



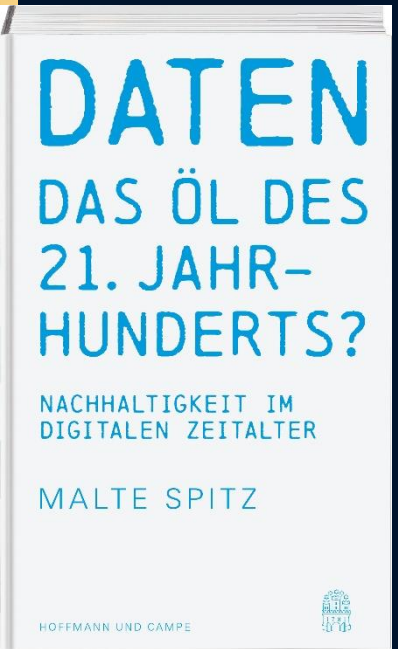
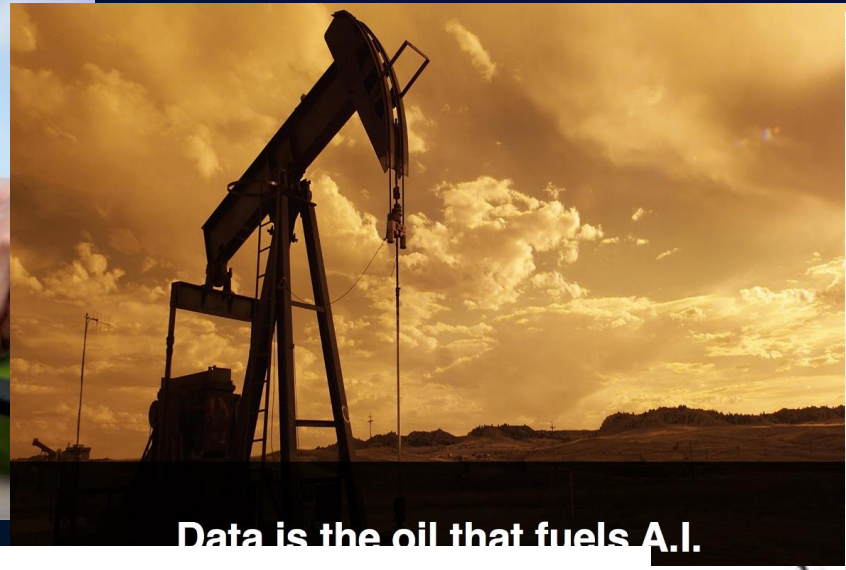
Wieso Daten tatsächlich das Öl des 21. Jahrhunderts sind

Samuel Rentsch | CEO / Partner | IT-Logix AG

Uetliberg, 11. September 2018



Daten sind der Treibstoff
des 21. Jahrhunderts.



GESAGT

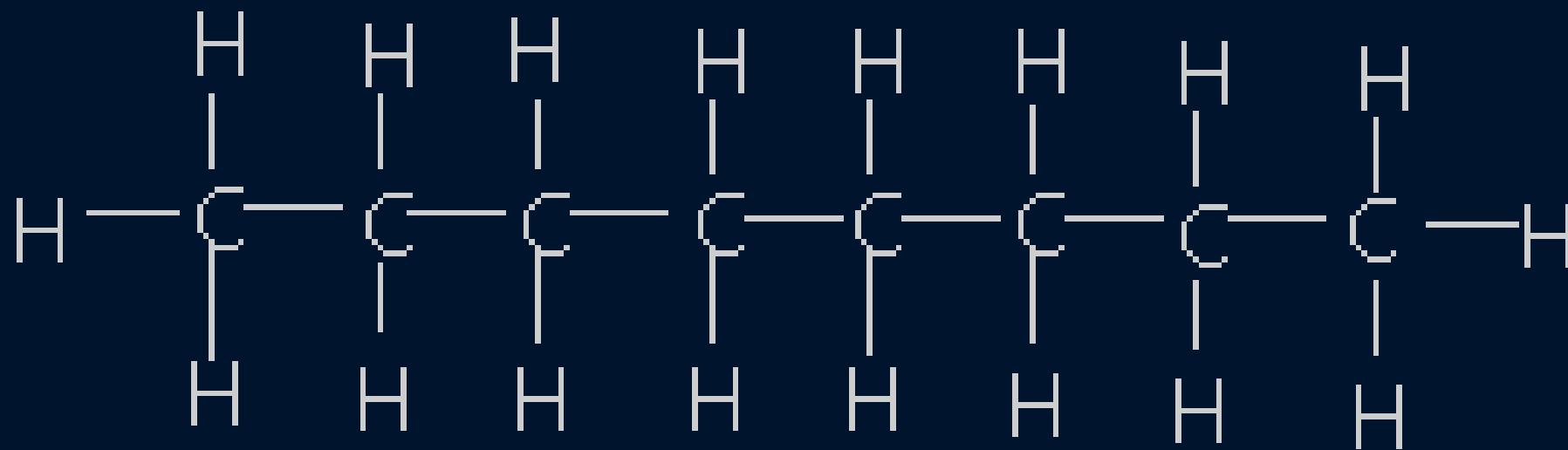
„Daten werden das Öl
des 21. Jahrhunderts sein.“

Tim Höttges, Chef der Deutschen Telekom, über die
Bedeutung des Datengeschäfts in der Zukunft.



DATA IS THE NEW OIL





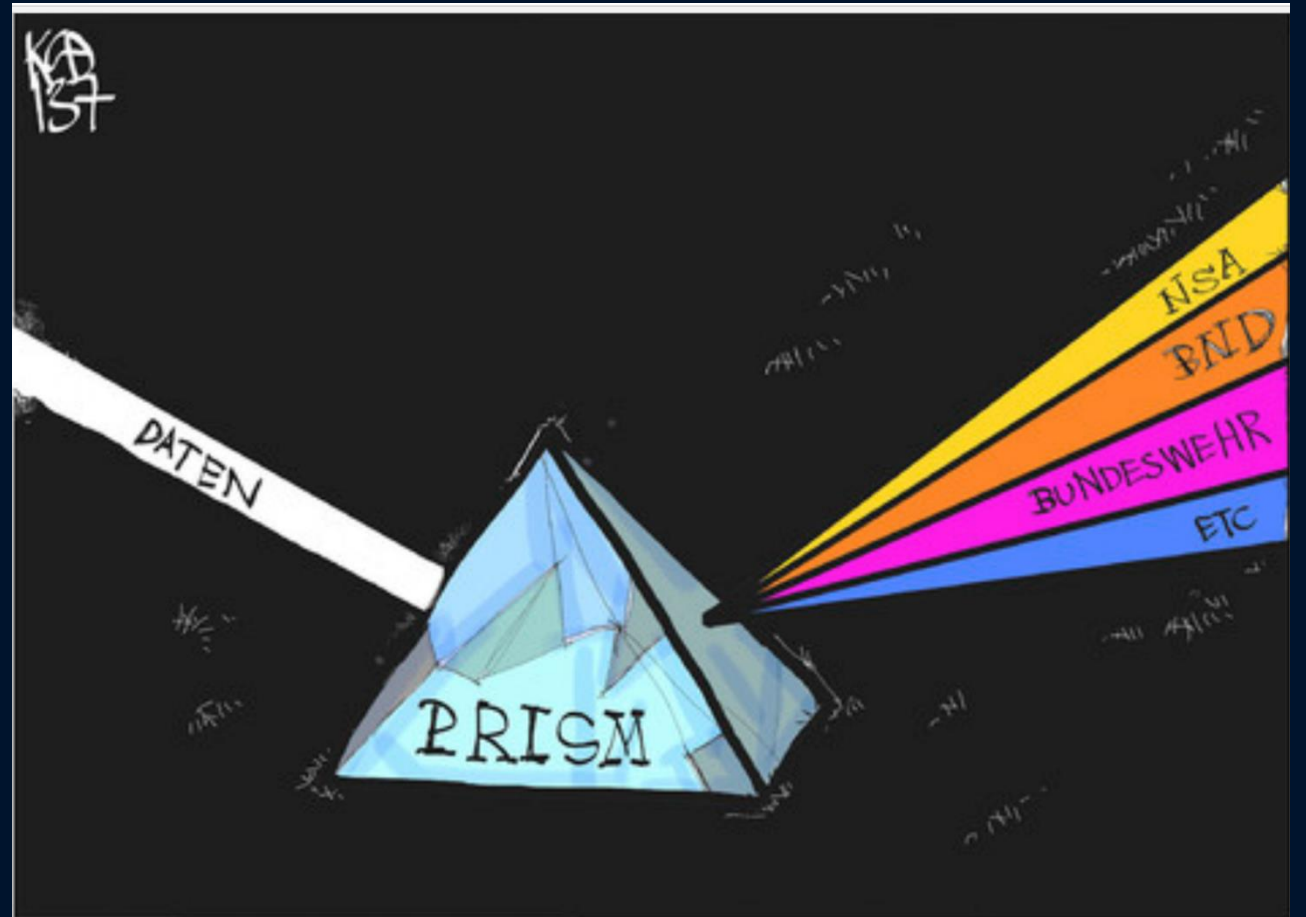
01001101 01000001 01001011
01000101 00100000 01000010
01001001 00100000 00110010
00110000 00110001 00111000



