



In der Sportmodebranche wird Schnelligkeit zum Erfolgsfaktor: Die Würfel fallen bereits in der Orderrunde, wenn der Händler in einem Showroom die Ware für die nächste Saison einkauft.

Bei adidas nutzen Vertrieb und Händler das gleiche System

Orderzeiten verkürzt

KOMPAKT

- ▶ Kundendaten und Vorjahreswerte jederzeit parat
- ▶ Aktuelle Hitlisten der Showrooms zeigen Trends
- ▶ Offline-Modus bei Serverproblemen möglich

Etwa 22 000 neue Artikel hat adidas jede Saison im Programm. Der Händler muss sie sichten, auswählen und wissen, was ankommt. adidas baut zur Unterstützung des Ordergesprächs zwischen Vertriebsmitarbeiter und Händler auf eine mobile Lösung für das Customer Relationship Management (CRM) des Softwareherstellers MobiMedia AG. Die Mobile Sale Solution ist selbsterklärend und nach dem Ablauf eines Ordergesprächs strukturiert. Sie führt Verkäufer und Händler gleichberechtigt durch die Order. Als Hardware werden ein Notebook und ein kabelloser Scanner benötigt.

Vielfältige Funktionen

Die aktuellen Kundendaten sowie frühere Bestellhistorien sind jederzeit abrufbar. Orderstrukturen können auf Vorjahreswerten

aufbauen und variiert werden. Auf dieser Basis kann der Verkäufer bereits im Vorfeld Vorschlagslisten erstellen – so genannte Proposals.

Ein Artikelranking zeigt die aktuellen Bestseller in anderen Showrooms, da die Daten online sofort abgeglichen werden. Ein bebildeter Artikelkatalog kann per Mausclick nach den Kundenwünschen aktualisiert werden. Der schnurlose Scanner ermöglicht eine Auftragsvergabe direkt an den Warenträger. Dazu Hannes Rambold, Vorstand der MobiMedia AG: „Mit dieser Technik konnten wir mit adidas eine neue Kooperation von Verkäufer und Einkäufer realisieren. Mit dem Mobisystem ändern sich die Rollen: Verkäufer und Einkäufer analysieren gemeinsam die Situation vor Ort und besprechen geeignete Orderstrukturen für die neue Vororder.“

Das Mobisystem unterstützt alle Aufgaben, die vor, während und nach dem Kundengespräch anfallen. Dazu zählen aktuelle Preis- und Verfügbarkeitsinformationen, Produktkonfiguration, Angebots- und Auftragserstellung sowie die

Übernahme der Auftragsdaten in ein Enterprise-Resource-Planning (ERP)-System.

Für die Bereitstellung und Pflege von Firmen- und Personendaten sowie die Verfolgung der Auftragshistorie und die Einsicht in den Status von Aufträgen ist die Funktion Kontaktmanagement zuständig.

Kommunikation im Team

Über die *Mobiwork-Plattform* hat der mobile Außendienstmitarbeiter Zugriff auf die eigenen Termine und den Gruppenkalender, Aufgabenlisten und öffentliche Dokumente und kann sich an der Unternehmenskommunikation beteiligen.

Besuchsberichte, Spesenabrechnung und Zeiterfassung können nach verschiedensten Filtern ergänzt werden. Die zu diesem Zweck eingesetzte Termin- und Ressourcenplanung kooperiert mit dem Groupware-Standard *Lotus Notes*, verzichtet aber auf zeitaufwändige Replikationen und basiert zudem auf relationalen Datenbanken. Die User, ständig online verbunden, arbeiten mit gemeinsamen Ressourcen.