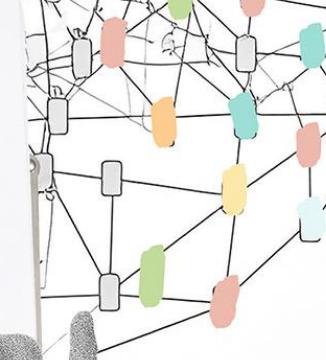
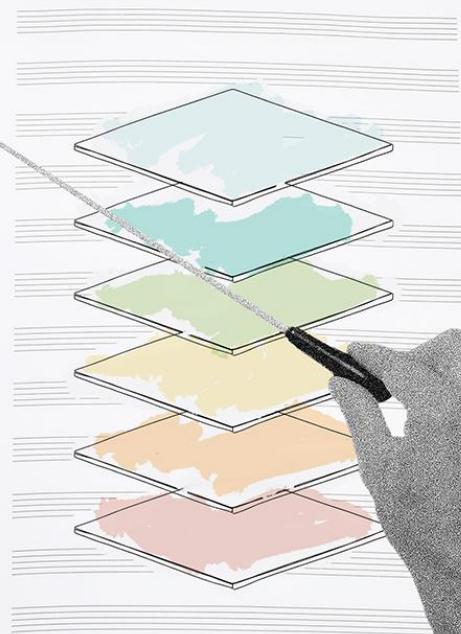




**Do better B2B
business with
foryouandyour
customers**



foryouandyourcustomers zeigt, wie mit der **Exploded View** Organisation und Daten orchestriert werden können – als Grundlage für **effizienten Vertrieb** und KI.

„Mein Name ist **Daniel Stadelmann** und als CEO von **foryouandyourcustomers** Uster helfe ich Menschen und Organisationen dabei, Brücken zu bauen. Mein Team und ich begleiten Sie auf Ihrer Reise, um Daten und Technologien zu nutzen, um grossartige Kunden- und Partnererlebnisse zu schaffen.“

dst@foryouandyourcustomers.com





foryouandyourcustomers ist eine **internationale**
Unternehmensgruppe mit Fokus auf digitale Exzellenz. Wir vernetzen
Business, IT und **Kundenerlebnis**. Lokal verankert, global denkend.

Wer oder was ist **foryouandyourcustomers**? Wir sind Dienstleister und unterstützen Sie im **digitalen Wandel** gut und gerne.

Unternehmenszweck

Wir nutzen und integrieren Informationstechnologien, um die Beziehungen unserer Kunden mit ihren Kunden zu ermöglichen und integral weiter zu entwickeln. Die effiziente Handhabung von Produkt-, Kunden-, Lieferanten- und Prozessinformationen bilden dafür die Basis. Wir unterstützen auch die Entwicklung der beteiligten Menschen.

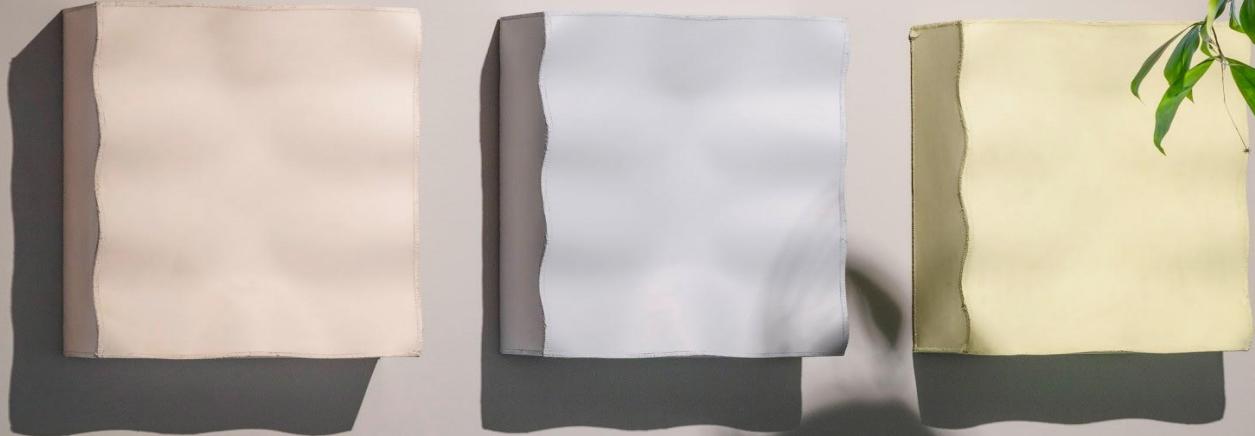
Eine Kernkompetenz

Verständnis für die Wirklichkeit schaffen und notwendige Anpassungen eines Unternehmens an den Wandel zu benennen, ist eine Kernkompetenz von foryouandyourcustomers.

Unsere Werte

foryouandyourcustomers ist überraschend einfach, beziehungsfähig, wegweisend und durchdacht, einfach integral.



