

## Omnichannel Sales: Frankana Freiko stellt komplexe Vertriebsstruktur mit Akeneo PIM neu auf

- *Akeneo-PIM stellt konsistente Daten für drei Kanäle und vielfältige Produktdatenformate bereit*
- *Datenqualität verdreifacht sich durch PIM und sorgt für Zeitersparnis im Print-Workflow*

**Düsseldorf – 11. Oktober 2023**\_ Frankana Freiko, ein Großhändler für Camping-Zubehör, hat seinen Omnichannel-Vertrieb neu organisiert. Da Frankana Freiko aus zwei unterschiedlichen Organisationseinheiten besteht, ergeben sich spezifische Herausforderungen: unterschiedliche IT-Infrastrukturen, Systeme und Arbeitsprozesse. Diese komplexen Rahmenbedingungen spiegelten sich auch im Produktinformationsmanagement wider, unter anderem in Form einer Vielzahl von Produktdatenformaten, die letztlich zu enormen Effizienzverlusten führten und die Skalierungsmöglichkeiten stark einschränkten. Mit der Implementierung von Akeneo PIM verbessern die beiden Unternehmenseinheiten die Datenkonsistenzrate um das Dreifache. Dadurch sind sie nun in der Lage, Effizienzverluste und eingeschränkte Skalierungsmöglichkeiten im Vertrieb und Verkauf zu kompensieren.

### **PIM versorgt dreigeteilte Sales-Struktur**

Frankana Freiko verfolgt nun eine auf maximale Homogenität ausgerichtete IT-Strategie, in deren Mittelpunkt das Akeneo PIM steht. Es vereint konsistente Daten und Produktinformationen in einer einzigen Datenquelle. Dieses Setting trifft auf eine komplexe Marken- und Commerce-Struktur. Sie zeichnet sich durch einen Online-Shop für den Fachhandel aus, hinzu kommt ein ca. 900 Seiten starker Printkatalog. Im Vertrieb nimmt dieser eine Sonderstellung ein und bildet eine dreigeteilte Vertriebsstruktur. Sie speist sich ausschließlich aus dem Akeneo PIM. Von dort beziehen alle Vertriebskanäle zum einen konsistente digitale Produktinformationen, zum anderen aber auch die Daten für die Katalogproduktion.

### **Hohe Datenkonsistenzrate sorgt für Zeitersparnis**

Dies setzt eine umfassende Optimierung der Datenbestände beider Unternehmenseinheiten voraus. Dazu analysierte Akeneo zunächst im Rahmen eines Datenaudits alle vorhandenen Produktdaten der rund 13.000 Artikel. Mit Hilfe mathematischer Methoden gelang es im Rahmen des Datenaudits, die Datenkonsistenzrate von zuvor 20 Prozent zu verdreifachen. Die nun hohe Datenqualität macht sich unter anderem bei der Katalogproduktion bemerkbar. Dort sorgt sie beispielsweise für eine Zeitersparnis von 30 Prozent. So kann die Produktion deutlich später starten. Das macht die Planung und Vorbereitung flexibler und führt zu aktuelleren Inhalten.

### **PIM offen für externe Workflows**

„Neu war für uns bei Frankana Freiko die Anforderung, einen reibungslosen Datenaustausch zwischen PIM und Print-Workflow zu gewährleisten, um extern vorgenommene Änderungen an den Produktdaten direkt in das PIM zurückzuspielen und die Daten aktuell zu halten“, erklärt **Tom Grasser, VP Sales Central & Eastern Europe bei Akeneo**. „Dieser Case zeigt sehr schön, dass Akeneo auch solche Detailherausforderungen bei gleichzeitig komplexen Unternehmensstrukturen hervorragend meistert.“

„Die Ergebnisse, die das Akeneo PIM liefert, bestätigen unsere Entscheidung, bei der Auswahl eines Dienstleisters auf Erfahrung und Kompetenz zu setzen. Das macht sich aus unserer Sicht vor allem bei der Homogenisierung der Produktdaten bemerkbar – ein Bereich, dem wir in unserer IT-Strategie und

vor dem Hintergrund unserer speziellen Unternehmens- und Vertriebsstruktur einen besonders hohen Stellenwert einräumen“, so **Karsten Neumann, Geschäftsführer bei Frankana Freiko**.

#### **Über Frankana Freiko**

Die Frankana Caravan und Freizeit GmbH mit Sitz in Gollhofen ist zusammen mit ihrem Schwesterunternehmen Freiko der führende Großhändler für Camping und Freizeitbedarf in Europa. Das Unternehmen wuchs seit seiner Gründung im Jahr 1982 immer weiter an und beliefert inzwischen über 3.000 Fachhändler weltweit.

#### **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](https://akeneo.com).