



19. ProKI InfoPoint

Datengetriebene Geschäftsmodelle

Wie lässt sich KI gewinnbringend in das eigene Geschäftsmodell integrieren?

Darmstadt, 13.06.2024

Agenda des heutigen Termins

- 1** Begrüßung und Einleitung
- 2** Geschäftschancen durch datengetriebene Leistungsangebote nutzen:
Paradigmenwechsel für eine wirtschaftlich nachhaltige Datenwertschöpfung
- 3** KI Use Cases und die Zukunft des Wissensmanagements
- 4** Mit der richtigen Data Culture zum datengetriebenen Geschäftsmodell
- 5** Q&A: Fragen und Diskussion aus dem Auditorium



Agenda des heutigen Termins

- 1 **Begrüßung und Einleitung**
- 2 **Geschäftschancen durch datengetriebene Leistungsangebote nutzen:
Paradigmenwechsel für eine wirtschaftlich nachhaltige Datenwertschöpfung**
- 3 **KI Use Cases und die Zukunft des Wissensmanagements**
- 4 **Mit der richtigen Data Culture zum datengetriebenen Geschäftsmodell**
- 5 **Q&A: Fragen und Diskussion aus dem Auditorium**



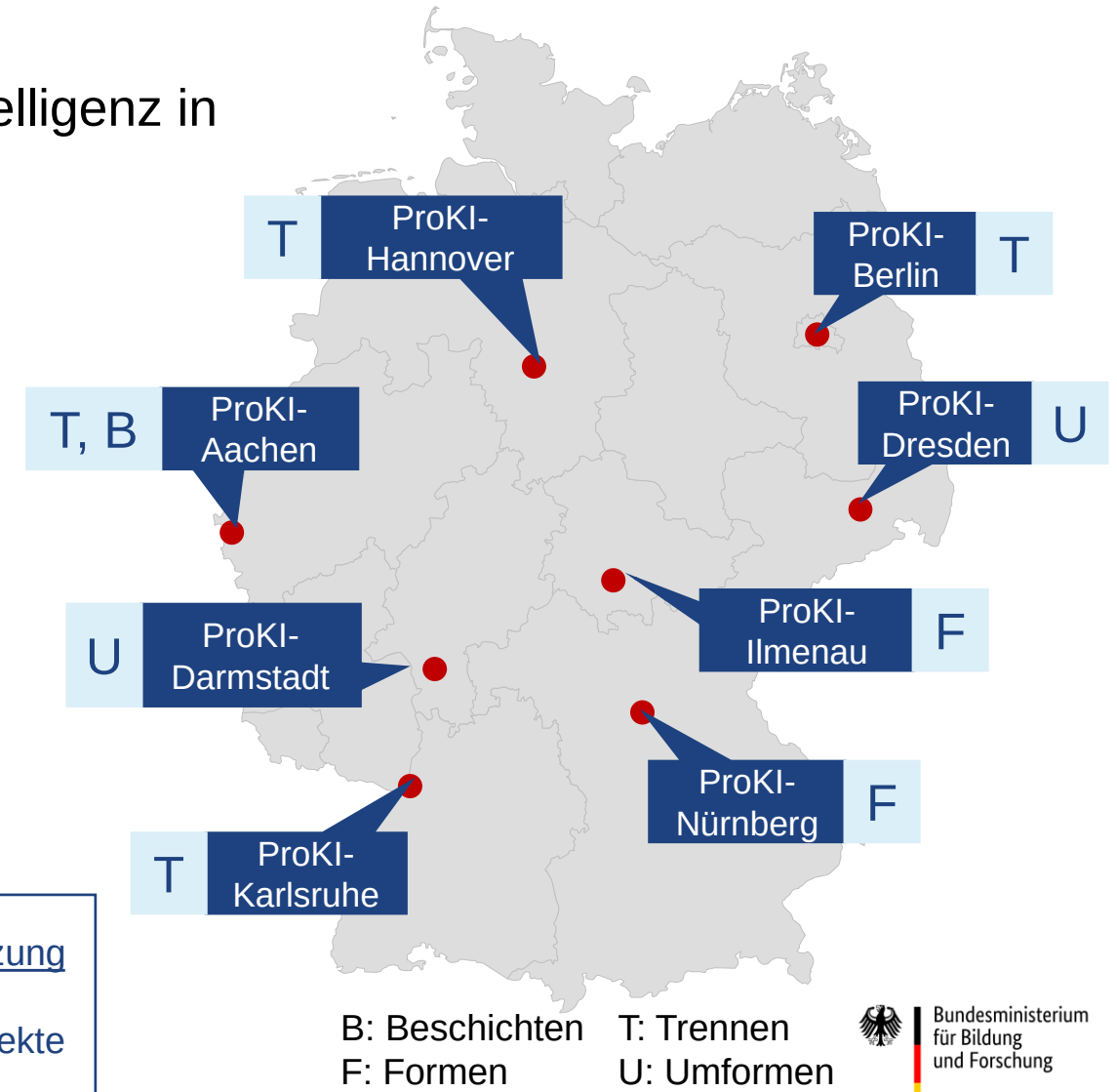
M. Sc. Leonie Meldt
Institut für Produktionsmanagement,
Technologie und Werkzeugmaschinen



ProKI Netz

Demonstrations- und Transfernetzwerk Künstliche Intelligenz in der Produktion

- ProKI ist ein bundesweites Demonstrations- und Transfernetzwerk für KI in der Produktion.
- Die Zentren in Darmstadt und Dresden bieten den Transfer von KI in umformtechnische Prozesse durch kostenfreie und praxisnahe Lösungen.



Agenda des heutigen Termins

- 1 Begrüßung und Einleitung
- 2 **Geschäftschancen durch datengetriebene Leistungsangebote nutzen:
Paradigmenwechsel für eine wirtschaftlich nachhaltige Datenwertschöpfung**
- 3 KI Use Cases und die Zukunft des Wissensmanagements
- 4 Mit der richtigen Data Culture zum datengetriebenen Geschäftsmodell
- 5 Q&A: Fragen und Diskussion aus dem Auditorium



M. Sc. Felix Hoffmann
Institut für Produktionsmanagement,
Technologie und Werkzeugmaschinen





Geschäftschancen durch datengetriebene Leistungsangebote nutzen

Paradigmenwechsel für eine wirtschaftlich nachhaltige Datenwertschöpfung

Datenbasierte Geschäftsmodelle machen keinen Sinn!



Datenbasierte Anwendungen im Kontext von Industrie bieten zahlreiche Potenziale, aber...



Datenbasierte Anwendungen scheitern häufig, nur 27% aller durchgeführten Projekte werden von den Beteiligten als Erfolg angesehen*



Ein häufiger Grund für das Scheitern ist die fehlende Berücksichtigung der Wünsche des Kunden und der wirtschaftlichen Tragfähigkeit der entwickelten Lösung**



Datenbasierte Geschäftsmodelle sind häufig sehr komplex. Die Zusammenhänge und Mechanismen für den Betrieb und Erfolg sind schwer zu erfassen.

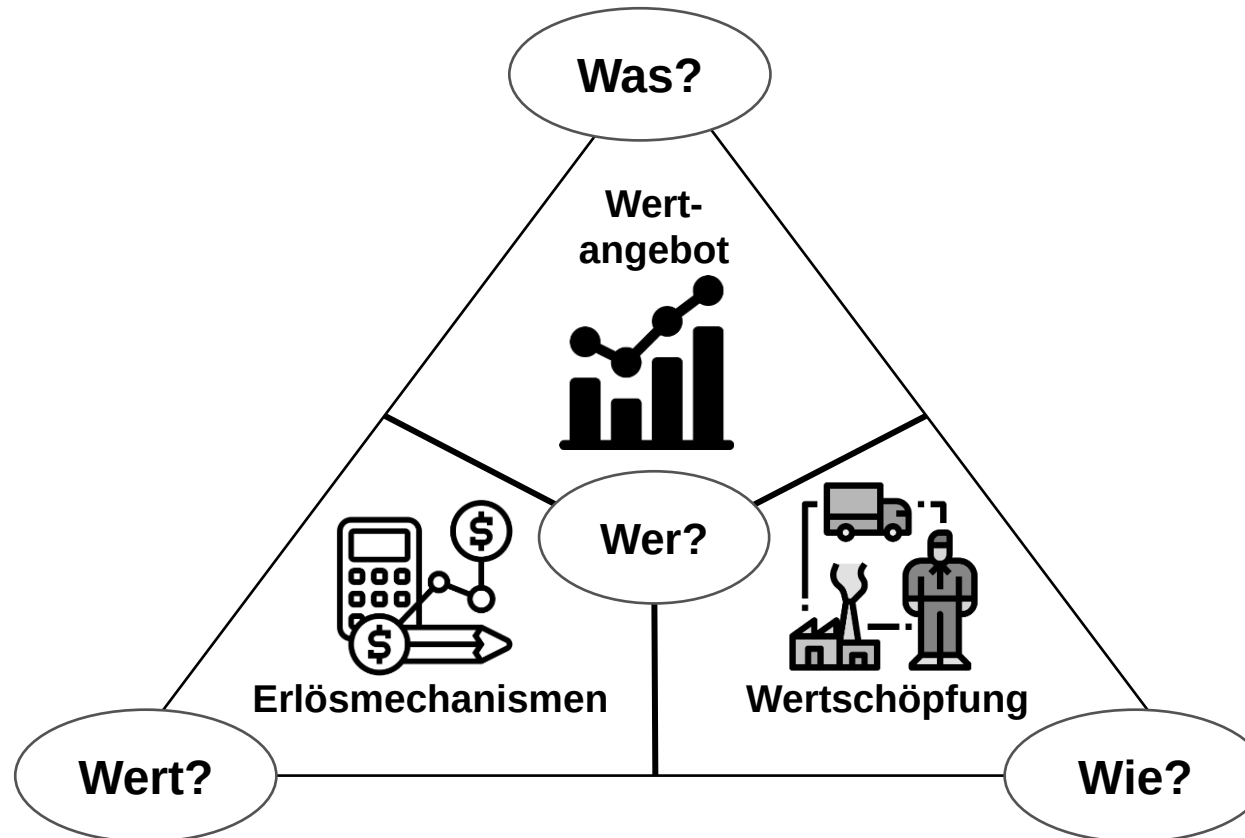


Aufbau von Know-How ist notwendig, aber häufig zeitaufwändig und teuer



Was ist ein datenbasiertes Geschäftsmodell?

