

Spotfire legt BI in handen van de business

ANALYSE OP INTUÏTIE

Op 16 en 17 mei vond in het Hilton Hotel in Amsterdam de vierde Spotfire User Conference plaats. Het toeval wilde dat het ook precies tien jaar geleden is dat Christopher Ahlberg aan de wieg stond van het bedrijf en de gelijknamige software.

Door Paul van der Linden

Meer dan honderd klanten en ontwikkelaars waren aanwezig om het feestje met Ahlberg te vieren en om tegelijkertijd te horen dat Spotfire nu klaar is om de BI-markt als geheel te veroveren. Hiertoe heeft ze naast het bestaande DecisionSite nu ook Spotfire DXP te bieden.

Er zijn genoeg organisaties waarbij een stevige marketing-effort voorafgaat aan de feitelijke beschikbaarheid van de software. In het geval van Spotfire is de volgorde andersom. Het bedrijf beschikt over een indrukwekkend klantenlijst en interessante toepassingen – maar zal over het algemeen toch weinig bekend zijn. Nu Spotfire zich klaarmaakt om vanuit de bestaande sectoren zich als generieke BI-tool te presenteren, is daarom de tijd aangebroken om eens goed naar product en organisatie te kijken.

Volgens Ahlberg is Spotfire DecisionSite een suite. Aangesloten op de suite is een drietal services, te weten: Computation Services, Information Services en Chemistry Services. Spotfire is bedoeld om data visueel te presenteren zodat gebruikers direct inzicht in de data krijgen en van daaruit verdere vragen kunnen stellen of acties kunnen ondernemen. Uiteraard is dat het doel van elke BI-leverancier, maar de datavisualisatie is bij Spotfire geen *after thought* maar een uitgangspunt. Waar BI-leveranciers als Business Objects en Cognos datavisualisatie toevoegen aan hun producten, is de weg die Spotfire gaat die van datavisualisatie naar 'complete analyse'.

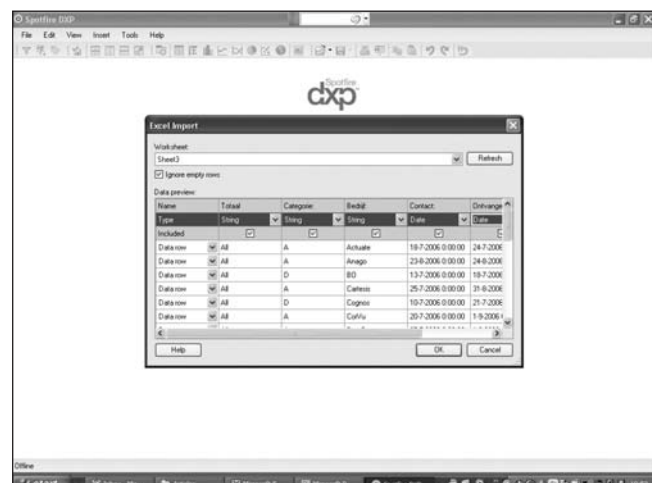
In de afgelopen tien jaar heeft Spotfire zich met DecisionSite toegeleegd op een beperkt aantal sectoren zoals life sciences, pharmaceuticals en oil exploration. Dat heeft een indrukwekkende lijst van klanten opgeleverd. In Nederland behoren Shell, Organon, Unilever en Yakult bijvoorbeeld tot de klanten. Het heeft ook geleid tot een bekendheid die grotendeels tot genoemde sectoren beperkt is gebleven. Volgens Ahlberg is de keuze voor deze sectoren gewoon een

business-beslissing geweest. "De beschikbaarheid van voldoende budget in deze sectoren is de reden. Er is geen andere reden. Binnen deze sectoren wordt Spotfire serieus gebruikt; het zijn geen 'Mickey Mouse'-toepassingen". Uit de presentaties en demonstraties blijkt inderdaad dat de beschikbare analyse- en visualisatiemogelijkheden er mogen wezen en zijn toegespitst op de analyses die specifiek in deze sectoren gelden (ANOVA etcetera).

