



Tessa Wham Bam DAM Day 2024

ATAMYA Product Cloud – das PIM für effzienten eCommerce

Markus Pichler

Köln, 12.09.2024



Markus
Pichler

Managing Director
ATAMYA
eggheads GmbH



Gerd
Laski

Director Alliances
ATAMYA
eggheads GmbH

Zahlen, Daten, Fakten

>30 Jahre



PIM Erfahrung auf dem DACH Markt in verschiedenen Branchen, beim Aufbau von Data Model, und bei der Umsetzung von DX Projekten.

ca. 100



Mitarbeiter in Deutschland, der Schweiz, Polen und Griechenland!

1,5 Mio.



Codezeilen sorgen dafür, dass unsere Applikation funktioniert.

6,5 Mio.



Geschäftsobjekte in Kundensystem zeigt die Performance.

6 Wochen



Kürzeste Projektlaufzeit einer erfolgreichen PIM Einführung.

2,1 Mio.



Tassen Kaffee verbraucht seit Gründung!

HQ in Deutschland, in Europa zu Hause

- Technologie von heute für den Erfolg von morgen
- „Devoted to data - Passionate about process“
- Unabhängig – kein PE oder Venture Capital
- Skalierung durch Partnerschaften



Unsere Kunden

400+

Brands aus dem Enterprise und Mittelstand vertrauen eggheads

Hidden Champions, Globale Konzerne und mittelständische Marktführer zählen zu unseren Kunden

wilo

OBO
BETTERMANN

BRUMBERG

MEWA
TEXTIL-MANAGEMENT

elasto
PROMOTION FOR LIFE

HARTJE

Steiff

1&1

CHRIST
seit 1863

koziol

BEGO

Kommando
KOMMUNALE BESCHAFFUNG
so einfach geht das.

STEINEL

SEVERIN

Helios

grünbeck

Mulfeldt
KUNSTSTOFFE

uponor

TUI

D&R
Touristik

schuster
1912

Luxair

SPORTCO

SWISSCAVE

reichelt
elektronik
Technik verbindet.

SENSOPART
SENSORS FOR AUTOMATION

DELTA-V
Büro- und Betriebsinrichtungen

ELATEC
RFID Systems

e a o

uvm...

Marken, Hersteller und Händler aus Maschinenbau, Industrie, Fertigung, Elektronik und Elektrotechnik, Healthcare, Möbel, Nahrung, Medizintechnik sowie Sanitär aus dem Mittelstand und Enterprise Segment.

Der PIM Markt und wie er sich (ver-)ändert

(1) Markt

- Viele Wettbewerber haben Cloud Native Transformation noch vor sich, oder werden niemals damit starten
- Starkes Wachstum im Long-run erwartet, Ablöse von „Legacy Systemen“



