

E-Book

So verbessern Unternehmen wie Holiday Inn Club Vacations die Customer Experience mit KI-basiertem Datenmanagement

5 Success Stories von innovativen Unternehmen, die ihre Geschäfte dank einer zentralen Übersicht über Kundendaten transformieren

So verbessern Unternehmen wie Holiday Inn Club Vacations die Customer Experience mit KI-basiertem Datenmanagement

Inhalt

Einleitung	3
Schaffung eines Kundendatenparadieses mit KI-basierter Datengrundlage	4
Die Modernisierung des MDM bei der Citizens Bank zahlt sich aus	5
Datengestützte Entscheidungen im Gesundheitswesen dank Master Data Management	6
Bestmögliche Nutzung von Mitgliederdaten zur Verbesserung der Produktivität und Customer Experience	7
Umwandlung der Customer Experience auf dem Weg zur Expansion	8
Verbesserte Customer Experience dank 360-Grad-Ansicht des Unternehmens	9
Werden Sie ein Innovator: Wandeln Sie Ihr Unternehmen dank Informatica um	10
Informationen zu Informatica	11

Einleitung

In einer Zeit, die von einem rasanten technologischen Fortschritt geprägt ist, stehen Unternehmen zunehmend unter Anpassungs- und Innovationsdruck. Die strategische Anwendung von Technologien spiegelt den allgemeinen Trend wider, generative KI als transformative Kraft für Kundenbindung und Betriebseffizienz zu nutzen.

Doch einige Hürden bremsen den Fortschritt beim Einsatz von KI zur Umwandlung der Customer Experience. Laut einem aktuellen Bericht von McKinsey sehen 72 % der führenden Unternehmen die Verwaltung von Daten als wesentliche Hürde bei der Skalierung von KI Use Cases. Viele konzentrieren sich auf die Bereiche Kundenbetrieb, Vertrieb und Marketing.³ Diese Herausforderung unterstreicht die Bedeutung eines strategischen Datenmanagements, um das volle Potenzial von KI zu entfalten. Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse der Dresner MDM-Studie aus dem Jahr 2023, dass 94 % der Befragten das Master Data Management (MDM) als kritisch, sehr wichtig oder wichtig für ihr Unternehmen einordnen. Das ist ein bemerkenswerter Anstieg von 9 % im Vergleich zum Vorjahr.⁴ Diese Statistiken betonen, dass effektive Datenstrategien als Grundlage für die Nutzung von KI-Technologien zunehmend anerkannt werden, insbesondere wenn sie auf Use Cases im Bereich der Customer Experience angewendet werden, denn dort ist nur wenig Raum für Fehler.

Dieses E-Book veranschaulicht die Errungenschaften von fünf Unternehmen, die ihre Datenstrategien überarbeitet haben und so die Kundenbindung sowie die Betriebseffizienz steigern konnten. Es zeigt die Fortschritte bei der Optimierung der Kundeninteraktion, der Sicherstellung von Compliance mit gesetzlichen Vorschriften und der Generierung zuverlässiger Einblicke durch eine umfassende 360-Grad-Ansicht ihres Unternehmens. Die Case Studies zeigen die bedeutsame Rolle, die ein intelligentes Cloud Data Management und KI bei der Umsetzung von Innovation einnehmen.

Erfahren Sie, wie Top-Unternehmen der Konkurrenz stets voraus sind, indem sie neue Technologien nutzen und beeindruckende Ergebnisse mit KI-basiertem Datenmanagement in der schnelllebigen, digitalen Welt von heute erzielen.



72 % der führenden Unternehmen geben an, dass das effektive Datenmanagement eine der größten Hürden darstellt, KI Use Cases zu skalieren.¹



Mehr als 94 % stufen die relative Bedeutung von MDM für ihr Unternehmen als kritisch, sehr wichtig oder wichtig ein (Anstieg von mehr als 9 % gegenüber 2022)²

¹ <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/the-data-dividend-fueling-generative-ai>

² https://www.informatica.com/lp/dresner-master-data-management-market-study_4620.html

³ <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/the-data-dividend-fueling-generative-ai>

⁴ https://www.informatica.com/lp/dresner-master-data-management-market-study_4620.html

Customer Stories

Schaffung eines Kundendatenparadieses mit KI-basierter Datengrundlage

Mit über 30 Resorts in den USA und Mexiko will Holiday Inn Club Vacations (HICV) die beliebteste Marke für Familienreisen werden. Mit einer Auszeichnung von J.D. Power für hervorragenden Kundenservice versteht HICV, dass es mehr als großartiger Reiseziele und diverser Annehmlichkeiten bedarf, um dieses Ziel zu erreichen. Wirklich erforderlich ist ein tiefgreifendes Verständnis für die individuellen Bedürfnisse und Vorlieben jedes einzelnen Kunden – und die Fähigkeit, jede Interaktion so zu gestalten, dass Glücksmomente entstehen.

