

# Mehr Effizienz und Compliance mit vertrauenswürdigen B2B-Kundendaten

Mit der Stibo Systems Lösung für das Kunden-Stammdatenmanagement (Customer Master Data Management/MDM) im B2B-Bereich stellen Sie sicher, dass Ihre Kundendaten vertrauenswürdig und nutzbar sind. Die Lösung hilft Unternehmen, ihr gesamtes Kunden-Ökosystem zu verstehen und zu verwalten inklusive direkter und indirekter Kunden.

Customer MDM ermöglicht eine einheitliche Sicht auf Ihre Daten und sorgt für ein Maß an Vertrauenswürdigkeit, das ERP- und CRM-Systeme nicht bieten können. Um eine einheitliche Kundenansicht über Unternehmen, Geschäftsbereiche und Systeme hinweg zu schaffen, müssen alle Daten nahtlos integriert, sauber verwaltet und optimiert werden – und genau da kommt Stammdatenmanagement ins Spiel.

Unsere Lösung arbeitet mit vorhandenen Systemen zusammen und erweitert diese, indem sie für Transparenz sorgt und Corporate Governance-Richtlinien unterstützt. So lassen sich auch Altsysteme weiterhin nutzen, wenn sie mit hochwertigen Daten gespeist werden. Customer MDM eliminiert Inkonsistenzen bei Datensätzen und unterstützt dabei kontinuierlich lokale und globale Metriken sowie Leistungskennzahlen.

Da die Lösung Datenqualität sichert und Datenanreicherung ermöglicht, können B2B-Unternehmen transparent machen, an wen sie verkaufen, an wen ihre Kunden verkaufen, wo sie produzieren und liefern, was und wann sie fakturieren und wie sie Verkaufschancen wahrnehmen.

Kunden-Stammdatenmanagement bietet die nötige Transparenz, um:

- mithilfe eines tieferen Verständnisses direkter und indirekter Kunden bessere Entscheidungen zu treffen.
- Risiken, wie z. B. doppelte oder höhere Ausgaben, falsche Abrechnungen oder ungenaue Umsatzberichte zu identifizieren.
- das gesamte Kunden-Ökosystem zu segmentieren und zu analysieren.
- mithilfe einer 360°-Ansicht der Beziehungen Ihre Verhandlungsposition zu verbessern.
- Standards, Vorgaben und Anforderungen von Endverbrauchern zu erfüllen.
- innovative Technologien, die hochwertige Daten erfordern, einzuführen - wie z. B. künstliche Intelligenz.
- komplexe Unternehmenshierarchien, Vertriebsgebiete, Accounts und Kontakte zu verwalten.

## Die wichtigsten Vorteile von Customer MDM für den B2B-Bereich

- **Die Lösung optimiert vorhandene Systeme.**  
Verbessern Sie CRM, ERP, BI/Analytics und mehr mit einer einzigen Version der Wahrheit, indem Sie Golden Records für die Verwendung im gesamten Unternehmen erstellen, pflegen und verwalten.
- **Stellen Sie Compliance sicher.**  
Durch mehr Kontrolle über Ihre Daten minimieren Sie Risiken und stellen die Einhaltung von Datenrichtlinien sicher.
- **Steigern Sie Umsatz und Wachstum.**  
Machen Sie Kundenbeziehungen und Interaktionen transparenter. Indem Sie unternehmensweit auf eine einheitliche 360°-Rundumansicht Ihrer Kunden zugreifen, schaffen Sie Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten.
- **Sorgen Sie für mehr betriebliche Effizienz.**  
Reduzieren Sie manuelle, zeitaufwändige Qualitätsprüfungen und optimieren Sie End-to-End-Prozesse, wie z. B. das Kunden-Onboarding vom Auftrag bis zur Rechnungsstellung, mit automatisierten Workflows und geringeren Fehlerquoten.
- **Vereinfachen Sie Fusionen und Übernahmen.**  
Reduzieren Sie die Zeit und die Kosten, die mit der Integration von Altsystemen und den Daten übernommener Unternehmen verbunden sind. Führen Sie wichtige Betriebsdaten in wenigen Monaten zusammen, statt in Jahren.
- **Ermöglichen Sie Datenanreicherung.**  
Nutzen Sie vorgefertigte Integrationen mit Drittanbietern, um die allgemeine Datenqualität zu verbessern, tiefere Einblicke zu gewinnen und so Ihre Daten besser nutzbar zu machen.
- **Sichern Sie sich neue Kundenerkenntnisse.**  
Machen Sie den gesamten Kundenstamm transparent, indem Sie indirekte und direkte Kunden ganzheitlich betrachten, die Daten anreichern und in Beziehung setzen.
- **Integrieren Sie mehrere Datendomains.**  
Nutzen Sie eine einzige, systemagnostische Multidomain-Plattform, um verschiedene Datenarten und Unternehmenseinheiten zu integrieren und Synergien zu nutzen.

