

3..2..1..GO

(Primer iz prakse)

Povzetek:

3 celine in države, 2 vsebinski predavanji, en predavatelj. Go! Jesen leta 2017 sem obiskal in predaval na treh največjih konferencah poslovne analitike v svetu. Bile so skoraj hkrati na vseh kontinentih, z zelo različnimi zasedbami udeležencev po starosti, profilu, letih, izkušnjah ipd,. Kot predavatelj sem občutil različne vrste občinstva, interakcije s predavateljem in obkonferenčne dejavnosti. Bilo je vredno!.

Ključne besede: prediktivna analitika, start up, poslovna analitika, konference

Vloga: BPM, CEO, CIO, BA

V letu 2017 sem aktivno obiskal tri (to je številka 3 v naslovu) različne regijske konference poslovnih analitikov in sicer najprej v Južni Afriki v mestu Cape Town (<http://www.basummit.co.za>), nato v glavnem mestu Bolgarije Sofiji, kjer je bila konferenca v organizaciji balkanskih chapterjev IIBA (<http://www.balkanbaconference.org>) ter v začetku novembra največja svetovna konferenca pod okriljem IIBA v Orlando – Building Business Capabilities (<http://www.buildingbusinesscapability.com>).

Na vsako posebej sem v času prijave člankov poslal 2 (od tu številka 2 v naslovu) različni temi za predavanje in sreča je hotela, da so sprejeli obe temi, seveda na različnih konferencah. Tako sem lahko prikazal obširen sklop mojega (našega, ker smo vedno delali kot tim) dela kot poslovnega analitika, tako z veliki strankami, kot z najmanjšimi startup v Sloveniji. Prvo predavanje je bilo usmerjeno bolj v optimizacijo procesov z elementi prediktivne analitike, medtem ko je drugo bilo posvečeno agilnosti v luči zagona start-up podjetij.

Skupno vsem konferencam je bilo, da sem lahko vse svoje prezentacije izvedel v enem jeziku (angleščini, od tod številka 1 v naslovu), čeprav je stopnja strokovnosti in zahtevnosti različna med regijami in udeleženci. Zagotovo je bilo najtežje v Orlando, saj je angleščina njihov »native« jezic, čeprav je bilo vseeno bolj sproščujoče, kot je bilo lani v Londonu. V Južni Afriki je sicer angleščina eden od uradnih jezikov, za nas Evropejce je zaradi lokalnega narečja malce težje razumljiva, tako da naš naglas ni bil nič bolj moteč. Najbolj domače okolje je bilo seveda v Sofiji, kjer je lahko del pogovorov potekal v različnih jezikih Balkana, saj

se večinoma med seboj razumemo vsaj v osnovnih besedah (in kretnjah, če ne gre drugače).

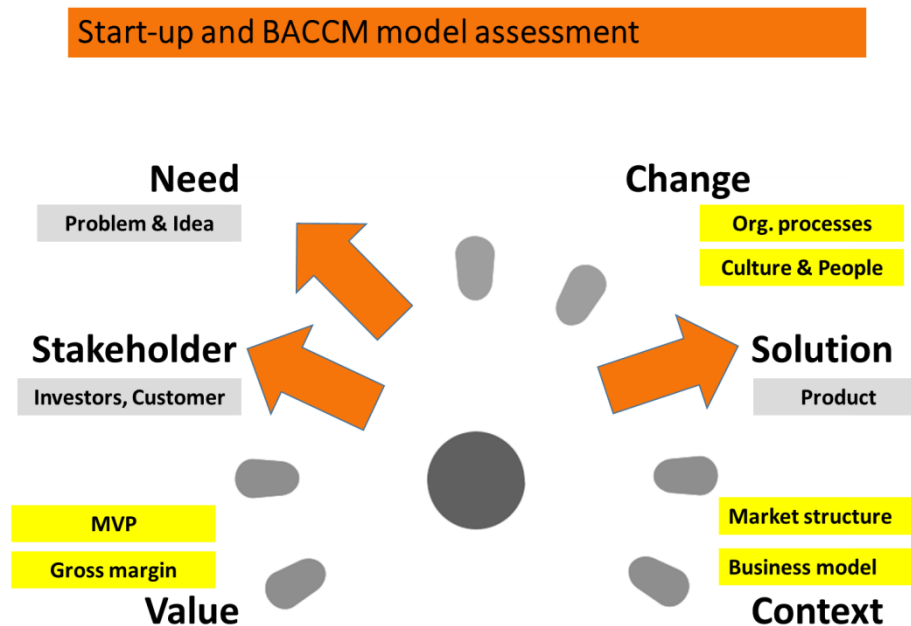
Zanimivi so bili tudi odzivi. Mene je najbolj presenetil južnoafriški, saj je bil zelo odprt, množičen in vsebinski. Zanimala jih je tema v globino, možnost uporabe tega na njihovem trgu ipd. Prav tako smo o tem lahko odprto govorili tudi po uradnem delu, v bolj prijetnem ozračju hotelskega bara. Evropski odziv in komentar je bil tudi zelo topel, se je pa poznalo večje razumevanje našega poslovnega okolja, prav tako sem veliko udeležencev pozna iz preteklih konferenc in smo o temi govorili že prej. Amerika pa je vedno poglavje zase. Čeprav nisem poskakoval in imel igralsko/pevskih vložkov, je publika vseskozi pozorno spremljala in tudi vprašanj je bilo kar precej. A ko je bil konec smo odrveli na druga predavanja (vseh je bilo več kot 130) in moj je izvenel v množici prav tako zanimivih in dobrih. Morda kot anekdoto – za dve nagradni vprašanji sem podelil dve nagradi in sicer »večerjo za 2 osebi v Ljubljani«. Me prav zanima, če se bo kdo javil v naslednjih letih-



Sedaj pa k vsebini predavanj in osebni izkušnji ter na odzive in komentarje.

