



Mittelstand 4.0
Kompetenzzentrum
eStandards

Mittelstand-
Digital 

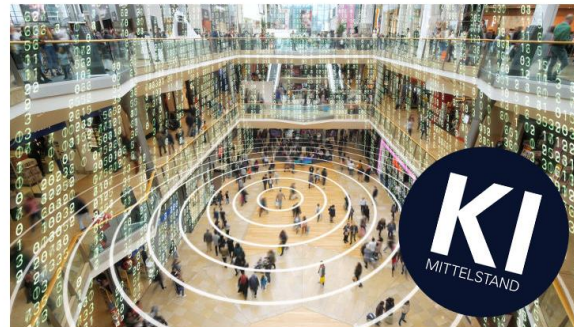
Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Webinar / Live-Übertragung |

Künstliche Intelligenz in der Praxis: KI – kenn' ich?



16:45 Uhr

Wie können Unternehmen Marktchancen mit Künstlicher Intelligenz in den Anwendungsbereichen Neukunden und Innovationsprodukte identifizieren?

(Professor Dr. Peter Vieregge, Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards, Geschäftsführer Forschungsinstitut für Regional- und Wissensmanagement gGmbH, An-Institut der privaten Hochschule UE University of Applied Sciences Europe GmbH (Iserlohn))

eStandard-Werkzeuge: Wissen schafft Umsatz

16:45 Uhr

Wie können Unternehmen Marktchancen mit Künstlicher Intelligenz in den Anwendungsbereichen Neukunden und Innovationsprodukte identifizieren?

(Professor Dr. Peter Vieregge, Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards, Geschäftsführer Forschungsinstitut für Regional- und Wissensmanagement gGmbH, An-Institut der privaten Hochschule UE University of Applied Sciences Europe GmbH (Iserlohn))

Schlauere Entscheidungen

**Invention, Innovation,
Produktentwicklung**

Marketing & Vertrieb

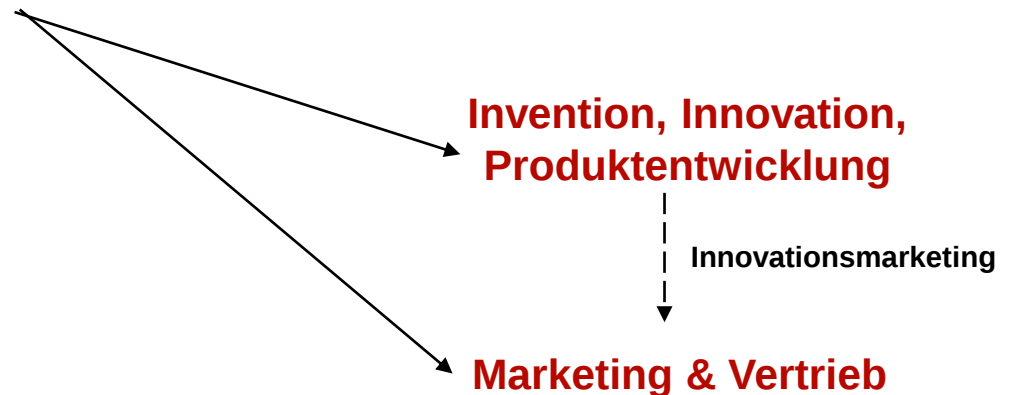
eStandard-Werkzeuge: Wissen schafft Umsatz

16:45 Uhr

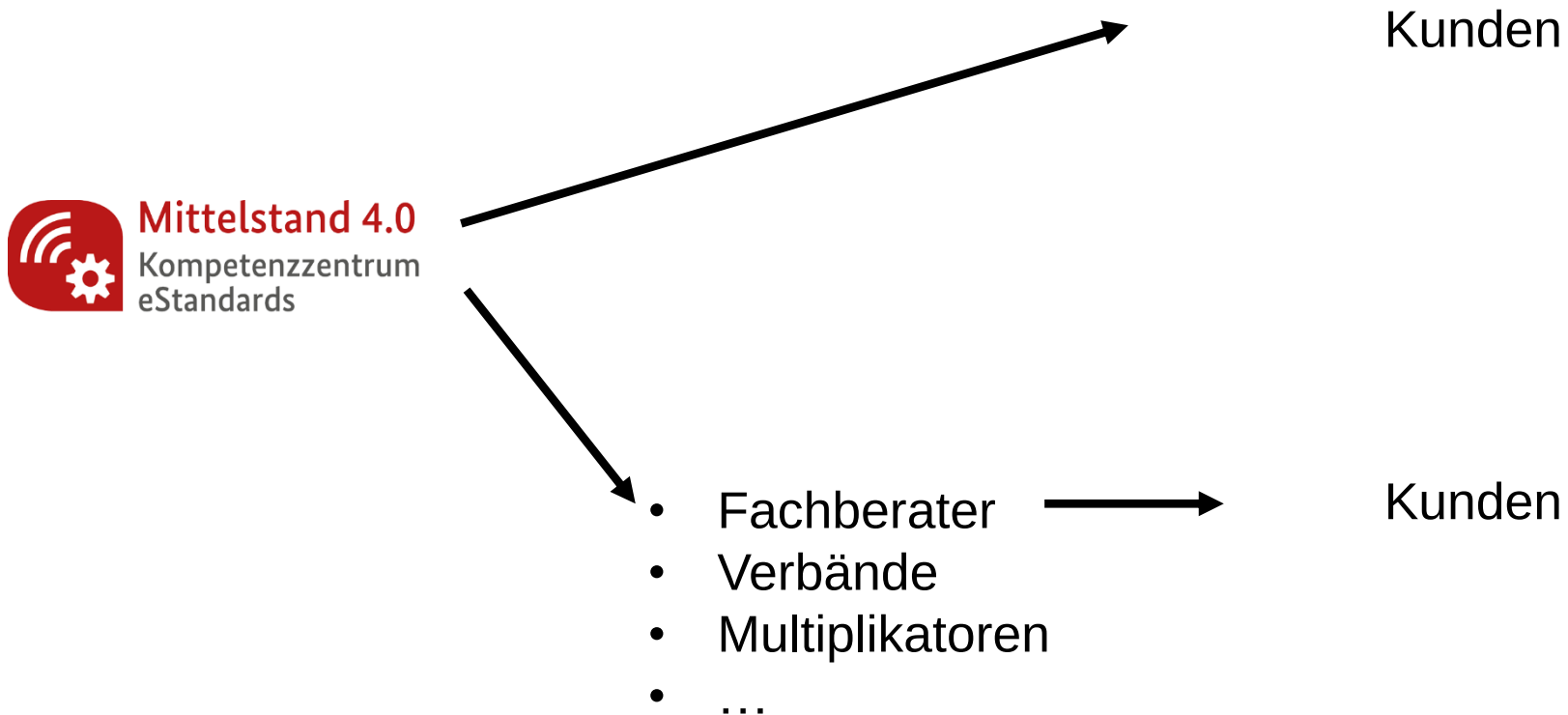
Wie können Unternehmen Marktchancen mit Künstlicher Intelligenz in den Anwendungsbereichen Neukunden und Innovationsprodukte identifizieren?

