

Informatica stellt Cloud Master Data Management (Cloud MDM) vor

Informatica Cloud MDM verbessert die Ergebnisse in den Bereichen Sales, Services und Marketing durch optimierte Kundeninformation für Kunden von Salesforce.com

REDWOOD CITY und Frankfurt a. M., 13. September 2012. Informatica Corporation (Nasdaq: [INFA](#)), weltweit führender unabhängiger Anbieter von [Software zur Datenintegration](#), kündigt heute die Verfügbarkeit von [Informatica Cloud MDM](#) an. Die neue Lösung richtet sich an Unternehmen, die ihre Kundeninformation innerhalb von salesforce.com aufwerten wollen. Informatica Cloud MDM erweitert die Führungsposition des Unternehmens in den Bereichen [Cloud Data Integration](#) und [Master Data Management \(MDM\)](#), und zwar durch Technologien, die aus der Übernahme von [Data Scout Solutions Group Limited](#) stammen.

„Das explosive Wachstum von Daten im Cloud Computing und in CRM-Systemen macht es erforderlich, dass sich die Firmen eine 360°-Sicht auf ihre Kunden verschaffen, damit sie dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus sein können“, erklärt Girish Pancha, Chief Product Officer bei Informatica. „Um dieses komplette Bild der Kundendaten eines Unternehmens zu bekommen, müssen die Daten von Unternehmensanwendungen, Cloud-Anwendungen und Drittanbietern für Business und IT zusammengeführt werden. Mit der Akquisition von Data Scout und der Verfügbarkeit von Informatica Cloud MDM haben wir unsere Roadmap beschleunigt, um genau jene Technologie zu Reinigung, Anpassung, De-Duplizierung und Anreicherung liefern zu können, die erforderlich ist, um den größtmöglichen Nutzen aus diesen Datenbeständen zu ziehen.“

Vorzüge der Informatica Cloud MDM-Lösung

Informatica Cloud MDM kann zur Wertsteigerung der Investitionen von Firmen in Customer Relationship Management (CRM) beitragen, und zwar durch eine bessere Lead-Konvertierung, Kundenansprache und Cross-Sell-Ergebnisse. Informatica Cloud MDM ist eine native Force.com-Lösung, die vollständig in salesforce.com integriert ist und in der Cloud betrieben wird. Folglich entfällt die Notwendigkeit, zusätzliche Hard- oder Software installieren zu müssen. Darüber hinaus unterstützt Informatica Cloud MDM Unternehmen bei:

- Steigerung der Verkaufsproduktivität durch vollständigere und genauere Account- und Opportunity-Daten.
- Verbesserung der Kundendienste und der Steigerung des Cross-Sellings durch das Verständnis aller Aspekte der Kundenbeziehung.
- Ansteuerung eines höheren Return on Investment beim Marketing durch eine genauere Aufteilung und Auslieferung der einzelnen Kampagnen.
- Nachverfolgung von Gelegenheiten durch den gesamten Sales-Kreislauf und über Gebiete und Abteilungen hinweg.
- Verwaltung von Account-Hierarchien, um eine Übersicht über den wahren Wert jedes Kunden zu gewinnen.
- Erweiterung der Informationen über den Kunden durch die Daten dritter Parteien um zusätzliche Einsichten zu gewinnen.

Funktionen von Informatica Cloud MDM

Informatica Cloud MDM ist eine mandantenfähige Software-as-a-Service (SaaS) MDM-Anwendung, die nativ auf Force.com aufgebaut ist und angewendet wird. Mit Informatica Cloud MDM können Unternehmen:

- *Kundendaten bereinigen, standardisieren und anreichern.*
 - Datenstandardisierung, Adressvalidierung und E-Mail-Verifizierung können sicherstellen, dass die Daten jederzeit sauber und verlässlich bleiben.
 - Kundendaten werden angereichert mit zusätzlichen Informationen von Datenlieferanten von dritter Seite wie Bloomberg, data.com und Thomson Reuters.
- *Duplikate und widersprüchliche Daten ausmerzen und verhindern.*

