

# MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS


# BAYARD

*Product Information Management*

RATING OF  
MARKET PERFORMANCE

**2022**

**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.

---

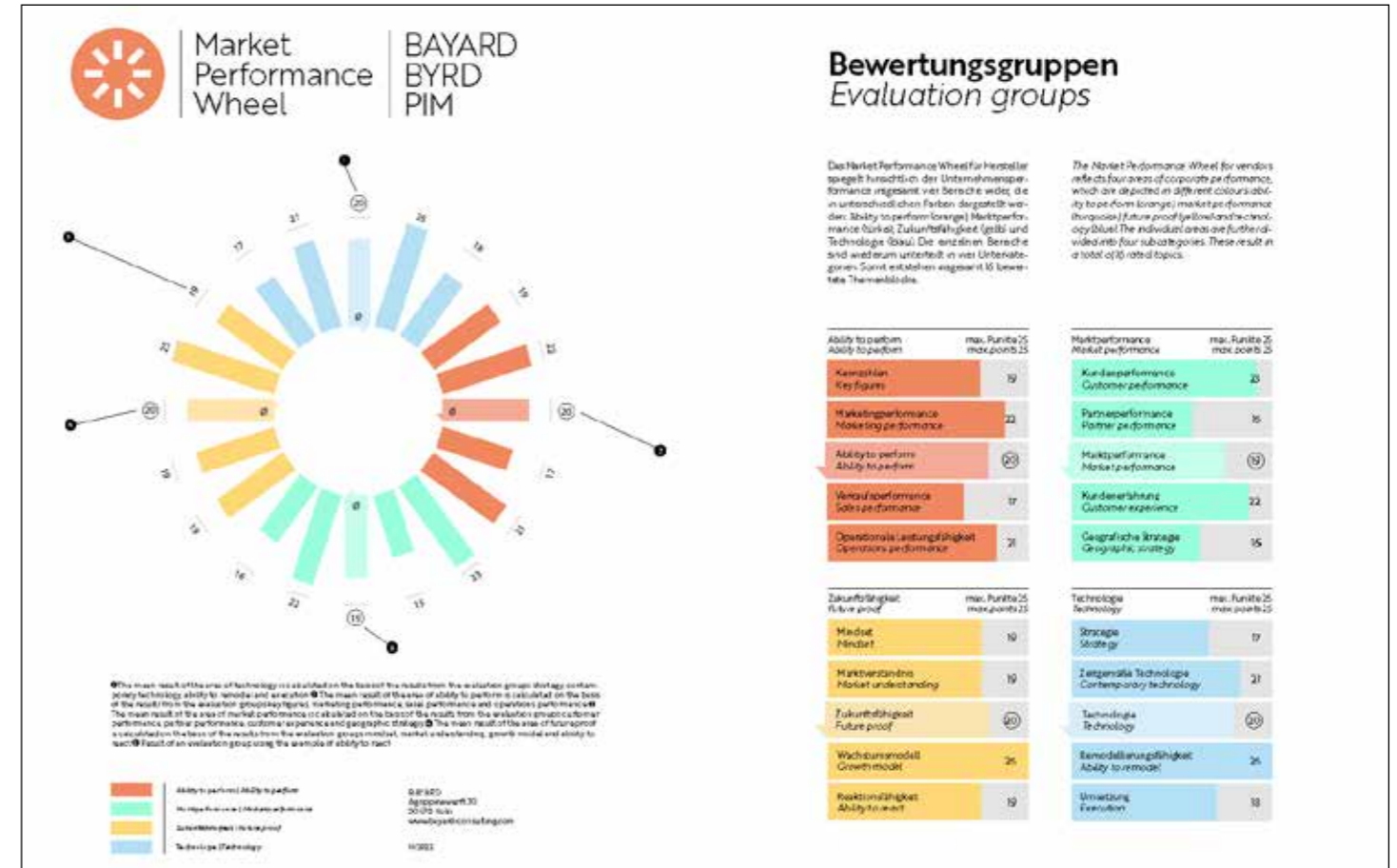
**The Group of Analysts**

*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.

With BYRD, BAYARD provides a Product Content Life Cycle Management platform with industry-specific packages that can be used out-of-the-box with no customisation or implementation effort. BYRD contains not only dedicated modules for PIM, Product Content Syndication, and more, but also the well-established GSI certified GDSN data pool b-synced.



**Introduction**

**BAYARD** 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 BYRD 10

**Key figures** 12

**Marketing performance** 14

**Sales performance** 16

**Operations performance** 18

**Customer performance** 20

**Partner performance** 22

**Customer experience** 24

**Geographic strategy** 26

**Mindset** 28

**Market understanding** 30

**Growth model** 32

**Ability to react** 34

**Strategy** 36

**Contemporary technology** 38

**Ability to remodel** 40

**Execution** 42

**Sections**

**Disclaimer** 44

**Mastheads** 46

# BAYARD

## BYRD | Product Information Management

BAYARD enables companies from the retail, manufacturing and healthcare sectors with data syndication services laying the foundations for digital commerce. With its unparalleled experience in product content management consulting, its extensive expertise in the implementation of enterprise PIM solutions like Syndigo, Stibo and Informatica and its outstanding Product Content Life Cycle Management platform BYRD, BAYARD is the true partner for the European retail, manufacturing and healthcare industries for the digital transformation.

Retailers including Schwarz Group, Migros and Colruyt, consumer goods manufacturers such as Danone, Radeberger Group and Cosnova, healthcare product providers such as Pajunk, Vygon and

Medika as well as healthcare buying groups such as Prospitalia, P.E.G. and EKKplus have improved their data quality as well as efficiency of their product content sourcing, syndication and aggregation significantly with the help of Bayard's services.

With BYRD, BAYARD provides a smart Product Content Life Cycle Management platform with industry-specific packages that can be used out-of-the-box with no customisation or implementation effort. BYRD contains not only dedicated modules for Product Information Management (PIM), Product Content Syndication, Product Content Aggregation, and AI-based product classification but also the well-established GSI certified GDSN data pool b-synced.



### Founded in

2011

### Number of employees

60

### Main location

① Agrippinawerft 30,  
50678 Köln  
www.bayard-consulting.com  
T: +49 221 716 185 0  
E: info@bayard-consulting.com

### Further locations

② Bayard Consulting SAS  
Le Dôme, BP 12910  
1, rue de la Haye, 93290  
Tremblay-en-France France



We kindly present

## The Heads of BAYARD

Get in touch with them:

- ③ Björn Bayard, CEO and Founder  
bb@bayard-consulting.com
- ④ Daniela Bayard, Partner  
db@bayard-consulting.com
- ⑤ Caroline Julia Arens, Head of Design & Marketing  
caroline.arens@bayard-consulting.com

### 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.



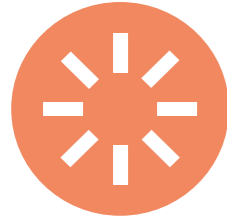
*ANTITHESIS*

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

BAYARD  
BYRD  
PIM



1 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 2 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 3 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 4 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 5 Result of an evaluation group using the example of ability to react

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

BAYARD  
Agrippinawerft 30  
50678 Köln  
www.bayard-consulting.com

11/2022

## 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), Marktperformance (türkis), Zukunftsfähigkeit (gelb) und Technologie (blau). Die einzelnen Bereiche sind wiederum unterteilt in vier Unterkategorien. Somit entstehen insgesamt 16 bewertete Themenblöcke.

