

Forrester-Studie zeigt: Akeneo-PIM eröffnet Händlern und Marken erhebliche Wachstumschancen

Operative System-Effizienz des Akeneo PIMs maximiert Umsatzchancen und bietet höhere Gewinnspannen

Düsseldorf, 6. Dezember 2022 – Die von Forrester Consulting in Auftrag gegebenen Studie "The Total Economic Impact™ of Akeneo's Product Information Solution" kommt zu dem Ergebnis, dass das Akeneo-PIM Händlern, Marken und Unternehmen einen signifikanten Return on Invest (ROI) liefert. In Branchenkreisen gilt Akeneo als weltweit führender Anbieter von Lösungen für das Product Information- (PIM) und Product Experience Management (PXM). Die Studie hebt insbesondere die operative Effizienz des PIMs hervor. Das System, so die Experten, maximiert unter anderem die Umsatzchancen.

Akeneo PIM erzielt ROI von 365 %

Als Untersuchungsgegenstand erforscht die Analyse den Zusammenhang zwischen Umsatzsteigerung und operativen Geschäftsvorteilen zentralisierter und vereinheitlichter Produktdaten, die aus dem Akeneo-PIM hervorgehen. Die Ergebnisse basieren auf individuellen Erfahrungswerten, welche die Befragten beim Einsatz des Akeneo-PIMs gesammelt haben. Die wichtigsten Ergebnissen im Überblick:

- Das Akeneo-PIM erzielt einen ROI von durchschnittlich 365 %.
- Der ROI entspricht einem Kapitalwert (NPV) von 4,49 Mio. USD. Durch die Bereitstellung einer einzigen Quelle für Produktdaten unterstützt Akeneo Marken und Einzelhändler dabei, die Qualität, Konsistenz und Präzision von Produktinformationen zu verbessern.
- Aus Akeneos PIM- und PXM-Lösungen gehen verbesserte Produkterfahrungen hervor, die operative Silos reduzieren, neue Umsatzströmen erschließen und zu größerer Agilität führen. Anwender profitieren dabei von einer stark verkürzten Time-to-Market-Phase, die zusätzlichen strategischen Spielraum eröffnet, um schneller auf Marktchancen zu reagieren.

Umsatzsteigerung durch Omnichannel

Darüber hinaus ergab die Untersuchung, dass Akeneo Händler dabei unterstützt, deren Umsätze zu steigern. Verantwortlich dafür sehen die Forrester-Experten insbesondere markenübergreifende Produkterlebnisse, die Omnichannel – also auf eigenen Kanälen sowie über Drittanbieter und Marktplätze – ausgespielt werden. Außerdem führt das

Akeneo-PIM Händler zu mehr Vollpreisverkäufen und reduziert gleichzeitig die operative Belastung, die etwa in Folge von Retouren auftreten. Bei gesteigertem Verkaufsvolumen maximieren Händler dadurch ihre Marge.

„Unternehmenserfolg hängt von Product Experience ab“

„Marken und Einzelhändler erkennen zunehmend, dass die Unternehmensleistung insbesondere auch von der Product Experience abhängt. Eine Investition in diesen Kernbereich realisiert zusätzliche Umsätze, neue Marktchancen, erzielt mehr Vollpreisverkäufe, senkt die Retourenquote und steigert die betriebliche Effizienz. Gerade in einem volatilen Markt, wie wir ihn derzeit erleben, ist es aus diesem Grund wichtiger denn je, gerade diese Investitionen zu priorisieren“, sagt Fred de Gombert, CEO und Mitgründer von Akeneo.

Product Experience relevant für Kaufentscheidung

Diese Einschätzung bestätigen auch die Anwender. Wie aus dem Bericht [„PXM is The Key to Delivering Best-In-Class CX“](#) hervorgeht, stufen 78 % der leitenden Produktmanager weltweit Produktdaten als ebenso wichtig ein wie Kundendaten. Dementsprechend geben 88 % an, dass ihr Unternehmen Produktdaten eine Priorität einräumt.

Die Realität sieht allerdings etwas anders aus. Denn mehr 50 % der Befragten sind der Meinung, dass der Implementation von PXM-Lösungen ein mehr oder weniger großer Mangel an Fachkompetenz im Unternehmen gegenübersteht – und das zu einer Zeit, in der Produkterlebnisse für Kaufentscheidungen immer relevanter werden. Wie nötig aber PIM-Systeme tatsächlich sind, das zeigt die neueste Akeneo-Befragung ([„B2C-Survey 2022: Product Experience Satisfaction Around the World“](#)) aus diesem Jahr. Befragt wurden über 1.800 Kunden. Kernergebnis: Immerhin 63 % der Verbraucher erwarten, dass verbesserte Produktinformationen Kaufentscheidungen unterstützen. Und damit rückt die Product Experience endgültig in den Mittelpunkt der Kaufentscheidung.

Weitere Informationen, wie PXM-Lösungen Handelsunternehmen unterstützen können, finden Sie in der Studie ["The Total Economic Impact™ of Akeneo"](#).

Über Akeneo

Akeneo bietet eine komplette und kompatible SaaS-basierte Lösung für die Verwaltung, Orchestrierung, Aktivierung und Optimierung des gesamten Produktdatensatzes. Somit lassen sich überzeugende und konsistente Produkterlebnisse über alle eigenen und fremden Kanäle und Vermarktungswege hinweg schaffen. Mit einer offenen Plattform, dem führenden PIM für das Produktdaten- und Asset-Management,

den Add-Ons, Konnektoren und dem Akeneo App Store ermöglicht Akeneo Product Cloud Handelsunternehmen, erstklassige Produkterlebnisse zu liefern, die Wachstum fördern.

Globale Marken, Hersteller, Distributoren und Einzelhändler wie Kneipp, KaDeWe, bergfreunde.de oder Liqui Moly vertrauen auf Akeneo, um ihre Omnichannel-Commerce-Initiativen zu skalieren und zu individualisieren. Mit der Akeneo Product Cloud können Marken und Einzelhändler Produkterlebnisse über alle Kanäle hinweg aktivieren und somit die Customer Experience verbessern, den Umsatz steigern, die Markteinführungszeit verkürzen, global agieren sowie die Produktivität ihrer Teams steigern.

Weitere Informationen unter akeneo.com