



PIM – VORTEILE & CHANCEN FÜR UNTERNEHMEN

INHALT

01	INTRO: DIGITIZE OR DIE	Seite 2	08	DIE PIM EINFÜHRUNG - WAS GILT ES ZU BEACHTEN?	Seite 12
02	WAS IST PIM?	Seite 3	09	PROJEKTVORGEHEN BEI DER PIM-IMPLEMENTIERUNG	Seite 15
03	PIM - HIER KOMMT ES ZUM EINSATZ	Seite 5	10	FÜR WEN SIND PIM-SYSTEME GEEIGNET?	Seite 17
04	DAS WIRD VON PIM-SYSTEMEN ERFASST	Seite 6	11	WIE FUNKTIONIERT EIN PIM-SYSTEM?	Seite 18
05	DIE HERAUSFORDERUNGEN AUF DEM MARKT - PIM ALS LÖSUNG	Seite 7	12	WIR EMPFEHLEN: AKENEO PIM	Seite 20
06	DAS SIND DIE VORTEILE	Seite 9	13	FAZIT	Seite 22
07	INTERNE & EXTERNE NUTZEN	Seite 11	14	QUELLENVERZEICHNIS	Seite 23

01

DIGITIZE OR DIE

Digitize or die – So oder so ähnlich klingen die gut gemeinten Ratschläge, wenn es um die Digitalisierung im Commerce geht. Denn eines ist klar: Wer sich den Herausforderungen des digitalen Zeitalters nicht anpasst, läuft Gefahr, auf der Strecke zu bleiben. Und das zeigt sich auf vielen Ebenen. Besonders wenn es um die Bereitstellung von Informationen geht, um diese wirksam weiterverarbeiten zu können.

Es liegt an den Händler:innen, ihre Produkte schnell und akkurat auf der Website, im Onlineshop oder auf anderweitigen Verkaufsplattformen, wie beispielsweise Amazon, einzubetten. Um diese Informationen angemessen zu pflegen und jederzeit Zugriff darauf zu haben, gibt es das PIM-System. Hiermit werden Produktdaten überschaubar dargestellt und zentral verwaltet, sodass sie leicht und ohne Umwege verarbeitet und in Umlauf gebracht werden können.

Erfahren Sie hier alles Wichtige rund um das Thema PIM und wie Sie und Ihr Unternehmen davon profitieren können.



02

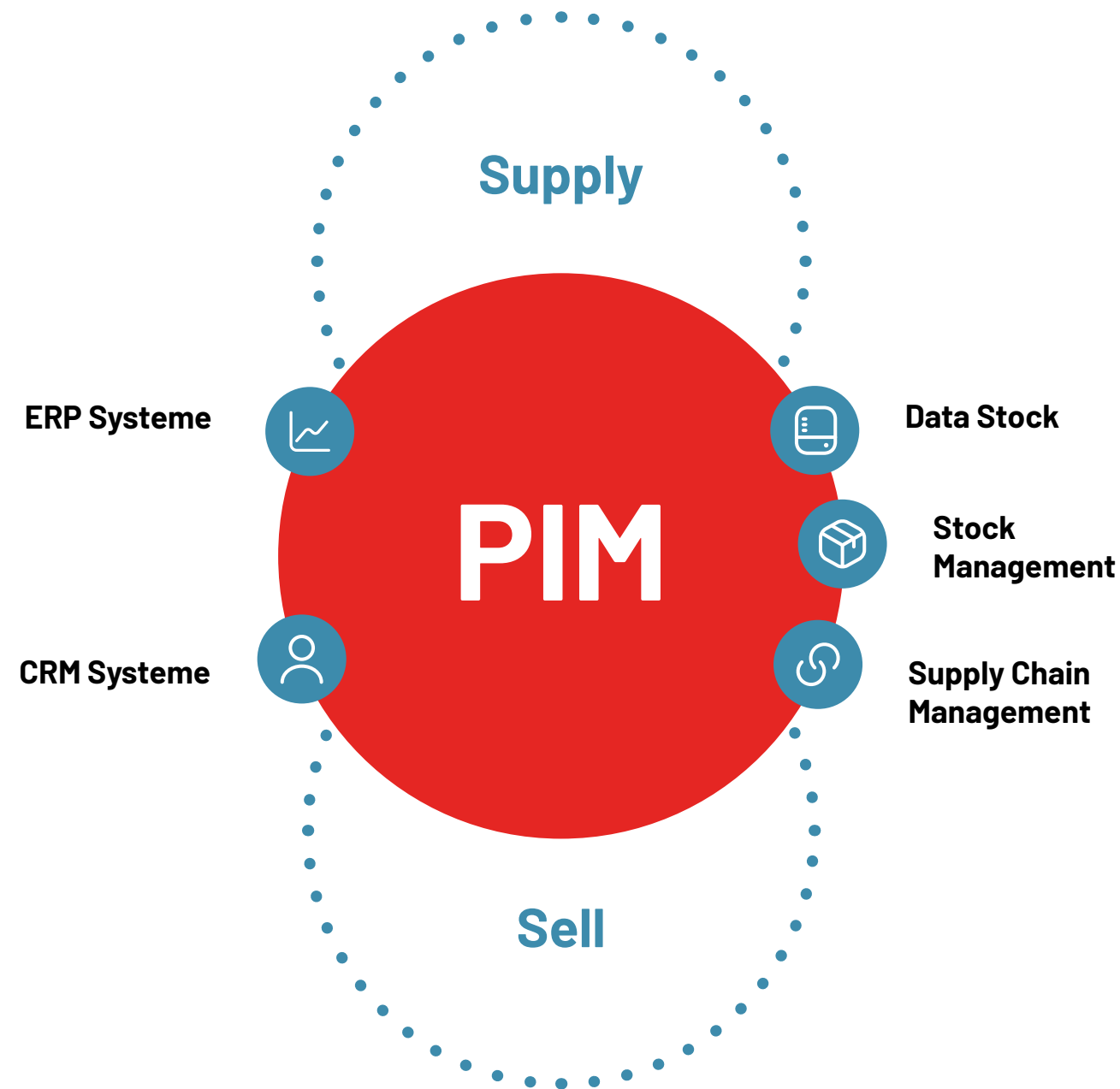
WAS IST PIM?

Das Produktinformationsmanagement (PIM) bezeichnet ein System, welches Unternehmen dazu dient, eine komplexe und große Menge an Produktinformationen verarbeiten zu können. Das ist besonders dann sinnvoll, wenn diese Informationen auf verschiedenen Wegen veröffentlicht und bereitgestellt werden sollen. Das ermöglicht jeder Abteilung eines Unternehmens, auf alle Informationen zu einem bestimmten Produkt zugreifen zu können und sich zu jeder Zeit darauf verlassen zu können, dass die vorgefundenen Daten der Richtigkeit entsprechen und aktuell sind.

Mit einem PIM-System können unkompliziert Produktinformationen zusammengetragen werden und ohne große Umwege auf weitere Kanäle verteilt werden. Das erleichtert den Informationsfluss für den Webshop, die Website und diverse Marktkanäle sowie Produkte, die im Print-Bereich abgezeichnet werden sollen, wie Kataloge, Datenblätter und Broschüren.

Unternehmen, die im Handel tätig sind, kommen ohne ein PIM-System oft an ihre Grenzen. Wenn Informationen zu einem Produkt in dem herkömmlichen





ERP-Systeme (oder auch der Warenwirtschaft) in ihrer Menge zunehmen und an Komplexität gewinnen, ist der Einsatz eines PIM-Systems mehr als notwendig. Denn hier zeigt sich immer häufiger, dass es essenziell ist, auf Informationen schnell zugreifen zu können und diese auch mühelos zu finden, um diese in beliebiger Form verbreiten zu können.

Ein PIM-System kann in andere Systeme eingebunden werden und kann Daten aus Product-Lifecycle-Management (PLM), Enterprise-Resource-Planning (ERP) und denen der Lieferant:innen verarbeiten. Als nächstes können diese internen Daten in externe umgewandelt und beispielsweise in Webshops oder Content-Management-Systeme (CMS) eingepflegt werden.¹

¹ Quelle 1 Perifon.

03

PIM - HIER KOMMT ES ZUM EINSATZ

Es gibt verschiedene Szenarien, in denen die Anwendung eines PIM-Systems sinnvoll und für das Unternehmen sehr förderlich sein kann.

