



E-Book

# Wie innovative CDOs die Geschäftsagilität erhöhen

5 Customer Case Studies zu datenbasierter Innovation

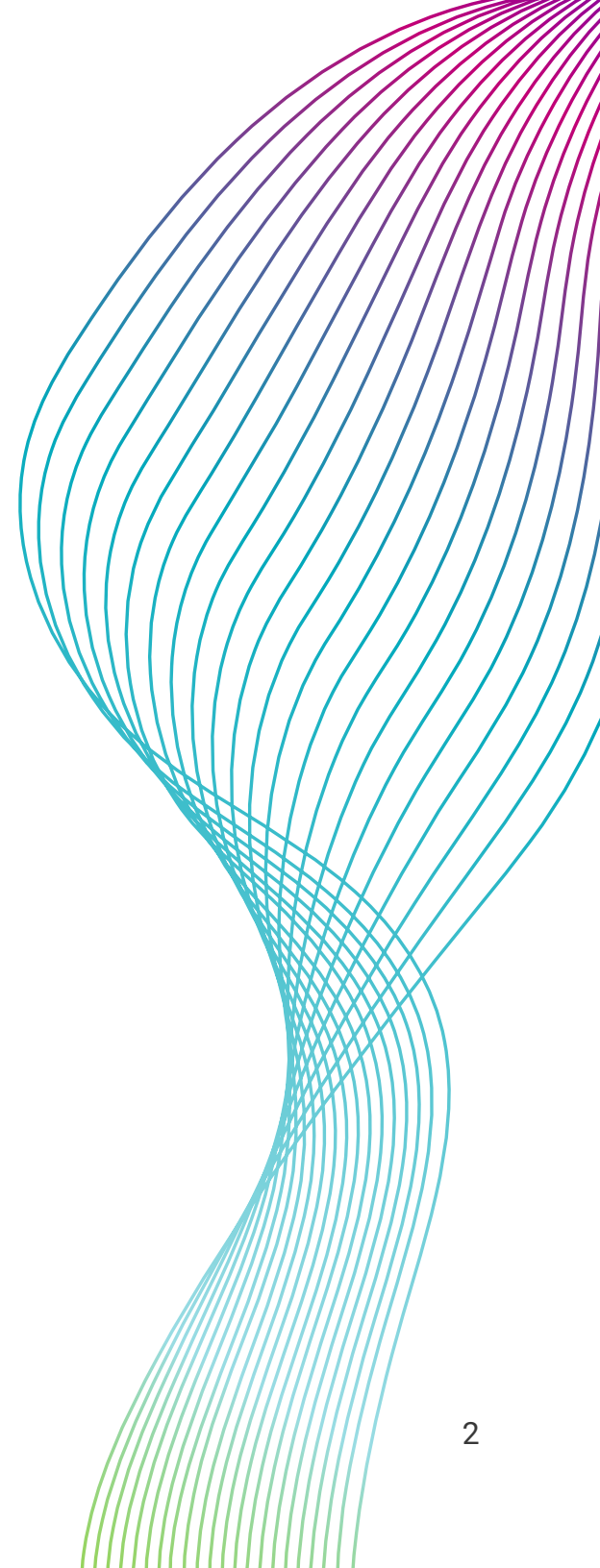
[informatica.com](http://informatica.com)



Wie innovative CDOs die Geschäftsagilität erhöhen

# Inhalt

<b>Sie sind Vorreiter und Innovatoren. Informatica ist Ihr Support-Team.</b>	<b>3</b>
<b>Avis Budget Group</b>	<b>4</b>
<b>AXA XL</b>	<b>5</b>
<b>JDRF</b>	<b>6</b>
<b>Project Management Institute Inc.</b>	<b>7</b>
<b>Union Bank of the Philippines</b>	<b>8</b>
<b>Informationen zu Informatica</b>	<b>9</b>



Wie innovative CDOs die Geschäftsagilität erhöhen

# Sie sind Vorreiter und Innovatoren. Informatica ist Ihr Support-Team.

**Sie setzen sich von der Konkurrenz ab, indem Sie das Potenzial Ihrer Daten auf neue und intelligente Weise nutzen, die datenbasierte, digitale Transformation vorantreiben und Ihrem Unternehmen dadurch zahlreiche Vorteile verschaffen. Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um sicherzustellen, dass sie ihre Ziele mithilfe unserer Lösungen und Services zum Datenmanagement erreichen, ihre Erfolge veranschaulichen und ausbauen können.**

In diesem E-Book finden Sie Success Stories von Unternehmen, die von innovativen CDOs und Datenexperten angeleitet werden. Diese Unternehmen haben ihre Success Stories mit uns geteilt, damit andere aus ihren Erfahrungen lernen, mehr über Innovation und die ergriffenen Schritte erfahren und um Fachleute verschiedener Unternehmen dazu zu motivieren, effektiver zusammenzuarbeiten.

