

TECHNOLOGY AUDIT

Customer Data Quality Platform

Pitney Bowes Business Insight

PERSPEKTIVE DER BUTLER GROUP

ZUSAMMENFASSUNG

Bei der Customer Data Quality Platform (CDQP) von Pitney Bowes Business Insight handelt es sich um eine domänenspezifische Lösung für die Umsetzung eines effizienten Datenqualitätsmanagements, mit dem bestimmte Aufgaben wie Integration, Bereinigung, Vergleich, Profilerstellung, Überwachung und Anreicherung von Daten mit Standort- und demografischen Informationen durchgeführt werden können. Für die meisten B2C-Unternehmen gilt, dass valide Informationen und ein 360° Blick über die Kundendaten für wirkungsvolle Marketingkampagnen, sowie als Grundlage für eine effiziente Entscheidungsfindung unverzichtbar sind. In bestimmten Sektoren wie dem Bankwesen sind valide Daten für die Erfüllung aller gesetzlichen Auflagen unumgänglich. Zu den wichtigsten Verfahren von CDQP gehören das „Parsing“ komplexer Daten wie Namen und Adressen, das Standardisieren dieser Elemente, das Normalisieren der Daten und abschließend das Vergleichen von Datensätzen, damit sie unter typischen Namen und anderen Elementen gruppiert und anhand dieser dedupliziert werden können. Die Lösung richtet sich an den Data Steward, der Abstimmungsregeln konfigurieren und Datenflüsse formulieren sowie die darin enthaltenen Geschäftsregeln mit CDQP-Services im Batch- oder Echtzeitmodus zusammenführen kann. Alle auf CDQP möglichen Maßnahmen zur Datenbereinigung und dem Datenqualitätsmanagement stehen als Web-Services zur Verfügung. Beliebige Kundendaten können integriert und zu Datenflüssen zusammengestellt werden. Insgesamt ist die Butler Group der Überzeugung, dass CDQP eine leistungsfähige Lösung ist, die sich für Data Governance-Initiativen bei B2C-Unternehmen als besonders nützlich erweisen würde.

ZENTRALE ERKENNTNISSE

	Bietet ein breites Spektrum von Integrationsoptionen, einschl. Web-Services.		Es können Workflows für Datenqualitätsabläufe entwickelt werden, die dann als Services wieder verwendet werden können.
	Adressenvarianten für 250 Länder und Namenserkennung für 438 Kulturen.		Vergleichsprogramm mit umfassenden Funktionen erkennt Beziehungen zwischen einzelnen Datensätzen.
	Keine auf der Plattform implementierte rollenbasierte Sicherheit.		Spezialmodule für Siebel, mySAP und Microsoft Dynamics CRM.
	Partnerschaften mit Master Data Management-Herstellern.		Als gehostete Lösung und „Software-as-a-Service“ erhältlich.
Legende: Produktstärken Produktschwächen Zur Information			

ZUKUNFTSPERSPEKTIVE

Ausblick: u.a. eine engere Integration mit Profilerstellungs- und Monitoringtools sowie erweiterte internationale Geokodierung.

FUNKTIONALITÄT

In den meisten großen B2C-Unternehmen (Business to Customer) gibt es voneinander abgegrenzte Datenverwaltungspraktiken, was zur Folge hat, dass keine einzelne oder auch nur eine logisch gruppierte Darstellung des Kunden existiert und sich häufig fehlerhafte Daten sowie ineffiziente Analysen für den Entscheidungsfindungsprozess einschleichen. Dies führt natürlich zu wirkungslosen Marketing-Programmen, Reputationsrisiken und – im Falle von Banken mit strengen „Know Your Customer-Normen“ (KYC) – zu hohen Risiken in Bezug auf die Einhaltung gesetzlicher Auflagen. Diese Unternehmen würden von einer zentralen, einheitlichen Datenschicht profitieren, die von vielen verschiedenen Stakeholdern kooperativ entwickelt und gepflegt wird. Die Hindernisse sind natürlich weniger technischer als soziologischer Art. Initiativen für Data Governance und Customer Data Integration (CDI) würden jedoch von einer Datenqualitätsmanagement-Lösung profitieren, die 1) angesichts der Notwendigkeit schneller Ergebnisse für eine unternehmensweite Akzeptanz und angesichts des spezialisierten Wesens der Kundeninformationen domänenspezifisch angelegt ist und 2) flexibel genug ist, um sich schnell mit einem Satz von Informationen, Analysen und Fachapplikationen integrieren zu lassen sowie Kundendaten schnell zu bereinigen, zu standardisieren und zu vergleichen, ohne dass dies langwierige IT-Projekte erfordert.

