



**EXPERTISE I - 06/2018**

## **Renditeverlust durch Stammdaten - Sind Sie dabei?!**

Umsatzrendite durch ERP- und Management-Excellence steigern

von Tobias Hertfelder und Philipp Futterknecht

## Inhalt

1	Stammdatensituationen - Wo stehen Sie heute? .....	3
2	Blindleistung – Warum sich fehlerhafte Stammdaten so gravierend auswirken und somit Killer für Ihre Rendite sind! .....	6
3	Potentiale zur Steigerung Ihrer Datenqualität! .....	8
4	Zu Träge? Werden Sie agiler! .....	10
5	Klare Strukturierung und Definition auch im Verbund! .....	11
6	Booster-Funktionen nutzen um aufs nächste Plateau zu kommen! .....	13
7	Experten im Einsatz – Ihr Mehrwert .....	14
8	Resümee - Machen Sie sich Gedanken .....	15

## 1 Stammdatensituationen - Wo stehen Sie heute?

„Hr. Futterknecht, wir haben zwar ein tolles ERP-System, dies liefert aber Ergebnisse, welche nicht mit der Realität übereinstimmen.“

„Wir müssen vieles auf manuellem Wege erledigen und die Ergebnisse permanent überprüfen.“  
oder „... mit steigendem Umsatz haben wir verwaltungstechnisch mehr Aufwand...“

Fast täglich werden wir von der H&F mit dem Schmerzthema Stammdaten konfrontiert. Stets fragen wir uns, warum Unternehmen ein ERP-System implementieren, es jedoch nur zum Bruchteil schaffen Kapital daraus zu schlagen. Unserer Meinung nach verlieren viele unserer Kunden das eigentliche Ziel, welches Sie mit einem ERP-System verfolgt haben, aus dem Augen.

Fragen Sie sich doch einmal selbst, welches Ziel Sie mit einem ERP-System verfolgen? Einfachere und effizientere Abwicklung ihrer Prozesse? Kostenersparnis durch Vermeidung von zusätzlichem Personal?

Nach Einführung oder Umstellung eines ERP-System wandern diese Ziele in vielen Fällen in die entgegengesetzte Richtung. Prozesse werden komplizierter abgebildet, durch die Komplexität entsteht mehr Verwaltungsaufwand und die Belastungen in den Abteilungen steigt mit zunehmenden Umsatz. Jeder Geschäftsführer bzw. Vorstand hat das Gefühl, dass sich durch das neue System der Verwaltungsapparat vergrößert und die Effizienz verschlechtert hat. Resultierend daraus, ist es nur verständlich, dass die Akzeptanz für ein ERP-System sinkt. Am demütigsten sind diese Momente, wenn Sie weitere finanzielle Mittel freigeben und Rechnungen bezahlen

müssen für etwas bei dem Sie keine Ahnung haben ob dies das Unternehmen voran bringt.

Wenn ich mit einem Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens spreche, ist für diesen sofort klar, welchen Mehrwert er mit der neuen Maschine geschaffen hat: „Hr. Futterknecht, die Maschine ist doppelt so schnell wie unsere Alte, diese hat sich in 2 Jahre amortisiert.“ Wenn ich ihn dann frage, welchen Mehrwert sein ERP-System liefert, kann dieser mir leider keine schnelle Antwort darauf geben. Wie bereits vorher erwähnt, liegt das evtl. an der Komplexität eines ERP-Systems und an der nur bedingten Umsetzung der Ziele, welche bei Neueinführung verfolgt wurden.

Aus Sicht der H&F sehen wir einen Erfolgsfaktor zur Verwirklichung der Ziele und Steigerung der Umsatzrendite im Themengebiet der Stammdaten. Das ist die Basis um Effekte zu erkennen die sonst nur sehr schwer zu erkennen sind. In vielen Unternehmen wird dieses wichtige Thema jedoch nur sehr Stiefmütterlich behandelt. Das Bewusstsein für den unternehmerischen Erfolg durch eine gute Stammdatenbasis ist nicht vorhanden.

Glücklicherweise befinden wir uns aktuell in einer wirtschaftlichen hervorragenden Lage, sodass die Stammdatenproblematik über die Gemeinkosten gedeckt werden kann. Daher sollten Sie sich die Frage stellen, was ist die Konsequenz, wenn Sie weiter so mit Ihren Stammdaten arbeiten. Durchbrechen Sie evtl. die Stammdatenbarriere nicht? Machen sich die fehlerhaften Stammdaten irgendwann in Sub-Systemen bemerkbar? Was ist bei Umsatzeinbruch? Was würde passieren, wenn die Stammdaten exzellent vorhanden wären – wäre

Ihre Rendite dann deutlich besser?

Bitte ordnen Sie sich anhand des Modells da ein, wo Sie Ihr Unternehmen in Bezug auf Ihre Stammdatenqualität sehen. Anschließend machen Sie sich Gedanken ob es für Sie nicht auch sinnvoll wäre, das Thema Stammdaten als „Selbstläufer“ anzusehen und damit die Renditepotentiale auszunutzen?

