

Success Story

Success Story • Anwenderbericht • Interview

Ein Interview mit David Mead, Vertriebsleiter
bei dem langjährigen Uniserv-Vertriebspartner Capscan Ltd., England

Data Quality Partnerschaften – Strategisch gemeinsam profitieren

Capscan



Als Unternehmen für Datenqualität nutzt Uniserv im Rahmen einer Unternehmenspartnerstrategie seit Jahren die Synergien konstruktiver Unternehmenspartnerschaften als entscheidenden Faktor für erfolgreiches Business. Das Uniserv-Partnerprogramm konzentriert sich auf die zielorientierte Verbindung von Uniserv-Softwarelösungen mit den Leistungen der verschiedenen Partner. So wird es möglich, Endkunden eine Vielzahl an hochwertigen Dienstleistungen und individuellen Lösungen anzubieten.

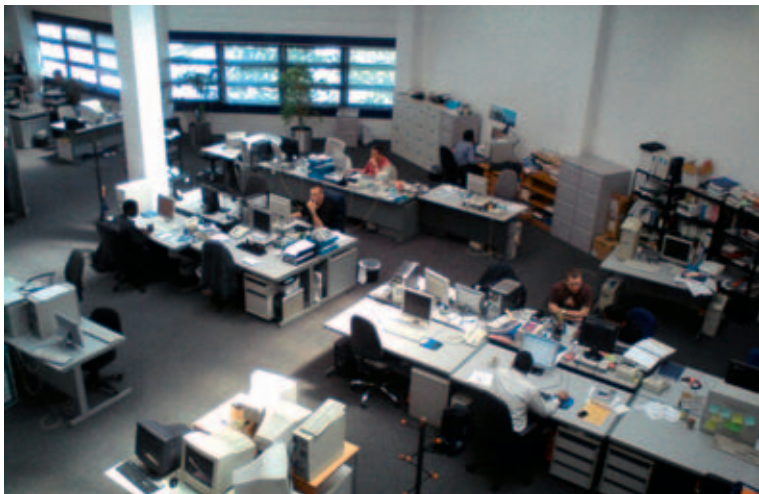
Diese angestrebte Win-Win-Situation wurde von Uniserv bereits Dutzendfach erfolgreich realisiert. Auch das englische Softwareunternehmen Capscan Ltd. und die Uniserv GmbH ergänzen sich seit mehreren Jahren effizient auf dem Gebiet internationaler Adressmanagementlösungen und profitieren auf ideale Weise gegenseitig von der intensiven Zusammenarbeit.

Dazu auf den Folgeseiten David Mead,
Sales Director bei Capscan, im Interview. 

AUS WELCHER INTENTION HERAUS ENTSTAND ENDE DER 1990ER JAHRE IN IHREM UNTERNEHMEN DER BESCHLUSS, EINE VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT EINEM ANDEREN SOFTWAREUNTERNEHMEN EINZUGEHEN?

DAVID MEAD
SALES DIRECTOR CAPSCAN

Unser Software-Angebot an Adressmanagementlösungen für britische Unternehmen bestand vormals allein aus postalischen Prüfungssystemen für das Gebiet United Kingdom. Die Nachfrage nach qualitativ ebenso einwandfreien postalischen Referenzdaten und weiteren Adressprüfungsoptionen für Länder außerhalb Großbritanniens stieg auf Kundenseite aber mit fortschreitender Internationalisierung bereits Anfang der 90er Jahre. Aufgrund dessen entstand der Gedanke, einen Partner im Bereich Adressdatenqualität zu finden, dessen Kernkompetenzen dieses Gebiet optimal



umfassen und dessen Angebot sich mit unserem Portfolio perfekt ergänzt.

WIE SAH DIE EXPLIZITE RECHERCHEPHASE NACH EINEM GEEIGNETEN PARTNER AUS?

Auf der Suche nach einem Partnerunternehmen, welches unsere Anforderungen erfüllt, sind wir recht schnell auf Uniserv gestoßen. Die Eignung Uniservs als potentieller Capscan-Partner wurde uns besonders durch die offenkundige internationale Ausrichtung und der Vielzahl an angebotenen länderspezifischen Expertensystemen zur postalischen Adressprüfung sehr rasch deutlich. Im Zuge der Kontaktaufnahme zeigte Uniserv ebenfalls wechselseitiges Interesse an einer kooperativen Zusammenarbeit, da in dieser Phase dem Uniserv-eigenen Partnerschaftsprogramm intern ein hoher Stellenwert als bedeutender Faktor für Unternehmenserfolg eingeräumt wurde.