- Accounts, Kontakte und Opportunities, die in einem einzigen Salesforce-Vorgang liegen oder aber über verschiedene Salesforce-Instanzen hinweg, werden abgeglichen und konsolidiert, um anschließend eine vollständige und verbindliche Sicht auf den Kunden aufzubauen. Damit können die Mitarbeiter im Vertrieb, Marketing und Service jedem Kunden die beste Erfahrung ermöglichen und die Teamproduktivität steigern.
- Die Kontrollen für den interaktiven Doppler-Check sind nahtlos in die Salesforce-Benutzeroberfläche integriert, um proaktiv die Erzeugung von doppelten Datensätzen zu verhindern.
- *Integration kritischer Unternehmensdaten.*
 - Informatica Cloud MDM gestattet die komplette Sicht auf den Kunden, indem wichtige Informationen wie Rechnungsdaten, Service-Tickets und Finanzinformationen von anderen Unternehmen und Cloud-Anwendungen in die CRM-Umgebung integriert werden.
- *Verwaltung und Beobachtung von Account-Hierarchien.*
 - Informatica Cloud MDM zeigt eine konsolidierte Sicht auf Kundenhierarchien über mehrere Instanzen von Salesforce und anderen Systemen im Unternehmen an und verwaltet diese. So erhalten Teams mit Kundenkontakt eine einzige, genaue Sicht auf den Wert jeder Kundenbeziehung.

Informatica untermauert seine führende Rolle bei Cloud Data Integration, Data Quality und MDM

- Informatica Cloud MDM nutzt die Vorteile von Informatica Cloud Data Integration, was von den Kunden von salesforce.com bereits das vierte Jahr in Folge mit dem [AppExchange Best of Award for Integration](#) honoriert wurde, um eine breite Konnektivität zu anderen Cloud-Systemen und lokalen Systemen wie beispielsweise SAP, Oracle und NetSuite bieten zu können.

- Informaticas Cloud-Fähigkeiten als [Integration Platform-as-a-Service \(iPaaS\)](#) ermöglichen dem Nutzer die Schaffung eigener, benutzerfreundlicher Integrationsanwendungen in der Cloud, die jetzt auch Daten enthalten, die von Informatica Cloud MDM beherrscht werden.
- Informatica Cloud, Informatica Data Quality und Informatica MDM, alles Bestandteile der [Informatica Plattform](#), unterstützen Funktionen sowohl im Geschäfts-Bereich als auch in der IT, um eine engere Zusammenarbeit beim Umgang mit allen möglichen Typen von datenintensiven Projekten sicherzustellen und die mit Kunden mit komplexen und großvolumigen „Hybrid IT“-Umgebungen zusammen genutzt werden können.

„Cloud-basierte CRM-Anwendungen erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Unternehmen betrachten MDM als die Lösung, um Kundendaten über Cloud-basierte und lokal vorgehaltenen Unternehmensanwendungen hinweg abzugleichen“, so John Radcliffe, Research Vice President, Gartner. „Und all diese Firmen, die offen gegenüber Cloud-orientierten Perspektiven sind, erwarten das gleiche Cloud-Leistungsversprechen auch bei MDM in der Cloud – also keine Softwareaufwendungen, schnelle Wertschöpfung und Abo-Modelle.“

Über Informatica

Informatica (Nasdaq: INFA) ist der weltweit führende, unabhängige Anbieter von [Datenintegrationssoftware](#). Unternehmen auf der ganzen Welt verlassen sich auf Informatica, um durch die Maximierung des [Return on Data](#) entscheidende Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Weltweit vertrauen fast 5.000 Unternehmen auf Informatica, um vollumfänglich auf Datenbestände zurückzugreifen, die lokal, in der [Cloud](#) oder über alle sozialen Netzwerke verteilt vorliegen. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an +1 650-385-5000 (1-800-653-3871 in den USA.) oder besuchen Sie www.informatica.com. Informatica finden Sie auch auf: <http://www.facebook.com/InformaticaCorporation>, <http://www.linkedin.com/company/informatica> und <http://twitter.com/InformaticaCorp>.

**Kontakte für die Presse:
Informatica GmbH**

Daniela Dalkner
Head of Marketing Central Europe

Lyoner Strasse 15

60528 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0)69 92 88 09 - 150

Mobil: +49 (0) 171 764 43 72

ddalkner@informatica.com

<http://www.informatica.com/de>

Informatica Software Ltd.

Kristen Miller
Senior PR and AR Manager EMEA

Edisonbaan 14a

NL - 3439 MN Nieuwegein

Tel.: +31 (0) 30 – 6086725

Mobil: +31 (0) 6-53 75 2239

kmiller@informatica.com

<http://www.informatica.com/>

Bite Communications

Susanne Nguyen
Miriam Kurek
Cornelia Krannich

Flößergasse 4/Haus 2

81369 München

Tel. +49 (0)89 / 444 46 74 11

Tel. +49 (0)89 / 444 46 74 55

Fax +49 (0)89 / 444 46 74 79

E-Mail: [Informatica@
bitecommunications.com](mailto:Informatica@bitecommunications.com)