# Optimierung des Flottenmanagements

Ziele:	Lösung:	Ergebnisse:
<ul style="list-style-type: none"><li>• Vernetzung einer riesigen Flotte mit 650.000 Fahrzeugen in Echtzeit, um die Effizienz weltweit zu erhöhen, Kosten zu senken und den Umsatz zu steigern.</li><li>• Verringerung des Geschäftsrisikos durch Data Profiling und Governance von Telematikdaten aus GPS- und Navigationssystemen von Fahrzeugen, um Probleme mit der Datenqualität frühzeitig zu erkennen.</li><li>• Dokumentation wichtiger Assets, wie Flotten- und Telematikdaten, ergänzt durch Kontextinformationen von Fachbereichsexperten.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nutzung der Lösungen von Informatica für AWS, um Daten zu operationalisieren und Echtzeit-Analytics im Rahmen einer Analytics-Plattform der nächsten Generation durchzuführen.</li><li>• Nutzung der Funktionen von Informatica für die Datenintegration, um eine schnellere, flexiblere und wiederholbare Einspeisung und Integration von Big Data zu ermöglichen.</li><li>• Organisation von Flotten- und Telematikdaten mithilfe von Informatica Data Catalog, um Einsicht in Speicherort, Data Lineage und Geschäftskontext zu erhalten.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Unterstützung globaler Fahrzeug-Analytics mit einer End-to-End Datenpipeline, die Flottenmanagern einen viel schnelleren Zugriff ermöglicht und ihnen erlaubt, Fahrzeuge in Echtzeit nachzuverfolgen.</li><li>• Risikominderung durch Erhöhung der Datenqualität und Data Governance, damit Flottendaten vollständig sind und im korrekten Format vorliegen.</li><li>• Erhöhung der Produktivität, indem Business User die Möglichkeit erhalten, selbstständig nach Daten zu suchen, sie zu ermitteln und zu verstehen, wobei sie gleichzeitig einen Überblick über Data Lineage erhalten.</li></ul>

650.000  
Fahrzeuge

wurden im Rahmen einer globalen Initiative vernetzt, um das Mietwagengeschäft zu optimieren

*„Wir haben die Vision einer Welt, in der unsere Flotte vollständig vernetzt und integriert ist und On-Demand genutzt werden kann. Mithilfe von Informatica und AWS sind wir Vorreiter bei der Datennutzung, um den Erfolg des Unternehmens voranzutreiben und schnell auf Änderungen zu reagieren.“*

**Christopher Cerruto**

VP of Global Enterprise Architecture and Analytics,  
Avis Budget Group





# Nutzung von Big Data, um Angebote für Kunden zu optimieren

## Ziele:

- Verringerung von Komplexität und Kosten der Verwaltung und Bereinigung von Big Data in sämtlichen Geschäftseinheiten, um Erkenntnisse zu Versicherungsnehmern, Versicherungsmaklern und Produktleistung zu erhalten.
- Erreichung von profitablen Wachstum durch die Identifizierung von Cross- und Upselling-Möglichkeiten für Versicherungsmakler und Partner, um mehr Versicherungsprodukte an Bestandskunden zu verkaufen.
- Demokratisierung der Datenermittlung und -vorbereitung, damit Data Scientists, Analysten und Versicherungsexperten Daten vorbereiten und operationalisieren können, um zuverlässige Erkenntnisse zu gewinnen.

## Lösung:

- Einsatz von Datenintegrations- und Datenqualitätsfunktionen von Informatica, um Daten aus On-Premise- und Cloud-Quellen in Microsoft Azure zu integrieren, sie zu verwalten und zu bereinigen.
- Scannen und Katalogisieren von Versicherungsdaten im gesamten Unternehmen mit Informatica Enterprise Data Catalog, damit Daten einsatzbereit und leicht auffindbar sind.
- Sicherstellung, dass Data Scientists, Versicherungsexperten und Analysten Daten dank des Self-Service-Ansatzes mit den Funktionen von Informatica zur Datenvorbereitung vorbereiten können.

## Ergebnisse:

- Vereinfachung von Advanced Analytics mit der Data Ecosystem & Engagement Platform (DEEP), so dass AXA XL schneller und kostengünstiger innovative Datenbestände erstellen kann.
- Steigerung des Mehrwertes für Aktionäre, indem komplexe Aufgaben, wie Cross- und Upselling von Versicherungspolicen durch Makler und Vertreter ermöglicht werden.
- Schnellere Gewinnung von umfangreichen Erkenntnissen, um die Einführung neuer Versicherungspolicen zu unterstützen, indem Investitionsrenditen erhöht und Kosten gesenkt werden.

