



## Darum zahlt es sich aus Stammdaten zu pflegen

*Haben Sie sich schon mal geärgert, dass Sie etwas nicht aufgeschrieben haben? Sei es eine Idee, einen Termin oder eine Telefonnummer – Sie haben es glatt vergessen. Eine kleine Notiz und Sie hätten die Information wiedergefunden. Genauso geht es Unternehmen. Viele wissen nicht einmal, was sie vergessen und verpassen. Dabei ist es bares Geld wert, die Stammdaten zu pflegen und zu nutzen.*

Viele Unternehmen pflegen zwar Ihre Stammdaten – nutzen Sie aber nicht oder zumindest nur ungenügend. Hierzu gehören die Informationen von Produktdaten, Kunden- und Lieferantendaten.

### **Mangelhafte Produktdaten – oder kaufen Sie „1 Stück Auto“?**

Haben Sie schon einmal „1 Stück Auto“ gekauft? Sie lachen? Mir vergeht das Lachen, wenn ich genau solche Bezeichnungen in einer Datenbank finde. Da legen Mitarbeitende Produkte als Platzhalter an nach dem Prinzip „1 Stück irgendwas“ und das war es. Die genaue Bezeichnung der Ware oder gar die Herstellerteilenummer fehlen, geschweige denn weitere Spezifikationen! Zurück zum Beispiel des Autos: Jedem ist klar, dass kein Kunde im Autohaus sich nach „1 Stück Auto“ erkundigt, sondern genaue Wünsche und Bedürfnisse äußert zum Motor, zur Farbe, den Reifen, der Größe des Kofferraums und so weiter.

### **Saubere Produktdaten = glückliche Kunden**

„Ich suche einen 40-Zoll-LED-Fernseher in Silber mit Quattro-Tuner und Kindersicherung“, sagt der Kunde und der Verkäufer zeigt ihm sogleich das Gerät, das diese Wünsche erfüllt. Die Folge: Beide, Kunde und Verkäufer, sind zufrieden. So sollte es auch in Ihrem Unternehmen laufen. Nur dass Sie nicht alle Daten im Kopf, sondern in Ihrer Datenbank haben sollten. So liefert diese Ihnen auf Anfrage schnell die richtigen Antworten.

## **Gepflegte Stammdaten im Einkauf**

Name, Adresse und Telefonnummer ihrer Lieferanten haben die meisten Unternehmen notiert. Aber wie sieht es mit weiteren Daten aus? Also: Ansprechpartner, deren Geburtstage, Gründungsdatum der Firma, Gesamtumsatz des Lieferanten, Warengruppen, Zahlungsbedingungen oder ähnliche Daten?

Stellen Sie sich vor, Sie kaufen privat irgendwo ein und der Einzelhändler räumt Ihnen ein Zahlungsziel von 30 Tagen ein. Eine Woche später betreten Sie wieder den Laden und der Händler besteht diesmal auf sofortige Barzahlung. Wie würden Sie sich fühlen? Vielleicht verwirrt, gar verärgert? Und genau so sollten sich Ihre Geschäftspartner, seien es nun Lieferanten oder Kunden, auf keinen Fall fühlen!

## **Einkauf: Rabatte und mehr**

Der Mitarbeiter im Einkauf beschafft Werkzeuge für verschiedene Abteilungen. Die eine Anschaffung tätigt er bei Lieferant A, die nächste bei Lieferant B und die dritte bei Lieferant C, gerade da wo es am günstigsten ist und wer gerade liefern kann. Damit hat er sein Auftrag erfüllt. Wirklich? Was wäre passiert, wenn er gewusst hätte, dass die drei Artikel in eine Warengruppe fallen und sie alle bei einem Lieferanten zu beziehen wären? Dann hätte er unter Umständen einen Rabatt aushandeln können oder die Lieferbedingungen und Zahlungsbedingungen verbessern können.

## **Mein Tipp: Der Geburtstagsgruß, der sich auszahlt**

Welcher Geschäftspartner hat Ihnen das letzte Mal zum Geburtstag gratuliert, Sie auf etwas Persönliches angesprochen? An solche Aufmerksamkeiten erinnern wir uns in der Regel gut – oft besser als an den teuren Hochglanzkatalog mit den neusten Angeboten. Deswegen mein Tipp: Sammeln Sie diese Informationen über Ihre Geschäftspartner – und nutzen Sie diese! Ein gutes Verhältnis beginnt bei Kleinigkeiten. Und in einer solchen Atmosphäre lässt es sich viel besser verhandeln.

Die meisten Systeme, die den Einkauf, die Materialwirtschaft und den Bereich SCM (Supply Chain Management) unterstützen, bieten Ihnen die Chance, Daten zu erfassen und auszuwerten. In einer Kooperation bündeln w|maxx consulting und die Apandia GmbH ihre Expertise in Einkauf, Software und Prozessberatung. Wenn Sie Ihre Stammdaten optimal für Ihren Einkauf nutzen wollen, sprechen Sie uns an.

## **w|maxx consulting**

Handelsweg 5

28844 Weyhe

[www.wmaxx.de](http://www.wmaxx.de)

+49(0)4203-8041860