

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS


BETTER- COMMERCE

Product Information Management

RATING OF
MARKET PERFORMANCE

2024

Vendor



We are pleased to hand over your

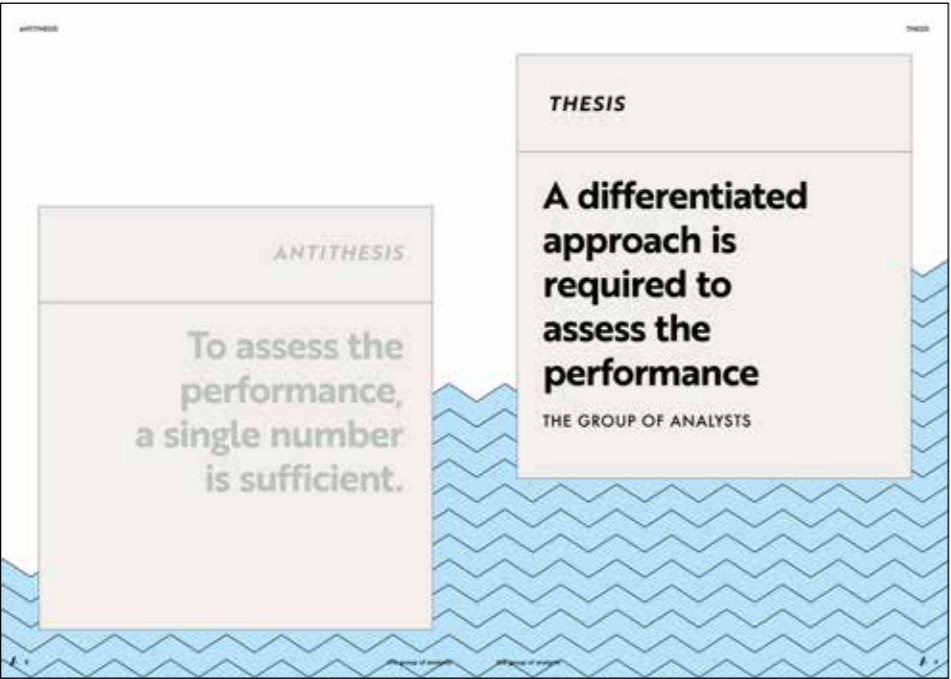
Market Performance Wheel

With this document you receive your carefully crafted Market Performance Wheel including an in-depth view of its individual amplitudes.

Our Market Performance Wheels allow unique insights that serve as decision basis for companies that face their next digitalisation project.

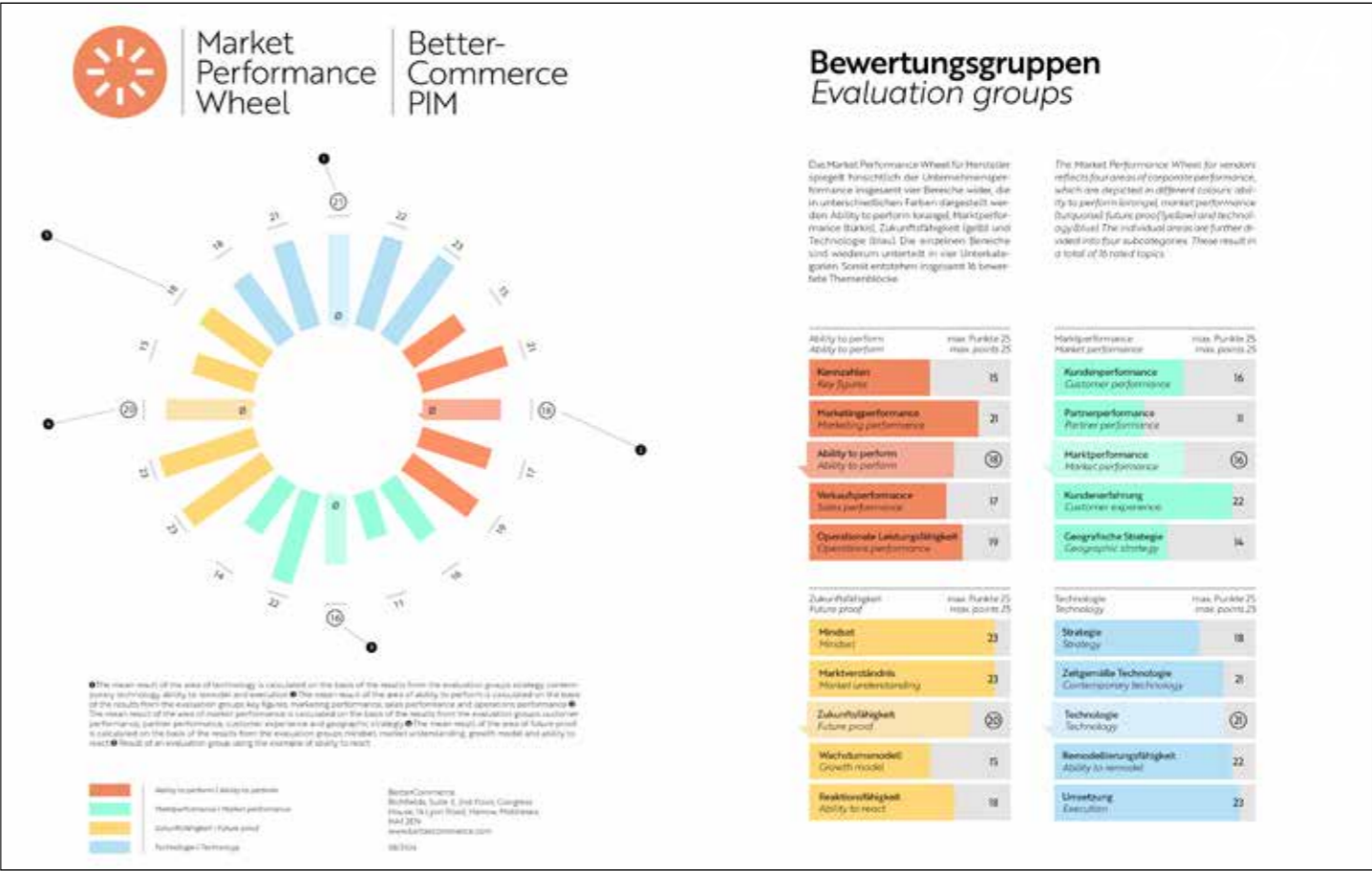
The Group of Analysts

knowledge workers with passion for relevance



A single number is insufficient for assessing the performance of a software solution. To understand its potential to support a company's digitalisation strategy, it takes a differentiated view on essential core areas.

BetterCommerce solves complex commerce problems for B2B and B2C businesses allowing them to scale faster with global capabilities. BetterCommerce integrates seamlessly with any tech stack and with most of the capabilities out-of-the-box, it minimises the need for third-party integrations, significantly reducing the TCO.



Introduction

BetterCommerce
Introduction and Heads

6

Antithesis & Thesis

8

The Market Performance Wheel provides a detailed analysis of the evaluation groups ability to perform, market performance, future proof and technology.

Market Performance Wheel

Overview
Overall results of the PIM solution from BetterCommerce

10

Market Performance Wheel

Key figures

12

Marketing performance

14

Sales performance

Ability to react

34

Operations performance

Strategy

36

Customer performance

Contemporary technology

38

Partner performance

Ability to remodel

40

Customer experience

Execution

42

Geographic strategy

26

Mindset

28

Market understanding

Disclaimer

44

Growth model

Mastheads

46

Sections

BetterCommerce

BetterCommerce | Product Information Management

BetterCommerce solves complex commerce problems for B2B and B2C businesses, allowing them to scale faster with global capabilities. BetterCommerce integrates seamlessly with any tech stack and as most of the capabilities are out-of-the-box, it minimises the need for third-party integrations, significantly reducing the TCO and offering a unified commerce experience.

BetterCommerce is redefining mid-market eCom-merce through its advance APIs. Its headless and composable architecture provides packaged busi-ness capabilities that offer end-to-end commerce solutions. The commerce stack includes PIM, eCom-merce, CMS, OMS, analytics, and AI-based recom-mendation modules that work seamlessly with any tech stack.

Founded in

2015

Number of employees

55

Main location

❶ Congress House, 14 Lyon Road,
Harrow, Middlesex, HA1 2EN
www.bettercommerce.io
T: +44 203 129 27 22
E: letstalk@bettercommerce.io

Further locations

❷ Unit No 1206, B-36, Express Trade
Tower 2, Sector 132, Noida 201301,
India



We kindly present

**The Heads of Bertsch
Innovation**

Get in touch with them:

- ❸ Vikram Saxena, Founder & CEO
vikram@bettercommerce.io
- ❹ Vipul Aggarwal, CRO
vipul.aggarwal@bettercommerce.io
- ❺ Saurabh Chowdhury, Sales Consultant
saurabh.chowdhury@bettercommerce.io

The Group of Analysts
knowledge workers with passion for relevance

*The editorial responsibility for all information on this overview page lies with the solution vendor.
The Group of Analysts is responsible for the analysis results in this document only.*

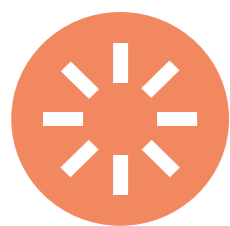
ANTITHESIS

To assess the performance, a single number is sufficient.

