

■
4 Schritte
zu besseren
Geschäfts-
entschei-
dungen



Einführung

Schritt 1

Ermitteln, wo Daten helfen können

Erwartungen besprechen

Jede Person befähigen, unabhängig von ihren Fertigkeiten

Schritt 2

Möglichkeiten der Geschäftsanalyse berücksichtigen

Planung und Prognosen

Datenvisualisierung

Präskriptive Analyse

Eine Anmerkung zur Berichterstellung

Schritt 3

Für die korrekte Datengrundlage sensibilisieren

Schritt 4

Für die geeignete Technologie eintreten

Anhang

Vorteile von Geschäftsanalysen für Führungskräfte
in den Geschäftsbereichen

Auf Lieferantengespräche vorbereiten



Dieses eBook richtet sich an diejenigen, die bessere Entscheidungen für ihr Unternehmen treffen möchten. Wenn es zu Ihren Aufgaben gehört, Daten für die Personalabteilung, das Finanzwesen, die Supply Chain, das Marketing oder den Vertrieb zu sammeln, zu analysieren oder bereitzustellen, finden Sie in diesem eBook vier Schritte, mit denen Sie schnell etwas bewirken können.

Bessere Geschäftsentscheidungen bedeuten Umsatzwachstum. Ganz gleich, ob es Ihre Aufgabe ist, Spitzenkräfte anzuwerben und zu halten, eine bessere Supply Chain aufzubauen oder automatisierte Prozesse zu verbessern, eines ist klar: Sie können die Konkurrenz nicht an Ihrem Unternehmen vorbeiziehen lassen. Jetzt ist der beste Zeitpunkt für bessere Entscheidungen.

Wenn Spekulationen nicht mehr tragfähig sind, wenn Sie sich schon immer gewünscht haben, verlässliche Pläne und Budgets schneller bereitzustellen, oder wenn Sie davon träumen, bessere Vorhersagen zu treffen, [dann lesen Sie weiter](#) →

Ermitteln, wo Daten die Entscheidungsfindung in Ihrer Abteilung unterstützen

Daten bilden seit jeher die Grundlage für die Analysen, die den Finanzabschluss, die Budgetierung und die Prüfungskonformität unterstützen, und Sie haben wahrscheinlich jeden Tag damit zu tun. Doch schauen Sie einmal von den Tabellen auf, die Ihnen gegeben wurden. Daten können einem Unternehmen auch zum Aufschwung verhelfen.

Daten können jedem Mitarbeiter helfen, bessere Entscheidungen zu treffen, egal ob in der Fertigung oder in der Chefetage. Zuerst müssen Sie ermitteln, wo Daten Ihrem Team bei der Entscheidungsfindung helfen können. Hierfür empfiehlt das Analystenunternehmen Gartner®, die wesentlichen Aspekte neu zu definieren, zu bestimmen, wer oder was betroffen ist, und zu überdenken, wie Sie Daten und Analysen nutzen können.¹

In einem Beruf wie Ihrem fallen ständig neue Daten an, und die Analyse dieser Daten ist ein kontinuierlicher Prozess, der nie aufhört. Daten enthalten die Antworten auf Ihre wichtigsten Geschäftsfragen – und auf die unwichtigsten. Sie können Sie auf Fragen aufmerksam machen, an die Sie nie gedacht hätten. Sie werden in Form einer kontinuierlichen, integrierten Planung lebendig. Sie steigern den Umsatz, da jeder ein umfassenderes Bild des Unternehmens erhält. Daten helfen jedem zu verstehen, was als Nächstes kommt.

Erwartungen besprechen

Führen Sie mit Führungskräften ehrliche Gespräche über Ihre Rolle. Erwartet man von Ihnen, die Datenvorbereitung, d. h. die Aufbereitung von Rohdaten für die Analyse, in Eigenregie vorzunehmen? Dann ist es unerlässlich, dass Sie Zugriff auf diese Daten haben. Wird von Ihnen erwartet, dass Sie bei Veränderungen im Geschäft oder auf dem Markt rasch Prognosen abgeben? Dann werden Sie nur in dem Maße erfolgreich sein, in dem Sie die Hindernisse der bestehenden Systeme in Ihrem Unternehmen überwinden können. Konnten Sie beobachten, dass Führungskräfte von der Aussicht auf eingebettete Analytik, d. h. einer Technologie, die Datenanalyse und Business Intelligence leichter zugänglich macht, begeistert sind? Dann ist es Ihre Aufgabe, schonend zu erklären, welche heterogenen Systeme oder Prozesse diesem lohnenden Ziel im Wege stehen.

