

Market Performance Wheel

censhare Intelligent Business Communication – MAM





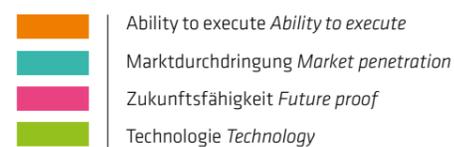
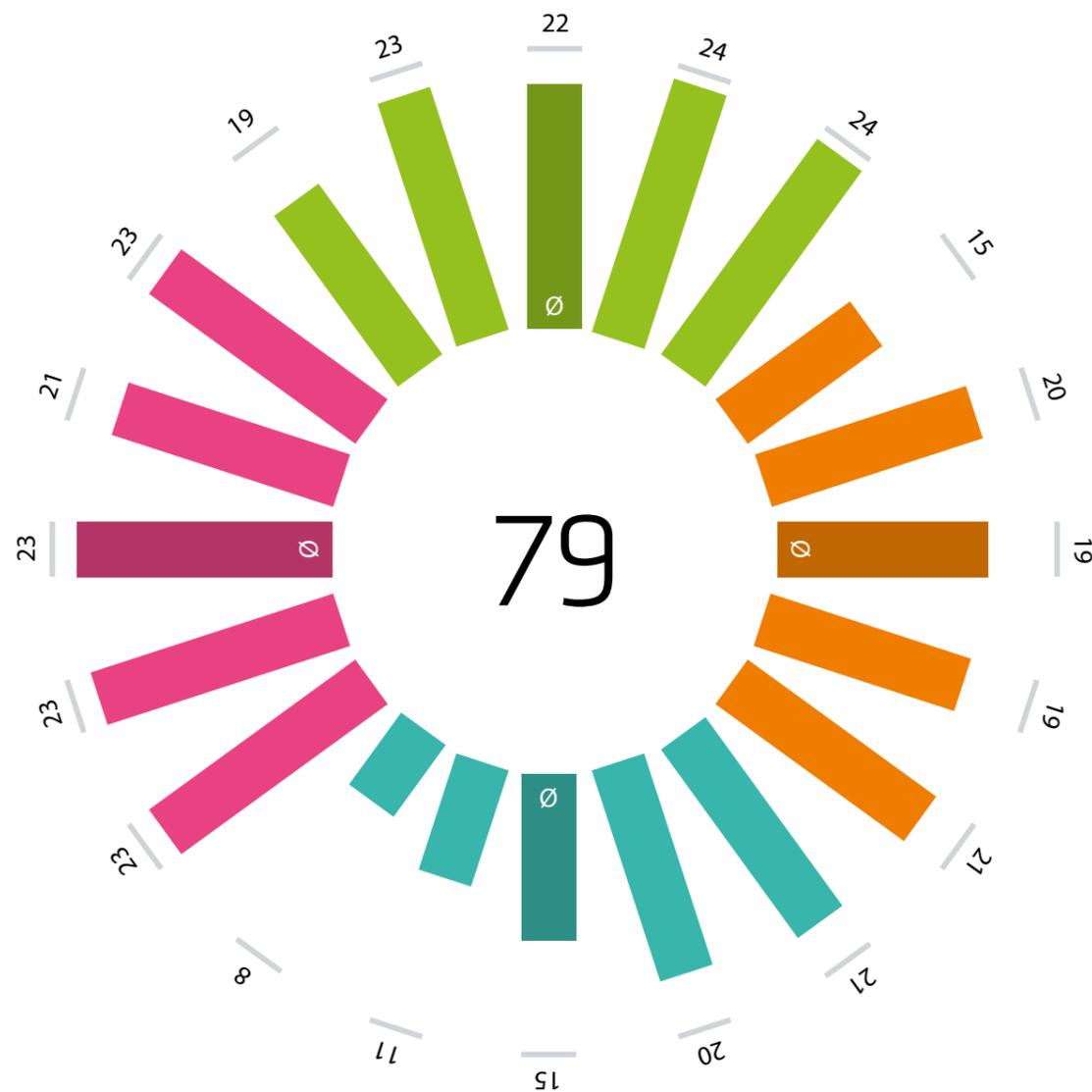
Market Performance Wheel

censhare Intelligent Business Communication MAM

Das Fundament *The Foundation*

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

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



Unternehmensgröße / Company size	15	Ability to execute
Projektqualität / Project quality	20	Ability to execute
Ability to execute / Ability to execute	19	Ability to execute
Software-Deployment / Software deployment	19	max: Punkte 25
Support/Schulungen/Doku / Support/training/documentation	21	max: Punkte 25
Vollständigkeit der Vision / Completeness of vision	23	Zukunftsfähigkeit
Entwicklungsfähigkeit / Capacity for growth	23	Zukunftsfähigkeit
Zukunftsfähigkeit / Future proof	23	Zukunftsfähigkeit
Management-Team / Management team	21	max: Punkte 25
Internationale Ausrichtung / Internationalisation	23	max: Punkte 25

Branchen-/Kundenreferenzen / Targets/references	21	Marktdurchdringung
Partnerschaften / Partnerships	20	Marktdurchdringung
Marktdurchdringung / Market penetration	15	Marktdurchdringung
Installationsbasis / Installed base	11	max: Punkte 25
Lizenzumsatzbasis / License revenue base	8	max: Punkte 25
Lösungsansatz & Integration / Solution approach & integration	19	MAM
Grundsätzliche Systemfunktionen / Basic system functions	23	MAM
Technologie / Technology	22	MAM
MAM-Funktionsbausteine / MAM functionality	24	max: Punkte 25
Bearbeitung & Bereitstellung / Process & provision	24	max: Punkte 25

Ability to execute

Ability to execute

Unternehmensgröße Company size
Projektqualität Project quality
Ability to execute Ability to execute
Software-Deployment Software deployment
Support/Schulungen/Doku Support/training/documentation

Der Bewertungsbereich **Unternehmensgröße** ist insbesondere für größere Enterprise-Projekte von entscheidender Bedeutung. Hier fließt neben der Anzahl der Mitarbeiter und dem zugehörigen Umsatz für den relevanten Software-Bereich auch die Relation zur Gesamtgröße des Unternehmens in die Analyse mit ein.

Das Analysefeld **Projektqualität** enthält neben der Bewertung des Software-Produkt-Lebenszyklus vor allem Informationen zur Projektumsetzung. Hier kommen Teilbereiche wie beispielsweise Fortbildung und Qualifikation von Mitarbeitern und Partnern, die Methodik der Projektplanung und die Art der Zusammensetzung von Projektteams zum Tragen. Abgerundet wird die Bewertung durch Analysteninterviews mit Kunden und Integrationspartnern.

Der grundsätzliche IT-Aufbau in Bezug auf Standardsoftware wird im Bereich **Software-Deployment** analysiert und bewertet. Hier wird neben den IT-Plattformen und Entwicklungsumgebungen auch der Teilbereich Konfigurationsmanagement beleuchtet. Ebenso das Testmanagement, die Updatefähigkeit, definierte Skalierungsszenarien sowie das System-Monitoring.

Im Hinblick auf den Bewertungsbereich **Support/Schulungen/Doku** spiegelt das Analyseergebnis zur Organisation des Supports mit seinen unterschiedlichen Service Level Agreements den Einsatz entsprechender Ticketsysteme und deren Kundenzugang wider. Das Angebot an Schulungen sowie die einfache Nutzerdokumentation stehen hier ebenfalls im Fokus der Beurteilung.

*The evaluation area **company size** is crucial, especially for larger enterprise projects. Here the number of employees, the associated revenue for the relevant software field and the relation to the total size of the company is integrated into the analysis.*

*In addition to the evaluation of the software product life cycle, the topic **quality of project** execution mainly contains information on project implementation. Subcategories such as training and qualification of employees and partners, the methodology of project planning and the nature and composition of the project team come to bear here. The evaluation is completed by analyst interviews with customers and integration partners.*

*The fundamental IT structure in terms of standard software is analyzed and evaluated in the area **software deployment**. Here, next to the IT platforms and development environments, the section configuration management is also illuminated. Likewise, the test management, updatability, defined scaling scenarios and system monitoring are evaluated in this area.*

*In the evaluation area **support/training/documentation** the analytical result reflects the support organization with its different service level agreements using appropriate ticket systems and the customer's access. The range of training seminars and the quality of the user documentation are also in the focus of the evaluation.*

Marktdurchdringung

Market penetration

Branchen-/Kundenreferenzen Targets/references
Partnerschaften Partnerships
Marktdurchdringung Market penetration
Installationsbasis Installed base
Lizenzumsatzbasis License revenue base

In die Bewertung der **Branchen-/Kundenreferenzen** fließt zum einen das Spektrum der möglichen Zielbranchen wie Industrie, Versandhandel, Banken, Versicherungen und Touristik ein. Zum anderen spielen hier die erreichten Kundenreferenzen in den genannten Zielbranchen eine essenzielle Rolle. Zur Vervollständigung werden die konkrete Anzahl von durchgeführten Projekten, deren Größenordnung und die Bewertung der Referenzkundeninterviews in die Analyse mit aufgenommen.