Was bieten wir dem Kunden an?



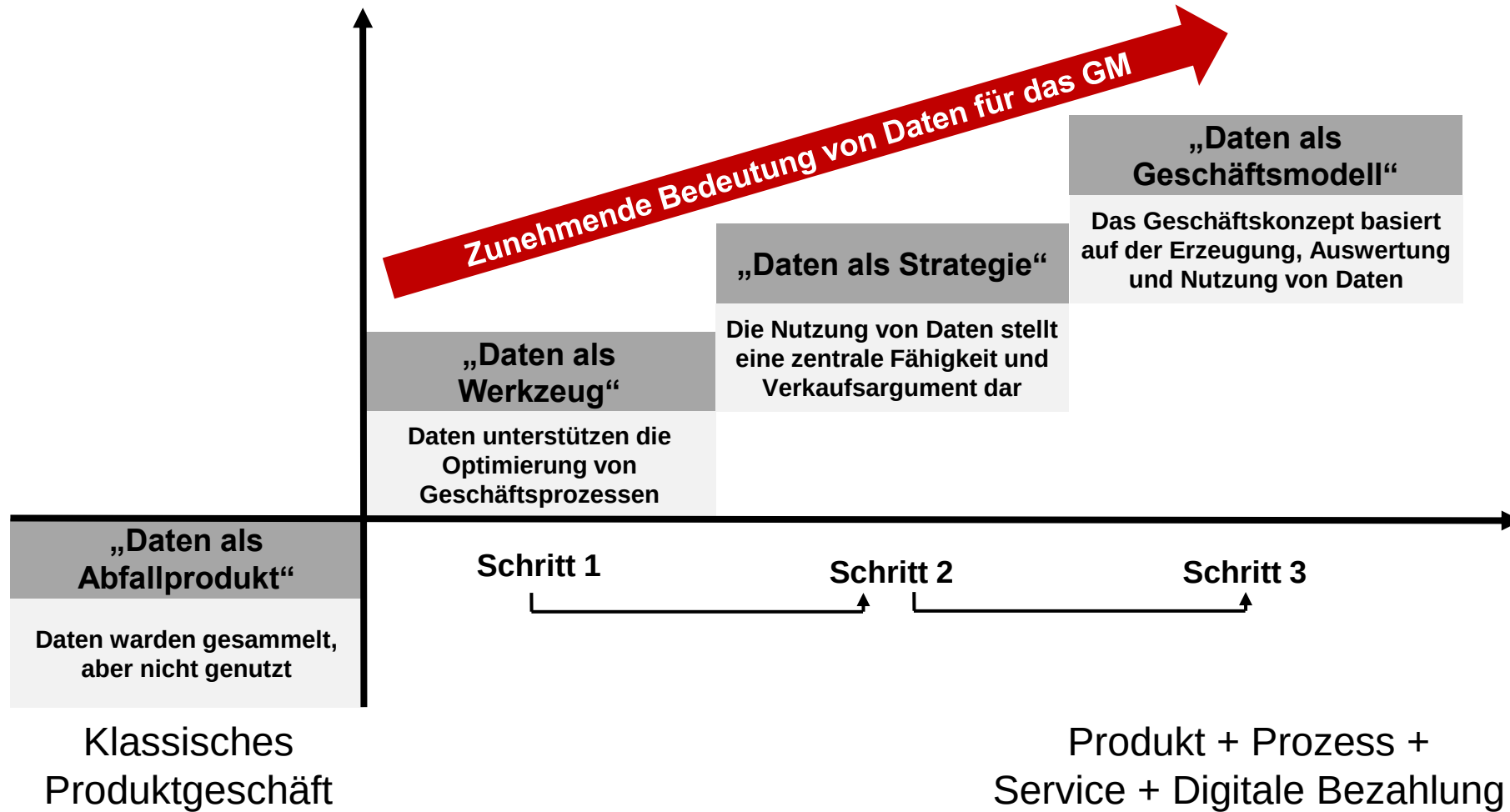
Wie wird der entstehende Wert
beim Kunden abgeschöpft?

Wie erschaffen wir das
Leistungsangebot?



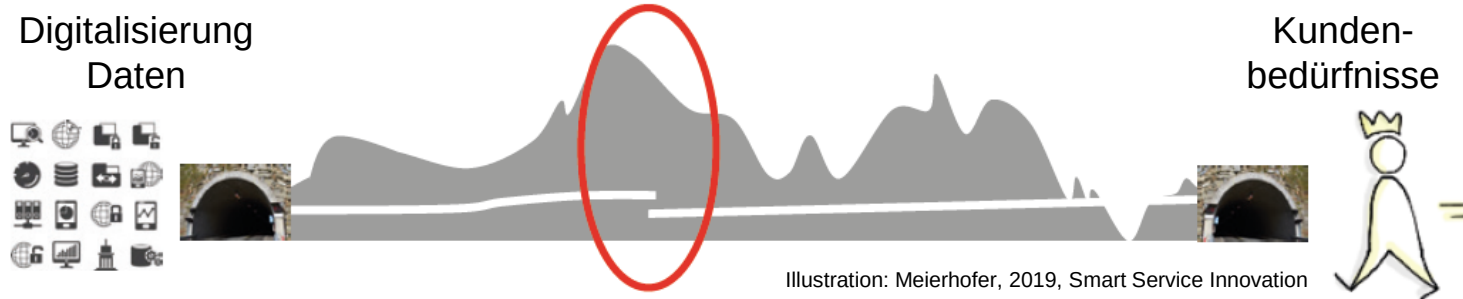
Paradigmenwechsel für datenbasierte Geschäftsmodelle

Von der produkt- zur servicedominanten Logik



Paradigmenwechsel für datenbasierte Geschäftsmodelle

Ausrichtung am Kunden



Altes Paradigma



Neues Paradigma

Kunde hat ein technisches Problem –
Wir bieten ihm eine technische Lösung!

- Das technische Problem muss verstanden werden
- Der Wert kann einfach ermittelt werden
- Alle notwendigen Fähigkeiten befinden sich in-House

Kunde hat einen verbesserungswürdigen Prozess –
Wie bieten ihm ein Produkt und einen Service!

- Der Prozess des Kunden muss verstanden werden
- Kundennutzen ist vage → Zahlungsbereitschaft und Pricing sind anspruchsvoll
- Kompetenzen müssen aufgebaut werden

Eine Lösung kann technisch so gut sein, wie sie will –
Wenn der Kunde keinen Mehrwert darin sieht, wird die Lösung final am Markt scheitern.



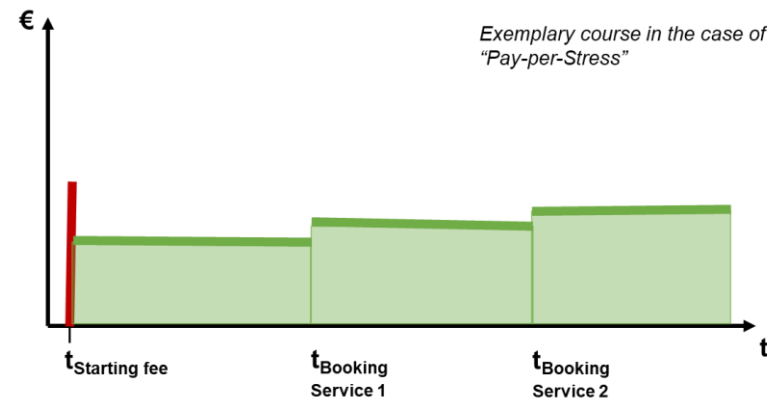
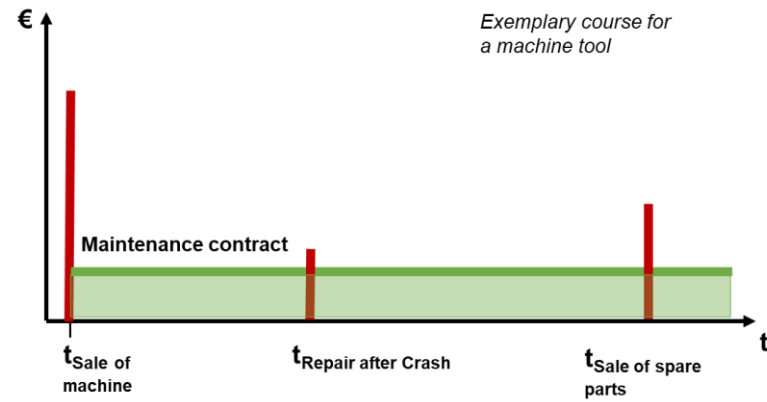
Paradigmenwechsel für datenbasierte Geschäftsmodelle

