

Success Story | SANOGÉ by SNORDTMADE

Digitalisierung in der Modewelt

Unternehmensprozess

Seit 2015 ist Sarah Maria Nordt, die Geschäftsführerin von Snordtmade GmbH in der Modewelt unterwegs, um Frauen professionelle aber trotzdem feminine Damenbusiness-Mode anzubieten. Für Frauen ist Business-Mode ein heikles und schwieriges Thema: Es soll professionell, aber trotzdem feminin aussehen, leicht zu pflegen sein, hochwertig und der Einkauf sollte schnell und unkompliziert erfolgen. Nach dem Testen von verschiedenen Konzepten, eines ersten Online-Stores mit dem Fokus Nachhaltigkeit und der Evaluierung von Kundenwünschen erfolgte im Sommer 2019 der Re-Launch der Online-Plattform mit einer konsequenten Ausrichtung auf den Design-Konfigurator. Als Vorbild dienten Konfiguratoren wie bei Adidas oder Autoherstellern. Diese Idee wurde in Zusammenarbeit mit dem Entwickler des Adidas-Konfigurators auf die Mode übertragen. Dabei konfigurieren die Kundinnen in einem modulbasierten Baukastensystem ihr Kleid selbst, sehen anschließend ihr Design in Real Time und können im nächsten Schritt durch zwei Smartphone-Fotos ihre Körpermaße ermitteln. Diese Maße laufen dann direkt in das System hinein und die Kundin bestätigt ihre Bestellung. Auf Basis des Designs und der individuellen Maße wird das Kleid in Augsburg, ein traditioneller Textilstandort in Deutschland, produziert.

Neben der Geschäftsführerin Sarah Maria Nordt, die für Geschäftsführung, Vertrieb, Finanzen und Produktplanung zuständig ist, gibt es noch vier weitere Mitarbeiter, die für Marketing, Vertrieb, IT und Atelierleitung zuständig sind. Als Startup ist die Aufgabenteilung jedoch eher fluid, jeder macht das was notwendig ist.

Welcher Nutzen ermöglichte die Digitalisierung?

Das Geschäftsmodell von Snordtmade basiert auf Digitalisierung – sie ist ein Muss! Digitalisierung ist für Sarah Nordt der Enabler für die Ziele, die sich das Startup gesetzt hat. Die Kernkompetenz von Snordtmade liegt in der Verbindung von digitaler Technologie und der Komponente Vertrauen und

„Digitalisierung ist der Enabler für die Ziele, die wir uns gesteckt haben.“

zwischenmenschlicher Beziehung. Sie sehen ihre Kernaufgaben darin, die Prozesse, wo möglich und sinnvoll mit Digitalisierung anzureichern. Die Kundinnen „betreten“ den Online-Shop und die digitalen Komponenten sind das Erste, was sie sehen. Daher muss der Konfigurator funktionieren und Spaß machen. Digitale Komponenten ermöglichen den Kundinnen in Real Time ihr Online-Design zu sehen. Dabei wird eine 360°-Blick Visualisierung ermöglicht. Um eine optimale Abbildung der Stoffe zu erhalten, wurden diese digital nachgebildet und

nicht eingescannt. Die Modellkonstruktion selbst erfolgt auf CAD-Daten und wird mit den Stoffen nachmodelliert. Die Maße der Kundin und ihre Bestellung fließen automatisch in das CAD hinein und

Unternehmen

Das Startup Snordtmade GmbH startete im Sommer 2019 mit seinem Geschäftsmodell Frauen mit professioneller, jedoch femininer Businessmode auszustatten. Die Basis stellt dabei der SNORTMADE Configurator dar, mit dem Frauen maßgeschneiderte, individuelle und hochwertige Kleidungsstücke online co-designen können.

Gefördert vom Universität St. Gallens Startup-Programm, arbeiten zurzeit fünf Mitarbeiter in der Snordtmade GmbH.

das individuelle Schnittmuster wird automatisch erstellt. Fehleranfällige Schnittstellen werden durch die Verknüpfung des Configurators mit dem Schnittsystem vermieden.

Wichtig für Snordtmade ist jedoch die Verknüpfung von analog und digital. Ein persönlicher Kundenservice wird von den Kundinnen sehr wertgeschätzt und wird an den relevanten Stellen von Snordtmade erfüllt. Der Prozess der Bestellung eines maßgeschneiderten Kleides wurde von Snordtmade in seinen einzelnen Komponenten wo möglich digitalisiert. Die Kundin erlebt dadurch ein einfaches und geradliniges Einkaufserlebnis, das sie unabhängig von Ort und Zeit durchführen kann, ohne auf Qualität verzichten zu müssen. Snordtmade wiederum minimiert Übertragungsfehler zwischen analogen und digitalen Schnittstellen, automatisiert Prozesse und spart dadurch Zeit und Personal, erhält jedoch das handwerkliche Schneider-Know-How.

Die Digitalisierung spielt auch beim Marketing eine große Rolle. So werden konsequent alle Social Media Kanäle bespielt, was für Sarah Nordt eine Grundanforderung für ein Startup, aber auch für ein modernes Unternehmen ist. Insbesondere das Erlangen von Publicity und der Aufbau eines Brand Image ist hier die Zielsetzung.