Wenn das Unternehmen seine Produkte über diverse Vertriebskanäle bewerben möchte, ist das der erste Schritt zum Produktinformationsmanagement.

Will das Unternehmen auf mehr als nur einem Markt tätig sein und seine Produktinformationen multilingual und transnational möglichen Käufer:innen anbieten, empfiehlt sich auch hier ein PIM-System.

Verfolgt das Unternehmen ein größtmögliches Wachstum, dann führt dies zu Aktivitäten auf der Marketingebene, verschiedenen Websites und erfordert, dass das Informationsangebot ausgeweitet wird, wodurch ebenfalls das Einsetzen eines PIM-Systems für einen zufriedenstellenden Erfolg hilfreich sein kann.

Nicht nur die Ziele eines Unternehmens, sondern auch die Informationen selbst, können den Einsatz eines PIMs erfordern. Sind beispielsweise die Produktinformationen so komplex, dass sie aus einer Vielzahl an Beschreibungen bestehen und an Metadaten gekoppelt sind, ist das PIM-System in diesem Fall eine große Erleichterung. Auch die Einbettung von Lieferant:innen-Daten spielen eine zentrale Rolle für ein erfolgreiches Business.

Diese jedoch erst einmal aufzugreifen, gestaltet sich als beschwerlich und kann ebenfalls durch das PIM-System eingebunden werden und erleichtert somit viele Arbeitsschritte. Das altbekannte Copy-Paste-Verfahren könnte endlich der Vergangenheit angehören.²

² <https://www.perfion.de/was-ist-pim/> (Kapitel 7)

04

DAS WIRD VON PIM-SYSTEMEN ERFASST

Mit dem Einsatz eines PIM-Systems haben Sie z.B. die Möglichkeit, folgende Daten Ihrer Produkte zu erfassen, zentral zu sammeln und für Ihre Kund:innen bereitzustellen:

- Artikelnummern
- Produkttitel
- Beschreibungen des Produktes
- Preisangaben
- Merkmale, die ansprechend und kaufentscheidend sind
- Bilder & Videos über das Produkt
- Prospektmaterial oder sonstige Dokumente, die im Zusammenhang zum Produkt stehen
- Marketing-Aussagen
- Verkaufsargumente wie Vorteile oder Nutzerargumente
- Sinnvolle Querverbindungen zu anderen Artikeln (z.B. Zubehör, Erweiterungen, Ersatzteile für Up- und Cross-Selling)³

³ <https://www.pressmind.de/magazin/pim-fuer-kleine-und-mittlere-unternehmen/>



05

DIE HERAUSFORDERUNGEN AUF DEM MARKT - PIM ALS LÖSUNG

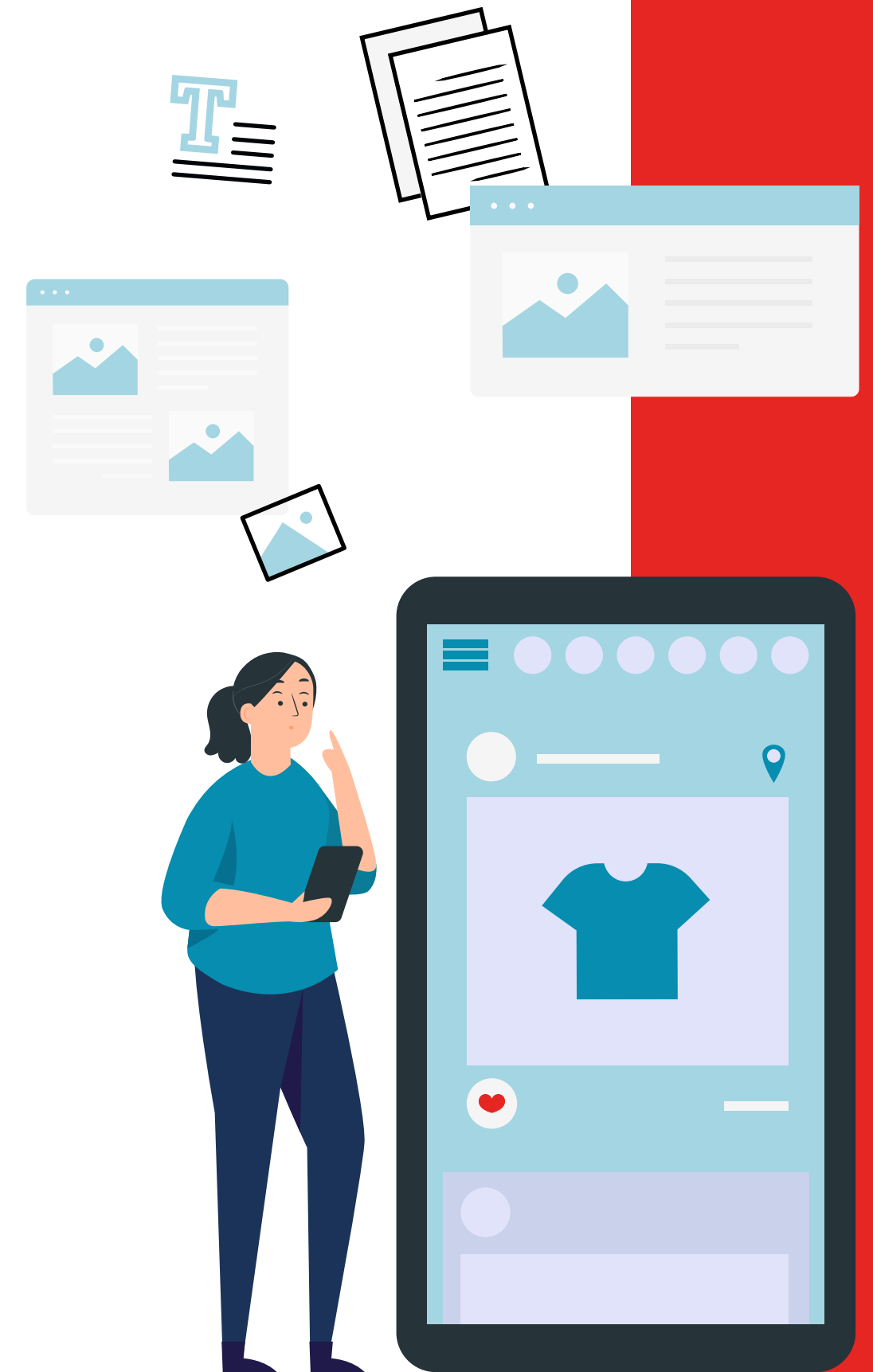
Die Wege der Kund:innen sind unergründlich? – Nein. Ganz im Gegenteil:

