

nVision

Natuvion
Kundenmagazin
Ausgabe 02

Transformationsstudie 2022

Wir haben über 200 Manager zu ihren Transformationserfahrungen befragt und einige überraschende Einblicke erhalten!

MIGRATIONEN OHNE ZEITDRUCK!

Immer mehr Daten in immer kleineren Zeitfenstern migrieren? So klappt's stressfrei!

ERFOLGSFAKTOR DATEN!

Warum die Erstellung einer Daten-Roadmap der ideale Ansatz ist, um schwierige Aufgaben zu lösen.

FIT FÜR DIE CLOUD?

Wer auf SAP S/4HANA migrieren will, hat 5 Optionen! Welche passt für Sie am besten?



Herausgeber

Natuvion GmbH
Altrottstraße 31
69190 Walldorf

Tel.: +49 6227 73-1400
Fax: +49 6227 73-1410
E-Mail: info@natuvion.com

Redaktion

Philipp von der Brüggen
Eva Förtsch

Copyright

Diese Zeitschrift, Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb des engen Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der Natuvion GmbH unzulässig und strafbar.

Design

Hüfner Design

Druck

Druck & Kalendermarketing Sosset GmbH
Steinbeisstr. 16, 88353 Kifllegg

Wir verwenden in unserem Magazin aus Gründen eines besseren Leseflusses das generische Maskulinum. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint.

Transformations- ziele erreicht?

Experten sind sich in einem Punkt einig: Wer die digitale Transformation erfolgreich meistern will, braucht eine agile, moderne und leistungsstarke technische Infrastruktur. Aber wie kommt man zu einer agilen, modernen technischen Infrastruktur? Wir haben über 200 Manager mittelständischer und großer Unternehmen befragt, die den Weg der Modernisierung ihrer Infrastruktur bereits gegangen sind. Dabei beklagten 49% der Studienteilnehmer, dass sie ihre Transformationsziele nicht vollständig erreicht haben. Warum das so ist und was die Befragten in Zukunft anders machen würden, haben wir in unserer Transformationsstudie 2022 zusammengefasst.



Für alle, die eine technische Transformation noch vor sich haben, ermöglicht die Studie, aus den Erfahrungen erfolgreicher Mittelständler zu lernen. Erste Einblicke in die Ergebnisse können Sie bereits in unserem Leitartikel auf Seite 38 nachlesen. Dort können Sie die gesamte Studie auch direkt über den angegebenen Link kostenlos herunterladen. Um interessante Entwicklungen und Trends im Blick zu behalten, werden wir die Transformationsstudie jährlich wiederholen.

Viel Spaß beim Lesen der nVision 2 und unserer druckfrischen Transformationsstudie 2022.

Ihr Patric Dahse & Holger Strotmann



DATA IDENTIFICATION & CLUSTERING

- 08 Ist Ihre Systemlandschaft „Cloud Ready“?



MIGRATION

- 16 Der Datenumzug: Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung
- 20 Near Zero Downtime:
Migrationen ohne Zeitdruck



TRANSFORMATION

- 26 Natuvion Chart-of-Account-Harmonisierung
für SAP – So funktioniert's
- 28 Selective Data Transition (SDT):
Das Mittel der Wahl für Ihre Transformation?
- 34 Sympathisch und ausgesprochen kompetent



TRANSFORMATIONS- STUDIE 2022

Fehlendes Mitarbeiter-Know-how und
niedrige Datenqualität überrascht Unternehmen

Seite 38



DATA QUALITY & INTEGRITY

- 48 Customer Vendor Integration – Datenbereinigung
vor der SAP S/4HANA Einführung
- 50 Erfolgsfaktor Daten



DATA PRIVACY & SECURITY

- 56 „Unsere Kunden werden sensibler mit ihren Daten!“
- 60 1/3 Ihrer Daten sind überflüssig. ABER WELCHE?
- 64 EU-Kommission präsentiert Entwurf des EU Data Act



SIMULATION & AUTOMATION

- 68 Vertriebs- und Serviceprozesse automatisieren
- 72 Personenbezogene Daten DSGVO-konform in Ihrer Testumgebung



RETENTION & RETIREMENT

- 76 Alt-Systeme stilllegen – Effizient, kostensenkend und rechtssicher



GOVERNANCE & SUPPORT

- 80 Plattform-Transformation mit agilen Projektmanagement-Methodiken? Ja, klar!



PROCESS EXCELLENCE

- 86 Utilities RISE with SAP
- 90 Prozessdokumentation mit SAP Signavio
- 94 SAP HCM Betreuung outsourcen. Segen oder Fluch?



NATUVION INSIGHTS

- 100 Ich hab' mich für die Menschen entschieden!
- 104 Business Breakfast im Herzen Wiens
- 106 Codecamp der Cloud-Entwickler in Walldorf
- 108 Neues Office im Sky Park Bratislava
- 110 Das Nativion Trainee-Programm 2.0
- 112 Viele Projekte, viele Themen, viele Kollegen:
Die ILM-Intensivwochen





Data Identification & Clustering



Ist Ihre Systemlandschaft „Cloud Ready“?

Viktoria Wenzel, Teamlead Data Analysis & Product Enabler Natuvion SOPHIA, Natuvion GmbH

Das Wartungsende der SAP Business Suite 7 (SAP ERC) 2027 rückt näher. Noch immer stellen sich Unternehmen die Frage: Welches Transformationsszenario ist am besten für uns geeignet? Welche Bereitstellungsoption sollen wir für das zukünftige SAP S/4HANA System wählen? Viktoria Wenzel, Product Enabler & Teamlead Data Analysis bei Natuvion, gibt einen Überblick über die verschiedenen Bereitstellungsoptionen.

Unternehmen müssen entscheiden, ob sie für ihre SAP-Systemlandschaft auf Cloud- oder -On-Premise-Lösungen setzen. Insgesamt stehen den SAP-Kunden fünf verschiedene Bereitstellungsoptionen zur Verfügung. Drei davon als Cloud-Lösung und zwei als On-Premise. Die fünf Lösungen werden nachfolgend im Detail vorgestellt:

SAP S/4HANA Cloud – früher Essentials Edition (ES) und Multi-Tenant Edition genannt

Diese Bereitstellungsoption wird häufig von Neukunden genutzt. Es ist ein vollumfänglicher Cloud-Ansatz mit regelmäßigen Upgrades, neuen Konfigurationen und neuer Software. Es ist eine öffentliche Cloud, die gemeinsam mit anderen Kunden genutzt und ausschließlich von SAP gehostet und betrieben wird. Die Implementierung erfolgt im Rahmen des Greenfield-Szenarios.

SAP S/4HANA Cloud Extended Edition – früher Single Tenant Edition genannt

Die Extended Edition wird häufig von mittleren und großen Kunden genutzt. Der Vorteil dieser Bereitstellungsoption liegt in einer höheren Flexibilität und Kontrolle sowie standardisierten Infrastrukturprozessen, Diensten und SLAs. Es ist eine von SAP oder einem der Hyperscaler betriebene Cloud-Infrastruktur. Lizenziert wird die Extended Edition über ein Software-Abonnement. Alle zwei Jahre muss die Software aktualisiert werden. Dabei verwalten SAP und der Kunde den Upgrade-Prozess und führen Regressions-tests durch. Die Implementierung erfolgt im Rahmen des Greenfield-Szenarios.

SAP S/4HANA Private Cloud Edition

Die Private Cloud Edition bietet die Vorteile der Cloud-Bereitstellung mit der zusätzlichen Möglichkeit, mittels einer Systemkonvertierung in die Cloud zu wechseln. Es handelt sich hierbei um eine von SAP betriebene Cloud-Infrastruktur, die auf einem der Hyperscaler gehostet wird. Ebenso wie bei der Extended Edition wird diese Bereitstellungsoption über ein Software-Abonnement lizenziert. Anders als bei der Extended Edition stehen jährliche Upgrades zur Verfügung. Der Kunde kann die Geschwindigkeit zum Einspielen der Upgrades selbst auswählen, muss allerdings auch den



Upgrade-Prozess selbst verwalten. SAP unterstützt das Upgrade lediglich bei bestimmten technischen Aspekten. Die Implementierung kann im Rahmen des Greenfield-Szenarios, der System Conversion oder einer selektiven Datentransformation erfolgen.

SAP S/4HANA On-Premise von SAP verwaltet (HEC)

Bei der On-Premise-Lösung handelt es sich um eine kundenspezifische Landschaft auf SAP HANA Enterprise Cloud (HEC), die im SAP-Rechenzentrum, bei einem Hyperscaler oder im kundeneigenen Rechenzentrum gehostet wird. Die Verwaltung der Infrastruktur wird an SAP mit flexiblen Serviceangeboten delegiert. Es stehen jährliche Upgrades zur Verfügung, die der Kunde in seiner eigenen Geschwindigkeit einführen kann. Der Kunde ist für das Management der Upgrades verantwortlich. Die Implementierung kann im Rahmen des Greenfield-Szenarios, der System Conversion oder einer selektiven Datentransformation erfolgen.

SAP S/4HANA On-Premise – On-Premise oder von Cloud-Hyperscale verwaltet

Die fünfte Bereitstellungsoption ist die On-Premise S/4 HANA Bereitstellung, die vom Kunden in seinem eigenen Rechenzentrum oder von einem Dritten verwaltet wird. Es stehen jährliche Upgrades zur Verfügung. Der Kunde kann die Geschwindigkeit der Einführung selbst wählen. Ebenso wie bei der SAP S/4HANA On-Premise (HEC) Variante, ist der Kunde für das Management der Upgrades selbst verantwortlich. Die Implementierung kann im Rahmen des Greenfield-Szenarios, der System Conversion oder einer selektiven Datentransformation erfolgen.

Die nachfolgende Grafik bietet eine Zusammenfassung der Bereitstellungsoptionen. Es ist wichtig, zu verstehen, dass das Transformationsszenario (Greenfield, Brownfield, Selective Data Transition) ebenfalls Einfluss auf die SAP S/4HANA Plattform-Bereitstellung hat.

Bereitstellungsoptionen SAP S/4HANA

	SAP S/4HANA Cloud As a Service		SAP S/4HANA		SAP S/4HANA on-Premise As a Product
	Ein Datenmodell – Eine Semantik – Eine User Experience				
	SAP S/4HANA Cloud	SAP S/4HANA Cloud Extended Edition	SAP S/4HANA Cloud Private Edition	SAP S/4HANA On-Premise managed by SAP	SAP S/4HANA Any Premise
Implementierung	Greenfield	Greenfield	Greenfield, System Conversion, Selektive Datentransformation	Greenfield, System Conversion, Selektive Datentransformation	Greenfield, System Conversion, Selektive Datentransformation
Upgrades	Standardisierte, verpflichtende Upgrades von SAP verwaltet	Aktualisierung alle 2 Jahre von SAP und Kunden verwaltet	Jährliche Upgrades, die zeitlich nach Kundenwunsch eingespielt werden können	Jährliche Upgrades, die zeitlich nach Kundenwunsch eingespielt werden können	Jährliche Upgrades, die zeitlich nach Kundenwunsch eingespielt werden können
Scope	Kern-ERP und bestimmte Branchen	Gleicher Umfang wie On-Premise, inkl. 25 Branchen	Gleicher Umfang wie On-Premise, inkl. 25 Branchen	Vollständiger Funktions-, Länder-, Branchenumfang von S/4HANA und Partner Add-ons	Vollständiger Funktions-, Länder-, Branchenumfang von S/4HANA und Partner Add-ons
Erweiterungen	Wichtige Benutzererweiterung durch Business Technology Platform & Whitelist APIs	In-App Erweiterungen und klassische ABAP Erweiterungen, keine Modifikation	In-App Erweiterungen und klassische ABAP Erweiterungen, Modifikationen sind verfügbar	Anpassung, Änderung und Erweiterung wie bei ERP möglich	Anpassung, Änderung und Erweiterung wie bei ERP möglich
Lizenzierung	Software as a Service	Software-Abonnement	Software-Abonnement	Bezahl deine eigene Lizenz & Infrastruktur-Abonnement	Bezahl deine eigene Lizenz & Infrastruktur-Abonnement
Standardisierung					
Flexibilität					

Datenanalyse mit Natuvion SOPHIA

Ganz gleich, ob Sie Ihre IT-Landschaft anpassen, modernisieren oder komplett umgestalten. Die wichtigste Grundlage für jeden Entscheidungsprozess ist ein tiefes und ganzheitliches Verständnis Ihrer Systemlandschaft. Was genau finden Sie wo und in welchem Umfang?

Die Analyseplattform Natuvion SOPHIA unterstützt Sie von der Erstanalyse des SAP-Systems über die Konfiguration des Zielsystems bis hin zu einer Preisindikation für Ihre Migration in die Cloud. Der Smart & Selektiv-Ansatz zeigt Ihnen, wie Sie innerhalb von vier Schritten das Transformationsszenario, basierend auf den Analyseergebnissen und Kundenworkshops bestimmen, und die Entscheidung für die Bereitstellungsplattform des zukünftigen SAP S/4HANA Systems treffen können.

Step by Step zur SAP S/4HANA Transformation

1. Bilanz ziehen –

Was ist der aktuelle Stand des Systems?

Neben grundlegenden strukturellen Informationen aus der SAP-Landschaft ist ein Gesamtüberblick hinsichtlich der identifizierten Schnittstellen, Nutzungsanalysen, des Datenvolumens und der Datenqualität sowie des Readiness Checks notwendig. Mit einer umfangreichen Analyse des gesamten SAP-Systems wird der Grundbaustein gelegt. Jedes der unten aufgeführten Analyse-Cluster der Natuvion SOPHIA hat einen starken Einfluss auf das künftige SAP-System und muss im Detail im Vorfeld der Migration betrachtet werden. Die Analyseplattform Natuvion SOPHIA hilft dabei, diese Erkenntnisse auf Knopfdruck aus den aktuellen SAP-Systemen zu erhalten und die Ergebnisse aufbereitet zur Verfügung zu stellen.

Erfolgreiche Analyse Ihrer Daten mit Natuvion SOPHIA

Datenqualität

Wie gut ist die fachliche und technische Datenqualität auf dem System? Welche Daten weisen Inkonsistenzen auf? Welche Dubletten können auf dem System identifiziert werden?

Verwaltung des Datenvolumens

Wie groß sind die Organisationseinheiten? Wie sieht das Data Aging pro Organisationseinheit aus? Wie hoch ist das Datenbank-Wachstum in den letzten Jahren?

Datenschutz

Welche Daten kann ich archivieren? Welche Daten im System haben personenbezug?

Systemverwendung

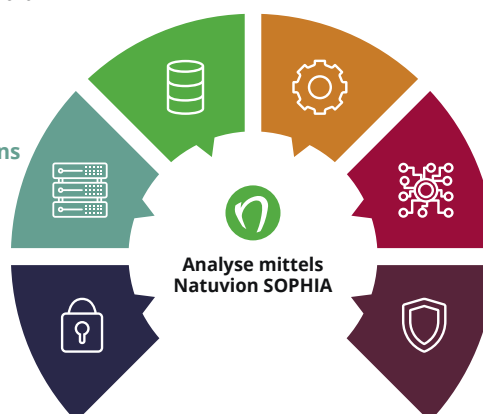
Welche Objekte, Transaktionen, Programme und Modifikationen werden genutzt? Wo wird aktuell vom SAP-Standard abgewichen?

Systemschnittstellen

Welche Schnittstellen gibt es? Wie werden die Schnittstellen genutzt?

Systemicherheit

Welche Rollen und Berechtigungen werden aktuell im System benutzt? Wie sieht das Rollen- & Berechtigungskonzept unter S/4HANA aus? Was sind die FIORI App-Empfehlungen für S/4HANA?





So definieren Sie in vier Schritten Ihr Transformationsszenario und die optimale Bereitstellungsplattform.

2. Entscheidungen treffen – Was ist zu migrieren?

Im zweiten Schritt ist die Entscheidung zu treffen, welche Daten zu migrieren sind. Die durchgeführte Analyse mit Natuvion SOPHIA ermöglicht zum Beispiel die Beantwortung folgender Fragen, um eine Klassifizierung vorzunehmen:

- Welche Daten sollen bewegt werden?
- Welche Daten dürfen in das neue System übernommen werden?
- Welche Daten dürfen gelöscht werden?
- Welche Daten dürfen archiviert werden?
- Welche Daten weisen Inkonsistenzen auf?

Es ist sehr wichtig, sich einen klaren Überblick über die IT-Landschaft zu verschaffen. Erst wenn all diese Aspekte des aktuellen Systems betrachtet und analysiert wurden, kann der Migrationsprozess rational mit einem schlanken S/4-System erfolgen. Natuvion SOPHIA unterstützt Unternehmen bei der Beurteilung der „Optimierungs-Potenziale“ des aktuellen Systems. Denn Natuvion SOPHIA liefert in Echtzeit alle Kennzahlen, die sich auf Aufwand, Risiko oder Zeit während einer Transformation auswirken!

Beispielhafte Natuvion SOPHIA Auswertung zur Stammdatenqualität eines SAP-Systems pro Buchungskreis



Von einer High-Level-Perspektive über die reine Anzahl an Duplikaten bis hin zu dem tiefsten Drilldown können die Dubletten in den Stammdaten in Natuvion SOPHIA dargestellt werden. Abgerundet wird diese Analyse mit einem Vorschlag zum Matching der Duplikate auf dem Golden Record.



Beispielhaftes Bild der Data Aging eines SAP-Systems auf Buchungskreis-Ebene.

Auf einen Blick können nicht mehr relevante Buchungskreise (in Rot dargestellt) identifiziert werden. Diese Buchungskreise weisen keine Buchungen seit über zehn Jahren auf. Die Data-Aging-Referenzlinie kann individuell nach Kundenanforderungen verschoben werden, sodass die Daten gezielt selektiert werden können. Anstatt alle Daten zu migrieren, was die Kosten für die Speicherung der Daten in der Cloud potenziell erhöhen würde, ermöglicht die selektive Datenmigration, die Daten aufzuräumen.

3. Auswahl treffen –

Was ist wohin zu verschieben?

Ähnlich wie bei einem Umzug müssen die Daten klassifiziert und kategorisiert werden. Nicht alle Daten werden in der neuen Umgebung benötigt oder müssen direkt sichtbar sein und einen direkten Zugriff ermöglichen. Mittels einfacher Prüfungen durch Natuvion SOPHIA lassen sich die Daten in HOT-, WARM- und COLD-Data klassifizieren.

- **HOT-Data:**

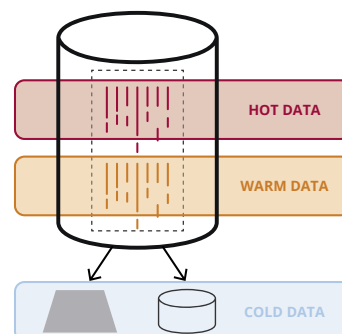
Daten, auf die häufig zugegriffen wird. Dabei kann es sich um Daten handeln, die von Mitarbeitern oder Kunden aktiv genutzt werden. Sie müssen auf einem schnellen Speicher abgelegt werden, damit sie schnell abgerufen werden können.

- **WARM-Data:**

Daten, auf die weniger häufig zugegriffen wird. Dabei kann es sich um Daten handeln, die für Berichte oder Analysen verwendet werden. Auf sie muss nicht so schnell zugegriffen werden wie auf heiße Daten. Daher können sie auf einem etwas langsameren, kapazitätsoptimierten Speicher abgelegt werden.

- **COLD-Data:**

Daten, auf die nur selten zugegriffen wird. Dabei kann es sich um Daten handeln, die aus Compliance-Gründen archiviert werden. Sie können auf einem noch langsameren, „billigen und tiefen“ Speicher gespeichert werden.





Nicht nur aufgrund des erhöhten Speichervolumens, das in der HANA-Datenbank teuer wird, sondern auch um Compliance und Sicherheitsaspekten gerecht zu werden, ist ein Überblick und die Klassifizierung der Daten notwendig.

4. Preis abschätzen -

Preisindikation für die Bereitstellungsplattform des SAP S/4HANA Systems

Nachdem die Analyse der zu migrierenden Daten abgeschlossen ist, kann das HANA Sizing der Daten vorgenommen werden. Neben dem Sizing der Datenbankgröße hilft Natuvion SOPHIA mit einem Cloudification Dashboard, die richtigen AWS Instanzen für das Movement in die AWS Cloud zu identifizieren. Grundsätzlich wird eine AWS Cloud-Instanz für die Datenbank und für jeden einzelnen Applikationsserver benötigt.

Pro Applikationsserver wird in Natuvion SOPHIA in einzelnen Tabs eine Auswertung über das Betriebssystem, die Software und Hardware sowie die Performance durchgeführt. Die Performance wird mit dem SAPS (SAP Application Performance Standard) berechnet und ist eine hardwareunabhängige Maßeinheit, die die Leistung einer Systemkonfiguration in der SAP-Umgebung beschreibt. Mithilfe der identifizierten Maßeinheiten kann dann die AWS Instanz für den Applikationsserver gesized werden. Dabei werden zunächst die

mittels Natuvion SOPHIA ermittelten Daten als Grundeinstellung übernommen. Gemeinsam mit unseren erfahrenen Beratern lassen sich die Kenngrößen für Storage und Compute mittels Schieberegler für das zukünftige Sizing des S/4-Systems in den Hyperscalern anpassen.

Ebenfalls nicht zu vernachlässigen ist die Instanzberechnung für den Datenbankserver. Der größte Kostentreiber bei der Datenbankinstanz ist der RAM Storage. Wie auch bei den Applikationsservern wird zunächst die ausgelesene Größe als Eingabe-Input für die Instanzberechnung hinterlegt. Mittels unserer HANA-Sizing-Berechnung und des Datenbankwachstums in den letzten Jahren lässt sich das zukünftige Verhalten abschätzen. Diese Abschätzung dient als Input zur Identifizierung der Datenbank-Serverinstanz.

Eine Zusammenfassung, in der die gewählten Instanzen inklusive Preise pro Server aufgelistet werden, und die totale Summe runden das Cloudification Dashboard von Natuvion SOPHIA ab.

Startklar für Ihre Transformation?

Mit mehr als 500 leistungsstarken Analysen schafft Natuvion SOPHIA die perfekte Grundlage für Ihre Transformation. Jetzt mehr erfahren.

www.natuvion.com/de/sophia





Migration

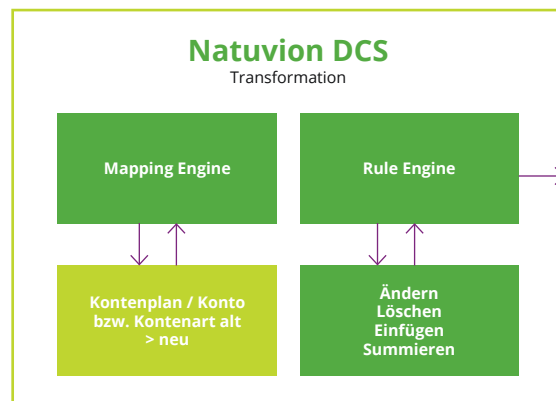
Der Datenumzug: Eine Schritt-für-Schritt- Anleitung

Darlene Koller, Consultant, Natuvion GmbH

Bei jeder Datenmigration gilt: Egal von welchem System in welches, es beginnt immer mit dem Mapping. Mit dem Natuvion DCS ist eine Migration von jedem Quell- in jedes Zielsystem problemlos möglich. Wie das funktioniert? Darlene Koller, Consultant bei Natuvion, gibt Ihnen eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für den technischen Ablauf am Beispiel einer Migration in die powercloud.

- Contract
- Customer
- Market_Location / Meter_Location
- Counter
- NNA
- Account
- Deposits

Die Migration in die powercloud ist mit Natuvion DCS von jedem Quellsystem, wie SAP, Oracle oder Microsoft, möglich. Diesen Prozess bezeichnet man auch als „Export Transform Load (ETL)“ für die Transformation und Migration der Kundendaten auf das neue System. Hierzu werden die Daten selektiv aus den bestehenden IT-Systemen **exportiert**, im Anschluss werden die Daten auf die Zielstrukturen der powercloud **transformiert**. Danach erfolgt der **Load** in die powercloud Strukturen.



Natuvion DCS Mapping Engine

Basis für die Migration

Aber Schritt für Schritt. Die Migration beginnt mit dem Mapping. Auf Basis der durch powercloud bereitgestellten Systemanalysen werden die BOM (Business Object Migration) im Excel-Format mit den dazugehörigen Detailtabellen für das Mapping bereitgestellt und durch Natuvion stetig erweitert. Dabei kann ein BOM mehrere Tabellen desselben Typs umfassen.

Das Mapping findet auf Ebene Tabelle/Recordtype/Feld statt. Um die referenzielle Integrität zwischen den BOM und den Tabellen innerhalb der BOM herzustellen, ist es wichtig, mig_externalIds an die powercloud zu übergeben. Über diese mig_externalIds werden nach der Durchführung der eigentlichen Beladung die Dependencies innerhalb der powercloud durch die Nachlaufjobs aufgebaut (siehe Kapitel „Ablauf des Datenimports“).



Mit dem Natuvion DCS von jedem Quell- in jedes Zielsystem migrieren.

Teilweise sind die mig_externalIds bereits als Standard in den powercloud Tabellen vorhanden. Sie fehlen jedoch noch in weiten Teilen des Datenmodells und dienen u.a. nur als Anzeigefeld im Frontend.

Zu jedem BOM Objekt werden gemeinsam mit den Kunden-Fachbereichen die fachlichen Anforderungen tabellenscharf erarbeitet. Jedes Tabellenblatt innerhalb eines Natuvion Mapping-Dokuments referenziert auf eine powercloud Tabelle. Dabei bietet Natuvion ein sogenanntes „golden Mapping“, welches im Beispiel von SAP die IS-U Standardtabellen bereits enthält.

Mit jedem Release von powercloud, jeder Neuentwicklung eines Features bzw. jeder Änderung wegen gesetzlicher Anforderungen (z.B. Mako2022) können neue Tabellenfelder hinzukommen bzw. die Bedeutung bestehender Felder sich verändern. Diese Neuerungen werden während einer Migration gemeinsam mit Natuvion, den Fachbereichen und der powercloud erarbeitet.

Transformation/Entladung

Die Transformation der Daten erfolgt durch den Natuvion DCS. Der Natuvion Data Conversion Server™ (DCS) ist eine komplette Extract, Transform und Load (ETL)-Plattform. Er liest, analysiert, extrahiert, transformiert und validiert Daten aus verschiedensten Quellen (Systemen, Datenbanken, Dateien,

Webservices usw.) und schreibt diese in unterschiedliche Ziele. Alle Daten werden nach der Transformation automatisch getestet und verifiziert.

Sämtliche transformierten Daten und zugehörigen Protokolle sind im Natuvion DCS versioniert abrufbar. Dies ermöglicht jederzeit einen Nachweis der Veränderungen durch die Transformation. Als Natuvion DCS Transformationsgrundlage werden die Mapping BOM Objekte von unseren Exportexperten in ABAP Coding übersetzt.