DOWNSTREAM OIL THEFT

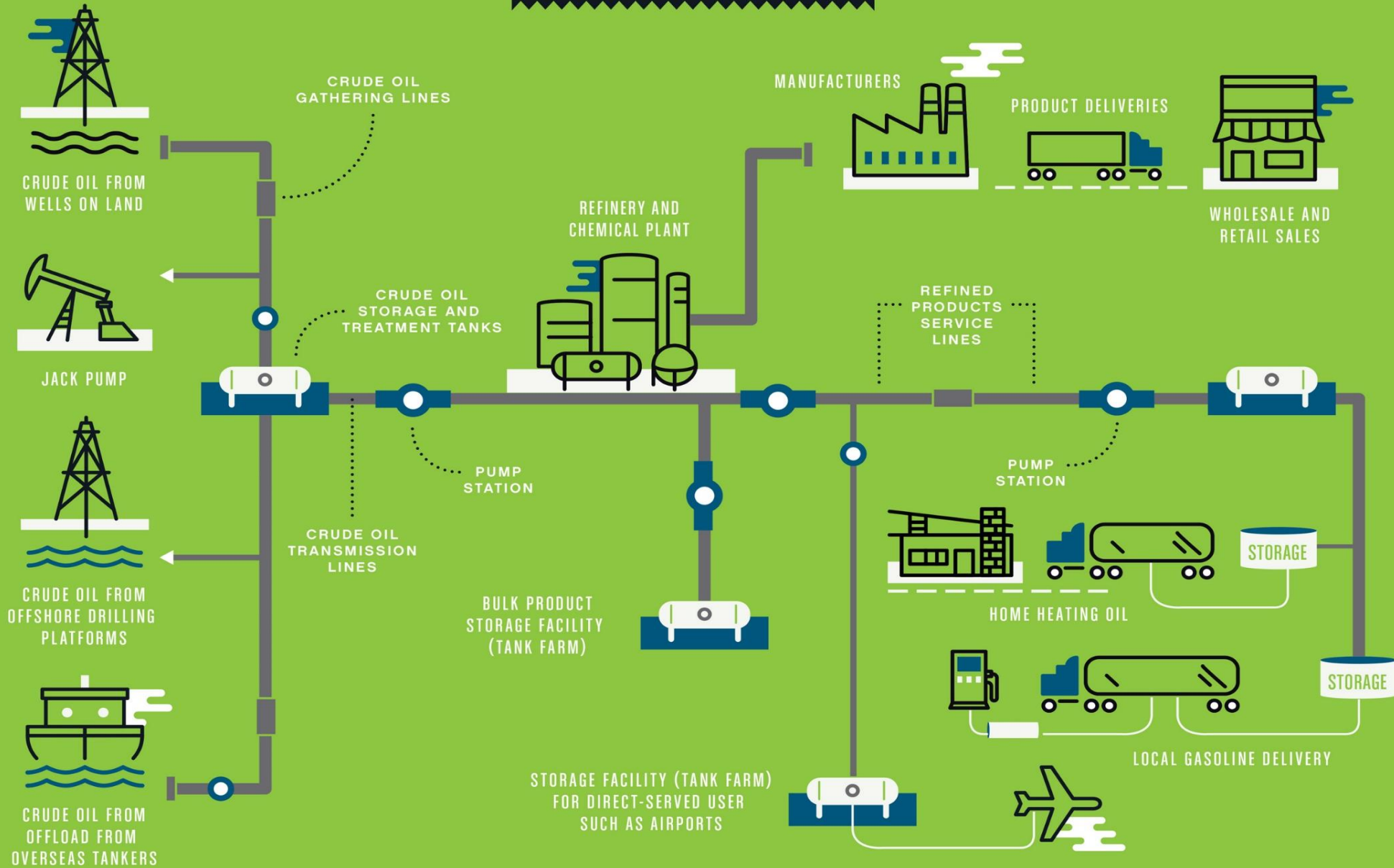
Global Modalities, Trends,
and Remedies

Dr. Ian M. Ralby

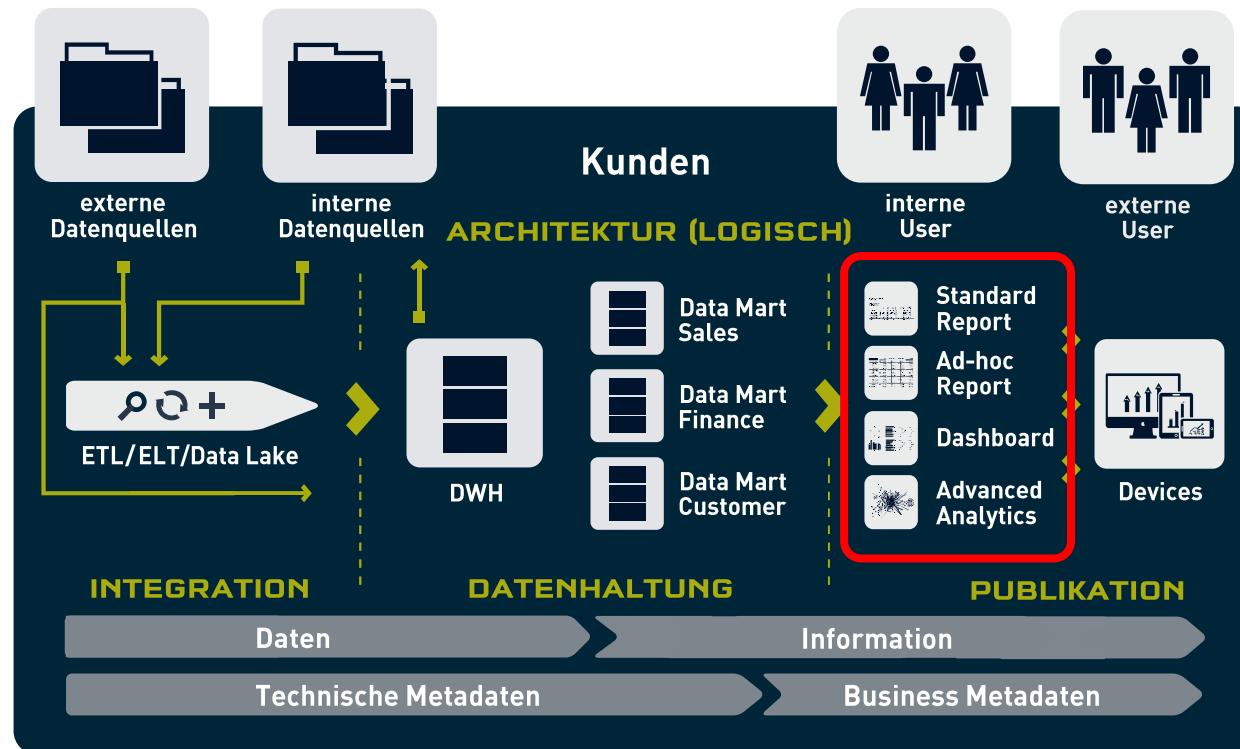




