





AGENDA

- 1. Allgemeines
- 2. Roadmap Vorlesung
- 3. Daten und Datenqualität





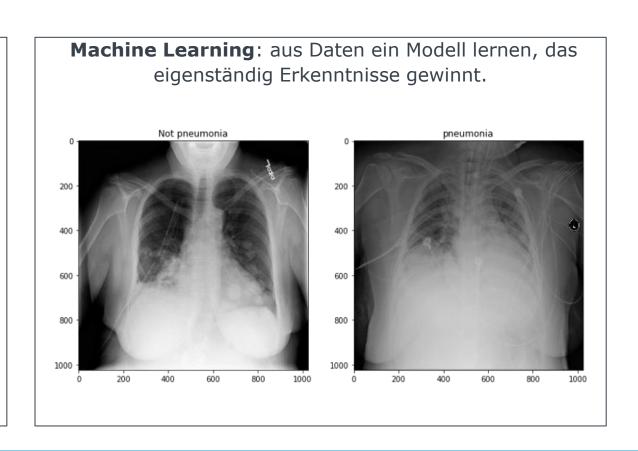
TECHNICAL APPLICATIONS AND DATA MANAGEMENT: ÜBERSICHT UND DATEN | DR. JENS KOHL





Data Science: Daten analysieren und daraus Erkenntnisse gewinnen und visualisieren





Wir versuchen, aus Daten einen Mehrwert zu schaffen



EXPECTATIONS EXCHANGE: WAS IST MIR WICHTIG?

- Reduktion zweier großer Themenfelder auf wesentliche Inhalte
- Verstehen der Grundlagen und praktisches Anwenden
- Sammeln von Hands-on Experience an praxisnahen Aufgabenstellungen/ Themen
- FRAGEN, FRAGEN!!
- Angebot einer zweiwöchentlichen Sprechstunde



DIE BENOTUNG/ CREDITS-VERGABE ERFOLGT AUF BASIS VON GRUPPENARBEIT.

- 1. Wahl je 1 Data Science- sowie 1 Artificial Intelligence-Themas.
- 2. Zwei Schulterblick-Termine entlang gesamten Semesters anhand Word-/ Powerpoint-Dokument mit max. 4 Seiten:
 - Detaillierung Problem statement und Problemdomäne: "Was ist das Problem? Was ist der Nutzen der Lösung?"
 - Metriken zur Evaluation Ergebnisse
 - Vorgehensweise Lösungsansatz sowie aktueller Status

Template wird bereitgestellt

- 3. Präsentationstermin (beide Themen):
 - Schriftliche Ausarbeitung je Teilnehmer:
 - Vorgehensweise: Detaillieren und Erklären der eingesetzten Verfahren sowie der Implementation
 - Ergebnisse: Visualisierung Ergebnisse, Bewertung Ergebnisse anhand Metriken
 - Reflektion und Ausblick

Template wird bereitgestellt, Aufbau auf vorigem Dokument

Prüfungsleistung je Student: je Thema 1 Präsentation (~10 Min.), 1 Ausarbeitung (~7 Seiten) und dokumentierter Code





TECHNICAL APPLICATIONS AND DATA MANAGEMENT: ÜBERSICHT UND DATEN | DR. JENS KOHL



GEPLANTE ROADMAP VORLESUNG.

ROADMAP	WAS HABEN WIR VOR?					
Vorlesung 1	Workflow Data Management, Datentypen und Datenqualität					
Vorlesung 2	Einführung Data Science und Data Science Workflow, Grundlagen Data Management					
Vorlesung 3	Deskriptive und explorative Datenanalyse					
Vorlesung 4	Vertiefung Datenanalyse anhand Case Study					
Vorlesung 5	Aufgabenstellung Data Science, Übersicht und Einführung Machine Learning, unüberwachtes Lernen					
Vorlesung 6	Überwachtes Lernen					
Vorlesung 7	Vertiefung überwachtes Lernen anhand Case Study					
Vorlesung 8	Neuronale Netze und Convolutional Neural Networks (CNN)					
Vorlesung 9	Vertiefung CNN anhand Case Study, Aufgabenstellung AI					
Vorlesung 10	Schulterblick 1 Data Science					
Vorlesung 11	Übersicht Rekurrente Neuronale Netze					
Vorlesung 12	Schulterblick 2 AI					
Vorlesung 13	Ausblick zukünftige AI-Themen, "Fragestunde"					
Vorlesung 14	Präsentation Ergebnisse	Folien der bisherigen Vorlesung verfügbar unter <u>Lin</u>				





