

# Unlock Data Value

# Monetarisierbaren Datenwert schaffen

Daten & Software · Finanzen & Investitionen · Strategie & Umsetzung

**90%** des **Potenzials der Daten** in Unternehmen bleiben **ungenutzt.** - bitkom

# Agenda

## > Vorstellung

### Novemcore Data Value Ansatz

> Data Value Model  

> Strategien zur Monetarisierung    
 

> Vorgehen zur Monetarisierung  

# Vorstellung



**Julian Molitor, CFA**  
Gründer | Novemcore

Vorher tätig bei:

**strategy&**  
Part of the PwC network

**Roland  
Berger**

**KPMG**

**valantic**

**BARCLAYS**

**pwc**

## Expertise:

Spezialisierung auf die Schnittstelle von Daten und Finanzen in Unternehmen.

## Erfahrung:

Umfassende Erfahrung in der Analyse von Unternehmensdaten (Business Analytics) im KMU- und Enterprise-Segment sowie der datenbasierten Wertschöpfung.

## Kontakt:

### E-Mail:

[julian.molitor@novemcore.com](mailto:julian.molitor@novemcore.com)

### Mobil:

+49 176 4158 3622

Novemcore verbindet Daten mit Finanzen in der Praxis.



**Ihr Partner für unternehmerischen Erfolg.**  
100% incentiviert, Ihre Ziele zu erreichen.

Wo **Finanzen, Technologie und Umsetzung** zusammenkommen, machen wir aus Komplexität Klarheit – und aus Ambition Resultate.



**Julian Molitor, CFA**  
Gründer von Novemcore



Über 80  
Experten



Über 10 Jahre  
Ø Erfahrung

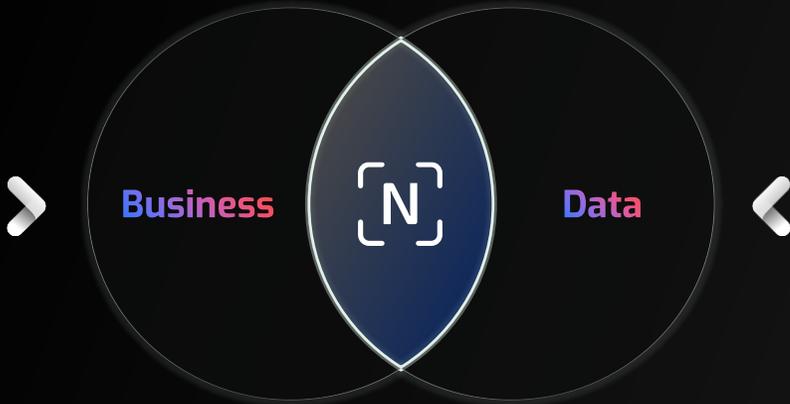


20+ Software-  
Lösungen

# Novemcore verbindet **Business & Data** für finanziell **wirksame Ergebnisse**.

Services

- Datengetriebene Effizienzsteigerung
- Produkt- & Preisoptimierung
- Markt- und Kundenanalysen
- Internes Controlling & Planung
- Data / Tech / Commercial Due Diligence



- Digitale Steuerung & Business Intelligence
- Digitalstrategie & Software-Auswahl
- Automatisierung & AI-Integration
- Datenstrategien & Dashboards
- Data & AI Analytics

Software

**VALUEWORKS**  
INSIGHTS TO RESULTS



Mehr

CLV-, KPI- & Ergebnissteuerung

 + a | e a u





Mehr

Visualisierung & Analyse von Daten

 snowflake





Mehr

Moderne Datenarchitektur

 AGICAP

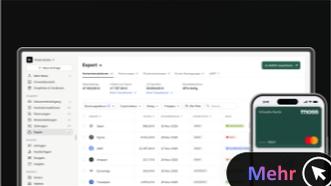




Mehr

Liquiditäts- und Cashflow-Management im E-Commerce

 moss



Mehr

Automatisiertes Backoffice für Shop-Betreiber

 workday.

 Lucanet

 Looker

 Anaplan

 qualtrics.<sup>XM</sup>

 SAP

Und weitere ...

In strukturierten Programmen machen wir Ihr Unternehmen **Fit for...**

## ... Performance

Kosten senken · Digitalisieren · Steuern optimieren · Ergebnis steigern

Mehr



Performance-  
Vergütung

## ... Scale

Wachstum steigern · Effizienz schaffen · Strukturen aufbauen

Mehr



Über 80  
Experten

## ... Succession

Nachfolge planen · Werte sichern · Zukunft gestalten

Mehr



Über 10 Jahre  
Ø Erfahrung

## ... Investment

Wert steigern · Investment vorbereiten · Deal durchführen

Mehr



20+ Software-  
Lösungen

### Selektive Projekte im Private Equity

EGERIA  
implico

STAUFEN.  
accenture



cerberus  
Hamburg  
Commercial  
Bank

cerberus  
NORD/LB

e-on  
igneo

CINVEN  
Anonymous

NCA  
NOWASTONE  
CAPITAL  
ADVISORS

BARCLAYS  
JCBcaux  
OUTFRONT

### Selektive Kunden in der Industrie



CNC24

Bentley



altman solon



SOPHIENKLINIK

MEDIFOX DAN  
by ResMed



Boehringer  
Ingelheim

citi

UNIVERSITÄTSKLINIKUM  
AUGSBURG



CLOUDYRION

Verbund  
Pflegehilfe

Deutsches  
Taubblindenwerk

# Agenda

## > Vorstellung

### Novemcore Data Value Ansatz

> **Data Value Model** + Studien-Ergebnisse

> **Strategien zur Monetarisierung** + AI Inside  
Novemcore | PULSE

> **Vorgehen zur Monetarisierung** + 10 Tage Sprint

Aus Projekterfahrung und Analysen haben wir das Data Value Modell entwickelt.

## Data Monetization Effectiveness (DME)

### Data Leverage Index (DLI)

=

Availability

x

Quality

x

Usage

x

### Data Value Factor (DVF)

=

Monetary Value Index

x

Regulatory Factor

x

Data Uniqueness

x

Maximum  
Revenue Potential  
or  
Profit Potential  
from and with  
Data

=

Revenue  
or  
Profit  
from and with  
Data

Alle Indizes und Faktoren zwischen 0 - 1

Als %-Wert vom Umsatz bzw. Ertrag

Unsere Analyseergebnisse haben wir in mehreren Whitepapers veröffentlicht.