Das Analysefeld **Partnerschaften** bewertet neben der Kooperation mit Technologiepartnern, Verbänden und Forschungsinstituten vor allem das weltweite sowie DACH-Netzwerk von Integrationspartnern und deren realisiertes Umsatzvolumen mit der jeweils relevanten Software. Als qualitative Informationen fließen auch hier die Ergebnisse der Analysteninterviews seitens der Integratoren mit ein.

Die Anzahl der Systeminstallationen weltweit und im DACH-Markt stellt die **Installationsbasis** dar, welche eine quantitative Aussage über die Verteilung der Software-Lösung zulässt.

Die zugehörige **Lizenzumsatzbasis** zeigt im Vergleich eine qualitative Einschätzung über die Größenordnungen der Installationen. Hier lässt ein hohes kumuliertes Ergebnis auf große Enterprise-Installationen mit einer dementsprechenden Verbreitung schließen. Eine hohe Installationsbasis mit niedriger Bewertung in der Lizenzumsatzbasis muss jedoch nicht schlechter sein, sondern ist ggf. ein Indikator für eine mittelstandsfokussierte Software-Lösung. Eine niedrige Installationsbasis kann wiederum ein noch junges Software-Produkt kennzeichnen, welches seine vollständige Marktdurchdringung bisher noch nicht erreicht hat.

*The evaluation of the **targets/references** reflects, on the one hand, the spectrum of possible target sectors such as industry, specialized retailers, banks, insurance companies and tourism. On the other hand, the references within target industries play an essential role. To round up this area, the actual number of completed projects, their magnitudes and evaluations of reference customer interviews are included in the analysis.*

*The topic **partnerships** values the cooperation with technology partners, associations, and research institutes worldwide, and especially the DACH network of integration partners and their realized sales volume with the relevant software. The results are also resonating qualitative information from the integrators obtained by the analyst interviews.*

*The number of installed systems worldwide and in the DACH market represents the **installed base**, which allows a quantitative assessment of the distribution of the software solution.*

*In comparison, the **license revenue base** demonstrates a qualitative assessment of the extent of the installations. This implies that a high cumulative result reflects large enterprise installations with corresponding distribution. However, a high installed base with low valuation in license revenue base does not have to be bad, but is possibly an indicator of SME-focused software solution. A low installed base can indicate a new software product, which has not yet reached its full market penetration.*

Zukunftsfähigkeit Future proof



Für die Zukunftsfähigkeit einer Lösung ist unter anderem entscheidend, wie klar die Lösung auf die Zielgruppe und ihre Bedürfnisse ausgerichtet ist. Dies drückt sich im Bewertungsbereich **Vollständigkeit der Vision** aus. Hier ist zum einen von Bedeutung, wie das Management-Team das Analysefeld ISCM bereits antizipiert hat. Zum anderen, wie gut das Wissen zu den Software-Lösungen der anderen Anbieter ausgebaut ist und sich in der Produkt-Roadmap niederschlägt, um etwaige Lücken schließen zu können.

Das Analysefeld **Entwicklungsfähigkeit** bewertet die finanziellen Möglichkeiten, die das Unternehmen hat, um sich weiterentwickeln und damit erfolgsorientiert wachsen zu können. Im Zuge dessen wird ein „Reality“-Check durchgeführt, um zu prüfen, ob die geplanten Wachstumskurse tatsächlich umsetzbar sind.

Der Bereich **Management-Team** zeigt auf, wie breit und sicher die Führungsebene des Unternehmens aufgestellt ist oder ob es beispielsweise noch stark vom Unternehmensgründer abhängig ist. So wirkt sich eine hohe Fluktuation von Führungskräften beispielsweise negativ auf das Analyseergebnis aus. Neben der aussagekräftigen Einzelbewertung wird zudem die Gesamtkompetenz des Führungsteams, bestehend aus der Expertise für Technologie und Produktvision, aber auch für Consulting, Finance und Partnermanagement, bewertet.

Das Analysefeld **Internationale Ausrichtung** zeigt auf, wie stark sich das Unternehmen international als Anbieter positioniert. Eine Analyse in diesem Bereich greift die geplanten Expansionsvorhaben in Bezug auf die notwendigen Rahmenbedingungen wie Einzel- und Gesamtinvestitionen oder Personal- aufbau auf.

*For the future proof of a solution it is critical, among other things, how clear the solution is aligned to the target audience and their needs. This is reflected in the area **completeness of vision**. On the one hand, it is of importance how the management team has already anticipated the topic ISCM. On the other hand, it reflects their knowledge of competing PIM software solutions and how this is reflected in the product roadmap in order to fill any gaps.*

*The topic **capacity for growth** assesses the financial opportunities that the company has to evolve and grow successfully. In this analysis, a plausibility check is performed to verify whether the planned growth rates are actually implemented.*

*The area **management team** represents how broad and how secure the management of the enterprise is or if it is, for example, still heavily dependent on the company's founder. Thus, a high fluctuation of executives affects the analysis result negatively. In addition to meaningful individual results, the overall competence of the leadership team - consisting of expertise regarding technology and product vision, but also for consulting, finance and partner management - is rated.*

*The topic **internationalisation** shows how strongly the company is positioning itself as a provider internationally. An analysis in this area assesses the planned expansion projects in terms of the necessary required framework, such as individual and total investment or headcount.*

Technologie Technology



Der Bewertungsbereich **Lösungsansatz und Integration** spiegelt zum einen wider, wie stark die Software-Lösung in Bezug auf den Bereich Media Asset Management standardisiert ausgeprägt ist. Zum anderen zeigt er Anzahl und Qualität der verschiedenen Schnittstellen angrenzender Systemwelten wie PIM, MRM, CMS, E-Commerce, CRM und Print Publishing auf.

Die **grundsätzlichen Systemfunktionen** verdeutlichen die Einschätzung der Software-Lösung hinsichtlich des Rechtemanagements, in Bezug auf Funktionsbreite von Workflows und Mandantenfähigkeit. Ebenso wird die Nutzerfreundlichkeit von Oberfläche und Performance analysiert. Vervollständigt wird das Analysefeld mit Werten zu Import und Export.

Das Analysefeld **MAM-Funktionsbausteine** gilt als eines der wesentlichen Bausteine in einem Media Asset Management-System. Es umfasst alle Bewertungen zum grundsätzlichen Datenmodell. Hier werden von der Erstübernahme der Daten über die Datenpflegestruktur bis zu den Asset-Beziehungen sämtliche Bausteine eines MAM-Systems beleuchtet. Dazu zählen auch die Suchfunktionalität, der Funktionsraum Metadaten, die Security Templates sowie die verschiedenen Klassifikationsfunktionen inklusive Vererbungs- und Modifikationsmöglichkeiten.

Die Kategorie **Bearbeitung und Bereitstellung** widmet sich allen Modifikations-, Kollaborations- und Ausgabeprozessen, zunächst vom Konvertierungsansatz ausgehend, in die Spezialbereiche wie Asset-Bearbeitung (Singular- und Massenmutation), Kollektionsmanagement mit Kollaborationsraum bis hin zur Webversorgung, zu E-Commerce-Anbindungen und komplexen Integrationsszenarien mit PIM- und MRM-Systemen (bei dynamischen Security-Template-Wechseln).

