

Databases koppelen: breng je data in beweging



Door de (r)evolutie van analoog naar digitaal is data een superkracht geworden voor bedrijven. Ze kunnen er bijvoorbeeld nieuwe businesskansen mee ontdekken en zakelijke relaties beter doorbegrijpen. Wegens het immense volume en de overweldigende snelheid wordt bedrijfsdata, dus gegevens over derde partijen, echter steeds vaker een last.

Stoeien jullie weleens met rommelige en niet altijd even betrouwbare data? Is deze verspreid over meerdere databases, platformen of zelfs spreadsheets? Ervaar je afwijkende records van klanten in verschillende systemen? Of dubbele records, inconsistente spelling- en naamregels, een laag vulpercentage van beschrijvende informatie over bedrijven, incomplete concernstructuren of vage definities van categorieën?

Dan heb je een master data-probleem.

Wat je nodig hebt, is een soort gemeenschappelijke taal voor je hele onderneming. Een taal die wordt gesproken en begrepen door verschillende systemen, applicaties en afdelingen. Wat je nodig hebt, is master data.

Master data is de meest cruciale bedrijfsinformatie, die afkomstig is uit verschillende systemen en processen, en is samengebracht tot één gestructureerde informatiebron. Dankzij master data kun je gegevens over je zakelijke relaties makkelijk matchen, delen en verrijken. In ál je systemen en processen.

Bedrijven investeren vaak fors in master data management-tools en -programma's. Voor de bovengenoemde data- problemen over je zakelijke relaties is er een makkelijkere en effectievere oplossing voorhanden: Data-as-a-Service (DaaS) van Altares - Dun & Bradstreet. Met het D-U-N-S-nummer kun je bedrijfsrecords in verschillende systemen of applicaties met elkaar koppelen. En dankzij 's werelds grootste commerciële database stream je real-time geverifieerde en up-to-date informatie in je systemen, waardoor je data wordt opgeschoond en verrijkt.

In deze whitepaper laten we zien hoe master data door je organisatie kan bewegen en daardoor het werken in datasilo's oplost. Vervolgens laten we zien hoe Data-as-a-Service oplossingen ervoor zorgen dat data feilloos kan stromen, zowel tussen diverse interne- als externe databases. Tot slot noemen we de 5 voordelen van mobiele bedrijfsdata, vertellen we hoe aaneengeknoopte data marketing en sales helpt en presenteren we een checklist: hoe mobiel is de data over je zakelijke relaties?

Heer en meester
van je master data



Uit het (bedrijfs)leven gegrepen? Je hebt meerdere systemen (zoals ERM, CRM en financiële systemen) die databronnen over je zakelijke relaties produceren met verschillende identificatiecodes en definities. Teams met verschillende taken creëren records van klanten, leveranciers en prospects op verschillende platformen – waarschijnlijk in silo's.

Daardoor stapelt data zich op in iedere silo. Helaas heeft niemand tijd om die bergen namen en nummers uit te pluizen, waardoor in het midden blijft wat überhaupt bruikbare en accurate informatie is.

Beslissingen worden vervolgens genomen op basis van incorrecte informatie. Op centraal niveau heb je geen inzicht in de performance van afdelingen of regio's. En mensen sturen berichten naar zakelijke relaties die uitsluitend zijn gebaseerd op data van hun eigen platform. Door deze datawarboel raken teams zó gefrustreerd dat ze nog meer hun eigen ding gaan doen – waardoor werken in silo's in rap tempo het teamwork verdringt.

Oftewel: data stuurt jou het bos in, in plaats van dat het richtinggevend is voor de beslissingen die je moet nemen.

Hoe word je toch heer en meester van al deze data? Via jouw master data. Heb je namelijk één betrouwbare en uniforme bron voor kritieke informatie over je zakelijke contacten? Dan brengt je master data alle systemen bij elkaar, schept het structuur in de chaos en slaat het een brug tussen afdelingen en hun silo's.