Produktanalyse

Die Customer Data Quality Platform (CDQP) von Pitney Bowes Business Insight (PBBI) nimmt sich der oben geschilderten Herausforderung an. Die Lösung unterstützt das Parsing von Kundendaten wie Namen und Adressen, bereinigt, standardisiert und normalisiert die Daten (auf der Grundlage eingeführter Standards im Kundendatenmanagement). Sie erkennt doppelt vorhandene Datensätze und Beziehungen zwischen Datensätzen auf der Basis einer deterministischen und probabilistischen Methode, die eine Kombination aus Geschäftsregeln und fuzzy Algorithmen in sich vereint. Zu den wichtigen ersten Schritten, die den oben beschriebenen Aufgaben vorausgehen, würden die Integration von Daten aus mehreren Quellen und die Profilerstellung über Kundendatensätze gehören. Ein Prozess, der zu einer Zusammenfassung der Informationen, der Felder und der Verknüpfung („Joins“) in den Daten führt. Diesen Prozessen könnte eine Datenanreicherung folgen, und Kundenadressdaten könnten nach Geographie indiziert werden, um Kundendaten mit demografischen und standortspezifischen Daten zu ergänzen. Die Lösung wird in Form separat zu lizenzierender Module zur Verfügung gestellt. Dazu zählen u. a. ein Adress-Modul, ein Namensmodul, ein Normalisierungs-Modul, ein Matching-Modul, ein Geokodierungs- (bzw. Ortsindizierungs-) Modul, ein Profiling-Modul, ein Steuer-Modul und ein Monitoring-Modul. Im Paket mit CDQP werden zudem bestimmte anwendungsspezifische Module angeboten, und zwar für Siebel Enterprise Apps, Siebel Industry Apps, mySAP Customer Relationship Management (CRM), mySAP Enterprise Resource Planning (ERP) und Microsoft Dynamics CRM. Die Lösung ist auch als gehostete Plattform erhältlich. Die Butler Group ist der Meinung, dass die folgenden Aspekte der CDQP-Lösung besonderer Erwähnung wert sind:

Die Integrations- und Datenflussfunktionen: Die Butler Group ist besonders von der Fokussierung dieser Lösung auf die einfache Integration mit Fachapplikationen und von der Flexibilität beeindruckt, die sie hinsichtlich einer schnellen Implementierung von Datenqualitätsprozessen bietet. Die gesamte zu Beginn dieses Abschnitts angesprochene Reihe von Kernaufgaben steht auch in Form einzelner Services zur Verfügung, die der vorhandenen ETL-Infrastruktur (Extraktion, Transformation, Laden) und Enterprise-Anwendungen über Programmierschnittstellen (API) und Web Services zugänglich sind. Diese Services, die sowohl im Echtzeit- als

auch im Batch-Modus laufen können, lassen sich zu wiederverwendbaren Composite-Services zusammensetzen. Diese Wiederverwendbarkeit führt häufig zu höheren Return-On-Investments (ROI) für Kunden, die an einer schnellen Implementierung interessiert sind, wenn in der Zukunft neue Anforderungen gestellt werden.

Das Matching-Modul: Ermöglicht das Verknüpfen von Datensätzen mittels deterministischer und probabilistischer Methoden. In einem typischen Fall würden die Mitglieder eines Haushalts auf der Grundlage gemeinsamer Adressen gruppiert und mehrere Datensätze einer einzelnen Person anhand des Geburtsdatums miteinander verknüpft werden. Vergleichsregelsätze sind im Standardumfang der Lösung inbegriffen (und Pläne zur Erweiterung des Umfangs befinden sich bei PBBI derzeit bereits in Entwicklung).

Umfassende Abdeckung von Regionen und Kulturen: Pitney Bowes verfügt über umfangreiche, langjährige Erfahrungen auf dem Markt für Daten- und Output-Management sowie Location Intelligence. Das Unternehmen bietet international bereits seit zwei Jahrzehnten Adressstandardisierungslösungen an. CDQP unterstützt die Adressvalidierung für 250 Länder und die Namenserkennung für 438 Kulturen.

Generell ist die Butler Group von der Lösung beeindruckt und der Überzeugung, dass CDQP ein wichtiges Tool für Unternehmen wäre, die im Begriff sind, Data Governance- oder CDI-Programme zu realisieren. An dieser Stelle muss zwar erwähnt werden, dass der zentrale Fokus von Pitney Bowes bisher auf Kunden- und Adressdaten lag, dieser Anfang 2008 durch die Integration der Location Intelligence Module bereits erweitert wurde und es auch die Strategie von Pitney Bowes ist, die Plattform in Zukunft um weitere domänenspezifische Daten (Anlagegüter, Finanzen, etc.) zu erweitern. Außerdem sollte darauf hingewiesen werden, dass sich die Lösung aufgrund der technischen Fähigkeiten ihrer Kernkomponenten (z. B. das Matching-Modul) für das Einbinden von jeglichen anderen Referenzdaten eignet.

