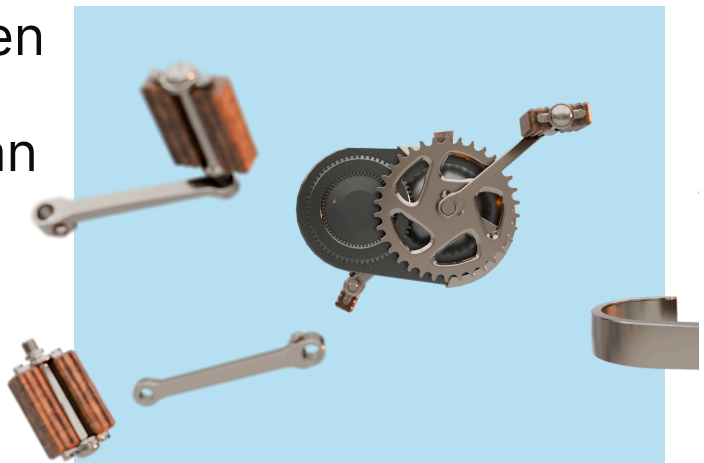




Achten Sie auf die Produktlücke

Ein praktischer Leitfaden
zum
Produktinformationsman-
agement



Einführung

Jedes Unternehmen ist auf Produktdaten angewiesen. Sie stehen im Mittelpunkt all dessen, was Sie verkaufen, entwerfen oder liefern. Sie verbinden Ihre Teams, Ihre Systeme und Ihre Kunden. Dennoch werden Produktinformationen in vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen immer noch als Nebensache behandelt.

Es gibt immer mehr Tabellenkalkulationen. Dateien befinden sich in verschiedenen Ordnern. Aktualisierungen gehen verloren. Jede neue Produkteinführung erscheint langsamer und komplizierter als die vorherige. Das Ergebnis ist das, was wir als Produktlücke bezeichnen, also die wachsende Kluft zwischen dem Ort, an dem Ihre Produktinformationen gespeichert sind, und dem Ort, an dem sie benötigt werden.

Dieser Leitfaden richtet sich an Unternehmen, die diese Lücke erkannt haben. Er erklärt, was Produktinformationsmanagement (PIM) eigentlich ist, wie es zu den Systemen passt, die Sie bereits verwenden, und was passiert, wenn Sie Ihre Produktinhalte strukturieren und vereinheitlichen.

Keine Fachsprache. Keine Theorie. Nur praktische Erkenntnisse aus echten Gesprächen mit wachsenden Unternehmen, die ihre Produktdaten besser nutzen möchten.



Die Produktlücke verstehen

Jede Abteilung in Ihrem Unternehmen hat in irgendeiner Weise mit Produktdaten zu tun.

Die Produktabteilung definiert Spezifikationen. Der Einkauf fügt Lieferantendaten hinzu. Das Marketing verfasst Beschreibungen und verwaltet Bilder. Der Vertrieb benötigt Datenblätter und Preise. Die Betriebsabteilung aktualisiert das ERP-System.

Jedes dieser Teams hat oft seine eigene Version der Wahrheit. Das eine verwendet eine Tabellenkalkulation. Das andere verlässt sich auf ein gemeinsames Laufwerk. Wieder andere speichern Dateien auf einem Desktop. Was als einfache Notlösung beginnt, wird zu einem Netzwerk unzusammenhängender Daten.

Diese Fragmentierung verlangsamt die Entscheidungsfindung und führt zu Fehlern, die sich über alle Abteilungen ausbreiten. Teams verbringen Stunden damit, Fehler zu beheben, die niemals hätten auftreten dürfen.

Die Produktlücke hat nichts mit schlechten Daten zu tun. Es geht um die fehlende Verbindung. Sie entsteht, wenn die Systeme und Personen, die Ihre Produktinhalte verwalten, nicht aufeinander abgestimmt sind. Mit dem Wachstum Ihres Produktkatalogs wird die Lücke größer und sichtbarer.

Was Produktinformationsmanagement wirklich bedeutet

Das Produktinformationsmanagement ist ein zentrales System, das alle Ihre Produktinhalte zusammenführt.

Es sammelt alles, was Ihre Produkte ausmacht, wie Spezifikationen, Bilder, Übersetzungen, Attribute, Zertifikate, Videos, Handbücher und technische Datenblätter, und speichert es in einer strukturierten Umgebung.