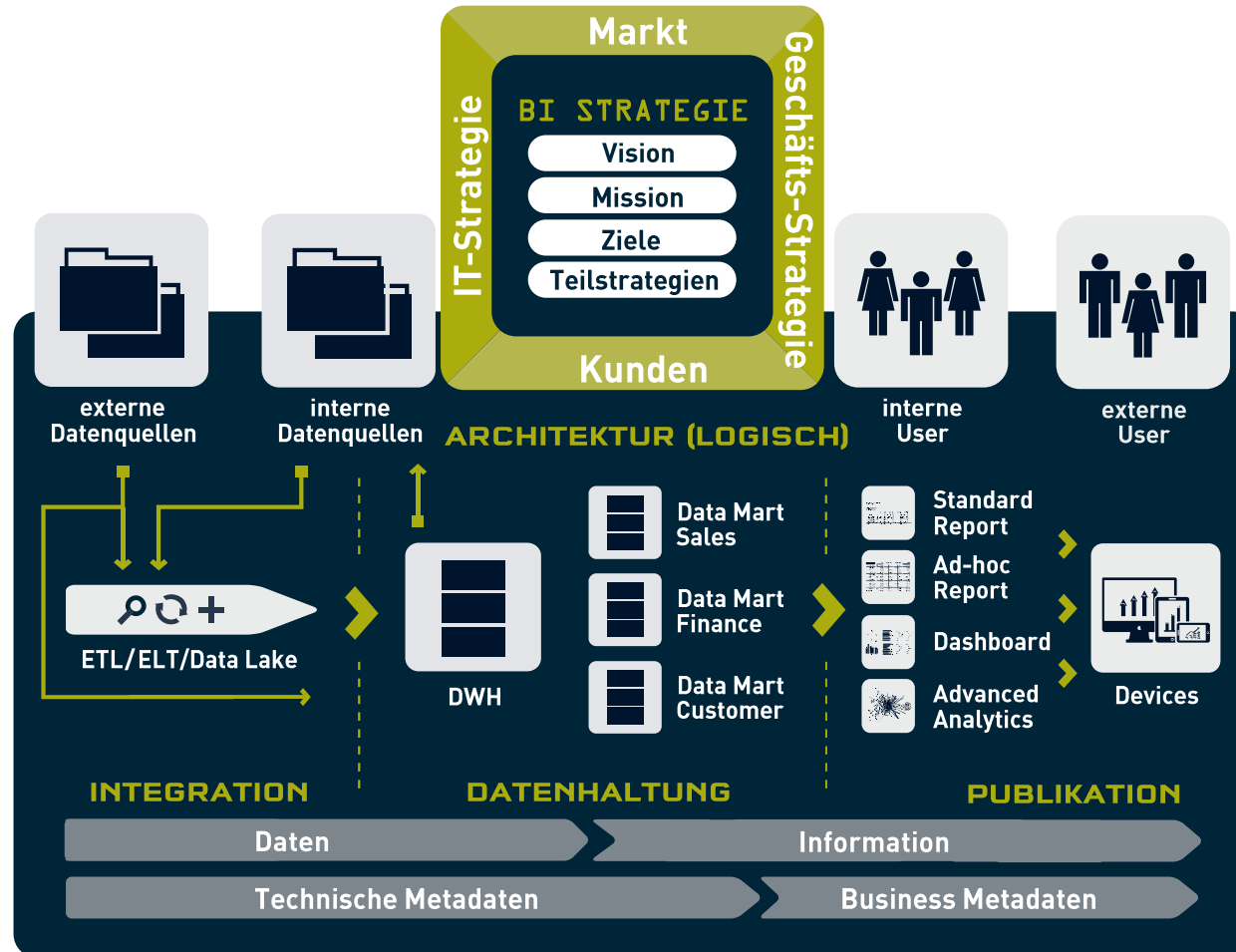
OIL PIPELINE



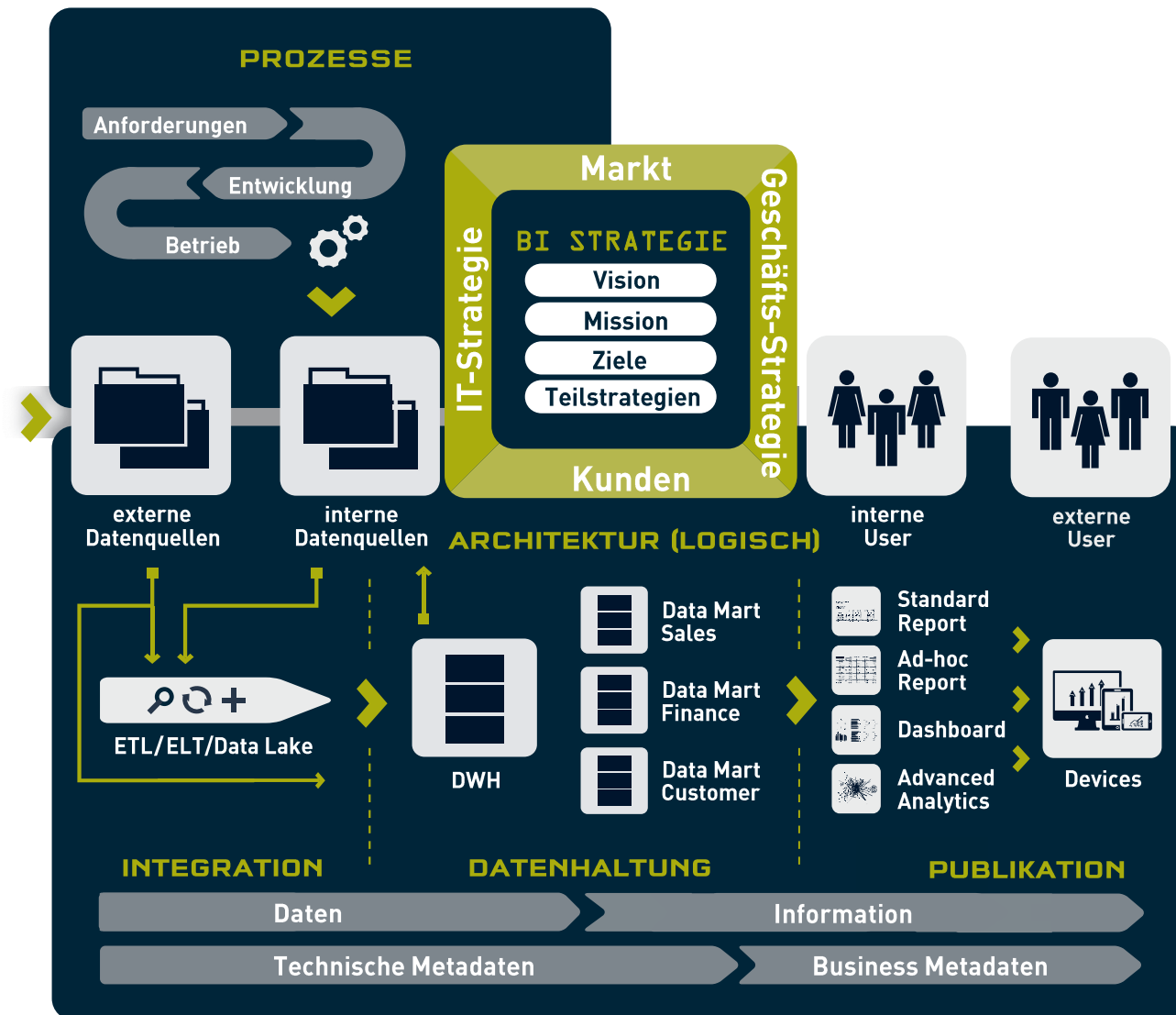
Business Intelligence & Data Warehousing – Ein Überblick