(2) Kunden

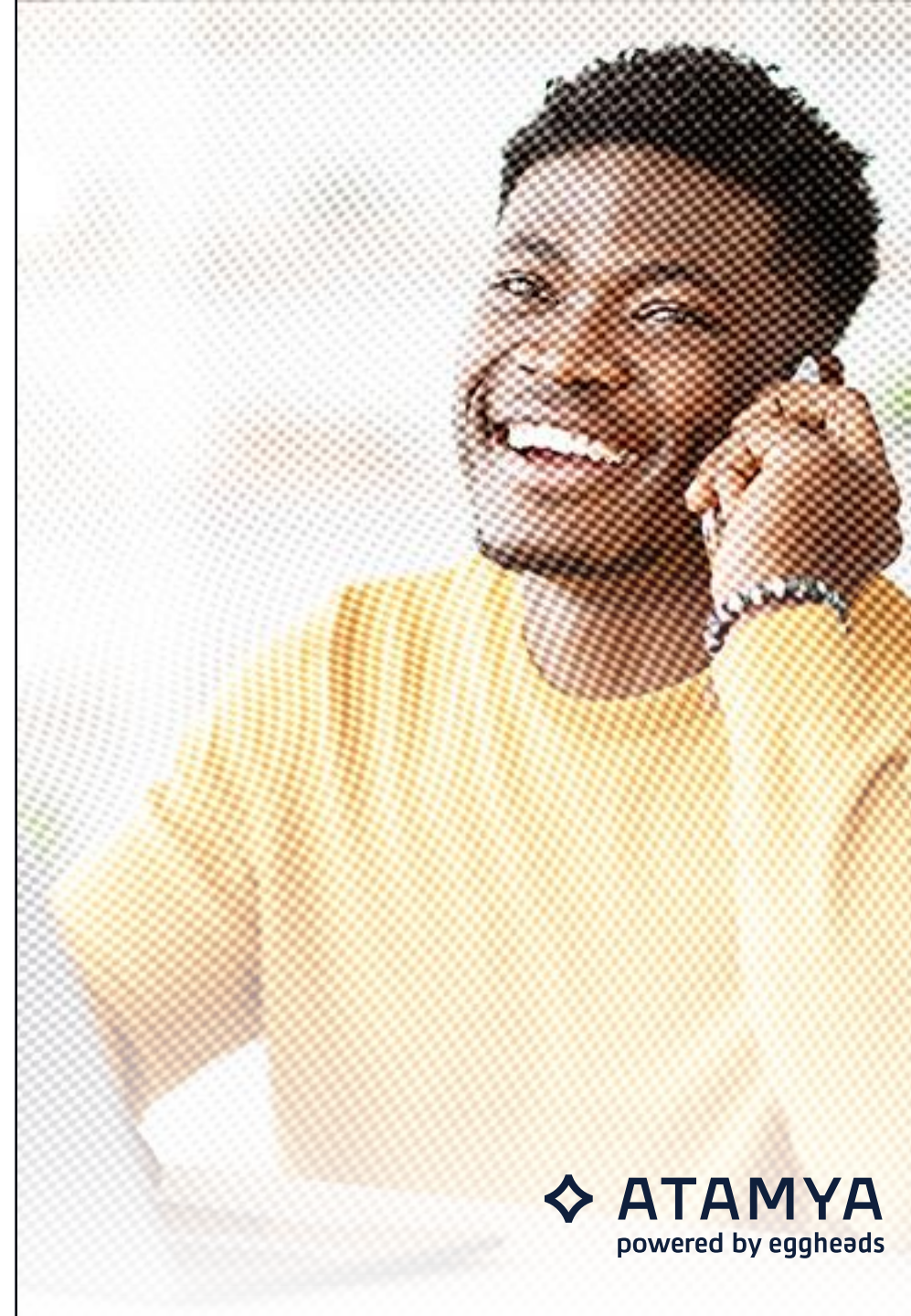
- Lange Kaufentscheidungen und lange PIM Projektlaufzeiten (3 Jahre und mehr)
- Shift von strategisch zu Business Value – Mehrwert von PIM für das Unternehmen