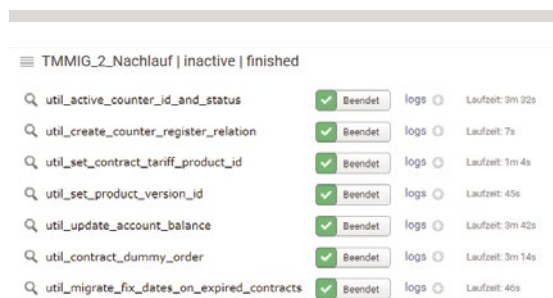
In den sogenannten Taskgruppen sind unsere BOM Objekte dargestellt:

>	Taskgruppe 100000	⚙️	▲	Vorarbeiten
>	Taskgruppe 200000	✓	●	Z-Tabellen .csv Upload
>	Taskgruppe 300000	✓	▲	Typisierung / Waving
▼	Taskgruppe 400000	⚙️	●	Export
>	Taskgruppe 401000	⚙️	●	Customer
>	Taskgruppe 402000	⚙️	●	Contract
>	Taskgruppe 403000	⚙️	●	MaLo / MeLo
>	Taskgruppe 404000	⚙️	▲	Device
>	Taskgruppe 405000	⚙️	▲	NNA
>	Taskgruppe 406000	⚙️	●	Account
>	Taskgruppe 407000	⚙️	●	Deposits
>	Taskgruppe 408000	—		
>	Taskgruppe 498000	🚩		zip Handling
>	Taskgruppe 499000	⚙️		The End!
>	Taskgruppe 800000	🚩		Nacharbeiten
>	Taskgruppe 900000	✓		Reporting

Abbildung Taskgruppen (Quelle: Natuvion DCS)

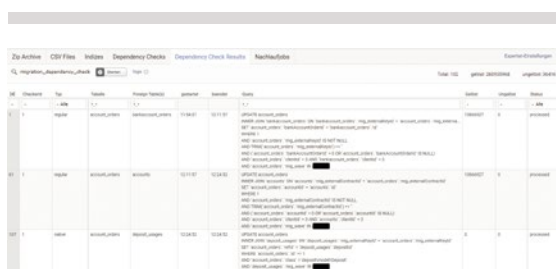
Step 5:

Der powercloud Job migration_dependency_check setzt die Fremdschlüssel in allen geladenen Migrationstabellen. Die Dependencies werden vor einer Migration im phpStorm in einer Migrations-Branch gepflegt und die im Mapping beschriebenen mig_externalIds werden zum Joinen der Updates verwendet.



TMMIG_2_Nachlauf inactive finished			
util_active_counter_id_and_status	Beendet	logs	Laufzeit: 2m 52s
util_create_counter_register_relation	Beendet	logs	Laufzeit: 7s
util_set_contract_tariff_product_id	Beendet	logs	Laufzeit: 1m 4s
util_set_product_version_id	Beendet	logs	Laufzeit: 45s
util_update_account_balance	Beendet	logs	Laufzeit: 3m 42s
util_contract_dummy_order	Beendet	logs	Laufzeit: 3m 14s
util_migrate_fix_dates_on_expired_contracts	Beendet	logs	Laufzeit: 46s

Abbildung Nachlauf Jobs



Job	Table	Foreign Key	Primary Key	Result	Message
1	account	account_id	account_id	OK	
2	contract	contract_id	contract_id	OK	
3	product	product_id	product_id	OK	
4	tariff	tariff_id	tariff_id	OK	
5	version	version_id	version_id	OK	
6	balance	balance_id	balance_id	OK	
7	dummy_order	dummy_order_id	dummy_order_id	OK	
8	expired_contracts	expired_contracts_id	expired_contracts_id	OK	

Abbildung Dependency Check results

Step 7:

Die Nachlaufjobs sind im powercloud Standard angelegt und dienen der Migrations-Optimierung. Diese Jobs werden u.a. dafür verwendet, um Zieltabellen zu pflegen, welche beim Export nicht ausgespielt wurden, da zum Zeitpunkt des Exports die Primärschlüssel der powercloud unbekannt waren und sie somit nicht Teil des Mappings sein konnten.

Step 6:

Während des migration_archive_register Jobs werden die Unique-Schlüssel der Tabellen entfernt, um den Load-Job reibungslos durchführen zu können. Diese müssen nach dem Import wieder auf die Felder gesetzt werden.

Datenumzug in der Cloud

Lesen Sie in unserer Success Story, wie schweizstrom den Plattformanbieter-Wechsel meisterte und seine Daten erfolgreich in die powercloud Plattform migrierte.

www.natuvion.com/de/schweizstrom-powercloud-migration



Near Zero Downtime: Migrationen ohne Zeitdruck

Domenik Rappenhöner, Consultant Transformation, Natuvion GmbH

Transformationen von Systemlandschaften werden immer umfangreicher und komplexer. Für Unternehmen ist es wichtig, dass auch während der Transformation der Geschäftsbetrieb ohne große Beeinträchtigungen weiterlaufen kann. Aus Sorge vor Verzögerungen schieben Unternehmen ihre Transformation häufig hinaus. Das ist aber gar nicht nötig. Mit der Near Zero Downtime Migration (NZDT) und dem Natuvion DCS gelingt die Transformation problemlos und ohne Ausfälle. Domenik Rappenhöner, Berater bei Natuvion, erklärt uns, wie.

Egal wie komplex oder welches Volumen bei der Migration ansteht. Die „Near Zero Downtime“-Migrationsmethodik ist die Lösung, die eine hohe Systemverfügbarkeit trotz enormen Systemvolumens ermöglicht.

Near Zero Downtime: Was ist das?

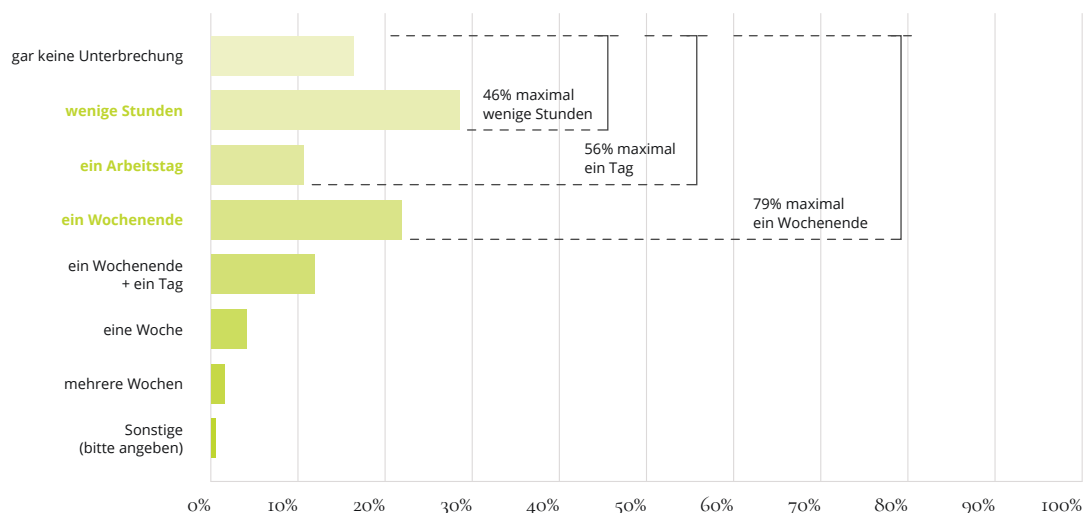
Die Near Zero Downtime Migration oder auch NZDT ist eine Methodik der Transformation, die ihren Namen von der SAP selbst erhalten hat. Der zentrale Anspruch der Migration ist es, eine möglichst hohe Systemverfügbarkeit während einer Transformation zu erzielen. Das bedeutet, dass der Kunde sein produktives Geschäft während einer Migration möglichst einschränkungsfrei durchführen kann.

Klassische ETL-Tools schaffen das Transformationsvolumen nicht mehr in einem kleinen Zeitfenster

Konzerne wachsen stetig weiter. Mit diesem Wachstum steigert sich auch die IT-Abdeckung und damit auch die Datenmenge. Die neuesten Tools aller Anbieter sind nicht einfach in der Lage, ein System mit einer Datenmenge von über 20-30 Terrabyte innerhalb eines Wochenendes zu migrieren. Dieses Problem wird größer, wenn die Migration selektiv erfolgen soll. Für Kunden bedeutet das lange und kostspielige Ausfallzeiten der Produktsysteme. In manchen Fällen ist eine Ausfallzeit von über 48 Stunden zu keiner Zeit des Jahres zu bewältigen.

In der aktuellen Natuvion Transformationsstudie 2022 wurden über 200 IT-Manager mit Transformationserfahrung befragt! In dieser Studie haben 46% der Befragten bestätigt, dass sie nicht mehr als wenige Stunden Ausfallzeit verkraften können, ohne relevante Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb befürchten zu müssen. 79% der Befragten können maximal ein Wochenende Ausfall hinnehmen. Daher müssen neue Lösungsansätze gefunden werden.

Auszug aus der Natuvion Transformationsstudie 2022



Ab wann haben Betriebsunterbrechungen im Zuge einer Transformation spürbare Folgen für Sie?

NZDT: geniale Lösung mit Natuvion DCS Anbindung

Natuvion kann mit der NZDT-Lösung Abhilfe schaffen. Der Ablauf der Methodik wird einfach erklärt und wie folgt durchgeführt:

Initiale Downtime:

- I:T-Kopie des Produktivsystems
- Aktivierung der NZDT-Technologie auf dem Produktivsystem
- Reaktivierung des Systems

Während der Uptime:

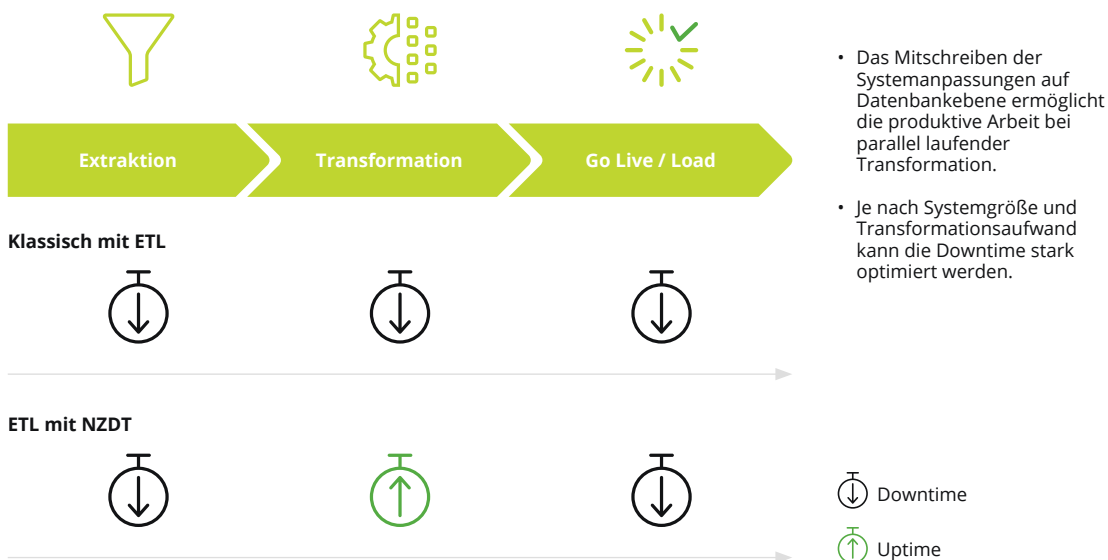
- Tracking der Systemänderungen
- Reguläre Transformation
- Test der neuen Produktivumgebung

Abschließende Downtime:

- Deltamigration

Der Natuvion DCS wurde durch den Natuvion Lösungsansatz perfekt in seinem Funktionsumfang erweitert. Mit der neuen NZDT-Technologie ist es nun nicht nur möglich, Systeme I:T in kurzer Zeit zu transformieren. Darüber hinaus können alle Funktionen des Natuvion DCS genutzt werden. Dies ermöglicht das Durchführen einer selektiven Migration mit NZDT. Die Deltamigration kann darüber hinaus im Falle einer selektiven Migration die Selektionslogik der regulären Transformation wiederverwenden. Die Deltamigration kann die Migrationsregeln der regulären Migration mitnutzen. Dies spart Entwicklungsbudget und beugt Fehlern vor.

Die Downtime ist einer der Kostentreiber bei Datenmigrationen



Migrationen ohne Druck

Die Transformation nicht in einem vorgegebenen Zeitfenster durchlaufen zu müssen, bringt diverse Vorteile und Möglichkeiten mit sich. So muss in der Vorbereitungsphase nicht mehr enorme Zeit auf die Performance-Steigerung verwendet werden. Außerdem können bei der regulären Migration auftretende Fehler ohne Druck behandelt werden. Zu diesem Punkt sei noch hinzugefügt, dass die Deltamigration auch problemlos nach hinten verschoben werden kann, um bspw. mehr Zeit zum Testen der neuen Produktivumgebung zu haben.

Anwendung im Projekt

Der Natuvion DCS bietet unseren Kunden die Übernahme der Bestandsdaten ohne nennenswerte Ausfallzeit. Auch bei komplexen Fällen wie anwendungsübergreifenden Daten und Informationen, die gleichzeitig in mehreren Anwendungen genutzt werden. Selbst bei der Migration sehr großer Systeme in die Cloud erleben Natuvion Kunden keine spürbaren Betriebsunterbrechungen. Das macht die Natuvion DCS Lösung einzigartig!



Natuvion DCS
Wie der Natuvion DCS Ausfallzeiten optimiert und welche Möglichkeiten & Funktionen er bietet, erfahren Sie hier:
www.natuvion.com/de/dcs





Transformation

Natuvion Chart-of-Account- Harmonisierung für SAP – So funktioniert's

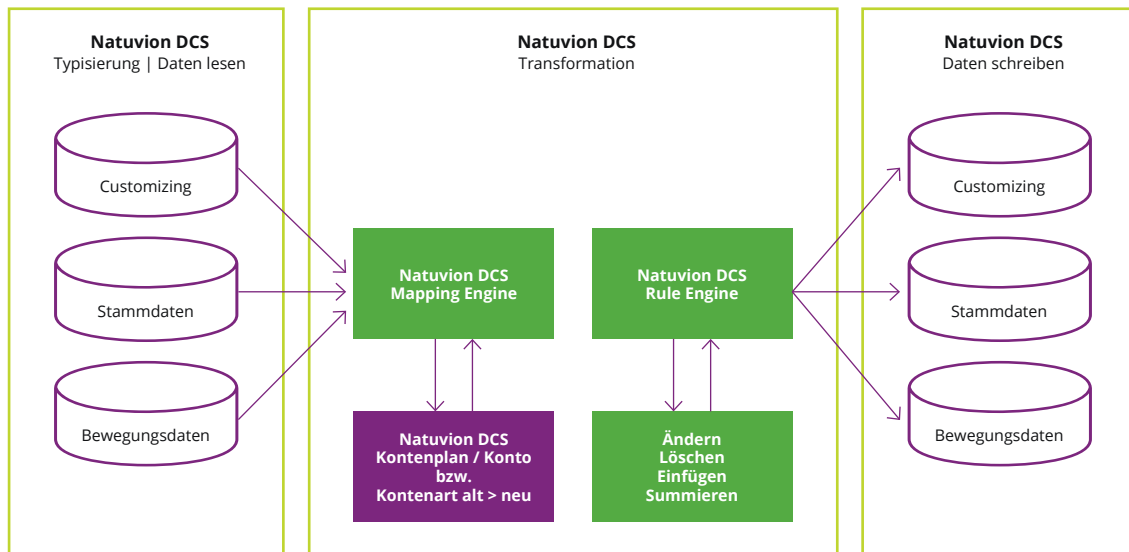
Oliver Kos, Senior Principal Consultant, Natuvion GmbH



Die Restrukturierungen von SAP-Systemen in Unternehmen sind ein ständiger und dynamischer Begleiter von IT-Architekturen. Ein wichtiges Thema ist die Kontenplan-Harmonisierung! Oliver Kos, Senior Principal Consultant, Natuvion GmbH, führt uns von der Vorab-Analyse bis zum Mapping einer Kontenplan-Harmonisierung.

Zur Vereinfachung von internen Prozessen im Rahmen von Restrukturierungen oder um systemseitige Konsolidierungen von Unternehmen in ein zentrales System zu überführen, kann eine Kontenplan-Harmonisierung notwendig sein. Denn nur so können sämtliche Anforderungen an Planung, Buchung und Reporting erfüllt werden.

Für eine Umstellung von Kontenplänen gibt es zwei Möglichkeiten. Zum einen den klassischen Weg über Umbuchungen und fortlaufende Anpassungen am Customizing und an den Programmen. Zum anderen eine vollhistorische Umstellung direkt auf der Datenbank mit dem Chart-of-Account., dem CoA-Harmonisierungsservice von Natuvion. Bei Letzterem werden sämtliche Stamm- und Bewegungsdaten sowie das Customizing, das in Verbindung mit dem umzustellenden Kontenplan steht, vollhistorisch auf Tabellenebene angepasst.



Nativion Chart-of-Account-Harmonisierung

Vollhistorische Harmonisierung von Kontenplänen in SAP-Systemen und in sämtlichen historischen Stamm-, Anwendungs- und Bewegungsdaten

Die Voraussetzung für den Nativion CoA-Harmonisierungsservice ist die zentrale Aktivität der Erstellung eines konsolidierten Kontenplan-Mappings. Eine zeitlich nicht zu unterschätzende Aktivität, die durch den Fachbereich festzulegen ist. In der zugrunde liegenden Mapping Engine werden redundante Mappings validiert und vor der eigentlichen Umstellung getestet.

Eine integrierte Vorab-Analyse identifiziert zusätzlich umstellungsrelevante Datenbestände in kundeneigenen Entwicklungen. Diese werden in die Konfiguration des Tabellenbestands integriert, die für die Harmonisierung

herangezogen wird. Bei der vollhistorischen Umstellung werden auch die Zusammenlegung und Aggregation von mehreren Quellkonten in ein Zielkonto und die Vergabe von Prioritäten bei der Abarbeitung berücksichtigt.

Mit diesem Service bietet Nativion die technische Möglichkeit, eine vollhistorische Harmonisierung von Kontenplänen in SAP-Systemen und in sämtlichen historischen Stamm-, Anwendungs- und Bewegungsdaten durchzuführen. Ebenso wird das Customizing der Sachkonten ausgeführt. Die Projektdurchführung wird dabei in ein bis zwei Testumstellungen getestet und anschließend im Rahmen einer Downtime auf dem Produkivsystem durchgeführt. Vergleichbare Projekte dauern üblicherweise zwischen drei bis sechs Monaten.



Wie man Kontenpläne vereinfachen und rationalisieren kann?
Weitere Infos hierzu unter:

www.nativion.com/de/was-wir-tun/transformation

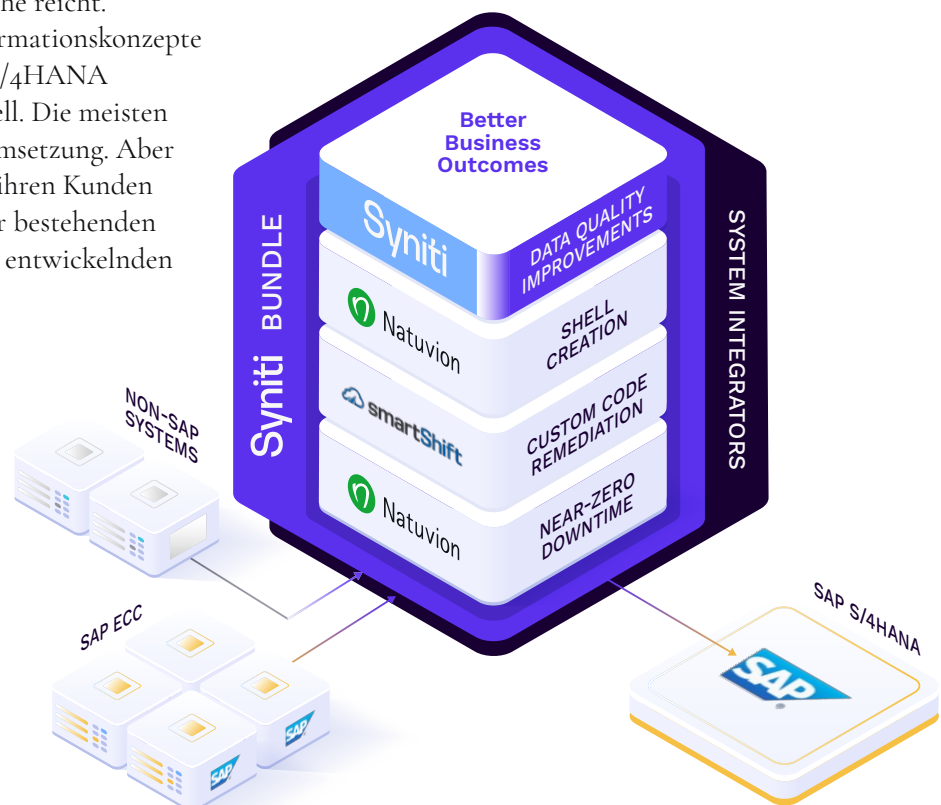
Selective Data Transition (SDT): Das Mittel der Wahl für Ihre Transformation?

Andreas Engel, Geschäftsführer, Syniti

Viele SAP-Anwender haben sie noch vor sich: die Transformation auf SAP S/4HANA. Welche Herausforderungen, Gefahren und Risiken sind zu bewältigen? Was passiert, wenn man den Umstieg zu schnell durchpeitscht, was, wenn er zu lange dauert? Unser Partner Syniti gibt einen kleinen Ausblick auf das, was Ihnen bevorsteht.

Eine kurze Internetrecherche reicht. Unternehmen, die Transformationskonzepte für den Wechsel auf SAP S/4HANA anbieten, findet man schnell. Die meisten unterstützen Sie bei der Umsetzung. Aber nur wenige Berater helfen ihren Kunden schon bei der Analyse ihrer bestehenden Systeme und der daraus zu entwickelnden Migrationsstrategie.

Im Mittelpunkt der Überlegungen vieler Unternehmen steht die Selective Data Transition. Auch die Natuvion Transformationsstudie 2022, in der 201 transformationserfahrene Unternehmen befragt wurden, hat ergeben, dass die Selective Data Transition die bevorzugte Migrationsmethode ist. Aber warum?





Unser Team wird immer wieder hinzugezogen, wenn es darum geht, gescheiterte Migrationsprojekte zu retten, die zu erheblichen Kostenüberschreitungen und Geschäftsunterbrechungen führen. Die Ursachen hierfür liegen fast immer in den Daten. Die Verantwortlichen für Unternehmensumwandlungen riskieren ihr gesamtes Projekt, wenn sie die Datenfrage nicht von Anfang an und vor allem vollständig klären.

Um Geschäfts- und IT-Leitern zu helfen, die Bedeutung von Daten bei der selektiven Datenübernahme zu verstehen, gehen wir hier näher darauf ein:

- Was ist Selective Data Transition?
- Warum sind Daten ein so wichtiger Faktor im Umstellungsplan?
- Welche Gefahren lauern für Unternehmen, die zu schnell auf S/4HANA umstellen?
- Taktiken zum Umgang mit Daten bei einer Selective Data Transition

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, was Selective Data Transition ist und was es für Ihr Unternehmen bedeuten kann, lesen Sie „A Primer on Selective Data Transition“, in dem SDT als Ansatz näher erläutert wird.

Warum Daten beim selektiven Datenübergang wirklich wichtig sind

Laut Harvard Business Review kosten schlechte Daten allein in der US-Wirtschaft Unternehmen schätzungsweise unglaubliche 3,1 Billionen Dollar (etwa 6% der gesamten Wirtschaft). Übertragen Sie das auf Ihr Unternehmen und stellen Sie sich vor, dass

6% des Umsatzes Ihres Unternehmens aufgrund von schlechten Daten verloren gehen. Welche Ressourcen und Investitionen würden Sie

einsetzen, um ein Problem dieser Größenordnung in Ihrem Unternehmen zu bewältigen? Schlechte Daten sind für Unternehmen kein theoretisches Problem, sondern ein massiver

Kostenfaktor. Bei allen digitalen Transformationen, einschließlich der Umstellung von SAP ECC auf SAP S/4HANA unter Verwendung des Selective Data Transition-Ansatzes, sind Daten der entscheidende Faktor für den Erfolg oder Misserfolg eines Projekts. Warum gerade bei SDT?

Nun, der Ansatz der Selective Data Transition lebt von dem glücklichen Kompromiss zwischen Geschwindigkeit und Prozess-Neugestaltung. Eine direkte Kopie (oder Systemkonvertierung) von ECC zu S/4 ist zwar immer der schnellste Weg zu S/4, birgt aber auch ein höheres Risiko, insbesondere bei einem stark angepassten ECC, da die Daten und Prozesse standardmäßig nicht angemessen für eine Umstellung auf S/4HANA strukturiert wurden.

Die relativ hohe Fehlerquote bei herkömmlichen Konvertierungen ist der Grund, warum SDT in der Branche an Popularität gewonnen hat, da dieser Ansatz die Möglichkeit bietet, ausgewählte Datenprobleme zu entschärfen, ohne die Projektdauer zu verlängern. Es handelt sich um eine Evolution, nicht um eine Revolution. Die richtige Datenumwandlung ist jedoch kein leichtes Unterfangen. Sie erfordert eine effektive Planung, ein Budget, Ressourcen, automatisierte Komponenten und eine gut durchdachte Datenstrategie, die genau auf die Geschäftsziele abgestimmt ist.

Was läuft schief, wenn Daten nicht berücksichtigt werden?

Bei der Beantwortung dieser Frage stützen wir uns auf den Experten David Linthicum, der diese Frage in seinem jüngsten Infoworld.com-Artikel „How to Screw up Data Migration to the Cloud“ beantwortet:

„Die meisten Unternehmen wollen einfach nur, dass der Wechsel in die Cloud schnell und billig ist. Das bedeutet, dass sie bei der Datenmigration einen Lift-and-Shift-Ansatz wählen. Auf den ersten Blick mag diese Methode aus Kostengründen sinnvoll sein. Langfristig gesehen bedeutet Lift and Shift jedoch, dass Sie Ihre Daten zweimal migrieren müssen: einmal auf die falsche und einmal auf die richtige Weise.“ Kurzfristig orientierte

Unternehmen stellen oft fest, dass die Migration von Daten in eine öffentliche Cloud keine wirklichen Vorteile in Bezug auf Kosteneinsparungen, Flexibilität oder Produktivität bringt. In der Tat ist das Problem, das im Rechenzentrum lag, nun ein Problem, das in der Cloud liegt.

Nach Ansicht von David gibt es bei der Datenmigration keine Abkürzungen. Der „Lift and Shift“-Ansatz sorgt fast zwangsläufig dafür, dass man die Daten am Ende doch noch ein zweites Mal richtig migrieren muss, und man wird keinen der erwarteten Vorteile aus der Transformation erzielen, bevor man die Daten nicht aussortiert hat. Darüber hinaus kann das Überschreiten von Einführungsfristen, weil die Daten nicht brauchbar sind, Unternehmen leicht Hunderttausende von Euro pro Tag an Personalkosten und verpassten Geschäftschancen kosten.