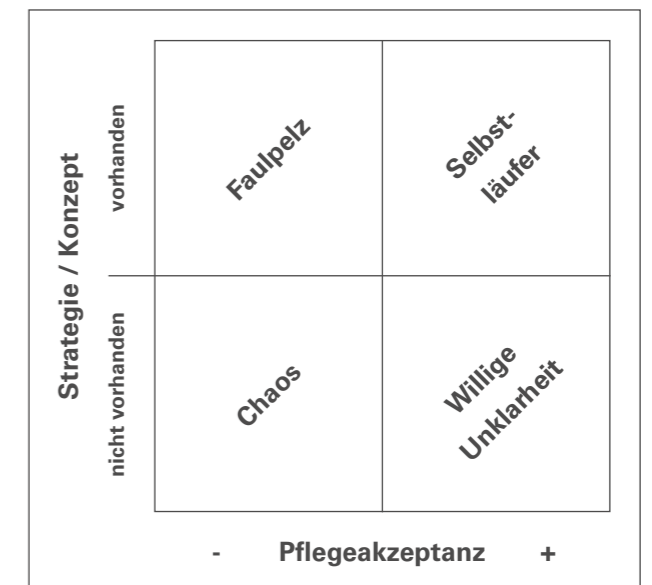


Abb. 1 Stammdatensituationen

### „Willige Unklarheit“

In diesem Zustand möchten Sie zwar etwas ändern, haben jedoch keine Strategie bzw. Konzept um den „Selbstläufer“ herbeizuführen. Evtl. resultieren die Probleme aus einer Wachstumsbarriere (erreichen nicht das nächste Level) oder Ihre Stammdaten verursachen inzwischen so viel Schmerz (zu viel manueller Korrekturaufwand, zu viel Verwaltungskosten), dass es sich regelrecht zu einem Schmerz etabliert hat und Sie evtl. auch vor einer Verzweiflung stehen.

### Der „Faulpelz“

In der Vergangenheit wurde zwar erkannt, dass Stammdaten Probleme machen und wichtig sind, auch eine Strategie bzw. Konzept schon vorhanden sind, es jedoch immer noch an der Durchsetzungskraft und Konsequenz der Mitarbeiter liegt, dieses letzten Endes umzusetzen.

### Das „Chaos“

In vielen Fällen finde ich in Unternehmen, das Chaosprinzip vor. Es läuft, weil es läuft. Keiner kann so recht sagen, wieso man Stammdaten so pflegt, jeder kann nur sagen: „War immer schon so.“ Es gibt zwar kein niedergeschriebenes Konzept oder Strategie und auch keine klare Verantwortung, jeder richtet die Dinge so ein, wie sie schon immer so gepflegt wurden. Meistens ist der Stammdatenschmerz in solchen Unternehmen noch nicht groß, da das Produkt oder Dienstleistung enorm gut sind, immer noch gutes Geld verdient wird und somit das Stammdatenproblem untergeht.

### „Selbstläufer“

Im Bereich des Selbstläufers, sollten Ihnen Ihre Stammdaten keinen Schmerz verursachen – Sie haben ein Konzept und die Pflegeakzeptanz ist durchgängig vorhanden.

## 2 Blindleistung - Warum sich fehlerhafte Stammdaten so gravierend auswirken und somit Killer für Ihre Rendite sind!

Die wenigsten Unternehmer schätzen den Stammdatenschmerz richtig ein. Anfangs merkt man vielleicht am Rande, dass die Sachbearbeiter und Mitarbeiter hier und da mal wieder einen Fehler ausbessern. So offensichtlich bekommt aber diese Fehlerbehebungsmaßnahmen niemand mit, da Sie meistens als Personalkosten bzw. in den Allgemeinkosten verteilt werden. Erst bei Umsatzsteigerung merkt man, dass die Mitarbeiter zunehmend Korrekturen durchführen müssen und das eigentliche Tagesgeschäft dadurch vernachlässigt wirkt – spätestens dann klagen alle Mitarbeiter, dass man sich auf das System nicht mehr verlassen kann, weil die Daten ja nicht stimmen! Aber sollte es denn nicht eigentlich anders herum sein, dass mit zunehmender Auftragslage eigentlich geringfügig mehr Verwaltungsaufwand entstehen sollte?

Beispiel: Für einen Einkäufer einer Firma ist es doch egal, ob er einen Karton Schrauben oder mehrere Europaletten bestellt – der Grundaufwand ist der Gleiche! Somit werden die Kosten des Einkäufers auf mehr Endprodukte / Kostenträger bei produzierenden Unternehmen verteilt. Bedeutet, die Gesamtrendite sollte bei korrekten Stammdaten stets mit der Umsatzsteigerung zunehmen.

In vielen Unternehmen sind die Stammdaten aber leider nicht nachhaltig angelegt. Bedeutet: Es wird zwar für den Moment der Fehler behoben (z.B. Korrektur einer Lagerbuchung), jedoch nicht nachhaltig analysiert woher der Fehler kommt (z.B. Stücklistenfehler usw.) und somit die Ursache geklärt wird. Dem Sachbearbeiter

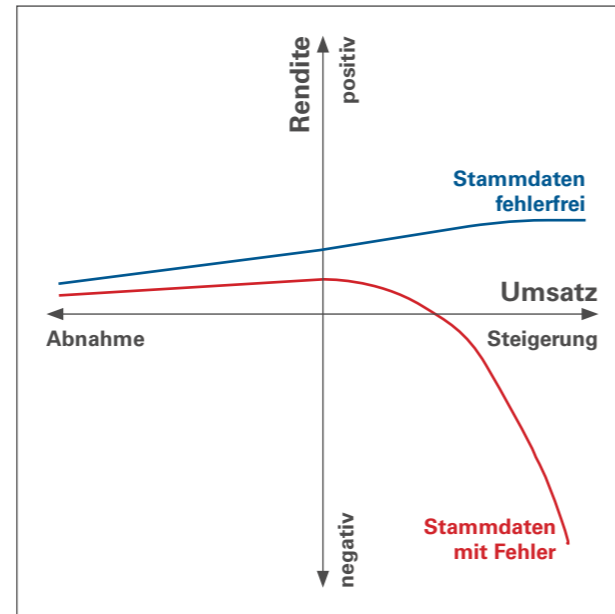


Abb. 2 Rendite in Abhängigkeit zur Umsatzsteigerung - Vergleich fehlerhafte / fehlerfreie Stammdaten

müsste aber eigentlich klar sein, dass der Fehler immer wieder auftaucht, somit regelmäßig Fehler verursacht und der Aufwand zur Korrektur permanent besteht – die sogenannte „Blindleistung“, welche nicht zur Wertschöpfung beiträgt. Warum die Erkenntnis bei einigen Sachbearbeitern und Führungskräften noch nicht durchgedrungen ist, ist fraglich....

