

# WIE KANN STAMMDATENMANAGEMENT HELFEN?

Ihre Datenreise beginnt mit einer strategischen Geschäftsinitiative, die sich letztlich auf Einnahmen, Kosten und/oder Risiken auswirkt. Profisee unterstützt Sie dabei durch Korrektur, Verknüpfung, Verbesserung und Vereinheitlichung Ihrer Daten, so dass Sie ein korrektes und vollständiges Bild Ihres Geschäfts erhalten.

## Verbessern

Verbessern Sie unvollständige und/oder fehlende Daten durch verbesserte Verifikation.

## Korrigieren

Korrigieren Sie die Daten in Ihren kritischen Systemen durch Identifizierung von Dubletten und „schlechten“ Daten.



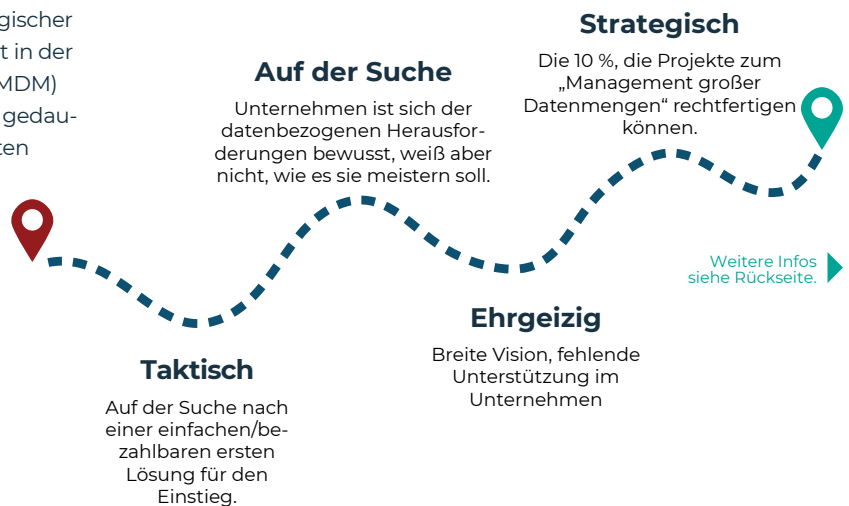
## Verknüpfen

Verknüpfen Sie Daten aus unterschiedlichen Systemen mit den korrigierten und verbesserten Informationen aus Ihrem MDM-Hub.

# AN WELCHEM PUNKT IHRER DATENMANAGEMENT-REISE BEFINDEN SIE SICH?

Jedes Unternehmen würde seine Datenreise gerne strategischer gestalten. Es befinden sich aber nicht alle zur gleichen Zeit in der gleichen Phase dieser Reise. Stammdatenmanagement (MDM) war bisher zu kostspielig, zu komplex, und es hat zu lange gedauert, bis erste Ergebnisse sichtbar waren, weshalb die meisten Unternehmen gar nicht erst damit angefangen haben.

Gleichgültig, ob Sie ein Unternehmen mit einer breiten Vision für das Datenmanagement sind, intern aber nur wenig Unterstützung finden, oder ob sich Ihr Unternehmen der datenbezogenen Herausforderungen zwar bewusst ist, aber keine Lösung findet – Profisee ist da, um Sie durch das Dickicht des Datenmanagements zu führen. [Weitere Infos umseitig.](#)



# WARUM KUNDEN ZU PROFISEE KOMMEN

Das einzigartige Fast Track Data Management™-Konzept von Profisee hilft Unternehmen jeder Größe beim schnellen Einstieg und der Skalierung für die Erfordernisse aller strategischen Geschäftsinitiativen. Eine solche Lösung muss drei Dinge bieten:

## Schnelle Produktivschaltung

Kritisch für die Produktivschaltung Ihrer ersten Lösung und den schnellen Gewinn für Ihr Unternehmen.

## Bezahlbar ... nicht nur in der Anschaffung!

Die Kunden von Profisee geben im Durchschnitt 40 % ihrer gesamten Softwareaufwendungen für Beratungsdienstleistungen aus (Industriestandard 2-3x Software).

## Skalierbar mit Ihren Daten

Skalieren muss nicht komplex und teuer sein. Mit Profisee ist das Skalieren ganz einfach.



# DER QUADRANT DER DATENMANAGEMENT-REISE

## Ehrgeizig

Unternehmen mit einer breiten Vision für das Datenmanagement, aber mit wenig Unterstützung innerhalb des Unternehmens.

Ein CDO, ein CIO oder ein anderer leitender IT-Mitarbeiter erkennt die vielfältigen Chancen des Datenmanagements, findet aber im Unternehmen keine Unterstützung.

## EHRGEIZIG



Breite Vision, fehlende Unterstützung im Unternehmen

## STRATEGISCH

Die 10 %, die Projekte zum „Management großer Datenmengen“ rechtfertigen können

## Strategisch

Die 10 %, die Projekte zum „Management großer Datenmengen“ rechtfertigen können In diesen Quadrant fallen die 10 % der Unternehmen, die MDM eingeführt haben.

Warum?

Sie konnten herkömmliche Projekte zum „Management großer Datenmenge“ rechtfertigen, und haben sowohl IT als auch Geschäft auf die Geschäftsergebnisse ausgerichtet.

## TAKTISCH



Auf der Suche nach einer einfachen/bezahlbaren ersten Lösung für den Einstieg

## Taktisch

Die IT-Abteilung des Unternehmens erkennt ein einzelnes Datenmanagementproblem, das sie schnell lösen möchte, benötigt dafür aber einen schnellen/bezahlbaren Einstieg, um einen betriebswirtschaftlichen Nutzen vorweisen zu können.

## AUF DER SUCHE

Das Unternehmen ist sich der datenbezogenen Herausforderungen bewusst, hat aber kein Datenmanagement

## Auf der Suche

Diese Unternehmen sind sich der datenbezogenen Herausforderungen bewusst – ein CMO weiß beispielsweise, dass es beim CRM drunter und drüber geht – aber es ist Ihnen nicht bewusst, dass Datenmanagement die Lösung ist.

