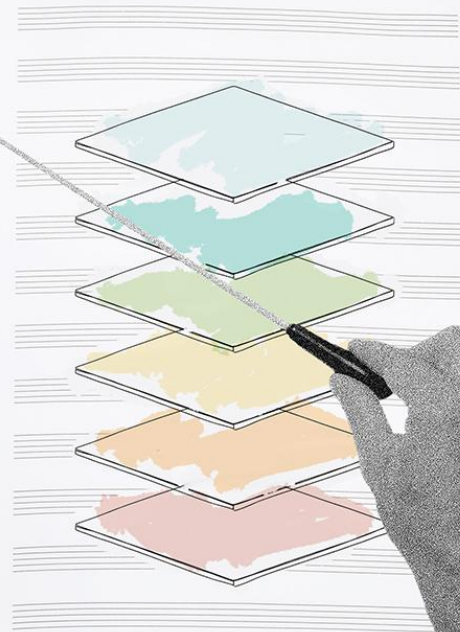


Do better **B2B**
business with
foryouandyour
customers



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 Unternehmen an den Wandel zu benennen, ist eine Kernkompetenz von foryouandyourcustomers.

Unsere Werte

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



2010
Gründungsjahr



6
Länder Europas



14
Standorte



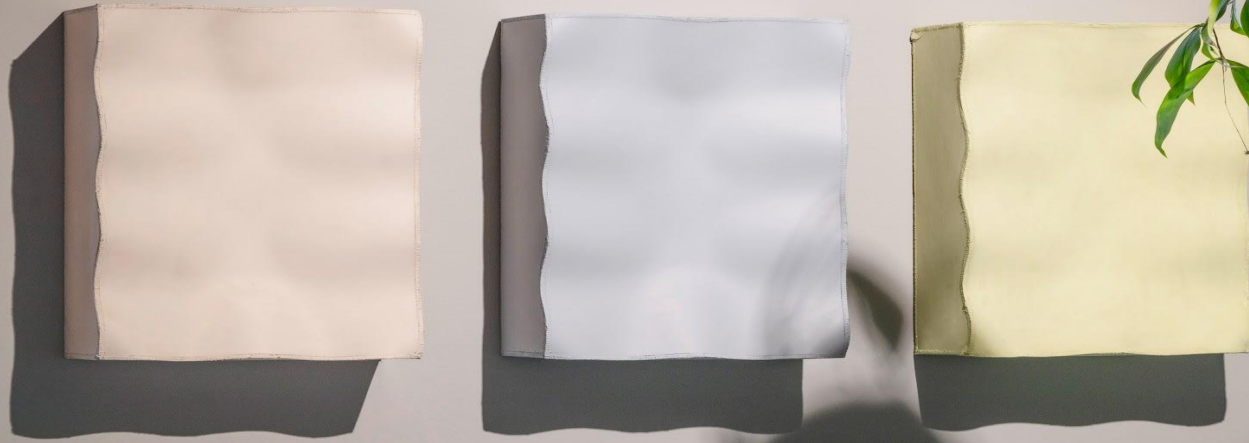
174
Mitarbeiter



85
Ausstellungen



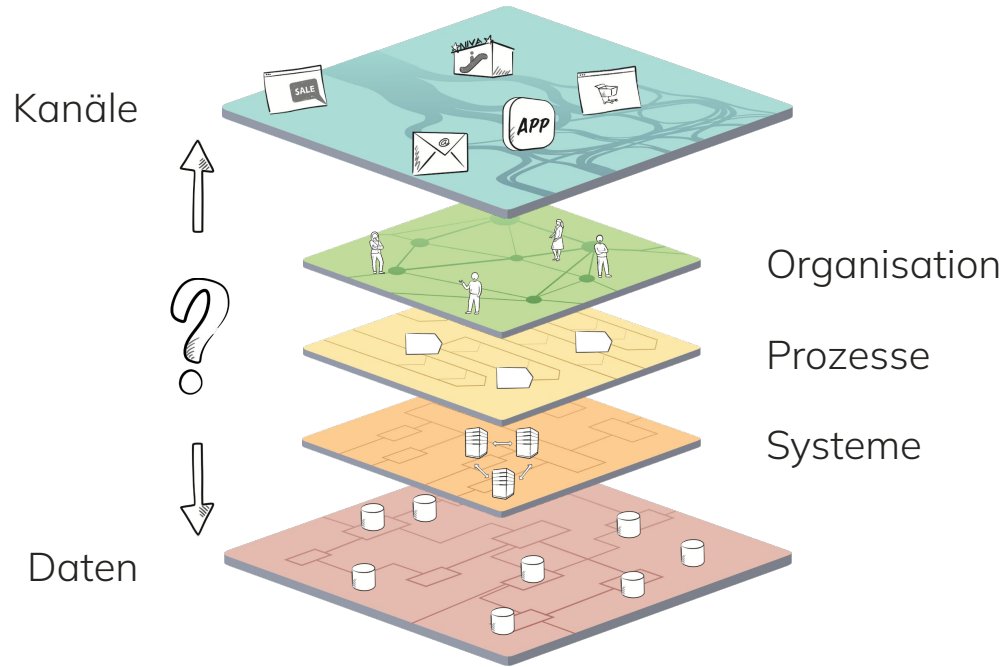
39'673k
Umsatz in CHF



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?

