
Die Semantifizierung der Organisation: Warum wir endlich wissen müssen, wer wir sind

Christian Dirschl

27.06.2023

CrossMediaForum München

 Wolters Kluwer

Content

1. Einleitung
 - Wolters Kluwer
 - Businessstrategie
2. Semantifizierung der Inhalte
3. Semantifizierung des Business
4. Best Practices
5. Zusammenfassung

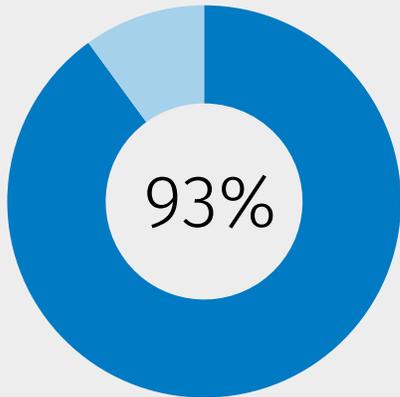
Wolters Kluwer auf einen Blick

Tagline

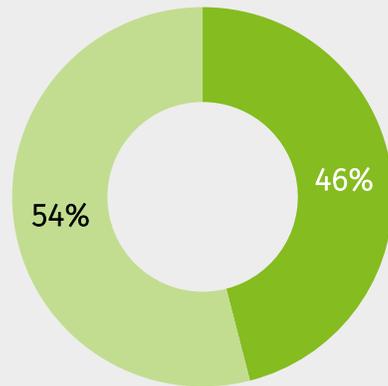
When you have to be right

Purpose

Wir unterstützen Expert:innen dabei, das Richtige zu tun, wenn es wirklich darauf ankommt.



der Fortune 500 Unternehmen



Frauenanteil insgesamt

Kund:innen in

180+

Ländern. Aktiv in 40+ Ländern

Rund

20,500

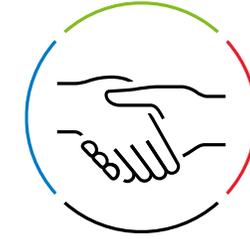
Mitarbeiter:innen weltweit

€5.5

Mrd. Umsatz

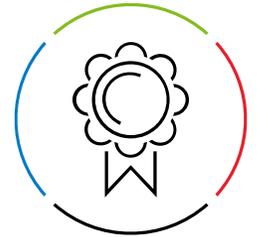
Values

Unsere Werte



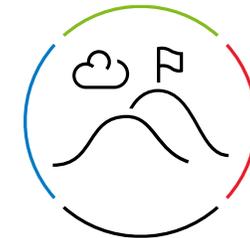
Focus on customer success

Bei allem, was wir tun, stellen wir den Kunden ins Zentrum.



Make it Better

Wir streben kontinuierlich nach Verbesserung und Innovation.



Aim high and deliver

Wir setzen uns hohe Ziele, um die richtigen Ergebnisse zu liefern.



Win as a team

Wir sind als Team erfolgreich.

Unser Portfolio und unsere Divisionen



Health

Bewährte klinische Technologie und Lösungen für effektive Entscheidungen und konsistente Ergebnisse im gesamten Bereich der Pflege und Versorgung.

38,000+

Institutionen im Gesundheitssektor



Tax & Accounting

Expertenlösungen für Steuern und Buchhaltung, um Produktivität zu steigern, den Wandel zu gestalten und bessere Ergebnisse zu erzielen.

210,000+

Unternehmen im Bereich Steuern und Buchhaltung, inkl. der "Big 4" und der Top 100 Unternehmen in den USA



Finance & Corporate Compliance

Expertenlösungen für Compliance, Legal Operations, Produktcompliance von Banken und Risikomanagement.

200,000+

Unternehmen, darunter 90%+ der Fortune 500 und 80%+ der Top 100 U.S. Banken



Legal & Regulatory

Informationen, Wissen und Workflowlösungen, um regulatorische Anforderungen zu erfüllen, Risiken zu managen und die Effizienz zu erhöhen.

