

“Wenn Du heute als Premium - Marke arbeiten willst,  
brauchst Du auch Premium - Informationen.”  
Bruno Obermayer Geschäftsführer Löffler

## MobiMedia-Kunden: Ein Tag auf der ispo



Die MobiMedia AG ist führender Lieferant von Auftragserfassungs-Systemen in der Sportartikelindustrie

“Gute Software zu liefern ist heute Norm - wer sich allerdings einen Vorsprung verschaffen möchte, muss Anwenderwünsche erkennen und abdecken, möglichst noch bevor sie entstehen.“ Hannes Rambold, Vorstand der MobiMedia AG, hat immer das Ohr am Herz seiner Kunden. Lange Jahre war er selbst Außendienstler in der elterlichen Bekleidungsfirma und kennt so das Procedere der Textiler bis ins Detail: weiß worauf es beim Ordergespräch ankommt. Weiß, welche Nöte man als Vertreter zuweilen hat, alle Kundenwünsche unter einen Hut zu bekommen, den Zeitdruck zu ignorieren und dennoch immer alle Zahlen beim Ordergespräch parat zu haben. “Die Technik, die unterstützen soll, muss dann einfach laufen - ohne Wenn und Aber.“ Dafür nimmt er sich Zeit, schaut den Kunden über die Schulter, will wissen, was besser gehen kann, wo noch Reserven sind. Bei seinem Rundgang über die diesjährige Winterispo dürfen wir ihn begleiten.

adidas - europaweites Vertrauen

Sein erster Besuch gilt fast schon traditionell dem Kunden adidas, wo wir von Hans Ruprecht, Vertriebsdirektor customer service, mit offenen Armen empfangen werden: Derzeit rollt adidas aufgrund der hohen Bedienerfreundlichkeit von MobiMedia das System nun auch in den Nachbarländern Italien, Frankreich, Spanien aus. Zusätzlich wurde das E-Mail Verkaufsprogramm Q-Response für den Verkauf schneller Ware installiert.

So bestätigt auch Hans Ruprecht: „Wir halten Ihre Fahnen hoch! Ihre Software ist gut. Wir sind von den Möglichkeiten der MobiMedia Sales Solution sehr positiv überrascht, so dass nach Zentraleuropa nun auch alle Nachbarländer das MobiMedia System einführen...“



Innovation verbindet: Hannes Rambold und Hans Ruprecht



uvex: volle Akzeptanz bei den usern

Unter den namhaften Herstellern der bis dato größten Winterispo aller Zeiten findet sich auch uvex. Der Sportartikelhersteller hat neben allen uvex-Sparten nun auch die Partnerfirma alpina mit dem MobiMedia System ausgerüstet.

Fazit von Stefan Weiler, Head of Sales Germany :



„Das System wird von unseren Anwendern voll akzeptiert.

Unsere Mitarbeiter können sich ein Arbeiten ohne das MobiMedia System nicht mehr vorstellen - und arbeiten zu 100 % damit.“



asics: 15 - 20 % Zeitersparnis

„Die Zeit läuft!“ - Beim Spezialisten für Runningsschuhe darf man das wohl getrost auch für die Auftragserfassung wörtlich nehmen. „Mit asics haben wir erst vor einer Woche einen Workshop zur weiteren Optimierung der Anwendung durchgeführt in dem alle Vorgaben und Anforderungen auf Erfolg und Umsetzung geprüft wurden.“ - mit diesen Worten macht uns Hannes Rambold mit dem asics - Verkaufsleiter Konrad bekannt. Uns interessieren in diesem Zusammenhang die Praxiserfahrungen, die asics seit einem halben Jahr mit der MobiMedia Software hat.

Olaf Hedge und Michael Welwarsky, zwei Verkaufsprofis, die jeden Tag mit MobiMedia arbeiten, lassen sich nicht lange bitten.



Olaf Hedge:

„Das Mobimedia System hat sich als äußerst komfortabel in der Bedienung herausgestellt.

15 bis 20 % Zeitersparnis gewinnen wir allein durch die Benutzerfreundlichkeit und das Einbinden des Scanners.

Ein großes Plus ist auch die Sortimentsdefinition.

Hier kann ich immens Zeit sparen, da ich nun komplette Sortimente einteilen kann. Früher habe ich dafür 1 bis 2 Stunden benötigt, jetzt komme ich gerade mal noch auf eine  $\frac{3}{4}$  Stunde.“

Michael Welwarsky ergänzt:

„Die Artikelerfassung ist wunderbar einfach und vor allem übersichtlich, selbst wenn ich in den Listen arbeite, ohne Scanner.



