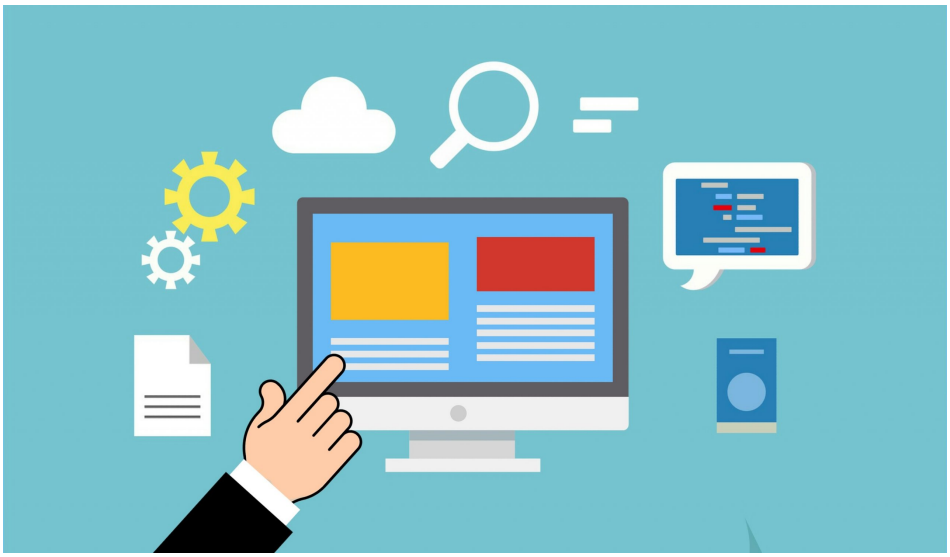
Datenqualität ist die größte Herausforderung

Artikel vom **21. April 2021**
Software zur Qualitätssicherung

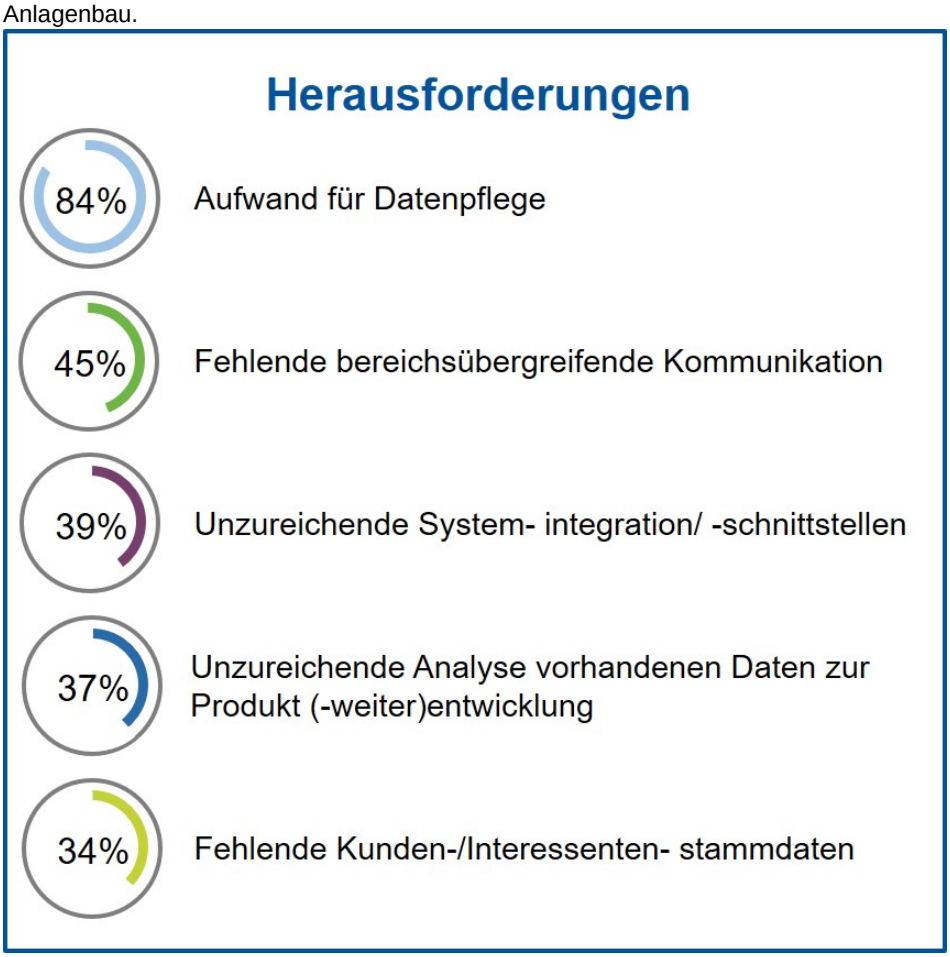
Nur mit einer hohen Datenqualität können Software-Lösungen für das Variantenmanagement oder das Management von Kundenbeziehungen effizient eingesetzt werden. Die größte Herausforderung für Unternehmen stellt die Datenpflege dar, hat die Kurzstudie »Variantenmanagement und Kundenbeziehungsmanagement« der Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) ergeben.



