Umsatzrückgang in 2020 mit Krisenmanagement und begleitendem Maßnahmenpaket zur Kosten-Regulierung.

Smarter und effizienter Bestellprozess

Als die Pandemie für viele Einschränkungen sorgte und auch Einkäufer nicht mehr reisen und die Showräume besuchen durften, war man in Herford auf die neuen Anforderungen vorbereitet. Zu diesem Zeitpunkt war die Einführung des Quintet Ordertools von MobiMedia schon in vollem Gange. Die Vertriebsmitarbeiter hatten nun ein Tool, mit dem sie ihre Kunden auch auf Distanz und ohne Präsenz erreichen und die Kollektionsinhalte digital präsentieren konnten.

Arbeiten mit dem MobiMedia Quintet Ordertool - Welche Vorteile sehen Sie?

Dazu Markus Lacher, Bereichsleiter Digitalisierung & IT, Mitglied der Geschäftsleitung Leineweber:

„Mit den digitalen Vertriebsmöglichkeiten von MobiMedia Quintet wurde der gesamte Bestellprozess nochmals überprüft und ergänzt, so dass er letztlich noch effizienter und selbsterklärender gestaltet wurde. So bietet das Tool sowohl für den Vertriebsmitarbeiter als auch für den Kunden weitere Informationen, Services und eine erhöhte Transparenz.“



BRAX

Case Study



Markus Lacher weiter:

"Es können umfassendere Bestellungen aufgenommen werden und auch kuvertierte Bestellvorschläge sind als wichtiger Teil der Verkaufsstrategie darstellbar. Händler freuen sich über maßgeschneiderte und umsatzstarke Sortimente.

Unsere Werbe- und Marketing-Aktivitäten werden mit angezeigt und sind zeitgleich digital bestellbar. Werbeinhalte werden überprüft und angezeigt. Insbesondere die neuen Orderkataloge und Workbooks, die sowohl individuell als auch als Grundsortimente angelegt werden können, bieten weitere Vorteile.

Uns gefällt, dass der digitale Verkauf wenig Zeit in Anspruch nimmt, da er entsprechend vorbereitet werden kann. Wir können zur Not, auch ohne persönlichen Präsenztermin mit dem Kunden kommunizieren und gemeinsam eine Order erstellen, auch wenn wir natürlich den menschlichen Kontakt und das Miteinander pflegen und schätzen.

Unsere Markenbotschaft von BRAX kann durch intelligente Anreicherung von Medieninhalten überzeugend transportiert werden."

Das Ergebnis: Smarte und effektive Prozesse

Der Verkaufsprozess wurde digital modernisiert und der Kunde erhält nahezu Echtzeiteinblicke in die Leistung der Marke. Verkaufen wird mobiler, Ort, Zeit und Device-unabhängig. Auftragsdaten werden sicher und schnell übertragen. Orders werden zeitnah bestätigt.

Rund hundert Vertriebsmitarbeiter von BRAX verwenden nun MobiMedia Quintet.

Damit sind bei BRAX die Grundlagen für einen zukunftsorientierten Verkaufsprozess und zur Einsparung weiterer Ressourcen gelegt.



1

Was sagen Ihre Mitarbeiter zu den neuen Möglichkeiten mit dem MM Tool?

"Quintet hat seinen Mehrwert bewiesen: eine saubere digitale Präsentation jeder Kollektion und eine stabile, schnelle Integration in unser ERP System."

Die MobiMedia Tools geben uns nahezu in Echtzeit Einblick in die Performance unserer Marke und entlasten unser Backoffice."

"Großer Vorteil"

"Wir sehen einen großen Vorteil im Vorverkaufsbereich, da MobiMedia Quintet uns Echtzeitinformationen über die Artikel liefert: Ausverkaufsmeldungen, noch offene und mögliche Liefertermine, Farben, Größen oder auch Kombi- und Werbeartikel."

"Enorme Erleichterung"

"Alle Bestellungen die weltweit eingegeben werden, werden sofort in unser ERP System übermittelt und können dort, falls nötig noch bearbeitet werden oder werden automatisch weiterverarbeitet. Das ist eine enorme Erleichterung für unser Backoffice!"

"Einfacher verkaufen"

„MobiMedia Quintet gestaltet die Zukunft im Vertrieb für alle - Kunden, Vertriebsmitarbeiter und Management - einfacher."

2



3

"Auf digitale Weise verkaufen"

„Die Lösungen sind wirkliche maßgeschneidert für unsere Branche. Mit dem Einsatz von MobiMedia Quintet sind wir in der Lage, auf digitale Weise zu verkaufen."

