

## **Informatica bringt Master Data Management mit Big Data, Sozialen Netzwerken, der Cloud und Mobile Computing zusammen**

*Version 9.5 ermöglicht den Social Customer Master und eine Master Data Time-Line für effektive Datei-Versionsverwaltung*

**REDWOOD CITY und Frankfurt a.M., 29. Mai 2012. Die Informatica Corporation (NASDAQ: INFA), weltweit führender Anbieter von Datenintegrationssoftware, stellte heute [Informatica MDM 9.5](#) vor, das über bedeutende innovative Funktionen beim Master Data Management (MDM) für Soziale Netzwerke, Cloud Computing, mobile Daten und Big Data verfügt. Wesentlich dabei sind die Verwirklichung der Strategie des Social Customer Master und die Einführung einer Master Data Timeline für eine effektive Datei-Versionsverwaltung.**

“Informatica MDM 9.5 verbindet industrieweit führende Technologie für Master Data Management mit allen vier großen Trends, die derzeit die Industrie nachhaltig bestimmen und das Wachstum antreiben: Big Data, Social Computing, Cloud Computing und Mobile Computing,” erklärt Dennis Moore, Senior Vice President und General Manager, MDM, Informatica. “Mit Informatica MDM 9.5 können sich Unternehmen jetzt effektiv mit Social Commerce befassen, MDM in die Cloud übernehmen, ihre mobile Arbeitskräfte unterstützen und das MDM an die Realität des heutigen Big-Data-Phänomens anpassen.”

### **MDM für die Cloud**

Die Zunahme von Cloud-Anwendungen sorgt für eine Verteilung der Datenbestände innerhalb der Cloud und aufgrund ebendieser sich beschleunigenden Fragmentierung besteht die Gefahr, dass folgenschwere Datenprobleme über das ganze Unternehmen hinweg entstehen. Master Data Management ist die entscheidende Technologie, die von allen Unternehmen gefordert wird, wenn es darum geht, am Punkt der Dateneingabe die Deduplizierung und die Sanierung sicherzustellen; ebenso die

Datenkonsolidierung über Cloud- und interne Anwendungen hinweg; sowie die Unterstützung verlässlicher 360°-Ansichten der Kundenbeziehungen und Geschäftsprozesse. Ohne eine MDM-Lösung werden Firmen es kaum schaffen, die mit den Cloud-Anwendungen verbundenen Erwartungen zu erfüllen, da verschiedene CRM- oder Customer-Service-Clouds nicht in der Lage sind, Kundendaten innerhalb eines solchen hybriden Unternehmens zusammenzuführen.

Informatica MDM ermöglicht eine umfassende und verlässliche Sicht auf die Interaktionen der Kunden sowie auf die Beziehungen zwischen den Masterdaten über alle Anwendungsinstanzen und Systeme hinweg, egal, ob Cloud-basiert oder lokal. In der Folge verfügen Unternehmen über einen kostengünstigen und vergleichsweise risikolosen Weg, um:

- verlässliche konsolidierte Kundendaten zur Nutzung in den CRM-Lösungen von Salesforce, Microsoft Dynamics und anderen CRM-Anwendungen zu ermöglichen.
- die Nutzung von Masterdaten in Cloud-Anwendungen für Analyse und Betrieb sicherzustellen.

“Da die Kunden ihre IT mit Software modernisieren, die Cloud, Social Media, Mobile Computing und Big Data ermöglicht, verlangen sie, dass MDM-Lösungen sich an diese Megatrends anpassen und ihren Wettbewerbsvorteil ausbauen, durch schnelleren Einsatz und Verständnis für den sozial vernetzten Kunden und universelle Mobilität,” erklärt Steve Jones, Global Head of MDM, Capgemini. “Informatica und Capgemini sind Vorreiter dabei, State-of-the-Art-Technologien für unsere gemeinsamen Kunden bereitzustellen. Die Kombination aus den Informatica MDM 9.5- Funktionen bei Social Media, Mobile und Big Data und Capgeminis Stärke im Bereich Implementierung gewährleisten den Erfolg unserer Kunden.”

