

Akeneo zeichnet PXM-Champions auf der Akeneo Unlock 2023 aus

Die Preisverleihung würdigt Innovatoren, die auf Product Experience setzen, um das Wachstum voranzutreiben

Düsseldorf – 09. März 2023 [Akeneo](#), die Product Experience Company, gab heute die Gewinner der Unlock 2023 PXM Champions Awards bekannt. Mit den Auszeichnungen, die zu den größten Anerkennungen der Branche zählen, werden Marken geehrt, die Best Practices im Bereich Product Experience Management (PXM) entwickelt und eingesetzt haben. Auf diese Weise treiben sie ihr Wachstum voran und passen sich gleichzeitig an ein sich schnell entwickelndes Omnichannel-Umfeld an.

Die Gewinner wurden auf der Akeneo [Unlock 2023](#) am 8. und 9. März in Paris bekannt gegeben. Jeder Preisträger beschrieb detailliert, wie die Lösungen von Akeneo dazu beigetragen haben, die Geschäftsziele zu erreichen und konsistente Produkterlebnisse zu schaffen.

„Die diesjährigen PXM-Champions haben bewiesen, dass die Priorisierung der Product Experience zu greifbaren Geschäftsergebnissen führt, wie beispielsweise Umsatzsteigerung und Reduzierung von Retouren“, sagte **Kristin Naragon, Chief Strategy and Marketing Officer bei Akeneo**. „Die Fokussierung auf Product-Experience-Strategien ermöglichte es, den manuellen Arbeitsaufwand zu reduzieren und gleichzeitig einen Mehrwert für die Kunden zu liefern. Denn Konsumenten erwarten umfassende, konsistente und genaue Produktinformationen, wo immer sie browsen und einkaufen.“

Die sechs Preisträger dieses Jahres:

Accelerator-Preis

[Kolmi Hopen](#), ein Hersteller von medizinischen Einwegprodukten und persönlicher Schutzausrüstung für die Hygieneindustrie, erhielt den Accelerator Award für die Nutzung von Produktinformationen als Wachstumshebel. So konnte das Unternehmen schnell auf die gestiegene Nachfrage nach der Covid-19-Krise reagieren. In Zusammenarbeit mit Easycom nutzte Kolmi Hopen Akeneo Shared Catalogs, um die Abhängigkeit von Excel zu reduzieren, die Zusammenarbeit zwischen internen Teams und externen Kunden zu erleichtern, Produktdatenfehler und -duplizierungen zu reduzieren und die Produktivität der Mitarbeiter zu steigern. Mit 154 Produkten konnte Kolmi Hopen durch den Einsatz von Akeneo Shared Catalogs starke, personalisierte Produkterlebnisse schaffen.

Auszeichnung für Expansion

[DELFINGEN](#), ein weltweit führender Automobilzulieferer, erhielt den Expansion Award in Anerkennung des erfolgreichen Einsatzes von Akeneo PIM und Shared Catalogs zur Geschäftsausweitung. Diese Akeneo-Lösungen halfen DELFINGEN, das Produktdatenmanagement zu zentralisieren und die Zusammenarbeit und Produktivität zwischen den Teams zu verbessern. Das war entscheidend, um eine Fusion mit SCHLEMMER abzuschließen. DELFINGEN hat außerdem mit Hilfe von Akeneo einen neuen Online-Kanal, www.schlemmer.it, eingeführt, um neue Zielgruppen zu erreichen und bestehende Kleinkunden effizienter anzusprechen. Diese Website beschleunigte das Wachstum des Unternehmens erheblich, da sie es ermöglichte, die Customer Experience zu verbessern, den Umsatz zu steigern und sogar den ökologischen Fußabdruck durch digitale Rechnungen und eine automatisierte Auftragsabwicklung zu reduzieren.

Globale Auszeichnung

[FENDI](#), ein italienisches Luxusmodehaus, gewann den Global Award für den Einsatz von Akeneo-Lösungen zur Anreicherung und Verwaltung von Produktinformationen und Übersetzungsflüssen. Unter der Leitung von [Alpenite S.r.L.](#) nutzte FENDI Akeneo PIM und dessen direkte Integration mit GlobalLink, um den manuellen Arbeitsaufwand für die Mitarbeiter zu begrenzen, die Abhängigkeit von Excel zu verringern und den Übersetzungsworkflow zu verbessern. Jetzt ist der Übersetzungsworkflow von FENDI doppelt so schnell, der verbesserte Workflow hat die Kontrolle über die Gesamtqualität verstärkt und den Zeitaufwand erheblich verringert. Alle Schritte des Workflows sind nun korrekt definiert, dem richtigen Verantwortlichen zugeordnet und gut nachvollziehbar, was eine nahtlose Zusammenarbeit und Transparenz zwischen dem weltweit verteilten digitalen Team ermöglicht. Diese Ergebnisse können nun das Ziel von FENDI unterstützen und vorantreiben, das Geschäft auf den Nahen Osten und Asien sowie auf andere Zielmärkte auszuweiten, die sich in Zukunft ergeben könnten.