Von dort aus können Sie diese Inhalte überall dort veröffentlichen, wo sie benötigt werden: in Ihrem ERP-System, Ihrem Webshop, gedruckten Katalogen, Distributor-Feeds oder Marketing-Tools.

Stellen Sie sich PIM als Ihre Produktinhaltszentrale vor. Anstatt Dateien zu suchen oder zu überprüfen, welche Tabelle aktuell ist, verwalten und veröffentlichen Sie alles aus einer gemeinsamen, zuverlässigen Quelle.

Für wachsende Unternehmen ersetzt PIM das Flickwerk aus Tabellen und Dateisystemen, das sie ausbremst. Es sorgt für Klarheit, Konsistenz und Vertrauen in die Daten, die jeden Verkauf vorantreiben.



Warum ERP allein nicht ausreicht

Viele Unternehmen gehen davon aus, dass ihr Enterprise-Resource-Planning-System bereits Produktdaten verwaltet. Es speichert Produktcodes, Preise und Lagerbestände, sodass es vollständig erscheint.

ERP ist für Transaktionen, Lagerbestände und Logistik von entscheidender Bedeutung. Es wurde jedoch nie für die Vermarktung umfangreicher Produktinhalte entwickelt. Es verwaltet keine Lifestyle-Bilder, Marketingtexte, Übersetzungen oder kanalspezifische Beschreibungen. Wenn es dies versucht, wird der Prozess umständlich und starr.

Marketing- und Vertriebsteams benötigen Flexibilität, um Inhalte anzupassen, visuelle Elemente hinzuzufügen und Produktgeschichten für unterschiedliche Zielgruppen zu erzählen. ERP-Systeme sind für ein solches Maß an Agilität nicht ausgelegt.

PIM ergänzt ERP, anstatt es zu ersetzen. Die Betriebsdaten verbleiben im ERP, während Produktgeschichten und Marketinginhalte im PIM gespeichert werden. Zusammen sorgen sie für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Genauigkeit und Kreativität.

Warum Ihr Webshop oder CMS PIM nicht ersetzen kann

Viele Unternehmen glauben, dass ihr E-Commerce- oder Content-Management-System Produktdaten verarbeiten kann. Diese Plattformen ermöglichen es Ihnen, Beschreibungen und Bilder hinzuzufügen, aber sie sind für die Veröffentlichung und nicht für die Verwaltung von Daten über mehrere Kanäle und Märkte hinweg konzipiert.

Ein Webshop dient dazu, Inhalte anzuzeigen, nicht sie zu strukturieren oder zu verwalten. Mit dem Wachstum Ihres Katalogs vervielfacht sich der manuelle Aufwand für das Kopieren, Einfügen und Bearbeiten. Das Ergebnis sind Inkonsistenzen, Zeitverschwendung und Datenmüdigkeit.

Ein PIM-System verwaltet Produktinhalte an der Quelle. Es stellt sicher, dass alle Kanäle, einschließlich Ihres Webshops, auf denselben strukturierten und verifizierten Daten basieren. Die beiden Systeme arbeiten besser zusammen, da PIM verwaltet und CMS veröffentlicht.

Wie Produktdaten innerhalb eines Unternehmens fließen

Wenn Sie einmal nachverfolgen würden, wie Produktdaten in Ihrem Unternehmen weitergegeben werden, wären Sie wahrscheinlich überrascht, wie viele Personen daran beteiligt sind.

Am Anfang steht ein Ingenieur, der eine Spezifikation definiert. Das Marketing fügt Beschreibungen und Bilder hinzu. Der Vertrieb erstellt Datenblätter und Werbematerialien. Der Betrieb speist Informationen in ERP- und Logistiksysteme ein. Jeder Schritt führt zu einer weiteren Version der Wahrheit.

PIM bringt Struktur in diesen Prozess. Anstatt Daten von Team zu Team weiterzureichen, arbeiten alle mit einer gemeinsamen Quelle. Das Produkt wird einmal aktualisiert, das Marketing ergänzt es und der Vertrieb greift automatisch auf die genehmigte Version zu.

Diese gemeinsame Grundlage verhindert Doppelarbeit und Versionsfehler und verbindet Ihre Teams durch zuverlässige, aktuelle Produktinhalte.

Was passiert, wenn Sie kein PIM haben?

