



Vielen Dank, Marc Gasser.

Composable Commerce Compass

Vielen Dank für Ihren Beitrag! Ihre Teilnahme an unserer Umfrage zum Composable Commerce Compass unterstützt maßgeblich die Weiterentwicklung dieses entscheidenden Werkzeugs. Wir können mit diesen Daten die Arbeit vorantreiben und ein detailliertes Bild der wichtigsten Erfolgsfaktoren in der Branche skizzieren. Darunter Composability, B2B Compatibility, Flexibility, Dynamic Customer Engagement, Business Process Maturity und Total Cost of Ownership.

Als Dankeschön sehen Sie bereits einen anonymisierten Vergleich mit dem Branchen-Benchmark und wir erarbeiten umsetzbare Empfehlungen, um Ihre Position im Wettbewerbsumfeld zu stärken. **Gerne vertiefen wir, mit Ihnen, diese neuen Erkenntnisse für ein besseres Verständnis des Zusammenspiels dieser Faktoren.** Natürlich halten wir Sie über den Fortschritt unserer Studie auf dem Laufenden und laden Sie zur Präsentation der Ergebnisse ein.

Freundliche Grüße

Eberhardt Weber
CEO
Emporix AG

In der Zwischenzeit sind wir für Fragen jederzeit gerne für Sie da:
e.weber@emporix.com

P.S: Finden Sie [hier](#) den aktuellen **Gartner Trend Insight Report: Becoming Composable**, aktualisiert im Januar 2023.

«Composability macht Veränderungen einfacher, schneller, sicherer und damit weniger kostspielig. Es ist ein Modell, das die Investition für diejenigen wert ist, die erwarten, dass die Nachfrage nach Veränderungen weiter steigen wird.»

Gartner

Zum Branchendurchschnitt

Dimension	Werte	Prozent
Composability	56	129%
B2B Compatibility	56	129%
Flexibility	58	57%
Process	58	129%
Engagement	54	163%
Cost	59	154%

Ihre umsetzbaren Erkenntnisse

Hey Marc,

super, dass du an der Umfrage teilgenommen hast! Wir möchten dir gerne ein Feedback zu deinen Ergebnissen geben.

Der Durchschnittsscore für die Dimension "Composability" liegt bei 56%, du hast jedoch eine Punktzahl von 72% erreicht. Das ist fantastisch! Du hast offensichtlich ein tiefgreifendes Verständnis davon, wie flexible digitale Geschäftsanwendungen in MACH-Architekturen funktionieren und wie man sie in Unternehmen integriert.

Bei der Dimension "B2B Compatibility" erzielst du auch eine großartige Punktzahl von 72%, während der Durchschnitt bei 56% liegt. Das zeigt, dass du dich besonders gut mit den Herausforderungen von B2B-Vertriebsprozessen auskennst und in der Lage bist, effiziente Lösungen zu entwickeln.

Beim Thema "Engagement" erzielst du eine überdurchschnittliche Punktzahl von 88%, während der Durchschnitt bei 54% liegt. Du scheinst eine innovative und datengetriebene Herangehensweise an Kundeninteraktionen zu haben und verstehst, wie man Kundenerlebnisse personalisiert und überzeugend gestaltet.

In der Dimension "Process" erzielst du eine Punktzahl von 75%, während der Durchschnitt bei 58% liegt. Das zeigt, dass du gute Kenntnisse darüber hast, wie man Geschäftsprozesse digitalisiert und optimiert, um in der digitalen Wirtschaft erfolgreich zu sein.

Im Bereich "Cost" erzielst du eine beeindruckende Punktzahl von 91%, während der Durchschnitt bei 59% liegt. Du hast ein gutes Verständnis dafür, wie man die Kosten für eine B2B-Commerce-Lösung effizient und transparent kontrolliert und planbar macht.

Bei der Dimension "Flexibility" hast du eine Punktzahl von 33% erreicht, während der Durchschnitt bei 58% liegt. Hier liegt offensichtlich noch Raum zur Verbesserung. Wir empfehlen dir, dich mehr mit der Anpassungsfähigkeit, Wartungsfähigkeit und Skalierbarkeit von Geschäftsumgebungen im B2B Commerce zu beschäftigen.