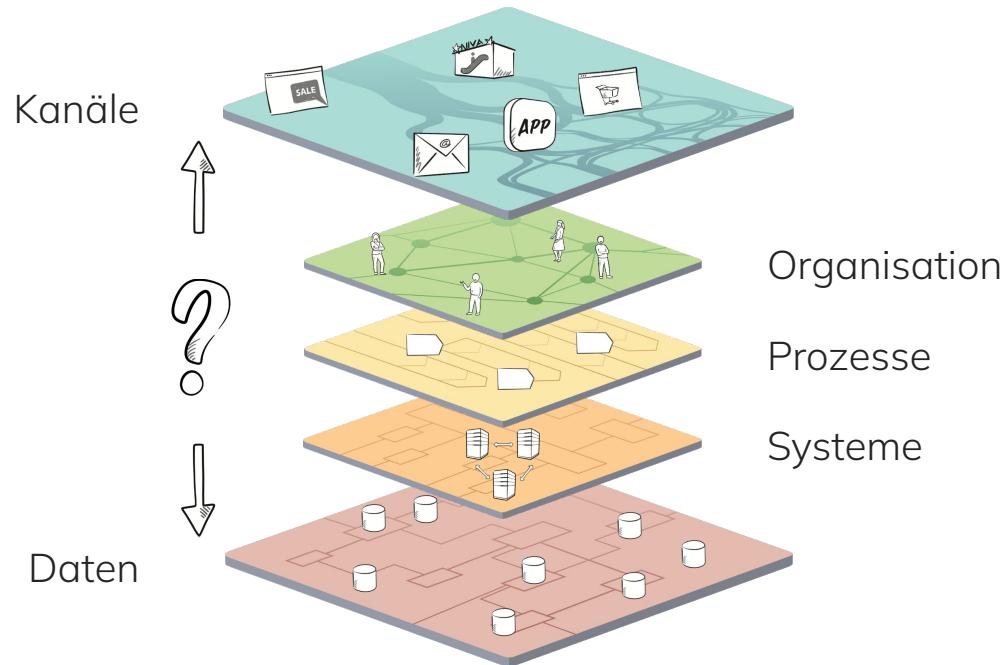


Exploded View

Hilfsmittel für den Digitalen Wandel

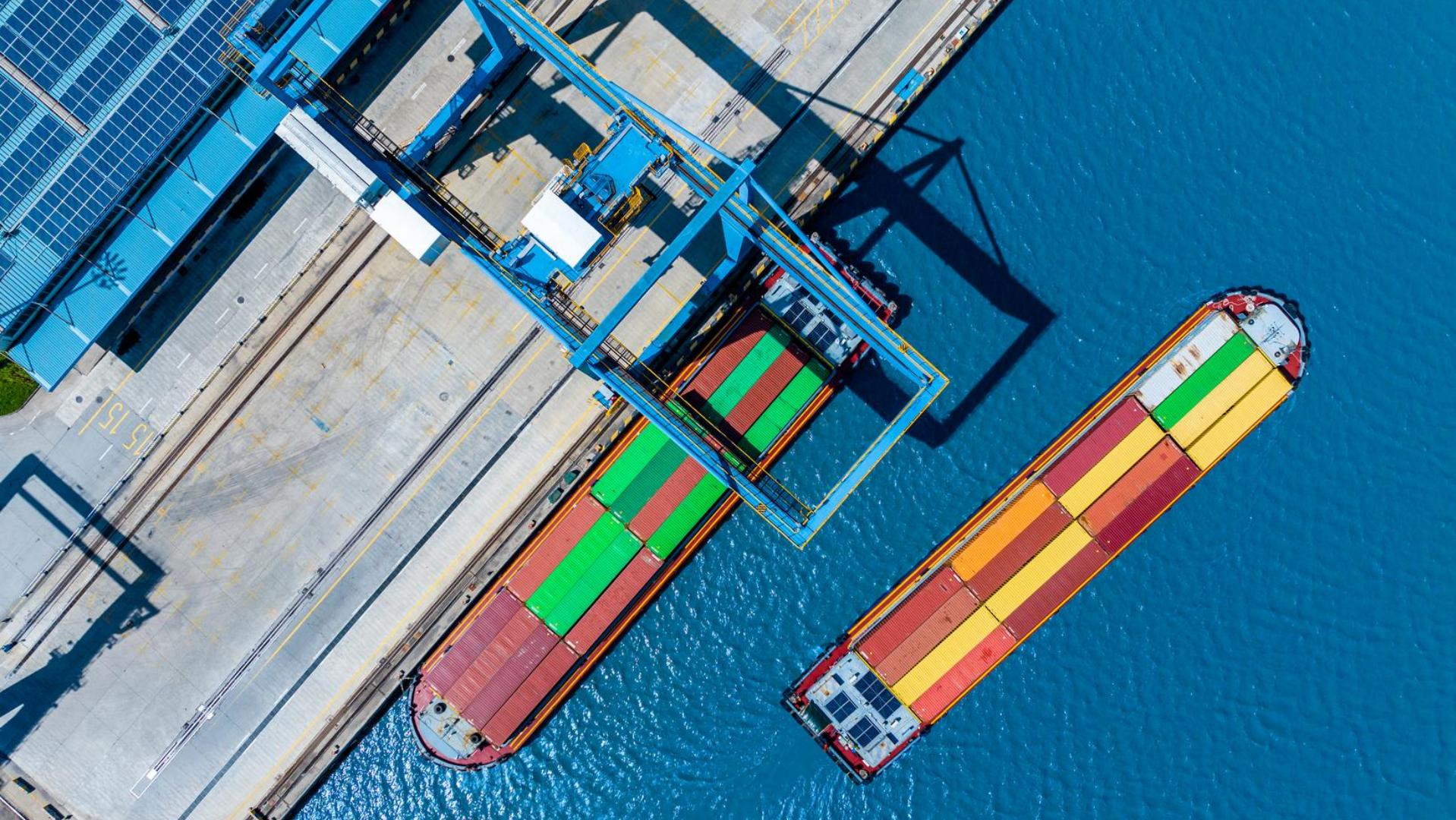


Wie schaffen wir es die **richtigen Daten**, zur **richtigen Zeit** in der **richtigen Qualität** im **richtigen Kanal** auszuliefern?