(Professor Dr. Peter Vieregge, Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards, Geschäftsführer Forschungsinstitut für Regional- und Wissensmanagement gGmbH, An-Institut der privaten Hochschule UE University of Applied Sciences Europe GmbH (Iserlohn))

Schlauere Entscheidungen



Zusammenarbeit



Kontakt Förderprojekt

Ansprechpartner



Forschungsinstitut für Regional- und
Wissensmanagement gGmbH

Geschäftsführer

Professor Dr. Peter Vieregge

Bahnhofstrasse 91

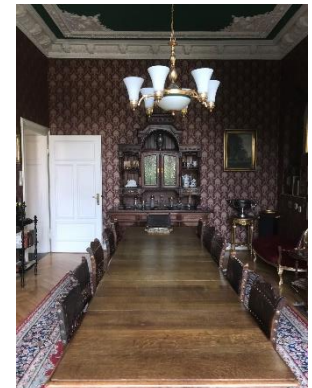
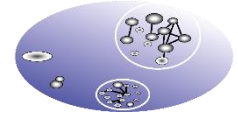
58840 Plettenberg

An-Institut der privaten Hochschule UE
University of Applied Sciences Europe GmbH
(Iserlohn)

Tel: 0171-5039886

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards
c/o Projektbüro HAGENagentur
T +49 2331 809960
hagen@kompetenzzentrum-estandards.digital
www.kompetenzzentrum-estandards.digital

Forschungsinstitut für
Regional- und
Wissensmanagement gGmbH



eStandards-Ringvergleich

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Mittelstand-
Digital



Link zum Förderprojekt

<https://www.estandards-mittelstand.de/praxisprojekte/projektsteckbriefe/datenanalyse-mit-dem-smart-data-ringvergleich/>

Inhalte

- **Künstliche Intelligenz mit (künstlicher) Neugier**
- **KI & gestütztes Lernen mit Handarbeit im Kopf**
 - Markt-Monitoring (Kookurrenz)
- **KI Potentiale: da geht was**
 - Neukunden-Identifizierung
 - Adress-Analysen
- **Was passiert Mittwoch?**

Künstliche Intelligenz und Mensch

- **Starke** Künstliche Intelligenz

- menschliches Denken nachahmen
- Reaktionen und Verhalten intelligent (Turing Test)
- Superintelligenz übertrifft den Menschen
- „künstliche Neugier“



16. April 2016, 17:42 Uhr Künstliche Intelligenz

Ein echter Rembrandt - aus dem Rechner

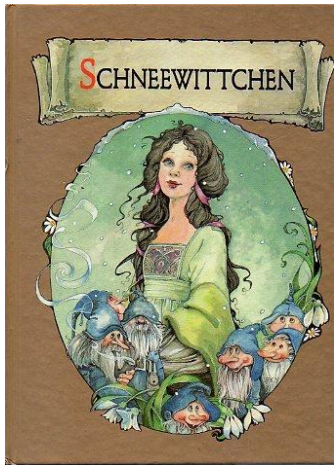


- **Schwache** künstliche Intelligenz

- Lernaspekt (Ziel erreichen / Problem lösen / Trainingsdaten; sich selbst Regeln geben)
- Entscheidungen bei unsicheren Situationen / Informationen
- Methoden
 - Wissensbasierte Systeme (Watson; Wer wird Millionär?)
 - Mustererkennung (Text, Bilder, Töne, ...)
 - Mustervorhersage (Einbruchsprognose, Drehbuch für Serie)
 - Robotik: intelligente Verhaltensweisen nachahmen / wiederholen
 - Künstliches Leben

**Kollaborative
Daten-Roboter**

darum Schneewittchen (Schneewittchen) genannt.
Und wie das Kind geboren war, starb die Königin.
Über ein Jahr nahm sich der König eine andere
Gemahlin. Es war eine schöne Frau, aber sie war
stolz und übermütig und konnte nicht leiden, daß sie



an Schönheit von jemand sollte übertroffen werden.
Sie hatte einen wunderbaren Spiegel wenn sie vor
den trat und sich darin beschaute, sprach sie:

"Spieglein, Spieglein an der Wand,
Wer ist die Schönste im ganzen Land?"

so antwortete der Spiegel:

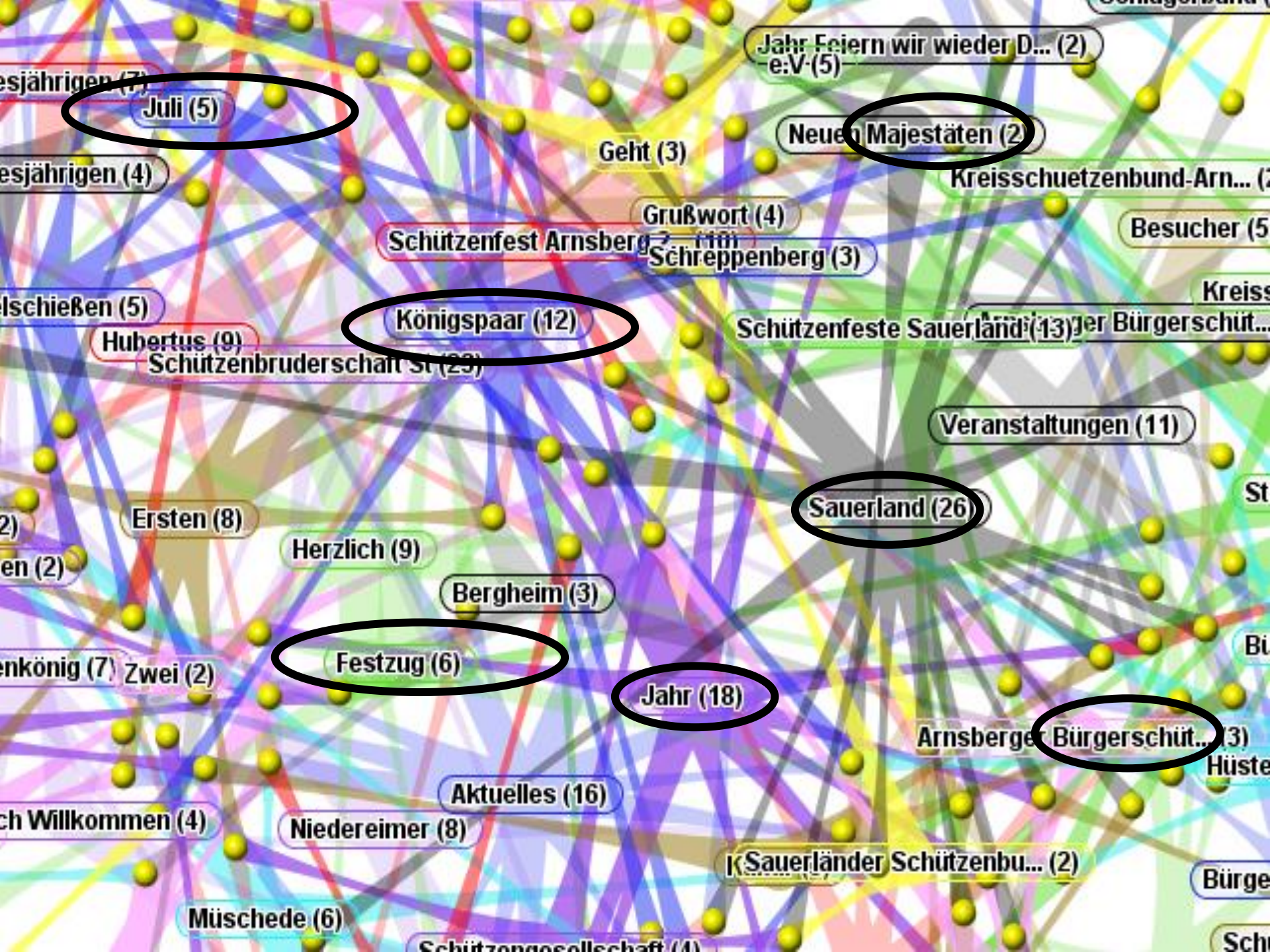
"Frau Königin, Ihr seid die Schönste im Land."



setzten sie den Sarg hinaus auf den Berg, und einer von ihnen blieb immer dabei
und bewachte ihn. Und die Tiere kamen auch und beweinten Schneewittchen, erst
eine Eule dann ein Rabe, zuletzt ein Täubchen. Nun lag Schneewittchen lange,

lange denn der Berg war verwandelt in einen Schneeberg, der so weiß war, wie Schnee,
denn es war noch so weiß wie Schnee, so rot wie Blut und so schwarzhaarig wie
Ebenholz. Es geschah aber, daß ein Königssohn in den Wald geriet und zu dem
Zwergenhaus kam, da zu übernachten. Er sah auf dem Berg den Sarg und das
schöne Schneewittchen darin und las, was mit goldenen Buchstaben darauf
geschrieben war. Da sprach er zu den Zwergen: "Laßt mir den Sarg, ich will euch





