

Strategisches Datenmanagement

Andrea Kerth
März 2011

Stammdaten sind Unternehmenskapital.



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 bestimmen.

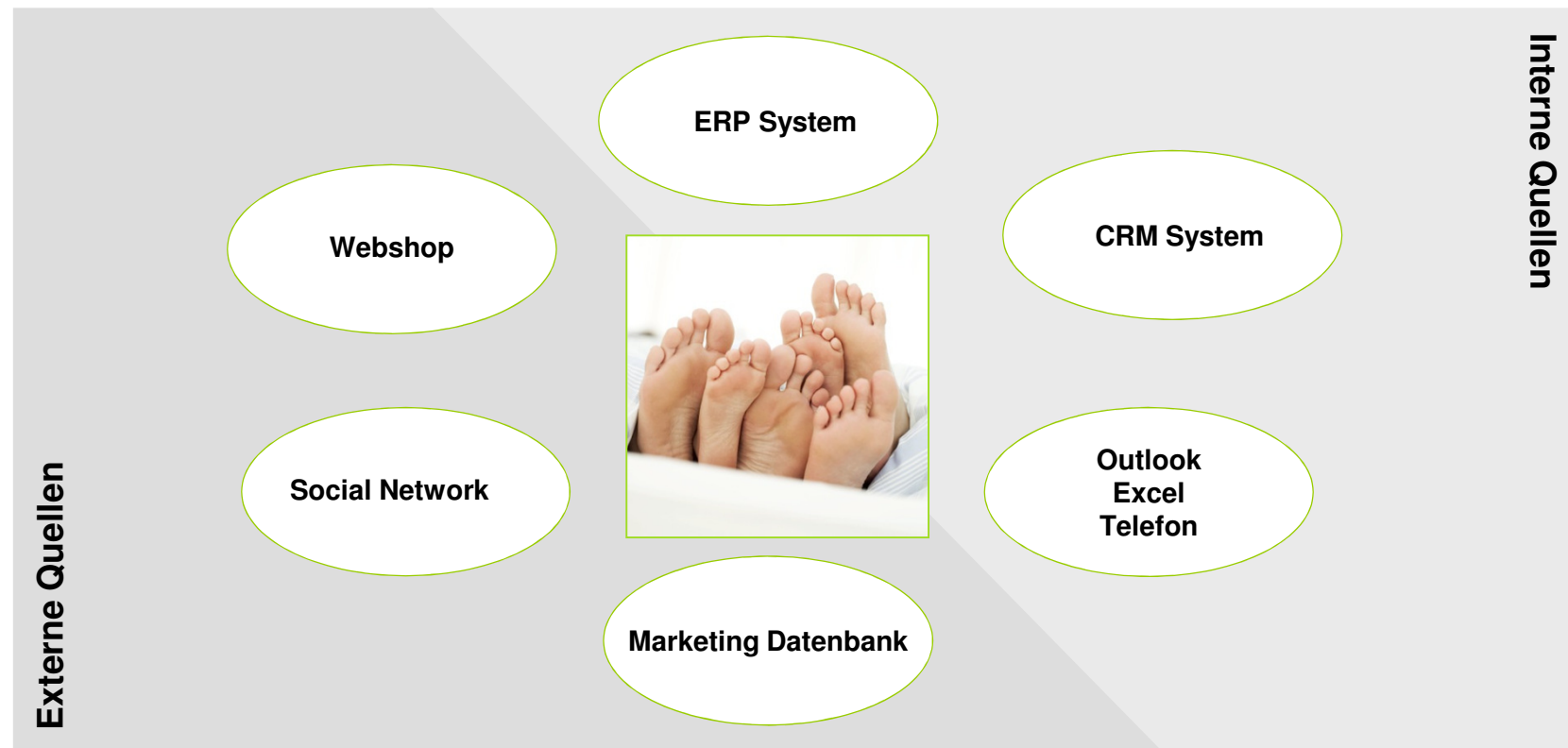
Schlecht gewartete Stammdaten verursachen Kosten.

Qualitativ hochwertige Stammdaten tragen zum Unternehmenserfolg bei.