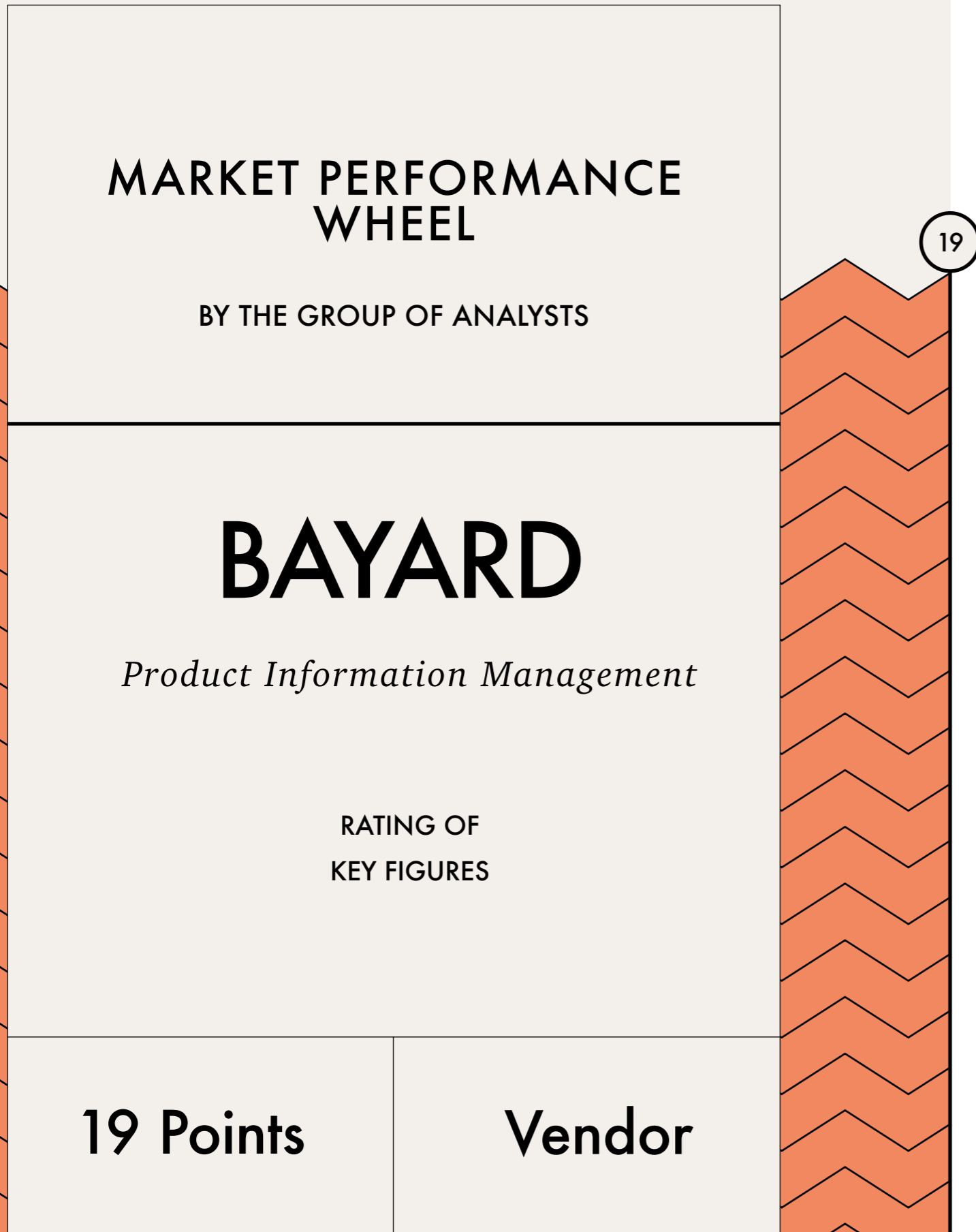
The Market Performance Wheel for vendors reflects four areas of corporate performance, which are depicted in different colours: ability to perform (orange), market performance (turquoise), future proof (yellow) and technology (blue). The individual areas are further divided into four subcategories. These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

Ability to perform Ability to perform	max. Punkte 25 max. points 25
Kennzahlen Key figures	19
Marketingperformance Marketing performance	22
Ability to perform Ability to perform	20
Verkaufsfähigkeit Sales performance	17
Operationale Leistungsfähigkeit Operations performance	21

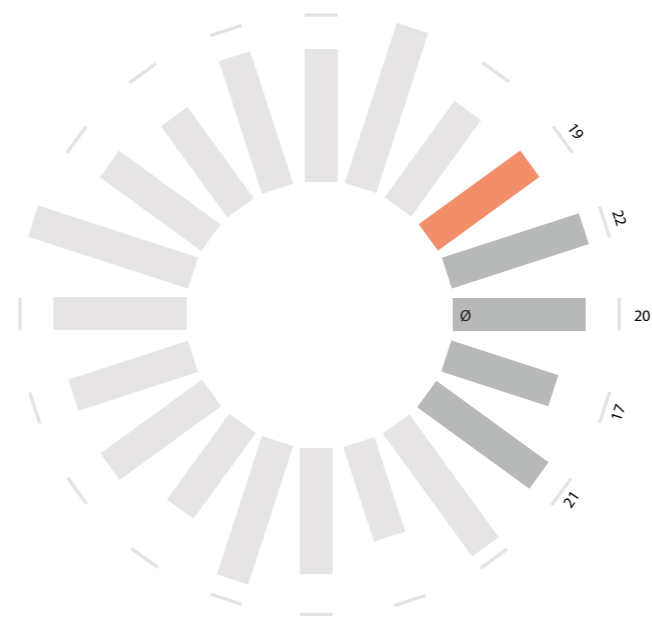
Marktperformance Market performance	max. Punkte 25 max. points 25
Kundenperformance Customer performance	23
Partnerperformance Partner performance	15
Marktperformance Market performance	19
Kundenerfahrung Customer experience	22
Geografische Strategie Geographic strategy	16

Zukunftsfähigkeit Future proof	max. Punkte 25 max. points 25
Mindset Mindset	19
Marktverständnis Market understanding	19
Zukunftsfähigkeit Future proof	20
Wachstumsmodell Growth model	25
Reaktionsfähigkeit Ability to react	19

Technologie Technology	max. Punkte 25 max. points 25
Strategie Strategy	17
Zeitgemäße Technologie Contemporary technology	21
Technologie Technology	20
Remodellierungsfähigkeit Ability to remodel	25
Umsetzung Execution	18



19



<b>Kennzahlen</b> Key figures	19
<b>Marketingperformance</b> Marketing performance	22
<b>Ability to perform</b> Ability to perform	20
<b>Verkaufperformance</b> Sales performance	17
<b>Operationale Leistungsfähigkeit</b> Operations performance	21

## 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.

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.

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.

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.

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.

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

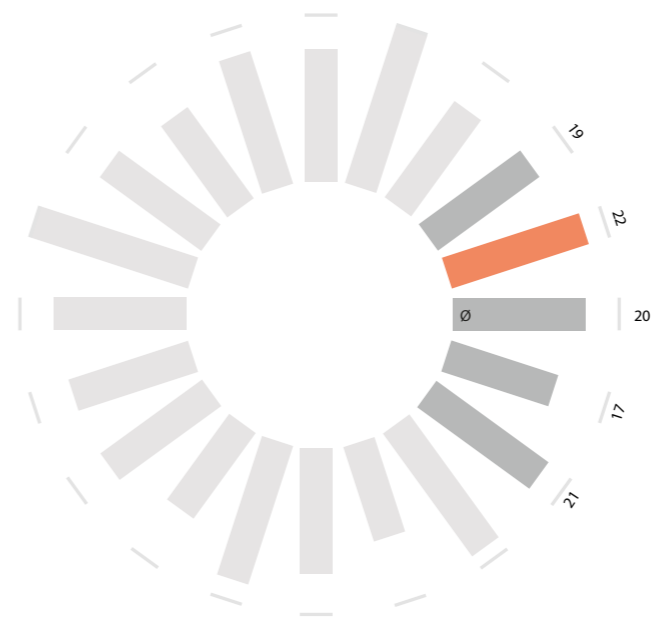
# BAYARD

*Product Information Management*

RATING OF  
MARKETING PERFORMANCE

22 Points
Vendor

22



Kennzahlen Key figures	19
Marketingperformance Marketing performance	22
Ability to perform Ability to perform	20
Verkaufperformance Sales performance	17
Operationale Leistungsfähigkeit Operations performance	21

## 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.

*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.*

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 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.*

<span style="color: orange;">■</span>	Ability to perform   Ability to perform
<span style="color: grey;">■</span>	Marktperformance   Market performance
<span style="color: grey;">■</span>	Zukunftsfähigkeit   Future proof
<span style="color: grey;">■</span>	Technologie   Technology



# MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

# BAYARD

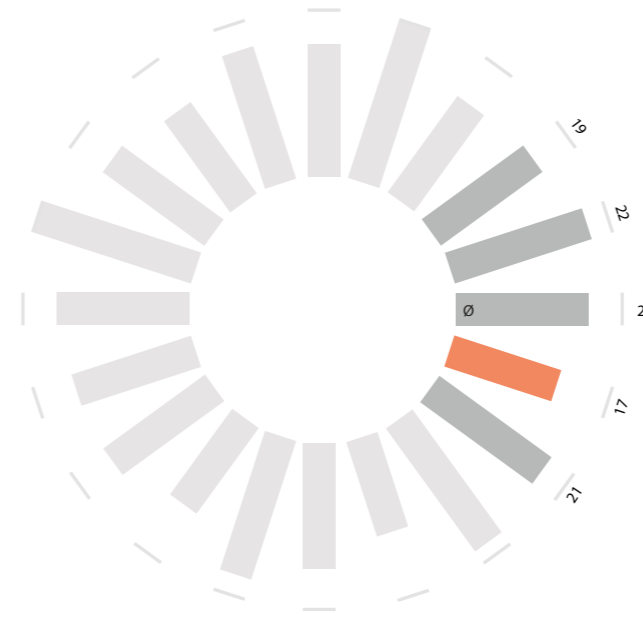
*Product Information Management*

RATING OF SALES PERFORMANCE

17 Points

Vendor

17



Kennzahlen Key figures	19
Marketingperformance Marketing performance	22
Ability to perform Ability to perform	20
Verkaufperformance Sales performance	17
Operationale Leistungsfähigkeit Operations performance	21