Funktionen des Produkts

CDQP von Pitney Bowes umfasst die Integration von Datenqualitäts-Services sowie Profilerstellung, Bereinigung, Vergleich, Anreicherung und Überwachung von Daten. All diese Funktionen können als individuelle Services genutzt und zu Composite-Services zusammengesetzt werden und sie lassen sich im Echtzeit- wie auch im Batch-Modus ausführen. Das Kernangebot der CDQP-Services ist nachfolgend näher beschrieben:

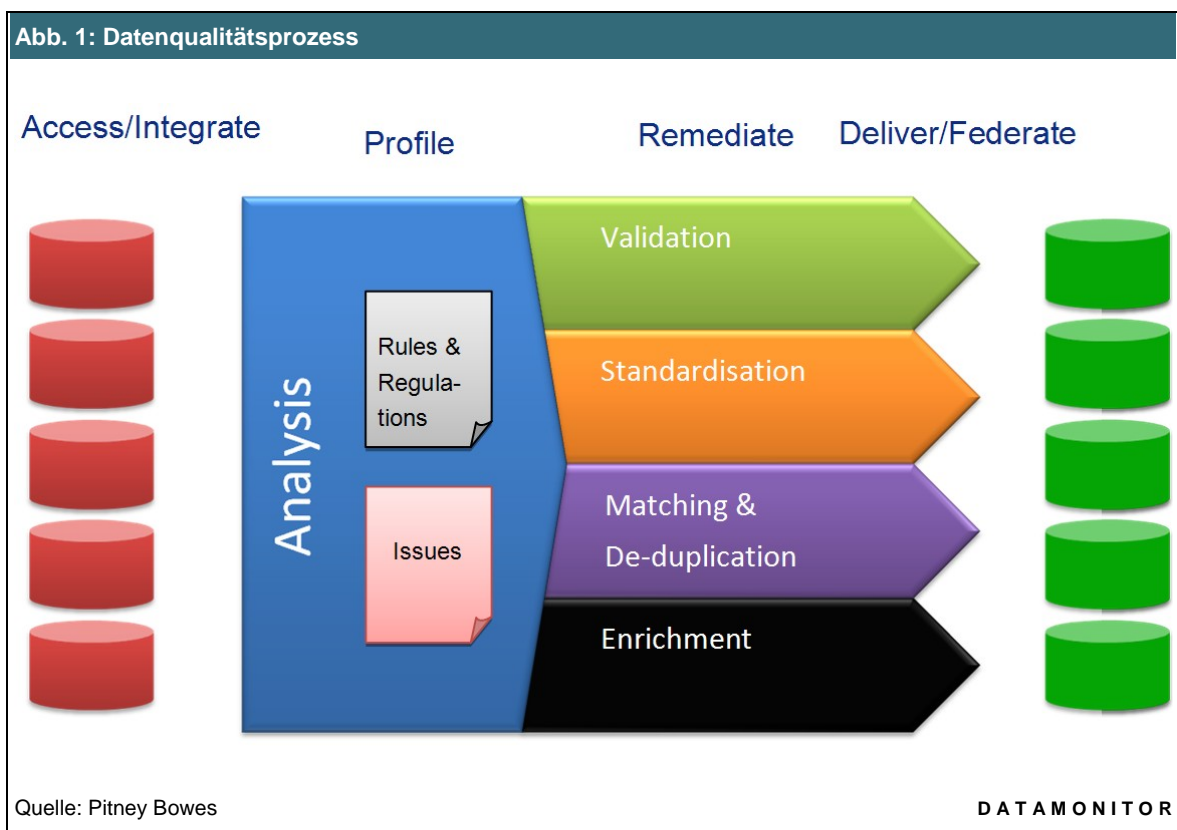
Bereinigen: Ermöglicht das Analysieren (Parsing), Standardisieren und Validieren von Daten im Vergleich zu bestimmten Referenzdaten wie Namen und Adressen. Bei dieser Bereinigung handelt es sich um einen GUI-gesteuerten, überwachten Lernprozess, wobei der Anwender Begriffe und Muster modifiziert, um das Parsing-Verfahren zu verbessern. Erwähnenswert ist die Vielzahl der von CDQP bereitgestellten Referenzdatentypen. Zum Serienumfang der Lösung gehören Standardbibliotheken mit Spitznamen, Titeln und Firmennamen (mit den zahlreichen bekannten Varianten für jeden Einzeleintrag). Nach Angaben von Pitney Bowes werden die Namen von 193 Kulturen unterstützt. Die hohe Zahl kulturell unterstützter Merkmale könnte angesichts der komplexen demografischen Verschiebungen auf entwickelten Märkten eine nützliche, möglicherweise sogar eine wesentliche Fähigkeit darstellen.

