

digital pioneers Konferenz 2022

Digitalisierung in der Industrie - Wann sollte ich eigentlich an Data Analytics & AI denken?

Donnerstag, 10. November 2022

13 bis 17:30 Uhr



Simon Kneller
Head Of Industrial
Analytics & IoT
esentri AG



esentri



PRODUKTDIGITALISIERUNG IN DER INDUSTRIE

Wann sollte ich eigentlich an Data Analytics & AI denken?



digital pioneers
powered by EBERTUM

**”LANGFRISTIG VERKAUFEN
WIR NICHT MEHR DAS
PRODUKT SELBST,
SONDERN DIE LEISTUNG,
DIE DAS PRODUKT
ERBRINGT, AS A SERVICE.”**

VISION EINER
PRODUKT-
DIGITALISIERUNG



digital pioneers
powered by ebentri

HERANGEHENSWEISE

Roadmap zum Erreichen der Vision

Wann wird an Data Analytics & AI gedacht?

STRATEGIE

- Worin liegt der Mehrwert für den Endkunden?
- Worin liegt der Mehrwert für uns?
- Monetarisierung vs. Wissensgewinn



MVP

- Datenpipeline vom Sensor bis in die Cloud
- Aufbau einer rudimentären Endanwendung
- Hinzufügen von Features bis ausreichend Mehrwert für den Endkunden ersichtlich ist



"MEHR INTELLIGENZ"

- Machine Learning, Künstliche Intelligenz
- Anomalieerkennung, Predictive Maintenance



AUSSTATTUNG MIT SENSORIK

- Welche Messwerte sind für unser Produkt relevant?
- Frequenz der Messung, Art der Datenübertragung,...



RELEASE 1-5

- Einfache Visualisierungen, Wartungshistorien
- Sukzessive Erweiterung um Supportanforderungen
- Sukzessive Erweiterung um Kundenanforderungen



BEGRÜNDUNG FÜR DEN SPÄTEN ZEITPUNKT

Warum wird so spät an Data Analytics & KI gedacht?



FOKUS / PRIORISIERUNG

Zuerst einmal auf das "Engineering" und die "IT-Infrastruktur" konzentrieren, das muss im MVP funktionieren. Dafür gibt es eine Deadline.



KOSTEN

Wenn ich schon bei der Sensorausstattung einen Vollzeit Data Scientist einstelle, was macht der dann die ganze Zeit?



RECRUITING

Wie sollen wir denn einen guten/erfahrenen Data Scientisten rekrutieren, wenn wir noch kaum Daten für ihn haben?

KONFLIKTE DURCH DEN SPÄTEN ZEITPUNKT

Welche Probleme entstehen durch das späte Denken an Data Analytics & AI

STRATEGIE

Unrealistische Versprechen, was durch KI geleistet werden kann, da das weit in der Zukunft liegt und noch niemand wirklich verantwortlich ist



AUSSTATTUNG MIT SENSORIK

Denkweise aus Sicht des Fachbereichs

- Ingenieur kämpft für passende Sensorik und Sensorposition
- Batterie-Verantwortlicher kämpft um Lebensdauer
- Gateway-Verantwortlicher kämpft um Datenvolumen

Denkweise aus Kundensicht

- Fehlspezifikation der Sensorik. Der Kunde kann mit den hochfrequenten Rohsignalen sowieso nichts anfangen.
- Historisierung von "Stammdaten" wird vernachlässigt. Wenn der Kunde z.B. die Messfrequenz ändert, interessiert ihn ja nur der neue Status
- Kein Auswertungskonzept von Instandhaltungsprozessen / Wildwuchs durch Freitextfelder
- Kundenanforderungen werden umgesetzt ohne Mehrwert für das Unternehmen

RELEASE 1-5

Keiner kämpft für ein Mapping der Datensätze aus den einzelnen Fachbereichen.
Keiner kämpft für Rohdaten und Maschinenübergreifende Auswertungskonzepte.
Keiner kämpft noch für die eigentliche Vision

**”LANGFRISTIG VERKAUFEN
WIR NICHT MEHR DAS
PRODUKT SELBST,
SONDERN DIE LEISTUNG,
DIE DAS PRODUKT
ERBRINGT, AS A SERVICE.”**

VISION EINER
PRODUKT-
DIGITALISIERUNG



digital pioneers
powered by ebentri

esentri