 Novemcore

**Data Monetization Effectiveness:  
Daten als Wert im Unternehmen nutzen**



**Wir zeigen Ihnen:**

- » Wie Sie Daten strategisch bewerten
- » Wie Sie den Wert der Daten mit konkreten Hebeln steigern
- » Wie Sie Daten-Monetarisierung gezielt steuern

*„Daten sind ein zentraler Treiber für nachhaltigen Unternehmenswert.“*

 **JULIAN MOLITOR**  
Gründer von Novemcore

[www.novemcore.com](http://www.novemcore.com)

**Data Monetization  
Effectiveness**



 Novemcore

**Werthebel Daten:  
Margenpotenziale im Mittelstand steuern**



**Wir zeigen Ihnen:**

- » Wie Sie Datenpotenziale branchenübergreifend einschätzen
- » Wie Sie Umsatz- und Effizienzhebel aus Daten aktivieren
- » Wie Sie datenbasierte Wertschöpfung systematisch steuern

*„Daten schaffen messbaren Wert – strategisch, nachhaltig, skalierbar.“*

 **JULIAN MOLITOR**  
Gründer von Novemcore

[www.novemcore.com](http://www.novemcore.com)

**Werthebel Daten –  
Margenpotenzial**



 Novemcore

**Daten als Unternehmenswert:  
Potenziale gezielt erschließen**



**Wir zeigen Ihnen:**

- » Wie Daten strategisch bewertet werden können
- » Welche Methoden & Frameworks helfen
- » Wie Unternehmen echten Wert aus Daten schöpfen

*„Daten sind ein zentraler Treiber für nachhaltigen Unternehmenswert.“*

 **JULIAN MOLITOR**  
Gründer von Novemcore

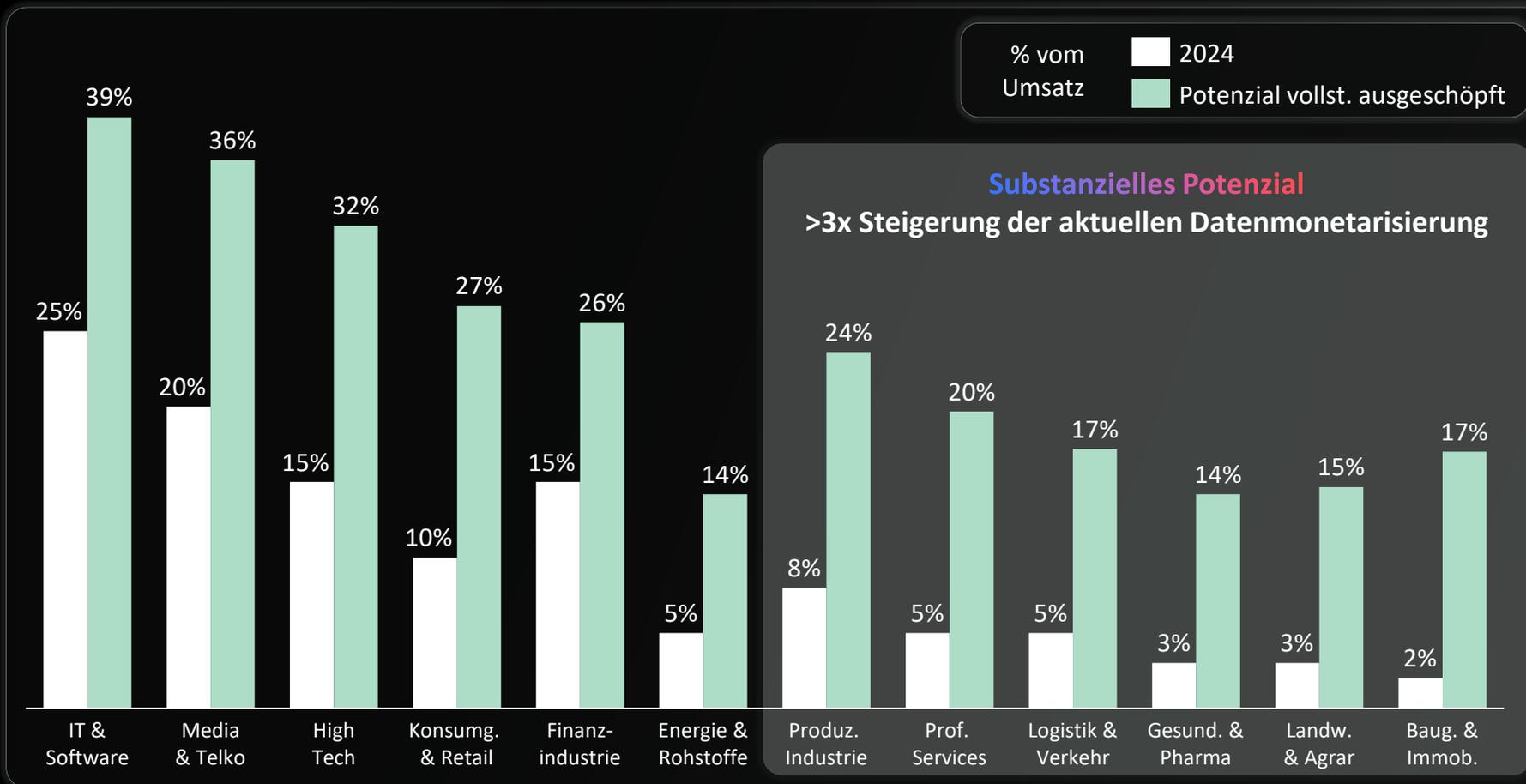
[www.novemcore.com](http://www.novemcore.com)

**Daten als  
Unternehmenswert**



Gerade traditionelle Industrien bergen großes ungenutztes Datenwert-Potenzial.