TECHNICAL APPLICATIONS AND DATA MANAGEMENT: ÜBERSICHT UND DATEN | DR. JENS KOHL





- Datenbasierte Geschäftsmodelle: Daten haben Wert
- Übersicht Workflow Datenmanagement
- Datenqualität: wie müssen die Daten sein, damit Geschäftsmodelle funktionieren?

1. DATENBASIERTE GESCHÄFTSMODELLE.



"Uber, the world's largest taxi company, owns no vehicles.

Facebook, the world's most popular media owner, creates no content.

Alibaba, the most valuable retailer, has no inventory.

And **Airbnb**, the world's largest **accommodation provider**, **owns no real estate**.

Something interesting is happening."

Tom Goodwin (2015)



FRESENIUS UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

1. DATENBASIERTE GESCHÄFTSMODELLE.

- **Data-informed¹ Geschäftsmodelle:** Optimierung bestehender Wertschöpfungsprozesse durch Daten.
 - Prozessoptimierung durch Automatisierung (gesamte Industrie).
 - Reduktion Entwicklungszeit/-kosten durch Simulation (Luft- und Raumfahrttechnik, Automobilbereich).
 - Online-Vertrieb für physische Produkte (Otto, Lieferando, Zalando, Amazon).
 - Mobility Dienste (Uber, Lyft).
- Data-infused¹ Geschäftsmodelle: Wertschöpfungsprozesse hängen wesentlich von Daten ab.
 - Personalisierte Werbung (Facebook und Google).
 - Personalisierte Produktempfehlungen (Amazon).
 - Quantitative Analysis/ Algorithmic Trading.
- Data driven¹ Geschäftsmodelle: Wertschöpfung vollständig digital.
 - Online-Vertrieb digitaler Produkte (Netflix, Spotify, Steam,).
 - Software-Geschäftsmodelle (Werbebasiert, Freeware, Freemium, Shareware, Mieten, Kauf).



2. ÜBERSICHT WORKFLOW DATENMANAGEMENT



Datenerfassung und -management/ Extract, Transform, Load (ETL)

Discover, Update or Initiate (Trigger)

Ingest/ Store raw data

Process/ Enrich Data Store prepared data

Daten analysieren, Erkenntnisse generieren und visualisieren

Inhalt der nächsten Vorlesungen ©

Datenanfrage/ Query (SQL, Spark, Python, ...)

Datenbereitstellung (Tabellen, CSV, JSON, ...)





2. ÜBERSICHT WORKFLOW DATENMANAGEMENT

Detaillierungsfolien zu den einzelnen Schritten im Backup



6. DATENQUALITÄT



Discover, Update or Initiate (Trigger)

Ingest/ Store raw data

Process/ Enrich Data

Store prepared data

Daten analysieren, Erkenntnisse generieren und visualisieren Datenanfrage/ Query (SQL, Spark, Python, ...)

Datenbereitstellung (Tabellen, CSV, JSON, ...)





6. DATENQUALITÄT – EINFÜHRUNG.

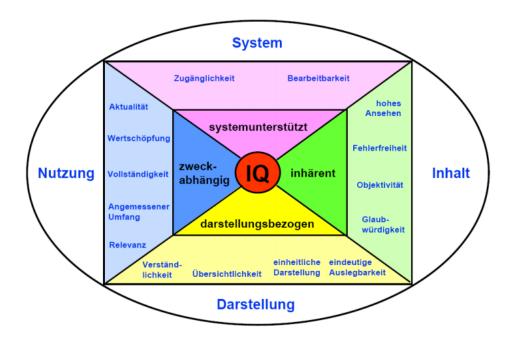
Fallbeispiel: Kundenliste eines Online-Shops in einer Datenbank.