Stammdaten müssen zwingend zentral gemanagt werden um in Zukunft erfolgreich zu sein. Dies ist mittlerweile ein wichtiger Wettbewerbsvorteil den kaum jemand erkennt. Hat man die Ressourcen dafür geschaffen ist die Blindleistung schnell identifiziert.

Am Beispiel einer fehlerhaften Menge in einer Stückliste ist der Fehler sehr anschaulich erklärbar. Jedes Mal, wenn ein Produkt gefertigt wird, werden verschiedene Bauteile mit der falschen Menge vom Lager systematisch abgebucht. Diese Fehlfunktion wird zwar irgendwann evtl. vom Lagerist bemerkt, jedoch erst dann, wenn sich der Fehler explosionsartig ausgeweitet hat. In der Zwischenzeit hat allein der fehlerhafte Bestand wiederholte Dispovorschläge für den Einkäufer ausgelöst, falsche Bestellungen wurden angelegt, die Statistiken verfälscht. u.v.m.

Im Klartext bedeutet dies, der entstandene Stücklistenfehler verursacht mit jedem Tag explosionsartig verheerende Folgefehler, welche zum Teil nur sehr mühevoll bis gar nicht reguliert werden können. In dem nachfolgenden Modell ist die Fehlervererbung / Aufwand zur Korrektur drastisch erkennbar. Mit jedem Tag potenzieren sich die Fehler deutlich schneller.

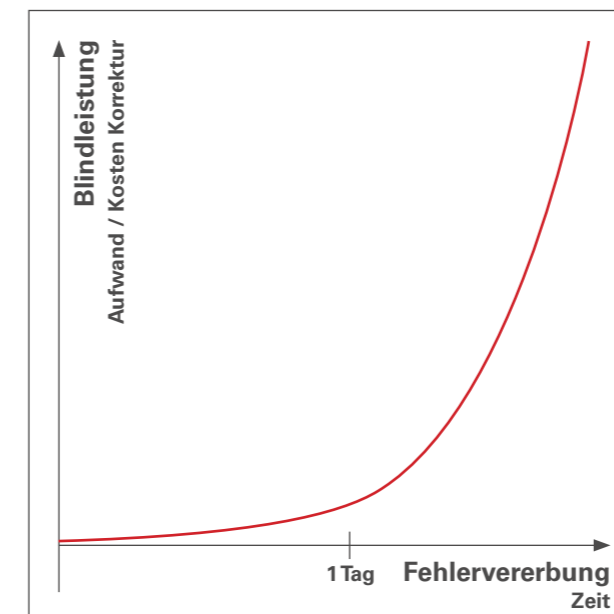


Abb. 3 Exponentiale Fehlervererbung

Hinzu kommt, dass ERP-Systeme sehr komplex sind und somit eine Veränderung eines kleinen Stammdatenparameters Auswirkung auf ein komplettes System hat. Sollten viele dieser Parameter nicht richtig eingestellt sein, so weicht man zunehmend von der Wirklichkeit ab. Wie der Name ERP im Wort „Enterprise-Ressource-Planning“-System wiedergibt – steuert und plant ein System auf Basis der zur Verfügung stehenden Ressourcen. Als Ressourcen gelten damit auch korrekte Stammdaten. Nur wenn Daten richtig vorliegen, kann das System auch richtig planen und somit eine höhere Wahrscheinlichkeit zur Planungssicherheit geben. Ein ERP-System versucht nichts anders als die Wirklichkeit abzubilden - In wie weit ist es Ihnen gelungen diese Realität mit dem ERP-System abzubilden?

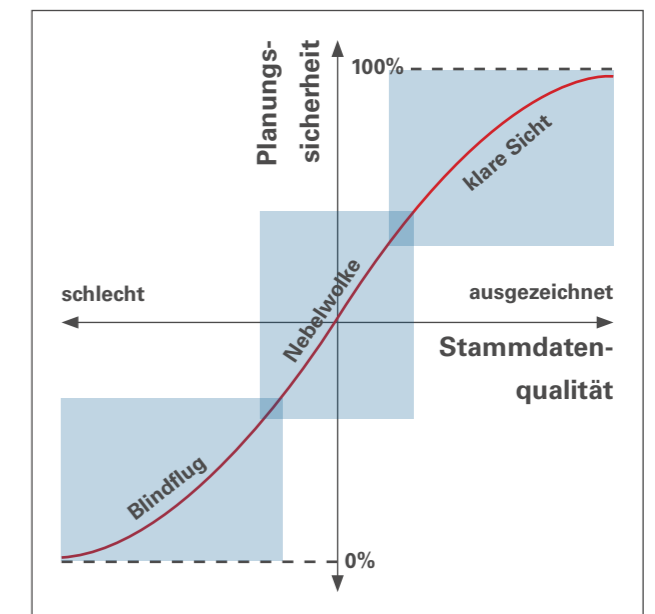


Abb. 4 Planungssicherheit in Abhängigkeit der Datenqualität

### 3 Potentiale zur Steigerung Ihrer Datenqualität!

Unserer Ansicht nach, hängt die Stammdatenqualität von verschiedenen Faktoren ab, damit diese nachhaltig gesteigert wird. In nachfolgen-

dem Abbild haben wir ein Modell erstellt, die auf Basis unserer Erfahrungen gemeinsam den meisten Erfolg brachten.