Wenn Produktdaten in verstreuten Systemen gespeichert sind, können kleine Ineffizienzen schnell zu großen Problemen werden, die fast alle Abteilungen betreffen.

Vertriebsteams versenden veraltete Spezifikationen

Ohne eine zentrale Quelle greifen Vertriebsteams häufig auf ältere Produktblätter oder Präsentationen zurück. Kleine Änderungen an Funktionen oder Spezifikationen werden ihnen möglicherweise nie mitgeteilt, was dazu führt, dass Kunden falsche Informationen erhalten. Dies sorgt für Verwirrung, Umsatzverluste und Glaubwürdigkeitsverlust.

Webshops zeigen nicht übereinstimmende Informationen an

Ihr Online-Shop zeigt möglicherweise eine bestimmte Beschreibung oder einen bestimmten Preis an, während Ihr gedruckter Katalog oder Marktplatz eine andere Angabe enthält. Diese Unstimmigkeiten frustrieren Kunden und lassen das Unternehmen als unzuverlässig erscheinen.

Kataloge verzögern sich oder enthalten Fehler

Die manuelle Erstellung von Produktkatalogen oder Datenblättern ist zeitaufwändig, wenn die Inhalte an mehreren Orten gespeichert sind. Marketingteams verbringen Wochen damit, die richtigen Bilder und Spezifikationen zusammenzustellen, was zu Verzögerungen bei Produkteinführungen und Kampagnen führt.

Produkteinführungen geraten ins Stocken

Jede Produkteinführung wird zu einer administrativen Herausforderung, da Teams Tage damit verbringen, Produktdetails zu überprüfen, zu aktualisieren und zu korrigieren. Die Energie, die eigentlich in die Werbung fließen sollte, wird stattdessen für die Behebung von Fehlern aufgewendet.

Kunden verlieren das Vertrauen

Wenn die Informationen über die verschiedenen Kanäle hinweg voneinander abweichen, beginnen Kunden, an der Richtigkeit zu zweifeln. Diese Unsicherheit untergräbt die Loyalität und schwächt das Vertrauen in die Marke.

PIM beseitigt diese Probleme, indem es Ihre Daten zentralisiert und strukturiert. Jedes Team verwendet die gleichen verifizierten Inhalte, wodurch Konsistenz über alle Kanäle hinweg geschaffen und die Genauigkeit von Anfang bis Ende gewährleistet wird.

Wenn ein Unternehmen den Wendepunkt erreicht

Die meisten Unternehmen erreichen irgendwann einen Punkt, an dem die manuelle Datenverwaltung einfach nicht mehr funktioniert. Die Anzeichen dafür zeigen sich allmählich, sind aber leicht zu erkennen, wenn man weiß, worauf man achten muss.

Teams verbringen mehr Zeit mit der Korrektur von Daten als mit der Schaffung von Mehrwert

Marketing- und Vertriebsteams verbringen ihre Zeit damit, Versionen abzugleichen, anstatt Kampagnen zu erstellen. Interne Besprechungen drehen sich um Abstimmung statt um Maßnahmen. Wenn das Datenmanagement die Kreativität übertrumpft, ist der Prozess gestört.

Produktinformationen sind verstreut

Beschreibungen befinden sich in einer Tabelle, technische Dateien in einer anderen und Bilder irgendwo auf einem gemeinsamen Laufwerk. Niemand hat den Überblick, und Aktualisierungen dauern länger als nötig.

Die Aktualisierung von Daten wird zu einer Vollzeitbeschäftigung

Wenn ein Mitarbeiter oder sogar ein kleines Team ausschließlich mit der Pflege von Tabellen oder der Korrektur von Uploads beschäftigt ist, ist das ein klares Zeichen dafür, dass das Unternehmen seinem derzeitigen Ansatz entwachsen ist.

Wachstum fühlt sich schwieriger statt einfacher an

Das Hinzufügen einer neuen Produktlinie, Sprache oder eines neuen Vertriebskanals sollte spannend sein, nicht anstrengend. Wenn Wachstum sich wie eine Belastung anfühlt, ist es Zeit, über ein PIM-System nachzudenken.

PIM sorgt wieder für Effizienz und Schnelligkeit. Es gibt Ihrem Team Zeit, sich auf Kunden, Strategie und Wachstum zu konzentrieren, anstatt sich mit sich wiederholenden Verwaltungsaufgaben zu beschäftigen.