## Anteil der Datenmonetarisierung am Umsatz

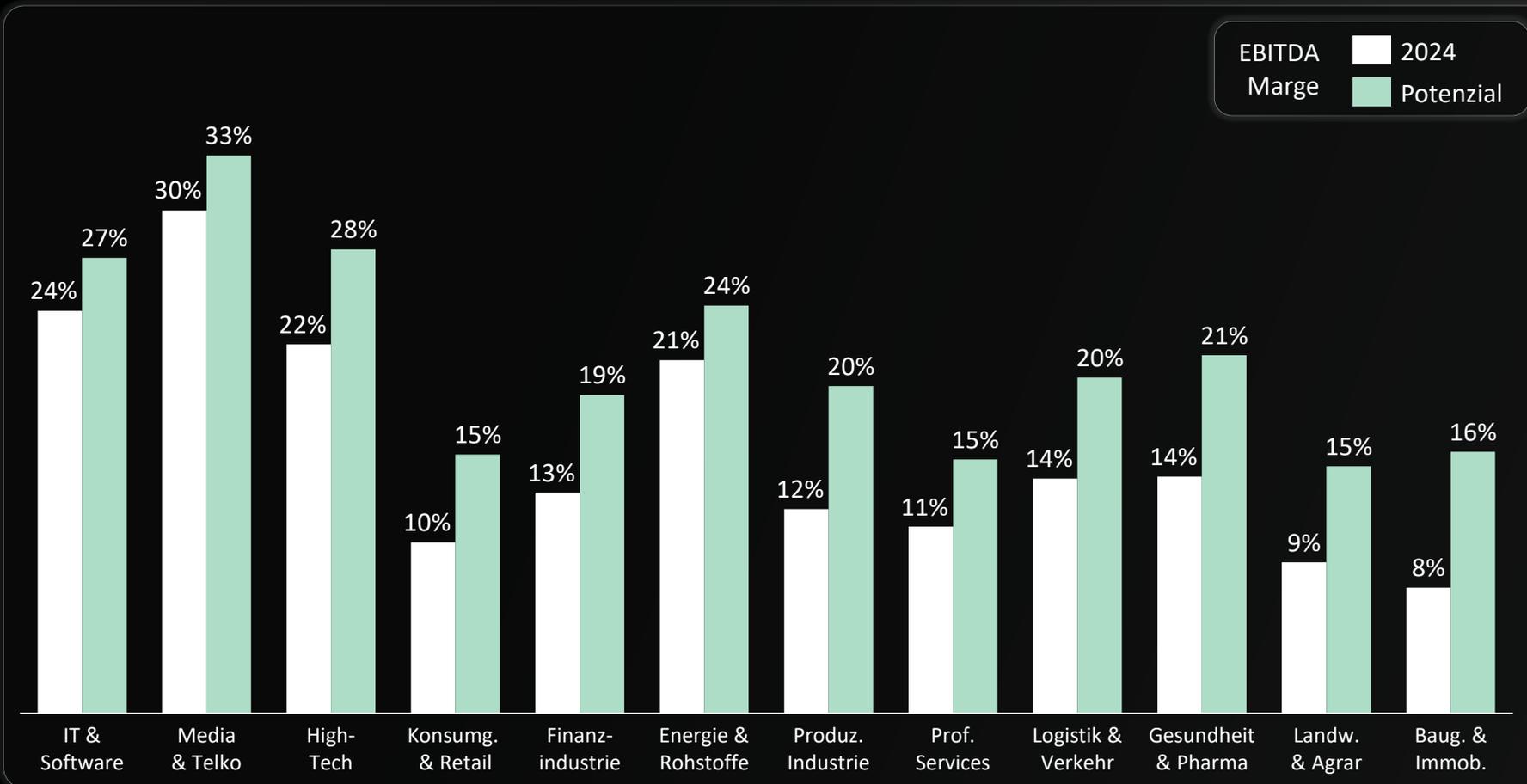


## Anmerkung

- **Umsatz- und Gewinnbeiträge** entstehen entweder direkt durch den **Verkauf von Daten** oder **indirekt** durch deren **signifikante Nutzung** – beide zählen in Novemcores Definition zur Datenmonetarisierung.
- Der Anteil der **Datenmonetarisierung** ist erwartungsgemäß am **höchsten** in den Branchen **IT, Medien & Telekommunikation** sowie **Finanzen**.
- Besonders groß ist das ungenutzte **Potenzial** jedoch in traditionell weniger digitalisierten Branchen – etwa im **Bau- und Immobiliensektor** sowie in der produzierenden Industrie.