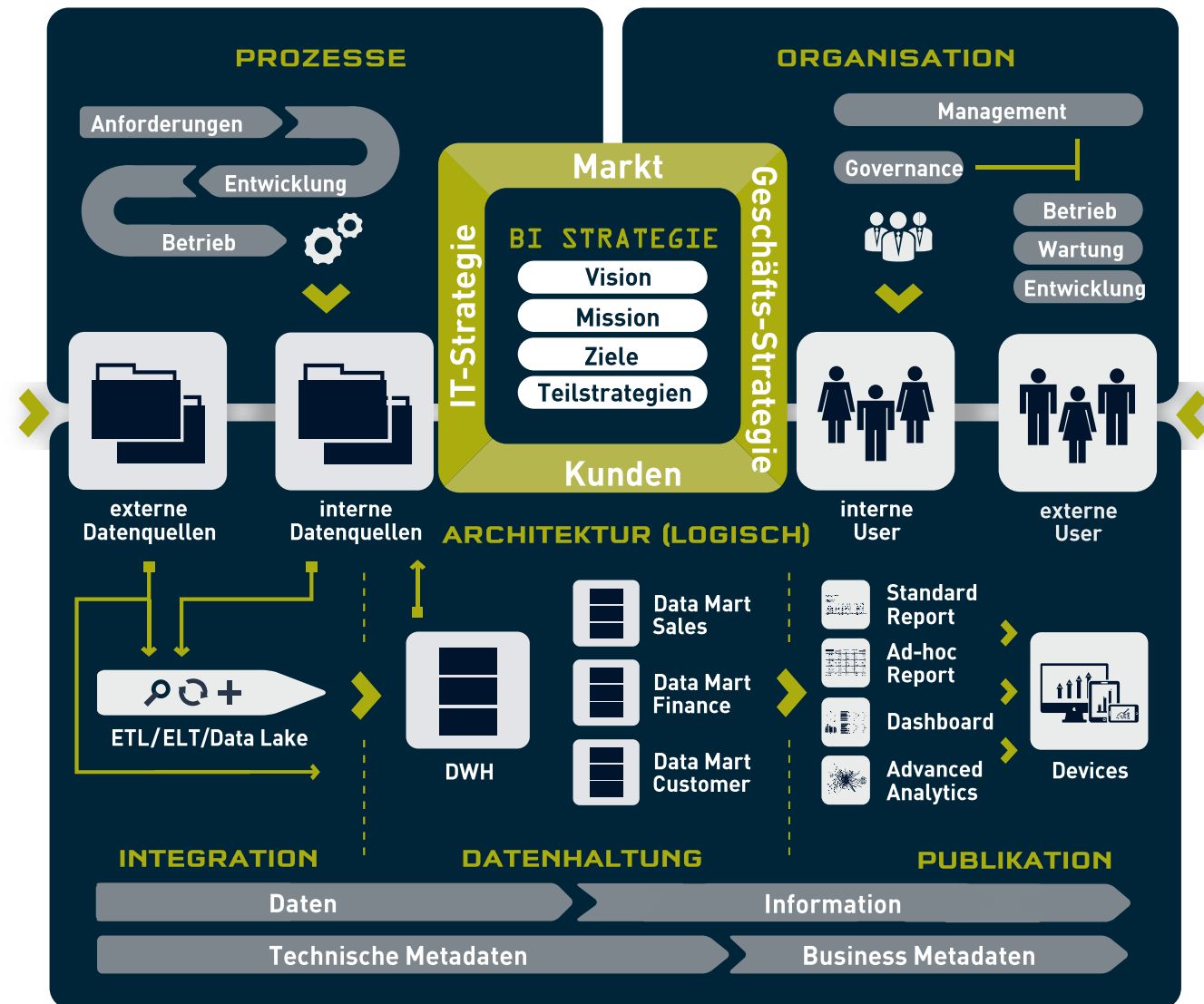
Business Intelligence & Data Warehousing – Ein Überblick



