



Erhebliche Verkürzung des Produktdaten-Onboarding von Lieferanten sowie der Markteinführung



“Wir haben es geschafft, die Produktgeschwindigkeit (product velocity) zu erhöhen und unsere Produktpalette für die überwiegende Mehrheit unserer Lieferanten zu erweitern.”

– Robert Schwab

Senior Project Manager/Automation Evangelist, Myer



Herausforderungen

- Unzureichende Produktinformationen führten zu verbesserungswürdigen Kundenerfahrungen
- Zu dem Zeitpunkt, an dem der Anreicherungsprozess griff, waren Produkte oftmals schon nicht mehr vorrätig.
- Zu viele Datentransferlösungen, was zu geringer Transparenz bei der Anreicherung führte.



Vorteile

- Bedeutend bessere Informationsqualität und Kundenzufriedenheit
- Die Produktgeschwindigkeit (product velocity) wurde erhöht und die Time-to-Market um 400% reduziert.
- Deutlich verbesserte Anreicherungstransparenz und -prozesse

Produktinformationsprobleme und Lieferantenschwierigkeiten



Myer ist Australiens ältestes und größtes Kaufhaus mit mehr als 60 Filialen, einem E-Commerce-Shop und einer mobilen Website. Das Unternehmen verkauft eine Reihe von Produkten, darunter unter anderem Herren-, Damen- und Kinderbekleidung, Spielzeug, Haushaltswaren und Unterhaltungsprodukte.

Diese riesige Auswahl hat dem Unternehmen zwar geholfen, seinen Ruf als One-Stop-Shop (Allrounder) für Australier aufzubauen, stellte aber auch eine große Herausforderung dar. Wenn Produktinformationen von Lieferanten geliefert wurden, waren sie oft falsch, inkonsistent oder von schlechter Qualität. Einige Lieferanten hielten sich nicht an den 'Style Guide' des Unternehmens, sodass sie bei der Lieferung von Produktinformationen und Assets - sofern Sie überhaupt kamen - oft nicht den Richtlinien entsprachen.

Darüber hinaus wurden Produktinformationen und Daten in verschiedenen Tabellen und veralteten File-Sharing-Lösungen erfasst und gespeichert. Lieferanten hatten unterdessen keinen Einblick in den Anreicherungsprozess, z.B. ob sie alle notwendigen Informationen geliefert hatten. Zudem wussten nicht, wann (oder ob) dieser abgeschlossen sein würde.

Während Myer seine digitale Transformation fortsetzte, machte das Unternehmen sich auf die Suche nach einem PIM, damit Lieferanten einfacher und effizienter konsistente, genaue und qualitativ hochwertige Produktinformationen bereitstellen können und um die Time-to-Market dadurch deutlich zu kürzen.

“Die Produkte gingen so langsam online, dass sie, als sie in der Freigabe für den Online-Verkauf waren, möglicherweise sogar gar nicht mehr auf Lager waren.”

Konsistenz und Übersichtlichkeit für Lieferanten schaffen

Myer entschied sich schließlich für Akeneo PIM, was zu einem großen Teil auf die Open-Source-Plattform und die API-Angebote Akeneos zurückzuführen ist. Robert Schwab sagte, Myer wäre auf der Suche nach einer flexiblen und anpassungsfähigen Lösung gewesen, die aber keinen kompletten Neustart erfordert. Hier kam das Akeneo PIM mit dem Open-Source-Ansatz ins Spiel.

Nach der Implementierung von Akeneo PIM machte sich Myer schnell daran, den Lieferanten zu vermitteln, wie sie die Lösung zur Anreicherung ihrer eigenen Produktinformationen nutzen können. Das Unternehmen führte ein neues Klassifizierungs- und Scoringssystem für Produktinformationen und -werte ein, welches für Lieferanten mehr Transparenz in den Prozess brachte. Dies half einerseits dabei, dass sie besser verstehen konnten welche Informationen und Assets sie bereits zur Verfügung gestellt hatten, sondern andererseits auch, welche noch benötigt wurden - was die Time-to-Market verkürzte. Das Unternehmen passte die Lösung zudem an seine spezifischen Bedürfnisse an - nämlich die große Vielfalt in der Produkt-Anzahl und Varianten die es vertreibt.