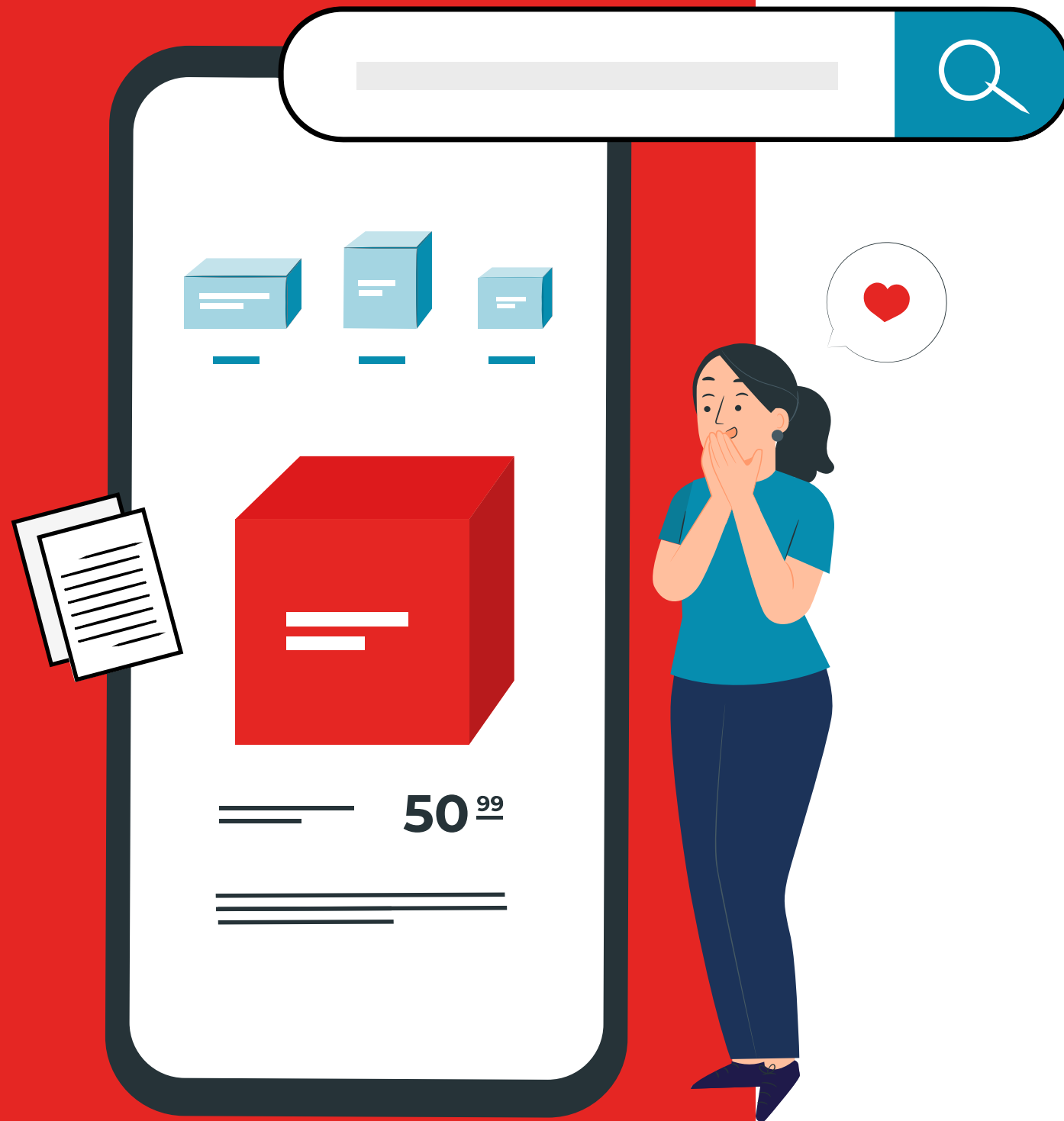
Bei der Kaufentscheidung gibt es viele (vorhersehbare) Faktoren, die Kund:innen beeinflussen können. Gute und ansprechende Produktinformationen sind einer dieser Faktoren.

Kund:innen von heute recherchieren, vergleichen und wägen ab, bevor sie sich für den Kauf eines Produktes entscheiden. Sind die Produktinformationen von Händler:innen, beispielsweise im Onlineshop, nicht ausreichend, kann das dazu führen, dass sich Kund:innen auf ein anderes Produkt, sprich auf andere Anbieter:innen stürzt.

Um Kund:innen für das Produkt und letztlich für das Unternehmen zu gewinnen, ist es wichtig, sie mit umfangreichen Produktinformationen zu versorgen – was sich positiv auf die Kaufentscheidung und eine langfristige Bindung zwischen Kund:innen und Unternehmen auswirken wird.

Nicht nur, dass Sie mit ausreichenden Informationen zum Kauf bewegen.





Sie vermeiden auch, dass Kund:innen das Produkt in seinem Umfang missverstehen. Vielleicht waren die Vorstellungen der Kund:innen bei der Bestellung ganz anders, als es in der Realität aussieht. Auf den Kauf folgt die Enttäuschung – und das Produkt landet in der Retoure.

Denken wir eine Ebene weiter. Um auf das Produkt zu stoßen und auch die dazugehörigen Informationen, können adäquate Produktdaten auch helfen, mittels Suchmaschine online gefunden zu werden. Mit guten Produktinformationen tragen Sie auch zu einer SEO-Tauglichkeit Ihres Angebots bei und sind gegenüber der Konkurrenz leichter aufzufinden.

Auch gilt es Kund:innen auf Omni- oder auch Multi-Channel Ebene zu begegnen. Auf ihrer Customer Journey wechseln Verbraucher:innen zwischen verschiedenen Kanälen. PIM-Systeme leisten einen wichtigen Beitrag, um das Unternehmen auf allen möglichen Kanälen zu repräsentieren, da sie die Grundlage für eine konstante und hervorragende Datengrundlage sind. ⁴

⁴ <https://www.perfion.de/was-ist-pim/> (Kapitel 3)

