

salesdata consulting – für Ihre Daten!

November 2010

Vision



Stammdaten sind Unternehmenskapital.

Andrea Kerth, Februar 2007

Mit den Stammdaten in Ihrem Unternehmen sind viele Ihrer Mitarbeiter tagtäglich konfrontiert. Stammdaten wie Kunden und Lieferanten, Produkte oder Artikeldaten stellen wichtige Informationen dar, deren Qualität den erfolgreichen Ablauf von Unternehmensprozessen wesentlich bestimmt.

**Schlecht gewartete Stammdaten verursachen Kosten.
Qualitativ hochwertige Stammdaten tragen zum Unternehmenserfolg bei.**

Herausforderung



Stetig wachsende Datenmengen stellen Unternehmen vor zunehmend hohe Anforderungen an die Datenqualität.

- Sie wollen Ihre Kunden, Interessenten und Lieferanten richtig adressieren und keine Rechnungen mehr retourniert bekommen?
- Sie wollen neue Märkte erschließen und benötigen dazu Firmenadressen und Ansprechpartner?
- Sie wollen hohe Marketingkosten durch redundante Aussendungen aufgrund von Dubletten oder mehreren Schreiben an den gleichen Haushalt vermeiden?
- Sie wollen Ihre Material-/Artikelstammdaten so sauber halten, dass Sie diese auf Knopfdruck in Katalogen und Webshops publizieren können?
- Sie wollen hohe Betriebskosten durch aufwändige manuelle und dezentrale Geschäftsprozesse reduzieren?

Leistungsangebot

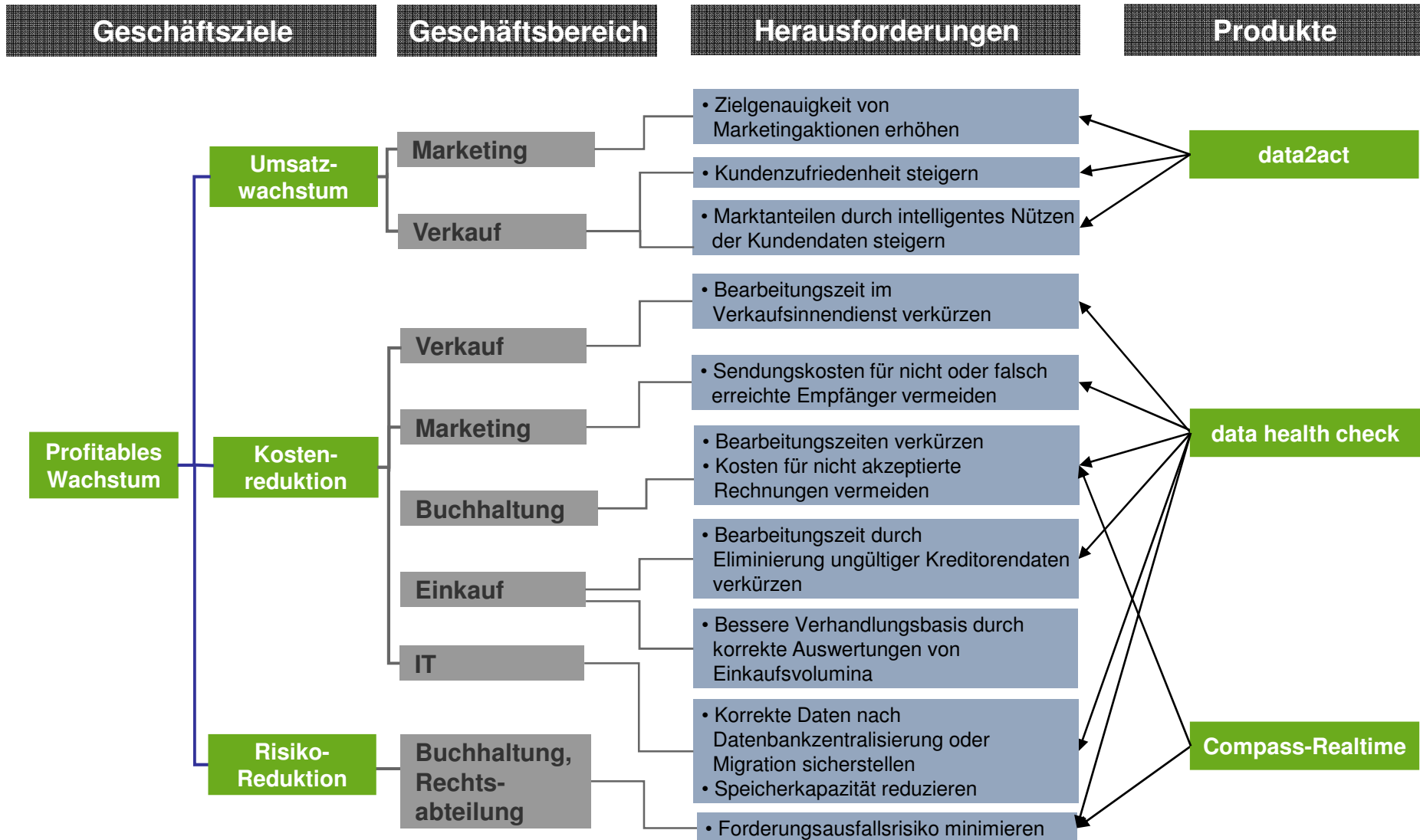
Wir haben uns auf den richtigen Umgang mit Stammdaten spezialisiert.