Myer nutzt Akeneo nun, um Lieferanten beim Hochladen von Daten in das PIM zu unterstützen, was zu überzeugenderen, konsistenteren und genaueren Produktinformationen, und demzufolge einem noch umfangreicheren und vielfältigeren Produktkatalog führt - und dabei unter anderem die Time-to-Market deutlich reduziert.

 **Anzahl der User:** 60+

 **Datenquellen:** 800+

 **Anzahl der Produkte:**
Etwa 1 million SKUs
für 300,000 Produkte

 **Kanäle:** 61
Ladengeschäfte,
E-Commerce-Shop,
mobile Webseite



Das Projekt auf einen Blick



Schneller – Höher – Stärker



Schneller (Time-to-Market)

Myer hat die Time-to-Market deutlich verkürzt und die durchschnittliche Zeit für die Anreicherung von mehr als 28 Tagen auf weniger als sieben reduziert. Darüber hinaus ist der Anreicherungsprozess für ein Produkt, dank der automatisierten Funktionen von Akeneo, von etwa 20 Minuten vor der Implementierung von PIM, auf fast null gesunken. Auch Lieferanten fügen nun direkt selbst neue Produkte hinzu und bereichern sie an - vor der Implementierung von Akeneo PIM wurden im Durchschnitt rund 30 Prozent der Produktinformationen angereichert, inzwischen sind es jedoch durchschnittlich 60 Prozent der Produktinformationen.



Höher (Informationsqualität)

Mit der Verbesserung der Anreicherungsgeschwindigkeit hat sich auch die Qualität der Produktinformationen verbessert. Vor der Implementierung von Akeneo PIM bot Myer seinen Lieferanten einen 'Style Guide' an, der jedoch weitgehend ignoriert wurde und keinen Einblick in die noch zu liefernden Informationen bot, um den Produkthanreicherungsprozess abzuschließen. Heute können Lieferanten leicht nachvollziehen, welche Informationen ergänzt oder optimiert werden müssen, bevor ein Produkt auf der Myer-Website in den Verkauf gehen kann, wodurch die Qualität der Produktinformationen und Assets erhöht und Kunden ein besseres Einkaufserlebnis geboten wird.



Stärker (Lieferantenbeziehungen)

Dank dieser erhöhten Geschwindigkeit und der verbesserten Transparenz des Anreicherungsprozesses sind die Geschäftsbeziehungen von Myer zu seinen Lieferanten so eng wie nie zuvor. Laut Robert Schwab haben ihre Lieferanten erwähnt, dass sie „mit dem Anreicherungsprozess viel zufriedener sind“.

Auch Myer hat erkannt, dass ihre Lieferanten den unmittelbaren Anreicherungsprozess sehr schätzen, gerade weil sie sich selbst darum kümmern können, anstatt darauf zu warten, dass diesen Prozess Myer übernimmt.



Infolge unserer Akeneo PIM-Implementierung haben uns unsere Lieferanten mitgeteilt, dass sie mit dem Anreicherungsprozess viel zufriedener sind.





Besuchen Sie uns auf:

www.akeneo.com

Über Akeneo

Akeneo gehört zu den weltweit führenden Anbietern von PIM-Systemen (Product Information Management), die Herstellern und Händlern die Bereitstellung einer einheitlichen und vollständigen Customer Experience über alle Verkaufskanäle hinweg ermöglicht; ob E-Commerce, Mobil, Print oder am Point of Sale. Mit Akeneos Open Source Enterprise PIM werden Produktdaten zentral harmonisiert, übersetzt und können intuitiv und flexibel von externen Zulieferern sowie den eigenen Mitarbeitern bearbeitet und genutzt werden.



hello@akeneo.com