



Datability: Pitney Bowes stellt seine neue Spectrum™ Technologie-Plattform mit umfangreichen Funktionen zur Bearbeitung von Big Data Beständen vor

Die Lösung liefert unternehmensübergreifend zuverlässige Daten sowie Business Informationen und optimiert Kundenbeziehungen und Wettbewerbsfähigkeit

München/Stamford (USA), 13. März 2014 - Pitney Bowes Inc. (NYSE: PBI) stellt die neue Version seiner Spectrum™ Technologie-Plattform vor. Die Flaggschiff-Lösung integriert die Themen Datenqualität, Datenintegration, Master Data Management (MDM) sowie umfangreiche Analysefunktionen. Unternehmen sind dadurch in der Lage, sämtliche Anforderungen mithilfe einer einzigen, einheitlichen Plattform abdecken zu können. Die modulare Lösungs-Plattform wurde speziell entwickelt, um Organisationen eine bessere Auswertung ihrer Daten und damit eine höhere Rentabilität zu ermöglichen, Risiken zu minimieren sowie Kunden vermehrt personalisierte und für sie relevante Kundenerlebnisse bieten zu können.

In der heutigen schnelllebigen und wettbewerbsintensiven Zeit stehen Unternehmen vor der Herausforderung, aus einer wachsenden Anzahl interner und externer Datenquellen verwertbare Informationen und Erkenntnisse zu erlangen. Eine klar definierte Strategie im Bereich Kundeninformationsmanagement kann dabei helfen, diesen Mehrwert zu schaffen, indem sie Kundeninteraktionen optimiert, Risiken verringert und die Effizienz der Betriebsabläufe verbessert.

Dank der Pitney Bowes Spectrum Technologie-Plattform sind beispielsweise Banken in der Lage, durch die Schaffung einer einzigen, unternehmensweiten und Channel-übergreifenden Kundenidentität weltweit personalisierte Kundenerlebnisse zu bieten. Ebenso hat Pitney Bowes Einzelhändler dabei unterstützt, mithilfe dieser Technologie die Effizienz ihres Katalog-Versands um über 50 Prozent zu steigern - dank verbesserter Genauigkeit und reduzierter Durchlaufzeiten.

Ferner ermöglicht es die Technologie Anwendern, an sämtlichen Kundenkontaktpunkten zuverlässige Daten und Unternehmensinformationen zu gewinnen und damit den Wert der Kundeninformation zu maximieren. Dies geschieht durch die Zusammenführung, Bereinigung und Konsolidierung von Daten unterschiedlicher Quellen und ihre Anreicherung mit firmeneigenen- sowie mit Referenzdaten von Drittanbietern. Basierend auf einer Graphdatenbank-Technologie, werden diese hochwertigen Daten per Knowledge Graph dargestellt und erleichtern es damit Benutzern, die wichtigsten Ergebnisse anzuzeigen, abzurufen und direkt verwenden zu können, um zu einer besseren Entscheidungsfindung zu gelangen.

Knowledge Graphs bieten von Haus aus die Möglichkeit, mehrdimensionale Ansichten von Informationen zu erstellen und diese Ansichten auf die spezifischen Bedürfnisse verschiedener Mitarbeiter in Bereichen wie Vertrieb, Marketing und Compliance abzustimmen. Außerdem ziehen es die jeweiligen Abteilungen vor, Unternehmensdaten immer im Kontext des Gesamtprozesses und im Einklang mit den entsprechenden Corporate Governance-Richtlinien zu betrachten.

„Die Kunden verlangen heutzutage immer dynamischere und flexiblere Lösungen zur Verbesserung ihres Kundendaten-Managements“, so Navin Sharma, Vice President of Product Management, Information Management Software and Solutions bei Pitney Bowes. „Bereits seit langer Zeit unterstützen wir unsere Anwender erfolgreich mit Technologien, um ihre Kunden besser verstehen, besseren Service bieten und Kundenbeziehungen nachhaltig pflegen zu können. Die neuen Verbesserungen der Spectrum Technologie-Plattform werden dafür sorgen, dass Anwender auch zukünftig in der Lage sind, den Wert ihrer Kundendaten dort zu erschließen, wo traditionelle Methoden bisher versagt haben.“

