CUSTOMER STORY

Deventrade

DEVENTRADE BV ist ein holländisches Familienunternehmen aus der Verarbeitungsindustrie, das 1985 gegründet wurde. Es hat sich über die letzten drei Jahrzehnte zu einem der führenden Sportbekleidungs- und Sportartikelunternehmen in Benelux entwickelt. Dieses Wachstum hat es dem Unternehmen ermöglicht, seine Waren in Sportläden überall in Holland anzubieten, und zahlreiche Marken werden sogar weltweit in über 700 Standorten vertrieben.

www.deventrade.com

Patrick Dijkhof
Content Marketer
und zuständig für das PIM System

- erhöhte Effizienz
- regelmäßig aktualisierte Webseite
- vereinfachtes Multikanal-Management

> *Vorher haben wir unsere Produkte auf der Webseite nur 4-Mal im Jahr aktualisiert. Jetzt können wir sie tagtäglich bearbeiten – so ist die Webseite immer topaktuell!*

Projektdarstellung

Anforderungen:

- Keine Produktdatenbank, alles wurde durch die ERP oder Tabellen verwaltet
- Unvollständige Produktinformationen
- Jedes Produkt musste auf mehreren Webseiten manuell erstellt, verwaltet und aktualisiert werden

Kennzahlen:

- **Anzahl Teilnehmer**: Drei Benutzer
- **Anzahl Produkte**: 20.000 Produkte aufgeteilt in 1.000 Variantengruppen
- **Datenquelle**: ERP, Excel-Tabellen
- **Vertriebskanäle**: 14 verschiedene E-Commerce Webseiten, Print-Kanal mit PIM2Catalog
- **Projektdauer**: Vier Monate

Kontext

DEVENTRADE ist ein Sportartikel- und Sportbekleidungshersteller, der seine fünf Marken direkt auf seinen eigenen Webseiten und über ein Netzwerk von Herstellern in vielen verschiedenen Regionen **vertreibt. Momentan sind die Marken in über 700 Läden zu erwerben**.

Bevor das Unternehmen auf PIM umstieg, arbeitete es mit einem ERP-System, das direkt mit der Webseite verbunden war. Es gab keine Produkt- oder Produktinformationsdatenbanken. Jedes neue Produkt musste manuell für die richtige Seite erstellt werden und dort auch richtig verwaltet und aktualisiert werden.

Zu Beginn reicherte das Team die Produktdaten direkt im ERP an. Bedauerlicherweise bestand der Großteil dieser angereicherten Daten aus technischen Informationen, die nicht automatisch auf die Webseite exportiert werden konnten. Stattdessen mussten alle Daten auf der Webseite manuell erstellt und aktualisiert werden. Obwohl dieses System nicht sonderlich effizient war, konnte DEVENTRADE aufgrund der noch geringen Datenmenge seine Produkte verwalten. Doch DEVENTRADE kreierte neue Produktlinien und Marken und eroberte neue Märkte. Mit dem Wachstum wurde die angewandte Methode der Produktanreicherung plötzlich zu einem großen Problem und behinderte weiteres Wachstum enorm.
DEVENTRADE erkannte, dass sie ein PIM-System benötigten, um Produktinformationen zu zentralisieren und um die Methodik des Updatens der Webseite zu aktualisieren. Es war klar: Nur dieser Schritt würde es dem Unternehmen ermöglichen, weiter zu wachsen.

Warum ein PIM?

Zuallererst brauchte DEVENTRADE ein Mittel, um ihre Produktdaten schnell und einfach zu zentralisieren und auf ihre zahlreichen Webseiten zu exportieren. Bevor sie begannen, mit einem PIM-System zu arbeiten, verwalteten sie ihre Produktinformationen und –daten auf Excel-Dateien, dem ERP und auf zahlreichen E-Commerce Webseiten. Durch den Umstieg auf ein PIM-System erhoffte sich DEVENTRADE eine erhöhte Produktstrahlkraft, eine größere Zeitersparnis, eine kürzere Produkteinführungszeit, eine höhere Produktivität und eine Steigerung der Konvertierungsrate.
Zweitens erhoffte man sich, die Mitarbeiter von der manuellen Kodierung zu befreien, um den Fokus ihrer Teams stärker auf strategischere Aufgaben zu verlegen. Sie wollten zum Beispiel die Expertise ihrer Produktspezialisten regelmäßiger und besser nutzen. **Die Spezialisten hatten nun mehr Zeit, nützlichere Informationen für Endnutzer bereitzustellen. Außerdem sollte ihnen die Zentralisierung all ihrer Produktdaten eine bessere Zusammenarbeit unter den Produktspezialisten ermöglichen.**

DEVENTRADE musste sich jedoch zuerst zwischen einer closed source oder open source PIM-Lösung entscheiden. Durch die zwangsläufige starke unternehmensübergreifende Zusammenarbeit, benötigten sie ein System, das sich leicht auf die individuellen Bedürfnisse ihrer vielen Handelspartner anpassen lassen würde. Diese Voraussetzung erleichterte ihnen die Entscheidung für ein Open Source PIM.

Somit konnten sie ihre Suche auf spezifische Plattformen beschränken. Sie sprachen zu Beginn mit zahlreichen Implementierungspartnern über verschiedene PIM-Systeme.
Schlussendlich entschieden sie sich für Akeneo PIM - wegen der hohen Benutzerfreundlichkeit, Flexibilität und Effizienz.