Strategisches Datenmanagement

- **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

Woher kommen Geschäftspartnerdaten?



**Welche Folgen haben Dubletten und ungeprüfte Daten?
Wie dürfen die Daten genutzt werden?**

Stammdatenpflege? Datenqualität?

- „Datenqualität hat für mich nicht Priorität, weil es keinen Umsatz bringt.“
- „Ich pflege meine Daten ständig – trotzdem kommen bei Aussendungen nicht die richtigen Ansprechpartner heraus.“
- „Ich habe keine Zeit, Daten zu pflegen - ich muss Vertrieb machen.“
- „Um die Datenpflege sollen sich Assistentinnen kümmern.“
- „Unsere Datenqualität ist schlecht.“
- „Nicht schon wieder das Thema Datenqualität – ich kann es nicht mehr hören.“
- „Wer pflegt eigentlich „meine“ Daten im System falsch ein? Die waren doch vorige Woche noch korrekt.“
- „Datenqualität interessiert mich nicht – es gibt keinen negativen Einfluss auf den Geschäftserfolg.“

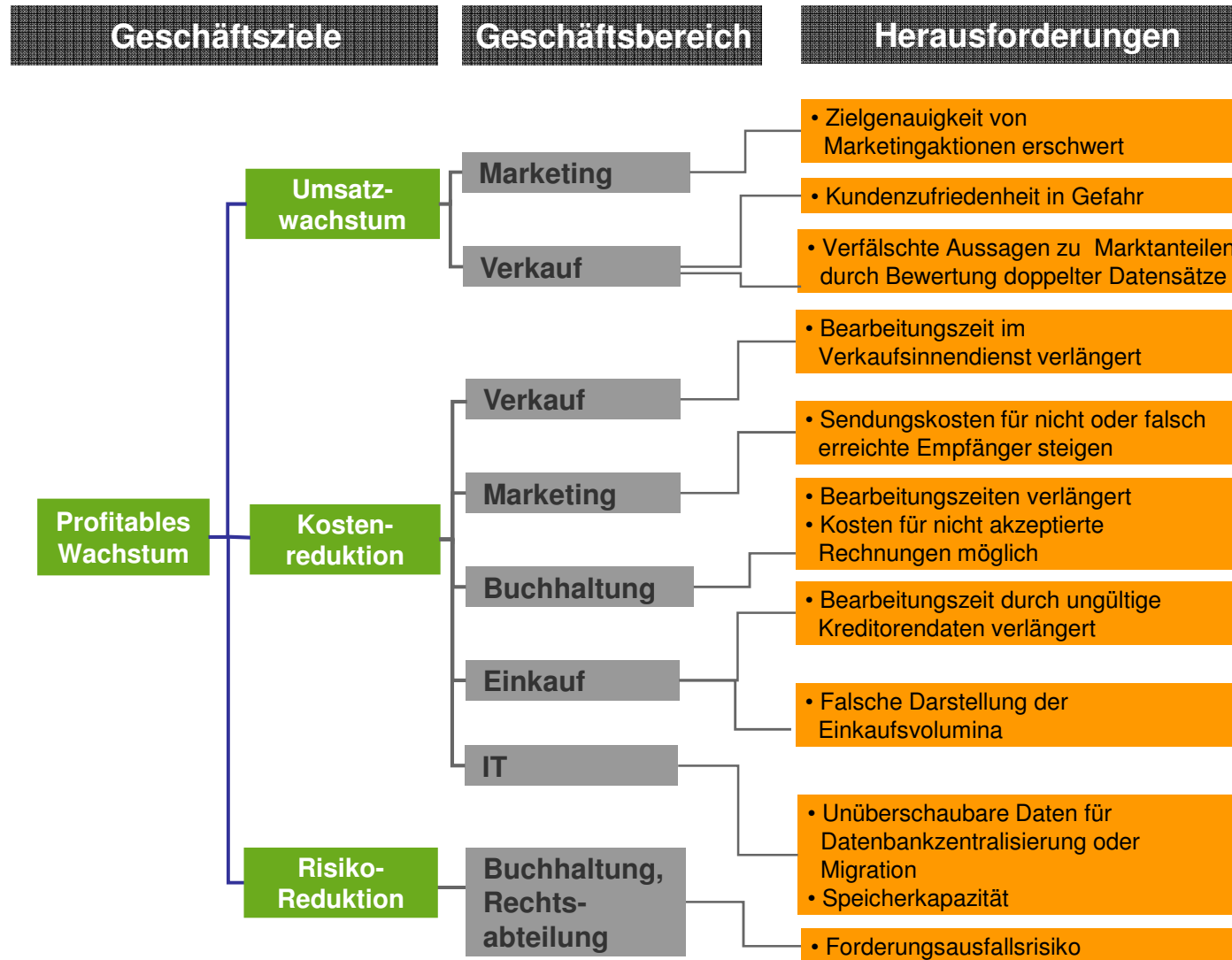
Eine Dublette?

