

De bal ligt voor het oprapen

Martin Heijnsbroek
zaterdag 28 november 2015

Wie nu besluit om big data-analyse uit te gaan besteden, snijdt zichzelf in de vingers.

Als je ergens niet goed in kan worden, moet je het aan anderen overlaten. Ik begrijp de bakker, installateur of nieuwe pizzabakker in mijn dorp dan ook wel. Ze willen zich niet bezighouden met digitale reclame optimaliseren. Dat is lastig en ze gaan daarmee niet het verschil maken. Dus leggen ze dit neer bij de De Telefoongids-verkoper, die het net als vroeger voor ze gaat regelen.

Deze logica zou je ook kunnen toepassen op de data & analyse-activiteiten van het mkb. Regelmatig hoor ik de vraag van ondernemers: 'Is Big Data wel iets voor mij als mkb'er?' En: 'Als zelfs grote supermarkketens de analyse-activiteiten outsourcen, moet een mkb'er dan nog zelf met data & analyse aan de slag gaan?'

Deze analogie lijkt te kloppen, maar dat is schijn. Als je nu afhaakt met data & analyse-activiteiten en dit links laat liggen, dan kun je wel eens belangrijke kansen missen. Het data & analyse-spel ligt namelijk steeds meer voor het oprapen. Ook al beschik je zelf niet over veel data, buiten je bedrijf worden data van sociale media of overheden steeds beter toegankelijk: of je nu een online start-up leidt, of een traditioneel mkb-bedrijf bestuurt.

Picnic bijvoorbeeld, de nieuwe online speler in de supermarktwereld, wil als digitale David de Goliaths in haar sector gaan verslaan. Net als David moet ook Picnic het spel anders spelen om te kunnen winnen. Het draait niet om eenmalig een beter digitaal platform bouwen, maar om dit continu te verbeteren op basis van nieuwe inzichten. En daar zetten ze data & analyse voor in. Zo maken ze van hun schaalnadeel een voordeel: door de innovaties in de cloud flexibel te benutten en geen last te hebben van een tienjarige 'IT-roadmap'.

Voor de traditionele mkb-ondernemer ligt de uitdaging er niet in om Goliath uit te schakelen, maar om al ondernemend op toekomstige kansen te reageren. En hier ligt de crux: daar heb je de juiste data -en analysevaardigheden voor nodig. Outsourcen van deze vaardigheden is geen optie: dan zet je de kansen voor groei buiten de deur.

Ik begrijp de frustraties. Hoe lastig is het niet om voor jouw bedrijf inzichten uit data te halen, en daarmee je bedrijf aan te sturen? Maar geloof me, de oplossing is nabij. De hele software-industrie staat klaar om het mkb te helpen. De trend is dat je niet meer in hardware hoeft te investeren, en zonder programmeerervaring aan de slag kan, bijvoorbeeld met point & click-oplossingen. Wist je ook dat je met de nieuwe Excel-plugins eenvoudig datasets kan integreren, miljoenen records kan inlezen en visualisaties in de cloud kan publiceren? Ja, het kost je een paar uren zelfstudie en veel oefenen. Maar zo heb je vroeger toch ook WordPerfect of Lotus123 aangeleerd?

Ben jij je columns ook stiekem aan het outsourcen?

*Jan Fred van Wijnen,
chefMorgen*

Ik heb net ontdekt dat ik ze beter zelf kan schrijven.



Martin Heijnsbroek