*The area of assessment **solution approach & integration** on one hand reflects how strongly the software solution is standardised pronounced with regard to the area of Media Asset Management. On the other hand, it demonstrates the number and quality of the different interfaces of adjacent systems such as PIM, MRM, CMS, E-commerce, CRM and Print Publishing.*

*The **basic system functions** clarify assessment of the software solution with regards to rights management concerning the range of functions of workflows and support for multiple clients. In addition, the user-friendliness of the interface and the performance is analysed. The field of analysis is completed with values regarding import and export.*

*The field of analysis **MAM-functionality** counts as one of the primary building blocks in a Media Asset Management system. It encompasses all evaluations/ratings of the fundamental data model. This is where light can be shed on all elements/modules of an MAM system from the initial data transfer to the data maintenance structure or the asset relations. Search functionality is also part of this, the functional scope of the metadata, the security templates as well as the different classification functions including heritage/inheritance and modification options.*

*The category **process and provision** devotes itself to all modification, collaboration and output processes, originating from the basis of conversion, and reaching into special areas such as asset processing (singular and mass mutation), collection management with scope for collaboration, right up to internet provision, e-commerce connections and complex integration scenarios with PIM and MRM systems (with/upon dynamic security template changes.)*

The Group of Analysts

LNC Group GmbH & Co. KG
Robert-Gernhardt-Platz 1
37073 Göttingen · Germany
Fon +49.551 370 989 0
Fax +49.551 370 989 29
www.lnc.eu · info@lnc.eu



Market Performance Wheel

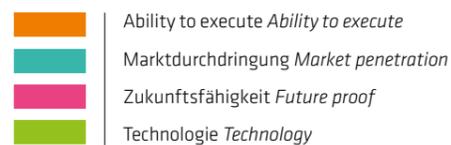
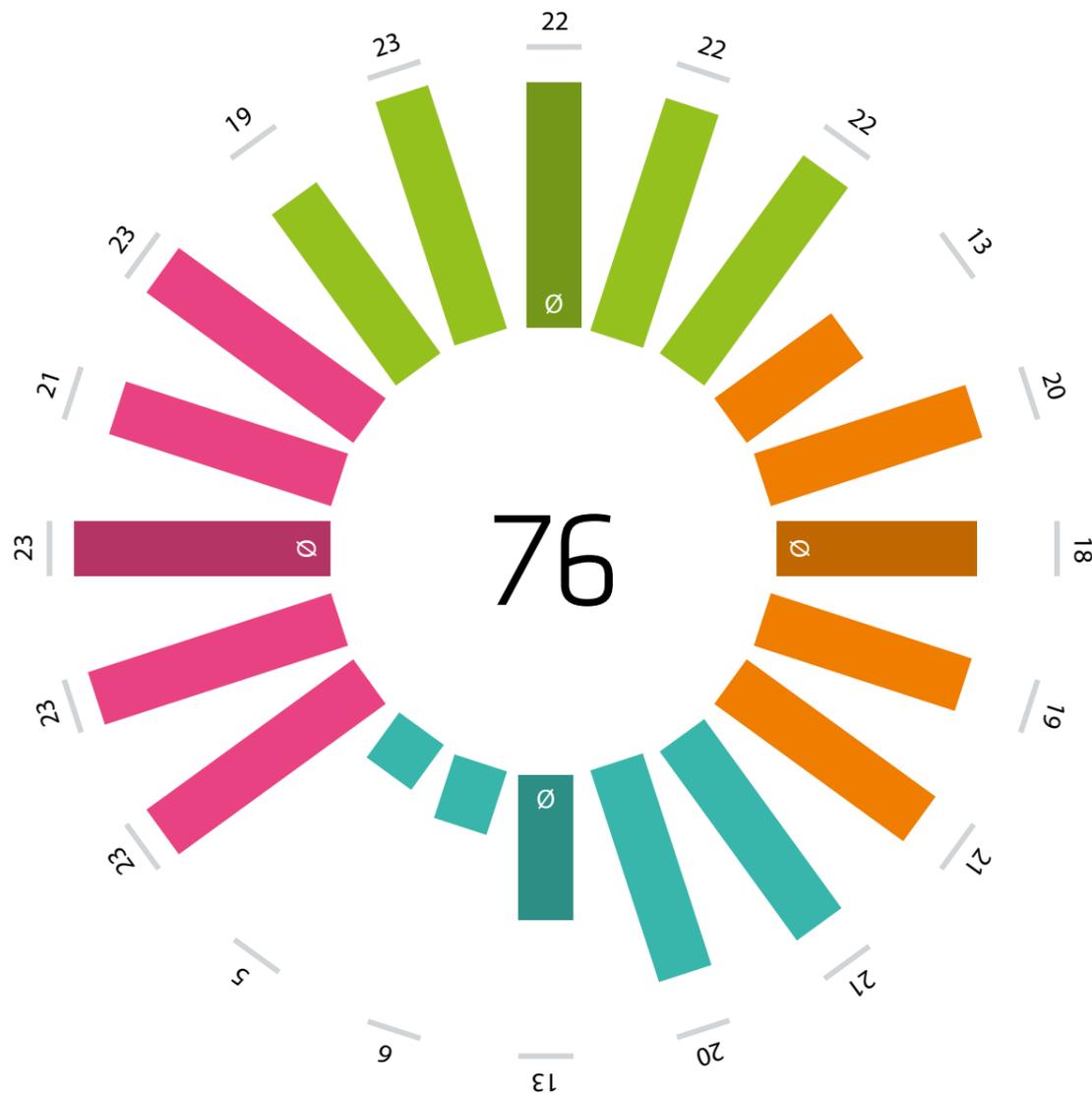
censhare Intelligent Business Communication – PIM





Market Performance Wheel

censhare Intelligent Business Communication PIM



Das Fundament *The Foundation*

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

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

Unternehmensgröße	13	Ability to execute
Projektqualität	20	
Ability to execute	18	
Software-Deployment	19	
Support/Schulungen/Doku	21	
max. Punkte 25		
Vollständigkeit der Vision	23	Zukunftsfähigkeit
Entwicklungsfähigkeit	23	
Zukunftsfähigkeit	23	
Management-Team	21	
Internationale Ausrichtung	23	
max. Punkte 25		

Branchen-/Kundenreferenzen	21	Marktdurchdringung
Partnerschaften	20	
Marktdurchdringung	13	
Installationsbasis	6	
Lizenzumsatzbasis	5	
max. Punkte 25		
Lösungsansatz & Integration	19	PIM
Grundsätzliche Systemfunktionen	23	
Technologie	22	
PIM-Funktionsbausteine	22	
Ausgabechannels	22	
max. Punkte 25		

Ability to execute

Ability to execute

Unternehmensgröße Company size
Projektqualität Project quality
Ability to execute Ability to execute
Software-Deployment Software deployment
Support/Schulungen/Doku Support/training/documentation

Der Bewertungsbereich **Unternehmensgröße** ist insbesondere für größere Enterprise-Projekte von entscheidender Bedeutung. Hier fließt neben der Anzahl der Mitarbeiter und dem zugehörigen Umsatz für den relevanten Software-Bereich auch die Relation zur Gesamtgröße des Unternehmens in die Analyse mit ein.

Das Analysefeld **Projektqualität** enthält neben der Bewertung des Software-Produkt-Lebenszyklus vor allem Informationen zur Projektumsetzung. Hier kommen Teilbereiche wie beispielsweise Fortbildung und Qualifikation von Mitarbeitern und Partnern, die Methodik der Projektplanung und die Art der Zusammensetzung von Projektteams zum Tragen. Abgerundet wird die Bewertung durch Analysteninterviews mit Kunden und Integrationspartnern.

Der grundsätzliche IT-Aufbau in Bezug auf Standardsoftware wird im Bereich **Software-Deployment** analysiert und bewertet. Hier wird neben den IT-Plattformen und Entwicklungsumgebungen auch der Teilbereich Konfigurationsmanagement beleuchtet. Ebenso das Testmanagement, die Updatefähigkeit, definierte Skalierungsszenarien sowie das System-Monitoring.

Im Hinblick auf den Bewertungsbereich **Support/Schulungen/Doku** spiegelt das Analyseergebnis zur Organisation des Supports mit seinen unterschiedlichen Service Level Agreements den Einsatz entsprechender Ticketsysteme und deren Kundenzugang wider. Das Angebot an Schulungen sowie die einfache Nutzerdokumentation stehen hier ebenfalls im Fokus der Beurteilung.

*The evaluation area **company size** is crucial, especially for larger enterprise projects. Here the number of employees, the associated revenue for the relevant software field and the relation to the total size of the company is integrated into the analysis.*

*In addition to the evaluation of the software product life cycle, the topic **quality of project** execution mainly contains information on project implementation. Subcategories such as training and qualification of employees and partners, the methodology of project planning and the nature and composition of the project team come to bear here. The evaluation is completed by analyst interviews with customers and integration partners.*

*The fundamental IT structure in terms of standard software is analyzed and evaluated in the area **software deployment**. Here, next to the IT platforms and development environments, the section configuration management is also illuminated. Likewise, the test management, updatability, defined scaling scenarios and system monitoring are evaluated in this area.*

*In the evaluation area **support/training/documentation** the analytical result reflects the support organization with its different service level agreements using appropriate ticket systems and the customer's access. The range of training seminars and the quality of the user documentation are also in the focus of the evaluation.*

Marktdurchdringung

Market penetration

Branchen-/Kundenreferenzen Targets/references
Partnerschaften Partnerships
Marktdurchdringung Market penetration
Installationsbasis Installed base
Lizenzumsatzbasis License revenue base

In die Bewertung der **Branchen-/Kundenreferenzen** fließt zum einen das Spektrum der möglichen Zielbranchen wie Industrie, Versandhandel, Banken, Versicherungen und Touristik ein. Zum anderen spielen hier die erreichten Kundenreferenzen in den genannten Zielbranchen eine essenzielle Rolle. Zur Vervollständigung werden die konkrete Anzahl von durchgeführten Projekten, deren Größenordnung und die Bewertung der Referenzkundeninterviews in die Analyse mit aufgenommen.

