

# Optimierung von Lieferantenverwaltung und Omnichannel-Vertrieb

„Etwa drei von vier Führungskräften halten die Bereiche Supply Chain, Vertrieb und Marketing ihrer Unternehmen bei der Reaktion auf Marktanforderungen für unzureichend aufeinander abgestimmt.“<sup>1</sup>

## Was bedeutet ein Wettbewerb bei der Kundenerfahrung für Führungskräfte in der Supply Chain?

Laut Accenture<sup>1</sup> sind 76 Prozent der Führungskräfte im Bereich Supply Chain mit der Gesamtperformance ihrer Supply Chain nicht zufrieden. Ein Grund für eine mangelhafte Performance besteht häufig in einer fehlenden Transparenz in der Supply Chain, was zu einer beeinträchtigten Entscheidungsfindung, verpassten Marktchancen, hohen Kosten, verlangsamter Markteinführung und höherem manuellem Arbeitsaufkommen führen kann. Vor allem aber leidet in der Regel die Kundenerfahrung.

Was bedeutet das für Führungskräfte im Bereich Supply Chain? In einem Punkt sind sich Analysten einig: Die Kundenerfahrung ist die Aktionsfront der Zukunft. Kunden erwarten nicht nur eine herausragende Kundenerfahrung, sondern auch:

- ein nahtloses, konsistentes und integriertes Einkaufserlebnis über alle Vertriebskanäle hinweg
- einen einfachen Einkaufsprozess mit hochgradig durchsuchbaren, genauen und vollständigen Produkt- und Lieferanteninformationen
- Callcenter-Mitarbeiter, die ihnen bei Problemen schnell und unkompliziert helfen können

Führungskräfte im Bereich Supply Chain wissen, dass die Grundlage einer herausragenden Kundenerfahrung in ebenso herausragende Lieferanten-, Produkt- und Kundendaten besteht. Aus diesem Grund müssen sie ihre Teams mit Datenverwaltungslösungen ausstatten, die sie für eine strategische Verwaltung von Lieferanten- und Produktdaten benötigen. Dabei müssen sie den gesamten Prozess der Erfassung, Aktualisierung und gemeinsamen Verwendung genauer, vollständiger, konsistenter und aktueller Lieferanten- und Produktinformationen in sämtlichen Systemen und Prozessen für Supply Chain und Vermarktung automatisieren.

## Risiken durch isolierte Systeme und schlechte Qualität von Lieferanten- und Produktdaten

In der Regel verwalten Unternehmen die Informationen zu ihren Lieferanten, Produkten und Diensten in mehreren, über Regionen, Abteilungen oder Geschäftsbereiche verteilten isolierten Systemen. Wenn Informationen in einem System hinzugefügt, geändert oder korrigiert werden, wird diese Änderung nicht automatisch in alle anderen Systeme übernommen. Tatsächlich gelangen solche Aktualisierungen häufig nicht in die wichtigen Systeme, die Produkthinhalte auf die Kanäle verteilen.

Die Folge: Für die Verarbeitung, Verteilung oder den Verkauf von Produkten und Diensten erforderliche Informationen sind fehlerhaft, inkonsistent, unvollständig und fragmentiert. Diese getrennte Verwaltung geschäftskritischer Daten verhindert eine zentrale, zuverlässige Ansicht sämtlicher Lieferanten- und Produktdaten. Um die Anforderungen ihrer Kunden erfüllen, betriebliche Ineffizienz reduzieren und die Markteinführung beschleunigen zu können, benötigen Einzelhändler, Hersteller und Vertriebspartner eine bessere Möglichkeit zur funktions-, prozess- und systemübergreifenden Verwaltung ihrer Produkt- und Lieferantendaten.