KI & Mittelstand



Datenarmut (intern)

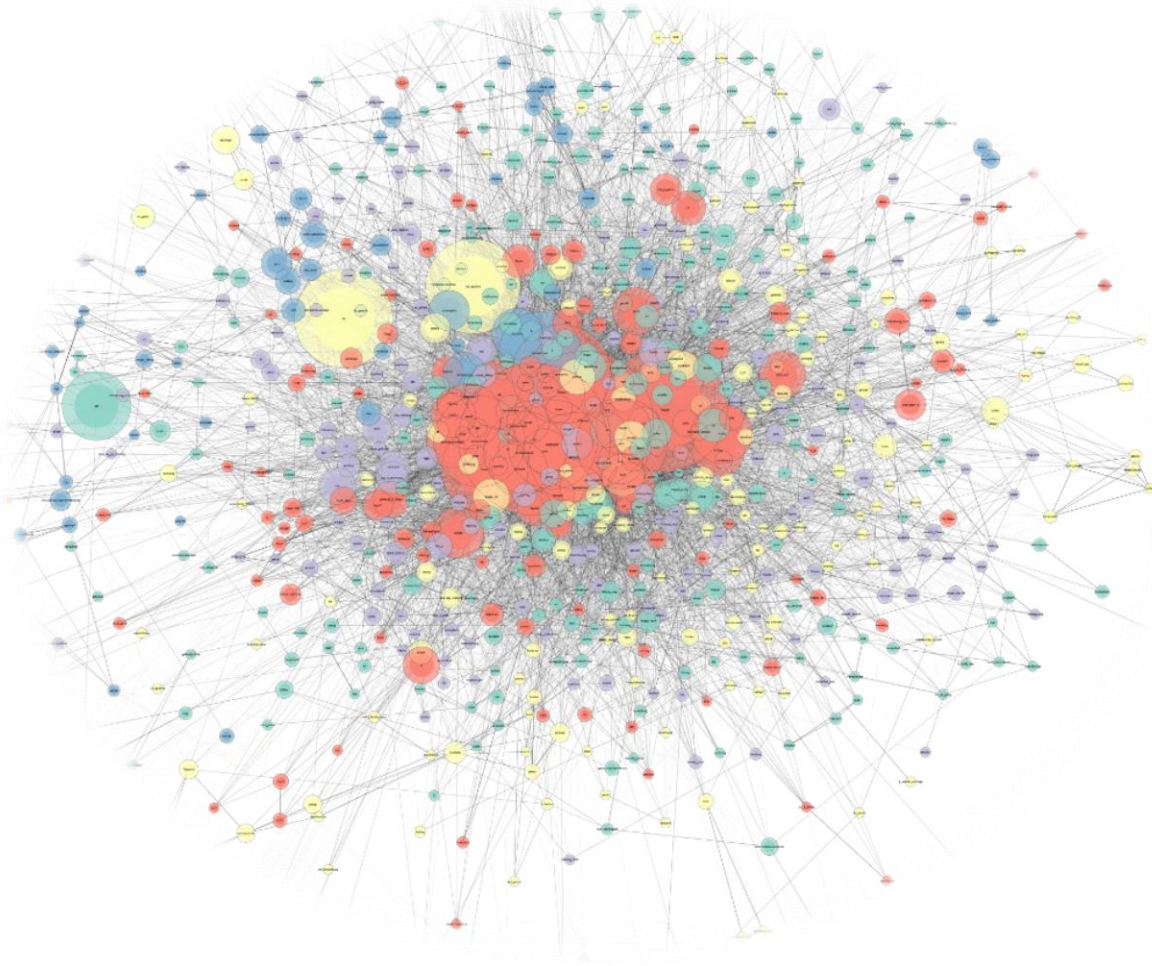
weniger Routinen

statistische Modelle weniger stabil

Inhalte

- **Künstliche Intelligenz mit (künstlicher) Neugier**
- **KI & gestütztes Lernen mit Handarbeit im Kopf**
 - Markt-Monitoring (Kookurrenz)
- **KI Potentiale: da geht was**
 - Neukunden-Identifizierung
 - Adress-Analysen
- **Was passiert Mittwoch?**

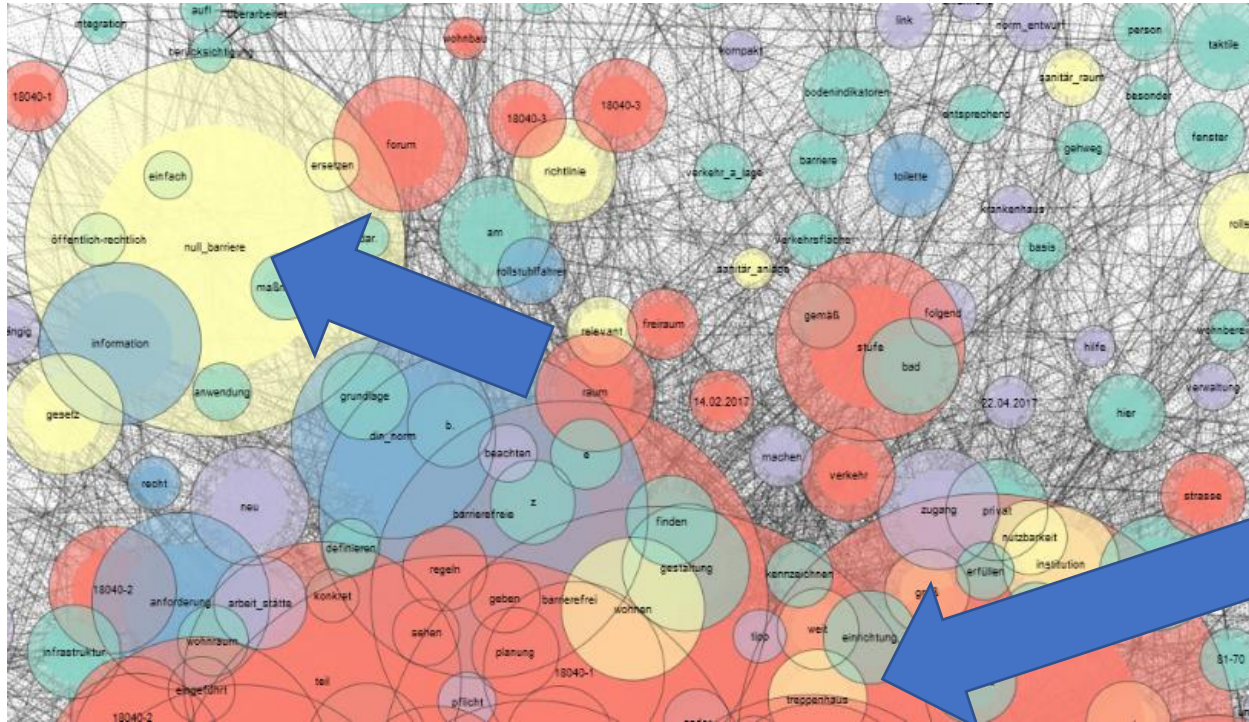
Textstrukturen sind Marktstrukturen: Kookkurrenz-Analyse der Marktsituation



Analyseaufgabe: hier unterstützt die KI die „visuelle Intelligenz“ des menschlichen Analysten.

Das Lesen dieser Landkarte erfordert die innovative Erkennung von Zusammenhangsmustern die auf der aktuellen „Marktsprache“ basieren.

Funktionsanforderungen aus dem Markt



Legende: Das Beispiel zeigt den Ausschnitt einer Kookkurrenz-Analyse in Form eines semantischen Netzes. Die analysierten Begriffe müssen in dem Ausgangsdokument mindestens 3x vorkommen. Die Größe eines Kreises zeigt seine „Zentralität“ / Relevanz an, die Farben deuten auf Unternetzwerke hin. Die Linien zwischen Begriffen sind intensiver, wenn eine starke Verbindung besteht.