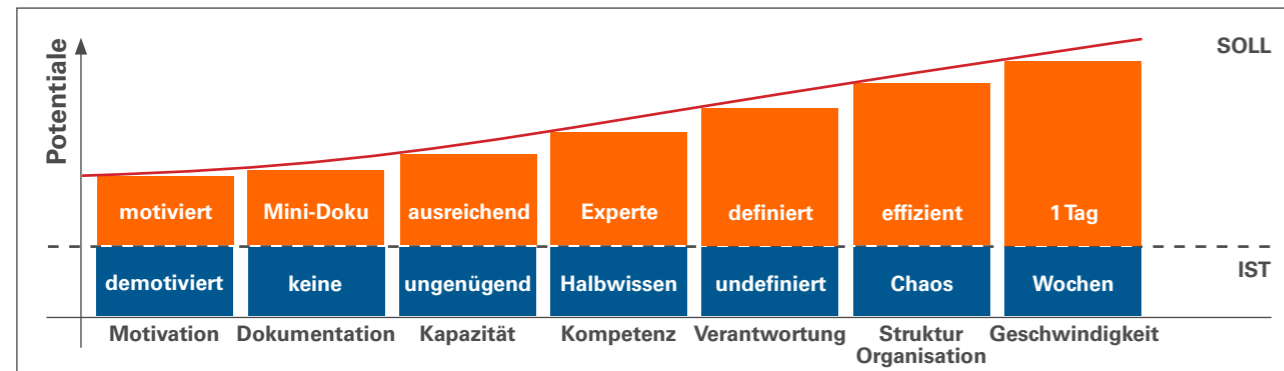


Abb. 5 Potentiale zur Steigerung der Datenqualität

#### Motivation

Bei einer schlechten Qualität der Stammdaten, kommt es vor, dass Mitarbeiter permanent demotiviert sind, weil das System nicht so funktioniert wie es sollte und die gewünschten Funktionalitäten nicht zur Verfügung stellt.

Motivation kann man nicht auf Knopfdruck umstellen, man muss eine Leidenschaft für Stammdaten entwickeln. Sollte dies nicht klar kommuniziert werden, so wird sich am Zustand auch nichts ändern. Wir haben festgestellt, dass die Motivation und Akzeptanz von allein kommt, wenn die Stammdatenqualität sich verbessert.

Betrachten Sie einfach mal die Aussage „Warum soll ich mich bemühen, die Stammdaten korrekt zu pflegen, wenn es der Rest der Firma auch nicht tut“ – erkennen Sie sich hier wieder?

#### Dokumentation

Stellen Sie sich ein ERP-System wie eine Maschine mit abertausenden von Stellschrauben vor. Jedes Mal, wenn Sie eine Stellschraube verändern erhalten Sie am Ausgang ein anderes Ergebnis dieser Maschine. Das Ganze wirkt sich noch gravierender aus, wenn Sie viele Maschinen in Reihe geschaltet haben, welche voneinander abhängen und somit das Ergebnis des anderen verarbeiten müssen. Auf das ERP-System bezogen sind dies evtl. Sub-Systeme (BDE, MDE, Online-Shop, etc.) welche auf der Datenbasis und dem korrekten Ergebnis des anderen Systems aufbauen. Sollte nun eine Stellschraube falsch ausgelegt sein, so funktionieren die Systeme nicht mehr. Aufgrund der zunehmenden Komplexität ist es kaum noch möglich ohne feste Dokumentation die Regelungs- und Steuergrößen korrekt festzuhalten, damit

die entsprechenden Abhängigkeiten und Ergebnisgrößen klar dokumentiert sind. In vielen Fällen kommt von den Mitarbeitern die Antwort „das steht doch in der Hilfe des Programms“, ich stimme dem korrekt zu – jedoch ist ein ERP-System ein individualisierbares System welches in Abhängigkeit der Parameter unterschiedlich agiert und entsprechende Ergebnisse liefert, welche nicht in der Hilfe stehen. Somit ist eine Dokumentation unumgänglich.

#### Struktur und Definition

All diese Maßnahmen haben nur wenig Entfaltungspotential, wenn diese nicht organisiert, strukturiert und definiert werden. Nutzen Sie Systeme die Ihnen eine effiziente und entsprechende Pflegeunterstützung bietet.

#### Experten

Die Aufgabe der Personen mit Stammdatenverantwortung ist es, eine klare Kompetenz in Ihrem Fachgebiet vorzuweisen. In vielen Unternehmen haben wir festgestellt, dass mehrere Mitarbeiter alles können und von Dispositionsdaten bis hin zu Konstruktionsdaten pflegen müssen. ERP-Systeme sind komplex, sodass es Spezialisten bedarf, die Ihr Fachgebiet mit Daten füllen können - eine Allroundfunktion ist nicht zu befürworten -

**„So einfach wie möglich,  
so kompliziert wie nötig.“**

Warum verteilen Sie die Stammdatenpflege nicht auf mehrere Spezialisten?

Über Dokumentationen oder Handbücher kann Expertenwissen niedergeschrieben werden. Anderweitig gibt es in Konzernen auch spezielle Stammdatenteams, welche ausschließlich für korrekte Stammdaten verantwortlich sind.