“Zonder tools om data en interfunctionele processen te koppelen is het resultaat... behoorlijk chaotisch. Meerdere, conflicterende beelden van zakelijke relaties, producten, budgetten en werknemers. Geen centrale bron van kloppende informatie waarop iedereen kan vertrouwen. Hinderlijke, handgemaakte processen die niet verder reiken dan hun eigen silo. Het resultaat is duur, breekbaar en inefficiënt.”

Chuck Hollis, senior vice president Converged Infrastructure bij Dun & Bradstreets partner Oracle

**Alles stroomt –
bij voorkeur je
master data**

Scott Taylor is chef Market Development & Innovation. Al zijn hele carrière helpt hij grote ondernemingen bij uitdagingen op het gebied van master- en referentiedata. Voorheen was hij consultant voor data-eigenaren en agencies die hun master en referentiedata wilden vermarkten. Taylor kan jongleren met kegels en een vierkante bel blazen.

'Panta rhei', schreef de Oudgriekse filosoof Heraclitus zo'n 2500 jaar geleden. Oftewel: alles stroomt. Volgens datafilosoof Scott Taylor had Heraclitus, hoewel die er destijds onmogelijk weet van kon hebben, het doel van master data niet beter kunnen omschrijven.

"Om waarde te hebben, moet master data door je organisatie stromen: tussen systemen, processen en handelspartners. Hoe sneller data beweegt, hoe beter je kunt reageren, voorspellen en anticiperen. Sterker nog: het succes of falen van je business is afhankelijk van de mobiliteit van data."
Scott Taylor

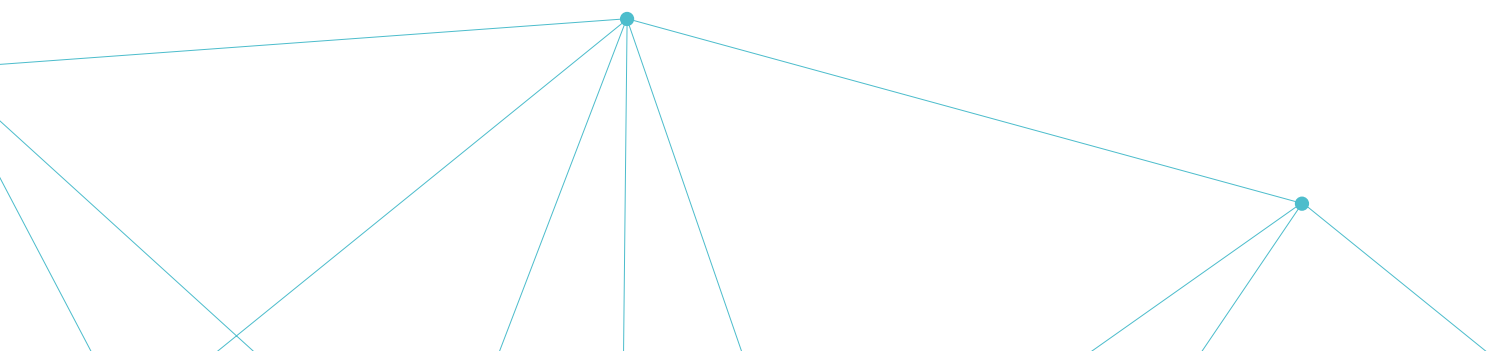
Master data kan gegevens uit vastgeroeste silo's halen en op een consistente manier van het ene systeem naar het andere dragen. Daardoor kunnen ook informatie, inzichten, analytics en kennis feilloos door je onderneming bewegen. Er ontstaat één centraal, door iedereen gedeeld en betrouwbaar beeld van al je zakelijke relaties. Dus kun je operationele processen stroomlijnen, risico's tijdig signaleren en de beste beslissingen nemen, zodat je bedrijfsdoelstellingen worden gehaald.