THESIS

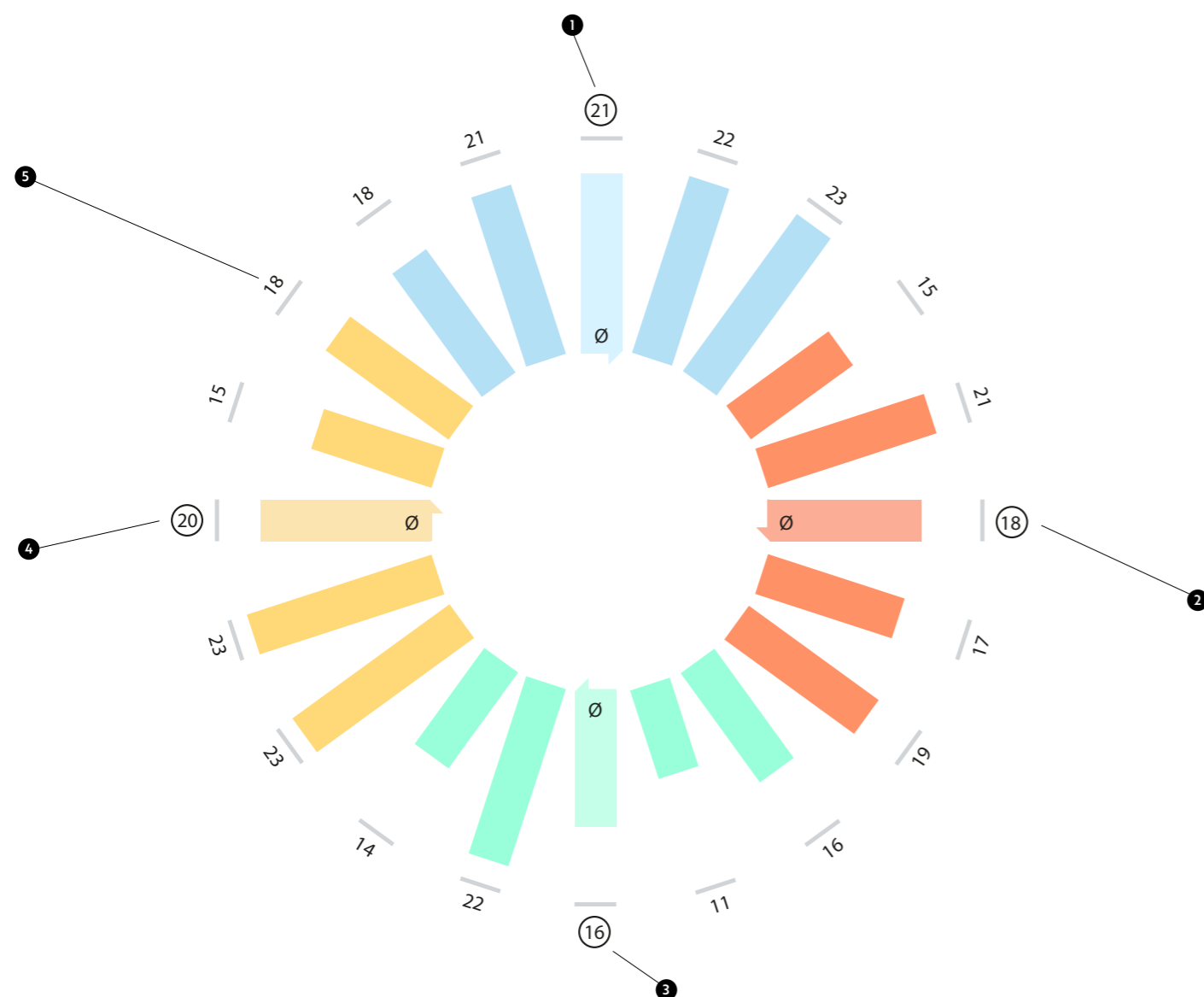
A differentiated approach is required to assess the performance

THE GROUP OF ANALYSTS



Market
Performance
Wheel

Better-
Commerce
PIM



❶ The mean result of the area of technology is calculated on the basis of the results from the evaluation groups strategy, contemporary technology, ability to remodel and execution ❷ The mean result of the area of ability to perform is calculated on the basis of the results from the evaluation groups key figures, marketing performance, sales performance and operations performance ❸ The mean result of the area of market performance is calculated on the basis of the results from the evaluation groups customer performance, partner performance, customer experience and geographic strategy ❹ The mean result of the area of future proof is calculated on the basis of the results from the evaluation groups mindset, market understanding, growth model and ability to react ❺ Result of an evaluation group using the example of ability to react

Ability to perform	Ability to perform
Market performance	Market performance
Future proof	Future proof
Technology	Technology

BetterCommerce
Richfields, Suite 3, 2nd Floor, Congress
House, 14 Lyon Road, Harrow, Middlesex,
HA1 2EN
www.bettercommerce.io
08/2024

Bewertungsgruppen Evaluation groups

Das Market Performance Wheel für Hersteller spiegelt hinsichtlich der Unternehmensperformance insgesamt vier Bereiche wider, die in unterschiedlichen Farben dargestellt werden: Ability to perform (orange), Marktpformance (türkis), Zukunftsfähigkeit (gelb) und Technologie (blau). Die einzelnen Bereiche sind wiederum unterteilt in vier Unterkategorien. Somit entstehen insgesamt 16 bewertete Themenblöcke.

The Market Performance Wheel for vendors reflects four areas of corporate performance, which are depicted in different colours: ability to perform (orange), market performance (turquoise), future proof (yellow) and technology (blue). The individual areas are further divided into four subcategories. These result in a total of 16 rated topics.

Ability to perform Ability to perform	max. Punkte 25 max. points 25
Kennzahlen Key figures	15
Marketingperformance Marketing performance	21
Ability to perform Ability to perform	18
Verkaufsfähigkeit Sales performance	17
Operationale Leistungsfähigkeit Operations performance	19

Zukunftsfähigkeit Future proof	max. Punkte 25 max. points 25
Mindset Mindset	23
Marktverständnis Market understanding	23
Zukunftsfähigkeit Future proof	20
Wachstumsmodell Growth model	15
Reaktionsfähigkeit Ability to react	18

Marktpformance Market performance	max. Punkte 25 max. points 25
Kundenperformance Customer performance	16
Partnerperformance Partner performance	11
Marktpformance Market performance	16
Kundenerfahrung Customer experience	22
Geografische Strategie Geographic strategy	14

Technologie Technology	max. Punkte 25 max. points 25
Strategie Strategy	18
Zeitgemäße Technologie Contemporary technology	21
Technologie Technology	21
Remodellierungsfähigkeit Ability to remodel	22
Umsetzung Execution	23

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-COMMERCE

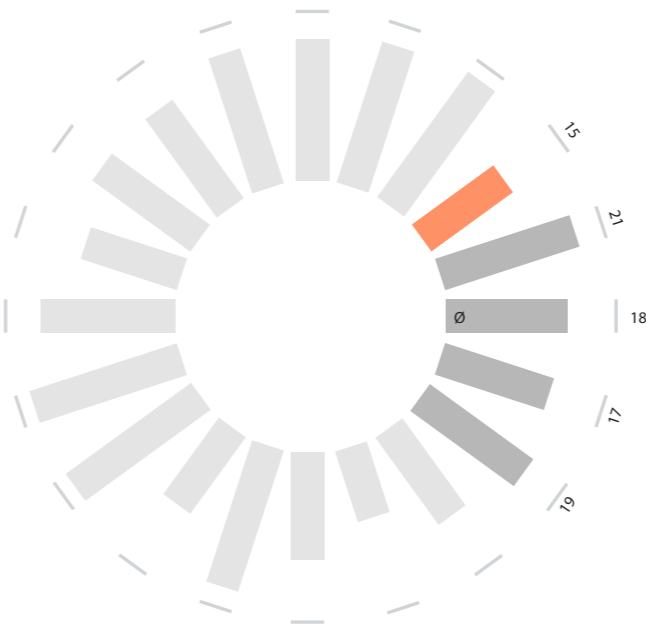
Product Information Management

RATING OF
KEY FIGURES

15 Points

Vendor

15



Kennzahlen Key figures	15
Marketingperformance Marketing performance	21
Ability to perform Ability to perform	18
Verkaufperformance Sales performance	17
Operationale Leistungsfähigkeit Operations performance	19

Kennzahlen Key figures

Die Kennzahlen decken grundlegende Parameter des Unternehmens ab und setzen diese in Kontext zum jeweiligen Markt. Dazu gehört die **Marktreife** des Unternehmens selbst sowie die des Softwareproduktes. Die Ergebnisse können wichtige Anhaltspunkte dafür liefern, wie viel Erfahrung das Unternehmen im Markt mitbringt und wie stark die Lösung bereits etabliert ist.

Weitere wichtige Kennzahlen wie die **Mitarbeiteranzahl** und der **Umsatz** lassen Rückschlüsse darauf zu, wie flexibel das Unternehmen dazu in der Lage ist, notwendige Ressourcen bereitzustellen. Das kann beispielsweise für größere Kundenprojekte wichtig sein aber auch, um die eigene technologische Entwicklung weiter voranzutreiben.