Leadership-Auszeichnung

[Arkema](#), ein Chemiehersteller, erhielt den Leadership Award für die Einführung von Akeneo PIM als Grundpfeiler seiner digitalen B2B-Customer Experience und die beschleunigte Überarbeitung seiner Websites. Arkema hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2024 ein reiner Akteur im Bereich Spezialmaterialien zu werden und nachhaltige Lösungen für die Herausforderungen seiner Kunden anzubieten. Mit einem Katalog von mehr als 90.000 Produkten, der ein hohes Maß an Komplexität aufweist und 58 Länder bedient, benötigte Arkema eine zentralisierte Lösung, um Daten für neue Produktlinien zu generieren und gezielte Inhalte zu seinem nachhaltigen Ansatz zu liefern. Unter der Leitung von [CGI](#) implementierte Arkema Akeneo PIM, um auf globaler Ebene über alle Kanäle hinweg einheitliche, genaue und überzeugende Produkterlebnisse zu liefern. So konnten Produkte schneller, besser und von überall verkauft werden. Die Implementierung von Akeneo PIM führte zu besseren Erfahrungen für Kunden und Geschäftseinheiten, wobei die Markteinführungszeit um das Zweifache verkürzt und das Geschäft zukunftssicher gemacht wurde. Darüber hinaus kann Arkema durch die Kombination von digitaler und hochgradig zielgerichteter Print-Kommunikation für das gesamte Portfolio rund 2,5 Millionen Euro einsparen, indem 8.557 Arbeitstage der Mitarbeiter eingespart werden.

Auszeichnung für Erfahrung

[Smartphonehoesjes.nl](#), ein internationaler E-Commerce-Händler für Zubehör mobiler Geräte, sicherte sich den Experience Award für die verstärkte Interaktion der Kunden durch verbesserte Bilder auf seinen Produktseiten. In enger Zusammenarbeit mit [Calago](#) konnte Smartphonehoesjes.nl durch den Einsatz von Akeneo PIM sicherstellen, dass die Bilder automatisch mit den richtigen Produkten verknüpft werden und einen lokalen Bezug haben, was das Browsing- und Käuferlebnis der Kunden drastisch verbesserte. So konnte das Unternehmen wettbewerbsfähiger gegenüber anderen Händlern werden. Diese Strategie ersparte dem zweiköpfigen Produktmanagement-Team 15 Stunden pro Woche an manueller Arbeit. Das Team verzeichnete außerdem einen Anstieg der Produktkonversion in den Webshops um 10,2 %, was zeigt, wie wichtig es ist, dass die Kunden vor dem Kauf genaue und relevante Produktbilder sehen können.

Botschafter-Ehrung

Im Rahmen der Ankündigung verlieh Akeneo auch eine Botschafter-Ehrung an [Bowens](#), einen Marktführer bei der Lieferung der größten Auswahl an Qualitätsholz und Baubedarf in Australien. Die neue E-Commerce-Koordinatorin von Bowens war die einzige Person, die die 35.000 Produkte online angebotenen Produkte sowie 220 Lieferanten verwaltete. Sie setzte sich für den Erwerb von Akeneo-Lösungen ein, nachdem sie diese in ihrem vorherigen Job schätzen gelernt hat. Bowens war so in der Lage, die Qualität der Online-Produktinhalte zu verbessern und ihre Anzahl zu erhöhen. Die Produkte konnten schneller online gestellt werden und von Lieferanten leichter mit Inhalten angereichert

werden - alles dank der Nutzung von Akeneo PIM und Akeneo Onboarder. Bowens hat nun einen strategischen Vorteil gegenüber seinen Mitbewerbern und kann seinen Online-Shop und seine E-Commerce Customer Journey schneller ausbauen.

Weitere Infos unter www.akeneo.com

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.

Führende 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 Händler Produkterlebnisse über alle Kanäle hinweg aktivieren und somit die Customer Experience verbessern, den Umsatz steigern, die Time-to-Market verkürzen, global agieren sowie die Produktivität ihrer Teams steigern.

Weitere Informationen unter akeneo.com.