



Informatica  
from  Salesforce

Workbook

# Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihre Lieferantendaten: In 5 Schritten zur strategischen Umsetzung

Playbook zur Erstellung eines zuverlässigen Lieferanten-Ökosystems, um strategische Vorteile zu erzielen

Where data  
& AI come to 

# Inhalt

<b>Zusammenfassung</b>	<b>3</b>
<b>Herausforderungen bei der Lieferantenverwaltung</b>	<b>4</b>
<b>Schritt 1: Legen Sie Strategie und geschäftliche Ziele fest, stellen Sie ein Team zusammen</b>	<b>5</b>
<b>Schritt 2: Wählen Sie ein Pilotprojekt aus, planen Sie die Roadmap und verwalten Sie Änderungen</b>	<b>7</b>
<b>Schritt 3: Führen Sie das Pilotprojekt durch und kurbeln Sie die Akzeptanz an</b>	<b>10</b>
<b>Schritt 4: Messen Sie den Erfolg Ihres Pilotprojekts und optimieren und skalieren Sie es</b>	<b>12</b>
<b>Schritt 5: Erstellen Sie einen Business Case und sichern Sie sich die Unterstützung der Geschäftsleitung</b>	<b>15</b>
<b>Herzlichen Glückwunsch!</b>	<b>17</b>
<b>Über uns</b>	<b>18</b>



Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihre Lieferantendaten: In 5 Schritten zur strategischen Umsetzung

# Zusammenfassung

**Lieferantendaten spielen bei der Erstellung widerstandsfähiger Supply Chains und der Verbesserung der betrieblichen Effizienz eine tragende Rolle. Zu oft wird das Onboarding von Lieferanten durch fragmentierte Daten und manuelle Abläufe, eine unzureichende Sichtbarkeit von Risiken und Verhinderung von Compliance-Bemühungen verlangsamt.**

Mithilfe der **Informatica Intelligent Data Management Cloud™ (IDMC)** kann das Datenmanagement auf einer zentralen Plattform ausgeführt werden. So profitieren Unternehmen von einer 360-Grad-Ansicht ihrer Lieferanten, um umsetzbare Erkenntnisse und schnellere Entscheidungen treffen zu können.

Dieser Guide zeigt praktische Schritte zur Umsetzung einer einheitlichen Ansicht, wobei der Fokus auf messbaren Ergebnissen, teamübergreifender Zusammenarbeit und skalierbarem Wachstum liegt. So können Sie ein datengestütztes Lieferanten-Ökosystem aufbauen, das Risiken verringert, Compliance steigert und Kosten senkt.

Beschleunigen Sie die Transformation Ihrer Daten noch heute. Stimmen Sie Ihre Strategie auf Best Practices der Branche ab und profitieren Sie vom Fachwissen von Informatica, um die Nutzung zu beschleunigen und Business Value zu generieren.



# Herausforderungen bei der Lieferantenverwaltung

Zuerst einmal beschäftigen wir uns damit, was nicht funktioniert. Viele Unternehmen sehen sich mit fragmentierten Lieferantendaten konfrontiert, die zu unvollständigen Datenansichten führen, obwohl die Lieferantenverwaltung ausschlaggebend für den Erfolg von Unternehmen ist. Lieferantendaten befinden sich oftmals in fragmentierten Systemen, was zu inkonsistenten Daten und mangelhafter Datenqualität führt. Aufgrund dieser Fragmentierung ist nicht nur die Risikobewertung schwieriger, sondern die Abhängigkeit von einzelnen Anbietern oder geographischen Regionen ist ebenfalls nur schwer einsehbar. Zudem sind Unternehmen ohne eine deutliche Sicht des Herkunftslands nicht in der Lage, mögliche Kostenschwankungen proaktiv zu steuern, die durch Änderungen bei Gebühren und Handelsvorschriften verursacht werden und sich direkt auf die Rentabilität auswirken.

Durch manuelle Prozesse für die Verwaltung von Lieferantendaten verschlimmert sich das Problem noch. Langsame, ineffiziente Workflows, die anfällig für menschliche Fehler sind, können zu kostspieligen Fehlern, Bußgeldern und Betriebsunterbrechungen führen. Wenn Unternehmen nicht flexibel auf plötzliche Marktänderungen reagieren und Compliance sicherstellen können, kann das verheerende Auswirkungen haben.

Neue Branchendaten verdeutlichen dieses Problem sehr anschaulich:

- Weniger als 8 % der Unternehmen glauben, dass sie die vollständige Kontrolle über Supply Chain-Risiken haben, wobei viele mehr Verluste erleiden als erwartet.<sup>1</sup>
- 86 % der Unternehmen geben an, dass die Verbesserung von Tools zur Steuerung interner Risiken und Erkenntnisse im Jahr 2025 eine ihrer größten Herausforderungen in Bezug auf die Supply Chain war.<sup>1</sup>

- Der Kostendruck ist ebenfalls enorm; 64 % der Unternehmen berichten von höheren Kosten, was vornehmlich auf höhere Gebühren zurückzuführen ist, während 45 % direkte Unterbrechungen der Supply Chain angeben.<sup>2</sup>

Das Problem eingeschränkter Sichtbarkeit besteht weiterhin. Geopolitische Instabilität und wirtschaftlicher Druck belasten Betriebsteams außerdem, so dass es schwieriger ist, widerstandsfähige und reaktionsschnelle Supply Chains zu erstellen.

