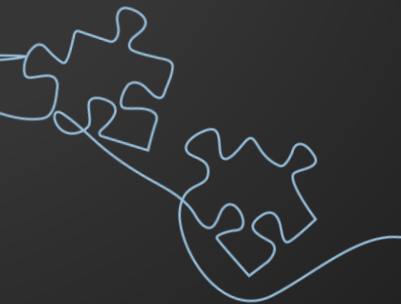


CRM-SYSTEME DER BRANCHE IM B2B WHOLESAL

Future of Order – Plattformen, Prozesse & Partnerschaften

Angelina Schock, Nathalie Terehov, Kirsten Nestler

10.07.2025



- + **Begrüßung & Vorstellung**

- + Digitale Order & Co – Innovation & Fundament im B2B - Wholesale

- + CRM-Systeme im B2B Wholesale – Anbieter stellen sich vor

- + Diskussionsrunde und Fragen an die Anbieter

BEGRÜßUNG & VORSTELLUNG

GermanFashion
Modeverband Deutschland e.V.

Veranstalter

GCS
CONSULTING

Moderator / Referent

Mobi
Media

13:40 – 14:15 Uhr

FASHION
CLOUD

14:20 – 14:55 Uhr

SMARTVIEW₃₆₀

15:10 – 15:45 Uhr

JOOR

15:50 – 16:25 Uhr

colect

16:30 – 17:05 Uhr

BEGRÜßUNG & VORSTELLUNG

Reinhold Wawrzynek (Moderation)
CEO

MobiMedia AG

René Schnellen (Moderation)
Managing Director

Fashion Cloud GmbH

Lars Immega (Moderation)
CEO | Founder

SMARTVIEW360 GmbH

Enno Knuth (Moderation)
Senior Account Executive

JOOR

Robert Bolland (Moderation)
CCO

Marc Heinrich (Co-Moderation)
Country Manager DACH

Collect.io

- + Begrüßung & Vorstellung
- + **Digitale Order & Co – Innovation & Fundament im B2B - Wholesale**
- + CRM-Systeme im B2B Wholesale – Anbieter stellen sich vor
- + Diskussionsrunde und Fragen an die Anbieter

DIGITALE ORDER & CO – INNOVATION & FUNDAMENT IM B2B - WHOLESALE

Händlerzentrierung als Erfolgsfaktor:

In der Modebranche müssen Hersteller und Handel enger kooperieren, um digitale Services, schnelle Reaktionszeiten und individuelle Kommunikation zu gewährleisten. CRM-Systeme schaffen die gemeinsame Basis für effiziente Prozesse und starke B2B-Kundenbeziehungen.



CRM - Systeme sind die Grundlage für eine nahtlose, datenbasierte Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Handel – effizient, B2B-kundenorientiert und zukunftssicher.

DIGITALE ORDER & CO – INNOVATION & FUNDAMENT IM B2B - WHOLESALE

CRM als Enabler: Reaktion auf reale Handelsbedarfe

HERAUSFORDERUNGEN FÜR DEN B2B-KUNDEN

Langsame Time-to-Market & Steuerung

Nachversorgungen, Preisupdates und Produktinformationen erreichen den Handel oft zu spät. Dadurch sinkt die Reaktionsfähigkeit auf den Bedarf und Marktveränderungen.

Unübersichtliche Prozesse

B2B-Kunden müssen Bestellungen auf unterschiedlichen Kanälen tätigen – sei es auf der Messe, im B2B-Shop oder via E-Mail. Oft fehlt der Überblick, welcher Status für welche Order gilt.

Fehlende Transparenz

Verfügbarkeiten, Preise oder Lieferzeiten sind häufig nicht zentral einsehbar – das führt zu Rückfragen und Verzögerungen im Verkaufsgespräch.

Zeitaufwändige Abstimmung

B2B-Kunden stehen mit vielen Marken gleichzeitig in Kontakt. Jede Marke nutzt unterschiedliche Tools, Kommunikationswege oder Konditionssysteme – das kostet Zeit und Nerven.

