

ULLA
POPKE

Beste Preise
für eine starke
Markt-
Positionierung

Über Popken Fashion Group

Die Popken Fashion Group ist ein international operierendes, familiengeführtes Fashion-Unternehmen mit über 2.300 Mitarbeitenden. Der Modehändler verfügt über 23 Onlineshops für verschiedene Länder und mehr als 250 Filialen. Fokus-Sortiment: Plus-Size Fashion. Zum Unternehmen gehören die Marken Ulla Popken, GINA LAURA, Studio Untold und JP1880.

Herausforderung

Automatisiertes Berechnen des bestmöglichen Preises für jedes Produkt mehrmals wöchentlich für verschiedene Kunden-Channels.

Agile Pricing-Lösung, die ständig veränderte Marktbedingungen, wie z.B. Nachfrage oder Einkaufspreis, berücksichtigt.

Schnelle Implementierung der Pricing-Lösung in die bestehende Architektur und Umsetzung verschiedener Pricing-Strategien.

Lösung

Schneller Go-Live von GK AIR Dynamic Pricing innerhalb von 14 Wochen.

Optimale Preisberechnung und Berücksichtigung der unterschiedlichen strategischen Ansätze für verschiedene Sortimentsbereiche: Umsatz, Absatz, Profit und Markdown.

Steigerung von Rohertrag und Marge bei gleichbleibender und zum Teil steigender Kunden- und Kauffrequenz.

Overview

Overview

Adaptive Preise für volatile Modebranche

Die Popken Fashion Group ist ein international agierendes Familienunternehmen, das sich auf Plus-Size-Mode spezialisiert hat. Die Kollektionen der Mode-Marken Ulla Popken, GINA LAURA, Studio Untold und JP1880 stehen für einen hohen Modegrad, optimale Passformen, sicheres Trendgespür, beste Qualität und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Als familiengeführtes und organisch gewachsenes Unternehmen inspiriert der Modehändler Kundinnen und Kunden in über 30 Ländern und weltweit mit 23 Online-shops.

Das Preis-Management spielt für die Marktpositionierung und Wettbewerbsfähigkeit eine wichtige Rolle. Das Category Management von Popken Fashion stand vor der Herausforderung, den bestmöglichen Preis für jedes einzelne Produkt inklusive der Produktvarianten (Farbe und Größe) innerhalb des Verkaufszyklus und für verschiedene Kundenkanäle zu bestimmen. Gerade durch die Corona- und Ukraine Krise war der Modehandel von ständig veränderten Marktbedingungen betroffen z.B. in Form von sich häufig ändernden Einkaufspreisen und einer stark volatilen Nachfrage. Um die Preisgestaltung zu optimieren, dabei den manuellen Aufwand gering zu halten und für zukünftige Marktveränderungen gut aufgestellt zu sein, implementierte das Unternehmen die KI-Lösung GK AIR Dynamic Pricing.

Schnelle Implementierung und automatisierte Umsetzung der Pricing-Strategien

Die kurze Implementierungsphase von 14 Wochen ermöglichte es dem Modehändler, das automatisierte Pricing schnell einzusetzen, um optimal auf das volatile Marktumfeld reagieren zu können. In einer zweimonatigen Testphase prüfte das Unternehmen die Leistungsfähigkeit der KI-Lösung in verschiedenen A/B-Tests im Onlineshop von Ulla Popken.

GK AIR Dynamic Pricing setzt eine mehrmals wöchentliche Preisberechnung um, die auf Basis der zuvor definierten Pricing-Strategien für verschiedene Sortimentsbereiche erfolgt. Für Popken Fashion steht die Preisoptimierung nach Umsatz, Absatz, Ertrag und Abschriften im Fokus.

Margen- und Umsatz-optimierung durch Regular Pricing

Um dem Ziel der Umsatz- und Margenoptimierung gerecht zu werden, beziehen die Algorithmen von GK AIR Dynamic Pricing zahlreiche Einflussfaktoren in Echtzeit in die Berechnung ein. Dem Modehändler war es wichtig, nicht nur wettbewerb-getriebenes Pricing umzusetzen, sondern auch Preiseinflussfaktoren wie Nachfrageschwankungen oder Rohstoffpreiserhöhungen zu berücksichtigen und diese durch adaptives Pricing auszugleichen.

