



BIG DATA, BI EN IOT

BIG DATA ALS DANS VAN OLIFANTEN EN MUIZEN



Jan Wester
directeur Big Data Value Center

Big data is een gegeven en vrijwel alle organisaties moeten er wat mee. Maar dan loop je al snel tegen problemen aan: wat dan? Om bedrijven op de juiste weg te helpen hebben TNO en de Economic Boards van Amsterdam, Utrecht en Almere het Big Data Value Center (BDVC) opgericht. Directeur Jan Wester legt aan ChannelConnect het hoe en wat uit.

door: Michiel van Blommestein | fotografie: BDVC

Het eerste idee achter BDVC is om directe waardecreatie uit data mogelijk te maken. Dat klinkt in eerste instantie vaag. Maar volgens Wester wordt het snel ingewikkelder gemaakt dan het is door alles in één keer te willen omgooien. “Wij zeggen: laten we kijken wat we nu al kunnen doen met big data. Hoe kun je additionele operationele waarde creëren in de processen die bedrijven nu al hebben.”

Proces

BDVC zet in op het onderling delen van kennis en ervaringen. Dat doet BDVC door grotere bedrijven te koppelen aan innovatieve mkb'ers. Beiden hebben hun eigen uitdagingen met de toepassing van big data. “Aan de ene kant heb je de grote bedrijven, die wij de olifanten noemen. Die zitten op een goudmijn van data, maar weten niet hoe ze die moeten uitbuiten. Bij de andere groep, de muizen, is het precies andersom. Die hebben alle

oplossingen wel bedacht, maar missen de armslag om door te zetten. Wij laten de olifanten met de muizen dansen”, vat Wester het kort samen.

Het hele proces begint met awareness-sessies, zo legt Wester uit. “We beginnen met het gezamenlijk spelen van een bigdataspel, waaraan alle managementlagen meedoen. De vraag is: waar lig je wakker van?” Vaak kan Wester een onverwachte link met data leggen. “Na de awareness-sessie laten we ze werken aan een proof-of-concept”, vervolgt Wester. “Willen de deelnemers echt doorpakken, dan houden we een challenge-sessie. Dat resulteert altijd in een implementeerbare oplossing.” Maar Wester waarschuwt voor wat in zijn ogen de grootste denkfout is. “Je ziet dat bedrijven teveel op de chroomlaag blijven hangen”, zegt hij. “Zo van: ‘Die oplossing implementeer ik wel even off the shelf’. Maar als je met big data aan

de slag gaat, heeft dat gevolgen voor je primaire processen. Je hoeft niet eerst te reorganiseren om toe te passen, maar datagedreven werken betekent wel een verandering van je processen. Succes wordt bepaald door de mate waar de organisatie hierin meebeweegt.”

Netwerk

Om het concept van BDVC werkbaar te maken is een groot netwerk van mkb'ers en zzp'ers opgezet. “Dat deden we heel geleidelijk, voornamelijk mond-tot-mond. Maar we organiseren ook een Big Data Congress.” Het is volgens Wester een win-winsituatie voor alle betrokkenen. “Voor vendoren biedt BDVC neutraal gebied, want je ziet onder mkb'ers nog wantrouwen tegenover grote leveranciers, van wie ze bang zijn dat ze ideeën zomaar overnemen.” Op zijn beurt neemt BDVC een deel van de acquisitie weg. Ondertussen heeft BDVC een netwerk van rond de honderd mkb'ers en zzp'ers. De top 25 daarvan is verzameld in een MKBplus-programma. “Nu doen we dit nog op bedrijfsniveau, maar er is een groeiende behoefte om dit op clusterniveau door te trekken”, zegt Wester over de toekomst. “In Brabant richten wij ons op smart industry. Digitalisering gaat hart en kern vormen van de hele branche.” «



www.bdvc.nl



info@bdvc.nl



036 303 1360



twitter.com/bdvcalmere