Business Intelligence & Data Warehousing – Ein Überblick



Business Intelligence & Data Warehousing – Ein Überblick

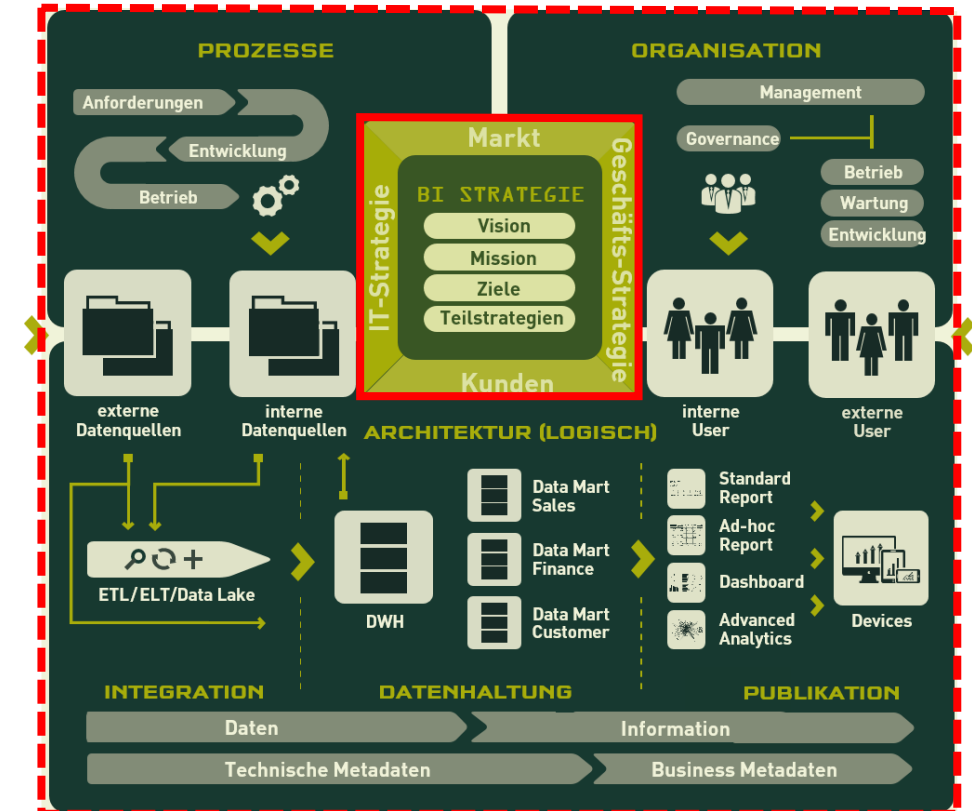


Kundenbeispiele



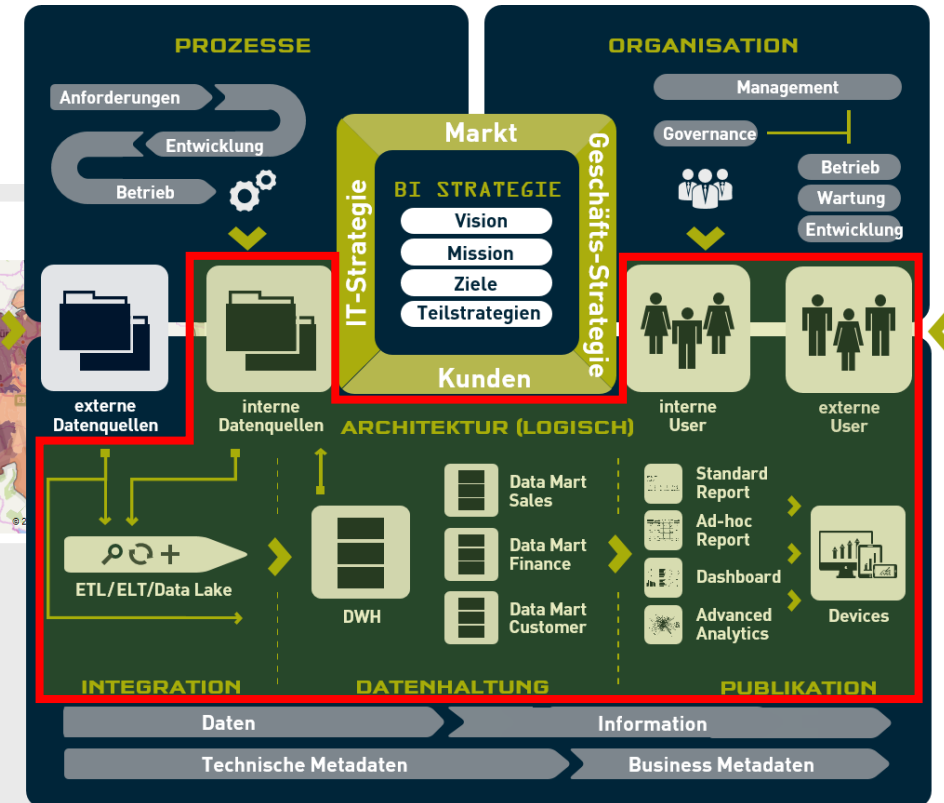
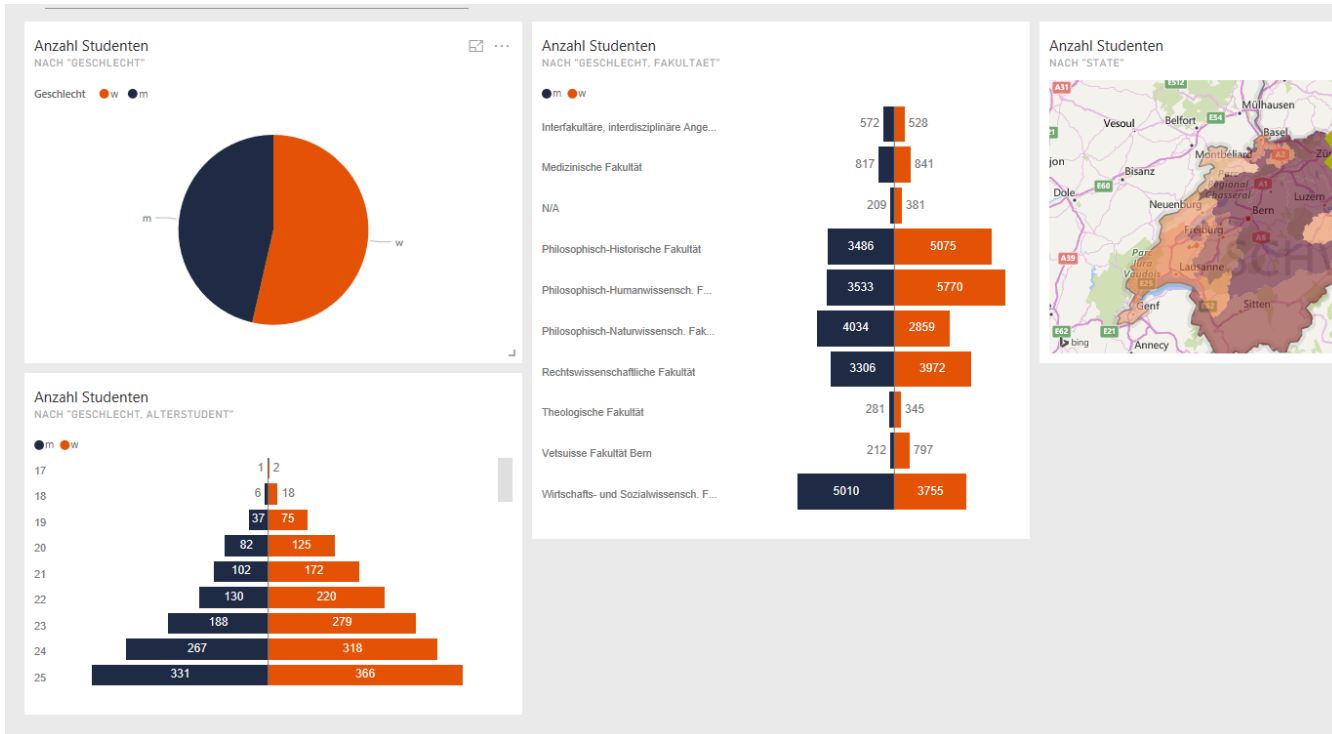
Projektbeispiele: BI-Strategie @ Migros-Genossenschafts-Bund (Alignment)

- › Nutzen:
 - › Gemeinsames Verständnis bezüglich BI im Unternehmen
 - › Transparenz bezgl. BI-Stellenwert
 - › Ergebnis = Plan / Kommunikationsgrundlage
 - › Konkrete Trafo-Projekte (IST → SOLL-Zustand)
- › „IT-Logix verfügt über ein einfaches, leicht erklärbares und transportierbares Vorgehensmodell. Diese pragmatische Vorgehensweise stellt einen wichtigen Erfolgsfaktor für das BI-Strategieprojekt der Migros dar und trägt deshalb zur erfolgreichen Erreichung unserer BI- und auch unserer Unternehmensziele bei.“
(Dominic Bossard, Abteilungsleiter BI Solutions in der Sparte Retail der Migros-IT-Services)



