

So beschleunigen Sie mit Stammdaten in 6 Schritten die Time-to-Value.

Wie lässt sich mit Stammdaten die Time-to-Value beschleunigen? Nutzen Sie diese sechs Best Practices und entdecken Sie das wahre Potenzial Ihrer Stammdaten.

Um Ihre Stammdaten effizient zu nutzen, benötigen Sie nicht nur eine „schusssichere“ Strategie, sondern auch eine leistungsstarke Stammdatenlösung, die gleichermaßen benutzerfreundlich und einfach zu implementieren ist.

Das aber lohnt sich in jedem Fall; denn eine Stammdatenlösung verbessert die Verfügbarkeit, die Genauigkeit und die Einheitlichkeit von Stammdaten ganz erheblich. Noch lohnenswerter wird die Sache, wenn Sie verschiedene Datendomains in die Lösung integrieren, die normalerweise in eigenen Systemen gespeichert und verwaltet werden.

Während die meisten Lösungen zur Stammdatenverwaltung (Master Data Management/MDM) nur für eine einzige Datendomain ausgelegt sind, können Sie mit der Stibo Systems Plattform auch mehrere verwalten, wie z. B. Kunden-, Produkt-, Standort- und Lieferantendaten. Das ist sehr hilfreich, denn oft lassen sich versteckte Einsparungspotenziale, Ansätze für mehr Effizienz und zusätzliche Umsatzchancen erst durch die Kombination mehrerer Datendomains erkennen.

Hier ein Beispiel aus dem Einzelhandel: Durch die Kombination der Produktdaten von Lieferanten und Herstellern mit Kundendaten aus sozialen Medien, Verbraucher-Apps und Kundenbindungsprogrammen lassen sich die nötigen Erkenntnisse gewinnen, um den Lagerbestand zu reduzieren, neue Kollektionen schneller einzuführen und Verbraucher mit wirklich personalisierten Mitteilungen anzusprechen.

Das Problem liegt darin, dass Stammdaten oft nur in isolierten Systemen vorgehalten werden, die dann meist noch im gesamten Unternehmen verstreut sind.

Allgemeine Probleme bei den Stammdaten:

- Die Daten der einzelnen Domains sind nicht einheitlich oder unvollständig. Das Resultat: Da eine korrekte und aktuelle Datenansicht kaum zu realisieren ist, treffen Sie Entscheidungen aufgrund falscher Annahmen und die Effizienz Ihrer Marketingmaßnahmen verpufft.
- Daten werden in einzelnen Silos gespeichert, was die Integration der verschiedenen Domains unmöglich macht. Das Resultat: Es ist schwierig, die Daten zu nutzen und Synergien daraus zu ziehen.

Mithilfe der Stammdatenlösung von Stibo Systems können Sie all Ihre bestehenden Daten integrieren und so die Time-to-Value beschleunigen. So erhalten Sie zuverlässige und vertrauenswürdige Daten, mit deren Hilfe Sie das Kundenerlebnis verbessern, die betriebliche Effizienz steigern und die Einhaltung von Bestimmungen wie DSGVO und FDA-Richtlinie 21-CFR Part 11 gewährleisten können.

Die Stammdatenlösung von Stibo Systems sorgt über alle Domains hinweg für durchgehend einheitliche Stammdaten und ermöglicht so eine wirklich globale Datenansicht im Unternehmen.

Hier einige Beispiele für Stammdatendomains:



PRODUKTE



KUNDEN



STANDORTE



LIEFERANTEN



ANBIETER



STÜCK-LISTEN



TEILE



MITARBEITER

6 Schritte zur Nutzung Ihrer Stammdaten

1

Thema Skalierbarkeit

Bevor Sie Ihr Datenverwaltungsprojekt starten, sollten Sie überlegen, wie sich die Dinge künftig entwickeln könnten und wo Sie beispielsweise in drei Jahren stehen werden. Viele Unternehmen haben Probleme mit einem spezifischen Stammdatenbereich, zum Beispiel mit den Kundendaten. Die lassen sich mithilfe von Stammdatenverwaltung lösen. Aber Sie werden überrascht sein, welche Synergieeffekte sich erzielen lassen, wenn Sie erst zwei oder mehr Datendomains in die Lösung aufnehmen. Wir beobachten immer wieder, wie Kunden ihre Lösung zunächst mit einem geringen Datenvolumen aus einer Domain testen und erste Erfolge erzielen. Nach diesem Aha-Effekt folgen dann meist schnell mehr Daten und Domains.

