

BRAVINCI

Deep Dive

Succesvolle datagedreven intelligence & automation voor het MKB

Auteur: Michael Doves

Hoe MKB-ondernemingen uitdagingen in (business) intelligence en datage-dreven automatisering kunnen overwinnen.

WWW.BRAVINCI.COM

© Bravinci

Succesvolle datagedreven intelligence & automation

Het verkrijgen van inzicht uit - en het kunnen automatiseren op basis van data is een van de belangrijkste competenties die organisaties moeten beheersen om de bedrijfscontinuïteit te waarborgen en nog succesvoller te worden. Dit geldt niet alleen voor grote ondernemingen, maar evenzeer voor kleine - en middelgrote organisaties.

Laten we Google als voorbeeld nemen om te schetsen wat we hier zeggen. Sinds generalist Google is begonnen met het ontwikkelen van Google Maps, hebben gespecialiseerde kaartenmakers zoals TomTom moeite om deze concurrentie bij te houden. Toen een Google-algoritme het bordspel 'Go' speelde tegen een menselijke wereldkampioen, won het.

Dit wetende, is het niet moeilijk voor te stellen dat als Google een bank zou beginnen, dat er behoorlijke disruptie in de financiële markt zou optreden. De bron van al deze macht? Data. Maar als dat het enige ingrediënt zou zijn, dan zouden er natuurlijk veel meer bedrijven zijn zoals Google.

Dus, naast het hebben van veel data, wat heeft Google nog meer gedaan om dit te bereiken?

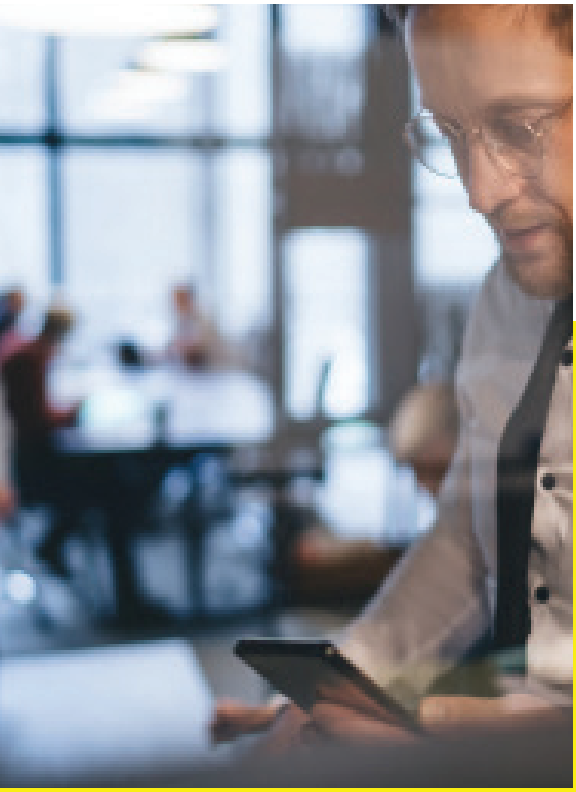
Het recept voor het geheim van Google

Bij Google beheerst men de competenties van datamanagement, data automatisering en data analyse. Zo simpel is het: ze begrepen het belang van data en ontwikkelden en verzamelden alle benodigde kennis en vaardigheden.

Zo stelt Google zichzelf in staat om gespecialiseerde concurrenten in veel verschillende branches en toepassingen te slim af te zijn. Bedrijven zoals Google zijn geweldige voorbeelden van hoe succesvol datagedreven organisaties kunnen worden.

In een onderzoek naar het datagebruik binnen het midden- en kleinbedrijf (MKB) dat de Kamer van Koophandel een paar jaar geleden heeft uitgevoerd, kwamen veel uitdagingen aan het licht waarom deze MKB-organisaties niet het maximale uit hun data halen:

- De datakwaliteit binnen hun organisaties wordt als te laag ervaren voor behoorlijke intelligence & automation;
- De processen voor data governance ontbreken of zijn niet toereikend;
- Niet in staat zich de juiste software en hardware voor intelligence & automation te veroorloven;
- Te weinig medewerkers met goede intelligence & automation competenties op de loonlijst;
- Intelligence & automation wordt als duur ervaren en puur als kosten gezien.



Lees deze whitepaper om erachter te komen:

Hoe datacompetenties binnen uw eigen MKB-onderneming de prestaties in het algemeen zal verbeteren.

Hoe datagedreven intelligence & automation uw onderneming op vele manieren effectiever en efficiënter zullen maken.