Zusätzlich haben weitere finanzielle Kennzahlen wie die **Wachstumsrate** einen Einfluss auf das Ergebnis der Ability to perform, da von einem positiven Zusammenhang ausgegangen werden kann zwischen der Unternehmensentwicklung und der strategischen Handlungsfähigkeit.

The key figures cover fundamental parameters of the company and put them in context to the respective market. This includes the **market maturity** of the company itself as well as that of the software product. The results can provide important indications of how experienced the company is in the respective market and how well-established the solution already is.

Other important key figures such as the **number of employees** and **revenue** allow to draw conclusions about how flexibly the company can provide necessary resources. This can be important for larger customer projects, for example, but also to drive forward the company's own technological development.

In addition, other financial indicators such as the **growth rate** have an impact on the result of the ability to perform, as it can be assumed that there is a positive correlation between the company's development and its strategic ability to act.

Ability to perform Ability to perform
Marktperformance Market performance
Zukunftsfähigkeit Future proof
Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-COMMERCE

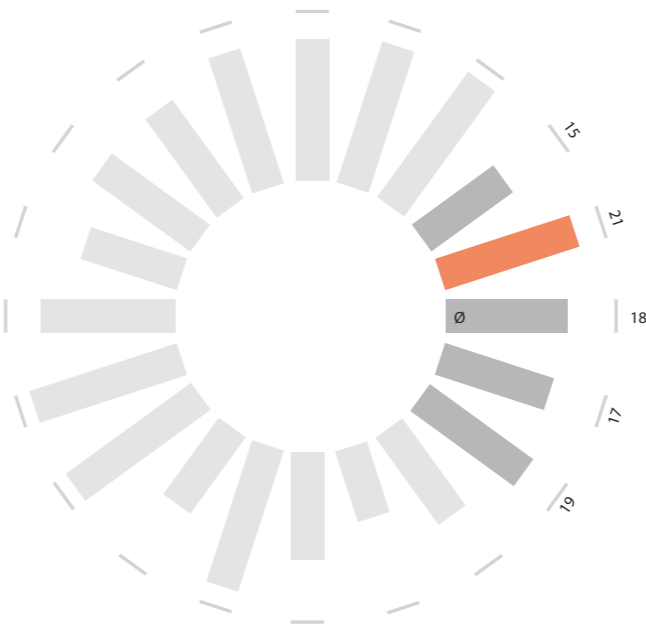
Product Information Management

RATING OF
MARKETING PERFORMANCE

21 Points

Vendor

21



Kennzahlen Key figures	15
Marketingperformance Marketing performance	21
Ability to perform Ability to perform	18
Verkaufsfperformance Sales performance	17
Operationale Leistungsfähigkeit Operations performance	19

Marketingperformance Marketing performance

Der Bereich Marketingperformance trägt der in den einzelnen Märkten gleichermaßen wachsenden Bedeutung einer strategischen und durchdachten Kommunikation Rechnung. Besonders im Hinblick auf einen Wettbewerb, der zunehmend intensiv wird, hängt die Antizipation des Marktes ganz wesentlich von der eigenen Außendarstellung ab. Dabei werden unterschiedliche Aspekte wie die **Transparenz** in der Kommunikation und die **Markenstärke** beleuchtet. Es kann davon ausgegangen werden, dass Unternehmen mit einer klaren und eindeutigen Kommunikation bezüglich ihrer Mission, Vision und ihrer technologischen Fähigkeiten auch strategisch klare Ziele verfolgen, was ein positives Zeichen ist in Hinblick auf ihre Ability to perform.

Zudem wird detailliert darauf eingegangen, was die Kommunikation umfasst und wie sie ausgestaltet ist. Dazu gehören die bespielten Kanäle ebenso wie die Latenz der Aktivitäten. Auch die **Marketingorganisation** wird genau beleuchtet, um herauszustellen, inwiefern die Unternehmenskommunikation und das Narrativ der Marke operativ tatsächlich gesteuert und kontrolliert werden kann. Schließlich spielt auch das **Marketingbudget** eine Rolle bei der Bewertung der Marketingperformance, da sich hierüber Aussagen über den Stellenwert der eigenen Kommunikation im Unternehmen treffen lassen.

The area of marketing performance considers the growing importance of strategic and well thought-through communication in the individual markets. Particularly in view of competition that is becoming increasingly intense, anticipation of the market depends to a large extent on a company's own external presentation. Different aspects such as **transparency** in communication and **brand strength** are highlighted. It can be assumed that companies with clear and unambiguous communication regarding their mission, vision and technological capabilities also pursue strategically clear goals, which is a positive sign regarding their ability to perform.

The report also goes into detail about what communication comprises and how it is structured. This includes the channels used as well as the latency of the activities. The **marketing organisation** is also examined in detail to highlight the extent to which corporate communications and the brand narrative can actually be managed and controlled operationally. Finally, the **marketing budget** also plays a role in the evaluation of marketing performance, as this allows statements to be made about the significance of the company's own communication within the company.

Ability to perform Ability to perform
Marktperformance Market performance
Zukunftsfähigkeit Future proof
Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-COMMERCE

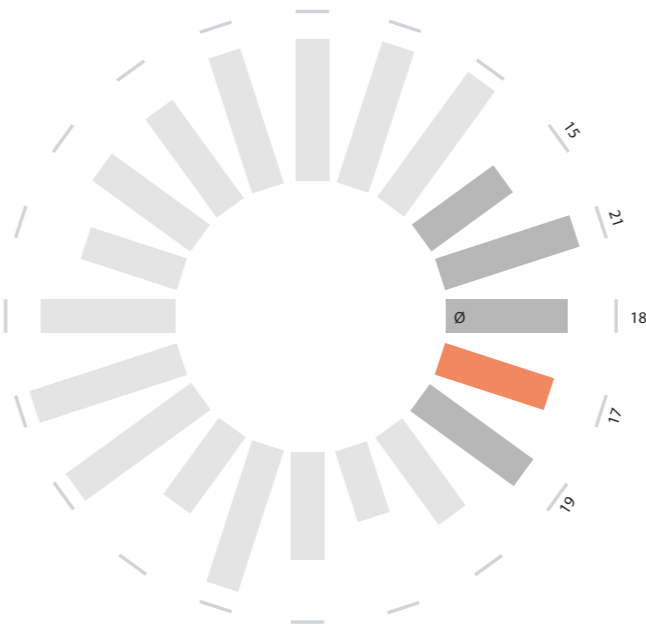
Product Information Management

RATING OF SALES PERFORMANCE

17 Points

Vendor

17



Kennzahlen Key figures	15
Marketingperformance Marketing performance	21
Ability to perform Ability to perform	18
Verkaufsfähigkeit Sales performance	17
Operationale Leistungsfähigkeit Operations performance	19

Verkaufsfähigkeit Sales performance

Bei der Verkaufsfähigkeit geht es in erster Linie um die reinen **Lizenzverkäufe** der Software, um die **Anzahl der Vertriebsmitarbeiter** und um die Organisation der Vertriebsstruktur. Das Ziel der Fragen in diesem Bereich ist es, herauszustellen, welches Angebotsmodell priorisiert wird und inwiefern die Rahmenbedingungen die Basis für erfolgreiche Projekte schaffen.

Dabei wird zum einen der Aufbau des Sales-Teams genauer beleuchtet und zum anderen wird ein **aggressives Provisionsmodell** als positiv bewertet. Ein weiterer Aspekt, der in diesen Bereich einfließt, ist der Anteil der Mitarbeiter mit **Beratungserfahrung**. In einem erklärungsbedürftigen Umfeld, in dem bereits zu einem frühen Zeitpunkt strategische, organisationale und operative Fragestellungen auftauchen, können Beratungskompetenzen auch schon im Vertriebsprozess erfolgsentscheidend sein und von Anfang an für mehr Transparenz und Klarheit in Hinblick auf die Kompatibilität des Systems mit den Herausforderungen und der Ausgangssituation im Kundenunternehmen sorgen.

Sales performance is primarily concerned with the software **license revenues** and the **number of sales employees** as well as the organisation in sales. The aim of the questions in this area is to highlight which offer model is prioritised as well as the extent to which these conditions create the basis for successful projects.

This area sheds light on the structure of the sales team and considers an **aggressive commission model** positive. Another aspect that flows into this area is the proportion of employees with **consulting experience**. In an environment where explanations are needed and strategic, organisational and operational issues arise at an early stage, consulting skills can also be crucial to success in the sales process and ensure greater transparency and clarity from the outset with regard to the compatibility of the system with the challenges and the initial situation in the customer company.