Kein zentraler Datenzugriff

B2B-Kundendaten, Bestellhistorien oder Kommunikationsverläufe sind nicht an einem Ort gebündelt – das erschwert die Kundenbetreuung und Nachverfolgung von Aktivitäten.

Schnellere Produkt-Rollouts über CRM
Steuerung mit Echtzeit-Daten

Strukturierte CRM-gestützte Order-Workflows
Vereinheitlichung von Kanälen

Echtzeitdaten zu Verfügbarkeiten, Preisen, Lieferterminen

Gemeinsame Plattform für Vertrieb & Partner
Automatisierte Kommunikation

360°-B2B-Kundensicht mit vollständigem Interaktionsverlauf

B2B-Kunden erwarten optimale Informationen und Anbindungen – CRM unterstützt durch Automatisierung, Self-Service-Portale & kanalübergreifende Interaktion.

Transformierbare Systeme:
CRM-Lösungen müssen skalierbar, modular und einfach anpassbar sein – insbesondere bei saisonal volatilen Märkten.

- + Verkürzung von Time-to-Market
- + Schnelle Anpassung an den Handel & Marktveränderungen
- + Flexiblere Steuerung von Vertrieb, Produktion & Logistik
- + Regionale Steuerung & Reporting
- + Echtzeitdaten für Entscheidungsträger (z. B. Absatzprognosen)

