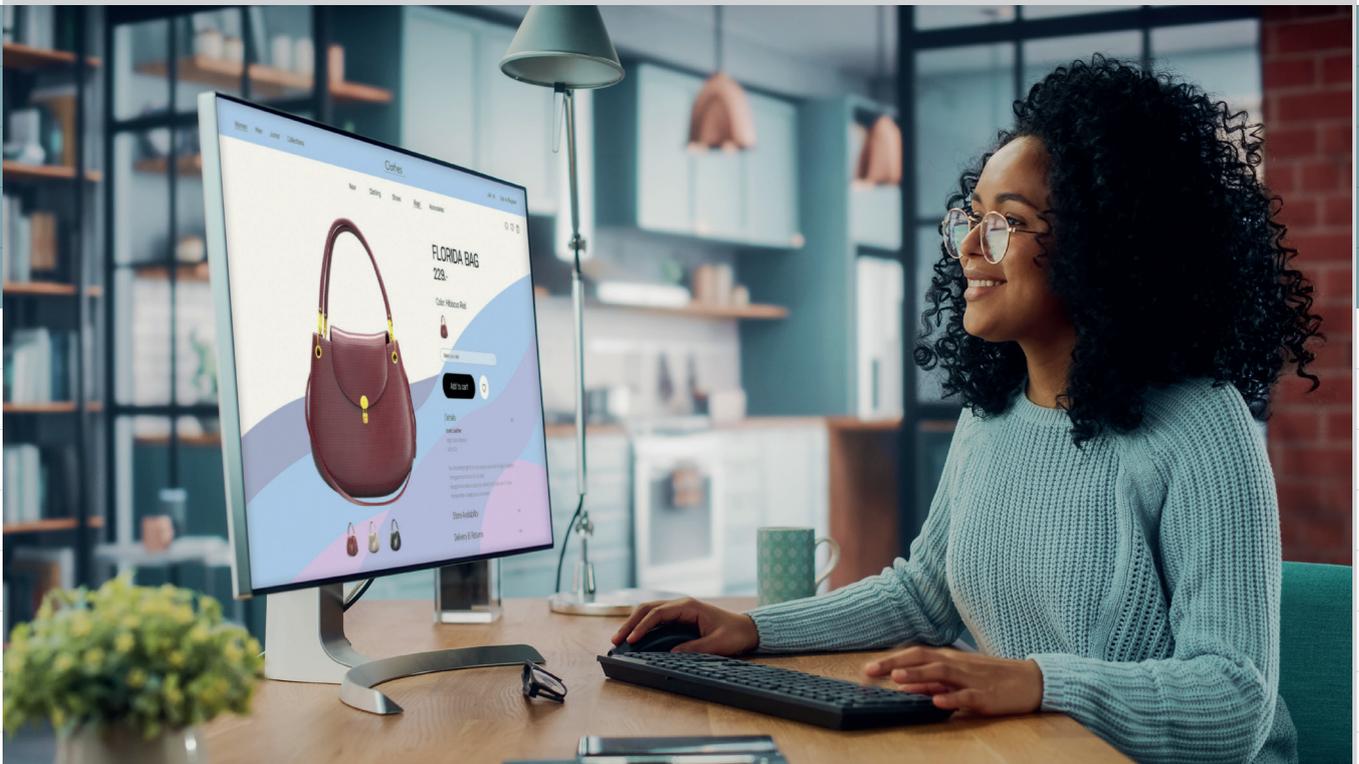


MOBIMEDIA

INTERVIEW

Viele Einkaufsverbände setzen auf agile und nachhaltige Portallösungen von MobiMedia. So wird die digitale Orderplattform Quintet24 von der SABU Schuh- und Marketing GmbH, von ANWR Garant Swiss, der ANWR Group Deutschland, von INTERSPORT Schweiz und von Sport2000 erfolgreich eingesetzt. KATAG Fashion und Services startet im September 2023. Bei INTERSPORT Austria ist ein Start für Ende des Jahres eingeplant.

Wir sprechen mit Reinhold Wawrzynek über die Herausforderungen, Geschäftsprozesse der Verbände nachhaltig erfolgreich zu organisieren und individuelle smarte Lösungen für die vielfältigen Anforderungsprofile zu entwickeln.



MobiMedia

MASSGESCHNEIDERT & INDIVIDUELL ZUM ERFOLG

Digitale Orderplattformen sollen sichere Einkaufs - und Logistikprozesse in volatilen Zeiten sichern. Sie konnten mit MobiMedia hier zahlreiche Modelle für verschiedenste Verbände umsetzen.