> *Nun besitzen wir viel mehr Informationen für jedes Produkt, was unsere Datenqualität für Kunden immens erhöht.*

Das Projekt im Überblick

Die erste Projektphase dauerte vier Monate in Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Systemintegrator. Der Fokus lag hierbei auf der Integration des Akeneo PIM in die Betriebsabläufe. Außerdem wurden Webseiten-Updates verbessert und Printkataloge gedruckt. Zum Start wurden drei Teammitglieder zu regelmäßigen Akeneo Nutzern. Ihnen wurden danach sukzessive neue Akeneo-Nutzer hinzugefügt, je weiter das Projekt voran ging

Ein Marketing-Manager und ein E-Commerce-Manager leiteten das Projekt in Zusammenarbeit mit dem Einkaufs- und Marketing-Team, die für die Produktanreicherung zuständig waren. Diese Gruppe musste lernen, die 20.000 Produkte aus über 1000 Produktgruppen auf 14 verschiedenen E-Commerce-Webseiten und zusätzlich auch noch im Print Kanal zu verwalten.

Die Gruppe erhielt eine erste Schulung von dem Akeneo System-Integrator. Mithilfe der Akeneo User Guides war das Team dann schnell in der Lage sich eigenständig zahlreiche Funktionen der Software anzueignen.

Der Produktkatalog enthielt nun über 90 verschiedene Attribute — deutlich mehr als in der Vergangenheit. Mit Akeneo PIM konnte DEVENTRADE nun mehr Informationen pro Produkt aufführen und die Qualität ihrer Daten signifikant steigern. Zuvor konnten sie nur grundlegende Informationen, wie z.B. Farbe und Größe angeben. Nun aber konnten sie auch ganz einfach zusätzlich Geschlecht- , Material-, Waschanleitungen, usw. einfügen.

DEVENTRADE nutzte den PIM2Connector zu ihrem Vorteil und vereinfachten ihren Produktionsprozess für Printkataloge radikal.
Die Designer mussten nur eine Vorlage/Katalog entwerfen, die Produktinformationen einfüllen und nur noch schnell die Kopie- und Produktdateien in die benötigten Sprachen übersetzen. Es spielte keine Rolle mehr, in welcher Sprache die Produktinformationen zuerst verfasst waren, der PIM2Connector übermittelte alle notwendigen Übersetzungen und platzierte diese an den richtigen Speicherorten.

> *Mit Akeneo PIM ist es sehr viel einfacher, Printkataloge in kürzester Zeit zu erstellen.*

Resultate

DEVENTRADE hat bisher 14 Webseiten mit Akeneo PIM verbunden und hofft nun, die letzten 10 Webseiten in den nächsten zwei Jahren in die Plattform zu integrieren. So wie jeder Hersteller, erweitert und modifiziert Devantrade sein Sortiment, die Produkte und die Artikelnummern. Durch die Nutzung von Akeneo PIM kann das Unternehmen regelmäßig neue Produkte in das Sortiment aufnehmen und aktualisieren, anstatt nur zweimal jährlich seine Webseite zu überholen.
Vorher hatte DEVENTRADE seine Webseite nur vier Mal im Jahr überarbeitet – nun passiert dies täglich!

DEVENTRADE erstellt fünf bis sechs Printkataloge pro Marke in den verschiedensten Sprachen und für die verschiedensten Regionen. Akeneo PIM und der PIM2Catalog Connector beschleunigten diesen Prozess erheblich und machen die Erstellung einer Vielzahl unterschiedlicher Kataloge wesentlich einfacher möglich. Zuvor sah sich DEVENTRADE dazu gezwungen, jeden Katalog manuell zu erstellen und fand jährlich veraltete Produktdaten gespickt mit kleinen Fehlern, die sich in ihre fertigen Kataloge einschlichen.

Der Connector erlaubt DEVENTRADE nun, einheitliche und stets aktuelle Produktdaten für die fertigen Kataloge zu nutzen. Selbst Änderungen, die im letzten Moment vorgenommen werden, können automatisch in die fertigen inDesign-Dateien übertragen werden. Die Aufwands- und Zeitersparnisse bedeuten nicht nur, dass die Hauptkataloge genauer und aktueller sind, sondern auch, dass DEVENTRADE nun Spezialkataloge, so wie z.B. kundenspezifische Kataloge für einen bestimmten Verein, entwickeln kann.

DEVENTRADE nutzt Akeneo PIM auch, um Produkt-dateneingaben an ihre Händler zu senden, damit diese ebenfalls von DEVENTRADE s detaillierten und aktuellen Produktinformationen in ihren eigenen Kanälen profitieren.

Akeneo PIM war die perfekte Lösung für alle DEVENTRADE PIM-Bedürfnisse. Sie können nun ihre Daten zentralisieren, aktualisieren, erweitern und diese natürlich an unterschiedliche Händlerwege einfach und schnell verschicken. Die Webseiten Updates und das Printkatalog Design und die Produktion wurden radikal verändert, mit regelmäßigeren und genaueren Updates.

3 Gründe warum Akeneo fantastisch ist?
“Benutzerfreundliche Oberfläche, einfach und effizient!“

Das Projekt auf einen Blick