Kunden- Nr.	Name	Geburts- datum	Alter	Geschlecht	Email	PLZ	Stadt	Letzter Kontakt	T645fet	Umsatz 2015
20456	Tina Huber	10.01.2010	21	W		8000	München	01.08.2021	Ja	100€
20456	Teddy Test	6.8.1490	20	М	test@test.de	80797	Freising	05.03.2008	Nein	
23578	B. Trüger	08.07.1979	41	D	trueger@gmx.de	D-80793	Muenchen	01.07.2020	bald	10000
28903	Amy Doe	03/12/2003		F	amyd@yahoo.com		Düsseldoof	15.07.2020	ja	4000\$

Welche Fehler/ Probleme sehen Sie?

6. ÜBERSICHT DATENQUALITÄT





Detaillierung Kriterien im Backup

Es gibt viele verschiedene Kriterien für Datenqualität, die o.a. Kriterien sind bekannte Beispiele. Es werden auch nicht immer alle verwendet.





TECHNICAL APPLICATIONS AND DATA MANAGEMENT: ÜBERSICHT UND DATEN | DR. JENS KOHL



FALLBEISPIEL DATENQUALITÄT.

Wählen Sie eine beliebige Tech-Firma (Facebook, Google, Amazon, ...).

Prüfen Sie für die gewählte Firma folgendes:

- Kundenhypothesen: Wie generiert die gewählte Firma mit Daten Mehrwert für den Kunden?
- Geschäftsmodell: Wie generiert die gewählte Firma mit Daten Einnahmen?
- Leiten Sie aus der Kundenhypothese und dem Geschäftsmodell die Datenarchitektur ab:
 - Welche Daten benötigt die gewählte Firma hierfür?
 - Wie müssen die Daten dann sein? Welche Kriterien für Datenqualität sind dann wichtig?
- Skalieren: Nehmen Sie an, Sie haben 100 000 oder mehr Kunden/ User.
 - Können Sie Regeln für das Erfassen, Prüfen, Auswerten der Daten definieren?
 - Wie können Sie –bspw. auf Basis der definierten Regeln die Vorgänge automatisieren?



BEISPIELHAFTE KRITERIEN FÜR DATENQUALITÄT.

Fehlerfreiheit: ... wenn sie mit der Realität übereinstimmen

Eindeutig. Auslegbarkeit: ...wenn sie in gleicher, fachlich korrekter Art und Weise begriffen werden

Einheitliche Darstellung: ...wenn die Informationen fortlaufend auf dieselbe Art und Weise abgebildet werden

Übersichtlichkeit: ...wenn genau die benötigten Informationen in einem passenden und leicht fassbaren Format dargestellt sind.

Vollständigkeit:wenn sie nicht fehlen & zu festgelegten Zeitpunkten in den jeweiligen Prozessschritten zur Verfügung stehen

Verständlichkeit: ...wenn sie unmittelbar von den Anwendern verstanden und für deren Zwecke eingesetzt werden können

Relevanz: ...wenn sie für den Anwender notwendige Informationen liefern.

Glaubwürdigkeit: wenn Zertifikate einen hohen Qualitätsstandard ausweisen oder die Informationsgewinnung und -verbreitung mit hohem Aufwand betrieben werden.

Aktualität: wenn sie die tatsächliche Eigenschaft des beschriebenen Objektes zeitnah abbilden.

Wertschöpfung: wenn ihre Nutzung zu quantifizierbaren Steigerung einer monetären Zielfunktion führen kann.

Datenaufbereitung und -bearbeitung beträgt ca. 70-80% der Zeit eines Use Case Data Science oder AI!



PERSONALISIERTE KAUFEMPFEHLUNGEN ONLINE-SHOP - PRÄMISSEN.

Ziel: Generieren Einnahmen für einen Online-Shop durch personalisierte Kaufempfehlungen (Was kauften ähnliche Kunden?).