Auch die Farbverteilung ist praktisch:

wenn ein Modell in fünf Farben erhältlich ist, sehe ich gleich alle Möglichkeiten und die verschiedenen Liefertermine.

So kann ich meinen Kunden schnell und sicher durch die Order führen.“

Fischer-Ski und Löffler: Schnelligkeit und leichte Handhabung

Der Zeitfaktor war auch bei Löffler und Fischer ein entscheidender: Beide Firmen haben erst kurz vor der ispo auf das neue Auftragserfassungssystem der Pfarrkirchner umgestellt. Hannes Rambold: „Die Aufgabe für uns bestand in einer extrem kurzen Projektlaufzeit von weniger als drei Monaten, um ein standfester System bereitzustellen.“



Siegfried PaBreiter, Geschäftsführer von Fischer-Ski empfängt uns zwischen zwei TV- Interviews am riesigen Fischer-Stand:

„Der Roll-out wurde innerhalb kürzester Zeit und auf sehr hohem Niveau vollzogen.“



Das System ist für die Anwender einfach einsetzbar.

Wir arbeiten im Saisongeschäft, da ist Schnelligkeit gefragt und eine leichte Handhabung.

Besonders hervorheben möchte ich außerdem die super Anwenderschulung.“

Bruno Obermayer: „Wir verkaufen Bilder am point of sale, da müssen die Zusammensetzungen stimmen.“

Jetzt können wir während des Ordergesprächs die Zahlen, wie die einzelnen Bilder ankommen, im Auge behalten und diese während des Oderverlaufs noch optimieren.“

Wenn Du heute als Premium-Marke arbeiten willst, brauchst Du auch Premium-Informationen.

Manches Detail blieb früher dem Zufall überlassen, jetzt wissen wir zu jedem Zeitpunkt, wer wann was wie geschrieben hat.“



Löffler: alle Daten auf einen Blick

Beim Partner Löffler sieht man es ähnlich. Mit Peter Tiepoldt treffen wir hier nicht nur den Vertriebsleiter, sondern auch den organisatorischen Projektleiter. Sein Chef und Löffler-Geschäftsführer Bruno Obermayer lobt die technische Umsetzung: „Die Realisation innerhalb von 64 Manntagen - das war unheimlich schnell!“

Peter Tiepoldt ergänzt: „Für uns stand die Aktualität und das bequeme und sichere Handling beim Schreiben im Vordergrund. In den Geschäften muss man beim Ordern gleich mehrere Liefertermine im Auge behalten. Unsere Vertreter sollen da schnell und kompetent Auskunft geben können zu Verfügbarkeiten und Lagerzahlen. Mit dem MobiMedia System sparen wir immens an Zeit und können permanent auf aktuelle Daten zurückgreifen. Limit und Budgetplanung auf Knopfdruck - wir hätten nie gedacht, das dies so einfach und übersichtlich möglich ist.“

Außerdem können wir sehen, wie der Artikel weltweit funktioniert und entsprechendes Feedback kann im Sortiment berücksichtigt werden.“

Peter Tiepoldt fügt an: „Es gibt kein endloses Suchen mehr, alle Informationen finden sich schnell zugriffsbereit in einem System. Und die Bedienbarkeit ist selbsterklärend und schnell erlernbar.“

An den Schulungstag für die Mitarbeiter kann sich der Projektleiter im Hause Löffler noch genau erinnern:

„Acht Stunden intensives Training und unsere Leute waren fit. Sie waren absolut begeistert von der Software und deren Übergabe.“

Ich habe die Leute selten so motiviert aus der Firma gehen sehen!“

odlo: MobiMedia liefert immer die modernsten Tools

Auch der Underwear- und Funktionsbekleidungsspezialist odlo fühlt sich in der Mobi-Familie gut aufgehoben.

Frederic Bühler, Director Sales & Marketing International:

„Was soll man sagen: Verkauf und Vertreter sind glücklich!“



Wir kennen im Umfeld der mobilen Auftrags- erfassung keine Probleme mehr, seit wir mit MobiMedia arbeiten.

