

Liebe BC Community ,

ein aufregendes und anstrengendes Jahr neigt sich dem Ende zu und ich möchte am Jahresende ein wenig von den "Good Vibes" teilen, die wir trotz aller Pandemie, Einschränkungen und teilweise persönlicher Betroffenheit erleben durften.

Im Oktober 2020 haben wir den **SyncManager** von der 1WorldSync übernommen. In den folgenden Monaten haben wir uns zunächst darauf konzentriert die Bestandskunden "glücklich" zu machen und alle Bestandsprojekte wieder in erfolgreiche Bahnen zu lenken. Mir persönlich hat das ein weiteres Mal gezeigt, dass die Einführung von PIM-Systemen und Content-Syndication Lösungen unbedingt Beratungs- und Implementierungskompetenz bedarf und dass der Erfolg vom Know-How und der Erfahrung des Dienstleisters abhängig ist.

Nachdem wir alle SyncManager Kundenprojekte abgesichert hatten, haben wir mit dem Aufbau von Marketing und Vertrieb für die SyncManager Plattform begonnen. Hier konnten wir u.a. **Cosnova**, **Radeberger** und **Pajunk** gewinnen und teilweise auch schon erfolgreich umsetzen.

Es ist spannend zu sehen, dass auch im FMCG Handel sehr viel Bewegung im Kontext Beschaffung von Produktdaten stattfindet. Hier haben wir in den letzten Wochen auch eine Reihe erfolgreicher Abschlüsse für die SyncManager Plattform erzielen können, die wir hoffentlich auch kurzfristig veröffentlichen dürfen.

Besonders stolz sind wir darauf, dass sich das auf dem SyncManager basierende Healthcare Content Data Portal (HCDP) mittlerweile mit über 1,5 Mio. Datensätzen als echte Branchenlösung für die Einkaufsgemeinschaften im deutschen Gesundheitswesen etablieren konnte. Hier ist kürzlich die **EK-Unico als weitere Einkaufsgemeinschaft** dazu gestoßen.

Was könnte denn nun die Steigerung von "besonders stolz" sein? Zum Beispiel das Riversand unsere GDSN-Technologie (b-synced und b-integrated) lizenziert hat und wir nun die Implementierung von Riversand PIM & Datenpool bei einer der weltweit größten GDSN Communities unterstützen dürfen, finden wir schon besonders spannend.

Auch unsere Partnerschaft mit Stibo begeistert uns. Erste Erfolge konnten wir hierbei für **MTS** erzielen. Und überhaupt sehen wir bei sehr vielen Kunden Stibo im Einsatz, bei welchen wir mit unserer SyncManager Plattform weiteren Mehrwert in dem Thema Content Syndication liefern können.

An dieser Stelle möchte ich aber auch darauf hinweisen, dass wir im Markt immer wieder PIM-Projekte sehen, die die Erwartungen der Kunden nicht erfüllen, entweder weil sie weit aus Time & Budget rausgelaufen sind oder weil sie einfach nicht den erwarteten Nutzen generieren. Bei den Projekten, die wir analysieren durften, lag es nie an den ausgewählten Systemen, sondern immer an dem Dienstleister, der nicht die hierfür notwendige Erfahrung mitgebracht hat. Klar ist auch ein Kunde mal unsortiert – aber damit muss man rechnen, schließlich ist ein PIM-Einführungsprojekt kein Daily-Business für die meisten Kunden. Hier zahlt es sich immer aus, wenn man nicht nur technische Implementierungskompetenz mitbringt, sondern auch die dazugehörige Beratungskompetenz und damit den Kunden beim internen Sortieren unterstützen kann.

Für uns wird auch in 2022 GDSN ein wichtiger weiterer Treiber sein – aber immer mit dem klaren Wissen, dass weder für Industrie noch Handel GDSN die alleinige Lösung ist. Wir binden regelmäßig immer wieder alle möglichen Datenquellen für unsere Kunden an – von Euvinopro über DataNature, Trustbox, Amazon, Google, GUIDID, EUDAMED uvm. bis hin zu lokalen Datenquellen bspw. für Eigenmarken.

Und wissen Sie eigentlich was weltweit die am weitesten verbreitete Infrastruktur zum Austausch von Produktinformationen ist? Das GDSN? Leider nein! Es ist – trotz aller Unzulänglichkeiten und Probleme: xlsx & E-Mail! Natürlich ist das jetzt keine Empfehlung Excel zum Austausch von Produktinformationen zu nutzen, aber "if you cannot beat it, embrace it!".

Unter diesem Motto erweitern wir aktuell unsere SyncManager Plattform um eine leistungsfähige Ad-hoc-Sharing Infrastruktur inklusive eines mächtigen Excel-Mapping-Editors. Damit wird die automatisierte Erzeugung der excelbasierten Listungsformulare ein Kinderspiel.

Gartner sagt übrigens: "By 2024, organizations that develop "closed loop" processes for organizing product data will increase revenue from digital channels by 30% more than organizations that fail to do so." Das ist genau die Anforderung, bei der wir Sie unterstützen wollen, mit Beratung, Implementierung und unserer SyncManager Plattform.

Last but not least – welchen Trend sehen wir im Jahr 2022 in Europa? Das Thema **"Enhanced Content"** ist bei Amazon schon seit vielen Jahren als "Amazon A+ Content" bekannt. Bei Enhanced Content handelt es sich um erweiterten Produkt Content, der komplett vom Hersteller erstellt wird und den der Händler 1:1 in seine Produktdetailseite übernimmt.

In den USA haben bereits viele Händler ähnliche Konzepte, die von dortigen Dienstleistern angeboten werden, umgesetzt und profitieren von signifikanten Umsatzsteigerungen bei den Produkten mit Enhanced Content und haben darüber hinaus nur einen minimalen Implementierungsaufwand damit. Wir glauben, dass sich Enhanced Content in Europa im Jahr 2022 durchsetzen wird! Wie sehen Sie das?

Mein Team und ich wünschen Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins neue Jahr! Auf das 2022 Ihnen weiterhin "Good Vibes" bringt.



Herzlichst, Ihr
Björn Bayard & Team

Björn Bayard



Bayard Consulting GmbH · Amtsgericht Köln HRB 75610 · Geschäftsführer: Björn Bayard & Daniela Bayard



Bayard Consulting GmbH · Agrippinawerft 30 · 50678 Köln · Nordrhein-Westfalen

Copyright © 2021

Aktualisieren Sie Ihre [E-Mail-Einstellungen](#), um die Art der E-Mails auszuwählen, die Sie erhalten wollen.

Sie möchten unseren XperienNEWS nicht mehr erhalten? Hier können Sie den Newsletter jederzeit [abbestellen](#).