

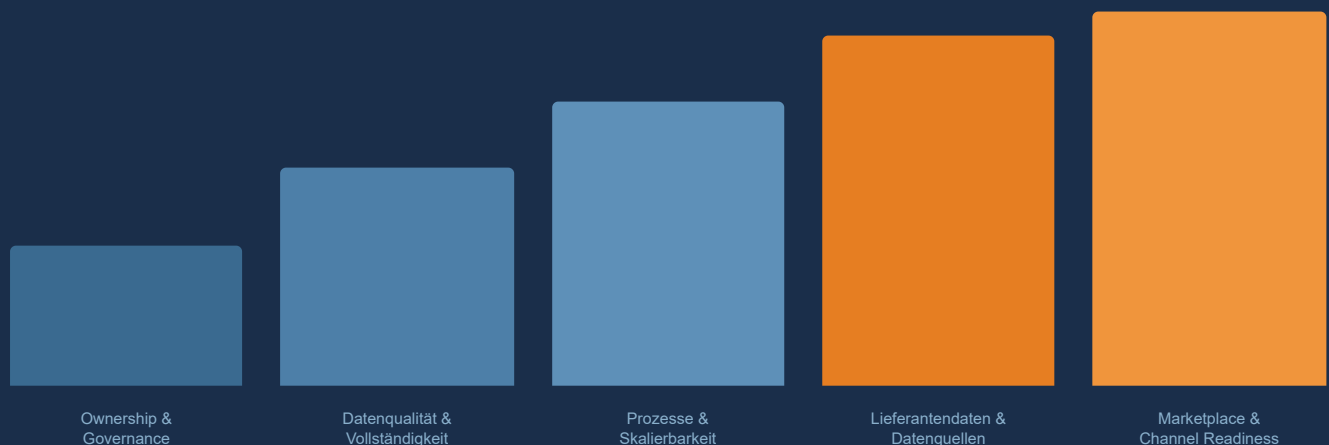


Produktdaten Reifegrad- Scorecard

Wie reif sind eure Produktdaten wirklich?

Viele Unternehmen sprechen über PIM, KI, Automatisierung, Marktplätze oder neue Vertriebskanäle. Aber die eigentliche Frage kommt oft zu spät: Sind die Produktdaten überhaupt stabil genug, um darauf zu skalieren?

Diese Scorecard hilft dir, den aktuellen Reifegrad schnell und ehrlich einzuschätzen – in 5 Bereichen, auf einer Skala von 0 bis 100 Punkten.



So nutzt du die Scorecard

Bewerte jede Aussage mit 0 bis 4 Punkten – so ehrlich wie möglich.

Punkte	Bedeutung
0	Trifft gar nicht zu
1	Ansatzweise vorhanden
2	Teilweise vorhanden
3	Überwiegend vorhanden
4	Vollständig vorhanden

Maximal erreichbar: 100 Punkte (5 Bereiche × 20 Punkte)

Bereich 1 von 5

Ownership & Governance

Aussage	Punkte (0–4)
Verantwortlichkeiten für Produktdaten sind klar definiert	
Pflichtattribute sind dokumentiert	
Änderungen an Daten folgen klaren Regeln	
Entscheidungen zu Datenstandards sind eindeutig geregelt	
Fachbereiche arbeiten nach gemeinsamen Standards	
Zwischensumme Bereich 1	/ 20

Bereich 2 von 5

Datenqualität & Vollständigkeit

Aussage	Punkte (0–4)
Wichtige Attribute sind vollständig gepflegt	
Produkttexte folgen definierten Standards	
Bilder & Medien sind konsistent gepflegt	
Varianten & Sets sind sauber strukturiert	
Datenfehler werden systematisch erkannt	
Zwischensumme Bereich 2	/ 20

Bereich 3 von 5

Prozesse & Skalierbarkeit

Aussage	Punkte (0–4)
Neue Produkte können standardisiert angelegt werden	
Es gibt definierte Freigabe- und Prüfprozesse	
Prozesse funktionieren nicht nur über Einzelpersonen	
Wiederkehrende Fehler werden an der Ursache gelöst	
Neue Anforderungen lassen sich stabil integrieren	
Zwischensumme Bereich 3	/ 20

Bereich 4 von 5

Lieferantendaten & Datenquellen

Aussage	Punkte (0–4)
Lieferantendaten werden systematisch geprüft	
Datenquellen sind nach Priorität geordnet	
Führende Datenquellen je Attribut sind definiert (d.h. welche Quelle hat im Konfliktfall recht)	
Werte & Einheiten werden normalisiert	
Schlechte Eingangsdaten lösen Folgeprozesse aus	
Zwischensumme Bereich 4	/ 20

Bereich 5 von 5

Marketplace & Channel Readiness

Aussage	Punkte (0–4)
Kanalanforderungen sind dokumentiert	
Mapping- & Kategorie-Logiken sind bekannt und gepflegt	
Daten werden vor dem Export validiert	
Kanalfehler werden systematisch ausgewertet	
Neue Kanäle können strukturiert angebunden werden	
Zwischensumme Bereich 5	/ 20

Gesamtauswertung

Bereich	Punkte
1 · Ownership & Governance	/ 20
2 · Datenqualität & Vollständigkeit	/ 20
3 · Prozesse & Skalierbarkeit	/ 20
4 · Lieferantendaten & Datenquellen	/ 20
5 · Marketplace & Channel Readiness	/ 20
Gesamt	100 /

Interpretation deines Ergebnisses

0 – 25 Punkte

Operativer Reparaturmodus

Produktdaten bremsen aktiv Wachstum und Skalierung. Grundlagen fehlen oder sind nicht stabil.