Was einige Unternehmen ebenfalls übersehen, ist, dass die Datenpflege durch eine Migration tatsächlich Mehrwerte schafft und die Kosten senken kann, selbst wenn der Umfang der geplanten Datenarbeit scheinbar unbedeutend ist. Laut einer Studie von IDC und Syniti erzielten Kunden von SAP Advanced Data Migration by Syniti einen durchschnittlichen Nutzen von 3,45 Millionen US-Dollar pro Unternehmen. Damit konnten Datenmigrationsprojekte um 46% beschleunigt und Ausfallzeiten um 96% reduziert werden.





“

Langfristig gesehen
bedeutet Lift and Shift, dass Sie
Ihre Daten zweimal migrieren müssen:
einmal auf die falsche und einmal
auf die richtige Weise.



Taktiken zum (sinnvollen) Umgang mit Daten während Ihrer SDT

Wir wissen, dass Unternehmen, die den Weg der selektiven Datenumstellung beschreiten, andere Erwartungen an den Zeitrahmen und das Budget haben als Unternehmen, die ein Greenfield-Programm durchführen. Welche Maßnahmen können deshalb sofort ergriffen werden, um an der Verbesserung Ihrer Daten zu arbeiten, wenn das Budget und der Zeitrahmen (z.B. 12 Monate) knapp bemessen sind? Hier sind einige Ideen, die Ihnen den Weg weisen:

Wir betrachten Daten als das wertvollste Gut der Welt, aber wir wissen, dass sie von den Führungskräften nicht ausreichend wertgeschätzt werden. Mit Syniti Data Jumpstart und Natuvion SOPHIA, unseren

und Ihre SDT-Strategie zu entwickeln. Sie sehen auf einen Blick, welche Einheiten, Abteilungen oder Prozesse die meiste Arbeit erfordern und welche mit wenig Aufwand übernommen werden können.

Wo Sie Zeit investieren sollten und wo nicht

Bei Millionen, wenn nicht Milliarden von Datensätzen, die in Ihrem Unternehmen fließen, ist es wenig realistisch, alle ineffizienten Prozesse auf einmal anzugehen. Wenn die Geschwindigkeit der Implementierung entscheidend ist, müssen Sie einige Prozesse kopieren, um sich auf problematische Geschäftsbereiche konzentrieren zu können. So werden Sie wahrscheinlich den größten Nutzen aus Ihrer Transformation ziehen. Das kann Ihr Beschaffungsprozess oder Ihr Ersatzteillager sein, aber auch eine Tochtergesellschaft.

Überlegen Sie, in welchen Bereichen die Daten am häufigsten Probleme verursachen oder wo die meisten Fehler gemacht wurden. Das sollte Ihnen einige Anhaltspunkte geben. Ein tieferes Eintauchen mithilfe der Syniti und Natuvion Werkzeuge wird Ihnen helfen, die Auswirkungen zu quantifizieren und Prioritäten zu setzen.

Automatisierung und Minimierung manueller Eingriffe

Einer der größten Kostenfaktoren bei der Umstellung auf SDT sind die Mitarbeiter, die mit der Suche, Korrektur und manuellen Rekonstruktion von Daten betraut sind. Auch wenn dies kurzfristig eine angemessene Lösung zu sein scheint, sind die Kosten für ein Team von Mitarbeitern, das ausschließlich mit der Korrektur von Daten beschäftigt ist, langfristig nicht immer ein wirksames Mittel im Kampf gegen schlechte Datenqualität. Die Implementierung einer Datenmanagement-Plattform, die die Automatisierung des Programms orchestriert, kann ein bedeutender Schritt nach vorn sein. Laut IDC steigert Syniti

Die größte verschenkte Chance in jeder Datenstrategie ist die mangelnde Wiederverwendung.

Analysewerkzeugen, sind wir in der Lage, schnell aufzuzeigen, wo sich Daten auf Ihren Gewinn auswirken. Außerdem lässt sich Ihr SDT-Business Case inklusive verbesserter Datenqualität und Stammdaten-Management in nur drei Wochen erstellen. Mit mehr als 500 geprüften, vorgefertigten Datenqualitätsberichten und einzigartigen Dashboards, die Kosteneinsparungen, Cashflow- und P&L-Verbesserungen aufzeigen, bringen Syniti und Natuvion die Dinge schnell ins Rollen. All das sind sehr wichtige Voraussetzungen, um Ihren Business Case zur Datenoptimierung



die Effizienz von IT-Teams um 31% und die Gesamteffizienz von Projekten um 46% und setzt Mitarbeiter frei, sich um strategisch wichtigere Initiativen kümmern zu können. Die Einführung neuer Software mag zwar kontraintuitiv klingen, aber die Installation einer silofreien Cloud-Plattform wie der Syniti Knowledge Platform ermöglicht es Ihnen, Ihr Softwarelizenzen-Portfolio zu rationalisieren und damit auch Infrastrukturkosten zu sparen.



Andreas Engel, Geschäftsführer, Syniti

Wiederverwendung von Wissen

Die größte verschenkte

Chance in jeder Datenstrategie ist die mangelnde Wiederverwendung. Insbesondere in komplexen Unternehmen beginnen und enden große Dateninitiativen in verschiedenen Bereichen des Unternehmens, ohne dass Regeln, Richtlinien und Metadaten kommuniziert oder aufbewahrt werden. Dies bedeutet, dass ein neues Datenprojekt (Migration, MDM oder Governance) praktisch bei Null anfangen und dieselbe Vorbereitungsarbeit noch einmal leisten müsste!

An dieser Stelle unterstützt die Syniti Knowledge Platform. Durch die Cloud-basierte Lösung werden die Metadaten, Regeln und Richtlinien jeder Initiative standardmäßig in der Lösung gespeichert und können dann im gesamten Unternehmen weitergegeben werden, was jedes zukünftige Projekt um bis zu 50% vereinfacht und beschleunigt.

Es gibt 3 Wege zu SAP S/4HANA

In unserem Whitepaper diskutieren wir über die Vor- und Nachteile der verschiedenen Ansätze und erklären, wie der Selective Data Transition-Ansatz die Vorteile aller Optionen intelligent miteinander kombiniert.

www.natuvion.com/de/whitepaper-selective-data-transition



Sympathisch und ausgesprochen kompetent

Philipp von der Brüggen sprach mit Gero Riedesel, Client Partner, NTT DATA Business Solutions



Dass die NTT DATA Business Solutions und Natuvion seit einigen Jahren enge Partner sind, ist kein Geheimnis. Die handelnden Personen im Hintergrund kennen dagegen nur sehr wenige. Gero Riedesel hat die Partnerschaft zwischen NTT DATA Business Solutions und Natuvion von der ersten Minute an eingefädelt und unterstützt! Warum hat er seinerzeit den Kontakt zwischen NTT DATA Business Solutions und Natuvion aufgebaut? Und

warum war ihm schon damals klar, dass diese Partnerschaft erfolgreich wird? Philipp von der Brüggen, CMO der Natuvion, hat mit Gero Riedesel, Client Partner bei der NTT DATA Business Solutions, gesprochen.

4 Du bist ja einer der Geburtshelfer dieser Partnerschaft. Wie kam es eigentlich zu dieser Zusammenarbeit?

Wir waren auf der Suche nach einem leistungsstarken und flexiblen Technologiepartner. Wir wollten unseren Kunden eine Selective Data Transition sowohl für S/4HANA anbieten als auch für Transformationsprojekte im Rahmen von Merger & Acquisition. Außerdem wollten wir unseren Kunden Reorganisationen wertschöpfender anbieten können.



Da ich bereits seit einigen Jahren in diesem Marktumfeld aktiv bin und es nur sehr wenig echte Migrationsspezialisten mit hochleistungsfähigen Werkzeugen gibt, war die Natuvion für mich kein unbeschriebenes Blatt. Zudem hatte ich in den vergangenen Jahren nur positive Stimmen über die Natuvion aus meinem Netzwerk vernommen, weshalb ich dann, in Rücksprache mit meinem Kollegen Alexander Jung aus dem Business Transformation Team, den Kontakt zu Patric Dahse aufgenommen habe.



Außerdem war es uns besonders wichtig, mit einem Unternehmen zusammenzuarbeiten, das über den SAP-Tellerrand hinausschaut, um für die Anforderungen der digitalen Transformation noch besser gerüstet zu sein.

Mit dem Natuvion Data Conversion Server haben wir nun die Möglichkeit, auch Non-SAP-Systeme in die Transformationsprozesse zu integrieren. Ein USP, den in dieser Ausprägung kein anderes Unternehmen am Markt offerieren kann.

Der Rest ist Geschichte, und mittlerweile unterhalten wir eine sehr erfolgreiche und enge Partnerschaft, die sogar die gemeinsame Entwicklung des Natuvion Data Conversion Server (DCS) umfasst!

Was war Dir damals wichtig bei der Suche nach einem Partner für Eure SAP S/4HANA MOVE Initiative?

In erster Linie Zuverlässigkeit, Flexibilität und Weitblick!

Die Migration auf SAP S/4HANA ist für alle Unternehmen eine große Herausforderung, da sich weitaus mehr als nur ein technisches Upgrade dahinter verbirgt. Die Aufgabenstellungen sind facettenreich und haben eine direkte Wirkung auf Business-Prozesse und auf die IT-Strategie. Es war uns daher wichtig, einen Partner zu finden, mit dem wir gemeinsam Lösungen entwickeln können, um die Komplexität und das Risiko solcher Transformationen zu reduzieren.

Und? Was war Dein erster Eindruck, als Du Natuvion damals kennengelernt hast?

Super sympathisch und ausgesprochen kompetent. Wir haben generell von Anfang an sehr vertrauensvolle und gute Gespräche geführt und konnten somit auch operativ schnell die ersten Erfolge einfahren. Dieses respektvolle und familiäre Miteinander in den ersten Projekten war sicher auch einer der Hauptaspekte für das Gelingen dieser Partnerschaft. Es macht wirklich Spaß, mit Euch zusammenzuarbeiten.

Was glaubst Du? Warum klappt die NTT DATA Business Solutions/ Natuvion Partnerschaft so gut?

Da haben sich zwei Unternehmen gefunden, die sich wie Puzzleteile hervorragend ergänzen. Wir bringen das fachliche Know-how, sprich die Prozess- und Branchenerfahrung mit in die Partnerschaft, und die Natuvion ihre langjährige Erfahrung in der Datenmigration und im Datenmanagement. Außerdem verstehen sich die handelnden Personen einfach auch persönlich sehr gut!



Wenig überraschend ist der deutliche Anstieg an S/4HANA Projekten, da das Zeitfenster für die Realisierung zunehmend kleiner wird. Zudem spitzt sich der Mangel an SAP-Beratern immer weiter zu, was im Markt für zusätzliche Dynamik sorgt.

Was haben unsere Kunden von dieser Partnerschaft?

Wir schaffen einfach mehr Möglichkeiten für unsere gemeinsamen Kunden, ihre digitale Transformation zu gestalten. Und dabei kombinieren wir die Vorteile einer großen, schlagkräftigen und international erfolgreichen Organisation mit denen einer kleineren, schnellen und flexiblen perfekt! Wir haben die Power, um Projekte von großem Umfang und hoher Komplexität durchzuführen. Und Natuvion verfügt über die Tools und das spezifische Fachwissen auf dem Gebiet ihres Implementierungsansatzes für Selective Data Transition von SAP S/4HANA. Und natürlich freuen wir uns über die unglaublichen Möglichkeiten, große und komplexe Projekte gemeinsam zum Erfolg zu bringen.

Der Mehrwert unserer Zusammenarbeit beruht darauf, dass sich unsere Portfolio-Elemente und die dazugehörigen Services ideal ergänzen. Wir müssen also nicht ständig das Rad neu erfinden, sondern können gezielt auf bestehende Entwicklungen und Erfahrungswerte zurückgreifen. Außerdem können wir unseren Kunden alles aus einer Hand anbieten, da wir als NTT DATA Business Solutions das gesamte SAP-Spektrum, von der Prozessberatung über die Implementierung bis hin zum Support und Betrieb der SAP-Systeme, abdecken können.

Was ist aus Deiner Sicht DER kritische Erfolgsfaktor bei einem Systemwechsel?

Die Vorbereitung für ein solches Projekt ist der Schlüssel zum Erfolg. Viele Unternehmen unterschätzen immer noch den Wechsel auf



S/4HANA und scheitern dann an der Komplexität, an der falschen Planung oder an mangelnden Ressourcen. Letzteres sowohl intern als auch extern.

Idealerweise erstellt man daher zu Beginn eine Roadmap, um das große Ganze zu verstehen, und startet dann mit Vorprojekten. Das können beispielsweise die Analyse der bestehenden Systemlandschaft, die Einführung des neuen Hauptbuchs mit all seinen Facetten, die Umstellung der Business-Partner oder das Aufräumen des alten Systems sein. Allein diese Schritte würden den Wechsel im Vorfeld deutlich erleichtern. Unabhängig davon, ob man dann mittels Selective Data oder Brownfield den Move auf S/4HANA vornimmt.

Im Endeffekt ist es doch wie im realen Leben. Dort bereiten wir uns ja auch auf einen Umzug in eine neue Wohnung vor. Wir misten aus, trennen uns von altem Ballast und nehmen nur die Dinge in das neue Zuhause mit, die wir benötigen oder an denen unser Herz hängt. Darüber hinaus investieren wir in neue Möbel und planen zum Abschluss mit dem Umzugsunternehmen den Transport unserer sieben Sachen.

4 Kannst Du Trends und neue Entwicklungen beim Thema Transformation erkennen?

Generell wird das Thema Data Management und Data Analytics weiter an Bedeutung gewinnen. Hierzu ist es wichtig, eine hohe Datenqualität zu erhalten, um systemübergreifend agieren zu können. Das ist auch einer der Gründe, warum wir gemeinsam in die Weiterentwicklung des Natuvion DCS als Datendrehscheibe investieren.

Wenig überraschend ist der deutliche Anstieg an S/4HANA Projekten, da das Zeitfenster für die Realisierung zunehmend kleiner wird. Zudem spitzt sich der Mangel an SAP-Beratern immer weiter zu, was im Markt für zusätzliche Dynamik sorgt. Außerdem beobachten wir einen Anstieg im M&A-Geschäft bzw. in der Reorganisation von Unternehmen. Es ist offensichtlich, dass auch hier die Coronakrise ihre Spuren hinterlassen hat. Aber die eigentliche Welle wird uns wahrscheinlich erst in den nächsten Monaten und Jahren erreichen!

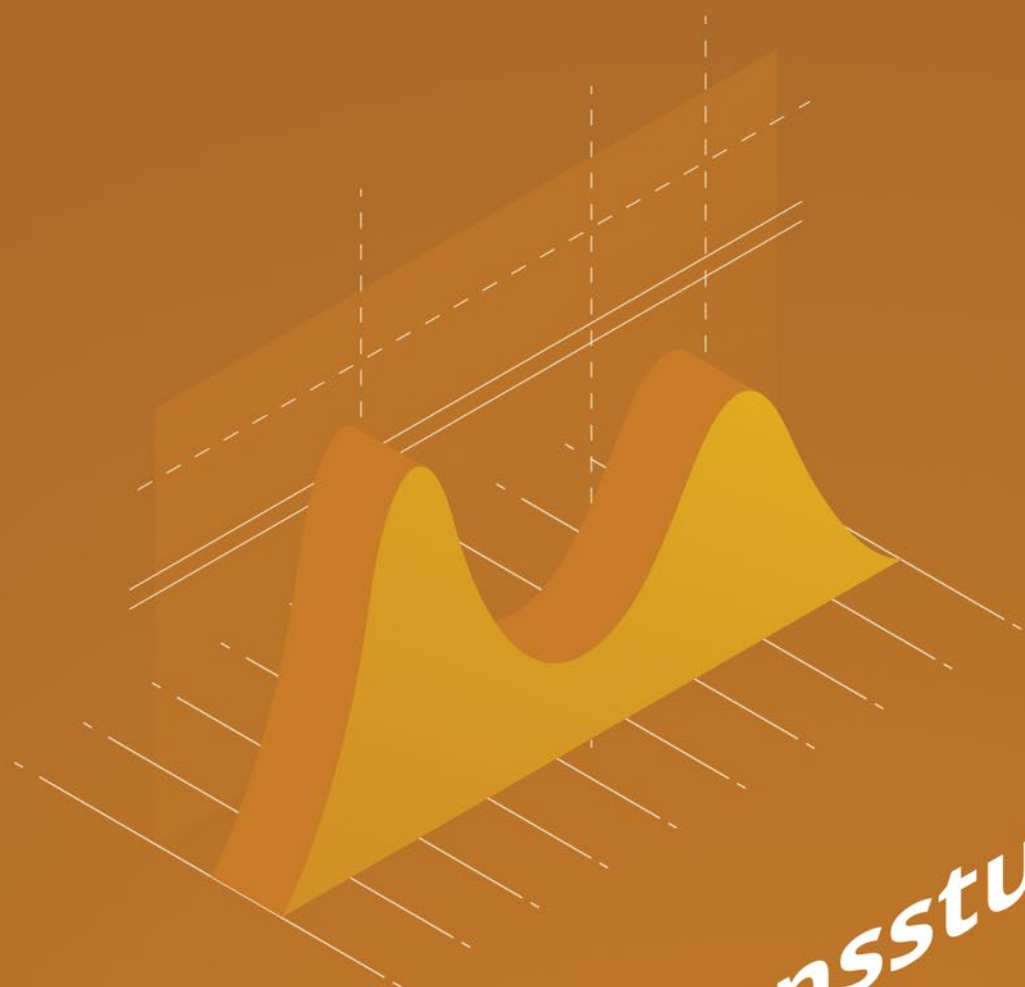
Es wird uns allen auf jeden Fall nicht langweilig werden, und ich freue mich darauf, mit Euch die Herausforderungen im Markt anzunehmen und erfolgreich umzusetzen.

Der Natuvion DCS automatisiert Ihre Migration!

Natuvion DCS analysiert Ihre IT-Systemlandschaft, trennt Wichtiges von Unwichtigem, passt Ihre Daten an die neuen Anwendungen an und migriert sie dorthin. Egal woher, egal wohin! Hier geht es zum Natuvion DCS Booklet:

www.natuvion.com/de/booklet-dcs





Transformationsstudie 2022





Fehlendes Mitarbeiter-Know-how und niedrige Datenqualität überrascht Unternehmen

Lavinia Becker, Marketing-Specialist, Natuvion GmbH, & Philipp von der Brüggen, CMO, Natuvion GmbH

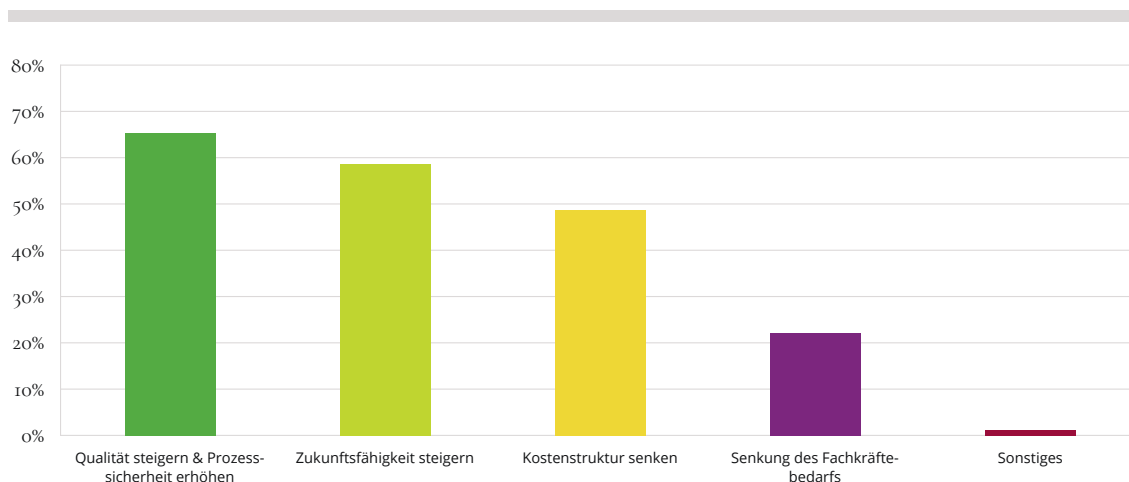
Das Thema digitale Transformation füllt Zeitschriften, Fernsehsendungen, Blogs und Literatur. Eine allgemeingültige Definition sucht man dennoch vergebens. Fragt man Unternehmer und Mitarbeiter, erkennt man schnell, dass jeder etwas anderes darunter versteht. Aber in einem Punkt sind sich dennoch alle einig: Wer die digitale Transformation erfolgreich gestalten will, braucht eine moderne, innovative und tragfähige technische Infrastruktur. Aber wie hält man seine technische Infrastruktur auf dem modernsten Stand? Wir haben über 200 Top-Manager mittelständischer Unternehmen befragt. Und einige überraschende Antworten erhalten!

Um besser zu verstehen, wie Unternehmen ihre technische Transformation organisieren, haben wir über 200 Unternehmen mit relevanter technischer Transformationserfahrung befragt. Dabei haben wir viele Erkenntnisse zu Zielen, Herausforderungen und unliebsamen Überraschungen gesammelt. Für alle, die eine technische Transformation noch vor sich haben, egal ob auf SAP S/4HANA oder eine andere vielversprechende Plattform, ermöglicht diese Umfrage, aus den Erfahrungen erfolgreicher

Mittelständler zu lernen. Für alle anderen mag sie eine Bestätigung auf ihrem Weg sein. Nachfolgend eine kurze Zusammenfassung einiger wichtiger Ergebnisse. Die vollständige Studie können Sie unter <https://www.natuvion.com/de/transformationssstudie-2022/> herunterladen.

49% der Befragten haben ihre Transformationsziele nicht erreicht

Wir haben die Studienteilnehmer gefragt, ob sie ihre Transformationsziele erreicht haben. Nur knapp über die Hälfte (51%) konnte das bejahen. 49% antworteten dagegen, dass sie ihre Ziele nur zum Teil oder gar nicht erreicht haben. Im Schnitt lag die Zielabweichung bei 30%. Eine erstaunlich hohe Zahl, bedenkt man die enormen Kosten und Aufwände für eine technische Transformation. Aber was waren die Ziele der Befragten? 65% gaben hier die Steigerung der Qualität und Sicherheit ihrer Prozesse an. Fast 58% wollten mit der Aktualisierung ihrer Systeme und Plattformen ihre Zukunftsfähigkeit erhöhen. Mit ca. 48% ist die Senkung der Kostenstruktur auf Platz drei. Weitere Ziele bleiben abgeschlagen auf den hinteren Plätzen.

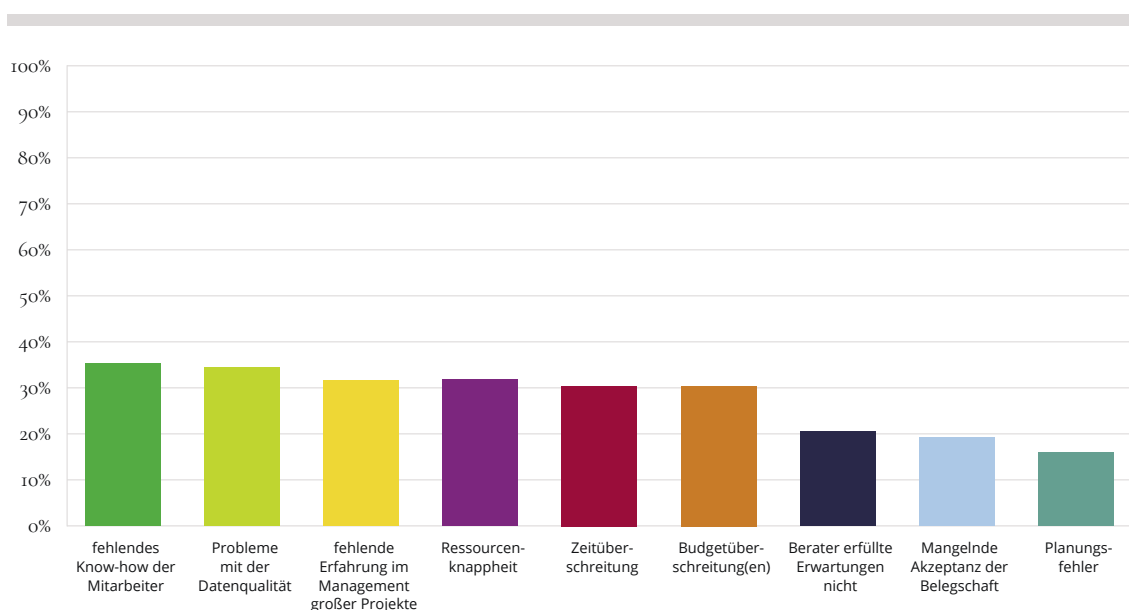


Welche Zielsetzung(en) stand(en) hinter dem Transformationsprozess?

Fachkräftemangel hat Folgen für die Digitalisierung

Warum erreicht fast die Hälfte der befragten Studienteilnehmer ihre Transformationsziele nicht? Hier lohnt sich ein Blick auf eine der weiteren Studienfragen. Nämlich welche Herausforderungen die Befragten im Rahmen ihrer Transformation am meisten überrascht haben. Spitzenreiter sind hier das „fehlende Know-how der Mitarbeiter“ und die „Probleme

mit der Datenqualität“. Die Antwort deckt sich weitestgehend mit der Frage, welche Maßnahmen von größter Bedeutung für die Transformation der Unternehmen waren. Hier wurden vor allem die „Analyse & Bestandserfassung“ der Systeme und die „Prüfung der Datenqualität“ genannt. Als „Bedeutendste organisatorische Maßnahme“



Überraschende Herausforderungen des Transformationsprozesses



Kosten zu senken und schneller auf Kundenwünsche zu reagieren, ist die Kernmotivation für Transformationen!

für ihre Transformation sahen die Befragten das „Aufbauen neuer Kompetenzen“. Das lässt den Schluss zu, dass die Unternehmen ihre Transformationsziele wahrscheinlich nicht wie gewünscht erreichen, weil ihnen Know-how und Transparenz hinsichtlich der eigenen technischen Infrastruktur fehlen und sie mit ihrer Datenqualität kämpfen.

„Fachkräftemangel und fehlendes Know-how lassen sich nicht mehr leugnen“, kommentiert Holger Strotmann, Gründer und Geschäftsführer von Natuvion. „Inzwischen hat dies konkrete Folgen für die Digitalisierungskampagnen der Unternehmen und damit auch für deren Zukunftsfähigkeit.“

Was wäre ohne die Transformation passiert?

Warum machen sich Unternehmen auf, ihre technische IT-Infrastruktur zu modernisieren? Laut unserer Studie hat das verschiedene Gründe. Nicht immer ist die Motivation eine in die Zukunft gerichtete strategische Weiterentwicklung der technischen Infrastruktur. Klammert man diesen Punkt aus, erhoffen sich die Initiatoren vor allem, Kosten zu senken und schneller auf Kundenwünsche zu reagieren (beides ca. 40%). 25% der Befragten haben organisatorische Anpassungen wie einen Unternehmenskauf oder -verkauf vor der Brust und müssen deshalb an die technische Infrastruktur ran. Ca. 12% wollen ihre Infrastruktur modernisieren, weil lizenzrechtliche Gründe sie dazu zwingen.