Das Analysefeld **Partnerschaften** bewertet neben der Kooperation mit Technologiepartnern, Verbänden und Forschungsinstituten vor allem das weltweite sowie DACH-Netzwerk von Integrationspartnern und deren realisiertes Umsatzvolumen mit der jeweils relevanten Software. Als qualitative Informationen fließen auch hier die Ergebnisse der Analysteninterviews seitens der Integratoren mit ein.

Die Anzahl der Systeminstallationen weltweit und im DACH-Markt stellt die **Installationsbasis** dar, welche eine quantitative Aussage über die Verteilung der Software-Lösung zulässt.

Die zugehörige **Lizenzumsatzbasis** zeigt im Vergleich eine qualitative Einschätzung über die Größenordnungen der Installationen. Hier lässt ein hohes kumuliertes Ergebnis auf große Enterprise-Installationen mit einer dementsprechenden Verbreitung schließen. Eine hohe Installationsbasis mit niedriger Bewertung in der Lizenzumsatzbasis muss jedoch nicht schlechter sein, sondern ist ggf. ein Indikator für eine mittelstandsfokussierte Software-Lösung. Eine niedrige Installationsbasis kann wiederum ein noch junges Software-Produkt kennzeichnen, welches seine vollständige Marktdurchdringung bisher noch nicht erreicht hat.

*The evaluation of the **targets/references** reflects, on the one hand, the spectrum of possible target sectors such as industry, specialized retailers, banks, insurance companies and tourism. On the other hand, the references within target industries play an essential role. To round up this area, the actual number of completed projects, their magnitudes and evaluations of reference customer interviews are included in the analysis.*

*The topic **partnerships** values the cooperation with technology partners, associations, and research institutes worldwide, and especially the DACH network of integration partners and their realized sales volume with the relevant software. The results are also resonating qualitative information from the integrators obtained by the analyst interviews.*

*The number of installed systems worldwide and in the DACH market represents the **installed base**, which allows a quantitative assessment of the distribution of the software solution.*

*In comparison, the **license revenue base** demonstrates a qualitative assessment of the extent of the installations. This implies that a high cumulative result reflects large enterprise installations with corresponding distribution. However, a high installed base with low valuation in license revenue base does not have to be bad, but is possibly an indicator of SME-focused software solution. A low installed base can indicate a new software product, which has not yet reached its full market penetration.*

Zukunftsfähigkeit Future proof



Für die Zukunftsfähigkeit einer Lösung ist unter anderem entscheidend, wie klar die Lösung auf die Zielgruppe und ihre Bedürfnisse ausgerichtet ist. Dies drückt sich im Bewertungsbereich **Vollständigkeit der Vision** aus. Hier ist zum einen von Bedeutung, wie das Management-Team das Analysefeld ISCM bereits antizipiert hat. Zum anderen, wie gut das Wissen zu den Software-Lösungen der anderen Anbieter ausgebaut ist und sich in der Produkt-Roadmap niederschlägt, um etwaige Lücken schließen zu können.

Das Analysefeld **Entwicklungsfähigkeit** bewertet die finanziellen Möglichkeiten, die das Unternehmen hat, um sich weiterentwickeln und damit erfolgsorientiert wachsen zu können. Im Zuge dessen wird ein „Reality“-Check durchgeführt, um zu prüfen, ob die geplanten Wachstumskurse tatsächlich umsetzbar sind.

Der Bereich **Management-Team** zeigt auf, wie breit und sicher die Führungsebene des Unternehmens aufgestellt ist oder ob es beispielsweise noch stark vom Unternehmensgründer abhängig ist. So wirkt sich eine hohe Fluktuation von Führungskräften beispielsweise negativ auf das Analyseergebnis aus. Neben der aussagekräftigen Einzelbewertung wird zudem die Gesamtkompetenz des Führungsteams, bestehend aus der Expertise für Technologie und Produktvision, aber auch für Consulting, Finance und Partnermanagement, bewertet.

Das Analysefeld **Internationale Ausrichtung** zeigt auf, wie stark sich das Unternehmen international als Anbieter positioniert. Eine Analyse in diesem Bereich greift die geplanten Expansionsvorhaben in Bezug auf die notwendigen Rahmenbedingungen wie Einzel- und Gesamtinvestitionen oder Personal-aufbau auf.

*For the future proof of a solution it is critical, among other things, how clear the solution is aligned to the target audience and their needs. This is reflected in the area **completeness of vision**. On the one hand, it is of importance how the management team has already anticipated the topic ISCM. On the other hand, it reflects their knowledge of competing PIM software solutions and how this is reflected in the product roadmap in order to fill any gaps.*

*The topic **capacity for growth** assesses the financial opportunities that the company has to evolve and grow successfully. In this analysis, a plausibility check is performed to verify whether the planned growth rates are actually implemented.*

*The area **management team** represents how broad and how secure the management of the enterprise is or if it is, for example, still heavily dependent on the company's founder. Thus, a high fluctuation of executives affects the analysis result negatively. In addition to meaningful individual results, the overall competence of the leadership team - consisting of expertise regarding technology and product vision, but also for consulting, finance and partner management - is rated.*

*The topic **internationalisation** shows how strongly the company is positioning itself as a provider internationally. An analysis in this area assesses the planned expansion projects in terms of the necessary required framework, such as individual and total investment or headcount.*

Technologie Technology



Der Bewertungsbereich **Lösungsansatz und Integration** spiegelt zum einen wider, wie stark die Software-Lösung in Bezug auf den Bereich Product Information Management standardisiert ausgeprägt ist. Zum anderen zeigt er die Anzahl und Qualität der verschiedenen Schnittstellen angrenzender Systemwelten wie ERP, MAM, E-Commerce, CRM und Print Publishing auf.

Die **grundsätzlichen Systemfunktionen** verdeutlichen die Einschätzung der Software-Lösung hinsichtlich des Rechtemanagements, in Bezug auf Funktionsbreite von Workflows und Mandantenfähigkeit. Ebenso wird die Nutzerfreundlichkeit der Oberfläche und Performance analysiert. Vervollständigt wird das Analysefeld mit Werten zum Thema Import und Export.

Das Analysefeld **PIM-Funktionsbausteine** gilt als eines der wesentlichen Bausteine in einem Product Information Management-System. Es umfasst alle Bewertungen zum grundsätzlichen Datenmodell. Hier werden von der Erstdatenübernahme über die Datenpflegestruktur bis zu den Produktrelationen sämtliche Bausteine eines PIM-Systems beleuchtet. Dazu zählen auch die Textverwaltung, das Sprach- und Übersetzungsmanagement sowie die verschiedenen Klassifikationsmodelle sowie Such- und Qualitätssicherungsfunktionen.

Die Kategorie **Ausgabechannels** widmet sich allen Ausgabeprozessen. Zunächst vom medienneutralen Ansatz ausgehend in die Spezialbereiche wie Webversorgung, E-Commerce-Anbindungen bis hin zum komplexen Print-Segment.