26 – 50 Punkte

Funktional, aber instabil

Viele manuelle Prozesse, hohe Personenabhängigkeit. Skalierung ist riskant ohne gezielte Stabilisierung.

51 – 75 Punkte

Gute Basis mit Skalierungslücken

Standards sind vorhanden, aber noch nicht vollständig stabil. Neue Kanäle sind möglich – mit gezieltem Nachzug.

76 – 100 Punkte

Skalierbare Organisation

Klare Governance, stabile Prozesse. Neue Marktplätze und Kanäle lassen sich strukturiert anbinden.

5 Reflexionsfragen nach der Auswertung

1. Welcher Bereich hat den niedrigsten Score?
2. Wo entsteht heute der größte operative Aufwand?
3. Welche Probleme wiederholen sich ständig?
4. Welche Themen verhindern neue Marktplätze oder Kanäle?
5. Welche Entscheidungen müssten längst verbindlich getroffen werden?

Produktdaten sind kein reines Content-Thema. Sie sind die operative Grundlage für Skalierung, Marktplätze, Suche, Automatisierung und digitalen Vertrieb. Wer Produktdaten nicht strukturiert steuert, skaliert nicht nur Umsatzpotenzial – sondern auch Fehler, Aufwand und Abhängigkeiten.

Warum der Score niedrig bleibt – die 5 häufigsten Ursachen

Ein niedriger Score ist selten ein Datenproblem. Es ist fast immer ein Organisations- und Prozessproblem. Die folgenden fünf Ursachen begegnen mir in nahezu jedem Projekt – unabhängig von Branche, Systemlandschaft oder Teamgröße.

1

Ownership ist unklar – oder wird bewusst vermieden

Nicht weil niemand zuständig wäre, sondern weil Zuständigkeit Arbeit und Verantwortung bedeutet. In vielen Unternehmen pflegen mehrere Abteilungen „irgendwie“ Produktdaten – nach eigenen Regeln, ohne Abstimmung. Das Ergebnis: niemand ist verantwortlich, aber alle sind beteiligt. Jede Eskalation landet beim nächsten Meeting.

Zeigt sich vor allem in: Bereich 1 – Ownership & Governance

2

Das System wird als Lösung behandelt – nicht als Werkzeug

PIM, MDM oder eine neue Schnittstelle wird eingeführt. Die Erwartung: das Problem löst sich. Was bleibt: dieselben Prozesse, dieselben Entscheidungslücken – jetzt in einem neuen System. Software kann schlechte Prozesse nicht ersetzen. Sie macht sie nur teurer.

Zeigt sich vor allem in: Bereich 1 & Bereich 3 – Prozesse & Skalierbarkeit

3

Lieferantendaten werden unkritisch weitergereicht

Was vom Lieferanten kommt, wird importiert. Was importiert wird, landet im Shop. Was im Shop landet, geht auf den Marktplatz. Jeder Schritt ohne Prüfung multipliziert Fehler – statt sie aufzuhalten. Die Ursache liegt am Eingang, der Schmerz zeigt sich am Ausgang.

Zeigt sich vor allem in: Bereich 4 – Lieferantendaten & Datenquellen

4

Standards existieren – aber niemand hält sie ein

Es gibt Dokumente. Es gibt Vorgaben. Aber in der Praxis entscheidet jeder selbst, was „nah genug dran“ bedeutet. Ohne Prüfprozess und ohne Konsequenz sind Standards nur Empfehlungen. Und Empfehlungen folgt unter Zeitdruck niemand.

Zeigt sich vor allem in: Bereich 2 & Bereich 3

5

Kanalfehler werden behoben – aber nicht verstanden

Ein Fehler taucht auf. Er wird gefixt. Drei Wochen später taucht er wieder auf. Weil niemand gefragt hat, warum er entstanden ist. Symptombehandlung statt Ursachenanalyse hält Organisationen dauerhaft im Reparaturmodus – und macht Skalierung strukturell unmöglich.

Zeigt sich vor allem in: Bereich 3 & Bereich 5 – Marketplace & Channel Readiness

Erkennst du eines dieser Muster?

In einem 30-minütigen Gespräch schauen wir gemeinsam, welche Ursache bei euch im Vordergrund steht – und was der sinnvollste erste Schritt ist.

calendly.com/meikopitz-info/30min