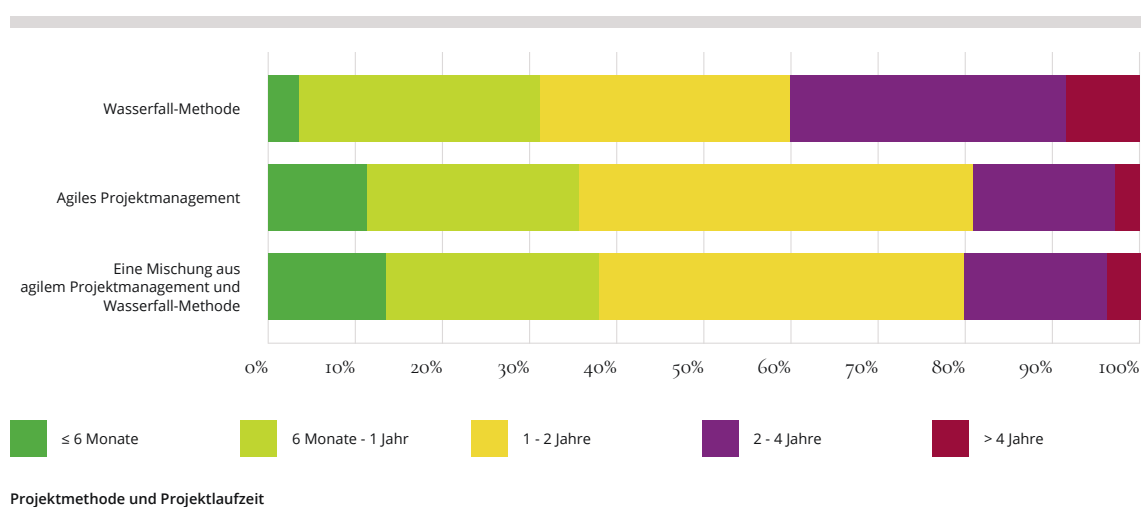
Aber was wäre passiert, wenn man diese Transformation nicht durchlaufen hätte? Für diesen Fall rechneten 46% mit der Entstehung hoher Kosten. 41% hatten Angst, den Anschluss an neueste Technologien zu verlieren, und immerhin fast 33% erwarteten deutlich langsamere Geschäftsentscheidungen!



Agil ist Trumpf

Die Studie hat ebenfalls herausgefunden, dass 80% der Transformationsprojekte zumindest teilweise mit agilen Projektmanagement-Methoden geplant und umgesetzt werden. Zum Einsatz kommen die Wasserfall-Methode, agiles Projektmanagement sowie eine Kombination beider Vorgehensweisen.

Diejenigen, die auf agile Methoden setzen, gaben dabei an, dass sie von einer Projektlaufzeit von höchstens zwei Jahren ausgehen. 40 Prozent derjenigen, welche die Wasserfall-Methode favorisieren, nehmen dagegen an, dass sie länger als zwei Jahre für die Umsetzung der Transformation benötigen.



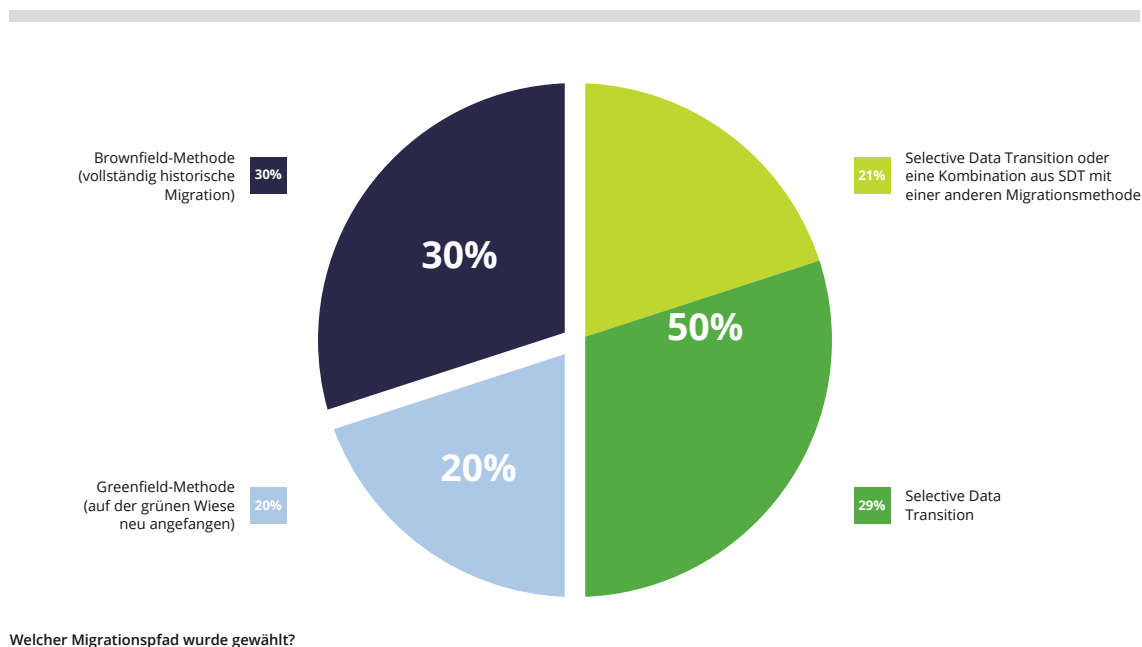
Mehr als die Hälfte der Transformationsprojekte werden in mehreren großen Etappen umgesetzt. Immerhin 31% der Projekte werden schrittweise über einen längeren Zeitraum ausgerollt. Lediglich 12% der Unternehmen setzen alles auf eine Karte und realisieren ihre Transformation mit einem „Big Bang“ zu einem Stichtag. Das zeigt, dass den Verantwortlichen die Tragweite dieser Projekte bewusst ist und man Fehler bereits im Vorfeld möglichst ausschließen will.

Dafür spricht auch, dass in Transformationsprojekten, in denen Sicherheit eine große Rolle spielt, etwa doppelt so häufig in kleineren Schritten vorgegangen wird als in Projekten, die weniger risikobehaftet sind. In den Fällen, bei denen die Unternehmen zu einem größeren Risiko bereit sind, erfolgt in etwa jedem fünften Projekt die Umstellung zu einem fest definierten Stichtag.

Gesucht: Near Zero Downtime

Unternehmen, die rund um den Globus produzieren oder handeln, haben Probleme, ihre IT-Systeme herunterzufahren bzw. abzuschalten. Und sei es nur für wenige Stunden. 79% der befragten Unternehmen können maximal ein Wochenende auf ihre Systeme verzichten. 56% maximal einen Tag und 46% nur wenige Stunden, ohne relevante Nachteile

für ihr Unternehmen befürchten zu müssen. Es ist zu erwarten, dass dieses Fenster in den nächsten Jahren noch kleiner wird. Gefragt sind Methoden und Verfahren, die Betriebsunterbrechungen minimieren oder gar eliminieren. Ein Mittel hierzu ist die selektive Datenmigration. Diese erfreut sich auch unter den Befragten großer Beliebtheit.



Darüber hinaus haben wir die Unternehmen gefragt, ob sie bei ihrer Transformation eher auf der grünen Wiese anfangen (Greenfield-Ansatz), alle bestehenden Daten und Prozesse auf die neue Plattform mitgenommen (Brownfield) oder eine selektive Datenmigration gewählt haben. 50% haben sich dabei für die selektive Datenmigration oder eine

Kombination aus selektiver Datenmigration und einem anderen Ansatz entschieden. 30% haben eine vollständig historische Migration gewählt, und auf der grünen Wiese neu anfangen haben 21% der befragten Unternehmen.

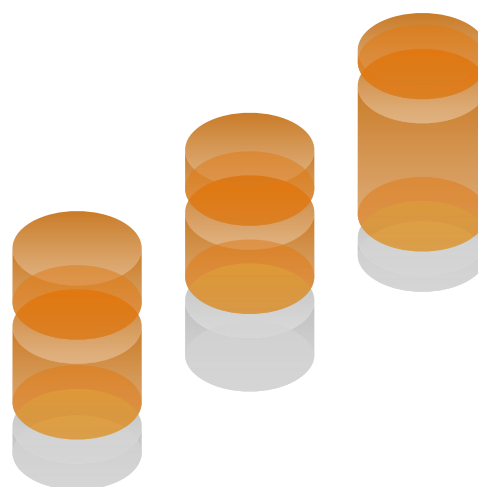
Und wenn sie es nochmals machen müssten?

Interessant ist die Frage, was die Befragten anders machen würden, sollten sie die Chance haben, die Transformation zu wiederholen. „Sich auf die geschäftskritischen Prozesse konzentrieren“ ist mit 44% der Spitzenreiter. In persönlichen Interviews im Rahmen der Studie haben uns Manager großer Abteilungen bestätigt, dass sie zu viel Zeit in Funktionalitäten rund um ihre Kernprozesse investiert haben, die „eigentlich“ nicht entscheidend für die Transformation waren. 40% würden sich früher mit der ganzen Transformationsthematik befassen und 33% würden viel früher transformationserfahrene Berater involvieren.

Die meisten Befragten haben ihre Transformationserfahrung als eher zäh empfunden. Bemerkenswert ist, dass der Projekterfolg positiver bewertet wird, je weiter die Transformation zurückliegt. Wir haben die Probanden gefragt, wie sie den Projekterfolg damals und heute (mit etwas Abstand) beurteilen. Der Unterschied ist frappierend. Das lässt den Schluss zu, dass unter dem Eindruck der großen Mühen und Herausforderungen der Transformation das Ergebnis tendenziell enttäuschend empfunden wird. Mit einigem Abstand ergibt sich ein deutlich positiveres Bild des Projekts.

Transformationsstudie 2023 ermöglicht Vergleiche

Die Natuvion Transformationsstudie 2022 lässt ein paar interessante Aspekte offen. Diese lassen sich perfekt über einen Zeitreihen-Vergleich der Daten darstellen. Mehr Antworten dazu wird die internationale Transformationsstudie 2023 liefern, die wir mit einigen namhaften Partnern der Natuvion im Herbst dieses Jahres ausarbeiten und im Winter ausrollen werden. Wer daran entweder als Studienpartner oder als Proband teilnehmen möchte, kann sich gerne unter marketing@natuvion.com melden. Alle Transformationsinteressierten können die komplette Studie 2022 auf unserer Webseite herunterladen!



Welche Erfahrungen haben mittelständische Unternehmen mit ihrer letzten Transformation gemacht?

Die komplette Studie gibt es hier zum Download:
www.natuvion.com/de/transformationsstudie-2022





Data Quality & Integrity



Customer Vendor Integration – Datenbereinigung vor der SAP S/4HANA Einführung

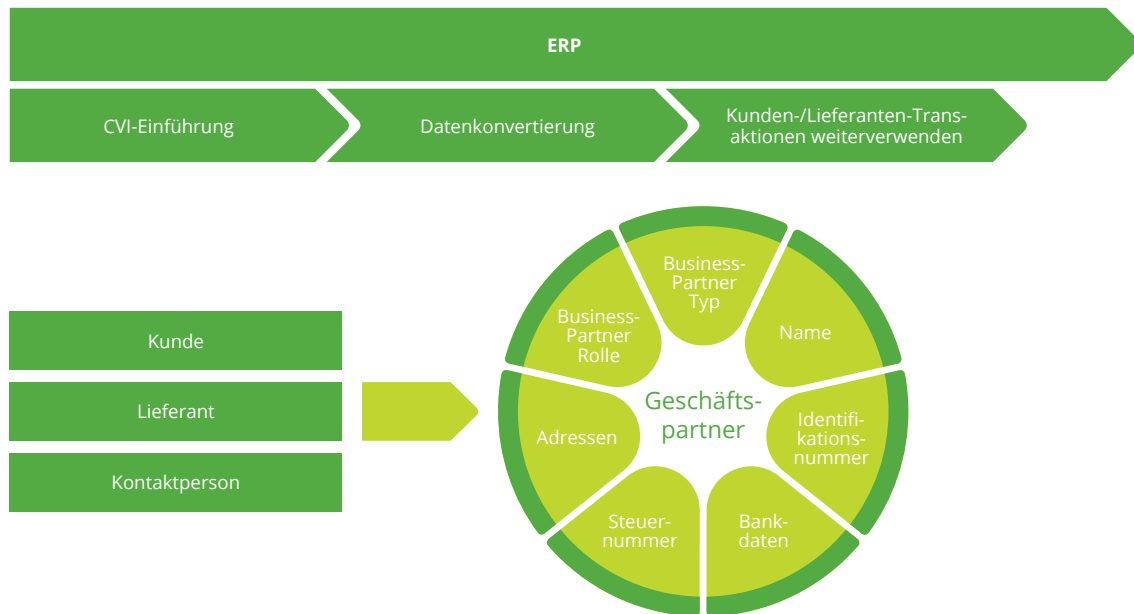
Oliver Kos, Senior Principal Consultant, Natuvion GmbH

Unternehmen, die von SAP ERP auf SAP S/4HANA umsteigen, haben die Möglichkeit, sich mit ersten Vorprojekten perfekt auf die Migration vorzubereiten. Dazu gehört beispielsweise auch die sogenannte Customer Vendor Integration (CVI), bei der bestehende Kunden- und Lieferantendaten synchronisiert und auf das neue, zentrale Datenobjekt Geschäftspartner umgestellt werden.

Die Einführung des zentralen Geschäftspartners im Rahmen der Customer Vendor Integration (CVI) ist eine wichtige Voraussetzung für die Einführung von SAP S/4HANA. Durch die CVI wird für jeden Debitoren- und Kreditoren-Stammsatz ein übergeordneter Geschäftspartner im System aufgebaut. Gerade bei historisch gewachsenen SAP-Systemen und bei der Konsolidierung von Systemen im Rahmen von M&A-Geschäften ist das von Bedeutung.



Customer-Vendor-Konsolidierungs-Service



Mit dem Customer-Vendor-Konsolidierungs-Service bietet Natuvion Kunden die Möglichkeit, ihre Debitoren- und Kreditoren-Datenbestände in SAP-Systemen zu konsolidieren. Die Umsetzung erfolgt nicht transaktional, sondern vollhistorisch auf Tabellenebene. Hierbei besteht die Möglichkeit, eine N:1-Konsolidierung inklusive der Vergabe eines führenden Datensatzes zu erstellen. Im Rahmen der Umsetzung erfolgt die Zusammenführung vollhistorisch auf Tabellenebene über den gesamten Bestand von Stamm-, Anwendungs- und Bewegungsdaten. Auch ist mit diesem Service eine gleichzeitige Umnummerierung der Debitoren- und Kreditoren-Stammdaten möglich, was als Vorbereitung zur Abbildung der CVI-Umsetzung sehr sinnvoll ist.

Zusätzlich bieten wir mit Natuvion SOPHIA eine Analyseplattform, die eine Dublettenanalyse im System durchführt, um entsprechendes Optimierungspotenzial zu identifizieren (siehe Seite 8). Dies kann als Grundlage für ein durch den Fachbereich zu verifizierendes Mapping herangezogen werden.

Die Konsolidierung an sich erfolgt mit dem Natuvion Data Conversion Server (DCS) unter Nutzung des Customer-Vendor-Harmonisierungs-Service. Die Projektdurchführung wird dabei in ein bis zwei Testumstellungen geprüft und anschließend im Rahmen einer Downtime auf dem Produktsystem durchgeführt.

Data Quality Management: Wo fange ich am besten an?
Wie Sie ein effektives Data Quality Management einführen, erfahren Sie in unserem Whitepaper.
www.natuvion.com/de/optimales-data-quality-management



Erfolgsfaktor Daten!

Jan Molsen, Teamlead Data Governance & Compliance, Natuvion GmbH

Wer IT-Lösungen einsetzt, kennt das Phänomen. Ständig müssen Systeme auf dem neuesten Stand gehalten oder optimiert werden. IT-Systeme sind aber kein Selbstzweck. Sie müssen Unternehmensprobleme lösen. Um schwierige Aufgaben richtig anzugehen, ist deswegen die Erstellung einer Daten-Roadmap der ideale Ansatz. Das gilt ganz besonders beim Data Quality Management. Jan Molsen, Teamlead Data Governance & Compliance zeigt eindrucksvoll auf, dass oft scheinbar bewährte Ansätze der Grund für aktuelle Probleme sind.

Transaktionen automatisieren, den Informationsfluss optimieren und Daten für spätere Abrufe speichern. Das waren lange Zeit die Kernaufgaben der IT. Bei dieser Aufgabenstellung leisten konventionelle IT-Ansätze auch gute Arbeit. Heute befinden wir uns aber in der paradoxen Lage, dass genau die Technologien, die beim Managen von Daten helfen sollen, zu einer kaum zu bewältigenden Flut an Informationen führen. Organisationen wollen immer mehr externe und interne Daten auswerten. Doch dabei laufen sie Gefahr, weiter konventionelle Methoden zu nutzen, obwohl eigentlich fundamental andere Vorgehens- und Denkweisen erforderlich wären.

Um Werte aus Daten zu schöpfen, braucht es mehr als nur analytische Werkzeuge: Unternehmen müssen ein Umfeld schaffen, in dem Beschäftigte Daten und ihr eigenes Wissen dazu

nutzen können, um die operative und strategische Leistung ihrer Organisation zu verbessern.

Die Logik hinter vielen Investitionen in IT-Werkzeuge und Big-Data-Initiativen lautet: Wenn Manager schneller höherwertige Informationen erhalten, entscheiden sie besser, lösen ihre Probleme schneller und gewinnen wertvolle Erkenntnisse. Die Voraussetzung dafür sind korrekte Daten. Im Mittelpunkt der Überlegungen sollte stehen: Welche Informationen sind von Bedeutung? Aber wie nutzen die späteren Nutzer die Daten, bevor sie entscheiden? Das müssen die Verantwortlichen herausfinden.

Sich auf sein Bauchgefühl zu verlassen, ist nicht der richtige Ansatz. Stattdessen muss auf eine stabile Datengrundlage zurückgegriffen werden. Diese sollte Analysen zur Kundenannahme, Lieferanten, Märkten und Produkten liefern. Liegen Daten in unzureichender Form und inkorrekt vor, wird auch die Erstellung einer Daten-Roadmap nicht klappen.

Welche Daten sind vorhanden, welche fehlen, wie ist die Datenqualität?

Über die Jahre sammeln sich immer mehr Daten an. Deren Qualität muss regelmäßig geprüft werden. Denn was vielleicht in der Vergangenheit korrekt war, dürfte mit der sich ständig ändernden Nachfrage und dem sich weiterentwickelnden Wettbewerbsumfeld

nicht Schritt gehalten haben. Die Prüfung von Daten muss in allen Unternehmensabteilungen erfolgen. Oftmals sind in Abteilungen wie z.B. Marketing, Technik, Verkauf oder Service Berge an Daten versteckt, die nicht genutzt oder aufgrund schlechter Datenqualität nicht verwertet werden können.

Chancen entdecken

Data-Quality-Management-Projekte ähneln eher Change-Projekten als IT-Projekten. Üblicherweise beginnen sie mit dem Erkennen von Problemen oder Chancen. In der nächsten Phase werden meist Szenarien zu bestimmten Ergebnissen oder Folgen entwickelt.



“Wie schafft man ein Umfeld, in dem Mitarbeiter Daten und ihr Wissen zur Leistungssteigerung nutzen können.“



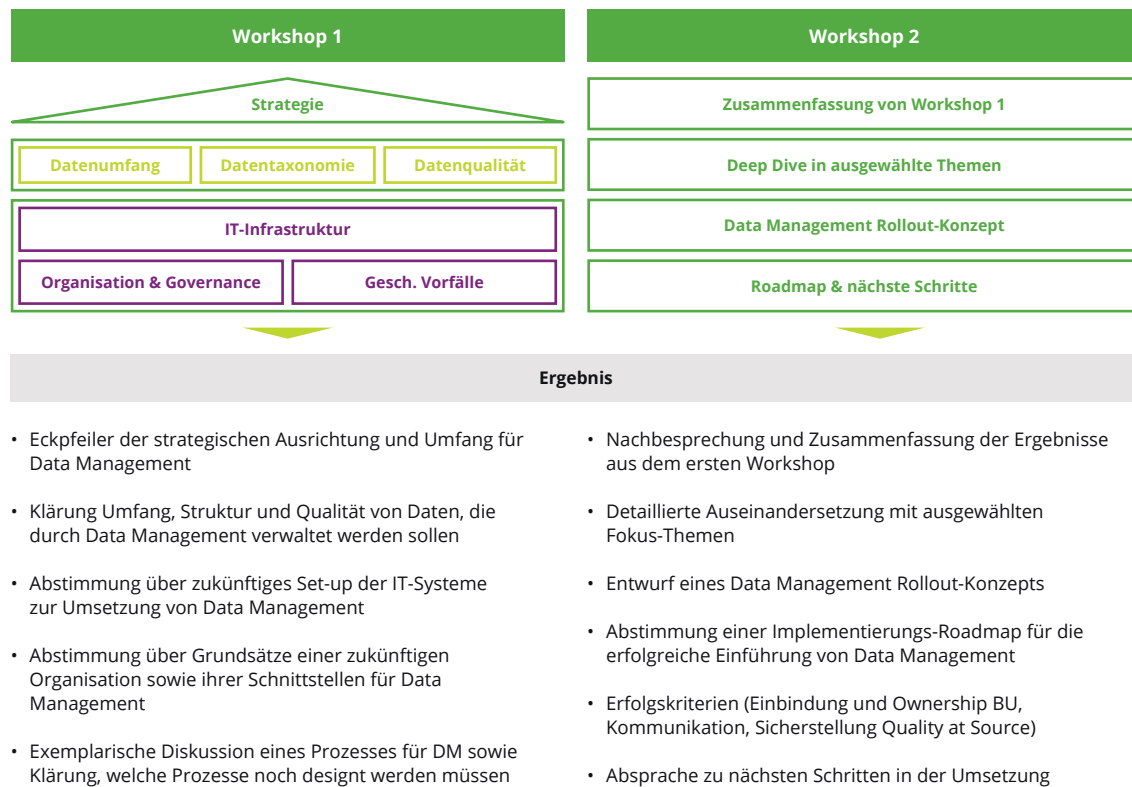
IT-Projektmanagement in seiner konventionellen Form ist risikoavers und fast ausschließlich darauf ausgelegt, Bedrohungen für die erfolgreiche Fertigstellung eines neuen Systems auszuschalten. Dagegen sollten sich Projekte, in denen es um die Verwendung von Informationen und um das Quality Management geht, weniger auf das Risiko konzentrieren als auf das Lösen echter geschäftlicher Probleme. Dieser veränderte Schwerpunkt ist vernünftig, denn DQM-Projekte sind meist nicht annähernd so

umfassend oder so teuer wie die Einführung eines neuen ERP- oder CRM-Systems.

Die Natuvion GmbH bietet eine Workshopreihe zum Aufbau neuer Data-Management Strukturen. Haben Sie Interesse an weiteren Details? Kurze Nachricht unter <https://www.natuvion.com/de/kontakt> genügt.



In zwei Workshops werden Eckpfeiler des Data-Management-Zielmodells sowie eine Umsetzungs-Roadmap erarbeitet



So führen Sie Data Quality Management in Ihrem Unternehmen ein!

Erfahren Sie, wie Sie das Potenzial Ihrer Daten optimieren.
www.natuvion.com/de/whitepaper-data-quality-management





“

In God We Trust.
All Others Must Bring Data.

W. Edwards Deming





Data Privacy & Security

„Unsere Kunden werden sensibler mit ihren Daten!“

Nadine Stimmer, Digital Marketing Manager, Natuvion GmbH, sprach mit Frank Bahr, Vattenfall



Wie mache oder halte ich meine Systeme DSGVO-konform? Eine Frage, mit der sich alle Unternehmen auseinandersetzen müssen, die personenbezogene Daten verarbeiten. So auch Vattenfall. Als einer der größten Energieversorger Deutschlands ist Vattenfall für mehr als 15 Millionen Kundendaten verantwortlich. Um hier keine Datenschutzrisiken einzugehen, sollten nachhaltige Sperr- und Löschroutinen im SAP CRM- und IS-U-System implementiert werden. Unterstützung gab es dabei von den Data-Management-Experten der Natuvion. Wir haben mit Frank Bahr, dem IT-Projekt-leiter für das DSGVO-Projekt IS-U/CRM bei Vattenfall, gesprochen.

4 Die DSGVO ist ein Thema, das alle Unternehmen beschäftigt. Vor welcher Herausforderung stand Ihr Unternehmen?

Wie viele andere Unternehmen auch mussten wir unsere Systeme und Prozesse an die Vorgaben der DSGVO anpassen. Außerdem merken wir, dass Kunden bei diesem Thema zunehmend sensibler werden und wissen wollen, wie wir ihre personenbezogenen Daten verarbeiten. Diese Antwort darf uns als Unternehmen nicht schwerfallen. Deshalb war es uns wichtig, die ganze DSGVO-Thematik proaktiv anzugehen und unsere Daten und Prozesse einmal auf links zu krepeln. Mit dem Ziel: Wenn ein Kunde kein Kunde mehr ist, sollen natürlich auch nirgends mehr Kundendaten im System sein.

4 Und da sind Sie auf Natuvion zugegangen. Wie kam es dazu?

Im Grunde ist Natuvion schon ein jahrelanger Partner von uns. Wir haben schon in diversen Projekten gute Erfahrungen gemacht, insbesondere im Migrationsbereich. Deshalb wussten wir auch, dass sich Natuvion beim Thema DSGVO auskennt. Als das Projekt dann bei uns in den Startlöchern stand und wir beschlossen hatten, SAP ILM in unsere Systeme zu implementieren, haben wir den



Kontakt gesucht. Für Natuvion sprach aber nicht nur die DSGVO-Expertise. Auch das Know-how rund um SAP, die Tatsache, dass sie unsere Daten- und Systemlandschaft bereits kannten, und das von den Rahmenbedingungen her beste Gesamtpaket waren Gründe für unsere Entscheidung.

Hätten Sie auch die Möglichkeit gehabt, das Projekt intern umzusetzen?

Ich sage mal so: Grundsätzlich kann man sich alles erarbeiten und am Ende kommt man auf ein ähnliches Ergebnis. Aber wenn man es eben nicht jeden Tag macht, braucht man dementsprechend länger. Uns war wichtig, dass wir mit der Umsetzung zügig vorwärtskommen. Da hilft es, wenn man jemanden an der Seite hat, der das schon oft gemacht hat. Noch dazu hatten wir mit dem Input von Natuvion auch immer eine valide Grundlage für interne Diskussionen, beispielsweise mit der Rechtsabteilung. Da konnten wir immer berichten, wie es andere machen.

An welchen Stellen im Projekt haben Sie besonders von Natuvions Unterstützung profitiert?