De meeste afdelingen, zo signaleert Taylor, zijn vooral verticaal bezig. Ze creëren silo's omdat ze werken met de data over klanten, prospects en leveranciers die zij nodig hebben om hun taken te vervullen en doelstellingen te behalen.

Stel nu dat je meer horizontaal gaat werken. Afdelingen zitten dan op één lijn met elkaar en stemmen hun werkzaamheden beter met elkaar af. De uitvoering blijft op lokaal niveau, maar op centraal niveau kun je dan strategischer werken.

Heb je binnen zo'n horizontale aanpak één betrouwbaar, compleet beeld van je zakelijke relaties binnen de gehele onderneming? Dan kun je beslissingen nemen over bijvoorbeeld prijsstrategieën, cross-selling en het bereik van sales die beter zijn afgestemd met de bedrijfsdoelstellingen op organisatieniveau. Zo'n organisatiebrede werkwijze vereist wel dat data real-time, consistent en gestandaardiseerd door de onderneming kan stromen.

Scott Taylor: "Eén betrouwbaar en compleet beeld van je zakelijke relaties kun je niet krijgen als jouw data vervuild, onsamenhangend of incompleet is. Of als het stilstaat. Je master data moet stromen. Van systeem naar systeem, van marketing naar sales, van operations naar finance, van hoofdkantoor naar veldniveau, van lokaal naar globaal."



