



Decide with Confidence

D&B Vendor/Customer Analytics für SAP® BW™



“Der Einkauf bietet zahlreiche Möglichkeiten, um ein Unternehmen neu auszurichten und damit die Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken.”

A.T. Kearney

Exzellenz in der Beschaffung

“...minderwertige Daten können unter Umständen dazu führen, dass Investitionen nicht voll zum Tragen kommen – ganz egal im welchem Unternehmensbereich sie getätigt wurden.”

**PricewaterhouseCoopers,
Umfrage zum globalen
Datenmanagement 2001**



Mit dem SAP Business Information Warehouse haben Sie jederzeit Zugriff auf D&B Mehrwert-Informationen

Der Kostendruck im Einkauf wächst kontinuierlich und damit auch Ihre Suche nach weiteren Einsparpotenzialen.

Gleichzeitig stehen Vertrieb und Marketing vor der Aufgabe, bestehende Kundendaten noch gezielter zu nutzen. Nur so lässt sich die Kundenloyalität weiter ausbauen und stärken.

Um dies zu erreichen, benötigen Sie topaktuelle und aussagekräftige Informationen.

Auf diese Informationen können Sie nun durch den Einsatz des SAP Business Information Warehouse (SAP BW) zugreifen.

Mit D&B Vendor/Customer Analytics für SAP® BW™ haben D&B und SAP gemeinsam eine Lösung entwickelt, die D&B Daten so in das SAP Information Warehouse zu integrieren, dass sich die Effizienz von Liefer- und Nachfrageprozessen nachhaltig verbessern lässt. Ihre Verkaufs- und Marketing-Aktivitäten können nun effizienter gesteuert und eingesetzt werden.



**Mit D&B
Vendor/Customer
Analytics für
SAP® BW™ können
Sie Ihre Ausgaben
identifizieren**

Wie kann D&B Vendor/Customer Analytics für SAP® BW™ Sie unterstützen?

Durch die D&B Mehrwert-Informationen, sind Sie in der Lage, auf detaillierte und umfassende Informationen über Kunden und Lieferanten Ihres Unternehmens zuzugreifen. Ihnen stehen standardisierte Abfragemodelle zur Verfügung, die Ihnen dabei helfen, Ihre Lieferanten- und Kundendatenbanken für unterschiedlichste Analysen tatsächlich wertschöpfend zu nutzen und so zum Return-on-Investment (ROI) Ihres Unternehmens beizutragen.

Verbesserung Ihres Supply Chain Management

Mehr als je zuvor setzen Unternehmen heute auf den Einkauf, wenn es darum geht, Kosten einzusparen und die Leistungsfähigkeit zu verbessern – und damit direkt zum Endergebnis beizusteuern. Abhängig von der Unternehmensgröße können aus der Rationalisierung der Lieferkette, Kosteneinsparungen von fünf bis 15 Prozent resultieren. Angesichts der zunehmend strategischen Rolle des Einkaufs gilt es, Antworten auf Fragen zu finden wie:

- Von wem kaufe ich?
- Wie viele Lieferanten habe ich wirklich?
- Wie hoch ist das Einkaufsvolumen bei jedem dieser Lieferanten?
- Was genau kaufe ich eigentlich?

D&B Informationen können Ihnen bei der Beantwortung dieser Fragen helfen. Sie haben Zugriff auf die D&B D-U-N-S® Nummer zur eindeutigen Identifizierung von Unternehmen und die UNSPSC Produkt- und Dienstleistungsaufschlüsselung. Mit D&B Vendor/Customer Analytics für SAP® BW™ erreichen Sie einen umfassenden Überblick über Ihre Lieferantenbasis. Sie erfahren:

- Wie hoch ist das Einkaufsvolumen, bezogen auf den einzelnen Lieferanten, innerhalb einer Branche oder einer geographischen Region
- Wie hoch ist das Einkaufsvolumen, bezogen auf die einzelnen Unternehmensfamilien
- Wie hoch ist das Einkaufsvolumen, bezogen auf bestimmte Produkt- und Dienstleistungsgruppen.

Professionelles Customer Relationship Management

Ihr Erfolg hängt maßgeblich davon ab, wie gut Sie Ihre Kunden wirklich kennen und deren Bedürfnisse verstehen. Scheinbar einfache Fragen gilt es zu beantworten:

- Wer sind meine größten Kunden?
- Wie viele Kunden habe ich tatsächlich?
- Wo liegen meine größten Möglichkeiten für Cross-Selling?
- Wie soll ich meine Verkaufs- und Marketingressourcen zum größtmöglichen Nutzen einsetzen?