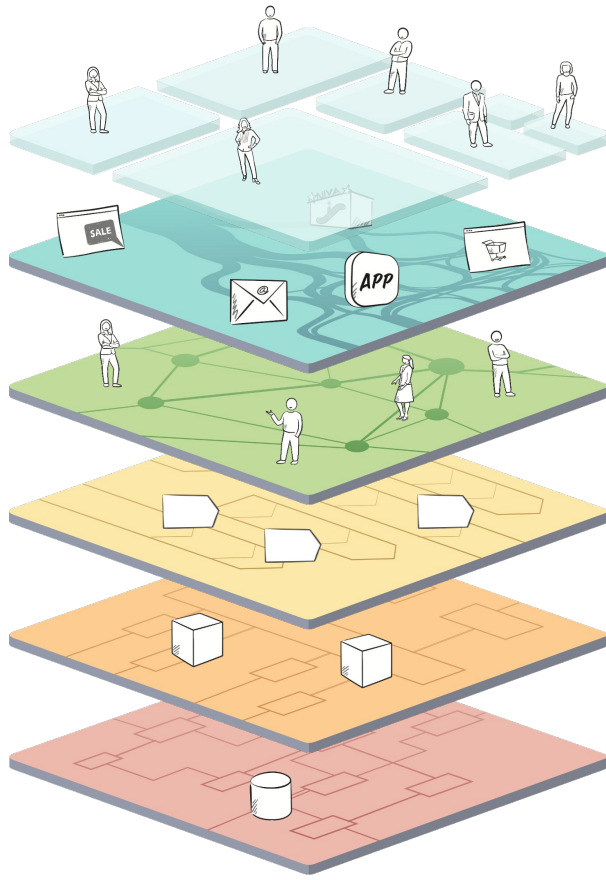












Customer Layer

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

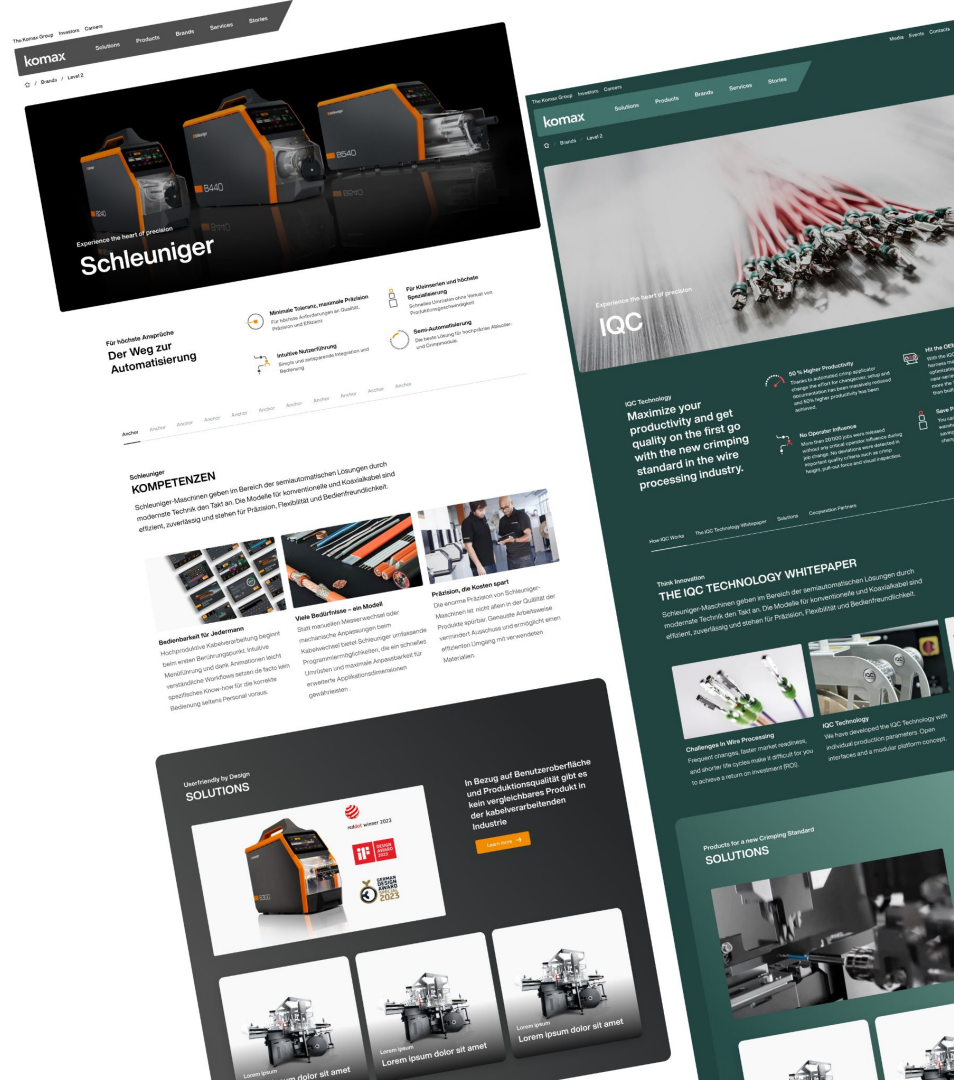
komax



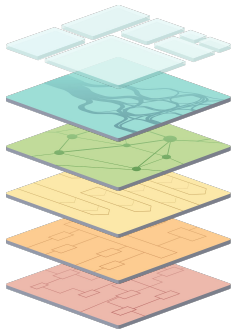
Die Komax Group ist ein **globaler Technologieführer** in der **automatisierten Kabelverarbeitung**.

