



Erfolgreiches Preismanagement im Onlineshop und in den Stores

Über 11teamsports

11teamsports gehört mit über 1,5 Millionen Kunden zu den größten Händlern für Sport- und Lifestyleartikel sowie Teamausstattungen im deutschsprachigen Raum. Das Unternehmen wurde 2007 gegründet und wächst pro Jahr um etwa 20 %. Der Händler für Sportartikel bietet seine Artikel über den Onlineshop sowie in seinen 17 stationären Läden in Deutschland, Österreich und der Schweiz an. Das Unternehmen hat eine klare Vision: es möchte seine Geschäftszahlen weiter verbessern, wettbewerbsfähig bleiben und seine Marktführerschaft festigen. Ein Mittel, um diese Ziele zu erreichen, sieht 11teamsports in der intelligenten Preissteuerung.

Herausforderung

Automatisieren der Pricing-Prozesse

Größenspezifische Bepreisung

Steigern von Marge, Umsatz und Anzahl der Bestellungen

Produkte je nach Stand Produktlebenszyklus optimal bepreisen

Ergebnis

GK AIR Dynamic Pricing berechnet tagaktuell automatisiert für mehrere hunderttausend Artikel die Preise unter Berücksichtigung vieler Parameter

Einsatz verschiedener Pricing-Verfahren: Margen- und Umsatzoptimierung sowie Abverkaufsoptimierung

Taggenaue Preise in Onlineshops und Filialen

Automatische Preisberechnung für über 400.000 Produktvarianten

Category Management bleibt mehr Zeit für strategische Preis- und Sortimentsentscheidungen

Steigerung von Marge und Umsatz

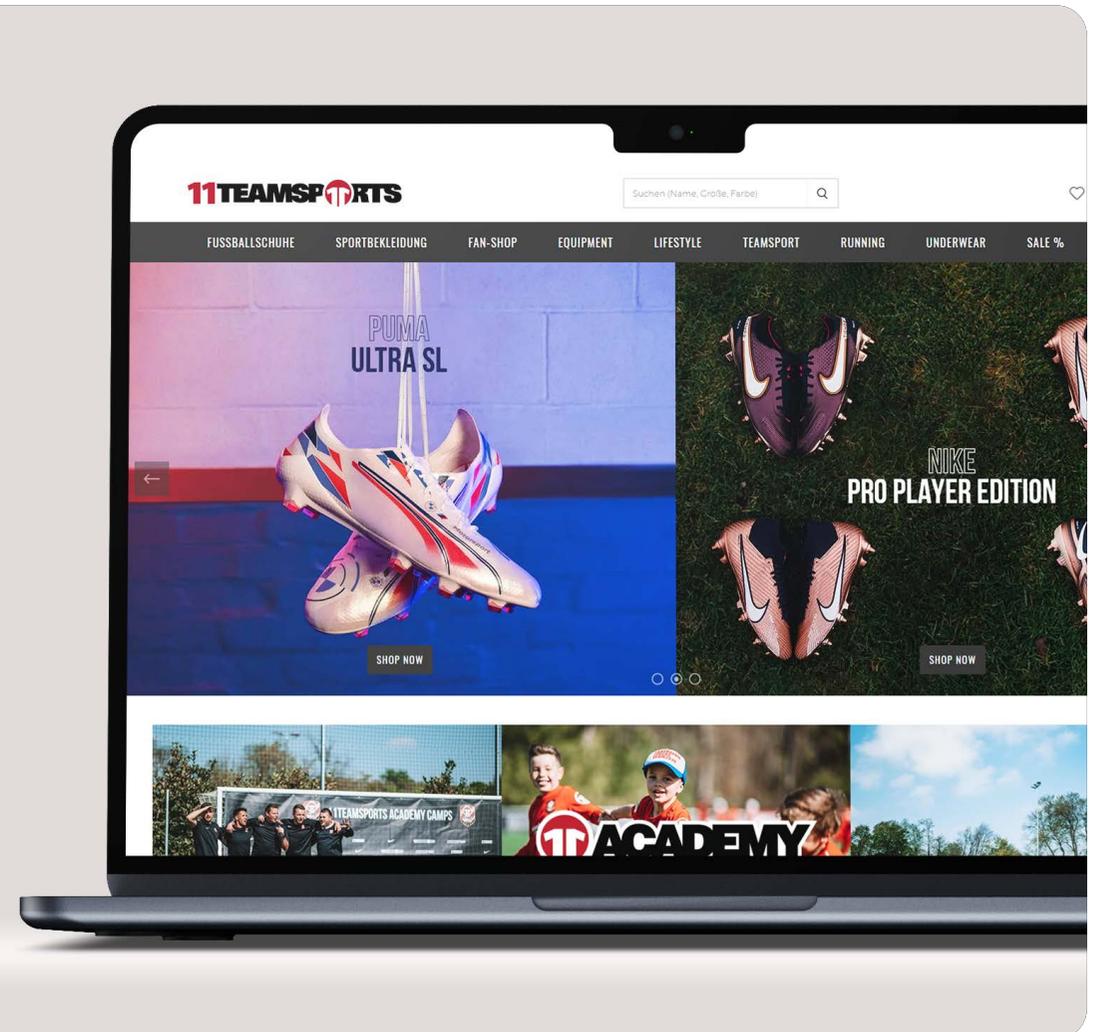
Steigerung Anzahl der Bestellungen um 3 %