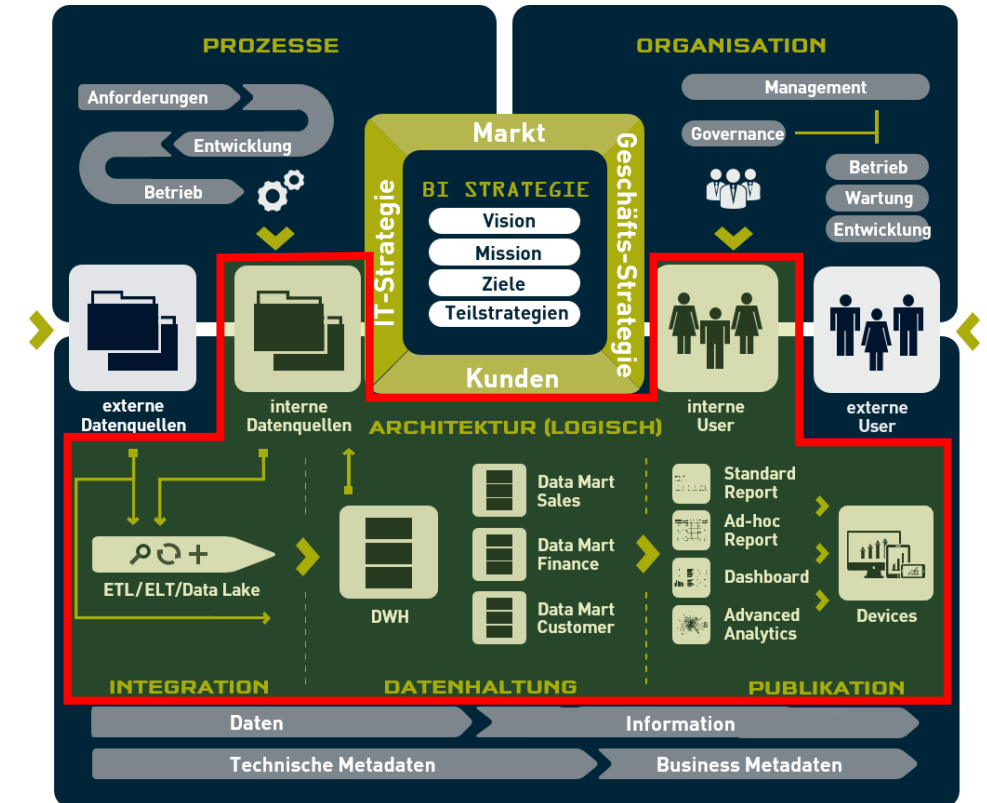
Projektbeispiele: Universität Bern (Transparenz)

- Nutzen: 2,5 FTE Controlling für 17k+ Stakeholder, hoher Automatisierungsgrad, SPOT, diverseste Anspruchsgruppen



Kinderspital Zürich (Herzchirurgie): Transparenz / Forschung

- › Nutzen: Optimierung Behandlung von Herzpatienten durch Datenanalyse
- › «Unser Ziel ist es alle herzchirurgischen Daten des Kinderspitals Zürich ins Europäische Register einzuspeisen. So können wir unser Knowhow weitergeben und auf das Wissen anderer Herzkliniken zugreifen – damit wir jedem kleinen Herzpatienten die bestmögliche Therapie und eine lebenswerte Zukunft schenken können»
- › <https://youtu.be/QfyB60e9TDM> / [Success-Story](#)



Heilsarmee Schweiz: BI-Strategie / Customer Intelligence / Churn Monitoring

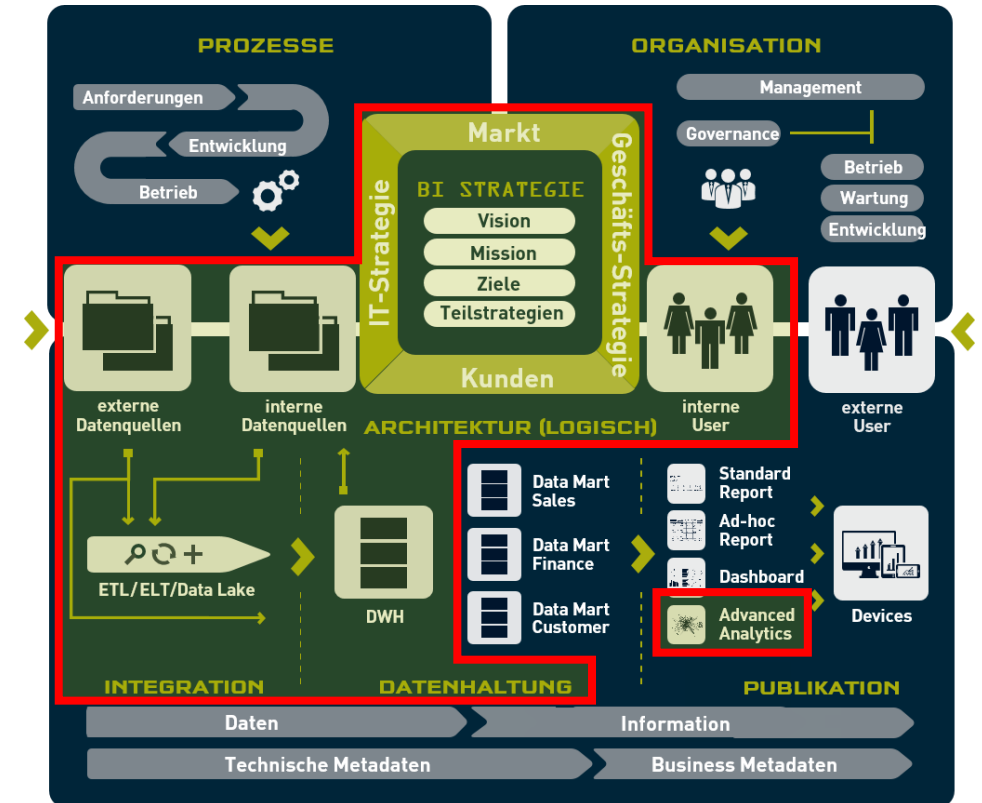
- › Nutzen: Noch höherer Anteil des Spendenfrankes zu den Bedürftigen bringen. Ermöglicht massiv verbesserte Zielkundenansprache und effizientere Marketingprozesse.
 - › A/B Test: +100% Response
 - › Fast Churn Monitoring
- › <https://youtu.be/J1wT3hUyypc> / [Success-Story](#) (BI-Strategie)