Basierend auf deinen Ergebnissen möchten wir dir einige persönliche Ratschläge geben:

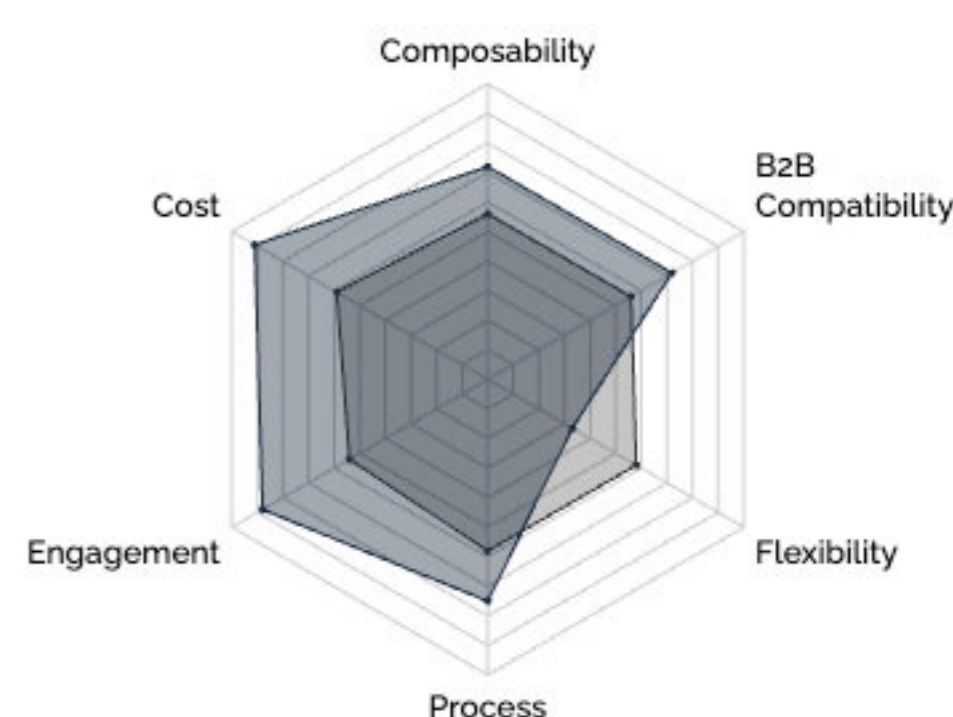
- Verfolge weiterhin deine Expertise in den Bereichen Composability, B2B Compatibility und Engagement, da du hier bereits sehr gute Ergebnisse erzielt hast.
- Setze dich intensiver mit dem Thema Flexibility auseinander, um deine Kenntnisse in diesem Bereich zu erweitern und deine Punktzahl zu verbessern.
- Forsche nach neuen Innovationen und bleibe auf dem neuesten Stand der Technologie, um deinen Wettbewerbsvorteil beizubehalten.
- Nimm an Schulungen oder Workshops teil, um dein Wissen in den relevanten Dimensionen weiter auszubauen.
- Tausche dich mit anderen Experten im Bereich B2B-Commerce aus, um von ihren Erfahrungen zu lernen und neue Ideen zu generieren.

"In einer Welt voller Veränderungen sollten wir stets bestrebt sein, uns weiterzuentwickeln und unsere Grenzen zu überwinden."

Wir wünschen dir weiterhin viel Erfolg bei deinen Bemühungen im B2B-Commerce und freuen uns, dich auf deinem Weg unterstützen zu können.

Liebe Grüße
Emporix Team

Vergleichen Sie Ihr Unternehmen



DIMENSIONEN	DURCHSCHN.	SIE
Composability	56%	72%
B2B Compatibility	56%	72%
Flexibility	58%	33%
Process	58%	75%
Engagement	54%	88%
Cost	59%	91%