Konkret lassen sich Hinweise auf folgende Markt-Zusammenhänge finden:

- Welche Marktsegmente tauchen auf? Treppenlösungen werden nicht nur in Gebäuden, sondern auch auf öffentlichen Plätzen benötigt. Auch Hotels sind „öffentlich“.
- Welche Business-Plattformen gibt es zu dem Marktthema? In der Analyse auffällig ist die Seite „Null Barriere“.

- Welche Produktfunktionen spielen eine Rolle? Neben Kontrastierung auch die taktilen Anwendungen.
- Welche Barrierefrei-Zielgruppen gibt es?
- Welche Förderung gibt es für das Thema?
- In welchen hierarchischen Marktbegriffen ist unser Produktbereich enthalten? Stufenvorderkante, Treppenkante, Treppe, Treppenhaus, ...

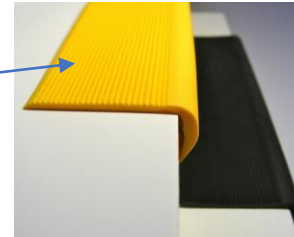
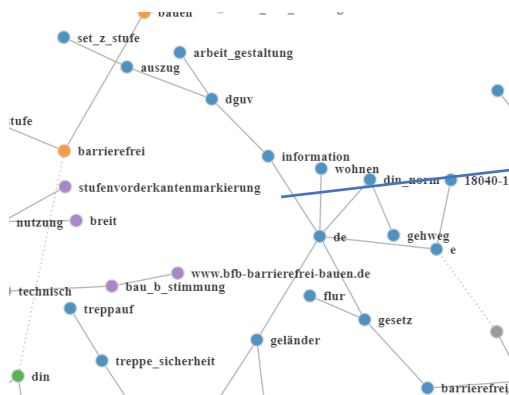
Funktionsanforderungen aus dem Markt: Beispiele

MindTags



Informationssystem MindTags

Fordern Sie Infos zu MindTags an, dem neuen Informationssystem zur Orientierung und Navigation. Per Smartphone-App werden Inhalte von sog. Tags (Aufkleber mit Sensor) vom Nutzer abgerufen und als Sprachnachricht ausgegeben. Die Anwender werden vom System mit Beacons sogar automatisch erkannt und erhalten zum richtigen Zeitpunkt die relevanten Informationen zum aktuellen Standort und den Zielen in der Umgebung.

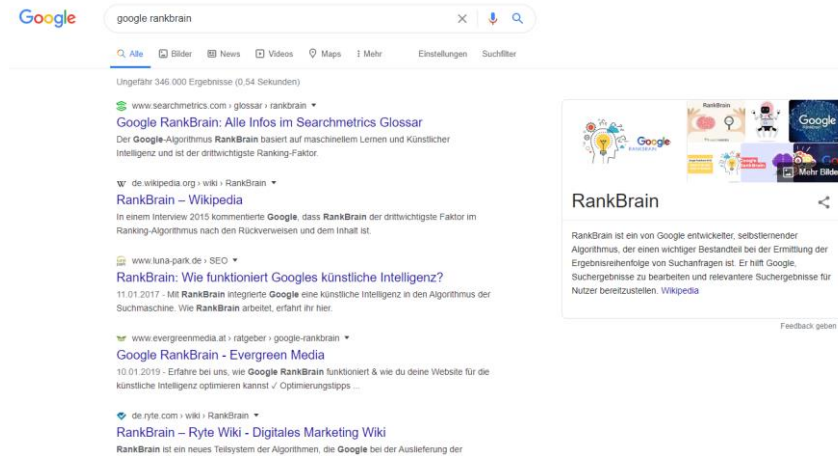


Interpretationsbeispiele

Beispiel 1: im Zusammenhang mit taktilen Bodensystemen tauchen MindTags auf, die für Anbieter den Einstieg in die Wertschöpfungskette der intelligenten Gebäudetechnik bieten können.

Beispiel 2: der Begriff Stufenvorderseitenmarkierung erscheint relevant und kann Teil eines Profils sein. Der Begriff kommt auf der eigenen Homepage nicht vor.

eStandard-Werkzeuge: Wissen schafft Umsatz

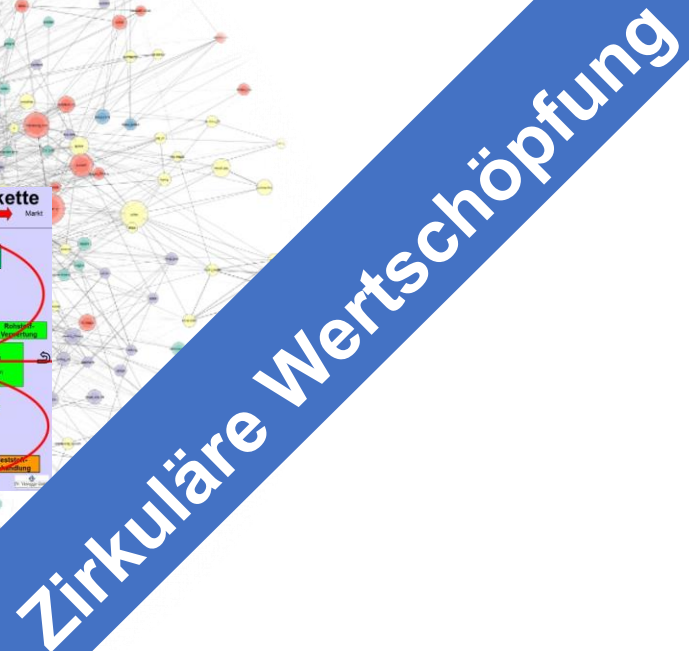


Das Google RankBrain ist ein **intelligenter, selbstlernender Algorithmus**, der Google hilft, relevante Muster in großen Datenmengen zu erkennen. Diese Muster bestimmen dann mit darüber, welche Ergebnisse uns nach einer Suche gezeigt werden. Google hat in diesem Bereich verschiedene Patente angemeldet, in denen der Begriff „Kookkurrenz“ vorkommt.

Die Kookkurrenz-Methode (Forschungsbereich Linguistik) untersucht das gemeinsame Auftreten zweier Begriffe in Sätzen, Dokumenten oder Dokumentsammlungen. Dokumente können z.B. **Inhalte aus Patenten, technischen Fachartikeln, Branchen-Nachrichten, Kundenbesuchsberichten oder Social-Media** sein.

Die Kookkurrenz-Methode geht von der Annahme aus, dass Begriffe, die „gemeinsam“ vorkommen, voneinander abhängig sind. Dabei kann man „gemeinsam“ als statistischen Abstand zwischen Begriffen verstehen, gemessen in Buchstaben und Zeichen.