## Erhöhung des Mehrwertes für Aktionäre,

indem komplexe Aufgaben, wie Cross- und Upselling von Versicherungspolicen durch Makler und Vertreter ermöglicht werden

*„Wir haben uns das Ziel gesetzt, möglichst schnell herauszufinden, wie gut wir unsere Kunden eigentlich kennen. Wissen wir, wie präzise unsere Daten sind? Wie viel mehr können wir mithilfe von KI in den richtigen Bereichen lernen? Unsere Zusammenarbeit mit Informatica hat dies möglich gemacht.“*

**Dr. Henna Karna**

Chief Data Officer, AXA LA

# Erhöhung der Produktivität und Erfüllung zukünftiger Anforderungen in Bezug auf Fundraising, Forschung und Sensibilisierung

## Ziele:

- Segmentierung von Personen, die Patienten unterstützen können, um personalisierte Beziehungen zu fördern und strategische, datenbasierte Entscheidungen zu treffen.
- Erhöhung der Produktivität und Erfüllung zukünftiger Anforderungen in Bezug auf Fundraising, Forschung und Sensibilisierung.
- Verbesserung, wie Patienten, die an Diabetes Typ 1 leiden, mit Personen kommunizieren können, die sie unterstützen, damit schneller eine Behandlung gefunden wird.

## Lösung:

- Verwaltung der Daten von Personen, die Patienten unterstützen, und von Standortdaten mit Informatica Multidomain MDM und Einsatz von Informatica MDM – Customer 360, um eine zentrale Datenansicht zu erstellen.
- Nutzung von Informatica Cloud Services zur Anbindung und Integration von On-Premise-Systemen über Multi-Cloud-Plattformen hinweg, darunter AWS, Azure, Salesforce, Web- und Mobilanwendungen.
- Bereinigung und Anreicherung der Daten von Personen, die Patienten unterstützen, mit Funktionen von Informatica Data Quality und Data as a Service, um das CRM zu verbessern.

## Ergebnisse:

- Bestand der möglicherweise erneut einsetzbaren Spender konnte um 50 Prozent erweitert werden. Zudem wurde die Konversionsrate erhöht, indem personalisierte Omnichannel-Erfahrungen geboten werden.
- Verbesserung der Produktivität von bis zu 40 Prozent, so dass sich die Ressourcen der gemeinnützlichen Organisation besser auf Fundraising, Forschung und Sensibilisierung konzentrieren können.
- Bessere Interaktion mit Spendern, Freiwilligen und der T1D-Community, um die Forschung weltweit zu beschleunigen und mehr zu bewirken.

Höhere Produktivität  
bis zu **40 %**

Damit sich die Ressourcen der gemeinnützlichen Organisation besser auf Fundraising, Forschung und Sensibilisierung konzentrieren können

*„Dank Informatica übernehmen wir die Kontrolle über unsere Daten, um weltweit die besten Behandlungsmöglichkeiten für Diabetes zu fördern, um Innovation schneller umzusetzen und das Leben von Patienten zu verbessern.“*

**Sri Mishra**

Chief Data und Technology Officer, JDRF

# Kunden besser verstehen und Umsatz steigern

## Ziele:

- Beginn einer umfassenden Geschäftstransformation, um den Anforderungen zukünftiger Fachkräfte gerecht zu werden.
- Kunden verstehen, um eine einheitliche, ansprechende Customer Experience zu bieten.
- Verkürzung der Amortisierungszeit steht im Vordergrund.

## Lösung:

- Zusammenarbeit mit Informatica und Nutzung von MDM durch das Disciplined Agile Toolkit (Eigentum von PMI).
- Die Lösung wächst gemeinsam mit dem Unternehmen und lässt sich in die zukünftige Architektur integrieren, indem Micro-Services genutzt und Daten in Echtzeit verschoben werden.
- Dank eines vorgefertigten Modells konnte eine möglicherweise monatelang dauernde Modellierung vermieden und sichergestellt werden, dass zukünftige Upgrades reibungslos funktionieren.

## Ergebnisse:

- Das anfängliche Ziel, innerhalb von 90 Tagen live zu gehen, wurde eingehalten.
- Dank der Verwaltung von Kundendaten konnten ML- und KI-Anforderungen unterstützt werden.
- Reduzierung der Kundenabwanderung um wenige Prozentpunkte, was jedoch zu einer Umsatzsteigerung im Millionenbereich (US-Dollar) führte.

