

nVision

Natuvion
Kundenmagazin
Ausgabe 03

Mit Vollgas auf SAP S/4HANA

Die BMW Group zieht auf SAP S/4HANA um. Ein Bericht über Erfahrungen und Herausforderungen der Migration.

EIN ECHTER MIGRATIONS- TURBO

Natuvion ist ausgesprochen interessant für Partner. Warum, erklärt Ben McGrail von Xmateria, London.

RISE WITH SAP UTILITIES – SO KLAPPT'S

Jetzt gibt es RISE auch für SAP S/4HANA für Utilities. Wir zeigen, was RISE leistet und wie es funktioniert.

INTERNATIONAL TRANSFORMATION STUDY 2023

Spannende Einblicke in die Transformationserfahrungen 630 internationaler Unternehmen.

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

HFNR Hühner Design

Druck

Druck & Kalendermarketing Sosset GmbH
Steinbeisstr. 16, 88353 Kisllegg

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

Durchweg erfreulich!

Nicht mal neun Monate ist es her, seit sich die NTT DATA Business Solutions an der Natuvion beteiligt hat. Die Erfolge der bisherigen Zusammenarbeit sind bemerkenswert. Das gemeinsame Marktangebot ist deutlich gestärkt, und die Zahl der gemeinsamen Kunden steigt rasant. Mit dabei BMW, Diehl Contact, Duopharma, Telenor, Lego, Winkelmann, Siemens und viele mehr. Einen weiteren Beweis für die erfolgreiche Zusammenarbeit halten

Sie übrigens in den Händen. In der aktuellen nVision finden sie bereits gemeinsame Success Storys aber auch Interviews und spannende Fachartikel unserer NTT DATA Business Solutions Experten.



Nicht weniger dynamisch wächst unser Partnernetzwerk. Warum die Zusammenarbeit mit uns für Partner so ausgesprochen lohnenswert ist, beschreibt Ben McGrail, CEO der Xmaterialia aus London, auf Seite 44. Ganz besonders freut uns die Partnerschaft mit der Komm.ONE. Das Ziel für die nächsten Jahre: die mehr als 1.000 Komm.ONE Kunden und Mitglieder aus dem kommunalen Umfeld gemeinsam auf SAP S/4HANA umzustellen. Einige Einblicke zur Vorgehensweise und zum Fahrplan finden Sie auf Seite 118.



Nach dem Erfolg und der großen Aufmerksamkeit, die unsere Transformationsstudie Anfang letzten Jahres erreicht hat, gibt es nun die nächste Auflage. Internationaler, umfangreicher und mit optimiertem Studiendesign. Im Rahmen der Transformationsstudie 2023 konnten wir 630 Abteilungsleiter und

Top-Manager aus neun Ländern befragen. Wer von den Erfahrungen der befragten Führungskräfte profitieren will, findet interessante Erkenntnisse auf Seite 38.

Herzliche Grüße
Ihr Patric Dahse und Holger Strotmann



DATA IDENTIFICATION & CLUSTERING

- 08 „Sind wir 'ne Ausnahme, oder ist das überall so schlimm?“
Interview mit Viktoria Wenzel zum Thema Housekeeping



MIGRATION

- 16 SAP Business ByDesign auf dem Abstellgleis! Und jetzt?
- 26 Ein System für zwei Unternehmen? Das war einmal!



TITEL-STORY MIT VOLLGAS AUF SAP S/4HANA!

Die BMW Group hatte ihr SAP ECC an die Kapazitätsgrenze gebracht. Höchste Zeit, auf SAP S/4HANA zu migrieren.

Seite 20



TRANSFORMATION

- 30 Schnelle Umstellung in mehreren Zeitzonen
- 34 RISE with SAP: SAP S/4HANA Utilities in der Private Cloud.
So funktioniert's!
- 38 Transformationsstudie 2023 – Die Vorbereitung entscheidet!
- 44 Natuvion ist ein echter Migrations-Turbo – Interview mit Ben McGrail



DATA QUALITY & INTEGRITY

- 52 Stammdatenpflege unter SAP S/4HANA Utilities
- 56 Stammdatenprojekte: Die ungeliebten Kinder im Unternehmen?
Interview mit Kirsten Bruns und Burkhard Hergenhan



DATA PRIVACY & SECURITY

- 66 Size does matter
- 68 „End of Purpose“ – und dann?