Ability to perform Ability to perform
Marktpfomance Market performance
Zukunftsfähigkeit Future proof
Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-COMMERCE

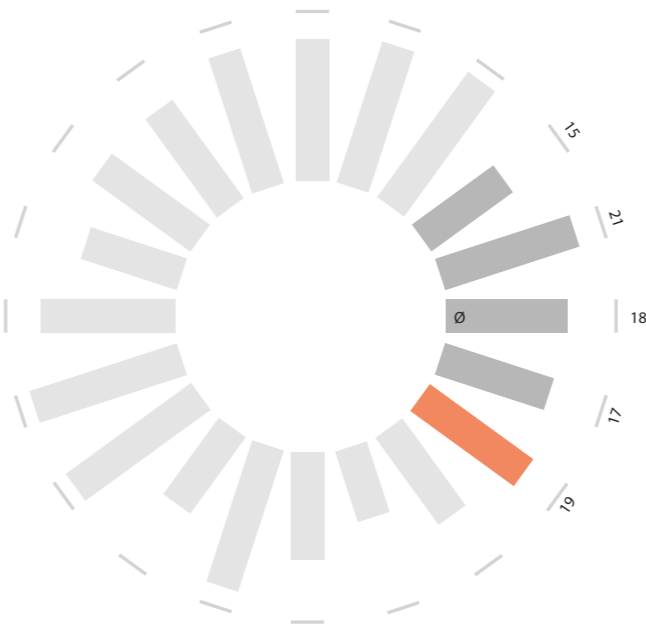
Product Information Management

RATING OF
OPERATIONS PERFORMANCE

19 Points

Vendor

19



Kennzahlen Key figures	15
Marketingperformance Marketing performance	21
Ability to perform Ability to perform	18
Verkaufssperformance Sales performance	17
Operative Leistungsfähigkeit Operations performance	19

Operationale Leistungsfähigkeit Operations performance

Um die operative Leistungsfähigkeit zu bewerten, werden unterschiedliche Faktoren berücksichtigt. Zum einen spielt die organisationale Struktur eine Rolle, da sie ein Indikator für die betriebliche **Effizienz** ist. Zusätzlich gibt sie aber auch Hinweise auf die **Entscheidungsfähigkeit** in den operativen Abläufen sowie auf den Stellenwert von organisationalen Optimierungen.

Various factors are considered when evaluating operational performance. On the one hand, the organisational structure plays a role, as it is an indicator of operational **efficiency**. In addition, it also provides an indication of the **decision-making capability** in operational processes and the importance of organisational optimisation.

Zum anderen beeinflussen Aspekte wie die **Systemverfügbarkeit** und die Auswahl der technologischen **Infrastruktur** das Ergebnis, denn sie geben einen Hinweis darauf, wie verlässlich die Technologie ist und wie mit potenziellen Störungen umgegangen wird. Weitere wichtige Faktoren sind in diesem Zusammenhang auch das **Monitoring** und **Reporting**, da diese Bereiche dazu beitragen, die Ability to perform auf einem möglichst hohen Level zu halten.

On the other hand, aspects such as **system availability** and the choice of technological **infrastructure** influence the result, because they give an indication of how reliable the technology is and how potential disruptions are handled. Other important factors in this context are **monitoring** and **reporting**, as these areas help to keep the ability to perform at the highest possible level.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-COMMERCE

Product Information Management

RATING OF CUSTOMER PERFORMANCE

16 Points

Vendor

16



Kundenperformance Customer performance	16
Partnerperformance Partner performance	11
Marktperformance Market performance	16
Kundenerfahrung Customer experience	22
Geografische Strategie Geographic strategy	14

Kundenperformance *Customer performance*

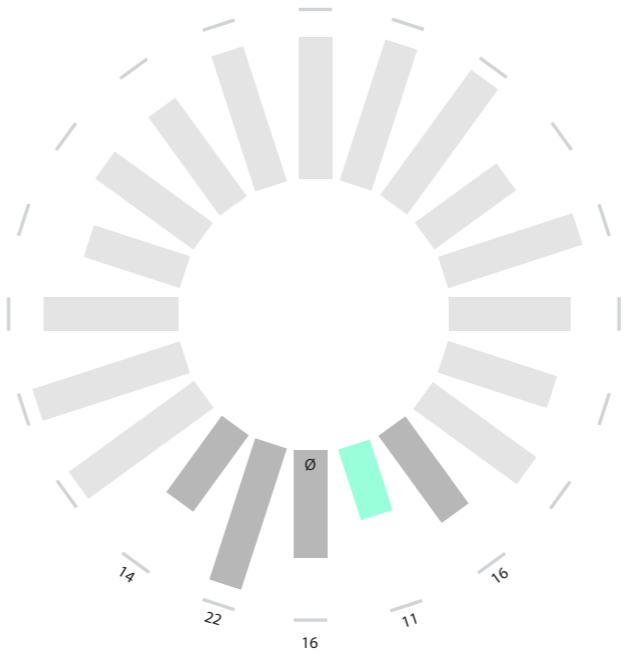
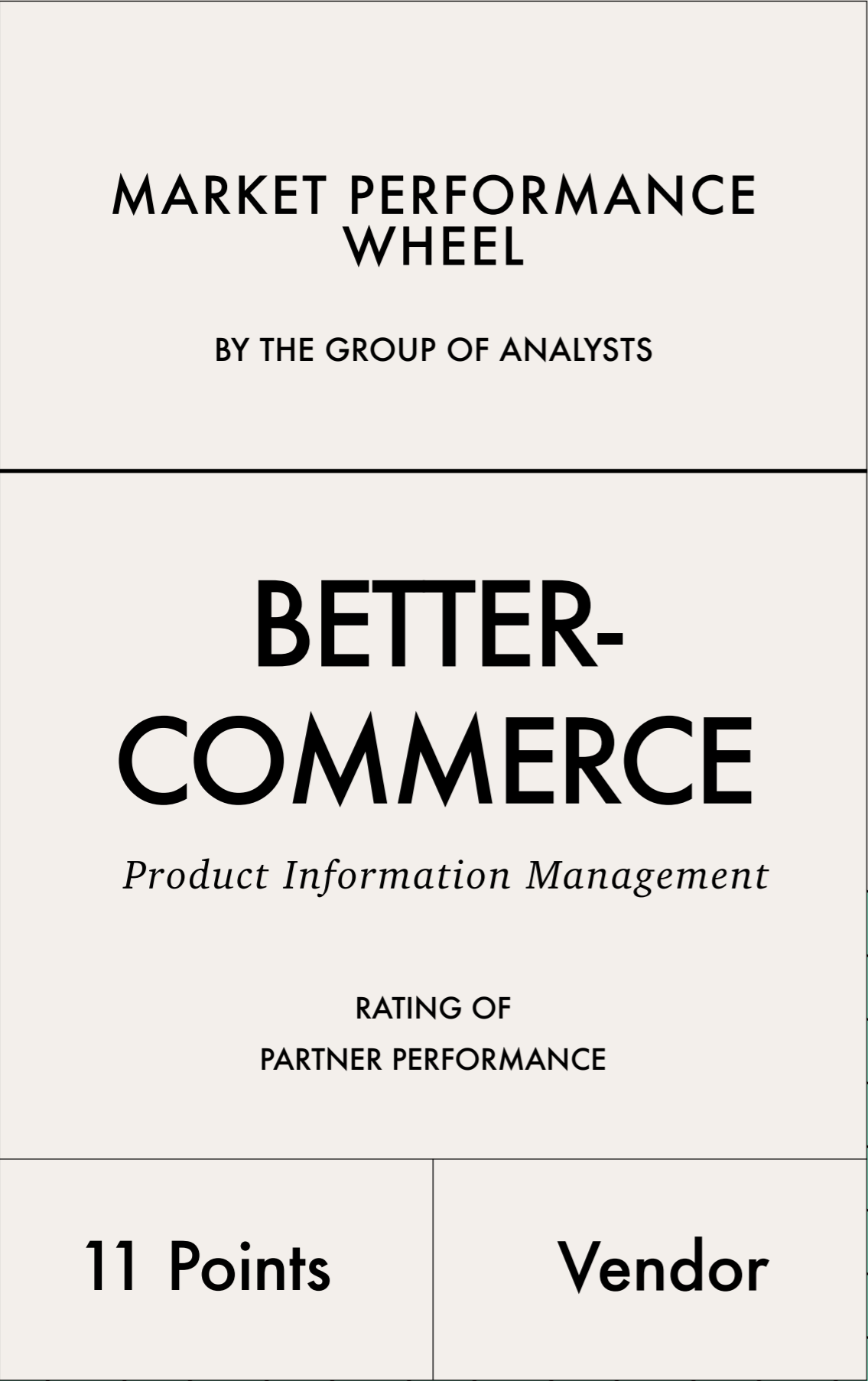
Im Bereich Kundenperformance wird die **Anzahl der Kunden** abgefragt und darüber hinaus darauf eingegangen, in welchen **Industrien** der Softwarehersteller bereits Kunden gewinnen konnte. Damit lassen sich Aussagen darüber treffen, in welchen Bereichen der Hersteller eine nennenswerte Markterfahrung vorweisen und damit auf spezifische Anforderungen eingehen kann.

Zusätzlich spielt die **Kundenzufriedenheit** eine wichtige Rolle, denn sie zeigt auf, wie gut der Hersteller imstande ist, auf seine Kunden und ihre individuellen Herausforderungen einzugehen und sowohl die Systemnutzer aus den Fachbereichen als auch die IT-Verantwortlichen und das Management bestmöglich zu unterstützen.

In the area of customer performance, the **number of customers** as well as the **industries** in which the software supplier has already been able to acquire customers are factored in. This allows conclusions about the areas in which the manufacturer has significant market experience and can therefore respond to specific requirements.