Mit D&B Vendor/Customer Analytics für SAP® BW™ erhalten Sie Zugriff auf detaillierte Finanz- und Firmenverflechtungs-Informationen, die sich beliebig miteinander verknüpfen lassen, um

- einen zuverlässigen und detaillierten Überblick Ihrer Kunden sowie deren Position in der Unternehmenshierarchie zu erhalten,
- zu erfahren, wie viel Sie insgesamt an ein Unternehmen unter Einbezug aller angeschlossenen Töchter verkaufen,
- Möglichkeiten zu erkennen, Beziehungen mit anderen Unternehmen innerhalb eines Unternehmensverbandes zu erweitern.



*D&B
Vendor/Customer
Analytics für
SAP® BW™
zeigt Ihnen Ihre
Einkaufspotenziale
auf*

Wie funktioniert die D&B Datenrationalisierung?

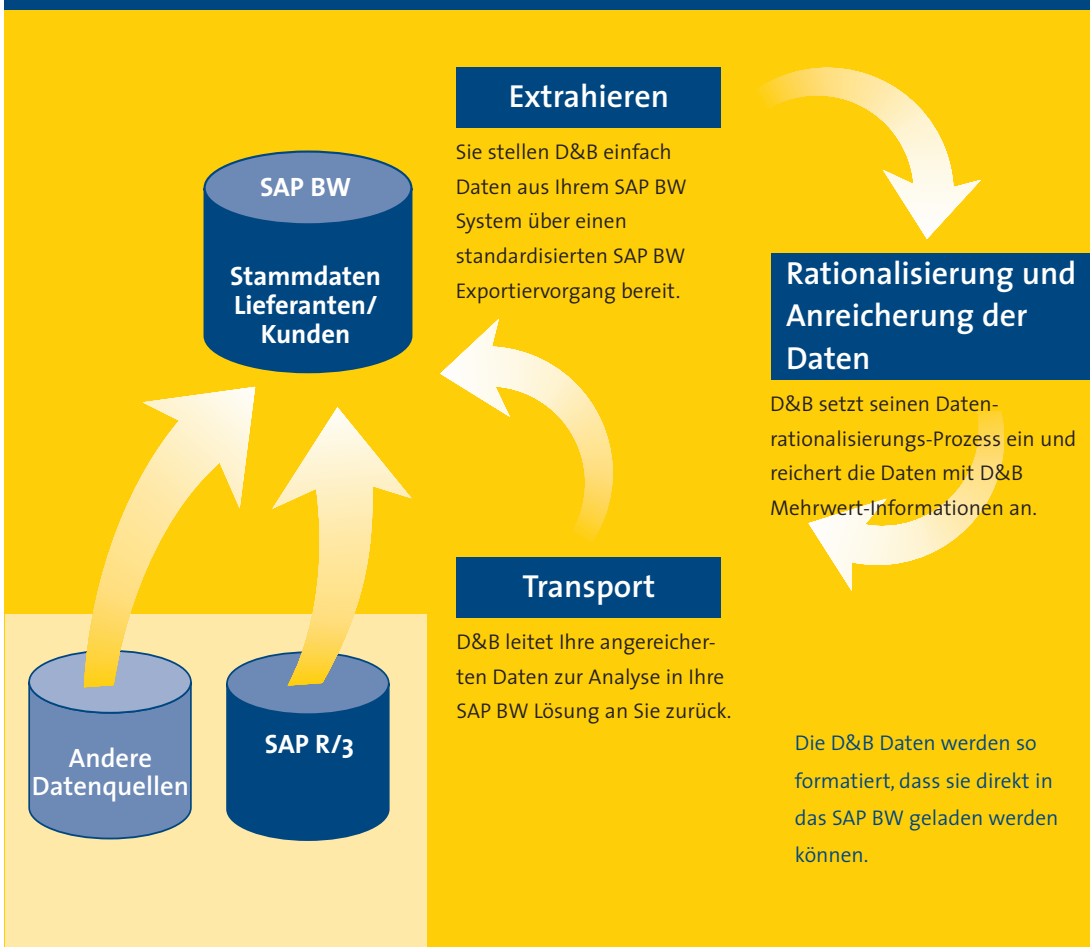
Die Abbildung unten zeigt, wie der D&B Datenrationalisierungsprozess eingesetzt wird, um Daten in Ihrem SAP BW zu bereinigen, zu aktualisieren und zu optimieren. Die D&B Datenrationalisierung konsolidiert die Kunden- und Lieferanteninformationen aus bestehenden Datensystemen und erstellt daraus konsistente, integrierte und verbesserte Stammdaten. Dies unterstützt Sie

- bei der Standardisierung von Daten in Ihren Lieferanten- und Kundenstammdateien,
- beim Datenabgleich über mehrere Datensysteme hinweg,
- bei der Identifizierung und dem Aufzeigen von doppelten Einträgen.