Nu is Spotfire echter zo ver dat ze de volgende stap gaat nemen: het bestormen van de generieke BI-markt. Tijdens de conferentie wordt een voorproefje (alfa-versie) getoond van het product dat beschikbaar komt voor de rest van de organisaties. Wanneer de uiteindelijke generieke versie beschikbaar komt wil Ahlberg niet zeggen. Dat kenmerkt de man en de gevolgde aanpak; eerst iets laten zien – dan pas erover communiceren.

Old BI en New BI

Ahlberg is na tien jaar nog steeds gepassioneerd over zijn product. In zijn visie heeft iedereen behoefte aan analyse, maar moet het sneller en intuïtiever. Hij is het dan ook niet

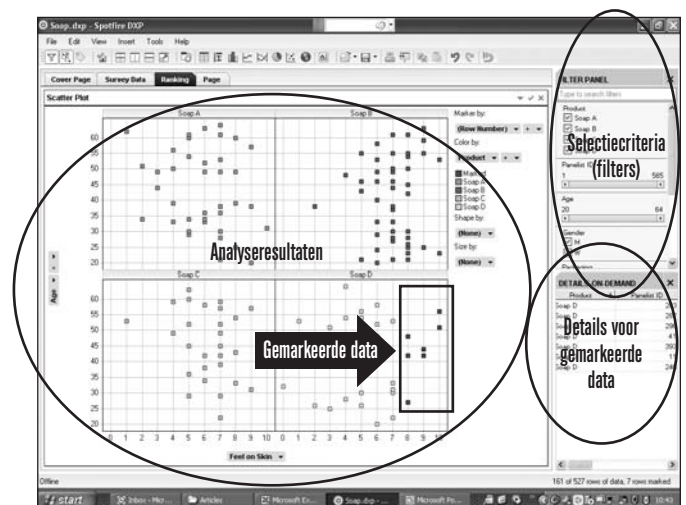


Afbeelding 1: Inlezen van Excel-data.

eens met de veel gehoorde stelling dat het merendeel van de BI-toepassingen bestaat uit rapportage. Ahlberg stelt dat iedereen aan analyse doet of zou willen doen. “Ook degenen die rapporten maken hebben behoefte om vragen te formuleren”. En om zijn punt kracht bij te zetten stelt hij de vraag waar meer vragen worden gesteld: in een zoekmachine of in BI. Het goede antwoord luidt natuurlijk zoekmachine. “Maar dan gaat het erom hoe de data worden gepresenteerd”. Een lijstje van een paar miljoen hits waarvan je niet weet wat de relevantie is helpt dan niet. Ahlberg rekent Spotfire dan ook tot de nieuwe BI. Enerzijds heb je de ‘oude’ BI waartoe hij Business Objects en Cognos rekent. Deze zijn bezig om een complete suite aan producten te verzamelen en aan te bieden. Daar hoort ook de werkwijze bij dat je eerst lange tijd bezig bent om een datawarehouse te bouwen, datamodellen te bedenken en datamarts op te zetten. En vervolgens komt de informatie eindelijk bij de gebruikers. Deze werkwijze is niet meer snel genoeg. Het betoog van Ahlberg is dat het vaak ook anders kan en moet. Door Spotfire in te zetten kan sneller worden bepaald wat er aan de hand is en welke acties vereist zijn. Daartoe hoef je niet eerst een langlopend datawarehouse-traject in te zetten. Alhoewel hij moet toegeven dat Spotfire uitgaat van data die ‘goed genoeg’ zijn (perfecte data zijn er nooit). Van een aanwezig datawarehouse kan gebruik worden gemaakt. Spotfire kan ook worden ingezet om snel te bepalen welke data niet in orde zijn en wat ermee aan de hand is.