Vergleich/Konsolidierung: Ermöglicht die Identifizierung einmaliger und doppelt vorhandener Datensätze; ermöglicht die Konsolidierung von Datensätzen einzelner Kunden zu Haushalten und Unternehmenskonten und mehrere Datensätze einer Einzelperson nach Produkt (um nur eine Möglichkeit zu nennen). Identifizierung und Verknüpfung erfolgen anhand GUI-gesteuerter Regelsätze, die bestimmte Schlüsseldaten wie Produkt, Code, Geburtsdatum und Telefonnummer nutzen. Diese Regeln können wiederverwendet werden; Übereinstimmungen aus verschiedenen Regelsätzen können miteinander verglichen und Daten aus verschiedenen Datengruppen aggregiert werden.

Anreicherung: Der konsolidierte und angepasste Datensatz kann mit vom Benutzer bereitgestellten Daten und/oder Daten Dritter angereichert werden. Typische Datensätze beschreiben Geschlecht, Migrationshintergrund, Demografie sowie geografische Merkmale (z. B. Entfernung zur Küste). CDQP kann die

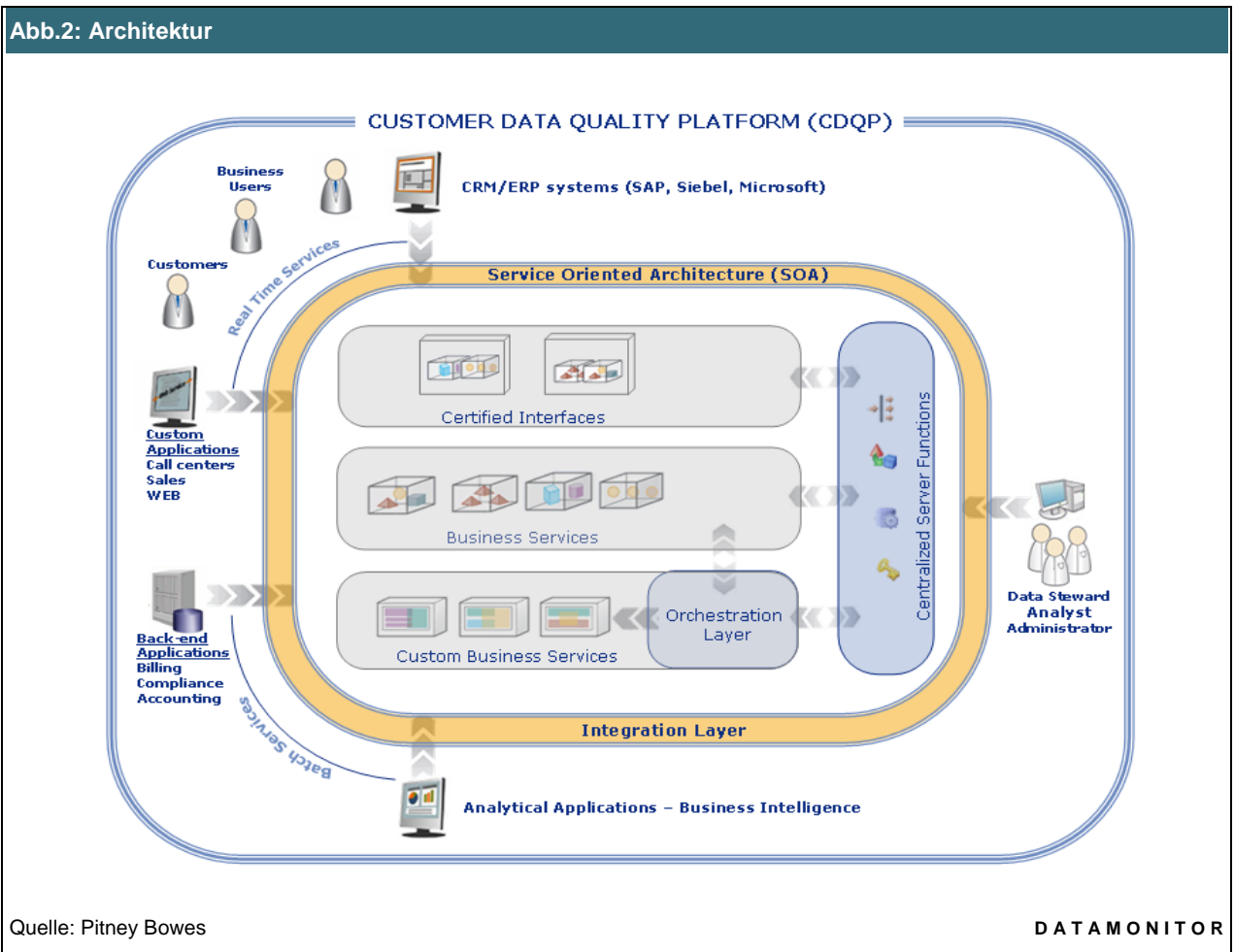
Pitney Bowes-Lösung im Bereich Location Intelligence nutzen, um Geokodierungsinformationen für die USA, Kanada, Australien, Großbritannien und 20 weitere Länder hinzuzufügen.