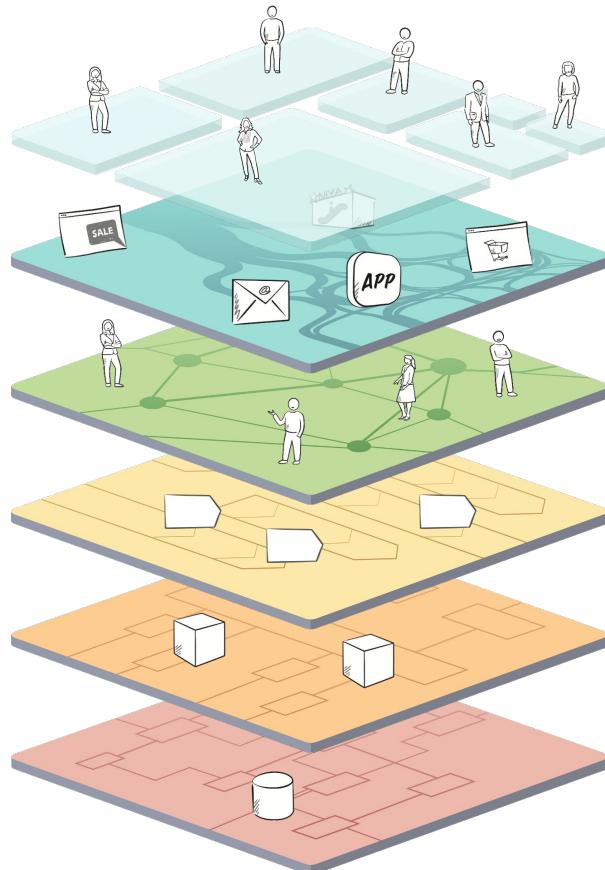












Customer Layer

Kunden mit ihren Bedürfnissen



Experience Layer

Zweck, Anforderungen und deren Zusammenspiel



Organisation Layer

Abteilungen, Rollen und Verantwortlichkeiten



Performance Layer

Prozesse, Anforderungen, Abhängigkeiten, Standards



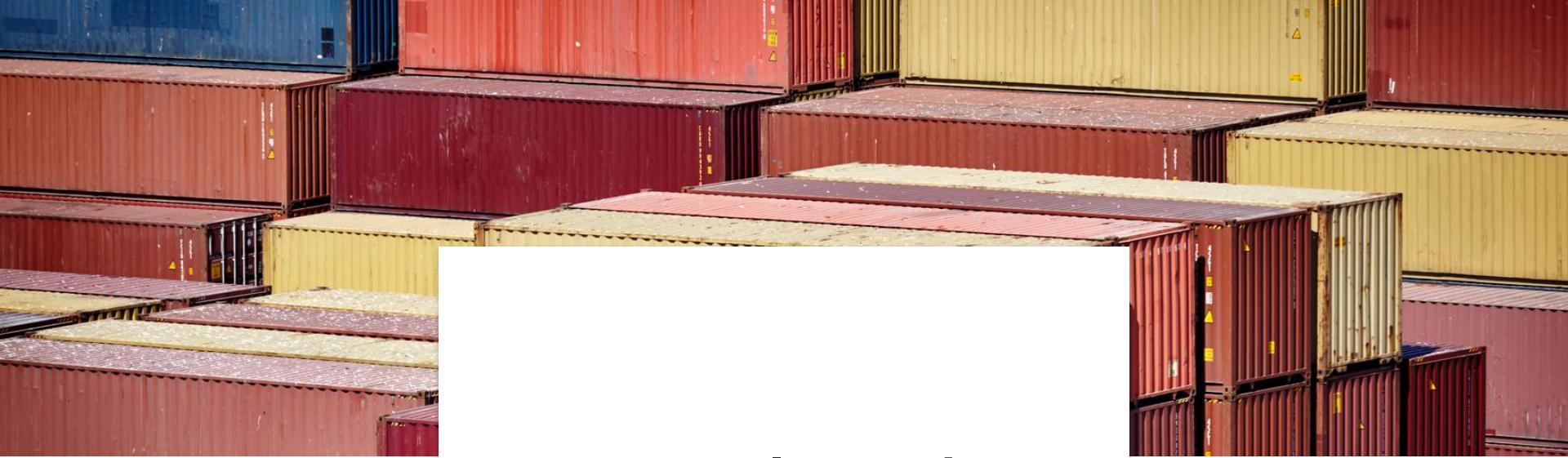
Asset Layer

Hard- und Software Plattformen, SW-Werkzeuge, Schnittstellen



Data Layer

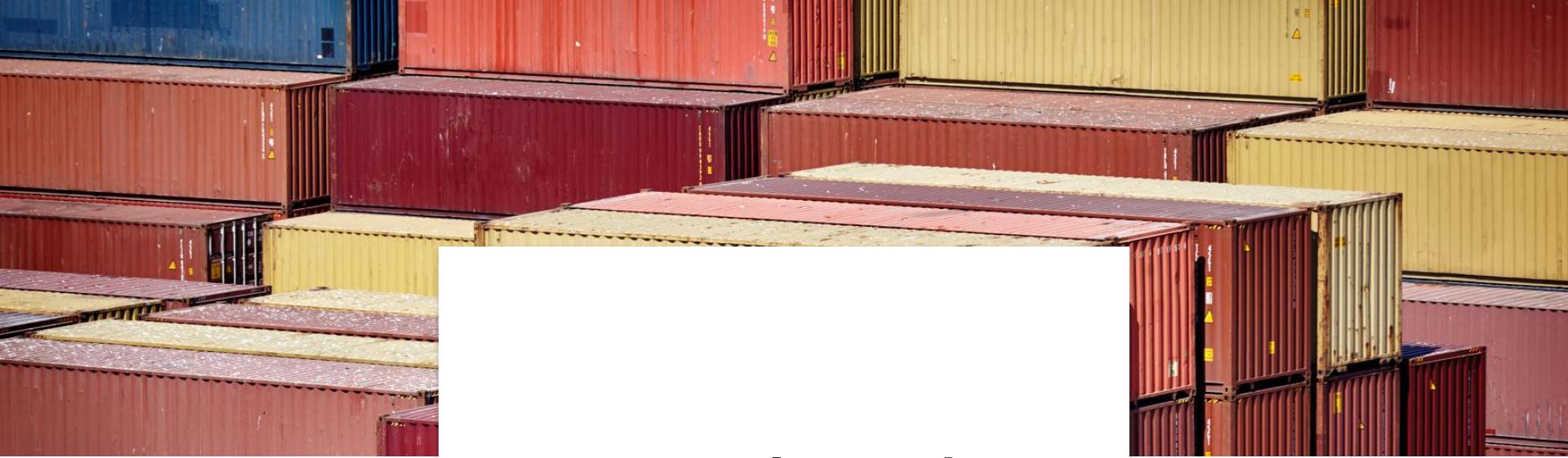
Datenstrukturen, Referenzen, Single-Source-of-Truth