# Bessere Datennutzung steigert Margen gerade in Niedrigmargen-Industrien.

## EBITDA Marge

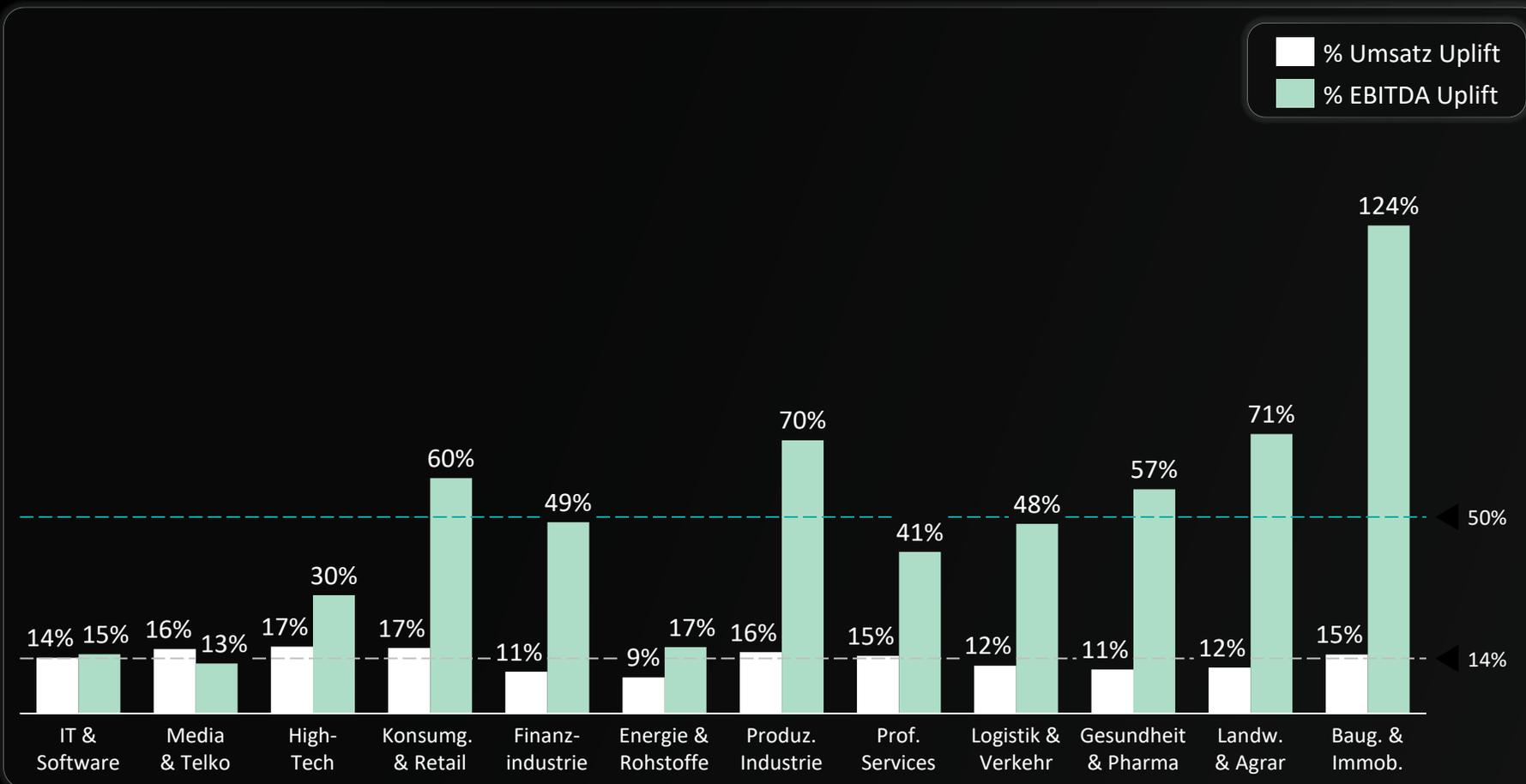


## Anmerkung

- Ein **Großteil des EBITDA-Uplift-Potenzials** entsteht durch **Margensteigerungen** – besonders in niedrigmargigen Branchen wie **Bau, Landwirtschaft und produzierender Industrie** mit erheblicher Wirkung.
- **Hochmarginige Branchen** wie IT/Software sowie Media & Telko haben zwar **weniger relatives**, aber weiterhin **substantielles absolutes Potenzial**.

Durch bessere Datennutzung liegt das durchschnittliche EBITDA-Potenzial bei +50%.

## Umsatz und EBITDA Uplift-Potenzial

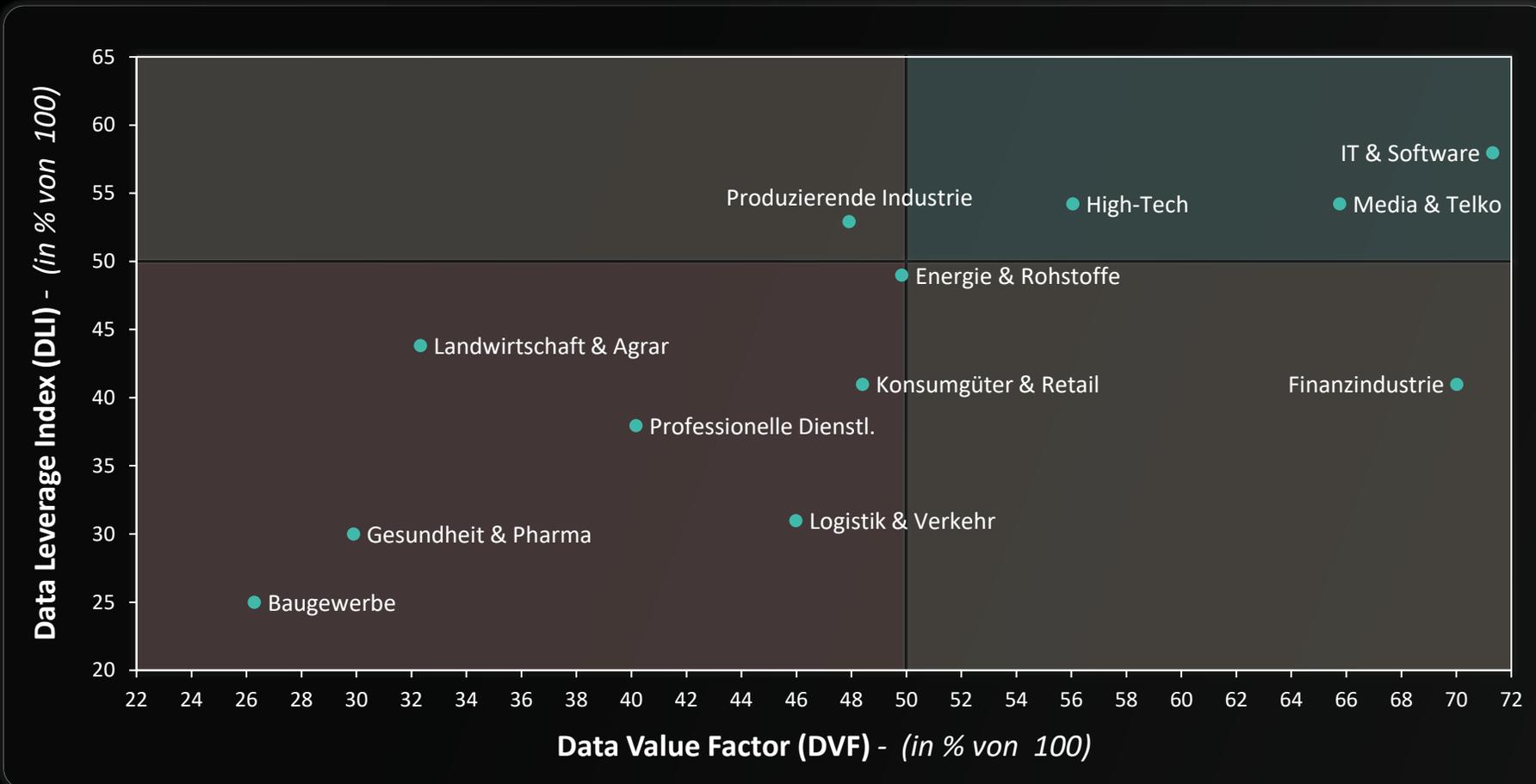


## Anmerkung

- Bessere Datennutzung ermöglicht **europäischen Unternehmen Umsatzsteigerungen von bis zu 14 %** über alle Branchen hinweg sowie durchschnittlich **+50 % EBITDA** – getrieben durch höhere Margen und zusätzliche Umsätze.
- Die Schätzung berücksichtigt Einschränkungen durch Regulatorik sowie die Einzigartigkeit von Daten, um ein **realistisches Bild pro Industrie** zu zeichnen.
- Daraus ergibt sich, dass eine **Vielzahl** von Branchen **signifikante Gewinnsteigerungen** realisieren kann.
- Die Betrachtung **berücksichtigt nicht mögliche Negativ-Effekte** durch erhöhten **Wettbewerbsdruck**.