SIMULATION & AUTOMATION

- 74 LOW-CODE – Hype oder Heilsbringer?
- 78 Digitale Helfer werden intelligenter
- 82 Softwareroboter im Einsatz für Ihre IT-Sicherheit



RETENTION & RETIREMENT

- 88 Wohin mit den Daten?



GOVERNANCE & SUPPORT

- 94 Mit Kanban erfolgreich SAP-Projekte steuern
- 98 Agil oder nicht agil? Das ist die Frage!



PROCESS EXCELLENCE

- 102 SAP Customer Engagement: Tuning für Ihre Kundenbeziehungen
- 108 SAP Intelligent Service Cloud: Potenzial für eine Revolution?
- 112 SAP MaCo Cloud: Marktkommunikation als Software as a Service (SaaS)
- 118 Kommunen auf dem Weg zu SAP S/4HANA



NATUVION INSIGHTS

- 124 Natuvion beim B2Run in Berlin & Mammut-Marsch Berlin
- 126 Natuvion Slowakei auf Wachstumskurs
- 127 Natuvion auf Ideallinie
- 128 Secondment in Australien
- 132 Flexwork @ Natuvion
- 134 Natuvion APJ sponsert Weltmeister der Junioren im Rudern
- 136 Natuvion baut Management-Team in Österreich aus
- 138 Endlich! Die Natuvion Weihnachtsfeier



Data Identification & Clustering



„Sind wir 'ne Ausnahme, oder ist das überall so schlimm?“

Mit Viktoria Wenzel, Senior Consultant & Teamlead Data Analysis, sprach Philipp von der Brüggen

Technische Transformationen haben viele Ähnlichkeiten zu Umzügen aus einem Haus. Die meisten von uns haben das schon erlebt. Erst beim Umzug merkt man, was sich alles angesammelt hat. Dieser Erkenntnis folgt meist der Schwur: „Nie wieder. Nie wieder lassen wir es so weit kommen.“ Viktoria Wenzel, Senior Consultant & Teamlead Data Analysis, erklärt unserem Redaktionsteam, warum sie Kunden nach einer ersten Analyse regelmäßig überrascht.



In der täglichen Praxis zeigen sich bei den meisten Kunden Mängel in der Datenqualität.

Den Begriff Housekeeping kennen viele bisher nur aus der Haushaltsführung. Nun wird er regelmäßig in der IT genutzt? Was bedeutet das eigentlich?

Housekeeping steht, wie im Leben, auch in der IT dafür, „sein Haus in Ordnung zu halten“. Im Grunde stecken da zwei Themenbereiche drin. Sie umfassen im Wesentlichen die Datenqualität und das Datenvolumen. Das Erste, was einem bei Datenqualität einfällt, sind Dubletten oder Inkonsistenzen in Stammdaten. Ein Dauerthema! Die Reduzierung von Datenmengen ist darüber hinaus besonders interessant als Vorbereitung für eine Migration. Es ist wie beim Umzug in ein neues Haus oder eine neue Wohnung. Da nutzt man ja auch die Gunst der Stunde, um zu entrümpeln. Was brauche ich nicht mehr? Was kann weg? Vor einer Migration ist es dasselbe. Ich nehme nur mit, was ich aktuell brauche. Inaktive Buchungskreise oder uralte historische Daten bleiben im alten System, gehen ins Archiv oder werden gelöscht.

Und warum will man Datenmengen verringern? Hat das Performance-Gründe oder eher Kostengründe?

Beides. Beide Initiativen im Housekeeping zahlen auf die Performance ein. Je weniger Dubletten, desto geringer der Datenbestand. Das wird schon bei Suchanfragen spürbar.

Je weniger Dubletten, desto schneller ist die Suchanfrage. Und wenn du ganze Buchungskreise rausnimmst oder alte Datensätze archivierst, werden nicht nur Datenabfragen schneller, du hast auch konkrete Kostenvorteile. Speicher ist unter SAP HANA sauteuer.