Software-Lösungen für das Management von Varianten oder von Kundenbeziehungen benötigen eine hohe Datenqualität. Bild: Mohamed Hasan/Pixabay

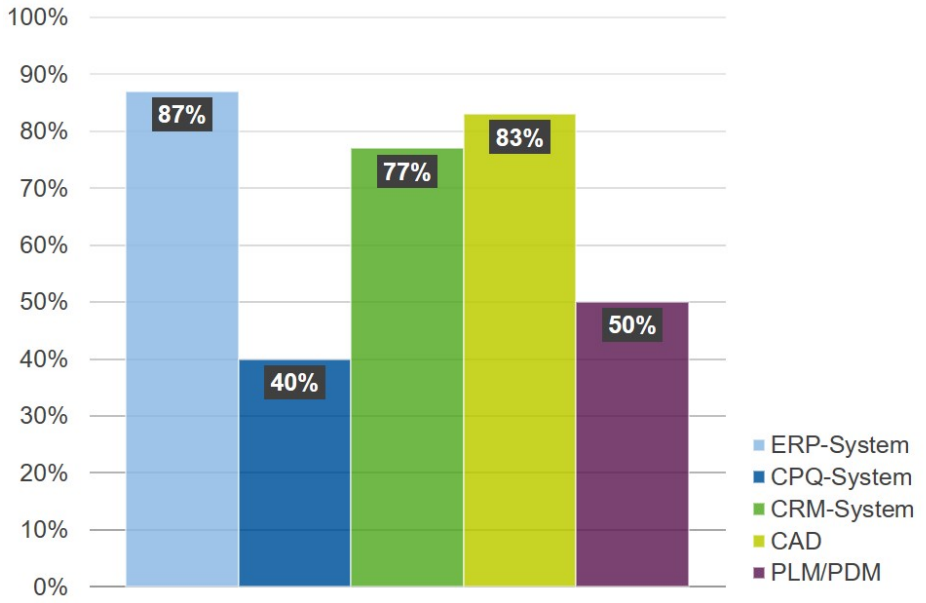
»Hier sollten Unternehmen ansetzen«, erklärt Prof. Claus Oetter, Geschäftsführer des VDMA Software und Digitalisierung. Nur mit einer hoher Datenqualität ist ein effizienter Einsatz der Systeme gewährleistet. Eine zentrale Maßnahme zur Optimierung vertrieblicher Maßnahmen und Sicherstellung einer höheren Kundenbindung stellt die Digitalisierung der Prozesse und der gezielte Einsatz betrieblicher Anwendungssysteme dar. Dabei bieten insbesondere CPQ-Lösungen (Configure Price Quote) für das

Variantenmanagement und CRM-Lösungen (Customer Relationship Management) für das Kundenbeziehungsmanagement enorme Potenziale für den Maschinen- und Anlagenbau.



Die größten Herausforderungen für Unternehmen. Bild: VDMA

Die Studie zeigt, dass die mit Abstand größte Herausforderung für Unternehmen in diesem Zusammenhang die Datenpflege zur Sicherstellung einer hohen Datengüte darstellt: 84 Prozent der Umfrageteilnehmer schätzen den damit verbundenen Aufwand zu Eingabe, Suche und Pflege von Daten als hoch ein. Dieser Aspekt ist besonders relevant, da die Pflege von Daten einen direkten Effekt auf die Datenqualität und die Nutzbarkeit von IT-Lösungen aufweist. Weitere Herausforderungen für die Unternehmen sind die fehlende bereichsübergreifende Kommunikation (45 Prozent) sowie die unzureichende Systemintegration oder der unzureichende Aufbau von Systemschnittstellen (39 Prozent). »Ohne intensive Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und angrenzenden Unternehmenseinheiten kommt es zu Intransparenz über interne Abläufe. Das führt zur unzureichenden Informationsbasis für vertriebliche Aktivitäten«, sagt Oetter. Eine wesentliche Voraussetzung zur Nutzung systemübergreifender Synergiepotenziale stellen der Aufbau von Schnittstellen und systemübergreifende Austausch relevanter Daten dar. »Wenn es um den Vertrieb komplexer und variantenreicher Produkte geht, ist eine nahtlose Integration von CRM- und CPQ-Systemen in die IT-Landschaft zwecks automatisierten Datenaustauschs nahezu unverzichtbar«, berichtet Oetter.



Eingesetzte Systemtypen in den Unternehmen. Quelle: FIR

Die Kurzstudie des VDMA Software und Digitalisierung deckt Verbesserungspotenzial bei der Integration der Systemlandschaften auf. 17 Prozent der CPQ-Lösungen und 18 Prozent der CRM-Systeme werden als Insellösung ohne jegliche Ankopplung an die restliche IT des Unternehmens betrieben. Ein Betrachtungsfokus der Studie lag auch in der Evaluation der implementierten IT-Infrastruktur. Einen sehr niedrigen Verbreitungsgrad weisen CPQ-Lösungen auf. So zeigt die Studie, dass CPQ-Lösungen nur bei 40 Prozent der Befragten eingesetzt werden. »Insbesondere bei variantenreichen Produkten mit hohen technischen Abhängigkeiten, wie sie im Maschinen- und Anlagenbau üblich sind, ist der Einsatz von CPQ-Lösungen sinnvoll, weil bereits der Vertrieb in die Lage versetzt werden sollte, die technische Konfiguration durchzuführen«, resümiert Claus Oetter.

Hersteller aus dieser Kategorie

© 2025 Kuhn Fachverlag