450,000+

Kanzleien und Unternehmen, darunter 90%+ der Am Law 100



Corporate Performance & ESG

Kund:innen dabei unterstützen, ihre Risiken zu managen mit Blick auf regulatorische Anforderungen, Arbeitssicherheit und Umwelt.

Global aktiv

150 Länder, weltweit führende Beratungsunternehmen, 100% der größten Öl- und Gasproduzenten und 92% der Top 50 Banken weltweit

2022 – 2024 Strategy: *Elevate Our Value*



Accelerate

Expert Solutions

- Gezielte Investitionen in digitale und cloudbasierte Expertenlösungen voranbringen
- Transformation digitaler Informationsprodukte in Expertenlösungen fortführen
- Kundenerlebnis durch Nutzung von erweitertem Datenmanagement & Datenanalyse anreichern



Expand

Our Reach

- In wachstumsstarke angrenzende Bereiche unserer Kunden-Workflows expandieren
- Bestehende Produkte auf neue Kundensegmente ausrichten
- Zuwächse durch Partnerschaften und Entwicklung von Ökosystemen erzielen



Evolve

Core Capabilities

- Zentrale Funktionen stärken, um Exzellenz in Go-to-Market (GTM) und Technologie voranzubringen
- ESG-Themen vorantreiben, um nachhaltigen Wert zu schaffen
- Vielfältige Talente gewinnen und binden, um langfristiges Wachstum zu sichern

KI-getriebene Expertenlösung

 Legal Analytics Report Einstellungen christian.hartz@wolterskluwer.com

IHRE FALLBESCHREIBUNG Alle anzeigen Bearbeiten

Ich als Käufer ersteigerte bei eBay einen Computer für 1€. Verkäufer möchte den Computer nicht für 1€ versenden und ficht den Vertrag an. Ich möchte Schadensersatz

RECHTSNORMEN (AUS DEN ENTSCHEIDUNGSGRÜNDEN) ? Alle abwählen

Übersicht

§ 133 BGB - Auslegung einer Willenserklärung	×
§ 157 BGB - Auslegung von Verträgen	×
§ 119 BGB - Anfechtbarkeit wegen Irrtums	×
Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)	×
§ 145 BGB - Bindung an den Antrag	×
§ 280 BGB - Schadensersatz wegen Pflichtverletzung	×
§ 138 BGB - Sittenwidriges Rechtsgeschäft; Wucher	×
§ 434 BGB - Sachmangel	×
§ 474 BGB - Verbrauchsgüterkauf	×

Übersicht Filter

17 ENTSCHEIDUNGEN, SORTIERT NACH 15 NORMENKETTE(N) ?

- § 133 BGB - Auslegung einer Willenserklärung | § 157 BGB - Auslegung von Verträgen
[Zeige alle 9 Entscheidungen mit dieser Normenkette](#)
BGH, 10.12.2014 - VIII ZR 90/14
Das Verkaufsangebot ist aus der Sicht des an der Auktion teilnehmenden Bieters (§§ 133, 157 BGB) dahin auszulegen, dass es unter dem Vorbehalt einer berechtigten Angebotsrücknahme steht (Senatsurteile vom 8. Juni 2011 - VIII ZR 305/10, NJW 2011, 2643 Rn. 17; vom 8. Januar 2014 - VIII ZR 63/13, NJW 2014, 1292 Rn. 20).
- § 275 BGB - Ausschluss der Leistungspflicht | § 119 BGB - Anfechtbarkeit wegen Irrtums
[Zeige alle 1 Entscheidungen mit dieser Normenkette](#)
KG Berlin, 14.04.2020 - 18 U 19/19
Auch zu etwaigen gesetzlichen Rücktritts- oder Abbruchsgründen wie sie sich etwa aus §§ 119 ff. oder 275 ff. BGB ergeben könnten, hat er nichts vorgetragen.
- § 119 BGB - Anfechtbarkeit wegen Irrtums | § 323 BGB - Rücktritt wegen nicht oder nicht vertragsgemäß erbrachter Leistung
[Zeige alle 2 Entscheidungen mit dieser Normenkette](#)
BGH, 23.09.2015 - VIII ZR 284/14
Als ein solcher berechtigter Grund, der den in den eBay-Bedingungen ausdrücklich genannten Beispielen vergleichbar ist, kommen jedoch aufgrund des grundsätzlichen Verweises in § 9 Nr. 11 der eBay-Bedingungen auf die gesetzliche Berechtigung zur Angebotsstreichung nur derartige Umstände in der Person des Bieters in Betracht, die Umständen vergleichbar sind, die zur Anfechtung des Angebots (§§ 119 ff. BGB) oder zum Rücktritt vom Vertrag (§ 323 Abs. 4 BGB) führen würden