Man sollte glauben, dass die Datenbestände der Unternehmen immer aufgeräumt sind?

Es gibt aus meiner Erfahrung zwei Arten von Kunden. Die einen sind sich sicher, dass ihr System perfekt aufgeräumt ist. Sie erklären uns, dass sie sich die Systeme regelmäßig ansehen und keine Inkonsistenzen oder Dubletten finden. Das macht uns die Arbeit natürlich leichter. Es gibt aber auch Kunden, die ganz ehrlich offenlegen, dass sie die Pflege in den letzten Jahren etwas vernachlässigt haben und ihnen bewusst ist, dass sie da ranmüssen. Diese Kunden nutzen die Transformation für einen Großputz in ihren Systemen. In der täglichen Praxis zeigt sich dennoch, dass bei allen Kunden Mängel in der Datenqualität gefunden werden. Da haben wir schon so manchen Kunden sehr erstaunt. Deswegen landen wir bei beiden Kundengruppen oft am selben Punkt: Erst mal aufräumen und dann migrieren.

Was sind die häufigsten Herausforderungen, die beim Housekeeping aufkommen?

Das meiste sind tatsächlich profane Qualitätsprobleme. Dubletten sind natürlich die Klassiker. Oder falsche Adressdaten und Kontaktdaten wie E-Mail-Adressen, die ins Leere laufen. Das sind nach wie vor die anteilmäßig größten Herausforderungen. Ein weiteres Thema sind die Inkonsistenzen in den Belegketten eines SAP-Systems. Wir haben viele Kunden, bei denen wir SAP ILM eingeführt haben. Diese Kunden archivieren jetzt fortlaufend und sind deswegen der Meinung, dass sie perfekt



vorbereitet sind. Aber nicht alles, was in einem System ist, kann archiviert werden. Gibt es Belegketten, wo beispielsweise ein Sperrvermerk nicht gesetzt wurde, so führt das dazu, dass dieser Beleg immer noch da ist und auch nicht archiviert werden kann. Und das, obwohl der Beleg schon 10 oder 15 Jahre alt ist. Das sind leider aufwendige Datenqualitätsprobleme, die viele Kunden beschäftigen. Insbesondere Kunden, die jetzt eine Brownfield-Migration machen, wollen das natürlich nicht mit übernehmen. Die müssen ihre Inkonsistenzen in den Belegketten zwingend aufräumen.

Ist Housekeeping nur bei Transformationskunden ein Thema? Oder gibt es noch andere Szenarien, bei denen wir Kunden beim Aufräumen unterstützen?

Nein, wir machen nicht nur Housekeeping im Rahmen von Transformationen. Allerdings sind die allermeisten Aufträge schon Vorprojekte zu einer größeren Migration. Viele Transformationsprojekte, die bei uns beauftragt werden, beinhalten den „Großputz“ im Vorfeld bereits. Ein Teil unserer Kunden beauftragt uns aber auch erst mal, um ein Bild über ihre Systeme zu bekommen und dann zu entscheiden, wie es weitergeht. Das Ergebnis hat ja einen wesentlichen Einfluss auf die Migrationsstrategie. Stell Dir vor, ein Kunde findet so viele Altlasten in seinen Daten, dass ein „Aufräumen“ eigentlich viel zu viel Aufwand wäre. Dann macht eine selektive Datentransformation am meisten Sinn. Der Kunde befüllt sein neues System nur mit den aktuellen und bereinigten Daten, die er braucht, und lässt den Rest im Altsystem. Finden wir nur relativ wenig, macht unter Umständen ein Brownfield Approach Sinn. Das ist der Grund, warum viele Kunden erst mal ein Housekeeping Projekt mit Roadmap-Workshop vorneweg machen, um dann zu entscheiden, wie es weitergeht.

Geben die Unternehmen diese Art Vorprojekte grundsätzlich raus oder versuchen es Unternehmen eher selber.