<sup>1</sup> „Driving growth and competitiveness: Eliminating the disconnect between sales and supply chain“, Accenture Strategy

# Supply-Chain- und Vermarktungsanwendungen mit herausragenden Daten versorgen – mit MDM

## Was sind „auf Stammdaten gestützte Anwendungen“?

- Speziell entwickelt für bestimmte Branchen, Rollen, Datenmodelle und Use Cases
- Ausgelegt auf die strategische und sichere Verwaltung, Anreicherung und gemeinsame Bearbeitung der für bestimmte Geschäftsprozesse erforderlichen Stammdaten
- Individuelle Benutzeroberfläche, Business-Logik und Arbeitsabläufe

Um dieses Problem fragmentierter und inkonsistenter Daten zu beheben, setzen viele Verantwortliche in den Bereichen Supply Chain und Produktmanagement auf Master Data Management (MDM). Mit MDM können sie ihre Supply-Chain- und Vermarktungssysteme mit einer 360-Grad-Ansicht der Lieferanten- und Produktdaten versorgen und ihre Prozesse optimieren. Einem aktuellen Bericht der Aberdeen Group zufolge nutzen Führungskräfte im Supply Chain Management mit einer um 73 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit ein domänenübergreifendes MDM-System.<sup>2</sup>

## Optimale Kombination: Informatica MDM – Supplier 360 und MDM – Product 360

Zusammen unterstützen Informatica MDM – Supplier 360 und MDM – Product 360 ideal mehrere Abteilungen, Teams und Lieferanten eines Unternehmens mit der Möglichkeit, ihre Lieferanten- und Produktdaten sowie Omnichannel-Aufgaben über eine zentrale Plattform zu verwalten. Die Lösungen helfen Einzelhändlern, Herstellern und Vertriebspartnern dabei, ihre Supply-Chain- und Markteinführungsstrategien miteinander zu verbinden und die Transparenz insgesamt zu erhöhen.

Die Verantwortlichen in Einkauf, Beschaffung, Buchhaltung und Supply Chain können mit MDM – Supplier 360 die Lieferantenlebenszyklen verwalten, Lieferantenrisiken überwachen und mit Anbietern zusammenarbeiten. Handelsvertreter, Produktmanager, Beschaffungs- und Marketingmanager können mit MDM – Product 360 gemeinsam Produkte auf Marketing und Vertrieb vorbereiten.

Integrierte Datenqualitätsregeln, die das Herzstück der Informatica MDM-Anwendungen bilden, sorgen dafür, dass eingehende und an Handelspartner ausgehende Daten jederzeit konsistent und vollständig sind. Auf diese Weise können Sie sichergehen, dass in allen Vertriebskanälen qualitativ hochwertige Produktinformationen verwendet werden und an allen Berührungspunkten eine optimale Kundenerfahrung ermöglicht wird. Eine negative Kundenerfahrung aufgrund fehlerhafter kundenseitiger Daten ist schließlich nicht nur ärgerlich, sondern vor allem vermeidbar.

Die Lösung bietet:

- zwei integrierte Geschäftsanwendungen für Prozesse vom strategischen Einkauf bis zum Omnichannel Management auf der Grundlage einer horizontalen Plattform, gemeinsamer Prozesse und Metadaten
- Aufbau auf der Informatica Intelligent Data Platform mit branchenführenden proaktiven Produkten für Datenqualität und vollständige Datenintegration sowie der ganzheitlichen Data-Governance-Lösung von Informatica
- ein Lieferantenportal für die gesamte Interaktion und verbessertes Supplier Relationship Management

<sup>2</sup> „[The Value of Strategic Supplier Data Management](#)“, The Aberdeen Group

## MDM – Supplier 360

### Herausragende Lieferantendaten für erfolgreiches Supply Chain Management

Mit MDM – Supplier 360 bietet Informatica eine auf Stammdaten gestützte Lösung mit einer 360-Grad-Ansicht der Lieferanten im gesamten Unternehmen, die die Zusammenarbeit mit Lieferanten vereinfacht und eine zentrale Verwaltung der Lieferanten und ihrer Lebenszyklen ermöglicht.

Supplier 360 umfasst einen konfigurierbaren, geschäftsprozessgestützten Arbeitsablauf für die Supply-Chain-, Einkaufs- und Beschaffungsteams zur Verwaltung des gesamten Lieferantenlebenszyklus und der bereitgestellten Produkte.