Gerade am Anfang haben wir viel über das generelle Vorgehen gesprochen. Das hat uns sehr geholfen, um überhaupt eine Vorstellung davon zu bekommen, wie man ein solches Thema angeht. Wir haben schnell gemerkt, dass Natuvion mit dem EPIC-Modell da einen richtigen ILM-Baukasten hat. Und dass die Datenanalyse zu Beginn das A und O ist. Also: Welche Daten hat man überhaupt im System, welche davon sind personenbezogen, wie muss

ich diese Daten strukturieren, und welche Aufbewahrungspflichten gelten für welche Daten. Wir hatten bereits vor dem Projekt eine erste Datenbestandsaufnahme gemacht. Diese haben wir gemeinsam mit Natuvion verfeinert und dann in verschiedene Datenkategorien unterteilt, denen wiederum klare Sperr- und Löschrufen zugeordnet wurden. So hatten wir die perfekte Ausgangsbasis dafür, wie das ILM konfiguriert werden sollte. Beim Mapping der definierten Sperr- und Löschmatrix auf die ILM-Objekte konnte Natuvion außerdem den SAP-Standard, wo nötig, noch an unsere Anforderungen anpassen. Das war ebenfalls ein Erfolgsfaktor.

Wenn ein Kunde kein Kunde mehr ist, sollen natürlich auch nirgends mehr Kundendaten im System sein.

Was war das Ergebnis des Projekts? Lief alles rund?

Alle Kunden, für die kein Erhebungszweck mehr vorliegt, sind jetzt in unseren Systemen gesperrt und werden nach und nach komplett gelöscht. Gerade löschen wir abhängige Abrechnungs- und FI-Daten. Dann folgen Vertragsdaten und am Ende die Geschäftspartner selbst. Die implementierten ILM-Prozesse funktionieren also. Von den Fachbereichen haben wir bisher so gut wie keine kritischen Rückmeldungen erhalten. Und wie von Anfang an beabsichtigt, sind wir jetzt in der Lage, den ILM-Betrieb



weitestgehend selbst zu betreuen. Wenn Sie mich fragen, was besser hätte laufen können, dann sind das sicherlich die zum Teil durch den unterschiedlichen SAP-ILM-Sprachgebrauch entstandenen Missverständnisse. Uns war zum Beispiel zu Beginn nicht klar, dass das Sperren von Bewegungsdaten bedeutet, dass diese archiviert und anschließend im SAP-System gelöscht werden. Die Daten sind so zwar noch im Archiv sichtbar, können aber nicht wieder entsperrt und ins SAP-System zurückgeholt werden. Zeitlich wären wir mit der Umsetzung an manchen Stellen außerdem gerne noch etwas weiter. Aber bei der Größe unseres Systems lautete das Motto: Qualität vor Schnelligkeit.

Was bleibt Ihnen von diesem Projekt in besonders positiver Erinnerung?

Zwei Punkte: Das eine sind die ausführlichen, wöchentlichen Know-how-Transfers und die offene Kommunikation zwischen unserem Team und dem von Natuvion. Einerseits konnten wir so in unserer Arbeit vom gegenseitigen Wissen profitieren – wir hinsichtlich der DSGVO und Natuvion hinsichtlich der Details zu unserem System-Set-up. Denn bei uns war nicht SAP IS-U das führende System, sondern SAP CRM. Andererseits war für uns von Anfang an klar, dass wir den ILM-Betrieb intern übernehmen wollen. Und genau das ist ja jetzt schon der

Fall und wäre ohne diesen Know-how-Transfer so nicht möglich gewesen.

Der andere Punkt ist der, dass dieses ganze Projekt rein aus den Homeoffices aller Beteiligten umgesetzt wurde. Man kann sich vorstellen, wie schwierig das ist, wenn sich die Leute noch nie gesehen haben. Und trotzdem hat das Projekt funktioniert. Das ist auf jeden Fall eine Leistung.

Welchen Tipp würden Sie jemandem geben, der vor der gleichen Herausforderung steht wie Sie?

Ich kann unser Schritt-für-Schritt-Vorgehen wirklich nur jedem ans Herz legen. Erst das Vorprojekt zur Erarbeitung einer Sperr- und Löschmatrix, dann die technische Analyse inkl. des Mappings von fachlichen Anforderungen an die ILM-Funktionen und „zum Schluss“ die technische Umsetzung. Das EPIC-Vorgehen von Natuvion hat uns dabei extrem geholfen. Man hat sich so immer darauf fokussiert, erst eine Sache abzuschließen, bevor man die nächste beginnt. Man könnte natürlich auch alles parallel machen, also Sperren und Löschen gleichzeitig, aber ich glaube, dass man sich da verrennt und am Ende nicht zu einem so sauberen Ergebnis kommt, wie wir es jetzt haben.

DSGVO-konforme SAP-Systeme

Vattenfall implementiert nachhaltige Sperr- und Löschroutinen in den SAP-Systemen. Wie Natuvion dabei unterstützte, lesen Sie in unserer Success Story.

www.natuvion.com/de/dsgvo-konforme-sap-systeme



A woman with dark hair tied back, wearing a dark, long-sleeved button-down shirt and a dark skirt, is holding a white tablet and looking at it. She is standing in a modern office environment with large windows in the background. The entire image has a dark purple overlay.

“

Ich kann unser
Schritt-für-Schritt-Vorgehen
wirklich nur jedem ans
Herz legen.

Frank Bahr, IT-Projektleiter für das DSGVO-Projekt IS-U/CRM bei Vattenfall





1/3

Ihrer Daten sind überflüssig. ABER WELCHE?

Elina Stocker, Projektmanagerin, Natuvion Austria GmbH

Jan Molsen, Teamlead Data Governance & Compliance, Natuvion GmbH

Jeden Tag werden ca. 4 Trillionen Bytes digitale Daten erzeugt. Im gleichen Maß steigt das Datenvolumen der Unternehmen. Und damit auch die Herausforderungen. Angefangen bei der richtigen Einordnung, Identifizierung und Verwaltung der Daten. Ein Kraftakt, der einer präzisen Data-Quality-Analyse bedarf. Denn ca. ein Drittel Ihrer Daten brauchen Sie wahrscheinlich gar nicht. Sie haben keinen Nutzen, aber verursachen relevante Kosten. Das ist zumindest das Ergebnis einer viel beachteten internationalen Studie. Die beiden Natuvion Experten Elina Stocker und Jan Molsen zeigen, wie man den Bestand an unstrukturierten Daten so klein wie möglich hält!

Unternehmen sammeln und speichern Informationen hauptsächlich digital. Die Datenform unterscheidet sich in strukturiert, unstrukturiert und semi-strukturiert.

Unstrukturierte Daten sind dabei am schwierigsten zu identifizieren und zu verwalten. Man geht davon aus, dass 80% der Unternehmensdaten unstrukturiert sind. Dazu zählen: E-Mails, Beiträge in Foren und Social Media, Kundenbewertungen, Audio und Video, Texte usw. Strukturierte Daten liegen in tabellarischer Form vor.

Die drei Kategorien von Daten:

1) Geschäftskritische Daten:

Daten, die für das wirtschaftliche Weiterbestehen und das Wachstum eines Unternehmens unerlässlich sind. In den meisten Fällen geht es hier um strukturierte Daten, wie z.B. ERP. Zu diesen Daten gehören ca. 19% aller Unternehmensdaten.



2) Sogenannte ROT-Daten

(redundant, obsolete und trivial):

Veraltete oder doppelte Daten, die keinen Geschäftswert mehr haben, oder triviale Daten mit geringem oder vernachlässigbarem Geschäftswert. Zu den ROT-Daten gehören durchschnittlich 28% aller Unternehmensdaten. ROT-Daten können bedenkenlos und proaktiv minimiert werden, indem Unternehmen sie regelmäßig und sicher löschen.

3) Dark Data:

Informationen, die Unternehmen im Rahmen ihrer regulären Geschäftsaktivitäten sammeln, verarbeiten und speichern, aber nicht für andere Zwecke verwenden (z.B. für Analysen). Diese Daten sind in den meisten Fällen unstrukturiert. Zu Dark Data gehören ca. 53% aller Unternehmensdaten. Ein Teil dieser Daten kann einen wirtschaftlichen Wert darstellen, sobald die Daten verarbeitet sind. Aus diesem Grund sollte Dark Data nicht bedenkenlos gelöscht werden. Allerdings hat ein nicht unerheblicher Teil dieser Daten keinen Nutzen für das Unternehmen und gehört damit zu den ROT-Daten.

Es ist schwer zu glauben, aber in einem durchschnittlichen Unternehmen sind fast ein Drittel aller Daten überflüssig. Die Hälfte der Daten werden nie erfasst oder das Unternehmen weiß nichts über ihre Existenz. Dadurch steigen potenzielle Risiken hinsichtlich Datenschutz, Schutz von Geschäftsgeheimnissen, Informationssicherheit und technischer Flexibilität. Und es führt zu einer Steigerung der Kosten.

Mit der Metadaten-Analyse Kontrolle über Ihre Daten bekommen

Zunächst müssen Unternehmen überlegen, wie Sie die Menge an ROT und Dark Data systematisch und sicher reduzieren.

Dafür muss u.a. Folgendes ermittelt werden:

- Wo sind die Daten gespeichert?
- Wem gehören sie oder wer kann eine Entscheidung über diese Daten treffen?
- Zu welcher Kategorie gehören die Daten: unternehmenskritische, ROT oder Dark Data?

Die Metadaten-Analyse hilft, diese Fragen zu beantworten. Sie wird verwendet, um die Hauptcharakteristika der Daten (Metadaten), z.B. Alter und Größe, zu identifizieren. Metadaten sind strukturierte Daten über Merkmale und Eigenschaften anderer Daten oder Objekte.

Der Hauptvorteil von Metadaten ist die Möglichkeit einer transparenten und systemquellenübergreifenden Datenverarbeitung. Daten aus verschiedenen Datenformaten auf Metaebene werden identifiziert und analysiert. Hauptanwendung findet die Meta-Analyse vor allem für alte Daten, deren Aufbewahrungspflicht längst überschritten ist. Gelöscht werden keine einzelnen Dateien oder Daten, sondern nur ganze Dateiodner, die vorher freigegeben werden müssen.





So funktioniert eine Metadaten-Analyse

Zunächst werden die Metadaten aus den unstrukturierten Daten extrahiert. Dadurch erhält man die benötigten Daten strukturiert in einer noch zu verarbeitenden Form. Für die Erstellung der Analysen ist eine Zuordnung der Ordner zu den jeweiligen Fachbereichen zwingend notwendig. Nur verantwortliche Folder-Owner sind in der Lage, richtig einzuschätzen, ob eine Datei gelöscht werden kann oder nicht.

Ziel der Metadaten-Analyse ist es, auf einen Blick die Datenstruktur wiederzugeben und dabei die wichtigsten Parameter aufzubereiten. Danach definiert der verantwortliche Folder-Owner Kriterien für die anstehenden Maßnahmen. Folgende Sondersituationen sind dabei zu beachten:

Ordner mit Personenbezug:

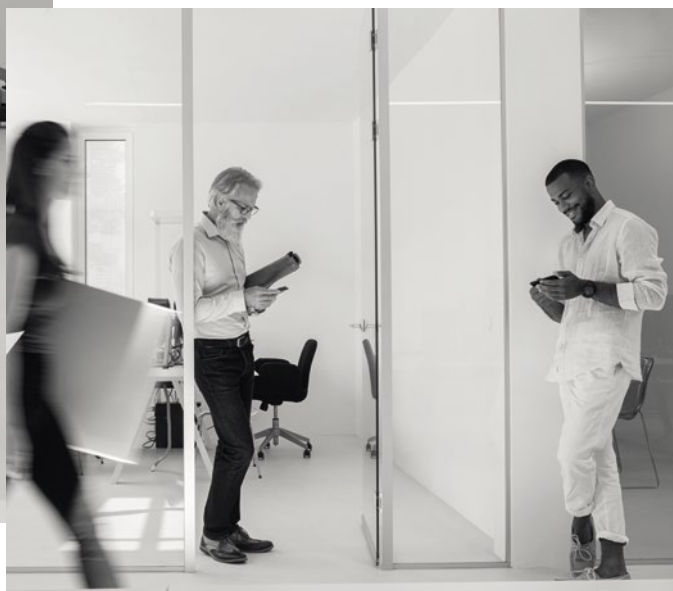
In diese Kategorie fallen z.B. Fotos, Bilder, Mitarbeitergespräche, Lebensläufe, Unterschriftensammlung, Geburtstagsliste, Weihnachtsfeier, Mitarbeiter-XYZ etc. Die Fachbereiche müssen darauf ein besonderes Augenmerk legen und die Vorgaben der DSGVO berücksichtigen.

Ordner mit Kennzeichnung ROT:

Diese enthalten oft die Schlüsselwörter „Back-up“, „Restore“, „Löschen“, „Auf SharePoint“ etc. Verantwortliche Folder-Owner müssen im Detail prüfen, ob diese Dateien noch gebraucht werden und ein Verwendungszweck besteht. Die meisten ROT-Dateien liegen erfahrungsgemäß in alten und inaktiven Ordnern. Insbesondere die Ordner, die Fachbereiche bei der Ordnerzuordnung nicht direkt identifiziert haben, werden oft nicht mehr benötigt.

Um sicherzustellen, dass die entsprechenden Dokumente tatsächlich vernichtet/gelöscht werden dürfen, ist jeweils eine vorherige Abstimmung mit den Steuer- und Rechtsexperten empfehlenswert, da nur diese die speziellen steuerrechtlichen Restriktionen (abgeschlossene Prüfungen der Finanzverwaltung, Rechtsbehelfs- oder Klageverfahren) beurteilen können. Im Rahmen der umfassenden Löschaktivitäten sind Archivierungsrichtlinien des Unternehmens zu beachten.

Eine nachhaltige Reduktion unstrukturierter Daten unterstützt die Digitalisierung. Die Metadaten-Analyse führt zu einer regelkonformen Sicht auf Daten. Erzielt werden eine erhöhte Effizienz und Sicherheit der Daten. Gleichzeitig senkt sie langfristig die Kosten für die Datenerhaltung. Da in unstrukturierten Daten auch personenbezogene Daten enthalten sein können, verringern Unternehmen zudem Datenschutzrisiken. Neben der Datenreduzierung unterstützt diese Methodik auch die mögliche Migration aller Daten in die Cloud oder in ein revisions-sicheres und DSGVO-konformes Archiv. Eine regelmäßige Datenbereinigung – in der Cloud oder im Archiv – ist deutlich weniger aufwendig als unregelmäßige Großaktionen.





Für die Datenbereinigung gilt: Lieber in regelmäßigen Abständen durchführen, als ab und zu Großaktionen zu starten.

Die Vorteile einer Metadaten-Analyse von unstrukturierten Daten

- Personenbezogene Daten erkennen und schützen
- ROT- und Dark-Daten identifizieren und minimieren
- Datenmigration unterstützen
- Risikomanagement verbessern

Natuvion hat sehr umfangreiche und fundierte Erkenntnisse aus vielen Transformations-, Data-Security- und Data-Quality-Projekten!

Sie bilden die Basis für attraktive One-Stop-Shop-Lösungen im Umgang mit Ihren Daten. Die Ausführung einer Data-Quality-Analyse mittels Natuvion SOPHIA hilft dabei, Metadaten für Ihre unstrukturierten Daten zu erzeugen. Datenschutzkonformes Information Lifecycle Management behält Ihre strukturierten Daten in Ihren zentralen Systemen wie ERP oder CRM im Griff. Während SAP ILM DSGVO-konforme Datenaufbewahrung im produktiven Betrieb anbietet, ist es mit Natuvion IDS auch in archivierten Systemen möglich.

So wird Datenhaltung sicherer, effizienter und günstiger!

Wie Sie gewinnbringend mit exponentiell wachsenden Datenmengen umgehen und die Spreu vom Weizen trennen. Mehr dazu in unserem Whitepaper.

www.natuvion.com/de/minimierung-unstrukturierter-daten



EU-Kommission präsentiert Entwurf des EU Data Act

Burkhard Hergenhan, Head of Data Governance & Compliance, Natuvion GmbH

Am 23. Februar 2022 hat die Europäische Kommission einen Entwurf für eine Verordnung über harmonisierte Regeln für den fairen Zugang zu und die faire Nutzung von Daten veröffentlicht: den Data Act. Dieser Verordnungsentwurf ist einer der verschiedenen Regulierungsinitiativen, die Teil der Datenstrategie der Europäischen Union sind. Diese zielt darauf ab, die EU zu einem Vorreiter in der datengesteuerten Wirtschaft zu machen. Burkhard Hergenhan, Head of Data Governance & Compliance, gibt uns ein kurzes Update!

Auswirkungen auf Ihre Data-Privacy-Strategie?

Der Data Act soll Nutzern das Recht geben, Zugriff auf Daten zu erhalten, die durch die Nutzung bestimmter Produkte (insbesondere IoT) oder damit verbundener Dienstleistungen entstehen. Dieser Zugriff soll es Nutzern ermöglichen, diese Daten mit Dritten ihrer Wahl zu teilen. So könnten Stadtwerke oder kommunale Energieversorger Zugriff auf die Daten der Sensoren ihrer Windkraft-Anlagen haben, um interne Prozesse zu optimieren und diese Daten für vorausschauende Wartungsarbeiten zu nutzen. Unternehmen hätten auch die Möglichkeit, Wartungsarbeiten selbst durchzuführen oder sich für einen kostengünstigeren Reparaturservice zu entscheiden.

Der Data Act enthält eine Verpflichtung für private Unternehmen, Daten für öffentliche Stellen freizugeben, wenn ein außergewöhnlicher Bedarf besteht (z.B. Pandemie, Naturkatastrophen etc.).

Der Data Act soll die Hindernisse auf dem Weg zur Data Economy beseitigen.

Das Ziel des Data Act ist es, gesetzliche, technische sowie wirtschaftliche Hindernisse für die Data Economy zu beseitigen. Sowohl für die Privatwirtschaft als auch für den öffentlichen Sektor werden Zugangsrechte zu Daten geschaffen und zugleich Dateninhabern, Produktherstellern und Cloud-Anbietern erhebliche Pflichten auferlegt.



Der Data Act regelt, dass Kunden von Datenverarbeitungsdienstleistern ihren Anbieter in der Zukunft einfacher wechseln können. Vorschläge, die den Wechsel kundenfreundlicher machen sollen, sind u.a.:

- vertragliche Garantien,
- eine Begrenzung der Dauer von Umstellungsprozessen auf 30 Tage,
- die schrittweise Abschaffung jeglicher Umstellungsgebühren und
- die Verpflichtung, die funktionale Gleichwertigkeit zwischen verursachenden und abrufenden Cloud-Diensten zu gewährleisten.

Der Data Act enthält ein Verbot unfairer Vertragsklauseln in Standardverträgen zur Datennutzung und -lizenzierung gegenüber Klein- und mittleren Unternehmen. Die Klauselverbote sollen für jegliche Art von Datennutzungs- oder -lizenzverträgen gelten. Zweck dieser Bestimmungen ist es, Machtasymmetrien zwischen Vertragspartnern auszugleichen.

Data Act & Datenschutz?

Obwohl er sich ausführlich mit dem Zugang zu und der Verwendung von Daten befasst, ist der Data Act kein Datenschutzgesetz. Er lässt die Rechte und Pflichten nach der DSGVO, die für personenbezogene Daten gelten, unangetastet, und der Data Act sollte daher parallel zur DSGVO gelesen werden. Das bedeutet, dass alle Rechte und Pflichten nach dem Data Act unbeschadet der bestehenden Rechte auf Zugang und Übertragbarkeit für Einzelpersonen



nach der DSGVO zu verstehen sind und personenbezogene Daten nur dann nach dem Data Act zur Verfügung gestellt werden, wenn es eine gültige Rechtsgrundlage nach Artikel 6 Absatz 1 der DSGVO gibt, z.B. die Einwilligung der Person, ein berechtigtes Interesse oder eine vertragliche Notwendigkeit. Etablierte Sperr-/Löschmechanismen sind auch auf Daten anzuwenden, die auf Basis des Data Act übertragen wurden, insofern sie Personenbezug haben und der jeweilige Verarbeitungszweck entfallen ist. Darüber hinaus könnte es ggf. notwendig werden, dass im Rahmen der Datenübertragung geeignete Schutzmechanismen (z.B. Pseudonymisierungs-/Anonymisierungstechniken) zu etablieren sind, insofern es sich um personenbezogene Daten handelt.

Was jetzt?

Es bleibt abzuwarten, wie der Verordnungsentwurf sich im Verfahren der EU-Gesetzgebung verändern wird. Mit einem Inkrafttreten vor 2023 sollte nicht gerechnet werden.



Weitere Informationen zum Natuvion Data Privacy & Security Dienstleistungsangebot finden Sie hier:

www.natuvion.com/de/was-wir-tun/data-privacy-security





Simulation & Automation

Vertriebs- und Serviceprozesse automatisieren

Jesko Schultes, Geschäftsführer, Natuvion Digital

Noch immer sind bis zu 60% des Schriftverkehrs in deutschen Unternehmen papierbasiert. Und das, obwohl digitale Services zeitsparender und ressourcenschonender sind. Vorteile also für Unternehmen und Kunden. Den Umstieg zu digitalen und automatisierten Prozessen sollten Unternehmen daher in Erwägung ziehen.

Bei Versorgern bietet der Kontakt mit ihren Kunden enormes Digitalisierungs- und Automatisierungspotenzial. Bislang nutzen diese Möglichkeiten noch zu wenige Energieversorger. Mit der Folge, dass typische Standardkundenanliegen zu langwierigen und aufwendigen Geschäftsprozessen werden. Was viel Zeit, wertvolle Ressourcen und Kunden kosten kann. Mit der Natuvion Lösung „Digitale Packstation“ lässt sich der gesamte Endkundenschriftverkehr digital, medienbruchfrei, rechtssicher und automatisiert abbilden.

Ist die Automatisierung eines Prozesses schon Digitalisierung?

Regelmäßig stehen unsere Partner bei Automatisierungsinitiativen vor der Herausforderung, für Entlastung in den Massenprozessen von Vertrieb und Kundenservice zu sorgen. Die Themen, die dabei als wiederkehrende, zeitraubende und arbeitsintensive Schmerzpunkte identifiziert werden, sind

immer gleich: Die Verarbeitung eines Vertragsabschlusses, die Hinterlegung einer Einzugsermächtigung, die Erfassung eines Zählerstands oder die Bearbeitung eines Hausanschlussantrags sind nur einige wenige davon.

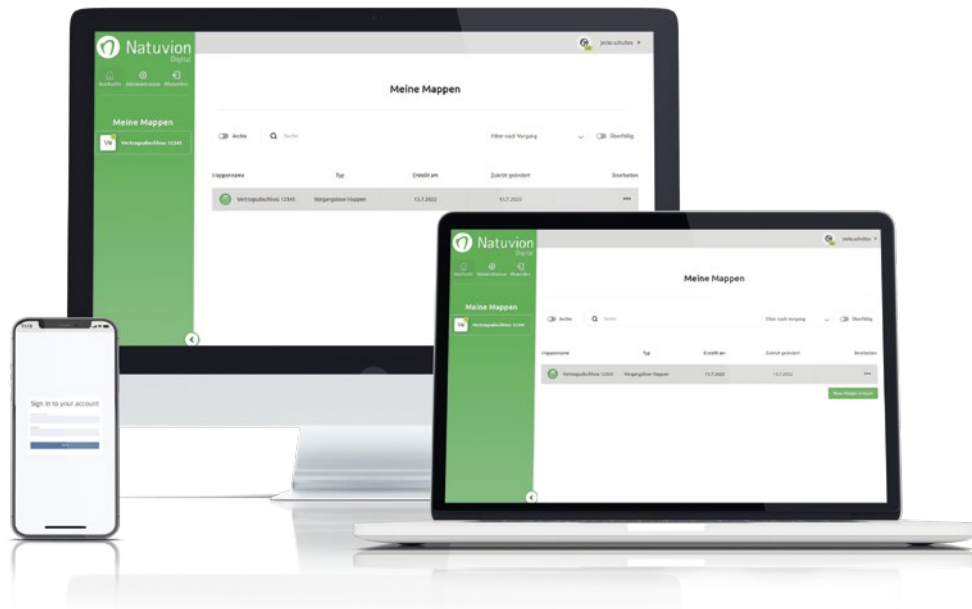
Es hakt immer an der gleichen Stelle. Dort, wo die digitalen Daten in analogen Strukturen vorliegen. Beispiel hierfür ist die Information zu Bankdaten aus dem Kundenkontakt, die über den Briefweg handschriftlich bereitgestellt wurde. Diese Daten müssen im Anschluss manuell in ein CRM-System übertragen werden. Ein typisches Beispiel, was eine schnelle und einfache Automatisierung schwierig macht. Gerade dieses Beispiel zeigt, wie sinnvoll die Transformation vom analogen Ist-Zustand zum digitalen Soll-Zustand ist. Mit diesem „Digital Automation“-Ansatz lassen sich viel größere Erfolge in kurzer Zeit durch Optimierung von Vertriebs- und Serviceprozessen erzielen.

Digitale Packstation – One-Stop-Shop für den digitalen Kundenschriftverkehr

Um das Ziel einer „Digital Automation“ im Kundenschriftverkehr zu erreichen, müssen Lösungen einfach, sicher und integrierbar sein. Sie müssen die perfekte Antwort zwischen Endkunden, Unternehmen und deren Systemen geben.



Digitalisierung des Schriftverkehrs



Browser- und plattformbasierter,
digitaler Briefkasten



Information und Zugriff **via E-Mail & SMS**
sowie **Workflowüberwachung**



24/7 digitale Kundenbriefe **abrufen** und
bearbeiten sowie elektronisch **signieren**



Als Stand-alone-Lösung per API in
jede Systemlandschaft integrierbar



Verträge **erstellen** und nahtlos **versenden**
ohne zusätzliche **Registrierung**

Natuvion Digital, als Experte in vernetzter, robotergesteuerter Prozessautomatisierung, und Partner SYNCPILOT, Experte für die ganzheitliche Digitalisierung von Service- und Vertriebsprozessen, haben die Lösung. Wir helfen unseren Kunden dabei, mit der digitalen Packstation die Elemente aus Digitalisierung und ganzheitlicher Automatisierung zusammenzubringen. Dadurch lässt sich jeglicher Endkundenschriftverkehr vollständig papierlos, medienbruchfrei, rechtssicher und automatisiert abbilden. Wie das schlussendlich geht? 62,5 Millionen

machen es möglich! So viele Smartphones gibt es neben Laptops, Tablets und dergleichen Stand 2021 in Deutschland. Ob Navigation, Fotografie, Messaging oder zum Surfen und Mailen – 95% der bis 40-Jährigen und 68% der über 70-Jährigen ermöglichen dadurch einen einfachen und digitalen Endkunden-Kontakt über sämtliche Endgeräte. Mit der digitalen Packstation machen wir dieses Potenzial nutzbar.

Schnellere Prozesse, niedrigere Kosten, höhere Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit

Das volle Potenzial der „Digital Automation“ wird durch eine einfache und schnelle Integration in die bestehende Systemlandschaft sichtbar. Hierüber lassen sich Geschäftsprozesse End-to-End abbilden und automatisiert bearbeiten. Die digitale Packstation wird dabei ein fester Bestandteil der „Endkundenlogistik“ und zur vollwertigen Ergänzung des physischen

Kundenschriftverkehrs. So lassen sich bei Standardkundenanliegen, wie einem SEPA-Mandat, durch RPA-basierte Integrations-szenarien Prozesskosten um bis zu 45% senken, Durchlaufzeiten um 98% reduzieren und Abschlussquoten durch ein benutzerfreundliches Kundenerlebnis um bis zu 50% erhöhen. Zahlen, die für sich sprechen. Die Möglichkeiten zu automatisierten und digitalisierten Prozessen gibt es. Es geht nur darum, diese Chancen nun zu nutzen.