WELCHE SCHLÜSSELKRITERIEN WAREN FÜR DIE PARTNERAUSWAHL LETZTLICH AUSSCHLAGGEBEND?

Als Anbieter von Adressmanagementlösungen stand für uns der Mehrwert für unsere Kunden von Anfang an im Vordergrund. Unser erklärtes Ziel der anvisierten Unternehmenspartnerschaft definierte sich vor allem durch das Bestreben, das geographische Spektrum des Capscan-Angebotes zur postalischen Adressprüfung über Großbritannien hinaus erheblich zu erweitern, ohne Abstriche an der gewohnten Capscan-Ergebnisqualität zu machen. Uniserv erfüllte diese Anforderungen: Neben einer kontinuierlich wachsenden Verfügbarkeit landesspezifischer Softwarelösungen, die eine exakte Adressdatenprüfung bis auf Hausnummerenebene garantieren, unterliegen die zugrunde liegenden Referenzdaten einem kontinuierlichen Recherchedienst durch Uniserv. Im Bereich Geo- und Mikromarketing bzw. Dublettenabgleich dienen die Daten auch für weitere kundenspezifische Anwendungen. Dieser hohe Aktualitätsgrad verbessert die Ergebnisqualität der Uniserv-Produkte geocoding und mailBatch, die inzwischen auch ein wesentlicher Teil unseres Produktportfolios für unsere Kunden im UK sind.

WORIN FORMULIERTE SICH FÜR CAPSCAN BESONDERS DIE ZIELSETZUNG DER PARTNERSCHAFT ZU UNISERV BEI DEREN ENDGÜLTIGEM ZUSTANDEKOMMEN?

Eine Partnerschaft zwischen Unternehmen sollte stets zum Ziel haben, dass alle Beteiligten von dem Zusammenschluss auf bestmögliche Weise voneinander profitieren. Diese Basis war bei Uniserv und Capscan insofern von Anfang an gegeben, als dass das Anwendungsspektrum der Uniserv-Produkte die Capscan-Produktwelt ideal ergänzt. Beide Unternehmen sehen ihre Kernkompetenz in der Entwicklung und im Vertrieb von Standardsoftwarelösungen zur Qualitätsverbesserung von Adress- und Kundendaten – Uniserv auf internationaler Ebene, Capscan vor allem im Bereich UK. Durch die Partnerschaft mit Uniserv kann Capscan seinen britischen Kunden inzwischen internationale Adressmanagementlösungen für über 240 Länder weltweit anbieten. Für Uniserv hingegen sind unsere fundierten Kenntnisse auf dem Gebiet Adressdatenqualität innerhalb des UK ebenfalls evident. Aufgrund unseres Experten-wissens bezüglich britischer Adressspezifika und unserer traditionell engen Zusammenarbeit mit der Royal Mail können auch die international operierenden Uniserv-Kunden über professionelle Adressservices und stets hochaktuelle Referenzdaten für den britischen Raum verfügen.

WIE VIELE KUNDENPROJEKTE KONNTEN IM VERLAUF DER LANGJÄHRIGEN PARTNERSCHAFT BEREITS REALISIERT WERDEN?

Die Partnerschaft hat sich zu einer echten Win-Win-Situation entwickelt, daher konnten in den Jahren der Zusammenarbeit bereits über hundert gemeinsame Projekte erfolgreich umgesetzt werden. Die Spanne umfasst Kundenaufträge mit einem jeweiligen Gesamtbudget von einigen Tausend Euro bis hin zu Großprojekten mit einer Umsatzgröße im sechsstelligen Euro-Bereich.



„DURCH DIE PARTNERSCHAFT KANN CAPSCAN SEINEN KUNDEN INZWISCHEN INTERNATIONALE ADRESSMANAGEMENT-LÖSUNGEN FÜR ÜBER 240 LÄNDER WELTWEIT ANBIETEN.“

David Mead,
Sales Director Capscan



- Nach wie vor ist das ausschlaggebende Element für die kontinuierlich erfolgreiche Akquise und Umsetzung von Gemeinschaftsprojekten die einzigartig hohe Wettbewerbsfähigkeit unserer Form der Unternehmenskooperation. Für unsere Kunden sind die auftretenden Synergieeffekte durch die partnerschaftliche Nutzung spezifischen Markt- und Anwendungswissens ein wesentlicher Mehrwert und Garant für eine profitable Planung und Durchführung von Datenqualitätsprojekten.