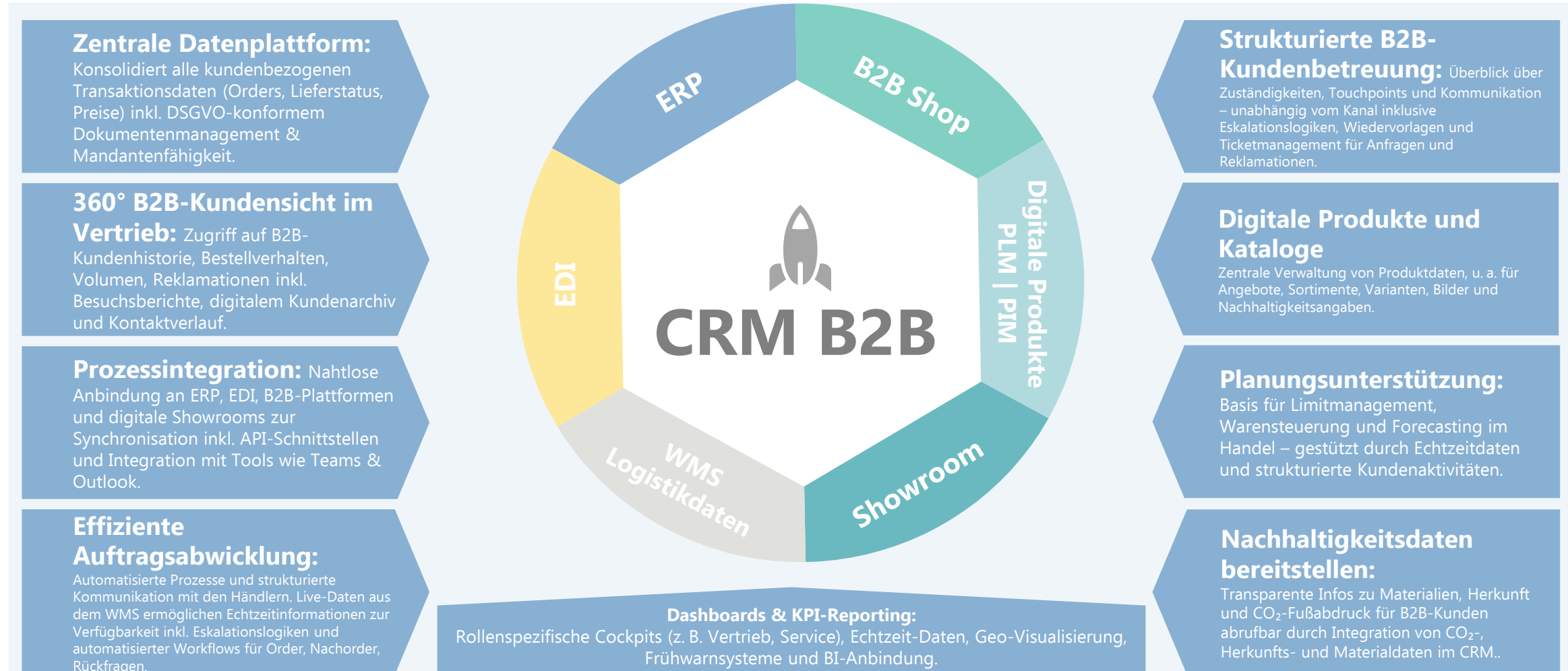
PROZESSE

Prozesse nicht nur digitalisieren, sondern auch optimieren – **CRM als Enabler.**

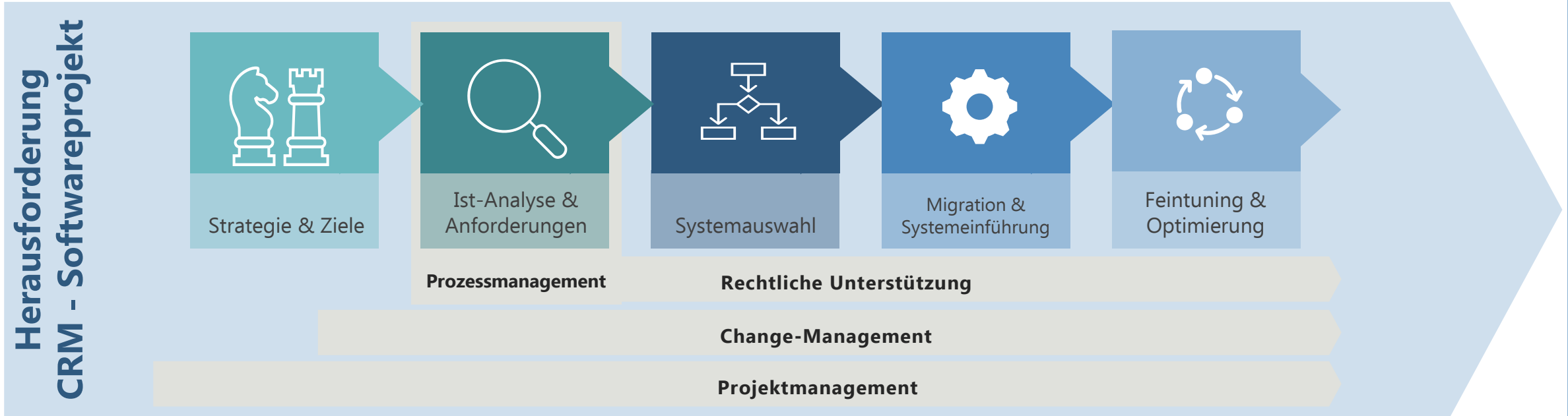
Einführung und Anpassung in iterativen Sprints, mit engem Einbezug von Key-Usern aus Vertrieb, Service & Marketing

DIGITALE ORDER & CO – INNOVATION & FUNDAMENT IM B2B - WHOLESALE

Das CRM-System hat eine zentrale Rolle, da es alle B2B-kundenbezogenen Prozesse vereint und durch Integration mit anderen Systemen eine 360°- B2B-Kundensicht ermöglicht. Abhängig von Geschäftsmodell und Unternehmensgröße kann spezialisierte Software ergänzt werden, um die Handelsbeziehungen über alle Kanäle hinweg optimal zu steuern.



DIGITALE ORDER & CO – INNOVATION & FUNDAMENT IM B2B - WHOLESALE



Die Implementierung eines CRM-Systems bringt stets Herausforderungen mit sich, wie eine komplexe Systemlandschaft, die Anpassung von Vertriebs- und Serviceprozessen sowie umfassende Schulungsbedarfe für die Anwender:innen. Gleichzeitig werden damit erhebliche Vorteile geschaffen: verbesserte Datenintegration, effizientere B2B-Kundenprozesse und eine gesteigerte Transparenz entlang der gesamten Customer Journey. Diese Umstellung fördert die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens – insbesondere im dynamischen B2B-Umfeld der Modebranche.