Es gibt tatsächlich beides. Interessant ist: Jemand, der sehr nah am System ist und einen guten Überblick hat, sagt fast nie: „Wir haben alles im Blick und wissen genau, wo unsere Probleme sind.“ Das ändert sich, wenn du die Hierarchieleiter hochkletterst. Je höher es geht, desto öfter hörst du: „Wir haben alles im Griff!“ Aber tatsächlich würde ich schätzen, dass ca. 30 Prozent derjenigen Kunden, mit denen ich ein Erstgespräch führe, klar sagen: „Wir haben



uns mal unsere Daten angesehen und eine Taskforce aufgesetzt, die sich damit jetzt intensiv beschäftigt.“

Kannst du dich an irgendein Projekt erinnern, das dich tatsächlich in Erstaunen versetzt hat?

Ja, klar. Das ist gar nicht so lange her. Wir saßen mit den Fachbereichen in einem Kick-off-Workshop. Die Mitglieder des Fachbereichs saßen mir mit verschränkten Armen gegenüber und haben gesagt: „Warum brauchen wir denn jetzt hier Natuvion und Natuvion SOPHIA? Wir kennen unsere Daten! Wir haben keine Dubletten. Wir haben das alles unter Kontrolle.“ Ich habe gesagt: „Umso besser, dann sind wir ja schnell fertig!“ Dann haben wir angefangen. Wir haben erst mal einen überblicksartigen Durchlauf gemacht, weil die Haltung des Fachbereichs sehr ablehnend war. Als wir uns dann die Ergebnisse gemeinsam in Workshops angeschaut haben, konnten wir darstellen, welche Möglichkeiten wir haben, um die Analysen kundenindividuell zuzuschneiden und laufen zu lassen. Von da ab war das Eis gebrochen. Es kam deutlich mehr Unterstützung von genau dieser Fachabteilung für die Individualisierung und Personalisierung weiterer Analysen. Wir haben massenweise Dubletten gefunden, die sie noch heute bewerten, weil es einfach zu viele waren und dieser Berg erst mal fachlich beurteilt werden muss.

Ich habe gelernt, dass Natuvion SOPHIA über 500 Analysen bietet. Welche dieser Analysen nutzt ihr am häufigsten?

Wahrscheinlich würde man denken, dass unsere Cloud Readiness, ILM oder viele andere unserer spannenden Analysen da ganz vorne wären. Tatsächlich sind es die Dubletten-Analysen.

Bei jedem Kunden. Ich starte immer im Kick-off mit einer Vorstellung von Natuvion SOPHIA mit den über 500 Analysen. Beim Thema Dubletten horchen fast immer alle auf. Und selbst wenn das gar nicht im Angebot stand, höre ich immer: „Das brauchen wir auch, das brauchen wir unbedingt.“ Dubletten-Analysen sind also immer noch der Natuvion SOPHIA Kassenschlager, wenn man so will.

Die Herausforderung, „wie bekomme ich unser System wieder kleiner“, ist bei unseren Kunden ein Dauerthema!

Unmittelbar danach folgen dann aber schon unsere Analysen zum Datenvolumenmanagement. Es gibt Tabellen, riesige Tabellen, die nicht durch Archivierung verkleinert und wegarchiviert werden können. Da müssen dauerhaft regelmäßig Löschreports laufen, die das Archivierungspotenzial ermitteln und dann ausführen. So gibt es Basistabellen im SAP, wie Protokoll-daten, die man regelmäßig löschen kann und sogar muss, damit man das System nicht vollmüllt. Das Problem: Das Basisteam in fast allen Unternehmen ist total überlastet. Die kommen überhaupt nicht hinterher. Aber der Punkt, „wie bekomme ich das System wieder kleiner“, kommt halt trotzdem regelmäßig auf deren Tisch. Da unterstützt Natuvion SOPHIA schon sehr. Also Dubletten-Analysen und Analysen zur Datenvolumenreduzierung sind die meistgefragten Analysen. Jetzt muss man aber auch sagen, das sind „low-hanging fruits“. Da kann man sehr schnell einen großen Effekt erzielen.



Bei der Absicherung der Datenqualität gibt es 2 Erfolgsfaktoren: Change-Management und leistungsstarke Analysewerkzeuge!