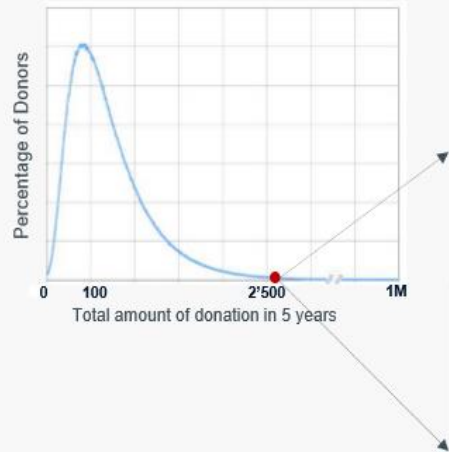
EXCELLENCE UND SPENDERFOKUS DURCH BI

MAKE BI 2017

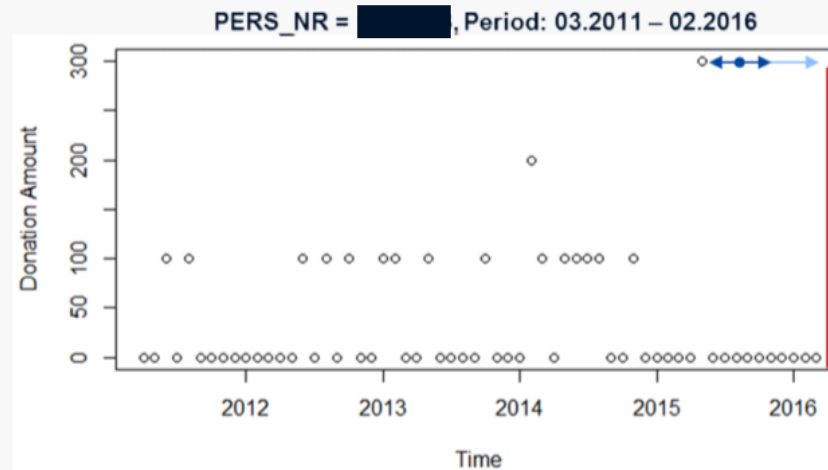
Holger Steffe



SPENDENVERHALTEN



PREDICTIONS

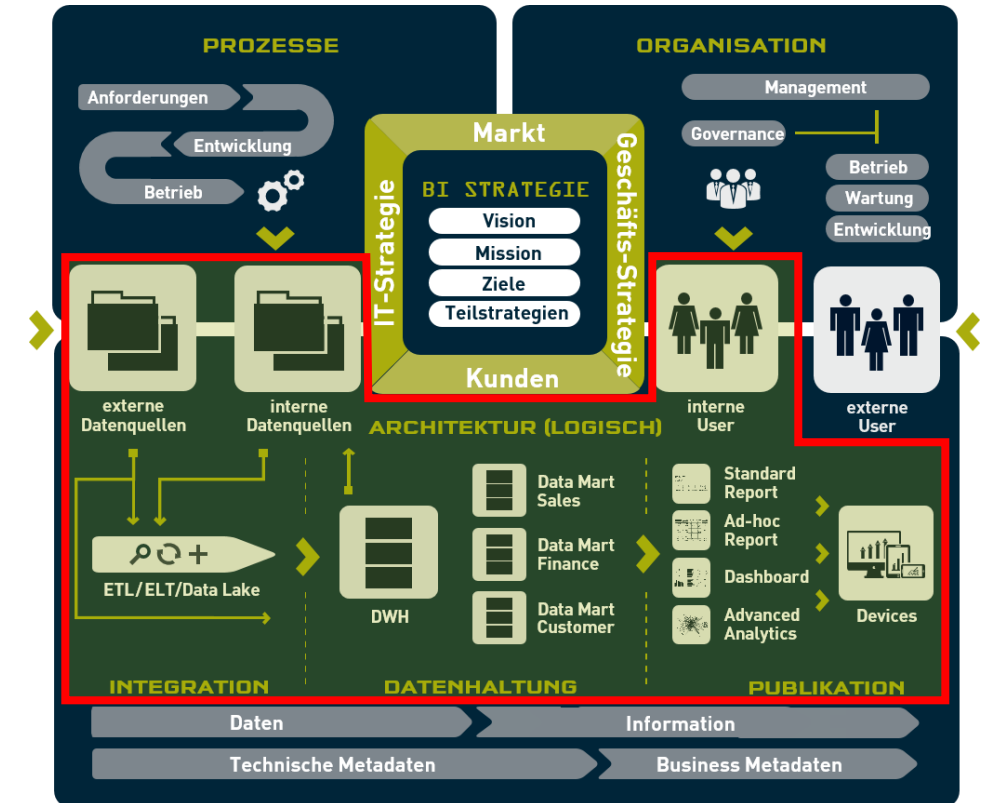


Prediction Status
"Towards-Churn"

- Current Month = Mar. 2016
- Prediction for next Donation = Aug. 2015 / variance of 3 months

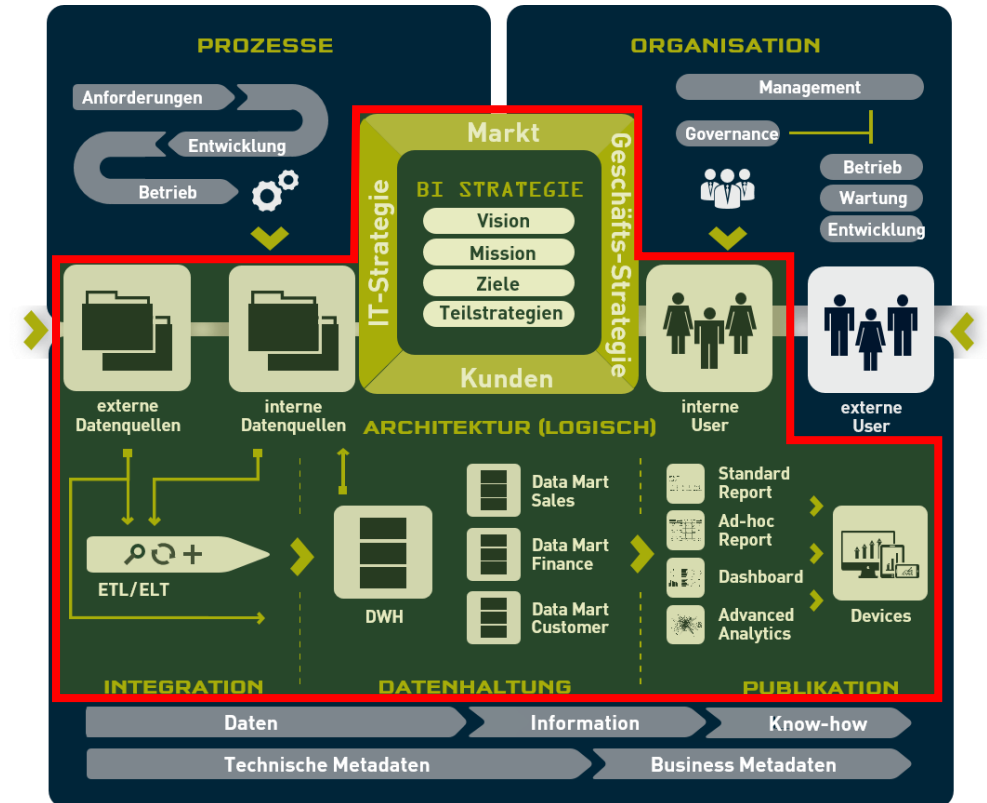
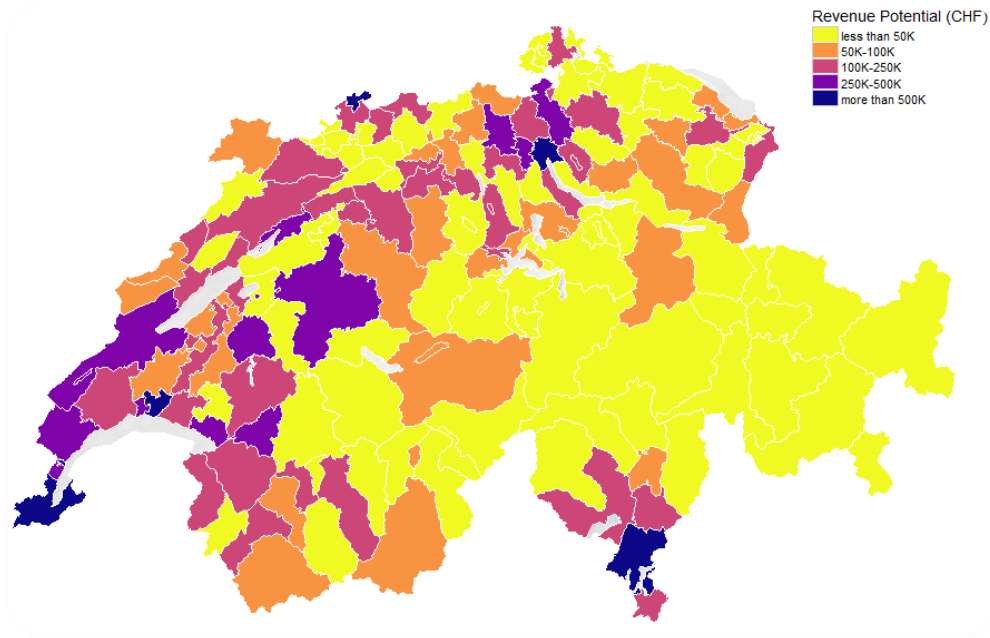
Mobilezone – better be clever: Betrugserkennung

