Wie Sie Daten in die täglichen Entscheidungen einbinden, um Teamzusammenarbeit und -agilität zu fördern

Gute Entscheidungen? Nur mit Daten!

INHALTSVERZEICHNIS

Einführung

Was ist der Schlüssel für verbesserte, schnellere Entscheidungen? Daten. 3

Das Ziel: Verbessertes Verständnis der Geschäftstätigkeit, optimierte Entscheidungen, die den Unterschied ausmachen 4

3 Möglichkeiten zur Einbindung datengesteuerter Entscheidungen in die Arbeitsabläufe

1. Nutzen Sie Daten regelmäßig und ermutigen Sie andere dazu 6
2. Beseitigen Sie isolierte Geschäfts- und Dateninseln zur Verbesserung von Zusammenarbeit und Effizienz 7
3. Fördern Sie eine führungsorientierte Datennutzung bei den Mitarbeitern an der Basis 8

Beschleunigen Sie die Wertschöpfung in jeder Abteilung und Branche 9

Fazit

Gewinnen Sie neue Erkenntnisse und beschleunigen Sie Entscheidungen, die den Unterschied ausmachen, um die Problemlösungsfähigkeit des Unternehmens zu verbessern 10

Hinweis: Dieses E-Book basiert auf einem Artikel, der zuerst in Forbes erschienen ist: **How to Harness A New Wave of Data-Driven Decision Making (Wie man den neuen Trend zu datengesteuerter Entscheidungsfindung für sich nutzt)**

Was ist der Schlüssel für verbesserte, schnellere Entscheidungen? Daten.

Auch Sie werden vermutlich von Störungen in den Abläufen nicht verschont, ob bei Kundenservice und Vertrieb oder in der Finanzabteilung, bei der Lieferkette und in anderen Bereichen. Während sich der technologische Wandel beschleunigt, wird die datengesteuerte Entscheidungsfindung immer wichtiger, um Veränderungen schnell und gezielt herbeiführen, Kosten senken und die Effizienz verbessern zu können.

Wir wollen drei Möglichkeiten vorstellen, wie sich die datengesteuerte Entscheidungsfindung auf einfache Weise direkt in die Arbeitsabläufe einbinden lässt und mithilfe von Daten die Geschäftsergebnisse verbessert werden können.

Definition datengesteuerter Entscheidungsfindung

Handeln und Innovation fördern mit Daten und Analytics

Das Ziel: Verbessertes Verständnis der Gechäftstätigkeit, optimierte Entscheidungsfindung, die den Unterschied ausmacht

Im schnelllebigen globalen Geschäftsumfeld von heute müssen erfolgreiche Unternehmen strategisch die Art und Weise verändern, wie sie Entscheidungen durchführen – im Hinblick auf die operative Tätigkeit als auch darauf, wer Entscheidungen wie trifft.

VON	ZU
Zentraler Entscheidungsfindung	Dezentraler Entscheidungsfindung
Entscheidungen im Elfenbeinturm	Entscheidungen vor Ort durch kundennahe Mitarbeiter
Reaktiver Planung und Aktionen, die nicht an den Zielen, der Mission und den Wertvorstellungen des Unternehmens ausgerichtet sind	Proaktiver, ergebnisorientierter Planung, unter Berücksichtigung von Mission, Wertvorstellungen und geschäftlichen Prioritäten
Isolierten Datensilos, mangelnder Zusammenarbeit, verzögerter Entscheidungsfindung	Integrierten, zugänglichen, unterstützenden Daten, die Zusammenarbeit fördern und Problemlösung vereinfachen
Beschränkung auf Datenbewusstsein (kaum ausgereifte Datenkultur), fehlender Fähigkeit zur Analyse von Daten und zur Nutzung von deren Potenzial	Datengesteuertem (oder datenorientiertem) Handeln mit einer umfassenden Datenkultur im Unternehmen

„Unternehmen in allen Bereichen bekommen die Folgen der Pandemie und der weltweiten Unsicherheit, auch auf den Märkten, zu spüren. Sie versuchen, sich anzupassen und Entscheidungen zu treffen, die Marktposition und Wachstum sicherstellen. Das betrifft auch eine veränderte Führungskultur in Unternehmen. Entscheidungsprozesse des 20. Jahrhunderts, z. B. eine jährliche Top-down-Planung, haben ausgedient. Um erfolgreich zu sein, müssen Führungskräfte Daten für alle Mitarbeiter verfügbar machen, damit agil gehandelt werden kann, und die Geschäftstätigkeit an datenbasierten Entscheidungen orientieren, die den Unterschied ausmachen.“

Wendy Turner-Williams
VP, Chief Data Officer
Tableau bei Salesforce

3 Möglichkeiten zur einfachen Einbindung datengesteuerter Entscheidungen in die Arbeitsabläufe

Was bedeutet dieser strategische Wandel in der Praxis? Im Folgenden sind 3 Möglichkeiten aufgeführt, wie Sie Daten in vorhandene Arbeitsabläufe und Entscheidungen einbinden, um Teamabstimmung sowie -zusammenarbeit zu verbessern und gleichzeitig Kosten zu reduzieren sowie die Effizienz zu verbessern.