Dazu benötigen wir (Auszug...):

- Für jeden Kunden eine Liste seiner Einkäufe, aus der wir per Abgleich mit ähnlichen Kunden Empfehlungen generieren.
- (viele) soziographische Daten je Kunde. Durch aggregieren dieser Kundendaten, lernen wir ein Modell für Bestimmen:
 - Wie solvent ein individueller Kunde ist (bspw. anhand Wohnviertel, Umsatz in den letzten Jahren,)
 - Ähnlicher Kunden zu einem individuellen Kunden ("Was für Kunde A relevant ist, ist es vielleicht auch für Kunde B...")
- Unser Geschäftsmodell funktioniert nur mit qualitativ guten Daten, da sonst die Kaufempfehlungen nicht überzeugen.
- Da wir viele Kunden haben, brauchen wir automatisiert auswertbare Regeln für das Prüfen der Daten (übernächste Folie).

Wie solche Regeln sowie Empfehlungsmodell programmiert wird, schauen wir uns in den weiteren Vorlesungen noch an..



PERSONALISIERTE KAUFEMPFEHLUNGEN ONLINE-SHOP – ANWENDEN DER AUSGEWÄHLTE KRITIERIEN FÜR DATENQUALITÄT.

Fehlerfreiheit: für jeden Eintrag/ Zeile ergeben die definierten Prüfkriterien keinen Fehler.

Einheitl. Darstellung: Geldsummen immer in Euro, Telefonnummern immer mit internationaler Vorwahl, ...

Übersichtlichkeit: genau die für Betreuung relev. Eigenschaften in leicht fassbarem Format (z.B.: Adresse liegt vor, nicht zu viele Infos)

Verständlichkeit: die Attribute und Werte des Kunden sind für jeweilige Bearbeiter der Firma verständlich (Support, Werbeabteilung, ...)

Vollständigkeit: für jeden Kunden sind alle Attribute befüllt.

Relevanz: die für die Anwendungsfälle (bspw. Betreuung, Kaufempfehlung, ...) notwendigen Eigenschaften des Kunden sind

vorhanden. Das ist das Zweckbindungsprinzip aus der Datenschutzgrundverordnung rein (Art. 5-1b¹).

Angemessener Umfang: nur die für die Anwendungsfälle notwendigen Daten werden erfaßt (Minimalprinzip aus der DSGVO, Art. 5-1c¹)

Glaubwürdigkeit: die Daten sind vertrauenswürdig. Dieses Kriterium ist oft schwammig. In der Praxis geht man oft davon aus, daß falls

die Postadresse existiert, Kreditkarte gültig ist (bspw. per Minibuchung 0,01€), die Daten des Kunden glaubwürdig sind.

Aktualität: Kundendaten sind auf dem letzten Stand (bspw. seiner letzten Transaktionen/ Interaktionen mit der Firma)