WENN SIE AN DIE MEILENSTEINE DER PARTNERSCHAFT DENKEN - WELCHES WÄREN DIE WICHTIGSTEN PROJEKTE?

Mit Ford Europe, Barclaycard and MBNA (Maryland Bank National Association, weltweit größter unabhängiger Aussteller von Kreditkarten, Anm.d.Red.) nenne ich nur einige von Dutzenden Projekten namhafter Kunden.

WIE WÜRDEN SIE DIE GESAMTENTWICKLUNG DER PARTNERSCHAFT ZWISCHEN UNISERV UND CAPSCAN BESCHREIBEN?

In den Jahren der Zusammenarbeit entwickelte sich eine zunehmend engere Geschäftsbeziehung zwischen den Firmen Capscan und Uniserv. Diese ist ganz selbstverständlich in der bereits erwähnten beidseitig profitablen technischen und vertrieblichen Partnerschaft begründet. Auch auf die optimale Ergänzung unseres Angebots mit dem Uniserv-Produktspektrum habe ich bereits verwiesen. Doch ebenso bemerkenswert ist die unternehmerische Flexibilität auf beiden Seiten und die Bereitschaft zu direktem, unkompliziertem Informationsaustausch. Wie es sich immer wieder gezeigt hat, sorgt dies für eine effiziente Projektabwicklung, die sich letztlich auch in einer hohen Kundenzufriedenheit darstellt.

WORIN SEHEN SIE DEN PRIMÄREN NUTZEN EINER PARTNERSCHAFT MIT UNISERV?

Dank der Partnerschaft mit Uniserv sind wir in der Lage, unseren Kunden im Raum UK leistungsfähige Lösungsmodelle anzubieten, die aufgrund des breiten und flexiblen Gesamtangebotes auf unterschiedlichste Businessstrukturen und Systemlandschaften individuell angepasst werden können. Eine Vielzahl an Projekten konnte nur durch die effiziente Zusammenarbeit zwischen Capscan und Uniserv realisiert werden.

WODURCH DEFINIEREN SICH FÜR SIE DIE UNIQUE SELLING PROPOSITIONS, DIE UNISERV VON ANDEREN WETTBEWERBERN UNTERSCHIEDEN?

Besonders relevant für das Zustandekommen der Partnerschaft war die langjährige Erfahrung Uniservs mit Adressdatenqualität. Die Einzigartigkeit der Uniserv-Software besteht für uns im Besonderen durch deren Unabhängigkeit von Systemplattformen, der hohen Skalierbarkeit und der standardisierten Web- und- Unicode-Fähigkeit. Außerdem ist die Qualität der Referenzdatensätze ein wichtiges Thema für uns, da wir unseren Kunden auch für Länder außerhalb des UK kontinuierlich aktuellste Daten gewährleisten möchten. Genau dies garantiert Uniserv durch einen regelmäßigen Update-Service der Datensätze, der sich an den Lieferrhythmen der jeweiligen Postanstalten orientiert. Neben den genannten, rein technischen Aspekten ist die hohe Flexibilität und Effizienz in Vertrieb, Consulting und Softwareentwicklung bei Uniserv ebenfalls fundamental für unsere erfolgreiche Kooperation. Auf dieser gelebten Basis können unsere Kunden stets ein Höchstmaß an Nutzenvielfalt und Lösungsqualität erwarten.

GIBT ES BESONDERE ASPEKTE IN DER PARTNERSCHAFT ZU UNISERV IM VERGLEICH ZU ANDERWEITIGEN CAPSCAN-UNTERNEHMENSKOOPERATIONEN?

Einerseits trägt die Partnerschaft seit Beginn dazu bei, den gesamten Geschäftsverlauf beider Unternehmen, sowohl auf Entwickler- als auch auf Vertriebsseite, kontinuierlich

zu optimieren. Spezieller Benefit für uns ist außerdem die Einzelstellung Capscans als einziges Unternehmen im gesamten UK, welches Uniserv-Produkte anbietet. Andererseits hat sich über die Jahre aufgrund der oben geschilderten Erfahrungen die persönliche Bindung zwischen Verantwortlichen beider Unternehmen verstärkt. Dies ist ein Aspekt, welcher natürlich auch die Zusammenarbeit und die Stabilität der Beziehung auf eine sehr positive Weise beeinflusst.

WIE WÜRDEN SIE DIE KÜNFTIGE MARKTENTWICKLUNG FÜR DATENQUALITÄTSANBIETER VOR DEM HINTERGRUND DER PARTNERSCHAFT ZU UNISERV BEURTEILEN? WIE SEHEN SIE UNISERVS MARKTPositionIERUNG IN DEN NÄCHSTEN JAHREN?