Ziel: HICV wollte die Dateninfrastruktur umgestalten, um die Agilität und die Marketingstrategien zur Optimierung der Customer Experience zu verbessern. Es galt, den Zugriff auf riesige Datenmengen aus verschiedenen Quellen effizienter zu gestalten, diese zu bereinigen und nutzbar zu machen.

Lösung: Um außergewöhnliche Erfahrungen zu schaffen, vereinheitlichte HICV seine Kundendaten mit **Master Data Management (MDM) von Informatica**, sowie Datenqualitäts- und Governance-Services, die alle auf einer zentralen Cloud-Plattform basieren. Dank der KI-basierten Cloud-Lösung von Informatica konnte HICV die Geschwindigkeit der Dateneinspeisung erhöhen und MDM-Services der IDMC nutzen, um Regeln für die **Datenqualität** und für die Zusammenführung doppelter Instanzen in vertrauenswürdige Profile anzuwenden. Die neue MDM-Lösung lieferte eine umfassende 360-Grad-Datenansicht jedes Kunden und half bei der Automatisierung von Data Governance- und Sicherheitsprozessen, alles in einer cloudnativen Architektur, die eine Skalierung mit dem Unternehmen ermöglichte.

Ergebnisse: HICV profitiert von der flexiblen Cloud-Architektur von MDM und IDMC und kann darauf sich darauf verlassen, dass vertrauenswürdige Mitgliederprofile für nachgelagerte Anwendungen und Dienste zur Verfügung stehen, während gleichzeitig Richtlinien- und Compliance-Risiken minimiert werden. Das Projekt gilt als das erfolgreichste IT-Projekt in der 40-jährigen Geschichte von HICV. Der Wechsel zur Cloud war in weniger als vier Monaten abgeschlossen und es wurden mehr als sieben Systeme konsolidiert. So entstanden mehr als 350.000 einheitliche Mitgliederansichten, wodurch eine stärkere, Online- und Offline-Touchpoints übergreifende Personalisierung und eine langfristige Kundenbindung möglich waren.

Mehr als 350.000

einheitliche
Mitgliederansichten

„Dank der 360-Grad-Kundenansicht können wir die Customer Journey von Anfang an begleiten. Wir haben einen besseren Überblick über Eigentümer, Interessenten und Gäste und können ihre Erfahrungen verbessern, da wir sicherstellen, dass wir stets über die aktuellsten Informationen verfügen.“

Tron Nicholas

MDM Product Manager, Holiday Inn Club Vacations

MEHR ERFAHREN

Customer Stories

Die Modernisierung des MDM bei der Citizens Bank zahlt sich aus

Die in Rhode Island ansässige Citizens Bank betreibt mehr als 1.000 Niederlassungen in 14 US-Bundesstaaten und verwaltet über 220 Milliarden US-Dollar an Assets. Um mit der kontinuierlichen Innovation Schritt zu halten, ist eine sich weiterentwickelnde IT-Infrastruktur erforderlich. Die neuesten Innovationen reichen von virtuellen Assistenten an Geldautomaten bis hin zu mobilen Finanzierungsprogrammen für Universitäten.

Ziel: Citizens wollte das MDM in ein operatives Asset umwandeln, um die Personalisierung in Echtzeit über alle Kunden-Touchpoints hinweg zu optimieren. Durch den Wechsel von der Batch-Verarbeitung zur Datenverarbeitung in Echtzeit zielte die Citizen Bank auf bessere Erkenntnisse und eine bessere Wertschöpfung für Stakeholder ab.