## Verkaufperformance *Sales performance*

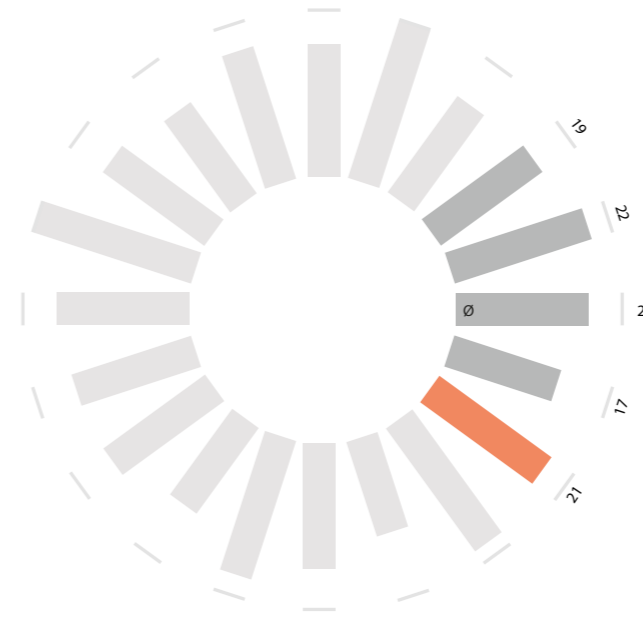
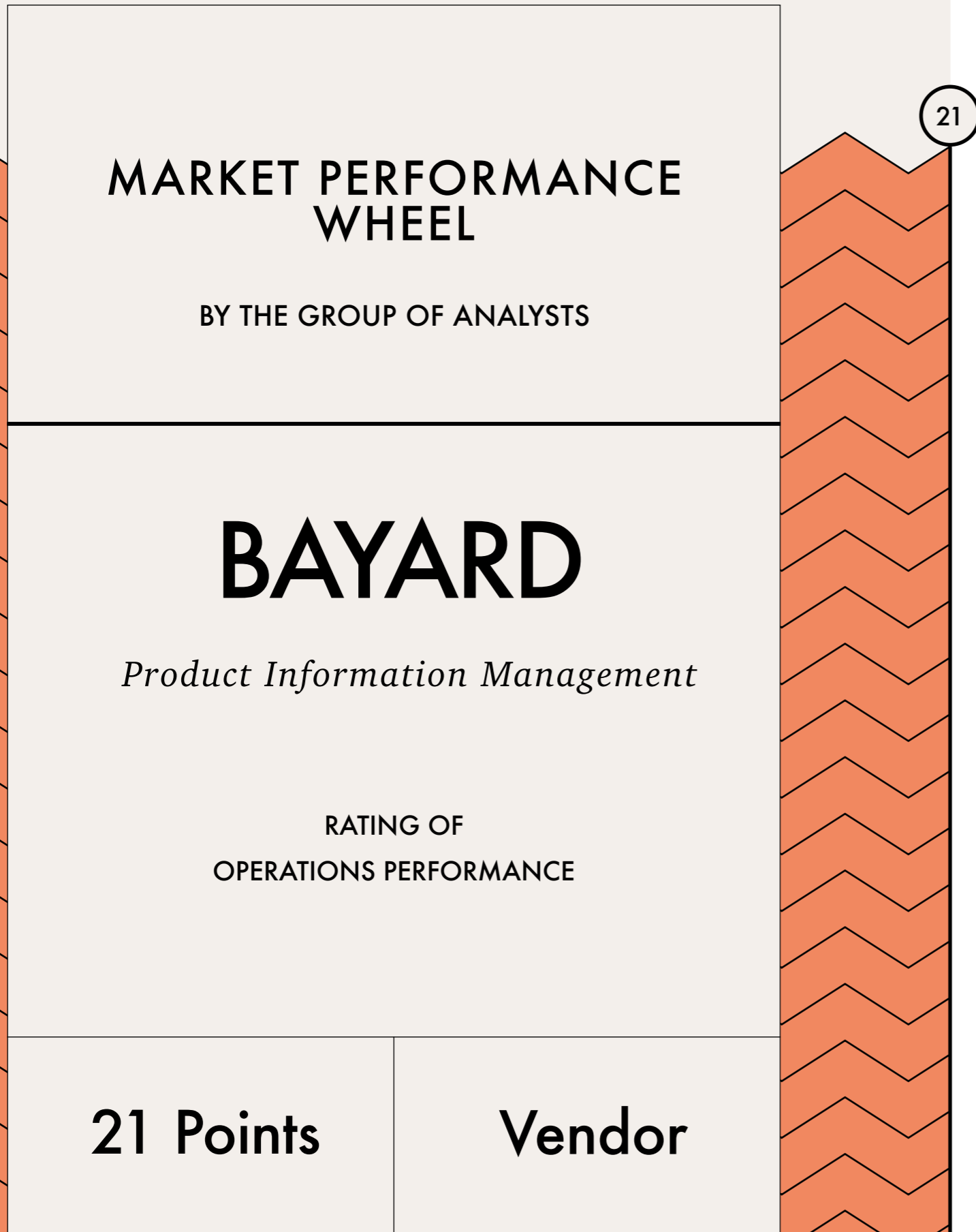
Bei der Verkaufperformance geht es in erster Linie um die reinen **Lizenzverkäufe** der Software, um die **Anzahl der Vertriebsmitarbeiter** und um die Organisation der Vertriebsstruktur. Das Ziel der Fragen in diesem Bereich ist es, herauszustellen, welches Angebotsmodell priorisiert wird und inwiefern 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
Marktperformance   Market performance
Zukunftsfähigkeit   Future proof
Technologie   Technology



Kennzahlen Key figures	19
Marketingperformance Marketing performance	22
Ability to perform Ability to perform	20
Verkaufperformance Sales performance	17
Operationale Leistungsfähigkeit Operations performance	21

## 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
	Marktperformance   Market performance
	Zukunftsfähigkeit   Future proof
	Technologie   Technology

# MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

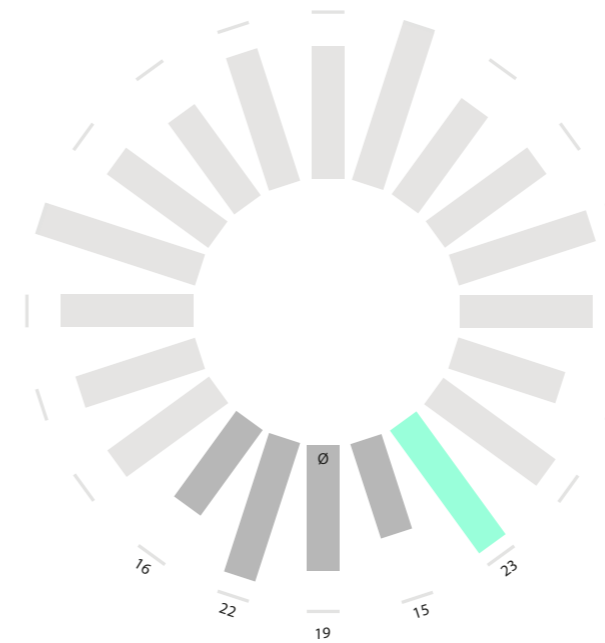
# BAYARD

*Product Information Management*

RATING OF CUSTOMER PERFORMANCE

23 Points

Vendor



Kundenperformance Customer performance	23
Partnerperformance Partner performance	15
Marktperformance Market performance	19
Kundenerfahrung Customer experience	22
Geografische Strategie Geographic strategy	16