Zusätzlich stehen Ihnen wertvolle D&B Informationen zur Verfügung, die den Lieferanten- und Kundeneinträgen hinzugefügt werden. Dazu gehören:

- Die **D&B D-U-N-S® Nummer**, die international anerkannte, eindeutige Identifikationsnummer, die dabei hilft, Informationen zu standardisieren, zu organisieren und zu konsolidieren.
- Informationen über **Unternehmensverflechtungen**, die Unternehmensverbindungen detailliert aufzeigen und Sie dabei unterstützt, Wissen über Ihre gesamten Beziehungen zu einer Unternehmensgruppe zu konsolidieren und wirksam einzusetzen.
- Ein umfassendes Informationspaket zur **Unternehmensidentifikation**, bestehend aus Adressdaten, Branchencode, Klassifikation zu finanzbezogenen Daten sowie weiteren für das Unternehmen charakteristischen Merkmalen, die in der D&B Datenbank vorliegen und dort abgerufen werden können.

D&B Vendor/Customer Analytics für SAP® BW™ – der Prozessablauf im Überblick



Die D&B Datenrationalisierung ist Ihr Schlüssel zu konsistenten, integrierten und besseren Informationen.

KEEP the money coming

D&B Vendor/Customer Analytics für SAP® BW™ in Aktion

D-U-N-S Number	Invoiced quantity	Invoiced amount
Overall result	431,413,335	100,569,864.66 DM
WITCO CORPORATION	113,033,536	54,037,032.22 DM
Wohnungsbaugesellschaft Henkel mit beschränkter Haftung	150,154	45,397.83 DM
3 M Medica GmbH	57	7,572.45 DM
EXXON CORPORATION	40	112.00 DM
EXXON CORPORATION	80,251,903	39,952,300.77 DM
EXXON CORPORATION	22,810,505	1,555,918.93 DM
SUBSIDIARIES	57,441,398	38,396,381.84 DM
ESSO (SCHWEIZ) AG	4,230	94,683.00 DM
ESSO AKTIENGESELLSCHAFT	32,313	5,884,660.71 DM
ESSO AUSTRIA AKTIENGESELLSCHAFT	1,067	1,505,470.81 DM
ESSO ITALIANA S.P.A.	1,989	2,242,176.95 DM
EXXON CAPITAL HOLDING CORPORATION	56,081,246	25,587,762.79 DM
EXXON CHEMICAL EUROPE INC SOCIETE DE DROIT DE L'ETAT DU DEL	1,644	1,941,057.50 DM
EXXON INTERNATIONAL SERVICES, INC	977,009	270,623.95 DM
EXXON TRADING COMPANY INTERNATIONAL INC	172,240	89,070.30 DM
IMPERIAL OIL LIMITED	169,660	780,875.83 DM
BLOCK DRUG COMPANY, INC	38	36.00 DM
FOREST LABORATORIES INC	3,583	446,221.99 DM
UNION CARBIDE CORPORATION	99	99.00 DM
BECTON, DICKINSON AND COMPANY (INC)	88	47,220.00 DM
JOHNSON & JOHNSON INC	291,066	220,093.54 DM
HERCULES INCORPORATED	22,780	241,559.67 DM

D&B
Vendor/Customer
Analytics für
SAP® BW™ hilft
Ihnen, Ihr
Lieferanten - und
Kunden-
Management
kontinuierlich zu
verbessern und
damit Ihre
Profitabilität
zu steigern

Die D&B Informationen zu Unternehmensverflechtungen ermöglichen Ihnen die Analyse aller Gesamtausgaben, die Sie an eine Unternehmensgruppe leisten, ebenso wie die Analyse in Bezug auf Tochtergesellschaften oder einzelne Unternehmensbereiche.

Die Software-Funktionalität für die D&B Vendor/Customer Analytics für SAP® BW™ gehört ab dem Release 2.1C standardmäßig zum Auslieferungsumfang.

Die Daten können über D&B lizenziert werden.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte

besuchen Sie uns im Internet unter: www.dnb.com



www.dnb.com

Decide with Confidence