Integrieren
Praxisbeispiel 1

Datenlogistik

für effizienten Vertrieb
(und KI)



Verteilen
Praxisbeispiel 2

Integrieren
Praxisbeispiel 1

Post-Merger Data Integration

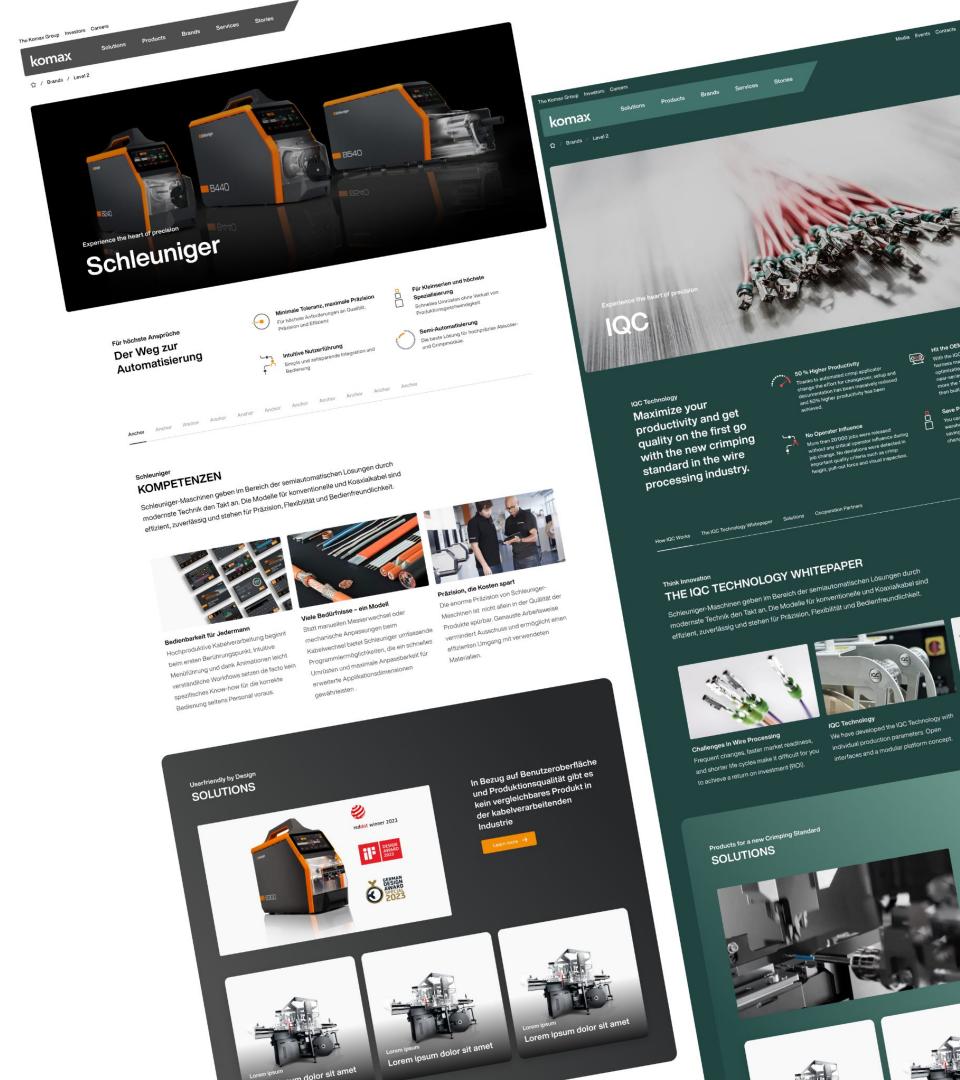
komax



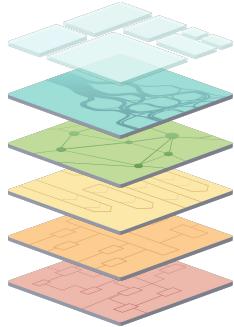
Die Komax Group ist ein
globaler Technologieführer
in der **automatisierten**
Kabelverarbeitung.

Mit rund **3400 Mitarbeitenden**
in über **50 Unternehmen**
weltweit entwickelt Komax
effiziente Maschinen, Software
und Services für höchste
Qualitätsstandards.

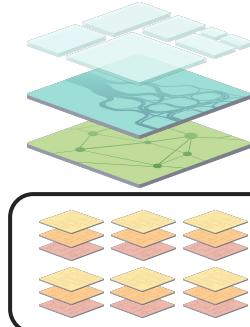
komax



Post-merger Data Integration als Basis für einen gemeinsamen und effizienten Vertrieb der Gesellschaften.