Lösung: Die Bank entschied sich für **Master Data Management (MDM)** als Service der **KI-basierten Intelligent Data Management Cloud (IDMC) von Informatica**. Gründe dafür waren die Skalierbarkeit für Unternehmen, die cloudnative Architektur und die enge Abstimmung mit dem Cloud-Infrastrukturanbieter der Bank, Amazon Web Services (AWS). Dieses Setup bot eine Betriebszeit von 99,95 % und eine flexible Skalierung, so dass Bankressourcen für die Förderung von Innovationen statt für die Verwaltung der Infrastruktur freigesetzt wurden. So konnte die Bank ihren MDM-Fußabdruck modernisieren und rationalisieren und sich auf zwei Schlüsselbereiche konzentrieren: die Verwaltung von Referenzdaten sowie von Kunden und Beziehungen. Die sich daraus ergebenden Echtzeit-Referenzdaten, die zentrale Kundenansicht und die Datensynchronisierung

im Millisekundenbereich ermöglichen personalisiertere Omnichannel-Interaktionen.

Ergebnisse: Citizens kann jetzt neue Referenzdatensets in wenigen Tag statt mehreren Wochen bereitstellen und erreicht ein bis zu 85 Prozent schnelleres Daten-Onboarding sowie eine höhere Geschwindigkeit und Effizienz für das Unternehmen. Business User profitieren von einer verbesserten Erfahrung und einer optimierten Data Stewardship durch das cloudnative MDM und die Unternehmens-API. **Informatica CLAIRE® als KI-Copilot** unterstützt Citizens, den Metadatenpeicher für das Unternehmen zu öffnen und den Datenzugriff zu demokratisieren. Authentifizierte User können jetzt leichter relevante Daten finden und verschiedene Quellen anhand von automatischem Kontext und multidimensionalen Qualitätspunkten bewerten.

85 %
schnelleres
Daten-Onboarding

„Operatives MDM erfordert eine höhere Verfügbarkeit, Skalierbarkeit und Resistenz – Informatica macht es möglich. Es handelt sich um ein SaaS-Produkt, daher verbringen wir weniger Zeit mit der zugrundeliegenden Komplexität und mehr Zeit damit, die Datengenauigkeit sicherzustellen und KI Use Cases zu unterstützen.“

Anand Vijai MR

Unit CIO – Risk, Finance and Head of Enterprise Data Platforms Engineering,
Citizens Bank

MEHR ERFAHREN

Customer Stories

Datengestützte Entscheidungen im Gesundheitswesen dank Master Data Management

Dallas County Health and Human Services (DCHHS) sichert die Lebensqualität und schützt mehr als 2,6 Millionen Bürger in 31 Gemeinden vor Krankheiten. Als Gesundheitsbehörde ist DCHHS für die Nachverfolgung und Meldung von Krankheiten, Schutzimpfungen, Umweltgesundheit und Lebensmittelsicherheit verantwortlich. Die Behörde bietet auch wichtige Sozialdienstleistungen von der Wohnungsbeihilfe bis hin zum umfassenden Energiehilfeprogramm des Bezirks.

Ziel: DCHHS wollte seine Anstrengungen zur Krankheitsüberwachung und -bekämpfung mit zuverlässigen und aktuellen Daten untermauern, um Trends in Gemeinden, in der Bevölkerung und in Wohnvierteln zu erkennen. Außerdem musste die Behörde diese Daten effizient und zuverlässig verarbeiten und zusammenfügen. Vor der Transformation der Behörde verbrachten die Mitarbeiter bis zu 15 Stunden am Tag damit,

überflüssige Informationen aus 4,5 Millionen Datensätzen zu löschen und die Adressdaten der Bürger zu überprüfen.

Lösung: DCHHS schuf mit dem **KI-basierten MDM von Informatica** eine zentralisierte Daten-Engine für die gesamte Organisation. Durch die Verwaltung aller Masterdaten-Domänen in einer einzigen SaaS-Lösung erkannte DCHHS, dass die Umstellung viele Vorteile mit sich bringt, darunter Funktionen für künstliche Intelligenz (KI), natürliche Sprachverarbeitung (Natural Language Processing, NLP) und Daten-Profilung. Abgesehen von der Integration und Verbesserung der Vollständigkeit und Qualität der Daten von DCHHS hat Informatica die User Experience für Mitarbeiter in der gesamten Organisation verbessert, die sich auf die datengesteuerten Dienste von Informatica für ihre Entscheidungsfindung verlassen. Die nahtlose Integration mit der Salesforce-Instanz von DCHHS bietet Business Usern einen umfassenden

und maßgeblichen Datensatz für jede Person zur Unterstützung des Unternehmens.