Jede Person befähigen, unabhängig von ihren Fertigkeiten

Besprechen Sie die Erwartungen auch mit Ihren Mitarbeitern. Fragen Sie, wer Excel-Tabellen abschaffen möchte, und schauen Sie, wie viele sich melden. Fordern Sie sie auf, konkrete Fragen zu formulieren, Ideen und Annahmen zu nennen, die sie gerne bestätigt oder widerlegt sehen würden. Ermutigen Sie die Mitarbeiter, sich zu melden, wenn sie an der datengestützten Entscheidungsfindung mitwirken möchten; Sie werden überrascht sein, wer sich dafür interessiert. Sprechen Sie Kollegen an, deren Abteilungsdaten in die Entscheidungen Ihres Teams einfließen, und laden Sie sie ein, an Ihren Diskussionen teilzunehmen.



Die geschäftlichen Vorteile besserer Entscheidungen

91 %

der Führungskräfte geben an, dass die Analysetechnologie ihre Aktivitäten und Prozesse verbessert hat.²

63 %

weniger Zeit für die Erstellung von Budgets.³

80 %

schnellere Verarbeitung der Daten.³

Erwägen Sie Möglichkeiten der Geschäftsanalyse zur Unterstützung Ihrer Anstrengungen

Geschäftsanalysen sind automatisierte Verfahren zur Datenanalyse, Werkzeuge und Dienste, mit denen Sie nicht nur verstehen, was in Ihrem Unternehmen geschieht, sondern auch, warum es geschieht. Die Analysefunktionen helfen Ihnen, die aktuelle Entscheidungsfindung zu verbessern, und unterstützen Sie bei der Planung. Analysen führen schneller zu Erkenntnissen. Ventana Research fand heraus, dass Unternehmen, die ihre Daten häufiger analysieren, bessere Ergebnisse erzielen. Wenn die Analyse täglich, stündlich oder in Echtzeit erfolgt, liegt die Zufriedenheit zwischen 78 % und 86 %.²

Die Analyse bringt noch einen weiteren Vorteil: offener Dialog. Wenn Daten zwischen Abteilungen ausgetauscht werden, entsteht eine gemeinsame Sicht auf die Tatsachen. Zusammenarbeit wird etwas, worauf man sich freut, und nicht etwas, wovor man sich fürchtet. Der klare Blick auf die Tatsachen zeigt die nächsten Schritte auf und gibt intelligenten, engagierten Menschen die erforderliche Orientierung und den Führungskräften die gewünschte Dynamik. Dies ist wirklich beeindruckend und einer der Gründe, warum einige Unternehmen erfolgreicher sind als andere: Sie nutzen Analysen, damit jeder Mitarbeiter die Fakten kennt, und beginnen von dort aus. Jeden Tag, jede Stunde und jede Minute können bessere Entscheidungen getroffen werden. Die Stärken der Geschäftsanalyse lassen sich nicht leugnen.

Sehen wir uns die wichtigsten Analysefunktionen für Entscheidungsträger an.

Planung und Prognosen

Diese Art der Datenanalyse ist für diejenigen, die planen, budgetieren und prognostizieren. Eine gute Möglichkeit, schnell mit verlässlicheren Informationen zu reagieren. Pläne lassen sich leichter an die Marktentwicklung anpassen. Reduziert manuelle Prozesse in Ihrer Abteilung und hilft, Trends und saisonale Muster zu erkennen. Die meisten Lösungen unterstützen die Personalplanung. Einige bieten KI und Modelle des maschinellen Lernens, um detailliertere Prognosen zu erstellen und Muster zur Verbesserung von Vorhersagen zu nutzen. Achten Sie auf Lösungen, die ein einheitliches Dashboard, flexible Tools und Sicherheitskontrollen sowie Echtzeitzugriff auf Ihre Daten bieten. Achten Sie auf Prognosefunktionen, die Trends und Risikofaktoren mithilfe von KI erkennen. Erkundigen Sie sich, ob die Lösung verschiedene Benutzeroberflächenoptionen bietet, einschließlich einer Excel-Schnittstelle und einer webbasierten Oberfläche, um Ihrem Team den Übergang zu erleichtern.