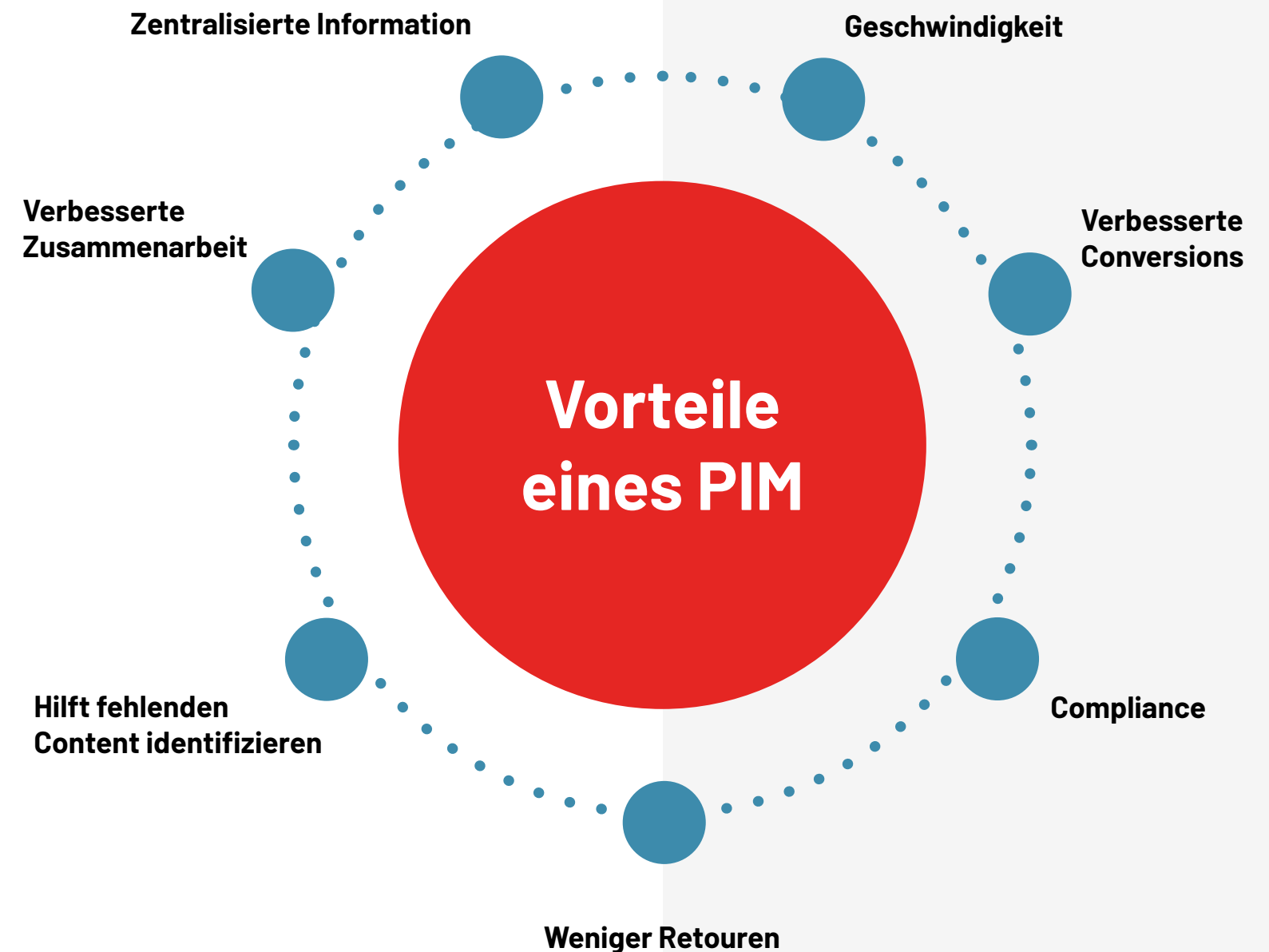
06

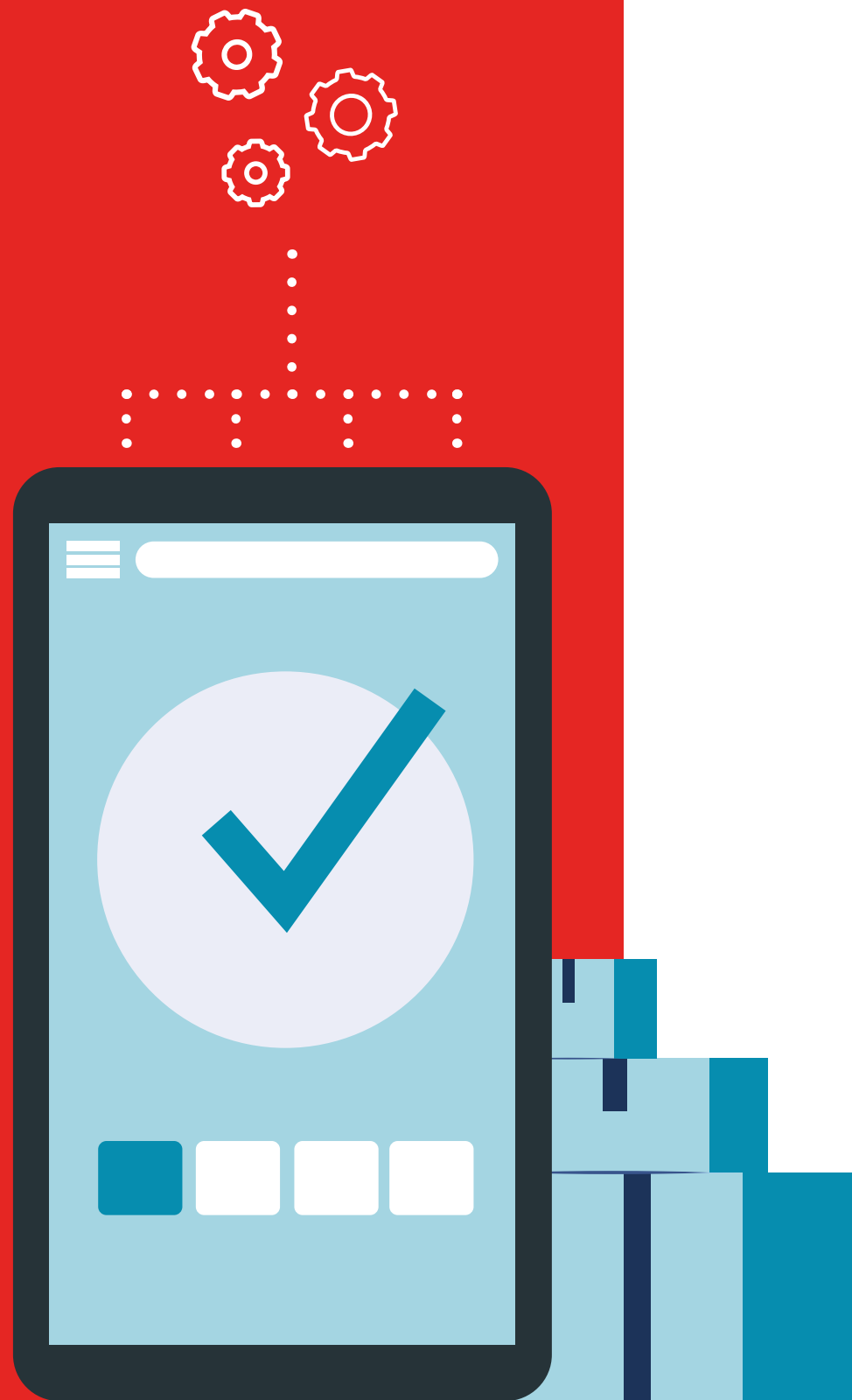
DAS SIND DIE VORTEILE

Mit einem PIM-System können Sie eigentlich nichts verkehrt machen, denn es gibt eine Menge Vorteile, von denen Sie ganz klar profitieren können. Für einen erfolgreichen Verkauf Ihrer Produkte, muss auch das Produkt selbst überzeugen. Und hier spielen die Produktinformationen bei der Kaufentscheidung eine entscheidende Rolle.

Wenn Sie eine PIM-Lösung verwenden, sparen Sie nicht nur Zeit, sondern auch Kosten. Neben einem reibungslosen Informationsfluss lassen sich auch die gängigen Arbeitsabläufe mittels eines PIM-Systems optimieren und automatisieren, wodurch wichtige Ressourcen eingespart und anderweitig aufgebracht werden können.

Da nun wichtige Ressourcen eingespart worden sind, können Sie die Produktinformationen nun noch zügiger bereitstellen und gewinnen damit eine schnellere Time-to-Market. Informationen schnell einpflegen zu können, kann Ihnen im Wettbewerb mit Konkurrent:innen einen klaren Vorteil verschaffen.





Nicht nur die Quantität der Daten, sondern auch die Qualität der Daten kann bei der Kaufentscheidung eine zentrale Rolle spielen. Durch das PIM-System sind Ihre Produktdaten durch feste Standards durch Sie festgelegt und können ansprechend für Ihre Kund:innen zur Verfügung gestellt werden.

Nutzen Sie ein PIM-System, sind Ihre Daten zentral erfasst und an einer Stelle gesammelt. So besteht keine Möglichkeit, dass diese dupliziert und unterschiedlich, schlimmstenfalls auch falsch, dargestellt werden. Dadurch erhöht sich Ihre Performance enorm und Sie müssen sich keine Sorgen machen, dass Daten falsch wiedergegeben werden.

Für Ihr Category Management (Warengruppenmanagement) können Sie auch durch die gezielt gesetzten Produktdaten, warengruppenspezifisch und -übergreifend organisieren und für unterschiedliche Shops oder Zielgruppen anbieten. Davon profitiert auch Ihr Omnichannel-Commerce, sodass Sie in gleichbleibender Qualität Informationen bereitstellen.

Da Sie vermutlich mehr als nur eine Zielgruppe haben, können Sie diese auf unterschiedlichste Weise mit gezielt gesetzten Produktinformationen erreichen und auch bei der Erstellung von Content unkompliziert auf gewünschte Daten zurückgreifen.

Nicht nur, dass Ihr ganzer Informationsfluss gängiger und der Zugang zu Kund:innen erleichtert wird. Sie sind mit der Verwendung eines PIM-Systems unter allen Aspekten der Datenschutzverordnung auf aktuellem Stand und können diese sicher und qualitativ verwerten und werden somit für Kund:innen zu vertrauensvollen Partner:innen.

Ein PIM-System ermöglicht es Ihnen auch allzeit flexibel zu bleiben. Mit unterschiedlichen Sprachen, technischen und auch rechtlichen Abänderungen für das jeweilige Land und die Sprache können Sie die Produktdaten auf alle Anforderungen angleichen.

⁵ <https://www.pim-verzeichnis.de/vorteile-von-pim/>

07

INTERNE & EXTERNE NUTZEN

INTERNE NUTZEN

Mit einem PIM-System erhalten Angestellte eines Unternehmens eine ganzheitliche Übersicht über das gesamte Kontingent an Produkten. Durch das PIM ist ebenso die Suche von Informationen zu einem Produkt deutlich geringer und gewährt einen „Single Point of Truth“. Denn Mitarbeitende können sicher sein, dass es sich bei den vorgefundenen Daten um aktuelle und richtige Informationen handelt. Informationslücken oder Falschinformationen sind damit schier unmöglich. Darüber hinaus können die Daten effizienter gepflegt werden.

Grundsätzlich lässt sich sagen, dass der Informationsfluss in Bezug auf interne Geschäftsangelegenheiten konsistenter und sauberer abläuft mit der Hilfe eines PIM-Systems.

EXTERNE NUTZEN

Auch auf externer Ebene hat der Einsatz eines PIM-Systems viele Vorzüge. Ihr Unternehmen wird durch das System in punkto Informationen eine vertrauensvolle Quelle, wenn es um Vollständigkeit, Aktualität und Konsistenz von Informationen geht. Verfolgen Sie eine Multi-Channel-Strategie, unterstützt Sie das PIM-System dabei und liefert Ihnen Produktinformationen für viele verschiedene Formate und macht diese nutzbar. Auch im Hinblick auf Cross-Selling-Potenziale gewinnen Sie durch das Produktinformationsmanagement viele Vorteile. Auf logistischer Ebene lassen sich die Prozesse optimieren, wodurch die Kollaboration mit Lieferpartnern vereinfacht wird. Das gilt auch bei Produkthanfragen von Kund:innen, denn durch das PIM können Sie diese auf Wunsch an Kund:innen weitergeben und haben sie immer leicht zur Verfügung.⁶

⁶ <https://www.incony.de/service/blog/pim-system-was-ist-das/>

08

DIE PIM EINFÜHRUNG – WAS GILT ES ZU BEACHTEN?