Uitgesponnen informatie-analyse-trajecten zijn niet meer nodig

Spotfire past goed in het nieuwe BI-paradigma waarin het oude datawarehouse-plaatje van Inmon is ingewisseld voor een opzet die beter past bij het huidige tijdsgewricht. Waar BI en datawarehousing in het verleden nog het terrein waren van de IT-afdeling, ontstaat de situatie waarin BI zich heeft weten los te weken. IT houdt zich bezig met het ter beschikking stellen van kwalitatief goede data. De business kan zelfstandig met een nieuwe generatie BI-tools aan de slag. Uitgesponnen informatie-analysetrajecten zijn niet meer nodig. Een gewijzigde of additionele vraag betekent niet meer terug moeten naar IT, maar kan gerealiseerd worden door dit zelf te realiseren. Spotfire is een van het handje vol nieuwe BI-tools die BI in de handen van de business legt. Dat heeft enerzijds te maken met een intuïtieve vormgeving en anderzijds met goedkoper intern geheugen, waardoor alle data in geheugen gelezen kunnen worden.



Afbeelding 2: Standaardindeling scherm.

Het nieuwe software-product waar Ahlberg in mei al een stukje van presenteerde is inmiddels gelanceerd onder de naam Spotfire DXP. DXP is gericht op de generieke BI-markt, maar heeft vooral voor marketing- en salestoepassingen veel functionaliteit aan boord.

Werkwijze

Eerste stap is het inlezen van de data. Dat kan eenvoudig door een file naar DXP te slepen. Tot de ondersteunde formaten behoren onder andere Excel, tekstfiles en de bekende databases. Het beste werkt het nog als de data als ‘raw data’ (dus niet als een Pivot Table) worden aangeleverd. In dat geval kan namelijk zonder aanpassingen worden doorgestoomd. Aanpassingen aan de inputdata kunnen het beste in het inputbestand plaatsvinden. De presentie van Spotfire maakt gebruik van pages. Dit zijn tabbladen waarin de informatie wordt gepresenteerd. Twee pages staan standaard al klaar: een cover page waarin een introductie en uitleg kan worden opgenomen en een eerste inhoudelijke pagina.

Zoals verwacht mag worden kan gekozen worden uit de bekende grafieksoorten (line, bar, pie, cross tab), maar ook een scatter plot en parallel coordinate plot behoren tot de mogelijkheden. Fijn is dat bij het inlezen meteen selectie- en filtermogelijkheden worden gedefinieerd. Elke kolom vormt een selectie criterium. Heb je bijvoorbeeld een kolom Regio met als waarden Noord, Midden en Zuid, dan is Regio een selectie criterium waar binnen je de mogelijkheid hebt om Noord, Midden en Zuid te (de)selecteren.

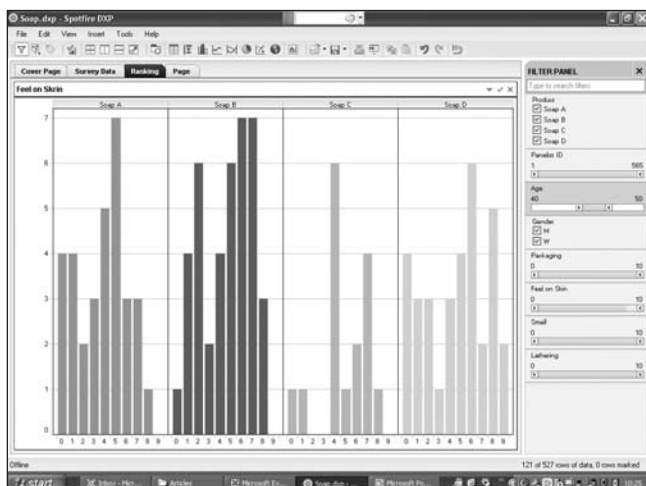
In geval van een kolom met numerieke waarden wordt een slider getoond waarmee je een bepaalde range kunt opgeven. Dat de slider ook echt als een range kan worden gebruikt kan bijzonder nuttig zijn bij een analyse. Je kan de slider bijvoorbeeld zetten op de selectie van 20 tot en met 25 jaar hetgeen de resultaten (laten we zeggen de aankopen) binnen deze

leeftijdscategorie laat zien. Door de slider op te pakken en te verschuiven kun je zo door de data heen lopen en voor opeenvolgende categorieën kijken in hoeverre aankooppatronen verschillen. Dit is een snelle en intuïtieve manier om binnen de totale data specifieke klantsegmenten op het spoor te komen. Bestaande generieke BI-tools kunnen dit alleen maar benaderen door een hele serie rapporten uit te draaien en die vervolgens te vergelijken. Deze werkwijze sluit naadloos aan op Ahlbergs opmerking dat ook in het geval van rapportage er behoefte is aan analyse.