*The evaluation area **solution approach and integration** reflects, on the one hand, how much a software solution is standardized in matters of product information management. On the other hand, it presents the number and quality of the interfaces to adjacent system environments such as ERP, MAM, E-Commerce, CRM and print publishing.*

*The **basic system functions** illustrate the assessment of the software solution in terms of rights management, breadth of functionality, workflows and multitenancy capability. Also the UX of the interface and performance is analyzed. The topic is completed with evaluations relating to the topics of import and export functionality.*

*The topic **PIM functionality** is one of the essential building blocks in a Product Information Management system. It includes all evaluations of the basic data model. Here all components of a PIM system are screened, from the initial data transfer, to the data management structure, to the product relations. This includes text, language and translation management, and both different classification models, as well as search and quality assurance functions.*

*The category **output channels** is dedicated to all output processes. Starting from the media-neutral approach, the analysis enters into specialty areas such as web content provisioning, e-commerce connectors, and includes complex print publishing integrations.*

The Group of Analysts

LNC Group GmbH & Co. KG
Robert-Gernhardt-Platz 1
37073 Göttingen · Germany
Fon +49.551 370 989 0
Fax +49.551 370 989 29
www.lnc.eu · info@lnc.eu



Market Performance Wheel

censhare Intelligent Business Communication – MRM





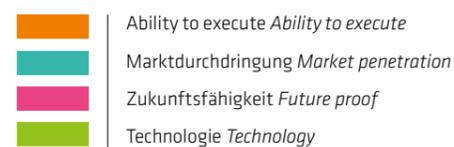
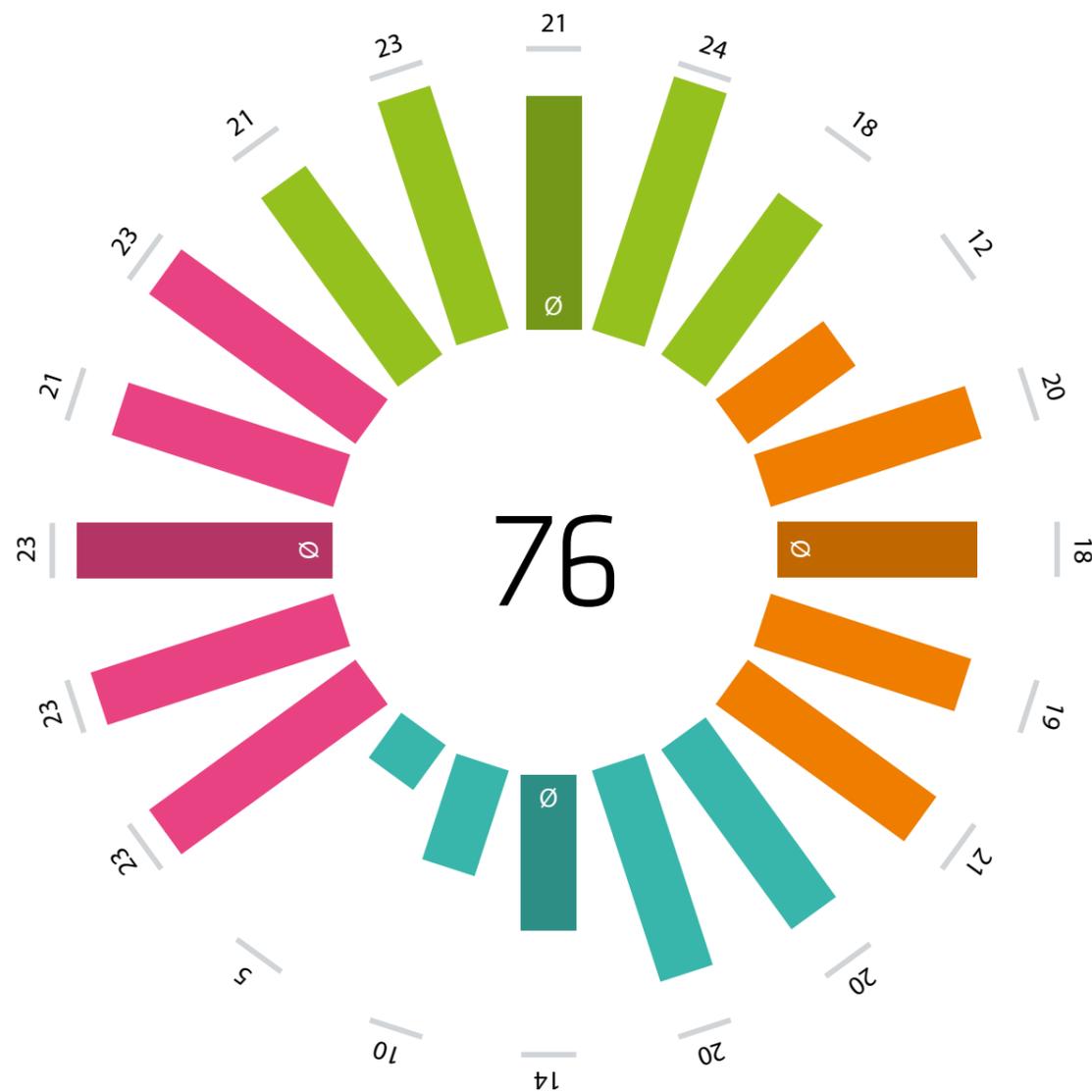
Market Performance Wheel

censhare Intelligent Business Communication MRM

Das Fundament *The Foundation*

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

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



Area	Subcategory	Score	Max. Punkte
Ability to execute	Unternehmensgröße / Company size	12	25
	Projektqualität / Project quality	20	
	Ability to execute / Ability to execute	18	
	Software-Deployment / Software deployment	19	
	Support/Schulungen/Doku / Support/training/documentation	21	
Zukunftsfähigkeit	Vollständigkeit der Vision / Completeness of vision	23	25
	Entwicklungsfähigkeit / Capacity for growth	23	
	Zukunftsfähigkeit / Future proof	23	
	Management-Team / Management team	21	
Internationale Ausrichtung / Internationalisation	23	25	

Area	Subcategory	Score	Max. Punkte
Marktdurchdringung	Branchen-/Kundenreferenzen / Targets/references	20	25
	Partnerschaften / Partnerships	20	
	Marktdurchdringung / Market penetration	14	
MRM	Installationsbasis / Installed base	10	25
	Lizenzumsatzbasis / License revenue base	5	
Technologie	Lösungsansatz & Integration / Solution approach & integration	21	25
	Grundsätzliche Systemfunktionen / Basic system functions	23	
	Technologie / Technology	21	
	Kampagnen-Management / Campaign management	24	
Erweiterte Funktionsbereiche / Extended functional areas	18	25	

Ability to execute

Ability to execute

Unternehmensgröße Company size
Projektqualität Project quality
Ability to execute Ability to execute
Software-Deployment Software deployment
Support/Schulungen/Doku Support/training/documentation

Der Bewertungsbereich **Unternehmensgröße** ist insbesondere für größere Enterprise-Projekte von entscheidender Bedeutung. Hier fließt neben der Anzahl der Mitarbeiter und dem zugehörigen Umsatz für den relevanten Software-Bereich auch die Relation zur Gesamtgröße des Unternehmens in die Analyse mit ein.

Das Analysefeld **Projektqualität** enthält neben der Bewertung des Software-Produkt-Lebenszyklus vor allem Informationen zur Projektumsetzung. Hier kommen Teilbereiche wie beispielsweise Fortbildung und Qualifikation von Mitarbeitern und Partnern, die Methodik der Projektplanung und die Art der Zusammensetzung von Projektteams zum Tragen. Abgerundet wird die Bewertung durch Analysteninterviews mit Kunden und Integrationspartnern.

Der grundsätzliche IT-Aufbau in Bezug auf Standardsoftware wird im Bereich **Software-Deployment** analysiert und bewertet. Hier wird neben den IT-Plattformen und Entwicklungsumgebungen auch der Teilbereich Konfigurationsmanagement beleuchtet. Ebenso das Testmanagement, die Updatefähigkeit, definierte Skalierungsszenarien sowie das System-Monitoring.

Im Hinblick auf den Bewertungsbereich **Support/Schulungen/Doku** spiegelt das Analyseergebnis zur Organisation des Supports mit seinen unterschiedlichen Service Level Agreements den Einsatz entsprechender Ticketsysteme und deren Kundenzugang wider. Das Angebot an Schulungen sowie die einfache Nutzerdokumentation stehen hier ebenfalls im Fokus der Beurteilung.

*The evaluation area **company size** is crucial, especially for larger enterprise projects. Here the number of employees, the associated revenue for the relevant software field and the relation to the total size of the company is integrated into the analysis.*

*In addition to the evaluation of the software product life cycle, the topic **quality of project** execution mainly contains information on project implementation. Subcategories such as training and qualification of employees and partners, the methodology of project planning and the nature and composition of the project team come to bear here. The evaluation is completed by analyst interviews with customers and integration partners.*

*The fundamental IT structure in terms of standard software is analyzed and evaluated in the area **software deployment**. Here, next to the IT platforms and development environments, the section configuration management is also illuminated. Likewise, the test management, updatability, defined scaling scenarios and system monitoring are evaluated in this area.*

*In the evaluation area **support/training/documentation** the analytical result reflects the support organization with its different service level agreements using appropriate ticket systems and the customer's access. The range of training seminars and the quality of the user documentation are also in the focus of the evaluation.*

Marktdurchdringung

Market penetration

Branchen-/Kundenreferenzen Targets/references
Partnerschaften Partnerships
Marktdurchdringung Market penetration
Installationsbasis Installed base
Lizenzumsatzbasis License revenue base

In die Bewertung der **Branchen-/Kundenreferenzen** fließt zum einen das Spektrum der möglichen Zielbranchen wie Industrie, Versandhandel, Banken, Versicherungen und Touristik ein. Zum anderen spielen hier die erreichten Kundenreferenzen in den genannten Zielbranchen eine essenzielle Rolle. Zur Vervollständigung werden die konkrete Anzahl von durchgeführten Projekten, deren Größenordnung und die Bewertung der Referenzkundeninterviews in die Analyse mit aufgenommen.

