





**MDE beschreibt** einen bewährten, ganzheitlichen Ansatz und besteht aus fünf Dimensionen.

natürlich aufgrund einer Vielzahl von unternehmensweiten Digitalisierungsinitiativen. Verbunden damit sind oftmals auch die erforderlichen Budgets und die entsprechende Aufmerksamkeit. Auf der anderen Seite sehen wir beispielsweise aktuell bei vielen SAP-S/4Hana-Transformationen, dass der Reifegrad des Stammdatenmanagements oftmals die Anforderungen nicht erfüllt und es somit zu Projektverzögerungen kommt oder auch der erhoffte Nutzen dieser Umstellung hinter den Erwartungen zurückbleibt.

**Richter:** Erschwerend kommt hinzu, dass der Zustand, „die Daten im Griff zu haben“, kein stabiler ist. Neue Anforderungen an das Stammdatenmanagement machen in der Folge ein kontinuierliches Beschäftigen mit dem Thema erforderlich. Diese Herausforderung adressieren wir mit unserem MDE-Ansatz, indem wir ein umfassendes Betriebsmodell mit klar definierter und allozierter Governance organisatorisch und damit nachhaltig verankern. Dadurch lassen sich die Daten nicht nur im Griff halten, sondern der Mehrwert für das Business und die Pflegeprozesse können aktiv bis zum nachvollziehbaren GuV-Effekt gesteuert werden.

**ITD:** Warum sollten sich Unternehmen mit Ihrem gemeinsamen Angebot beschäftigen? Wovon profitieren sie?

**Richter:** Unternehmen sollten sich mit unserem gemeinsamen Angebot beschäftigen, da wir das gesamte Spektrum der Master Data Excellence abdecken. Wir bieten für jede Phase die passende Unterstützung und die notwendige Expertise, sodass ein Unternehmen nicht mit einer Vielzahl von Dienstleistern agieren muss. So können die Unternehmen von der breiten Erfahrung aus einer Vielzahl von Projekten profitieren und in den Genuss von Best Practices kommen.

**Pürsing:** Gerade auch Unternehmen, die sich mit der Migration zu S/4Hana beschäftigen, sollten sich an uns wenden. Die Konvertierung eines bestehenden ERP-Systems (Brownfield-Ansatz) setzt eine hohe Stammdatenqualität voraus und bedarf beispielsweise hinsichtlich der Integration von Kunden- und Liefer-

antenstammdaten aufgrund veränderter SAP-Datenmodelle (bisher: „Debitor“ und „Kreditor“; künftig: „Geschäftspartner“) entsprechender Anpassungen. Mithilfe des im Rahmen der Zusammenarbeit eingesetzten Software-Tools können Unternehmen die für S/4Hana zwingend erforderliche Datenumstellung für Kunden und Lieferanten schon jetzt vornehmen. Sie können also das neue Datenmodell bereits nutzen, gleichzeitig aber auch das alte beibehalten, solange es noch gebraucht wird.

**ITD:** Wie bringen sich Zetvisions und KPMG jeweils in die Partnerschaft ein? Wer macht was?

**Richter:** KPMG bringt als Business-Transformationsberater cross-funktionales Know-how entlang der gesamten Wertschöpfungskette in die (Stamm-)Datenstrategieentwicklung bis zur operativen Umsetzung und nachhaltigen organisatorischen Verankerung ein.

**Pürsing:** Zetvisions bietet die entsprechende Stammdatenmanagement-Software „Spot“, die SAP-basierte Multi-Domain-Lösung. Kunden profitieren von der Kombination eines großen Beratungsunternehmens und eines mittelständischen agilen Software-Unternehmens. Ausgehend von der Analyse, Definition und Implementierung der Prozesse über die Einrichtung des Software-Tools bis hin zum folgenden Change Management sowie zu den Richtlinien für die Planung, Kontrolle und Bereitstellung von Daten (Data Governance) liefern wir einen lückenlosen End-to-End-Service für das Stammdatenmanagement.

**ITD:** Was macht die Partnerschaft Ihrer Ansicht nach besonders?

**Richter:** Die Bündelung der Kompetenzen unserer Unternehmen und so die Möglichkeit, einen End-to-End-Service für die Master Data Excellence anbieten zu können, macht unsere Partnerschaft besonders. Je nach Kundensituation können wir passgenau agieren, nicht jeder benötigt unser volles Leistungsspektrum. Die breite branchenunabhängige Erfahrung in Bezug sowohl auf die Beratung als auch auf den Einsatz der Zetvisions-Software sind hier hervorzuheben. <