Viele Industrien haben bei Datennutzung und Monetarisierung großes Potenzial.

## Data Monetization Effectiveness (DME) Map

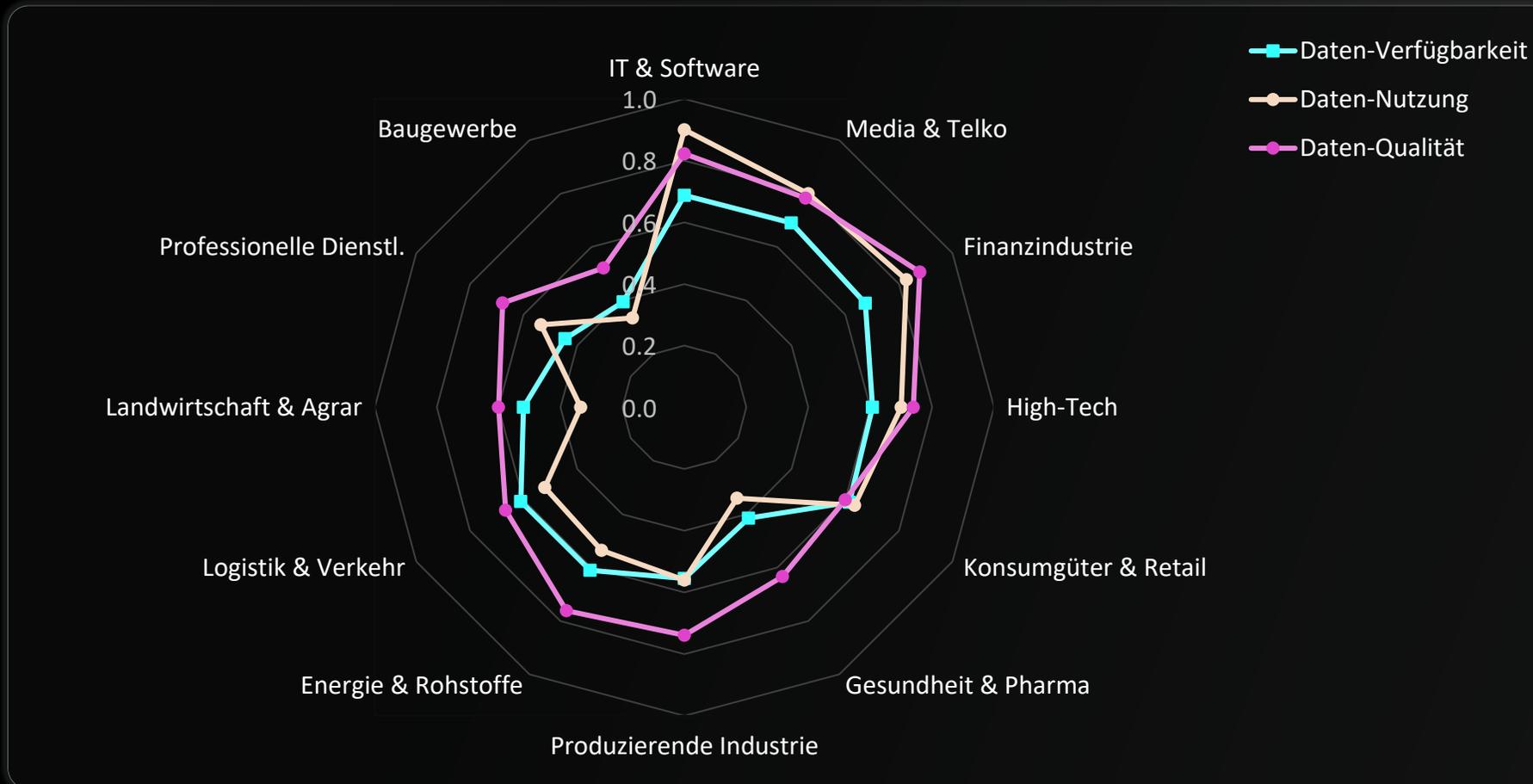


## Anmerkung

- Betrachtet man den Data Leverage Index (DLI) und den Data Value Factor (DVF), die gemeinsam die **Data Monetization Effectiveness (DME)** bilden, wird je Industrie sichtbar, wo noch Potenzial liegt.
- Während **Baugewerbe und Gesundheitswesen** entlang **beider Komponenten** deutliches **Verbesserungspotenzial** zeigen, ist es in **anderen Branchen** meist auf **eine der beiden Komponenten** konzentriert.
- Ein **Wert von unter 50 %** ist ein **klarer Indikator** für erhebliches **Verbesserungspotenzial** – hier sollte der Fokus liegen.

Industrien zeigen unterschiedliche Schwächen bei Datennutzung und -verfügbarkeit.

### Data Leverage Index (DLI) Komponenten nach Industrie



### Anmerkung

- Die Analyse der Unterfaktoren des Data Leverage Index (DLI) zeigt je Industrie ein differenziertes Bild: **Ursachen** für einen **niedrigen DLI variieren stark**.
- Im **Gesundheitswesen** liegen die Schwächen vor allem in **Datenverfügbarkeit und -nutzung**, während die Finanzindustrie hier bereits sehr weit ist.
- In der **Bauindustrie** fallen ebenfalls sowohl die geringe **Datennutzung** als auch die niedrige **Datenverfügbarkeit** besonders auf.

# Der DLI misst Datenverfügbarkeit, -nutzung, -qualität und zeigt Potenzialhebel auf.

## Data Leverage Index (DLI) – Komponenten

- Der **DLI basiert auf drei Dimensionen** – Data Availability, Data Usage und Data Quality – die durch konkrete Unter Aspekte gemessen werden.
- Das **DLI-Assessment identifiziert** so die **größten Potenzialhebel** je Industrie.