ERP System

Dipl.-Inform. Achim Dannecker
Universität der Bundeswehr München
Fakultät für Informatik
Institut für Angewandte
Systemwissenschaften und
Wirtschaftsinformatik
Gebäude 41/500
Werner-Heisenberg-Weg 39
85577 Neubiberg
Tel.: +49 (0)89-60042203

Webshop

Achim Danegger
UniBW München
Fakultät für Informatik
85577 Neubiberg
Tel.: +49 (0)89-60042203



Wirtschaftliche und rechtliche Nebeneffekte

- Ist mein Geschäftspartner noch wirtschaftsaktiv?
- Gibt es einen Eintrag in der Ediktsdatei?
- Habe ich schon offene Geschäftsvorgänge in meinen Daten zu diesem Geschäftspartner?
- Hat die Firma umfirmiert?
- Hatte ich schon negative Erfahrungen mit diesem Geschäftspartner?
- Sind Meldungen an das Datenverarbeitungsregister bei der Datenschutzkommission erforderlich? Brauche ich eine DVR Nummer?
- Welche Daten darf ich via Web abfragen?
- Darf ich Emails senden? Habe ich die Robinson Liste geprüft?
- Ist mein neuer Geschäftspartner volljährig?

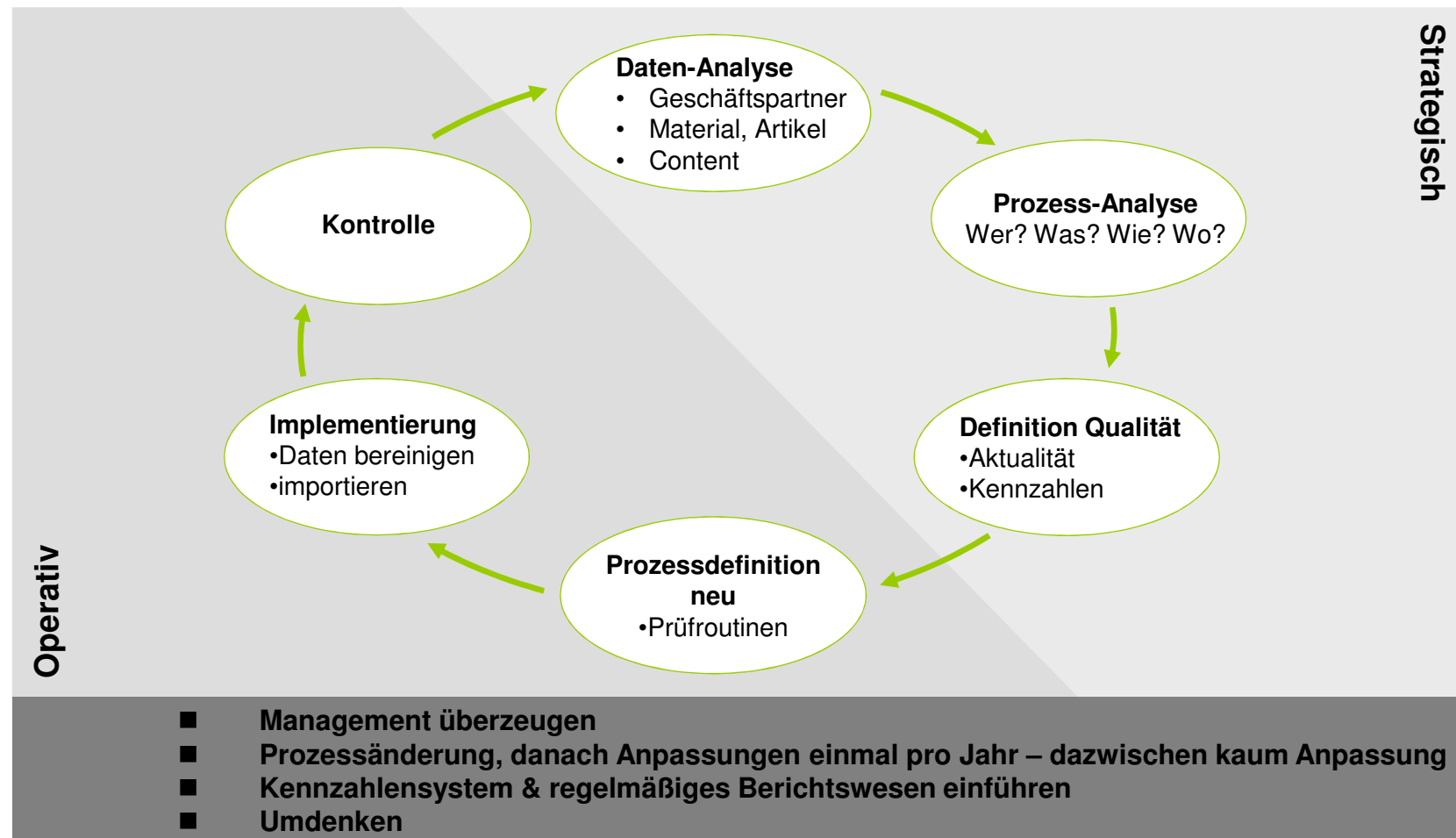
Kosten vermeiden

- **Die Prüfung der Daten obliegt dem Unternehmer.**
- **Das Risiko des entgangenen Umsatzes liegt bei Ihnen.**