Wertschöpfung: siehe vorige Seite

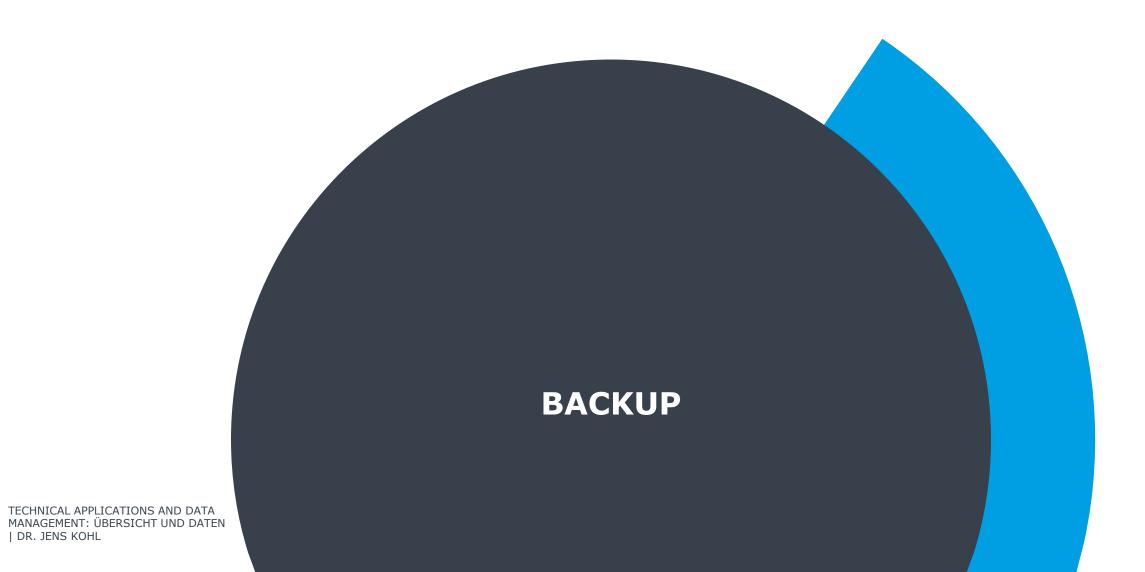


PERSONALISIERTE KAUF-EMPFEHLUNGEN ONLINE-SHOP – DATENARCHITEKTUR UND REGELN ZUR SICHERSTELLUNG DATENQUALITÄT.

	Kunden-ID	Name	Geboren	Alter	Adresse	Kreditkartennummer	Einkäufe 2020	Umsätze 2020
	ID definiert und eindeutig (d.h. darf max. 1 mal vorkommen)	vor	Geburtsdatum in europäischem Format: TT.MM.YY., sonst umwandeln	Alter < 120	vorliegen	1. 12 ≤ Anzahl Ziffern ≤ 16 2. Korrekte Prüfsumme (bspw. Luhn-Algorithmus¹)		Währung in EUR, sonst umwandeln
Relevant für Wertschöpfung per Service/ Empfehlung	-	-		, , , , ,	Ja, bspw. Wohnort		Ja, für Empfehlungen	Ja, für Empfehlungen

Es gibt für Anzahl, Art und Umfang der Features kein richtig oder falsch. Art und Umfang entwickelt sich über die Jahre, bspw. aufgrund gesetzlicher Anforderungen, Business Logic, ...

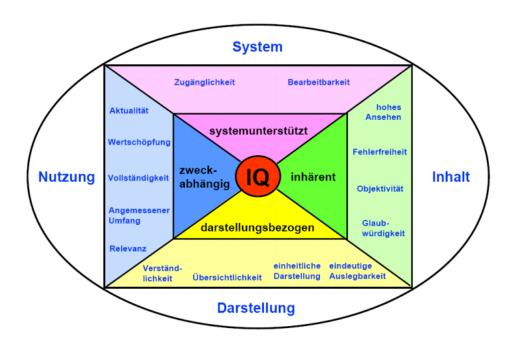




DR. JENS KOHL





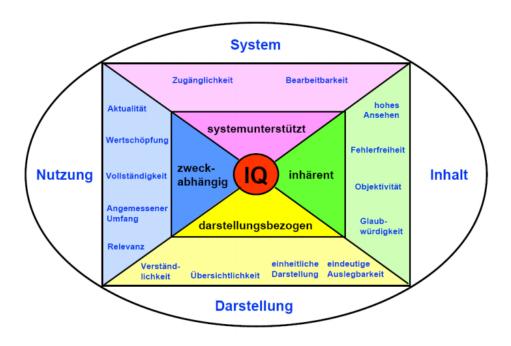


Zugänglichkeit (accessibilty): wenn sie anhand einfacher Verfahren auf direktem Weg für den Anwender abrufbar sind.

(leicht) Bearbeitbarkeit (ease of manipulation): wenn sie leicht zu ändern/ für unterschiedliche Zwecke zu verwenden sind.







Hohes Ansehen: (reputation): wenn die Informationsquelle, das Transportmedium und das verarbeitende System im Ruf einer hohen Vertrauenswürdigkeit und Kompetenz stehen.

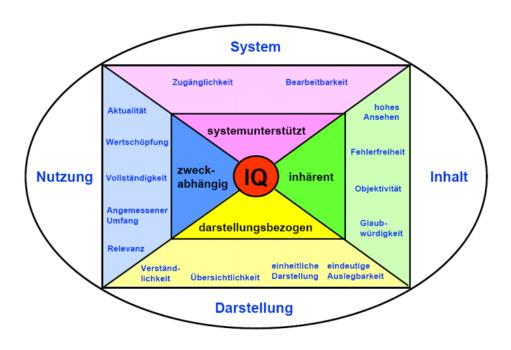
Fehlerfreiheit (free of error): wenn sie mit der Realität übereinstimmen.