Kundenbindung zur Optimierung des Customer Lifetime Value

Einmaliger oder
sporadischer
Leistungsaustausch



Wiederkehrender oder
kontinuierlicher
Leistungsaustausch

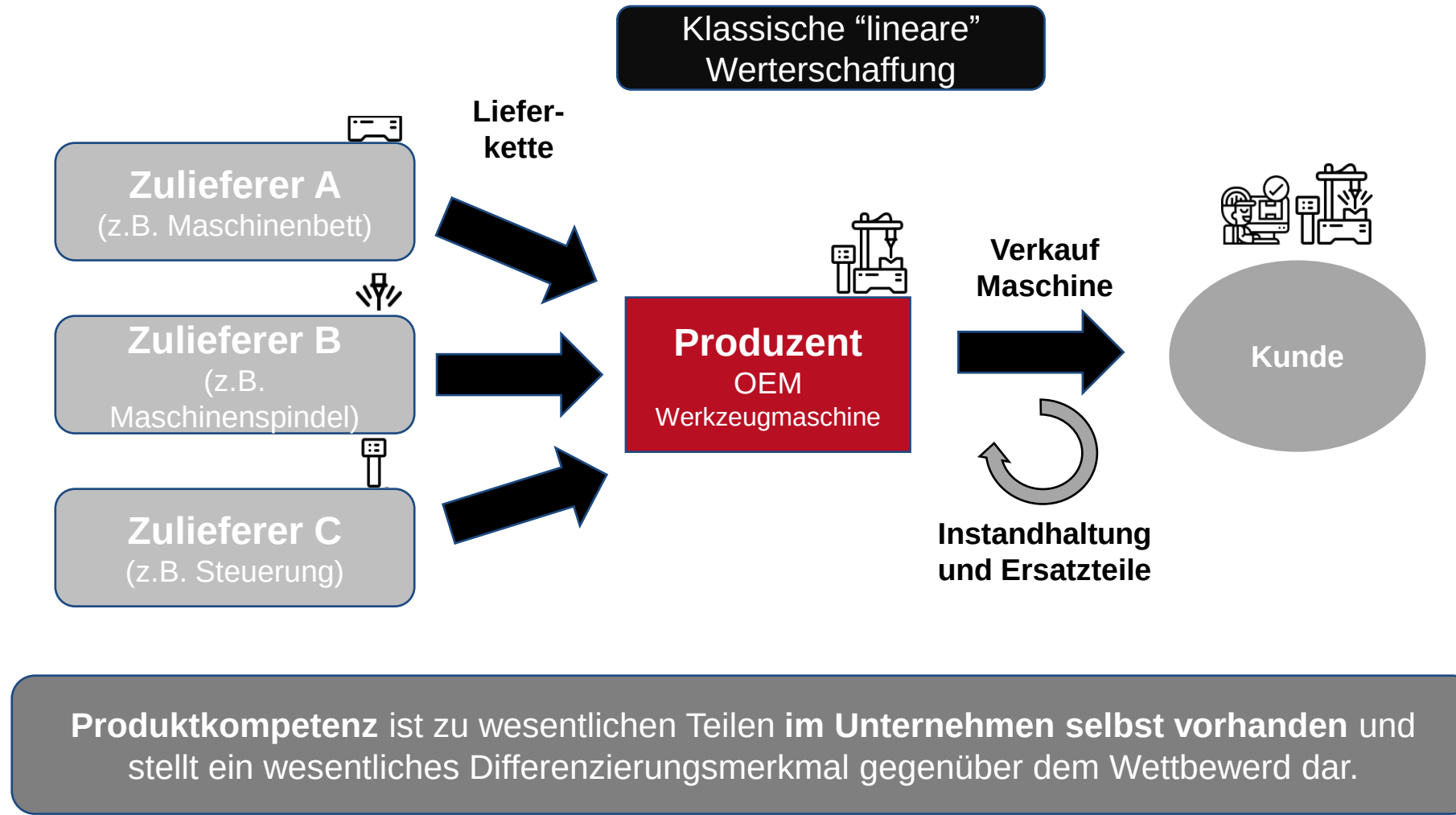


- **Veränderte Kosten- und Einnahmestrukturen** verglichen zu klassischen GM
- **Stärkere Bindung zum Kunden** durch kontinuierlichen Austausch



Paradigmenwechsel für datenbasierte Geschäftsmodelle

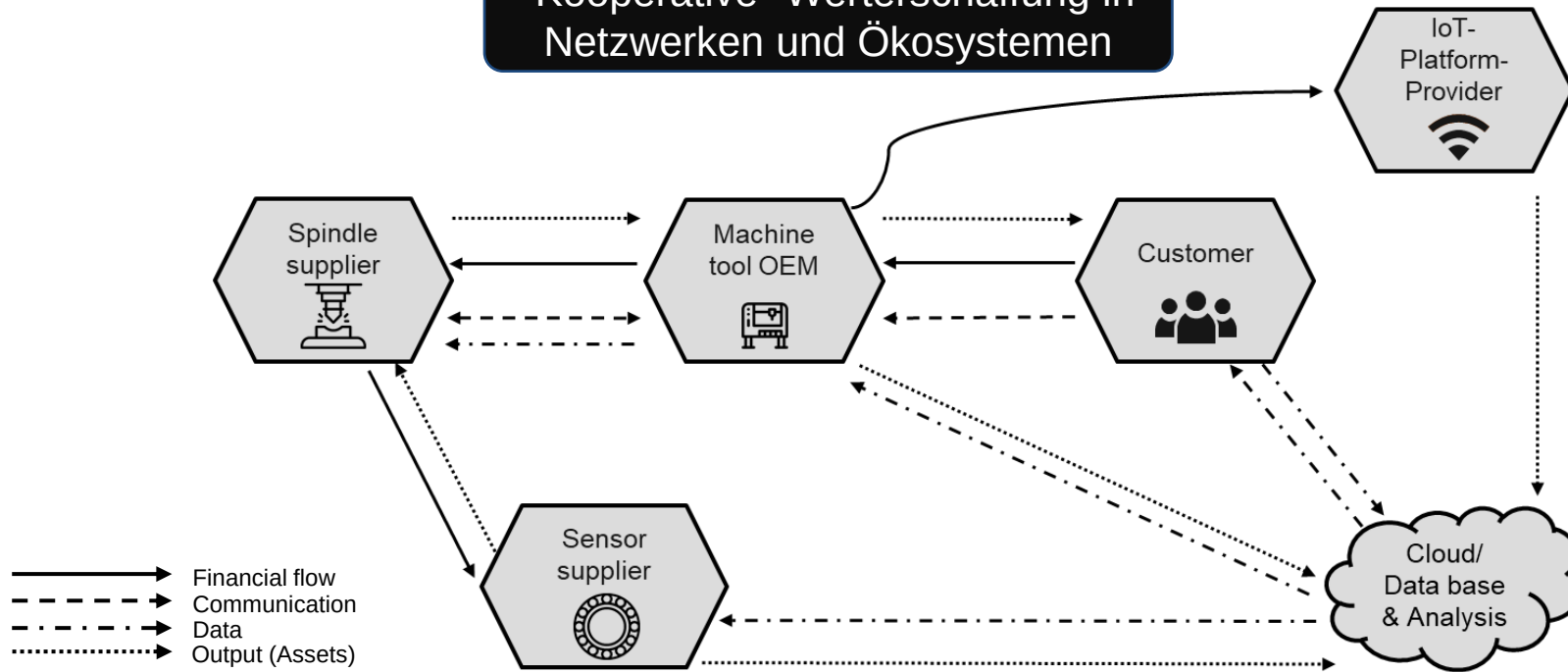
Von linearer zu verteilter Wertschöpfung in Netzwerken und Ökosystemen



Paradigmenwechsel für datenbasierte Geschäftsmodelle

Von linearer zu verteilter Wertschöpfung in Netzwerken und Ökosystemen

“Kooperative” Wertschöpfung in
Netzwerken und Ökosystemen



Kollaboration von Partnern in einem Unternehmensnetzwerk, um gemeinsam das Wertangebot für den Kunden zu realisieren

Die Implementierung datenbasierter Geschäftsmodelle erfordert eine große Bandbreite an Kompetenzen aus der Domäne der Produktion, IKT, und Datenwissenschaften. Diese können – insbesondere bei KMUs – nur sehr selten vollständig durch unternehmensinterne Ressourcen bedient werden.

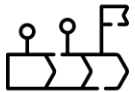
Führen Sie kein datenbasiertes Geschäftsmodell in Ihrem Unternehmen ein, wenn sie nicht...



... Sie nicht verstehen, wie Ihr Kunde ein neues datenbasiertes Leistungsangebot in seinen Wertschöpfungsprozess integrieren wird.



... Sie sich nicht im Klaren darüber sind, wie viel Wert Sie mit Ihrer Dienstleistung für den Kunden erzeugen.



... Sie den Wert des Leistungsangebots für den Kunden nicht transparent machen können, um Akzeptanz zu gewinnen.



... Sie nicht bereit sind, die notwendigen Kompetenzen zu erwerben, um alle Aspekte des datenbasierten Geschäftsmodells abzudecken.



... Sie nach einer "Urknall"-Lösung suchen.



... Sie davon überzeugt sind, dass Ihr derzeitiges Geschäftsmodell für immer gültig sein wird.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



M.Sc. FELIX HOFFMANN

Forschungsleitung CiP/MiP

+49 6151/8229-697

f.hoffmann@ptw.tu-darmstadt.de



@PTW-TUDarmstadt



@PTW-Darmstadt

Agenda des heutigen Termins

- 1 Begrüßung und Einleitung
- 2 Geschäftschancen durch datengetriebene Leistungsangebote nutzen:
Paradigmenwechsel für eine wirtschaftlich nachhaltige Datenwertschöpfung
- 3 KI Use Cases und die Zukunft des Wissensmanagements
- 4 Mit der richtigen Data Culture zum datengetriebenen Geschäftsmodell
- 5 Q&A: Fragen und Diskussion aus dem Auditorium



Noah Baader
Triebwerk.ai



triebwerk.ai

KI Use Cases und die Zukunft des Wissensmanagements

Ein Überblick über Anwendungen von KI & Deep Dive im Bereich Wissensmanagement

KI-Begleitung für den deutschen Mittelstand



triebwerk.ai



Noah Baader

AI Innovation Lead



	Organisation	Marketing	Entwicklung	Personal	Service
Generierung	Unterstützung bei repetitiven Aufgaben (einfache Mails etc.)	Generierung von Marketing-Assets (Bildern, Text etc.)	Beschleunigung im Auslesen und Abgleich von unstrukturierten Daten	Erstellung und Optimierung von Stellenausschreibungen	Automatisierte Generierung von FAQs aus Helpdesk-Tickets
Beratung	Vorbereitung von datenbasierten Entscheidungen und Vorhersagen	Unterstützung in der Erstellung von On-Brand-Inhalten	Iteration in der Konstruktion durch Generatives Design	Verbesserung der Kommunikation mit KI-Kommunikationstrainer	Unterstützung bei der Schichtplanung
Interaktion	Bereitstellung der Wissensbasis des Unternehmens im Chat	Automatisierte Multi-Channel Marketing-Kampagnen	Unterstützung bei der Dokumentation zur Risikobeurteilung	Durchführung von Bewerbungsgesprächen mit KI-Avataren	Anleitung von unbekannten Szenarien durch Chatbots