### **Social MDM: Social E-Commerce ermöglichen**

Mit Informatica MDM 9.5 können die Unternehmen weit über die traditionellen Kunden-MDM-Paradigmen hinaus gehen, die besagen, dass die Identität eines

Individuums über mehrere interne Systeme hinweg abgeglichen werden muss, um einen neuen unternehmerischen Imperativ zum Aufbau eines allgemeinen Kundenprofils zu erzeugen. Mit Informatica MDM 9.5 sind Firmen in der Lage:

- die Identität eines Kunden über unterschiedliche soziale Medien hinweg abzugleichen, um ein gemeinsames soziales Kundenprofil zu erzeugen, und im Anschluss dieses soziale Kunden-Master mit dem im Unternehmen vorhandenen Kundenprofil zu vereinigen, um schließlich eine verbesserte Sicht auf den Kunden zu erhalten.
- die im Unternehmen vorhandenen Kundeprofile, in deren Anwendungen für soziale Netzwerke zu integrieren, um auf diese Weise eine engere, profitablere Kundenbeziehung aufzubauen.

Die Opt-in Erlaubnis (= Erlaubnis zur Kontaktaufnahme) vom einzelnen Verbraucher, Händler, Hersteller und Service-Anbieter sowie andere Unternehmen vorausgesetzt, macht es Informatica MDM 9.5 schlussendlich möglich:

- das Zielgruppenmarketing mit Informationen über die Kundenvorlieben aus sozialen Netzwerken zu verbessern.
- die verlässliche 360°- Sicht auf den Kunden und seine Freunde in den sozialen Netzwerken zu nutzen, um die Einflussosphäre des Kunden zu bestimmen
- autoritative, vertrauenswürdige Daten in die Facebook-Anwendungen der Verbraucher hinein zu liefern, also beispielsweise Kauf-Historien.
- sich durch die Nutzung von autoritativen und verlässlichen Daten in umfassenden E-Commerce-Aktivitäten bei Facebook zu engagieren.

“Bei MDM geht es darum, Vorteile für das Geschäft zu liefern. Große aktuelle Trends wie Cloud, Mobile oder Social Media spielen eine Schlüsselrolle bei der Steigerung des Geschäftswerts,” fasst R "Ray" Wang, Principal Analyst und CEO of Constellation Research, Inc., zusammen. "Verkäufer, die MDM-Technologie bieten, um diese Megatrends zu adaptieren, werden die Vorteile und den Business-Wert ihren Kunden gegenüber steigern.”

