

Big Data-Opportunity Check

Ausgangslage

In der modernen Wirtschaft werden Daten immer bedeutender. Viele Unternehmen nutzen allerdings trotz verfügbaren Technologien immer noch nicht die Chancen, die sich aus den im Unternehmen anfallenden Daten ergeben.

Relevante Daten fallen an immer mehr Stellen im und außerhalb des Unternehmens an, sei es in der Produktion, in der Kommunikation mit dem Kunden oder in sozialen Netzwerken.

In den letzten Jahren hat sich die Technologie, mit der diese Daten analysiert und ausgewertet werden können, rapide weiterentwickelt (Stichwort „Big Data“). Der technische Fortschritt ermöglicht es, größere Datenvolumina schneller zu verarbeiten und ihre zunehmende Komplexität zu beherrschen. Die intelligente Auswertung dieser Daten liefert damit den Unternehmen mehr und mehr wichtige Informationen.

Einen Wettbewerbsvorteil besitzen diejenigen Unternehmen, die aus der Vielzahl der vorhandenen Daten die geschäftsrelevante Information filtern und die resultierenden Erkenntnisse zum einen bei strategischen Entscheidungen berücksichtigen, sie zum anderen aber auch direkt in die Prozesse des operativen Geschäfts einfließen lassen.

Drei Viertel der Unternehmen erreichen dabei durch Big Data Analytics schnellere und detailliertere Analysemöglichkeiten, mehr als zwei Drittel können ihre Prozesse besser steuern, 45% die Prozesskosten senken¹.

Für jedes einzelne Unternehmen kommt es deshalb darauf an, sich der Chancen, die sich aus den (bereits vorhandenen) Daten ergeben, bewusst zu werden und sie aktiv zu nutzen.

Zielsetzung

Ziel des Beratungsprogramms „Big Data-Opportunity Check“ ist es, die Chancen, die sich aus den im eigenen Unternehmen vorhandenen Daten für das Unternehmen ergeben, aufzuzeigen und ein umfassendes Verständnis für die diese Daten aufzubauen.

Dieses Beratungsprogramm bereitet die Basis dafür, bei der Entscheidungsfindung auf operativer und strategischer Ebene das Potential der Daten und ihrer Verknüpfung optimal auszuerschöpfen.

Chancen für das Unternehmen, die sich aus dem Potential der Daten ergeben können, sind unter anderem:

- Optimierung und Ergänzung von Betriebsabläufen, indem Erkenntnisse aus Daten einfließen, die bereits heute im Unternehmen zur Verfügung stehen oder mit geringem Aufwand zusätzlich erhoben werden können
- Abbau oder Reduzierung von existierenden fachlichen Einschränkungen, die durch nicht optimalen oder mangelnden Technologieeinsatz verursacht sind (bspw. hinsichtlich Verarbeitungsgeschwindigkeit oder -volumen von Informationen)
- Verbesserung der Vorhersage relevanter Kennzahlen durch datenbasierte Vorhersagemodelle, dadurch Optimierung der Ressourcenplanung und Risikobewertung

Beispiele aus der Praxis

Prozessindustrie:

- Optimierung der Prozessabläufe und Erhöhung der Anlagenauslastung durch verbesserte Vorhersage einzelner Prozessergebnisse, dadurch Reduzierung der Kosten und Erhöhung des Gewinns
- Lösungsansatz: Nutzung von Daten aus chemischen Analysen von Ausgangsmaterialien und Zwischenprodukten

Kreditwirtschaft:

- Präzisierung der Vorhersage der Kundenbonität, dadurch Reduzierung der Risikovorsorge und Erhöhung des Gewinns
- Lösungsansatz: Nutzung von Daten aus dem gesamten Verlauf der Kundenbeziehung

¹ „Big Data Analytics: Auf dem Weg zur datengetriebenen Wirtschaft“, BARC-Institut Würzburg, März 2014

Endprodukte

Das Beratungsprogramm liefert folgende Ergebnisse:

- Aufstellung der nach Business-Value priorisierten „Big Data“-Opportunities einschließlich ihrer technologischen Voraussetzungen
- Dokumentation der im Unternehmen im Rahmen relevanter Volumenprozesse anfallenden für „Big Data“-Analysen nutzbaren Daten
- Einschätzung zu zusätzlich hebbaren relevanten internen und externen Datenquellen
- Optional: Umsetzungsplanung für selektierte „Big Data“-Opportunities

Vorgehen und zeitlicher Rahmen

Das Beratungsprogramm umfasst drei Phasen und dauert circa 6 bis 9 Wochen.



In der Phase „Bestandsaufnahme Daten & Prozesse“ werden in Einzelinterviews und in gemeinsamen Workshops mit Beteiligten aus Fachbereichen und IT die in den (Volumen-) Businessprozessen generierten und genutzten Daten aufgenommen, sowie vorhandene Dokumente ausgewertet. Zusätzliche hebbare relevante interne und externe Datenquellen werden identifiziert.

Insbesondere die Erfahrungen der Berater im Bereich Prozessaufnahme und IT-Technologie spielen hier eine entscheidende Rolle.

In der Phase „Identifikation Opportunities“ werden in gemeinsamen Workshops mögliche „Big Data“-Opportunities im Unternehmen identifiziert. Zurückgegriffen wird dabei sowohl auf das Expertenwissen im Unternehmen als auch auf die umfassende Berater-Expertise. Bereits zu diesem frühen Zeitpunkt werden die technologischen Voraussetzungen und relevanten Datenschutzaspekte berücksichtigt.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist hier, Wissen und Ideen aus dem IT-Bereich und dem fachlichen Umfeld zu kombinieren und so einen eingeschränkten Betrachtungswinkel zu vermeiden.

In der Phase „Potenzialschätzung“ werden die identifizierten „Big Data“-Opportunities in Zusammenarbeit mit den Fachbereichen bewertet. Dabei werden sowohl die hebbaren Potenziale als auch die für die Realisierung aufzuwendenden Ressourcen geschätzt. Die Priorisierung der „Big Data“-Opportunities ermöglicht dann eine objektive Auswahl erfolgsversprechender Projekte, die abschließend dem Management vorgestellt wird.

Gerne begleiten wir Sie, basierend auf einer entsprechenden Entscheidung des Managements, bei der anschließenden Planung und Umsetzung der Projekte.

Kontakt

Dipl.-Inf. Stefan Mainz
 Telefon +49 89 890 559 215
 E-Mail stefan.mainz@basycon.com
 Basycon Unternehmensberatung GmbH
 Welsersstraße 1
 81373 München
 www.basycon.com