„Digitalisierung ist das Fundament, um das Handwerk in das 21. Jahrhundert zu katapultieren.“

Für die interne Kommunikation, Abstimmungen, Prozesse wird auf IT-Tools wie Slack, GoogleDrive, Sharepoint, verschiedenste Grafik- oder Webdesignprogramme gesetzt. Hier wurde viel ausprobiert, um die passenden Programme zu finden.

Obwohl die Erstellung eines Kleidungsstückes letztendlich ein analoger Prozess ist, benötigen auch die Snordtmade-Schneiderinnen mindestens eine IT-Affinität. So ist die Beherrschung des Schnitterstellungssystems eine Notwendigkeit. Um jedoch das optimale Ergebnis für die Kundin zu erreichen müssen alle Beteiligten die digitalen wie auch die analogen Prozesse kennen und eine gemeinsame Sprache sprechen, um die bestmöglichen Verknüpfungen zu erreichen. Für Sarah Maria Nordt kann nur so das Handwerk im 21. Jahrhundert bestehen.

Wie sah der Digitalisierungsprozess aus?

Nach den ersten Erfahrungen im Retail-Business und einem ersten Online-Store, wurde schnell deutlich, dass die Bedarfe der Kundinnen nicht optimal abgedeckt wurden. Nach einer Bedarfsanalyse, erfolgte eine Fokussierung auf den Online-Konfigurator. Vorbild waren die Konfiguratoren wie bei Adidas oder bei den Autobestellungen. Beim Design des Configurators konnte die Unterstützung und Erfahrung des Adidas-Entwickler gewonnen werden. Nach ca. 1,5 Jahren Entwicklungsarbeit erfolgte der Relaunch der Seite im Sommer 2019. Die App-Entwicklung, um die Körpermaße per Smartphone aufzunehmen erfolgte extern mit der Firma Vision in Zürich, das API wurde zusammen entwickelt. Die 360°-Visualisierung des Online-Designs in Real Time benötigt sehr viel Rechenpower. Daher wird das CAD-Grundkonzept auf einem Server in Slowenien gespeichert, um dann das einzelne Design einer Kundin auf den Server von Snordtmade zu übertragen. Die Nachmodellierung der Stoffe erfolgte ebenfalls von dem slowenischen IT-Unternehmen.

Die Anstöße für die Entwicklung des neuen Online-Stores kamen vom ganzen Team. Der IT-Mitarbeiter war maßgebend für die Umsetzung und die Technologieauswahl. Impulse wurden z.B. auch auf Messen geholt. Wichtig war und ist am Puls der Zeit zu bleiben und technologische Trends nicht zu verpassen. Ein zentraler Schlüsselfaktor ist für Sarah Maria Nordt das Team. Es gab bzw. gibt ein klares Ziel, das alle hartnäckig verfolgen. Jeder ist mit Visionskraft, Begeisterungsfähigkeit und auch Hartnäckigkeit dabei. Technologische Barrieren sind genügend vorhanden. Für Sarah Nordt geht man als Startup Wege, die noch keiner gegangen ist. Daher war und ist ein ständiges Ausprobieren und Testen die Grundlage des Digitalisierungsprozesses. So stürzte z.B. kurz vor dem Launchday des neuen Online-Stores im Sommer 2019 der Server komplett ab und musste neu aufgesetzt werden. Für das Team von Snordtmade eine Zeit von „schlaflosen Nächten“.

Lessons learned

Für Sarah Maria Nordt muss die Fokussierung klar auf dem Kunden liegen und nicht von einer „fancy“ Technologie kommen. Der Kunde gibt den Weg vor, die IT ist die Unterstützung. Das Testen mit den Kundinnen war sehr, sehr wichtig und hat Snordtmade sehr viele Erfahrungen und Impulse gebracht. Ansonsten kann sie jedem Startup und Unternehmen nur empfehlen zu „testen, testen, testen, testen“, um eine stabile Anwendung auf den Markt zu bringen. Die Analyse der Bedarfe der Kundinnen war ein essentieller Faktor, da das zuerst fokussiert Thema „Nachhaltigkeit“ nicht so wichtig war wie das individuelle Design kombiniert mit „made to measure“.

Als Erfolgsfaktoren sieht sie ganz klar das Snordtmade-Team. Und ein klares Ziel vor Augen, mit klaren Schwerpunkten, das von allen verfolgt wird. Diese müssen jedoch ständig hinterfragt werden, um sicherzustellen, dass man auf dem richtigen Weg ist. Qualität ist für Sarah Nordt die Grundlage für jedes Unternehmen. Bei Sachen, bei denen es darauf ankommt muss Perfektion herrschen – Startup hin oder her.

Der weitere Weg...

Eine stärkere Verankerung ihres Unternehmens im Einzelhandel sieht Sarah Nordt als eines der nächsten Ziele an. Die Kombination von persönlichen Kontakt und Beratung mit dem Online-Design eines Kleides und dem Maßnehmen per App sieht sie als einen zukunftsfähigen Weg.

Intern ist die noch stärkere Digitalisierung der Schnitterstellung in Richtung Industrie 4.0 ein entferntes Ziel, das von Snordtmade verfolgt wird.

Das primäre Ziel ist natürlich die Etablierung des Startups und der konsequente Aufbau in ein langfristig bestehendes Unternehmen.

Kontakt und Ansprechpartner

Snordtmade GmbH
Sarah Maria Nordt
Oberländer str. 158
86163 Augsburg
contact@snordtmade.com
www.sanoge.com