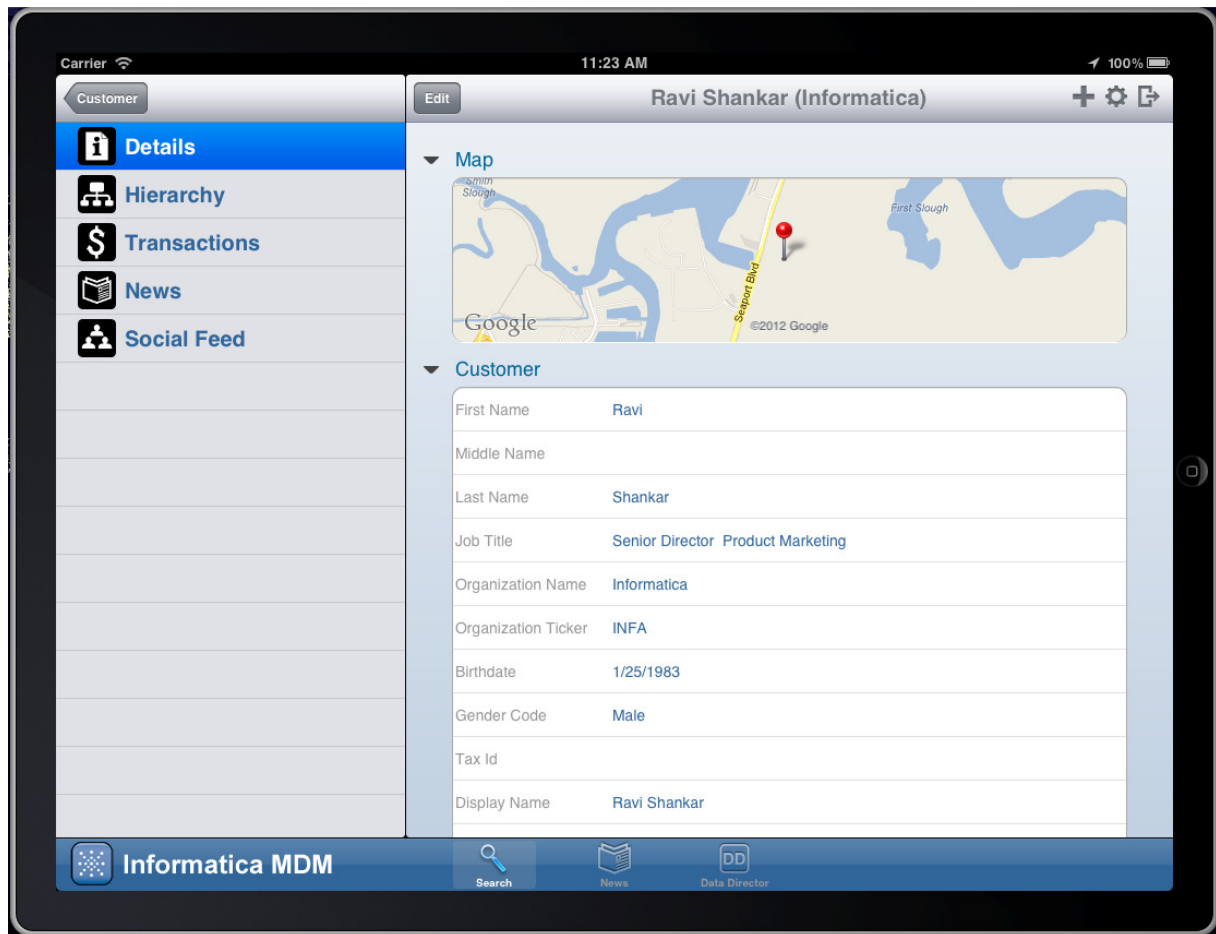
### **Data Timeline: Effektive Versionsverwaltung von Dateien**

Informatica MDM 9.5 führt eine einzigartige Daten-Timeline-Funktion ein, mit der sich Änderungen im Datensatz nachverfolgen und nachvollziehbar lassen, wie genau die Version eines Datensatzes zu jedem beliebigen Zeitpunkt ausgesehen hat. Unternehmen können die neue Funktion nutzen, um Prozesse wie Compliance, Risikomanagement und Auditing zu unterstützen, indem Fragen wie beispielsweise „Wir wissen, dass etwas passiert ist, aber wann wussten wir, dass es passieren würde?“ zu beantworten.

### **Mobile MDM: iPad App**

Informatica MDM 9.5 bringt MDM darüber hinaus in die Straßen und in Kundenumgebungen. Eine neue iPad App innerhalb von Informatica MDM ermöglicht es mobile Nutzern, verlässliche Masterdaten, die sich in Informatica MDM befinden, jederzeit anzusehen. Die iPad App:

- bietet jederzeit, überall Sicht auf Kundentransaktionen, soziale Daten und Masterdaten.
- verbindet einzelne, verlässliche Kundenansichten mit ortsabhängigen iPad-Diensten, um ortsspezifische Kundeninformationen an Sales- und Servicemitarbeiter zu liefern.
- vereinfacht die Verwaltung von Kunden innerhalb eines bestimmten geographischen Raums.