Überwachung: Ermöglicht die fortlaufende Überwachung der Datenqualität. Dazu werden „Wenn-dann“-Szenarien, auf anpassbare Regeln basierende Warnungen, Berichte und Dash-Boards verwendet. Dies ist ein besonders wichtiger Punkt: Während die Data Stewards die Geschäftsregeln definieren und veröffentlichen, schafft die Lösung für die gesamte Organisation einen Zusatzwert, indem sie Kundendaten überwacht und Benutzer auf allen Ebenen der Organisation über Probleme und Trends informiert.



Die oben beschriebenen Services können von Data Stewards innerhalb von Fachapplikationen oder unter Zuhilfenahme von CDQP-Clients dank einer Reihe von Integrationsfähigkeiten und anhand einer Orchestrierungsschicht verwendet werden, die das Zusammenstellen von Datenqualitäts-Services, ihre Ausführung im Batch- und Echtzeitmodus und ihre Wiederverwendung ermöglicht. Mithilfe des CDQP Software Development Kit (SDK) können Integrationen mit anderen Anwendungen basierend auf C, C++, COM, .NET, Java, Web-Services und Extensible Markup Language (XML) entwickelt werden. Mit der auf Web-Services basierenden Integration können Composite-Datenqualitäts-Services mit einem einzigen Mausklick in der Web Services Description Language (WSDL) veröffentlicht werden. Darüber hinaus werden zertifizierte Verbindungselemente für eine Vielzahl typischer Business-Anwendungen zur Verfügung gestellt, darunter SAP (R3, ERP Central Component, Customer Relationship Management [CRM], und vertikale Lösungen), Siebel (einschl. Industrieanwendungen) und Microsoft Dynamics CRM.

Die CDQP-Lösung umfasst den Enterprise-Server (die auf Java basierte Prozessmanagementkomponente) und eine Reihe von .NET-basierten Thick-Client-Tools. Der Enterprise Designer wird von Data Stewards zur Entwicklung zusammengesetzter Datenströme in einer visuellen Drag-and-Drop-Umgebung genutzt. Ein weiterer wichtiger Client, die „Management-Konsole“, ist der Verwaltungs-Client für Service-Konfigurationen, Datenbanken, Java Database Connectivity Treiber (JDBC) und Remote-Dateikonfigurationen sowie für Berichterstellungs- und Protokollierungsvorgänge.



Pitney Bowes definiert den Performance-Standard (Benchmark) für alle Funktionen als 1Mio/Std. bei der Batch-Verarbeitung auf einem Rechner mit zwei Prozessoren und im Milli-Sekunden-Bereich in einer Echtzeitumgebung mit mehreren Anwendern bei simultaner Verarbeitung. Die Lösung ist sowohl vertikal als auch horizontal skalierbar. Diese Skalierbarkeit kommt in einer lastverteilten Umgebung mit mehreren Servern besonders zum Tragen. Nach Angaben von Pitney Bowes verarbeiten die meisten Enterprise-Kunden große, aus vielen Millionen Einzeldaten bestehende Datensätze in wenigen Stunden. Eine eigene Fehlertoleranz ist nicht im Produkt integriert. Pitney Bowes verweist jedoch darauf, dass es mit einer vorhandenen Fehlertoleranz-Infrastruktur des Kunden problemlos eingesetzt werden kann.