Customer satisfaction also plays an important role as it shows how well the vendor is able to respond to its customers and their individual challenges and provide the best possible support for system users from the business departments as well as IT managers and management.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktperformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology



Kundenperformance Customer performance	16
Partnerperformance Partner performance	11
Marktperformance Market performance	16
Kundenerfahrung Customer experience	22
Geografische Strategie Geographic strategy	14

Partnerperformance

Partner performance

Bei der Partnerperformance geht es um die **Größe des Netzwerks** an Integrationspartnern und Beratungsdienstleistern. Für Kundenunternehmen ist das ein wichtiger Anhaltspunkt, denn die Wahl des Integrationspartners spielt eine große Rolle für den Gesamterfolg eines Digitalisierungsprojektes.

Neben der reinen Größe des Netzwerks spielen jedoch auch implizite Faktoren eine Rolle, die Aussagen darüber ermöglichen, wie **autark** das Netzwerk im Markt agiert. Diese Kennzahlen geben letztlich Aufschluss darüber, wie selbstständig die Partner im Vertrieb und in der Umsetzung des Systems sind und lassen damit Rückschlüsse darüber zu, inwiefern der Softwarehersteller sein Partnernetzwerk dazu befähigt, eigenständig zu handeln.

Partner performance considers the **size of the network** of integration partners and consulting service providers. For customer companies, this is an important point of reference, because the choice of integration partner plays a major role in the overall success of a digitisation project.

In addition to the pure size of the network, however, implicit factors also play a role that allow statements about how **autonomously** the network operates in the market. These key figures ultimately provide information about how independent the partners are in sales and in the implementation of the system and thus allow conclusions about the extent to which the software supplier enables the partner network to act independently.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktperformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-COMMERCE

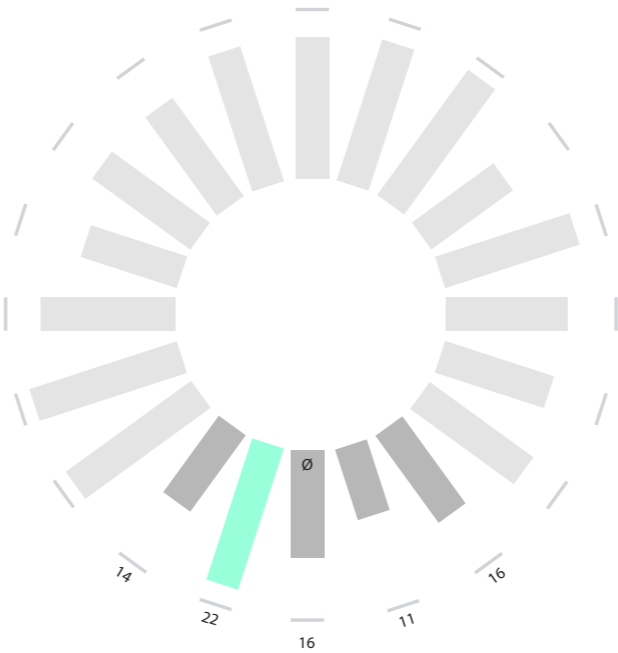
Product Information Management

RATING OF CUSTOMER EXPERIENCE

22 Points

Vendor

22



Kundenperformance Customer performance	16
Partnerperformance Partner performance	11
Marktpformance Market performance	16
Kundenerfahrung Customer experience	22
Geografische Strategie Geographic strategy	14

Kundenerfahrung

Customer experience

Bei der Kundenerfahrung geht es um tatsächliche Bestrebungen des Herstellers, die **Kundenzufriedenheit** positiv zu beeinflussen und die Kundenbindung damit zu stärken. Dazu gehören bestimmte Stellen im Unternehmen wie ein Customer Success Department oder auch ein Customer Council sowie entsprechende Mechanismen, die dafür sorgen, dass entsprechend gewonnene Erkenntnisse dokumentiert werden und als definierte Ziele in die weitere Zusammenarbeit einfließen.

Customer experience looks at the actual efforts of the supplier to positively influence **customer satisfaction** and thus strengthen customer loyalty. This includes certain departments in the company, such as a customer success department or a customer council, as well as corresponding mechanisms that ensure that the findings derived through these departments are documented and flow into further cooperation as defined goals.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-COMMERCE

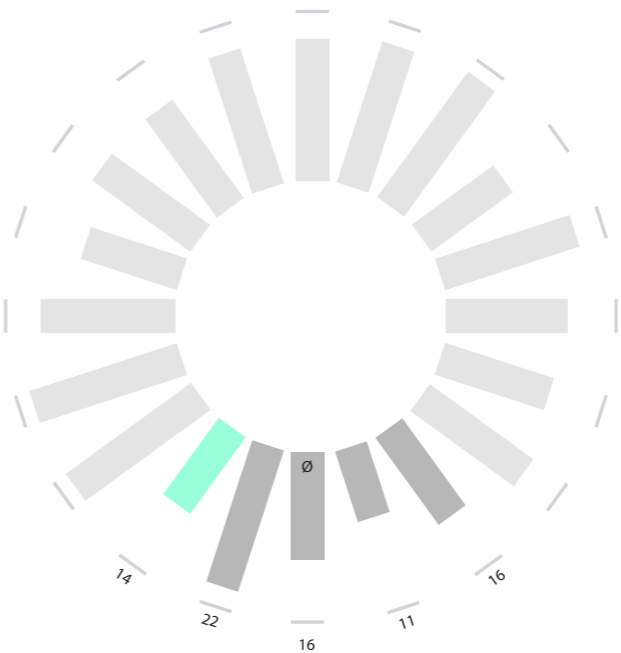
Product Information Management

RATING OF GEOGRAPHIC STRATEGY

14 Points

Vendor

14



Kundenperformance Customer performance	16
Partnerperformance Partner performance	11
Marktpformance Market performance	16
Kundenerfahrung Customer experience	22
Geografische Strategie Geographic strategy	14

Geografische Strategie Geographic strategy

Dieser Bereich spiegelt wider, in welchen **Regionen** der Hersteller aktiv ist und welche lokalisierten Strategien eingesetzt werden, um den jeweiligen regionalen Gegebenheiten gerecht zu werden.

This area reflects in which **regions** the supplier is active and which localised strategies are used to meet the respective regional conditions.

Dadurch sollen sowohl wirtschaftliche als auch kulturelle Unterschiede Rechnung getragen werden. Eine hohe Punktzahl in diesem Bereich deutet demnach nicht nur darauf hin, dass der Hersteller einer expansiven Strategie folgt, sondern auch, dass er sich mit seiner **Zielgruppe** intensiv auseinandersetzt und seine Produkt-, Marketing- und Verkaufsstrategien entsprechend an die Regionen anpasst.

This way, both economic and cultural differences are factored in. A high score in this area therefore indicates not only that the supplier is following an expansive strategy, but also that the **target group** is thoroughly considered in the respective regional product, marketing and sales strategies.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

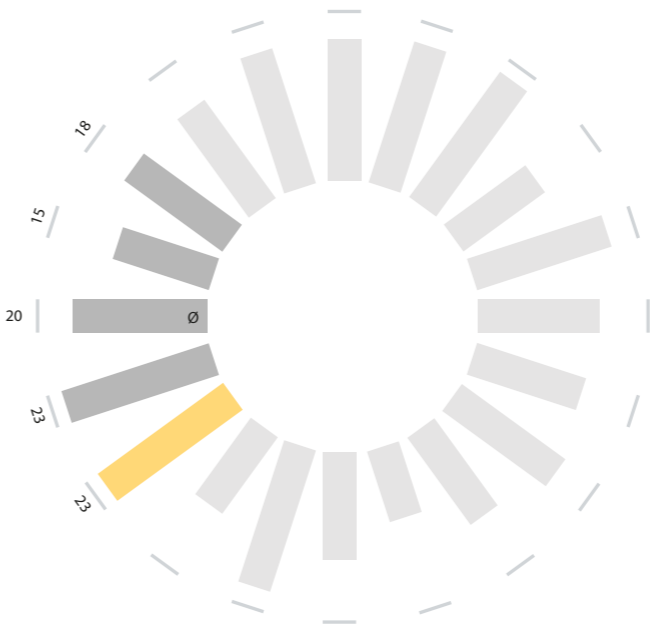
BETTER-COMMERCE

Product Information Management

RATING OF MINDSET

23 Points

Vendor



Mindset Mindset	23
Marktverständnis Market understanding	23
Zukunftsfähigkeit Future proof	20
Wachstumsmodell Growth model	15
Reaktionsfähigkeit Ability to react	18

Mindset Mindset

Die Amplitude Mindset ist wichtig für den Bereich der Zukunftssicherheit, denn er misst, inwiefern sich das Unternehmen mit **Thought Leadership** auseinandersetzt und Bestrebungen, Thought Leadership im Unternehmen zu verankern, entsprechend vorantreibt. Dazu gehören Weiterbildungsmechanismen für Mitarbeiter ebenso wie die Bereitstellung von entsprechendem Material für Kunden.

Aber auch der regelmäßige Austausch mit **Marktinfluencern** spielt hierbei eine große Rolle, da hierbei aktuelle Themen, Ideen und Entwicklungen im entsprechenden Softwarebereich diskutiert werden.