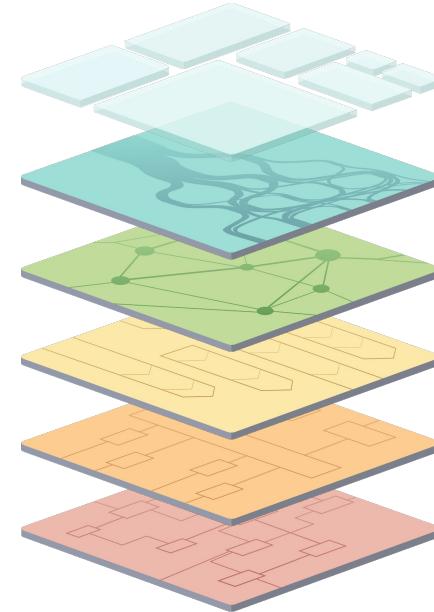


komax



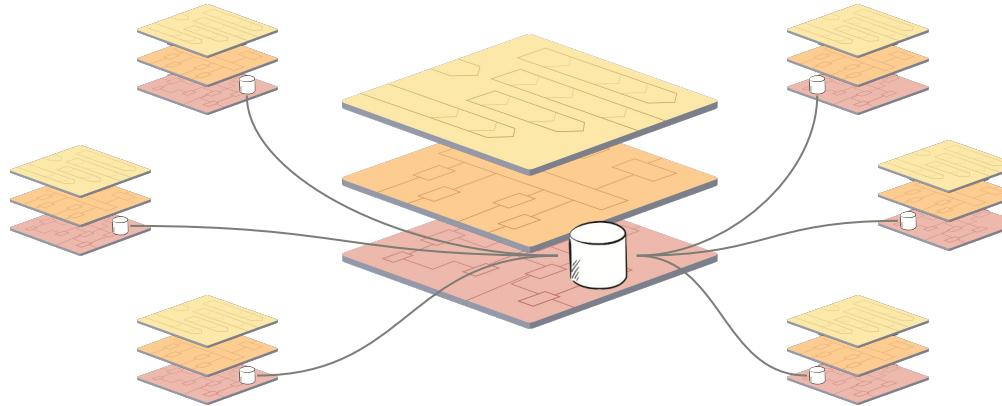
Schleuniger

11 Gesellschaften
6 Systeme mit Kundendaten
Unterschiedliche Datenmodelle
Redundante Daten



komax

Mehrere Integrationen und Migrationen anstelle einer einzigen
machten die **Industrialisierung des Datenlogistik Prozesses** sinnvoll.



Datenbereinigung &
Deduplizierung

Daten Mapping
(Entitäten und Attribute)

Kundenabgleich
(Matching)

Infrastruktur für
Datenpipeline

Qualitativ hochwertige und **für**
den jeweiligen Anwendungsfall
zugängliche Daten sind eine
unerlässliche Basis für einen
effizienten Vertrieb

Magisches Dreieck (Zeit, Budget, Scope, Qualität)
gilt auch bei Migrationsprojekten. 100%
Datenqualität ist nicht sinnvoll.

Geschwindigkeit ist relevant

Jeder Monat in der alten Konstellation ist ein
Monat mit Potential für “schlechte” Datenqualität.
Und verpassten Verkaufschancen.

komax



Verteilen
Praxisbeispiel 2

Product Data Logistics



Die weltweit tätige Geberit Gruppe ist europäischer **Marktführer für Sanitärprodukte.**

Starke lokale Präsenz in den meisten Ländern in Europa und 26 Produktionswerke.

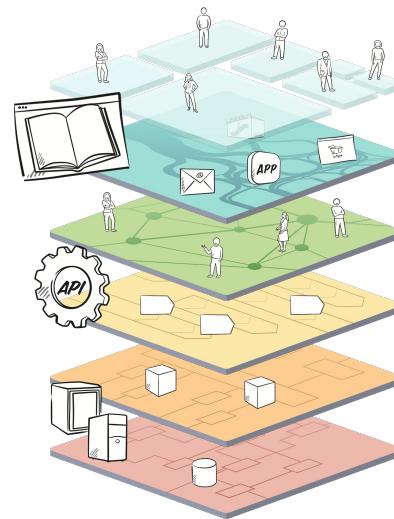
Mit rund **11'000 Mitarbeitenden** in über **50 Ländern** erzielte Geberit 2024 einen Nettoumsatz von CHF 3,1 Milliarden.



The image shows three screenshots of the Geberit website. The top screenshot displays the "Geberit Citterio" product page, featuring a brief description of the "Schlichtes italienisches Design, exklusive Eleganz" and a grid of product cards for "Sanitärmodule für WCs", "Sanitärmodule für Bidets", and "Ersatzteile". The middle screenshot shows the "Geberit Monolith" product page, highlighting the "Badezimmerysteme" section with various wall-mounted toilet modules. The bottom screenshot is a detailed view of the "Geberit Monolith Sanitärmobil für Wand-WC, 101 cm, Frontverkleidung aus Glas" product, showing its dimensions and a comparison with the previous model.

Wasser marsch! Angefangen hat die gemeinsame Reise von **foryouandyourcustomers** und **Geberit** in 2016 mit dem Bedürfnis nach einem neuen **Online Katalog**.

1 mio Nutzer
Installateure, Planer, Händler
in 37 Länder
48 Versionen
80 mio Seitenaufrufe pro Jahr
40'000 Artikel



GEBERIT PRODUKTAKTALOG SCHWEIZ

GEBERIT PRODUKTAKTALOG SCHWEIZ

Produktkategorien Badserien Neuheit

NEU
Geberit Duofix Element für Wand 12 cm

Abschnitte: Produkt Artikel Technische Daten Verwendungszwecke

WCs und Urinale

- Geberit AquaClean Dusch-WCs
- WCs und WC-Sitzte
- Bidets

Waschplatz

- Waschische
- Sets Waschtisch mit Unterschrank
- Badezimmermöbel

Installations- und Spülssysteme

- Geberit Duofix
- Geberit GIS
- Geberit Kombifix

Versorgungssysteme

- Geberit FlowFit
- Geberit PushFit
- Geberit Mepla

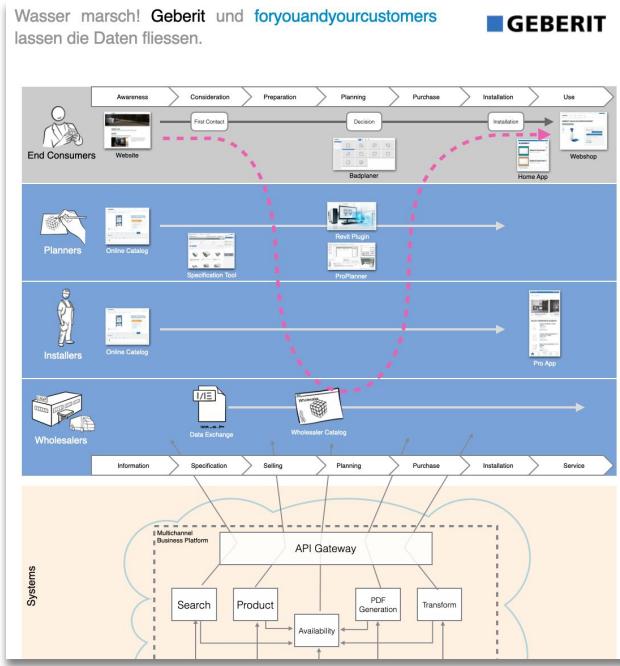
Artikel

Klicken Sie auf das Icon mit den 3 Punkten, um weitere Optionen für jeden Artikel zu erhalten.