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, setzt GCS bei der Umsetzung von CRM-Projekten auf ein 5-Schritte-Schema. Zum Start eines Projekts müssen klare und messbare Ziele definiert werden, die zur Unternehmensstrategie passen. Erst dann werden die Anforderungen, Prozesse und bestehenden Systeme detailliert analysiert. Die Erkenntnisse dieser Phase bilden die Basis für die Systemauswahl. Die Datenmigration und Systemeinführung müssen systematisch geplant und schrittweise umgesetzt werden – begleitet von Tests, Schulungen und Dry Runs. Die Kombination mit professionellem Projekt- und Change-Management sichert den nachhaltigen Projekterfolg.

Wie sich Auswahlprozess, Technologie und methodisches Vorgehen dabei optimal verzahnen, zeigen die nächsten beiden Folien.

DIGITALE ORDER & CO – INNOVATION & FUNDAMENT IM B2B - WHOLESALE

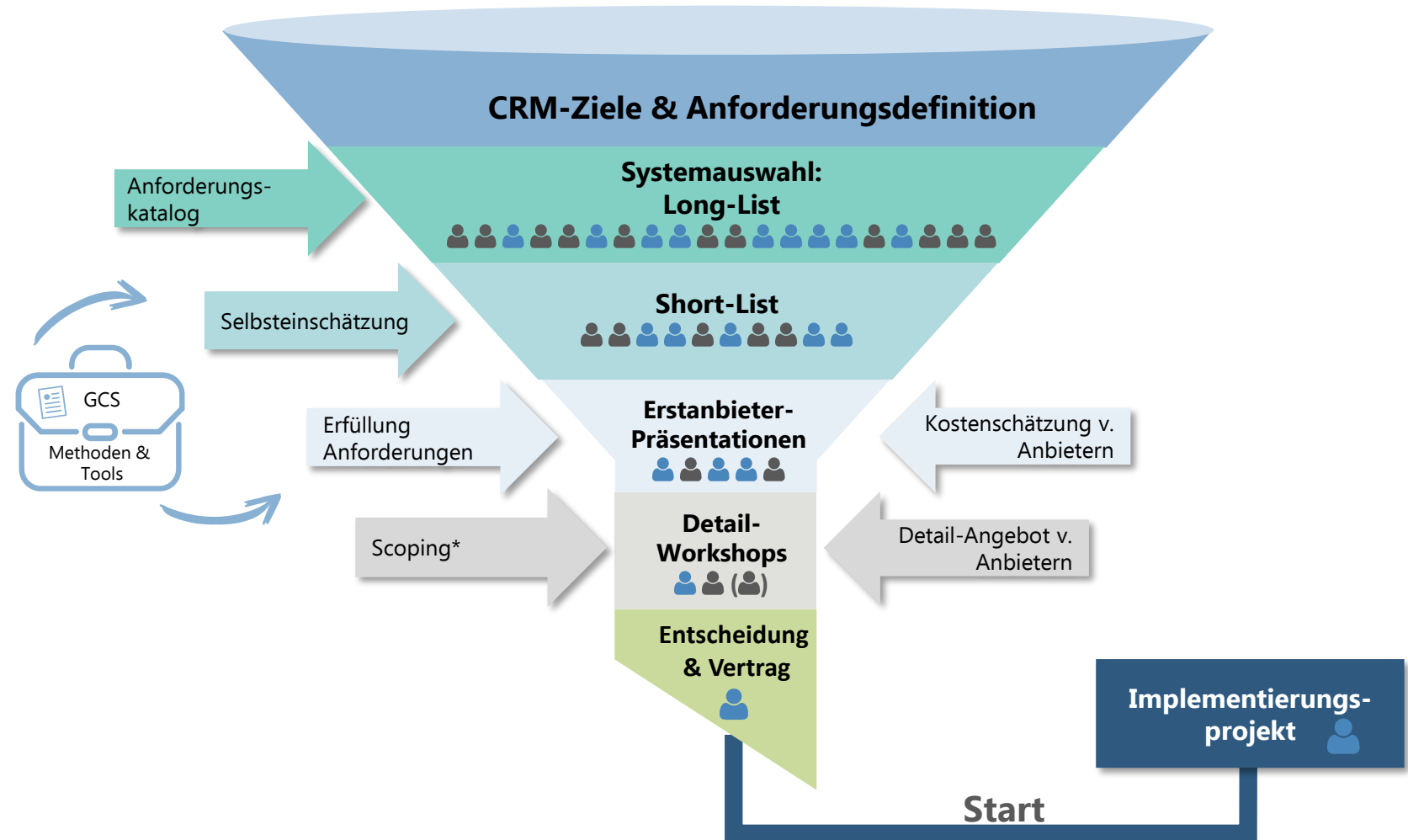
CRM-Strategie richtig umsetzen: Auswahlprozess mit Long- und Short-List