Wie werden dann die gefundenen Probleme gelöst?

Der große Vorteil für unsere Kunden ist, dass Natuvion SOPHIA auf der gleichen technologischen Basis wie unser Migrationswerkzeug Natuvion DCS läuft. Alle Ergebnisse der Analysen stehen dem Natuvion DCS zur Verfügung. Den Bereinigungsprozess als Folgeprojekt zu starten, ist dann technisch nicht mehr so schwierig. Die fachliche Bewertung der Ergebnisse ist da weit schwieriger. Üblicherweise brauchen wir mehrere Workshops, um die Fachabteilungen und Data Owner, die es betrifft, an einen Tisch zu bringen. In diesen Workshops diskutieren wir die Ergebnisse und die Schlüsse aus den Natuvion SOPHIA Analysen. Dann definieren wir, was zu tun ist und welche Daten wie bereinigt werden müssen. Der große Vorteil für den Kunden ist, dass unsere Tools alles tracken, loggen und reporten. Auf diesem Wege hat der Kunde eine perfekte Dokumentation zu allen Aktivitäten, von der ersten Analyse bis zur eigentlichen Migration. Jeder Kunde kann zum Beispiel einem Wirtschaftsprüfer jederzeit und detailliert nachweisen, was gemacht wurde.

Und was ist mit dem ganzen Thema Compliance?

Es gibt immer noch Unternehmen, die diese Herausforderungen nicht wirklich gut gelöst haben. Aber mein Eindruck ist schon, dass das Thema stark abgenommen hat. Der überwiegende Teil meiner Kunden beschäftigt sich gerade mit ILM, führt es gerade ein oder hat es sogar schon im Einsatz. Spürbar ist, dass es jetzt auch in den USA deutlich mehr Bewegung zum Thema Compliance gibt.

Wie stellen Kunden denn sicher, dass sie in wenigen Jahren nicht wieder an einem ähnlichen Punkt stehen?

Das ist eine spannende Frage. Das ist wie beim Umzug aus der Wohnung oder Haus. Jeder von uns kennt das. Wenn man umzieht, merkt man erst, was sich alles angesammelt hat. Und dann kommen immer die eisernen Schwüre: Nie wieder. Nie wieder lassen wir es so weit kommen. Und nicht selten passiert es irgendwie doch wieder.



Hier kommen zwei wichtige Punkte ins Spiel. Change-Management und leistungsstarke Werkzeuge. Die Unternehmen möchten alle dran arbeiten, dass das nicht noch mal passiert. Aber wie? Change-Management ist einer der wichtigsten Punkte im Rahmen eines solchen Projekts. Es gilt, klare Verantwortlichkeiten und Data Ownerships zu definieren: Leute, die Daten regelmäßig überwachen und eingreifen. Auf der anderen Seite gibt es Tools, die Fehleingaben verhindern: Analysewerkzeuge wie Natuvion SOPHIA, die die Situation überwachen, oder wie SAP ILM, die kontinuierlich aufräumen.

⚡ Haben wir auch Kunden, die Natuvion SOPHIA nicht nur im Vorprojekt, sondern dauerhaft einsetzen?

Ja, da fallen mir sofort einige Kunden ein. Die meisten nutzen Natuvion SOPHIA zur Überwachung der Datenqualität. Da geht es um Dubletten oder Beleginkonsistenzen. Ein anderer Kunde, Lego, nutzt Natuvion SOPHIA hauptsächlich dazu, um das Volumen der aktiven Datenbank so klein wie möglich zu halten.

⚡ Was ist die häufigste Reaktion, wenn ihr die Natuvion SOPHIA Analysen besprecht?

Die häufigste Reaktion ist Überraschung, gefolgt von der Frage: „Ach du meine Güte, sind wir eine Ausnahme, oder ist das bei allen so schlimm?“ Ich kann die meisten beruhigen. Ich habe in den Jahren bei Natuvion noch nie einen Kunden gesehen, bei dem wir nur „sehr wenig“ gefunden haben. Bei einigen mehr, bei anderen weniger. Aber nach den Analysen gilt eigentlich immer: „Ärmel hochkrempeln und aufräumen!“

⚡ Wie viel Aufwand ist es, Natuvion SOPHIA zu installieren und dann quasi durchlaufen zu lassen?