Objektivität (objectivity): wenn sie streng sachlich und wertfrei sind

Glaubwürdigkeit (believability): wenn Zertifikate einen hohen Qualitätsstandard ausweisen oder die Informationsgewinnung und –verbreitung mit hohem Aufwand betrieben werden.







Eindeutig. Auslegbarkeit (interpretability): wenn sie in gleicher, fachlich korrekter Art und Weise begriffen werden

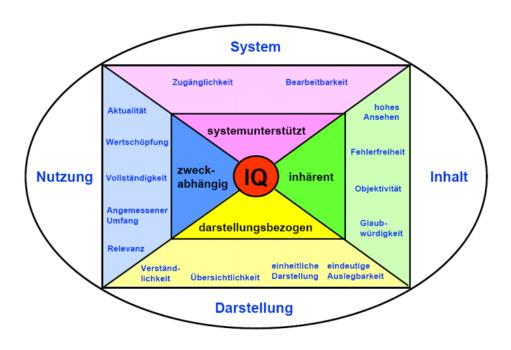
Einheitl. Darstellung (consistent representation): wenn die Informationen fortlaufend auf dieselbe Art und Weise abgebildet werden.

Übersichtlichkeit (concise representation): wenn genau die benötigten Informationen in einem passenden und leicht fassbaren Format dargestellt sind.

Verständlichkeit (understandability): wenn sie unmittelbar von den Anwendern verstanden und für deren Zwecke eingesetzt werden können.







Aktualität (timeliness): wenn sie die tatsächliche Eigenschaft des beschriebenen Objektes zeitnah abbilden.

Wertschöpfung (value-added): wenn ihre Nutzung zu quantifizierbaren Steigerung einer monetären Zielfunktion führen kann.

Vollständigkeit (completeness): wenn sie nicht fehlen und zu den festgelegten Zeitpunkten in den jeweiligen Prozessschritten zur Verfügung stehen.

Angemessener Umfang (appropriate amount of data): wenn die Menge der verfügbaren Information den gestellten Anforderungen genügt.

Relevanz (relecvancy): wenn sie für den Anwender notwendige Informationen liefern.

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Informations- und Datenqualität Projekt, abgerufen am 06.09.2020 unter: <u>Link</u>.

Basiert auf MIT Total Data Quality Management Program (R. Wang)



5 FRESENIUS

7. FALLBEISPIELE ANHAND BUSINESS CANVAS¹

Key Partners



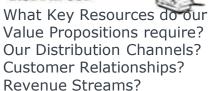
- Who are our Key Partners?
- Who are our key suppliers?
- Which Key Resources are we acquiring from partners?
- Which Key Activities do partners perform?

Key Activities



- What Key Activities do our Value Propositions require?
- Our Distribution Channels?
- Customer Relationships?
- Revenue streams?

Key Resources



Value Proposition



- What value do we deliver to the customer?
- Which one of our customer's problems are we helping to solve?
- What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
- Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships



- What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
- Which ones have we established?
- How are they integrated with the rest of our business model?
- How costly are they?

Channels



Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which channels work best? Which ones are most costefficient? How are we integrating them with customer routines?

Customer Segments



- For whom are we creating value?
- Who are our most important customers?

Cost Structure



- s mode Wie
- What are the most important costs inherent in our business mode
- Which Key Resources are most expensive?
- Which Key Activities are most expensive?



Fragen für die Einbindung von Daten:

- Wie funktioniert das datenbasierte Geschäftsmodell genau?
- Wie generiert die Firma (mit Daten) Value für den Kunden?
- Wie generiert die Firma (mit Daten) Einkommen?
- Welche Daten werden hierfür aus Ihrer Sicht henötigt?

Business Canvas¹ ist Bestandteil der Lean Startup Methode² und wird häufig im Umfeld Startups eingesetzt.



FALLBEISPIEL DATENINTENSIVE VERTEILTE ANWENDUNG

TECHNICAL APPLICATIONS AND DATA MANAGEMENT: ÜBERSICHT UND DATEN | DR. JENS KOHL



WIE SCHAUT SO EIN GESAMTES SYSTEM AUS?