- Wir beraten Sie zum Datenpflegeprozess, analysieren und überarbeiten bestehende Datenbanken
 - data setup – Neuaufbau von Datenbanken
 - data healthcheck – Analyse und Überarbeitung bestehender Datenbanken
 - data healthabo – Laufende Betreuung Ihrer Datenbank
 - data 2act – Ad hoc Services und Adresslisten für Marketingaktivitäten
- Wir bieten Tools zur Vereinfachung der Datenpflege
 - Compass-Realtime - automatisierte Stammdatenpflege auf Basis tagesaktueller Daten gemäß dem Stand des österreichischen Firmenbuches
 - Contact-Grabber - E-Mail Signaturen via Klick als Kontakt ins Outlook oder ihr CRM System übernehmen
- Wir bieten Standardlösungen für Produktinformationsmanagement (PIM) und Cross-Media-Publishing (CMP)
 - Als viamedici Partner vor Ort - bekommen Sie von uns schlüsselfertige Lösungen, wenn es um Print-Kataloge, elektronische Kataloge, Austauschformate wie BMEcat, eShops oder CD geht

Erfolg

Für Sie wollen wir...

- Korrekte Daten nach Datenbankzentralisierung oder Migration sicherstellen
- Speicherkapazität reduzieren
- Marktanteile durch intelligentes Nutzen der Kundendaten steigern
- Forderungsausfallsrisiko minimieren
- Kosten für nicht akzeptierte Rechnungen vermeiden
- Zielgenauigkeit von Marketingaktionen erhöhen - Sendungskosten senken
- Kundenzufriedenheit erhöhen - Bearbeitungszeit im Innendienst verkürzen
- Bearbeitungszeiten durch Eliminierung doppelter/falscher Kreditorendaten verkürzen
- Bessere Verhandlungsbasis durch korrekte Auswertungen von Einkaufsvolumina schaffen
- Produktinformationen zentral verwalten, dezentral pflegen und mit Marketing- und publikationsrelevanten Inhalten vernetzen
- Erstellung von On-Line, Print-Katalog, Datenblätter einfach machen



Auszug aus unserer Kundenliste

- ABUS Kransysteme GmbH
- BARTEC Elektrotechnik GmbH
- Capgemini Consulting Österreich AG
- CASTROL AUSTRIA GmbH Nfg OHG
- Cesare Bosseli Schorm & Co GesmbH
- Compass-Verlag GmbH
- Confare GmbH
- Esteticamed - Gensthaler Christine Mag.
- frontworx Informationstechnologie AG
- Fulcrum Consulting GmbH
- Gerhard Rauch Ges.m.b.H.
- Bammer Handels GmbH
- HKS Consulting & Development GmbH
- IBM Österreich Internationale Büromaschinen Gesellschaft m.b.H. (vormals Cognos Austria GmbH)
- itelligence AG
- Kirchdorfer Industries GmbH
- LG Nexera Business Solutions AG
- Message Marketing & Communications GmbH
- Microsoft Österreich GmbH
- PDA Group GmbH
- Plaut Consulting Austria GmbH (vormals acctus Consulting GmbH)
- SAP AG
- SAP Österreich GmbH
- Seitz Smart Trading GmbH & CO.KG
- SIAB Business Solutions GmbH & Co KG

