



Mehr Lust auf Ausschuen – mehr Freude beim Bestellen

MYKITA ist mit der neuen Vertriebs-App „polumana[®]“ präsenter im Markt, näher am Kunden und schneller in seinen Vertriebsprozessen. Mit wenigen Klicks bekommt MYKITA in der mobilen Anwendung die Möglichkeit, die Kollektion in ihrer gesamten Bandbreite und Vielfalt zu präsentieren. Wie das im Einzelnen gelingt, zeigt die folgende Case Study.

MYKITA – Die Moderne Manufaktur aus Berlin

Seit 2003 verfolgt MYKITA einen eigenständigen und mutigen Ansatz in der Gestaltung und Fertigung von hochwertigen Brillen. Dem Selbstverständnis der Modernen Manufaktur entsprechend werden im MYKITA HAUS in Berlin-Kreuzberg präzises Handwerk und neue Technologien miteinander verbunden und alle Schritte unter einem Dach vereint – von der ersten Idee über die Entwicklung bis zum finalen Produkt.

Angetrieben durch das kollektive Bestreben, den Status quo konsequent herauszufordern, setzt MYKITA neue Standards in Design und Herstellung. Eine klare Formensprache, basierend auf dem ehrlichen Umgang mit Materialien und Konstruktionen, definiert die unverkennbare MYKITA Ästhetik. Im engen Austausch von Design, Entwicklung und Fertigung entstehen innovative Produkte von höchster Qualität.

Unter der Leitung von Gründer Moritz Krueger steht MYKITA für Authentizität und intuitiven Unternehmertegeist. Die Kollektionen sind weltweit in eigenen Shops, unter anderem in Berlin, Los Angeles, New York, Paris und Tokio, sowie bei ausgewählten Optikern und Concept Stores in über 100 Ländern erhältlich.

Schnellerer Kundenservice und eine bessere Steuerung des Vertriebsnetzes

MYKITA arbeitet national und international mit Handelsvertretern, sogenannten Repräsentanten, zusammen. Sie besuchen Kunden (z.B. Optiker und andere Fachhändler) vor Ort und mussten dabei lange Zeit Aufträge handschriftlich erfassen, fotografieren und per E-Mail verschicken. Im Backoffice wurden die Aufträge dann ausgedruckt und von einem Mitarbeiter im internen ERP-System erfasst. Hier wurden im nächsten Schritt die Auftragsbestätigungen erzeugt und zurück an den Repräsentanten zur Prüfung geschickt. Nach einer mehrstufigen Freigabe- und Korrekturschleife konnten die Auftragsbestätigungen schließlich an den Kunden weitergeleitet werden.

Für den schnell wachsenden Vertriebserfolg von MYKITA war diese Art der Bestellabwicklung zu ineffizient und erforderte einen sehr hohen Arbeitsaufwand. Da MYKITA auftragsbezogen produziert, resultierten daraus vergleichsweise lange Lieferzeiten sowie Fehler, die aus den verschiedenen Medienbrüchen und der manuellen Datenübertragung entstanden.



Ein Vertriebsmanagement, so innovativ und modern wie die Brillendesigns von MYKITA

Vor diesem Hintergrund suchte MYKITA vor zwei Jahren nach einer IT-Lösung, um die Bestellprozesse zu optimieren. Dabei standen 5 Leistungskriterien im Fokus:

1. **Automatisierung:** Effizientere Auftragsbearbeitung und damit kürzere Servicezeiten durch direkte Datentransfers zwischen dem Repräsentanten und dem ERP-System.
2. **24/7-Einsatzbereitschaft:** Repräsentanten sollen Aufträge immer und überall auch offline erfassen können. Sobald wieder eine Internetverbindung besteht, werden die Orderdaten unmittelbar an das ERP-System übermittelt.
3. **Präzision:** Fehlervermeidung bei der Auftrags erfassung durch Beseitigung der Medienbrüche.
4. **Vertriebsunterstützung:** Repräsentanten sollen auch unterwegs umfassend und unmittelbar über die aktuellen Artikel informiert werden. Dazu gehört z.B. die Kennzeichnung von sofort verfügbaren Produkten.
5. **Anwenderfreundlichkeit:** Die Systembedienung soll allen Mitarbeitern leichtfallen.

Für den Erfolg der neuen Lösung war es entscheidend, dass die MYKITA Repräsentanten die neuen Abläufe verstehen, schnell in ihren Arbeitsalltag integrieren und mit Freude umsetzen. Im Zuge der digitalen Transformation setzte die Berliner Brillenmanufaktur dabei auf eine App-Lösung für Tablets.

MYKITA

Bei der Evaluierung unterschiedlicher Anbieter kristallisierte sich *polumana*[®], die Vertriebs-App der blue-zone AG, schnell als Favorit heraus. Denn sie übernimmt Daten aus allen unternehmensinternen Systemen (ERP, CMS und PIM) und bündelt sie in einer einzigen mobilen Anwendung. Für den MYKITA Repräsentanten bedeutet das vor Ort eine große Arbeiterleichterung: Mit *polumana*[®] sieht er den Bedarf seiner Kunden, während er gleichzeitig alle Produkt-Updates und aktuellen Kollektionen im Blick hat. Die ansprechende Gestaltung des digitalen Katalogs passt zur MYKITA Ästhetik und erleichtert die Präsentation und den Bestellprozess.