Vorteile der digitalen Packstation





“

Mit der digitalen Packstation
Abschlussquoten um 50% erhöhen
und Prozesskosten um 30% senken.



Personenbezogene Daten DSGVO-konform in Ihrer Testumgebung

Kai Szatkowski, Head of Product Sales & Solutions, Natuvion GmbH

Katharina Metzger, Senior Projektmanagerin, Natuvion GmbH

Auch beim Einsatz von Testumgebungen ist es gemäß der DSGVO untersagt, personenbezogene Daten zu nutzen. Aber wie kann man nach Abschluss einer Systemkopie datenschutzkonform damit arbeiten? Das stellen Ihnen Kai Szatkowski (Head of Product Sales & Solutions, Natuvion GmbH) und Katharina Metzger (Senior Projektmanagerin, Natuvion GmbH) vor.

Ihre Systemkopie ist erfolgreich abgeschlossen, doch nun stellt sich die Frage: Wie mit den personenbezogenen Echtdateien umgehen? Laut DSGVO ist es untersagt, dass Sekundärsysteme wie Testumgebungen personenbezogene Daten enthalten dürfen. Bei einem Verstoß sieht die DSGVO Bußgelder von bis zu 20 Mio. Euro oder vier Prozent des weltweiten Gesamtumsatzes im letzten Geschäftsjahr des Unternehmens vor.

Natuvion TDA To Go ist eine einfache und schnelle Möglichkeit, die DSGVO-Konformität auf Ihren Testumgebungen sicherzustellen. Anhand einer ausführlichen Schritt-für-Schritt-Anleitung werden Sie durch den Entpersonalisierungsprozess geführt. Natuvion TDA To Go zeichnet sich v.a. auch durch eine hohe Benutzerfreundlichkeit aus. Bei Bedarf können bei der Natuvion TDA To Go Lösung einzelne Optionen, wie z.B. die Integration mehrerer Z-Tabellen oder eine tiefgehende Natuvion TDA Anwender- und Entwicklerschulung, hinzugefügt werden.

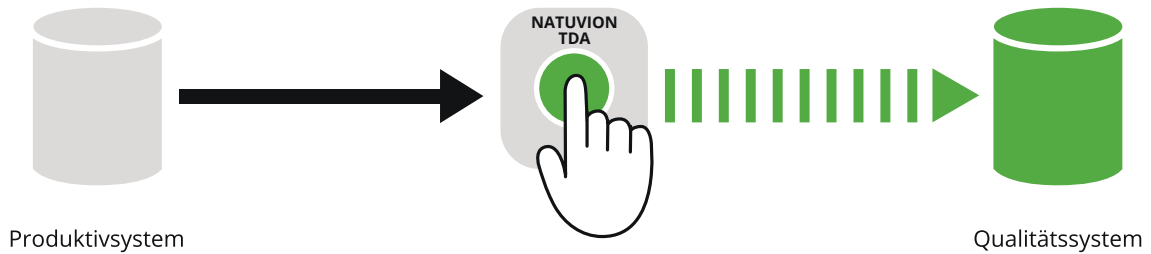
Welche Daten müssen entpersonalisiert werden?

Natuvion TDA entpersonalisiert sämtliche personenbezogenen Daten in Ihren nicht-produktiven Systemen – wie Test-, Entwicklungs- oder Qualitätssystemen. Zu Beginn der Entpersonalisierung kommt das hochmoderne Systemanalyse-Tool Natuvion SOPHIA zum Einsatz. Dieses identifiziert schnell und nahezu vollautomatisch sämtliche personenbezogenen Daten in Ihrem SAP-System. Die gewonnenen Informationen dienen als Entscheidungsgrundlage dafür, welche Daten konkret entpersonalisiert werden sollen, und bilden die Grundlage für die Konfiguration der darauffolgenden Natuvion TDA To Go Prozesse.

Direkt im Anschluss einer Systemkopie entpersonalisiert die Natuvion TDA Lösung alle notwendigen Informationen. Vordefinierte Regeln werden bei personenbezogenen Daten durch feste, abgegliche oder gesampelte Daten ersetzt. Gleichzeitig ist eine Datenreduzierung anwendbar, die zur Senkung der Betriebskosten beiträgt. Dank der produktionsnahen Daten bietet Ihnen die entpersonalisierte Systemlandschaft weiterhin volle Funktionalität. Der Anwender profitiert zudem von einer Testumgebung mit typischen Daten. Natuvion TDA stellt die DSGVO-Konformität Ihrer Testumgebungen sicher und sorgt gleichzeitig für den Schutz Ihres geistigen Eigentums.



Mit nur einem Klick entpersonalisieren



Ein Rückschluss auf die ursprünglichen Daten ist nach der Entpersonalisierung nicht mehr möglich.

Mit nur wenigen Klicks ist Ihre Testumgebung abgesichert, und Sie können sich den eigentlichen fachlichen Herausforderungen widmen.

Testdaten-Anonymisierung mit Natuvion TDA



Zwei Ziele, ein Projekt

Wie Natuvion TDA die DSGVO-Konformität auf Testumgebungen sicherstellt und gleichzeitig den Schutz Ihres geistigen Eigentums wahrt. Das alles können Sie in unserem Whitepaper nachlesen.

www.natuvion.com/de/tda





Retention & Retirement



Alt-Systeme stilllegen – Effizient, kostensenkend und rechtssicher!

Elina Stocker, Projektmanagerin, Natuvion Austria GmbH

Roland Münster, Senior Architect, Natuvion GmbH

Altsysteme belasten das IT-Budget und steigern die Komplexität Ihrer Systeme. Darüber hinaus bergen sie aber auch einige Compliance-Risiken. Die Lösung: Altsysteme stilllegen. Aber wie? Denn in vielen Fällen bleibt der Zugriff auf Altdaten geschäftsrelevant. Darüber hinaus muss die Einhaltung von Steuer-, Audit- und Datenschutzbestimmungen gewährleistet bleiben. Die perfekte Lösung für die Verwaltung und Aufbewahrung von Daten bietet der Natuvion Intelligent Data Store (IDS). Eine kurze Vorstellung.

erheblich ausfallen. Werden sie nicht mehr unterstützt, stellen sie oft auch ein Sicherheitsrisiko dar! Aber damit nicht genug: Interne Ressourcen werden stark belastet, wenn die Experten mit ihrem ganzen Wissen das Unternehmen verlassen haben.

Was muss ein Archivierungssystem also mit sich bringen? Es muss Sie in die Lage versetzen, Altsysteme abschalten zu können und trotzdem Zugriff auf die Daten zu erhalten. Außerdem muss es in der Lage sein, archivierte Daten aus Datenschutzgründen vor Ablauf der

Aufbewahrungsfrist zu löschen.

Dies geschieht nach speziellen und klar definierten Prozessen. Zum anderen müssen Aufbewahrungsfristen verlängert werden können, sofern dies nötig und rechtskonform ist. Dieser Vorgang wird als Legal Hold bezeichnet. D.h. Daten werden gegen den Löschvorgang geschützt, um sie damit zur Beweissicherung bei betriebswirtschaftlichen, steuerlichen oder juristischen Rechtsstreitigkeiten zurückzuhalten. Der Legal Hold schützt somit Unternehmen bei Rechtsstreitigkeiten, die im Rahmen von Steuer-

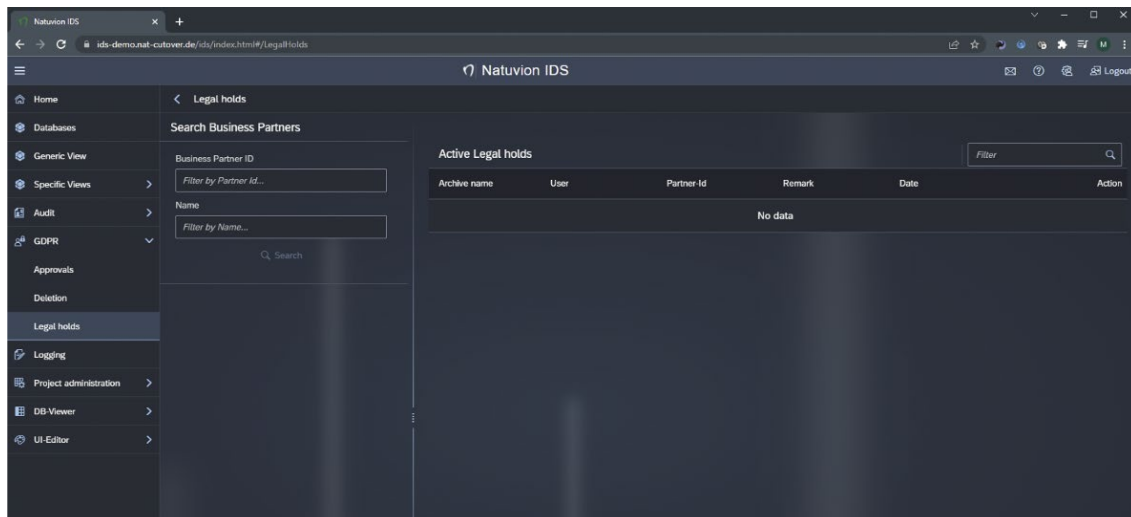
und Wirtschaftsprüfungen oder bei internen Untersuchungen vorkommen können.

Natuvion IDS ist die effizienteste Methode, um Verwaltungs- und Wartungskosten zu reduzieren.

Veraltete Architekturen produzieren hohe Kosten. Denn Altsysteme benötigen Systemaktualisierungen und Wartung. Darüber hinaus können die Lizenzkosten der ERP-Altsysteme



Natuvion IDS – Legal Holds



Ein Daten-Storage, das alle Anforderungen erfüllt

Natuvion IDS (Intelligent Data Store) bietet für all die genannten Anforderungen eine passende Lösung an. Strukturierte Daten aus stillgelegten Systemen werden nach Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist automatisch zum Löschen markiert. Sie können dann unwiederbringlich aus dem Archiv gelöscht werden. Daten können bei Bedarf aber auch vorzeitig zum Löschen markiert werden.

Mithilfe der Legal-Hold-Funktion können Ausnahmen bei der gesetzeskonformen Aufbewahrung von personenbezogenen Daten in der Praxis umgesetzt werden. Natuvion IDS bietet eine automatische Löschung von stillgelegten Daten und berücksichtigt Ausnahmen bei Löschungsvorgängen. Alle gesetzlichen Vorgaben und Richtlinien werden von Natuvion IDS beachtet und umgesetzt. Unternehmen stehen so mit ihren Daten immer auf der rechtlich sicheren Seite.

So wird Datenhaltung sicherer, effizienter und günstiger!

Wie Sie gewinnbringend mit exponentiell wachsenden Datenmengen umgehen und die Spreu vom Weizen trennen. Mehr dazu in unserem Whitepaper.

www.natuvion.com/de/minimierung-unstrukturierter-daten





Governance & Support

Plattform-Transformation mit agilen Projektmanagement-Methodiken? Ja, klar!

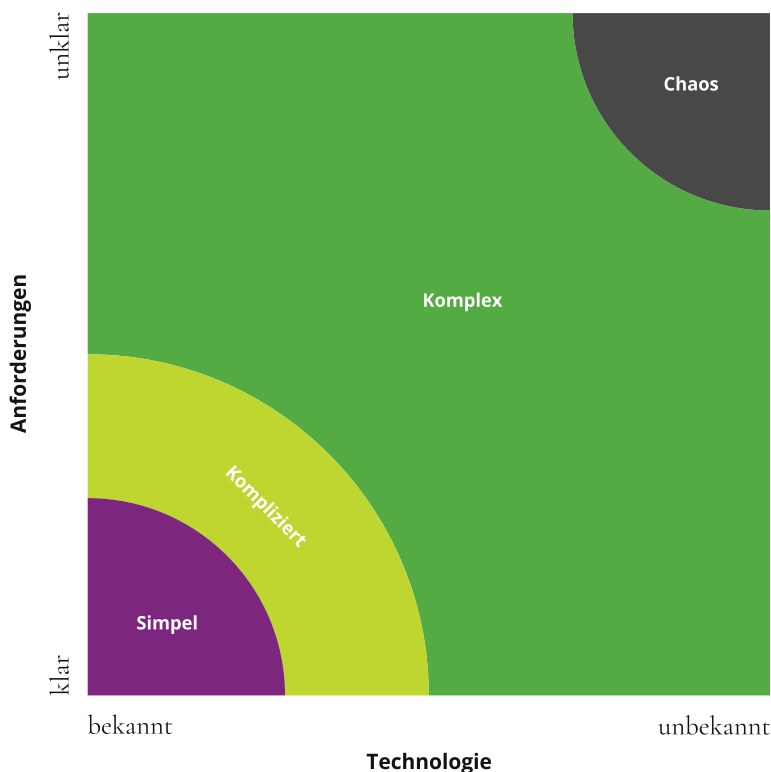
Sandra Kemm, Head of Project and Organisational Management, Natuvion GmbH

Sprint-Board, Story-Points oder Burn-down-Chart sagt Ihnen nichts? Oder aber Sie kennen das alles, aber es passt für Sie nicht mit (SAP-)Implementierungsprojekten zusammen? Dann sollten Sie unbedingt weiterlesen. Sandra Kemm, Head of Project and Organisational Management bei Natuvion, zeigt auf, wie Sie Ihr Projekt agiler machen.

Eine große Hürde ist oft, dass Unternehmen glauben, dass ihre Organisation nicht für agile Methodiken gemacht ist. Das mag bei einigen Themen sicherlich stimmen. Aber agil bedeutet im Umkehrschluss ja nicht, dass man Scrum nach Lehrbuch praktizieren muss. Es ist nicht verboten, sich einfach einzelne agile Elemente, die für einen nützlich sind, herauszupicken und in den Projektalltag zu überführen.

Hybrid nennt man das gerne, das kommt Ihnen sicherlich bekannt vor. Aber die Frage ist, wann entscheide ich mich für ein Vorgehensmodell? Wasserfall, agil, hybrid?

Die Theorie hält dafür eine einfache Matrix bereit – die Stacey-Matrix. Ursprünglich wurde diese zur Entscheidungsfindung in komplexen Situationen entwickelt. Heutzutage wird sie aber meistens bei der Entscheidung für den richtigen Projektmanagement-Ansatz benutzt.





Sie ist ganz einfach zu lesen: Bekannte Anforderungen und Technologien bedeuten wenig Überraschungen im Projektverlauf, und man kann mit Best Practices aus der Vergangenheit arbeiten. Dabei kommt meistens die Wasserfall-Methode zum Einsatz. Im komplizierten Bereich, der oft nach sozial/ politisch und technisch kompliziert unterteilt wird, findet Kanban¹ seine Heimat.

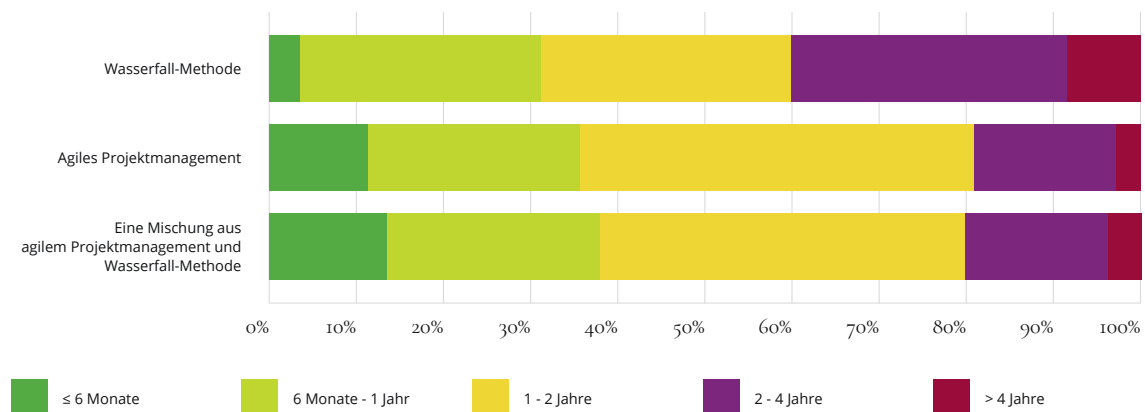
Im komplexen Bereich gibt es jede Menge Risiken. Einen Plan von Anfang bis Ende zu erstellen, wird schwierig. Wichtig ist dabei Transparenz, kurze Iterationen, ständige Prüfpunkte, an denen über das weitere Vorgehen entschieden wird. Das ist der Bereich für ein agiles Vorgehen nach Scrum² oder hybriden Ansätzen, und das ist mit Sicherheit auch der Bereich, in dem Sie sich mit Ihrer Transformation befinden.

Im Chaos-Bereich ist sowohl die Anforderung als auch die Technologie unklar. Hier kann z.B. Design Thinking helfen, das Vorhaben in den komplexen Bereich zu verschieben.

Die Transformationsstudie 2022 von Natuvion zeigt eine klare Tendenz

Natuvion hat Anfang des Jahres über 200 Unternehmen befragt, wie sie ihre Transformation gemeistert haben. Eine Frage zielte dabei auch auf die angewandte Projektmanagement-Methode. Deutliche 85% haben ihr Projekt agil oder hybrid durchgeführt. Das klassische Wasserfall-Modell kommt nur noch mit knappen 11% zum Zug.

Einsatz und geplante Dauer der jeweiligen Projektmanagement-Methode



Link zur Transformationsstudie: www.natuvion.com/de/transformationsstudie-2022



Man kann auch agil sein, obwohl man Scrum nicht nach Lehrbuch praktiziert!

Vorteile beim Einsatz agiler Methodiken im Projektmanagement

Wenn man sich einige Vorteile agiler Ansätze anschaut, ist das Ergebnis der Studie gar nicht mehr so überraschend.

- Agiles Vorgehen bietet mehr Flexibilität im Projektverlauf. Ziele und Pläne können entsprechend den Anforderungen angepasst werden
- Das iterative Vorgehen ermöglicht es, regelmäßig Ergebnisse zu liefern, die von den Stakeholdern abgenommen werden können
- Hohe Transparenz durch regelmäßige Meetings bezüglich Projektfortschritt, Ergebnissen und Hindernissen
- Das iterative Vorgehen erlaubt eine ressourcenschonende Planung auf Sicht
- Das Risiko, dass das Projekt komplett scheitert, reduziert sich deutlich

Auch SAP hat die agile Vorgehensweise für sich entdeckt – SAP Activate

Ein weiterer Grund für das Ergebnis der Studie ist sicherlich auch das neue SAP S/4HANA Implementierungsvorgehen der SAP – „SAP Activate“³. Dieses Framework setzt im Vergleich zu anderen SAP-Methodiken ganz klar auf agile respektive hybride Ansätze. SAP Activate ist eine Kombination aus SAP Best Practices, geführter Konfiguration und einer für SAP S/4HANA optimierten

Methodik. Die Vorteile für den Kunden sind dabei:

- Schnellere und weniger serviceintensive Implementierungen
- Schnelle Einführung von SAP S/4HANA Innovationen über den gesamten Produktlebenszyklus
- Werkzeuge für eine geführte Einführung von SAP S/4HANA

Das Framework besteht aus drei Elementen

1. Methodology
2. Content
3. Tools

Mit Sicht auf das Projektmanagement sind besonders die vielen Projektbeschleuniger hilfreich, die frei zugänglich im SAP Roadmap Viewer (<https://go.support.sap.com/roadmapviewer/>) zur Verfügung stehen. Dort finden Sie u.a. Projektpläne, Templates für jede Projektphase und Beschreibungen der einzelnen Lieferbestandteile je Phase.

Natuvion Projektmanagement-Erfolgsfaktoren für Ihre digitale Transformation

Nach vielen durchgeführten Projekten, egal ob groß oder klein, nachfolgend unsere Hitliste der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Projektmanagement:



1. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für Ihr Projekt-Set-up.

Egal, welches Vorgehensmodell Sie wählen, es ist sehr wichtig, sich am Anfang des Projekts genau zu überlegen, wie das Projekt organisiert und strukturiert werden soll.

2. Nutzen Sie die agilen Elemente, die für Sie hilfreich sind.

Sie wollen gerne in Sprints arbeiten, aber trotzdem einen Lenkungsausschuss mit Statusbericht durchführen? Sie benötigen einen Projektleiter und wollen trotzdem Dailys machen? Sie nutzen Jira und müssen manche Meetings trotzdem dokumentieren? Ja, klar, das geht! Es ist Ihr Projekt und Ihre Organisation.

3. Weniger ist manchmal mehr.

Versuchen Sie nicht, alles auf einmal zu wollen, damit die Organisation nicht überfordert wird. Wenn Sie zum Beispiel mit Jira arbeiten möchten, muss es ja nicht jedes Feature sein, welches der Software-Hersteller so bietet. Versetzen Sie sich immer in die Lage derer, die später im Projekt damit arbeiten müssen. Wie viel Komplexität können Sie Ihren Kollegen zumuten?

4. Besetzen Sie Ihr Projektmanagement.

Unterschätzen Sie nicht, wie hilfreich ein gut besetztes Projektmanagement für Ihren Projekterfolg ist. Egal, ob Sie die Rolle

Projektoffice, PMO, Scrum Master oder Projektkoordinator nennen. Sie benötigen jemanden, der Ihnen als Projektleiter zur Seite steht und Ihnen mit vielen organisatorischen Aktivitäten den Rücken freihält, damit Sie sich auf die Qualitätssicherung und Steuerung im Projekt konzentrieren können.

5. Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Vorgehensweisen.

Gerade bei langen Projekten schleichen sich nach einer gewissen Zeit oft Ungenauigkeiten ein. Das Meeting wird ständig überzogen und die Agenda nicht mehr eingehalten. Die Jira-Tickets werden nicht mehr vollständig gepflegt. Beim Daily sind nicht mehr alle an Board. Prüfen Sie, warum das so ist. Sollte das Daily zu einer anderen Uhrzeit stattfinden? Werden in Jira noch alle Felder benötigt? Oder passt eigentlich alles, nur sieht keiner mehr so genau hin? Seien Sie konsequent und bringen Sie gemeinsam wieder alle „auf Projektmanagement-Spur“. Nur so haben Sie die optimale Transparenz über Ihr Projekt.

¹ Kanban ist eine schlanke Methode zur Verwaltung und Verbesserung der Arbeit in menschlichen Systemen. Dieser Ansatz zielt darauf ab, die Arbeit zu verwalten, indem die Anforderungen mit der verfügbaren Kapazität in Einklang gebracht werden und die Handhabung von Engpässen auf Systemebene verbessert wird. (Wikipedia)

² Scrum ist ein leichtgewichtiges Framework, das Menschen, Teams und Organisationen hilft, durch adaptive Lösungen für komplexe Probleme Werte zu schaffen. www.scrum.org/

³ SAP Activate ist das Rahmenwerk für die Einführung von Innovationen, das die Einführung von SAP S/4HANA während des gesamten Kundenlebenszyklus beschleunigt. <https://blogs.sap.com/2020/12/08/the-beginners-guide-to-sap-activate-best-practices-guided-configuration-and-sap-activate-methodology/>

Erfolgsfaktor: Professionelles Projektmanagement

Die EnBW ODR AG entschied, ihr ERP-System auf SAP S/4HANA zu transformieren. Wie Natuvion das Projekt anging und welche entscheidende Rolle die Expertise der Projektmanager spielte, lesen Sie in unserer Success Story. <https://bit.ly/3HzZl2U>





Process Excellence

Utilities RISE with SAP

Martin Kraft, Principal Consultant, Natuvion GmbH
Jens Würtenberger, Senior Consultant, Natuvion GmbH

Neben den klassischen ERP-Lösungen im Umfeld von SAP S/4HANA steigt auch der Bedarf an Cloud-basierten innovativen Anwendungen. Was ist zu beachten? Wo liegt der Unterschied? Wie Unternehmen mit dem Ansatz RISE with SAP bei der digitalen Transformation unterstützt werden, das erläutern Martin Kraft und Jens Würtenberger.

Die Versorgungsindustrie befindet sich durch den Ausbau von erneuerbaren Energien in einem stetigen Wandel zu mehr Nachhaltigkeit. Hierdurch steigt u.a. der Bedarf, neue Energieprodukte in kürzester Zeit am Markt zu etablieren.

Energieversorger stehen vor den folgenden Herausforderungen in Bezug auf ihre Prozesslandschaft:

- **Zukünftiges Geschäftsmodell:**
Produkteinführungszeiten müssen verkürzt werden, um neue profitable Strategien zu etablieren, die Energieversorger zu Multi-Service-Dienstleistern machen
- **Innovationsgeschwindigkeit:**
Wachsende Datenmengen erfordern schnelle Geschäftsmodellanpassungen und agile Software
- **Effizienz im Betrieb und in der Überwachung der Systeme:**
Erhöhte Datenmengen erfordern ein konsistentes Stammdatenmanagement sowie die Fähigkeit, den Systemzustand permanent zu bewerten (Echtzeit-Plattform)
- **Wachsende Servicekosten:**
Endkunden wünschen zunehmend vollumfängliche Serviceleistungen
- **Kunden- und Endverbraucher-Erfahrungen:**
Der Einsatz von Customer Experience soll es dem Kunden ermöglichen, kurzfristig Entscheidungen zu treffen

Mit dem Ansatz RISE with SAP werden Unternehmen bei der digitalen Transformation unterstützt. Die SAP bietet sämtliche Lösungen im Umfeld von SAP S/4HANA Utilities in der Cloud an, die als SaaS-Lösungen von Unternehmen genutzt werden können (Public oder Private Cloud). Das Ziel ist es, den Ausbau der Geschäftsinnovation in der Versorgungsindustrie zu fördern, branchenspezifische Next-Practices-Erweiterungen anzubieten sowie das Thema Analysen und Business Process Intelligence auf das nächste Level zu





heben. Damit werden sämtliche Cloud-ERP-Anwendungen allen geschäftlichen Anforderungen gerecht.

Gute Gründe für SAP S/4HANA for Utilities

Energieversorgungskunden, die sich für SAP S/4HANA for Utilities entscheiden, sind sich dem schnellen Wandel der Energiebranche bewusst. Sie beziehen ein Kernangebot, das mit zahlreichen Erweiterungen, wie der Integrations- und Innovationsplattform SAP Business Technology Platform (SAP BTP), ergänzt werden können. Mit SAP BTP kann das Innovationstempo deutlich gesteigert werden. Zudem lassen sich Cloud-Angebote, die von SAP selbst oder engen Partnerunternehmen – wie Natuvion – bereitgestellt werden, modular und problemlos an das SAP S/4HANA for Utilities andocken.

Liegt der Fokus der Energieversorger mit SAP S/4HANA for Utilities darauf, ihre Servicekosten zu senken, stehen dazu Anwendungen wie die SAP Market Communication for Utilities zur Verfügung. Durch die Integration der SAP MaKo Cloud als SaaS-Lösung ist eine form- und fristgerechte Marktkommunikation gegenüber allen Marktpartnern gegeben. Es werden deutliche Optimierungs- und Effizienzpotenziale im Vergleich zur aktuellen Abwicklung der Marktkommunikation erzielt.