Verwendete „Definitionen“

- **Knowledge** – Domänenwissen (z.B. Recht), hauptsächlich in maschinenlesbarer Form in SKOS und OWL
- **Data** – Keine klare Abgrenzung; können Metadaten sein, Wissen, Nutzungsdaten, etc.
- **Content** – Hauptsächlich Text, der z.B. Anwält:innen bei ihrer Arbeit unterstützt



Semantifizierungspfad



Phase I: Digitalisierung von Research- und Lernprodukten



Phase II: Investition in Wachstumssegmente wie Online- und Softwareprodukte



Phase III: Expertenlösungen basierend auf unserer umfassenden Domänenexpertise



- XML
- Allgemeine Ontologie

- Domänenontologie

- KI
- Wissensgraph
- Businesslösungen mit Semantik

- Print
- PDF

Transformation der Organisation, basierend auf Semantik

Semantifizierung des Contents

Die Semantifizierung bedeutet, **Wissen** im und über den Content **explizit, normalisiert** und **maschinenlesbar** zu machen. Zusätzlich muss Domänenwissen als **Wissenobjekte** greifbar sein, letztendlich unabhängig von den Inhalten wo sie ursprünglich herkommen.

Diese Semantifizierung wirkt sich auf alle Beteiligten aus, z.B.

- Von Content- zu Wissensspezialist:innen
- Von Softwareentwickler:innen zu Entwickler:innen von Expertenlösungen
- Von Produktmanager:innen zu Owner:innen von Wissensprodukten

- Textliche Inhalte bleiben ein wichtiger Informationskanal von Wolters Kluwer zu seinen Kund:innen
- Expertenlösungen benötigen eine tiefergehende semantische Analyse und eine Repräsentation als eigenständige „aktive“ Wissenskomponenten