Artikel filtern

Art.-Nr.	NPK-Nr.	ST-Nr.	SGVS-Nr.	B cm	H cm	T cm

So erzählten wir die Geschichte in 2020: Die bisher aufwändige Integration neuer digitaler Kanäle führte zu einer **Multichannel-Architektur**.

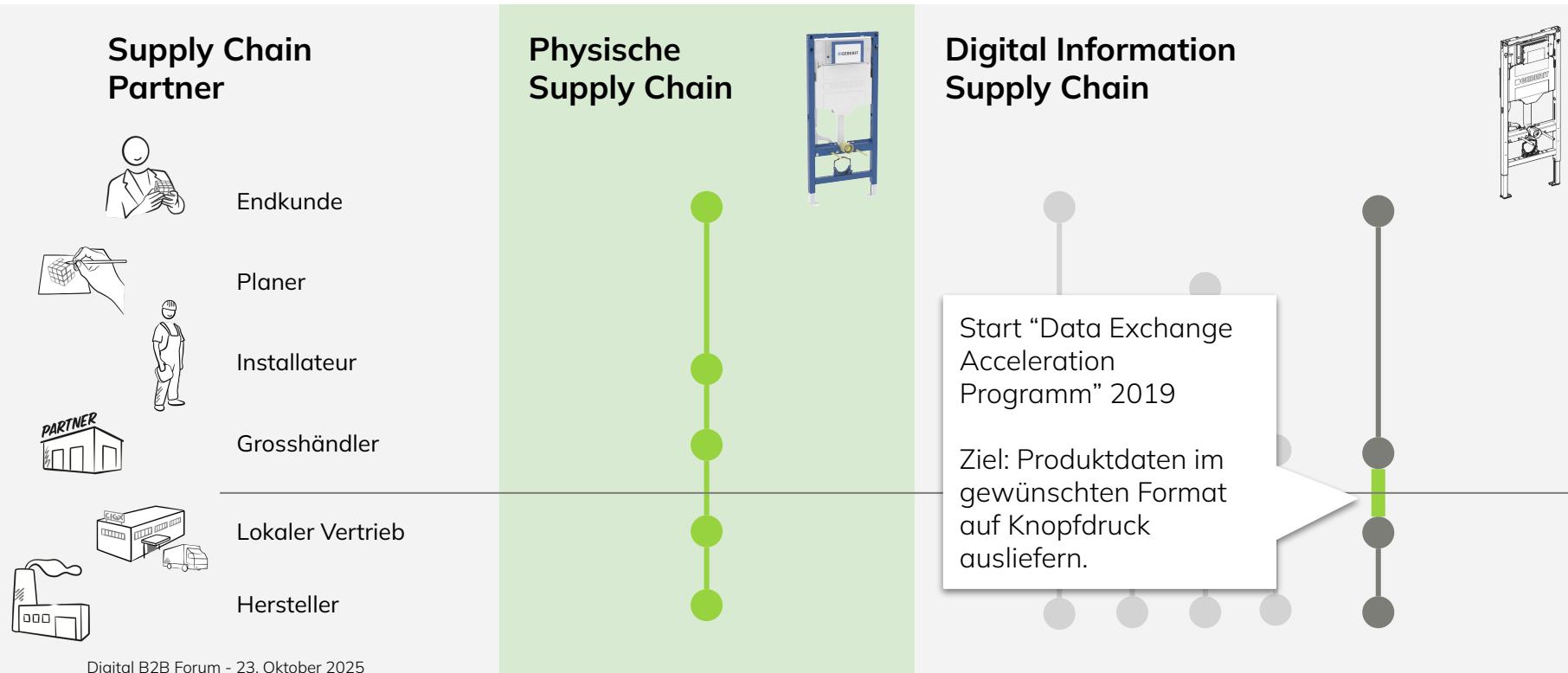


Mehr als eine Handvoll Kanäle wurden mit aktuellen Produktdaten versorgt

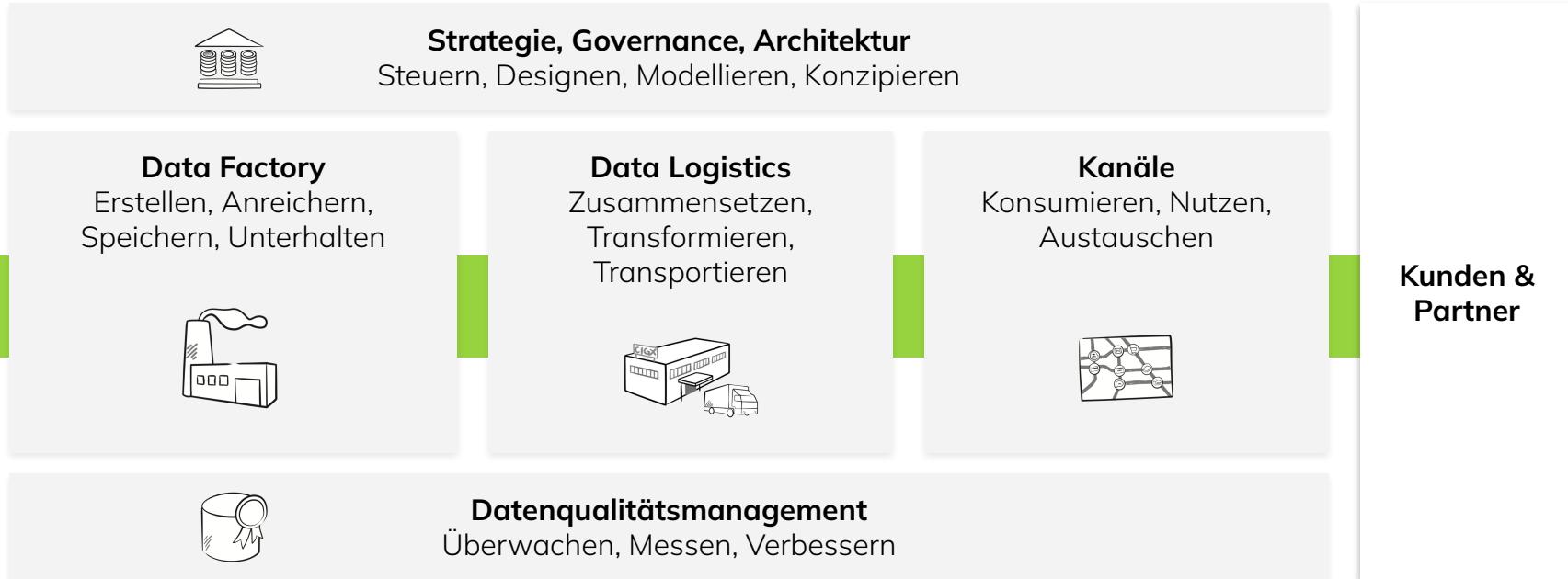
Dokumentierte Schnittstellen (API)
beschleunigten die Anbindung neuer
Kanäle