## Kundenperformance *Customer performance*

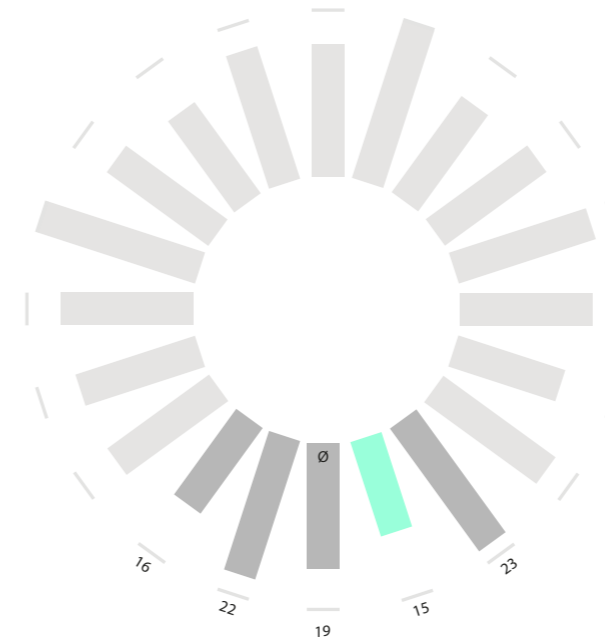
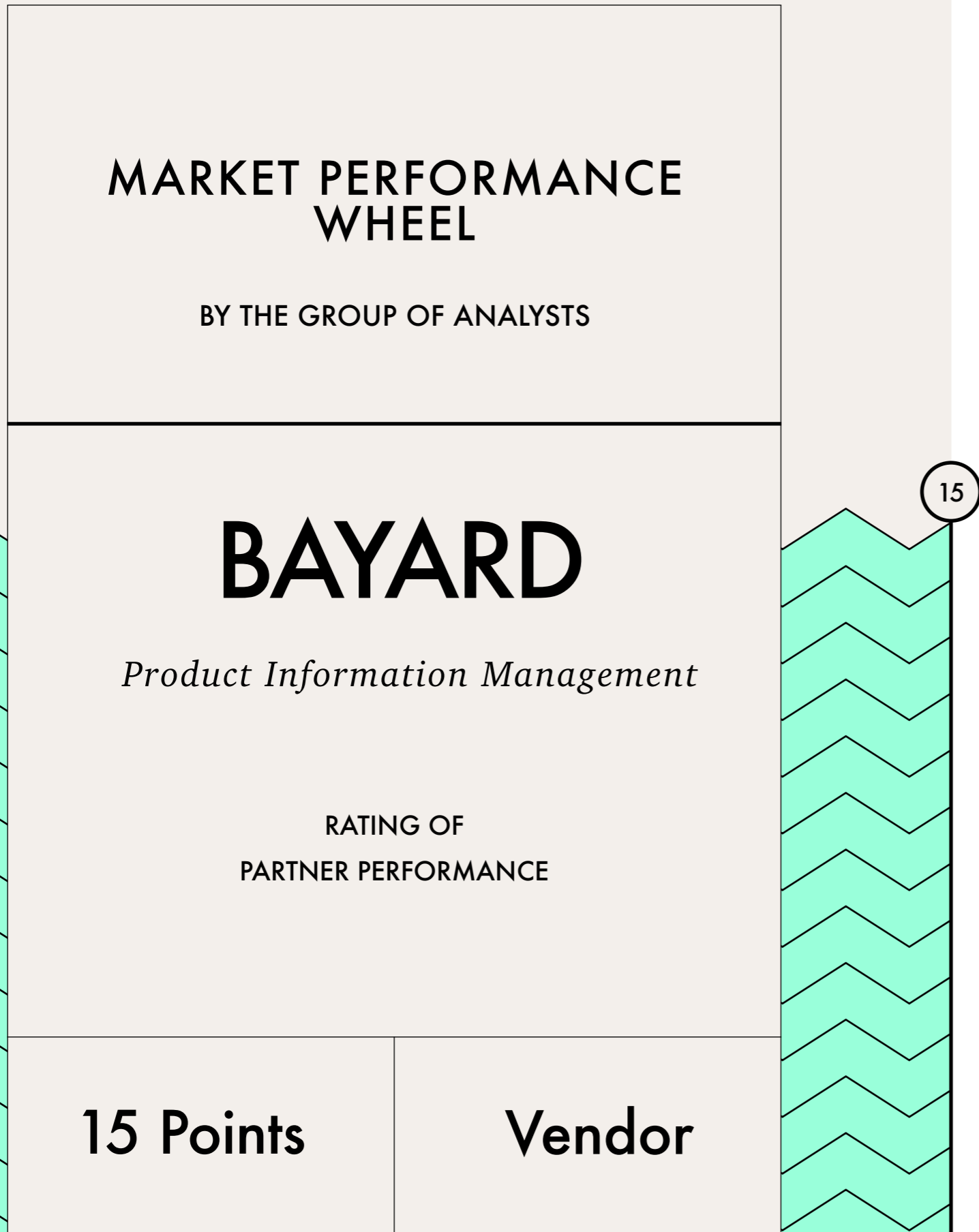
Im Bereich Kundenperformance wird die **Anzahl der Kunden** abgefragt und darüber hinaus darauf eingegangen, in welchen **Industrien** der Softwarehersteller bereits Kunden gewinnen konnte. Damit lassen sich Aussagen darüber treffen, in welchen Bereichen der Hersteller eine nennenswerte Markterfahrung 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	23
Partnerperformance Partner performance	15
Marktperformance Market performance	19
Kundenerfahrung Customer experience	22
Geografische Strategie Geographic strategy	16

## 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.

*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.*

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.

*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

---

# BAYARD

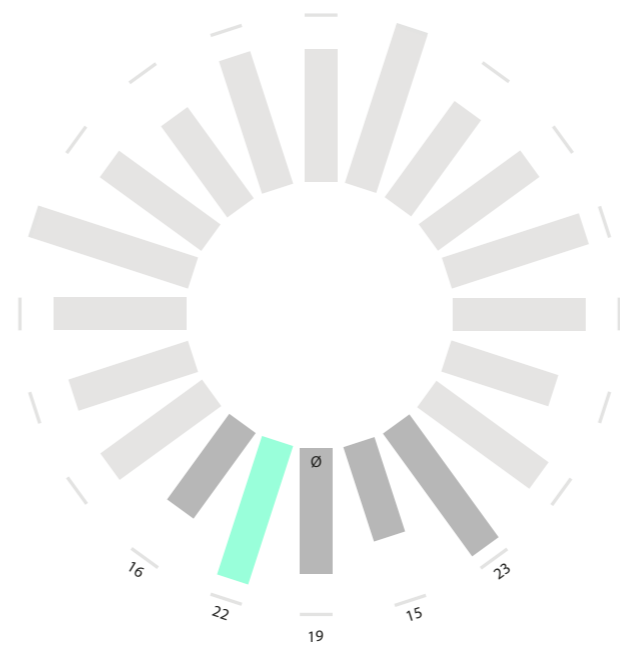
*Product Information Management*

RATING OF CUSTOMER EXPERIENCE

---

22 Points
Vendor

22



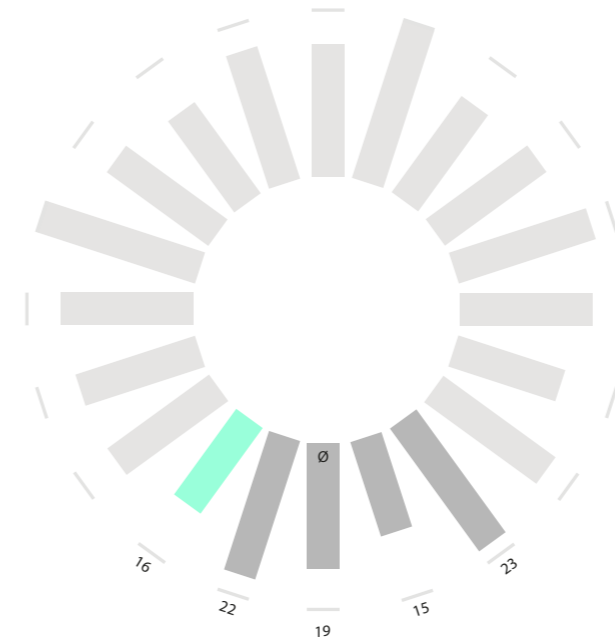
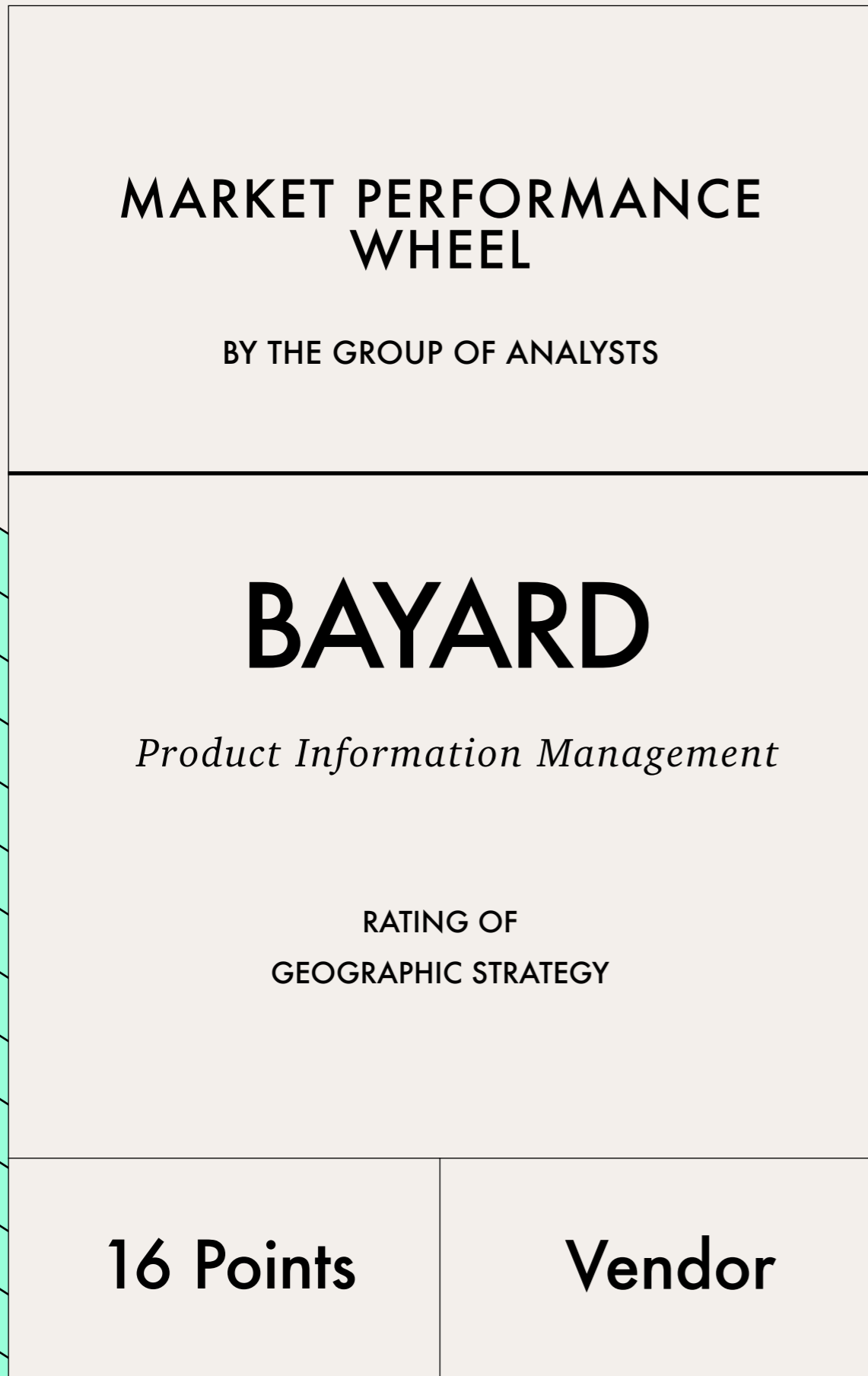
Kundenperformance <i>Customer performance</i>	23
Partnerperformance <i>Partner performance</i>	15
Marktperformance <i>Market performance</i>	19
Kundenerfahrung <i>Customer experience</i>	22
Geografische Strategie <i>Geographic strategy</i>	16

