



PRESSEMITTEILUNG, 20. AUGUST 2014

---

## Vom iPad auf die Stange

### B2B-App „orderBook“ optimiert Bestellvorgänge im Fashion-Großhandel

Das junge Hamburger Startup SMARTVIEW360 hat mit orderBook eine innovative, digitale Vertriebslösung für die Modeindustrie entwickelt, die Bestellungen im Großhandel schneller, komfortabler und einfacher macht. Erste Markenanbieter nutzen die neue Technologie auf iPad-Basis bereits. Per Crowdfunding über die Plattform Seedmatch soll jetzt die technische Weiterentwicklung des orderBooks vorangetrieben und die nationale Markteinführung initiiert werden. Eine Investitionssumme von 250.000 Euro wird dafür benötigt. Ab Donnerstag, den 21. August 2014 läuft die Kampagne auf Seedmatch. Ab 250 Euro sind Investments möglich.

Schnell ein neues Paar Schuhe, eine Designer-Handtasche aus dem Sonderverkauf, eine Kleid für die Feier am Wochenende: Online-Fashion-Shops für Endkunden boomen seit Jahren. Doch im Groß- und Einzelhandel scheint das digitale Zeitalter noch weit entfernt. Nach wie vor reisen Vertreter mit Produktkatalogen und Bestellzetteln durchs Land, nach wie vor werden aufwändig produzierte Musterkollektionen mit enormem Logistikaufwand in die halbe Welt verschifft und in teurer angemieteten Showrooms und auf Messen präsentiert.

Die Lösung: Das neuartige, digitale orderBook von Smartview360. Diese moderne, visuell basierte Vertriebslösung auf iPad-Basis digitalisiert den bisher analogen Vertriebsprozess. Handelsvertreter führen die neuesten Stücke auf dem Touchscreen vor, können sie digital im Showroom präsentieren und Bestellungen direkt eingeben. Das spart Zeit und Ressourcen.

Einzigartig daran ist neben der intuitiven Bedienbarkeit die realistische 3D-animierte Produktansicht – hoch aufgelöst und von allen Seiten sichtbar. Musterkollektionen müssen damit nur noch in geringer Stückzahl vorrätig gehalten werden, denn es genügt, dem Kunden ein Kleidungsstück in einer möglichen Farbe zu zeigen, um ihm einen Eindruck von der Haptik und der Stoffqualität zu vermitteln. Alle Varianten können farbgetreu und detailgenau auf dem iPad vorgeführt werden.

Fashion-Vertriebsexperte Lars Immega aus Hamburg hatte die Idee zu dieser innovativen Bestelltechnologie, nachdem er mehrfach die branchenübliche Hektik während der Ordersaison mitgemacht hatte. „Mir schwebte ein digitaler Katalog vor, bei dem man jedes Produkt ganz genau erkennen kann. Einkäufer sollten Styles nach Wunsch kombinieren und am Ende direkt auf dem iPad bestellen können.“ Also gründete er das Hamburger Startup Smartview360 und bildete mit Alexander Heil als Creative Director, Uwe Holland als CTO und Torsten Sentis für den Vertrieb ein Team, das innovative Lösungen schaffen und vertreiben kann.

Schon die erste Version des orderBooks traf in der Fashion-Branche auf enorme Resonanz. Namhafte Kunden wie Shimano, Pearl Izumi, Lyle & Scott, Distributionen von Oakley, Ogio und Wenger nutzen die Technologie bereits. Jetzt wird es ein neues, noch benutzerfreundlicheres User-Interface geben, eine schnellere Datenbank mit zusätzlichen Filterfunktionen. Außerdem sind ein Bewertungs-Tool sowie eine Share-Funktion für Händler in Planung, die dann auch in einer Android-Version und Web-App für PC/Mac nutzbar ist.



# DIE PRESSESTELLE

Regine Bruns | Kommunikation

## Crowdfunding per Seedmatch für finanziellen Rückenwind

All diese Innovationen sind aber nur mit entsprechendem finanziellem Rückenwind möglich, weshalb sich SMARTVIEW360 für eine Crowdfunding-Kampagne auf der Plattform Seedmatch entschieden hat. Ab Donnerstag, den 21. August 2014 können Investoren und Interessierte sechzig Tage lang die Weiterentwicklung der B2B-App orderBook unterstützen und dabei attraktive Prämien erhalten.

Geplant ist, das neue orderBook-Release fertigzustellen und in Messeauftritte, Events, SEO und PR zu investieren. Außerdem sollen zusätzlich die Android-Version, die PC-Web-App und das LookBook vote entwickelt werden. Das SMARTVIEW360-Team soll um einen 3D-Spezialisten und weitere Key Account Manager erweitert werden, die die nationale Markeneinführung des orderBook vorantreiben.

„Zunächst wollen wir das orderBook, auf dem deutschen Markt und auch in Branchen wie Schmuck, Sportartikel oder Möbel etablieren“, erklärt Lars Immega. Langfristig soll sich die Technologie auch auf den internationalen Märkten in Frankreich, Italien, USA und Japan durchsetzen.

Zur Crowdfunding-Kampagne: [www.seedmatch.de/startups/smartview360](http://www.seedmatch.de/startups/smartview360)

Zum orderBook von SMARTVIEW360: <http://dev.smartview360.de>

## Über Seedmatch

Seedmatch ist die erste und größte Crowdfunding-Plattform für Startups in Deutschland. Crowdfunding für Startups ist ein Finanzierungsmodell für Risikokapital, bei dem eine Vielzahl von Privatpersonen bereits ab 250 Euro online in junge Unternehmen investieren kann. Seit dem Launch im August 2011 wurden über Seedmatch bereits 66 Finanzierungsrunden erfolgreich durchgeführt und über 18 Millionen Euro für Startups zusammengetragen.