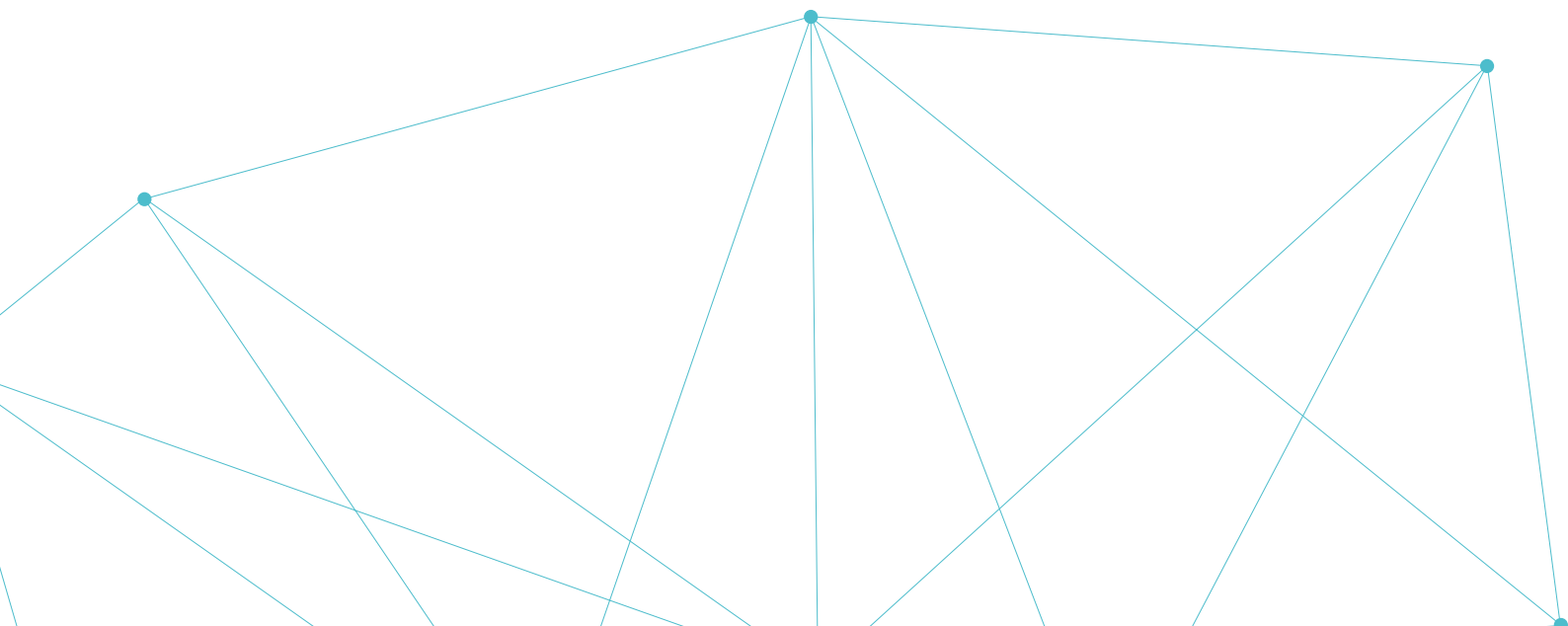


**Data-as-a-service:
plug in en laat
het stromen**

Met de Data-as-a-Service-oplossing van Altares - Dun & Bradstreet breng je de mobiliteit van data over klanten, leveranciers en prospects in een stroomversnelling. Dankzij het D-U-N-S-nummer zorg je ervoor dat geverifieerde data feilloos beweegt binnen je onderneming. Met dit unieke 9-cijferige nummer kun je namelijk niet alleen bedrijfsentiteiten identificeren, maar ook bedrijfsrecords in verschillende databases met elkaar koppelen. Gevolg: consistentie tussen de master records van je zakelijke relaties.

Door dit D-U-N-S-nummer koppel je jouw bedrijfsrecords bovendien aan de database van Dun & Bradstreet (D&B), die geverifieerde data en inzichten bevat over 300 miljoen bedrijven wereldwijd. Deze databank wordt gevoed door 30.000 bronnen, 5 miljoen keer per dag geüpdatet en onderworpen aan de strengste kwaliteitscontroles. Daardoor zijn de bedrijfsgegevens altijd up-to-date, accuraat en consistent.

Voor alle gangbare bedrijfssystemen (ERP, CRM, etc.) is er een plugin beschikbaar, waarmee jij – dankzij het D-U-N-S-nummer als stekker – kunt inpluggen in de D&B-database. Eenmaal ingeplugd? Dan stream je de data en inzichten voortaan real-time in je applicaties.



