

## Naš čas zares prihaja

### **Povzetek:**

*Ob zaključku 2016 sta IIBA in KPMG objavila raziskavo »Business Analysis - positioning for success«, v kateri preučujeta spremenjeno poslovno okolje, glavne silnice, ki vplivajo na organizacije in vlogo poslovnih analitikov pri tem. Začne se z ugotovitvijo, da kar 72% CEO meni, da bodo naslednja 3 leta za njihove organizacije in panoge, v katerih delujejo, bolj kritična kot preteklih 50 let skupaj. Kako jim lahko pri tem pomagajo poslovni analitiki, si preberite v kratke povzetku raziskave.*

*Za dokument raziskave in/ali daljši povzetek pišite na [info@slovenia.iiba.org](mailto:info@slovenia.iiba.org) s predmetom »Raziskava«*

**Ključne besede:** prihodnost BA, CEO skrbi in izzivi, CEO rešitve

**Vloga:** BA, HR, MNG, PM, CIO, BPM, QA

HQ naše matične organizacije IIBA v Kanadi je naredil velik korak naprej v smeri razumevanja, kako CEO in vrhnji management vidi pozicijo poslovnih analitikov v razmerah spreminjajočega poslovanja. Povezal se je s KPMG Kanada in v sodelovanju je nastala študija »**Business Analysis - positioning for success**«, ki je bila objavljena novembra 2016.

### **Raziskava temelji na:**

1. **anketi**, ki jo je izpolnilo preko 3200 poslovnih analitikov iz celega sveta;
2. **intervjujih** s preko 100 vrhnjimi managerji;
3. **dodatnih raziskavah** KPMG-ja v povezavi z njihovo CEO raziskavo in drugimi BA viri.

V skladu z **BACCM** ([glej mesečnik št.2](#)), je v dokumentu najprej definirana potreba po napredni vlogi BA-jev. Ta izhaja iz ugotovitve, da kar 72% CEO meni, da bodo **naslednja 3 leta** za njihove organizacije in panoge, v katerih delujejo, **bolj kritična, kot preteklih 50 let skupaj**. Med njimi jih nato kar 41% napoveduje, da bodo morali v naslednjih 3 letih bistveno transformirati svojo organizacijo (kar je bistveno več od 29% iz KPMG CEO raziskave leta 2015).

Pri tem vidijo, da bodo preobrazbe podjetij usmerjale predvsem naslednje tri silnice (*glej sliko 1*): **1.** Podatki in tehnologija za »business insights«; **2.** Sofisticirane stranke z vse več možnostmi interakcije s podjetji; **3.** Pretresi v panogah na podlagi novih poslovnih modelov.

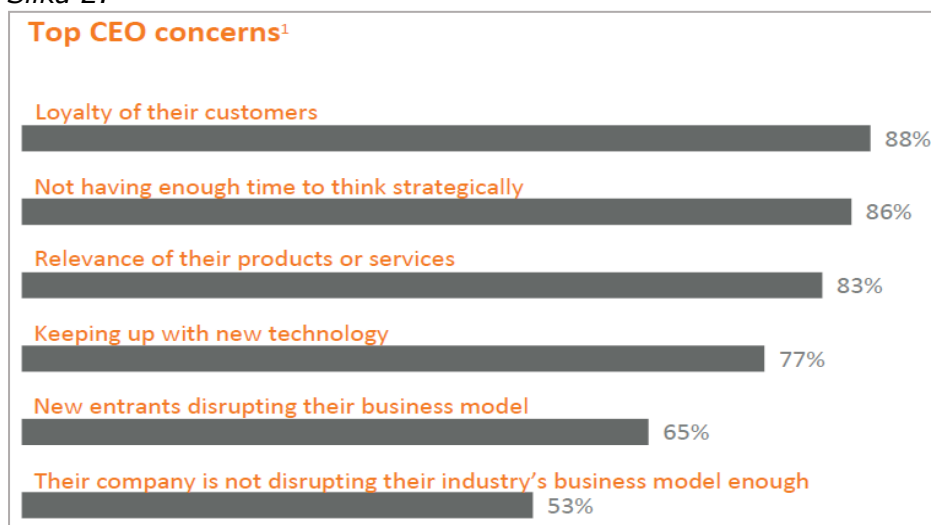
Slika 1:



Predsedniki uprav (CEO) vidijo rešitev in pomoč pri preobrazbi svojih podjetij v kulturi inovacij, v hitrih odzivih na priložnosti, s pomočjo investicij v nove procese in tehnologije, z namenom zagotovitve lojalnosti kupcev in tudi povečevanja učinkovitosti poslovanja. Pri tem bodo CEO in vodstva podjetij iskali **novе modele** za izvajanje sprememb in svoje zaposlene oborožili z **novimi kompetencami**. Med slednjimi so npr. sposobnost izvedbe business value analiz, za uvide na nivoju celotne organizacije in za potrebe pravočasnega in pravilnega odločanja. Vzpostavljali pa bodo tudi **novο organizacijsko kulturo** (inovacij, sodelovanja, povezovanja, usmerjanja v kupce).