Grundlage einer Software-Auswahl sind Ziele und Anforderungen.

Liegen diese vor gibt es unterschiedlichste Wege um neue Software und somit auch CRM-Systeme an den Start zu bringen.

Statt Detail-Workshops sind Scopings, oder Piloten oder PoC's möglich.

Wichtig ist ein transparenter Auswahl- und Entscheidungsprozess für Hersteller und Software-Anbieter.



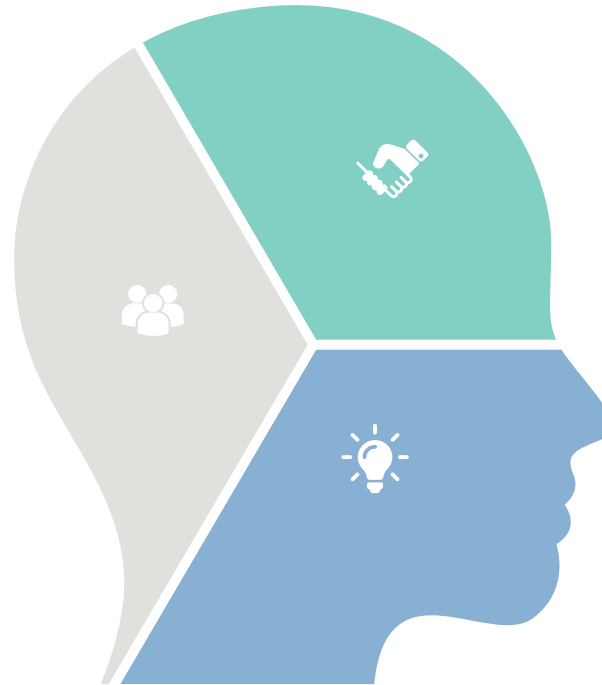
DIGITALE ORDER & CO – INNOVATION & FUNDAMENT IM B2B - WHOLESale

Erfolgsfaktor CRM im B2B Wholesale – Technologischer Hebel & methodischer Weg

- + CRM-Systeme sind mehr als nur Kundendatenverwaltung – sie sind **strategischer Hebel für Effizienz, Kundenbindung und digitale Transformation**. Der Erfolg hängt jedoch stark vom passenden System, einer **flexiblen IT-Architektur** und dem **richtigen Einführungsansatz** ab.