## 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.*

<span style="background-color: #cccccc; width: 15px; height: 10px; display: inline-block;"></span>	Ability to perform   <i>Ability to perform</i>
<span style="background-color: #00ffcc; width: 15px; height: 10px; display: inline-block;"></span>	Marktperformance   <i>Market performance</i>
<span style="background-color: #cccccc; width: 15px; height: 10px; display: inline-block;"></span>	Zukunftsfähigkeit   <i>Future proof</i>
<span style="background-color: #cccccc; width: 15px; height: 10px; display: inline-block;"></span>	Technologie   <i>Technology</i>



Kundenperformance Customer performance	23
Partnerperformance Partner performance	15
Marktperformance Market performance	19
Kundenerfahrung Customer experience	22
Geografische Strategie Geographic strategy	16

## Geografische Strategie Geographic strategy

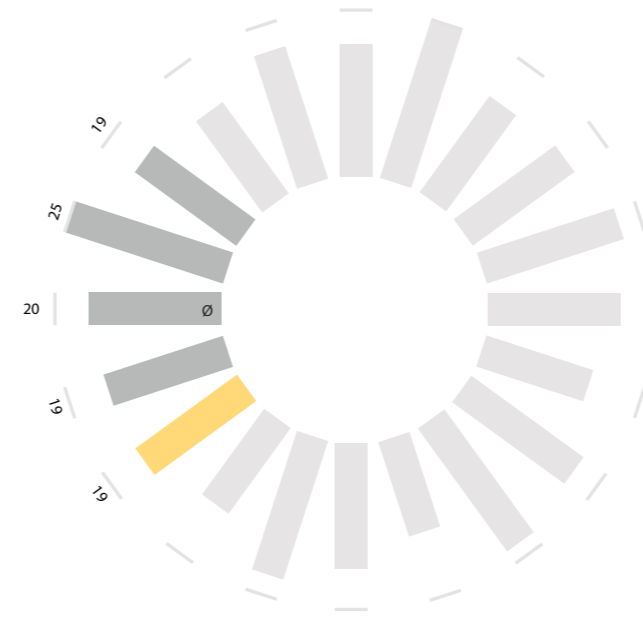
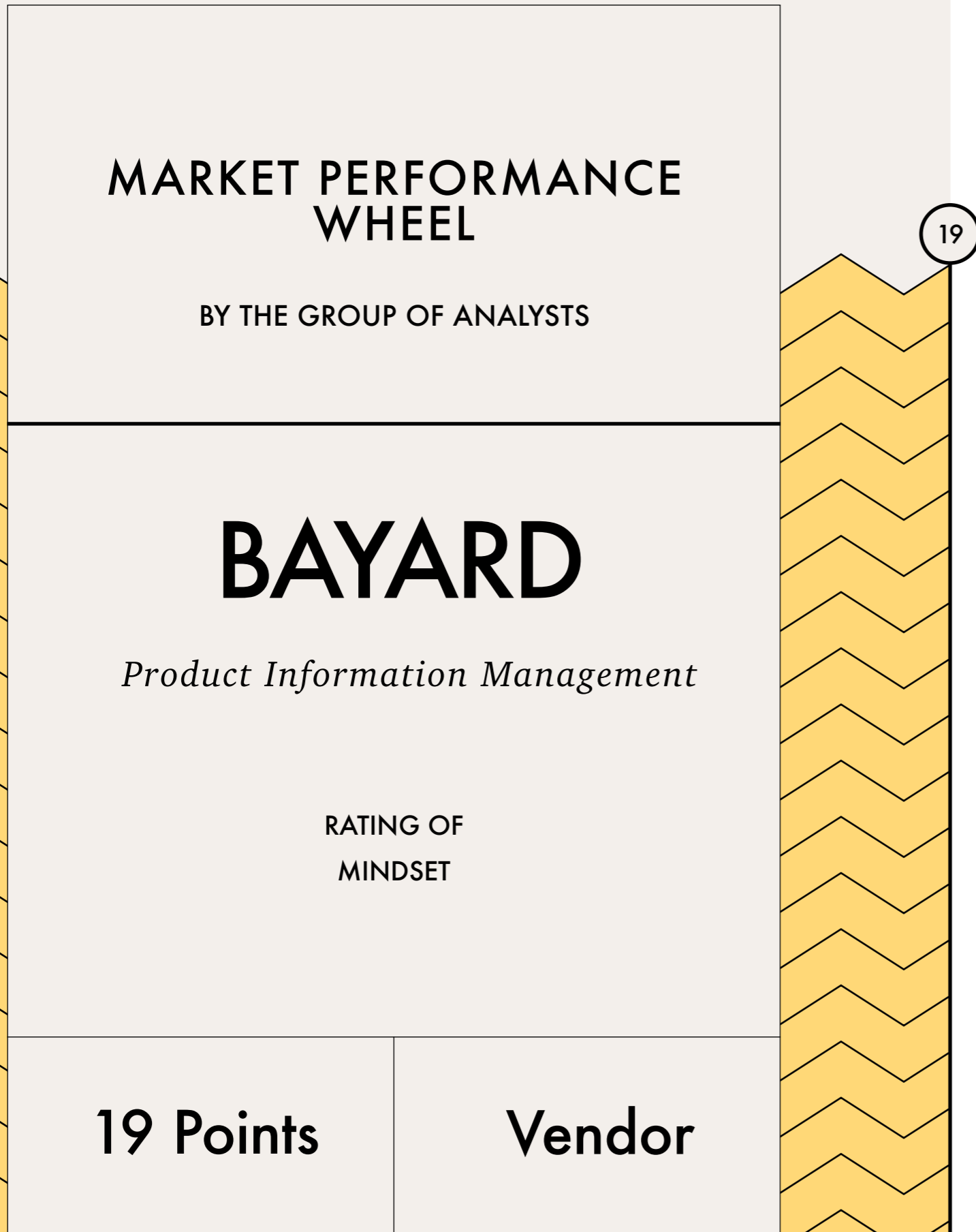
Dieser Bereich spiegelt wider, in welchen **Regionen** der Hersteller aktiv ist und welche lokalisierten Strategien eingesetzt werden, um den jeweiligen regionalen Gegebenheiten gerecht zu werden.

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 wirtschaftlichen als auch kulturellen Unterschieden 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
Marktperformance   Market performance
Zukunftsfähigkeit   Future proof
Technologie   Technology



Mindset Mindset	19
Marktverständnis Market understanding	19
Zukunftsfähigkeit Future proof	20
Wachstumsmodell Growth model	25
Reaktionsfähigkeit Ability to react	19

## Mindset Mindset

Die Amplitude Mindset ist wichtig für den Bereich der Zukunftssicherheit, denn sie 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.

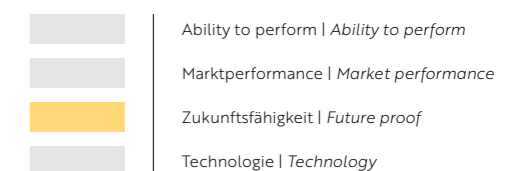
Aber auch der regelmäßige Austausch mit **Marktinfluencern** spielt eine große Rolle, da hierbei aktuelle Themen, Ideen und Entwicklungen im entsprechenden Softwarebereich diskutiert werden.

