

UNISERV ACADEMY SEMINAR · 25. JANUAR 2018 · NÜRNBERG

EINE DATA MANAGEMENT STRATEGIE FÜR DEN MITTELSTAND

Paul Tours, Uniserv GmbH & Markus Alexander, curexus GmbH



WE OFFER 3 KINDS OF SERVICES

GOOD-CHEAP-FAST

BUT YOU CAN PICK ONLY TWO

GOOD & CHEAP WON'T BE **FAST**

FAST & GOOD WON'T BE **CHEAP**

CHEAP & FAST WON'T BE **GOOD**

MITTELSTANDSDILEMA!

VIELE OFFENE FRAGEN

01

Wie migrieren Sie ihre Daten nach salesforce CRM und stellen dabei sicher, dass die richtigen Daten, in der richtigen Qualität von Anfang an im salesforce CRM bereitstehen?

02

Wie stellen Sie sicher, dass die Qualität ihrer Daten in Ihren Cloud- und on-premise Systemen nachhaltig bleibt?

03

Wie halten Sie Ihre Daten über mehrere Systeme in einer hybriden Welt konsistent und vernetzen diese zu einem ganzheitlichen Bild?

04

Wie implementieren Sie eine schlanke Governance und Compliance und stellen so die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und die „Fitness“ Ihrer Daten für Ihre Prozesse sicher?

SOLUTION: E.T.L. MIGRATION

Ideal World Solution

- Es fängt an mit einem



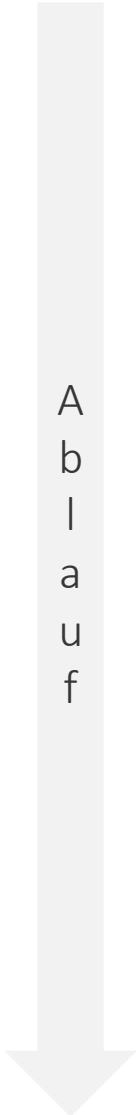
- Benötigte Quellen werden in einem Tool konsolidiert
 - Darüber werden verschiedene Datenprozesse ausgeführt
 - Formatierung
 - Validierung
 - Deduplizierung
 - Datenanreicherung
 - Goldene Datei wird erstellt, die nachfolgend in Salesforce importiert werden kann
 - Alle Business Prozesse werden nach Salesforce gezogen
 - Alte Quellen/Systemen werden archiviert