Bei der Einführung eines geeigneten PIM-Systems gilt es einige Faktoren zu beachten, über die wir hier kurz aufklären werden:

HERAUSFORDERUNGEN

Damit sich Ihr bestehendes Warenwirtschaftssystem oder auch Ihr ERP an das neue Produktinformationsmanagement anknüpfen lässt, ist zu beachten, dass heutzutage auf Software-Ebene eine komplexe und auch groß gewachsene System-Landschaft besteht. Das heißt, dass die IT-Infrastruktur Ihrer verschiedenen Systeme miteinander harmonisieren muss. Die Voraussetzungen für eine parallele Verwendung beider Systeme sollte also gegeben sein. Zunächst gilt es auch sicherzustellen, dass sich die Daten aus den abzulösenden Quellen migrieren und somit in das neue PIM-System integrieren lassen. Eine weitere Herausforderung besteht auch darin, dass die bisher etablierten und stückweit noch manuellen Prozesse vom PIM-System ganz oder teilweise abgelöst werden.

Stellen Sie sicher, dass Sie bei der Inbetriebnahme an all Ihre Anwendungsbereiche von Datenspeicherung und -verwaltung Ihrer Produkte denken und beginnen Sie rechtzeitig damit, Ihre Angestellten, die mit dem neuen System arbeiten werden, angemessen vorzubereiten und auch dementsprechend zu schulen.



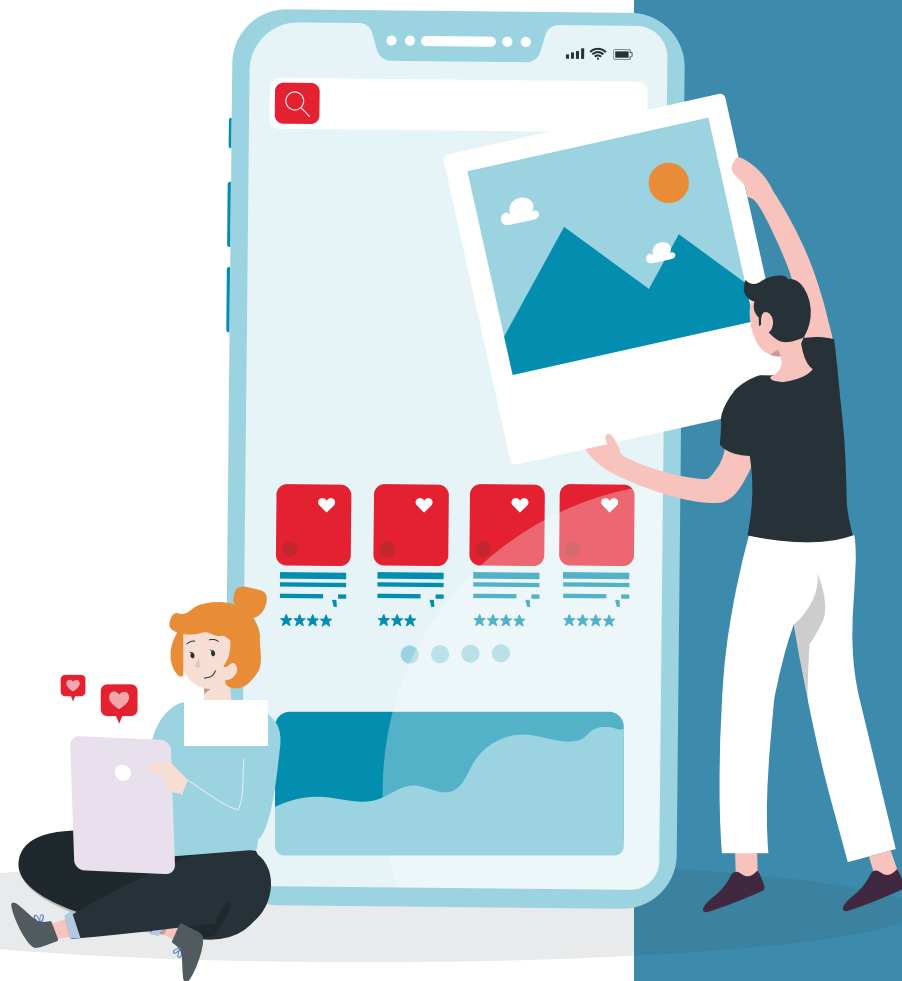
ERFOLGSFAKTOREN

Sind die ersten Hürden überwunden, erwarten Sie nach der Integration eines PIM-Systems einige Faktoren, die erfolgsversprechend sind.

Zum einen wird sich die Anwendung eines PIMs positiv und auch nachhaltig auf all Ihre Stakeholder auswirken, die Sie fortan, durch die umfangreichen und konsistenten Datensätze, auf verschiedenen Ebenen zufrieden stellen können.

Zum anderen optimieren Sie Ihre internen Ressourcen und überzeugen damit ebenfalls Ihre Key-User, also die Mitarbeiter:innen aus den IT-Bereichen, die einen großen Mehrwert in ihrem Arbeitsalltag durch das Produktinformationsmanagement erlangen. Das führt dazu, dass Ihr Unternehmen in Sachen Flexibilität durch die Anpassung von internen Prozessen einen großen Sprung machen wird.

Für den Betrieb heißt es ebenfalls, dass die Verwendung eines PIM-Systems zu einer expliziten und übersichtlichen Data-Governance führt.



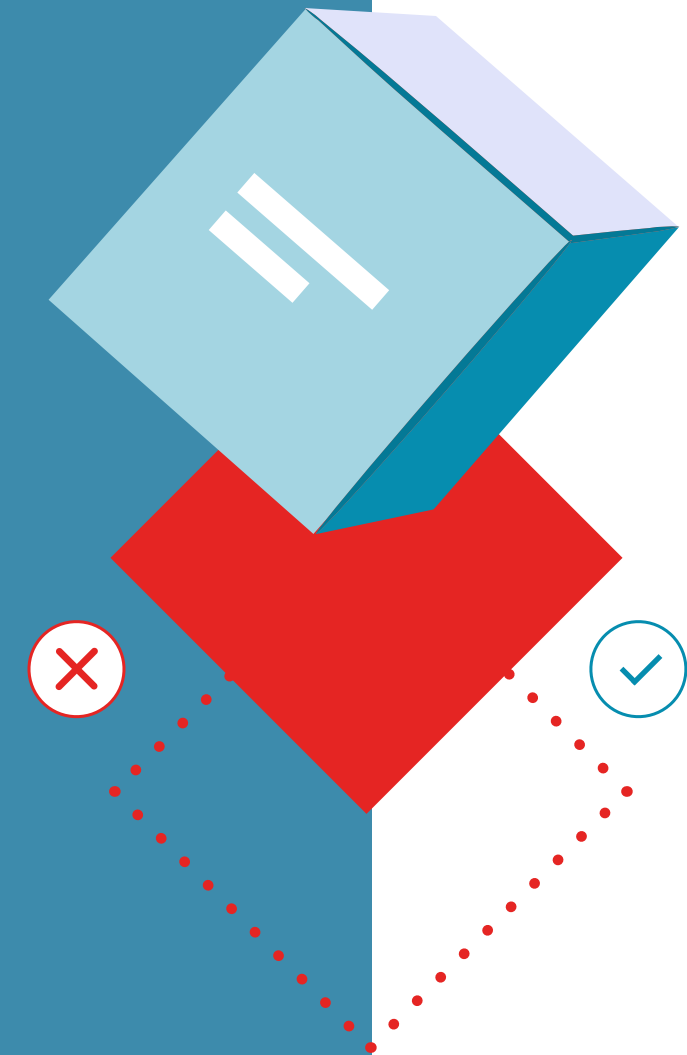
RISIKEN

Neben den Herausforderungen und den Erfolgsfaktoren möchten wir jedoch auch über einige mögliche Risiken berichten, die bestehen, wenn es dazu kommen sollte, dass Sie sich für ein PIM-System entscheiden.

Zunächst könnte es sich als schwierig gestalten, eine parallele Ablösung beziehungsweise die Einführung mehrerer Systeme durchzuführen. Das sollte vorab unbedingt mit den hauseigenen Expert:innen abgesprochen werden.