Om de bedrijfscontinuïteit te stabiliseren en betere resultaten te behalen op het gebied van compliance, commercie en klantervaring met data, zoals Google, hoef je geen techbedrijf te zijn. Ieder bedrijf in elke branche profiteert in hoge mate van datacompetenties, hetzij intern of uitbesteed.

Grootste uitdaging: de status-quo van aangenomen uitdagingen ontrafelen

Om datagedreven intelligence & automation uit te voeren en een zogenaamde 'datagedreven organisatie' te worden, moeten deze genoemde uitdagingen eerst worden opgelost.

De noodzakelijke reis naar het land van data-gedreven organisaties is een echte uitdaging. Het is alsof je in je eentje een taart eet ter grootte van een wolkenkrabber. Als je naar deze taart blijft kijken, gebeurt er niets, maar als je begint te bijten, kauwen en het opeet, wordt de enorme taart uiteindelijk kleiner en begint de horizon te verschijnen.

Laten we eens kijken naar de genoemde "gepercipieerde" uitdagingen in het onderzoek van de Nederlandse Kamer van Koophandel. [1]

[1] Ondernemen met (big) data door het MKB - Kamer van koophandel 2017

DE VIJF UITDAGINGEN

1. Datakwaliteit - het gebrek aan inzichten om datakwaliteit te bepalen

Slechte datakwaliteit kan alleen worden opgelost indien eerst inzicht wordt verkregen waarom de datakwaliteit zo laag is. Dus een slechte datakwaliteit kan geen reden zijn om niet te starten met het genereren van intelligence over de datakwaliteit.

Begin met intelligence en ontdek de oorzaken van lage data-kwaliteit binnen uw organisatie. Vanuit deze inzichten kun je de oorzaken aanpakken, die veelal verborgen zitten in inefficiënte bedrijfsprocessen. Om de datakwaliteit bij de kern te verbeteren, moeten bedrijfsprocessen zo worden ingericht dat data correct in de systemen wordt ingevoerd.

2: Data governance - hoe met data wordt omgegaan

Data governance is een datamanagement concept met betrekking tot de capaciteit die een organisatie in staat stelt om te zorgen voor een hoge datakwaliteit, gedurende de volledige levenscyclus van de data. De belangrijkste aandachtsgebieden van data governance zijn: beschikbaarheid, bruikbaarheid, consistentie, integriteit en beveiliging. Data governance omvat het opzetten van processen om effectief databeheer in de hele onderneming te waarborgen, zoals verantwoordelijkheid voor de nadelige effecten van slechte datakwaliteit en ervoor zorgen dat de data die een onderneming heeft kan worden gebruikt door de hele organisatie.

Een datasteward zorgt ervoor data governance processen worden gevolgd en dat richtlijnen worden gehandhaafd, en doet aanbevelingen voor verbeteringen aan governance processen.

En net als bij veel andere processen, kunnen organisaties beslissen om het al dan niet te ontwerpen. Maar om impactvolle waarde te ontgrendelen, heb je bekwame mensen nodig (uitdaging 4) en het besef dat intelligence en automation geen kostenpost zijn, maar een businesscase met een hoog potentieel. Omdat data governance vaardigheden vaak ontbreken, is het creëren van het bedrijfsproces voor data governance voor veel organisaties een knelpunt. Maar, beschreven in uitdagingen vier en vijf, die moeten worden overwonnen. Het vereist alleen een andere mindset.

3: Betaalbare software

De perceptie van veel besluitvormers binnen kleine en middelgrote organisaties is dat software voor intelligence en automation erg duur is en dat er grote initiële investeringen moeten worden gedaan om toegang te krijgen tot deze middelen. Vaak hebben besluitvormers wel goede indicaties van de kosten van intelligence en automation, maar minder inzicht in de potentiële bedrijfswaarde ervan.

Als iets 100.000 euro per jaar kost, klinkt het natuurlijk duur als je niet weet wat het je gaat brengen aan kostenverlagingen en omzetstijgingen.

Met de opkomst van cloud-gebaseerde platforms zoals Google, Amazon, Azure, Watson en Alibaba, hoeven er geen grote initiële investeringen te worden gedaan om toegang te krijgen tot hoogwaardige software voor intelligence en automation, rekenkracht, geheugen en opslag. Als kleine organisatie heb je misschien geen volledige softwarelicentie nodig, maar slechts 0,25 van een licentie. Deze platforms geven je toegang tot betaalbare hulpmiddelen tegen betaling naar gelang gebruik, zodat je geen software hoeft te kopen. Deze mogelijkheden in de cloud zorgen ervoor dat de relatieve kosten van benodigde hulpmiddelen voor kleinere organisaties meer in lijn zijn met de relatieve kosten van grote organisaties, die doorgaans lager zijn vanwege schaalvoordelen.