Capscan wird Uniserv weiter als seinen stärksten Strategie- und Vertriebs-Partner ansehen und freut sich auf die weitere Positionierung von bestehenden und den Vertrieb neuer Uniserv-Lösungen. Wir sind überzeugt, dass gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten das Bewusstsein der Unternehmen für nachteilige Zeit- und Kostentreiber, wie fehlerhafte Kundendaten es darstellen, steigen wird. Die Tatsache, dass sich unnötige Kosten durch optimierte Datenqualität deutlich senken lassen, ist eine der wichtigsten Grundlagen für die Leistungsfähigkeit von Geschäftsprozessen – egal in welcher Branche. Und genau hier sehen wir weiterhin das hohe Potential, das Uniserv als einer der führenden europäischen Anbieter von Datenqualitätslösungen mit international einsetzbarem Software-Portfolio einbringt.

WAS SIND FÜR SIE WICHTIGE ASPEKTE DES WEITEREN PARTNERSCHAFTSVERLAUFS? GEBEN SIE EINEN KURZEN AUSBLICK!

Die Innovativität und kontinuierliche Weiterentwicklung der Uniserv-Datenqualitätslösungen sind natürlich ein essentielles Element unserer Geschäftsbeziehung. Ebenso zentral ist für uns die dauerhaft garantierte Exklusivität als Anbieter von Uniserv-Software im Gebiet des UK. Außerdem schätzen wir sehr die ausgezeichnete Beziehung zu Ulrich Sohn und seinem Team. Mit dem Know-How beider Partner bieten sich unseren Unternehmen bei der Erschließung neuer Märkte weiterhin ideale Voraussetzungen, auch ökonomisch schwierige Phasen gewinnbringend zu nutzen.

Capscan

Capscan, gegründet 1969 und Teil der Scandex Unternehmensgruppe, ist ein führender Anbieter von Adressmanagementlösungen und Produkten zur postalischen Prüfung von Adressen innerhalb des United Kingdom. Das Unternehmen genießt den beneidenswerten Ruf, schnelle, flexible und vor allem zuverlässige Produkte anzubieten, sowohl national als international. In Ergänzung der Produktpalette "Adressmanagementsoftware" bietet Capscan seinen Kunden eine Reihe komplementärer Produkte und Datenpakete für Datenverifizierung und -qualifizierung an.

Uniserv

Uniserv ist der größte, spezialisierte Anbieter von Data Quality Solutions in Europa mit international einsetzbarem Softwareportfolio sowie Services zur Qualitätssicherung von Daten in Business Intelligence, bei CRM-Anwendungen, Data Warehousing, eBusiness sowie Direct- und Database-Marketing. Mit mehreren Tausend Installationen weltweit unterstützt Uniserv Hunderte von Kunden in ihrem Bemühen, den Single View of Customer in ihrer Kundendatenbank abzubilden. Uniserv beschäftigt am Stammsitz in Pforzheim sowie in der Niederlassung in Paris, Frankreich, über 110 Mitarbeiter und zählt branchenübergreifend und international zahlreiche renommierte Unternehmen wie beispielsweise ADAC, Allianz, BMW, Commerzbank, DBV Winterthur, Deutsche Bank, Deutsche Börse Group, France Telecom, Greenpeace, GEZ, Heineken, Johnson & Johnson, Nestlé, Payback, PSA Peugeot Citroën sowie Time Life und Union Investment zu seinen Kunden.

WEITERE INFORMATIONEN SIND
UNTER <http://www.uniserv.com> ERHÄLTlich.

WIR BEDANKEN UNS HERZlich FÜR DAS GESPRÄCH!



Uniserv, Pforzheim

- Gegründet 1969
- Führender Anbieter von Data Quality-Lösungen
- Produktportfolio: international, Web-fähig, plattformunabhängig, branchenneutral
- Einsatzgebiete der Software insbesondere CRM, eCommerce, 1:1 Marketing, ERP-Projekte, Call-Center Aktivitäten, Micromarketing, Geocoding
- Nutzen: optimale Kundenansprache auf Basis validierter Adressinformationen

Weitere Informationen

Uniserv GmbH
Rastatter Str. 13
75179 Pforzheim/Germany
T +49 7231 936-0
F +49 7231 936-3002
E info@uniserv.com • www.uniserv.com

UNISERV

Success Story