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

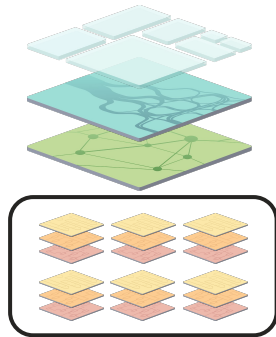
komax



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

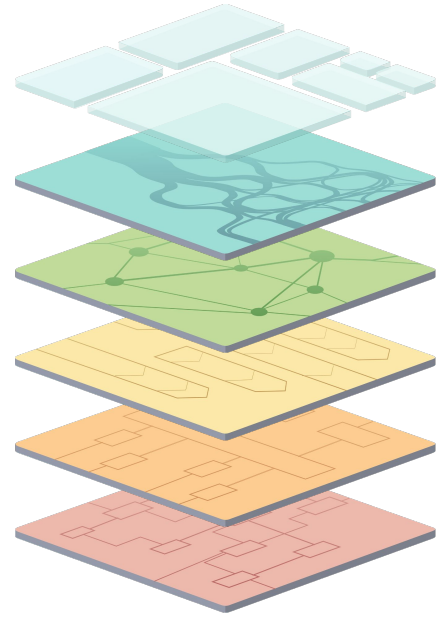


komax



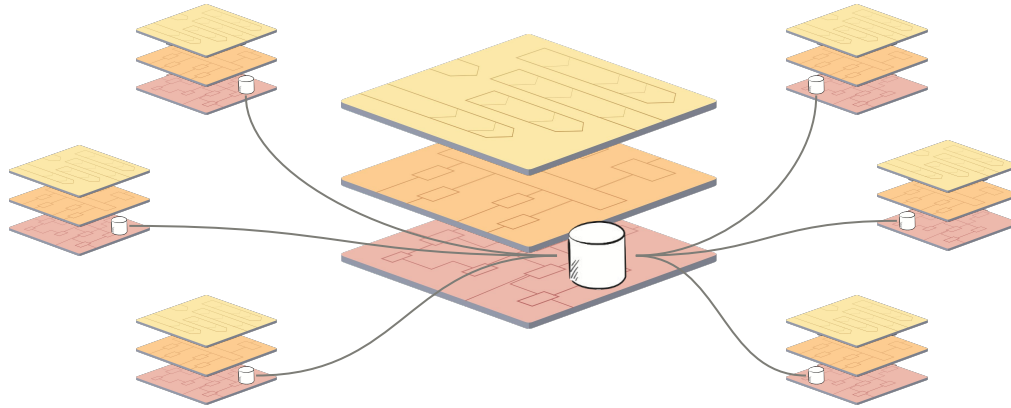
Schleuniger

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.



Verteilen
Praxisbeispiel 2

Product Data Logistics

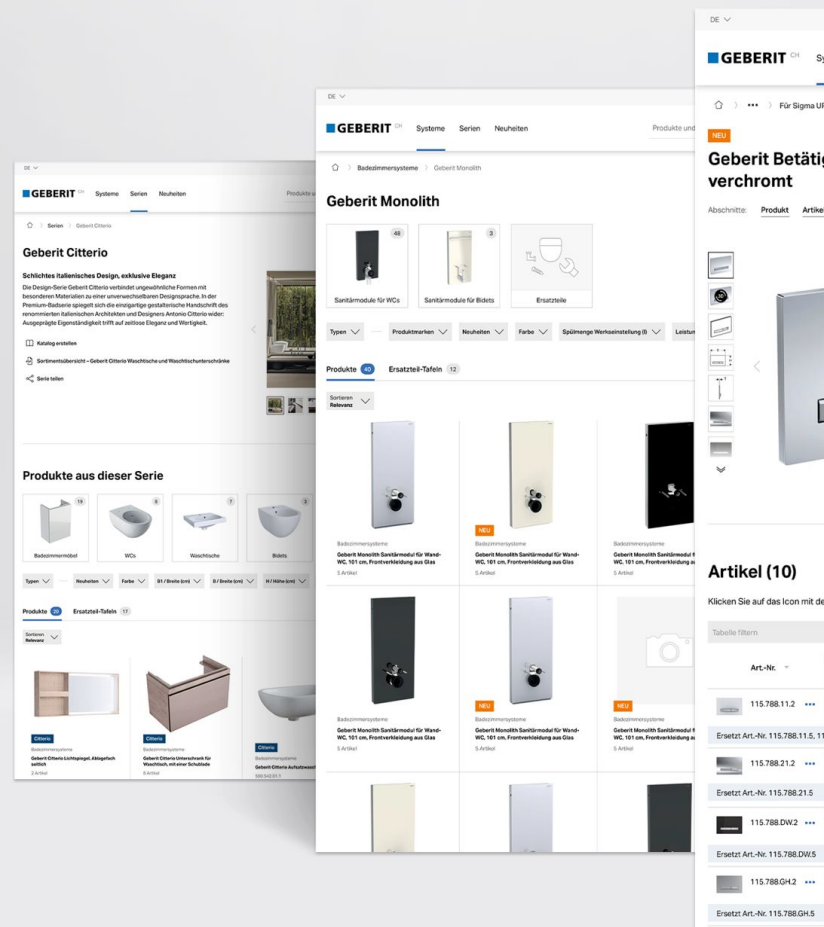
■ **GEBERIT**



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.