"Der digitale Wandel ist voll im Gange! Das Shopping-Erlebnis über die Cloud-basierte Vertriebs-App der blue-zone AG hat das Team von Optik Bartholomä vollkommen überrascht. Der unmittelbare Zugriff auf die Lagerbestände, Lieferzeiten und Produktdetails hat unseren Einkauf bei MYKITA wesentlich optimiert. Vielen Dank und weiter so!" – **Optik Bartholomä, München**

Ansprechend präsentieren und erfolgreicher verkaufen

Mit der App kann der Repräsentant die neuesten MYKITA Designs im direkten Kundenkontakt vorführen. So lassen sich z.B. gemeinsam mit dem Gesprächspartner Muster aus allen Perspektiven begutachten und besprechen. Dabei sind digitale Marketing-Materialien stets zur Hand, um neue Kollektionen in den verfügbaren Varianten zu zeigen. Die Produkt-Favoriten lassen sich dann unmittelbar per Fingertipp bestellen. Die Bestellungen werden ohne Zeitverlust ausgelöst und landen innerhalb kürzester Zeit im MYKITA Headquarter, während gleichzeitig die Bestellbestätigung direkt an den Kunden versendet wird.



Präzise Steuerung regionaler oder globaler Vertriebskampagnen

MYKITA stellt Präsentationsmaterialien und Promotionen (z.B. Lagerverkauf) jeweils zentral über die App zur Verfügung. Die Repräsentanten haben damit weltweit Zugriff auf alle Updates und sind einheitlich auf dem aktuellen Stand, da z.B. abgelaufene Aktionen automatisch fristgerecht aus dem Umlauf genommen werden.

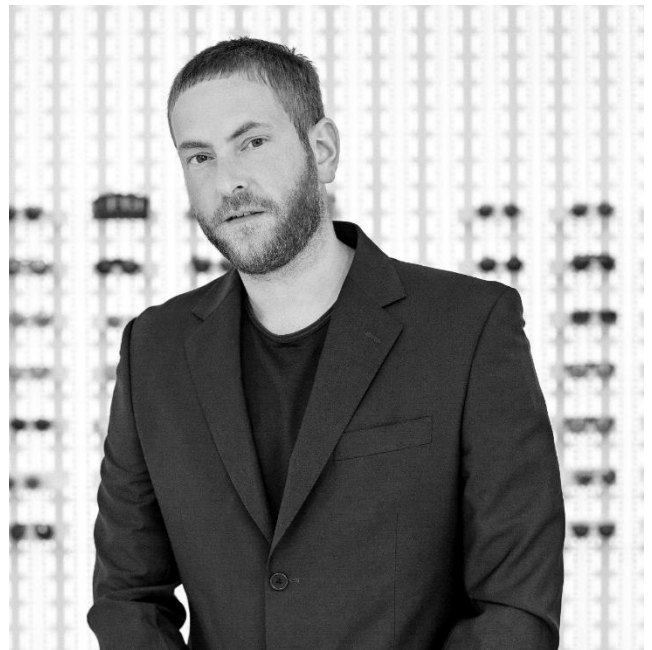
Dabei erlaubt es polumana®, die umfangreiche Produktauswahl und die regelmäßig erneuerten Kollektionen übersichtlich in vollem Umfang darzustellen.

Entscheidend ist hier das leistungsstarke Produktinformationssystem (PIM), das zahlreiche Bild-, Text- und Video-Formate (u.a. Präsentationen, Datenblätter, Imagefilme) unterstützt. Dabei werden diese Informationen, unabhängig von ihrem Umfang, schnell auf alle Endgeräte der Repräsentanten übermittelt. Hierfür bietet polumana® weltweite Aktualisierungen auf Knopfdruck über die Cloud. Ist vor Ort kein Internet verfügbar, synchronisiert sich die App automatisch sobald sie wieder online ist. Aber auch offline bietet polumana® weiterhin alle Funktionen, darunter den Zugriff auf Kundendaten u.a. mit Bestellhistorie, Umsatz-Entwicklung, offenen Angeboten und Lieferadressen.

Eine Vertriebs-App, die mit den Anforderungen wächst

Dank des modularen App-Aufbaus hat MYKITA die Möglichkeit, nach und nach mehr Funktionen zu integrieren. Dazu zählen u.a. die Produkt-Rücknahme und der Produktausuch, was mit polumana® reibungslos abgewickelt und dokumentiert werden kann.

„Mit der Inbetriebnahme unserer neuen Vertriebs-App haben wir die Wartezeit von der Bestellung bis zur Auftragsbestätigung auf nahezu Null reduziert und gleichzeitig Fehlerquellen beseitigt. Diese Präzision gefällt nicht nur unseren Kunden, sondern verbessert auch unsere Planungssicherheit für die Produktion und die Bereitstellung von Ressourcen.“ – Moritz Krüger, MYKITA Gründer



MYKITA Gründer Moritz Krüger