Diese Herausforderungen zu verstehen ist der erste Schritt hin zur Errichtung einer robusteren und agileren Strategie zur Lieferantenverwaltung. Wenn Sie die Einschränkungen, die aufgrund von Datensilos und manuellen Workflows entstehen, kennen, können Sie fundierte Entscheidungen treffen und moderne, KI-gestützte Lösungen für das Datenmanagement nutzen, um Risiken zu senken, Compliance zu verringern und die betriebliche Agilität zu erhöhen.



Lesen Sie die **Supply Chain-Lösungsübersicht** und den **CIO Guide** von Informatica, um zu verstehen, wie diese Erkenntnisse dazu beitragen, eine umsetzbare Strategie zu entwickeln.

<sup>1</sup> WTW Global Supply Chain Risk Report 2025

<sup>2</sup> ICC Pulse Survey 2025

# Schritt 1: Legen Sie Strategie und geschäftliche Ziele fest, stellen Sie ein Team zusammen

Legen Sie zunächst eine solide Strategie fest, um die Richtung für Ihr Projekt zur Lieferantenverwaltung vorzugeben. Wählen Sie zunächst Ihre wichtigsten Prioritäten aus. Konzentrieren Sie sich darauf, das Onboarding von Lieferanten zu beschleunigen, Compliance zu stärken oder strategischere Ziele zu verfolgen? Denken Sie beispielsweise darüber nach, Ihren Lieferantenstamm zu diversifizieren, um Ihre Supply Chain solider zu gestalten und die Auswirkungen gestiegener Zölle zu verringern, um Ihre Margen zu schützen?

- Wandeln Sie Ihre Ziele in messbare Indikatoren um, wie die Reduzierung von Zykluszeiten, den Anteil bereinigter Daten (in Prozent) oder Compliance-Meilensteine. Es ist sinnvoll, Initiativen einzuteilen, beispielsweise in grundlegende (Bereinigung und Integration von Daten), transformative (Automatisierung von Workflows) oder Compliance-gesteuerte (Sicherstellung der Einhaltung von gesetzlichen Vorgaben) Initiativen.
- Die Auswahl des richtigen Teams ist ebenfalls von grundlegender Bedeutung. Holen Sie Stakeholder aus den Bereichen Beschaffung, IT, Compliance, Finanzen, Data Governance und KI in Ihr Team, wobei die KI-Experten mit Agent Engineering und Data Science vertraut sein sollten. Legen Sie Rollen für Dateneigentum, Data Stewardship und KI-Governance Teams fest, um sicherzustellen, dass Verantwortlichkeiten effizient verteilt werden.
- Denken Sie darüber nach, autonome KI-Agenten als transformative Initiative in Ihre strategische Roadmap aufzunehmen. Diese Agenten können komplexe Workflows für die Lieferantenverwaltung automatisieren und die Risikobewertung verbessern, indem sie Lieferantendaten und externe Faktoren kontinuierlich überwachen. Sie unterstützen auch die proaktive Entscheidungsfindung mit minimalen menschlichen Eingriffen.
- Legen Sie ein Governance Framework mit klaren Verantwortlichkeiten und offener Kommunikation fest.
- Planen Sie Zeit ein, um Stakeholder regelmäßig aktiv einzubinden.





Nutzen Sie die nachstehende Tabelle für Ihre eigene Einschätzung, um zu bewerten, wie ausgereift Ihr Programm ist und um Bereiche zu ermitteln, die noch verbesserungswürdig sind. So können Sie mögliche Risiken frühzeitig erkennen und Ihren Ansatz zur Einführung verbessern.

### Selbsteinschätzung Ausgereiftheit von Strategie und Team

**Anweisungen:** Beantworten Sie die Fragen für jeden Bereich ehrlich, basierend auf dem aktuellen Stand Ihres Programms. Nutzen Sie die Bewertungsskala für Ihre Antworten. So können Sie Stärken und Bereiche ermitteln, die verbesserungswürdig sind, bevor Sie Ihr Einführungsprogramm umsetzen.