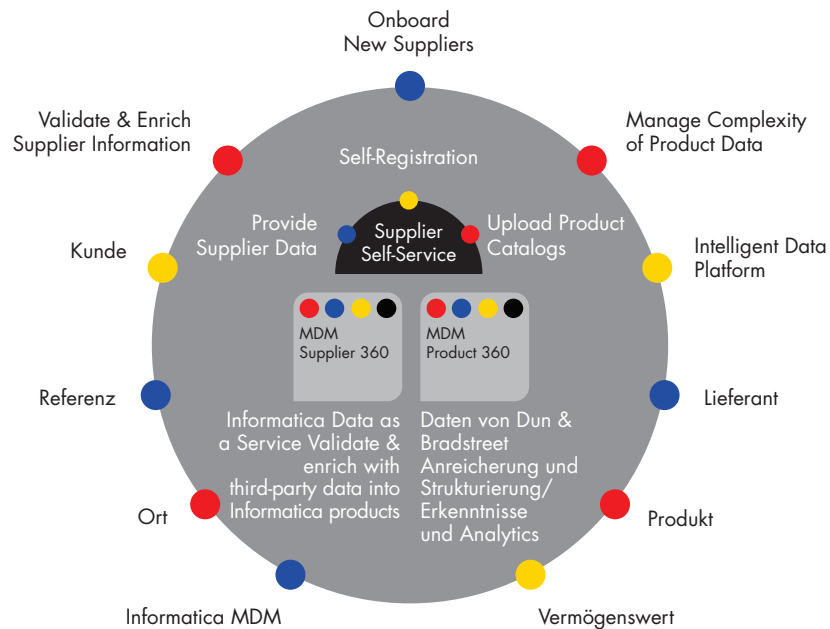
## MDM – Product 360

### Perfekte Produktdaten für erfolgreichen Omnichannel-Vertrieb

Mit Informatica MDM – Product 360 können Vertriebspartner, Einzelhändler oder Hersteller komplexe Produktdaten und digitale Ressourcen erfolgreich verwalten und so konsistente Produktdaten für den Omnichannel-Vertrieb veröffentlichen.

Product 360 optimiert die Prozesse und die Zusammenarbeit an Produktinhalten. So kann das Unternehmen einfach und genau neue Produkte erstellen, zu Marketingzwecken anreichern und schließlich an einem beliebigen Kundenberührungspunkt veröffentlichen.

## Verwaltung der Supply Chain zur Datenbereitstellung über eine Plattform



### Self-Service für Ihre Lieferanten

Das Self-Service-Portal ermöglicht Ihren Lieferanten die Registrierung über eine benutzerfreundliche Oberfläche. So können sie Ihnen ganz unkompliziert alle erforderlichen Informationen bereitstellen, beispielsweise Finanz-, Steuer- oder Compliance-Dokumente.

### Optimierung von Qualifikation und Onboarding für Lieferanten

Beseitigen Sie die in der Regel auf verschiedene Regionen und Geschäftsbereiche verteilten Prozesse zur Verwaltung des gesamten Lebenszyklus von Lieferanten. Über einen prozessgestützten Arbeitsablauf können wichtige Stakeholder etwa in der Buchhaltung, Beschaffung oder Rechtsabteilung von einem potenziellen neuen Lieferanten eingereichte Informationen und Dokumente mühelos überprüfen und für das Onboarding qualifizieren oder aus Gründen wie fehlender Compliance ablehnen.

## Integrität von Geschäftsprozessen

- Integrierte Datenqualität: Die automatische Datenvalidierung sowie Regeln und Dashboards für Datenverwalter erleichtern wichtige Entscheidungen.
- Integriertes Geschäftsprozessmanagement: Product 360 sorgt dafür, dass alle Gruppen und Abteilungen in einem Unternehmen dieselben oder ähnliche Prozesse zur Erstellung und Verwaltung von Produkten befolgen, wodurch die betriebliche Effizienz verbessert wird.



Informatica wurde als TOP Supplier Retail 2016 ausgezeichnet.