Solution
Golden File



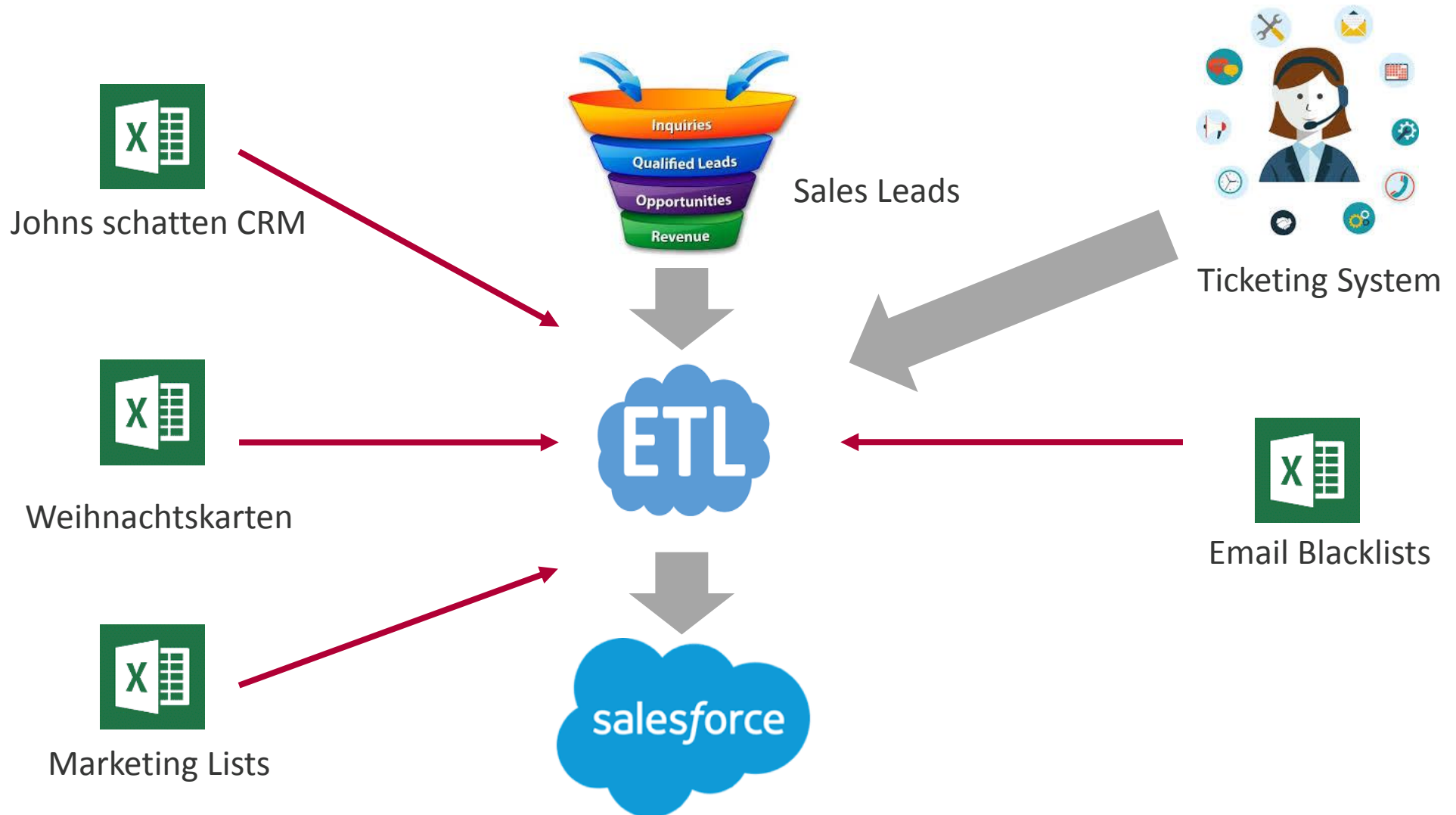
A
b
l
a
u
f

Archive Sources



SOLUTION? E.T.L. MIGRATION

Ideal World Solution



SOLUTION? *E.T.L. MIGRATION*

Szenario Beschreibung

- Quellsysteme werden mit verfügbaren ETL Produkten und Dienstleistungen konsolidiert
- Die Validierung, Formatierung und Deduplizierung der Datensätze erfolgt über die konsolidierten Datei
- Diese Datei steht bereit zum Import in Salesforce
- Quellsystemen werden archiviert

SOLUTION? *E.T.L. MIGRATION*

Was passiert Beim...,

- Neue Businesspartner anlegen
 - Businesspartner-Daten werden validiert
 - Daten werden intern nach Dubletten geprüft
 - Falls Dubletten gefunden werden die als alternative angeboten

- Business Partner modifizieren
 - Änderung am Business Partner werde validiert
 - Interne Dublettenprüfung angestoßen
 - Keine weitere Prüfung

