



Uniserv présente « The Culture of Data Quality »

La sixième édition de la réunion ISPM-Uniserv (International Sales Partner Meeting) a connu un succès remarquable. Les partenaires commerciaux internationaux qui ont participé à cet événement ont été enchantés par la qualité des présentations des solutions logicielles, les rapports d'expériences axés sur la pratique et les autres activités parallèles organisées.

La société Uniserv GmbH dresse un bilan positif de sa réunion ISPM (International Sales Partner Meeting), tenue cette année entre le 17 et 19 juin 2009 dans son siège à Pforzheim. De nombreux partenaires Uniserv venus de tous les coins du monde (États-Unis, Angleterre, Autriche, France, Italie, etc.) ont profité de cet événement organisé pour la sixième fois sous le slogan « The Culture of Data Quality » pour échanger leurs expériences et leurs idées. Les participants ont reçu des informations de première main sur les diverses possibilités d'optimisation des processus avec les solutions Uniserv. Dans ce sens, une attention particulière a été accordée aux applications CRM (Customer Relationship Management), ERP (Enterprise Resource Planning), E-Business, BI (Business Intelligence), Compliance et MDM (Master Data Management), ainsi qu'aux projets de migration et d'intégration des données. Une démonstration détaillée de la méthode à suivre pour disposer d'une vision unique du client (Single View of Customer) a également été présentée.

Les participants étaient tous d'accord sur le fait que la qualité des données joue un rôle décisif dans le succès commercial d'une entreprise, tant sur le plan opérationnel que stratégique, notamment en ces temps de crise économique. En effet, le thème de la qualité des données n'intéresse plus seulement les utilisateurs finaux, mais aussi les chefs d'entreprises qui sont devenus conscients du lien direct existant entre l'efficacité des décisions prises au sein de l'entreprise et la validité des données disponibles.

Le programme a été complété par une série de présentations axées sur la pratique qui expliquaient comment les entreprises peuvent tirer le meilleur parti de l'intégration des solutions Uniserv dans leurs projets. Un exemple remarquable fut celui présenté par l'un de nos partenaires concernant l'implémentation réussie des logiciels Uniserv dans le système informatique de l'une des grandes maisons d'édition. Il s'agissait plus exactement de la suite logicielle *DQ Batch Suite* qui fut choisie pour jouer le rôle d'outil central pour l'intégration automatique des données clients (données externes ou leads) dans le système CRM.

« Lorsque les utilisateurs d'un système CRM n'arrivent pas à obtenir les données nécessaires dans les délais et la qualité qu'ils espèrent, ils ne saisissent plus à leur tour les données pertinentes dans le système. Cette spirale négative peut entraîner une diminution progressive de la qualité qui pourrait, dans le pire des cas, imposer une relance complète du système. Une telle situation peut être évitée à travers l'adoption préalable d'une série de mesures appropriées pour assurer la qualité des données, notamment dans le cas des systèmes CRM. » résume Roland Pfeiffer, PDG de Uniserv.

Parallèlement aux moments de travail intensifs, les participants ont également partagé de très bons moments de convivialité. Le légendaire événement-surprise a eu lieu cette année au Monastère de Maulbronn. Après une visite guidée du monastère, les participants ont assisté à une fête médiévale. Le slogan « The Culture of Data Quality » a pu ainsi être mieux perçu et mieux appréhendé par les invités internationaux à travers cet événement alliant histoire, culture et cuisine régionale.

« Nous sommes très satisfaits de voir que la sixième édition de la réunion ISPM (International Sales Partner Meeting) a été accueillie avec un tel enthousiasme par nos partenaires internationaux – ceci est un signe clair de l'évolution d'Uniserv et du développement de son orientation internationale, même en ces temps de turbulences économiques » commente Roland Pfeiffer à propos de l'événement de cette année. « Il est toujours très agréable de pouvoir discuter avec nos partenaires internationaux des différences existant dans leurs pays respectifs. C'est une opportunité précieuse pour apprendre des expériences des autres et je suis très content que tant de participants aient profité de cette occasion, car il existe toujours des différences importantes entre les différents marchés nationaux malgré l'internationalisation croissante. »

Pour toute information supplémentaire contactez

Uniserv GmbH • Rastatter Str. 13 • 75179 Pforzheim/Allemagne
Tél. +49 7231/936-0 • Fax +49 7231/936-3002 • e-mail : info@uniserv.com • www.uniserv.com



« Lors de la réunion ISPM, l'échange d'information évolue dans plusieurs sens en même temps. L'un des objectifs principaux de cet évènement est de donner à nos partenaires une idée des solutions développées récemment par Uniserv et de nos futurs projets en matière d'innovation et de développement. Mais tout aussi important est l'échange de vues entre les partenaires qui permet d'avoir une idée des changements et des défis particuliers dans les différents marchés régionaux. Cela nous permet, en tant qu'éditeur informatique, de reconnaître les nouvelles tendances au bon moment pour réagir de manière appropriée. Parallèlement, cet échange d'informations contribue à renforcer les compétences de nos partenaires dans le domaine des projets à envergure internationale. » explique Ulrich Sohn, Directeur de Distribution chez Uniserv.

Les participants se sont montrés très satisfaits du déroulement de cet évènement. Domenico Tarantino, de la société MORE & TRUST Consulting à Milan, a résumé ainsi son impression sur l'évènement, qui était d'ailleurs partagée par le reste des participants : « L'édition 2009 de cette réunion ISPM a été pour moi une opportunité exceptionnelle pour échanger des expériences et des connaissances du marché avec d'autres partenaires et collaborateurs d'Uniserv. Les interventions axées sur la pratique des participants ont été d'une utilité inestimable. Cela me permettra d'améliorer significativement les processus de mes clients dans le domaine des systèmes CRM et ERP et de leur apporter une valeur ajoutée tangible. ■