

### **1. Ihr Produkt ist Sieger beim INNOVATIONSPREIS-IT 2017. Können Sie uns Ihre Lösung in drei prägnanten Sätzen beschreiben?**

Mit der eggheads Suite können alle Informationen eines Produktes verwaltet werden, die für seine Vermarktung notwendig sind. Die Produktinformationen werden unabhängig von einem Vertriebskanal in der eggheads Suite abgelegt und können kanalspezifisch angereichert werden - einmal gesammelt, unbegrenzt nutzbar in unterschiedlichen Kanälen: eCommerce, Webseite, Online-Newsletter etc. Der konkrete Nutzen für Unternehmen ist, dass die Durchlaufzeiten für Produktinformationen erheblich beschleunigt werden, die Datenqualität deutlich steigt und somit Produkte schneller auch in E-Commerce Anwendungen zur Verfügung stehen.

### **2. Was ist aus Ihrer Sicht das Innovative an Ihrer IT-Lösung?**

Im heutigen E-Commerce ist das Ziel die Versorgung der Kunden, an jeder Stelle des Kauf- und Entscheidungsprozesses (Customer Journey), mit den jeweils relevanten Produktdaten. Gerade im Bereich des E-Commerce ist Geschwindigkeit ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Produktdaten müssen hoch performant, aktuell und personalisiert in den E-Commerce Kanälen zur Verfügung gestellt werden. Klassische Im- und Exporten sind nicht in der Lage, Massenanfragen aus Shopsystemen zu bedienen. Erst recht dann nicht, wenn Daten aus den unterschiedlichsten IT-Systemen zur Beantwortungen von Webshop-Anfragen in ihrer Kombination benötigt werden.

Die innovative Datendrehscheibe der eggheads Suite, der Content Hub, basiert auf einem neuen Technologie-Stack und ist in der Lage, Produktdaten und Content zwischen den unterschiedlichen IT-Systemen und Webshops bzw. elektronischen Marktplätzen hoch performant und vor allem bidirektional auszutauschen. Auch unter hoher Last von Massenanfragen aus den Shop-Systemen ist der Content Hub in der Lage, segmentierte und personalisierte Informationen zur Beantwortung von Produkthanfragen den Webshop-Systeme bereitzustellen und an die elektronischen Marktplätze zu liefern.

### **3. Warum braucht ein Unternehmen eine Lösung wie Ihre und welche Vorteile bietet sie mittelständischen Unternehmen?**

Digitalisierung und digitale Transformation sind die Schlagworte der heutigen Zeit. Viele Firmen setzen sich in den Anfängen damit bereits auseinander, anderen steht das noch bevor. Wir merken aber sehr stark, dass E-Commerce und Omni-Channel, gerade auch im B2B-Geschäft häufig noch in den Kinderschuhen steckt. Die ersten Kunden beginnen zu verstehen, dass ein eigener Webshop notwendig ist, aber letztendlich auch nicht das Allheilmittel. Man muss E-Commerce, Digitalisierung und Omni-Channel ganzheitlich betrachten. Das fängt mit einer guten Verwaltung von Produktdaten (weit über die klassischen ERP-Systeme hinaus) an, läuft über eine systematische Verwaltung von Kundendaten, bis hin zu einer zunehmend wichtigen Segmentierung und Personalisierung von Content. Gleichzeitig muss man aber die Online-Marktplätze, die eigene Webseite/den eigenen Webshop und natürlich auch den klassischen Vertrieb vor Ort mit entsprechenden Produktinformationen versorgen. Auch spielen Kataloge, Flyer, und personalisierte Broschüren immer noch eine wichtige Rolle.

Der Mittelstand benötigt Softwarelösungen, die schnell und zu überschaubaren Projektkosten eingeführt werden können. Unsere Software, aber auch die kooperative Projektumsetzung trägt diesem Anspruch Rechnung. Auch kundeninitiierte Innovationen unserer Software stehen immer

allen Kunden zur Verfügung. So stehen Funktionen unserer Großkunden kostengünstig dem Mittelstand zur Verfügung und dieser profitiert von der gegebenen Investitionssicherheit. Teure kundenindividuelle Anpassungen gehören der Vergangenheit an. Die konsequente Entwicklung entlang der Kundenanforderungen und die schnelle Innovationsadaption unserer Standardsoftware macht diese gerade für unsere mittelständischen Kunden interessant.