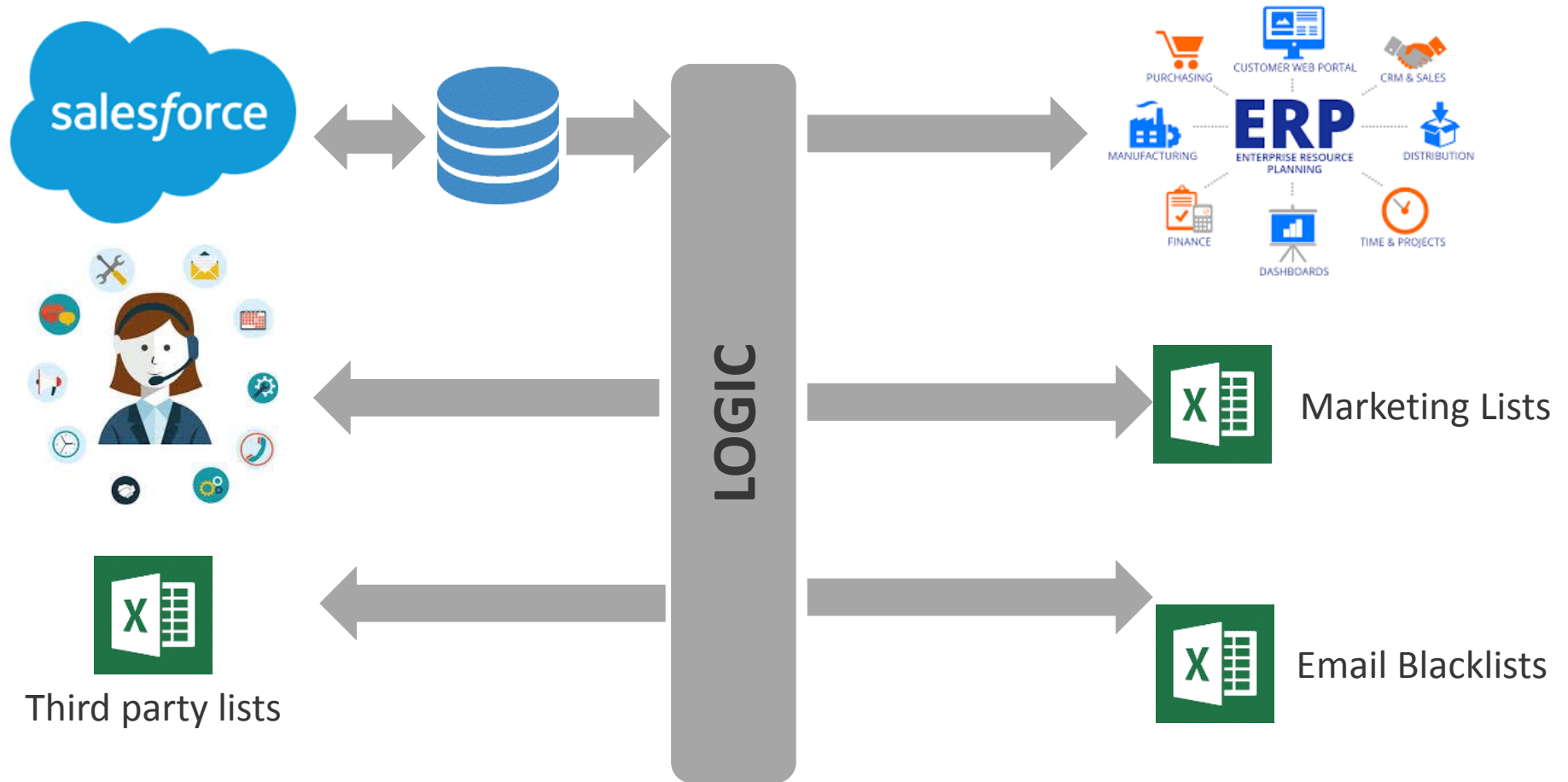
SOLUTION? E.T.L. MIGRATION

Vor und Nachteile



Alle Daten sind erstmals bereinigt	Garbage In Garbage Out
Keine verteilte Information	Alle CRM relevanten Geschäftsprozesse müssen auch migriert werden
ETL Produkt relativ günstig	Hoher Implementierungsaufwand
Wenig Beratungsleistung	Hoher Bedarf an Entwicklungsleistung
Befreiung von Altsystemen	
Niedrige Wartung	
Reduzierung von Schnittstellen	

SOLUTION 1: SINGLE SOURCE ALS REFERENZ



SOLUTION 1: *SINGLE SOURCE ALS REFERENZ*

Szenario Beschreibung

- A single system is designated the lead system (Salesforce)
- A single search pool is created from the lead system
- All other sources must use lead system for entering data
- Data has to be copied across into systems
- On lead system can make updates to single search pool

SOLUTION 1: *SINGLE SOURCE ALS REFERENZ*

Was passiert beim....