Die Transformation der Contentspezialist:innen

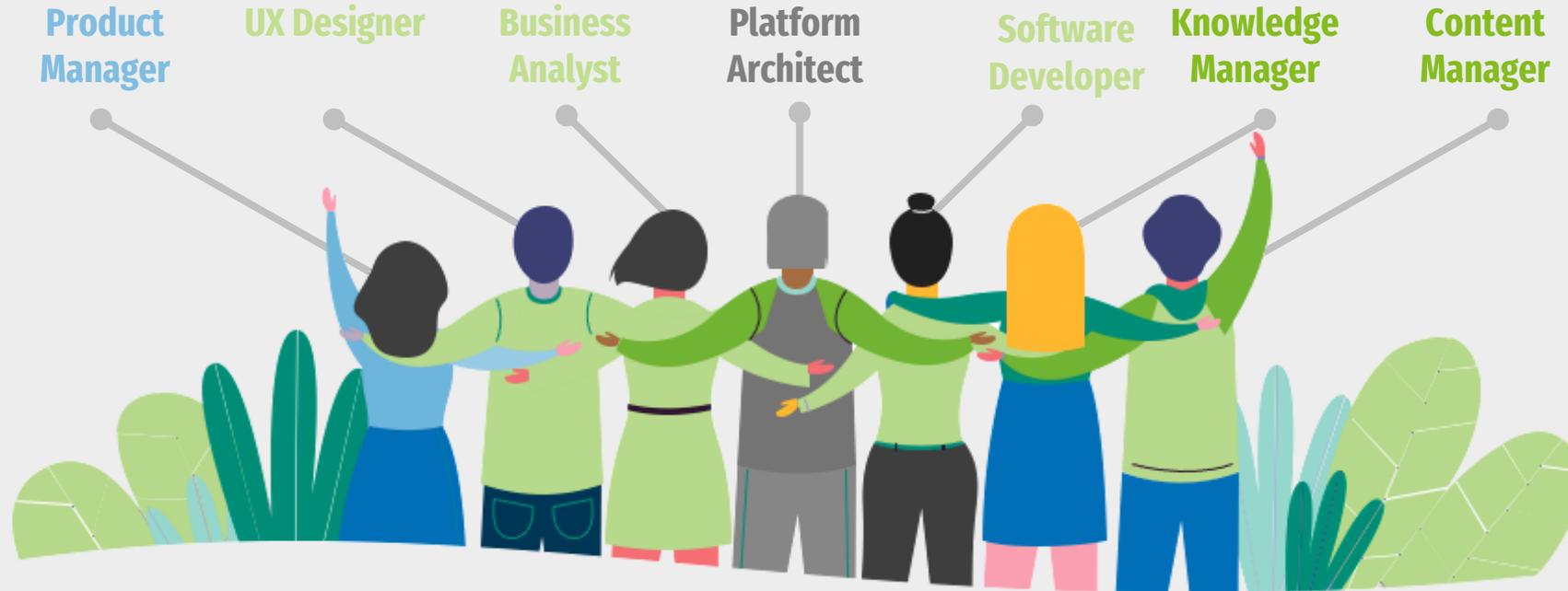
Relevanz

- Content löst unmittelbar Kundenbedürfnisse
- Contentwissen ist viel näher dran an Produkt- und Geschäftsentwicklung
- Domänenwissen ist entscheidend für den Produkterfolg im Markt