Schritt 2

Erwägen Sie Möglichkeiten der
Geschäftsanalyse zur Unterstützung
Ihrer Anstrengungen

Datenvisualisierung

Unter Datenvisualisierung versteht man die grafische Darstellung von Daten in Form von Diagrammen, Schaubildern, Infografiken und Animationen. Sie ist eine gute Möglichkeit, komplexe Datenbeziehungen und datengestützte Erkenntnisse auf eine für Menschen leicht verständliche Weise zu vermitteln. Zudem lassen sich die Erkenntnisse, die sich aus der Fülle von Daten ergeben, einfacher erklären. Die meisten Lösungen bieten Trenddiagramme, Vergleichsdiagramme und Zuordnungen. Einige Lösungen fügen Korrelationsdiagramme hinzu, die Beziehungen eines Teils zum Ganzen sowie Beziehungszusammenhänge darstellen. Achten Sie auf Tools, mit denen Sie kognitive Computertechnologie integrieren können. KI kann beim Erstellen von Dashboards hilfreich sein und eine Empfehlung für die Visualisierung geben, um Ihre Situation am besten zu beschreiben.

Präskriptive Analyse

Unter präskriptiver Analyse versteht man die Verwendung von Daten zur Bestimmung einer optimalen Vorgehensweise. Aus diesem Grund werden präskriptive Analyselösungen oft als „Entscheidungsoptimierung“ angeboten. Diese Art der Analyse berücksichtigt alle relevanten Faktoren und gibt Empfehlungen für die nächsten Schritte. Sie wird häufig zur Unterstützung von Führungskräften in der Supply Chain eingesetzt, die eine Reihe von Szenarien untersuchen können, um bestmögliche Ergebnisse unter Berücksichtigung bestehender Einschränkungen zu erzielen. Wählen Sie eine leistungsstarke Optimierungsmodellierung, die Geschäftsprobleme mathematisch darstellt und die Schlüsselmerkmale des Geschäftsproblems widerspiegelt, das Sie lösen wollen.

Eine Anmerkung zur Berichterstellung

Wo Daten sind, gibt es auch Berichte. Mit der Geschäftsanalyse können Berichte an alle wichtigen Stakeholder weitergeleitet werden, um eine einheitliche Version der Fakten im gesamten Unternehmen und die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften zu gewährleisten. Berichte können nach Zeitplan versandt werden oder überall abrufbar sein.

Die besten Analyselösungen ersparen Ihrem Team Stunden mühsamer Aufbereitungsarbeit. Sie werden in der Lage sein, hochgradig anpassbare, pixelgenaue Präsentationen für jede Art von Datenquelle zu erstellen und sowohl interaktive als auch statische Inhalte zu erstellen, z. B. HTML, PDF, Excel mit Formatierung, CSV und XML. Sie können diese Inhalte an eine unbegrenzte Anzahl von Benutzern in verschiedenen Sprachen, mit personalisierten Filtern, in einer beliebigen Kombination von Formaten, nach unterschiedlichen Zeitplänen und mit verschiedenen Zustellmethoden verteilen, und dabei einen einzigen Bericht als Quelle verwenden.

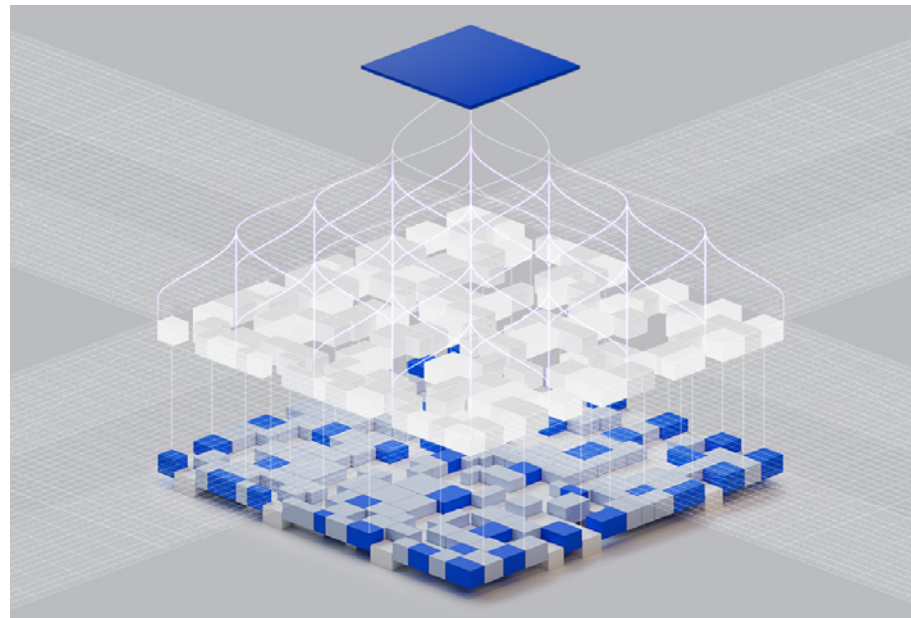
■
„Wir setzen auf Automatisierung,
weil wir gute Leute haben.
Wir wollen, dass sie die Zukunft im
Blick haben und nicht irgendeine
manuelle, langatmige Tätigkeit
verrichten müssen.“⁴

Joonas Alasaari
Senior Business Controller
Vaasan Ltd.