- Neue Business Partner anlegen
 1. Businesspartner Daten werden validiert
 2. Businesspartner Daten werden intern nach Dubletten gesucht
 3. Businesspartner Daten werden im externe Such Pool nach Dubletten gesucht
 4. Gefundene Businesspartner Dubletten Daten werden die Benutzer präsentiert
 5. Eine Verknüpfung zur Quellen IDs wird im Zielsystem gespeichert

- Business Partner Änderung im Quellsystem
 - Modifizierte Businesspartner-Daten bleiben im einzelne System

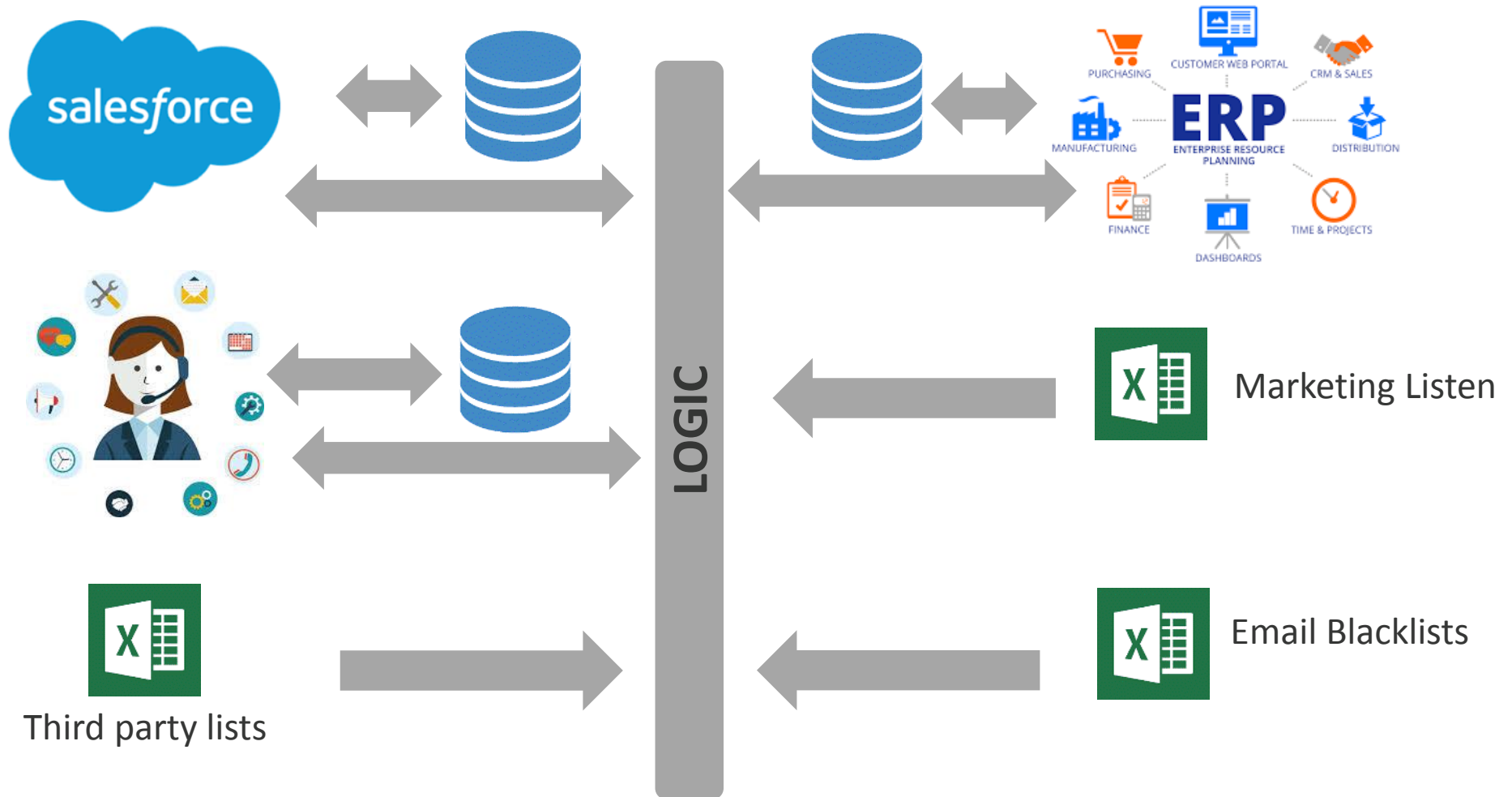
SOLUTION 1: SINGLE SOURCE AS REFERENCE

Vor und Nachteile



Schnelle Ersteinrichtung	Hohe Disziplin erforderlich (Neue Daten kommen nur über führende System)
Businesspartner-Daten bleiben gleich (erstmals)	Reduzierte Transparenz über die Datenverteilung (fehlende Metadaten)
Eindeutige Datenhoheit	Medienbruch (export/import)
Andere Systeme können sich bedienen	Datenänderungen werden nicht automatisch weitergegeben
	Fehlende 360° View