Ergebnisse: Durch die Automatisierung der Dateneinspeisung sowie des Abgleichs und der Zusammenführung von Datensätzen aus verschiedenen Datenquellen konnte DCHHS jährlich 2.000 Stunden manuelle Überprüfungen einsparen. Bis heute hat DCHHS 20 % aller Daten entdupliziert, die bei der Integration der Ermittlung von Kontaktpersonen und bei manuellen Eingaben anfallen. Gleichzeitig haben automatische Abgleichs- und Zusammenführungsregeln die Zuverlässigkeit der wichtigsten Datenelemente um 50 % verbessert.

4,5 Mio.
Datensätze von Bürgern
vereinheitlicht

„Eine ‚Single Source of Truth‘ bietet DCHHS eine 360-Grad-Ansicht der Trends im Gesundheitswesen der Einwohner von Dallas County, einschließlich ihres Datenverlaufs. Dank dieses umfassenden Verständnisses kann DCHHS schneller und effektiver auf zeitkritische Situationen in der öffentlichen Gesundheit reagieren.“

Dr. Philip Huang

Director bei Dallas County Modernizes Public Health

MEHR ERFAHREN

Customer Stories

Bestmögliche Nutzung von Mitgliederdaten zur Verbesserung der Produktivität und Customer Experience

Der australische Automobilclub (National Roads and Motorists' Association, NRMA) bietet seinen mehr als 2,77 Millionen Mitgliedern Vorteile wie Pannenhilfe und Reise-, Restaurant- und Unterhaltungsrabatte und noch vieles mehr. Der NRMA wurde 1920 gegründet und ist die größte genossenschaftliche Vereinigung Australiens.

Ziel: Das Ziel der NRMA ist es, Mitgliedern dabei zu helfen, ihre Vorteile bestmöglich zu nutzen, indem Partnerorganisationen beworben werden. Da gleichzeitig Hunderte von unterschiedlichen Angeboten zur Verfügung stehen, ist die Personalisierung ein wichtiges Instrument, um sicherzustellen, dass Mitglieder im Internet, in der mobilen App oder in E-Mails darauf aufmerksam werden. Um den gewünschten Grad an Personalisierung zu erreichen, benötigen sämtliche Mitarbeiter

der NRMA Zugriff auf dieselben Daten aus einer zuverlässigen, zentralen Quelle.

Lösung: Den Anfang machte eine Strategie für eine zentrale Datenplattform, um alle Daten in der Google Cloud zu konsolidieren. Darauf folgte die Implementierung der Datenmanagement-Tools von Informatica, die **durch KI mit der CLAIRE® Engine** unterstützt werden. Die Organisation ist nun in der Lage, alle Daten in zentralisierten Data Warehouses und Data Lakes zu verwalten, während die Datenqualität erhöht und Workflows automatisiert werden, um die Produktivität der Teams zu erhöhen. Verteilte Datenquellen werden jetzt mit der IDMC zuverlässig in die Google Cloud verlagert. Vorkonfigurierte Konnektoren ermöglichen es der NRMA jeden Tag, Daten aus über 150 Partnerdateien und Anwendungen von Drittanbietern automatisch einzuspeisen.

Ergebnisse: **IDMC Cloud Application Integration (CAI)** ermöglicht es der NRMA, mühelos automatisierte Workflows zu erstellen, die die Produktivität um das Zehnfache steigern und Anwendungen in Echtzeit verbinden. Drag-and-Drop-Benutzeroberflächen und einfache Abläufe ermöglichten es Teams in der ganzen Organisation auf Analytics zuzugreifen und die erforderlichen Berichte zu erstellen. Die Berichte für die provisionsbasierte Leistung wurden um 50 % vereinfacht, so dass die NRMA die Leistung ganz nach Bedarf prüfen kann. Dazu werden Self-Service-Funktionen für die Erstellung von Metriken bereitgestellt, die auf vordefinierten Regeln basieren. Die Analyse der Mitgliederdaten dauerte bisher mindestens drei Tage. Mit der modernen Datenplattform braucht das Team nur 30 min. dafür.