Bereich	Frage	Bewertung (0–3)	Anmerkungen/ Maßnahmen (optional)
<b>Kategorisierung der Initiative</b>	Haben Sie Ihre Initiativen klar definiert, priorisiert und auf Ihre geschäftlichen Ziele abgestimmt?	0 = Noch nicht begonnen 1 = In Planung 2 = Teilweise erledigt 3 = Vollständig umgesetzt	Beispiel: Führen Sie Ihre Initiativen und die dazugehörigen Prioritätsstufen auf  <b>Hinweise:</b>
<b>KPI-Abstimmung</b>	Haben Sie relevante und messbare geschäftliche KPIs festgelegt, um den Erfolg nachzuverfolgen?	0 = Keine KPIs 1 = KPIs festgelegt, sind aber nicht messbar 2 = KPIs festgelegt und teilweise gemessen 3 = KPIs vollständig festgelegt	Beispiel: Legen Sie KPIs fest, wie beispielsweise die Verringerung der Onboarding-Zeit  <b>Hinweise:</b>
<b>Priorisierung</b>	Konzentriert sich Ihre Ressourcenzuweisung auf Initiativen, die dem Unternehmen den größten Nutzen bieten?	0 = Keine Priorisierung 1 = Anfängliche Priorisierung 2 = Teilweise priorisiert 3 = Vollständig priorisiert und abgestimmt	Beispiel: Weisen Sie Ressourcen basierend auf ROI-Schätzungen zu  <b>Hinweise:</b>
<b>Zusammensetzung des Teams</b>	Wurden wichtigen Stakeholdern auf Business- und IT-Seite Rollen zugewiesen und werden sie aktiv eingebunden?	0 = Kein Team zugewiesen 1 = Team teilweise erstellt 2 = Team erstellt, wird aber nur begrenzt eingebunden 3 = Dem gesamten Team wurden klare Rollen zugewiesen, die es aktiv ausführt	Beispiel: Bestätigung der Liste an Stakeholdern und dem Plan zur Einbindung  <b>Hinweise:</b>
<b>Planung der Kommunikation</b>	Gibt es einen klaren und maßgeschneiderten Kommunikationsplan, damit alle Teams stets informiert und aktiv eingebunden werden?	0 = Kein Plan vorhanden 1 = Planentwurf vorhanden 2 = Plan wird teilweise ausgeführt 3 = Umfassender Plan, der aktiv ausgeführt wird	Beispiel: Festlegung regelmäßiger Sitzungen für Updates und Feedback  <b>Hinweise:</b>

## Schritt 2: Wählen Sie ein Pilotprojekt aus, planen Sie die Roadmap und verwalten Sie Änderungen

Die Auswahl des richtigen Pilotprojekts ist äußerst wichtig und stützt die gesamte Umsetzung Ihrer Initiative zur Lieferantenverwaltung. Ein erfolgreiches Pilotprojekt sorgt für Unterstützung, zeigt Mehrwert auf und schafft interne Befürworter.

Konzentrieren Sie sich auf Projekte, die stark von der Geschäftsleitung unterstützt werden, die wirklich erforderlich sind und deren Umfang begrenzt ist, um schnell messbare Ergebnisse zu gewinnen. Gut geeignet sind normalerweise Prozesse mit einem hohen Anteil manueller Arbeit, wie das Onboarding von Lieferanten oder die Verifizierung von Compliance, da Verbesserungen dort problemlos quantifiziert werden können.

Um herauszufinden, ob bestimmte Pilotprojekte geeignet sind, sollten Sie sie anhand wichtiger Kriterien bewerten. So können Sie sicherstellen, ein Projekt auszuwählen, das höchstwahrscheinlich erfolgreich sein und einen großen Nutzen bieten wird.



## Scorecard zur Bewertung von Pilotprojekten

**Anweisungen:** Bewerten Sie Ihr Pilotprojekt anhand der folgenden Frage auf einer Skala von 1 bis 5, wobei 1 „Nicht bereit/geeignet“ und 5 „Absolut bereit/geeignet“ bedeutet. Zählen Sie die Punkte zusammen, um das Gesamtergebnis zu erhalten. Je höher das Gesamtergebnis ist, desto besser ist das jeweilige Pilotprojekt geeignet.

Bewertungsbereich	Frage	Bewertung (1–5)				
<b>Unterstützung der Geschäftsleitung</b>	Wird das Projekt aktiv von wichtigen Führungskräften unterstützt?	1	2	3	4	5
<b>Klarer geschäftlicher Nutzen</b>	Werden Abläufe durch dieses Projekt stark verbessert bzw. Risiken gesenkt?	1	2	3	4	5
<b>Bereitschaft von Daten</b>	Stehen die erforderlichen Lieferantendaten zur Verfügung und sind sie zuverlässig?	1	2	3	4	5
<b>Messung der Auswirkungen</b>	Ist es möglich, innerhalb eines kurzen Zeitraums klare Ergebnisse zu messen?	1	2	3	4	5
<b>Umfang</b>	Ist der Umfang des Projekts angesichts der vorhandenen Ressourcen und Zeitvorgaben realistisch?	1	2	3	4	5
<b>Eignung von agentischer KI</b>	Ermöglicht das Projekt die Zusammenarbeit mit autonomen KI-Agenten und Entscheidungsfindung bei der Lieferantenverwaltung?	1	2	3	4	5
<b>Gesamtergebnis:</b>						



## Erstellung einer Roadmap für die schrittweise Umsetzung

Bei einer schrittweisen Roadmap wird eine umfangreiche Transformation in kleine, realisierbare Phasen aufgeschlüsselt, damit Ihr Unternehmen Funktionen nach und nach aufbauen kann. Durch diesen Ansatz werden Risiken minimiert und Teams können sich leichter an die Vorgehensweise gewöhnen.