Achten Sie auch darauf, dass Ihre Daten bei der Übersetzung zum PIM-System redundant gespeichert werden und keinesfalls in einem der Übergangsprozesse verloren gehen. Gehen diese verloren, kann sich das auch auf wirtschaftlicher Ebene bemerkbar machen.

Da Sie klare Vorstellungen davon haben, wie sich das PIM-System in Ihr Unternehmen integrieren kann und soll, gibt es einige Hürden, die zu beachten sind, wenn Sie Ihre Anforderungen in dem System 1:1 abgebildet sehen wollen. Klären Sie vorab, welche Anforderungen Sie an das System haben, damit auf individuelle Wünsche eingegangen werden kann.



09

PROJEKTVORGEHEN BEI DER PIM-IMPLEMENTIERUNG

Es gibt einige Projektschritte und Meilensteine, wenn es für Sie an der Zeit ist, sich für ein PIM-System entschieden zu haben und nun mit vollen Datenbanken und verkaufswirksamen Produktinformationen loslegen zu wollen. Wie ungefähr die Timeline aussehen wird, bis Sie mit dem PIM-System durchstarten können, erfahren Sie hier:

PROJEKTDEFINITION

Es ist Tag 1 und Sie beginnen zunächst damit im Rahmen des Scopings, interne Aufgaben für die Implementierung des PIMs zu verteilen und so abzustecken, dass die Angestellten des Unternehmens genau wissen, welche Schritte folgen und was zu tun ist. Weiter geht es mit den technischen Meilensteinen. Zunächst wird die Systemarchitektur überprüft und angepasst, die Server werden konfiguriert und abschließend wird die Testversion des Akeneo PIM installiert. Im letzten Teil dieser Projektphase werden Angestellte in die Schlüsselkonzepte des PIMs eingeführt. Für den Zeitraum der Projektdefinition fallen nach unserer Erfahrung ungefähr zwei bis sechs Wochen an.



STRUKTURIERUNG DES PRODUKTKATALOGS

Im nächsten Schritt wird die Struktur des Produktkataloges konzipiert. Dabei werden in funktionalen Workshops die sämtlichen Daten erfasst, katalogisiert und in Struktur gebracht. Kataloge und Daten werden aus dem ERP entnommen und ausgedruckt. Danach gilt es die verschiedenen

DEN PRODUKTKATALOG FÜTTERN UND VERTEILEN

Abschließend wird der vorstrukturierte Produktkatalog „gefüttert“ und an die entsprechenden Vertriebskanäle verteilt. Die in das PIM-System vorab importierten Daten können nun exportiert werden.

In weiteren technischen Schritten werden mit dem Akeneo Connector die Daten zusammengetragen und so bereitgestellt, dass sie an multiple Kanäle verteilt werden können. Mit der Customize-Funktion werden die Daten nun so angepasst, dass sie Ihren Anforderungen und denen Ihrer Kund:innen entsprechen und somit ein hervorragendes User Interface abbilden. Die Datenlast zu kompensieren kann ebenfalls einige Zeit in Anspruch nehmen. Zuletzt müssen die Technical- & Co-Dev's sowie alle Endnutzer:innen des

Datensätze der Medien in das Produktinformationsmanagement-System zu übertragen und abschließend alle Daten anzureichern. Für die Strukturierung des Produktkatalogs sind mit sieben bis acht Wochen zu rechnen.

PIMs geschult werden, um das bestmögliche aus dem System herauszuholen. Für diesen Zeitraum der letzten Phase der Anreicherung des Produktkatalogs und den Schulungen von Mitarbeiter:innen ist unserer Ansicht nach mit einem Zeitraum von knapp zwölf Wochen zu rechnen.

Das heißt für Sie im Umkehrschluss, dass circa ein halbes Jahr vergehen kann, bis Sie das PIM-System nutzen und davon profitieren können. Aber eines steht ganz eindeutig fest: Jede Woche, die Sie investieren, wird sich auszahlen.

10

FÜR WEN SIND PIM-SYSTEME GEEIGNET?

PIM-Systeme sind großartig – aber für welche Art von Unternehmen sind sie eigentlich geeignet?

Einfach gesagt, eignen sich PIM-Systeme vorwiegend für Unternehmen, die ein großes Sortiment haben. Die Größe des Unternehmens selbst spielt dabei keine Rolle, lediglich gilt es hier für ein großes, diverses Sortiment eine gängige Lösung zu finden – und hier kommt das PIM ins Spiel.

PIM-Lösungen eignen sich sowohl für Unternehmen aus der Herstellung als auch dem Handel, die mit verschiedenen Vertriebswegen hantieren, wie zum Beispiel den internationalen Verkauf, wo Produktinformationen häufig geändert oder den länderspezifischen Bedingungen angepasst werden müssen.

PIM-Systeme bieten dann folglich für verschiedene Instanzen wie das Marketing, Produktmanagement, Einkauf, Data Compliance, E-Commerce und die IT eine Lösung zur leichteren Pflege und Weiterverarbeitung der Daten an.⁸



⁸ <https://www.pim-verzeichnis.de/was-ist-pim/#:~:text=Relevant%20sind%20PIM%20Systems%20vor,oder%20h%C3%A4ufig%20Produkt%20daten%20anpassen%20m%C3%BCssen.>

11

WIE FUNKTIONIERT EIN PIM-SYSTEM?

Werfen wir einen kurzen Blick auf die Systemarchitektur und die Funktionalität eines PIM-System. Was muss in der Software passieren, sodass die Produktinformationen bei Endverbraucher:innen ankommen und zum Kauf anregen?

Im ersten Schritt werden sämtliche Produktdaten vom System aus allen vorhandenen Quellen zusammengetragen. Dazu zählen zum Beispiel klassische Tabellen, ERPs (Enterprise-Resource-Planning Systeme), Warenwirtschaftssysteme, PLMs (Product-Lifecycle-Management Systeme) und die Daten von Lieferant:innen.

Sind alle Daten vorhanden, beginnt das PIM-System damit, diese zu festigen und für Sie aufzubereiten. Beispielsweise werden doppelte Datensätze zusammengeführt. In einer akkuraten Datenbank gilt es auch, die fehlenden Daten der Vollständigkeit halber zu ergänzen und Produktbilder, mögen sie

nicht ganz vorteilhaft sein, gegen professionelle auszutauschen. Um sich im System zurechtzufinden, werden alle Artikel in Kategorien geordnet und der Art und Weise nach klassifiziert. Um Daten verkaufsfördernd ins System einzupflegen, werden die Produkte mit technischen und marketingrelevanten Details ergänzt.

Hat das PIM-System alle Produktinformationen vervollständigt, werden sie in alle möglichen Vertriebskanäle exportiert wie der Unternehmenswebsite, möglichen Händlerwebsites, den E-Commerce Plattformen (wie beispielsweise Amazon oder Shopify), den mobilen Apps, aber auch in Broschüren und Kataloge.⁹

⁹ <https://atropim.com/de/blog/was-ist-ein-pim-system>

ZUKUNFTSSICHER MIT AKENEO PIM

Unternehmen, die sich von der Konkurrenz abheben wollen, brauchen eine Omnichannel-Commerce-Lösung, die Besucher in Käufer verwandelt. Es gibt Dutzende von Offline- und Online-Kanälen, über die ein Kunde Ihre Marke und Produkte entdecken kann, und der wichtigste Aspekt ist eine konsistente und überzeugende Product Experience über alle Berührungspunkte hinweg. Ein einziges schlechtes Erlebnis, wie z. B. fehlende oder sogar falsche Informationen während der Produktentdeckung, kann Kunden vom Kauf des Produkts abhalten.

Letztendlich entscheiden die Verbraucher, an welchen Touchpoints sie das gewünschte Produkt entdecken wollen, und die Einzelhändler müssen diese Erwartungen erfüllen.

Darüber hinaus haben die Verbraucher begonnen, ihre Kaufentscheidungen davon abhängig zu machen, inwieweit ihre persönlichen Werte mit

den Werten der Marke übereinstimmen. Die Unternehmen müssen sich daher um ihre eigenen Markenwerte kümmern und sie in ihre Unternehmensbotschaften einbeziehen.

Dazu müssen die Unternehmen in eine kompatible und hochflexible Infrastruktur investieren, um der Zeit voraus zu sein und ihre Prozesse nach Bedarf zu optimieren. Die Einstellung und Bereitschaft, sich mit den Technologien und dem Verhalten der eigenen Kunden auseinanderzusetzen, spielt eine große Rolle für die Zukunftsfähigkeit des eigenen Unternehmens.

