

Im Interview: Shayan Faghfouri, DextraData „Die Zukunft fest im Blick“

Angesichts des Veränderungstempos in modernen Unternehmen – etwa durch „disruptive“ Geschäftsmodelle – reicht der exakte Blick auf den aktuellen Status des Business bei weitem nicht aus, um wirtschaftlich erfolgreich zu agieren. Dabei rücken Lösungen in den Fokus, die auch Prognosen für die Zukunft erlauben. Das Essener IT-Beratungsunternehmen DextraData stellt mit dem CIO Cockpit ein Instrument vor, das Voraussagen und Entscheidungen erleichtern soll. Der DextraData-Geschäftsführer Shayan Faghfouri erläutert im Gespräch mit dem Midrange Magazin (MM) die Ziele, Funktionen und den Nutzen des neuen Business Tools für die IT.

MM: Welche konkreten Vorteile hat ein IT-Verantwortlicher davon, im CIO Cockpit zu sitzen?

Faghfouri: Erstens bekommt er auf der Grundlage exakt aufbereiteter und stets aktueller Unternehmensdaten einen aktuellen Überblick über den Zustand der IT. Und zweitens kann er zukünftige Szenarien quasi durchspielen und dadurch qualifizierte und schnelle Bewertungen und Abschätzungen vornehmen, um daraus Handlungen, Maßnahmen, Entscheidungen und Strategien abzuleiten. Er verfügt nicht nur über Informationen zum Stand der Dinge, also ob etwa die bereitgestellten Services noch innerhalb der Service Level Agreements liegen. Darüber hinaus hat er auch einen Ausblick auf zukünftige Entwicklungen. Das Schöne dabei ist: Er muss dazu nicht tage- oder wochenlange Auswertungen einrichten und laufen lassen. Stattdessen stehen ihm diese Infos auf den beliebigen Endgeräten, auch mobil, just-in-time zur Verfügung.

MM: Wie sehen die ersten Erfahrungen Ihrer Kunden mit dem CIO Cockpit aus?

Faghfouri: Bereits in den ersten Monaten während der praktischen Anwendung des CIO Cockpits haben alle Anwender übereinstimmend von den produktiven Auswirkungen im täglichen Betrieb berichtet. Schon allein durch die Aufbereitung der vorliegenden Daten und der hieraus resultierenden integrier-

ten Sicht auf technische wie finanzielle Unternehmensinformationen, konnten manche Entscheidungen sehr schnell gefällt werden. Das ließ sich auch ohne weitreichende Ausblicke in die Zukunft beantworten.

MM: Welche „mehr zukunftsfoкусierte“ Aufgabenstellungen lassen sich damit lösen?

Faghfouri: Einige Herausforderungen im Anwenderbereich gestalten sich etwas umfangreicher. So richten die ersten Anwender das CIO Cockpit zurzeit so ein, um Antworten auf komplexe Fragen im Umfeld von Go-to-Market-Strategien, Unternehmenszukäufen oder neuer Geschäftsfelder zu finden. Das geht nicht ohne Predictive Analytics. Dank unserer langjährigen Erfahrungen mit den Geschäftsprozessen in diesem Bereich und der intensiven Zusammenarbeit mit unseren Klienten während der „Early Adopter“-Phase deckt das CIO Cockpit hier circa 80 Prozent der Anforderungen bereits standardmäßig ab. Der unternehmensindividuelle Anpassungsaufwand, etwa bei der Identifizierung und Berücksichtigung spezifischer businessrelevanter Daten, ist daher sehr überschaubar.

MM: Wieviel Zeit muss ein Unternehmen veranschlagen, um das CIO Cockpit einzuführen?

Faghfouri: Dieser Aufwand fällt deutlich geringer aus als vielleicht auf den ersten



„Unser Beitrag zur Digitalisierung im Unternehmen“, Shayan Faghfouri, Geschäftsführer DextraData
Quelle: DextraData

Blick vermutet. Unsere Klienten freuen sich vor allem auch über die kurze Integrationszeit. So veranschlagen wir für ein mittelständisches Unternehmen mit 2.000 bis 5.000 Mitarbeitern durchschnittlich zehn Tage.

MM: Welche Bezugsmodelle bieten Sie Unternehmen an, um das CIO Cockpit zu nutzen?

Shayan Faghfouri: Klienten stehen zwei Wege zur Verfügung. Wir bieten das CIO Cockpit On Premise oder in der Cloud. Die On Premise-Variante wird wahlweise als Lizenzmodell in Verbindung mit einem Servicevertrag angeboten oder ebenfalls als Software-Mietmodell, „Software Subscription“.

rhh ■