Schritt 3

Für die korrekte Datengrundlage sensibilisieren

Alle Wunder der Analytik, über die Sie bis jetzt gelesen haben, werden bald noch viel besser. Dies liegt an einem neuen Konzept zur Bereitstellung der Daten: **Data Fabric**.



Bisher speichert in den meisten Unternehmen jede Abteilung ihre Daten separat. Die Personalabteilung hat ihre Daten an einem Speicherort, der Kundenservice seine an einem anderen und die Buchhaltung wieder woanders. Daten befinden sich in getrennten Umgebungen, auch wenn es Überschneidungen gibt. Data Fabric führt zahlreiche Datenquellen zusammen und ergänzt dadurch Ihre vorhandene Infrastruktur, anstatt sie zu ersetzen. Sie erhalten eine zentralisierte Zugriffsmöglichkeit auf alle Punkte Ihrer Datenlandschaft. Verschiedene Arten von Daten können erfolgreich kombiniert, abgerufen und verwaltet werden, sodass jeder Einzelne die Daten für seine Arbeit nutzen kann. Wenn Sie mit großen Datenmengen arbeiten und Tausende von Benutzern unterstützen müssen, ist die Skalierbarkeit von Data Fabric entscheidend für den Erfolg.

Wenn Sie Ihre Kollegen über Punkt-zu-Punkt-Integration oder Daten-Hubs sprechen hören, sollten Sie wachsam sein. Keiner der beiden Ansätze eignet sich bei stark verteilten und isolierten Daten. Bei einer Punkt-zu-Punkt-Integration steigen die Kosten für jeden zusätzlichen Endpunkt exponentiell an. Das Verfahren ist also nicht skalierbar. Mit Daten-Hubs können Anwendungen und Quellen zwar leichter integriert werden, allerdings steigen auch die Kosten und die Komplexität beim Erhalt der Qualität der Daten innerhalb des Hubs. Schaffen Sie ein Bewusstsein für das Konzept von Data Fabric in Ihrem Unternehmen.

- Wenn Sie mit großen Datenmengen arbeiten und Tausende von Benutzern unterstützen müssen, ist die Skalierbarkeit von Data Fabric entscheidend für den Erfolg.

Schritt 4

Für die geeignete Technologie eintreten

Es ist in Ordnung, wenn Sie sich Ihre Lieferanten genauer anschauen. Wenn Sie einen finden, dessen Angebote überzeugen und dessen Mitarbeiter immer wieder mit neuen Ideen und Einsparmöglichkeiten auf Sie zukommen, ist es gut, sich näher damit zu beschäftigen. Suchen Sie sich Partner mit Weitblick, die sich in Ihrer Branche auskennen. Sie und Ihr Unternehmen haben nichts anderes verdient.

IBMs Ansatz für Geschäftsanalysen basiert auf datengestützter Entscheidungsfindung zur Verbesserung von Unternehmensplanung und -ergebnissen. Wenn jeder Mitarbeiter die Fakten kennt und darauf aufbauen kann, bringt das neuen Schwung in die Belegschaft und ein Gefühl für gemeinsame Ziele bei Kollegen und Führungskräften.

Mit IBM können Sie durch verbesserte Entscheidungsfindung Kosten senken und Erträge steigern. Sorgen Sie für eine dynamische Prozessautomatisierung durch KI und Prognosefunktionen, damit Sie verlässlichere und zeitnahe Budgets, Vorhersagen, Berichte und Erkenntnisse bereitstellen können. Gehen Sie davon aus, Ihr Unternehmen mit Hilfe vertrauenswürdiger Daten von einer reagierenden zu einer vorausschauenden Organisation zu machen. Ihr Unternehmen kann sich fortlaufend verbessern.

Teilen Sie das E-Book mit gleichgesinnten Kollegen. Lassen Sie uns loslegen.