Das Analysefeld **Partnerschaften** bewertet neben der Kooperation mit Technologiepartnern, Verbänden und Forschungsinstituten vor allem das weltweite sowie DACH-Netzwerk von Integrationspartnern und deren realisiertes Umsatzvolumen mit der jeweils relevanten Software. Als qualitative Informationen fließen auch hier die Ergebnisse der Analysteninterviews seitens der Integratoren mit ein.

Die Anzahl der Systeminstallationen weltweit und im DACH-Markt stellt die **Installationsbasis** dar, welche eine quantitative Aussage über die Verteilung der Software-Lösung zulässt.

Die zugehörige **Lizenzumsatzbasis** zeigt im Vergleich eine qualitative Einschätzung über die Größenordnungen der Installationen. Hier lässt ein hohes kumuliertes Ergebnis auf große Enterprise-Installationen mit einer dementsprechenden Verbreitung schließen. Eine hohe Installationsbasis mit niedriger Bewertung in der Lizenzumsatzbasis muss jedoch nicht schlechter sein, sondern ist ggf. ein Indikator für eine mittelstandsfokussierte Software-Lösung. Eine niedrige Installationsbasis kann wiederum ein noch junges Software-Produkt kennzeichnen, welches seine vollständige Marktdurchdringung bisher noch nicht erreicht hat.

*The evaluation of the **targets/references** reflects, on the one hand, the spectrum of possible target sectors such as industry, specialized retailers, banks, insurance companies and tourism. On the other hand, the references within target industries play an essential role. To round up this area, the actual number of completed projects, their magnitudes and evaluations of reference customer interviews are included in the analysis.*

*The topic **partnerships** values the cooperation with technology partners, associations, and research institutes worldwide, and especially the DACH network of integration partners and their realized sales volume with the relevant software. The results are also resonating qualitative information from the integrators obtained by the analyst interviews.*

*The number of installed systems worldwide and in the DACH market represents the **installed base**, which allows a quantitative assessment of the distribution of the software solution.*

*In comparison, the **license revenue base** demonstrates a qualitative assessment of the extent of the installations. This implies that a high cumulative result reflects large enterprise installations with corresponding distribution. However, a high installed base with low valuation in license revenue base does not have to be bad, but is possibly an indicator of SME-focused software solution. A low installed base can indicate a new software product, which has not yet reached its full market penetration.*

Zukunftsfähigkeit Future proof



Für die Zukunftsfähigkeit einer Lösung ist unter anderem entscheidend, wie klar die Lösung auf die Zielgruppe und ihre Bedürfnisse ausgerichtet ist. Dies drückt sich im Bewertungsbereich **Vollständigkeit der Vision** aus. Hier ist zum einen von Bedeutung, wie das Management-Team das Analysefeld ISCM bereits antizipiert hat. Zum anderen, wie gut das Wissen zu den Software-Lösungen der anderen Anbieter ausgebaut ist und sich in der Produkt-Roadmap niederschlägt, um etwaige Lücken schließen zu können.

Das Analysefeld **Entwicklungsfähigkeit** bewertet die finanziellen Möglichkeiten, die das Unternehmen hat, um sich weiterentwickeln und damit erfolgsorientiert wachsen zu können. Im Zuge dessen wird ein „Reality“-Check durchgeführt, um zu prüfen, ob die geplanten Wachstumskurse tatsächlich umsetzbar sind.

Der Bereich **Management-Team** zeigt auf, wie breit und sicher die Führungsebene des Unternehmens aufgestellt ist oder ob es beispielsweise noch stark vom Unternehmensgründer abhängig ist. So wirkt sich eine hohe Fluktuation von Führungskräften beispielsweise negativ auf das Analyseergebnis aus. Neben der aussagekräftigen Einzelbewertung wird zudem die Gesamtkompetenz des Führungsteams, bestehend aus der Expertise für Technologie und Produktvision, aber auch für Consulting, Finance und Partnermanagement, bewertet.

Das Analysefeld **Internationale Ausrichtung** zeigt auf, wie stark sich das Unternehmen international als Anbieter positioniert. Eine Analyse in diesem Bereich greift die geplanten Expansionsvorhaben in Bezug auf die notwendigen Rahmenbedingungen wie Einzel- und Gesamtinvestitionen oder Personal-aufbau auf.

*For the future proof of a solution it is critical, among other things, how clear the solution is aligned to the target audience and their needs. This is reflected in the area **completeness of vision**. On the one hand, it is of importance how the management team has already anticipated the topic ISCM. On the other hand, it reflects their knowledge of competing PIM software solutions and how this is reflected in the product roadmap in order to fill any gaps.*

*The topic **capacity for growth** assesses the financial opportunities that the company has to evolve and grow successfully. In this analysis, a plausibility check is performed to verify whether the planned growth rates are actually implemented.*

*The area **management team** represents how broad and how secure the management of the enterprise is or if it is, for example, still heavily dependent on the company's founder. Thus, a high fluctuation of executives affects the analysis result negatively. In addition to meaningful individual results, the overall competence of the leadership team - consisting of expertise regarding technology and product vision, but also for consulting, finance and partner management - is rated.*

*The topic **internationalisation** shows how strongly the company is positioning itself as a provider internationally. An analysis in this area assesses the planned expansion projects in terms of the necessary required framework, such as individual and total investment or headcount.*

Technologie Technology



Der Bewertungsbereich **Lösungsansatz und Integration** spiegelt zum einen wider, wie stark die Software-Lösung in Bezug auf den Bereich Marketing Resource-Systeme standardisiert ausgeprägt ist. Zum anderen zeigt er Anzahl und Qualität der verschiedenen Schnittstellen angrenzender Systemwelten wie PIM, MAM, CMS, E-Commerce, MLM, CRM und Print Publishing auf.

Die **grundsätzlichen Systemfunktionen** verdeutlichen die Einschätzung der Softwarelösung hinsichtlich des Rechtemanagements, in Bezug auf Funktionsbreite von Workflows und Mandantenfähigkeit. Ebenso wird die Nutzerfreundlichkeit von Oberfläche und Performance analysiert. Vervollständigt wird das Analysefeld mit Werten zu Import und Export.

Der Bereich **Kampagnen-Management** spiegelt den Kernbereich einer MRM-Lösung wider. Wie lassen sich Kampagnen anlegen, visualisieren und zugehörige Timings und Budgets verwalten. Die Betrachtung des zugrunde liegenden Datenmodells ermöglicht Einschätzungen über mehrdimensionale Auswertemöglichkeiten und Suchen. Abgerundet wird die Betrachtung durch die Analyse von Möglichkeiten zur Definition von KPIs und der Visualisierung von Auswertungen über Dashboards und Reportings.

Die **erweiterten Funktionsbereiche** betrachten zum einen typische angrenzende Themenfelder, wie das Brand-Management und Web-to-Print-Funktionsbereiche. Aber auch weitere Ansätze, wie kollaboratives Arbeiten, Ansätze der Marktforschung bis hin zu Marketing Automation und Lösungen zum Local Area Marketing.