Weitere Informationen zu den beiden Anwendungen und allen Features finden Sie hier:

[www.informatica.com/de/Supplier360](http://www.informatica.com/de/Supplier360)

[www.informatica.com/de/Product360](http://www.informatica.com/de/Product360)

## Ein Portal für Ihre Lieferanten

Einmal aufgenommene Lieferanten können ein einziges Lieferantenportal für die gesamte Interaktion mit Ihrem Unternehmen nutzen. Lieferanten können Unternehmens- und Kontaktinformationen aktualisieren und weitergeben oder neue Produktkataloge in MDM – Product 360 hochladen.

## Validierung und Anreicherung von Lieferanteninformationen

Mithilfe der Data-as-a-Service-(DaaS)-Lösung Informatica Contact Record Verification Suite können Sie Kontaktdaten (Adresse, E-Mail-Adresse und Telefonnummer) überprüfen oder validieren und Lieferantenprofile mit Informationen Dritter anreichern.

## Einfache Verwaltung komplexer Produktdaten

Lieferanten stellen Produktdaten häufig in zahlreichen verschiedenen Formaten bereit. Mit Product 360 können Sie unterschiedliche Datenformate verarbeiten und Ihren Sortimenten selbst große Produktdatenmengen hinzufügen, wobei datengestützte Prüfmechanismen zum Einsatz kommen.

## Verwaltung digitaler Ressourcen

Mit Digital Asset Management (DAM) können Sie unstrukturierte Produktdaten wie Bilder, Grafiken, Dokumente, Audio und Video mühelos zentral verwalten. Ressourcen für bestimmte Veröffentlichungskanäle lassen sich automatisch auffinden und formatieren.

## Anreicherung von Produktinformationen

Eine wesentliche Voraussetzung für die Anreicherung von Produktdaten besteht darin, dass die richtigen Mitarbeiter und Abteilungen relevante Produktinformationen erhalten. Product 360 optimiert und erleichtert die Anreicherung von Produktinformationen mithilfe intuitiver und rollenbasierter spezifischer Eingabefelder.

## Veröffentlichung konsistenter Produktdaten für den Omnichannel-Vertrieb

Unabhängig davon, ob Sie Ihre Produkte online, über mobile Geräte, im Geschäft, über soziale Medien oder in Ihrem Katalog vermarkten – Product 360 ermöglicht ein einheitliches Einkaufserlebnis in allen Kanälen. Sie erhalten eine Omnichannel-Lösung, mit der Sie die Herausforderungen internationaler Märkte und sämtlicher Vertriebs- und Marketingkanäle der Zukunft bewältigen.

## Monitoring und Analyse Ihrer Lieferanten leicht gemacht

Über konfigurierbare, rollenbasierte Dashboards und eine intuitive, auf Business User ausgelegte Benutzeroberfläche können Sie Ihre Lieferanten überwachen und analysieren. So können Sie die Compliance und das Risikomanagement in Supply Chain und Beschaffung anhand von Standorten, bereitgestellten Produkten, Lieferperformance oder Rechnungsstatus bewerten. Benachrichtigungen informieren Ihre Teams über ablaufende Zertifikate oder andere angeforderte Informationen.

## Aktive Verwaltung von Lieferantenbeziehungen

Die Anwendung bietet eine 360-Grad-Ansicht bereinigter, konsistenter und verknüpfter Lieferanteninformationen sowie sämtlicher Lieferantenbeziehungen im Unternehmen. Supply-Chain-Teams können schnell und einfach geschäftskritische Anbieterdaten und -beziehungen aufrufen, verwalten und analysieren.

## Versorgung Ihrer Anwendungen mit hochwertigen Lieferantendaten

Mit Supplier 360 werden sämtliche Lieferanteninformationen und -dokumente an einem zentralen Ort verwaltet. Mit diesen bereinigten, konsistenten und verknüpften Lieferanteninformationen können Sie andere Geschäfts- und Analytics-Anwendungen versorgen, beispielsweise Enterprise Resource Planning (ERP), Ausschreibungen, Angebote, Buchhaltung, Abrechnung und Informatica Product 360.