Warum Tabellenkalkulationen nicht skalierbar sind

Tabellenkalkulationen sind ein guter Ausgangspunkt, können jedoch die Komplexität moderner Produktdaten nicht bewältigen.

Keine Versionskontrolle

Wenn mehrere Personen dasselbe Blatt bearbeiten, gibt es keine klare Aufzeichnung darüber, wer was geändert hat. Fehler sind unvermeidlich, und sie zu finden kostet wertvolle Zeit.

Begrenzte Datentypen

Tabellenkalkulationen eignen sich für Zahlen und Text, aber nicht für Bilder, Videos oder PDFs. Da Ihre Produkte immer visueller werden, stoßen Tabellenkalkulationen schnell an ihre Grenzen.

Abhängigkeit von Einzelpersonen

In der Regel entwirft und verwaltet eine Person die Tabellenkalkulation. Wenn diese Person das Unternehmen verlässt, geht auch das Wissen verloren, was das Unternehmen anfällig macht.

Keine Veröffentlichungsfunktion

Tabellenkalkulationen sind nicht mit ERP-Systemen, Webshops und Katalogen verbunden. Jede Aktualisierung muss manuell exportiert und hochgeladen werden. Das bedeutet zusätzliche Schritte, mehr Fehler und langsamere Arbeitsabläufe.

PIM automatisiert diese Verbindungen. Es hält die Beziehungen zwischen Daten, Medien und Übersetzungen intakt und für alle zugänglich. Die Verbesserung der Zuverlässigkeit ist unmittelbar und dauerhaft.

Die Herausforderung von Produktbildern und digitalen Assets

Bilder sind eine der größten Ursachen für Verwirrung bei Produktdaten.

Fragen Sie sich einmal, wo Ihre Bilder derzeit gespeichert sind. Befinden sie sich in gemeinsamen Ordnern, auf Desktops oder versteckt in E-Mails? Wie viele Versionen gibt es, und woher wissen Sie, welche davon die aktuellste ist?

Ein PIM-System verknüpft jedes Bild mit dem richtigen Produkt und der richtigen Version. Es speichert sie in einer durchsuchbaren, organisierten Struktur, auf die jeder zugreifen kann.

Wenn jemand aus dem Marketing oder Vertrieb ein Bild benötigt, kann er es sofort finden und weiß, dass es genehmigt ist. Diese Konsistenz schafft Professionalität und stellt sicher, dass Ihre Produkte in allen Kanälen immer korrekt und einheitlich dargestellt werden.

Wie ein PIM-System in der Praxis aussieht

Die Implementierung von PIM beginnt mit der Verbindung Ihrer bestehenden Datenquellen wie ERP-Systemen, Tabellenkalkulationen und Medienordnern. Nach der Verbindung werden Ihre Produktdaten in eine gemeinsame Umgebung importiert.

Von dort aus können Sie Attribute, Workflows, Übersetzungen und Veröffentlichungsformate verwalten. Sie definieren Rollen und Genehmigungen und stellen so sicher, dass jede Änderung einem klaren Prozess folgt.

Wenn es an der Zeit ist, Ihren Webshop zu aktualisieren, einen Katalog zu erstellen oder einen neuen Markt zu erschließen, müssen Sie nicht bei Null anfangen. Sie wählen einfach aus und veröffentlichen.

PIM wird zur Grundlage Ihres Produktinformations-Ökosystems. Es sorgt dafür, dass Ihre Daten sauber, vollständig und konsistent sind, und unterstützt so schnellere Markteinführungen und eine bessere Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen.

Messung der Kapitalrendite

Ein PIM-System liefert messbaren Mehrwert für Ihr gesamtes Unternehmen in den Bereichen Betrieb, Strategie und Finanzleistung.

Schnellere Markteinführung

Zentralisierte Daten ermöglichen eine schnellere Einführung neuer Produkte. Teams müssen nicht mehr tagelang Dateien abgleichen oder auf Genehmigungen warten. Sie können schnell auf neue Chancen und sich ändernde Kundenbedürfnisse reagieren.

Weniger Fehler und Nacharbeit

Wenn alle Kanäle aus derselben verifizierten Quelle beziehen, verschwinden Inkonsistenzen. Die Zeit, die früher für die Korrektur von Katalogen oder Listings aufgewendet wurde, wird eingespart, und das Vertrauen in Ihre Daten wächst.