*The area of assessment **solution approach and integration** on one hand reflects how strongly the software solution is standardised pronounced with regard to the area of Marketing Resource Systems. On the other hand, it demonstrates the number and quality of the different interfaces of adjacent systems such as PIM, MAM, CMS, E-Commerce, MLM, CRM and Print Publishing.*

*The **basic system functions** clarify assessment of the software solution with regards to rights management concerning the range of functions of workflows and support for multiple clients. In addition, the user-friendliness of the interface and the performance is analysed. The field of analysis is completed with values regarding import and export.*

*The area of **campaign management** reflects the core area of an MRM solution. How can campaigns be set up, visualised and associated timings and budgets administered. The observation of the underlying data model enables the evaluation of multi-dimensional analysis possibilities and searches. The observation is rounded off with the analysis of possibilities for the definition of KPIs and the visualisation of evaluations via dashboards and reporting.*

*The **extended functional areas** on one hand observe typical adjacent topic areas such as brand management and web-to-print areas of functionality. On the other hand they observe additional approaches such as working collaboratively, approaches from market research to marketing automation and solutions to local area marketing.*

The Group of Analysts

LNC Group GmbH & Co. KG
Robert-Gernhardt-Platz 1
37073 Göttingen · Germany
Fon +49.551 370 989 0
Fax +49.551 370 989 29
www.lnc.eu · info@lnc.eu



Market Performance Wheel

censhare Intelligent Business Communication – CMS





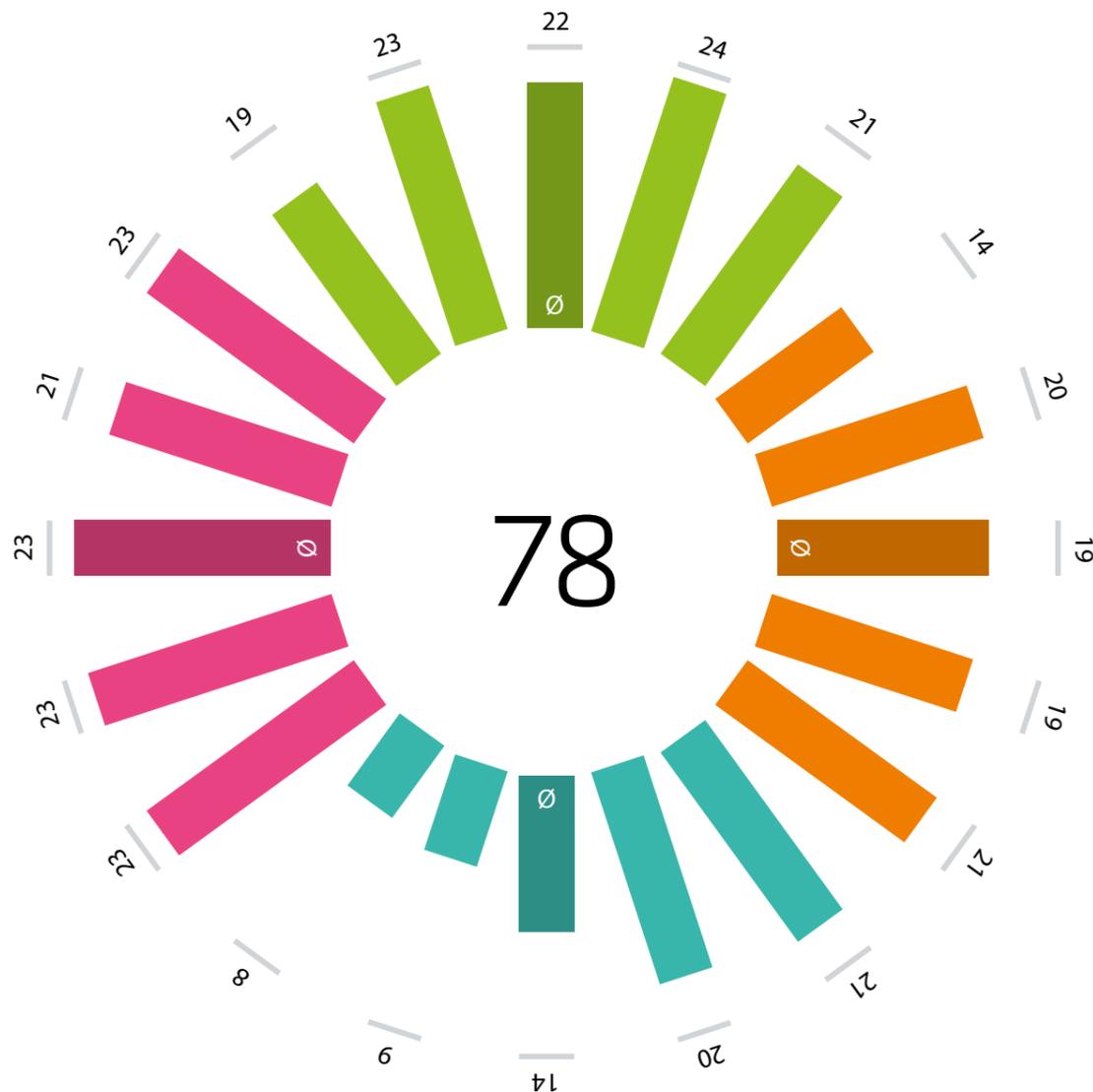
Market Performance Wheel

censhare Intelligent Business Communication CMS

Das Fundament *The Foundation*

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

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



- Ability to execute / Ability to execute
- Marktdurchdringung / Market penetration
- Zukunftsfähigkeit / Future proof
- Technologie / Technology

Unternehmensgröße / Company size	14	Ability to execute
Projektqualität / Project quality	20	
Ability to execute / Ability to execute	19	
Software-Deployment / Software deployment	19	
Support/Schulungen/Doku / Support/training/documentation	21	
max. Punkte 25		
Vollständigkeit der Vision / Completeness of vision	23	Zukunftsfähigkeit
Entwicklungsfähigkeit / Capacity for growth	23	
Zukunftsfähigkeit / Future proof	23	
Management-Team / Management team	21	
Internationale Ausrichtung / Internationalisation	23	
max. Punkte 25		

Branchen-/Kundenreferenzen / Targets/references	21	Marktdurchdringung
Partnerschaften / Partnerships	20	
Marktdurchdringung / Market penetration	14	
Installationsbasis / Installed base	9	
Lizenzumsatzbasis / License revenue base	8	
max. Punkte 25		
Lösungsansatz & Integration / Solution approach & integration	19	CMS
Grundsätzliche Systemfunktionen / Basic system functions	23	
Technologie / Technology	22	
CMS-Kernfunktionen / CMS core functions	24	
Erweiterter Funktionsbereich / Extended functional areas	21	
max. Punkte 25		

Ability to execute

Ability to execute

Unternehmensgröße Company size
Projektqualität Project quality
Ability to execute Ability to execute
Software-Deployment Software deployment
Support/Schulungen/Doku Support/training/documentation

Der Bewertungsbereich **Unternehmensgröße** ist insbesondere für größere Enterprise-Projekte von entscheidender Bedeutung. Hier fließt neben der Anzahl der Mitarbeiter und dem zugehörigen Umsatz für den relevanten Software-Bereich auch die Relation zur Gesamtgröße des Unternehmens in die Analyse mit ein.

Das Analysefeld **Projektqualität** enthält neben der Bewertung des Software-Produkt-Lebenszyklus vor allem Informationen zur Projektumsetzung. Hier kommen Teilbereiche wie beispielsweise Fortbildung und Qualifikation von Mitarbeitern und Partnern, die Methodik der Projektplanung und die Art der Zusammensetzung von Projektteams zum Tragen. Abgerundet wird die Bewertung durch Analysteninterviews mit Kunden und Integrationspartnern.

Der grundsätzliche IT-Aufbau in Bezug auf Standardsoftware wird im Bereich **Software-Deployment** analysiert und bewertet. Hier wird neben den IT-Plattformen und Entwicklungsumgebungen auch der Teilbereich Konfigurationsmanagement beleuchtet. Ebenso das Testmanagement, die Updatefähigkeit, definierte Skalierungsszenarien sowie das System-Monitoring.

Im Hinblick auf den Bewertungsbereich **Support/Schulungen/Doku** spiegelt das Analyseergebnis zur Organisation des Supports mit seinen unterschiedlichen Service Level Agreements den Einsatz entsprechender Ticketsysteme und deren Kundenzugang wider. Das Angebot an Schulungen sowie die einfache Nutzerdokumentation stehen hier ebenfalls im Fokus der Beurteilung.

*The evaluation area **company size** is crucial, especially for larger enterprise projects. Here the number of employees, the associated revenue for the relevant software field and the relation to the total size of the company is integrated into the analysis.*

*In addition to the evaluation of the software product life cycle, the topic **quality of project** execution mainly contains information on project implementation. Subcategories such as training and qualification of employees and partners, the methodology of project planning and the nature and composition of the project team come to bear here. The evaluation is completed by analyst interviews with customers and integration partners.*

*The fundamental IT structure in terms of standard software is analyzed and evaluated in the area **software deployment**. Here, next to the IT platforms and development environments, the section configuration management is also illuminated. Likewise, the test management, updatability, defined scaling scenarios and system monitoring are evaluated in this area.*

*In the evaluation area **support/training/documentation** the analytical result reflects the support organization with its different service level agreements using appropriate ticket systems and the customer's access. The range of training seminars and the quality of the user documentation are also in the focus of the evaluation.*

Marktdurchdringung

Market penetration

Branchen-/Kundenreferenzen Targets/references
Partnerschaften Partnerships
Marktdurchdringung Market penetration
Installationsbasis Installed base
Lizenzumsatzbasis License revenue base

In die Bewertung der **Branchen-/Kundenreferenzen** fließt zum einen das Spektrum der möglichen Zielbranchen wie Industrie, Versandhandel, Banken, Versicherungen und Touristik ein. Zum anderen spielen hier die erreichten Kundenreferenzen in den genannten Zielbranchen eine essenzielle Rolle. Zur Vervollständigung werden die konkrete Anzahl von durchgeführten Projekten, deren Größenordnung und die Bewertung der Referenzkundeninterviews in die Analyse mit aufgenommen.