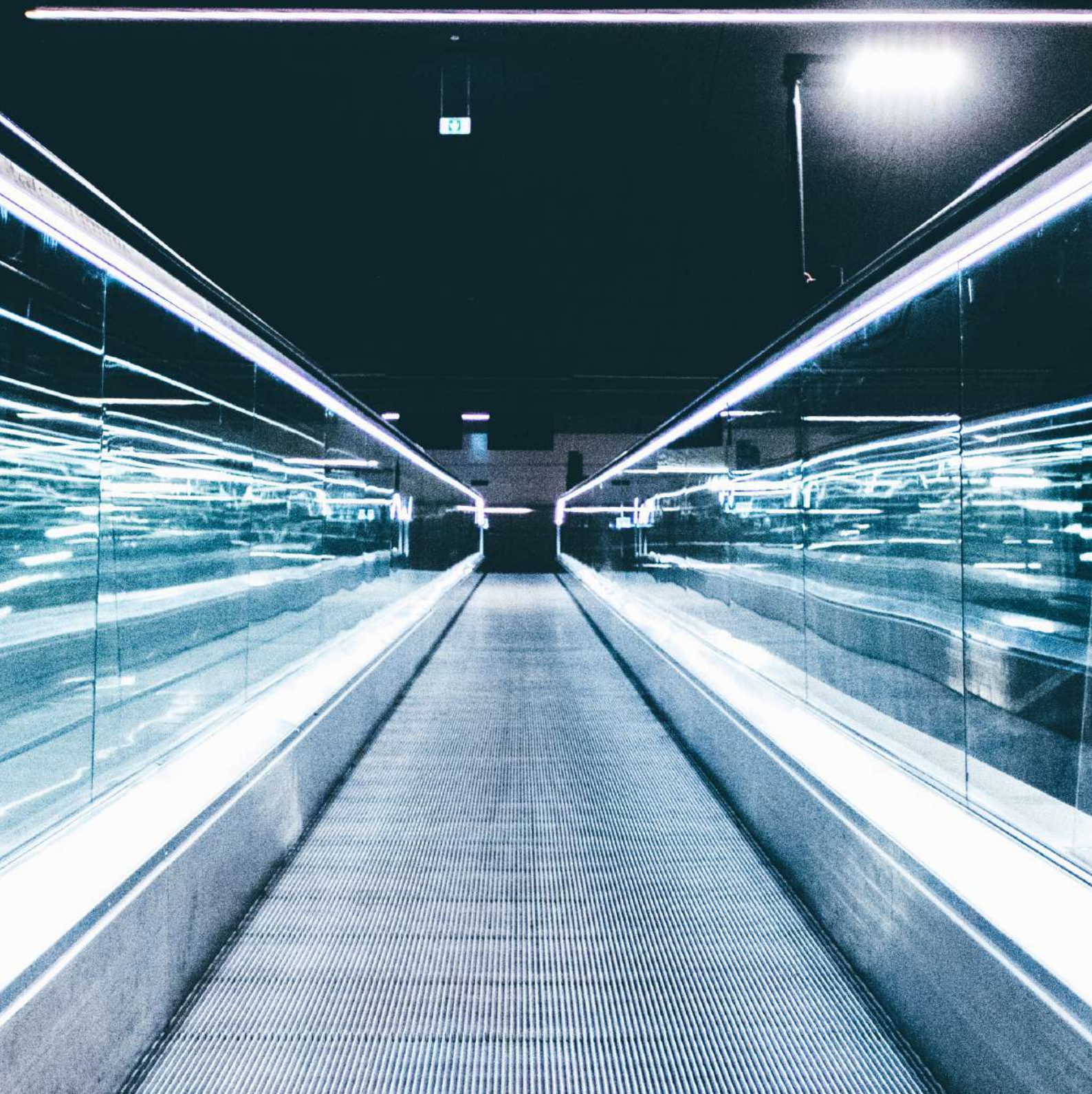
Dat heeft twee voordelen:

1. Je interne bedrijfsdata wordt automatisch opgeschoond, aangezien incorrecte en dubbele records worden gecorrigeerd.
2. Daarnaast wordt je data verrijkt, zowel door Dun & Bradstreet als door jezelf. Incomplete bedrijfsprofielen worden gecompleteerd en extra dataelementen zoals demografische informatie, branchecodes, contactgegevens en concernstructuren kunnen worden toegevoegd.

De Bedrijfsdata-as-a-Service-oplossing van Dun & Bradstreet, waarvoor Altares als partner in de Benelux opereert, is dus synoniem aan stromen. 24/7 vloeit er betrouwbare en up-to-date informatie van de D&B-database in jouw systemen. En data-elementen over je zakelijke relaties kunnen zich vloeiend voortbewegen tussen verschillende systemen dankzij de gerelateerde D-U-N-S-nummers, die hierin de verbindende schakel zijn.

Deze mobiliteit is een handige factor binnen je master data management. Er ontstaat immers één uniforme, betrouwbare bron van informatie over je klanten, leveranciers en prospects.

5 voordelen van bewegende bedrijfsdata



Heb je een stroomcircuit voor data over je zakelijke relaties gecreëerd tussen de D&B-database en je systemen? Chapeau. Je kunt dan rekenen op de volgende voordelen:



1. Volledige(re) bedrijfsprofielen.
2. Eén betrouwbaar beeld van je zakelijke relaties binnen de hele onderneming.
3. Geen data die vast blijft hangen in bepaalde afdelingen.
4. Betere samenwerking tussen afdelingen.
5. Superieure business intelligence en accuratere rapportages.
6. Neem betere beslissingen door 24/7 te beschikken over correcte en complete data

En dat leidt tot een breed scala aan concrete benefits op het gebied van bijvoorbeeld marketing, sales, compliancy, debiteurenbeheer en supply chain management.