Mit gefährlichem Halbwissen, entfernen Sie sich jedes Mal noch ein Stückchen weiter von der Realität. Warum gehen viele Unternehmer hier ein Risiko ein? Sparen diese durch die Unterqualifizierung von Stammdatenverantwortlichen wirklich so viel Geld, wenn Sie die Blindleistungskosten und die nicht ausgeschöpften Potentiale gegenüberstellen? Nein!

#### Kapazitäten

Die Fehleranalysten brauchen Freiraum um die Ursache eines Problems zu finden. Ohne Fehlerbehebung tritt der Fehler immer wieder auf.

#### Geschwindigkeit

Stammdaten haben ein Nachteil: Sie brauchen Zeit zur Pflege. In vielen Unternehmen haben wir festgestellt, dass die Daten über Wochen, sogar Monate(!) die verschiedenen Abteilungen durchlaufen, bis diese angelegt werden. Ein Kunde möchte auf Grund eines trägen Systems aber kaum auf die Lieferung seiner Leistung bzw. Produkt warten, nur weil die Stammdatenanlage so lange dauert. Nutzen Sie hier verschiedene Organisations- und Unterstützungsmaßnahmen um agiler zu werden.



### Verantwortungen

„Ich habe nicht gewusst, dass ich dafür verantwortlich bin“ – Ein leidiges Thema im Bereich der Stammdatenverwaltung ist leider auch die Zuweisung eines klaren Verantwortungsbereichs. In vielen Projekten hat sich dies als positiv erwirkt, da klar definiert war, wer für welchen Part der Stammdaten verantwortlich ist und die Abgrenzung vorhanden war. Eine Leichtsinnigkeit zur Stammdatenpflege ist damit ausgeschlossen, da die Fehler somit klar nachgewiesen und identifiziert werden können. Ebenfalls vermeiden Sie ein klares Verantwortungsgerangel!

## 4 Zu Träge? Werden Sie agiler!

Wie im vorherigen Abschnitt erwähnt, ist der größte Erfolgsfaktor die Geschwindigkeit der Stammdatenpflege. Wo möchten Sie damit hin?

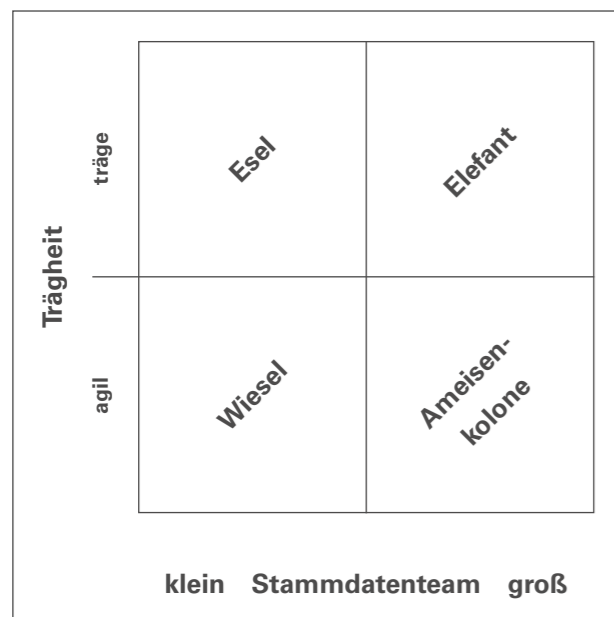


Abb. 6 Trägheit / Stammdatenteam

Oberstes Ziel: Sie müssen agil werden, egal ob Ihre Mannschaft groß oder klein ist!

## 5 Klare Strukturierung und Definition - auch im Verbund!

Denken Sie gleich ein paar Schritte weiter! Stammdaten werden dann wichtig, wenn Sie wachsen oder mehr Wettbewerbsstärke möchten. Dies gilt auch wenn Sie weitere Sub-Systeme anbinden möchten die untereinander kommunizieren. Bei letzteren ist es enorm wichtig, dass diese Systeme aufeinander abgestimmt sind und in der gleichen Sprache sprechen.

Oft ist es so, dass verschiedene Unternehmen autark Ihre Daten pflegen und auch unabhängig voneinander agieren. Jeder hat sein eigenes Stammdatenkonzept und pflegt Stammdaten unterschiedlich. Zur Kommunikation und Übersetzung zwischen den einzelnen Firmen bedarf es den Menschen, der die Informationen von der einen zur anderen Firma „übersetzt“ und korrekt „interpretiert“. Dieses Übersetzen, manuelles Doing und Interpretation verursacht Aufwand, zusätzlich entstehen Fehler die wieder korrigiert werden müssen – ein klassischer Renditekiller!

Sobald aber das Thema Vernetzung mit Automatisierung zum Tragen kommt und Firmen untereinander standardisiert kommunizieren sollen, bedarf es einer einheitlichen Sprache. Die Stammdaten aller Unternehmen müssen dazu alle entsprechenden Steuer- und Regelgrößen haben um durchgängig kommunizieren zu können. Gerade bei Unternehmenszukaufen, Anbindung von anderen Systemen, Einbindung von Tochterunternehmen, etc. kommt das Thema Stammdaten-Globalisierung zum Tragen.

Am effizientesten und strukturiertesten funktioniert der Abgleich der Stammdaten heute über einen Stammdaten-Master, welcher die Daten zentralisiert an alle Verbundsysteme streut.