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

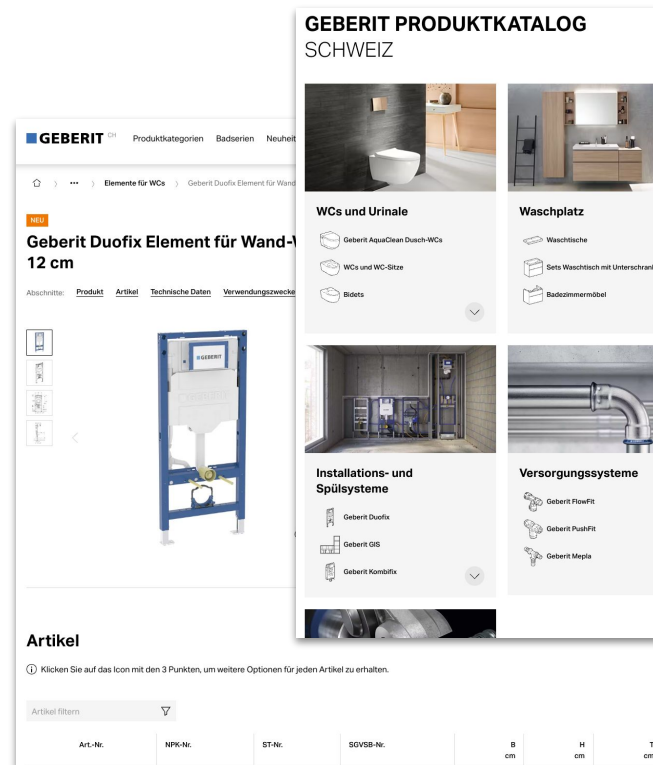
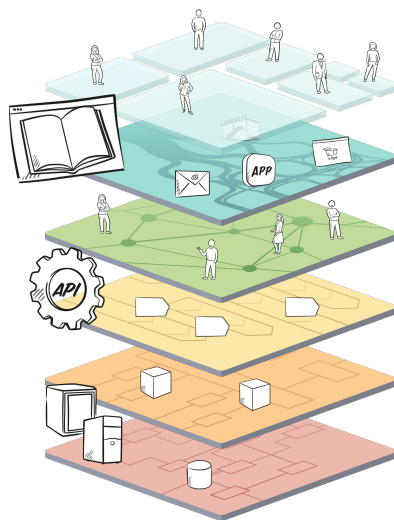
1 mio Nutzer