Produktfokus

CDQP von Pitney Bowes will die bevorzugte Lösung für die Aufrechterhaltung der Qualität von Kundendaten werden. Nach Ansicht der Butler Group fokussiert dieses Lösungspaket auf zwei zentralen Aspekten: 1) einem hohen Maß an Integration mit vorhandenen Daten und Datenoperations-Tools und 2) einem exklusiven Fokus auf die Domäne Kundendaten. Die Butler Group ist der Überzeugung, dass CDQP im Vergleich mit ähnlichen Lösungen anderer Anbieter gut abschneidet und dass sie sich durch ihre langjährigen Erfahrungen auf diesem Gebiet für Customer Data Integration-Projekte besonders empfiehlt.

IMPLEMENTIERUNG

Nach Angaben von Pitney Bowes kann die Implementierungsdauer eine Woche für einfache Bereitstellungen und vier bis sechs Wochen für komplexe Integrationsanforderungen, Geschäftsregeldefinitionen und umfassende Systemtests dauern. Im Anschluss an die Implementierung der Lösung müsste ein Datenadministrator monatlich oder vierteljährlich Datenabonnements-Updates einspielen; für Produkt-Upgrades und Batch-Updates wäre ein Systemadministrator erforderlich, und für Geräte- und Systemtests während und nach diesen Upgrades würden Business-Anwender benötigt.

Pitney Bowes unterhält Schulungseinrichtungen in ganz Nordamerika, EMEA und APAC, bietet aber auch Vor-Ort-Schulungen an. Für Supportfälle ist ein mehrstufiger Unterstützungsprozess vorgesehen, vom Webzugriff über ein Support-Portal bis hin zu einem rund um die Uhr zur Verfügung stehenden Bereitschaftsdienst. Technische Spezialisten können an den Kundenstandort entsandt werden, oder sie können dezentral beim Erstellen spezifischer, komplexer Abläufe helfen.

Die Lösung ist zum Einsatz unter Windows 2000, XP und 2003; Solaris 8, 9 und 10; HP-UX 11.11, 11.23 (PARISC) und 11.23i (Itanium); AIX 5.2 und 5.3; Red Hat Linux 3 und 4 und Suse 9 verfügbar.

Die Risiken in Verbindung mit einer Implementierung von CDQP sind den Risiken ähnlich, die für die meisten Enterprise-Software-Implementierungsprojekte typisch sind, wobei jedoch ein wesentlicher gradueller Unterschied besteht. Datenintegrations- und Governance-Initiativen erfordern eine erhebliche Unterstützung durch die Entscheidungsträger des jeweiligen Unternehmens und eine intensive Kooperation zwischen den einzelnen Abteilungen; ohne einen angemessenen Projektsteuerungs- und Begleitmechanismus kann der Erfolg dieser Projekte häufig nicht gewährleistet werden.

PRODUKTSTRATEGIE

Das Produkt spricht sowohl vertikale als auch horizontale Märkte an, auf denen B2C-Unternehmen aktiv sind (die über 100.000 Kunden verwalten und regelmäßig mit diesen in Kontakt treten). Die wichtigsten vertikalen Märkte und Sektoren sind Finanzdienstleister, Versicherungen, Einzelhandel/Restaurants/Immobilien, Telekommunikations- und Versorgungsunternehmen, der öffentliche Sektor und aufstrebende Märkte. Pitney Bowes wendet sich an große Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über US\$ 10 Mio.

Nach Angaben von Pitney Bowes dauert es gewöhnlich ein Jahr, bis sich die Investition bezahlt macht. Die Anlagenrendite ergibt sich aus der Zufriedenheit des Kunden und verbesserten operativen Abläufen, die wiederum durch eine schnelle und korrekte Datenerfassung, durch die Einzelkundendarstellung und durch Kundenakquisitionen dank einer Datenanreicherung als Komponente von Marketingkampagnen realisiert werden.

Das Produkt wird vornehmlich vom Außendienst von Pitney Bowes vertrieben. Pitney Bowes bedient sich jedoch auch anderer Absatzwege, z. B. Partnerunternehmen, OEM und Distributoren.

Die wichtigsten Unternehmenspartnerschaften und -bündnisse, die dieses Produkt unterstützen, sind: Accenture, EDS, HCL, Headstrong, Infosys, Evaxys UK, Alicornio South Africa, BIT Mexico und SOA Mexico. Wichtige Technologiepartnerschaften bestehen mit Siperian, Initiate Systems, SAP, Siebel, Oracle, Amdocs, ADP-Taxware, Microsoft, Silver Creek Systems, Composite Software, Business Data Quality UK, Convergys, CGI-AMS und Accenture.