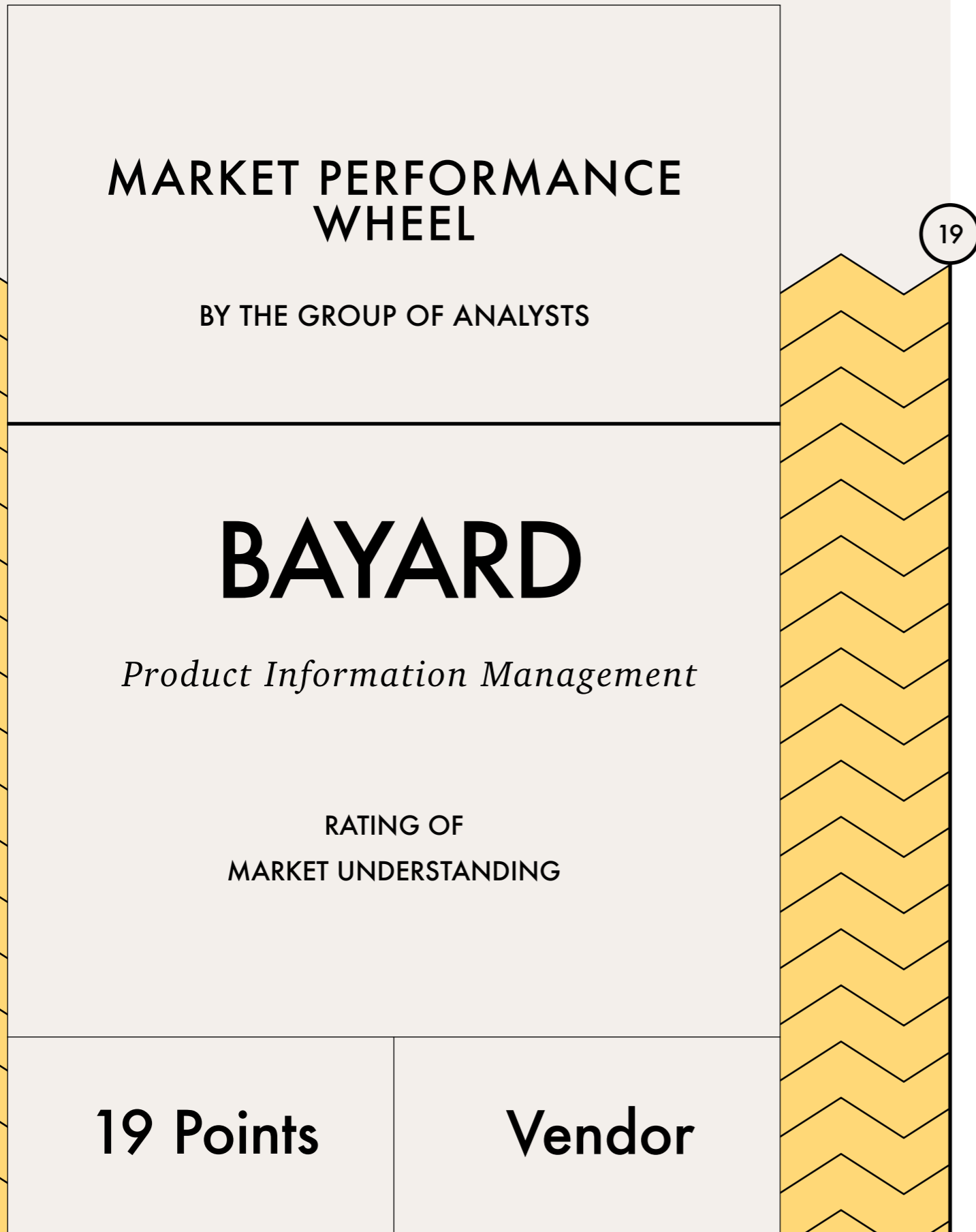
Ebenfalls ein guter Indikator für den Mindset ist der Fokus bei der Suche nach **neuen Mitarbeitern**. Die Rekrutierung neuer Fachkräfte ist ein wichtiger Wegweiser für die mittel- und langfristigen Entwicklungen in den jeweiligen Bereichen und daher ein wichtiger Punkt bei der Betrachtung der Zukunftsfähigkeit.

*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.*

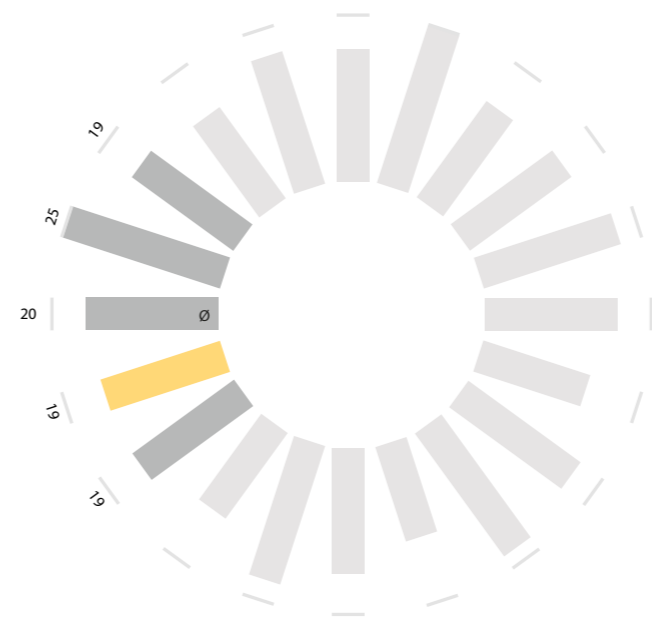
*However, regular exchanges with **market influencers**, too, play a major role here, as current topics, ideas and developments in the relevant software area are discussed.*

*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.*





19



Mindset Mindset	19
<b>Marktverständnis Market understanding</b>	<b>19</b>
Zukunftsfähigkeit Future proof	20
Wachstumsmodell Growth model	25
Reaktionsfähigkeit Ability to react	19

## 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
Marktperformance   Market performance
Zukunftsfähigkeit   Future proof
Technologie   Technology



# MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

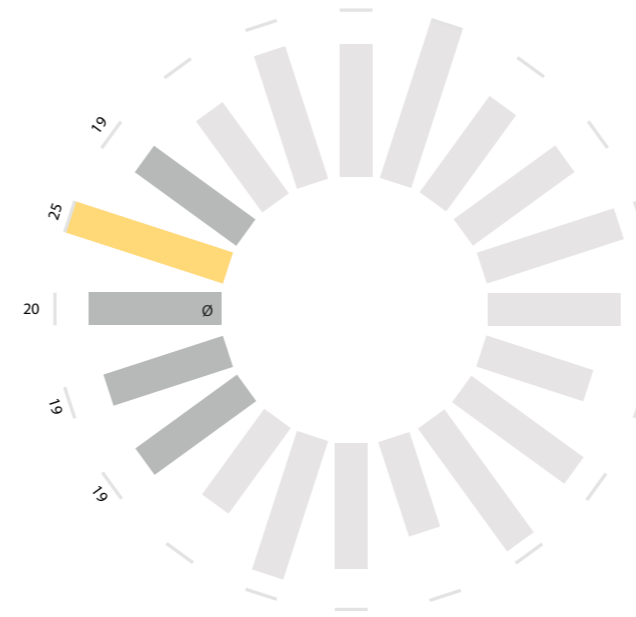
# BAYARD

*Product Information Management*

RATING OF GROWTH MODEL

25 Points

Vendor



Mindset <i>Mindset</i>	19
Marktverständnis <i>Market understanding</i>	19
Zukunftsfähigkeit <i>Future proof</i>	20
Wachstumsmodell <i>Growth model</i>	25
Reaktionsfähigkeit <i>Ability to react</i>	19

## Wachstumsmodell *Growth model*

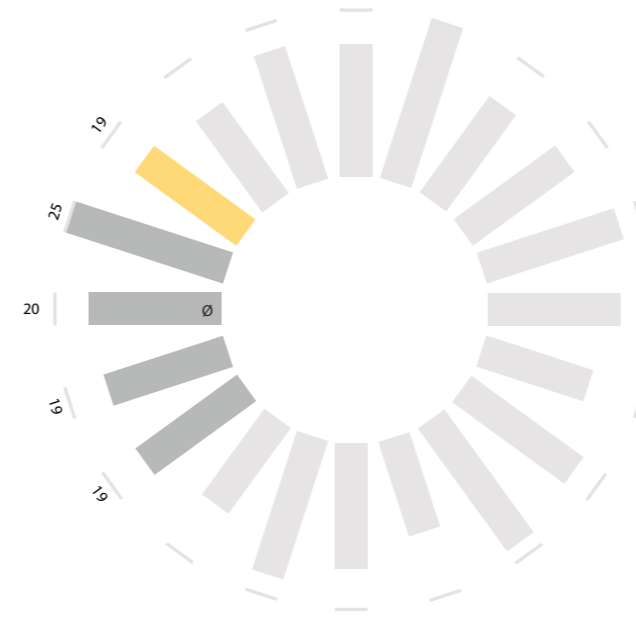
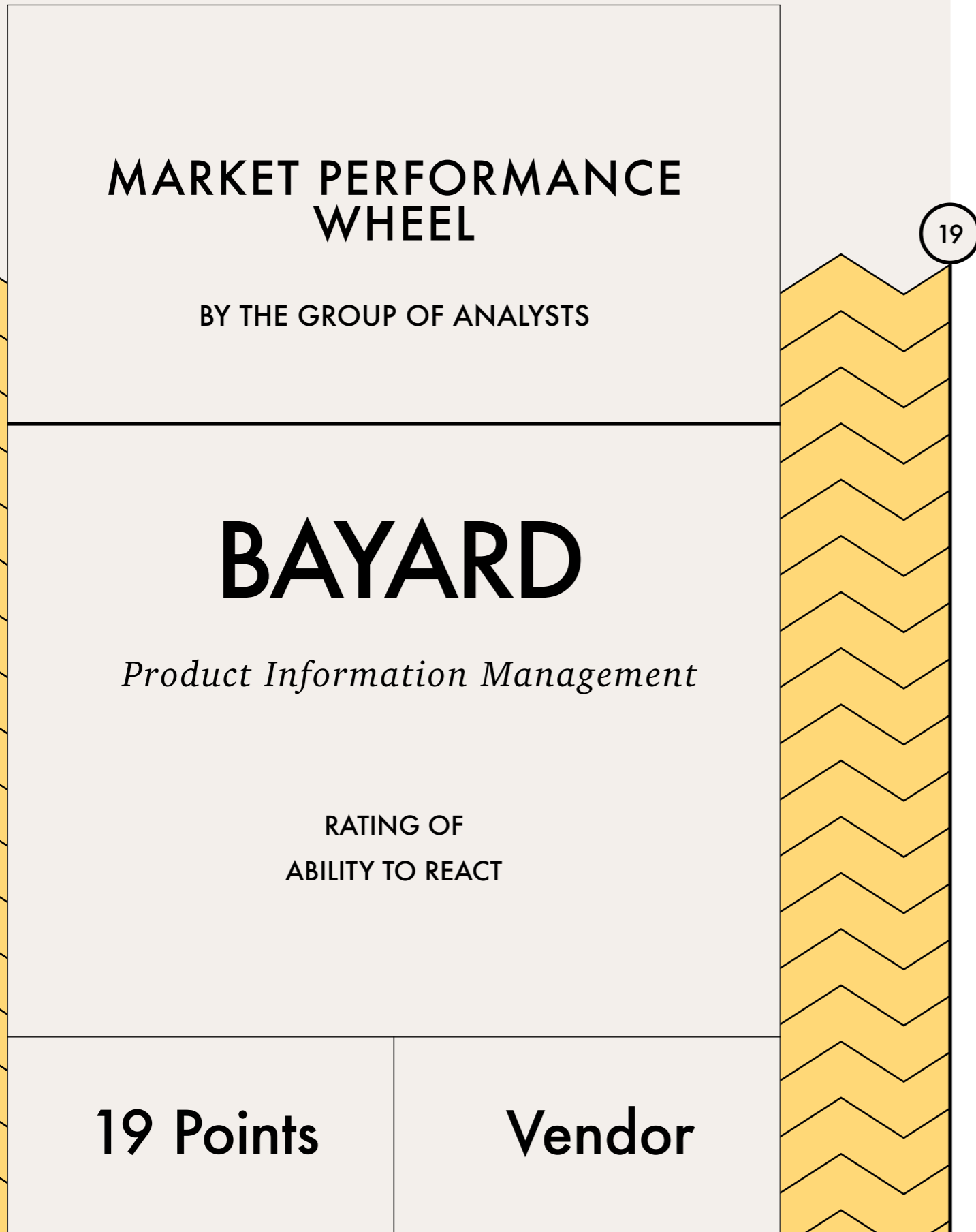
Da momentan größere kapitalgetriebene Veränderungen im Markt stattfinden, geht es in diesem Bereich insbesondere um Unternehmenswachstum durch **Fremdkapital**.

