



## turner price

*Keeping Kitchens Cooking*

# Akeneo PIM hilft Turner Price bei der Entwicklung eines gelungenen digitalen Erlebnisses



“Akeneo PIM hat unseren Ansatz für Vertrieb und Marketing revolutioniert.”

– Julian Owen, Sales und Marketing Director bei Turner Price



## Herausforderungen

- Turner Price wollte innovativ sein und ein digitaler Marktführer im Bereich Foodservice werden, um sein Geschäft auszubauen.
- Turner Price musste ein überzeugendes digitales Erlebnis schaffen, das neue Kunden anzieht und bestehende Kunden zum Online-Kauf animiert.
- Das Fehlen einer gemeinsamen Datenbasis und langsame Anreicherungsprozesse führten bei Turner Price zu einem Anstieg der Kosten für die Produkthanreicherung und der Time-to-Market.



## Nutzen

- Akeneo PIM versetzte Turner Price in die Lage, sich umzuorientieren und mit dem Verkauf über ein Marktplatzmodell sowie direkt an Verbraucher zu beginnen.
- Das Unternehmen verfügt nun über eine erstklassige Product Experience, was zu einer schnell wachsenden Produktpalette und größeren, profitableren durchschnittlichen Auftragsvolumen führt.
- Durch die Implementierung von Akeneo PIM konnte Turner Price effizienter arbeiten, seine Produktpalette verdreifachen und die Anreicherungskosten um 80 % senken.

## Turner Price geht neue Wege



Turner Price wurde 1992 gegründet und arbeitete fast vier Jahrzehnte lang im Hintergrund der Catering- und Gastronomiebranche als Lebensmittelgroßhändler für Restaurants, Cafés, Hotels, Schulen und Pflegeheime in ganz Großbritannien. Das Unternehmen etablierte sein Geschäft durch den Aufbau von Kundenbeziehungen über Außendienst, telefonische Bestellungen und Katalogverkauf. Diese Beziehungen waren in der Regel langfristig und ertragreich. Die meisten Kunden des Unternehmens wurden zu Wiederholungskäufern, die dem Unternehmen über mehrere Jahre hinweg treu bleiben.

Da das Unternehmen sein Wachstum in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Foodservice-Markt vorantreiben wollte, beschloss Turner Price, ein digitales Angebot zu etablieren. Im Jahr 2015 öffnete das Unternehmen seine virtuellen Pforten auf [turner-price.com](https://turner-price.com) und ermöglichte seinen Restaurant- und Catering-Kunden, fast 4.000 verschiedene Artikel und Zutaten zu kaufen, um köstliche Mahlzeiten zu kreieren.

Heute möchte Turner Price sein Geschäft ohne die üblichen Investitionen in physische Infrastrukturen wie Inventar, Lagerhaltung und Lieferfahrzeuge ausbauen. Stattdessen werden die Budgets umverteilt, um eine digitale Expansion über ein Dropship-/Marktplatz-Modell und die Logistik von Drittanbietern zu ermöglichen.

## Turner Price ist gezwungen, ein neues Geschäftsmodell einzuführen

Nachdem Turner Price jahrzehntelang ein erfolgreiches Geschäft auf der Grundlage seiner Beziehungen zu Restaurantkunden aufgebaut hatte, sah das Unternehmen die Möglichkeit, sein Geschäft durch Technologie zu modernisieren und auszubauen.

Die digitale Strategie von Turner Price zielte darauf ab, für seine Kunden eine branchenführende elektronische Self-Service-Umgebung zu schaffen, das Produktsortiment zu erweitern und sicherzustellen, dass die Kunden stets Zugang zu genauen und aussagekräftigen Produktinformationen haben. Bei allem Ehrgeiz aber fehlten Turner Price die technischen Voraussetzungen, um den Kunden diese Verbesserungen bieten zu können.

Vor allem waren die bestehenden Produktmanagement- und Anreicherungsprozesse langsam und kostspielig, sodass es unmöglich war, mit der Nachfrage nach Produktdaten und den hohen Erwartungen moderner Geschäftseinkäufer Schritt zu halten. Dies war nicht nur im digitalen Bereich zu spüren, sondern auch in traditionelleren Vertriebskanälen wie Außendienst, Telefonvertrieb und Printmarketing. Um den Fortschritt zu beschleunigen, wandte sich Turner Price deshalb an Akeneo PIM.

*Wir wussten, dass Tabellenkalkulationen und ERP nicht die richtigen Werkzeuge für uns waren, um die Qualität unseres Produktdatenmanagements deutlich zu verbessern. Diese Initiative wäre ohne Akeneo PIM nicht erfolgreich gewesen.*