Das Unternehmen bietet für Vor-Ort-Bereitstellungen permanente Lizenzen sowie Lizenzen mit temporären Laufzeiten an. Die Gebührenstruktur beinhaltet die Lizenz-, Wartungs- und (jährlichen) Abonnementsgebühren. Die Lösung ist als gehostetes Angebot und mit einer im Voraus zu erwerbenden, auf einer Klickvergütung beruhenden Lizenzoption auch als Software-as-a-Service-Modell erhältlich. Das Unternehmen bietet Consultingleistungen als zwei bis fünf Tage dauernde Schnellstartprogramme, aber auch eine umfassendere Consulting-Unterstützung von zwei bis acht Wochen. Diese Dienstleistungen machen gewöhnlich 5 % bis 20 % der Gesamtkosten aus. Die Kosten für die jährliche Wartung und Unterstützung reichen von 18 % bis 20 %. Dazu gehören auch der technische Support und alle Produkt-Upgrades. Als optionale zahlungspflichtige Zusatzleistung wird auch ein 24x7 Support angeboten.

Das seit November 2008 verfügbare Release beinhaltet einen Open Parser, der den Benutzern der Software größere Freiheiten bei der Definition von Syntaxanalysen ermöglicht, damit strukturierte Metadaten für jede Datendomäne mit kulturspezifischen Regeln und lokalen Sprachenstrukturen erstellt werden können. Dadurch wie auch durch die fortgesetzte Erweiterung internationaler Geokodierungsfunktionen wird die Plattform um die Unterstützung weiterer globaler Möglichkeiten und Bereitstellungen erweitert. Das Release bietet darüber hinaus Fähigkeiten zur Einbeziehung von Remote Diensten in lokale Bereitstellungen, um Unternehmen Zugriff auf wertschöpfende Services innerhalb und außerhalb der Organisation zu ermöglichen. Außerdem sind zertifizierte Integrationen mit mySAP CRM 2007 und Siebel Business and Industry Applications v.8 Teil dieser Version.

Zukünftige Weiterentwicklungen dieses Produkts, die sich derzeit noch im Planungsstadium befinden, sind eine Erweiterung der Data Governance-Fähigkeiten mit einem Match Update Editor, eine engere Integration von Profilerstellungs- und Monitoring-Tools, die Erweiterung der internationalen Geokodierungsunterstützung, Deployment, Versionsverwaltung und rollenbasierte Sicherheit innerhalb der Plattform, die Bereitstellung erweiterter räumlicher Operationen (Routing und Polygon-in-Polygon); Dynamisches Mapping für Visualisierungen und Analysen, demografische Funktionalitäten und die Integration weiterer gebrauchsfertiger Vorlagen.

Die CDQP-Strategie von Pitney Bowes sieht die anhaltende Konzentration auf die eigene Produktentwicklung für die Kundendatendomäne, die engere Einbindung von Location Intelligence-Fähigkeiten des Unternehmens und Partnerschaften mit Unternehmen wie Silver Creek Software vor, um sein Angebot über die Domäne Kundendaten hinaus auf Bereiche wie die Produktdatenqualität auszudehnen. Auf dem Gebiet des Master Data Managements (MDM) besteht die derzeitige Strategie von Pitney Bowes in der Herausstellung seines Lösungsangebots und des damit verbundenen Mehrwertes im Bereich Data Governance/Qualität/Anreicherung im Rahmen eines übergeordneten MDM-Ökosystems. Zu diesem Zweck ist das Unternehmen bereits Partnerschaften mit MDM Hub Anbietern wie Siperian, Initiate, Oracle und SAP eingegangen. Butler Group ist der Ansicht, dass Pitney Bowes angesichts der Entwicklungs-Pipeline für CDQP und des aus 7.000 Benutzern bestehenden Kundenstamms eine günstige Marktposition einnimmt, um von den wachsenden CDI-Anforderungen zu profitieren.

UNTERNEHMENSPROFIL

Pitney Bowes ist ein globaler Konzern mit Hauptsitz in Stamford, Connecticut. Pitney Bowes Business Insight (PBBi) unterhält Hauptniederlassungen in Lanham, Maryland, und Troy, New York (USA), in Toronto (Kanada), London, Watford and Windsor (Großbritannien), München (Deutschland), Paris (Frankreich), Mailand (Italien), Singapur, Tokio (Japan), Noida (Indien) und in Sydney und Melbourne (Australien).

Pitney Bowes Business Insight (PBBI) ist eine Division von Pitney Bowes Inc., einer Gesellschaft, deren Aktien unter dem Symbol PBI an der New Yorker Börse gehandelt werden. Die Division wurde im September 2007 durch die Zusammenlegung von zwei branchenführenden Tochterunternehmen, Group 1 Software und MapInfo, gebildet. PBBI-Lösungen sind in mehreren Sprachen in 60 Ländern erhältlich.

