

Boedelscheiding – het werd tijd

Paul van der Linden

IT'ers hebben over het algemeen niet zo'n florissante verhouding met de business. Vaak word de business toch gezien als verzameling vage luchtfietsers die niet goed duidelijk kunnen maken wat ze willen. Het begint al met termen als 'strategisch', 'doelsegment' en nog erger: 'perceptie'. Wat kun je daar nou mee? Hoe kun je daar een systeem om heen bouwen? Als ze al in staat zijn om na lang praten duidelijk te maken wat ze nodig hebben, worden daar stevast onredelijke eisen aan gesteld. "Het zou fijn zijn als het volgende week klaar is, maar eerder is natuurlijk beter". Alsof je het zo effe aan je bureau in elkaar kan draaien, in plaats van het door een volledige OTAP-omgeving te moeten duwen. Heb je vervolgens het gewenste weten te realiseren en staat het inmiddels in de acceptatieomgeving, blijkt dat het toch weer anders moet! Weer terug naar de ontwikkelomgeving. En dan maar roepen dat het zo lang duurt en zo veel kost! Business – het is dat je ze nodig hebt, maar het liefst zou je ze zo min mogelijk tegenkomen.

Zou het niet fijn zijn als het anders kon? In zo'n situatie zou IT nog steeds de data ter beschikking stellen en garant staan voor kwalitatief goede en geconsolideerde data. Maar dat zou ook de grens zijn. Vanaf dat punt is het de business die haar modellen (informatiemodellen, procesmodellen) definieert en vervolgens naar hartelust kan analyseren en rapporteren. Dat betekent wel dat de software intuïtief genoeg moet zijn om direct de software en de data te kunnen begrijpen. En dat het krachtig genoeg moet zijn om alle gewenste bewerkingen uit te voeren. En snel genoeg om direct resultaten te tonen – bijna onafhankelijk van de complexiteit van de bewerking. Science fiction? Niet echt: een nieuwe generatie BI-tools maakt zich op om de markt te bestormen. Voorop lopen bedrijven als Anago, QlikTech en Spotfire die met hun intuïtieve en krachtige software zowel de business een stuk onafhankelijkheid van IT bieden – als IT bevrijden van 'lastige gebruikers'. Behalve een prettige en heldere indeling en werkwijze kenmerkt de software zich doordat alle data in geheugen worden gelezen. Analyse is hiermee even snel door te voeren als dat de gedachte bij de analist opkomt. Door middel van 'drag and drop' en 'cut and paste' wordt de ene analyse na de andere getoond – in welke vorm dan ook.

Dit zou weleens de oplossing kunnen zijn voor de bestaande misfit tussen ons vijftien jaar oude DWH/BI-plaatje en de realiteit van de 21ste eeuw. De keten tussen databron, datawarehouse, datamart en BI-tools is inmiddels veel te langzaam

en duur geworden. En belangrijker: niet van deze tijd. Nieuwe vragen, dit betekent vaak terug moeten naar de bron, het datawarehouse, de datamart. En dan zijn de vragen inmiddels weer veranderd. Komt het al bekend voor? Was het niet Kevin Kelly die in 1998 (een eeuwigheid geleden in internettijd!) ons attendeerde op de nieuwe wereld van de netwerken? Netwerken zijn connecties tussen punten die ontstaan op het moment (en zo lang als) ze nodig zijn. Dat rijmt niet met onze in beton gegoten datawarehouse-praktijk. We zijn dan ook tragisch te laat met het schetsen van een nieuw overzicht van datawarehousing en Business Intelligence.

De nieuwe BI-software knipt het oude datawarehouse/BI-plaatje definitief in tweeën. Aan de ene kant heb je het datawarehouse met als doel het ter beschikking stellen van kwalitatief goede data. Aan de andere kant is er BI, waar de business zelf zijn modellen bouwt, analyseert en rapporteert. Andere informatie nodig, nieuwe vragen? Zelf direct door te voeren zonder dat je een beroep hoeft te doen op IT. Waar het hele datawarehousing- en BI-traject werd geregisseerd door de IT-afdeling, valt nu alleen het datawarehouse in de IT-boedel. De business neemt de BI-tools en daarmee ook de datamarts/kubussen mee. Tussen beide delen bestaat geen keten, maar een netwerk. Kort contact, beperkt tot het inlezen van relevante data.

Dat de business de nieuwe BI-software gaat omarmen staat buiten kijf. Maar ook de IT-afdeling kan hiermee haar voordeel doen door het analyseproces te laten liggen waar het thuis hoort: bij de business. En zichzelf te concentreren op haar taak als betrouwbare leverancier van kwalitatief goede data. Het nieuwe DWH/BI-paradigma geeft organisaties hiermee de mogelijkheid om meer en sneller de beschikbare data te onderzoeken op alles wat concurrentievoordeel kan opleveren. Concurrentievoordeel ... weer zo'n vage business-term.

PS. Ga er niet vanuit dat het allemaal niet zo'n vaart zal lopen. In het internet-tijdperk betekent niet opletten dat je meteen op grote achterstand wordt gezet. Er is ook in Nederland al een handvol grote bedrijven die volgens het nieuwe paradigma werken. Dat gaan ze niet hardop roepen – jouw onwetendheid is hun voorsprong.

Paul van der Linden (Paul.PFH.vanderLinden@AtosOrigin.com) is senior consultant Data Warehousing/BI bij Atos Origin en geeft leiding aan Data Warehousing Cost & Lifecycle Management (CLM).