In der Hoch-Phase des Produktlebenszyklus bepreist die KI-Lösung insbesondere auf Basis der aktuellen Nachfrage, um Produkte möglichst zum vollen Preis zu verkaufen.

Weniger Abschriften und Steuerung der Lagerbestände durch Markdown-Pricing

Gerade bei schnelllebigem Sortimenten wie im Modehandel ist der termingerechte Abverkauf der Produkte ein großer Vorteil, um möglichst markt- und wettbewerbsfähig zu bleiben. Stehen die Artikel am Ende des Produktlebenszyklus, rückt in den Fokus, sie bis zu einem bestimmten Zieldatum zu verkaufen. Die Algorithmen von GK AIR Dynamic Pricing berücksichtigen für jedes Produkt den aktuellen Bestand sowie das Zielabverkaufdatum und variieren den Produktpreis entsprechend der Nachfrage. So wird der Nullbestand zum Zieldatum erreicht und zugleich der Abverkauf in Bezug auf die Marge schonend gesteuert. Das Markdown-Pricing ist für Popken Fashion ein hervorragendes Instrument, um die Lagerbestände besser zu steuern.

Ferner ermöglicht GK AIR Dynamic Pricing ein dediziertes Pricing für verschiedene Kunden-Kanäle, sodass der Modehändler intelligentes Pricing zukünftig nicht nur für die Onlineshops umsetzen kann, sondern auch für die Verkaufskanäle Filiale und Marktplatz.

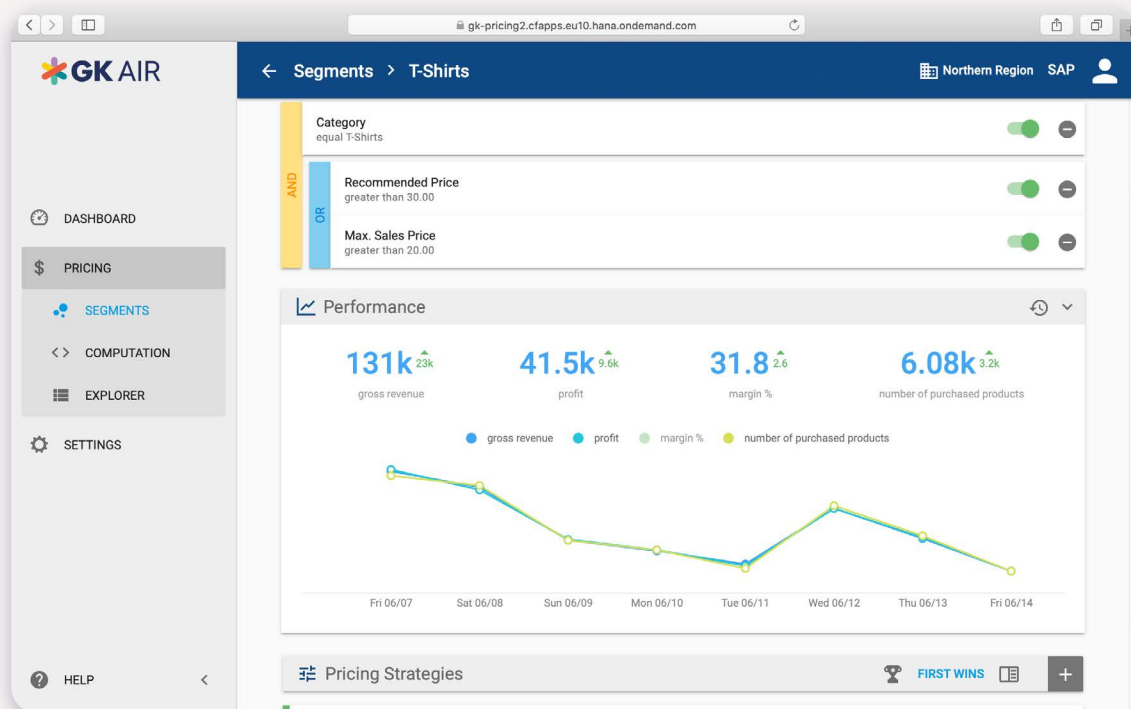
„Die Ergebnisse von GK AIR Dynamic Pricing haben uns überzeugt, so dass wir uns für den langfristigen Einsatz der KI-Lösung entschieden haben.“

Oliver Schepers,
Geschäftsführer bei Popken Fashion Group

Einfache Bedienbarkeit und Steigerung der Erfolgskennzahlen

Durch die intuitive Bedienoberfläche von GK AIR Dynamic Pricing war das Team von Popken Fashion innerhalb kürzester Zeit und mit geringem Schulungsaufwand in der Lage, GK AIR Dynamic Pricing erfolgreich einzusetzen.