## Zugang zur Leistungsfähigkeit von PIM für Turner Price

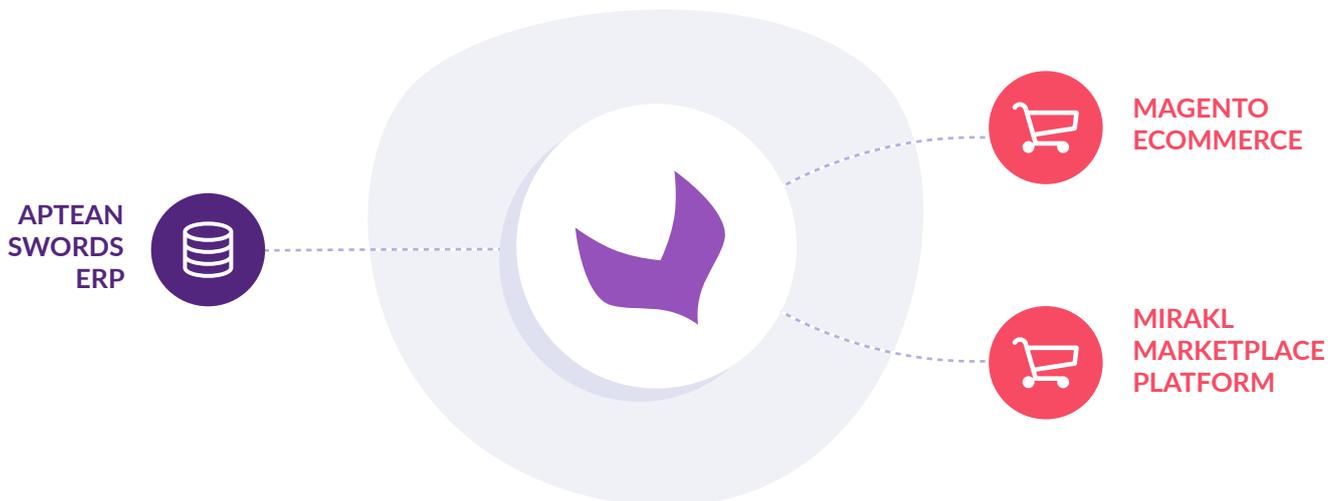
Nachdem sich Turner Price für die Lösung von Akeneo PIM entschieden hatte, machten sich die beiden an die Arbeit, um die Produkthanreicherungsprozesse und das digitale Erlebnis des Unternehmens zu optimieren.

Als Erstes nahmen sie sich vor, die Schwachstellen im Produktentwicklungs- und -anreicherungsprozess von Turner Price zu beseitigen. Durch den Einsatz von Akeneo PIM-Funktionen wie Massenbearbeitung, vereinfachte Produktformulare, Automatisierung, einen Validierungs-Workflow und den Teamwork Assistant war das Unternehmen in der Lage, die Zeit für die Anreicherung radikal zu reduzieren und einen Prozess, den Julian Owen, Director bei Turner Price, als „langsam und

mühsam“ beschrieb, in einen echtzeitnahen Prozess zu verwandeln. Durch diese gesteigerte Effizienz konnte das Unternehmen nicht nur die Time-to-Market verkürzen, sondern auch die Anreicherungskosten senken.

Dank dieser neuen und effizienteren Prozesse konnte Turner Price schließlich mit Akeneo PIM eine dynamische und ansprechende Online Product Experience schaffen, die sich mit globalen Unternehmen messen kann. Owen sagte, dass das Unternehmen mithilfe von Akeneo und seinem Partner Foodservice Online eine erstklassige Product Experience schaffen konnte, die bereits in den ersten Wochen zu einem Anstieg der Einkaufsmengen und des digitalen Umsatzes führte.

## Das Projekt auf einen Blick



„Turner Price ist nun in der Lage, seinen Kunden eine erstklassige Product Experience zu bieten, was zu umfangreicheren und häufigeren Online-Käufen geführt hat.“



# Ein erfolgreiches Drehkreuz, effiziente Anreicherung und eine erstklassige Product Experience

## ★ Ein besseres Geschäftsmodell

Zu Beginn des Jahres 2020 war Turner Price ein erfolgreicher Großhändler, der sich auf einen guten Ruf und langjährige Beziehungen in der Gastronomiebranche stützte. Doch als COVID-19 im März 2020 Gastgewerbebetriebe und Schulen in ganz Großbritannien stilllegte, war das Unternehmen gezwungen, seinen digitalen Wandel zu beschleunigen. Mit der Hilfe von Akeneo PIM hat das Unternehmen ein neues Geschäftsmodell eingeführt, das es ihm ermöglicht, in diesen schwierigen Zeiten nicht nur zu überleben, sondern sogar zu wachsen.

## 🕒 Effiziente Anreicherung

Vor allem aufgrund der langsamen Anreicherungsprozesse konnte Turner Price mit der Nachfrage der Verbraucher nicht Schritt halten und war gezwungen, einen großen Teil seines Budgets nur für die Anreicherung der Produkte auszugeben. Nach der Implementierung konnte das Unternehmen seinen Anreicherungsprozess dank der gesteigerten Effizienz von PIM beschleunigen und die Anreicherungskosten um 80 % senken, so Owen.

## 👤 Eine verbrauchergerechte Product Experience

Mit einer zentralen Datenbasis und effizienten Anreicherungsprozessen machte sich Turner Price daran, eine erstklassige Product Experience zu schaffen, die neue Kunden, die das Unternehmen noch nicht kannten, anziehen und die Beziehungen zu bestehenden Kunden festigen konnte. Laut Owen war das Vorhaben von Anfang an ein Erfolg und ließ den Umfang der Bestellungen und die digitalen Umsätze steigen.

“Akeneo PIM hat es möglich gemacht, unser Geschäftsmodell umzugestalten und gleichzeitig die Kosten für die Anreicherung zu senken, was zu einer Umsatzsteigerung geführt hat!”



Besuchen Sie uns auf:

[www.akeneo.com](http://www.akeneo.com)

## Über Akeneo

Akeneo gehört zu den weltweit führenden Lösungsanbietern im Bereich Product Experience Management (PXM) und Product Information Management (PIM), um Hersteller und Händler dabei zu unterstützen, eine einheitliche und konsistente Customer Experience über alle Touchpoints hinweg zu bieten; ob E-Commerce, Mobile, Print oder am Point of Sale.

Mit Akeneos Open Source PIM werden Produktdaten zentral harmonisiert, übersetzt und können intuitiv und flexibel von externen Zulieferern sowie den eigenen Mitarbeitern bearbeitet und genutzt werden.