Pitney Bowes beschäftigt weltweit über 36.000 Mitarbeiter, von denen über 1.700 in der Division PBBI tätig sind. PBBI hat über 7.000 Kunden in aller Welt.

Derzeit nutzen über 200 Kunden die Customer Data Quality Platform-Lösung. Das Ausmaß der Implementierung der Lösung in diesen Organisationen reicht von einem abteilungsspezifischen bis zu einem globalen Umfang. Sie kann als Enterprise-Bereitstellung 1.400-1.800 Echtzeittransaktionen/Sekunde unterstützen; monatlich werden 50-100 Millionen Datensätze im Batch-Betrieb verarbeitet.

Tabelle 1: Umsatzentwicklung			
Am 31. Dezember endendes Jahr	2007	2006	2005
Umsatz (Mrd. US\$)	6,12	5,73	5,37
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,8	6,7	-
Netto-Gesamtgewinn/(-verlust) (Mrd. US\$)	1,66	0,47	2,19
Quelle: Pitney Bowes			DATAMONITOR

ZUSAMMENFASSUNG

Der Markt für Datenqualitätsmanagement-Lösungen ist durch hochinteressante Entwicklungen gekennzeichnet. Auf diesem Markt sind vielfältige Anbieter tätig, die mit verschiedenen zusätzlichen Funktionalitäten werben und einen höchst unterschiedlichen Prozessfokus repräsentieren – während sich einige auf bestimmte Datentypen konzentrieren, nehmen andere in Bezug auf Domänen eine eher agnostische Haltung ein. Daneben sind auf diesem Markt auch Großkonzerne wie IBM aktiv. Dank der nachweislichen Erfolge von Pitney Bowes in allen Aspekten der Location Intelligence besitzt das Unternehmen einen beachtlichen Vorteil auf dem Gebiet des Kundendaten-Qualitätsmanagements. Der Nutzen, den eine domänenunabhängige Datenqualitäts-Managementlösung für eine unternehmensweite Data Governance-Initiative bedeuten würde, ist unbestritten. Die Butler Group ist der Überzeugung, dass die Lösung bei einem punktuellen Vergleich der einzelnen Funktionsmerkmale und der übergreifenden Architektur mit den besten Produkten des Marktes hervorragend abschneidet und dass die Fähigkeiten des Unternehmens in damit in Zusammenhang stehenden Bereichen eine ausgezeichnete Ausrichtung der Lösung mit Customer Data Integration-Anforderungen gewährleisten.

Tabelle 2: Kontaktdaten	
<p>Pitney Bowes Business Insight z. Hd. Clarence Hempfield 4200 Parliament PI Lanham, MD 20706 USA Tel.: +1 (301)918 0747 www.pbinsight.com</p>	<p>Pitney Bowes Software Europe GmbH (eh. Group 1 Software GmbH) Grafinger Straße 2 D-81671 München Deutschland Tel.: +49 (0)89 4623870 Fax: +49 (0)89 462387-44 www.pbinsight.com www.pbsoftware.eu</p>
Quelle: Pitney Bowes	DATAMONITOR

Hauptsitz

Shirethorn House,
37/43 Prospect Street,
Kingston upon Hull,
HU2 8PX, Großbritannien
Tel.: +44 (0)1482 586149
Tel.: +44 (0)1482 323577

Butler Direct Pty Ltd.

Level 46, Citigroup Building,
2 Park Street, Sydney,
NSW, 2000,
Australien
Tel.: +61 (02)8705 6960
Tel.: +61 (02)8705 6961

Butler Group

245 Fifth Avenue,
4th Floor, New York,
NY 10016,
USA
Tel.: +1 (212)652 5302
Tel.: +1 (212)202 4684

Wichtiger Hinweis

Dieser Bericht enthält Daten und Informationen, deren Aktualität und Richtigkeit zum Zeitpunkt seiner Erstellung unserem Wissensstand entsprachen. Diese Daten und Informationen stammen aus vielen verschiedenen Quellen, die sich unserer direkten Kontrolle entziehen. Aus diesem Grund kann Butler Direct Limited keine Gewährleistung für den Inhalt dieses Berichts übernehmen. Die letztendliche Verantwortung für alle Auslegungen und jegliche Verwendung der in diesem Bericht enthaltenen Daten, Informationen und Kommentare liegt bei Ihnen. Butler Direct Limited ist für keine von Ihnen vorgenommenen Interpretationen oder von Ihnen getroffenen Entscheidungen haftbar.

Wenn Sie an weiteren Informationen über die Abonnementsdienste der Butler Group interessiert sind, wenden Sie sich bitte an eine der oben angegebenen Niederlassungen.