10 x
höhere
Produktivität

„Die NRMA plant, die IDMC noch stärker einzusetzen, um das Potenzial von Daten optimal zu nutzen und Mitgliedern eine noch bessere Personalisierung zu bieten. Dazu wird das Master Data Management eingesetzt, um eine 360-Grad-Kundenansicht zu erstellen.“

Vamsi Krishna Dhalli
Head of Data Technology, NRMA

MEHR ERFAHREN

Customer Stories

Umwandlung der Customer Experience auf dem Weg zur Expansion

Discount Tire mit Hauptsitz in Scottsdale, Arizona, USA, ist der größte unabhängige Reifen-Einzelhändler der Welt. Er betreibt mehr als 1.000 Niederlassungen in 35 US-Bundesstaaten. Er verkauft verschiedene Produkte, darunter Reifen, Räder, Sensoren, Radmuttern und Scheibenwischerblätter und bietet seinen Kunden ein großes Serviceangebot von der Montage von Rädern, über Rotation, Auswuchten bis zur kostenlosen Reifenreparatur. Das Unternehmen befindet sich im Besitz der Reinalt-Thomas Corporation.

Ziel: Der Einzelhändler wollte eine einheitliche Ansicht der Kunden und Fahrzeuge über verschiedene Systeme wie Point-of-Sale, ERP und E-Commerce schaffen. Das Ziel bestand darin, sicherzustellen, dass genaue Informationen in Betriebssystemen, Analysetools und Dashboards für Führungskräfte

zugänglich sind, um die gesamte Kundenbetreuung zu verbessern. Es galt, die Qualität der Kundendaten zu optimieren, aktuelle Kontaktinformationen zu pflegen und den Kundendienst sowie gezielte Marketingkampagnen zu verbessern.

Lösung: Discount Tire konsolidierte über 70 Millionen Kundendatensätze, um eine zuverlässige Quelle für Kundendaten mithilfe der KI-basierten Lösung **Informatica Customer 360** zu schaffen. Nach dem Onboarding und der Normalisierung von Kundendaten und der Verteilung eindeutiger Datensätze an nachgelagerte Systeme wurden Kundendaten profiliert und bewertet sowie Kundenadressen mithilfe von **Informatica Data Quality** verifiziert und wiederverwendbare Bereinigungsprozesse eingerichtet.

Ergebnisse: Die neue Datenmanagement-Strategie verringerte duplizierte Kundendatensätze um 50 %, wodurch die Marketing-Antwortquote mithilfe von Kundensegmentierung und personalisierter Kommunikation verbessert wurde. Die geschäftliche Entscheidungsfindung wurde durch die Bereitstellung zuverlässiger Kundeninformationen für Führungskräfte und Business User beschleunigt. Außerdem wurde die Kundenzufriedenheit kanalübergreifend verbessert.

50 %
Verringerung
der duplizierten
Kundendatensätze

„Wir möchten sicherstellen, dass wir Kunden kennen und wissen, welche Fahrzeuge sie haben, wenn Sie eine Niederlassung von Discount Tire betreten oder einen unserer Kanäle nutzen. Dank Informatica ist dies einfach, da alle Daten zu einem Kunden in einem zentralen Master-Datensatz zusammengefasst werden, der dann an verschiedene Anwendungen verteilt wird.“

Gary Desai
CIO, Discount Tire

MEHR ERFAHREN

Verbesserte Customer Experience dank 360-Grad-Ansicht des Unternehmens

Multidomain Master Data Management (MDM) ist ein umfassender, auf KI beruhender Service, der die komplexe Echtzeit-Verwaltung, Governance und Freigabe konsistenter Masterdaten über verschiedene Domänen hinweg vereinfacht und automatisiert, wie Kunde, Produkt, Lieferant, Kostenstelle, Standort und mehr.

Mit Multidomain MDM können Ihre Teams im gesamten Unternehmen eine 360-Grad-Ansicht erstellen, um digitale Initiativen zu Customer Experience, digitalem Handel, Optimierung der Supply Chain und Finanztransformation umzusetzen. Dadurch werden wichtige Metriken verbessert, wie Umsatzwachstum, Kostenoptimierung und Geschäftsinnovation.