Nutzen

- + Einheitlicher B2B-Kundenfokus entlang der gesamten Wertschöpfung
- + Effizienz durch zentrale Datenhaltung, digitale Produkte & integrierte Prozesse
- + Grundlage für datenbasierte Entscheidungen & personalisierte Kundenbetreuung



Technologie

- + Transformierbare Systeme: modular, skalierbar, branchenspezifisch (z. B. Saisonalität, Variantenvielfalt)
- + Moderne IT-Architektur: Webclients, Microservices, Integration über APIs
- + Flexible Betriebs- & Lizenzmodelle: SaaS, Hybrid – je nach Bedarf & IT-Strategie
- + Digitale Produkte & PIM: zentral verfügbar & CRM-integriert für individualisierte Angebote

Vorgehen

- + Kombination aus klassisch & agil: strukturierte Einführung, iteratives Vorgehen & User-Zentrierung
- + Smarte Projektstruktur: Schritt für Schritt mit Fokus auf Time-to-Market & Transparenz
- + Begleitung durch GCS: Methodik, Change-Management & Systemintegration aus einer Hand

- + Begrüßung & Vorstellung
- + Digitale Order & Co – Innovation & Fundament im B2B - Wholesale
- + **CRM-Systeme im B2B Wholesale – Anbieter stellen sich vor**
- + Diskussionsrunde und Fragen an die Anbieter

CRM-SYSTEM – DIGITALE LÖSUNGEN FÜR DEN FASHION WHOLESAL

Der Markt bietet eine Vielzahl spezialisierter Tools für die Mode- und Textilbranche. Fünf Anbieter zeigen heute, wie digitale Orderprozesse, smarte Nachversorgung oder KI-basierte Kataloge konkret umgesetzt werden können. Jeder Anbieter wird neben einer allgemeinen Vorstellung auch ein aktuelles branchenspezifisches Thema beleuchten.

MobiMedia AG

 ANBIETER

Quintet24

 LÖSUNG

Wholesale 3.0 – digitale
Messepräsenz und Orderlösung
mit Live-Case KI-basierte Katalogerstellung

 FOKUSTHEMA

PROZESS – UNSER INTEGRIERTER ANSATZ



CRM-SYSTEM – DIGITALE LÖSUNGEN FÜR DEN FASHION WHOLESAL

Der Markt bietet eine Vielzahl spezialisierter Tools für die Mode- und Textilbranche. Fünf Anbieter zeigen heute, wie digitale Orderprozesse, smarte Nachversorgung oder KI-basierte Kataloge konkret umgesetzt werden können. Jeder Anbieter wird neben einer allgemeinen Vorstellung auch ein aktuelles branchenspezifisches Thema beleuchten.

Fashion Cloud GmbH

 ANBIETER

Gesamt-Lösung für Order & Content

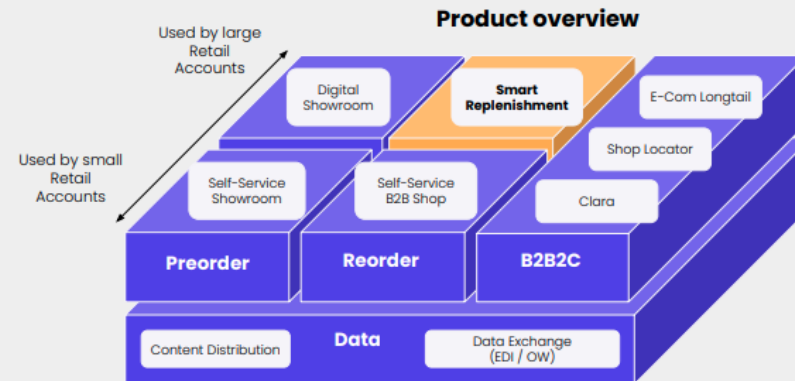
 LÖSUNG

Smart Replenishment

 FOKUSTHEMA

What is Fashion Cloud about?

We help you run a profitable wholesale business



CRM-SYSTEM – DIGITALE LÖSUNGEN FÜR DEN FASHION WHOLESAL

Der Markt bietet eine Vielzahl spezialisierter Tools für die Mode- und Textilbranche. Fünf Anbieter zeigen heute, wie digitale Orderprozesse, smarte Nachversorgung oder KI-basierte Kataloge konkret umgesetzt werden können. Jeder Anbieter wird neben einer allgemeinen Vorstellung auch ein aktuelles branchenspezifisches Thema beleuchten.