SOLUTION 2: MEHRERE SEPARATE SUCHPOOLS



SOLUTION 2: MEHRERE SEPARATE SUCHPOOLS

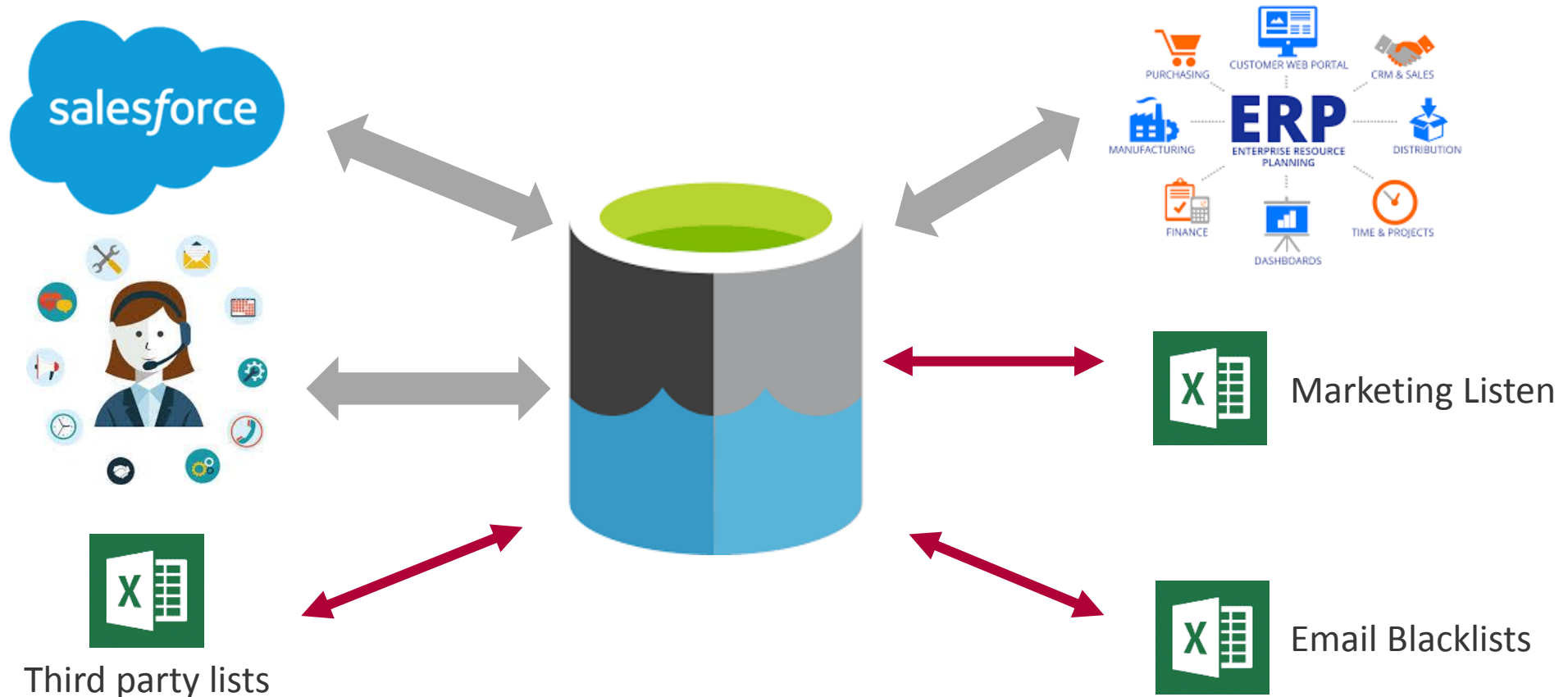
Vor und Nachteile



Datensatzsuche über mehrere Quellen möglich	Datenaktualisierungen werden nicht weitergegeben
Daten ID's zur anderen Quellen im Ziel gespeichert	Schwer nachvorziehbar - Datensatzverknüpfungen sind nur in Zielsystem sichtbar

SOLUTION 2A: DATA LAKE

Eine gemeinsame Sicht auf alle Quellen



SOLUTION 2A: *DATA LAKE*

Szenario Beschreibung

- Each source adds their data to one search pool
- A search for a new record happens against all records in lake
- All other sources check against data lake before adding business partner records
- If positive match(es) are found, data is shown from relevant search pools and copied into source
 - A link of copied data exists, but is only visible in that particular source
- all system can update their search pool
- Updated information is not carried across into other sources

SOLUTION 2A: DATA LAKE

Was passiert beim....