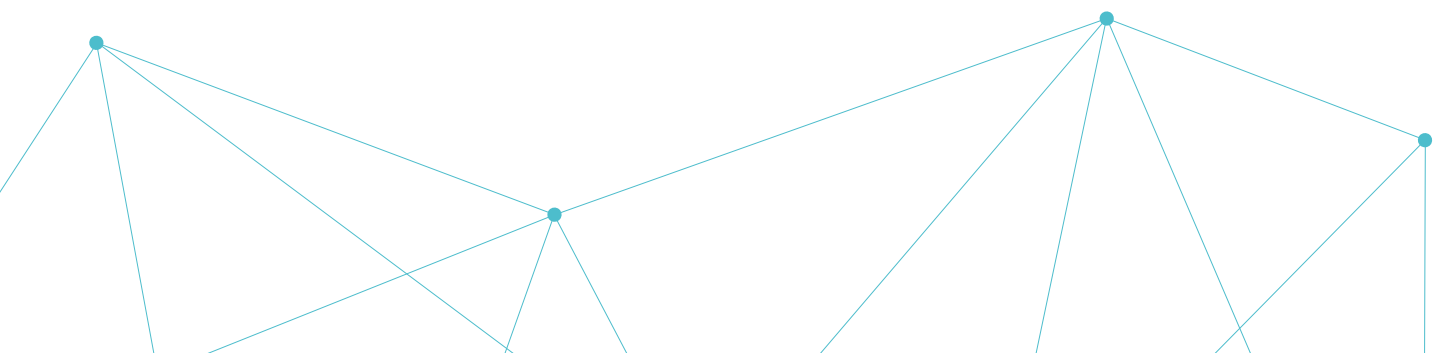
**Aaneenknopen van
data: zo helpt het
marketing en sales**

Laten we eens kijken hoe het koppelen van data werkt in de praktijk. Marketing en sales zijn bij uitstek de afdelingen die gebaat zijn bij accurate, volledige en up-to-date data over klanten en prospects – en dus bij het koppelen van eigen datasets aan andere.

Als marketeer of salesmedewerker ben je omringd door data. Over bedrijven, contactpersonen, producten, markten: noem maar op. Vaak interacteer je niet met één persoon op een account of in een specifiek kanaal, maar onderhoud je via meerdere offline en online kanalen contact met een hoop mensen. En die hebben allemaal hun eigen problemen en meningen.

Binnen deze uitdagende context kun je in een hoop datavalkuilen lopen. Bedrijfsinformatie over klanten of prospects komt niet in het CRM, maar zit ergens verscholen in een notitieboekje of iemands hoofd. Sales voert verkeerde data in na een succesvolle call met een prospect. Of twee salesmensen werken, zonder het van elkaar te weten, met verschillende vestigingen van hetzelfde bedrijf omdat ze de bedrijfsnaam anders hebben ingevoerd.

Al dit soort problemen zijn op te lossen door het CRM-systeem te koppelen aan de D&B-database – en daardoor aan andere, eigen business-systemen. Data over klanten en prospects wordt dan namelijk automatisch met elkaar verbonden, opgeschoond en verrijkt. Daarnaast belanden gegevens ook direct op de juiste plek.