Komplexe Themen wurden zentral gelöst

No data - no sales! Auch Partner wollen Produktdaten. Standardisiert. Vollständig. In hoher Qualität. Rechtzeitig. Aktuell. Das ganze Sortiment.



Um mit Daten einen Mehrwert zu erzeugen braucht es diverse **Capabilities** entlang der **Digital Information Supply Chain (DISC)**.



Die Geschichte wiederholt sich: Die Datenlogistik Infrastruktur entpuppt sich als **solide Basis für KI-Lösungen**.

September 2024

Geberit gründet ein **AI Kompetenzzentrum**

November 2024

Anthropic publiziert die Spezifikation von **MCP (Model Context Protocol)**

Frühsommer 2025

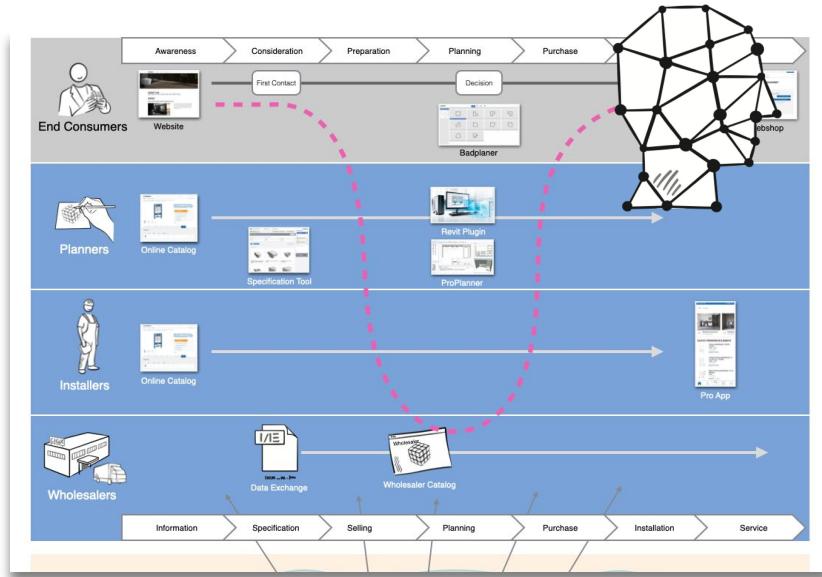
Umsetzung eines MCP Proof-of-Concept
innerhalb von wenigen Tagen auf der Data Logistics Infrastruktur



GEBERIT

No data – No AI

Die Capabilities der DISC ermöglichen grundlegende Bausteine für KI Lösungen.



Data Logistics Architektur ideal für den Aufbau von MCP

KI Agenten (je nach Anwendungsfall) als Datenkonsument oder **Kanal**

Dokumentation (API Spezifikationen) und **Metadaten** (Informationsmodell) essentiell