- Wir schauen uns so ein Gesamtsystem n\u00e4her anhand des Fallbeispiels Instagram an.
- Dabei fokussieren wir auf das Design des Gesamtsystems und der Datenperspektive
- Wir gehen vor wie im "richtigen Leben" solche Systeme designt werden, aber aufgrund Zeit machen wir keinen Deep-Dive.

Wichtig: im weiteren Verlauf der Vorlesung werden wir uns mit vorhandenen Daten befassen. Es ist aber interessant zu sehen, wie solche großen Systeme entwickelt werden.



FALLBEISPIEL INSTAGRAM (REDUZIERT). SCHRITT 1: KLÄRUNG BETRACHTUNGSUMFANG.

Funktionale Anforderungen:

- Bilder/ Videos hochladen, anschauen, liken und kommentieren
- Anderen Usern folgen
- Newsfeed
- Datenanalyse und auswertung (im Hintergrund)
- Monetarisierung/ Werbung

Nicht im aktuellen Fokus:

User Management

Nicht-funktionale Anforderungen:

- Hohe Verfügbarkeit
- Geringe Latenz (Wartezeit)
- Hohe Verläßlichkeit (Daten gehen nicht verloren)



FALLBEISPIEL INSTAGRAM (REDUZIERT). SCHRITT 2: ABSCHÄTZUNG LAST - WAS MUSS DAS SYSTEM ABKÖNNEN?

Speicherplatz:

Wie viele Daten kommen pro Tag/ Jahr zusammen? Wie lange sollen die Daten gespeichert werden?

Abschätzung:

- 1 Mrd. aktive Anwender *
- Upload 3 Photos pro Tag je User *
- 300 KB Größe je Bild *
- = 10 MB je Sekunde = 900 GB pro Tag = 328 TB pro Jahr

Leselast:

Wie viel der gespeicherten Daten wird je Sekunde abgerufen?

Abschätzung:

- 1 Mrd. aktive Anwender *
- 10 Bilder pro Tag je User abgerufen *
- 300 KB Bildgröße
- = 3 PB pro Tag und ~34 GB je Sekunde



FALLBEISPIEL INSTAGRAM (REDUZIERT). SCHRITT 3: SCHNITTSTELLEN UND DATENSTRUKTUR.

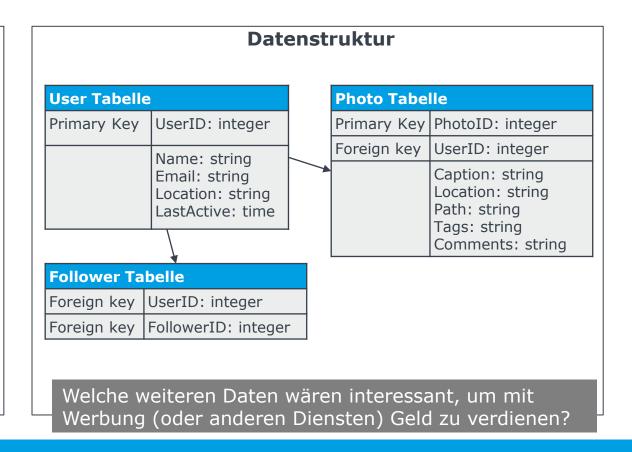
Programmierschnittstellen System (API)

Daten speichern (POST API):

- Bilder hochladen: UploadImage(myUserID, Image, Caption, Location, Tags, Comment)
- Bilder liken: LikeImage(myUserID, PhotoID)
- Bilder kommentieren: CommentImage(myUserID, photoID, comment)
- User folgen: FollowUser (myUserId, UserToFollow)

Daten erhalten (GET API):