Textstrukturen sind Marktstrukturen: Kookkurrenz-Analyse der Marktsituation



Inhalte

- **Künstliche Intelligenz mit (künstlicher) Neugier**
- **KI & gestütztes Lernen mit Handarbeit im Kopf**
 - Markt-Monitoring (Kookurrenz)
- **KI Potentiale: da geht was**
 - Neukunden-Identifizierung
 - Adress-Analysen
- **Was passiert Mittwoch?**

Leadgenerierung 4.0



Leadgenerierung 4.0: Daten-Cockpit

535
Unternehmen

435
Standorte

1650
Sitzungen

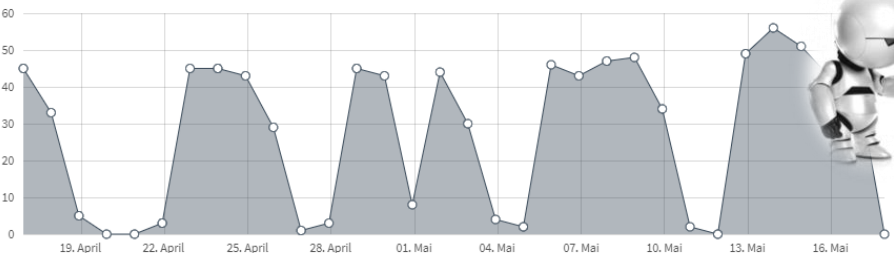
222
wiederkehrende Unternehmen

2,0
durch. Seitenaufrufe

100
Favoriten

Unternehmensbesuche

ZEIGE ALLE BESUCHER



Letzte Unternehmensbesuche

ZEIGE ALLE BESUCHER

UNTERNEHMEN	SEITEN	DAUER
TERRITORY Content to Results GmbH	1	00:12
Brockmann Recycling GmbH	1	02:12
matec Maschinenbau GmbH	1	01:35
Schuler AG	1	02:43
RLS jakobsmeier GmbH	1	08:50

Top-Unternehmen

Ihne & Tesch GmbH
Nürnberg

"SMK" Metall- u. Kunststoffwaren Gesellschaft m.b.H.
Steyr

Danotherm Electric A/S
Radovre

Z.R.E. S.r.l.
San Gillio

Safi Rezistans
Altintepsi

WEMA GmbH
Lüdenscheid

Branchen Ihrer Besucher

26%

Elektrotechnik

17%

Maschinenbau & Betriebstechnik

13%

Chemische Industrie

11%

Herstellung

5%

Metallindustrie/-verarbeitung

28%

Weitere

Kompetenznetzwerk
Wissen | schafft | Umsatz

Kompetenznetzwerk
Wissen | schafft | Umsatz

Leadgenerierung 4.0: Daten-Ebene 1

Verbrauchte Erkennungen: 219 / 500 Profil ▾										
Übersicht der Unternehmensbesuche ▾										
Suche 13.01.19 - 13.02.19										
⬇	↓ Datum	Unternehmen	Standort	Branche	Seiten	Dauer	Quelle	Interesse	Weiteres	
☐	★ ♥ ▢ 13.02.19 07:55	██████████ o.	██████████ Vitavou, CZ	Metallindustrie/-verarbeitung	4 ▢	00:02:48 ▶	Google			
☐	★ ♥ ♥ ▢ 13.02.19 07:30	██████████ ⚡	██████████	Maschinenbau & Betriebstechnik	15 ▢	00:05:17 ▶	Google			
☐	★ ♥ ♥ ▢ 12.02.19 18:07	██████████	██████████	Metallindustrie/-verarbeitung	2 ▢	00:08:46 ▶	Google			
☐	★ ♥ ♥ ▢ 12.02.19 18:05	██████████ p.A.	██████████	Metallindustrie/-verarbeitung	3 ▢	00:01:35 ▶	Google			
☐	★ ♥ ♥ ▢ 12.02.19 16:31	██████████ ⚡	██████████	Maschinenbau & Betriebstechnik	1 ▢	00:00:04 ▶	Direkt			
☐	★ ♥ ♥ ▢ 12.02.19 16:08	Max Mustermann GmbH ⚡	Musterhausen	Maschinenbau & Betriebstechnik	4 ▢	00:00:38 ▶				
☐	★ ♥ ♥ ▢ 12.02.19 16:02	██████████ ⚡	██████████	Maschinenbau & Betriebstechnik	3 ▢	00:00:19 ▶				
☐	★ ♥ ♥ ▢ 12.02.19 15:40	██████████	██████████	Elektrotechnik	2 ▢	00:01:39 ▶	Google			
☐	★ ♥ ♥ ▢ 12.02.19 15:34	██████████	██████████	Maschinenbau & Betriebstechnik	3 ▢	00:02:38 ▶	Google			

Leadgenerierung 4.0: Daten-Ebene 2



VOSS Automotive GmbH
Maschinenbau & Betriebstechnik



Leiersmühle 2-6
51688 Wipperfürth

+49 2267 63-0
automotive@voss.net

www.voss.de



Homepage: VOSS Gruppe
DEDEEN VOSS GruppeVOSS AutomotiveVOSS FluidArbeitsweltKontakt
PräsenzGeschichteZahlen & FaktenVerantwortung Die VOSS Gruppe Fluid-
Management für den Fahrzeug- und MaschinenbauAls größere mittelständische
Unternehmensg...

Website

XING

LinkedIn



25 Besuche

3,3 Seiten/Sitzung

02:13 Min.

Ø Besuchszeit

Letzter Besuch

Gestern

Meistbesuchte Seiten

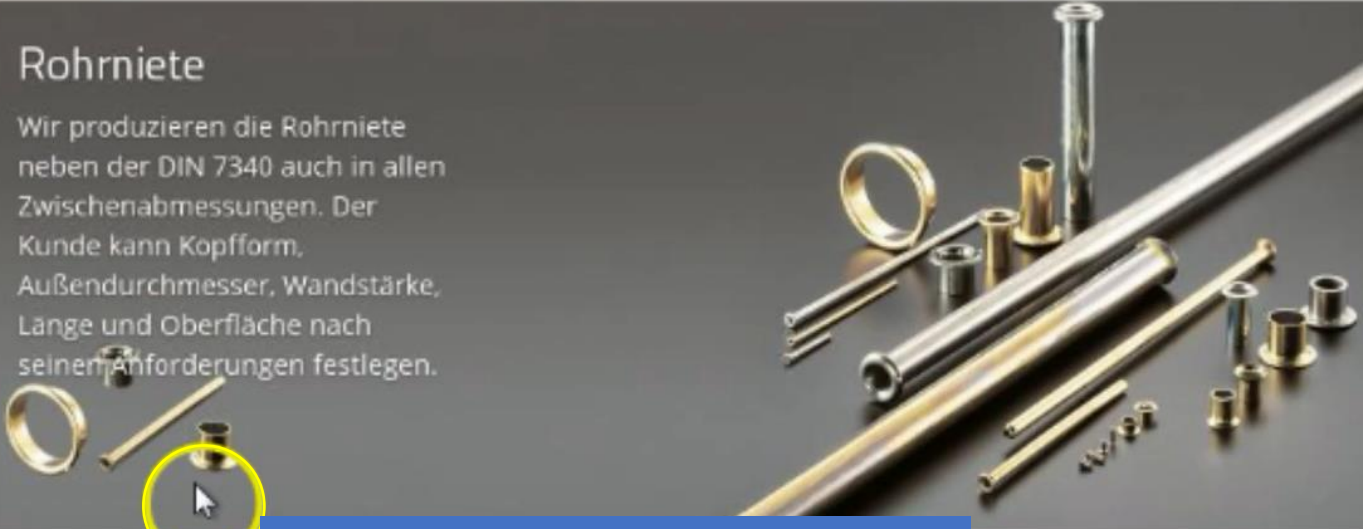
1.	 anzhuelen.html	6
2.	 dhuelen.html	6
3.	 ermann.de	6

Video-Mitschnitte zum Kundenverhalten



Rohrniete

Wir produzieren die Rohrniete neben der DIN 7340 auch in allen Zwischenabmessungen. Der Kunde kann Kopfform, Außendurchmesser, Wandstärke, Länge und Oberfläche nach seinen Anforderungen festlegen.



Mit Video zu Mausbewegungen erkennen, ob sich Kunden Produkttexte oder technische Zeichnungen intensiver angesehen haben!