## DLI Self-Assessment

- **Industrie-spezifisch** erfolgt ein strukturiertes **Self-Assessment**.
- So entsteht ein **differenziertes Bild der Datenreife** und der wichtigsten Ansatzpunkte zur Steigerung des Data Leverage Index.

The screenshot shows the DLI Self-Assessment tool for the Manufacturing Industry (Produzierende Industrie). It includes a 'Data Leverage Index Calculation' section with the following data:

**Data Leverage Index Calculation**

**Explanation**  
**Data Leverage Index (DLI):** It measures the technical and operational maturity of data utilization across three dimensions – data availability, usage, and quality.  
 Complete outline of the Novemcore Data Value Model can be found here: XXX

**Advanced Industries**

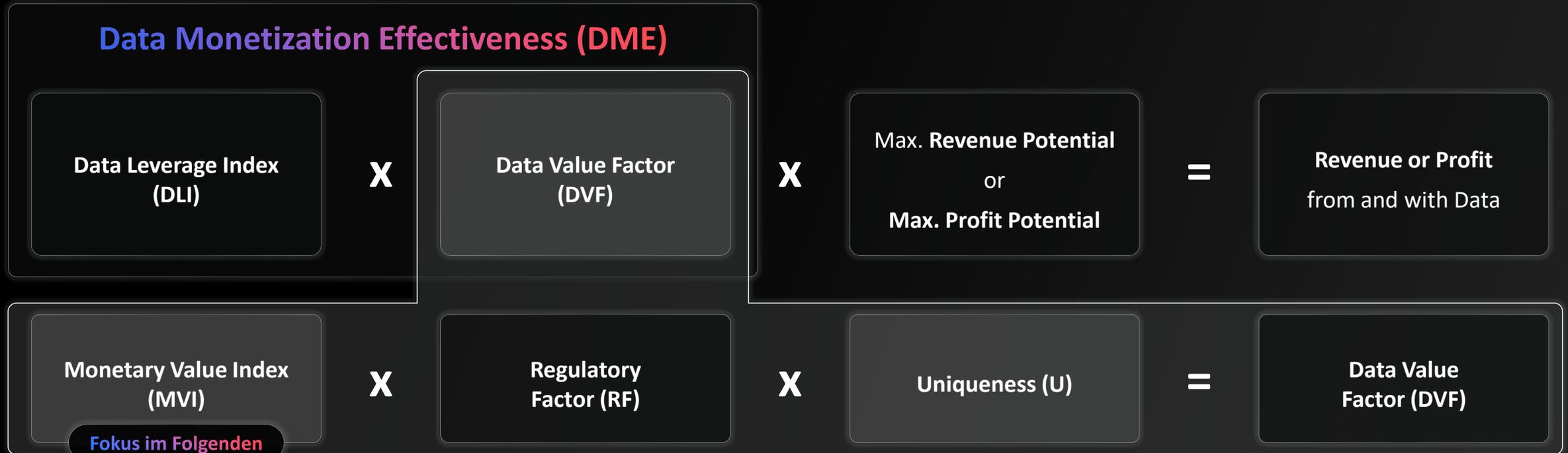
| Data Availability                        | Weight (%) | Score (0-1) | Weighted Sum |
|--|------------|-------------|--------------|
| Physical Asset Tracking Inputs           | 33%        | 75%         | 25%          |
| Digital System Advancement               | 22%        | 85%         | 19%          |
| Human Knowledge-to-Data Transfer Systems | 22%        | 75%         | 17%          |
| Data Exchange Setups                     | 22%        | 80%         | 18%          |
| <b>Total DA</b>                          |            |             | <b>78%</b>   |

| Data Usage  | Weight (%) | Score (0-1) | Weighted Sum |
|---|------------|-------------|--------------|
| Workforce Data Capability                             | 28%        | 80%         | 22%          |
| Data Integration in Decision Structures and Processes | 33%        | 80%         | 27%          |
| Data Accessibility and Delivery                       | 28%        | 75%         | 21%          |
| Analytics Advancement                                 | 11%        | 80%         | 9%           |
| <b>Total DU</b>                                       |            |             | <b>79%</b>   |

| Quality           | Weight (%) | Score (0-1) | Weighted Sum |
|-------------------|------------|-------------|--------------|
| Accuracy          | 11%        | 80%         | 9%           |
| Completeness      | 11%        | 80%         | 9%           |
| Consistency       | 11%        | 70%         | 8%           |
| Credibility       | 11%        | 70%         | 8%           |
| Currentness       | 11%        | 80%         | 9%           |
| Precision         | 11%        | 80%         | 9%           |
| Traceability      | 11%        | 70%         | 8%           |
| Understandability | 11%        | 90%         | 10%          |
| Relevance         | 11%        | 100%        | 11%          |
| <b>Total DQ</b>   |            |             | <b>89%</b>   |

**Data Leverage Index (DLI) 70%**

Der DVF lässt sich vor allem über ein geeignetes Monetarisierungsmodell steigern.



Die Einzigartigkeit von Daten wird bestimmt durch  
**(1) Exklusivität** des Zugriffs, **(2) Aufwand** der Erhebung,  
**(3) Replizierbarkeit** durch Dritte und **(4) Verknüpfbarkeit** mit der  
 Geschäftsaktivität.

# Datenmonetarisierung über Effizienzsteigerung ist meist der erste Schritt.

## Wege der Monetarisierung

- 1 **Effizienzsteigerung als Hebel für Profitabilität**
- 2 Umsatzsteigerung durch datengetriebene Angebotsoptimierung
- 3 Direkte Kommerzialisierung von Daten als eigenständiges Produkt
- 4 Verknüpfung von Daten und Lösungen zu neuen Angeboten
- 5 Risikominderung und Reduktion von Verlusten

## Unterkategorien

- Process Intelligence & Optimization
- Automation & Orchestration
- Performance Management & Cost Governance
- Forecasting & Prescriptive Optimization

Analyse und **Visualisierung realer Prozessabläufe**, Identifikation von Engpässen und Ineffizienzen, **Ableitung** gezielter **Verbesserungsmaßnahmen**.

**Automatisierung** repetitiver **Tätigkeiten** sowie Orchestrierung von Prozessen für durchgängige **End-to-End-Effizienz**.

Transparente Steuerung über **KPI-Dashboards und OKRs** sowie Grundlage für faktenbasierte Entscheidungen.

