



Wie erziehe ich meinen Kunden

Dr. Andrea Kennel

InfoPunkt Kennel GmbH

November 2012

Agenda

- **Ausgangslage**
- **Was ist ein Cube**
- **Übereinstimmende Dimensionen und Fakten**
- **Multidimensionale Modellierung**
- **Slowly Changing Dimension**
- **Fazit**
- **Fragen & Antworten**

Ausgangslage

- Operative Daten sind Basis für Auswertungen
- Vielzahl von Reports und Datenextrakten
- Access via ODBC und viele Excels
- Daten-Dschungel
- DWH: Schreckgespenst oder Wundermittel



Was ist ein Cube

- <http://democube.infokennel.ch/>



Effekt des 1. Erziehungsschritts

- Konkrete Beispiele von Fakten und Dimensionen
- Grundbegriffe kennen
 - Cube
 - Slice
 - Dice
 - Drill down und Drill in



Übereinstimmende Dimensionen und Fakten

■ Dimensionen

- Dimension für verschiedene Faktentabellen
- politische oder fachliche Entscheidung, weniger technisch

■ Nutzen

- Alle sprechen dieselbe Sprache und nutzen dieselben Dimensionen
- müssen zwingend mit allen Betroffenen erarbeitet werden.
- bewusst keine Spezialfälle

Übereinstimmende Dimensionen und Fakten

■ Fakten

- Einheitlich
- für unterschiedliche Interpretationen → unterschiedliche Namen

■ Nutzen

- Alle sprechen dieselbe Sprache
- Auswertungen sind vergleichbar
- müssen zwingend mit allen Betroffenen erarbeitet werden.



Fazit der übereinstimmenden Definitionen

- Modell ist einfach erweiterbar
- Alle arbeiten mit den selben Definitionen
- Alle arbeiten mit den selben Daten

- → Single Point of Truth



Effekt des

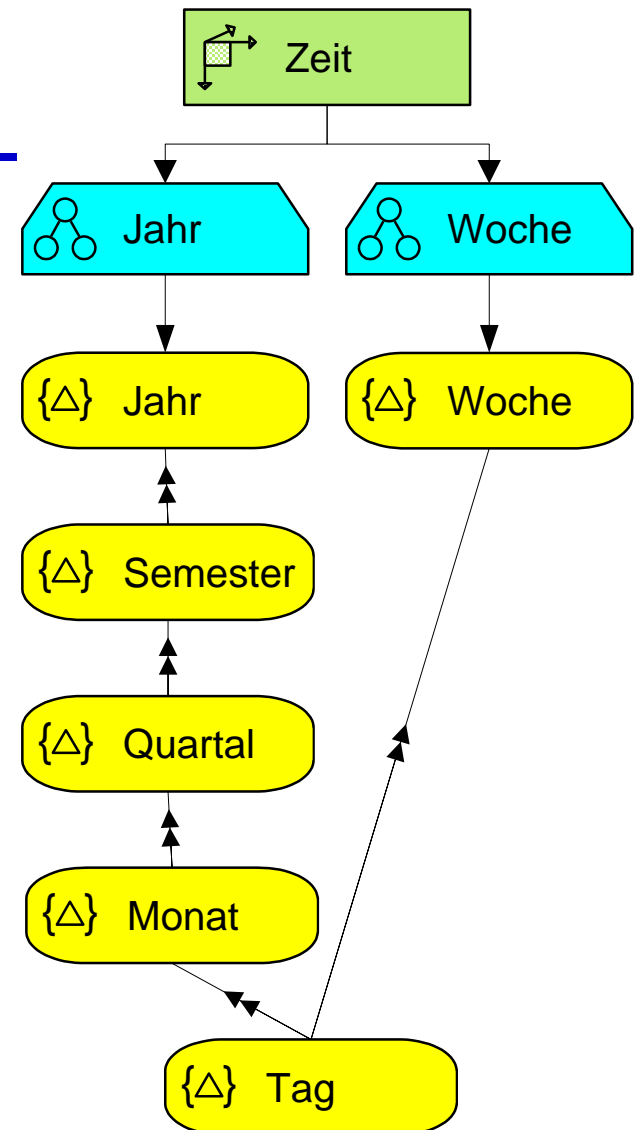
2. Erziehungsschritts

- Abteilungsübergreifende Definitionen sind zentral, aber nicht einfach
- Grundlage für einheitliches Reporting
- Wichtige Aufgabe des Business