Overview

Overview

Intelligente Preise im Onlineshop
und in den Stores optimieren
Marge, Umsatz und Frequenz

Um seine Preisprozesse zu automatisieren und die Artikelpreise online und in der Filiale intelligent zu steuern, setzt 11teamsports nach einem erfolgreichen A/B-Test auf GK AIR Dynamic Pricing. Die Echtzeit-Lösung basiert auf künstlicher Intelligenz und ist in der Lage, je nach der Zielstellung den Absatz, den Umsatz oder die Marge zu steigern.



Solution

Solution

Die Herausforderung

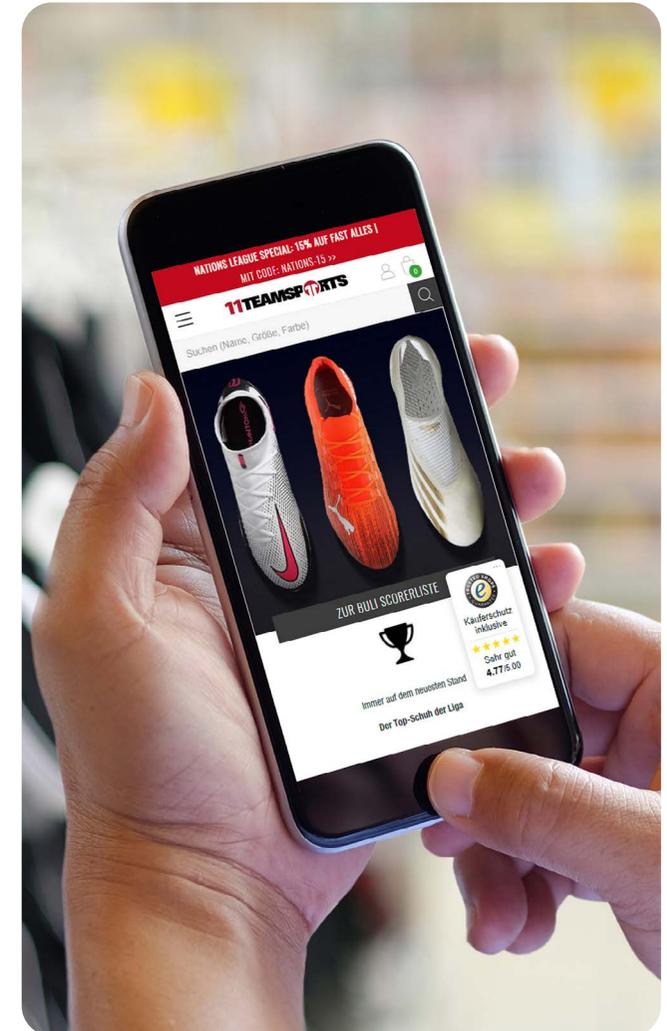
Die komplexe Zielstellung von 11teamsports an GK AIR Dynamic Pricing umfasst drei Aspekte:

Der Sportartikelhändler möchte das Bepreisen aller Artikel intelligent steuern und dabei seine Marge, Umsatz und Anzahl der Bestellungen erhöhen.

Das Unternehmen möchte alle 400.000 Varianten (Größen und Farben) seiner 24.000 Produkte mit unterschiedlichen Preisen versehen, was eine hohe Skalierbarkeit der Pricing-Lösung voraussetzt.

11teamsports möchte das Category Management entlasten: durch das automatische Bepreisen aller Artikel bleibt mehr Zeit für strategische Artikel- und Sortimentsentscheidungen.

Dabei soll die KI-Lösung in der Lage sein, verschiedene Faktoren wie Nachfrage, variable Lagerbestände, Marke, Klicks pro Größe oder Ende des Lifecycles, zu berücksichtigen. Eine Pricing-Strategie, die den Abverkauf der Produkte forciert und dabei die Marge klar im Blick hat, war die Anforderung seitens 11teamsports.