(3) Plattform Strategie

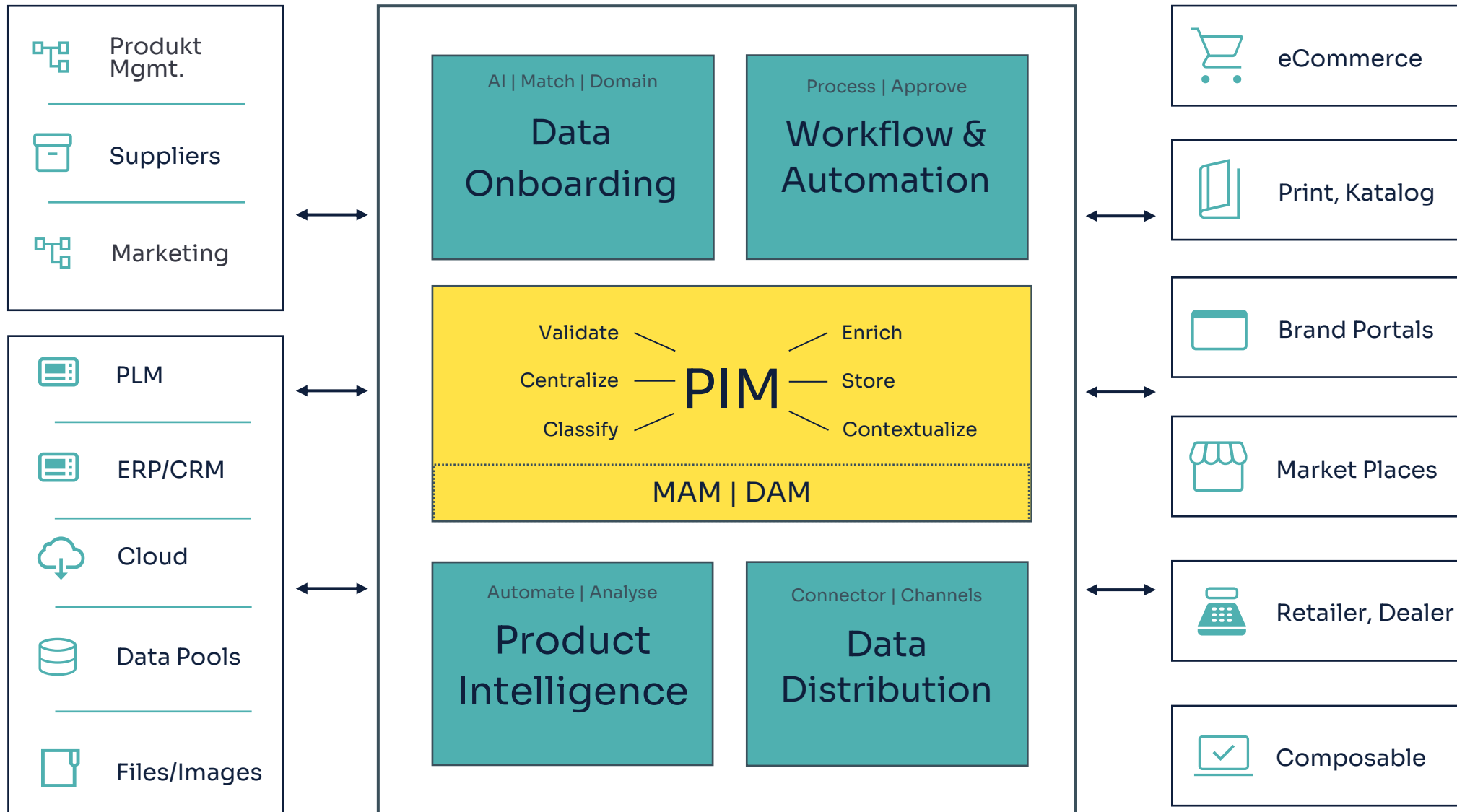
- Markt bleibt wettbewerbsintensiv, aber Konsolidierung wird weiter gehen
- Midmarket wird weiter wachsen und ist interessant für (jeden) Partner
- Kostendruck auf Unternehmensseite wird weiter steigen
- SaaS Applikationen mit ease-of-use und no-code/low-code
- Cloud Native weiter auf dem Vormarsch
- Automatisierung auch über KI wird ein entscheidender Erfolgsfaktor werden

Product Information Mgmt. im eCommerce

- **Data Onboarding:** Datenbereitstellung über Integration von ERP, CRM oder Planungstools
- **Effiziente Datenverwaltung:** Produktinformationen zentral verwalten und im eCommerce verwenden
- **Digitaler Content:** Bereitstellung rechtskonformer Produktinformationen über z.B. Datenblätter, Kataloge
- **Kanäle:** Kanalabhängige Ausspielung der Daten in Shops – also alle digitalen sowie offline Kanäle (Web, Print, etc.)
- **DQM:** Quality Gates zur Erfüllung der Qualitätsstandards über alle Produkte und Kanäle hinweg



Konsistente Produktdaten im eCommerce



ATAMYA ist die
moderne und
hoch skalierbare
Cloud Plattform
für erfolgreichen
eCommerce

ATAMYA Product Cloud gehört zu den
Cloud Native Plattformen am Markt, die
über ein Multi Domain Datenmodell
sämtliche Produkte (von einfach bis hoch
komplex) über eine Micro-Services, Multi-
Tenant Architektur abbilden und über API
als Headless Applikation im composable
Commerce betrieben werden können.