Wie unterscheidet sich ein digitales Orderportal mit all seinen Facetten auf Verbandsebene?

Zunächst ist festzuhalten, dass der Verband eine besondere Rolle spielt, denn in Zeiten stetiger Digitalisierung sind mutige Konzepte für eine eigene Plattformlösung gefragt. Digitale Messepräsenz und eine zentrale digitale Orderlösung spielen hierbei eine entscheidende Rolle und genau diese Prozessintegration zeichnet die Kernkompetenz in unserem Portal aus.

Das heißt - zentrale Dienstleistungen für die Mitglieder einerseits und andererseits agiles, nachhaltiges und marktkonformes Storytelling für die Eigen- und Industriemarken - und das in der Sprache und mit den besonderen Anforderungen des Verbandes!

Was sind denn die spezifischen Besonderheiten?

Das sind insbesondere die Themen:

- Zielorientierte Händleransprache bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Integration von Eigenmarken des Verbandes sowie Marken der Industrie
- Kategoriemanagement mit all seinen Besonderheiten der Bereitstellung von Artikeln, Vorlage-Warenkörben, Aktionen, Kampagnen etc.
- Maßgeschneidertes Ordermanagement mit all seinen Facetten wie Filialklassenverteilung, selektive Ansprache und Warenprogrammgestaltung
- Agile Service-Area für Händler mit zielgerechter Bereitstellung von Marketing-Assets, digitalen Workbooks oder digitalem Storytelling

....um nur einige wichtige zu nennen!

DAS BESONDERE



"Zentrale Dienstleistungen für die Mitglieder einerseits und

agiles, nachhaltiges und marktkonformes Storytelling für die Eigen- und Industriemarken andererseits -

und das in der Sprache und mit den besonderen Anforderungen des Verbandes"

Was ist denn das Besondere?

- Zielorientierte Händleransprache bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Integration von Eigenmarken des Verbandes sowie Marken der Industrie
- Kategoriemanagement mit all seinen Besonderheiten der Bereitstellung von Artikeln, Vorlage-Warenkörben, Aktionen, Kampagnen etc.
- Maßgeschneidertes Ordermanagement mit all seinen Facetten wie Filialklassenverteilung, selektive Ansprache und Warenprogrammgestaltung
- Agile Service Area für Händler mit zielgerechter Bereitstellung von Marketing-Assets, digitalen Workbooks oder digitalem Storytelling

....um nur einige wichtige zu nennen!





CASE: ANWR GARANT SWISS

Nun ist MobiMedia quasi ein Spezialist für Orderportale für Einkaufsverbände. Sie haben ja eigentlich alle großen Namen am Start. Kurz gesagt: Neue Plattformen für mehr Brandvisibility und mit smarten Benefits für die Händler?

Ja, das freut uns und bestärkt uns in unserer Strategie! Lassen Sie mich 2 Best Practice Beispiele herausgreifen: Das Lieferantenportal der ANWR-GARANT SWISS AG: Ziel im Verbund war es, Marken digital erlebbar zu machen! Unter dieser Maxime hat die ANWR GARANT ihr Lieferantenportal auf Basis der Q24 Plattform von MobiMedia aufgebaut. Das smarte, flexibel skalierbare Lieferantenportal der ANWR-GARANT SWISS AG verbindet Einkäufer und Lieferanten, Handel und Hersteller miteinander. Es ermöglicht den Lieferanten, die Angebote und Botschaften für die Fachhändler so zu platzieren, dass ihre Marken erlebbar gemacht werden und Informationen einfacher verfügbar sind. Die Basis der bereits bestehenden Quintet24 Plattform deckte mit ihren sehr hohen Standardfeatures bereits zahlreiche verbandsspezifischen Anforderungen ab. Gleichzeitig konnte MobiMedia auf spezielle Bedürfnisse eingehen und in kurzer Zeit die individuellen Anforderungen implementieren. Die neue Plattform ist state-of-the-art und garantiert obendrein eine effiziente und moderne Arbeitsweise mit dem Fachhändler. Zudem erreicht der Lieferant auch Händler außerhalb der ANWR-GARANT SWISS AG und kann ihn damit digital bedienen. Also ein geschlossenes System mit variablen auf die Mitglieder zugeschnittenen Warenangeboten, aber auch die Möglichkeit, potentielle Kunden - in dem Fall Händler - außerhalb des Verbandes zu erreichen. Die Dienstleistung kann auch von externen und nicht angeschlossenen Partnern der ANWR-GARANT SWISS AG, sowie von branchenfremden Verbänden genutzt werden.