SMARTVIEW360 GmbH

 ANBIETER

ORDERBOOK

 LÖSUNG

Digitale Ordervorlage

optimale Entscheidungsgrundlage
für den Händler

 FOKUSTHEMA



ECOSYSTEM



Ein System. Viele Wege. Alles aus einer Quelle.

ECOSYSTEM

Das SMARTVIEW360 Ecosystem: Ein System - alles drin

**ORDERBOOK ist das Fundament –
und das beliebteste Ordertool der Branche.**

Daraus entstehen:

- **Workbook** – tagesaktuelle Kataloge & Listen
- **Showroom & Packages** – visuelles Verkaufen
- **SmartDSA** – KI-Vorschläge, die verkaufen
- **MarketingCloud** – News, Kapseln, Aktionen
- **B2B Shop** – direkt verknüpft mit dem Orderbook
- **B2B Connect** – generiert Händleranfragen
- **AgentMatch** – verbindet Marken & Vertreter

Alles ist verbunden.

Ein System. Eine Datenbasis. Null Mehraufwand.
Maximale Effizienz, minimaler Aufwand.

SMARTVIEW₃₆₀

CRM-SYSTEM – DIGITALE LÖSUNGEN FÜR DEN FASHION WHOLESAL

Der Markt bietet eine Vielzahl spezialisierter Tools für die Mode- und Textilbranche. Fünf Anbieter zeigen heute, wie digitale Orderprozesse, smarte Nachversorgung oder KI-basierte Kataloge konkret umgesetzt werden können. Jeder Anbieter wird neben einer allgemeinen Vorstellung auch ein aktuelles branchenspezifisches Thema beleuchten.

JOOR

ANBIETER

JOOR B2B - Plattform

LÖSUNG

JOOR – Discover -

wie finden Sie die neuen Handelspartner

FOKUSTHEMA

JOOR: Your End-to-End Wholesale Solution

Experience the convenience of managing your entire sales process in one platform

JOOR



1.
Identify &
Connect with the
Right Retailers



2.
Dynamically
Present Your
Collection



3.
Manage Orders to
Drive Business
Growth



4.
Seamlessly
Send
Invoices



5.
Efficiently
Collect
Payments

JOOR Discover

JOOR Enable

JOOR Pay

© 2025 GCS Consulting GmbH • München • Germany

10.07.2025

18

CRM-SYSTEM – DIGITALE LÖSUNGEN FÜR DEN FASHION WHOLESAL

Der Markt bietet eine Vielzahl spezialisierter Tools für die Mode- und Textilbranche. Fünf Anbieter zeigen heute, wie digitale Orderprozesse, smarte Nachversorgung oder KI-basierte Kataloge konkret umgesetzt werden können. Jeder Anbieter wird neben einer allgemeinen Vorstellung auch ein aktuelles branchenspezifisches Thema beleuchten.

COLECT.IO

 ANBIETER

Lösungen für den digitalen Showroom und Order

 LÖSUNG

Digitales Ordermanagement

 FOKUSTHEMA



WHAT IS COLECT

Colect is **strategic partner** for digital transition, which provides a **hybrid omni channel** focussed **brand platform** specifically designed for the sports, fashion & lifestyle industries.

- Intuitive, immersive & robust UX/UI
- Efficient & inspirational order taking
- Smart selling with data analytics
- Industry driven development



- + Begrüßung & Vorstellung
- + Digitale Order & Co – Innovation & Fundament im B2B - Wholesale
- + CRM-Systeme im B2B Wholesale – Anbieter stellen sich vor
- + **Diskussionsrunde und Fragen an die Anbieter**

DISKUSSIONSRUNDE UND FRAGEN AN DIE ANBIETER





GCS
CONSULTING

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt

... wir freuen uns auf Ihre Anfrage:

 **Angelina M. Schock** | Managing Partner
schock@gcs-consulting.de

 **Andreas Franke** | Managing Partner
franke@gcs-consulting.de



Anschrift

GCS Consulting GmbH
Firkenweg 1
85774 Unterföhring



Fon +49 89 891365 -0

Fax +49 89 891365 -29



E-Mail info@gcs-consulting.de



Website www.gcs-consulting.de