Informatica Multidomain MDM ist Teil unserer offenen, K-basierten **Intelligent Data Management Cloud™ (IDMC)** ohne bzw. nur mit geringem Programmierbedarf, die Unternehmen dabei hilft, Produktivität und Geschwindigkeit zu erhöhen und Geschäftsergebnisse zu verbessern. IDMC stärkt das Datenmanagement auf dem schnelllebigen, digitalen Markt, indem es Ihnen dabei hilft, die Punkte zu verbinden, die für Sie wichtig sind:

- Geschäftswachstum und Reduzierung der Kosten durch die Bereitstellung zuverlässiger und sicherer Daten für Analytics und KI
- Reduzierung der Kosten und Verbesserung der Effizienz des Geschäftsprozesses durch Automatisierung und Orchestrierung von Workflows
- Verbesserung der Customer Experience durch die Schaffung einer zentralen Quelle an Geschäftsdaten und die Identifizierung von Beziehungen
- Erhöhung des ROI von Technologie-Investitionen, durch Wechsel zu einem Multi-Cloud/Hybrid Data Stack

IDMC hilft Unternehmen auch dabei, das Datenmanagement zu skalieren und Innovation mit ihren Daten auf fast jeder Plattform, in der Cloud, in Multi-Cloud- und Hybrid-Umgebungen voranzutreiben. Sie basiert auf **CLAIRE®**, unserer **KI-Engine**, die die Datenlandschaft eines Unternehmens erlernt, um manuelle Aufgaben zu automatisieren und Empfehlungen und Erkenntnisse bereitzustellen. So werden wertvolle Ressourcen freigesetzt.

Informatica bietet ein einfaches, nutzungsbasiertes Abrechnungsmodell. Dazu zählen umfassende Funktionen der IDMC-Plattform, wie Datenintegration, Datenqualität, Anwendungsintegration, Konnektivität, Master Data Management, Data Governance usw., was zu geringeren Gesamtbetriebskosten führt. Dieses Modell lässt sich skalieren und ist somit für jedes Budget, Datenvolumen und Komplexität von Unternehmen geeignet, unabhängig von Branche und Größe.

Mit IDMC haben Sie die nötige Skalierbarkeit, Produktivität und Flexibilität, um mit noch mehr Datenteams im Unternehmen zusammenzuarbeiten. Dabei wird eine verantwortungsvolle Verwaltung, Zugänglichkeit und Nutzung von Daten sichergestellt. Überragende Daten führen schnell zu fundierten Entscheidungen, die die Geschicke Ihres Unternehmens lenken. Sorgen Sie für wirkliche Veränderungen und nutzen Sie die 360-Grad-Ansicht Ihres Unternehmens, um bessere Ergebnisse zu erzielen, sowohl für sich selbst als auch für Ihre Kunden.

So verbessern Unternehmen wie Holiday Inn Club Vacations die Customer Experience mit KI-basiertem Datenmanagement

Werden Sie ein Innovator: Wandeln Sie Ihr Unternehmen dank Informatica um

Im heutigen digitalen Zeitalter sorgen die Kontrolle der riesigen Datenmengen und die effektive Nutzung von KI für Wettbewerbsvorteile für Unternehmen. All das wird in diesem E-Book erläutert.