Wissensmanagement:

*“Wissensmanagement beschäftigt sich mit dem **Erwerb**, der **Entwicklung**, dem **Transfer**, der **Speicherung** sowie der **Nutzung von Wissen**”*

vgl. Gabler Wirtschaftslexikon

Wissen:

*“Die Gesamtheit der **Kenntnisse und Fähigkeiten**, die Individuen zur Lösung von Problemen einsetzen. Wissen **basiert auf Daten und Informationen**, ist im Gegensatz zu diesen aber immer an eine Person gebunden”*

vgl. Gabler Wirtschaftslexikon



Die Rolle von KI im Wissensmanagement

01. Zugang zu **Informationen** ermöglichen

02. Unstrukturierte **Daten organisieren** und automatisiert klassifizieren

03. Fundierte **Entscheidungsgrundlage** und **zukünftige Entwicklungen** vorhersagen

04. Förderung des **Wissensaustauschs** und interdisziplinäre Zusammenarbeit

05. **Neues Wissen** kollaborativ entwickeln



Use-Case:

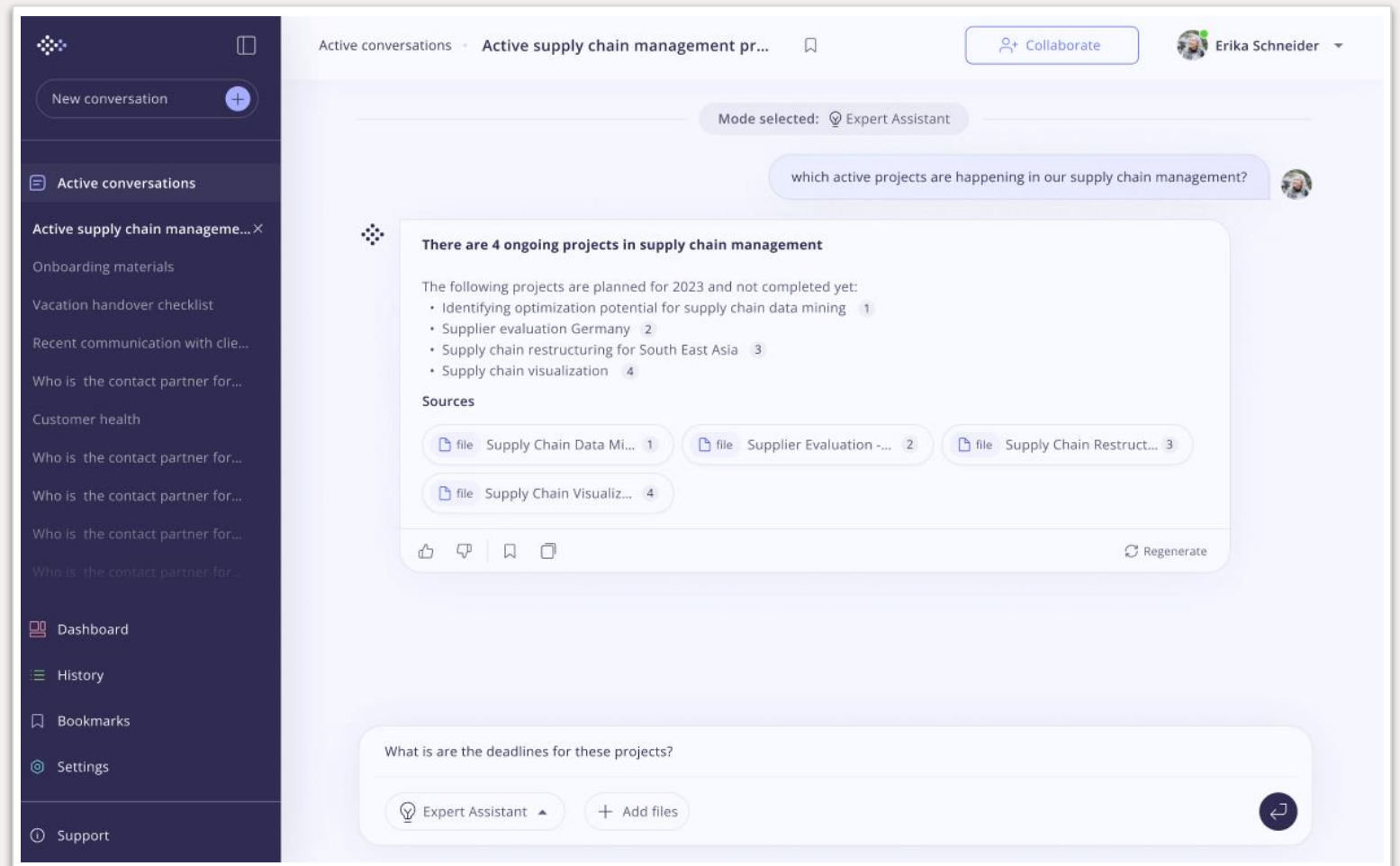
Knowledge Management mit der
eigenmind Plattform



Chat mit eigenen Dokumenten und verknüpften Systemen

Exemplarischer Einsatz:

- Suche nach Wissen aus verknüpften Datenbanken und Quellen
- Abfrage über klassische Chatinteraktion
- Anzeige von Quellen und Bereitstellung von Links



Mehr Informationen auf unserer Webseite: www.eigenmind.ai



Warum eigenmind Unser Produkt Ihre Vorteile FAQ  Deutsch ▾ [Anmeldung zur Warteliste](#)

eigenmind aktiviert geteiltes Unternehmenswissen

Keine Silos, ein Tool, alle Antworten. Generative KI macht's möglich.

Buchen Sie eine Demo und nehmen Sie an unserem Pilotprogramm teil

[Demo buchen](#)



New conversation 

Active conversations

Active supply chain manageme... ×

Onboarding materials

Vacation handover checklist

Recent communication with clie...

Who is the contact partner for...

Active conversations Active supply chain management pr... 

 Data sources  Erika Schneider ▾

Mode selected:  Expert Assistant

which active projects are happening in our supply chain management? 

 **There are 4 ongoing projects in supply chain management**

The following projects are planned for 2023 and not completed yet:

- Identifying optimization potential for supply chain data mining 1
- Supplier evaluation Germany 2

Sources

 file Supply Chain Data Mi... 1  file Supplier Evaluation -... 2

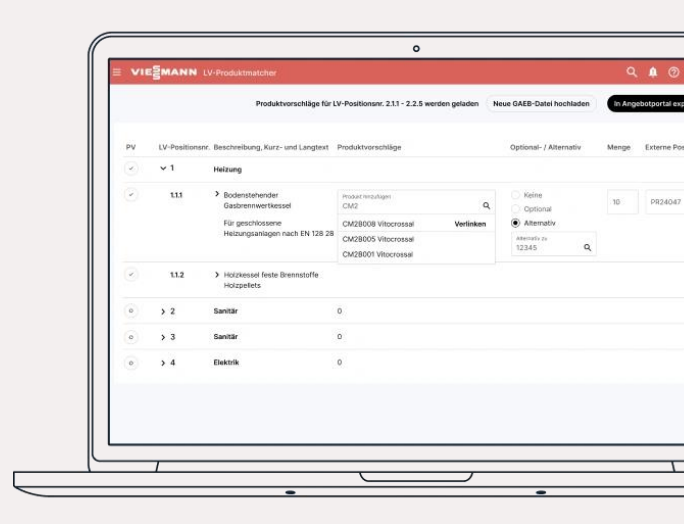


Use-Case:

TenderMatcher für unterstützte
Dokumentenbearbeitung



Auslesen und Abgleich von unstrukturierten Daten



AUSWIRKUNG

35
%

Zeitersparnis durch
schnelleren
Angebotsprozess und
minimierter
Einarbeitungszeit

PROBLEMSTELLUNG



Unübersichtliche Anforderungskat.
Vielzahl an Informationen erschweren das
Erkennen der Gestaltungsaufgabe

Wiederholter Aufwand
Mehrfach-Konstruktion gleicher Lösungen
durch mangelndes Erkennen von
Ähnlichkeiten

USE CASES



Beispiel – Tendermatcher
Automatische Zuordnung relevanter Produkte
zu den Positionen eines
Leistungsverzeichnisses

Abgleich vergangener Entwicklungen
Zusammenbringen und Abgleich der
Informationen verschiedener Dokumente
(Anforderungskat., Normen etc.)