Hiërarchie

Op een pagina kunnen verschillende grafieken naast of onder elkaar worden neergezet. Uiteraard werkt het zo dat alle gepresenteerde data reageren op veranderingen in selectiecriteria; geen echt nieuwe functionaliteit (Maximal Innovative Solutions had het zo'n tien jaar geleden al), maar wel heel nuttig en helaas nog verbazend vaak afwezig in BI-tools. De hele *look-and-feel* is trouwens Windows-gebaseerd. Selectiecriteria kunnen worden opgepakt en naast een grafiek-as worden losgelaten waardoor ze meteen van toepassing worden op de grafiek. Belangrijk is ook dat je als Spotfire-gebruiker zelf hiërarchieën kunt maken. Uit de ingelezen kolommen kun je via Insert Hierarchy zelf de kolommen selecteren die een hiërarchie vormen. Het bovenste niveau selecteer je eerst, daarna het daarop volgende niveau etcetera. Het mooie is dat het precies werkt als je zou verwachten. Indien je een omvangrijke hiërarchie creëert waarmee veel data is gemoeid wordt dit netjes door Spotfire gemeld.

Spotfire is bedoeld als analyse-tool. Het maakt snel analyse-remogelijk, waarbij vanuit verschillende gezichtspunten naar de data kan worden gekeken. Behalve snel is het ook uitermate intuïtief. Omdat een kubus virtueel (in geheugen) wordt gebouwd kan die moeiteloos worden aangepast –



Afbeelding 3: Interactieve analyse door gebruik van filters.

zonder dat IT er aan te pas hoeft te komen. Vanuit Spotfire kan ook informatie worden doorgezeten naar Excel of PowerPoint. De bedoeling is dat als je informatie tegenkomt die interessant is, je een schermafbeelding kunt maken die je in PowerPoint opneemt en verstuurt. Een link met PowerPoint is er niet; het is echt een export van een schermafbeelding.

Belangrijk is ook dat je als gebruiker zelf hiërarchieën kunt maken

Managers kunnen met PowerPoint dus niet 'de blits maken' door op een 'levende' presentatie te trakteren, waarbij alle vragen van toehoorders direct in PowerPoint getoond kunnen worden (zoals Xcelsius bijvoorbeeld wel doet). Volgens Spotfire moet je ook niet PowerPoint meenemen naar dit soort meetings, maar in plaats daarvan DecisionSite of DXP.

Conclusies

Het Zweedse Spotfire behoort tot het handje vol leveranciers die de business de analyse-tools geven om zelf (zonder IT) aan de slag te kunnen. IT zal nog wel moeten zorgen voor de beschikbaarheid van de data, maar daarna kan de business ongestoord aan de slag. Doordat Spotfire alle data in geheugen leest en kubussen dus on the fly worden aangepast, wordt analyse sneller en interactiever dan ooit. Daarbij biedt Spotfire een intuïtieve werkomgeving met een hoog Windows-gehalte. Knippen en plakken, drag and drop, undo: het wordt allemaal ondersteund. Hiermee onderscheidt het zich van de meeste andere BI-software die bijna een IT-opleiding vereisen voordat je het kan bedienen.

Pluspunten zijn ook dat off-line gebruik wordt ondersteund en dat desgewenst een volgorde kan worden vastgelegd om mensen door de data te leiden (soort workflow). De gekozen oplossing voor PowerPoint (export van een afbeelding in plaats van een interactieve link) is minder dan wat bijvoorbeeld Xcelsius biedt. Maar ja, voor die functionaliteit (presenteren in de boardroom) wil Spotfire de strijd met PowerPoint aangaan – en niet PowerPoint sterker maken. Dat geeft aan hoe ambitieus Spotfire is. Van nieuwe BI verwacht je ook niets minder.

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).