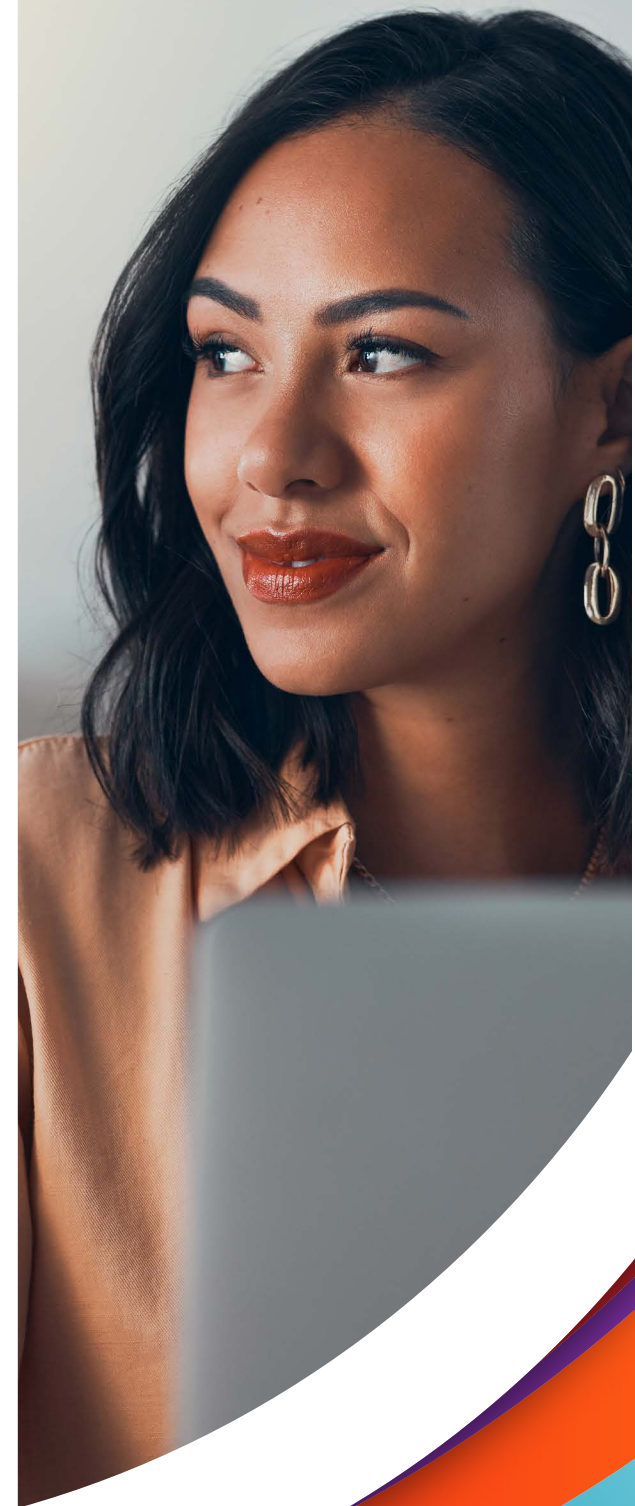
Wir bei Informatica verstehen, dass ein ausgefeiltes Datenmanagement im Zentrum des Potenzials von KI für eine erhebliche Verbesserung der Customer Experience steht. Die hier vorgestellten Unternehmen sind nur einige Beispiele für Kunden, die unsere fortschrittlichen, KI-basierten Lösungen nutzen und sich auf das Master Data Management konzentrieren. Die Ergebnisse sind unter anderem eine beispiellose Betriebseffizienz, eine verbesserte Customer Experience und eine beeindruckende Marktexpansion.

Diese Trendwende hin zu einem datenbasierten Ansatz im Geschäftsbetrieb betont die unverzichtbare Synergie von KI und Datenmanagement. Um in diesem dynamischen Umfeld der Konkurrenz stets voraus zu sein, müssen wir diese transformativen Technologien vermehrt einsetzen.

Informatica ist Ihr Partner auf dieser Reise und sorgt für nachhaltigen Erfolg und die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Sind Sie bereit für innovatives Datenmanagement?

Kontaktieren Sie uns noch heute, um mehr darüber zu erfahren.



So verbessern Unternehmen wie Holiday Inn Club Vacations die Customer Experience mit KI-basiertem Datenmanagement

Über uns

Informatica (NYSE: INFA), Marktführer im Bereich KI-gestütztes Cloud Data Management, ermöglicht es Unternehmen, das transformative Potenzial ihrer Daten und von KI voll auszuschöpfen. Wir haben eine neue Software-Kategorie entwickelt, die Informatica Intelligent Data Management Cloud™ (IDMC). Sie basiert auf KI, bietet eine umfassende Datenmanagement-Plattform, die Daten in Multi-Cloud- und hybriden Umgebungen verbindet, verwaltet und vereinheitlicht, damit Unternehmen ihre Datenstrategien modernisieren und verbessern können. Kunden in rund 100 Ländern und mehr als 80 der Fortune 100-Unternehmen verlassen sich auf Informatica, um die datengestützte, digitale Transformation voranzutreiben. **Informatica. Where data and AI come to life.™**

IN19-5006-1024

© Copyright Informatica LLC 2024. 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 Inhaber 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)

Where data & AI come to



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)

[x.com/Informatica](https://www.x.com/Informatica)

KONTAKT