Ebenfalls ein guter Indikator für den Mindset ist der Fokus bei der Suche nach **neuen Mitarbeitern**. Die Rekrutierung neuer Fachkräfte ist ein wichtiger Wegweiser für die mittel- und langfristigen Entwicklungen in den jeweiligen Bereichen und daher ein wichtiger Punkt bei der Betrachtung der Zukunftsfähigkeit.

The amplitude mindset is important for the area of sustainability, because it measures the extent to which the company deals with **thought leadership** and drives efforts to anchor thought leadership within the company accordingly. This includes further training mechanisms for employees as well as the provision of appropriate material for customers.

However, regular exchanges with **market influencers**, too, play a major role here, as current topics, ideas and developments in the relevant software area are discussed.

Another valid indicator for mindset is the focus in the search for **new employees**. The recruitment of new specialists is an important signpost for medium and long-term developments in the respective areas and is therefore an important point when assessing the sustainability of a business.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE
WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

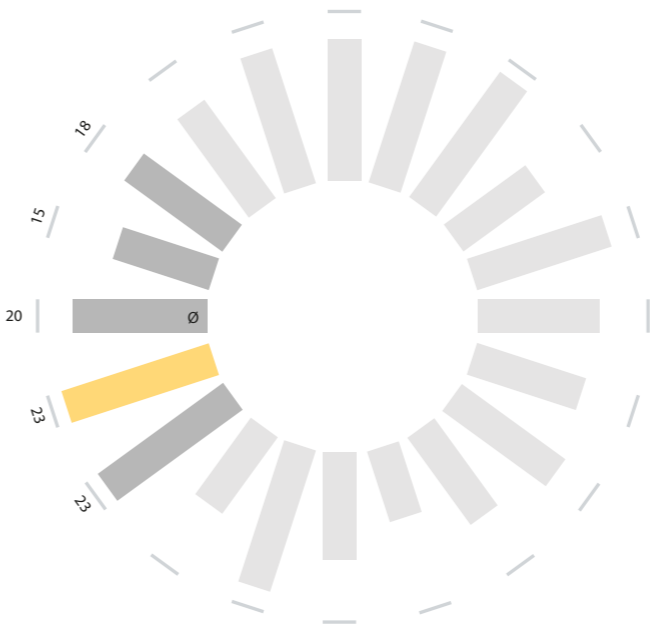
BETTER-
COMMERCE

Product Information Management

RATING OF
MARKET UNDERSTANDING

23 Points

Vendor



Mindset Mindset	23
Marktverständnis Market understanding	23
Zukunftsfähigkeit Future proof	20
Wachstumsmodell Growth model	15
Reaktionsfähigkeit Ability to react	18

Marktverständnis
Market understanding

Beim Marktverständnis geht es darum herauszustellen, inwiefern der Hersteller seine eigene **Marktposition** wie auch die seiner **Wettbewerber** verstanden hat. Zusätzlich wird die organisationale Struktur der Führung beleuchtet, die darüber Aufschluss gibt, wie die strategischen Entscheidungen durch Expertise untermauert und durch **Innovationsthemen** geformt werden.

Market understanding is about highlighting the extent to which the supplier has understood his own **market position** as well as that of his **competitors**. In addition, the organisational structure of the management level is examined, which provides information on how strategic decisions are underpinned by expertise and shaped by **innovation topics**.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-COMMERCE

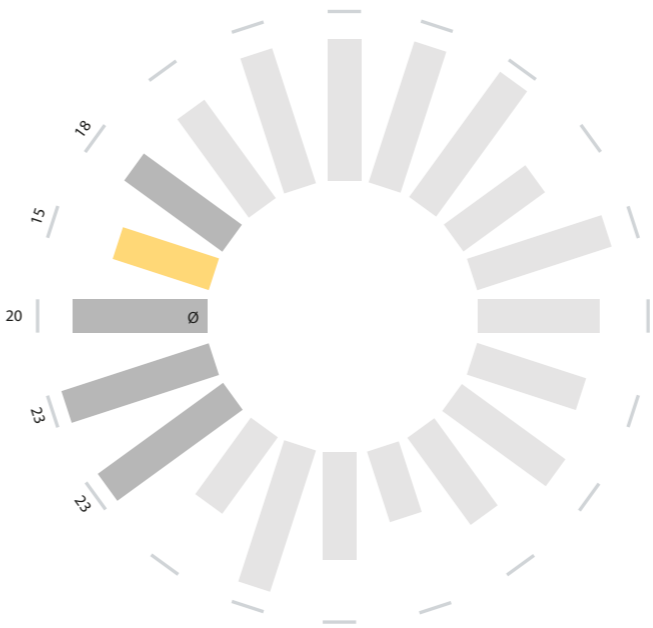
Product Information Management

RATING OF GROWTH MODEL

15 Points

Vendor

15



Mindset Mindset	23
Marktverständnis Market understanding	23
Zukunftsfähigkeit Future proof	20
Wachstumsmodell Growth model	15
Reaktionsfähigkeit Ability to react	18

Wachstumsmodell Growth model

Da momentan größere kapitalgetriebene Veränderungen im Markt stattfinden, geht es in diesem Bereich insbesondere um Unternehmenswachstum durch **Fremdkapital**.

Because of the huge capital-driven changes we observe in the market today, this area in particular reflects company growth through **external capital**.

Hier erzielen diejenigen Unternehmen eine höhere Punktzahl, die beispielsweise durch **Venture Capital** überdurchschnittliche Wachstumsraten erzielen und damit eine **aggressive Wachstumsstrategie** offenbaren. Auch wenn moderat wachsende Unternehmen grundsätzlich nicht negativ betrachtet werden, sollen hier aufgrund der herrschenden Marktdynamiken aggressive Wachstumsziele transparent dargestellt werden.

Companies that reach outstanding growth rates, for example through **venture capital**, thereby showing an **aggressive growth strategy**, get more points in this area. Even if moderately growing companies in principle are not perceived negatively, aggressive growth goals are transparently pictured in this area because of the current market dynamics.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-COMMERCE

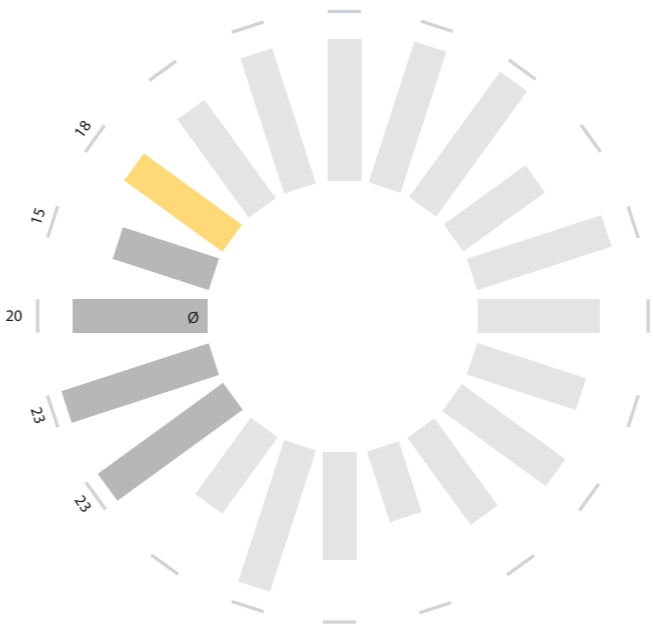
Product Information Management

RATING OF
ABILITY TO REACT

18 Points

Vendor

18



Mindset	23
Marktverständnis	23
Zukunftsfähigkeit	20
Wachstumsmodell	15
Reaktionsfähigkeit	18

Reaktionsfähigkeit *Ability to react*

Bei der Reaktionsfähigkeit des Unternehmens wird geprüft, wie schnell und wie umfassend sich das Unternehmen an neue Gegebenheiten und Marktdynamiken anpassen kann. Dabei werden einerseits grundlegende technologische **Veränderungen** beleuchtet und andererseits funktionale **Neuerungen**, die im aktuellen Marktgeschehen maßgeblich den Ton angeben. Darüber hinaus fließen auch Indikatoren für die **Reaktions- und Entscheidungszeit** mit in die Reaktionsfähigkeit ein.

The company's ability to react examines how quickly and how comprehensively the company can adapt to new circumstances and market dynamics. This includes fundamental technological **changes** on the one hand and functional **innovations** that set the tone for current market developments on the other. In addition, indicators for **reaction and decision-making time** are also included in responsiveness.

Für die Zukunftsfähigkeit in einem dynamischen Technologiemarkt spielt das Reaktionsvermögen eine wichtige Rolle. Schnelle **Innovations- und Entwicklungszeiten** der Wettbewerber fordern von den einzelnen Anbietern ein hohes Maß an **Flexibilität**, denn die Erwartungen der Kundenunternehmen steigen ebenso schnell.

