

Supplier Data Management im verarbeitenden Gewerbe



BUSINESS PAINS

- ▶ Kosteneinsparung durch Vereinfachung der Datenverarbeitung, insbesondere der Dateneingabe
- ▶ Bereitstellung von aktuellen Daten der Lieferanten, Kunden und Zulieferer
- ▶ Durch umfassenderes Wissen bessere Verträge mit Lieferanten aushandeln
- ▶ Integration von Geschäftspartnerdaten anwendung-übergreifend
- ▶ Mitarbeiter in die Lage versetzen, die Qualität der Daten sofort zu verbessern
- ▶ Integration interner und externer Datenquellen, um Daten der Lieferanten und Kunden anzureichern, zu validieren und auf Kreditfähigkeit zu überprüfen

VORTEILE

- ▶ Automatische Bereinigung, Validierung und Anreicherung von Daten, mit dem Ergebnis geringerer manueller Dateneingabe und geringerer kostspieliger Korrekturen im Nachgang
- ▶ Eine einzige Quelle, in der alle Geschäftspartnerdaten für weitere Analysen jederzeit zur Verfügung stehen
- ▶ Realisierung von Kostenersparnis für Einkäufer oder Beschaffungsleiter durch Durchsetzen von Mengenrabatten mit Lieferanten
- ▶ Aufzeigen von fehlerhaften und unvollständigen Datensätzen in anschaulichen Datenübersichten, die ohne aufwändige Schulungen verwendet werden können
- ▶ Einbindung externer Informationen, beispielsweise aus Quellen wie Dun & Bradstreet oder Bureau van Dijk, ohne komplexes und langwieriges Integrationsprojekt

HERAUSFORDERUNGEN

Die meisten globalen Hersteller haben mit Tausenden von Geschäftspartnern zu tun. Im Gegensatz zu Banken und anderen Finanzunternehmen haben sie nicht mit Millionen von Endkunden zu tun. Jeder ihrer Geschäftspartner stellt aber einen großen und beträchtlichen Wert dar. Bevor ein neuer Vertrag abgeschlossen wird, wird ein gründliches Auswahlverfahren durchgeführt. Eine Frage ist jedoch, wie die Einzelheiten des neuen Geschäftspartners in die verschiedenen internen Systeme eingegeben werden.

Uniserv bietet eine zielgerichtete Lösung für die Verwaltung von Verkäufer- und Kundendaten: Smart Customer MDM. Die MDM-Lösung besteht aus einem zentralen Register, in dem Datensätze aus verschiedenen Systemen erfasst und validiert sowie Dubletten identifiziert werden. Bei Bedarf können Daten mit Referenzdaten von Dun & Bradstreet, Bureau van Dijk oder anderen Anbietern angereichert werden. Alle unsicheren Daten werden Data Stewards zur Verifizierung vorgelegt, die diese dann zur weiteren Bearbeitung freigeben. Jede Aktualisierung eines Geschäftspartners wird

zentral verwaltet und es erfolgt Replikation der aktuellsten und validierten Daten in die internen Systeme. Dubletten werden automatisch erkannt und Mitarbeiter sind in der Lage über alle Systeme hinweg per Fuzzy-Logik zu suchen. Die meisten Hersteller speichern Informationen in einer Vielzahl von Systemen. Die Herleitung einer einzigen zuverlässigen Informationsquelle – dem Golden Record – ist oft problematisch und die verschiedenen Geschäftsbereiche wissen nicht, dass sie mit denselben Geschäftspartnern zu tun haben.

Im Gegensatz zu anderen Lösungen, die Add-ons zu ihren ERP- oder CRM-Lösungen bieten, schließt die Uniserv Lösung die Lücke zwischen allen Ihren unterschiedlichen Anwendungen. Durch eine Einzelbetrachtung des Anbieters sind die Einkäufer in der Lage, bessere Geschäftsabschlüsse auszuhandeln und Mengenrabatte für alle Geschäftsbereiche durchzusetzen. Ebenso können Verkaufsleiter bessere Geschäftsabschlüsse mit ihren Kunden erzielen.

SMART CUSTOMER MDM

Uniserv bietet mit Smart Customer MDM eine Lösung, um Geschäftspartnerdaten effizient zu verwalten. Die MDM-Lösung extrahiert und konsolidiert Stammdaten aus einer Vielzahl heterogener Datenquellen. Bevor die Informationen aber aus den unterschiedlichsten Quellen zu einer allumfassenden Sicht zusammengefasst werden, sorgen die Datenqualitätstools von Uniserv für bereinigte, strukturierte und aktuelle Daten. So greifen bereits bei der Datenerfassung die Datenqualitätsmechanismen: Die Konsistenz der Lieferantendaten ist über alle Datenquellen hinweg sichergestellt. Auch externe Daten, beispielsweise aus Zukäufen oder von Datenlieferanten, können einfach, sauber und schnell importiert werden.

Mit der MDM-Lösung vermeiden Sie Redundanzen in Ihrer Datenhaltung und bestimmen die Identitäten Ihrer Geschäftspartner eindeutig über Prozesse und Systeme hinweg. So können die qualitativ optimierten Daten zu einem Golden Record bzw. Single Point of Truth zusammengefasst werden.

Im Rahmen von Data Governance unterstützen webbasierte Data Stewardship Interfaces Sie dabei, entsprechende Regelwerke, Richtlinien, Workflows und Prozesse zu definieren und zu verwalten: So steuern und koordinieren Sie Ihr leistungsstarkes Master Data Management im Rahmen Ihrer Data-Governance-Initiative mit belastbaren Geschäftspartnerdaten.

Die Einführung von Smart Customer MDM erfordert kein komplexes Integrationsprojekt und keine Veränderungen der vorhandenen Datenmodelle. Die auf dem Prinzip der Lean Integration basierende Vorgehensweise ermöglicht es, schnell erste operativ nutzbare Ergebnisse vorzuweisen und schrittweise weitere Datendomänen in die MDM-Lösung einzubeziehen. Dies reduziert die Kosten, das Projekt bleibt schlank und das Projektrisiko ist kalkulierbar. Die schnelle Implementierung von Smart Customer MDM, die hohe Skalierbarkeit und unser gezielter Umgang mit den Daten bringen schon nach den ersten drei Monaten einen handfesten Mehrwert. Der ROI ist also zeitnah nachvollziehbar.

UNISERV

Rastatter Str. 13, 75179 Pforzheim, Germany, T: +49 7231 936-0, +31 2030 80 371, +44 7535 418 180
E: info@uniserv.com, www.uniserv.com © Uniserv GmbH, Pforzheim, All rights reserved