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.

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

*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   <i>Ability to perform</i>
Marktperformance   <i>Market performance</i>
Zukunftsfähigkeit   <i>Future proof</i>
Technologie   <i>Technology</i>



Mindset <i>Mindset</i>	19
Marktverständnis <i>Market understanding</i>	19
Zukunftsfähigkeit <i>Future proof</i>	20
Wachstumsmodell <i>Growth model</i>	25
<b>Reaktionsfähigkeit</b> <i>Ability to react</i>	<b>19</b>

## Reaktionsfähigkeit *Ability to react*

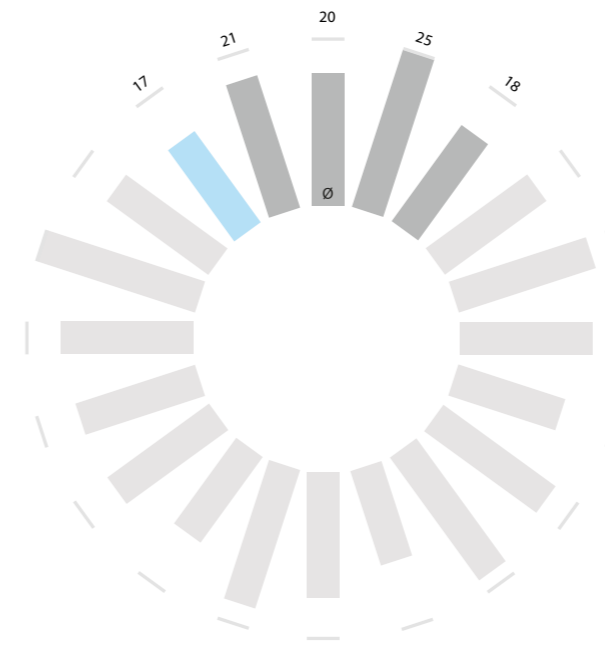
Bei der Reaktionsfähigkeit des Unternehmens wird geprüft, wie schnell und wie umfassend sich das Unternehmen an neue Gegebenheiten und Marktdynamiken anpassen kann. Dabei werden einerseits grundlegende technologische **Veränderungen** beleuchtet und andererseits funktionale **Neuerungen**, die im aktuellen 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   <i>Ability to perform</i>
	Marktperformance   <i>Market performance</i>
	Zukunftsfähigkeit   <i>Future proof</i>
	Technologie   <i>Technology</i>



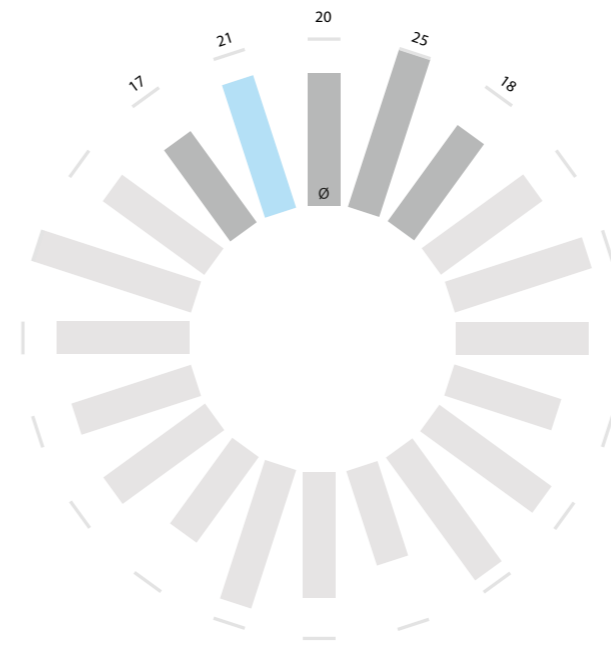
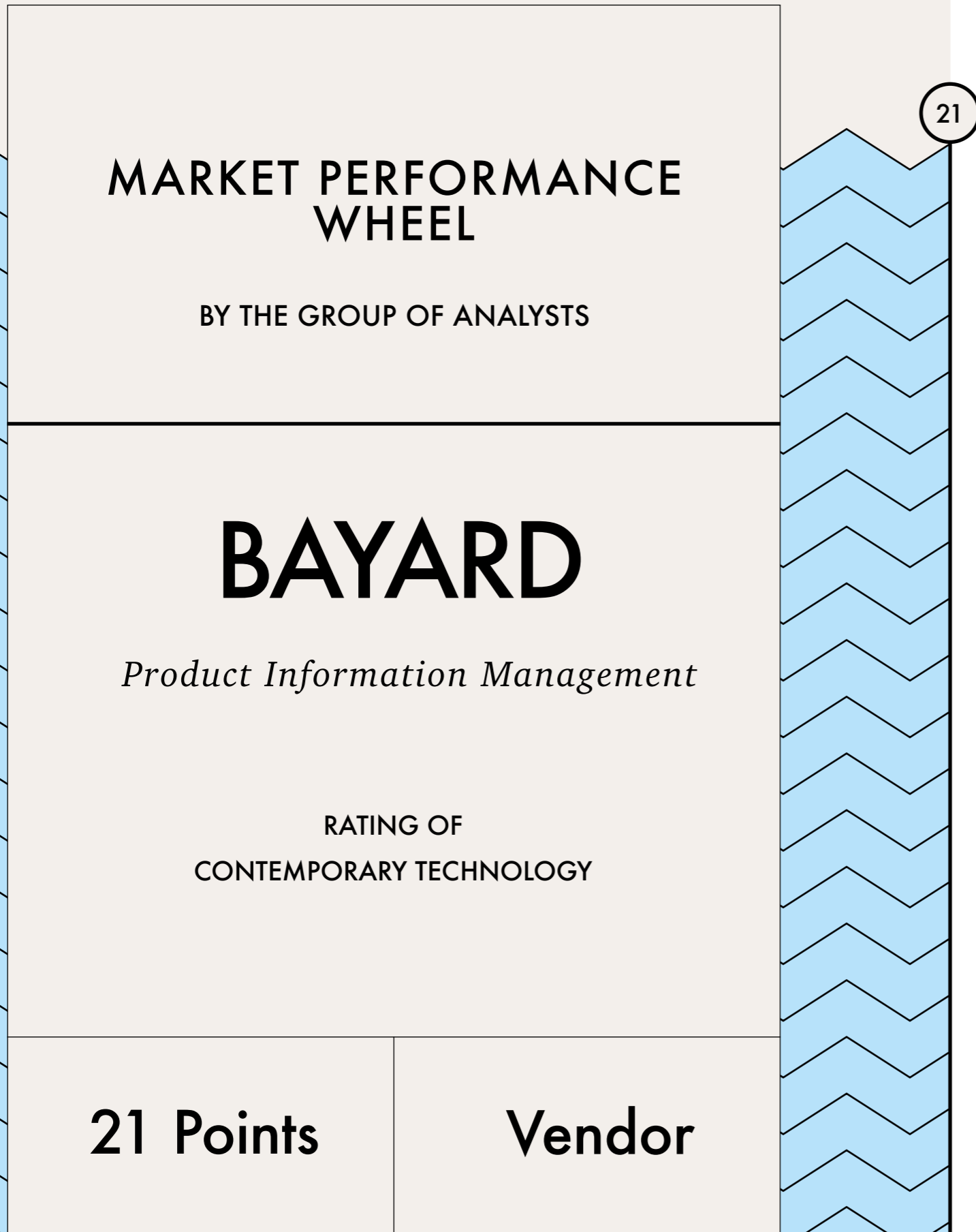
Strategie Strategy	17
Zeitgemäße Technologie Contemporary technology	21
Technologie Technology	20
Remodellierungsfähigkeit Ability to remodel	25
Umsetzung Execution	18

## 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



Strategie Strategy	17
Zeitgemäße Technologie Contemporary technology	21
Technologie Technology	20
Remodellierungsfähigkeit Ability to remodel	25
Umsetzung Execution	18

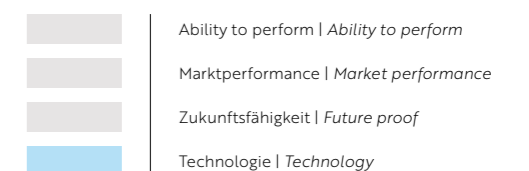
## Zeitgemäße Technologie *Contemporary technology*

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

*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**.*

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.