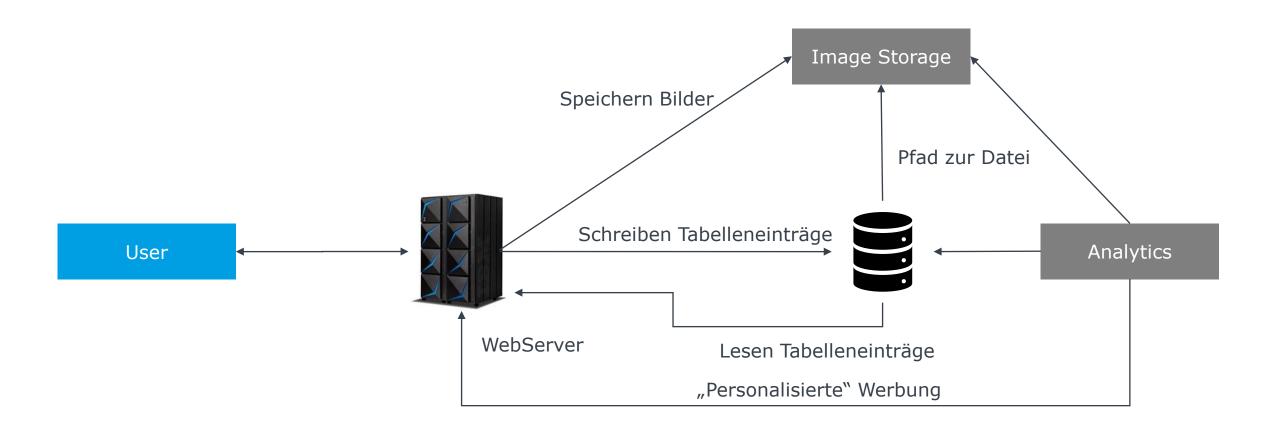
- Bilder anschauen: ViewImage(myUserId, PhotoID)
- News Feed: GetFeed(myUserID, FollowerID)
- Werbung ausspielen: GetAdverts(userID, LinkToSpot)



Schnittstellen und Datenstruktur werden im Laufe des Lebenszyklus kontinuierlich angepaßt.



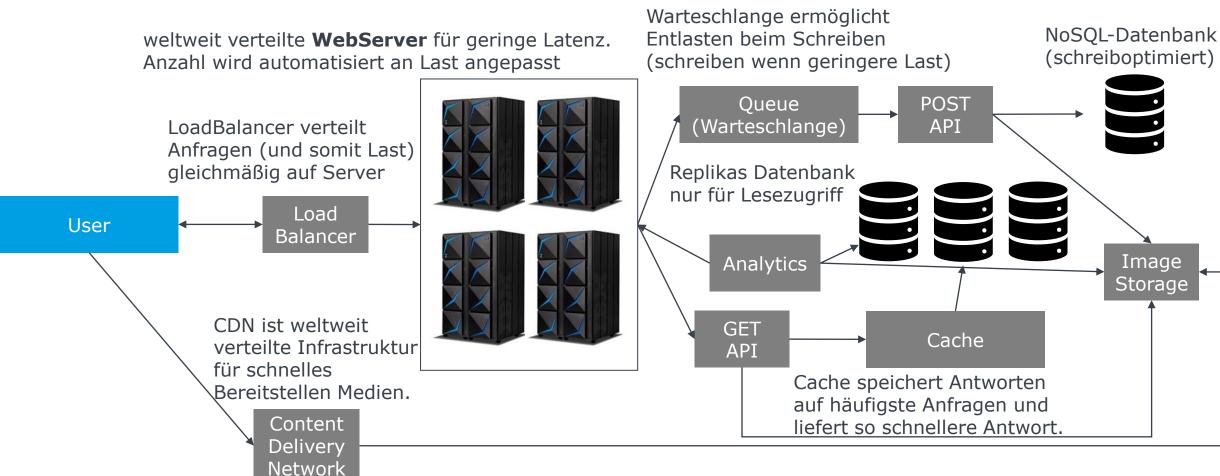
FALLBEISPIEL INSTAGRAM (REDUZIERT). SCHRITT 4: GROB/HIGH LEVEL DESIGN.



Dies ist eine grundlegende Architektur, die aber nicht für eine hohe Anzahl User und Last geeignet ist



FALLBEISPIEL INSTAGRAM (REDUZIERT). SCHRITT 5: SKALIERBARES DESIGN.



Dies ist nur eine beispielhafte Lösung und unterscheidet sich je nach Fokus auf Verfügbarkeit, Latenz, Kosten, ...