### 1. Grundlage: Bereitstellung einer „Single Source of Truth“

Die erste Phase konzentriert sich auf Zentralisierung und Bereinigung Ihrer wichtigsten Lieferantendaten. Mithilfe der KI-gestützten Tools der Informatica IDMC können Sie die Identifizierung von Duplikaten, die Standardisierung von Formaten und die Berichtigung ungenauer Daten über verschiedene Systeme hinweg automatisieren. Das Ziel besteht darin, einen zuverlässigen Master-Datensatz für jeden Lieferanten zu erstellen, der als Basis für alle zukünftigen Verbesserungen dient.

### 2. Anreicherung und Governance: Hinzufügen von Kontext und Kontrolle

Sobald Sie eine bereinigte Datengrundlage haben, können Sie diese mit zusätzlichen Datenebenen anreichern. Dazu zählt die Integration externer Daten für die Risikobewertung, Compliance-Verifizierung und ESG-Performance (Umwelt, Soziales, Governance). Zudem sollten Sie Data Governance-Richtlinien, Stewardship Workflows und Data Trust Frameworks festlegen, die ausschlaggebend für die zuverlässige Leistung autonomer KI-Agenten sind.

### 3. Automatisierung und Skalierbarkeit: Verbesserung von Effizienz und Erkenntnissen

Mit zuverlässigen und angereicherten Lieferantenprofilen können Sie wichtige Geschäftsprozesse automatisieren. Berücksichtigen Sie bei der Automatisierung agentische KI-Grundsätze, damit verschiedene autonome KI-Agenten zusammenarbeiten und über offene Standards (z. B. Model Context Protocol) miteinander kommunizieren und Entscheidungen in Echtzeit treffen können. Integrieren Sie von Anfang an Funktionen zur Orchestrierung von Agenten und das kontinuierliche Monitoring in Ihre Roadmap, um Transparenz, Governance und Skalierbarkeit sicherzustellen.

## Praxisbeispiel



### Herausforderung

Ein Unternehmen, das Konsumgüter herstellt, hatte mit starken Verzögerungen und betrieblichen Risiken zu kämpfen, was auf fragmentierte Lieferantendaten zurückzuführen war, die sich in verschiedenen ERPs und Tabellen befanden. Das Onboarding von Lieferanten erfolgte manuell und dauerte mehrere Wochen, wobei Risiken und Compliance nicht vollständig eingesehen werden konnten, so dass das Unternehmen anfällig für Unterbrechungen der Supply Chain und Bußgelder war.



### Lösung

Um diese Herausforderungen zu meistern, hat das Unternehmen ein Pilotprojekt eingeführt, wobei Informatica Supplier 360 der IDMC zum Einsatz kam. Bei dem Pilotprojekt wurde ein phasenweiser Ansatz verfolgt:

- **Zusammenfassen und bereinigen:** Konsolidierte und bereinigte Lieferantendatensätze aus verschiedenen Systemen, unter Einsatz der MDM-Funktionen von Supplier 360, um ein einheitliches und zuverlässiges Lieferantenprofil zu erstellen.
- **Anreichern und verwalten:** Integrierte externe Daten für automatisierte Risiko- und Compliance-Bewertung und bewährte Stewardship Workflows, um Datenqualität und Compliance mit gesetzlichen Vorgaben kontinuierlich sicherzustellen.
- **Automatisieren und skalieren:** Automatisierte Prozesse für die Konsolidierung von Lieferantendaten und das Risiko-Monitoring, um die Betriebseffizienz zu optimieren und Risiken in Bezug auf die Supply Chain proaktiv zu erkennen.



### Ergebnis

Innerhalb von drei Monaten konnte das Onboarding von Lieferanten dank des Pilotprojekts um 75 % beschleunigt und die Sichtbarkeit von Risiken stark verbessert werden. Dank automatisierter Datenqualitätskontrollen wurden Fehler minimiert, so dass Compliance mit Branchenstandards sichergestellt werden konnte. Das Pilotprojekt wurde von der Geschäftsleitung umfassend unterstützt und hat funktionsübergreifend für Begeisterung gesorgt, so dass der Weg zur erfolgreichen, unternehmensweiten Einführung geebnet werden konnte.

# Schritt 3: Führen Sie das Pilotprojekt durch und kurbeln Sie die Akzeptanz an

In der Pilotphase wird Ihre Strategie in die Realität umgesetzt. Die erfolgreiche Umsetzung hängt nicht nur von der Technologie selbst ab, sondern auch davon, wie gut die neuen Tools von Ihren Teams angenommen werden. Dies ist Ihre Chance, den wahren Nutzen aufzuzeigen, das Vertrauen zu erhöhen und Befürworter zu finden, um Ihr Projekt in größerem Umfang umzusetzen.