1. Nutzen Sie Daten regelmäßig und ermutigen Sie andere dazu.

2. Beseitigen Sie isolierte Geschäfts- und Dateninseln zur Verbesserung von Zusammenarbeit und Effizienz.

3. Fördern Sie eine führungsorientierte Datennutzung bei den Mitarbeitern an der Basis.

Stellen Sie die richtigen Daten und Erkenntnisse den richtigen Personen zur Verfügung, um zentrale Probleme zu lösen und den größtmöglichen Mehrwert mit den Daten des Unternehmens zu realisieren.

1. Nutzen Sie Daten regelmäßig und ermutigen Sie andere dazu

Auswirkungen in der Praxis

Bisher spielten Daten eher eine nachgeordnete Rolle. Sie wurden meist erst im Anschluss von Diskussionen oder Meetings genauer geprüft. Es war auch zeitaufwändig, sich Daten zu beschaffen, wenn man zentrale Veränderungen und Erkenntnisse prüfen, Lösungsvorschläge zu Problemen machen und diese dann in die Praxis umsetzen wollte. Manchmal war es dann auch zu spät: Die Daten waren veraltetet, was Einbußen an Zeit, Geld, Produktivität und Effektivität nach sich zog.

In datengesteuerten Unternehmen haben Daten Priorität für die Mitarbeiter, die analytische Erkenntnisse mit großer Selbstverständlichkeit anwenden. Sie haben Zugang zu vertrauenswürdigen, jederzeit aktuellen Datenquellen und nutzen diese Daten oft, um zu experimentieren, Lösungen zu prüfen, innovative Ideen zu entwickeln und zu lernen.

Beispiele: Die Mitarbeiter kommen mit Daten vorbereitet in Meetings – nicht mit statischen Ausdrucken, sondern mit der Möglichkeit, in Echtzeit auf die zugrunde liegenden Datenquellen zuzugreifen, um eventuelle Fragen sofort beantworten zu können. Datenerkenntnisse sind hier in den Arbeitsablauf und in die Diskussionen mit Team, Vorgesetzten und anderen Abteilungen eingebunden.

Führungskräfte müssen sich zu Analytics-Lösungen verpflichten, diese bereitstellen und nutzen, um damit Fragen zu stellen und zu beantworten – und dies auch von ihren Teams einfordern.

Welche Rolle können Führungskräfte spielen?

Führungskräfte müssen sich zu Analytics-Lösungen verpflichten, diese bereitstellen und nutzen, um damit Fragen zu stellen und zu beantworten – und dies auch von ihren Teams einfordern. Es geht dabei darum, immer wieder Hypothesen aufzustellen und diese mit Daten zu prüfen. Dies schafft ein Umfeld, das zum Ausprobieren und Lernen einlädt, um innovative Prozesse, Denkweisen und Projekte in Gang zu setzen. Wenn Sie dies täglich praktizieren, werden sich entsprechende Verhaltens- und Denkweisen letztendlich im gesamten Unternehmen durchsetzen.

Ob durch offizielle Schulungen oder durch den Aufbau interner Communitys: Unterstützen Sie Datenfertigkeiten mit einem 360-Grad-Ansatz, damit alle die Sprache der Daten sprechen, um damit Erkenntnisse zu interpretieren und die praktischen Maßnahmen entsprechend zu steuern.

Umsetzung in die Praxis

Starten Sie in kleinem Rahmen. Machen Sie Daten zur gemeinsamen Sprache durch Aufbau von Datenkompetenz bei sich selbst, im Team und im gesamten Unternehmen. Erweitern Sie kostenlos Ihre Datenfertigkeiten mit dem Trail „Aufbau Ihrer Datenkompetenz“ auf Trailhead.