Reduzierung der Markteinführungszeit um bis zu 60 % durch Verkürzung des Onboardings neuer Online-Produktinformationen von mehreren Stunden auf wenige Minuten\*

20 % weniger duplizierte oder fehlerhafte Produkte durch mangelhafte Online-Datenqualität\*

\* Das norwegische Unternehmen Elkjøp ist der größte Einzelhändler für Unterhaltungselektronik in den skandinavischen Ländern. Bei Elkjøp hat man sich für Informatica entschieden, um den Schwerpunkt vom Verkauf von Produkten zum optimalen Einkaufserlebnis für die Kunden zu verlagern.

## Informationen zu Informatica

Informatica ist einer der weltweit führenden unabhängigen Anbieter von Software und wegweisenden Innovationen für „All Things Data“. Unternehmen auf der ganzen Welt setzen auf Informatica, um das Potenzial ihrer Informationen zu erschließen und wichtige Geschäftsnotwendigkeiten zu verwirklichen. Weltweit nutzen über 5.800 Unternehmen Informatica, um den Wert ihrer sich vor Ort, in der Cloud oder im Internet, inklusive sozialer Netzwerke, befindlichen Informationsbestände optimal zu nutzen.

  
**informatica**  
Put potential to work.™

Worldwide Headquarters, 100 Cardinal Way, Redwood City, CA 94063, USA Telefon: +49 69 92 88 09 0 Fax: +49 69 92 88 09 500  
Gebührenfrei in den USA: 1 800 653 3871 [informatica.com](http://informatica.com) [linkedin.com/company/informatica](https://www.linkedin.com/company/informatica) [twitter.com/InformaticaCorp](https://twitter.com/InformaticaCorp)

© 2016 Informatica LLC. Alle Rechte vorbehalten. Informatica® und Put potential to work™ sind Marken oder eingetragene Marken der Informatica LLC in den USA und in anderen Ländern. Alle weiteren Firmen- und Produktbezeichnungen können Handelsnamen oder Marken sein.

## Vorteile der Lösung

### Hohe Benutzerfreundlichkeit

- Ein Self-Service-Portal für Lieferanten zur Versorgung von Supplier 360 und Product 360 mit Daten
- Intuitive Benutzeroberfläche und Dashboards für Business User
- Optimierte und verknüpfte Prozesse und Arbeitsabläufe in der Supply Chain

### Steigerung von Umsatz und Kapitalrendite

- Höhere Margen und Konversionsraten im Bereich E-Commerce
- Höhere Produktivität und Effizienz bei der Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Niedrigere Betriebskosten und weniger manuelle Arbeit bei der Datenverwaltung

### Verbesserung von Flexibilität und Reaktionsfähigkeit

- Bis zu 4 Mal schnellere Markteinführung über alle Kanäle hinweg
- Verkürztes Onboarding von Lieferanten (Tage statt Wochen)
- Fähigkeit zur schnelleren Reaktion auf veränderte Kundenanforderungen oder unbeständige Marktbedingungen

### Gewährleistung der Qualität, Vollständigkeit und Konsistenz von Daten

- Lösungen auf der Grundlage einer hochrangigen MDM-Plattform
- Eine zuverlässige 360-Grad-Ansicht sämtlicher Lieferanten, Produkte oder Dienste für verbesserte Compliance und Transparenz der Supply Chain
- Tief verwurzelte Data-Governance-Funktionen bei der Verarbeitung von Daten und Prozessen

### Herausragende Kundenerfahrung

- Verfügbarkeit qualitativ hochwertiger Lieferanten- und Produktinformationen in Callcentern führt zu besserer Kundenerfahrung und höherer Kundentreue
- Genaue und ausführliche Produktinformationen in allen Vertriebskanälen für einen informierten Kundeneinkaufsprozess



„Die Lösungen von Informatica machen die Automatisierung und Validierung von Produktdaten von Lieferanten sehr einfach. Außerdem können wir Produkte mit einer höheren Datenqualität sehr viel schneller auf den Markt bringen. Dadurch können wir wiederum eine bessere Kundenerfahrung in verschiedenen Kanälen schaffen, darunter online ebenso wie in Katalogen, Broschüren und Geschäften.“

– Thomas Thykjær,  
Master Data Architect, Elkjøp