LLMs/Agenten mehr **Mühe** mit komplexen APIs als erwartet

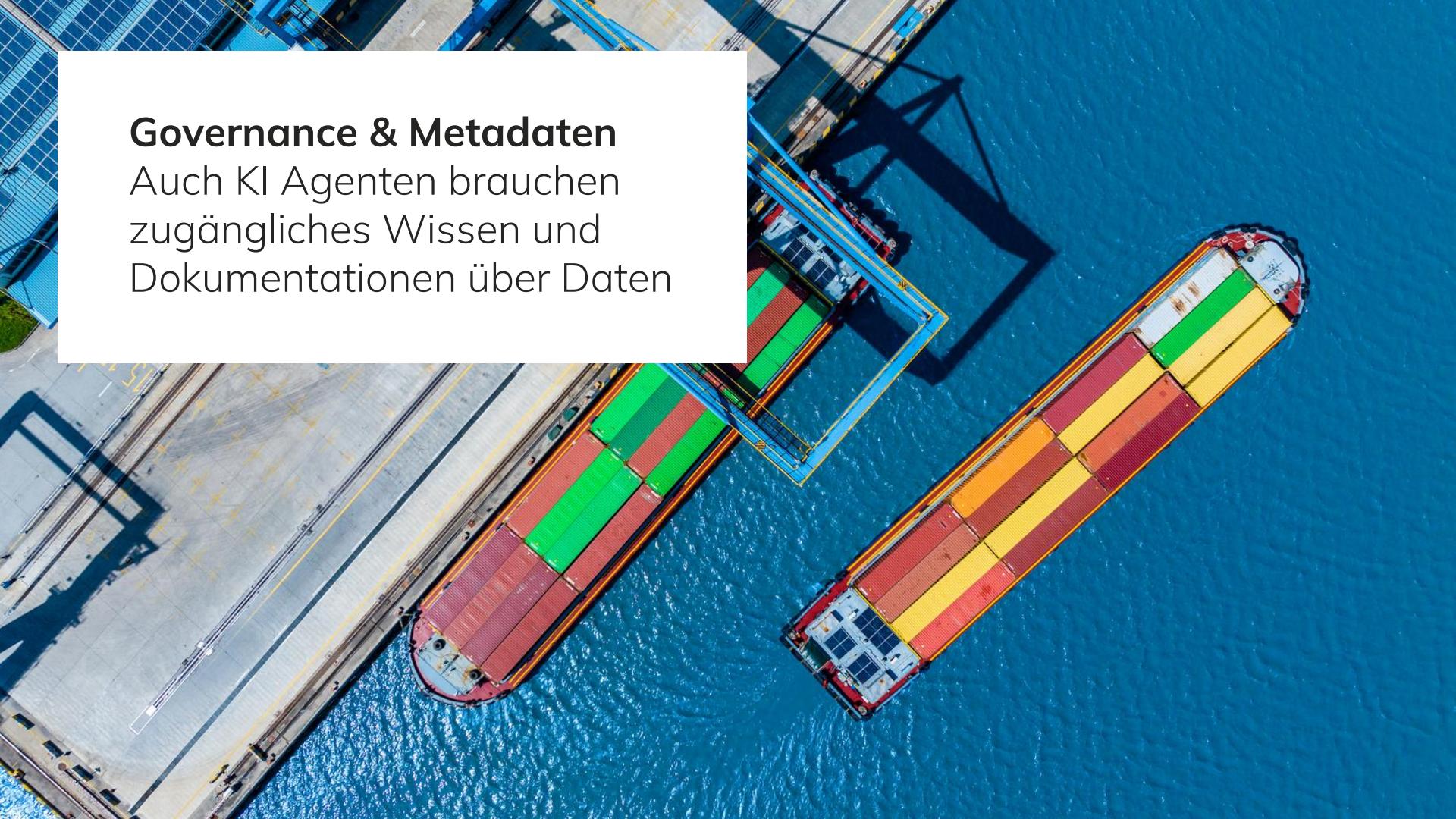
Data Factory

Datenqualität ist und bleibt
eine höchst relevante
Grundlage.



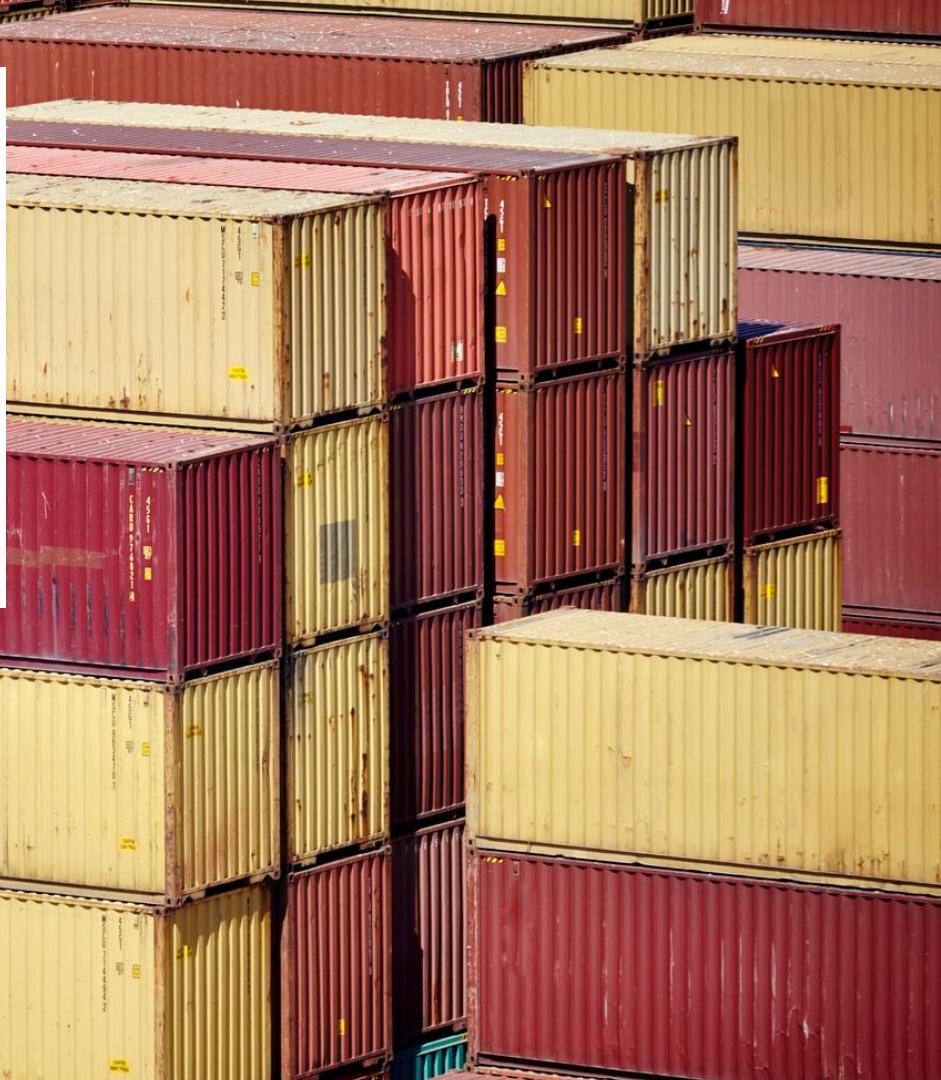
Governance & Metadaten

Auch KI Agenten brauchen
zugängliches Wissen und
Dokumentationen über Daten



Data Logistics

Die relevanten Daten im richtigen Format am richtigen Ort verfügbar zu haben war und ist noch immer zentral. Für Vertrieb, KI und DPP.



Was können wir für **Dich** und **Deine Kunden** tun?



Whitepaper
Exploded View

Daniel Stadelmann

CEO foryouandyourcustomers Uster
dst@foryouandyourcustomers.com