Die entscheidenden Verbesserungen der neuen Version sind folgende:

- **Visuelle Datenmodellierung:** Die themenbezogene Datenmodellierung von Unternehmensergebnissen erfolgt auf Grundlage des intuitiven ‘White-Boarding’-Ansatz mittels Web-Benutzeroberfläche. Dies bietet eine flexible Möglichkeit, komplexe Zusammenhänge und Hierarchien zu verwalten und unterstützt eine bessere Zusammenarbeit zwischen Business und IT-Funktionen.
- **Enterprise Data Governance-Lösung:** Dank direktem und einfachem Zugriff auf Unternehmensdaten sowie auf externe Quellen, sind Anwender in der Lage, Probleme rasch zu erfassen und zu lösen. Außerdem können sie so Datenqualitäts-Trends erfassen sowie visualisieren und sie mit bewährten Key-Performance-Indikatoren (KPIs) vergleichen, um dadurch die Qualität ihrer prozessbezogenen Datenbestände zu überwachen.
- **Big Data-fähig:** Dank der Fähigkeit, große Datenmengen zu verarbeiten, kombiniert mit erweitertem Clustering- und In-Memory-Caching, können Unternehmen große und schnell eintreffende Datenmengen verarbeiten.
- **360-Grad-Sicht:** Erweiterte Suchfunktionen, gekoppelt mit Matching-Algorithmen für unstrukturierte Daten, ermöglichen Unternehmen einen hochperformanten Zugang zu eindeutigen und aussagkräftigen Informationen zur Erstellung eines 360-Grad-Überblicks über ihre Kunden.
- **Industrie-und Anwendungs Zertifikate:** Die neue Software-Version unterstützt zahlreiche neue Standards und Anwendungen. Dies beinhaltet die Unterstützung für [HL7](#), den Gesundheitsinformations-Standard, die neuesten Versionen von SAP-Anwendungen sowie NetSuite und Post Zertifizierungen für CASS (USA) und SERP (Kanada).

Eine ganze Reihe von Großkunden aus den Bereichen Finanzdienstleistungen, Versicherungen, Einzelhandel sowie aus High-Tech-Branchen implementieren bereits die neueste Version der Spectrum Technologie-Plattform. Seit mehr als 30 Jahren unterstützt Pitney Bowes Finanzdienstleister, Versicherungen, Einzelhandels- und Telekommunikationsunternehmen sowie den öffentlichen Sektor mit Technologien zum Informationsmanagement. Weitere Informationen finden Sie unter:

<http://www.pb.com/software/Customer-Information-Management/Resources/>

Über Pitney Bowes

Pitney Bowes unterstützt mit seinen Technologielösungen Klein-, Mittelständische und Großunternehmen bei der Kundengewinnung, und -bindung sowie beim Ausbau profitabler Kunden- und Geschäftsbeziehungen. Die flexibel integrierbaren, modularen Lösungen versetzen Unternehmen in die Lage, ihre internen und externen Daten in fundierte Informationen, bzw. Werbebotschaften umzuwandeln, um einen bedarfsgerechten Kundendialog zu etablieren. Pitney Bowes bietet in seinem Angebotsportfolio Lösungen für ein

automatisiertes Multi-Channel-Kampagnenmanagement bzw. die Generierung und Verteilung von Transaktionsdokumenten sowie die zielgerichtete Kundeninteraktion im Call Center an. Zudem können in der personalisierten Multi-Channel-Kommunikation die verschiedensten Kanäle wie z.B. Web, E-Mail, Social Media oder SMS integriert werden, um eine kundenindividuelle Ansprache zu gewährleisten.

Pitney Bowes: Every connection is a new opportunity™. Weitere Informationen finden Sie unter www.pb.com sowie unter www.pitneybowes.de/software.

Pressekontakt PBS Deutschland

GlobalCom PR-Network GmbH

Wibke Sonderkamp / Martin Uffmann

Münchener Str. 14

85748 Garching

Tel. +49 89 360 363-40 /-41

wibke@gcpr.net / martin@gcpr.net

www.gcpr.net