Stärken der ATAMYA Product Cloud



Cloud Architektur

Moderne Cloud-native Applikation, hexagonale Architektur aufbauend auf Microservices.



Multi Domain Data Model

Über das hoch konfigurierbare Datenmodell können Produkte für alle Branchen für Hersteller, Brands oder Händler verwaltet werden.



Mass Data Store

Hexagonal Architektur ausgelegt auf höchste Datenmengen ohne Performanceeinbußen und eine Querysprache ausgelegt für Massendaten.



Integration | APIs

Composable - hoch integrierbar über REST-APIs, Im- & Exporte, Onboarding-Vorlagen sowie Connectoren (Oxid, Print-Werk2, etc.)



Automatisierung & AI

Nutzung von Prozesssteuerung & KI-Funktionalitäten zur Reduzierung manueller Arbeit und beschleunigung der Produktdatenmngmts.



PXM 2.0

Fachliche Abbildung von Kontexten zur sinnvollen Variantenbildung, jegliche Abbildung von Produktcontent möglich.



Product Intelligence

360 Grad View - Visualisierung des Kundenfeedbacks und Nutzung für Content- & Auspielungsentscheidungen und Steigerung der Verkäufe.



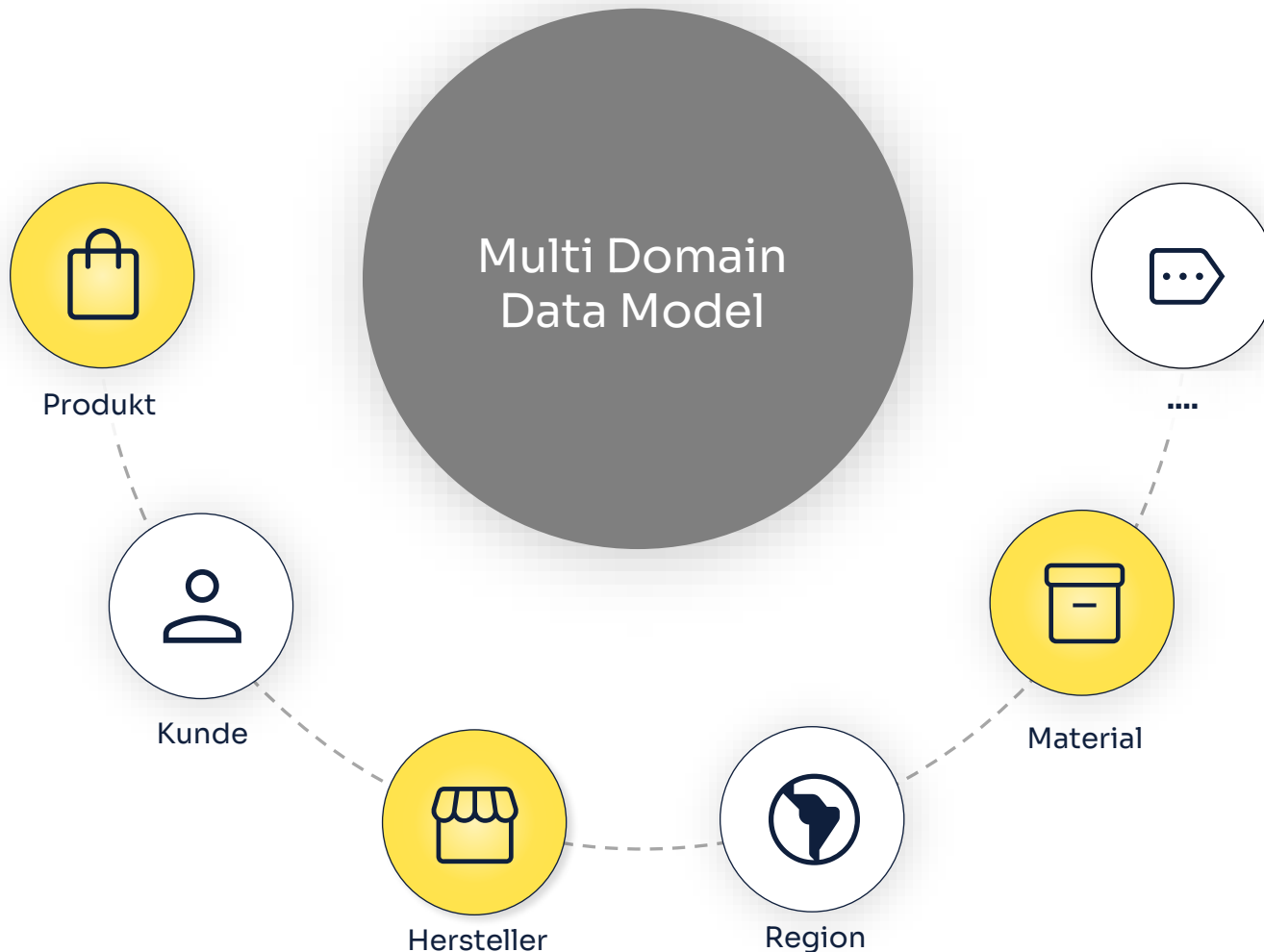
DAM integrated

Digital Asset Management zur Verwaltung aller produktbezogenen Assets integriert. Alternativ DAM eines Drittanbieter integrierbar z.B. Tessa, Bynder, PIXX.IO, etc.