[Erfahren Sie mehr über IBM-Lösungen für Geschäftsanalysen →](#)

[Mit einem IBM-Vertriebsmitarbeiter chatten →](#)



Vorteile von Geschäftsanalysen für Führungskräfte in den Geschäftsbereichen

Personalwesen

- Personal- und Kapazitätspläne erstellen
- Personalpläne bei sich ändernden Bedingungen schnell aktualisieren
- Mitarbeiterfluktuation und -erhaltung besser vorhersagen
- Vergütungspläne abteilungsübergreifend, regional und geografisch standardisieren
- Kompetenzen nachverfolgen und messen, um die Profitabilität von Schulungsprogrammen zu ermitteln

Finanzen

- Audits und Compliance stärken
- Ihre Führungskräfte bei der strategischen Planung unterstützen
- Einblick in die Treiber von Umsatz, Gewinn und Liquidität gewinnen
- Die Leitung von Geschäftseinheiten bei der Erstellung besserer Prognosen unterstützen
- Rentabilitätsanalysen nach Kunden, Produkten und Kanälen erstellen

Supply Chain

- Planung von Vertrieb und Betrieb besser koordinieren
- Einen besseren Überblick über die Nachfrage erhalten
- Die beste Lieferstrategie erkennen
- Bestandsplanung stärken
- Bestand besser optimieren

Vertrieb und Marketing

- Umsatzprognosen verbessern
- Leistung von Personen und Abteilungen nachvollziehen
- Anreize schaffen und steuern
- Regionen und Kundenzuordnungen besser planen
- Quotenplanung verbessern



Auf Lieferantengespräche vorbereiten

Bei der Beratung mit potenziellen Anbietern von Geschäftsanalysen sollten Sie Ihre Ziele allgemein formulieren. Sprechen Sie über Ihre Hoffnungen und Wünsche für Ihr Unternehmen und dessen Entscheidungsfindung. Bereiten Sie Fragen vor und bauen Sie das Gespräch darauf auf.

- Ist Ihre Schnittstelle einfach, webbasiert und benutzerfreundlich?
- Wie werden Workflows geregelt und organisiert?
- Wie schnell lässt sich Ihre Lösung integrieren?
- Gibt es die Möglichkeit einer Excel-Schnittstelle, um die Einführung Ihrer Lösung zu beschleunigen?
- Welche Art der Modellierung kann ich erwarten?
- Bieten Sie explorative Self-Service-Analysen, Dashboards und Prognosen an?
- Welche Art der Berichterstellung ist verfügbar?
- Inwiefern unterstützt Ihre Lösung die Ausrichtung an Unternehmensstrategie und Geschäftszielen?
- Ermöglicht Ihre Lösung die Skalierbarkeit, die mein Unternehmen benötigt?
- Wie bleiben meine Daten sicher?



© Copyright IBM Corporation 2022

IBM Deutschland GmbH

IBM-Allee 1
71139 Ehningen
[ibm.com/de](https://www.ibm.com/de)

IBM Österreich

Obere Donaustraße 95
1020 Wien
[ibm.com/at](https://www.ibm.com/at)

IBM Schweiz

Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
[ibm.com/ch](https://www.ibm.com/ch)

Hergestellt in den Vereinigten Staaten von Amerika
Oktober 2022

IBM, das IBM-Logo, ibm.com, IBM Cloud Pak, IBM Watson und IBM OpenPages sind Marken der International Business Machines Corp. und in vielen Ländern weltweit eingetragen. Weitere Produkt- und Servicennamen können Marken von IBM oder anderen Unternehmen sein. Eine aktuelle Liste der IBM-Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Das vorliegende Dokument ist ab der Erstveröffentlichung aktuell und kann jederzeit von IBM geändert werden. Nicht alle Angebote sind in allen Ländern verfügbar, in denen IBM tätig ist.

Die genannten Performance-Daten und Kundenbeispiele dienen ausschließlich zur Veranschaulichung. Tatsächliche Leistungsdaten können je nach den spezifischen Konfigurationen und Betriebsbedingungen abweichen.

DIE INFORMATIONEN IN DIESEM DOKUMENT WERDEN OHNE JEGLICHE AUSDRÜCKLICHE ODER STILLSCHWEIGENDE GARANTIE ZUR VERFÜGUNG GESTELLT, EINSCHLIESSLICH DER GARANTIE DER MARKTGÄNGIGKEIT, DER EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND DER GARANTIE ODER BEDINGUNG DER NICHTVERLETZUNG VON RECHTEN. Die Garantie für Produkte von IBM richtet sich nach den Bestimmungen und Bedingungen der Vereinbarungen, unter denen sie bereitgestellt werden.

1. How to Make Better Business Decisions, Gartner®, Okt. 2021
2. 2022 Business Planning Value Index, Ventana Research, 2021
3. The Total Impact of IBM Planning Analytics, Forrester Consulting, 2021
4. „Baking in AI and analytics to meet rising demand“, IBM-Fallstudie, Januar 2022