#### **4. Wie lange dauerte die Entwicklung Ihrer innovativen Lösung und planen Sie weitere Optimierungsmaßnahmen?**

Mit der Konzeption unseres innovativen und nun ausgezeichneten Moduls unserer Software haben wir im Jahr 2012 begonnen und die Umsetzung in 2014 gestartet. In diesem Jahr und auch in 2018 ist die Roadmap für die Weiterentwicklung prall gefüllt. Da wir unsere Software nicht nur mit eigenen Ideen vorantrieben, sondern auch ganz wesentlich unsere Kunden in den Entwicklungsprozess mit einbeziehen, mache ich mir keine Sorgen, dass wir über den genannten Zeithorizont hinaus unter Langeweile leiden werden. Ganz im Gegenteil. Da wir unsere Kunden bei der Digitalisierung und digitalen Transformation begleiten, und nicht selten auch der Treiber für diese Themen sind, werden wir auch in Zukunft mit neuen und spannenden Themen und Herausforderungen konfrontiert sein.

#### **5. Wie wichtig ist für Sie die Teilnahme an Wettbewerben wie dem INNOVATIONSPREIS-IT und was bedeutet ein solcher Preis für Ihr Unternehmen und Ihre Arbeit?**

Unsere Bewerbung am INNOVATIONSPREIS-IT war spontan, richtig und wichtig. Wichtig und bedeutend ist der Preis für uns aus mehreren Gründen. Zum einen bekommen wir über die branchenunabhängige und vielschichtige Jury ein Feedback von außen, welches unvoreingenommen ist. Wir haben also nicht nur unsere Kunden, sondern auch eine Jury von der innovativen und für den Mittelstand wichtigen Softwareentwicklung überzeugen können. Ein anderer wichtiger Aspekt ist, dass auch die Mitarbeiter, welche nicht im direkten Kundenkontakt stehen, eine tolle Rückmeldung für ihre Leistung bekommen, auf welche sie durchaus stolz sein dürfen. Nicht zuletzt erhoffen wir uns natürlich auch ein gewisses Medieninteresse für unsere Firma und für unser Produkt.

#### **6. Welche Rolle spielt das Thema „Innovation“ Ihrer Meinung nach für den Mittelstand?**

Die Antwort ist recht simpel: Ohne Innovation gibt es keinen Mittelstand. Der Mittelstand muss im Wettbewerb, auch im internationalen Kontext, bestehen. Das geht nur mit Innovationen. Das können Produktinnovationen sein, aber auch Innovationen im Service oder den Vertriebskanälen. Omni-Channel und E-Commerce sind mit Sicherheit wesentliche Innovationstreiber der Zukunft.

#### **7. Wie schafft es Ihr Unternehmen, dauerhaft innovativ zu bleiben? Wie sieht Ihre Zukunftsplanung aus?**

Wir fördern den Dialog. Zwischen unseren Mitarbeitern, zwischen unseren Mitarbeitern und unseren Kunden sowie direkt zwischen unseren Kunden. Wir lassen uns von den Ideen und Herausforderungen unserer Kunden inspirieren und wir entwickeln eigene Ideen. Diese bringen wir gemeinsam mit unseren Kunden in unsere weitere Produktentwicklung. Dazu benötigen wir ausgesprochen gut ausgebildete Mitarbeiter mit sehr unterschiedlichen Erfahrungen und dem unbedingten Willen, über den Tellerrand hinaus blicken zu wollen. Aber es bedarf natürlich auch gut austarierten Prozessen, welche aus Ideen am Ende gute Produkte entstehen lassen.

Das machen wir so seit über zwanzig Jahren und davon werden wir auch in Zukunft nicht abweichen.

## **8. Unser Feedback für interne Zwecke**

Gut gefällt mir, dass die Jury des Innovationspreises branchenunabhängig ist und ausgesprochen vielfältig besetzt ist. Das gewährleistet einen neutralen Blick von außen auf die teilnehmenden Firmen und Produkte.

Zum Verbesserungspotential kann ich derzeit noch keine Aussage treffen. Wir sind sozusagen Ersttäter und müssen zunächst einmal unsere Erfahrung sammeln. Insbesondere im Hinblick auf das Medienecho, von welchem ich mir Potential für unser Geschäft verspreche.

Wir werden die Auszeichnung selbstverständlich auf unserer Webseite, Präsentationen, Pressemeldungen etc. verwenden. Trotzdem erhoffe ich mir, dass wir durch die Plattform des Innovationspreis-IT weitere Firmen erreichen, welche wir im normalen Vertriebszyklus nicht im Fokus haben.