Zusätzlich erhöht SAP Fiori mit modernen und intuitiven Bedienoberflächen die Effizienz im Unternehmen und verbessert das Nutzererlebnis von SAP S/4HANA.

Das SAP S/4HANA for Utilities bietet somit eine umfassende Verbesserung in den verschiedensten Bereichen an. Dazu zählen:

Optimierungen durch SAP S/4HANA for Utilities



Industrie 4.0: E-Mobilität, Smart Home und Sensoren-Technik sind nur wenige Bestandteile des neuen Industriezeitalters



Innovation: Innovative Technologien stehen nur unter S/4 bereit, bspw. maschinelles Learning oder intelligentes Berichtswesen



Optimierung der Stammdatenverwaltung: Aufbau standardisierter Stammdatenkonstrukte; Verbesserung und Automatisierung aller Marktprozesse im Rahmen der Marktkommunikation durch den Einsatz der SAP MaKo Cloud als SaaS-Lösung



Customer Engagement: Anwenderzentrierte Nutzeransicht, Verbesserungen in Bedienbarkeit, Funktionalität, Analytics und Performance nutzen

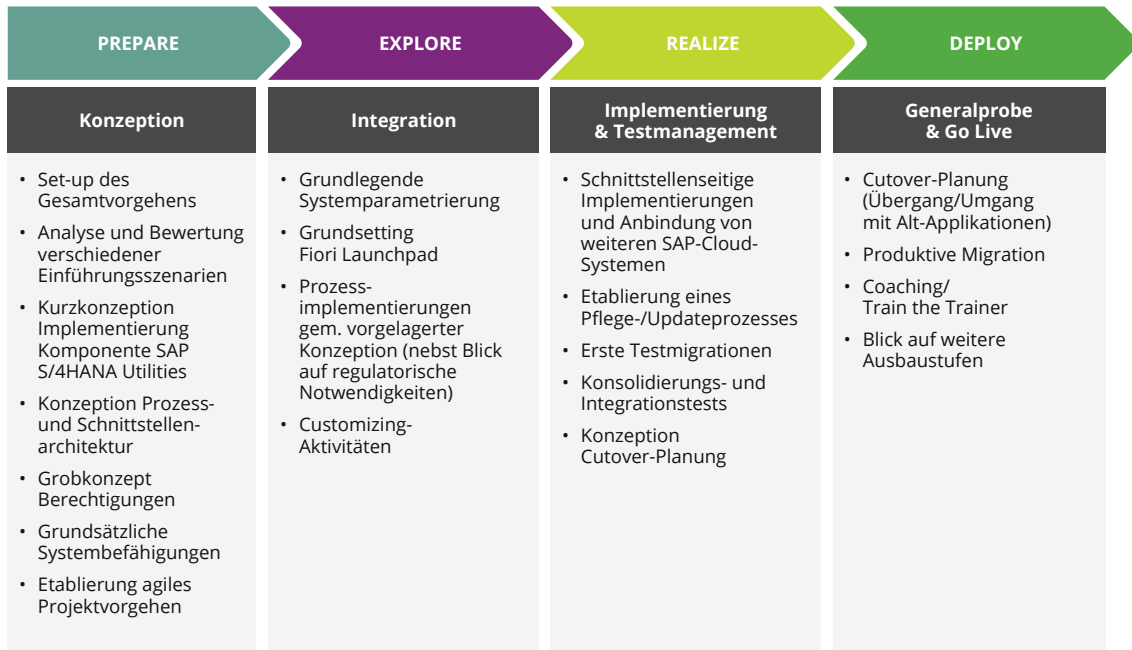


Analyse und Auswertung: Beibehaltung von Tools nach Anbindung an S/4 sowie die Möglichkeit, weitere Monitoring-Werkzeuge zu aktivieren. Durch die Anbindung an die Fiori Bedienoberfläche wird ein verbessertes Echtzeit-Monitoring und eine optimierte User Experience erzielt



Schnittstellenfähigkeit: Modulare Anbindung weiterer Cloud-Anwendungen durch SAP und Partnerunternehmen wie Natuvion

In 4 Phasen zum SAP S/4HANA System



Wie kann Natuvion passgenaue Lösungen im Umfeld von SAP S/4HANA Utilities anbieten?

Die Identifikation des optimalen Betriebs von SAP S/4HANA for Utilities ist abhängig von der aktuellen Prozesslandschaft der Energieversorgungsunternehmen.

Mithilfe eines agilen Projektvorgehens werden unsere Kunden in vier Phasen auf dem Weg zu ihrem SAP S/4HANA System begleitet. Die vier Phasen gliedern sich in Prepare, Explore, Realize und Deploy, deren Ziele in den jeweiligen Sprints definiert werden.

In der Phase „Prepare“ wird das Set-up des Gesamtverfahrens vorgestellt. Dabei nutzt Natuvion verschiedene Einführungsszenarien und gleicht sie mit der aktuellen Prozesslandschaft des Kunden (Review der Systemarchitektur) ab. Die Diskussion verschiedener

Einführungsszenarien dient dazu, die Motivation der Umstellung auf ein SAP S/4HANA Utilities System zu identifizieren und fehlende notwendige Eigenschaften und Optimierungspotenziale in der aktuellen Systemlandschaft frühzeitig aufzudecken.

Zudem werden die unterschiedlichen Einführungsszenarien in Bezug auf Nachhaltigkeit, Zukunftsfähigkeit sowie Skalierbarkeit bewertet. Hieraus leitet sich die vom Kunden präferierte Lösung anhand der strategischen Geschäftsausrichtung ab. Die Bewertung erfolgt mithilfe der Beantwortung folgender Szenarien:

- Wie erfolgt die Stammdatenänderung und die Stammdatensynchronisation im SAP S/4HANA und den angeschlossenen Randsystemen? Kann beim Kunden SAP S/4HANA als zentrales Stammdatenverwaltungssystem etabliert werden?



- Wie groß ist der Schnittstellenaufwand bzw. welche notwendigen Maßnahmen zur Schnittstellenanbindung zwischen SAP S/4 HANA und weiteren Systemen müssen vorgenommen werden?
- Wie funktioniert zukünftig die Marktpartnerverwaltung, wie beispielsweise der Umgang mit der Weiterleitung von Messwerten an Marktpartner/Großkunden?
- Mit welchem Aufwand ist bei der Umstellung von Alt- zu Neusystem zu rechnen?

Auf Basis der Entscheidungskriterien wird für den Kunden das passende Einführungsszenario ausgewählt. Durch den agilen Ansatz von Natuvion ist es jederzeit möglich, Zwischenlösungen in den jeweiligen Szenarien auszuprägen, die im weiteren Projektvorhaben die Umsetzung zu einem voll ausgeprägten SAP S/4HANA System möglich machen.

Nach Festlegung eines Einführungsszenarios erfolgt im Anschluss der Einstieg in die Konzeption (Prozess- und Schnittstellenarchitektur) und die komponentenweise Betrachtung von SAP S/4HANA Utilities. Zudem werden Basisaktivitäten wie initiale Einrichtung der SAP-Basiskomponenten, Beantragung von Berechtigung, Etablierung einer Benutzerverwaltung etc. vorgenommen.

In der Phase „Explore“ erfolgen grundlegende Systemparametrierungen und Customizing-Aktivitäten. Handelt es sich bei dem abzulösenden Bestandssystem um ein SAP IS-U, empfehlen wir einen harmonischen Übergang in die neuen Funktionalitäten des

SAP S/4HANA Utilities. Bestehende SAP IS-U Funktionen werden mittels „Fiorisierten“ Transaktionen in das neue Fiori Launchpad übernommen.

Die Phase „Realize“ beschreibt die Implementierung von Schnittstellen zu bestehenden Dritt- und Randsystemen. Dazu zählen beispielsweise die Definition von Schnittstellenübergabestellen und Szenarien des Datenaustauschs sowie mögliche Konfigurationen von SAP-seitigen Schnittstellenanbindungen. Eng mit dem Systemaufbau verknüpft ist die angrenzende Durchführung erster Testmigrationen. Sie bildet die Grundlage für erste Funktionstests (sog. End-to-End-Tests) und die Erstellung der Cutover-Planung.

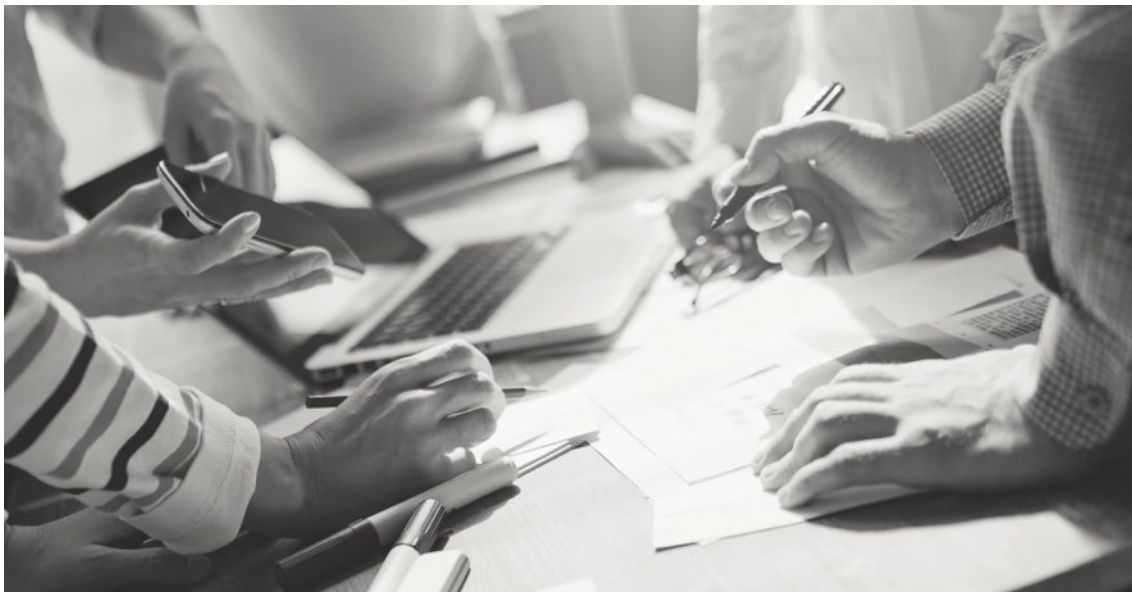
Die abschließende Phase „Deploy“ fokussiert sich auf die Migration der Stammdaten in das final parametrisierte SAP S/4HANA for Utilities System. Natuvion kann dabei auf eine langjährige Expertise bei der technischen Datenmigration in SAP-Systemen zurückgreifen.

Nach dem Abschluss der technischen Migration ist ausreichend Zeit notwendig, um den Kunden in der Anwendung des neuen SAP S/4HANA for Utilities durch aktives Coaching zu begleiten.



Warum SAP S/4HANA for Utilities, und wie ist es anzuwenden?
Dazu mehr in unserem Webinar aus der Utilities-Webinar-Reihe.
Jetzt Webinar ansehen.

www.natuvion.com/de/utilities-webinars-rise-sap-utilities



Prozessdokumentation mit SAP Signavio

Juliane Hayne, Senior Consultant, Prozessexpertin und IT-Architektin, Natuvion GmbH

Wie sollten Prozesse aufgebaut werden? Im Idealfall so, dass sie leicht, verständlich und nachvollziehbar sind. Besonders bei der Vorbereitung auf eine Transformation sind Prozessaufnahmen ein wichtiges Instrument. Damit eine Prozessaufnahme als Entwicklungsbeschleuniger und Strukturgeber funktionieren kann, sollten Sie einiges beachten.

Mit der Übernahme des Unternehmens Signavio durch die SAP wurde das Portfolio eines der führenden Unternehmen im Bereich Business Process Intelligence und Prozessmanagement in den bestehenden SAP-Bereich Business Process Intelligence integriert. Mit dem Produktkatalog der Signavio verfügt die SAP nun über eine Suite für durchgängige Geschäftsprozesstransformationen.

Die Vorteile der SAP Signavio Business Transformation Suite und hierbei speziell des SAP Signavio Process Manager liegen auf der Hand:

- Kollaborative Produktlösungen zur Erstellung von Prozessskizzen
- Standardisierte Prozessmodellierung im BPMN 2.0-Standard
- Möglichkeit zur Prozesskostenanalyse
- Hinterlegung von Aufwänden (Zeiten oder Kosten) für einzelne Verarbeitungsschritte
- Entscheidungsmodellierung (mit DMN 1.0) und Funktionen der Entscheidungssimulation
- Plausibilitätsprüfung auf Eindeutigkeit der Einzelentscheidungen
- Die Zuständigkeit meist einer einzelnen Person wird auf mehrere Personen aufgeteilt,

während der Freigabemechanismus vor ungewollten Änderungen schützt

- Als Software as a Service (SaaS) oder als On-Premise-Version erhältlich

Was nicht einfach dargestellt werden kann, ist noch nicht verstanden.

Die Prozessaufnahme hat nicht nur das Ziel, jeden Prozessschritt aufzuzeichnen und ihn den Mitarbeitenden zugänglich zu machen. Es ist ein zusätzlicher Gewinn für das Unternehmen, da eine Einarbeitung neuer Mitarbeiter schneller durchgeführt und definierte Standards und Änderungen in der Zuordnung von Mitarbeitenden zu Aufgaben einfacher geschehen können. Es ist aber nur der letzte Schritt einiger wichtiger Umsetzungsthemen.

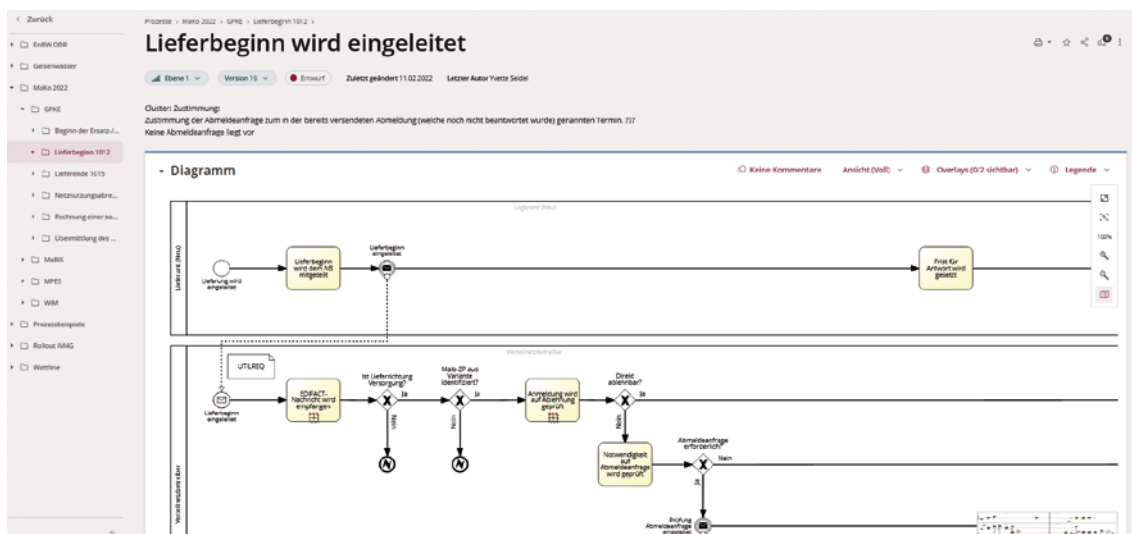
Die Prozessaufnahme kann aus verschiedenen Perspektiven geschehen. Am Anfang eines jeden Projekts sollten das Ziel und die Sicht klar beleuchtet werden. Die Untersuchung

unterschiedlicher Schnittstellen und ihres Zusammenspiels bedarf beispielsweise einer technischen Sicht. Diese muss detailliert auf die Übergaben und Schritte der unterschiedlichen Systeme eingehen. Hierbei sind Lanes (die verschiedenen Abgrenzungen in Prozessdarstellungen) so zu wählen, dass sie alle an einem Prozess beteiligten Systeme abbilden.

Handelt es sich um eine Umorganisation von Mitarbeitenden und die Verteilung neuer Aufgaben, wird eine Fachbereichssicht mit Zuordnung von Aufgaben notwendig.

Natürlich kann man dies miteinander kombinieren, sodass sowohl eine technische als auch eine Bearbeitungssicht entsteht. Bei dieser grundsätzlichen Entscheidung sollte man aber immer berücksichtigen, so wenig Informationen wie möglich aufzunehmen, ohne wichtige Informationen zu vergessen.

SAP Signavio Process Manager



Wann ist der richtige Zeitpunkt für die Prozessaufnahme?

Eine Prozessaufnahme sollte im Vorfeld von Transformationsprozessen durchgeführt werden. In einer Vielzahl an Projekten haben wir die Erfahrung gemacht, dass es in den kundenseitigen Fachabteilungen ausgezeichnete Kenntnisse in den unterschiedlichen Teil-

Stehen Sie vor einem größeren Transformations- oder Umstrukturierungsprojekt, empfehlen wir Ihnen im Vorfeld eine Analyse und Dokumentation Ihrer für das Umsetzungsprojekt relevanten Prozesslandschaft. Die Natuvion Fachexperten stehen Ihnen mit fachlicher Prozesskompetenz und den notwendigen Tools der Prozessdokumentation (u.a. SAP Signavio im BPMN 2.0-Standard) zur Seite, um das projektrelevante „Big Picture“ Ihrer Prozesse zu skizzieren.

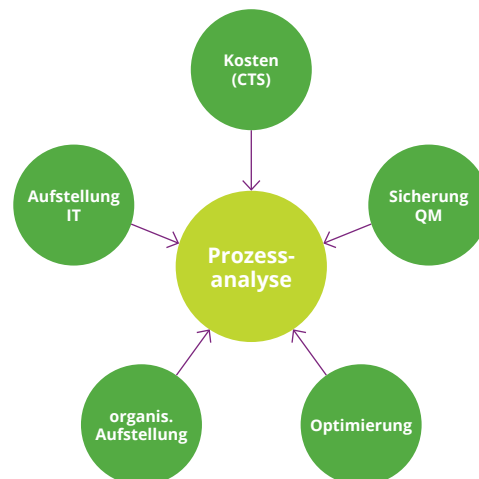
Auch für mögliche Verbesserungen von Bestandsprozessen stehen wir Ihnen beratend zur Seite und identifizieren ebenfalls potenzielle Lücken in den Prozessverantwortlichkeiten.

Ein Gesamtüberblick über aktuelle Kundenprozesse sollte zu Beginn vorliegen.

prozessen gibt. Oftmals fehlen jedoch die übergreifende Sicht und somit die Organisationseinheit und die Tools, die einen Gesamtüberblick über die relevanten Kundenprozesse vermitteln.

Dieser fehlende Gesamtüberblick der gesetzlich-regulatorisch notwendigen bzw. hausinternen Fachprozesse spiegelt sich oftmals in der aktuellen IT-Infrastruktur und den entsprechend angebundenen Applikationen wider. Dies kann in historisch gewachsene Systemlandschaften münden, die im Zuge von notwendigen Systemtransformationen schwer zu handeln und umzustellen sind.

Intention einer Prozessanalyse



Mehr zum Einsatz von SAP Signavio im energiewirtschaftlichen Umfeld erfahren Sie im Webinar aus unserer Utilities-Webinar-Reihe.

www.natuvion.com/de/utilities-webinare-sap-signavio





SAP HCM Betreuung outsourcen. Segen oder Fluch?

Daniel Böckmann, Senior Consultant HCM, Natuvion GmbH

Personaladministration, Personalabrechnung und ggf. Zeitwirtschaft sind in vielen Unternehmen historisch gewachsene Prozesse und Verfahren. Um diese effektiv zu unterstützen, setzen die meisten Unternehmen komplexe Software wie z.B. SAP HCM ein. Durch moderne Technologien werden neue Möglichkeiten der Digitalisierung auch mit diesen Applikationen in Unternehmen umgesetzt. Was genau beinhaltet SAP HCM und worin liegen die Vorteile? Einen Überblick darüber gibt Daniel Böckmann, Senior Consultant HCM.

Bei SAP HCM (Human Capital Management) handelt es sich um das zentrale Personalwirtschaftssystem von SAP. Es gehört zur SAP-Infrastruktur und beinhaltet alle Funktionen bzgl. Personalverwaltung, -entwicklung und -führung. Des Weiteren sind im SAP HCM Prozesse und Verfahren durch den Gesetzgeber, wie z.B. BzA-Verfahren, oder auch Compliance-Anforderungen wie die DSGVO integriert.

Alles in allem ist die ehemalige Personalabrechnung damit zu einer umfassenden Spezialanwendung mit all den daraus resultierenden Anforderungen an Betrieb und Weiterentwicklung einer SAP HCM Applikation geworden. Dadurch ergeben sich für den sog. Inhouse-Betrieb vielfältige Aufgabenstellungen, die in manchen Fällen wirtschaftlich nur schwer wahrzunehmen sind. Zur Sicherstellung kann eine operative

Partnerschaft für die Betreuung und Weiterentwicklung mit entsprechenden Experten eine Lösung sein.

Die Beweggründe von Unternehmen, ihre SAP HCM Applikation von einem externen Beratungsunternehmen betreuen zu lassen, sind vielfältig:

- Hohe interne Aufwände für die Systembetreuung und daraus resultierender Kostendruck
- Absehbar fehlendes qualifiziertes Personal für den Systembetrieb
- Notwendige Einführung einer standardisierten Serviceplattform für die Entgeltabrechnung und die Zeitwirtschaft
- Geplantes Outsourcing des Payroll-Prozesses
- Anpassung des Betriebskonzepts der HCM-Installation an eine unternehmensweite Cloud-Strategie durch Nutzung von Betriebsservices auch für das SAP HCM
- Erarbeitung einer neuen IT-Strategie mit entsprechender SAP HCM Roadmap
 - Risikominimierung im laufenden Betrieb (Betriebssicherheit)
 - Digitalisierung personalwirtschaftlicher Prozesse
 - Gewährleistung der IT-Sicherheit
 - Public Cloud vs. Private Cloud (On-Premise)

Die laufende Betreuung und Weiterentwicklung von HCM-Systemen sind immer in ein



Change-Management-Konzept einzubinden. Darin enthalten sind neben Dokumentations- und Kommunikationsregeln auch die Nutzung definierter Prozesse und Tools.

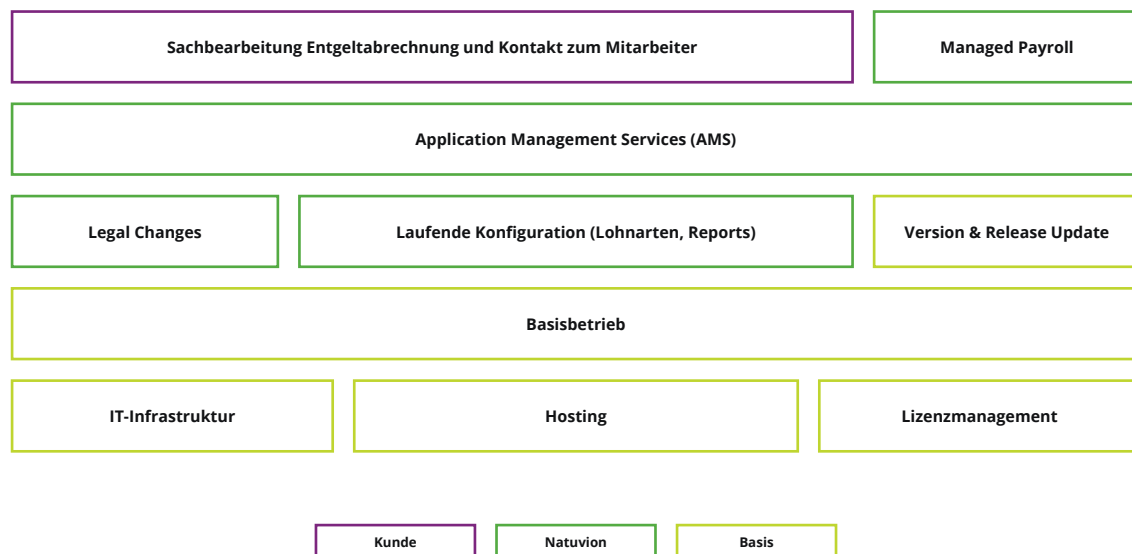
Services des Natuvion HCM Teams

Der Natuvion Applikationsmanagement-Ansatz ist hierbei flexibel und richtet sich nach dem Grad der vom Kunden gewünschten Verantwortungsübernahme und den konkreten inhaltlichen Kundenanforderungen. Diese werden mit dem Kunden in einem Leistungs-schein dokumentiert und mit entsprechenden Service-Level-Vereinbarungen versehen. Die Serviceerbringung orientiert sich hierbei an etablierten ITIL-Verfahren, um sowohl Verfahrenssicherheit als auch Transparenz zu gewährleisten. Die Nutzung von Kunden-Tools, z.B. fürs Ticketing, ist daher genauso möglich wie der Einsatz eigener Tools.

Die folgende Grafik stellt die Services in einer klassischen HCM On-Premise-Architektur dar.



Private Cloud HCM Core Services – On-Premise





Corona hat die Prioritätenliste vieler IT-Abteilungen kräftig durcheinandergewirbelt. Mittlerweile ganz oben auf der Liste: digitale Personalservices!

Natuvion erbringt mit seinem HCM Team die folgenden Services ganz oder teilweise für Kunden:

- Application Management Services (inkl. Legal Changes und laufende Konfiguration)
- Supportfunktion für die Sachbearbeitung – Managed Payroll

Darüber hinaus kann Natuvion auch im Kontext DSGVO „ILM Services für SAP HCM“ im laufenden Betrieb einer SAP HCM Applikation unterstützen.

Warum ist Natuvion der passende Partner für Unternehmen mittlerer Größe?

1. Alle Mitarbeiter im Natuvion HCM Team haben mehrjährige Erfahrung in der Betreuung und in der Weiterentwicklung von produktiven HCM-Umgebungen. Die durchschnittliche Erfahrung der Mitarbeiter der HCM-Säule ist deutlich über fünf Jahre und deckt nahezu alle Beratungsschwerpunkte für Anwendungskomponenten des HCM im On-Premise-Bereich ab.
2. Jährlich werden gemeinsam mit den Kunden im Rahmen eines Betriebskalenders sowohl anstehende Weiterentwicklungen als auch die „klassischen“ Update-Kampagnen geplant, welche drei bis viermal jährlich erfolgen.

3. Dies verbinden wir mit einem regelmäßigen Austausch zu neuen Entwicklungen/Trends im Personalbereich und der SAP-Software im Rahmen sogenannter Innovations workshops.

Nachfolgendes Beispiel illustriert dieses Vorgehen und die daraus erwachsende Vorteile.

Im Jahr 2022 wurde als eine Innovation die „elektronische Arbeitsunfähigkeitsmeldung“ (eAU) von SAP ausgeliefert. Die Auslieferungen werden derzeit von Pilotkunden auf Herz und Nieren geprüft. Die Pilotphase wurde durch die Bundesregierung aufgrund der Auswirkungen der Coronapandemie und technischer Probleme bis zum Ende des Jahres 2022 verlängert. Der Echteinsatz für dieses Verfahren startet damit zum 1. Januar 2023.

Was ist das eAU-Verfahren?