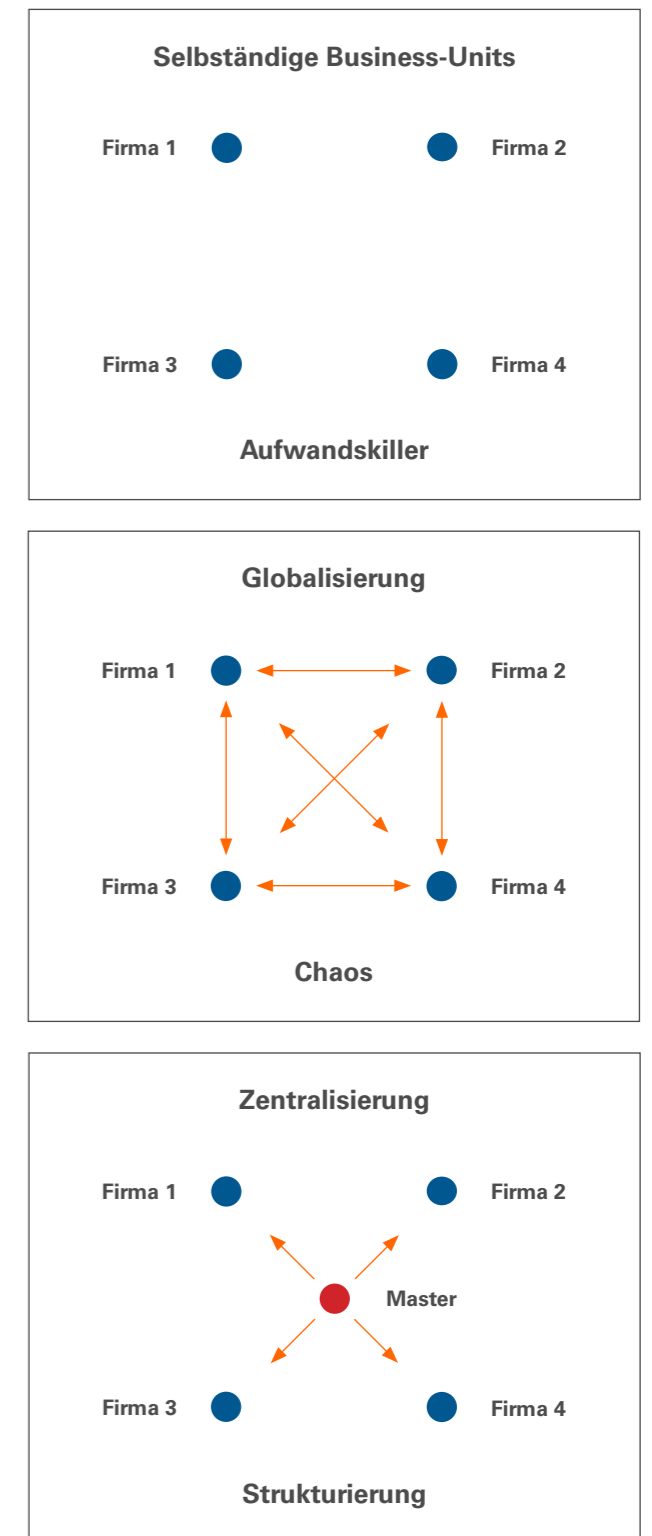


Abb. 7 Stammdatenmodelle

Über gewisse Korrekturregelkreise und Synchronisationsmechanismen, besteht die Möglichkeit, dass sich Stammdaten auch im Mastermandant durch Einzelfirmen bereitstellen bzw. verändern lassen. Die einheitliche Sprache wird zentral an alle vereinten Systeme synchronisiert. Dies bietet enorme Vorteile, da sichergestellt ist, dass Daten stets überall im definierten gleichen Format zur Verfügung stehen.

An diesem Beispiel erkennen Sie, wie wichtig auch der Zukunftsgedanke für Stammdaten ist. Sie verbauen sich im nächsten Moment die Möglichkeit durch falsche Stammdatenanlage für die Einbindung anderer Systeme, wenn dies nicht gleich mitbedacht wird.

Im welchem Stadium befinden Sie sich?

## 6 Booster-Funktionen nutzen um aufs nächste Plateau zu kommen!

Wie bereits im vorherigen Abschnitt erwähnt, gibt es verschiedene Mechanismen um die Stammdatenanlage effizient, intelligent, mit möglichst wenig Blindleistung und nachhaltig anzulegen.

In nachfolgendem Modell sind die uns bekann-

testen Pflegeformen von Stammdaten aufgelistet. Mit jeder Plateaustufe erhalten Sie einen deutlichen Mehrwert für Ihre Stammdatenqualität.