Composable Commerce mit der ATAMYA Product Cloud



Multi Domain Data Model – mehr als reine Produktdaten verwalten



- Multi Domain – Unterschiedliche Datenbereiche in der Applikation über Domänen
- Verwaltung von Produktdaten aber auch Daten aus der gesamten Supply Chain
- Von Onboarding (Lieferanten) über Kunden- bis zu Herstellerdaten in Domänen verwaltbar
- Hoch-flexibles Datenmodell – Verwaltung von Master Data Management (MDM) Lösung

Automatisierung des Produktdatenmngmts.

Einsatz von low-code/no-code (z.B. Make) sowie Integration und Einbindung von AI Tools (e.g. Chatbots) zur Reduktion der Kosten und Beschleunigung der Verarbeitung.

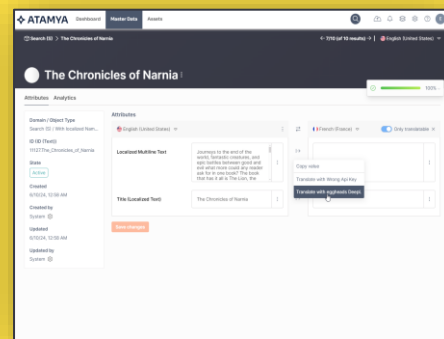
Automatic Data Onboarding

KI gestütztes Onboarding - Import und automatische Kategorisierung aus PDF Data Sheets..

Modell	Bildschirmdiagonale
Dell 27 Monitor - P2722H	1.920 x 1.080 bei 60 Hz
Auflösung	Helligkeit
686,00 mm (27")	300 cd/m²
Kontrastverhältnis	Betrachtungswinkel
1.000:1	178°/178°
Seitenverhältnis	...
16:9	...

Product Data Generator

KI erstellt Produkttexte und Attribute aus Merkmalen automatisch (auch mit Retresco).



Data Model Assistant

KI zur automatischen Datenmodellierung im PIM, heute bereits im Prototypenstatus anwendbar.