**Strategisches Datenmanagement beugt vor
und sichert ihr Geschäft ab**



Regelkreis Datenmanagement



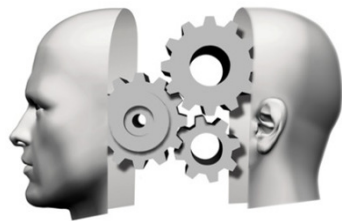
Basis für ein gelungenes Datenmanagement

- **Analyse der vorhandenen Daten**
- **Prozessanalyse**
 - wer pflegt in Ihrem Unternehmen Daten?
 - ist der Prozess durchgängig und noch zur aktuellen Situation passend?
 - gibt es eine durchgängige Kommunikationskette?
- **Definition, was Qualität für IHR Unternehmen bedeutet**
- **Kennzahlensystem & regelmäßiges Berichtswesen einführen**
- **Management überzeugen!**
- **Prozesse anpassen**
 - ALLE betroffenen Abteilungen/Personen involvieren.
 - Verantwortlichkeiten definieren
 - Prozesseinhaltung überwachen

Umdenken!

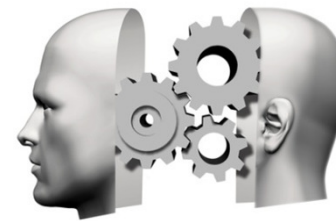
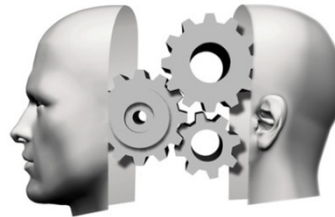
- **Gute Datenqualität ist nur haltbar, wenn alle zusammenarbeiten.**
- **Die besten Werkzeuge nützen nichts, wenn Informationen nicht weitergegeben werden.**
- **Die besten Informationen nützen nichts, wenn sie nicht im System „landen“.**
- **Die besten Informationen im System sind wertlos, wenn sie nicht richtig selektiert und genutzt werden.**