Jaguar Land Rover definiert die Zukunft des modernen Luxus neu mithilfe einer erweiterten Nutzung von Daten im gesamten Unternehmen und in jeder Funktion. Ludwig fördert bei seinen Teams eine neue Sichtweise auf Analytics durch Austausch des Begriffs Daten *mit* Wissen. *Wissen ist letztlich Macht. Wenn die Menschen sehen, dass sie „Daten und Wissenselemente in einer Weise verbinden können, die dem menschlichen Denken bisher nicht möglich war“, erleben sie, welche Macht Daten haben, sagt Ludwig. Es fördert den Wunsch nach mehr Wissen, wenn Daten und Selfservice-Analytics-Tools für alle verfügbar sind, ohne dafür eine größeres IT-Projekt aufsetzen zu müssen.*

„Datenkultur ist eigentlich Wissenskultur.“

Frank Ludwig
Chief Transformation Officer
Jaguar Land Rover

2. Beseitigen Sie isolierte Geschäfts- und Dateninseln zur Verbesserung von Zusammenarbeit und Effizienz

Praktische Umsetzung

Isoliert sind Daten keine große Hilfe. Oft gibt es Berge von Daten in Desktop-Computern, Spreadsheets oder in den Händen von damit überschwemmten Analysten und Data Scientists, die keinen Bezug zu den geschäftlichen Anwendungsfällen haben.

Was ist die Alternative? Lösen Sie Datensilos auf, um den größtmöglichen Mehrwert aus Ihren Unternehmensdaten zu schöpfen. Sorgen Sie dafür, dass alle Daten zur Verfügung haben. Erstellen Sie zentrale Dashboards und Datensätze als einheitliche zuverlässige Datenquelle des Unternehmens und machen Sie diese allgemein verfügbar.

Welche Rolle können Führungskräfte spielen?

Sorgen Sie als Erstes dafür, dass alle im Unternehmen Zugang zu Daten haben. Solche Maßnahmen sind insbesondere wichtig, um die Dynamik, Zusammenarbeit und Performance zu gewährleisten, wenn Unternehmen hybride Arbeitsumgebungen nutzen.

- Teilen Sie Daten in allgemein bekannten, zugänglichen Bereichen – physisch wie online – um die Zusammenarbeit zu steigern.
- Stellen Sie den Teams ein Set vertrauenswürdiger Dashboards als verbindliche Grundlage zur Gewinnung von Echtzeiterkenntnissen zur Verfügung. Sie können solche zentralen Dashboards und Berichte auch in das Unternehmens-Intranet stellen.
- Halten Sie interne Analytics-Veranstaltungen oder Sprechstunden ab.
- Stellen Sie einen Raum im Unternehmen zur Verfügung, in dem die Mitarbeiter auf Daten zugreifen und diese für das Erreichen der allgemeinen Ziele nutzen können.

Auf dem Weg zu einem datengesteuerten Unternehmen sollten Sie gemeinsam mit Ihrem Analytics-Team kontrollierte Selfservice-Datenquellen erstellen, über die die Mitarbeiter, die Probleme lösen müssen, schneller auf Daten zugreifen können. Entwickeln Sie ein Kompetenzzentrum aus einem Team oder einer Community von Daten-Champions, das ein Modell für datenorientierte Verhaltensweisen entwickelt oder Daten für die Analyse vorbereitet. Übertragen Sie diesen Champions die Aufgabe, Gespräche mit Datenteams zu führen, in denen u. a. sichergestellt wird, dass die Datenquellen an Entscheidungspunkten und KPIs ausgerichtet und Prozesse standardisiert sind, sowie die Bedeutung der Nutzung von Daten für Entscheidungen im Unternehmen betont wird.

Umsetzung in die Praxis

Starten Sie wieder in kleinem Rahmen. Ermitteln Sie, welche Messwerte für die Geschäftsbereiche am wichtigsten sind, und entwickeln Sie ein oder zwei zentrale Dashboards, mit denen diese Metriken kontinuierlich geprüft werden können. Nutzen Sie die richtige Plattform zur Förderung der Zusammenarbeit, damit Daten zur gemeinsamen Sprache für alle werden und nicht nur für Analysten und Data Scientists.

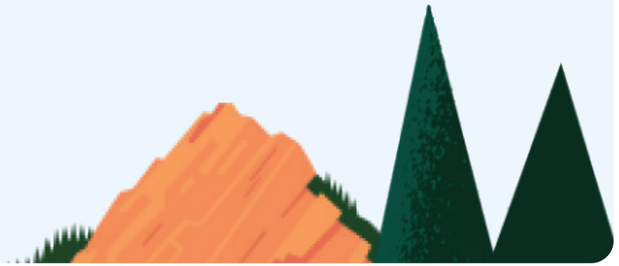
Beseitigen Sie als Nächstes Datensilos: Sorgen Sie dafür, dass alle Mitarbeiter des Unternehmens Zugang zu diesen Dashboards haben und die Teams diese vertrauenswürdigen Daten auch tatsächlich für Entscheidungen nutzen.