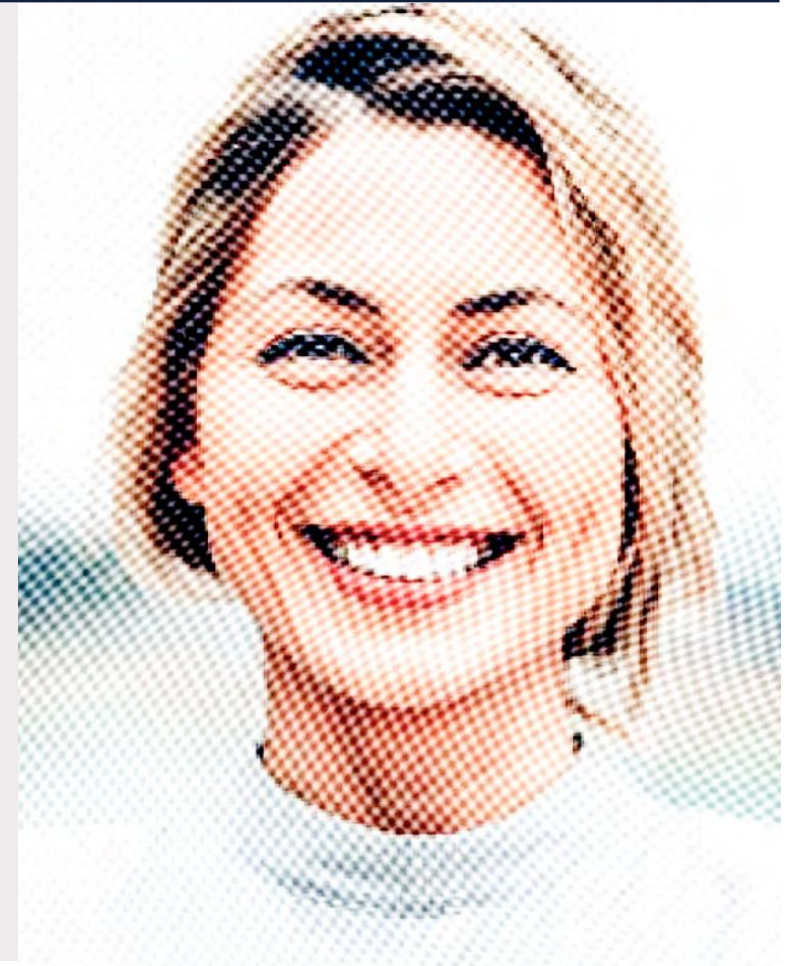
DeepL Translation Module

Automatisierte Übersetzung innerhalb des PIMs durch Integration von Übersetzungstools basierend auf KI



Partner First – GTM mit ATAMYA

- **Partner First:** Partner Strategy und Aufbau langfristiger Partnerschaften
- **Revenue Partnership:** Partner profitieren auch kommerziell durch langfristig ausgelegte Partnerschaft
- **ATAMYA Brand:** neuer Brand mit Next Gen PIM Produkt ohne „verbrannte“ Historie
- **Cloud First:** Cloud Native als Standard, aber volle Flexibilität je nach Anforderung des Kunden
- **Flexibler Einsatz:** Sowohl im eCommerce, bei Brands, im Handel also auch in technischen Branchen (Fertigungsindustrie, Maschinenbau, Elektro) etc.



Partner First: ATAMYA Partnermodell

System Integrator

- System Integrator Partnerschaft für Vertrieb & Implementierung
- Revenue Partnership – langfristige Umsatzpartnerschaft
- Lösung für den Midmarket

Technology Alliance

- Technologiepartner als Ergänzung im eCommerce
- DAM, Shop, Data Onboarding, Print, AI, etc.
- OEM über Flowable oder Make

Marketplace

- Aufbau Market Place für Integrationen, Add-Ons, Connectoren
- Partner entwickeln eigene Module für den Marketplace
- ATAMYA managt diese Integration zwischen Interessenten und Partner
- Erste Connectoren bereits in der Fertigstellung Aufbau (Emporix durch XIM, Print durch Werk 2 und Brix)
- Lust?



Customer Case – PIM und Tessa DAM im Einsatz bei Severin

- PIM Ablöse und PIM Einführung als MVP in 9 Wochen
- Datenmodellierung, Migration und Transformation Bestandsdaten sowie Anbindung der Backendsysteme in die D2C Commerce Kanäle
- Integration von Drittsystemen ERP2PIM und PIM2ERP, PIM2SHOP etc. über Rest Services
- Einbinden des am Markt bekannten DAM Systems von TESSA (EIKONA) für die Aussteuerung der Medieninhalte



Severin

 **ATAMYA**

Your success story starts today.

atamya.com