EMPFEHLUNG



- Analyse der verfügbaren Daten und Dokumentation von Projekten
- Identifikation individueller Anwendungen für Ihr Unternehmen
- Implementierung in die bestehenden Systeme und Dokumente



TenderMatcher – Auftragsbearbeitung für die Baubranche



- Im deutschen **Bauwesen** gibt es viele Dokumente und noch viel mehr Papier
- Mitarbeiter beim Mittelständler Viessmann verbringen unengen Zeit mit dem Lesen von **unstrukturiertem Text**, um passende Angebote für Anforderungen zu erstellen

→ Zielsetzung: Können wir diesen **Prozess mit KI beschleunigen?**



Tender Dokument / Leistungsverzeichnis (LV)

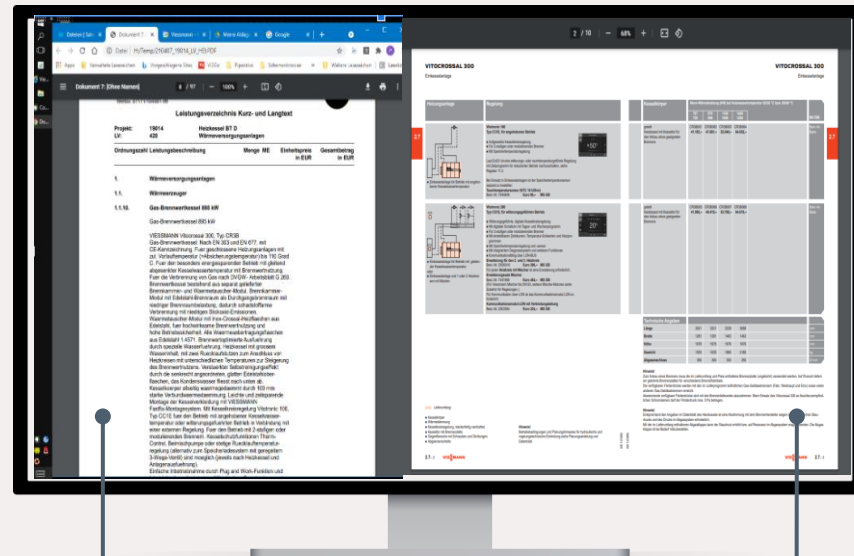
Projekt: MUSTER-LV Muster-LV Kopiervorlagen				Alle Beträge in EUR		
LV-Nr.: 20 Kabeltiefbau				Status: Freigegeben		
Ordnungsziffer	UB-Nr.	Leistungsbeschreibung KGR/KV LB/LP	Menge	ME	Einheitspreis	Gesamtpreis
Fortsetzung von 01.02.0060						
01.02.0060		Container für Baubüro des AG MLV-KTB_01020060 Container für Baubüro des AG aufstellen, nach Abschluss der Baumaßnahme beseitigen, einschl. Standplatz herrichten. Versorgungs- und Entsorgungsanschlüsse herstellen, anschließen und nach Abschluss der Baumaßnahme beseitigen. Waschegelegenheit mit fließend kaltem und warmen Wasser, Heizgelegenheit sowie Toilette einrichten, für Abwasserbeseitigung sorgen. Grundfläche 1 x 6,0 m x 2,5 m. Ausstattung: Baubüro für 2 Arbeitsplätze, jeden Arbeitsplatz mit Schreibtisch, Stuhl, Telefon, Aktenbock, Schreibtischlampe und Papierkorb ausstatten, einschl. verschließbarer Akten- und Kleiderschränke. 1 A3 "all-in-one" (Drucker/Fax/Scanner/Kopierer) mit Einzug, Farbdrucker, Telefon und DSL-Anschluss, Kühlschrank. 70 v. H. des Preises werden nach Übernahme des Büros durch den AG, der Rest nach Erfüllung der Leistung vergütet. Stellplätze für 2 Pkw herrichten Vorhalten und Betreiben der Baubüros wird gesondert vergütet. 0/0 0/0	1,000	psch	-----	-----
01.02.0070		Container unterhalten MLV-MBR_01020070 Vorbeschriebene Container für Baubüro AG mit allen Einrichtungen während der vertraglichen Ausführungszeit der Lose dieses LV	1,000	psch	-----	-----

- Ermöglicht die Ausrüstung mit Technik in großen Bauprojekten
- Oft zwischen **150 und 300 Seiten lange Kataloge** mit Positionen zu Anforderungen
- Oft ein Dokument für **verschiedene Gewerke** (Heizung, Sanitär, ...)



Wie es bisher gemacht wurde

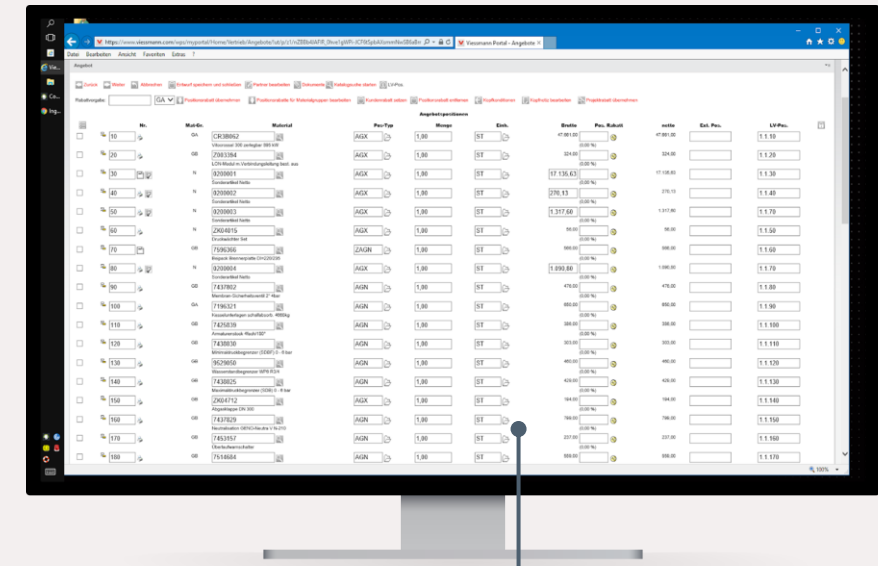
Erster Bildschirm



PDF scrollen, lesen, verstehen

Preisliste abgleichen und manuell Produkte finden

Zweiter Bildschirm

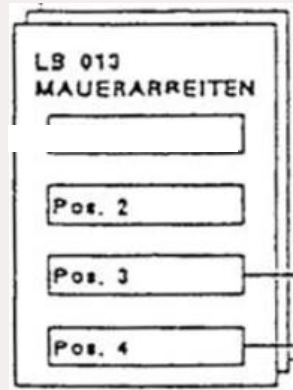


Füllen der Maske mit Angebotspositionen

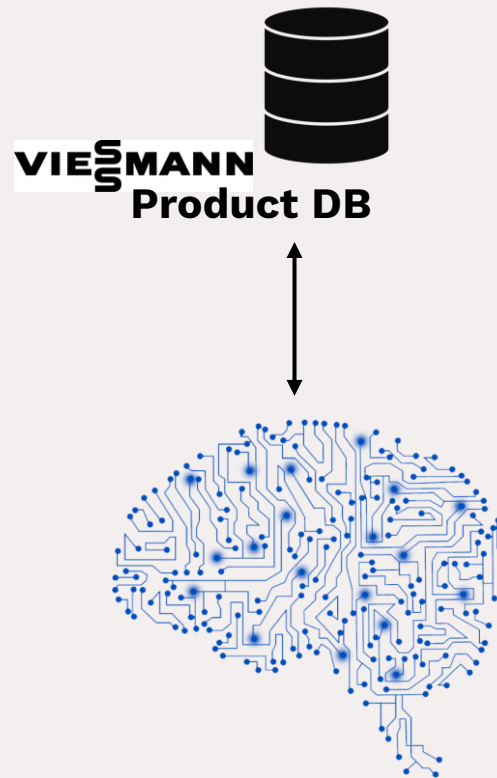
→ Bearbeitungszeit ~1h um geeignete Produkte für Positionen im LV zu finden



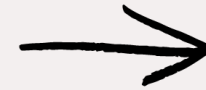
Eine bessere Lösung mit KI?



LV Dokument



LV-Product-Matcher
Machine-Learning Algorithm





TenderMatcher erstellt Vorschläge und registriert Feedback

- Für jede Anforderung im Leistungsverzeichnis werden passende Produktempfehlungen angezeigt
- **Bewertung des Fit** dieser Empfehlung mit ML
- Sortiert nach Wahrscheinlichkeit der Relevanz
- Verwendung der tatsächlichen Auswahl als **Trainingsdaten für Reinforcement Learning**

The screenshot displays the Viessmann Tender-Matcher interface. At the top, the header shows 'VIESSMANN Tender-Matcher' and a language selector set to 'EN'. Below the header, there are two main sections, each representing a tender item with its ID and quantity.

Item 1: 01.0070 (Quantity: 2)

- Product:** Waermetraegermedium Tyfocor GE ...
- Description:** Waermetraegermedium "Tyfocor" Frostschutzmittel auf Ethylenglykol-Basis. - Gebrauchsfertiges Gemisch zur Befuellung des Solekreises - Mit Korrosionsschutzinhibitoren bis -16 °C (hellgruen), im Einwegbehaelter Nicht geeignet fuer thermische Solaranlagen. Bei Nachbefuellung des Solekreises darf kein reines Wasser verwendet werden, da hierdurch der Frostschutz herab gesetzt wird. Mischung mit anderen Frostschutzmitteln ist nicht moeglich.
- Content:** 30 l
- Code:** ZK05914
- Action:** zu liefern und befüllen
- Recommendation:** A search bar with 'Add product' and a magnifying glass icon. Below it, a button shows 'Wärmeträgermedium Tyfoco... ZK05914' with a close icon. To the right, a 'Quantity' field is set to '2' and an 'External positi...' field is visible.

Item 2: 01.0080 (Quantity: 1)

- Product:** Befuellstation 30L/min Motor 0...
- Description:** Befuellstation Bestehend aus: - selbstansaugender Impellerpumpe (30 Liter/min) - Schmutzfilter, saugseitig - Schlauch, saugseitig (0,5 m lang) - Anschluss-Schlauch (2 Stueck, je 0,25 m lang) - Transportkiste (als Spuelbehaelter)
- Code:** 7188625
- Action:** zu liefern und montieren
- Recommendation:** A search bar with 'Add product' and a magnifying glass icon. Below it, two buttons show recommendations: '7188625 Befüllstation 30L/min Mot... 95%' and '7841818 Pumpenmotor 5 l/min 53%'.