Die Lösung

GK AIR Dynamic Pricing passt die Preise der insgesamt 400.000 Produktvarianten tagaktuell und automatisch an alle relevanten Kontextbedingungen an. Das Echtzeittracking sorgt dafür, dass die Nachfrage auf Artikelebene erfasst und in die Preisberechnung einbezogen wird. So prognostiziert GK AIR Dynamic Pricing Out-of-Stock-Situationen rechtzeitig und berücksichtigt diese im Preisbildungsprozess.

Die besondere Herausforderung bei der Preisberechnung liegt im Produktlebenszyklus. Zu Beginn des Lebenszyklus optimiert GK AIR Dynamic Pricing die Preise primär auf Marge und Umsatz. Nähert er sich dem Ende, greift das Abverkaufsverfahren mit Fokus auf Rohertragsabschöpfung. Die Herausforderung: Manche Produkte sind nur wenige Monate im Sortiment, andere bis zu drei Jahre. GK AIR Dynamic Pricing schafft den Spagat zwischen zielgerechtem

Abverkauf und Erreichen der von 11teamsports gesetzten KPIs durch die Umsetzung dieser beiden Pricing-Strategien:

1. Margen- und Umsatzoptimierung

Kommt ein Produkt neu ins Sortiment oder steht am Beginn des Produktlebenszyklus, greift die Pricing-Strategie zur Margen- und Umsatzsteigerung. Der Fokus liegt darauf, nachfrageorientiert genug Ertrag und Umsatz abzuschöpfen, um die vorgegebene durchschnittliche Zielmarge in den verschiedenen Sortimentsbereichen zu erreichen. Das Ergebnis zahlt insbesondere auf das Ziel von 11teamsports ein, solvent und wettbewerbsfähig zu bleiben.

2. Abverkaufsoptimierung

Beim Abverkaufsverfahren geht es darum, für Produkte mit fortgeschrittenem Produktlebenszyklus bis zu einem definierten Zieldatum den

Nullbestand zu erreichen. Der Algorithmus erkennt für jedes einzelne Produkt, wie groß die Nachfrage ist, steuert über den Preis den Abverkauf und schöpft so zugleich den Rohertrag pro Artikel aus. Die KI-Lösung berechnet die optimale Preissetzung für jeden einzelnen Artikel, in jeder Größe entlang des Produktlebenszyklus bis zum definierten Abverkaufsdatum.

Das Category Management von 11teamsports bestimmt, welche Parameter in die Berechnung der Preise einfließen. Es entscheidet zudem durch das Setzen von variablen Preisgrenzen nach Produktalter, in welcher Range GK AIR Dynamic Pricing die Preise berechnen kann.

Die algorithmisch berechneten Preise nutzt 11teamsports online für seine Ländershops in Deutschland, Österreich und der Schweiz, auf kickershop.de sowie für seine Filialen.

Das Ergebnis

Im A/B-Test stellte sich die Kombination von Margen- und Umsatzoptimierung mit dem Abverkaufsverfahren als global optimale Pricing-Strategie heraus. Im Vergleich zur manuellen Preissetzung steigert 11teamsports seine Marge, erhöht den Umsatz und hebt zeitgleich die Bestellquote um 3 %. Dem Category Management bleibt durch das Automatisieren der Preise mehr Zeit für strategische Preismanagement-Aufgaben. Aufgrund dieses Erfolgs setzt 11teamsports seit 2017 auf GK AIR. Das Unternehmen plant in Zukunft weitere Anwendungsszenarien für Dynamic Pricing.

„Wir realisieren mit GK AIR Dynamic Pricing erfolgreich unser Preismanagement und haben uns für eine langfristige Zusammenarbeit entschieden. Überzeugt haben uns die Intelligenz hinter der Pricing-Lösung und die professionelle Unterstützung seitens des GK AIR Projektteams.“

Tim Blümel, Director Sales bei 11teamsports

GK Software SE

Waldstraße 7

08261 Schöneck

Germany

P +49 37464 84 - 0

F +49 37464 84 - 15

info@gk-software.com

www.gk-software.com



© 2025 GK Software SE or a GK Software affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of GK Software SE. The information contained herein may be changed without prior notice.

Some software products marketed by GK Software SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by GK Software SE and its affiliated companies ("GK Software Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and GK Software Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for GK Software Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

GK Software and other GK Software products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of GK Software SE in Germany and other countries.