**Vorhersage von Nachfrage, Beständen, Ausfällen** mit Predictive Analytics. Prescriptive Modelle schlagen konkrete Maßnahmen vor.

## Enabler

# PULSE: Ein KI-Assessment zur Identifikation von Effizienzpotenzialen.

AI Inside

N ovemcore

PULSE

## Steps

## Description

KI-gestützte Input-Erfassung

Erfassung **vollständiger, standardisierter Inputs** über strukturierte Formulare, KI-gestützte Prompts und **Prozesskataloge** – sichert Konsistenz, **Vergleichbarkeit** und Stakeholder-Alignment.



Konzeptbasierte & KI-unterstützte Analyse

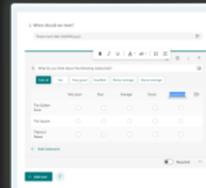
Anwendung **bewährter Frameworks** und KI-Algorithmen zur Identifikation von Transparenzlücken, Schlüsselabhängigkeiten und Prozess-/IT-Schwächen – **priorisiert nach Wesentlichkeit und Impact**.



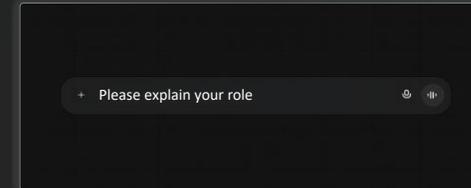
Menschlich-KI-basierte Conclusio

Kombination von **KI-Insights mit Expertenurteil** zur Entwicklung einer fokussierten Roadmap – Hervorhebung von **Quick Wins**, Quantifizierung des Wertpotenzials und Einordnung von Risiken.

## PULSE Prozessanalyse-Resultate



Strukturierter Input



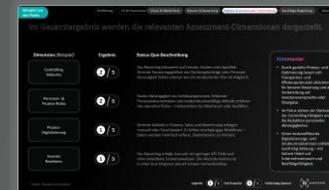
Interaktive KI-Prompt-Erfassung



Prozesslandkarte



Optimierungs-Analyse



Prozess- & IT-Gap-Analyse



Value-Creation- & OKR-Setup



# Nutzung kundenbezogener Daten ermöglicht eine Optimierung des Go-to-Markets.

## Wege der Monetarisierung

1

Effizienzsteigerung als Hebel für Profitabilität

2

**Umsatzsteigerung durch datengetriebene Angebotsoptimierung**

3

Direkte Kommerzialisierung von Daten als eigenständiges Produkt

4

Verknüpfung von Daten und Lösungen zu neuen Angeboten

5

Risikominderung und Reduktion von Verlusten

## Unterkategorien

Kundenanalyse & Targeting

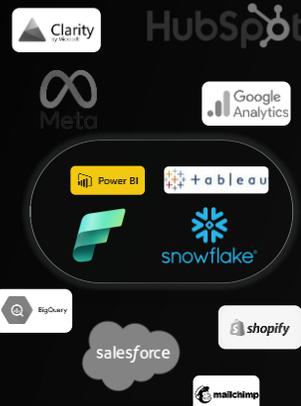
Preisoptimierung

Cross- & Upselling

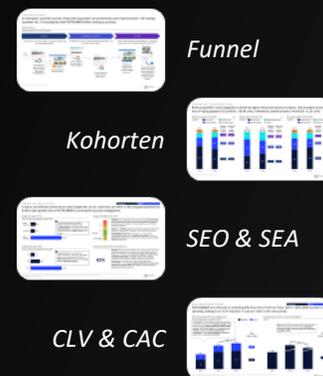
Churn Prevention & Loyalty Management

## Analyseaufbau

Integrierte Daten



Analysen-Dimensionen



Umsatz-Optimierung



Kontinuierliches Tracking



# Daten lassen sich direkt monetarisieren – als Rohdaten oder in Form einer Lösung.

## Wege der Monetarisierung

1

Effizienzsteigerung als Hebel für Profitabilität

2

Umsatzsteigerung durch datengetriebene Angebotsoptimierung

3

**Direkte Kommerzialisierung von Daten als eigenständiges Produkt**

4

**Verknüpfung von Daten und Lösungen zu neuen Angeboten**

5

Risikominderung und Reduktion von Verlusten

## Typen

### Data Sharing & Data Selling

- **Monetarisierung über in-place Shares/Marktplätze** (z. B. Snowflake/Databricks/BigQuery) – ohne Datenkopie beim Käufer.
- **Programmatic Delivery via APIs** (REST/GraphQL) und Streams (Webhooks/Kafka) mit SLA & Versionierung.
- **Bulk Datasets als periodische File Drops** (CSV/Parquet/S3/ADLS) oder One-off-Deals; klare Nutzungsrechte (Internal/Derived/Redistribution).



### Data Wrapping Solutions

- **Daten gebündelt mit UI/Analytics/Workflows**: Kunden erhalten **fertig kuratierte Ansichten**, Scorings und Exporte – ohne eigenes Data-Engineering.
- **Vorgefertigte Modelle/Playbooks** (z. B. Segmentierung, Lead-Scoring, Benchmarks); Seat-/Dataset-Tiers und optional OEM/White-Label.



### Data-Driven Insights

- **Kein Rohdatenzugriff** – Lieferung **abgeleiteter Outputs**: Indizes, Benchmarks, Scores (z. B. Risiko, Propensity, Fraud).
- **Starker Compliance-Fokus** (Anonymisierung/Output-Kontrollen)



Daten steigern nicht nur Effizienz & Umsatz, sie reduzieren auch Risiken & Verluste.