- Neue Business Partner anlegen
 1. Businesspartner Daten werden validiert
 2. Businesspartner Daten werden intern nach Dubletten gesucht
 3. Businesspartner Daten werden im externen Data Lake nach Dubletten gesucht
 4. Potentielle Gefundene Businesspartner Dubletten Daten werden die Benutzer präsentiert
 5. Eine Verknüpfung zur Quelle und deren IDs wird im Zielsystem gespeichert

- Business Partner Änderung im Quellsystem
 - Modifizierte Businesspartner-Daten bleiben im einzelne System

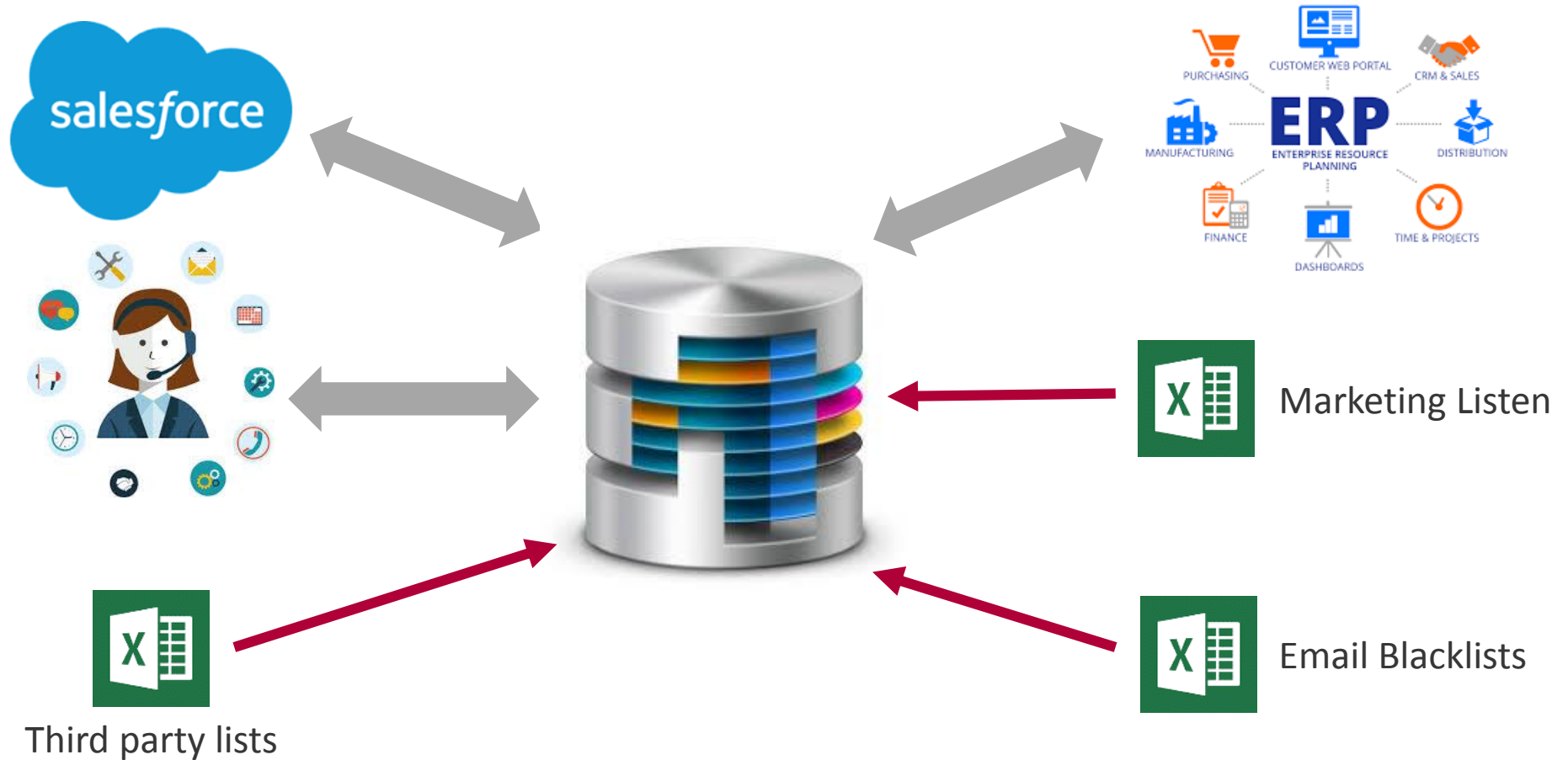
SOLUTION 2A: DATA LAKE

Vor und Nachteile



Datensatzsuche über mehrere Quellen möglich	Aktualisierungen werden nicht weitergegeben
Schnelle Einrichtung	Wenig Transparenz - Datensatzverknüpfungen sind nur in Quellsysteme sichtbar
	Viel manueller Aufwand
	Entscheidungen werden nicht weitergegeben
	Laufende Konsolidierung notwendig

SOLUTION 3: EIN GEMEINSAMER POOL



SOLUTION 3: *EIN GEMEINSAMER POOL*

Szenario Beschreibung

- Each source adds their data to one consolidated search pool
- Searches now happens internally and against search pool
- If positive match(es) are found, business partner data is shown from relevant source and is copied into source
 - A link to source ID is saved in target system
 - A link to target id is saved in shared pool
- It is now possible to review possible duplicate groups
- Users can save decisions on made duplicate groups in review
- Identification of duplicate groups is kept centrally allowing easy tracking
- Updates in a system is carried into shared pool,
 - Can then be pushed out to other systems depending on business rules
- Transparency can be shown through reporting on duplicates in and across all systems

SOLUTION 3: *EIN GEMEINSAMER POOL*

Was passiert beim....

- Neue Business Partner anlegen