Durch die Automatisierung des Preisfindungsprozesses wurde zudem der Workload der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter deutlich reduziert. Das Category Management investiert seine Zeit nun wesentlich zielführender, indem es die Pricing-Prozesse strategisch steuert und so die eigenen Ziel-Kennzahlen planbar erreicht.

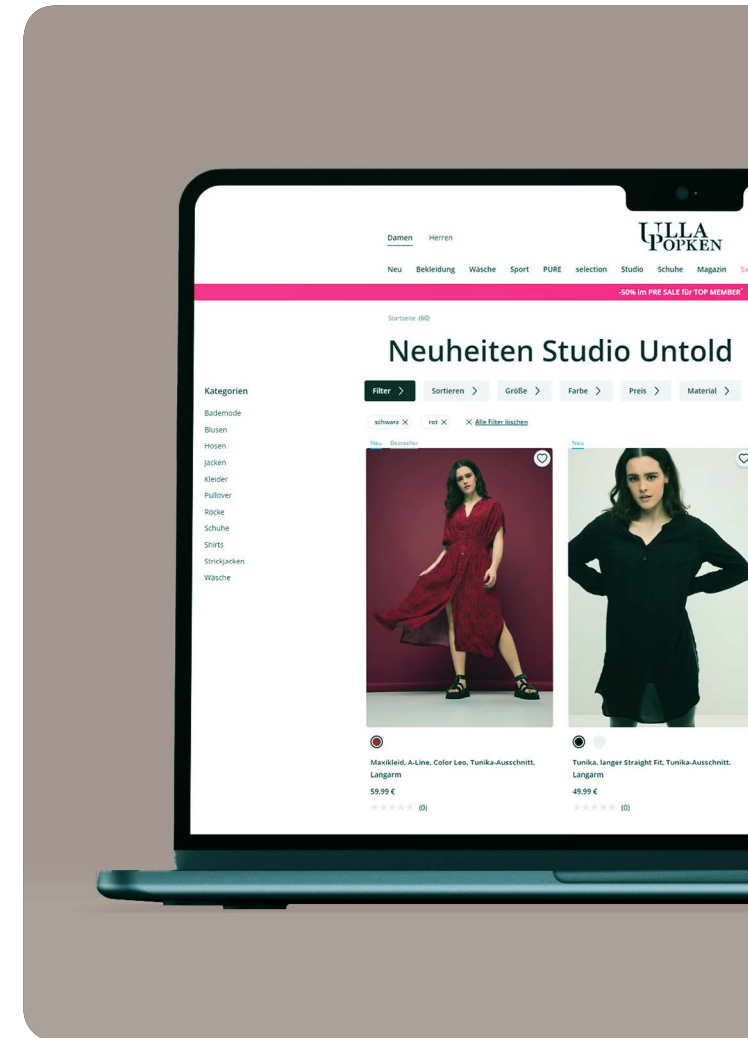


Und auch im Rahmen der durchgeführten A/B-Tests konnte GK AIR Dynamic Pricing überzeugen. So erzielte die durch die KI-Lösung bepreiste Testgruppe eine höhere Marge und einen höheren Netto-Rohhertrag als die Vergleichsgruppe. Die KI-Lösung liefert zudem nachvollziehbare und transparente Preise für die Kundinnen und Kunden der Popken Fashion Group, so ist das Unternehmen in der Lage, Kundenbindung sowie Wiederkaufs- und Konversionsraten auf lange Sicht zu steigern.

„Durch die schnelle Anpassung der Preise können wir Nachfrageschwankungen oder steigende Rohstoffpreise ausgleichen. Gleichzeitig sind wir in der Lage, durch das intelligente Pricing den Rohhertrag sowie die Marge zu erhöhen.“

Oliver Schepers,
Geschäftsführer bei Popken Fashion Group

Solution



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.