Rohrniete | Bündel | Alu-D-Hülsen

DE | EN

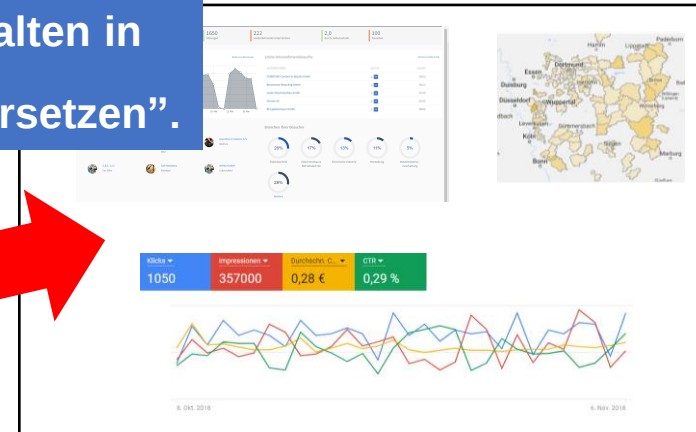
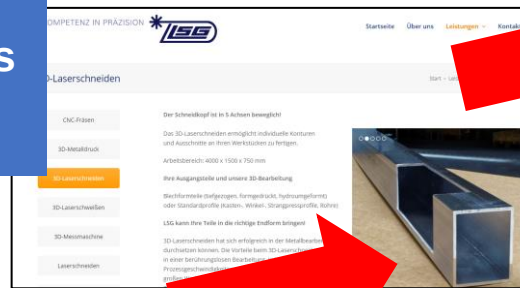
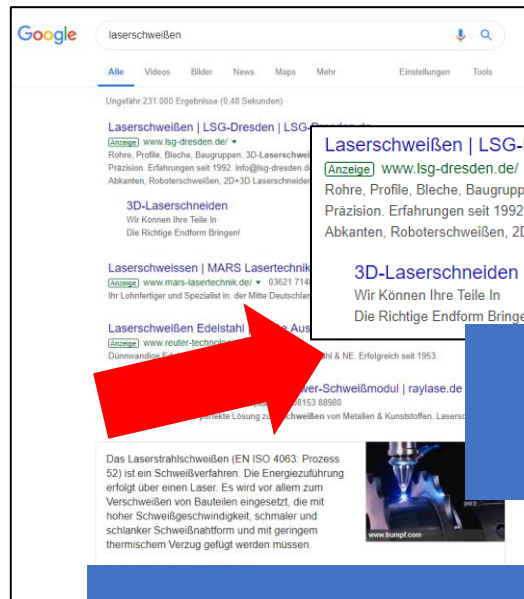
Rohrniet

Rohrniete werden nach DIN 7340 mit Flachkopf (Form A) und mit angerolltem Rundkopf (Form B) aus nahtlos gezogenem Präzisionsrohr hergestellt. Dies hat gegenüber tiefgezogenen Hohnieten den Vorteil, dass sowohl Innen- als auch Außendurchmesser am Schaft genau zylindrisch bei gleichbleibender Wandstärke sind. Zudem bieten wir Niete mit Senkkopf (Form C) an.

Was kann man kurzfristig tun, um mehr Kunden auf die Seite zu bringen?

4. Vertriebsaktionen umsetzen und Kundenverhalten in Verbesserung der Anzeige und der Webseite "übersetzen".

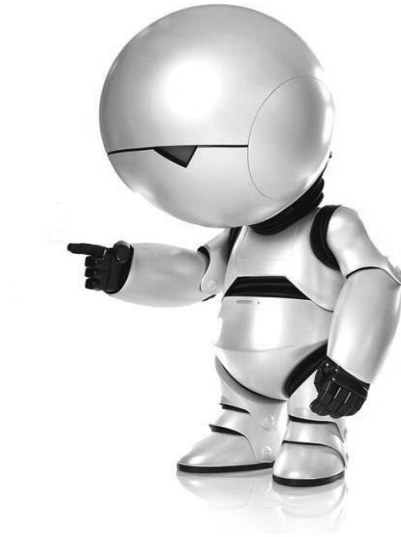
3. Kunden auf Webseite des Testproduktes erkennen



2. Anzeige in Suchmaschine schalten und Kunden zur Produktseite leiten

1. Testprodukt und Kaufsituation der Kunden bestimmen

Chat-Bot Einsatz?



Welche Fragen beantwortet das System?



- Welche **neuen Interessenten** besuchen unsere Webseite, an welchen konkreten Lösungen von uns haben sie Interesse?
- Welche **bekannten Interessenten mit Kontakthistorie** besuchen unsere Webseite, an welchen konkreten Lösungen von uns haben sie Interesse?
- Welche **Leads**, die von uns ein **Angebot** vorliegen haben, besuchen unsere Webseite, an welchen konkreten Lösungen von uns haben sie Interesse?
- Welche **Bestandskunden**, die von uns ein **Angebot** vorliegen haben, besuchen unsere Webseite, an welchen konkreten Lösungen von uns haben sie Interesse?

Welche Fragen beantwortet das System?

- Welche Bestandskunden schauen sich **Produkte** an, die sie **bisher nicht gekauft** haben?
- Wie lassen sich Neukunden für unser **Innovationsprodukt** über Online-Werbung erstmalig ansprechen und auf welche Argumente reagiert die neue Zielgruppe?
- Von welchen **Online**-Werbemaßnahmen, b2b-**Plattformen**, Messen, Verbänden oder Unternehmensnetzwerken kommen die Interessenten, Leads oder Bestandskunden auf unsere Seite?
- Wie können wir unsere vorhandenen **Adressen aktualisieren** und **ergänzen**, wie finden wir **neue** Adressen von Interessenten?

Welche Fragen beantwortet das System?

- Welche **Konkurrenten** sind auf unserer Seite, was schauen sie sich an?
- Welche bekannten / unbekannten **Lieferanten** bewegen sich mit welchem Interessensprofil auf unserer Seite?

Fragen zu Prozessen der Umsetzung

- Wie können wir Vertriebsdaten **Mitarbeitern** und Prozessen zuordnen?
- Wie können wir mit einem einfachen **CRM** die Prozesse optimieren?