## Best Practices



### Ausrüstung und Einbindung Ihres Teams

Damit Ihr Projekt angenommen wird, müssen Sie die Nutzer aktiv einbinden. Bieten Sie Data Stewards, Beschaffungsteams und Führungskräften rollenspezifische Schulungen an, damit jede Gruppe versteht, wie Supplier 360 ihre Arbeit verbessert. Binden Sie die Gruppe in der Pilotphase kontinuierlich in die Kommunikation ein. Teilen Sie wöchentliche Updates zum Fortschritt und führen Sie Frage- und Antwortrunden durch, um Unterstützung für Ihr Projekt zu gewinnen. Die Zwei-Wege-Kommunikation ist äußerst wichtig, damit Nutzer das Gefühl haben, gehört zu werden und damit sie sich als Teil des Ergebnisses ansehen.



### Verwaltung neuer Workflows in Echtzeit

Durch Ihr Pilotprojekt werden neue Aktivitäten eingeführt, wie die Verwaltung von Anfragen nach Datenprodukten und die Klassifizierung von Daten. Hier sind Data Stewards gefragt, die in der Lage sein müssen, schnell zu reagieren. Sie können durch schnelle Reaktionen Vertrauen aufbauen und die Effizienz des Systems nachweisen. Ein langsamer Prozess kann das Vertrauen der Nutzer untergraben, bevor das Programm seinen vollen Nutzen entfalten kann.



### Überwachung der Akzeptanz und Erfassung von Feedback

Um den Erfolg zu messen, müssen Sie nachverfolgen, was passiert und warum. Mithilfe von Dashboards in der IDMC können Sie Metriken überwachen, beispielsweise Daten zu Nutzeraktivitäten, zu bearbeiteten Anfragen und zur Dauer der Problemlösung. Diese Zahlen spiegeln die Leistung präzise wider. Gleichzeitig ist es wichtig, dass Sie anhand von kurzen Umfragen und Gesprächen aussagekräftiges Feedback sammeln, um die User Experience zu verstehen. Fragen Sie, inwieweit sich tägliche Workloads geändert haben oder welche Herausforderungen immer noch gelöst werden müssen. Dieses Feedback ist wichtig, um verborgene Probleme zu identifizieren, bevor das Projekt in einem großen Rahmen umgesetzt werden kann.

Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihre Lieferantendaten: In 5 Schritten zur strategischen Umsetzung

### Scorecard für Ihr Pilotprojekt

Mit dieser Tabelle zur Selbsteinschätzung können Sie die Leistung Ihres Pilotprojekts anhand der primären Ziele nachverfolgen. Sie dient als datengestützter Nachweis Ihres Fortschritts.

Metrik	Ziel	Aktueller Status	Hinweise/Maßnahmen
<b>Zeitaufwand zum Onboarding von Lieferanten</b>	Reduzierung um 50 %		<i>Verfolgt die durchschnittliche Zeit von Beginn bis zur letztendlichen Genehmigung.</i> <b>Hinweise:</b>
<b>Score Datenqualität</b>	Über 95 %		<i>Über das Datenqualitäts-Dashboard der IDMC können Sie Genauigkeit und Vollständigkeit messen.</i> <b>Hinweise:</b>
<b>Compliance-Rate</b>	Ziele erreichen		<i>Bestätigt die Einhaltung neuer Risiko- und Compliance-Prüfungen.</i> <b>Hinweise:</b>
<b>Benutzerzufriedenheit</b>	Hoch (z. B. >8/10)		<i>Die Messung erfolgt anhand von Umfragen nach der Durchführung des Pilotprojekts und direktem Feedback.</i> <b>Hinweise:</b>
<b>Kosteneinsparung</b>	Quantifizierung des ROI		<i>Es werden Einsparungen berechnet, die sich aus geringerem manuellen Aufwand und der Fehlerbehebung ergeben.</i> <b>Hinweise:</b>



In der **Experience Lounge** können Sie die Angebote von Informatica über interaktive Demos von Funktionen erkunden, wie automatisiertes Onboarding und Dashboards zur Datenqualität in Echtzeit und nachweisen, wie sie den Erfolg ankurbeln und Lösungen, wie die IDMC für Lieferantenverwaltung und **Optimierung der Supply Chain** unterstützen.

# Schritt 4: Messen Sie den Erfolg Ihres Pilotprojekts und optimieren und skalieren Sie es

Um Ihre Investitionen zu validieren, ist es wichtig, den Erfolg Ihres Pilotprojekts zu messen, um mehr Unterstützung zu gewinnen und Ihre Erweiterungsstrategie zu planen. Es geht nicht nur darum, Ziele zu erreichen, sondern darum, etwas zu lernen und umzusetzen. Verwenden Sie eine Kombination aus Zahlen und menschlichem Feedback, um ein vollständiges Bild Ihres Fortschritts zu gewinnen.

## Messung in Konversion umwandeln

Anstatt nur Zahlen zu melden, sollten Sie diese als Gesprächsaufhänger nutzen. Mithilfe der Dashboards von Informatica können Sie Trends in wichtigen Metriken visualisieren, so dass es einfacher ist, Erfolge und mögliche Probleme schnell zu erkennen.

**Diese Key Performance Indicators sollten Sie nachverfolgen:**



### Quantitative Metriken (das „Was“):

- **Zeitaufwand des Onboardings:** Der durchschnittliche Zeitaufwand zum Onboarding von neuen Lieferanten, vom ersten Kontakt bis zur vollständigen Genehmigung.
- **Score Datenqualität:** Der Anteil der Lieferantendatensätze, die vollständig und genau sind und keine Duplikate enthalten.
- **Compliance:** Compliance mit wichtigen Vorschriften (wie ESG, Finanzprüfung).