"Intelligent und interaktiv"

"Die digitale Präsentation neuer Kollektionen und Key-Looks ermöglichen Vertriebsmitarbeitern ein hohes Maß an Interaktion, mit ihren Kunden, rund um die Uhr und egal, wo sie sich befinden."



"Benutzerfreundlich und flexibel"

"Für uns sticht die Benutzerfreundlichkeit und Flexibilität des MobiMedia Tools heraus. Es ermöglicht uns, einigen Kunden eine selbständige Vorbereitung auf die Bestellung anzubieten, während für andere Kunden eine auf Distanz geführte Beratung möglich wird. Das bedeutet einen enormen Effizienzgewinn auf beiden Seiten und spart Zeit und Geld."

„Nachhaltigkeit“

„Die Reduzierung von physischen Mustern und anderen Ressourcen, wie Reisetätigkeiten, ist ein wichtiger Vorteil, der perfekt zu den Nachhaltigkeitszielen von BRAX passt.“



Sie sind seit über zwanzig Jahren MobiMedia Kunde. Was können Sie zu dieser Partnerschaft sagen?

"Wir waren und sind hochzufrieden mit dieser Partnerschaft und pflegen Partner, die mit uns ebenfalls partnerschaftlich umgehen. MobiMedia ist darüber hinaus für uns auch ein strategischer Partner. Das heißt wir schauen sehr auf die strategische Entwicklung unsere Partner und gleichen diese mit unserer eigenen Strategie ab. Dazu ist regelmäßiger Austausch notwendig und wenn die Strategien aufeinanderpassen, geht man die nächsten notwendigen Schritte gern gemeinsam. Die sich daraus ergebenden menschlichen und geschäftliche Bindungen gestalten das Miteinander sehr angenehm und bilden den Grundstein für eine vertrauensvolle und lösungsorientiert Zusammenarbeit. Wir hatten stets das Gefühl eines verbindlichen und professionellen Projekt-Ablaufes mit hohem Grad an Service, Reaktion- und Antwort-Zeiten. Auch wenn die Pandemie große Widrigkeiten und Verzögerungen aufgrund der sich verschiebenden Prioritäten mit sich brachte, sind wir mit dem Ablauf der Projektes sehr zufrieden." fasst Markus Lacher, Bereichsleiter Digitalisierung & IT, Mitglied der Geschäftsleitung Leineweber, zusammen.

BRAX

Die Leineweber GmbH & Co. KG, mit ihrem Markennamen BRAX, ist ein Bekleidungshersteller mit Sitz im ostwestfälischen Herford. Gegründet 1888 geht sie aus einer Kleiderfabrik für Herren- und Knaben-Konfektion hervor.

Mittlerweile gehört das mehrheitlich im Familienbesitz befindliche Unternehmen des ostwestfälischen „Fashion Valley“, wie man die Region aufgrund der Ansammlung von Bekleidungsherstellern mit einem Augenzwinkern nennt, zu den Marktführern in der Kernkompetenz „Damen- und Herren-Hosen“ über den Heimatmarkt Deutschland hinaus.

Unter dem Dach der Leineweber GmbH & Co. KG werden derzeit folgende Marken geführt: BRAX Damen und BRAX Herren (Gesamt-Outfit-Kollektionen), Eurex by BRAX (Herrenhosen-Spezialist), Raphaela by BRAX (Damenhosen-Spezialist).

Mit mehr als 1800 BRAX Shop in Shops, ca. 70 Stores (in Eigenregie und Franchise) und 20 Factory- Outlets, eigenem E-Com und der Teilnahme an allen großen bedeutenden Online-Marktplätzen, zählt die Leineweber GmbH & Co. KG mit ihrer Multi-Channel-Strategie und einem Jahres-Umsatz von € 320 mio. (in 2019) zu den erfolgreichsten deutschen Unternehmen der Modebranche.

Design und entwickelt werden alle Produkte am Firmensitz, wo rund 600 der derzeit 1100 Mitarbeiter (Stand 2022) tätig sind. Passform und Qualität sind ebenso Anspruch, wie Spezialistentum in der Produktgruppe Hose und Anbieter von kompletten Outfits zu sein. Daher bietet BRAX neben den Hosen auch Oberteile, wie T-Shirt, Strick, Hemden/Blusen, Outdoor sowie Schuhe, Socken/ Strümpfe und Gürtel an. Jeden Tag kommen im Schnitt 30.000 Teile im eigenen Verteilzentrum Lager Herford an und möglichst ebenso viele verlassen täglich das Lager wieder in Richtung Einzelhandel, um die Lagerverweildauer und damit Kosten und Auslastung der Lagerkapazität gering zu halten.

Nachhaltiges Wirtschaften mit allen ökologischen, sozialen und ökonomischen Aspekten ist fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie.