

BUSINESS UPDATE · LIEFERANTENWORKSHOP 2026

Business Update PBSN

Die nächste Stufe — und ein neuer Name.

Christoph Eberz

Geschäftsführer · PBS Network GmbH

13. Mai 2026 · Stuttgart

www.enchase.com

13. MAI 2026

LIEFERANTENWORKSHOP 2026

Herzlich willkommen.

Schön, dass Sie heute hier sind.
Vor zwei Jahren haben wir versprochen, aus einem
Projekt-Anbieter eine Plattform zu machen.

STUTTGART · PRÄSENZ

Was Sie heute erwartet

01

Wo wir stehen

Rückblick auf drei Jahre Plattform-Aufbau — und ein Markt, der sich verändert.

02

Rebranding

Ein neuer Name. Eine neue Stufe — warum jetzt und was er für Sie bedeutet.

03

Agentic Commerce

Der nächste Kunde ist ein Agent — inkl. 5-Minuten Live-Demo.

04

Produkt & Ausblick

Drei Jahre Lieferantenworkshop — aus dem Projekt-Anbieter ist eine Plattform geworden

LWS 2024

Fundament

STUTTGART · PRÄSENZ

- ▶ Team-Reset & neue Systeme
- ▶ +8 % organisches Wachstum
- ▶ Rückkehr zur Profitabilität

LWS 2025

Plattform

ONLINE · TEAMS

- ▶ Vendor Portal angekündigt
- ▶ Internationalisierung gestartet
- ▶ Sustainability FR, ARGE Data

LWS 2026

Skalierung

STUTTGART · PRÄSENZ

- ▶ Vendor Portal & Mobile App LIVE
- ▶ Cloud-Migration · KI-Strategie
- ▶ Rebranding →

KERNAUSSAGE +58,9 % neue Händler-Registrierungen 2024 → 2025 — das Netzwerk wächst, obwohl der Markt schrumpft.

Der PBS-Markt schrumpft — unsere Plattform wächst in jedem relevanten Indikator

MARKTDRUCK

Der klassische PBS-Markt steht unter Druck

-4 bis -10 %

PBS-Markt insgesamt

offiziell -0,8 %, Händler berichten -8 bis -15 %

-25 %

Ordner

Kategorie-Erosion

-33 %

Aktenvernichter

Kategorie-Erosion

63 %

Amazon-Anteil DE-E-Commerce

Disintermediation der Mitte

UNSERE PLATTFORM

Wir wachsen in jedem relevanten Indikator

+58,9 %

Neue Händler-Registrierungen

2024 → 2025

8,5x

Wachstum Frankreich

22 → 186 Händler

+5,8 %

Handelsvolumen Q1 2026

year-over-year

+46 %

PBSeasy Mobile

kompensiert EDIFax -52 %

01

REVEAL

Rebranding

Ein neuer Name.

Eine neue Stufe.

Erst kurz innehalten: warum dieser Wandel überhaupt nötig wird

B2B-Commerce ist komplexer geworden.

Produktdaten · Zielkanäle · Compliance · Bestellungen · EDI

Alles hängt zusammen — aber selten sitzt alles an der richtigen Stelle.



Wir sind mitgewachsen — aus Daten, Prozessen und Partnernetzwerken ist eine Plattform geworden

1,1 Mio	300	1.500+	400+
Artikel auf der Plattform	Hersteller in 12 europäischen Märkten	Händler im B2B-Netzwerk	Qualitätsprüfungen automatisch, branchenkalibriert

Was früher einzelne Lösungen waren, ist heute eine Plattform —
für Produktdaten, (KI-gestützte) Datenqualität, Multi-Channel-Distribution und B2B-Commerce.

KERNAUSSAGE Deshalb geben wir dieser nächsten Stufe heute einen Namen.

HEUTE

PBS network
smart e-commerce

DER NEUE NAME



enchase

set your commerce in place.

Wofür enchase steht — drei Bedeutungen, eine Plattform-Logik

01

VEREDELN

Bessere Datenqualität und KI-gestützte Anreicherung.

Produktdaten werden vollständig, präzise und maschinenlesbar.

02

EINFÜGEN

Systeme, Partner und Prozesse verbinden.

Bestehende ERPs, Shops, Marktplätze und EDI-Strecken werden eingefügt.

03

HERVORHEBEN

Relevante Informationen sichtbar und nutzbar machen.

Compliance, Konditionen und Zielkanal-Anreicherung werden zum Trust-Signal.

KERNAUSSAGE enchase – Die Plattform tut genau das: veredeln, einfügen, hervorheben.

Was sich für Sie ändert — vier Versprechen, ein Plattform-Prinzip

OHNE PLATTFORM

Fragmentiert, manuell, langsam

- Daten fragmentiert über mehrere Systeme
- Manuelle Updates, häufige Fehler, doppelte Pflege
- Langsames Partner-Onboarding mit Insel-Lösungen
- Eingeschränkte Sichtbarkeit über Prozesse

MIT ENCHASE

Verbunden, validiert, in der richtigen Ordnung

- ▶ Zentraler, strukturierter Daten-Hub
- ▶ Automatisierte Workflows mit Validierung
- ▶ Schnelle, skalierbare Partner-Integration
- ▶ Volle Transparenz und Tracking End-to-End

VIER VERSPRECHEN

Klarheit

Tempo

Reichweite

Zukunftssicherheit

Unser Name wird neu — unsere Verlässlichkeit bleibt

BLEIBT

Unsere Substanz

Gesellschafter	<i>unverändert</i>
Geschäftsführung & Team	<i>in voller Aufstellung</i>
Technologie & Plattform	<i>weiter ausgebaut</i>
Kundenverträge	<i>ohne Anpassung gültig</i>
Firmierung	<i>PBS Network GmbH (rechtlich)</i>

NEU

Unsere Außenwirkung

Markenname	<i>enchase</i>
Claim	<i>set your commerce in place.</i>
Domain & E-Mails	<i>enchase.com</i>
Look & Feel	<i>neues Designsystem</i>
Pitch & Storytelling	<i>Plattform-Narrativ</i>

ROLLOUT-FAHRPLAN

MAI 2026

Reveal heute · LWS-Bühne

Q2 / Q3 2026

Rollierende Kundenkommunikation · Website-Switch

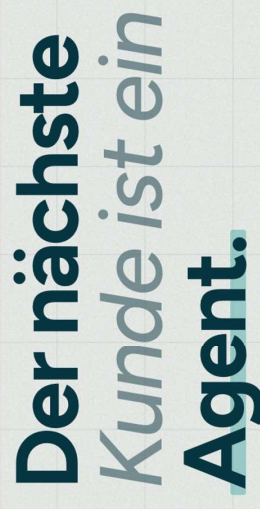
Q3 2026

Vollständiger Wechsel zu enchase.com

02

KI

Agentic Commerce

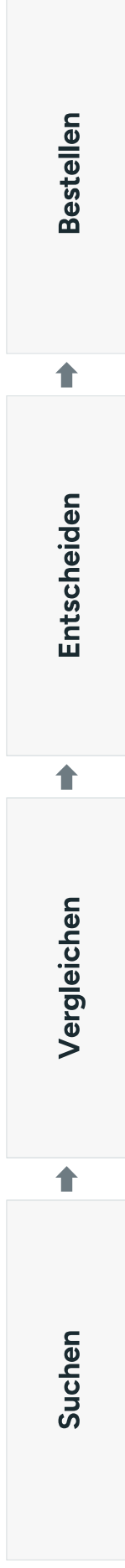


**Der nächste
Kunde ist ein
Agent.**

Der nächste Kunde ist ein Agent — und er fragt anders, als ein Webshop-Nutzer fragt

HEUTE

Menschen recherchieren und entscheiden



MORGEN

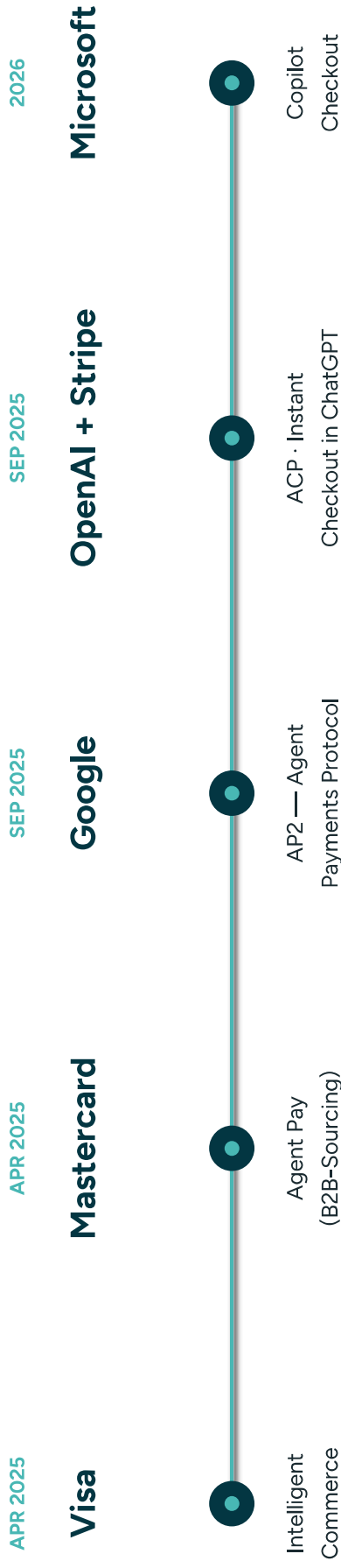
KI-Agenten analysieren, bewerten und bestellen — autonom

AGENT

Anforderung → Datenqualität → Verfügbarkeit → Preis → Lieferbedingung → Bestellung

Wer **maschinenlesbar, vertrauenswürdig und transaktionsfähig** ist, gewinnt die Empfehlung.

Die Infrastruktur für Agentic Commerce wird gerade gebaut — von den großen Playern



KERNAUSSAGE Die Vertrauens- und Transaktionsschicht wird gebaut.

Die Produktdatenschicht bleibt Aufgabe der Hersteller- und Händlernetzwerke – also unser Job.

Was ein Einkaufs-Agent wirklich braucht — drei Fähigkeiten, vier Voraussetzungen

01

VERSTEHEN

Was ist das Produkt — und wofür?

- Semantische Attribute
- Use Cases & Anwendungskontexte
- Zertifikate & Klassifikationen
- Bilder, Medien, Datenblätter

02

BEWERTEN

Lohnt sich der Anbieter?

- Preis & Konditionen (Echtzeit)
- Verfügbarkeit & Lieferzeit
- Qualitäts-Score & Vollständigkeit
- Compliance-Nachweise

03

HANDELN

Kann ich auch direkt bestellen?

- Agent-fähige API / Order-Endpoint
- EDI-Strecke (ORDERS, ORDRSP, ...)
- Bestellbestätigung & Rechnung
- Statusrückmeldung End-to-End

VIER VORAUSSETZUNGEN — JEDE EINZELNE EIN K.O.-KRITERIUM

Datenqualität

Echtheit

Trust

Konvertierung

Was uns vom Wettbewerb unterscheidet — enchase startet nicht bei Null

WETTBEWERB — JEDE FÄHIGKEIT EINZELN

✗ **PIM-Anbieter**

Akeneo · Pimcore · Salsify

Nur Produktdaten — keine Orders, kein Netzwerk.

✗ **EDI-Anbieter**

Klassische Provider

Nur Transaktionen — keine Datenqualität.

✗ **Marktplätze / Datenpools**

Mercateo · GDSN

Offen, generisch — keine Branchenlogik.

✗ **PBS-spezifische Mitbewerber**

Punktlösungen

Kleineres Netzwerk, keine internationale Reichweite.

ENCHASE — ALLES IN EINER PLATTFORM

★ **Daten UND Orders in einer Plattform**

Die einzige Plattform mit beidem in einem System.

★ **Aktives europäisches B2B-Netzwerk**

300 Hersteller · 1.500+ Händler · 3,77 Mio Orders.

★ **Branchenspezifische Datenlogik**

400+ Qualitätsprüfungen, kalibriert auf PBS-Welt.

★ **Zielkanal-Validierung out-of-the-box**

Wir wissen schon, was jeder Händler braucht.

★ **Compliance & Nachhaltigkeit integriert**

GPSR · EUDR · DPP im Datenmodell, nicht als Add-on.

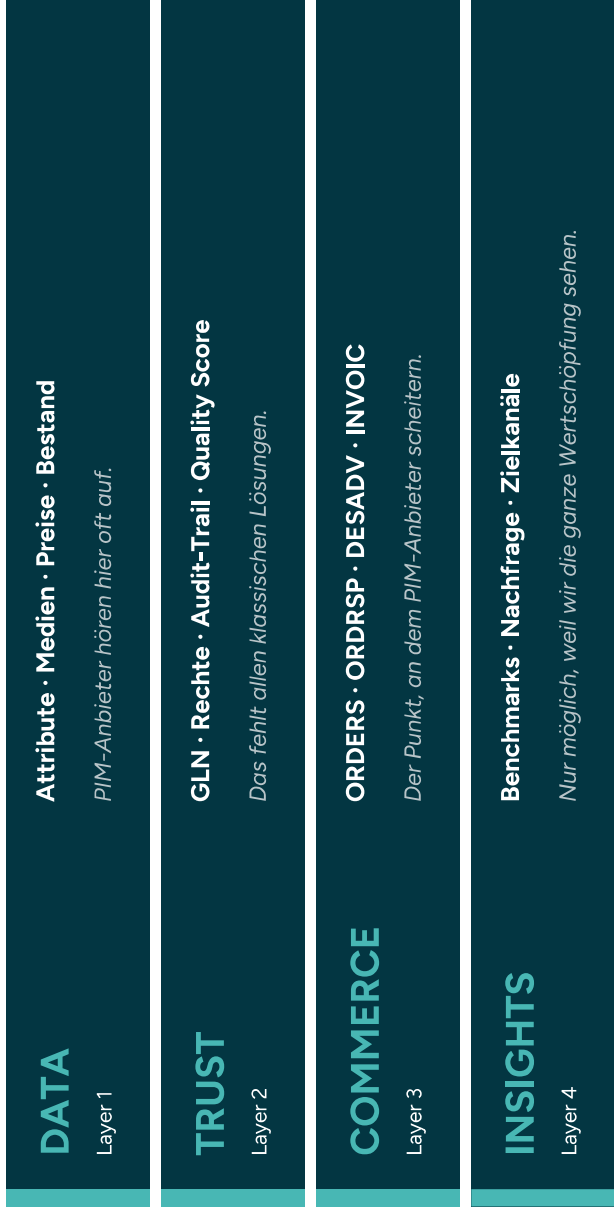
KERNAUSSAGE Wer den Agenten bedienen will, braucht beides — die Daten UND die Orders. Wir haben beides.

enchase wird zum Agent Gateway — vier Layer, nur wer alle vier hat, gewinnt

AGENT



WAS DER AGENT BEKOMMT



Eine kontrollierte Antwort, kein offener Katalog.

- ✓ **Passende Produkte**
gefiltert auf Bedarf
- ✓ **Erklärung & Begründung**
warum Anbieter X vor Y
- ✓ **Verfügbarkeit & Preislogik**
in Echtzeit, mit Konditionen
- ✓ **Sicherer Transaktionspfad**
ORDERS / ORDRSP / INVOIC

KERNAUSSAGE Niemand außer uns hat alle vier Layer in einer Plattform — hier gewinnt oder verliert Agentic Commerce.

LIVE

Agent fragt enchase.

Lokale Plattformdaten · ChatGPT mit MCP-Anbindung

01

Bedarf statt Artikelnummer

„80 Filialen, nachhaltige Klebestifte, 5 Tage Lieferzeit ...“

02

Datenqualität & Compliance

Drill-down: Quality Score, GPSR, Pflichtattribute

03

Verfügbarkeit & Konditionen

Bestand · Lieferzeit · Rahmenvertrag · Mengenstaffel

04

Bestellentwurf

Übergabe an ORDERS-Pipeline (simuliert)

demo.local — chatgpt + mcp

\$ mcp connect enchase

→ connected · 6 tools

user > 80 Filialen,

Klebestifte, 5 d ...

agent > search_products()

agent > quality_score()

agent > availability()

agent > order_draft()

→ 3 candidates

Alpha wins ✓

Was Agentic Commerce konkret für Sie als Lieferant bringt — sechs Hebel

01 Mehr Reichweite

Neue Einstiegspunkte in Händler- und Marktplatzwelten.

02 Bessere Conversion

Strukturierte Daten und EDI senken Reibung in jedem Schritt.

03 Weniger Aufwand

KI-gestützte Qualität, Klassifikation und Enrichment automatisiert.

04 Mehr Vertrauen

Quality Score, Compliance-Nachweise und Audit-Trails als Signal.

05 Neue Services

DPP, GPSR, Marketplace, Agent-Transaktionen — alles aus einer Hand.

06 Bessere Insights

Supplier-Benchmarks, Nachfrage-Daten, Zielkanal-Trends.

KERNAUSSAGE Sechs konkrete Mehrwerte — von Reichweite bis Insights — die Sie sofort heben können, wenn Sie Ihre Daten agentenfähig machen.

IHRE NÄCHSTEN SCHRITTE

Was Sie jetzt tun können — vier Schritte zur Agentic Readiness

SCHRITT 01	SCHRITT 02	SCHRITT 03	SCHRITT 04
Daten prüfen	Agent-ready werden	Pilotieren	Automatisieren
Vollständigkeit, Attribute, Medien, Preise, Logistik, Klassifikation.	Maschinenlesbar, klare Konditionen, Compliance-Nachweise hinterlegt.	Testsortiment für Agentic Readiness mit enchase auswählen.	EDI-Rückkanal, Web EDI oder API- Prozess End-to-End schließen.
DIESE WOCHE	Q3 2026	Q4 2026	H1 / 2027

Wer heute seine Produktdaten **agentenfähig** macht,
wird morgen von Agenten **empfohlen**.

KERNAUSSAGE Sprechen Sie nach dem Workshop Ihren Ansprechpartner an — wir machen mit Ihnen den **Agentic-Readiness-Check**.

03

ROADMAP

Produkt & Ausblick

Was wir 2026 noch liefern.

Vier Säulen, ein Versprechen — auf jeder Säule gibt es Greifbares in 2026

PORTAL <i>Product Information</i>	KI <i>Intelligence Layer</i>	DISTRIBUTION <i>Multi-Channel</i>	COMMERCE <i>EDI & Order</i>
<ul style="list-style-type: none">● Vendor Portal V2 LIVE● Pilot mit Edding, Hamelin, Exacompta● PIM in Arbeit	<ul style="list-style-type: none">● Automatische Qualitätsprüfung● TEXT2 / Keyword-Generierung● 70–80 % KI-Coverage Ende 2026	<ul style="list-style-type: none">● Mobile App LIVE März 2026 (iOS + Android)● Whitelabel-Shops● Marketplace-Connector	<ul style="list-style-type: none">● E-Rechnung● WebEDI● EDI Outsourcing

Stabile Basis für die Plattform — Cloud bis Ende 2026, ISO 27001 in Vorbereitung

CLOUD-MIGRATION

Performance & Skalierbarkeit

BIS 31.12.2026

Komplette Migration abgeschlossen.

STACK

Kubernetes · DigitalOcean · Argo CD · Terraform.

HINTERGRUND

RZ schließt · Alternative +30 % Kosten → Cloud.

EFFEKT

Elastische Kapazität · Redundanz · niedrigere TCO.

ISO 27001

Trust-Layer für Plattform & Agenten

AUDIT-PARTNER

DQS - Audit-Vorbereitung läuft.

PROZESSE

RASCI · ISMS · 32 Risiken erfasst.

START

Zertifizierungsstart Q3 / 2026.

WAS DAS BRINGT

Trust-Signal für Agenten · Pflicht für Enterprise.

REGULATORIK — AUF DER PLATTFORM AUTOMATISCH KONFORM

GPSR

EUDR

E-Rechnung

Data Act

DPP-Bereitschaft

Was 2026 noch kommt — Customer-driven Innovation, drei Quartale, drei Schwerpunkte

April – Juni

Q2

- ▶ enchase-Rebranding sichtbar
- ▶ Website, Domain, Templates
- ▶ WebEDI LIVE mit Pilot
- ▶ Mobile App breite Ausrollung

Juli – September

Q3

- ▶ enchase-Vollumzug
- ▶ ISO 27001 Audit-Start
- ▶ Rollout Zielkanal-Prüfungen
- ▶ KI Pilot Datenqualität

Oktober – Dezember

Q4

- ▶ Cloud-Cutover abgeschlossen
- ▶ ISO 27001 Audit
- ▶ Erste Agent-Readiness-Piloten
- ▶ Pilotierung Datamanager Nachfolge

KERNAUSSAGE Customer-driven Innovation — Ihre Wünsche fließen in die Roadmap. Sprechen Sie uns an.

One more thing...

Uninotes projectbk a5+ 160p 5x5 90g

Entwurf | EAN 3663619240341 | Clairefontaine | 100%



Uninotes projectbk a5+ 160p 5x5 90g

EAN 3663619240341

Entwurf STANDARD UPDATE

Qualität **100%**
 pim.labels.fields 17/33
 Channels 1/1
 Workflow Entwurf

KATEGORIEN
 Keine Kategorien

Übersicht Attribute Kanäle Handel Inhalte Assets Compliance Verlauf

ECKDATEN

EAN **3663619240341**
 Marke **Clairefontaine**
 Hersteller **Clairefontaine**
 Herkunft **AT**
 Verpackung **PX · 1**
 Art.-Nr. **9860C**
 Konsumenteneinheit —
 Lieferant-GLN **3013296800107**
 Sortiment-GLN **4388888090891**
 Workflow **Entwurf**
 Qualität **100% A**
 Kanäle OK **1 / 1**
 Erstellt —
 Geändert —

ABMESSUNGEN

AAA **AAAB** HT
667520.0000 **708336.0000** **1550.0000 MMT**
GRM
 LN **VOL** **WID**
1200.0000 MMT **1488.0000 LTR** **800.0000 MMT**

CHANNEL READINESS

enchase Shop enchase Standard 1563 48 0	PBS Direct BMEcat 2005 12 1247 3 Letzter Sync: 12. Apr., 08:30	Amazon Marketplace Amazon Flat File 0 0 Noch nicht konfiguriert	Mercateo Unite BMEcat 1.2 3 892 1 Letzter Sync: 11. Apr., 14:15	Lyreco Connect ETIM / BMEcat 0 0 Noch nicht konfiguriert	OTTO Market OTTO Category 0 0 Noch nicht konfiguriert
--	--	---	---	--	---

COMMERCE

Umsatz (30d) **12.847 €**
 Umsatz (YTD) **148.320 €**
 Bestellungen (30d) **64**
 Ø Bestellmenge **12 PCE**
 Retouren (30d) **3**
 Retourenquote **4,7%**
 Lagerbestand **342 PCE**
 Reichweite **~28 Tage**
 Ø VK-Preis **8,95 €**
 Marge **38,2%**
 Absatz (12 Wochen)

KW 4 KW 16

WORKFLOW

Entwurf Prüfung Freigabe Publiziert Archiv

Bearbeiter: **00000000-0000-0000-0000-000000000001**
 14. Apr., 16:20

QUICK ACTIONS

- Assign to...
- Add comment
- Flag for review
- Export

Zur Prüfung einreichen

Speichern

Verwerfen

Vielen Dank.

Wir freuen uns auf Ihre Fragen — und auf die weitere Zusammenarbeit.

KONTAKT

Christoph Eberz

Geschäftsführer · PBS Network GmbH

christoph.eberz@enchase.com · www.enchase.com