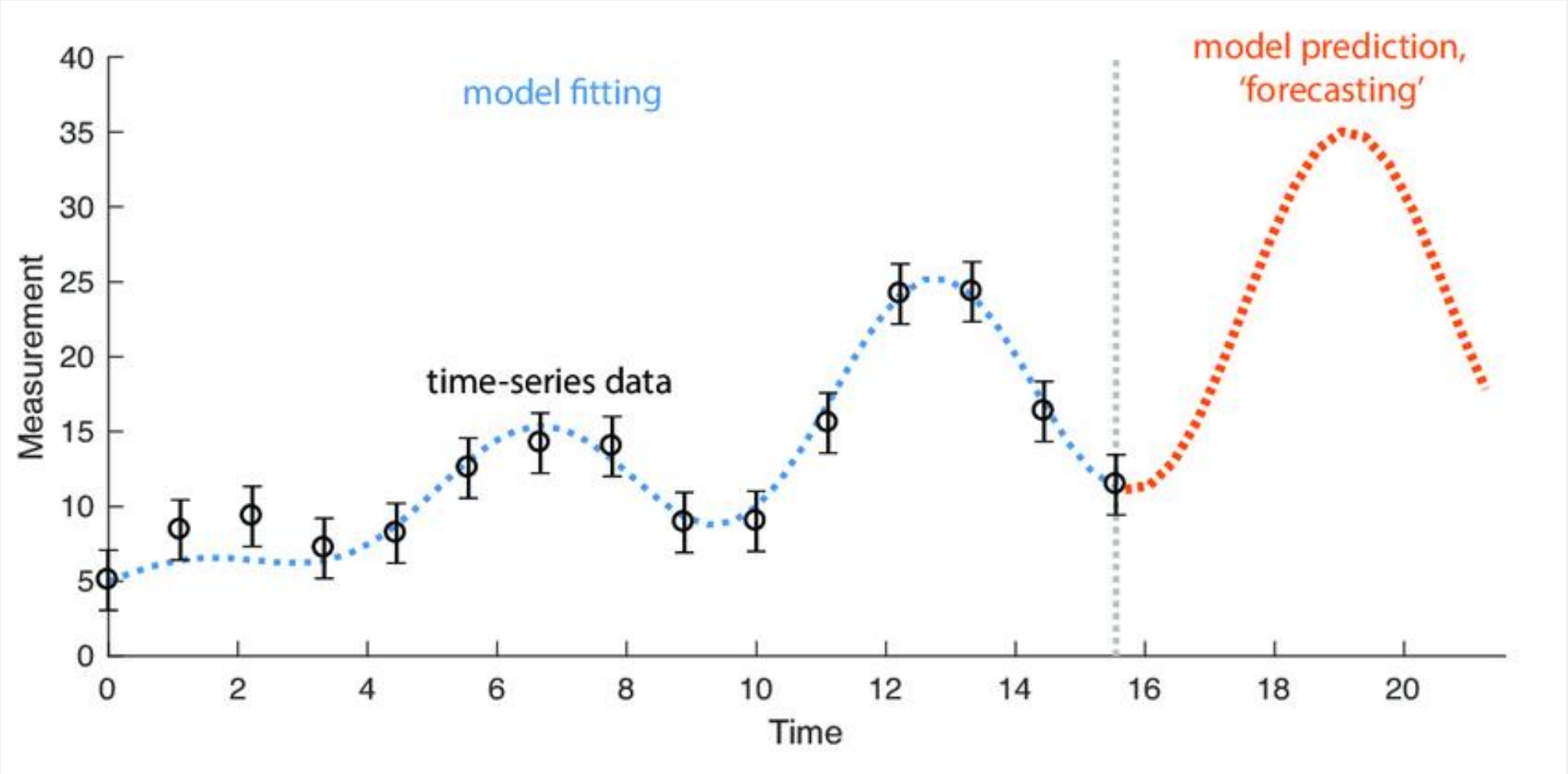


Use-Case:

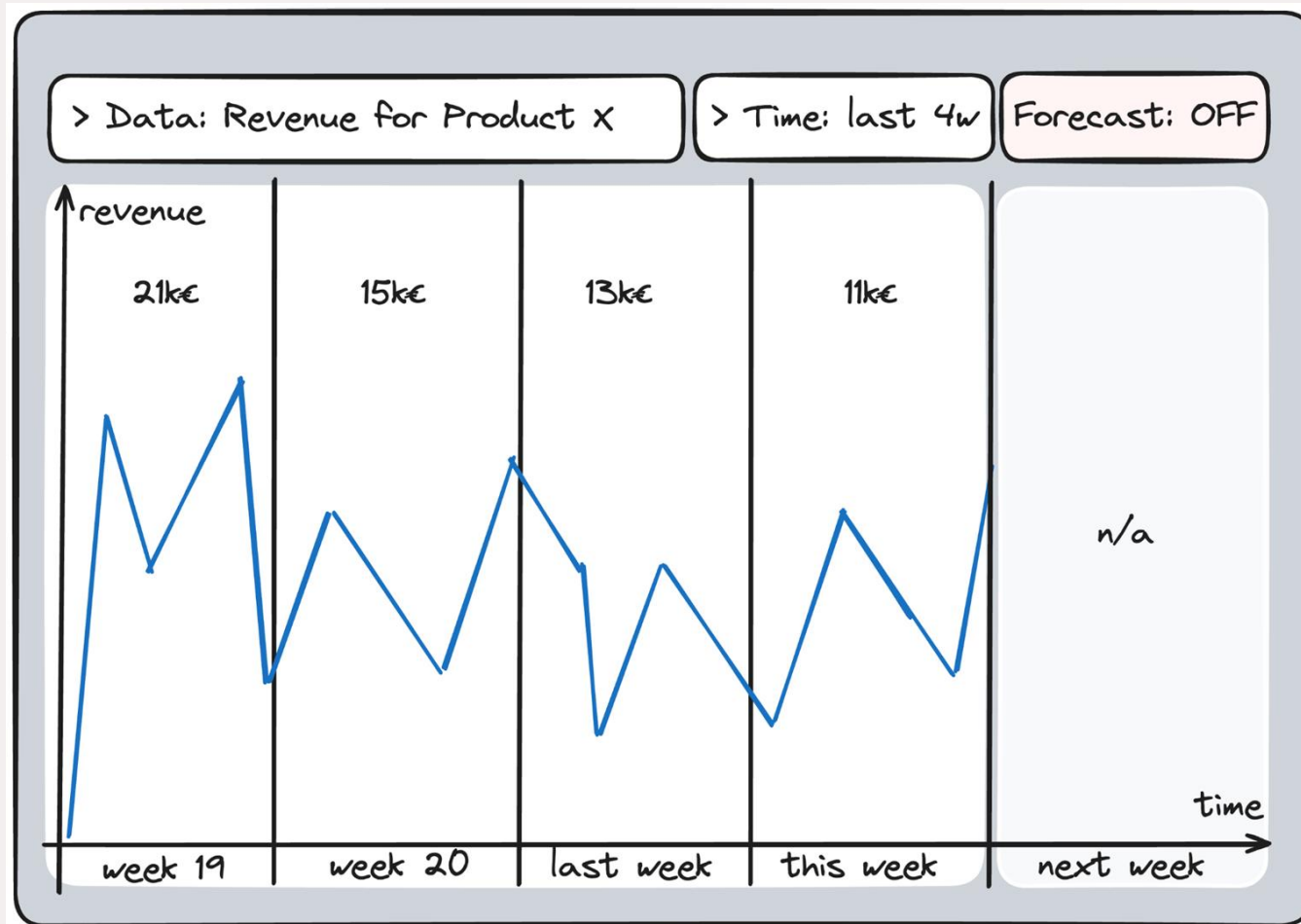
Vorhersage von Zeitreihendaten



Time Series Forecasting



Dashboard mit historischen Daten über Zeitabschnitte



Standard Dashboard

Nutzer Auswahl:

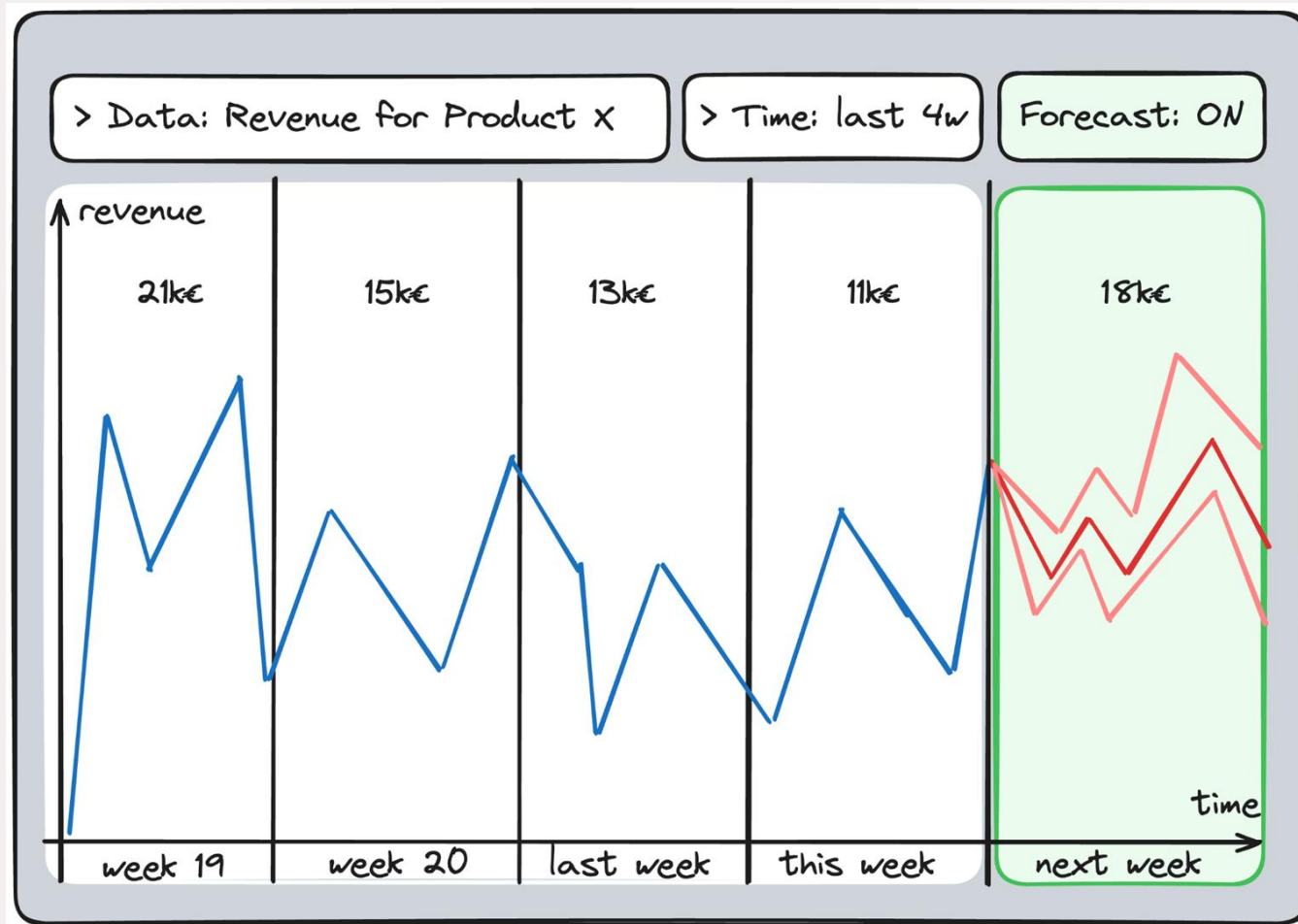
- Daten, e.g. Produkt, Produktionslinie, Maschine
- Zeitspanne, e.g. letzter Monat