12

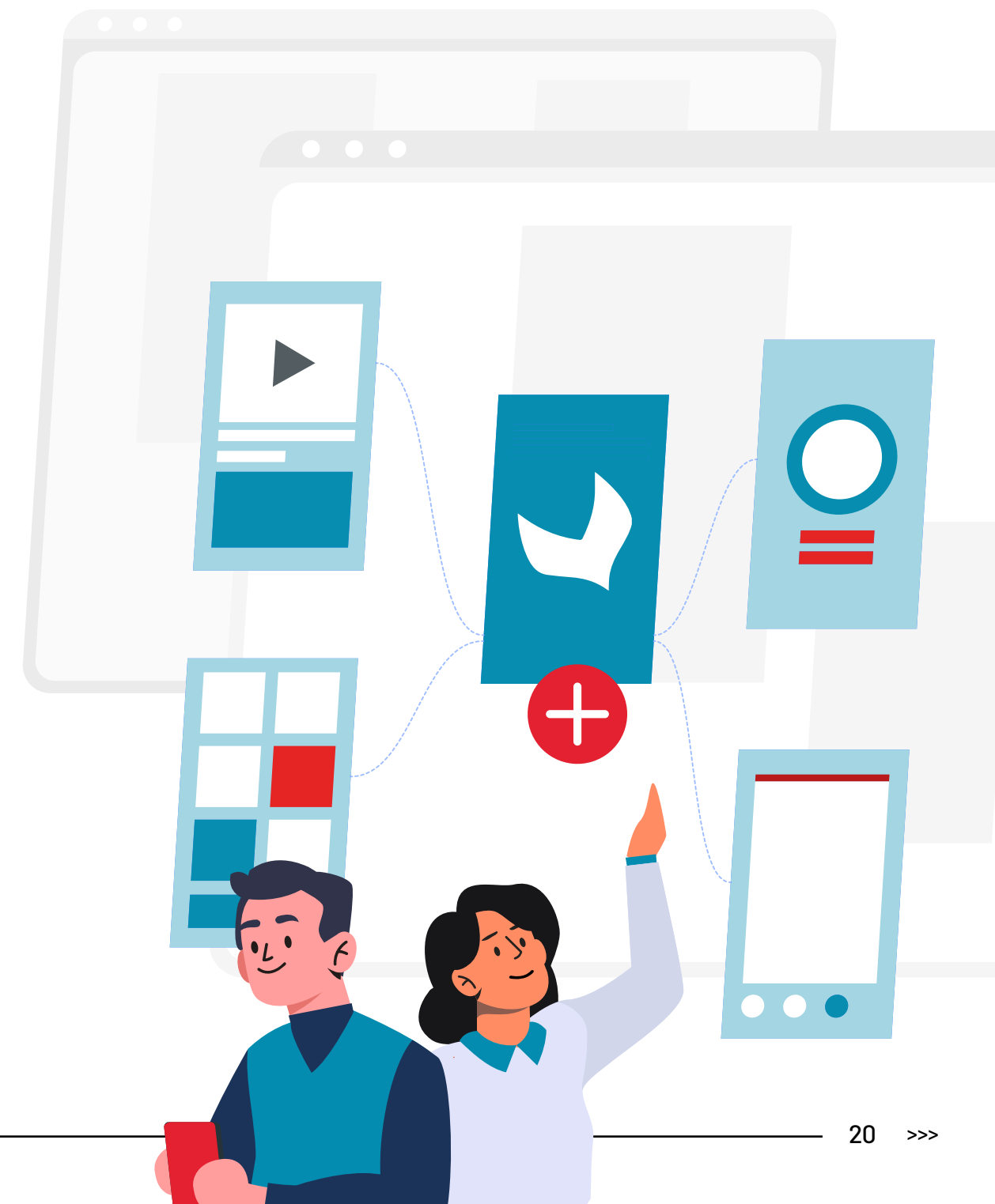
WIR EMPFEHLEN: AKENEO PIM

Akeneo mit dem Sitz in Düsseldorf ist ein global agierender und unglaublich erfolgreiches lösungsanbietendes Technologieunternehmen in den Disziplinen des Product Experience Managements (PXM) und des Product Information Managements (PIM). Akeneo entwickelt Lösungen, um Hersteller:innen und Händler:innen auf dem Weg zu einer ausgezeichneten Customer Experience zu bringen und diese dauerhaft aufrecht zu erhalten.

Akeneos PIM-System ist eine Open Source Lösung. Hier werden alle Informationen zu einem Produkt zentral gesammelt und können ganz nach den Wünschen des Unternehmens verwaltet werden.¹⁰

Akeneo bietet unterschiedliche Lizenzmodelle, von der Community- bis zur Enterprise-Edition, an. Alle PIM-Systeme Akeneos sind ausgezeichnet durch eine hohe Flexibilität und nahezu unendliche Erweiterbarkeit. Wahlweise lassen sich OnPrem oder Cloud-Native integrieren.

¹⁰ <https://www.pim-verzeichnis.de/2016/02/akeneo-pim/>

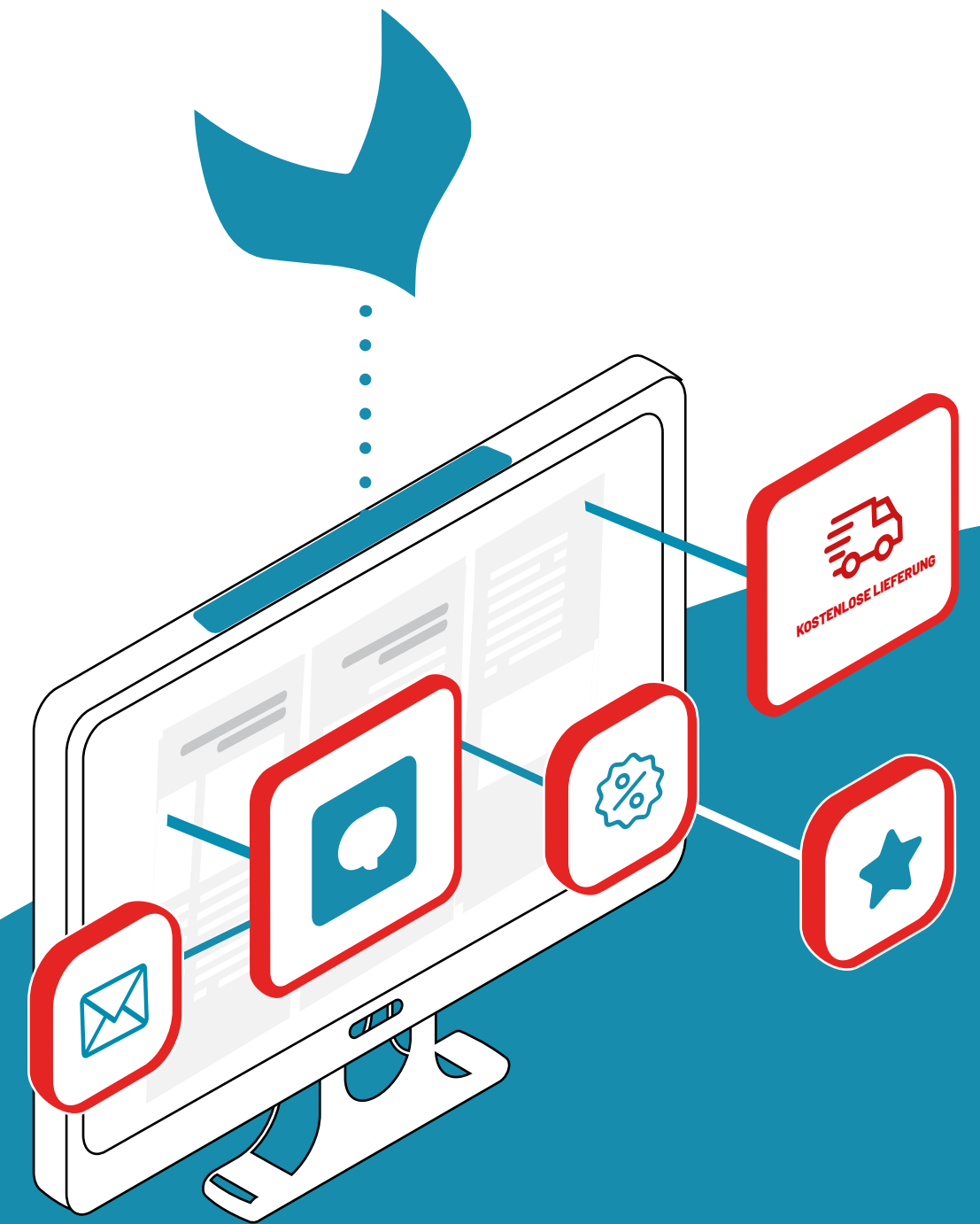


BRANDUNG ALS AKENEO PARTNER

Jahrelange Erfahrung können wir als Digitalagentur vorweisen, wenn es um die Konzeption, Konfiguration und Integration von Akeneo geht. Als offizieller Akeneo Partner, sind wir von brandung bereits seit Jahren an der Seite von Akeneo.