## Erweiterte Features und Funktionalitäten

Damit Unternehmen den größten Nutzen aus ihren Kundendaten ziehen können, beinhaltet die Stibo Systems Lösung für das Kunden-Stammdatenmanagement innovative Features, die den Geschäftswert erhöhen.

Ziele	Strategien	Funktionen
<p><b>Daten-Onboarding &amp; Synchronisierung</b></p> <p>Unternehmensweite Vernetzung von Stammdaten.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verknüpfen Sie kritische Daten mit einer gemeinsamen Referenz.</li> <li>▪ Sorgen Sie für einen systematischen und effizienten Ansatz bei der Datenintegration.</li> <li>▪ Integrieren Sie Datensilos, um einheitliche Erkenntnisse zu gewinnen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veröffentlichung/Subscription</li> <li>▪ Webservice-API (SOAP &amp; REST)</li> <li>▪ Event-Benachrichtigung</li> <li>▪ REST-Gateway</li> <li>▪ SAP-Zertifizierung</li> </ul>
<p><b>Datenmodellierung und Workflows</b></p> <p>Vereinfachtes Handling komplexer Geschäftsprozesse.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nutzen Sie eine flexible, skalierbare Modellierung, die komplexe Datenmodelle unterstützt.</li> <li>▪ Verwalten Sie Beziehungen zwischen Domains und unterstützen Sie mehrere Hierarchien.</li> <li>▪ Reduzieren Sie manuelle Eingriffe durch automatisierte Workflows.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verwaltung von Metadaten</li> <li>▪ Business Rules</li> <li>▪ Workflows</li> <li>▪ Verwaltung von Referenzdaten</li> <li>▪ Verwaltung von Beziehungen und Hierarchien</li> <li>▪ Rollen und Privilegien</li> <li>▪ Datenmodellierung</li> </ul>
<p><b>Datenqualität</b></p> <p>Sorgen Sie für die Nutzbarkeit von Daten.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verbessern Sie Genauigkeit und Vollständigkeit.</li> <li>▪ Bereinigen, erweitern und validieren Sie Kundendatensätze.</li> <li>▪ Steigern Sie die Marketingeffizienz mit vertrauenswürdigen Daten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Match &amp; Link, Merge &amp; Unmerge</li> <li>▪ Profiling und Standardisierung</li> <li>▪ Adress- und E-Mail-Verifizierung*</li> <li>▪ Dun &amp; Bradstreet-Anreicherung*</li> </ul>
<p><b>Data Governance und Datenverantwortung</b></p> <p>Implementieren Sie entsprechende Prozesse.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermöglichen Sie die Identifizierung, Validierung und Lösung von Datenproblemen.</li> <li>▪ Implementieren Sie neue Richtlinien/Regeln für Konsistenz.</li> <li>▪ Machen Sie kritische Daten transparent, um Compliance zu gewährleisten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überwachung und Umsetzung von Datenqualitätsrichtlinien</li> <li>▪ Daten-, Aufgaben- und Problemmanagement</li> <li>▪ Reporting und KPIs</li> <li>▪ Datenkatalog</li> <li>▪ Datenverlauf/Datenhistorie</li> </ul>
<p><b>Listenverarbeitung*</b></p> <p>Lösen Sie Stammdaten-Entitäten aus Transaktionsdaten heraus.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gewinnen Sie Einblicke in Kaufpräferenzen und Kaufverhalten indirekter Kunden.</li> <li>▪ Optimieren Sie den Prozess der Erfassung und Abstimmung indirekter Kundendaten.</li> <li>▪ Kombinieren, bereinigen, deduplizieren und transformieren Sie Daten vor der Nutzung in Geschäftsprozessen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Profiling, Bereinigung und Standardisierung von Daten*</li> <li>▪ Entitätsauflösung und Dublettenprüfung/-entfernung*</li> <li>▪ Verarbeitung indirekter Stammdateneinheiten*</li> </ul>

\*Add-on Komponente

Mehr über die Stibo Systems Lösung für die Kunden-Stammdatenverwaltung finden Sie auf [stibosystems.de](https://stibosystems.de).



### Über Stibo Systems

Stibo Systems bietet Unternehmen innovative Softwarelösungen zur Stammdatenverwaltung und ermöglicht dadurch Datentransparenz. Unsere Lösungen sind weltweit die treibende Kraft hinter zukunftsorientierten Unternehmen, die den strategischen Wert ihrer Stammdaten nutzen. Wir versetzen Firmen in die Lage, das Kundenerlebnis zu verbessern, Innovation und Wachstum voranzutreiben und eine Grundlage für die digitale Transformation zu schaffen. So erhalten Unternehmen die Transparenz, die sie benötigen und wünschen: eine einzige, genaue Sicht auf ihre Stammdaten. Damit können Firmen fundierte Entscheidungen treffen und ihre umfangreichen, ambitionierten Ziele erreichen. Stibo Systems ist eine in Privatbesitz befindliche Tochtergesellschaft der 1794 gegründeten Stibo A/S Gruppe mit Hauptsitz in Aarhus, Dänemark. Mehr unter [stibosystems.de](https://www.stibosystems.de).