Angezeigte Informationen:

- Trendlinie historisch
- Numerische aggregierte Werte für Zeiträume zur Übersicht



Dashboard mit Vorhersage Horizon für die kommende Periode



KI Dashboard

Zusätzliche Informationen:

- Trendlinie der Vorhersage für kurzen Horizont
- Numerische aggregierte Werte für kommenden Zeitraum



Von KI-Grundlagen bis zur individuellen KI-Lösung



Enablement

KI verstehen und in der Praxis anwenden

Wir **schulen und informieren** Ihre Mitarbeitenden individuell, damit sie die Kraft von KI in Ihre Organisation bringen:

- KI-Impulse
- Grundlagen-Workshops
- KI-Praxis-Workshops



Identifikation

Die höchsten Potenziale im Kontext von KI entdecken

Wir **identifizieren KI-Anwendungsfälle** für Ihr Unternehmen und legen die strategischen Grundlagen:

- KI-Strategie-Workshops
- Analysen von Daten- & Technologiereife
- KI-Potenzialanalysen
- Data-Science-Projekte



Umsetzung

KI einsetzen um Prozesse und Produkte zu verbessern

Wir **implementieren KI-Anwendungen**, die Ihrem Unternehmen direkten, messbaren Nutzen bringen:

- AI Customizing
- Proof-of-Concept
- Individuelle AI- und ML-Lösung





Lassen Sie KI für sich arbeiten! Starten Sie jetzt!

Anne Decker

Co-Founder / CEO
+49 151 55176942
anne@triebwerk.ai

Dr. Simon Müller

Co-Founder / CTO
+49 176 96791419
simon@triebwerk.ai



Agenda des heutigen Termins

- 1 Begrüßung und Einleitung
- 2 Geschäftschancen durch datengetriebene Leistungsangebote nutzen:
Paradigmenwechsel für eine wirtschaftlich nachhaltige Datenwertschöpfung
- 3 KI Use Cases und die Zukunft des Wissensmanagements
- 4 Mit der richtigen Data Culture zum datengetriebenen Geschäftsmodell
- 5 Q&A: Fragen und Diskussion aus dem Auditorium



Oliver Bracht
Eoda GmbH



eoda
daten ► wissen ► nutzen

ProKI-Infopoint | 13.06.2024

Mit der richtigen **Data Culture** zum datengetriebenen Geschäftsmodell

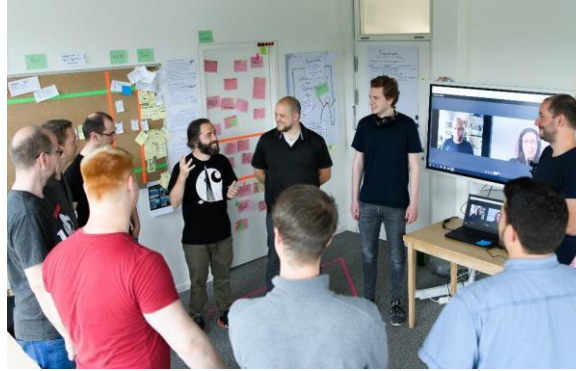


Oliver Bracht

CEO & Co-Founder

eoda Facts

2010
gegründet



> 350

Kunden – darunter
14 DAX-Konzerne



>50

MitarbeiterInnen



2020

Mitglied der
VIVAVIS Gruppe



Zertifizierte Sicherheit für Ihre KI-Lösungen



Eine Auswahl
unserer Referenzen



Unser Portfolio

**DATEN- UND KI-
BERATUNG**

**DATA SCIENCE
TRAININGS**

**DATEN- UND KI-
LÖSUNGEN**

**DATEN-
INFRASTRUKTUREN**

Warum ist es attraktiv, datengetrieben zu sein?

85%

der Unternehmen
streben nach Wandel
zur datengetriebenen
Organisation

23x

mal höhere
Wahrscheinlichkeit,
Kunden zu gewinnen
bei datengetriebenen
Unternehmen

19%

Umsatzsteigerung durch
neue Produkte und
Services im Vergleich zu
nicht datengetriebenen
Unternehmen

20%

mehr Gewinn erzielen datengetriebene Unternehmen im
Vergleich zu ihren Wettbewerbern

Quellen:

Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Wavestone, IT-Welt.at, Capgemini

**Die meisten Unternehmen sind von einem
“Data-driven Enterprise” noch weit entfernt.**

Computerwoche | 2023

Unternehmen fehlt oft eine Datenkultur

Computerwoche | 2023

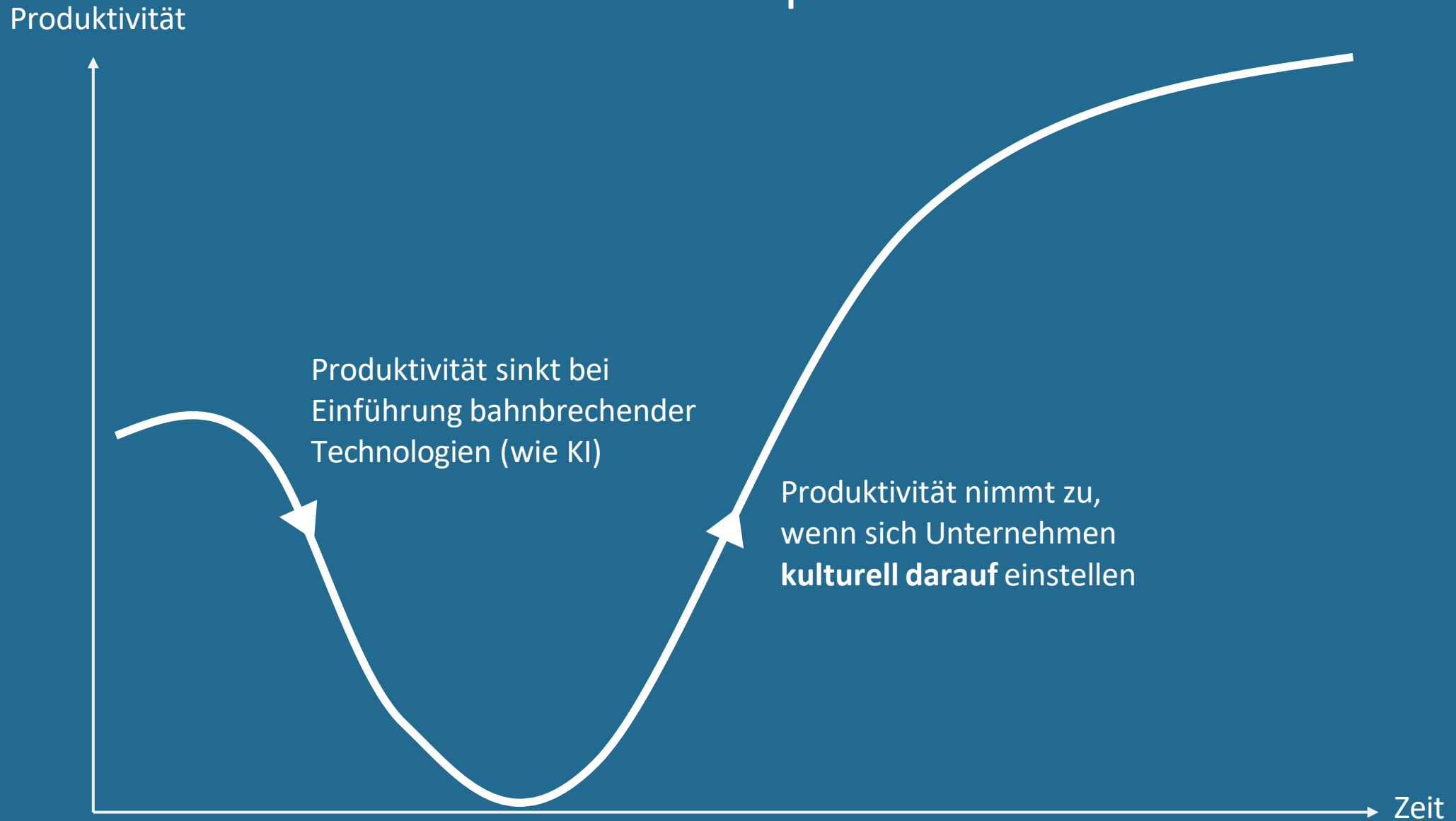
77,6%

der Unternehmen sagen, dass „Kultur / Menschen / Prozesse / Organisation“ die größte Hürde auf dem Weg zur datengetriebenen Organisation sind

23,4%

der Unternehmen sagen, dass „technische Limitierungen“ die größte Hürde auf dem Weg zur datengetriebenen Organisation sind