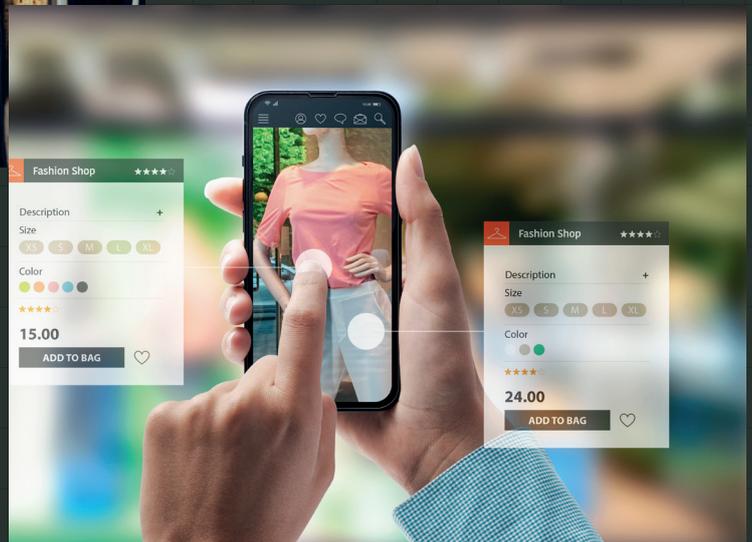
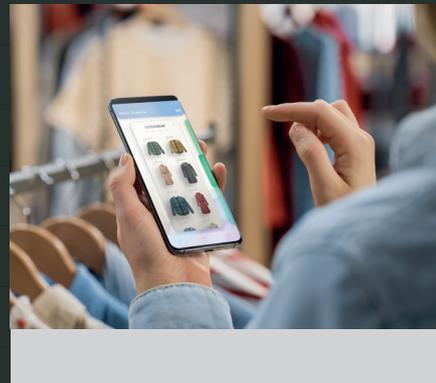
Diese Flexibilität und strategische Weitsicht war unserem schweizer Kunden besonders wichtig.

CASE: KATAG FASHION & SERVICES

Für KATAG waren insbesondere zwei wesentliche Kriterien ausschlaggebend für die Entscheidung: Ein prozessintegriertes System für Vor- und Nachorder, sowie eine hohe Funktionsabdeckung im Standard.

Dadurch bietet die neue Order-Plattform den KATAG-Partnern zahlreiche Vorteile wie verbesserte Funktionen, geräteunabhängige Bestellungen von jedem Ort aus, ein einheitliches Interface im Showroom und zu Hause, sowie ein benutzerfreundliches modernes Design, das einem typischen B2C-Einkaufserlebnis gleicht.

Die Wahl dieser Plattform verbessert das Einkaufserlebnis für die KATAG-Partner erheblich.



INTEGRIERTE AGILE LÖSUNGEN

Es geht um Transparenz und Effizienz. Darum keine getrennten Systeme zu haben, sondern integrierte agile Lösungen.

In der Tat ist die Prozessintegration der Schlüssel. Eine effiziente Lieferantenkommunikation spart unseren Kunden wertvolle Zeit. Diese Zeit können sie besser für neue kreative Initiativen und wirkungsvolle Interaktionen mit ihren Kunden verwenden.

Über unser Portal können Produktinformationen, Bestellungen sowie Versand- und Lieferinformationen nahtlos an einem zentralen Ort kommunizieren.

Die Sport- und Modewelt bewegt sich jeden Tag schneller. Unsere Portallösung hilft den Händlern, Herstellern und Marken, sich in einer Branche, die sich ständig weiterentwickelt, effektiv zu behaupten.

Einfache und effiziente Prozesse für eine optimale Kommunikation klingt zunächst einfach, dürfte aber eine Herausforderung sein?

Auch hier wieder zwei wesentliche Faktoren: Prozessintegration und hybride Präsenz.

Wir bieten hier die ganze Bandbreite von hybriden, digitalen Showrooms auf einem völlig neuem Level. Lieferanten schätzen die nachhaltigen und agilen Möglichkeiten, welche seine Verkaufserfolge professionell unterstützen.