Die MobiMedia AG liefert uns immer die modernsten Tools und hat stets die technischen Antworten auf unsere Herausforderungen im Verkauf parat.“

Äußerungen, die für den MobiMedia- Vorstand Hannes Rambold weiterer Ansporn sind:

„Diese Reaktionen treffen wir immer häufiger. Wir sind sicher, dass wir mit der Erweiterung der Auftragserfassung zum kompletten CRM-Tool mit Prozessoptimierung, Kommunikation und Workflow noch viele interessante Projekte vor uns haben werden...“

Das Unternehmen:

Die MobiMedia AG ist heute Marktführer für mobile Auftragserfassung in der Bekleidungsindustrie: 53% des Textilumsatzes in Deutschland werden mit diesem System geschrieben. Neben Branchengrößen wie Esprit, S.Oliver, adidas, Escada, Rosner und Gerry Weber gehören zur "MobiFamilie" mittlerweile über 130 weitere bekannte Namen auch aus anderen Branchen, denn weitere Schwerpunkte bilden die Schuh-, Frischdienst, Nonfood-, Uhren- und Schmuckindustrie. Gegründet 1987 von den Brüdern Klaus und Hannes Rambold mit Sitz im niederbayerischen Pfarrkirchen. Inhabergeführt.

Die Softwarelösung:

In gemeinsamen Workshops werden die Lösungsansätze zusammen mit dem Kunden praxisnah erstellt. Den Nutzern bietet sich der praktische Komfort eines bedienerfreundlichen und sicheren elektronischen Orderblocks. Die Menüführung und Programmabläufe sind an den typischen Ablauf eines Gesprächs in der Vororder angepasst.

Einige Bestandteile: nicht nur ein bebildeter Artikelkatalog, sondern ein komplettes Ordervorschlagswesen. Auf Knopfdruck erscheinen alle Kundeninformationen, eingebunden in ein Kundenmanagement der Zentrale. Die Auftragserfassung samt Produktkatalog, aktuelle Hitlisten der Showrooms zeigen Trends mit Rankings der Topseller. Frei erstellbare Packages sind ebenso möglich, wie Orderalternativen auf Knopfdruck..

Die Einbindung kabelloser Scanner für direktes Schreiben an der Ware sorgen für effektives Zeitmanagement genauso wie leicht abrufbare Statistiken zum geschriebenen Auftrag.

Dem Vertreter ist es möglich eine transparente Umsatzplanung für und mit dem Kunden durchzuführen. Er erhält Lagerzahlen in Echtzeit.

Eine teamorientierte Termin- und Ressourcenplanung (für Showrooms, Ordertische, Mitarbeiter, Aushilfen) inklusive Einbindung des E-Mail Verkehrs sowie eine interne Chatmöglichkeit mit Kollegen sorgt für perfekte Koordination auf Messen und Präsentationen.

Die technischen Details:

MobiMedia nutzt die n-tier Technologie. Damit können die Anwender online verbunden, aber auch offline arbeiten.

Online via Internet mit der Zentrale verbunden, haben sie Zugriff auf Echtzeitinformationen über Kollektion und Kundendaten.

Die Clients sind als reine exe-Dateien ohne Datenbank aufgebaut und werden über E-Mail installiert. Die notwendigen Daten können automatisch online von der Serverumgebung bezogen werden. Das System benötigt so wenig Daten-Traffic. Beim Arbeiten mit GPRS kosten zehn Stunden online-Arbeiten weniger als 2 Euro, ähnlich liegen die Kosten bei UMTS.

Dennoch sind Sie nicht abhängig von der Verfügbarkeit des Netzes und können auch offline ohne Verbindung weiterarbeiten.

Unterbrechungen des Netzwerkes oder Ausfall der Serverdatenbank führen zu keinen Störungen, da der Client unterbrechungsfrei auf offline-Arbeit umschaltet. Wenn das System später wieder online gehen kann, werden alle nötigen Replikationen automatisch nachgeführt.

MobiMedia ist wartungsfrei und lässt sich bequem per Mail ferninstallieren. Systemverbesserungen werden automatisch eingespielt. Die Schulung für die Kernfunktionen ist leicht verständlich und auf die jeweiligen Anwender ausgerichtet, Dauer 1- 2 Tage, auf Wunsch werden auch Nachschulungen angeboten. Supportmitarbeiter unterstützen die Anwender auch nach Installation rund um die Uhr.

Systemverbesserungen werden gemeinsam mit den Kunden abgestimmt und individuell erstellt.

Das System zeichnet sich durch sehr kurze Projektlaufzeiten von 6 Wochen bis zu 3 Monaten bis zum Roll out aus.

MobiMedia befindet sich europaweit im Einsatz und ist in verschiedenen Anwendersprachen erhältlich.

Anzeige



Mit der MobiWork Plattform wird aus MobiMedia ein komplettes Kommunikationstool:



Der Arbeitsplatz zum Mitnehmen

Weitere Informationen unter:  
[www.mobiwork.de](http://www.mobiwork.de)