- › Nutzen: Wenn heute jemand versucht, sich Geräte zu erschleichen ohne je Abo zu bezahlen, erkennen wir heute das Pattern near-realtime
- › Einsparungen: signifikant (CHF und Reputation)
- › <https://youtu.be/YCbNKxlwN6E> / [Success-Story](#)



E-commerce Unternehmen

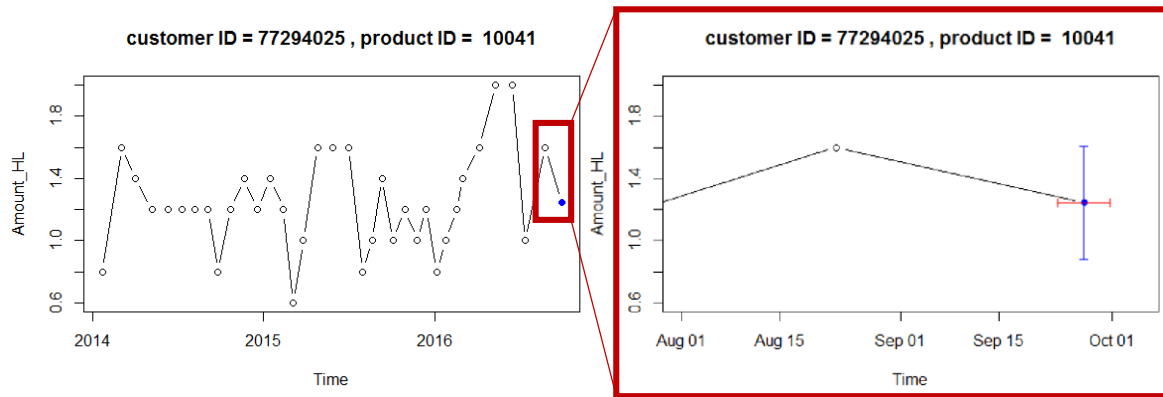
- Nutzen: Finanzreporting bis zum VR transparent ausgerollt, Marketing-Optimierung und – Automatisierung wird aktuell angestrebt.
- Zielsetzung: Customer Intelligence «nach Lehrbuch», Wettbewerbsvorteil durch Information gewinnen und ausbauen
- Projekt direkt an GL / CFO aufgehängt



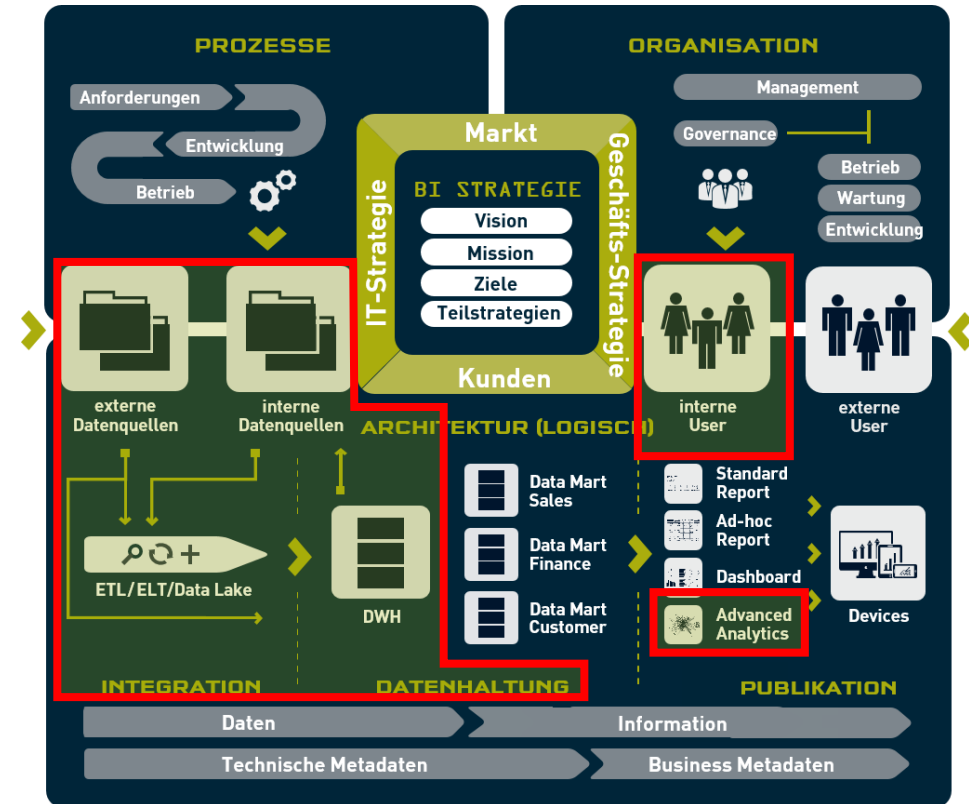
Beverage Industrie – Customer Intelligence & Forecasting

➤ Nutzen:

- Signifikante Reduktion von Out-of-stock-Situation-Expresslieferungen. Höhere Kundenzufriedenheit.



- Gezielte Up- und Cross-Selling Intensivierung durch Customer Intelligence (Warenkorbanalyse, Peer-Group-Analysen, ...) → Consulting statt «nur Sales»



Geofingerprint / Customer Intelligence / Image Recognition (AI)



Weiter gefasste Beispiele zum Wert von Daten



Use Case: Smart City Buenos Aires



Quelle: <https://www.youtube.com/watch?v=pYxIMEatJ1Q>

Use Case: Digital Farming



Quelle: <https://www.youtube.com/watch?v=xZaJAIWVRGo>

Use Case: Augmented Reality in Field Services



Quelle: <https://www.youtube.com/watch?v=UlpGDrSmg38>

Angebot zur Feier des Tages: Data Science Workshop for free

- Understand, Predict, Optimize
- Identifizieren von Use Cases für Ihr Business Modell
- Planung der nächsten Schritte

- Ganztagesworkshop mit ausgewiesenen Experten
- Get-it-done-Herangehensweise (GMV)
- Konkrete outcomes im Sinne von What-to-do-next





**Wir freuen uns auf angeregte Gespräche
mit Ihnen ...**

Samuel Rentsch, CEO / Partner
srentsch@it-logix.ch