*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.*





# MARKET PERFORMANCE WHEEL

BY THE GROUP OF ANALYSTS

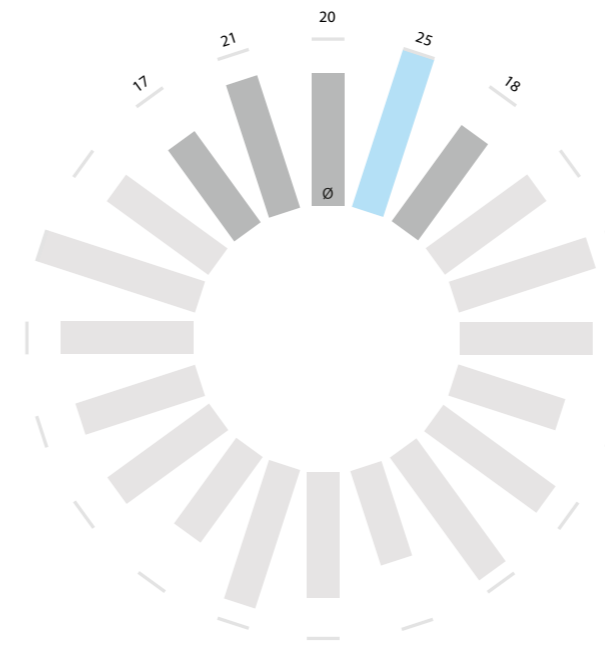
# BAYARD

*Product Information Management*

RATING OF  
ABILITY TO REMODEL

25 Points

Vendor



Strategie Strategy	17
Zeitgemäße Technologie Contemporary technology	21
Technologie Technology	20
Remodellierungsfähigkeit Ability to remodel	25
Umsetzung Execution	18

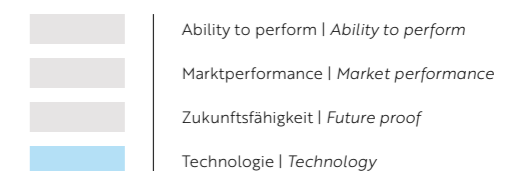
## Remodellierungsfähigkeit *Ability to remodel*

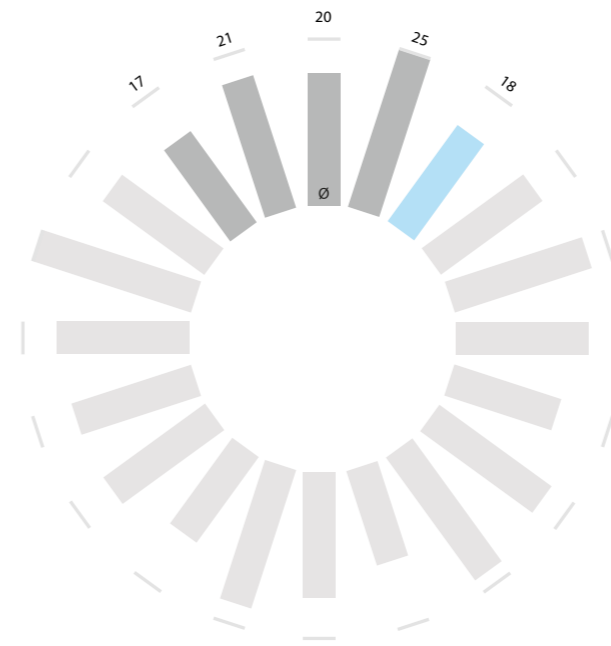
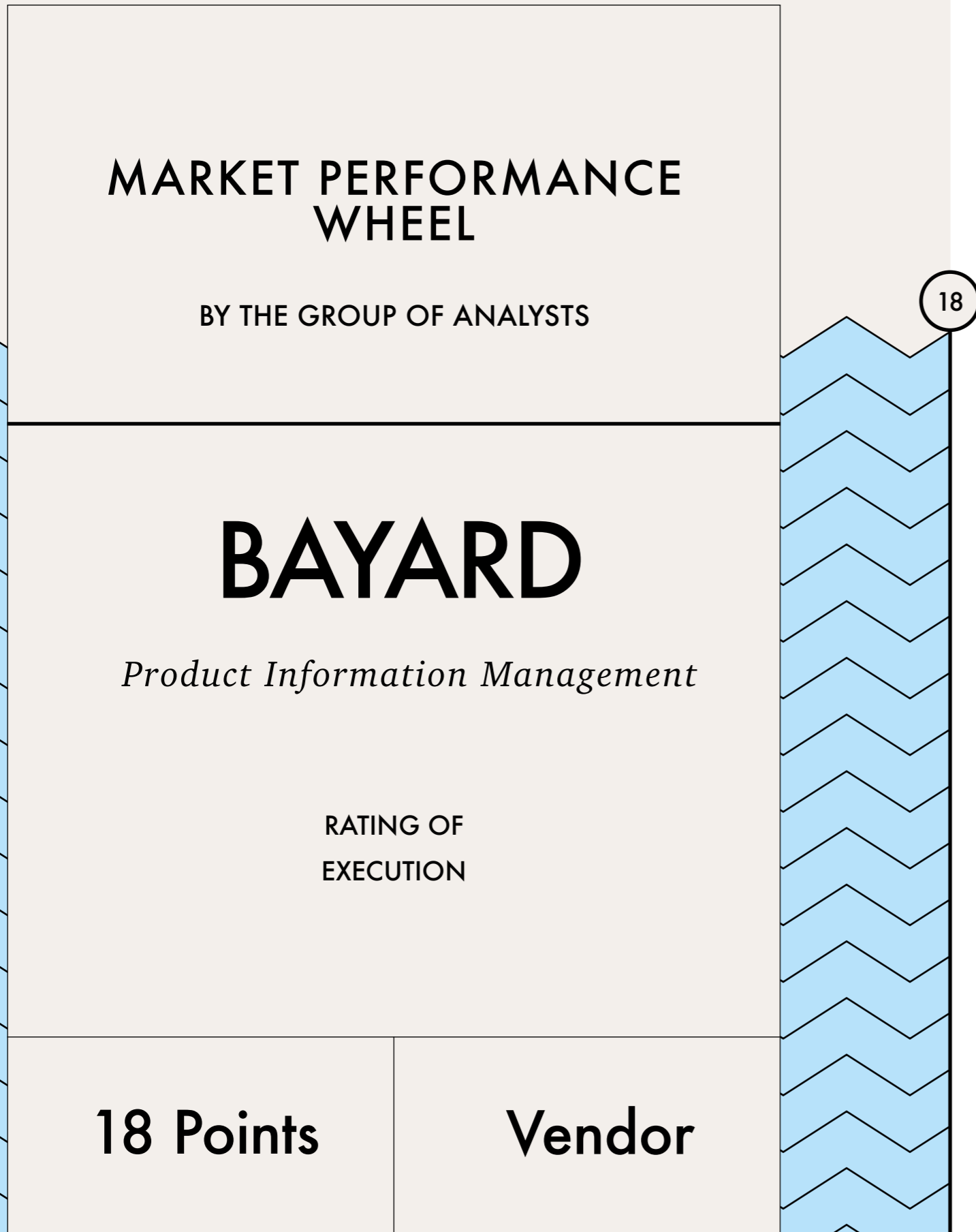
Bei der Remodellierungsfähigkeit geht es vor allem darum, zu analysieren, inwiefern sich die Technologie beispielsweise von Implementierungspartnern an die spezifischen Bedürfnisse des Kundenunternehmens anpassen lässt. Das umfasst zum einen die **funktionale** Ebene und zum anderen aber auch die Ebene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





Strategie Strategy	17
Zeitgemäße Technologie Contemporary technology	21
Technologie Technology	20
Remodellierungsfähigkeit Ability to remodel	25
<b>Umsetzung Execution</b>	<b>18</b>

## 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

© 2022 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**

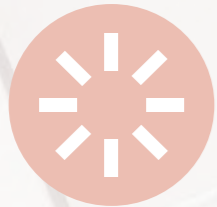
Uferpromenade 5  
88709 Meersburg  
audience@tgoa.com  
www.tgoa.com

© 2022 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 is 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

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

### ANALYST HOUSE

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

### ADVISORY HOUSE

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

### RESEARCH HOUSE

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

### PUBLISHING HOUSE

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

### Picture credits:

P. 2-3 © Adrianna Calvo/Pexels; P. 7 © Björn Bayard, Daniela Bayard, Caroline Julia Arens/BAYARD; 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](http://www.tgoa.com) | [heads@tgoa.com](mailto:heads@tgoa.com)