Bewältigen Sie zentrale Probleme durch Auflösen von Datensilos, um den größtmöglichen Mehrwert aus Ihren Unternehmensdaten zu schöpfen.

Erfinden Sie nicht das Rad neu, sondern Ihr Unternehmen!

Machen Sie die ersten Schritte zu einer datengesteuerten Entscheidungsfindung mit einsatzbereiten Dashboards für jede Abteilungs-, Branchen- oder Unternehmensanwendung.

Nutzen Sie Tableau Accelerators.



3. Fördern Sie eine führungsorientierte Datennutzung bei den Mitarbeitern an der Basis

Praktische Umsetzung

Verantwortliche, die Mehrwert mit Daten schaffen, können zu Vorreitern einer Entscheidungskultur auf allen Ebenen Ihres Unternehmens werden.

Je mehr Möglichkeiten für den Zugang zu Daten mithilfe einer Selfservice-Analytics-Plattform bestehen und die größten Hindernisse in der Entscheidungsarchitektur (etwa mithilfe einer Untersuchung oder einer Prüfung) beseitigt werden, desto eher erreichen die Daten auch die Entscheidungsträger – ob Unternehmensführung, Abteilungsleiter oder ihre Teams und direkten Untergebenen.

Durch Unterstützung der Mitarbeiter mit den datenorientierten Ressourcen, die für eine erfolgreiche Tätigkeit notwendig sind, können Sie Ihre Teams motivieren, die Agilität des Unternehmens verbessern und Möglichkeiten für kundenorientierte Innovation entwickeln.

Durch Unterstützung der Mitarbeiter mit den datenorientierten Ressourcen, die für ihre Arbeit notwendig sind, können Sie Ihre Teams motivieren, die Agilität des Unternehmens verbessern und Möglichkeiten für kundenorientierte Innovation entwickeln.

Welche Rolle können Führungskräfte spielen?

Denken Sie einen Moment zurück, als Sie die Unterstützung von Verantwortlichen gewinnen mussten, etwa für den Aufbau einer agilen Lieferkette oder für die Bereitstellung eines Budgets für eine neue Marketingmaßnahme. Solche Entscheidungen können einfacher getroffen und begründet werden, wenn Sie andere miteinbeziehen, zu Feedback einladen und es annehmen sowie konsequent mit Daten kommunizieren, um deren Nutzen zu veranschaulichen.

Umsetzung in die Praxis

Ermitteln Sie Verantwortliche, die Mehrwert mit Daten schaffen, und bitten Sie um deren Unterstützung bei der Entwicklung einer datengesteuerten Entscheidungsfindung.

Sie wissen nicht, wer dafür infrage kommt? Halten Sie Ausschau nach Influencern in Ihrem Unternehmen, die die Erfolgschancen für eine datengesteuerte Transformation erhöhen können, und achten Sie dabei insbesondere auf Positionen, die direkten Mehrwert generieren, etwa in Form erhöhter Umsatzrendite oder operativer Marge.

Stellen Sie mit vertrauenswürdigen, praktisch umsetzbaren Analytics-Dashboards Daten in den Mittelpunkt der Entscheidungsfindung.

Beschleunigen Sie die Wertschöpfung in jeder Abteilung und Branche

Daten und Analytics haben den größten Effekt, wenn sie gut durchdacht in die zentralen Aufgaben im gesamten Unternehmen eingebunden werden. Statten Sie die Teams im Unternehmen mit den Daten und Ressourcen aus, mit denen sie messbar Ergebnisse verbessern können.

Finanzdienstleistungen

Das Finanzwesen entwickelt sich fortwährend weiter. Darum ist der Übergang von Spreadsheets zu einer flexiblen Business Intelligence-Lösung (BI) erforderlich, die so ausgefeilt wie Ihre Prognose-, Audit-, Risiko- und Preisdaten sein muss. Mit leistungsstarker Analytics auf einer kontrollierten Plattform, der die IT vertraut, können Sie Finanzdaten zusammenführen und produktiv für Geschäftsstrategie und -entscheidungen nutzen.

Beispiele dafür finden Sie unter Finanz-Analytics in Aktion.

