

Camper



CUSTOMER STORY

EINE INNOVATIVE SCHUHMARKE WÄCHST – BEEINDRUCKEND!



DIE BRAND

Camper wurde 1975 von Lorenzo Fluxà gegründet. Fluxà, der selbst aus einer Schuhmacherfamilie stammt, nutzte das hundertjährige Familienwissen, um auf die wachsende Nachfrage nach Schuhen mit neuem Style zu reagieren. Das Ergebnis war die Gründung einer kecken Brand, die traditionelle Handwerkskunst mit frechen Styles kombiniert und die Grenzen zwischen Lässigkeit und Eleganz verschwimmen lässt.

Camper hat sich von einer lokalen spanischen Brand zu einem globalen Unternehmen entwickelt, das Läden in über 40 Ländern unterhält. Das Unternehmen entwickelt pro Jahr etwa 500 neue Schuhmodelle und erwirtschaftet einen Umsatz von mehr als 200 Millionen Euro.

Im Jahr 2013 begann Camper mit dem Aufbau seines Onlinegeschäfts. Um sein internationales Wachstum voranzutreiben, ging das Unternehmen eine Partnerschaft mit Neteven ein.

PROBLEME & ZIELE

Im Jahr 2013 hat Camper seine Produkte noch nicht auf Marketplaces verkauft. Das Unternehmen war sich aber des Potenzials bewusst und wollte diesen Vertriebskanal erschließen.

Camper verfolgte mit seiner Marketplace-Distribution gleich zwei Hauptziele.

Erstens wollte das Unternehmen seine Sichtbarkeit im Markt erhöhen. Je mehr Verkaufsstellen ein Unternehmen für seine Produkte hat, desto präsenter ist es. Aus diesem Grund wollte Camper gleich in mehrere Marketplaces einsteigen.

Zweitens wollte das Unternehmen zugänglicher für Konsumenten werden. Camper, dessen Geschäft bisher auf den Großhandelsvertrieb beschränkt war, erkannte das Potenzial des Direct-to-Consumer-Ansatzes, d.h. die Fähigkeit, seine gesamte Produktpalette auf ausgewählten Marketplaces anbieten zu können.

Aufgrund der Einzigartigkeit jedes Marketplace benötigte Camper Support und Anleitung von echten Experten.



LÖSUNG

Um seine Marketplace-Strategie voranzutreiben, hat sich Camper für eine Zusammenarbeit mit Neteven entschieden.

Seit 2013 hat Neteven Camper mit Farfetch, Zalando, Amazon, La Redoute, Galeries Lafayette und mehreren anderen Marketplaces verbunden. Dabei lag der Fokus auf europäischen Märkten und auf dem US-Markt.

Die erfolgreiche Partnerschaft zwischen Camper und Neteven ist auf zwei wesentliche Faktoren zurückzuführen. Der erste entscheidende Faktor

waren die vielen relevanten Marketplace-Partner und der zweite Faktor war die Unterstützung seitens engagierter Business Developers, Projekt- und Account-Manager. Camper profitierte nicht nur von der **Neteven**-Plattform an sich, sondern auch von den Mitarbeitern, die am Vorantreiben des Brandwachstums direkt beteiligt waren.

ERGEBNISSE & PERSPEKTIVEN

Seit 2013 hat Camper ein siebenstelliges Umsatzwachstum auf Marketplaces verzeichnet. Dieses Wachstum ist in den vergangenen drei Jahren um das Sechsfache gestiegen.

Neteven hat das Unternehmen bei seinem ersten Schritt in Richtung Marketplace-Distribution begleitet und seither Jahr für Jahr zu dessen Wachstum beigetragen. In den vergangenen 8 Jahren konnte das Unternehmen dank technischer und persönlicher Unterstützung seinen verfügbaren Katalog erweitern und seine internationale Präsenz stärken.

Angesichts einer langen Liste potenzieller neuer Partner und höheren Wachstumsraten als je zuvor sind die Erwartungen von Neteven und Camper hoch. Die beiden Unternehmen haben vor, diesen Ansatz konsequent weiterzuentwickeln.

„Das Team von Neteven hat unser Wachstum immer unterstützt. Wenn wir Neteven gebeten haben, über den Tellerrand zu schauen und etwas Spezielles zu entwickeln, haben sie uns immer zugehört und unsere Wünsche realisiert.“

Miguel García-Ruiz

Head of Online Accounts & Marketplaces

KENNZAHLEN



8

Jahre
Zusammenarbeit
mit Neteven



+15

verbundene
Marketplaces



6-facher

BWV zwischen
2018 und 2021



7-

stellige
Ergebnisse auf
Marketplaces



WEITERE INFOS