The ability to react plays an important role for the sustainability of a business in a dynamic technology market. Rapid **innovation and development times** by competitors demand a high degree of **flexibility** from individual suppliers, because the expectations of customer companies are rising just as quickly.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE
WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER-
COMMERCE

Product Information Management

RATING OF
STRATEGY

18 Points

Vendor

18



Strategie Strategy	18
Zeitgemäße Technologie Contemporary technology	21
Technologie Technology	21
Remodellierungsfähigkeit Ability to remodel	22
Umsetzung Execution	23

Strategie
Strategy

Im Bereich der Strategie werden unterschiedliche Aspekte geprüft, um herauszustellen, inwiefern der Anbieter zeitgemäße und marktspezifische Anforderungen an seine Technologie abdecken kann. Dazu zählt beispielsweise die **Grundphilosophie** des Anbieters was die Abdeckung der Kundenbedürfnisse durch seine Lösung betrifft ebenso wie seine Kollaborationsstrategie mit **Technologiepartnern**. Darüber hinaus werden weitere Faktoren beleuchtet, die zum Gesamtbild beitragen und Aufschluss darüber geben, welche Grundsätze im Unternehmen für die eigene Technologie gelten und wie die **Entscheidungskompetenzen** in der Organisation verteilt sind.

In the area of strategy, various aspects are examined in order to highlight the extent to which the supplier can meet contemporary and market-specific requirements for his technology. This includes, for example, the vendor's **basic philosophy** regarding the coverage of customer needs by his solution as well as his collaboration strategy with **technology partners**. In addition, other factors are examined that contribute to the overall picture and provide information about the principles that apply for the technology within the company and the way **decision-making competency** is distributed within the organisation.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

BETTER- COMMERCE

Product Information Management

RATING OF CONTEMPORARY TECHNOLOGY

21 Points

Vendor

21



Strategie <i>Strategy</i>	18
Zeitgemäße Technologie <i>Contemporary technology</i>	21
Technologie <i>Technology</i>	21
Remodellierungsfähigkeit <i>Ability to remodel</i>	22
Umsetzung <i>Execution</i>	23

Zeitgemäße Technologie

Contemporary technology

Hier wird geprüft, inwiefern die Technologie bereits heute zeitgemäßen Anforderungen entspricht. Dazu zählen Aspekte wie die **Cloudfähigkeit**, der Aufbau der **Systemarchitektur** und des **Datenmodells**.

Für viele Branchen sind die hier abgefragten Faktoren schon jetzt entscheidungsrelevant, da sie sich sehr großen Herausforderungen, beispielsweise im E-Commerce, gegenübergestellt sehen, die sich mit veralteten Lösungen längst nicht mehr bewältigen lassen.

Here we examine the extent to which the technology already meets contemporary requirements. This includes aspects such as **cloud capability**, the structure of the **system architecture** as well as of the **data model**.

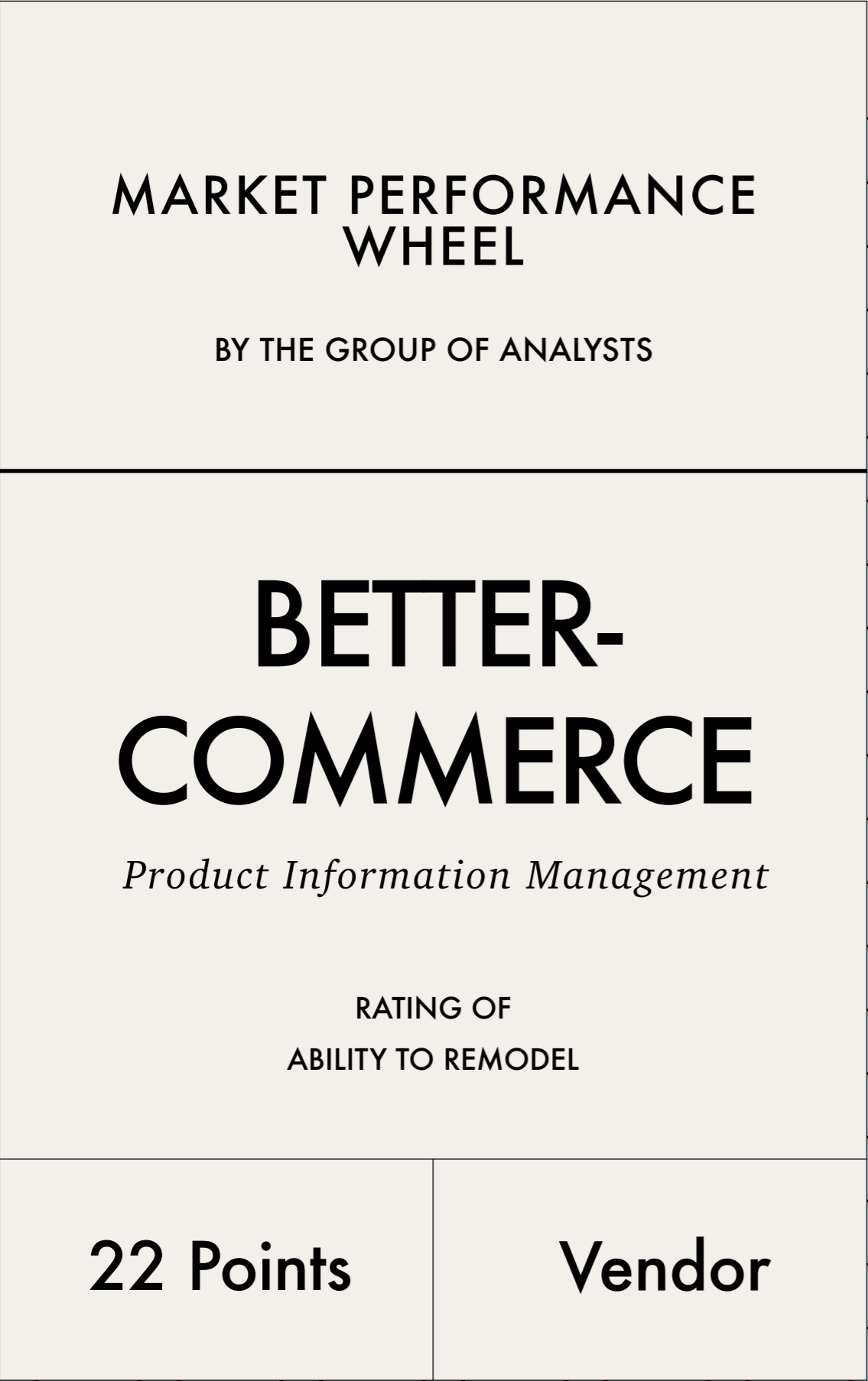
For many industries, these factors are relevant for decision-making already today, as they are facing great challenges, for example in e-commerce, which can no longer be mastered with outdated solutions.

Ability to perform | Ability to perform

Marktpformance | Market performance

Zukunftsfähigkeit | *Future proof*

Technologie | Technology



22



Strategie Strategy	18
Zeitgemäße Technologie Contemporary technology	21
Technologie Technology	21
Remodellierungsfähigkeit Ability to remodel	22
Umsetzung Execution	23

Remodellierungsfähigkeit

Ability to remodel

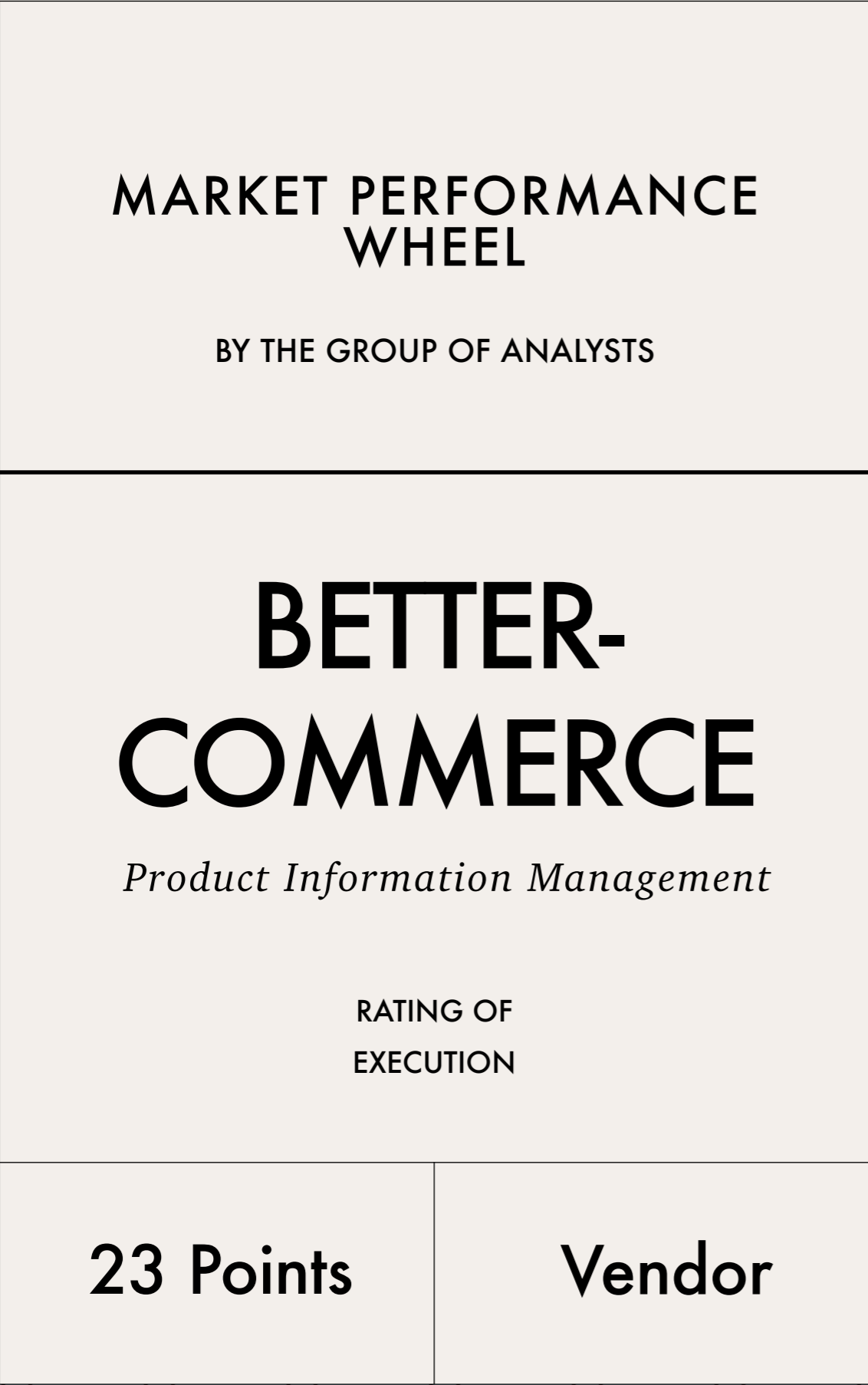
Bei der Remodellierungsfähigkeit geht es vor allem darum, zu analysieren, inwiefern sich die Technologie beispielsweise von Implementierungspartnern an die spezifischen Bedürfnisse des Kundenunternehmens anpassen lässt. Das umfasst zum einen die funktionale Ebene und zum anderen aber auch die Ebene der Nutzererfahrung.