Prvo predavanje na temo start-up je imelo zelo direkten naslov »How to start up a Start Up with IIBA Core Concept Model?«. Predavanje se je osredotočilo na tri primere slovenskih startup podjetij in na oceno njihovega začetka (uspešnega in neuspešnega). Uporabili smo model IIBA BACCM za evalvacijo rezultatov in sicer smo za vsakega od 6 elementov koncepta (need, stakeholder, value, solution, context, change – več v mesečniku št. 2 junij – julij 2016) določili dva ključna

opazovana elementa in potem primerjali izvajanje startup podjetja glede na optimalno izvajanje.



Ugotovili smo, da mlada podjetja večinoma zanemarijo tri ključne elemente in sicer

- **VALUE:** se ne osredotočijo na pravilno določitev MVP (minimum value product), oziroma pozabijo na spremljanje razlike v ceni, ki jo dosegajo s svojim produktom. Težave imajo z izračunom lastne cene, ki je večinoma podcenjena in ko pravilno alocirajo vse stroške, se le ta precej poveča in končna dosežena razlika v ceni ne omogoča več srednjeročnega preživetja podjetja.
- **CHANGE:** z uspehom pride sprememba in sicer na strani procesov in na strani organizacije. Ko startup raste, se morajo prilagoditi prvo procesi, nato sledi še organizacija – in podjetje z 50 zaposlenimi ni več podjetje 3 ustanoviteljev, ne po ustroju procesov ne po strukturi organizacije dela.
- **CONTEXT:** tu sta ključna spremljava trga in poslovnega modela. Oba se lahko zelo hitro spreminjata in kontekst mednarodnega trga ponavadi diktira nujne prilagoditve in reakcije v startup podjetju. Če teh ni, ali če jih podjetje zamudilo, potem uspeh ni več zagotovljen.

Predavanje v Cape Townu je naletelo na zelo pozitiven odziv in veliko vprašanj in komentarjev, saj je okolje v Afriki naklonjeno mladim podjetnikom in poskusov zagona novih družb je zares zelo veliko.

Drugo predavanje je bilo usmerjeno bolj v optimizacijo procesov z uporabo prediktivne analitike in je imelo zelo pravljičen naslov, povzeto po zgodbi o Sneguljčici in sedem palčkov »*Mirror, Mirror on the wall, who's the wisest of them all?*«. Predavanje se je poigravalo s primerjavo med čarobnim zrcalcem, ki ve vse in pravilno napove, kdo je najlepši v deželi, in sodobnimi orodji za prediktivno

napovedovanje, ki prav tako lahko »vidijo« v prihodnost, njihove napovedi pa nam pomagajo pri optimizaciji aktivnosti procesov logistike, marketinga, prodaje, izterjave ipd.

Mirror's predictive analytics algorithm MBA Elements

Queen
Magic mirror on the wall, who is the fairest one of all?

Magic Mirror
Famed is thy beauty, Majesty. But hold, a lovely maid I see. Rags cannot hide her gentle grace. Alas, she is more fair than thee.

Queen
Alas for her! Reveal her name.

Magic Mirror
Lips red as the rose. Hair black as ebony. Skin white as snow.

Queen
Snow White!




Photo from https://demonstrations.wolfram.com/Snow_White

hbc 2017
INSTITUTE FOR BUSINESS ANALYTICS

Vzporednico smo potegnili tudi z začetki računalništva v času med drugo svetovno vojno, ko se je sodobno računalništvo rodilo z mislijo, da se določenega problema ne da več rešiti s človeškim umom, temveč za to potrebujemo stroj (Alan Turing, Breaking the Enigma Code). Tehnike, ki jih je uporabila ekipa v tistem času so še danes zelo uporabne. Najdemo jih tudi v BABOK v3, in sicer (v oklepaju so BABOK oznake):

- Prototyping (10.36)
- Solution performance goals (10.28)
- Data mining (10.14)
- Estimations (10.19)
- Risk analysis and management (10.38)

Skozi predavanje sta prikazana dva primera, kjer smo v preteklem letu z uporabo teh metod povečali učinkovitost in uspešnost procesa za 450% in dosegli ROI 14 dni. Uspeh, ki ga dosežemo le redko.

Predavanje sem izvedel v Sofiji in Orlando. V Sofiji so bili odzivi zares topli in padla je tudi marsikatera pohvala v živo ali preko socialnih omrežij, V Orlando pa so bili bolj ameriški z mnogimi »vrtalnimi« vprašanji, kot da ne bi verjeli, da smo vse te poslovne učinke iz primera iz prakse tudi zares dosegli.

Za konec še sklepa misel na podlagi izvedbe vseh predavanj. Moje osebno mnenje je, da smo poslovni analitiki v Sloveniji v samem vrhu svetovnega dogajanja z vidika inovativnosti, uporabe in kombiniranja tehnik in znanja v analizah in projektih. Mediteranska sproščenost in timsko delo nam omogoča, da presežemo individualne interese in lahko sodelujemo v zelo mešanih ekipah in naredimo veliko. Morda nam malo manjka še na področju lastne promocije, da bi nas

predvsem vodstvo naših podjetij prepoznalo kot koristne in uporabne, tako v sklopu projektov prenove IT, kot sodobnih digitalnih transformacij in spreminjanja poslovnih modelov....O tem pa morda kdaj drugič.