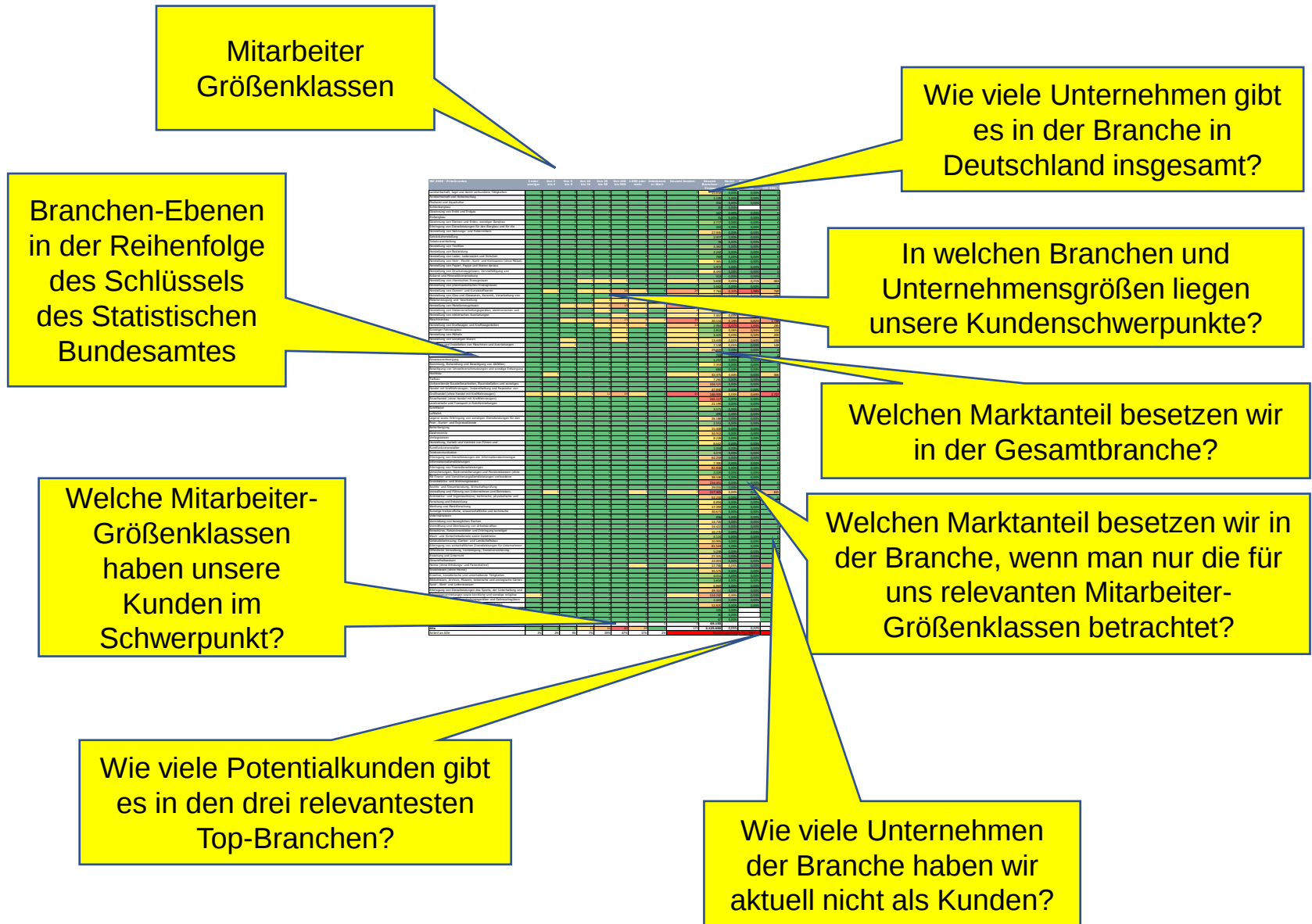
Inhalte

- **Künstliche Intelligenz mit (künstlicher) Neugier**
- **KI & gestütztes Lernen mit Handarbeit im Kopf**
 - Markt-Monitoring (Kookurrenz)
- **KI Potentiale: da geht was**
 - Neukunden-Identifizierung
 - Adress-Analysen
- **Was passiert Mittwoch?**

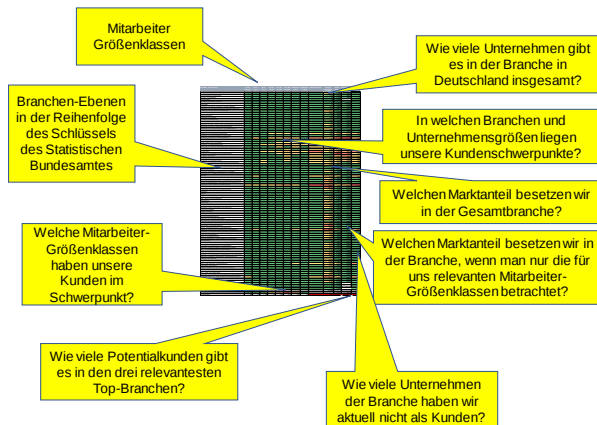
Kunden-Zwillinge



Übersicht: wie ist die Zwillingsanalyse aufgebaut?



Übersicht: wie ist die Zwillingsanalyse aufgebaut?

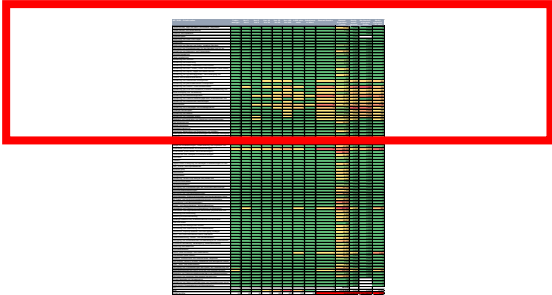


Hinweise zu den Datengrundlagen

- In die Analyse fließen 2,6 Mio. Unternehmensprofile ein.
- Die Unternehmensprofile werden alle 4 Wochen aktualisiert.
- Aus den 8 Mitarbeiterklassen und 88 Branchenangaben ergeben sich 704 Analysewerte.
- Die 704 Analysewerte werden um 570 Analysesätze erweitert, die in spezifische Marktkennziffern umgerechnet werden.
- Die 88 Brancheneinordnungen werden in den Tiefenanalysen auf der Basis von 1.800 Detailbranchen erweitert.

Details Zwillinganalyse I

WZ 2008 - Primärcodes	2 oder weniger	Von 3 bis 4	Von 5 bis 9	Von 10 bis 24	Von 25 bis 99	Von 100 bis 999	1.000 oder mehr	Unbekannter Wert	Gesamt Kunden	Gesamt Branchen-Firmen	Marktanteil gesamt	Marktanteil relevante Größe	Markt-potential rel. Größe
Landwirtschaft, Jagd und damit verbundene Tätigkeiten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15.658	0,00%	0,00%	0
Forstwirtschaft und Holzeinschlag	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.139	0,00%	0,00%	0
Fischerei und Aquakultur	0	0	0	0	0	0	0	0	0	334	0,00%	0,00%	0
Kohlenbergbau	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0,00%		0
Gewinnung von Erdöl und Erdgas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	107	0,00%	0,00%	0
Erzbergbau	0	0	0	0	0	0	0	0	0	31	0,00%	0,00%	0
Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.777	0,00%	0,00%	0
Erbringung von Dienstleistungen für den Bergbau und für die	0	0	0	0	0	0	0	0	0	203	0,00%	0,00%	0
Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln	0	0	0	0	0	0	0	0	0	27.935	0,00%	0,00%	0
Getränkeherstellung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.927	0,00%	0,00%	0
Tabakverarbeitung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	78	0,00%	0,00%	0
Herstellung von Textilien	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.382	0,00%	0,00%	0
Herstellung von Bekleidung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.242	0,00%	0,00%	0
Herstellung von Leder, Lederwaren und Schuhen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	769	0,00%	0,00%	0
Herstellung von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7.365	0,00%	0,00%	0
Herstellung von Papier, Pappe und Waren daraus	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.972	0,00%	0,00%	0
Herstellung von Druckerzeugnissen; Vervielfältigung von	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.493	0,00%	0,00%	0
Kokerei und Mineralölverarbeitung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	313	0,00%	0,00%	0
Herstellung von chemischen Erzeugnissen	0	0	0	1	1	1	0	0	3	5.650	0,05%	0,21%	463
Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.642	0,00%	0,00%	0
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	0	1	0	1	4	16	3	0	25	7.764	0,32%	1,98%	769
Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von	0	0	0	0	0	1	0	0	1	8.773	0,01%	0,26%	386
Metallerzeugung und -bearbeitung	0	0	0	0	1	1	1	0	3	2.807	0,11%	0,28%	359
Herstellung von Metallerzeugnissen	0	0	1	3	6	19	2	1	32	28.205	0,11%	1,23%	1.491
Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und	0	0	0	0	2	0	2	0	4	10.720	0,04%	0,00%	705
Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	0	0	0	0	0	2	0	0	2	7.357	0,03%	0,36%	557



Branchen-Ranking nach relevantem Marktanteil

Anzahl der Mitarbeiter, zuletzt angegebener Wert									Ihr Unternehmen	Deutschland	Ihr Unternehmen		
WZ 2008 - Primärcodes	2 oder weniger	Von 3 bis 4	Von 5 bis 9	Von 10 bis 24	Von 25 bis 99	Von 100 bis 999	1.000 oder mehr	Unbekannter Wert	Gesamt Kunden	Gesamt Branchen-Firmen	Marktanteil gesamt	Marktanteil relevante Größe	Marktpotential rel. Größe
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	0	1	0	1	4	16	3	0	25	7.764	0,32%	1,98%	769
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	0	0	0	0	1	5	8	0	14	2.964	0,47%	1,64%	285
Herstellung von Metallerzeugnissen	0	0	1	3	6	19	2	1	32	28.205	0,11%	1,23%	1.491
Sonstiger Fahrzeugbau	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1.812	0,06%	0,94%	104
Maschinenbau	0	0	1	3	7	15	8	2	36	20.114	0,18%	0,82%	1.786
Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	3	1	1	5	12	19	3	0	44	146.935	0,03%	0,69%	2.707
Herstellung von sonstigen Waren	0	0	1	0	0	2	0	0	3	13.439	0,02%	0,60%	330
Herstellung von Möbeln	0	0	0	0	0	1	0	0	1	3.425	0,03%	0,50%	200
Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	0	0	0	0	0	2	0	0	2	7.357	0,03%	0,36%	557
Metallerzeugung und -bearbeitung	0	0	0	0	1	1	1	0	3	2.807	0,11%	0,28%	359
Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von	0	0	0	0	0	1	0	0	1	8.773	0,01%	0,26%	386
Herstellung von chemischen Erzeugnissen	0	0	0	1	1	1	0	0	3	5.650	0,05%	0,21%	463

Der „Marktanteil gesamt“ gibt in Prozent an, wie hoch der Anteil der Kunden an allen Unternehmen der Branche ist.