### Wege der Monetarisierung

1

Effizienzsteigerung als Hebel für Profitabilität

2

Umsatzsteigerung durch datengetriebene Angebotsoptimierung

3

Direkte Kommerzialisierung von Daten als eigenständiges Produkt

4

Verknüpfung von Daten und Lösungen zu neuen Angeboten

5

Risikominderung und Reduktion von Verlusten

### Risikoarten

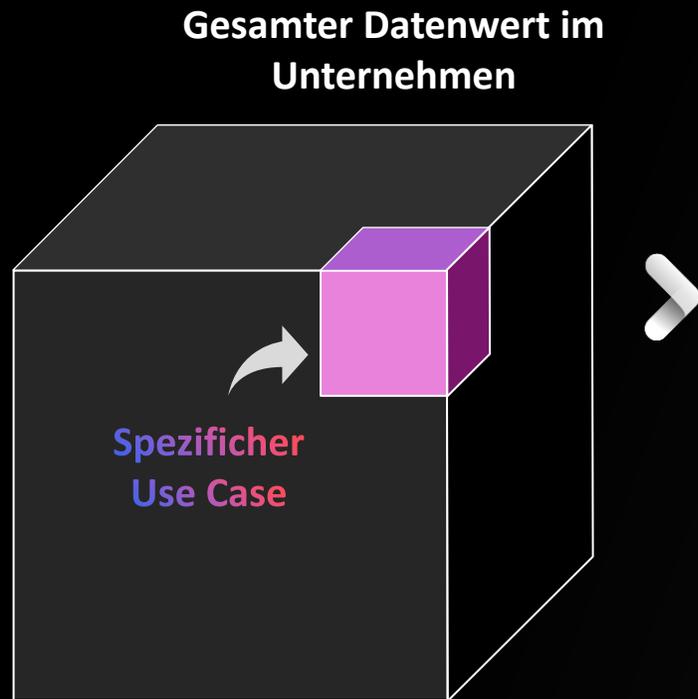
Transaktions- & Betrugsrisiko

Kredit- & Schadensrisiko

Operatives Risiko (inkl. Qualität & Compliance)

Lieferketten- & Drittparteirisiko

Zur gesteigerten Datenmonetarisierung sollten gezielt Use Cases adressiert werden.



### Prozess der Datenwert-Realisierung



**Data Leverage Index**  
gezielt erhöhen

- ✓ **Use-Case-spezifische Steigerung** von Data Availability, Quality und Usage
- ✓ Erfordert häufig **gezielte Anpassungen in IT-Architektur** sowie den Ausbau interner Datenkompetenzen



**Data Value Factor mit MVP steigern**

- ✓ Identifikation und **Test eines geeigneten Monetarisierungsmodells** für den spezifischen Use Case
- ✓ **Ein Minimum Viable Product (MVP)** muss Wirkung und Ertragsfähigkeit des Modells im Pilot nachweisen



**Data Monetization Effectiveness skalieren**

- ✓ Nach erfolgreichem MVP und Proof of Concept erfolgt die **Skalierung der Monetarisierungslösung**
- ✓ Ziel: **nachhaltige Wertrealisierung** und messbarer finanzieller Impact im Kerngeschäft

# Im 10-Tage Data Value Sprint planen wir profitable Datenmonetarisierungs-Use Cases.

## Tag 1 (+ Vorbereitung)

### Data Value Workshop

- ✓ Klarer **Ergebnis-Workshop zu Datenwerten** und potenziellen **Monetarisierungs-Use Cases**
- ✓ **Priorisierung der Use Cases** nach Umsetzbarkeit und Wertpotenzial
- ✓ **Auswahl von drei Use Cases** für die Validierung

Nächste Seite

## Tag 2 - 5

### Value Validation

- ✓ Erstellung eines **Business Case** für die ausgewählten Use Cases (Aufwand, Wert, Risiko)
- ✓ Technische **Validierung der Machbarkeit**
- ✓ Entwicklung einer **MVP-Roadmap** mit Experteneinschätzung

## Tag 6 - 9

### Value Refinement

- ✓ Abstimmung und **Validierung der Annahmen** mit relevanten Stakeholdern
- ✓ **Feinjustierung der Business Cases und Roadmaps** je Use Case
- ✓ Erstellung einer **konsolidierten Abschlussdarstellung**

## Tag 10

### MVP Go/ No-Go

- ✓ Präsentation der **Sprint-Ergebnisse**
- ✓ Empfehlung zum **weiteren Vorgehen**
- ✓ Workshop-Session zur **finalen Anpassung**
- ✓ Entscheidung **Go / No-Go je Use Case**

Ergebnisse



Data Value Map & Use Case-Übersicht



Value Driver Sheet für die Wertvalidierung



Use Case Validierung & MVP Roadmap



Business Case pro Use Case



Gesamtdokumentation je Use Case



Strukturierte Erfassung von Stakeholder-Feedback



Abschluss-Dokumentation

# Wir legen im **Data Value Workshop** den Grundstein für die Datenmonetarisierung.

## Kategorie

## Leistungsumfang

## Ihre konkreten Ergebnisse

### Vorbereitung

- Strukturierte Bestandsaufnahme mit dem Novemcore-Fragebogen
- 3 Impulsvorträge: (1) Data Value Index-Steigerung, (2) Monetarisierungsmodelle, (3) Technische Best Practices
- Ausarbeitung konkreter Fragestellungen & Materialien für den Workshop (Abstimmung mit Ihnen vorab)



Status-Quo Fragebogen



Impuls-Präsentationen

### Durchführung

- 1-tägiger Workshop (vor Ort oder online)
- Moderation nach agiler SCRUM-Methode zur Identifikation der Datenwerte in Ihrem Unternehmen, konkreter Use Cases für die Monetarisierung sowie Einsatz unserer Dokumentations-Templates, **vorab von uns vorbereitet**
- Vollständige digitale Dokumentation der Ergebnisse des Tages (Fotos & Screenshots, Notizen, abgeleitete To Dos)



Workshop-Dokumentation

### Nachbereitung

- Ergebnispräsentation (PDF) inkl.
  - (1) Data Value Map & Use Case-Übersicht,
  - (2) Value Driver Sheet für die Wertvalidierung



Data Value Map & Use Case-Übersicht



Value Driver Sheet

## Unser Angebot

Sie entscheiden  
nach Leistung



Ergebnis unter Erwartung

2.500 €

-50%



Zu Ihrer vollen Zufriedenheit

5.000 €

Basis



Erwartung übertroffen

6.000 €

+20%



Kein erkennbarer Nutzen

0 €

-100%



BAFA-  
Förderung



Maximaler Mehrwert. Minimales Risiko. Sie zahlen nur bei überzeugender Leistung.

# Unsere Data Leverage Index Self Assessments



## DLI Self Assessment

Sprechen Sie uns  
gerne an

# Fragen & Antworten



## Julian Molitor

Gründer | Novemcore

[julian.molitor@novemcore.com](mailto:julian.molitor@novemcore.com)

+49 176 4158 3622

[www.novemcore.com](http://www.novemcore.com)

Calvinstraße 21  
10557 Berlin  
Deutschland