Team



In sich gehen, persönliche Fähigkeiten identifizieren, Ziele stecken, sich fordern.
Andrea Kerth, Geschäftsführung

salesdata consulting ist die Realisierung einer Vision und baut auf die 6-jährige Vertriebs- und Beratungserfahrung bei [SAP Österreich GmbH](#) 01/2001-01/2007 auf.

1986 als Absolventin der HTL (TGM Silikattechnik, 1200 Wien) ins Berufsleben eingetreten, gehörte meine berufliche Seele bis 2001 ausschließlich der Fertigungsindustrie.

1991 – 2001 10 Jahre [Münze Österreich AG](#) Leitung der Produktion von Halbfabrikaten unterstützt durch 40 MitarbeiterInnen.

1986 -1991, [ÖGUSSA](#), News Sports, MA39 Forschungs- und Versuchsanstalt der Stadt Wien.



Offen sein, verstehen, sehen, wissen.
Barbara Byloff, Senior Consultant

salesdata consulting fordert von mir den vollen Einsatz meiner Erfahrungen aus dem Umgang mit Informationen, die ich im Laufe meines Berufslebens gesammelt habe.

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Informationswissenschaften arbeitete ich beim Softwarehersteller [CMS, Schweiz](#), im Marketing. 3 Jahre bei [Ploenzke Österreich GmbH](#) führten mich in die Welt der Softwareentwicklung.

Seit 1995 beschäftigte ich mich - zuerst bei [Oracle Österreich GmbH](#) und anschließend bei [SAP Österreich GmbH](#) - mit betriebswirtschaftlicher Standardsoftware. Die Mitarbeit im Account Management als Presales Consultant für Logistik vertieften meine Branchen- und Prozesskenntnisse. Vertriebsprojekte im Ausland, besonders in Osteuropa, erweiterten diesen Erfahrungsschatz.

Mit **salesdata consulting** schließt sich nun der Kreis. **Der Focus wechselt vom System zum Inhalt.**

Team



"Überlege, was dich aufblühen lässt. - Dem gehe nach!" (Ulrich Schaffer)

Sandra Gruber, Junior Consultant

salesdata consulting ist für mein Fortschreiten der nächste logische Schritt. Mit einem Studium in Kommunikationswirtschaft sowie 5 Jahren in der Marketingabteilung von Cognos / IBM sind mir die Bedürfnisse und Herausforderungen an Datenqualität vertraut. Zahlreiche integrierte Kommunikationsprojekte (u.a. Festo und Telekom Austria) erlaubten mir Einblicke in B2C wie auch in B2B Branchen. Dies, gekoppelt mit meiner Marketingerfahrung sowohl am österreichischen wie auch am osteuropäischen Markt, runden meinen Erfahrungsbereich ab.

Mit **salesdata consulting** mache ich einen großen Schritt in die richtige Richtung und wechsle von der Kundenseite auf die der Beratung.



Der Weg ist das Ziel – ist das Geschenk des Lebens an mich.

Ursula Kerth-Beer, Assistentin

salesdata consulting ist für mich eine neue Herausforderung. Ich kann meine Erfahrung im Umgang mit Menschen und mein Wissen in der Bank-, Bau- und Immobilienwirtschaft einbringen. Meine Professionalität aus jahrelanger Sachverständigentätigkeit bildet einen Gegenpol zu meiner energetischen Arbeit und rundet mein Profil ab.

Mit jedem neuen Kunden von **salesdata consulting** erweitert sich mein Horizont.

salesdata consulting e.U.

+43-664-218 720-3
office@salesdataconsulting.com

Brunhildengasse 1a/Top 5a, A-1150 Wien

UID-Nr.: ATU63153045
Firmenbuch: FN 291123 y Handelsgericht Wien

Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG
Bankleitzahl 32000, Kontonummer 1-05.619.291