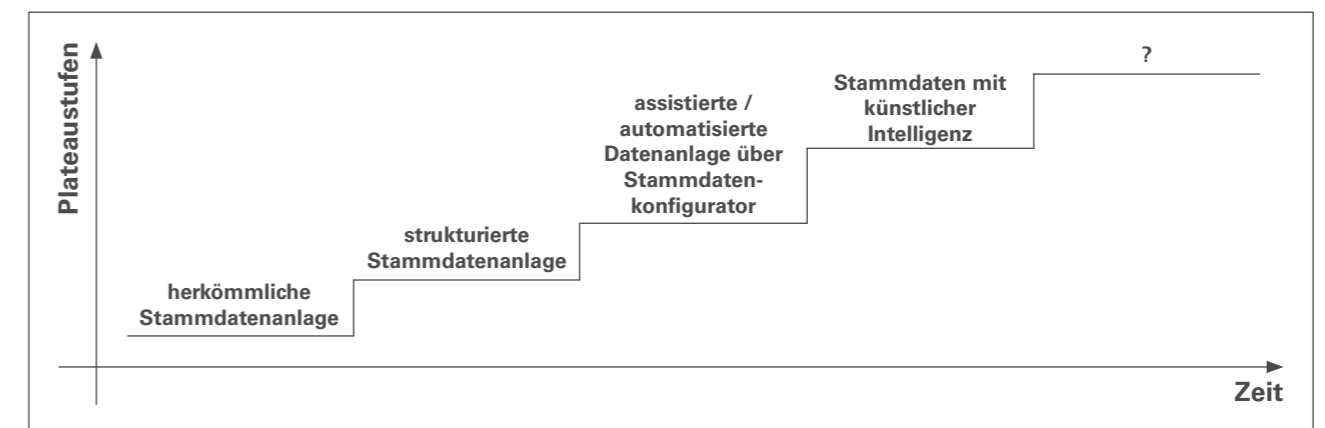


Abb. 8 Plateaustufen im Stammdatenmanagement

In den meisten Unternehmen wird heute die „herkömmliche“ bzw. die „strukturierte Stammdatenanlage“ durchgeführt. Mit Stammdaten-Konfiguratoren besteht die Möglichkeit mit einem hinterlegtem Regelwerk Stammdaten ohne Expertenkenntnisse zu pflegen, bedeutet, ein Sachbearbeiter kann heute selbstständig auf Basis der hinterlegten Programmierung Teile anlegen, in dem er mit einem Assistenten verschiedene Fragen beantwortet und somit das Teil definiert.

Über lernende Systeme auf Basis von neuronalen Netzen innerhalb ihres Systems, ist es zukünftig möglich Daten vollautomatisch ohne Assistenzfunktion zu erzeugen. Das neuronale Netz lernt permanent über den wachsenden Datenbestand im System und ermittelt somit die Wahr-

scheinlichkeiten für die richtigen Stammdaten. Die Intelligenz funktioniert ähnlich wie die Google-Suche, sobald Sie einen Begriff eingeben, ermittelt die Funktion der Autovervollständigung die höchstwahrscheinlichen Daten dazu. Ähnlich kann man sich das auch bei einem ERP-System vorstellen, in welchem bei Eingabe von Schraube, automatisch „Schraube DIN“ oder „Schraube ISO“ zur Auswahl steht. Gleichzeitig weiß das System im Hintergrund, dass es sich zu 99% um ein Kaufteil handelt und hinterlegt standardisiert dieses als Kaufteil. Wenn Sie mehr zu künstlichen Intelligenz bei Stammdaten erfahren möchten, so sprechen Sie uns an.

## 7 Experten im Einsatz – Ihr Mehrwert

„Aber wir legen die Daten doch korrekt an! Warum sollten Sie uns da helfen können?“ – Nein, tun Sie nicht. Sie legen die Stammdaten nicht in der Qualität an um daraus maximal zu profitieren. Ein Pflegegrad von ca. 80-85% bietet Ihnen die maximale Ausbeute. Unsere potentiellen Kunden liegen im Durchschnitt bei ca. 40-45%. Sie bekommen das als Unternehmen natürlich auch selbst auf 55%-60% gehoben, die Frage ist natürlich nur in welchem Zeitraum und mit welcher Blindleistung. Darüber hinaus wird die Luft dünn. Intern bekommen Stammdaten nur 5% der

Unternehmen erfolgreich umgesetzt.

Das wichtigste was Sie betrachten müssen ist, dass Sie sich in eine Totzeit begeben, die Sie mit Berater nicht hätten! Diese Totzeit kostet Ihnen in einem Stammdatenprojekt enorm viel Geld, welches Sie erst verbrennen und anschließend nur langsam rückführen.

Durch den Mehrwert bzw. Investition in Experten machen Sie nichts Anderes als den Zeitstrahl zu verkürzen und somit die Rendite deutlich zu steigern.