Verbesserte digitale Leistung

Clean, strukturierte Daten verbessern die Suchmaschinenoptimierung und das Online-Einkaufserlebnis. Kunden finden leicht, was sie suchen, was die Konversionsrate erhöht und Retouren reduziert.

Starke Teams und klare Zuständigkeiten

Jede Abteilung weiß, wo sie Informationen findet und wofür sie verantwortlich ist. PIM sorgt für Transparenz, ohne unnötige Komplexität zu schaffen. Teams verbringen mehr Zeit mit der Ausführung und weniger Zeit mit der Suche nach Informationen.

Einfachere internationale Expansion

Bei der Expansion in neue Märkte wird die Lokalisierung zum Kinderspiel. Übersetzungen, regionale Daten und kanalspezifische Variationen können alle über dasselbe System verwaltet werden.

Der Return on Investment von PIM ist sowohl unmittelbar als auch langfristig. Es spart Zeit, verbessert die Genauigkeit und bietet die Struktur, die für eine sichere Skalierung erforderlich ist.



Entscheiden Sie, ob PIM für Ihr Unternehmen geeignet ist

Bevor Sie PIM implementieren, sollten Sie sich Ihre aktuelle Konfiguration genau ansehen.

Wo befinden sich Ihre Produktdaten derzeit? Wenn sie über verschiedene Laufwerke, Tabellenkalkulationen und E-Mails verstreut sind, kostet Sie diese Fragmentierung bereits Zeit und Genauigkeit.

Wie viele Mitarbeiter bearbeiten Produktdaten manuell? Jede zusätzliche Bearbeitung erhöht die Fehlerwahrscheinlichkeit.

Wie oft entdecken Sie Unstimmigkeiten zu spät? Wenn Kunden oder Partner Fehler vor Ihnen bemerken, ist dies ein Zeichen dafür, dass Ihr Prozess nicht funktioniert.

Wie viel Zeit verbringen Sie damit, vorhandene Inhalte neu zu erstellen? Doppelte Arbeit ist einer der größten versteckten Kostenfaktoren in jedem Unternehmen.

Wenn Ihnen diese Probleme bekannt vorkommen, wird PIM Ihnen sofortige Abhilfe schaffen. Es ersetzt Komplexität durch Klarheit und verwandelt unzusammenhängende Daten in eine einheitliche, zuverlässige Ressource.

Warum Perfion PIM die richtige Wahl ist

Für wachsende B2B-Unternehmen wird der Bedarf an einer zuverlässigen und skalierbaren Produktinformationslösung entscheidend, sobald die Produktdaten den Rahmen von Tabellenkalkulationen und fragmentierten Systemen sprengen. Viele Unternehmen, die in mehreren Regionen, mit mehreren Marken oder über mehrere Kanäle tätig sind, stehen vor derselben Herausforderung: die Pflege einer einheitlichen, genauen Übersicht über Produktinformationen für Tausende von SKUs, Lieferanten und Systemen.

Perfion PIM wurde genau für diese Umgebung entwickelt. Es handelt sich um eine All-in-One-Produktdatenlösung, die Unternehmen mit vielfältigen und datenreichen Portfolios dabei unterstützt, ihre Produktinformationen zu zentralisieren, zu automatisieren und zu verwalten. Unabhängig davon, ob Sie zehntausend Produkte oder mehr verwalten, lässt sich Perfion nahtlos mit den Systemen verbinden, auf die Sie bereits vertrauen, wie Microsoft Dynamics 365 Business Central und SAP Business One, und stellt so sicher, dass Ihre Daten in Ihrem ERP, Ihren Webshops und Marktplätzen synchronisiert bleiben.

Während herkömmliche PIM-Systeme starr sein können, nur langsam aktualisiert werden oder stark von kundenspezifischen Entwicklungen abhängig sind, zeichnet sich Perfion durch seine Flexibilität und Transparenz aus. Sein Datenmodell ist vollständig konfigurierbar, sodass es sich ohne kostspielige Neugestaltungen leicht an Ihre individuelle Produktstruktur anpassen lässt. Es bietet außerdem bidirektionale Standardintegrationen mit ERPs wie Dynamics 365 Business Central und SAP Business One, sodass Aktualisierungen nahtlos zwischen den Systemen fließen, anstatt in separaten Datenbanken gespeichert zu werden.