- **Einsparungen bei Betriebskosten:** Weniger manueller Aufwand, weniger Fehler und geringerer Verwaltungsaufwand.
- **Risiko der Bindung an einen einzigen Lieferanten:** Prozentsatz der Ausgaben, die für kritische Komponenten auf einen einzigen Lieferanten bzw. eine einzige Region aufgewendet werden.
- **Auswirkung reduzierter Zölle:** Vermeidung quantifizierter Kosten, indem die Beschaffung aus Regionen mit hohen Zöllen woandershin verlagert wird.
- **Zeitaufwand zum Finden und Qualifizieren alternativer Lieferanten:** Die durchschnittliche Zeit, die zum Identifizieren und Onboarding eines alternativen Lieferanten anstelle eines Lieferanten mit hohem Risiko erforderlich ist.



### Qualitative Metriken (das „Warum“):

- **Vertrauen der Nutzer:** Wie sehr vertrauen Ihre Beschaffungs-, Finanz- und Compliance-Teams den Lieferantendaten, die sie verwenden?
- **Einbeziehung von Stakeholdern:** Verwenden Nutzer das System aktiv und geben Sie Feedback?
- **Zufriedenheit des Teams:** Wie wirkt sich der neue Prozess auf die tägliche Arbeit und Moral der betroffenen Teams aus?

Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihre Lieferantendaten: In 5 Schritten zur strategischen Umsetzung

### Interaktive Prüfung des Erfolgs

Verwenden Sie diese Checkliste in Meetings zur Prüfung Ihres Pilotprojekts, um die Diskussion anzukurbeln und nächste Schritte zu identifizieren.

Erfolgsbereich	Gesprächsaufhänger	Maßnahmen/nächster Schritt (Notizen Ihres Teams)
<b>Ziele des Pilotprojekts</b>	Haben wir die ursprünglichen Ziele für das Pilotprojekt erfüllt? Falls nicht, wodurch wurde das verhindert?	
<b>Feedback von Nutzern</b>	Welches direkte Feedback haben die Nutzer gegeben? Was sind die größten Probleme und Erfolge?	
<b>KPI-Performance</b>	Welche KPIs haben zu der größten Verbesserung geführt? Welche sind weniger effektiv und warum?	
<b>Unerwarteter Nutzen</b>	Haben wir einen unerwarteten Vorteil gespürt, wie die Gewinnung neuer Erkenntnisse oder Prozessverbesserungen?	



Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihre Lieferantendaten: In 5 Schritten zur strategischen Umsetzung

## Von der Optimierung bis zur Skalierung

Verwenden Sie die Erkenntnisse aus Ihrem Pilotprojekt, um Workflows zu verbessern und Lücken im Prozess zu schließen. Sobald Sie ein bewährtes, optimiertes Modell erstellt haben, können Sie sich mit der Skalierung beschäftigen. Das umfasst Folgendes:

### 1. Erstellen Sie ein nachhaltiges Betriebsmodell:

Legen Sie klare Rollen, Verantwortungen und Governance-Richtlinien fest, um Lieferantendaten im gesamten Unternehmen zu verwalten. Das führt zu Konsistenz und Verantwortung, während Sie das Pilotprojekt ausweiten.

### 2. Fördern Sie eine datenbasierte Kultur:

Erweitern Sie das Pilotprojekt auf weitere Zielgruppen, indem Sie Foren zum Wissensaustausch erstellen, Erfolge feiern und kontinuierliche Schulungen bieten.

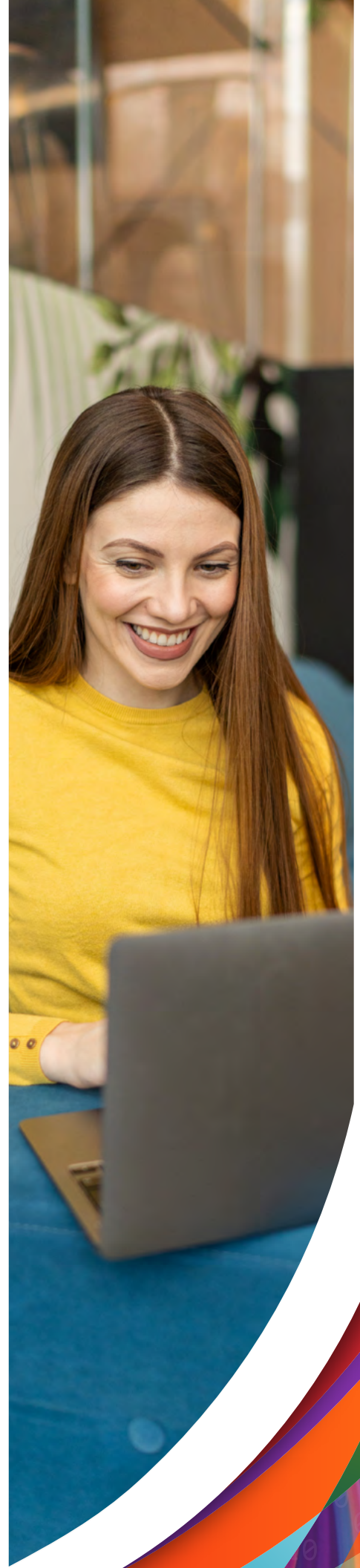
### 3. Nutzen Sie den Gunst der Stunde:

Nutzen Sie weiterhin Feedback-Kanäle und Nutzungsanalysen, um die Erweiterung zielgerichtet umzusetzen und kontinuierlichen Nutzen aufzuzeigen.