Checklist:

Is data over de zakelijke relaties van je bedrijf mobiel genoeg om organisatiebreed toegevoegde waarde te bieden? Vind het uit aan de hand van de volgende punten:

- 1. Belangrijke data over je zakelijke relaties bevindt zich op meer dan één plek.
- 2. Meerdere entries voor een bedrijf of contactpersoon.
- 3. In ERP- of CRM-records ontbreekt belangrijke informatie over bijvoorbeeld functienamen, bedrijfsgrootte en omzet.
- 4. E-mails komen onbezorgd retour.
- 5. Vragen als: 'wie zijn je topklanten en hoe presteren we in nieuwe regio's?' zijn moeilijk te beantwoorden.
- 6. Rapportages van verschillende afdelingen bevatten onderlinge tegenstrijdigheden.
- 7. Bestaande klanten worden benaderd als onbekende prospects.
- 8. Regelmatig hoor je iemand praten over een metric of record waar je nog nooit van hebt gehoord.
- 9. Veel leads die van marketing naar sales gaan, zijn niet gekwalificeerd.
- 10. Mensen nemen in toenemende mate beslissingen op basis van gevoel in plaats van rapportages.

Conclusie

Data is voor bedrijven een zegen, maar ook steeds vaker een vloek. Ja, ze kunnen er businesskansen mee ontdekken en zakelijke relaties mee doorgronden. Maar steeds vaker raken bedrijven verstrikt in hun eigen datakluwen. Ieder systeem pompt gegevens in een silo, die vaak onverenigbaar zijn met gegevens in andere silo's.

Daardoor neemt de datakwaliteit af en kan informatie niet worden gedeeld. En dus werken afdelingen langs elkaar heen, worden er beslissingen genomen op basis van verkeerde informatie en ontbreekt overzicht op centraal niveau.

Het is een veelkoppig probleem, dat maar op één manier kan worden opgelost: met master data. Dat is de meest kritieke bedrijfsinformatie, die afkomstig is uit verschillende systemen en processen, en is samengebracht tot één gestructureerde informatiebron.

Om waarde te hebben, moet master data stromen binnen je onderneming – van de ene silo naar de andere. Hoe sneller informatie, inzichten, analytics en kennis circuleren in je onderneming, hoe beter je kunt reageren, voorspellen en anticiperen.

Bedrijven investeren vaak fors in master data management-tools en -programma's om deze mobiliteit mogelijk te maken. Voor data over je klanten, leveranciers en prospects is er een makkelijkere en effectievere oplossing voorhanden: de Data-as-a-Service-oplossing van Altares - Dun & Bradstreet.

Met het D-U-N-S-nummer kun je bedrijfsrecords in verschillende systemen of applicaties met elkaar koppelen. En dankzij 's werelds grootste commerciële database stream je real-time geverifieerde en up-to-date informatie in je systemen, waardoor je data wordt opgeschoond en verrijkt. Zo kan deze data vrijelijk en feilloos bewegen, waardoor de gegevens over je zakelijke relaties 24/7 correct, up-to-date en compleet zijn.

Deze mobiliteit van bedrijfsdata heeft 5 directe voordelen voor bedrijven:

1. Volledigere bedrijfsprofielen.
2. Eén betrouwbaar beeld van je zakelijke relaties binnen de hele onderneming.
3. Geen blinde vlekken meer door datasilo's.
4. Betere samenwerking tussen afdelingen.
5. Superieure business intelligence en accuratere rapportages.

In onze checklist noemen we 10 punten waaraan bedrijven kunnen herkennen dat hun data over zakelijke relaties mobiliteit mist en dus vastzit in silo's.

Met name voor marketing en sales is accurate, volledige en up-to-date bedrijfsinformatie cruciaal – en dus het koppelen van eigen datasets aan andere. Daarom hebben we geschetst hoe het koppelen van databases werkt voor deze afdelingen en hoe ze ervan kunnen profiteren.

Slotsom: zorg jij dat de data over je zakelijke relaties je hele organisatie doorstroomt, ook tussen verschillende afdelingen en silos? Dan komt je hele bedrijf in een stroomversnelling.



Meer weten over het koppelen van databases?

Wil je meer weten over het koppelen van databases of de Bedrijfsdata-as-a-Service-oplossing van Altares - Dun & Bradstreet? Ga dan naar www.altares.nl of bel met onze customer service in Nederland (010-7109560) of België (02-4818300).