 1. Businesspartner Daten werden validiert
 2. Businesspartner Daten werden intern nach Dubletten gesucht
 3. Businesspartner Daten werden im gemeinsamen Such Pool nach Dubletten gesucht
 4. Potentielle Gefundene Businesspartner Dubletten Daten werden die Benutzer präsentiert
 5. Eine Verknüpfung zur Quelle und deren IDs wird im Zielsystem gespeichert
 6. Eine Verknüpfung zur Ziel und deren IDs wird im Suchpool gespeichert

- Business Partner Änderung im Quellsystem
 - Modifizierte Businesspartner-Daten werden im gemeinsamen Such Pool aktualisiert
 - Verknüpfte Ids zeigen in welche andere Systemen die BP Daten gehalten wird
 - Je nach Business Rules, werde die BP Daten in anderen system aktualisiert

SOLUTION 3: EIN GEMEINSAMER POOL

Vor und Nachteile



Aktualisierungen für alle verfügbar	Vollige Transparenz fehlt. Änderungshistorie
Hohen Transparenz	Nicht in Realtime verfügbar
Wenig manuellen Aufwand	
Laufende Konsolidierung	
Entscheidungen in alle Systemen sichtbar	
Relevanten Zusatzinformation abrufbar (durch weitere Schnittstellen)	

ÜBERBLICK LÖSUNGEN

	ETL Migration	Ein re. Quelle	Mehrere Quellen / Data Lake	Ein gemeinsamer Pool	MDM
Dublettensuche (RT)	X	X	X	X	X
ID Verknüpfung im Zielsystem		X	X	X	X
Dub. Suche in externer Quelle		(X)	X	X	X
Suche über mehrere Quellen			X	X	X
ID Verknüpfung in mehreren Systemen			(X)	X	X
Laufende Konsolidierung				(X)	X
Völlige Transparenz				X	X
Weitergabe von Aktualisierungen				(X)	X
Historie von Aktualisierungen					X

(X) = Teils verfügbar

IHRE REFERENTEN



Markus Alexander

Senior Consultant CRM
curexus

Markus.Alexander@curexus.de



Dr. Claudia Böttcher

Director Solution & Product
Management Uniserv

Claudia.Boettcher@uniserv.com



Paul Tours

Solution & Product Manager
Uniserv

Paul.Tours@uniserv.com