

CONTROLLING DIGITALER GESCHÄFTSMODELLE

Controlling Insights Steyr 2017



Jannis Friedag

Controlling digitaler Geschäftsmodelle



DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE

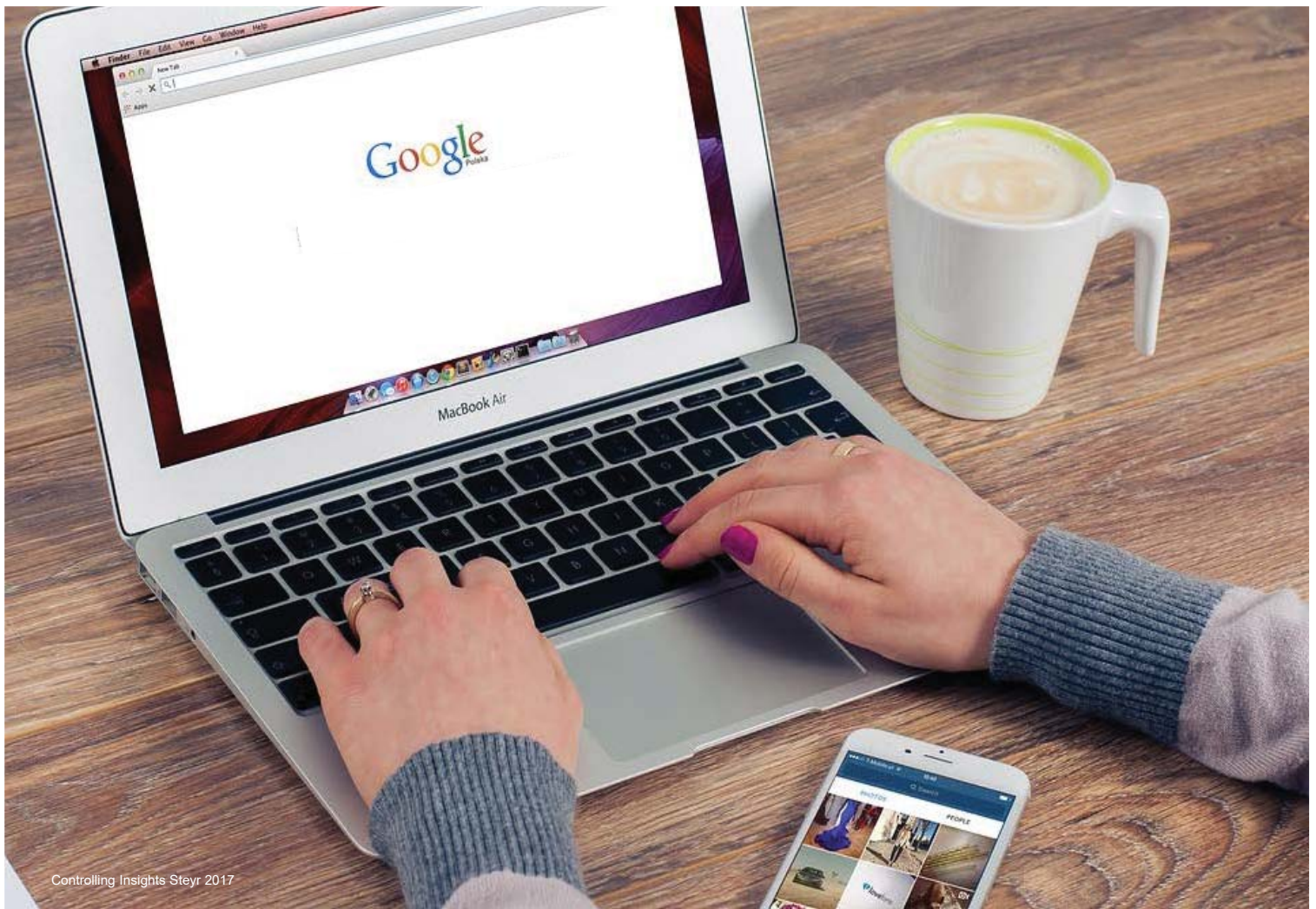
Hohe Datenverfügbarkeit

Wachstum/Skalierung

Kurze Zyklen

Unsicherheit/Hohes Risikoprofil

Agiles Arbeiten/Scrum



Controlling Insights Steyr 2017



Marketingkanal
Suchbegriffe

Region

Browser

Gerätetyp

Sprache

Alter

Geschlecht

Bildschirmauflösung

ISP

Besuchsdauer

Angesehene Seiten

Neubesucher/Wiederkehrer

Produkte

Anzahl der Produkte

Preise

Bezahlmethoden

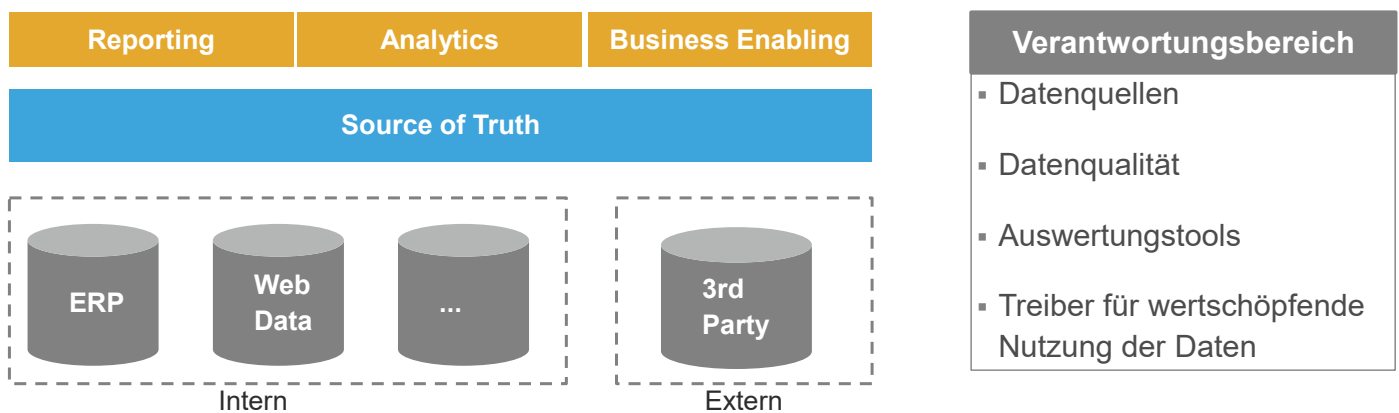
DATEN ALS WICHTIGE BASIS FÜR DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE

Daten als „Treibstoff“ für das Unternehmen

- Das digitale Geschäftsmodell erlaubt oft die Erfassung von allen wesentlichen Daten
 - Extreme Datenmengen entlang des Kaufprozesses (Customer Journey)
 - Hohe Komplexität – Self-Service-Analytics nur begrenzt einsetzbar
 - Near-Time/Real-Time Verfügbarkeit
- **Daten als wesentlicher Erfolgsfaktor für das digitale Geschäft**

DER CONTROLLER ALS (TEIL-)OWNER DER DATENINFRASTRUKTUR

Daten als „Treibstoff“ für das Unternehmen



DIGITAL CONTROLLING



Controlling digitaler Geschäftsmodelle



DIGITAL REPORTING

Ziel der Reduktion des manuellen Reportingaufwands

Zeithorizont	Near-Time oder Real-Time-Reporting (inkl. Szenarien)
Kennzahlen	Abnehmende Wichtigkeit von Finanzkennzahlen, operative KPIs im Vordergrund
Tools	Moderne Reportingtools (Mobile, Social Media, Wiki, ease-of-use)

ANALYTICS

These: Änderung der Farbe des “Kauf-Buttons“ führt zu Erhöhung des Umsatzes

Projekt: Test der Farbe gelb und rot. Stichproben jeweils 50k Bestellungen

Durchführung eines Tests im Livesystem

Ablauf:

1. Je 10k Besucher erhalten gelben und roten Kauf-Button
2. Check der ersten Daten nach 1h um Extrem-Abweichungen schnell zu erkennen, danach im 3h-Rhythmus
3. Auswertung nach einer Woche -> Gewinner gelb
4. Implementation auf sämtlichen Seiten
5. Nach 4 Woche Nachkontrollen der KPIs

Teilen    

- Hinzufügen Amazon Protect 1-Jahr Extra-Garantie für EUR 3,99
- Hinzufügen Amazon Protect 2-Jahre Extra-Garantie für EUR 4,49

Menge:

In den Einkaufswagen

BUSINESS ENABLING: PREDICTIVE ANALYTICS IN DER PRAXIS

Ausgangslage

Optimierung des Absatzes von kurzen Hosen eines eCommerce-Händlers

Prozess

- Analyse der Absatzeinflussfaktoren
- Identifikation der Sonnenstunden/Geschlecht als wesentliche Absatztreiber
- Forecasting der Lagerbestände
- Mittels Wetterdaten werden Marketingaktionen geplant/Website wird entsprechend angepasst
- Erkennung von männlichen Websitebesuchern und Darstellung von entsprechenden kurzen Hosen auf der Website

Ergebnis

Wesentliche Erhöhung der Kaufraten



HERAUSFORDERUNGEN FÜR DAS CONTROLLING

Predictive Analytics: Komplexität/Aufwand vs. Genauigkeit/Nutzen

Nicht-Messbarkeit von Prozessen

Datenmengen als Herausforderung

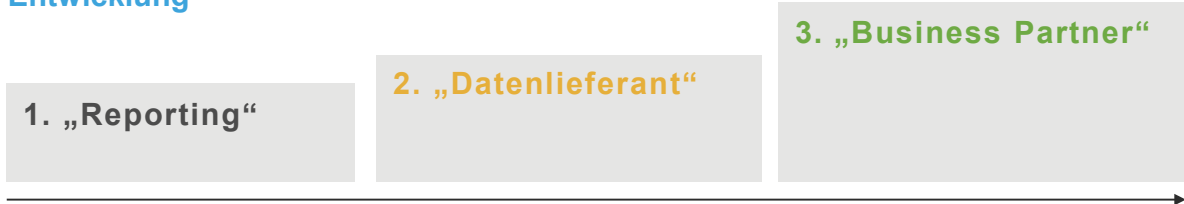
Potentialbewertung von neuen, nicht
direkt monetarisierbaren
Initiativen/Projekten

Controlling Insights Steyr 2017

ENTWICKLUNG DES CONTROLLERS IN DIGITALEN UNTERNEHMEN

ANFORDERUNGEN AN MITARBEITER

Entwicklung



1. „Reporting“

2. „Datenlieferant“

3. „Business Partner“

Aufgaben

- | | | |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reporting ▪ Planung ▪ Kostenrechnung | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auswertungen auf Anforderung hin ▪ Sicherstellung von Datenqualität | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Proaktiver Ideengeber ▪ Support für agile Arbeitsweise ▪ Implementierung Self-Service-Analytics |
|--|--|---|

Änderung des Anforderungsprofils

- | | | |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fachkenntnisse im klass. Controlling | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fachkenntnisse im Umgang mit Data Warehouse (SQL...) ▪ Weitergehende Statistikkenntnisse | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Starkes Business-Verständnis ▪ Kommunikationsstärke ▪ IT-Infrastruktur-Kenntnisse |
|--|---|---|

Controlling Insights Steyr 2017



Daten als wesentlicher Treiber im digitalen Geschäft – sind Ihre Daten fit für die Digitalisierung?

Neue Analyticsmethoden und Tools kombiniert mit Datenverfügbarkeit ermöglichen ganz neue Optimierungen

Controlling ist ein Business Partner, treibt Prozesse voran und beschränkt sich nicht nur auf die Informationsbereitstellung – das Mitarbeiterprofil ändert sich

Controlling Insights Steyr 2017