Raziskava nato konkretizira katere so **najpomembnejše skrbi za CEO** (glej sliko 2): lojalnost kupcev, pomanjkanje časa za strateška razmišljanja, ustreznost produktov in storitev njihovih organizacij, sledenje novim tehnologijam, novi konkurenti z novimi poslovnimi modeli, premajhna vloga njihovih podjetij pri narekovanju novih poslovnih modelov v panogah, kjer poslujejo.

Slika 2:

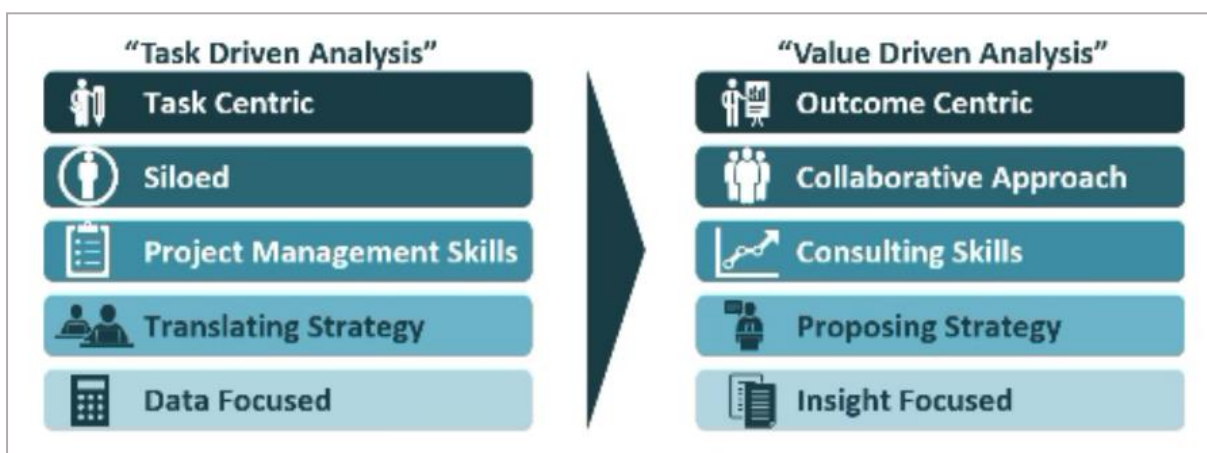


Rešitve za te skrbi vidijo CEO-ti v: povezovanju novih kompetenc, kot npr. kognitivno razmišljanje (umetna inteligenca) v povezavi s (človeškim) strateškim razmišljanjem in digitalizacijo procesov, razvoju voditeljstva ter inovacijskem razmišljanju.

Raziskava je pokazala, da se CEO-ti zavedajo pomanjkanja poslovnih vlog, ki bi lahko pospešeno izvajale prej našteje primere rešitev. To pa predstavlja veliko priložnost za poslovne analitike.

Da pa bi lahko poslovni analitiki vstopili v čevlje CEO rešiteljev, se morajo preusmeriti iz analiz na podlagi nalog, v **analize na podlagi vrednosti** (glej sliko 3).

Slika 3:



CEO-ti pa že sedaj prepoznavajo vrednost poslovnih analitikov (glej sliko 4): v identificiranju in prioritizaciji novih priložnosti, v pospeševanju učinkovitosti virov, pri izboljšanju razumevanja kupcev in prevzemanju novih ter ohranjanju obstoječih kupcev in v povečevanju uspešnosti projektov.

Slika 4:



Raziskava je torej nedvomno pokazala, da naš - BA čas prihaja na velika vrata. **Pripravite se pravočasno**, da boste lahko suvereno stopili pred njihov prag.

Če želite prejeti študijo oz. njen povzetek, pošljite mail na [info@slovenia.iiba.org](mailto:info@slovenia.iiba.org).

[Tukaj pa si lahko ogledate kratek filmček](#) z rezultati raziskave **Business Analysis - positioning for success**.



**Because  
it is our  
time**