Die Auswertung zeigt den Marktanteil in der Branche nur bezogen auf die Größenklasse der Unternehmen, die am häufigsten als Kunden auftreten.

Das Marktpotential zeigt, wie viele Unternehmen es in der relevanten Größenklasse - über die aktuellen Kunden hinaus – gibt.

Beispiel Verflechtungsanalyse

Eine Verflechtungsanalyse zeigt Beziehungen von Unternehmen auf und kann neue Erkenntnisse bringen, die mit einer isolierten Adressbetrachtung nicht möglich sind. Der **vertriebliche Vorteil** solcher Verflechtungen liegt darin, dass man mit einer „**kundeninternen Referenz**“ an weitere Einheiten „weitergereicht“ werden kann.

Die Verflechtungsanalyse umfasst folgende Elemente:

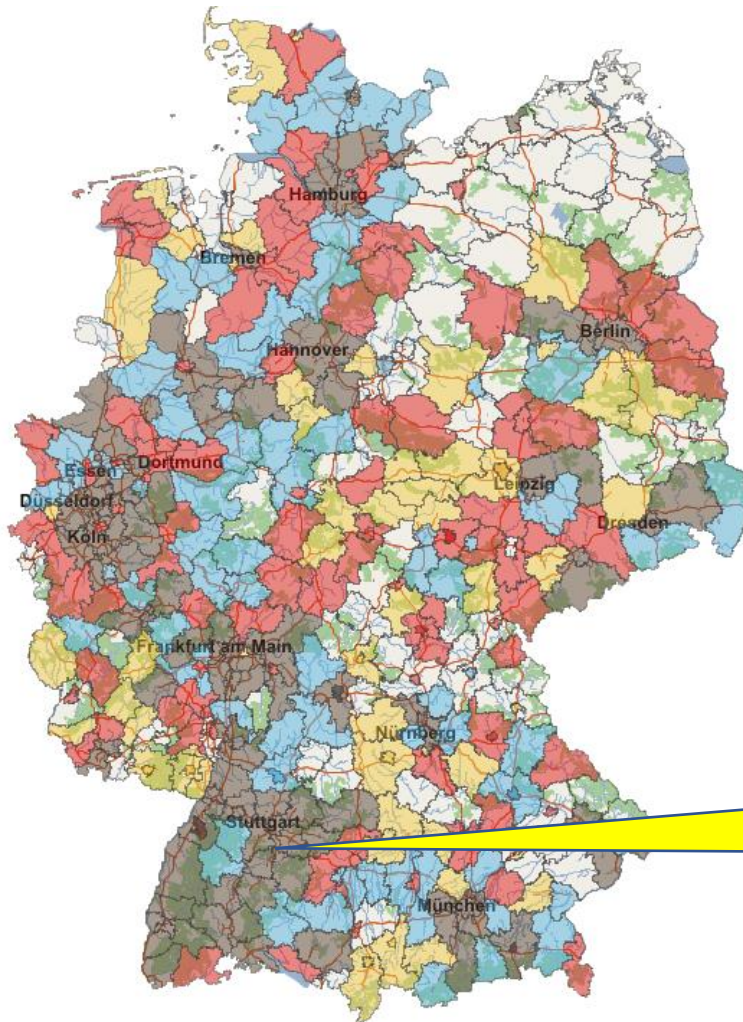
- Unternehmen, die als Kunden bekannt sind und eine der folgenden Bedingungen erfüllen.
 - Sie haben weltweite und / oder nationale **Konzernmütter**, die dem Kunden übergeordnet sind und ggf. weitere Unternehmen halten, die ebenfalls Neukundenpotential haben.
 - **Tochtergesellschaften** von Kunden.
 - **Gesellschafter**, die eine Beteiligung an dem Kundenunternehmen haben (Unternehmen oder Personen).
 - Selbstständige **Niederlassungen**, die eine eigene Rechtsform haben und damit selbst Einkaufsentscheidungen fällen könnten.



Messbereich	Anzahl
Globale Konzernmütter	22
Nationale Konzernmütter	17
Tochtergesellschaften (mehr als)	63
Niederlassungen	18
Gesellschafter	45
Summe Verflechtungen	165
Anzahl analysierte Unternehmen	26
Verflechtungen pro Unternehmen	6,3

Lesebeispiel: die 26
Kundenunternehmen erzeugen
über 160 Kontakte zu weiteren
Unternehmen

Beispiel: Geo-Verteilung der Zielgruppe Medizintechnik



Rangplatz	Stadt/ Kreis	Anzahl Unternehmen
1	Tutlingen	168
2	Hamburg, Freie und Hansestadt	81
3	Berlin, Stadt	77
4	München, Landeshauptstadt	57
5	Düsseldorf, Stadt	36
6	München	32
7	Köln, Stadt	31
8	Zollernalbkreis	23
9	Breisgau-Hochschwarzwald	20
10	Rhein-Neckar-Kreis	20
11	Städteregion Aachen	19
12	Stuttgart, Stadtkreis	19
13	Konstanz	19
14	Frankfurt am Main, Stadt	19
15	Starnberg	18
16	Region Hannover	17
17	Göttingen	16
18	Karlsruhe	16
19	Rhein-Sieg-Kreis	15
20	Nürnberg	15
21	Passau	15
22	Mettmann	15
23	Karlsruhe, Stadtkreis	15
24	Enzkreis	14
25	Ludwigsburg	14
26	Oberbergischer Kreis	14
27	Dortmund, Stadt	14
28	Göppingen	14
29	Rastatt	13
30	Ravensburg	13

Besonderheit:
Medizintechnik-
Kompetenzstandort
Tutlingen

Beschreibende Variable	Anzahl der Unternehmen
Quartil	1 2 3 4 n.v.

Inhalte

- **Künstliche Intelligenz mit (künstlicher) Neugier**
- **KI & gestütztes Lernen mit Handarbeit im Kopf**
 - Markt-Monitoring (Kookurrenz)
- **KI Potentiale: da geht was**
 - Neukunden-Identifizierung
 - Adress-Analysen
- **Was passiert Mittwoch?**

Was machen wir ab Mittwoch?

Was habe ich Montag gehört?

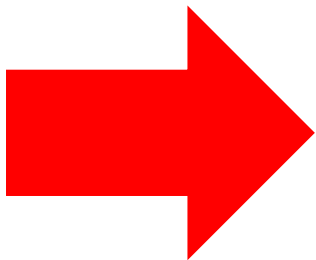
- Intelligenter Datentopf Google; Analyse mit digitalen Werkzeugen
- Aufzeichnung von Kunden-Interesse & Kunden-Verhalten; Intelligente Werbeansprache
- Analyse von Adressmustern
- 360-Grad Monitoring in Echtzeit



Datenarmut (intern)

weniger Routinen

statistische Modelle weniger stabil



Die Intelligenz liegt im Moment in einer innovativen Anwendung von KI-Inseln und Vernetzung der Daten

Was machen wir ab Mittwoch?

- **Kleinprojekt / Fragestellung definieren**
(Strategiesitzung / Workshop)
- **Telefonsprechstunde** (Fördermittel?)
- **Definition Werkzeugeinsatz**
- **Taten aus Daten: Definition Pilotprozess & Treiber**

hagen@kompetenzzentrum-estandards.digital

