



Hawesko: Geringere Kosten, höhere Gewinne – dank ChannelAdvisor

DAS UNTERNEHMEN

Hawesko wurde 1964 gegründet und ist ein führender Händler für Premium-Weine und -Schaumweine in Deutschland und Schweden. Das Unternehmen vertreibt Weine aus der ganzen Welt – aus Frankreich und Italien genauso wie aus Spanien, Argentinien und Australien. Hawesko gehört zu der größten Wein-Handelsgruppe Europas, der Hawesko Holding AG, und genießt einen ausgezeichneten Ruf für besten Service und ein erstklassiges Ambiente.

DIE SITUATION

Seit 2000 ist Hawesko im Online-Handel tätig. Richtig Fahrt nahm der Verkauf im Netz um 2006 auf. Seitdem ist das Geschäft von Jahr zu Jahr weiter gewachsen. Heute entfallen 30 % des Unternehmenswachstums auf den Onlinehandel. Für die Koordination der Werbekampagnen auf Preissuchmaschinen nahm Hawesko zunächst die Dienste einer Agentur in Anspruch; später entschied man sich, die Kampagnen hausintern zu managen, um die Funktionsweise besser zu verstehen und mehr Kontrolle über die eigenen Angebote zu haben. Zu diesem Zeitpunkt waren zahlreiche Hawesko-Produkte auf 12 Preissuchmaschinen gelistet, von denen die meisten ganz eigene Feed-Anforderungen stellten. 2013 entdeckte das Hawesko-Team ChannelAdvisor auf der dmexco – und war sofort beeindruckt.

DIE LÖSUNG

Die Plattform von ChannelAdvisor ist seit Januar 2014 bei Hawesko im Einsatz. Die Vorteile der automatisierten Management-Lösung für Preissuchmaschinen-Feeds und das große Produktsortiment zeigten sich schon nach kurzer Zeit.

„ChannelAdvisor hat uns mit seinen innovativen Lösungen wirklich beeindruckt. Es braucht einige Zeit, um alle Feeds zu erstellen, die wir benötigen. Doch wenn sie erst einmal erstellt sind, geht die Anpassung nach unseren Bedürfnissen wirklich im Handumdrehen“, sagt Andreas Isdepski, Online-Marketing Manager bei Hawesko.

Mit der ChannelAdvisor Data Transformation Engine kann Hawesko seine Daten automatisch in das passende Format der einzelnen Preissuchmaschinen konvertieren. Anschließend sieht der Weinhändler in einer Echtzeit-Vorschau, wie die Daten auf den verschiedenen Preissuchmaschinen dargestellt werden, ob alles stimmig und im Sinne der Markenstrategie ist.



Standort: Hamburg
URL: www.hawesko.de
Branche: Wein

„ChannelAdvisor hat uns mit seinen innovativen Lösungen wirklich beeindruckt. Es braucht einige Zeit, um alle Feeds zu erstellen, die wir benötigen. Doch wenn sie erst einmal erstellt sind, geht die Anpassung nach unseren Bedürfnissen wirklich im Handumdrehen.“

- Andreas Isdepski
Online-Marketing Manager
Hawesko

DIE ERGEBNISSE

Seit Beginn der Partnerschaft mit ChannelAdvisor konnte Hawesko deutliche Kostenersparnisse erzielen, da das Unternehmen seine digitalen Marketingkampagnen nicht mehr auslagern muss. Die Einkaufsfeeds können nun flexibel angepasst und überarbeitet werden, so dass Hawesko stets optimierte Daten bereitstellen kann und damit wettbewerbsfähig bleibt. Nicht zuletzt aber erhält Hawesko mit der Lösung einen besseren Einblick in die Kampagnenleistung als je zuvor und kann bei Bedarf besser reagieren und Maßnahmen einleiten, die helfen, Kosten zu sparen und den Gewinn weiter zu steigern.

„Dank ChannelAdvisor müssen wir uns bei der Koordinierung unserer Preissuchmaschinen-Strategie nicht mehr auf externe Dienstleister verlassen. Wir können unsere Feeds selbst erstellen und flexibel anpassen. Endlich sind wir in der Lage, selbst aussagekräftige Marktanalysen anzufertigen“, so Isdepski weiter. „Somit haben wir mehr Kontrolle über unsere Ausgaben und sparen schon jetzt bares Geld. In Zukunft wollen wir unsere Präsenz und natürlich die Verkaufszahlen im Netz ausweiten und neue E-Commerce-Kanäle erschließen.“

Die Lösungen von ChannelAdvisor

SEM

Unsere SEM-Lösung hilft, den unverzichtbaren Kanal Suchmaschinenmarketing zu erschließen, und bietet spezielle Extras für Retailer. Was das bedeutet? Sie können Ihre Kampagnen auf allen wichtigen Suchmaschinen (darunter Google, Bing und Yahoo!) äußerst kosteneffektiv managen, automatisieren und maximal sichtbar machen.

Marktplätze

Rich Media

Webstores Amplifier