## Höhere Kundenbindung

durch wenige Prozentpunkte, was jedoch zu einer Umsatzsteigerung im Millionenbereich führte

*„Informatica hat uns die benötigte Geschwindigkeit geboten, so dass wir Einsparungen in Millionenhöhe (in US-Dollar) erreichen konnten.“*

**Mark Broome**

Chief Data Officer, PMI

# 12-fache Umsatzsteigerung dank der digitalen Transformation

## Ziele:

- Innerhalb von 2 Jahren zu einer komplett digitalen Bank werden, indem es Kunden mithilfe sicherer, digitaler Services ermöglicht wird, ihre Mobilgeräte zu nutzen.
- Verbesserung der Datenqualität für Know-Your-Customer-Initiativen (KYC) zur Förderung der finanziellen Integration, Verbesserung von Verkaufsmöglichkeiten und Bereitstellung der richtigen Services.
- Schnellere Erstellung von Berichten zu versteckten und verdächtigen Transaktionen, um Geldwäschegesetze einzuhalten.

## Lösung:

- Einsatz von Informatica Master Data Management (MDM), um einen Masterdatensatz mit Kundendaten und eine zuverlässige Ansicht sämtlicher Kunden zu erstellen.
- Automatisierung der Bereinigung und Standardisierung von Kundendaten mit Funktionen von Informatica Data Quality.
- Integration von wichtigen Banking-Systemen mit Automatisierungsplattformen für schnelleres und zuverlässigeres Compliance Reporting.

## Ergebnisse:

- 12-fache Umsatzsteigerung dank der digitalen Transformation, wobei Darlehensanträge innerhalb von 3 Minuten genehmigt werden, anstatt wie bisher in 4 bis 6 Wochen.
- Verbesserung der Datenqualität für die Know-Your-Customer-Initiativen der Bank von 35 % auf 100 % in einem Jahr sowie Verbesserung der Cross- und Upselling-Möglichkeiten bei gleichzeitiger Erhöhung der Sicherheit.
- 5-mal schnellere Erstellung von Berichten zu versteckten und verdächtigen Transaktionen, um Compliance mit Geldwäschegesetzen sicherzustellen (ehemals 5 Tage und jetzt 1 Tag), wobei die Datenqualität wesentlich höher ist.

Höhere Umsätze

12 x

dank der digitalen Transformation, wobei Darlehensanträge innerhalb von 3 Minuten genehmigt werden, anstatt wie bisher in 4 bis 6 Wochen

*„Mit Informatica MDM konnten wir für jeden Kunden in weniger als vier Monaten einen Masterdatensatz erstellen. Das ist für unsere digitale Transformation sehr wichtig.“*

**Henry Aguda**

Chief Technology and Operations Officer und Chief Transformation Officer,  
Union Bank of the Philippines





# Über uns

Wir bei Informatica (NYSE: INFA) sind davon überzeugt, dass Daten das Herzstück der Geschäftsstransformation sind. Daher unterstützen wir Sie durch die Informatica Intelligent Data Management Cloud™ dabei, Daten umzuwandeln: einfache, binäre Informationen werden zu überragender Innovation. Diese Cloud beruht auf KI und ist die einzige Cloud speziell für die Verwaltung sämtlicher Datentypen, -muster, Komplexität oder Workloads, unabhängig vom Standort – über eine einzige, zentrale Plattform. Ob es darum geht, Analytics der nächsten Generation voranzutreiben, maßgeschneiderte Customer Experience zu liefern oder sicherzustellen, dass Governance und Datenschutz umgesetzt werden, Sie können sich stets darauf verlassen, dass Ihre Daten genau sind, Ihre Erkenntnisse verwertbar und Ihre Möglichkeiten unbegrenzt.

Hauptsitz

Ingersheimer Str. 10, 70499 Stuttgart

Tel: +49 (0) 711 139 84 - 0

Fax: +49 (0) 711 139 84 - 600

Gebührenfrei in den USA: 1.800.653.3871

**[informatica.com/de](https://www.informatica.com/de)**

**[linkedin.com/company/informatica](https://www.linkedin.com/company/informatica)**

**[twitter.com/Informatica](https://twitter.com/Informatica)**

KONTAKT

IN19-0123-3943

© Copyright Informatica LLC 2023. Informatica und das Logo von Informatica sind Marken oder eingetragene Marken von Informatica LLC in den USA und in anderen Ländern. Die aktuelle Liste mit Marken von Informatica ist hier zu finden: <https://www.informatica.com/de/trademarks.html>. Alle weiteren Firmen- und Produktbezeichnungen können Handelsnamen oder Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern und werden „wie gesehen“ und ohne jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung bereitgestellt.

[informatica.com](https://www.informatica.com)