4: Hoogopgeleide mensen betaalbaar maken

Omdat dataspecialisten, zoals data-engineers, datawetenschappers, data-architecten, data-analisten en datastewards, als duur worden ervaren, zullen kleinere ondernemingen deze medewerkers niet snel aannemen. Omgekeerd hebben mensen met bovengemiddelde data - en analytische vaardigheden ook minder interesse voor werken bij kleinere ondernemingen, omdat ze deze organisaties zien als werkgevers die minder betalen en minder uitdaging bieden.

We zien ook voorbeelden van enkele dappere ondernemingen die mensen met data - en analytische vaardigheden inhuren, er ongelofelijk in investeren maar deze mensen uiteindelijk toch zien vertrekken. **We erkennen dus dat er een echte uitdaging is bij het werven, opleiden en behouden van dataspecialisten binnen kleinere organisaties.**

Voor kleinere organisaties is het niet efficiënt om een volledig team van verschillende data-specialisten in te huren. Kleinere organisaties hebben bijvoorbeeld een data-analist nodig voor twintig uur per week, een data-engineer voor tien uur per week, een datawetenschapper voor vijf uur per week, een datasteward voor vier uur per week en een data-architect voor één uur per week. Met andere woorden, ze hebben slechts budget voor 1 fte, maar hebben een medewerker nodig die bovengemiddeld vaardig is in verschillende datacompetenties. Het vinden van een persoon die gespecialiseerd is in het hele gebied van intelligence en automation, zo veelzijdig als dat, is zeer zeldzaam en daarom duur.

DE VIJF UITDAGINGEN (II)

Er zijn ook andere manieren om de toegevoegde waarde van dataspecialisten te kunnen benutten. Kleinere organisaties kunnen hun horizon verbreden door te kijken naar managed services in dit speelveld. Data-expertise als een service. Een externe leverancier waar je de verschillende rollen en data-expertises die nodig zijn kunt definiëren en combineren. Het is dan natuurlijk ook mogelijk om een gemixt team van interne en externe medewerkers, als een soort van virtueel data intelligence & automation team, samen te stellen.

5: Data intelligence en automation slechts gezien als kostenpost

Een miljoen investeren om vijf miljoen terug te verdienen, plaatst een investering in een ander perspectief. Want als we de kosten samenvatten zonder de inkomsten te kwantificeren, kan de indruk ontstaan dat intelligence en automation duur zijn. Daarom is het noodzakelijk om initieel een roadmap van op data gebaseerde waardeproposities op te stellen, dat naast de kosten ook de opbrengsten kwantificeert van deze waardeproposities. Alleen op die manier kan de echte business case worden bekeken en bepaald worden of het daadwerkelijk de investering waard is om als organisatie datagedreven te worden.

Voer een onderzoek uit om potentiële businesscases voor data intelligence en automation te ontdekken en schrijf deze datagestuurde waardeproposities op. Dit onderzoek levert een roadmap voor data gedreven intelligence & automation om laaghangend fruit aan te pakken, maar ook de businesscases die pas later naar voren komen. Kwantificeer de baten en de kosten voor elke datagedreven waardepropositie om een goede indicatie te creëren, welke waarde je zult creëren door een datagedreven onderneming te worden.

Conclusie

De uitdagingen die het MKB-onderzoek van de Kamer van Koophandel beschrijft, staat geen onderneming in de weg. Bij Bravinci geloven we dat deze uitdagingen op te lossen zijn.

Ook kleinere ondernemingen kunnen daarom datagedreven worden. Maar als je begint, zorg er dan voor dat je weet wat je gaat doen.

Succesvolle datastrategieën beginnen niet met een tool, maar een goede roadmap en de beschikking over goede datacompetenties.



OVER BRAVINCI

We dromen van een data-gedreven MKB Nederland. Met betere inzichten kunnen organisaties hun strategie wendbaar en versneld tot een succes brengen, risico's reduceren en meer business kansen creëren. Kortom: succesvoller ondernemen. Daarom bieden we toegankelijke en betaalbare managed dataservices voor MKB.

In onze hub van services ontwikkelen we datastrategieën waarbij het analyseren, stroomlijnen en converteren van data naar bruikbare informatie voor alle lagen binnen een organisatie centraal staat. We willen uitgroeien tot een organisatie met een omvangrijke vaste en flexibele capaciteit om MKB Nederland te helpen met een effectieve digitale transformatie.

Veel bedrijven laten waarde liggen, omdat ze tijd noch middelen hebben om data voor zich te laten werken op een wijze die de organisatie effectiever en efficiënter maakt in de bedrijfsvoering. Dat is onnodig en zonde.

Michael Doves



BRAVINCI