Mit unseren beiden Standorten in Köln und Berlin arbeiten unsere zertifizierten Backend-Entwickler:innen daran, für jedes Projekt und Unternehmen immer die richtige und optimale Lösung zu finden.

Bisher haben wir für Kund:innen wie Krüger, Butlers, Carhartt WIP, Mann+Hummel und Farbfox Akeneo-Projekte integriert. Dabei hatten wir immer unzählige Schnittstellenintegrationen weiterer Drittsysteme und Backbones wie ERP, CRM, CDP und BI Systeme im Blick.



13

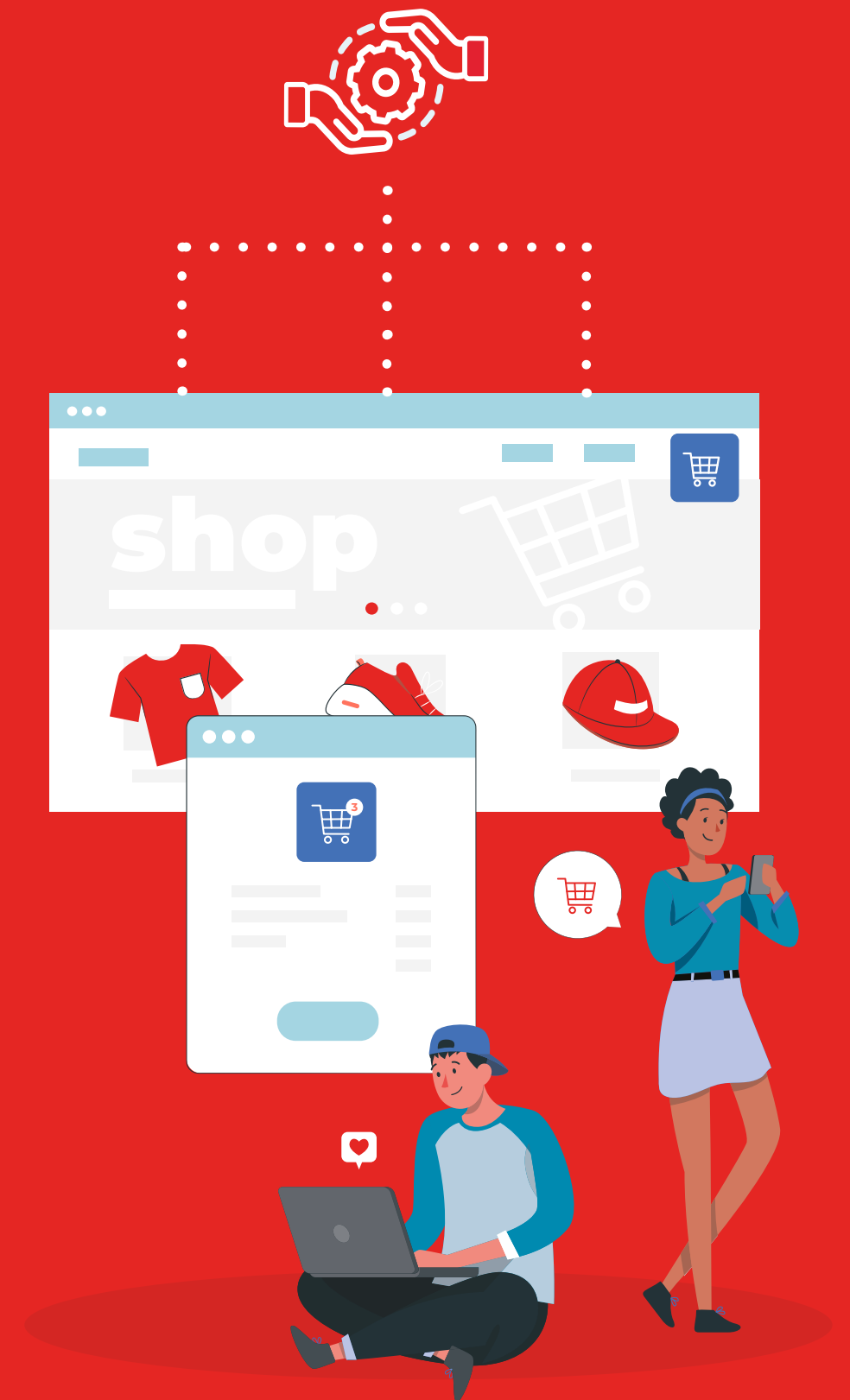
FAZIT

Fassen wir zusammen: Der Einsatz eines PIM-Systems bringt Ihrem Unternehmen einen großen Mehrwert. Nach dem Eintritt in das digitale Zeitalter, hat die Verwaltung und die Bereitstellung von Daten, auch über das E-Commerce hinaus, eine ganz neue Bedeutung gewonnen. Durch die zunehmende Komplexität und die steigende Menge von Produktinformationen, aber auch die Diversität der Ausgabekanäle dieser Daten, ist die Verwendung des Produktinformationsmanagements eine enorme Erleichterung.

Wenn Sie mit Effizienz Ihre digitalen Produktinformationen verwalten möchten und sogar noch über eine große Menge an Produkten verfügen, sind Sie auf ein PIM-System angewiesen. Auch auf Kunden:innen-Seite wird sich durch ein PIM-System einiges verändern. Das gewohnt schneller werdende Kaufverhalten, macht es Unternehmen oft nicht leicht, Kund:innen zu erreichen, auch das ändert sich mit einem PIM und die Product Experience wird sich positiv auf die Kundschaftsbindung auswirken. Zusätzlich werden viele Kosten gespart, die andernorts aufgewandt werden können und zudem ist mit einer höheren Conversion Rate zu rechnen.

Wichtig ist jedoch, auch die richtige Lösung beziehungsweise das richtige PIM-System zu setzen. Beachtet man hierbei einige Kriterien, kann man sich bereits jetzt schon über einen hohen ROI freuen.

Und ganz gleich, ob Einzel- oder Großhandel, B2B oder B2C, zehn oder 500.000 Produkte am Lager, Kugelschreiber oder Maschinen für den Agrarsektor – ein PIM kümmert sich um alle Produktinformationen und verhilft Ihnen zum Erfolg.





QUELLENVERZEICHNIS

- Was ist PIM? Und warum brauchen Sie ein PIM-System?. (o.D.). Perifon.
<https://www.perifon.de/was-ist-pim/> (aufgerufen am 25.06.2022)
- PIM für kleinere und mittlere Unternehmen. (o.D.). Pressmind.
<https://www.pressmind.de/magazin/pim-fuer-kleine-und-mittlere-unternehmen/> (aufgerufen am 22.06.2022)
- Vorteile von PIM. (o.D.). PIM Verzeichnis.
<https://www.pim-verzeichnis.de/vorteile-von-pim/> (aufgerufen am 25.06.2022)
- PIM-System – Was ist das?. (o.D.). Incony.
<https://www.incony.de/service/blog/pim-system-was-ist-das/> (aufgerufen am 22.06.2022)
- Mit PIM auf der Überholspur. (2021, 14. Oktober). E-Commerce Magazin.
<https://www.e-commerce-magazin.de/mit-pim-auf-der-ueberholspur/> (aufgerufen am 23.06.2022)
- Was ist ein PIM System – Ihr ultimativer Leitfaden. (2020, 21. Dezember). AltroPIM.
<https://atropim.com/de/blog/was-ist-ein-pim-system> (aufgerufen am 25.06.2022)
- Grafiken auf S.2, 3, 7, 8, 10, 17, 18, 20 mit Ressourcen von Vecteezy.com erstellt.

 akeneo × brandung 