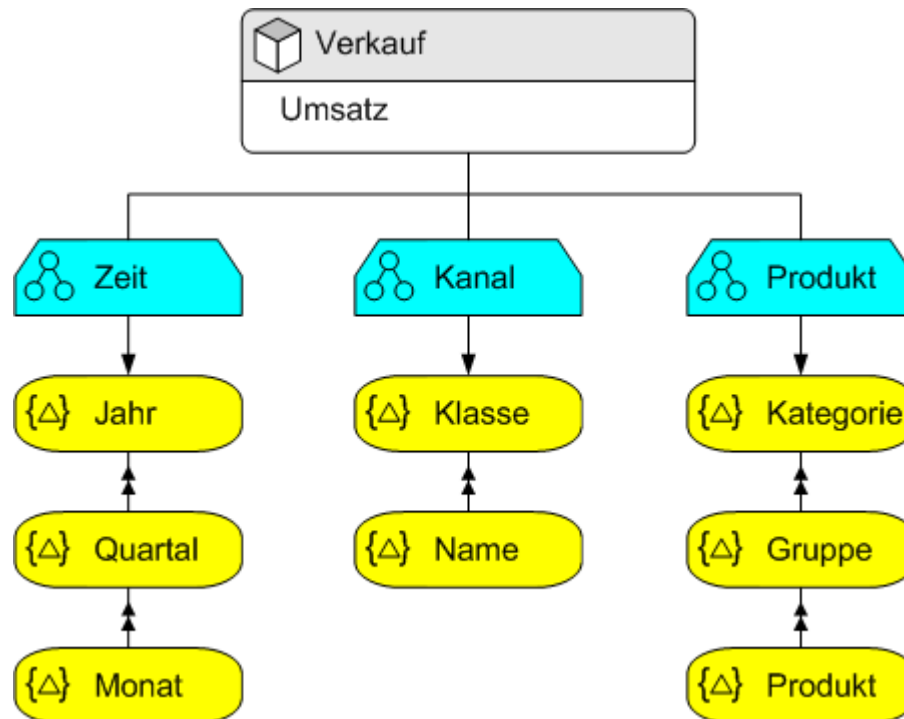
- Business sieht sich als treibende Kraft

Multidimensionale Modellierung

- Zentraler Knackpunkt
 - Darstellung von Hierarchien
- Methode
 - ADAPT



Multidimensionale Modellierung



Effekt des

3. Erziehungsschritts

- Hierarchien erkennen
- Einfache grafische Darstellung
- Modellierung verständlich für
 - Business
 - Informatik
- Tool auch für Business einfach zugänglich (Papier oder Visio)

Slowly Changing Dimension

Produktgruppe	Produkt	2009	2010
DB	Oracle	180	190
DB	Andere Datenbanken	50	50
MS(bis2010)/ DB(ab(2010))	SQL-Server	110	100
Datenbanken (Hierarchie 2009)		230	240
Datenbanken (Hierarchie 2010)		340	340

Slowly Changing Dimension

PROD_ID	VALID_FROM	VALID_TO	PROD_NR	PROD_NAME	GROUP
111	01.01.19000	31.12.2009	2	SQL-Server	Microsoft
112	01.01.2010	31.12.9999	2	SQL-Server	Daten Banken
113	01.01.1900	31.12.9999	1	Oracle	Daten Banken

Effekt des

4. Erziehungsschritts

- Verständnis, was SCD bedeutet
- Unterschied SCDI und SCDII
- Bedeutung und Komplexität von SCDII für Auswertungen

- SCDII nur wo wirklich nötig

Erziehungsschritt 5

- **Gemeinsame** Modellierung einer zentralen Anforderung
- Effekt:
 - Unklarheiten früh sichtbar
 - Bedürfnisse verständlich dargestellt
 - Messpunkte können überprüft werden (sind die Daten in den Quellen da?)

Erziehungsschritt 6

- Gesamtprojektleitung beim Business
- Schrittweise Umsetzung
- Schneller ROI
- Datenmenge im DWH „verdaubar“
und v.a. testbar
- Weckt Hunger nach mehr

Fazit

- DWH muss ein Projekt vom Business für das Business sein
- Informatik „nur“ für technischen Teil zuständig
- Voraussetzung:
 - Gemeinsame Sprache
 - Grundverständnis seitens Business

Fazit

- Gründe für schlechte DWH Projekte
 - Am Business vorbei
 - Zu lange Umsetzungsphase
 - Schlechte Architektur
- Gründe für gute DWH Projekte
 - Businesszentriert
 - Schrittweise, schnelle Umsetzung
 - Flexible Architektur

Fazit

- Erziehen Sie Ihren König (Kunden)

Fragen & Antworten

?