Lieferkette

Während der Pandemie wurden Lieferketten in großem Umfang gestört. Unternehmen unterschiedlicher Branchen mussten deshalb Ihr Konzept niedriger Lagerbestände optimieren und ändern, um Produkte mit hoher Nachfrage auch wirklich anbieten zu können, sowie die Auswirkungen des aktuellen Umfelds auf ihre Lieferkette analysieren, um Risiken vorzubeugen. Datengesteuerte Erkenntnisse sind unerlässlich, wenn Pläne kurzfristig erstellt und geändert werden müssen.

Erfahren Sie, wie Jaguar Land Rover und Ahlers die Datentransformation beschleunigt haben angesichts von Störungen und Unsicherheiten und deren Auswirkungen auf ihre Lieferketten.

Informieren Sie sich auch, wie Sie mit einer Daten- und Analytics-Lösung die Lieferkette optimieren können.

Marketing

Entwickelt Ihr Unternehmen seine Analytics für Marketingdaten weiter, um mit der Geschwindigkeit des Wandels mithalten oder ihm sogar voraus sein zu können? Marketingteams müssen sich permanent neu erfinden. Sie haben die Aufgabe, kreative, smarte und durchdachte Ideen zu entwickeln, die Kunden und Interessenten ansprechen. Unternehmen können mithilfe verknüpfter Marketingdaten wertvolle Erkenntnisse in Bereichen wie Ausgaben für digitale Medien, Website-Performance und Kundenverhalten gewinnen.

Erfahren Sie, wie Analytics Ihr Marketing auf eine neue Stufe stellt.

Vertrieb

Versuchen Sie, Quoten zu prognostizieren und zu prüfen, ob sie erreicht werden? Kennen Sie Ihre Pipeline im Detail und wissen sie, ob sie gefährdet ist? Eine Daten- und Analytics-Lösung bietet aussagekräftige, umsetzbare Erkenntnisse, mit denen sich ermitteln lässt, was funktioniert und was nicht, was die besten Leads sind und wo Ressourcen am erfolgversprechendsten eingesetzt und erweitert werden können. Der Vertrieb muss sich damit nicht mehr um das Erstellen von Berichten kümmern, gleichzeitig werden Datensilos aufgelöst.

Erkunden Sie, welche Wertschöpfung mit Sales Analytics möglich ist.

Gewinnen Sie neue Erkenntnisse und beschleunigen Sie Entscheidungen, die den Unterschied ausmachen und die Problemlösungsfähigkeit des Unternehmens verbessern

Gute Entscheidungen? Nur mit Daten! Daten allein liefern noch keine Antworten. Die Chancen steigern aber, wenn Sie Ihrem Team die weltweit führende Analytics-Plattform zur Verfügung stellen. Wandeln Sie mit Tableau Ihre Daten in praktisch umsetzbare Erkenntnisse um.

Schaffen Sie die Voraussetzungen dafür, dass Ihr Unternehmen mit Daten geführt wird. Einen ersten Schritt bieten diese praktisch umsetzbaren Empfehlungen zur Einbindung von Daten in die Arbeitsabläufe. Unterstützen Sie darüber hinaus durch Einbindung von Analytics in die wichtigsten Bereiche Ihres Unternehmens die Verwirklichung Ihrer Mission, die Umsetzung Ihrer Wertvorstellungen und die Durchführung Ihrer zentralen Maßnahmen zur Performanceverbesserung.

Weitere Informationen finden Sie unter https://www.tableau.com/de-de/tableau-business-leaders

Tableau hilft Nutzern, ihre Daten sichtbar und verständlich zu machen. Tableau bietet Visual Analytics mit leistungsstarker KI für Datenmanagement und verbesserte Zusammenarbeit. Von Einzelpersonen bis zu Unternehmen jeder Größenordnung nutzen Kunden weltweit begeistert fortgeschrittene Analytics von Tableau für datengesteuerte Entscheidungen, die den Unterschied ausmachen.

Tableau ist außerdem in Salesforce Customer 360 eingebunden, eine CRM-Plattform zum Kundenbeziehungsmanagement, die die Geschäftsbereiche mit einer geteilten Ansicht der Kundendaten verknüpft. Jede Abteilung hat damit die Möglichkeit, die leistungsstärksten, umfassendsten und intuitivsten Analytics-Features zu nutzen, die direkt in die Workflows eingebunden werden können. Wenn Ihre Kundendaten in den Mittelpunkt aller Aktivitäten gestellt werden, eröffnen sich neue Möglichkeiten, um die Beziehungen zwischen Kunden und Mitarbeitern zu stärken.