Dank des virtuellen Showrooms ist es dem Händler möglich, aktuelle Produkte rund um die Uhr anzusehen und schnell seine gewünschte Bestellung auszulösen. Das heißt: optimale Erreichbarkeit und smarte Brandexperience in einem professionellen Netzwerk.

Da ist einiges möglich: Terminvergaben für Videochats, Besuche im Showroom oder auf Messen.

Auch die Mediendienste und Links auf allen webbasierten Angeboten sorgen für eine permanente Verfügbarkeit. Der Hersteller/Lieferant kann seine neuen Programme und Trends in Stylebooks und Videoclips zeigen. Der Händler kann seinen Einkauf besser planen, somit sind die Kollektionsideen schneller im Laden. Der Kunde erlebt die aktuellen Trends und Impulse innerhalb kürzester Zeit!



“

Stillstand heißt Rückschritt und so lernen wir auch stetig dazu und schätzen Feedback und Kommunikation mit unseren Partnern.

Denn jedes System ist nur so gut, wie die Akzeptanz durch seine Anwender.

Aus unserer Erfahrung ist das Bedürfnis nach einer kollaborativen Plattform hoch. Dies zeigen auch die aktuellen Zugriffszahlen.
- Um beim Beispiel der ANWR-Garant Swiss AG zu bleiben, nutzen alleine deren Portal über 151.000 Unique User (Händler und Marken) bereits regelmäßig. Dies entspricht einem Wachstum von über 500 Prozent in den vergangenen sieben Monaten.

“

SMARTE DATEN DYNAMISCH ORGANISIERT

Stichwort smarte Datenplattform - wie steuern Sie diesen komplexen Informationsfluss?
Beispiel Marketinginfos passend zu den Produkten (für Werbebroschüren, Einbindung in kundeneigene Apps oder Zusatzinfos am POS, Omnichannel).

Wir sprechen hier von einem bedarfsorientierten Informationsfluss. So können Lieferanten über das integrierte Onboarding alle für sie relevanten Informationen und Dokumente zur Verfügung stellen z. B. alle notwendigen Informationen rund um die Lieferbarkeit, Liefertermine, Lieferpacks, Preisstaffeln, Preismodelle, Konditionsmodelle etc.

Natürlich werden hierbei stets automatisch die aktuellsten Stammdaten-Informationen angezeigt. Änderungen an den Assets und an Marketingdokumenten lassen sich zentral über die Administration im Lieferantenportal verwalten. Ein lästiges Abgleichen und Ändern an verschiedenen Stellen können Sie sich somit sparen.

Gerade bei den Verbänden spielt ein effizientes Category Management eine wesentliche Rolle - wie haben Sie das gelöst?

Um eine rollen- und regelbasierte Datensteuerung abbilden zu können, ist ein intelligenter Zugriffsprozess erforderlich. Das Portal berücksichtigt bereits in seiner Basisausrichtung solche agilen und flexiblen Logiken zur Berechtigungsteuerung und Zugriffskontrolle. Ein durchdachtes Sicherheitskonzept sorgt dabei für authentifizierte Zugriffe.



EIGENES FUTURELAB



"Wir testen und optimieren verschiedene virtuelle und phygitale Konzepte hinsichtlich ihrer Praxistauglichkeit. Dabei sollen sie maßgeschneidert und persönlich bleiben.

Wir wollen das Optimum für unsere Kunden in ihrer jeweiligen Anforderung erreichen."

Wo geht die Reise hin?

MobiMedia verfügt ja über ein eigenes FutureLab - wie habe ich mir das vorzustellen?

Wir kommen aus der Praxis, kennen die Praxis und haben quasi immer ein Ohr am Puls der Zeit, wie man so schön sagt. Wir nehmen unsere Rolle als Vorreiter sehr ernst.

Unsere Kunden vertrauen uns da auch, was für unser Team Lob und Verpflichtung zugleich ist. Dementsprechend arbeiten wir ständig an neuen Entwicklungen.

Dies betrifft beispielsweise die digitale Erlebniswelt oder die sinnvolle KI-Integration, um nur zwei Themen zu nennen.

Da wir unsere Lösungen eng mit ausgewählten Specialusergruppen entwickeln, kennen wir die Needs am Markt in allen Facetten. Unser weltweiter Erfahrungsschatz, auch aus bereits implementierten Lösungen, ist da sehr wertvoll.

MobiMedia Group

GET IN TOUCH WITH US



+00 49 8561 96160

quintet24.com

mobimedia.de

welcome@mobimedia.de

MobiMedia