2

Bereinigen Sie Ihre Daten.

Wenn Sie eine Stammdatenlösung in Betrieb nehmen, sollten Sie zunächst Ihre Daten bereinigen. In den meisten Unternehmen schwirren zahllose doppelte und fehlerhafte Daten herum. Das reduziert drastisch die Marketingeffizienz und bindet in erhöhtem Maße Personal. Mithilfe der Abgleichs- und Verknüpfungsfunktion Ihrer Stammdatenlösung lassen sich in bestehenden Systemen problemlos doppelte, fehlerhafte oder unvollständige Daten identifizieren. Anschließend können Sie Ihre Daten ganz einfach bereinigen und qualifizieren. Ein wichtiger erster Schritt in Richtung solider Data Governance.

3

Nutzen Sie Product-Lifecycle-Management.

Für die Verwaltung Ihrer Produktdaten sind zahlreiche Lösungen vorhanden. Allerdings lassen sich weit mehr Produktstammdaten nutzen als nur die, die man in einer gewöhnlichen PIM-Lösung vorfindet. Zudem werden für die Bearbeitung von Produktdaten in den einzelnen Lebenszyklusphasen meist verschiedene Systeme eingesetzt. Wenn Sie in der Lage sind, Produktdaten über den gesamten Lebenszyklus hinweg zu verwalten, von der Ideenfindung bis zum Produktionsende, ist vollständige Produktverfolgbarkeit gewährleistet. Das vereinfacht die Aufnahme neuer Lieferanten und Anbieter ebenso wie die Einhaltung von Vorschriften. Außerdem beschleunigt es die Marktverfügbarkeit.

Deshalb empfehlen wir Product-Lifecycle-Management:

- Sie können Preis- und Branding-Daten verwalten und so Ihre Produkte auf Ihre Roadmap abstimmen.
- Sie können im gesamten Entwicklungsprozess Compliance sicherstellen.
- Dank zeitnaher Problemmeldungen können Sie sich schnell auf Änderungen einstellen.

Wenn Sie Ihre Produktdaten mit anderen Domains integrieren, setzen Sie das volle Potenzial Ihrer Stammdaten frei.

4

Syndizieren Sie Personendaten.

Die Plattform von Stibo Systems kann fragmentierte Kundendaten über verschiedene Systeme hinweg synchronisieren und Ihnen so eine 360°-Rundumansicht Ihrer Kunden bieten. Sie können Einkaufsgewohnheiten, Standort, Kontaktdaten und persönliche Informationen aus verschiedenen Quellen syndizieren und so ein wirklich individualisiertes Kundenerlebnis bieten. Laut Accenture ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kunde sich für Sie entscheidet, um 65 % höher, wenn Sie seine Kaufhistorie kennen.

Außerdem machen syndizierte Kundendaten es deutlich einfacher, der Forderung auf die Herausgaben persönlicher Daten nachzukommen, wie von der DSGVO vorgesehen.

Aber es geht nicht nur um Kunden. Große Unternehmen können ihr Personal effizienter einsetzen, wenn sich Informationen über das Kompetenzniveau eines Mitarbeiters mit Daten zu Standorten und geplanten Projekten integrieren lassen.

Die Möglichkeiten einer Stammdatenlösung sind unendlich. Die Performance der Lösung hängt davon ab, wie sie auf Ihre Geschäftsziele und Ihr Datenmodell abgestimmt ist.

5

Syndizieren Sie Produktdaten.

Um die Markteinführung zu beschleunigen, können Sie Daten aus verschiedenen externen Quellen sammeln und sich so eine durchgehend einheitliche Ansicht Ihres Produkts verschaffen. Hersteller, Distributoren, Daten-Pools und Übersetzer steuern für das gleiche Produkt verschiedene Daten-Sets bei. Die Stammdatenlösung von Stibo Systems kann den Prozess der Erfassung und Qualifizierung von Daten aus diesen Quellen automatisieren und so die Markteinführung beschleunigen.

Mit der Stammdatenlösung von Stibo Systems können Sie dann eine einzige Datei mit allen erforderlichen Daten und Angaben an die Druckerei oder die Web-Agentur senden.

6

Synchronisieren Sie Daten über verschiedene Domains hinweg.

Wenn Sie Daten über verschiedene Datendomains hinweg synchronisieren, können Sie die betriebliche Effizienz deutlich steigern. Über einen einzigen Technologie-Stack können Sie sich eine gemeinsame Ansicht Ihrer Standorte, Leute, Ressourcen und Produkte verschaffen.