Die erfolgreiche Umsetzung sichern



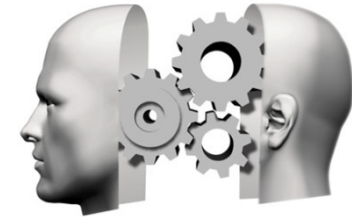
Vertrieb

Management



Marketing

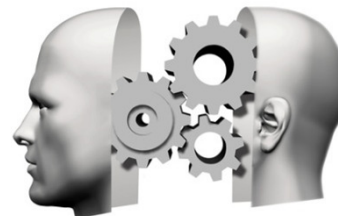
Buchhaltung



Der Prozess muss in allen Köpfen verankert sein, um einlangende Informationen richtig weitergeben oder verarbeiten zu können.



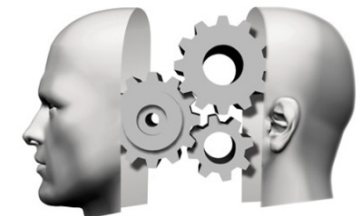
EDV



Einkauf



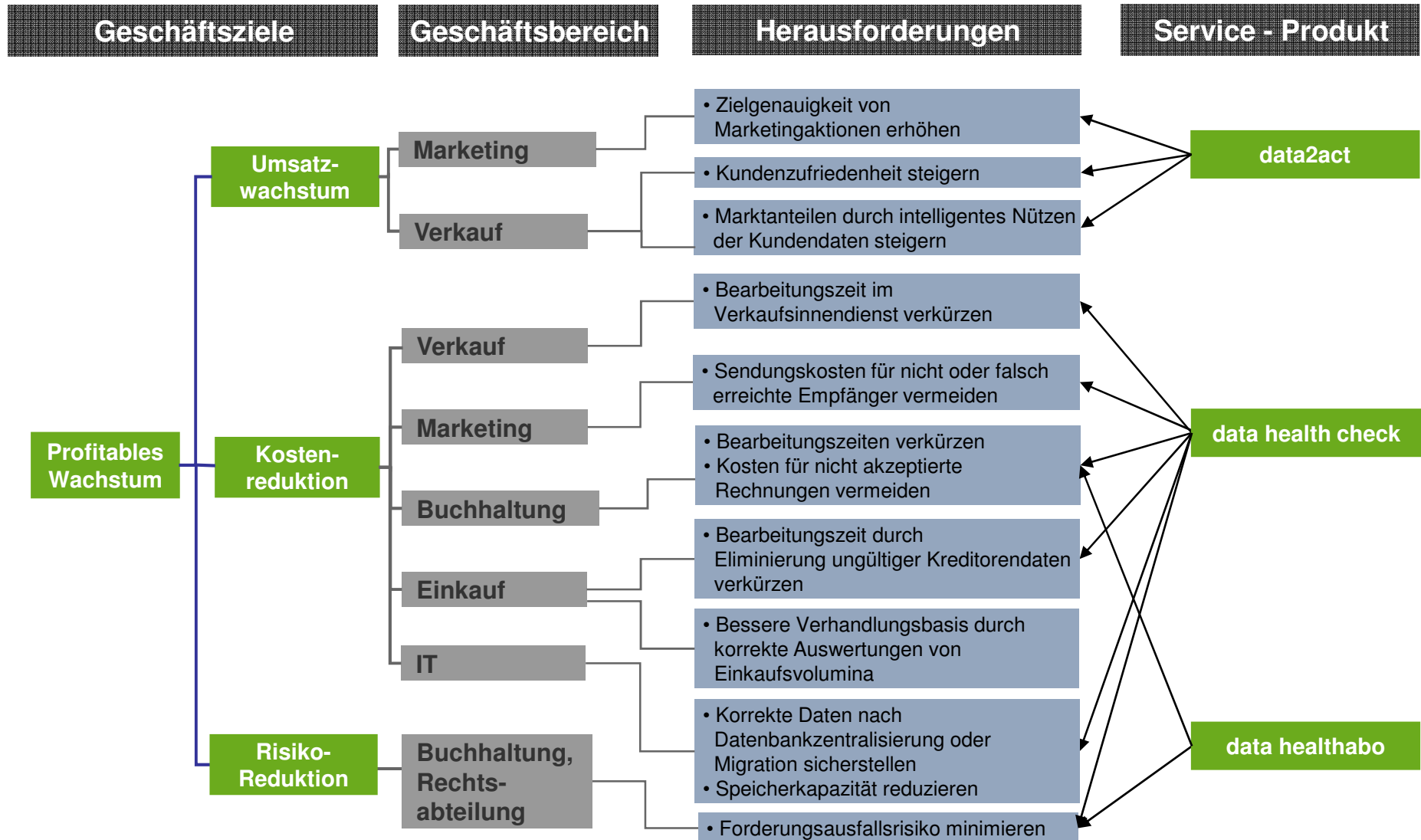
Beratung / Support



Vermittlung

Der Erfolg

- Korrekte Daten nach Datenbankzentralisierung oder Migration
- Reduzierte Speicherkapazitäten
- Marktanteile durch intelligentes Nutzen der Kundendaten gesteigert
- Forderungsausfallsrisiko minimiert
- Bessere Verhandlungsbasis durch korrekte Auswertungen von Einkaufsvolumina geschaffen
- Kosten für nicht akzeptierte Rechnungen vermieden
- Zielgenauigkeit von Marketingaktionen erhöht - Sendungskosten gesenkt
- Bearbeitungszeiten durch Eliminierung doppelter/falscher Kreditorendaten verkürzt
- Produktinformationen zentral verwaltet und mit Marketing- und publikationsrelevanten Inhalten vernetzt
- Erstellung von On-Line, Print-Katalog, Datenblätter einfach gemacht



Auszug aus unserer Kundenliste

- ABUS Kransysteme GmbH
- BARTEC Elektrotechnik GmbH
- Capgemini Consulting Österreich AG
- CASTROL AUSTRIA GmbH Nfg OHG
- Compass-Verlag GmbH
- Confare GmbH
- Esteticamed
- Flughafen Wien Aktiengesellschaft
- frontworx Informationstechnologie AG
- Fulcrum Consulting GmbH
- Gerhard Rauch Ges.m.b.H.
- H.D. Bammer GmbH
- HKS Consulting & Development GmbH
- IBM Österreich Internationale Büromaschinen Gesellschaft m.b.H. (vormals Cognos Austria GmbH)
- Industriemagazin Verlag GmbH
- itelligence AG
- Kirchdorfer Industries GmbH
- LG Nexera Business Solutions AG
- Message Marketing & Communications GmbH