Installateure, Planer, Händler
in 37 Länder

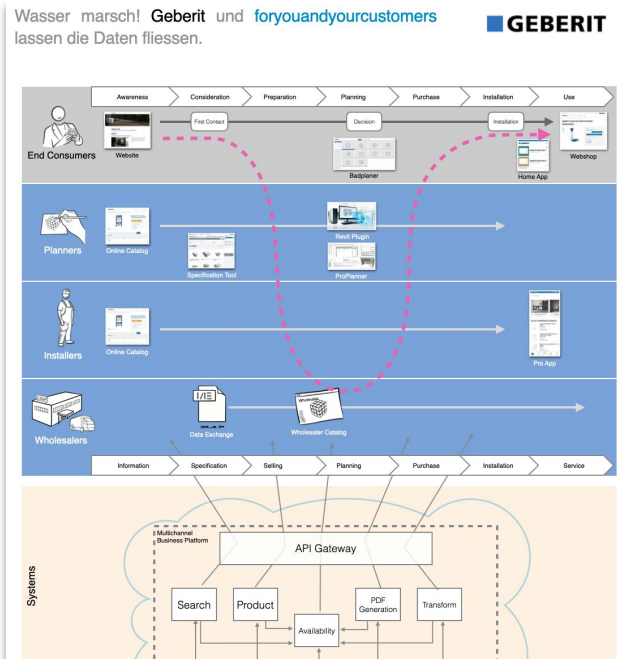
48 Versionen

80 mio Seitenaufrufe pro Jahr

40'000 Artikel



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

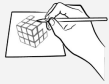
Komplexe Themen wurden zentral gelöst

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

Supply Chain Partner



Endkunde



Planer



Installateur



Grosshändler



Lokaler Vertrieb



Hersteller

Physische Supply Chain



Digital Information Supply Chain



Start "Data Exchange Acceleration Programm" 2019

Ziel: Produktdaten im gewünschten Format auf Knopfdruck ausliefern.

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



Strategie, Governance, Architektur
Steuern, Designen, Modellieren, Konzipieren

Data Factory

Erstellen, Anreichern,
Speichern, Unterhalten



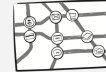
Data Logistics

Zusammensetzen,
Transformieren,
Transportieren



Kanäle

Konsumieren, Nutzen,
Austauschen



Datenqualitätsmanagement
Überwachen, Messen, Verbessern

**Kunden &
Partner**

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

September 2024

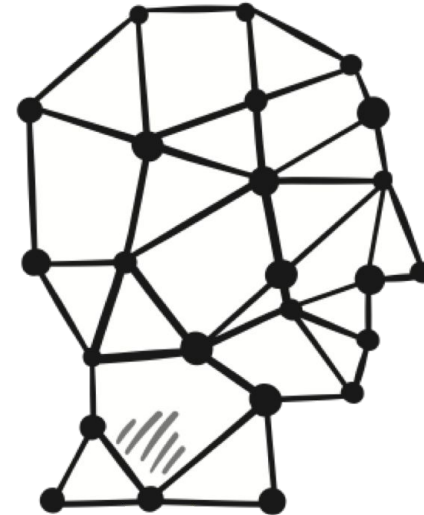
Geberit gründet ein **AI Kompetenzzentrum**

November 2024

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

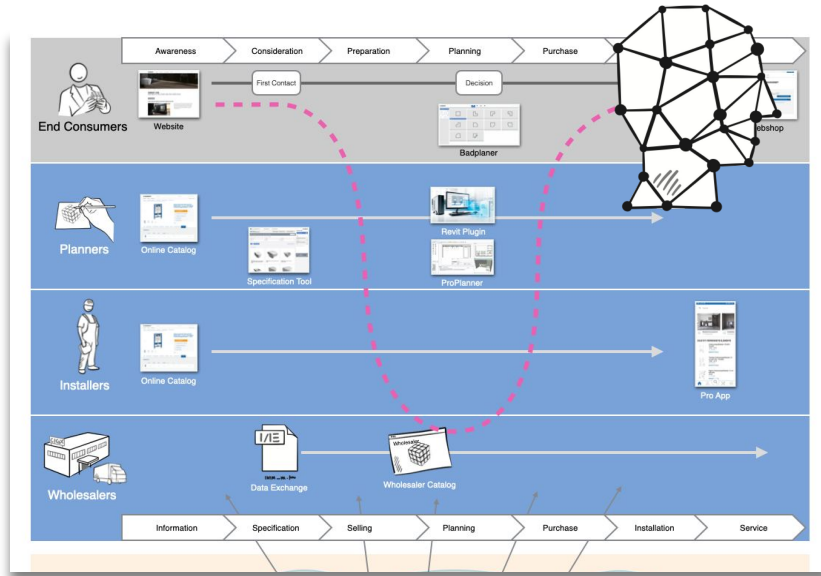
Frühsommer 2025

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



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