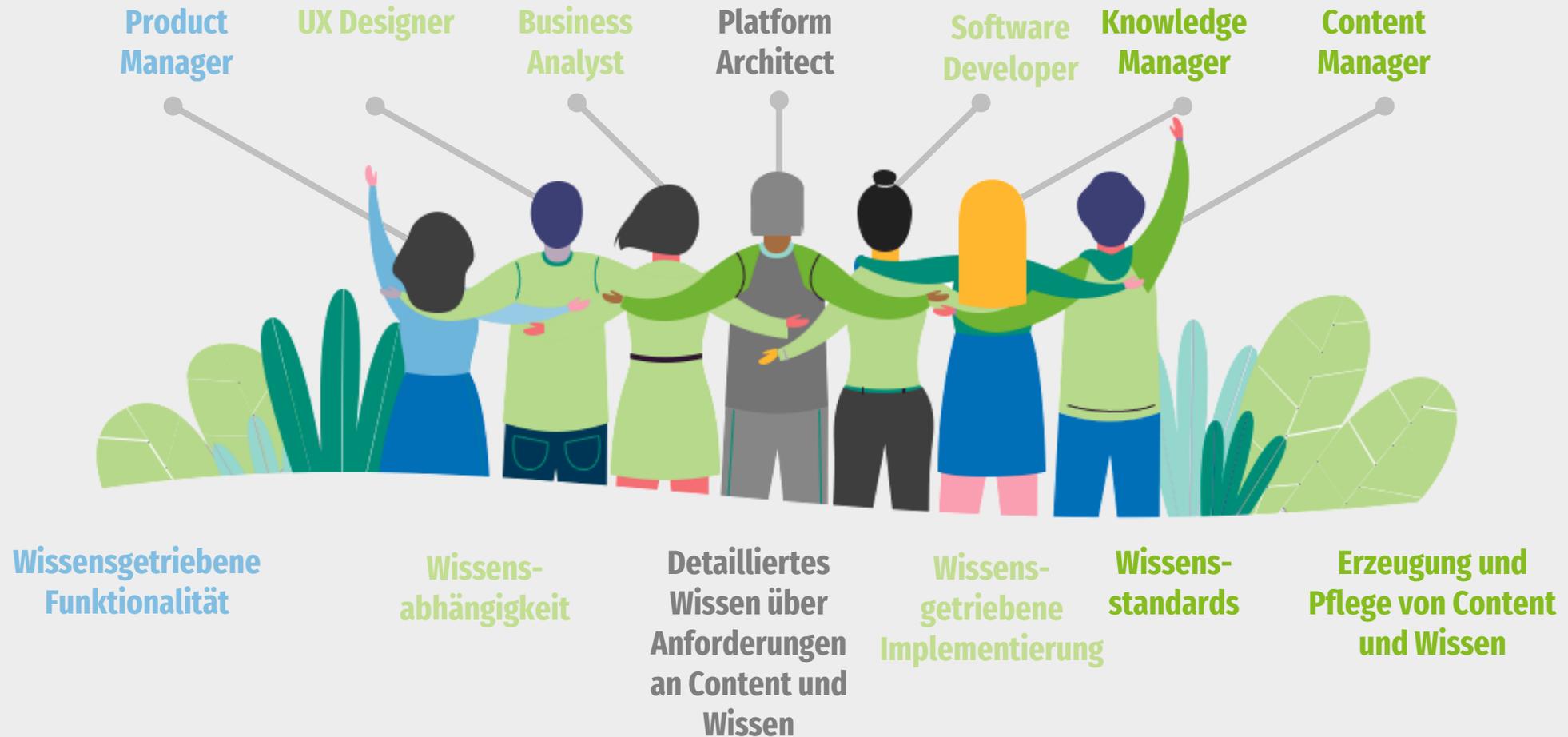
Fähigkeiten

- Versierter Umgang mit strukturierten Inhalten
- Entwicklung und Nutzung von Wissensobjekten
- Tieferes Verständnis der Geschäftsstrategie

Geschäftstransformationsprozess



Semantifizierung der Organisation



Best Practices

- Investieren Sie in eine **umfassende Ausbildung** Ihrer Mitarbeitenden. Sie müssen lernen Semantik in ihre täglichen Abläufe zu integrieren.
- **Vermeiden Sie Buzzwords und Komplexität** wo immer es geht. Holen Sie die Menschen dort ab wo sie sind und machen Sie transparent wo Semantik für sie **real** relevant ist!
- **Stärken** Sie die Rolle der Wissensarbeitenden als Teil der Problemlösung und zur **Integration** und vermeiden Sie den Eindruck von Nerds oder Phantasten.
- **Konzentrieren** Sie sich darauf, wo **Semantifizierung eine Schlüsselrolle** spielt, z.B. als Gatekeeper oder Moderator oder Übersetzer (z.B. wie kommt man von Geschäftsanforderungen zu Wissens-/Datenanforderungen).
- Spielen Sie wenn nötig ruhig die **strategische Karte** – sowohl wenn es um die Verteilung von Ressourcen als auch wenn es um Eskalation geht; Semantifizierung ist auch Change Management!

Zusammenfassung

- „Semantifizierung“ der gesamten Organisation passiert früher oder später sowieso und wird zu einer eigenen Fähigkeit jedes Unternehmens
- Wenn Information zum Kern Ihres Geschäfts wird, dann muss das Wissen explizit, verfügbar, verstanden und geteilt werden
- Zentrale Herausforderungen in diesem Transformationsprozess sind Schnelligkeit, Kommunikation, Verantwortlichkeit und **Kontrolle**

DataBri-X

Data Process & Technological Bricks for expanding digital value creation in European Data Spaces

Horizon Europe Project
HORIZON-CL4-2021-DATA-01
Start date: **01/10/2022**
End date: **30/09/2025**
EC Budget: **6M€**, 14 Partners

f DataBri-X
t @DatabriXp
in DataBri-X
v @databri-xproject



www.databri-x.eu

DataBri-X aims to provide a holistic, energy-efficient and user-friendly Toolbox of practical, robust and scalable bricks/Bri-X (processes, technologies and tools) which improve the interoperability, usability, discoverability, quality, and integrity of data and metadata, with the scope of making data sets ready for expanded digital value creation in the context of European Data Spaces. The DataBri-X Toolbox will be offered in compliance with accountability, fairness, privacy, and confidentiality regulations as well as FAIR (findability, accessibility, interoperability, and reusability) principles, and will build on existing and emerging initiatives.



Funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union. The European Union cannot be held responsible for them.

Vielen Dank!

Christian.Dirschl@wolterskluwer.com