- Microsoft Österreich GmbH
- Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft
- PDA Group GmbH
- Plaut Consulting Austria GmbH (vormals acctus Consulting GmbH)
- SAP AG
- SAP Österreich GmbH
- 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 Silikatechnik, 1200 Wien) ins Berufsleben eingetreten, gehörte mein 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.



Die Neugier steht immer an erster Stelle eines Problems, das gelöst werden will.

Ines Janusch, Junior Consultant

salesdata consulting vereint meine Schwerpunkte: Hier kann ich sowohl meine technischen Ausbildung (Studium Medieninformatik, sowie Computergraphik und Digitale Bildverarbeitung an der TU Wien) als auch meine Erfahrung im Bereich Dataquality (2005-2010 Sales Operations, SAP Österreich GmbH) einbringen. .

Auf dieser Grundlage aufbauend, sammle ich bei **salesdata** consulting stets weitere Erfahrungen und fordere meine Neugier mit jedem Tag.

Team



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

salesdata consulting ist für mein Fortschreiten der nächst 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, rundet meinen Erfahrungsbereich ab.

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



Der Weg ist das Ziel – ist das Geschenk des Lebens an mich.
Ursula Kerth-Beer, Assistentin

salesdata consulting ist mich eine neue Herausforderung. Ich kann meine Erfahrung im Umgang mit Menschen und mein Wissen in der Bank-, Bau- für 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.

Kontaktieren Sie uns!

salesdata consulting e.U.

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

Sturzgasse 32/2, A-1150 Wien

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

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