Die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung soll den „gelben Zettel“ ersetzen und für Entlastung bei den Arbeitgebern und Arbeitnehmern sorgen. Eine entsprechende Pilotphase läuft seit diesem Jahr. Künftig müssen Arbeitgeber auf Grundlage der Krankmeldung des Mitarbeiters proaktiv die AU-Daten abrufen, was organisatorisch sicher Fragen aufkommen lässt.



Bis das Verfahren zum 1. Januar 2023 verpflichtend zum Einsatz kommt, sollten Arbeitgeber die Zeit nutzen, um die Prozesse in ihrem Unternehmen rund um die Arbeitsunfähigkeit von Mitarbeitern neu zu bewerten.

Wie kann Natuvion Kunden bei der Umsetzung des eAU-Verfahrens unterstützen?

Von der Unterstützung und Begleitung bei der Neubewertung der aktuellen Prozesse im Rahmen der Arbeitsunfähigkeit bis zur Implementierung und Wartung des Verfahrens im laufenden Betrieb stehen wir für alle anstehenden Fragestellungen gerne zur Verfügung. Die HCM-Berater von Natuvion haben die dazu notwendige Expertise.

4. Eine regelmäßige und offene Kommunikation mit den Kunden zu aktuellen Themenstellungen ist ein wesentlicher Bestandteil der Zusammenarbeit. Damit wird gewährleistet, dass Auftragnehmer und Auftraggeber jederzeit Transparenz zu den aktuellen Themen haben und so ggf. Themenstellungen anders priorisiert werden können.
5. Durch die Kundenbasis von Natuvion im HCM sind gesetzlich oder auch tariflich neue Regelungen ggf. mehrfach umzusetzen und daher im Sinne einer „Wiederverwendung“ in der Regel risikoarm und wirtschaftlich einzuführen. Die feste Zuordnung eines erfahrenen Beraters in der Kundenbetreuung sichert die Passgenauigkeit in die jeweilige HCM-Lösung.

Diese fünf Punkte fördern insgesamt ein positives Arbeitsklima und schaffen Vertrauen in der Kundenbeziehung und damit zufriedene Kunden.

Sollten die oben genannten Beweggründe für Ihr Unternehmen von Relevanz und die Vorteile einer Zusammenarbeit für Sie Teil Ihrer Unternehmensziele sein – sprechen Sie uns bitte an.



Sie möchten mehr über SAP HCM und die Möglichkeiten der Applikation wissen? Mehr dazu erfahren Sie im Webinar der Utilities-Webinar-Reihe
www.natuvion.com/de/utilities-webinars-betriebsservices-sap-hcm



Nativion Insights



Ich hab' mich für die Menschen entschieden!

Philipp von der Brüggen, CMO, Nativion GmbH

„5 Millionen Fachkräfte fehlen bis 2030“. So titelte das Manager Magazin im Januar 2022. Für viele Unternehmen eine potenzielle Wachstumsbremse. Auch für die sehr dynamisch wachsende Nativion. Was können wir tun? Holger Strotmann fasst es kompakt zusammen: „Der Kampf um die besten Köpfe erfordert die besten Köpfe.“ Nicht nur, aber auch deshalb hat Nativion einen neuen Chief People Officer (CPO): Volker Westedt. Volker wird Teil des Nativion Managements und ist damit in dieser neu geschaffenen Rolle für die nationalen und internationalen HR-Themen der Nativion Gruppe verantwortlich. Mit Volker Westedt gewinnt Nativion einen People&Culture-Experten mit langjähriger HR-Erfahrung in internationalen Konzernen und Start-ups. Mit ihm sprach Philipp von der Brüggen.



HR ist nicht das, was wir tun, es ist das, was uns unterscheidet!

Hand aufs Herz: Was hat den Ausschlag gegeben? Warum hast Du Dich letztlich für Nativion entschieden?

Hand aufs Herz ist das richtige Stichwort! Ich habe mich für die Menschen entschieden, mit denen ich zukünftig zusammenarbeiten möchte. Nativion hat eine schlüssige Strategie und eine beeindruckende Performance. Am Ende sind es aber die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die die Kultur und das Unternehmen prägen. Bei Nativion hatte ich von Anfang an das Gefühl: Das passt! Auch über die gemeinsamen Ziele hinaus.

Viele Unternehmen jammern, dass sie keine Leute finden. Warum tun sich Unternehmen offensichtlich so schwer, Mitarbeiter zu finden?

Ich kann natürlich nicht für alle Unternehmen sprechen. Aber objektiv muss man feststellen, dass der Arbeitsmarkt nahezu leergefegt ist. Es fehlen in Deutschland etwa 1,2 Millionen Arbeitskräfte, davon zwei Drittel Fachkräfte. Und in der IT-Branche ist es noch heftiger. Darüber hinaus zeigen Mitarbeitende eine gesteigerte Wechselbereitschaft. Man spricht ja schon vom „Great Reshuffle“.

Starkes Wachstum und Transformation müssen mit extremem Ressourcenmangel bewältigt werden. Das kann nur funktionieren, wenn People-Themen elementarer Teil der Unternehmensstrategie sind.

Wie machen sich Unternehmen für Bewerber attraktiver? Was sind für Dich typische Gründe, warum sich Bewerber für einen Arbeitgeber entscheiden?

Der Umgang mit den Menschen im Unternehmen ist absolut erfolgskritisch. Die Mitarbeitenden erwarten wertebasierte Arbeitgeber, die sich um sie kümmern, die sich an Nachhaltigkeit orientieren und die Chancengerechtigkeit und Vielfalt ernst nehmen.

Das geht über den Wettbewerb um Talente, den wir schon seit Jahren kennen, deutlich hinaus. Die Unternehmen mit den attraktivsten Arbeitsbedingungen haben schon heute die Nase vorne. Hybrides Arbeiten ist Teil dieses Angebots und wird es auch nach der Pandemie bleiben. Alle sprechen von dem Customer Experience Management. In Zukunft kommt das Employee-Experience-Management als Schlüsselaufgabe dazu.

Gibt es so etwas wie die typischen No-Gos beim Personal-Recruitment? Was sind die schlimmsten Fehler?

Der größte Fehler ist sicherlich, Recruiting nicht als eines der TOP-strategischen Ziele im Unternehmen zu definieren. Und: Recruiting ist kein reines HR-Thema, sondern Aufgabe und Verantwortung aller Bereiche im Unternehmen. Generell gilt: Ein schneller, unkomplizierter, IT-gestützter Bewerbungsprozess bildet die Grundlage. Danach geht es darum, die Bewerber persönlich zu überzeugen. Dafür braucht es einen schlagkräftigen und zugewandten HR-Bereich sowie Mitarbeiter in den Business Units, die Recruiting als Teil ihres Geschäftserfolgs verstehen.

In Zukunft kommt dem Employee Experience Management eine hohe Bedeutung zu.

Welche Rolle spielen Arbeitgeber-Bewertungsplattformen im Bewerbungsprozess?

Wir bewerten mittlerweile alles und jedes – und genau so, wie wir uns vor der Planung einer Urlaubsreise oder vor einem Arztbesuch Bewertungen im Netz anschauen, tun wir das natürlich auch mit potenziellen Arbeitgebern.

Als Unternehmen tue ich also gut daran, mich mit solchen Bewertungen ernsthaft zu

beschäftigen. Ich empfehle immer, Kritik ernst zu nehmen und adäquat mit einem Kommentar zu reagieren. Gleichzeitig gilt aber auch bei Arbeitgeberbewertungen, die seriösen von den unseriösen Trollen zu unterscheiden und eigene Inhouse-Bewertungen, wie z.B. Mitarbeiterbefragungen, mit den Internetbewertungen zu vergleichen.

Fast genauso wichtig wie das Recruiting von neuen Mitarbeitern ist das „Halten“ guter, erfahrener Experten. Was sind die typischen Gründe, warum Mitarbeiter gehen?

Viele denken, Mitarbeitende verlassen das Unternehmen, weil sie an anderer Stelle mehr Geld verdienen oder einen größeren Dienstwagen bekommen. Das mag in Einzelfällen so sein. Die absolute und große Mehrheit der Menschen wechselt aber den Arbeitgeber aus den vorher angesprochenen Gründen, die die Arbeitgeberattraktivität maßgeblich ausmachen: Stimmen die Werte des Unternehmens mit meinen eigenen überein? Kümmert sich der Arbeitgeber um mich, nimmt er mich wahr und ernst? Ist meine Employee Experience, also die Punkte im Arbeitsalltag, die für mich wesentlich sind, erstklassig? Kann ich mich in meinem Job weiterentwickeln?

Gibt es eigentlich die so oft beschworenen Unterschiede der Generationen? Worin unterscheiden sich Deiner Meinung nach 25-jährige Bewerber/ Mitarbeiter von 45-jährigen?

Meine Erfahrung ist, dass sich diese Mitarbeitergruppen in ihren vorher angesprochenen Grundbedürfnissen und Erwartungshaltungen nicht großartig voneinander unterscheiden. Ich sehe vielmehr ein größeres Erfordernis für die Unternehmen, sich in ihren People-Themen individueller aufzustellen. One-size-fits-all-Lösungen funktionieren nicht mehr. Die Mitarbeitenden erwarten individuelle Lösungen und Ideen für ihre individuellen Lebens- und Berufswege. Und diese Erwartung können einige aus der Generation Y/Z vielleicht ein bisschen besser und nachdrücklicher artikulieren.

Der Fachkräftebedarf steigt weiter rasant. Kannst Du einen Ausblick wagen? Wie geht es da vor allem in der IT-Branche weiter?

Es wird sich noch verschärfen – das zeigen alle Prognosen von Wissenschaftlern und Demoskopen. Daher gilt es für jedes Unternehmen, jetzt zu handeln und die Weichen für die Zukunft zu stellen.

Hast Du so etwas wie ein 100-Tage-Programm? Was sind Projekte, Initiativen oder Veränderungen, die Du gerne bei Nativion anpacken willst?

Die ersten Wochen werde ich nutzen, das Geschäft von Nativion und die Menschen, die dahinterstehen, kennenzulernen und zu verstehen. Gemeinsam mit den Kolleginnen und den Kollegen arbeiten wir dann an einer attraktiven People-Strategie für das #TeamGreen. Unsere Guideline ist dabei: HR ist nicht das, was wir tun, es ist das, was uns unterscheidet!

Die Unternehmen
mit den attraktivsten
Arbeitsbedingungen
haben schon heute
die Nase vorne.



Business Breakfast im Herzen Wiens

Shirin La Garde, Sales and Partner-Manager, Nativion Austria GmbH

Das Nativion Business Breakfast geht in die zweite Runde! Seien Sie dabei, wenn es wieder heißt „Impulsvorträge mit Ausblick“ über den Dächern von Wien.

Nativion, SAP und Deloitte laden zum gemeinsamen Frühstück ein. Mit dabei interessante Gespräche und Impulsvorträge aus der SAP S/4HANA Welt. Der Veranstaltungsort – das K47 – sorgt auch dieses Jahr für eine einzigartige Atmosphäre mit einem unvergleichlichen Ausblick über die Dächer Wiens.

Folgende Themen erwarten Sie:

- **Deloitte: Sustainability und Reporting; so unterstützen SAP-Produkte!**
EU-Taxonomie? ESG? Carbon Footprint? Hinter diesen Schlagworten verbergen sich komplexe Berichtsherausforderungen. Wir zeigen SAP-Produkte, die Sie dabei unterstützen.
- **SAP: Die Zukunft von SAP S/4 Utilities**
Die Transformation von IS-U auf S/4 Utilities schafft neue Möglichkeiten. Was ist besser in der Cloud aufgehoben? Welche weiteren Lösungen sind besonders für österreichische Utilities interessant?



• Nativion: Wie automatisieren Sie Ihre S/4HANA Transformation?

Mit unseren Werkzeugen läuft Ihre S/4HANA Transformation stark automatisiert. Für jede Phase des SAP Activate-Cycle haben wir eine Best-Practice-Lösung: Ob Analyse, Cut-over-Planung, Deployment oder Systemstilllegung – wir zeigen live, welche Möglichkeiten es gibt!

• Deloitte & Nativion: Data Privacy ohne Systembrüche!

Von der Rechtsberatung bis zur Umsetzung in Ihrem SAP-System. Wir zeigen, wie Sie nahtlose DSGVO-Konformität herstellen und Systembrüche vermeiden.

Am besten, Sie scannen den QR-Code und melden sich schon jetzt über unsere Website an!





ECKDATEN

Wann: 15. September
 Uhrzeit: 8:00 - 12:00 Uhr
 Wo: K47 | Franz-Josefs-Kai 47, 1010 Wien
 Nativion, Deloitte, SAP



Codecamp der Cloud-Entwickler in Walldorf

Roland Münster, Senior Architect, Nativion GmbH



(z.B. Datenmodell, Zugriffsroutinen, UI-Mock-ups usw.) zu implementieren. Der Tagesablauf war geprägt durch tägliche Status-Meetings, bei denen auch die daheimgebliebenen Kollegen per Video-Sessions an Pair-Programming-Sessions, fachlichen Diskussionen, gemeinsamen Mahlzeiten sowie zusätzlichen Mitarbeiter-Jahresgesprächen teilnehmen konnten. In der Mitte der Woche wurde umgruppiert, sodass nunmehr drei Gruppen in den jeweiligen Komponenten weiterentwickelten, teilweise bis in die Abendstunden.

Anfang Februar war es wieder so weit: Die Cloud-Entwickler haben sich erneut zu einem Codecamp in Walldorf getroffen, natürlich unter strikter Einhaltung der 4G-Regel (geimpft, geboostert, genesen, geduscht).

Nachdem bereits vorab eine Vorbereitungssession per MS-Teams abgehalten worden war, konnten die Kollegen am Montagmorgen nach einer kurzen Begrüßung und Einweisung sofort mit den Aktivitäten beginnen. Das vorgegebene Ziel war, zwei bereits im Einsatz befindliche Komponenten zu überarbeiten und eine neue Komponente zu entwickeln. Dazu wurde das Team zunächst in zwei Gruppen aufgeteilt (Frontend-Entwickler und Backend-Entwickler). Jede Gruppe hatte die Aufgabe, die entsprechenden Basisfunktionalitäten

Fazit

Alle waren sich einig, dass das Codecamp in Walldorf ein voller Erfolg und die Woche viel zu schnell vorbei war. Noch bevor die Heimreise anstand, war klar, dass es ein weiteres Codecamp geben wird. Der Austausch, die Zusammenarbeit und das Treffen der Teamkollegen war nicht nur lehrreich, sondern hat auch Spaß gemacht und zum positiven Team-Spirit beigetragen.

“

Status-Meetings, Video-Sessions,
Pair-Programming-Sessions,
fachliche Diskussionen,
gemeinsame Mahlzeiten
und jede Menge Spaß.



Neues Office im Sky Park Bratislava

Tatiana Mitúchová, HR Specialist, Nativion Slovakia

Valentin Zacher, Project Manager Support, Nativion Slovakia

Endlich war es so weit. Der heiß ersehnte Umzug. Die slowakischen Nativion Kollegen bezogen im Juli ein neues Büro mitten im Stadtzentrum von Bratislava. Die neuen Geschäftsräume liegen im Sky Park, einem Komplex, der von der weltberühmten Architektin Zaha Hadid designt wurde. Der

Umzug in ein größeres und modern ausgestattetes Gebäude war die logische Konsequenz des stetigen Wachstums des Slowakei-Teams. Zu den aktuell 32 Kollegen sollen im Jahr 2022 noch viele weitere hinzukommen. Mehr Arbeitsplätze, Meetingräume und Platz für Gemeinschaftsräume waren notwendig geworden.



Das Konzept des Sky Park und seine Visionärin

Der Sky Park wurde in Kollaboration von einigen der weltweit renommiertesten Architekten, Stadtplanern und Designern entworfen. Alle teilen eine Gemeinsamkeit: eine moderne städtische Vision, die existierende Strukturen und Zukunftspläne respektiert und Menschen an die erste Stelle setzt. Ihre Entwürfe sind nicht nur schön anzusehen, sondern bieten alle Annehmlichkeiten, die moderne Bürogebäude heute benötigen. Die erste weibliche Gewinnerin des Pritzker Architekturpreises, Zaha Hadid, ist weltbekannt für ihren modernen Baustil und ihre Designs. Sie war Architektin, Künstlerin und Designerin und gilt als Hauptfigur der Architektur des späten 20. und frühen 21. Jahrhunderts. Einige ihrer bekanntesten Projekte sind das Heydar Aliyev Kulturzentrum in Baku, das Galaxy SOHO in Peking oder die Serpentine Sackler Gallery in London. Der Sky Park war eines ihrer letzten Projekte, an dem sie arbeitete, bevor sie im Jahr 2016 verstarb.

Die Historie des Sky-Park-Areals

Dieses neue Herz der Stadt wurde durch die Wiederbelebung eines ehemaligen Industriegebiets und

alten Stadtteils geschaffen. Dieser alte Teil der Stadt beherbergte zahlreiche wichtige Industriezentren, wie unter anderem das Heizwerk Jurkovič, die Erdölraffinerie Apollo, die Kabelfabrik Cablo und die Textilfabrik Klingerka. Aufgrund seiner Bedeutung wurde das Gebiet während des Zweiten Weltkriegs bombardiert und blieb bis zum Baubeginn des Sky Park weitestgehend ungenutzt. Was einst die östliche Grenze der Stadt war, wird nun Teil des größeren Stadtzentrums. Das einzige erhaltene Gebäude aus dieser vergangenen Zeit, das Heizwerk Jurkovič, wird zum kulturellen Epizentrum der Region und zu einem wertvollen Kontrastpunkt der modernen Architektur zu den umliegenden Gebäuden.

Nicht nur die Kollegen aus der Slowakei, sondern ganz Nativion freut sich über die neuen Räumlichkeiten im Sky Park in Bratislava.



Das Nativion Trainee-Programm 2.0

Christina Schläger, HR Business Partner, Nativion GmbH



Zu Beginn des Jahres haben wir unser neues, themenspezifisches Trainee-Programm gestartet. Sechs Monate Ausbildung und erste Projekte rund um eine unserer absoluten Kernkompetenzen, die Energiewirtschaft. Im Januar durften wir Mahdi, Aytac und Fryderyk im Berliner Office begrüßen. Schauen wir doch mal, was die drei nach einigen Monaten bei uns zu sagen haben.

„Warum hast du dich für Nativion entschieden?“

Aytac: Nativion legt viel Wert darauf, dass die Mitarbeiter sich wohlfühlen. Man hat die Möglichkeit, viele Einblicke in die vielfältige SAP-Welt zu bekommen, um so erst mal herauszufinden, wo die eigenen Stärken und Interessen liegen.

Mahdi: Weil Nativion mir durch spannende Projekte und das strukturierte Trainee-Programm einen guten Einstieg in die SAP- und Beratungswelt anbietet.

Fryderyk: Durch die lockere und offene Kommunikation mit den Kollegen hat man nie das Gefühl, allein vor einem Problem zu

stehen. Man ist immer bemüht, soweit es geht zu unterstützen.

„Dein lustigster Moment bei Nativion?“

F: Als ich gleich am Anfang mein Wasserglas umgestoßen und somit alle meine Nativion Sachen nass gemacht habe. Leider ist es nicht nur bei meinen Sachen geblieben. Auch die von meinen neuen Kollegen.

A: Ich war in den ersten Wochen ein bisschen zu motiviert und wollte dementsprechend früh ins Büro. Das Büro war jedoch geschlossen, und ich hatte keinen Schlüssel.

„Überrascht hat mich ...“

A: ... die Zusammenarbeit mit unseren Mentoren, die mehr als nur die Rolle als Mentor einnehmen. Sie nehmen sich aktiv viel Zeit für unsere Probleme bei der Arbeit und wechseln darüber hinaus auch gerne ein paar Worte über andere Themen.

M: Die Unternehmenskultur und flachen Hierarchien bei Nativion haben mich positiv überrascht.

F: ... der offene und freundliche Austausch der Kollegen. Dass die Mitarbeiter auf einen zugehen und den Kontakt suchen. Das ist nicht immer selbstverständlich.

„Dein absolutes Highlight?“

M: Mein schönster Moment bis jetzt war die freundliche und herzliche Aufnahme in die Firma.

F: Großartige Kollegen kennenzulernen, wie die anderen Trainees. Es hat sich sofort eine tolle und besondere Freundschaft entwickelt.

A: Die freundliche Aufnahme im Berliner Office und das strukturierte Onboarding.

„Klasse finde ich ...“

F: ... das Büro. Super zentral und gut zu erreichen.

A: ... unseren Social Space. So lernt man auch Kollegen außerhalb des Teams kennen und bekommt ein viel größeres Gemeinschaftsgefühl.

M: ... die Hilfsbereitschaft und Freundlichkeit zwischen Kollegen und Kolleginnen.

„Beschreibe Nativion mit 3 Worten ...“

M: Innovativ, kommunikativ und vielfältig

A: Respektvoll, Zusammenhalt, Leidenschaft

F: Super, super, super

„Letzte Worte zum Abschluss?“

F: Ich freue mich, mit an Board zu sein und einen gemeinsamen Weg mit der Firma Nativion zu gehen.

A: Ich freue mich sehr, Teil des Unternehmens und des Teams Utilities sein zu dürfen, und auf die gemeinsame Zeit.



Viele Projekte, viele Themen, viele Kollegen: Die ILM-Intensivwochen

Sylvie Schneidereit, Projektmanagerin, Nativion GmbH

Der regelmäßige Austausch mit Kollegen wird bei Nativion intensiv gelebt. So natürlich auch im Geschäftsbereich Data Privacy und Security. Regelmäßig finden die ILM-Intensivwochen statt. Das Motto: Viele Projekte, viele Themen, viele Kollegen. Sylvie Schneidereit, Projektmanagerin bei Nativion, führt Sie durch ein typische ILM-Intensivwoche.

Die erste ILM-Intensivwoche fand im Sommer 2021 statt. Kollegen aus Deutschland, Österreich und der Slowakei reisten dazu nach Berlin. Ziel war es, aktuelle Projekte mit allen Projektbeteiligten zu besprechen. Nach der langen coronabedingten Homeoffice-Arbeit war der direkte Austausch mit Kollegen zum Projekt eine willkommene Abwechslung. Eine weitere wichtige Maßnahme der ILM-Intensivwochen ist das Teambuilding.

ILM-Intensivwoche, die zweite

Die Woche beginnt mit einem Kick-off-Meeting für alle Beteiligten, in dem die Woche geplant wird. Auf einem Board werden die Projekte und Ziele der Woche definiert. Diese visuelle Stütze begleitet uns die Woche über. Im nächsten Schritt findet man sich in den Teams zusammen, und die Bearbeitung startet direkt.



Zum Ablauf der Woche:

Jeden Morgen findet ein Daily statt, in dem die Doings und Ziele für den Tag besprochen werden. Es geht auch darum, in der Runde zu erfahren, an welchen Stellen Unterstützung benötigt wird. Der Tag endet mit einem Retro-Meeting. Die Erreichung der Ziele und etwaige Herausforderungen werden genannt. Ein weiterer Block der Themenwoche sind die Know-how-Transfer-Termine.

Die Themen dafür werden im Vorfeld mit den Projektleitern abgestimmt. Ebenso, wer aus dem Team den Workshop leitet. So wird das Wissen im Team effizient weitergegeben. Die Termine für die Wissenstransfers werden bereits vorab eingestellt, damit sich jeder die Termine einplanen kann. Die Durchführung findet in großer Runde in den Meetingräumen statt. Ein offener Austausch bringt das Wissen und auch Problemlösungen ins gesamte Team.

Die Woche endet mit einem Abschlussmeeting am Freitag. Dieses Meeting dient zur Beantwortung folgender Fragen: Wurden die Ziele erreicht? Was habe ich gelernt? Was war besonders gut? Was könnte man noch optimieren?

Jeder hat die Möglichkeit, ein kurzes Feedback zu geben und die Woche für sich selbst und das Team zu reflektieren. Das erhaltene Feedback wird immer genutzt, um die ILM-Intensivwoche weiter zu optimieren.

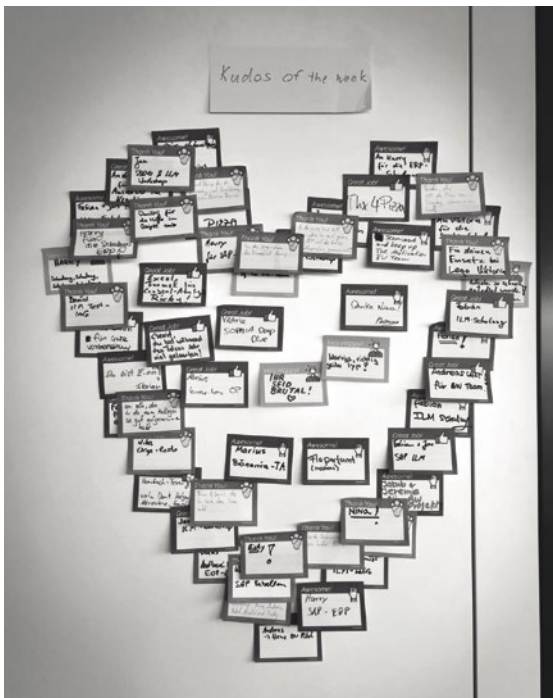


Fazit aus zwei ILM-Intensivwochen

Alle Beteiligten sind sich einig, dass dies ein sehr gewinnbringendes Format ist, das wir bei Nativion beibehalten wollen. Die Mischung aus Schulungen, offenen Runden und dem Arbeitsalltag wird als besonders positiv hervorgehoben. Neben der Arbeit ist aber auch das Socializing sehr wichtig, um den Zusammenhalt im Team zu stärken.

Nach einem langen Arbeitstag lässt man gemeinsam entspannt den Tag ausklingen. Meistens sitzt man noch zusammen und trinkt gemeinsam ein Feierabendbier, spielt noch eine Runde am Kicker-Tisch, schaut einen Film in der Nativion Lounge oder geht zusammen essen.

Die ILM-Intensivwochen werden auch weiterhin fester Bestandteil der Data Privacy & Security Säule sein.



Nativion GmbH (Headquarter)

Altrottstraße 31
69190 Walldorf, Germany
info@natuvion.com

Office Berlin

Leipziger Straße 124
10117 Berlin, Germany
info@natuvion.com

Office München

Prinzregentenstraße 50
80538 München, Germany
info@natuvion.com

Office Leipzig

Schloßgasse 6-8
04109 Leipzig, Germany
info@natuvion.com

Nativion Digital GmbH

Altrottstraße 31
69190 Walldorf, Germany
info@natuvion.com

Nativion Austria GmbH

Lassallestraße 7B
1020 Wien, Austria
austria@natuvion.com

Nativion Schweiz AG

Kehlhof 2
8409 Winterthur, Switzerland
info@natuvion.com

Nativion Slovakia s.r.o.

Digital Park III, Einsteinova 19
85101 Bratislava, Slovakia
info@natuvion.com

Nativion Americas Inc.

33 West King Street, P.O Box 1336
Malvern, PA 19355, USA
info@natuvion.com

Nativion Australia & New Zealand Pty Ltd

2/7 Grosvenor Place
Brookvale NSW 2100, Australia
info@natuvion.com