The ability to remodel is primarily about analysing the extent to which the technology can be adapted to the specific needs of the customer company, for example by implementation partners. This includes the functional level on the one hand and the level of user experience on the other.

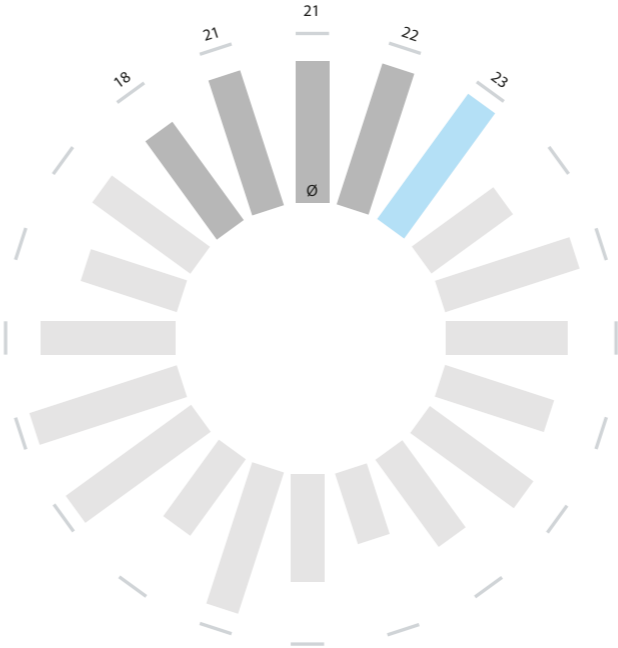
Nicht nur Branchen, auch einzelne Unternehmen haben ihre eigenen Anforderungen an Datenmanagement-Systeme. Besonders bei Organisationen, die regelmäßig neue Geschäftsmodelle testen und implementieren wollen, um in ihrem dynamischen Markt zu bestehen, ist Flexibilität ein zentraler Aspekt der grundlegenden Technologie. Bei der Auswahl neuer Systeme spielt die Berücksichtigung dieser Anforderungen daher eine immer bedeutendere Rolle. Mit den unterschiedlichen Möglichkeiten, die Technologie nach individuellen Wünschen auszurichten, trägt der Anbieter dieser Entwicklung Rechnung und gewährleistet somit eine höhere Nutzerakzeptanz.

Not only industries, but also individual companies have their own requirements for data management systems. Especially for organisations that regularly want to test and implement new business models to sustain in their dynamic market, flexibility is a key aspect of the underlying technology. Therefore, when selecting new systems, taking these requirements into account plays an increasingly important role. With the various options for tailoring the technology to individual requirements, the supplier factors in this development, thereby ensuring greater user acceptance.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology



23



Strategie Strategy	18
Zeitgemäße Technologie Contemporary technology	21
Technologie Technology	21
Remodellierungsfähigkeit Ability to remodel	22
Umsetzung Execution	23

Umsetzung Execution

Im Bereich der Umsetzung geht es insbesondere um die Bereitstellung eigener und externer Ressourcen für die **Implementierung** und **Weiterentwicklung** der Technologie. Darüber hinaus fließen in diesen Aspekt auch Ergebnisse aus anderen Bereichen ein, die als Indikatoren für die **Zuverlässigkeit** dienen. Somit liefert der Bereich der Umsetzung wichtige Informationen darüber, ob der Anbieter sowohl bei der Einführung als auch im Betrieb der Lösung eine stabile Performance leisten kann.

In the area of execution, the focus is on the provision of in-house and external resources for the **implementation** and **further development** of the technology. In addition, this aspect also includes results from previously described areas that serve as indicators of **reliability**. Hence, the area of implementation provides important information about whether or not the supplier can deliver stable performance both during the introduction and operation of the solution.

	Ability to perform Ability to perform
	Marktpformance Market performance
	Zukunftsfähigkeit Future proof
	Technologie Technology

© 2024 The Grand Orchestra Audience and/or its affiliates, as hereby The Group of Analysts. All rights reserved.

The Group of Analysts is a Knowledge Trademark of The Grand Orchestra Audience and its affiliates. This publication may not be reproduced or distributed in any form without The Group of Analysts' prior written permission. It consists of the opinions of The Group of Analysts' research organization, which should not be construed as statement of fact. While the information contained in this publication has been obtained from sources believed to be reliable, The Group of Analysts disclaims all warranties as to the accuracy, completeness or adequacy of such information. Although The Group of Analysts' research may address legal and financial issues, The Group of Analysts does not provide legal or investment advice and its research should not be construed or used as such. Your access to and use of this publication are governed by The Grand Orchestra Audience's Usage Policy. The Group of Analysts prides itself on its reputation for independence and objectivity. Its research and analysis is produced independently by its Analyst House organization without input or influence from any third party.



Knowledge Trademarks kindly sublicensed to The Group of Analysts by

The Grand Orchestra Audience

Uferpromenade 5
88709 Meersburg
audience@tgoa.com
www.tgoa.com

© 2024 Knowledge Trademarks owned by The Grand Orchestra Audience:

- | | |
|---|---------------------------------|
| 1 ISCM, INFORMATION SUPPLY CHAIN MANAGEMENT | 9 MPW, MARKET PERFORMANCE WHEEL |
| 2 RESPONSIVE ISCM | 10 THE BOOK OF ANALYSTS |
| 3 LSC, LEARNING SUPPLY CHAIN | 11 EDEN STUDY |
| 4 ELASTIC LEARNING | 12 EUROPEAN DIGITAL ENTITY NORM |
| 5 GDM, GLOBAL DATA MOVEMENT | 13 DAS PRODUKTKULTURMAGAZIN |
| 6 GDA, GENERIC DATA ASSET | 14 THE PRODUKTKULTURMAGAZIN |
| 7 POLYPHONIC DATA MODEL | 15 HEADSUp |
| 8 PRA, PROJECT READINESS ASSESSMENT | 16 TALK TO ME |

This ia a non-exclusive list of current Knowledge Trademarks, which is complemented on an ongoing basis by the knowledge workers at The Grand Orchestra Audience and its affiliates.



Market Performance Wheel

LICENSE MANAGEMENT & LEGAL

1 The Grand Orchestra Audience
Uferpromenade 5
88709 Meersburg
audience@tgoa.com

ANALYST HOUSE

2 The Group of Analysts
Uferpromenade 5
88709 Meersburg
analysts@tgoa.com

ADVISORY HOUSE

3 The Group of Advisors
Uferpromenade 5
88709 Meersburg
advisors@tgoa.com

RESEARCH HOUSE

4 The Group of Anticipators
Uferpromenade 5
88709 Meersburg
anticipators@tgoa.com

PUBLISHING HOUSE

5 The Group of Authors
Uferpromenade 5
88709 Meersburg
authors@tgoa.com

Picture credits:

P. 2-3 © Adrianna Calvo/Pexels; P. 7 © Vikram Saxena, Vipul Aggarwal, Saurabh Chowdhury/BetterCommerce; P. 44-45 © WilliamCho/Pixabay; P. 46-47 © Diana Akhmetyanova/Pexels

Let's get closer

Letters from friends

Get in touch with us whenever you have questions on the methodology of our evaluations, the markets, technologies and main players. You can reach us at:

heads@tgoa.com

The Group of Analysts

knowledge workers with passion for relevance

The Group of Analysts
Uferpromenade 5
88709 Meersburg
www.tgoa.com | heads@tgoa.com