- Das Onboarding neuer Produkte und Lieferanten lässt sich so deutlich vereinfachen.
- Auch die infrastrukturellen Aspekte von Fusionen und Übernahmen vereinfachen sich, da die Stammdatenlösung die diversen Produkt-, Kunden- und Lagersysteme miteinander vernetzt.

Die Stammdatenlösung von Stibo Systems ist außerdem skalierbar. So können Sie später weitere Datendomains hinzufügen.

Ausgereifte Lösung – erfolgreiche Kunden

Um zu demonstrieren, wie Unternehmen ihre Stammdaten nutzen können, um die Time-to-Value zu steigern, reichen einige wenige Beispiele. Einzelhandel, produzierendes Gewerbe und Hersteller von Verbrauchsgütern haben verschiedene Arten von Stammdaten, die sich für unterschiedliche geschäftliche Ziele nutzen lassen:

- Der führende Online-Retailer in den Niederlanden, Bol.com, hat 5,5 Mio. Produkte. Mithilfe einer skalierbaren Lösung von Stibo Systems konnte das Unternehmen den Zeitbedarf für die Produkteinführung um 80 % reduzieren und so schneller neue Kategorien einführen.
- Mit mehr als 2.200 Geschäften ist Home Depot die weltgrößte Bau- und Heimwerkermarktkette. Mit einer Stibo Systems Stammdatenlösung konnte das Unternehmen den Zeitbedarf für das Onboarding neuer Artikel von 2 Wochen auf 2 Tage reduzieren.
- Brady, ein Anbieter von Industriebedarf mit Standorten in 31 Ländern, konnte die Wartungskosten um 84 % reduzieren.
- Die amerikanische Supermarktkette Wegmans, mit 97 Filialen eines der größten Privatunternehmen der USA, konnte Millionen von isolierten Kundendatensätzen in eine einheitliche Ansicht überführen.
- Der Fahrzeughersteller General Motors konnte die Markteinführung bei Änderungen an Teilen von 14 Wochen auf 2 Wochen beschleunigen.
- Die Firma Canadian Tire, die an über 1.700 Standorten Hausgeräte und Fahrzeugzubehör verkauft, konnte den Zeitbedarf für das Onboarding neuer Anbieter um 75 % reduzieren.

Nehmen Sie die Abkürzung zu mehr Geschäftserfolg.

Auch bei einer schrittweisen Implementierung Ihrer Stibo Systems Lösung lässt sich die Time-to-Value beschleunigen. Als Erstes führen wir gemeinsam mit dem Kunden ein Pilotprojekt durch, um die Machbarkeit nachzuweisen und schnell erste Ergebnisse zu erzielen.

Das Pilotprojekt lässt sich innerhalb weniger Monate realisieren. Es wird schnell Resultate erzielen und die Time-to-Value beschleunigen. Die anschließende Implementierung wird dann in eine oder mehrere Phasen unterteilt. Mit jedem Schritt werden mehr Datensätze oder Domains in die Lösung aufgenommen. Das schrittweise Implementierungsmodell gewährleistet kontinuierliche Projektfortschritte, begleitet von positiven Ergebnissen.

Außerdem lassen sich Daten und Domains von ausgewählten Anwendern über Standard-Konfigurationen hinzufügen, ohne dass zusätzliche Programmierung durch IT-Spezialisten erforderlich ist.

Wie können Sie Ihre Stammdaten nutzen?

Die Spezialisten von Stibo Systems haben Erfahrung mit der Implementierung von Stammdatenlösungen bei weltbekanntesten Marken.

Sprechen Sie uns einfach an: info@stibosystems.de

Über Stibo Systems

Stibo Systems, das Master Data Management-Unternehmen, unterstützt den Erfolg seiner Kunden mit einem einzigartigen nutzerorientierten, Business-First-Ansatz. Unsere Lösungen sind die treibende Kraft hinter zukunftsorientierten Unternehmen weltweit, die den strategischen Mehrwert ihrer Stammdaten nutzen, um das Kundenerlebnis zu verbessern, Innovation und Wachstum voranzutreiben und eine solide Basis für die digitale Transformation zu schaffen. Stibo Systems ist eine in Privatbesitz befindliche Tochtergesellschaft der 1794 gegründeten Stibo A/S Gruppe mit Sitz in Aarhus, Dänemark. Weitere Informationen finden Sie auf stibosystems.de.