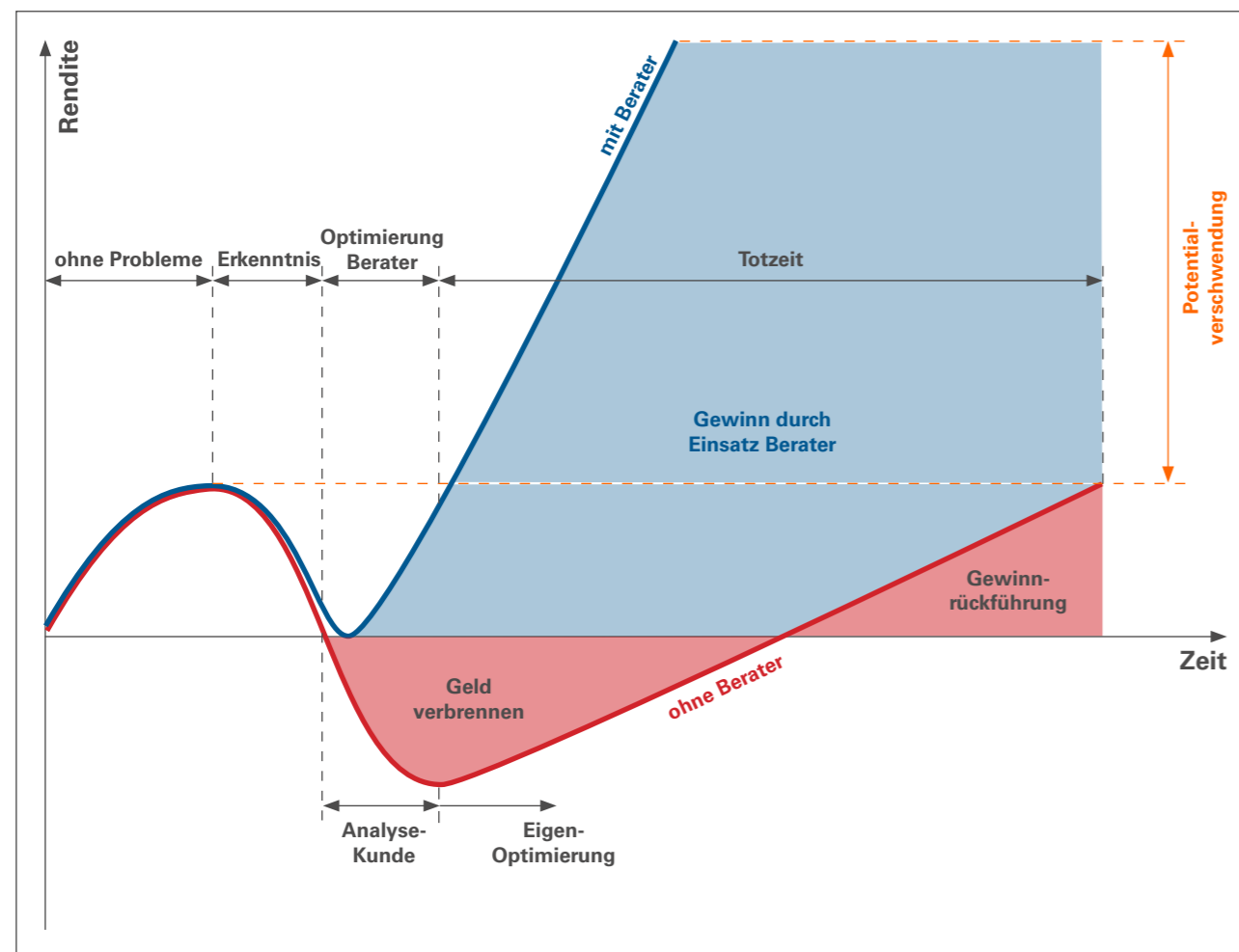


Abb. 9 Mehrwert Berater

Wir sprechen bewusst von Investition und nicht von Kosten, da sich durch externe Unterstützung ein positives und schnelles Return-on-Investment ergibt. Denken Sie bei Beratern nie in Kosten, sondern wie schnell und etabliert dieser Ihnen helfen kann. Sollten die Investitionskosten eines Beraters höher als 15% durch die Optimierung

umgesetzte Potential sein, so ist das Potential entweder zu klein gedacht oder der Schuh drückt an dieser Stelle zu wenig.

Meistens stellen wir bei unseren Kunden-Analyse-Workhops fest, dass der Schmerz des Kunden ganz wo anders liegt und das angedachte Projekt nicht den gewünschten Effekt bringt.

## 8 Resümee - Machen Sie sich Gedanken

Es sollten nicht nur die harten Mehrwertfaktoren von Stammdaten bedacht werden. Stellen Sie sich vor, Ihr Kunde bekommt stets falsche Informationen zu einem Produkt geliefert. Gefahrenpotential und Auftragsverlust?! Klar gegeben. Stammdatenqualität hat etwas mit Schaffung von Vertrauen zu tun. Ich vertraue auf den Hersteller und auf die Richtigkeit seiner Daten. Ich vertraue dem ERP-System, dass die gelieferten Ergebnisse und Daten richtig sind – Was wäre also die Konsequenz, wenn die Daten falsch an

den Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, etc. weiter so kommuniziert werden?

Sie wissen heute schon, dass Stammdatenfehler exorbitante Folgefehler verursachen, welche sich täglich vermehren. Sorgen Sie dafür, dass sich dies ändert.

Nur Unternehmen, welche das Fundament Stammdaten entsprechend qualitativ pflegen, werden mit mehr Umsatz auch steigende Renditen erzielen. Entfernen Sie die Stammdatenbarriere.



### Interessant?

H&F sind die Experten zur Steigerung Ihrer Umsatzrendite und Wettbewerbsstärke durch ERP- und Management-Excellence. Tobias Hertfelder und Philipp Futterknecht gehören zu den meistgefragtesten ERP-Managern in der D-A-CH-Region und können auf Erfahrungen aus über 150 Unternehmen zurückgreifen. Interesse? Kommen Sie mit uns ins Gespräch!





**H&F Solutions GmbH**  
Experts in Excellence

Jeremias-Bauer-Str. 16  
74589 Satteldorf  
Germany  
Telefon +49 (0) 79 51 / 47 20 454  
E-Mail: [info@hf-solutions.co](mailto:info@hf-solutions.co)  
Internet: [www.hf-solutions.co](http://www.hf-solutions.co)



---

**IMPRESSUM**

Copyright: Alle Texte, alle Fotos, alle Gestaltungselemente dieses Whitepaper sind - sofern nicht ein anderes Copyright angegeben ist - durch ein Unternehmen der Hertfelder-Futterknecht Gruppe geschützt. Zu den Unternehmen der Hertfelder-Futterknecht Gruppe gehören die Hertfelder Beratung, H&F Solutions GmbH und Futterknecht GmbH. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung durch ein Unternehmen der Hertfelder-Futterknecht Gruppe unzulässig. Hinweise zum Teledienstgesetz: Für Internetseiten Dritter, auf welches dieses Whitepaper durch sogenannte Links verweist, tragen die jeweiligen Anbieter die Verantwortung. Wir sind für die Inhalte solcher Seiten Dritter nicht verantwortlich. Redaktion: Philipp Futterknecht, Tobias Hertfelder  
[www.hf-solutions.co](http://www.hf-solutions.co) / [www.futterknecht.co](http://www.futterknecht.co) / [www.hertfelder-beratung.de](http://www.hertfelder-beratung.de)