Produktivitätsparadoxon





ASPEKTE EINER DATA CULTURE

DATA
CULTURE

KÖNNEN

MACHEN

WOLLEN

DÜRFEN

ASPEKTE EINES DATA CULTURE

KÖNNEN

Data Literacy

- Daten verstehen können (Bedeutung, Kontext, Struktur, Auswirkungen)
- Daten analysieren können (Methodik, Interpretation)
- Mit Daten kommunizieren können (Verständlichkeit, Relevanz)

ASPEKTE EINES DATA CULTURE

KÖNNEN

Daten-Nutzbarkeit (FAIR-Prinzipien)

- Findable (Auffindbar)
- Accessible (Zugänglich)
- Interoperable (Interoperabel)
- Reusable (Wiederverwendbar)

DÜRFEN

Praxisbeispiel

Umkehr der „Beweispflicht“

Früher: Begründung notwendig, warum man Daten eines anderen Bereichs nutzen möchte

Heute: Begründung notwendig, warum ein Bereich die Nutzung seiner Daten untersagt

Daten-Nutzbarkeit

Zugänglichkeit

ASPEKTE EINER DATA CULTURE

DÜRFEN

Fehlerkultur

ASPEKTE EINES DATA CULTURE

DÜRFEN



Entscheidungsstrukturen und -prozesse

ASPEKTE EINER DATA CULTURE

WOLLEN

Bereitschaft für

- Veränderung
- (Lebenslanges) Lernen
- Zusammenarbeit
- Transparenz & Teilen

ASPEKTE EINES DATA CULTURE



MACHEN

Wie lässt sich eine Data Culture fördern?

DURCH ERFOLGSERLEBNISSE

- Förderung von Leuchtturmprojekten
 - Aufmerksamkeit schaffen für Success Stories
- ➔ Überzeugung und Vertrauen stiften

Wie lässt sich eine Data Culture fördern?

DURCH EMPOWERMENT

- Wissensaufbau (Data Literacy)
- Investitionsbereitschaft (Budgets)
- Neue Impulse: Intern & extern

Wie lässt sich eine Data Culture fördern?

DURCH KOMMUNIKATION



Praxistipp

Identifikation von AnsprechpartnerInnen in den Abteilungen

- Storytelling: Veränderung attraktiv machen
- Austausch fördern
- Bedenken / Hürden erkennen
- Bereit sein zum nachjustieren

Wie lässt sich eine Data Culture fördern?

DURCH VORGABEN ZUR GEWOHNHEIT

Praxistipp

Formulieren Sie früh eine Daten- und KI-Vision für Ihr Unternehmen als Zielbild und Orientierung

- Vorschläge nur akzeptieren, wenn sie mit Daten belegbar sind
- Verpflichtung zum Einsatz genutzter KI-Tools

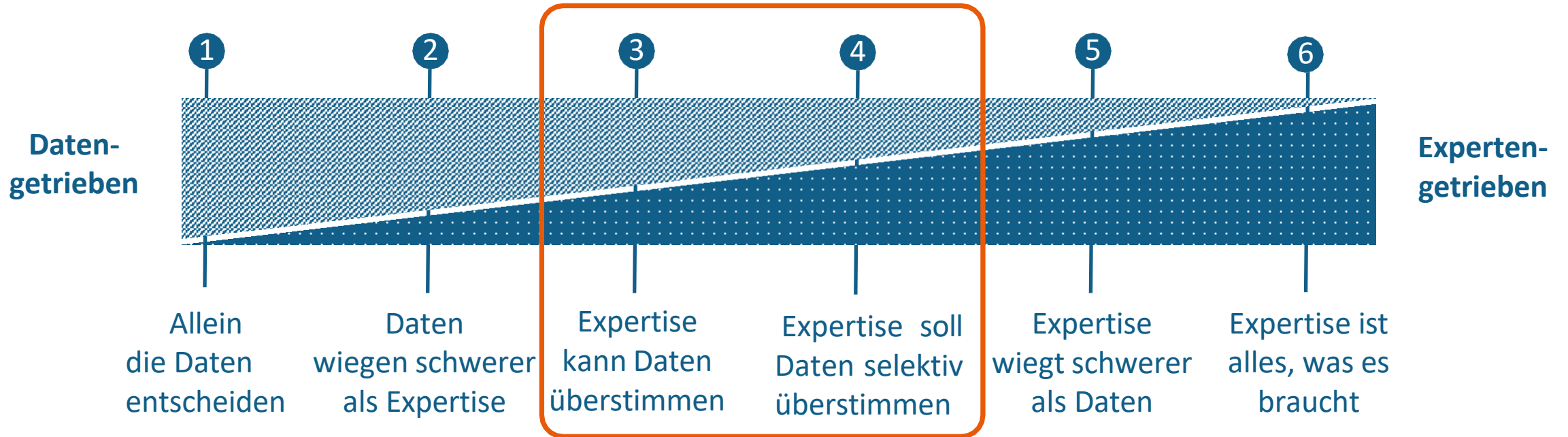
Die Gefahr der Ambivalenz einer Data Culture

„Blind“ den Analysen vertrauen ist genauso kritisch, wie das Anzweifeln jeder Analyse

➔ Kritische Distanz zu den Analyseergebnissen wahren und Kontextwissen immer miteinbeziehen



Die Gefahr der Ambivalenz einer Data Culture



Für Unternehmen mit einer Data Culture gilt:

4,6x

höhere Wahrscheinlichkeit
der Datennutzung bei
WICHTIGEN
ENTSCHEIDUNGEN

6,3x

höhere Wahrscheinlichkeit
der Datennutzung bei
TÄGLICHEN
BESPRECHUNGEN

10,7x

höhere Wahrscheinlichkeit
der Datennutzung bei
UNTERSTÜTZUNG VON
VORSCHLÄGEN

Zukunftssicherheit

Man muss heute nicht die richtigen Entscheidungen treffen, sondern flexibel auf unbekannte Situationen reagieren können

→ Eine Data Culture hilft, den Faktor Flexibilität in die Organisation zu integrieren



Ihr Ansprechpartner für Ihren
Deep-Dive in die Daten

Oliver Bracht

CEO & Co-Founder

+49 561 87948-370

oliver.bracht@eoda.de



eoda GmbH | Universitätsplatz 12 | 34127 Kassel

We are social



eoda
daten ► wissen ► nutzen

Agenda des heutigen Termins

- 1 Begrüßung und Einleitung
- 2 Geschäftschancen durch datengetriebene Leistungsangebote nutzen:
Paradigmenwechsel für eine wirtschaftlich nachhaltige Datenwertschöpfung
- 3 KI Use Cases und die Zukunft des Wissensmanagements
- 4 Mit der richtigen Data Culture zum datengetriebenen Geschäftsmodell
- 5 Q&A: Fragen und Diskussion aus dem Auditorium



M. Sc. Leonie Meldt
Institut für Produktionsmanagement,
Technologie und Werkzeugmaschinen



Besuchen Sie www.menti.com und benutzen Sie den Code 1460 4597

Feedback zum heutigen InfoPoint

ProKI InfoPoint

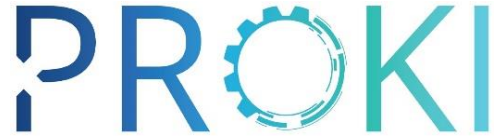
Datengetriebene Geschäftsmodelle

12.06.2024



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Nächster ProKI-InfoPoint



Weitere Infos zu unseren
ProKI-InfoPoints



<https://proki-darmstadt.de/angebote/proki-infopoint/>

THEMA CYBERSECURITY

Wie sicher ist die Nutzung von Daten? Welche Risiken und Vermeidungsstrategien gibt es?

TERMIN

11.07.2024 16:00 Uhr

Weiterführende Informationen zu ProKI Netz und unserem Angebot finden Sie auf unseren Homepages



TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
DARMSTADT

<https://proki-darmstadt.de/>



TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
DRESDEN

<https://tu-dresden.de/ing/proki>



Unser Workshopangebot

 01 Daten als Grundlage erfolgreicher KI-Anwendungen: Strategien zur Erfassung valider Daten als Basis einer KI-gestützten Analyse von Umformprozessen zum Workshop 01 Nächster Termin 2. Juli 2024	 02 Machine Learning Anwendungen im Kontext umformtechnischer Prozesse zum Workshop 02 Nächster Termin 2. Juni 2024	 03 Robustifizierung von Umformanlagen durch Zustandsüberwachung und fehler-tolerante Systemauslegung zum Workshop 03 Nächster Termin 23. Oktober 2024	 04 KI-gestützte Bildverarbeitung zur Überwachung und Optimierung von Produktionsprozessen zum Workshop 04 Nächster Termin 30. Juli 2024	 05 Grundlagen von KI in der Produktion – Predictive Quality in der Umformtechnik zum Workshop 05 Nächster Termin 12. Juni 2024	 06 Prädiktive Instandhaltung – Grundlagen und Einsatz von KI zum Workshop 06 Nächster Termin 18. September 2024
 07 Robustheit von KI-Lösungen – Uncertainty Estimation zum Workshop 07 Nächster Termin 31. Juli 2024	 08 KI richtig im Unternehmen kommunizieren zum Workshop 08 Nächster Termin 11. Juni 2024	 09 Datensouveränität – Selbstbestimmung der Verarbeitung der eigenen Daten zum Workshop 09 Nächster Termin 27. Juni 2024	 10 Gaia-X: Erste Schritte in einem Datenökosystem zum Workshop 10 Nächster Termin 25. Juli 2024	 11 Grundlagen und Potentialanalyse von Predictive Quality in der Umformtechnik zum Workshop 11 Nächster Termin 31. Juli 2024	 13 KI-gestützte Instandhaltung gemeinsam im Betrieb gestalten (Kooperationsveranstaltung mit ZuKIPro) zum Workshop 13 Nächster Termin 27. Juni 2024

<https://proki-darmstadt.de/angebote/workshops/>