### Big Data: Hochgeschwindigkeits-Masterdaten-Auflösung

Die Datenmengen und die Komplexität, die von Sozialen Netzwerken, der Cloud und vom Mobile Computing entfesselt werden, sorgen für einen enormen Druck auf MDM-Implementierungen. Virtuelle bzw. Online-Rasterung der Datensätze über E-Mail, Twitter und Soziale Netzwerke hinweg wird nun noch die traditionelle Daten-Rasterung innerhalb interner Systeme hinzugefügt. IP-Adressen, Timings, Zugriffsarten und Word-Nutzung sind nun Bestandteil der Gleichschaltung von Datenrasterungen; und das, während die heutigen hochvolumigen und schnellen Daten einen vervielfachenden Effekt auf alles haben, was mit MDM in Zusammenhang steht.

Informatica MDM 9.5 bietet umfassende Unterstützung für die Rasterung der Masterdaten im Zusammenhang mit Big Data: Unternehmen können ab sofort hochperformante, kostengünstige Computing-Infrastrukturen einzusetzen, um:

- schnell Datensätze wie Kundenidentitäten in Big Data zu rastern.
- effizient in große Batches zur Daten-Deduplizierung einzugreifen wenn die Partitionierung des Datenbestands nicht möglich ist.
- kosteneffizient die Analyse von Daten aus Sozialen Netzwerken und die Korrelierung von Fragmenten von Datensätzen in komplette Datensätze für eine vernünftige Interaktionsanalyse voranzutreiben.

### **Verfügbarkeit**

Informatica MDM 9.5, als Bestandteil der Informatica 9.5 Plattform, ist ab Ende Juni 2012 verfügbar.

### **Zusätzliche Links:**

- [Informatica Master Data Management](#)
- [Informatica 9.5 Platform announcement](#)

### **Über Informatica**

Informatica (NASDAQ: INFA) ist der weltweit führende, unabhängige Anbieter von [Datenintegrationssoftware](#). Unternehmen auf der ganzen Welt verlassen sich auf Informatica, um durch die Maximierung des [Return on Data](#) entscheidende Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Weltweit vertrauen fast 5.000 Unternehmen auf Informatica, um vollumfänglich auf Datenbestände zurückzugreifen, die lokal, in der [Cloud](#) oder über alle sozialen Netzwerke verteilt vorliegen. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an +1 650-385-5000 (1-800-653-3871 in den USA.) oder besuchen Sie [www.informatica.com](http://www.informatica.com). Informatica finden Sie auch auf: <http://www.facebook.com/InformaticaCorporation>, <http://www.linkedin.com/company/informatica> und <http://twitter.com/InformaticaCorp>.

**Kontakte für die Presse:****Informatica GmbH**

Daniela Dalkner

Head of Marketing Central Europe

Lyoner Strasse 15

60528 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0)69 92 88 09 - 150

Mobil: +49 (0) 171 764 43 72

[ddalkner@informatica.com](mailto:ddalkner@informatica.com)<http://www.informatica.com/de>**Informatica Software Ltd.**

Kristen Miller

Senior PR and AR Manager EMEA

Edisonbaan 14a

NL - 3439 MN Nieuwegein

Tel.: +31 (0) 30 – 6086725

Mobil: +31 (0) 6-53 75 2239

[kmiller@informatica.com](mailto:kmiller@informatica.com)<http://www.informatica.com/>**Bite Communications**

Susanne Nguyen

Miriam Kurek

Cornelia Krannich

Flößergasse 4/Haus 2

81369 München

Tel. +49 (0)89 / 444 46 74 11

Tel. +49 (0)89 / 444 46 74 55

Fax +49 (0)89 / 444 46 74 79

E-Mail: [Informatica@](mailto:Informatica@bitecommunications.com)[bitecommunications.com](http://bitecommunications.com)