Das Analysefeld **Partnerschaften** bewertet neben der Kooperation mit Technologiepartnern, Verbänden und Forschungsinstituten vor allem das weltweite sowie DACH-Netzwerk von Integrationspartnern und deren realisiertes Umsatzvolumen mit der jeweils relevanten Software. Als qualitative Informationen fließen auch hier die Ergebnisse der Analysteninterviews seitens der Integratoren mit ein.

Die Anzahl der Systeminstallationen weltweit und im DACH-Markt stellt die **Installationsbasis** dar, welche eine quantitative Aussage über die Verteilung der Software-Lösung zulässt.

Die zugehörige **Lizenzumsatzbasis** zeigt im Vergleich eine qualitative Einschätzung über die Größenordnungen der Installationen. Hier lässt ein hohes kumuliertes Ergebnis auf große Enterprise-Installationen mit einer dementsprechenden Verbreitung schließen. Eine hohe Installationsbasis mit niedriger Bewertung in der Lizenzumsatzbasis muss jedoch nicht schlechter sein, sondern ist ggf. ein Indikator für eine mittelstandsfokussierte Software-Lösung. Eine niedrige Installationsbasis kann wiederum ein noch junges Software-Produkt kennzeichnen, welches seine vollständige Marktdurchdringung bisher noch nicht erreicht hat.

*The evaluation of the **targets/references** reflects, on the one hand, the spectrum of possible target sectors such as industry, specialized retailers, banks, insurance companies and tourism. On the other hand, the references within target industries play an essential role. To round up this area, the actual number of completed projects, their magnitudes and evaluations of reference customer interviews are included in the analysis.*

*The topic **partnerships** values the cooperation with technology partners, associations, and research institutes worldwide, and especially the DACH network of integration partners and their realized sales volume with the relevant software. The results are also resonating qualitative information from the integrators obtained by the analyst interviews.*

*The number of installed systems worldwide and in the DACH market represents the **installed base**, which allows a quantitative assessment of the distribution of the software solution.*

*In comparison, the **license revenue base** demonstrates a qualitative assessment of the extent of the installations. This implies that a high cumulative result reflects large enterprise installations with corresponding distribution. However, a high installed base with low valuation in license revenue base does not have to be bad, but is possibly an indicator of SME-focused software solution. A low installed base can indicate a new software product, which has not yet reached its full market penetration.*

Zukunftsfähigkeit Future proof



Für die Zukunftsfähigkeit einer Lösung ist unter anderem entscheidend, wie klar die Lösung auf die Zielgruppe und ihre Bedürfnisse ausgerichtet ist. Dies drückt sich im Bewertungsbereich **Vollständigkeit der Vision** aus. Hier ist zum einen von Bedeutung, wie das Management-Team das Analysefeld ISCM bereits antizipiert hat. Zum anderen, wie gut das Wissen zu den Software-Lösungen der anderen Anbieter ausgebaut ist und sich in der Produkt-Roadmap niederschlägt, um etwaige Lücken schließen zu können.

Das Analysefeld **Entwicklungsfähigkeit** bewertet die finanziellen Möglichkeiten, die das Unternehmen hat, um sich weiterentwickeln und damit erfolgsorientiert wachsen zu können. Im Zuge dessen wird ein „Reality“-Check durchgeführt, um zu prüfen, ob die geplanten Wachstumskurse tatsächlich umsetzbar sind.

Der Bereich **Management-Team** zeigt auf, wie breit und sicher die Führungsebene des Unternehmens aufgestellt ist oder ob es beispielsweise noch stark vom Unternehmensgründer abhängig ist. So wirkt sich eine hohe Fluktuation von Führungskräften beispielsweise negativ auf das Analyseergebnis aus. Neben der aussagekräftigen Einzelbewertung wird zudem die Gesamtkompetenz des Führungsteams, bestehend aus der Expertise für Technologie und Produktvision, aber auch für Consulting, Finance und Partnermanagement, bewertet.

Das Analysefeld **Internationale Ausrichtung** zeigt auf, wie stark sich das Unternehmen international als Anbieter positioniert. Eine Analyse in diesem Bereich greift die geplanten Expansionsvorhaben in Bezug auf die notwendigen Rahmenbedingungen wie Einzel- und Gesamtinvestitionen oder Personal-aufbau auf.

*For the future proof of a solution it is critical, among other things, how clear the solution is aligned to the target audience and their needs. This is reflected in the area **completeness of vision**. On the one hand, it is of importance how the management team has already anticipated the topic ISCM. On the other hand, it reflects their knowledge of competing PIM software solutions and how this is reflected in the product roadmap in order to fill any gaps.*

*The topic **capacity for growth** assesses the financial opportunities that the company has to evolve and grow successfully. In this analysis, a plausibility check is performed to verify whether the planned growth rates are actually implemented.*

*The area **management team** represents how broad and how secure the management of the enterprise is or if it is, for example, still heavily dependent on the company's founder. Thus, a high fluctuation of executives affects the analysis result negatively. In addition to meaningful individual results, the overall competence of the leadership team - consisting of expertise regarding technology and product vision, but also for consulting, finance and partner management - is rated.*

*The topic **internationalisation** shows how strongly the company is positioning itself as a provider internationally. An analysis in this area assesses the planned expansion projects in terms of the necessary required framework, such as individual and total investment or headcount.*

Technologie Technology



Der Bewertungsbereich **Lösungsansatz und Integration** spiegelt zum einen wider, wie stark die Software-Lösung in Bezug auf den Bereich Content Management-Systeme standardisiert ausgeprägt ist. Zum anderen zeigt er Anzahl und Qualität der verschiedenen Schnittstellen angrenzender Systemwelten wie PIM, MAM, MRM, MLM, E-Commerce, CRM und Print Publishing auf.

Die **grundsätzlichen Systemfunktionen** verdeutlichen die Einschätzung der Softwarelösung hinsichtlich des Rechtemanagements, in Bezug auf Funktionsbreite von Workflows und Mandantenfähigkeit. Ebenso wird die Nutzerfreundlichkeit von Oberfläche und Performance analysiert. Vervollständigt wird das Analysefeld mit Werten zu Import und Export.

Der Bereich **CMS-Kernfunktionen** beleuchtet neben der Struktur- und Metadatenverwaltung den Bereich Templategenerierung und vor allem den Redaktionsprozess der Systeme. Hier wird ein besonderes Augenmerk auf den Bereich Text- und Sprachenmanagement mit den zugehörigen Übersetzungsprozessen gelegt. Aber auch der Bereich Verknüpfungen (Relationen) von Elementen und zu Mediaobjekten steht im Fokus und natürlich das Thema Suche.

Die **erweiterten Funktionsbereiche** spiegeln das Spektrum von Multisite Management über Portal-funktionalitäten bis hin zur Nutzung des Systems für die Produktdarstellung im Web. Ebenso wird das Thema Content und Media Delivery beleuchtet und alternative Ausgabekanäle wie Mobile oder Digital out of Home (DOOH). Zum Abschluss werden die Anbindungen an Social Media überprüft und bewertet.

*The area of assessment **solution approach & integration** on one hand reflects how strongly the software solution is standardised pronounced with regard to the area of Content Management Systems. On the other hand, it demonstrates the number and quality of the different interfaces of adjacent systems such as PIM, MAM, MRM, MLM, E-Commerce, CRM and Print Publishing.*

*The **basic system functions** clarify assessment of the software solution with regards to rights management concerning the range of functions of workflows and multi-client capability. In addition, the user-friendliness of the interface and the performance is analysed. The field of analysis is completed with values regarding import and export.*

*The area of **CMS core functions** examines the area of template creation and above all, the editorial process of the systems in addition to the structure and metadata management. Here, special attention is given to the area of text and language management with the associated translation processes. However, the area of linking elements and media objects is the focus, and of course the topic „search“.*

*The **extended functional areas** reflect the spectrum from multi-site management and portal functions to use of the system for product display on the internet. Equally, the topic of content and media delivery is examined and alternative output channels such as mobile or digital out of home (DOOH). Finally, the social media connections are checked and assessed.*

The Group of Analysts

LNC Group GmbH & Co. KG
Robert-Gernhardt-Platz 1
37073 Göttingen · Germany
Fon +49.551 370 989 0
Fax +49.551 370 989 29
www.lnc.eu · info@lnc.eu

