



Kabel Deutschland begeistert sich für Uniserv

Uniserv Smart Customer MDM supportet Merger & Acquisition: Ihre Millionen von Kunden- und Stammdaten hat das Vodafone-Unternehmen Kabel Deutschland nach der Übernahme mit Smart Customer MDM von Uniserv, der Lösung für das Master Data Management von Kundenstammdaten, fest im Griff. So hat das Unternehmen einen dublettenfreien 360°-Blick auf seine Kunden.

HERAUSFORDERUNG

Mit der Übernahme von Kabel Deutschland als größtem deutschen Kabelnetzbetreiber durch die britische Vodafone Group müssen auch die Datenbestände zusammengeführt werden. So entstand der dringende Bedarf, die Kundendaten beider Unternehmen im Millionenbereich gegeneinander abzugleichen, mit dem Ziel, überschneidungsfreie

Datenbestände auf Basis einer ganzheitlichen Sicht (360° Customer View) auf jeden einzelnen Kunden zu generieren. Damit können sowohl Vodafone als auch Kabel Deutschland ihre jeweiligen Cross- und Upselling-Potenziale nutzen sowie ihren gemeinsamen Kunden nun entsprechend komplementäre Produkte und Leistungen anbieten.

HIGHLIGHTS

Mittels des schlanken und fokussierten Ansatzes von Smart Customer MDM stehen – im Gegensatz zu vergleichbaren MDM-Projekten – bereits innerhalb von acht Wochen die Ergebnisse für den produktiven Betrieb zur Verfügung. Damit sind datenseitig wichtige Voraussetzungen geschaffen für die planmäßige und zügige Umsetzung der Meilensteine des

Mergers. Das qualitative Vorgehen im Rahmen der Lösung Smart Customer MDM bietet über das Standardverfahren hinaus erhebliche Mehrwerte, beispielsweise für den Bereich Business Intelligence für die Durchführung von Auswertungen und Analysen. Last but not least ist die Bearbeitungsperformance auch im hohen Millionenbereich gegeben.

KUNDENNUTZEN

Die Nutzen für die einzelnen Fachbereiche sind vielfältig. Im Marketing beispielsweise lassen sich mittels der konsistenten, überschneidungsfreien Datenbasis höhere Umsätze generieren. Externe Kosten und interne Aufwände hingegen können reduziert werden. Der Vertrieb erhält eine wesentlich verbesserte Verkaufsunterstützung, basierend auf gezielter Kundeninformation. Die IT ihrerseits profitiert – ebenfalls gestützt auf die optimierte Datenbasis – von

beschleunigten Datenmigrationen und importiert künftig nur noch vorher geprüfte und damit saubere Daten. Der Kundenservice seinerseits kann künftig schneller auf Anfragen reagieren und diese zuordnen sowie Kunden auch schneller finden. Damit sind auf Datenseite wesentliche Voraussetzungen geschaffen, um schnellstmöglich die Vorteile und Potenziale aus der Übernahme von Kabel Deutschland durch Vodafone zu realisieren.

UNISERV LÖSUNG

Smart Customer MDM ist die MDM-Lösung für Kundendaten von Uniserv. Sie verbindet Technologien, Prozesse und Services miteinander zu einem ganzheitlichen Konzept. Smart steht für einfach, intelligent und effizient. Auf der technischen Seite übernimmt das Produkt Customer Data Hub die Integration, Bereinigung, Anreicherung und Bereitstellung der Daten. Die methodisch durchgeführ-

te Analyse, Planung, Einführung und bei Bedarf auch der Betrieb der bereitgestellten Softwarelösungen machen so Kundendaten nutzbar und zum wichtigen Element der Wertschöpfungskette. Mit Smart Customer MDM hilft Uniserv Unternehmen, ein einheitliches, vollständiges und aktuelles Bild ihrer Kunden zu bekommen und dieses allen Unternehmensbereichen zur Verfügung zu stellen.

KABEL DEUTSCHLAND

Als größter deutscher Kabelnetzbetreiber bietet das Vodafone Unternehmen Kabel Deutschland seinen Kunden hochauflösendes (HD) und digitales (SD) sowie analoges Fernsehen, Video-on-Demand, Angebote rund um digitale Videorekorder, Pay-TV, Breitband-Internet (bis zu 100 Mbit/s), WLAN-Dienste und Telefon über das TV-Kabel an. Zudem vertreibt Kabel Deutschland Mobilfunkdienste.

Das im MDAX notierte Unternehmen betreibt Kabelnetze in 13 Bundesländern in Deutschland und versorgt rund 8,3 Millionen angeschlossene Haushalte. Zum 31. März 2014 beschäftigte Kabel Deutschland rund 3.700 Mitarbeiter. Das Unternehmen mit Sitz in Unterföhring bei München erzielte im Geschäftsjahr 2013/14 einen Umsatz von rund 1.900 Mio. Euro, das bereinigte EBITDA lag bei rund 910 Mio. Euro.

UNISERV GmbH

Rastatter Str. 13, 75179 Pforzheim, Deutschland, T: +49 7231 936-0, F: +49 7231 936-3002,
E: info@uniserv.com, www.uniserv.com © Uniserv GmbH, Pforzheim, All rights reserved