Perfion vereinfacht das komplexe Produktmanagement, indem es große Datenmengen effizient verarbeitet und alles von der Lieferantenintegration bis zur Katalogproduktion unterstützt. Mit der integrierten Aktions-Toolbox können Sie Workflows ohne Programmieraufwand automatisieren und anpassen, sodass Ihr Team die Kontrolle behält und nicht von externen Entwicklern abhängig ist. Standardkonnektoren erleichtern die Übertragung von Produktdaten an große E-Commerce-Plattformen wie Shopify, BigCommerce, Sana und Adobe Commerce und stellen sicher, dass alle Kanäle mit Ihren aktuellen Produktinformationen synchronisiert bleiben.

Für mittelständische bis große Hersteller, Distributoren oder Großhandelsunternehmen, die umfangreiche Produktpaletten, mehrere Datenlieferanten und globale Vertriebs- und Marketingkanäle verwalten, bietet Perfion PIM eine einzige, vertrauenswürdige Grundlage für Produktinformationen. Es beseitigt Silos, reduziert manuelle Arbeit und hält Ihre Geschäftssysteme vom Konzept bis zum Kunden miteinander verbunden.

Perfion vereint alles, was ein wachsendes Unternehmen benötigt, in einer Lösung: Geschwindigkeit, Flexibilität und Vertrauen in jede einzelne Produktinformation, die Sie veröffentlichen.

Schlussfolgerung

Die Produktlücke wächst still und leise, während Teams, Kanäle und Produkte sich vermehren. Mit der Zeit beeinträchtigt dies die Effizienz, Genauigkeit und das Vertrauen der Kunden.

Das Produktinformationsmanagement schließt diese Lücke. Es verbindet Systeme, stimmt Teams aufeinander ab und schafft eine einzige vertrauenswürdige Quelle für Produktinformationen.

Für kleine und mittelständische Unternehmen ist die Einführung von PIM oft ein Wendepunkt. Es bringt die Kontrolle zurück, beschleunigt Produkteinführungen und schafft ein einheitliches Kundenerlebnis.

Einfach ausgedrückt: Es hilft Ihnen, Ihre Produkte mit Klarheit, Konsistenz und Vertrauen zum Leben zu erwecken.



Bring Your Products To Life

Wir sind Boyum IT Solutions, ein globales Softwareunternehmen, das kleinen und mittleren Herstellern dabei hilft, ihre Produkte zum Leben zu erwecken! Wir unterstützen jede Phase der Produktentstehung, von der ersten Idee bis zum endgültigen Kundenerlebnis. Unser Fokus liegt auf der gesamten Produktwertschöpfungskette, die über die Lieferkette hinausgeht, um Unternehmen dabei zu helfen, Werte zu schaffen, Innovationen anzustoßen und Produkte mit Klarheit, Effizienz und Vertrauen zu liefern. Unsere Lösungen verbinden Menschen, Daten und Prozesse in den Bereichen Design, Planung, Produktion, Qualität, Lieferung und Markteinführung.

Wir agieren eher als vertrauenswürdiger Partner denn als traditioneller Softwareanbieter. Mit fundiertem Fachwissen, einer familienorientierten Kultur und zuverlässigen Innovationen begleiten wir Partner und Kunden durch echte Herausforderungen der Branche. Wir spielen eine strategische Rolle sowohl im SAP Business One- als auch im Microsoft Dynamics Business Central-Ökosystem, schaffen gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden Mehrwert und treiben gemeinsames Wachstum voran.

Seit mehr als 28 Jahren sind wir zu 100 % partnerorientiert. Heute unterstützen wir über 15.000 Kunden zusammen mit mehr als 1.100 Partnern in mehr als 130 Ländern. Unser Ziel, „Bring Your Products to Life“, spiegelt wider, wer wir sind und was wir jeden Tag leisten. Durch menschenzentrierte Innovationen und Technologien, die für Menschen funktionieren, helfen wir Unternehmen dabei, Produkte zu entwickeln, die einen bedeutenden Unterschied in der Welt machen.





Boyum IT Solutions A/S

✉ sales@boyum-it.com

🌐 boyum-solutions.com

🌐 linkedin.com/company/boyumit

📺 youtube.com/user/boyumit

📷 instagram.com/boyumit

📍 Boyum IT Solutions
Sinttrupvej 71b, 1th
DK - 8220 Braband