Beschleunigen Sie die Transformation der Lieferantenverwaltung mit maßgeschneiderten Erweiterungsstrategien, Expertentipps, interaktiven Tools und Best Practices. Greifen Sie auf personalisierte Ressourcen zu, um eine umsetzbare Roadmap zu erstellen, die die unternehmensweite Nutzung stärkt und zu messbarem Business Value führt.

Beginnen Sie Ihr Vorhaben mithilfe des **Informatica Success Portal**.



# Schritt 5: Erstellen Sie einen Business Case und sichern Sie sich die Unterstützung der Geschäftsleitung

Ein überzeugender Business Case beinhaltet viel mehr als nur die Bitte um Finanzierung; er zeigt den Weg der Transformation auf. Er verbindet Ihre Initiative zur Verwaltung von Lieferantendaten direkt mit strategischen Geschäftszielen, wie Betriebseffizienz, Risikominderung und verbesserter Rentabilität. Um die Unterstützung der Geschäftsleitung zu gewinnen, müssen Sie deren Sprache sprechen: Nutzen, Kapitalrendite (ROI) und strategische Vorteile.

## Nutzung der Geschäftswertanalyse von Informatica

Es ist nicht erforderlich, Ihren Business Case von Grund auf neu zu erstellen. Die **Geschäftswertanalyse** von Informatica ist ein Beratungsdienst, der Ihnen dabei hilft, den Nutzen Ihrer Investition in das Datenmanagement zu identifizieren, zu quantifizieren und darzustellen. Unsere Berater führen mit Ihren Stakeholdern interaktive Workshops durch, um Folgendes zu erreichen:

- **Identifizieren und Priorisieren von Möglichkeiten:** Es werden die Verbesserungsbereiche mit dem größten Potenzial ermittelt, von der Vereinfachung des Onboardings von Lieferanten bis zur Optimierung der Ausgaben mit bevorzugten Lieferanten.
- **Quantifizieren des möglichen Nutzens:** Basierend auf Ihren spezifischen Unternehmensdaten wird ein Finanzmodell entwickelt, das Szenarien mit geringem, mittlerem und hohem ROI aufzeigt.
- **Erstellen einer strategischen Roadmap:** Es wird ein detaillierter Plan erstellt, in dem kurzfristige Gewinne und langfristiger Nutzen dargestellt werden.

## Das interaktive Element: Berechnen möglicher Einsparungen

Nutzen Sie gemeinsam mit Ihrem Team den nachstehenden Rechner, um ihre Effizienzsteigerung einzuschätzen. Diese Übung hilft dabei, greifbaren Mehrwert zu generieren und bereitet Sie für eine umfassende Analyse mithilfe des Geschäftswertanalyse-Teams vor.

### Teil 1: Quantifizieren Sie die mögliche Effizienzsteigerung

- **Onboarding von Lieferanten:**
  - *Aktueller Stand:* Wie viele Stunden verbringen Ihre Teams mit dem manuellen Onboarding eines einzigen Lieferanten?
  - *Ihre Schätzung:* \_\_\_ Stunden/Lieferant  $\times$  \_\_\_ neue Lieferanten/Jahr = \_\_\_ Stunden pro Jahr, die potenziell eingespart werden können.
- **Korrektur von Daten:**
  - *Aktueller Stand:* Wie viel Zeit wird monatlich mit dem manuellen Finden und Beheben von Duplikaten oder ungenauen Lieferantendatensätzen verbracht?
  - *Ihre Schätzung:* \_\_\_ Stunden/Monat  $\times$  12 = \_\_\_ Stunden pro Jahr, die potenziell eingespart werden können.

# Schritt 5: Erstellen Sie einen Business Case und sichern Sie sich die Unterstützung der Geschäftsleitung

(Fortsetzung)

## Teil 2: Stellen Sie eine Verbindung zum strategischen Nutzen her

Zusätzlich zu eingesparten Arbeitsstunden sollten Sie auch über die strategischen Vorteile nachdenken. Anhand dieser Aussagen können Sie den allgemeinen Business Value verdeutlichen:

- **Verringerung von Risiken:** „Durch die Automatisierung von Compliance-Prüfungen können wir das Risiko gesetzlicher Bußgelder um schätzungsweise \_\_\_ % senken.“
- **Höhere Margen:** „Mit einem besseren Einblick in die Performance von Lieferanten können wir unsere Verhandlungsposition stärken und unsere Margen wahrscheinlich um \_\_\_ erhöhen.“
- **Optimierung der Ausgaben:** „Durch die Konsolidierung von Ausgaben mit bevorzugten Lieferanten können wir die Beschaffungskosten wahrscheinlich um \_\_\_ % senken.“
- **Robuste Supply Chains:** „Indem wir alternative Lieferanten in verschiedenen Regionen identifizieren und qualifizieren, können wir unser Einkommensrisiko aufgrund der Unterbrechung einer einzigen Quelle um schätzungsweise \_\_\_ Mio. \$ reduzieren.“
- **Optimierung von Zöllen und Abgaben:** „Wenn wir vollständig Einsicht in den Standort der Herstellungsanlagen unserer Lieferanten haben, können wir die Beschaffung strategisch umschichten, um Zölle in Höhe von \_\_\_ % zu vermeiden, wodurch wir unsere Bruttomargen direkt schützen können.“

## Präsentation Ihres Business Case

Wenn Sie sich mit Führungskräften zusammensetzen, sollten Sie sich auf strategische Ergebnisse konzentrieren. Konzentrieren Sie das Gespräch darauf, wie die Verwaltung von Lieferantendaten dazu führt, dass das Unternehmen agiler, widerstandsfähiger und profitabler wird. Nutzen Sie die Ergebnisse der Geschäftswertanalyse und Ihrer internen Berechnungen, um glaubwürdig und datengestützt zu argumentieren.



Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihre Lieferantendaten: In 5 Schritten zur strategischen Umsetzung

# Herzlichen Glückwunsch!

Es ist Ihnen gelungen, die Verwaltung Ihrer Lieferantendaten zu verbessern. Dieser Guide hat Ihnen dabei geholfen, Datensilos zu beseitigen, die Einsicht in Risiken zu erhöhen, das Onboarding von Lieferanten zu beschleunigen und eine Grundlage für ein widerstandsfähiges, effizientes Lieferanten-Ökosystem zu schaffen, das auf zuverlässigen Daten beruht, um in Supply Chains agil und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Ihre Einführung von Supplier 360 mithilfe der Informatica **Intelligent Data Management Cloud (IDMC)** ist bereits auf gutem Weg. Die Plattform lässt sich gemeinsam mit Ihrem Unternehmen skalieren, so dass die Entscheidungsfindung beschleunigt wird und Abläufe reibungslos gestaltet werden können. Starten Sie mit kleinen Pilotprojekten, die zu messbaren Ergebnissen führen, binden Sie Stakeholder aktiv ein, um Unterstützung zu generieren und Ihre Erfolge mit Zuversicht auszubauen.

Beschleunigen Sie Ihren Fortschritt mit Workshops, personalisierten Produkt-Demos oder Pilotprojekten, die von den Experten von Informatica durchgeführt werden. Verbessern Sie die Verwaltung von Lieferanten und kurbeln Sie das Wachstum mit Informatica IDMC und Supplier 360 an.

**Beginnen Sie noch heute mit der Transformation.**





Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihre Lieferantendaten: In 5 Schritten zur strategischen Umsetzung

# Über uns

## Informationen zu Informatica

Informatica von Salesforce ist Marktführer im Bereich KI-basiertes Enterprise Cloud Data Management. Mithilfe der Intelligent Data Management Cloud (IDMC) können Unternehmen KI-bereite Daten im gesamten Unternehmen anbinden, verwalten und zusammenfassen. Informatica bietet ein umfangreiches Funktionsangebot, darunter Datenkatalogisierung, Integration, Governance, Qualität, Datenschutz, Metadaten-Management und Master Data Management, unterstützt ein umfassendes Partner-Ökosystem und hilft Kunden dabei, das volle Potenzial Ihrer Daten- und KI-Initiativen zu nutzen.

## Über Salesforce

Salesforce ist Marktführer im Bereich des KI-gestützten CRM und ermöglicht es Unternehmen, durch künstliche Intelligenz, Daten und Vertrauen auf eine ganz neue Weise mit seinen Kunden zu interagieren. Weitere Informationen zu Salesforce (NYSE: CRM) finden Sie hier: [www.salesforce.com](https://www.salesforce.com).

## Where data & AI come to



Hauptsitz

Ingersheimer Str. 10, 70499 Stuttgart

Tel: +49 (0) 711 139 84 – 0

Fax: +49 (0) 711 139 84 – 600

Gebührenfrei in den USA:

1.800.653.3871

[informatica.com/de](https://informatica.com/de)

[linkedin.com/company/informatica](https://linkedin.com/company/informatica)  
[x.com/Informatica](https://x.com/Informatica)

**KONTAKT**

IN18-5275-1225

© Copyright Informatica LLC 2025. Informatica und das Logo von Informatica sind Marken oder eingetragene Marken von Informatica LLC in den USA und in anderen Ländern. Die aktuelle Liste mit Marken von Informatica ist hier zu finden: <https://www.informatica.com/de/trademarks.html>. Alle weiteren Firmen- und Produktbezeichnungen können Handelsnamen oder Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern und werden „wie gesehen“ und ohne jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung bereitgestellt.