Also das geht recht schnell. Die Auslieferung ist bei uns ja voll automatisiert. Das geht innerhalb von wenigen Minuten. Ich rate aber immer dazu, erst mal ein Gespräch zu führen, damit man die Analyse entsprechend parametrisieren bzw. individualisieren kann. Wenn man vom Kunden die notwendige Unterstützung hat, bekommt man relevante Analysen innerhalb von einer Woche. Dann geht es aber eigentlich erst los. Denn dann kommen die Workshops, um die Ergebnisse zu besprechen.

So schaffen Sie Transparenz in Ihren Systemen!

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

www.natuvion.com/de/sophia





Migration

SAP Business ByDesign auf dem Abstellgleis! Und jetzt?

Philipp von der Brüggen, CMO (ppa.), Natuvion GmbH

Die Cloud ist das angestrebte Ziel von SAP, weswegen seit geraumer Zeit große Anstrengungen unternommen werden, Kunden auf SAP S/4HANA und im speziellen SAP S/4HANA Public oder Private Cloud zu migrieren. Zugunsten der neuen Zukunftstechnologie fallen ältere Lösungen und jene mit zu großer inhaltlicher und funktionaler Redundanz zu SAP S/4HANA durchs Raster. Das trifft auch die Mittelstandslösung SAP Business ByDesign. Der Konzern hat die Investitionen in diese Lösung reduziert. Auch wenn SAP ByDesign nach wie vor anbietet, mit relevanten Funktions-Updates rechnen Marktbeobachter nicht mehr. Was tun?

SAP Business ByDesign war eine Lösung für Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern und sie war zum Zeitpunkt der Einführung 2007/2008 sehr innovativ. Die Mittelstandslösung war von Anfang an cloudbasiert und fokussierte vor allem auf die ERP-Kerngeschäftsprozesse wie zum Beispiel Finanzbuchhaltung, Projektmanagement sowie Angebots- und Rechnungswesen. Anders als die Lösung für große Unternehmen und Konzerne ließ sie sich jedoch nicht individuell an den Bedarf anpassen, sondern nach der Funktionsauswahl lediglich parametrisieren.

Dennoch war diese Lösung als eine der ersten wirklichen SAP-Cloud-Anwendungen für rund 3.500 mittelständische Unternehmen eine gute Entscheidung. Die Wahl der ERP-Software dürfte heute unter einem anderen Licht stehen, denn Unternehmen, die auf SAP Business ByDesign gesetzt haben, stehen heute vor einer komplexen Migrationsherausforderung. Für sie gibt es die Möglichkeit, im SAP-Software-Kosmos zu bleiben und auf die SAP S/4HANA Public Cloud (Szenario 1a) zu migrieren, welche als zukunftsweisendes Substitut für Business ByDesign positioniert wird.

Größere Mittelständler können auch auf ihre existierende On-Premise-Infrastruktur oder die SAP S/4HANA Private Cloud umziehen (Szenario 1b). Selbstverständlich besteht mit der Aufkündigung einer lieb gewonnen und vor allem gewohnten Softwareumgebung auch die Möglichkeit, eine alternative Software wie MS Dynamics oder workday einzuführen (Szenario 2).

In jedem Fall sollten sich Unternehmen, die SAP Business ByDesign im Einsatz haben, zeitnah mit der Identifikation eines Migrationspfades beschäftigen.

Migration und Transformation unter erschwerten Bedingungen

Eine Softwarelösung, die maßgeblich für den Betrieb eines Unternehmens verantwortlich ist, kann und darf nicht veralten. Genau dieses Problem haben aber nun viele mittelständische Unternehmen. Und gerade sie verfügen im Gegensatz zu Konzernen nur selten über umfangreiche Ressourcen und Fähigkeiten, um eine Transformation hin zu SAP S/4HANA aus eigener Kraft zu durchlaufen. Selbst wenn ein mittelständisches Unternehmen wollte, würde es sich enorm schertun, geeignetes Personal auf dem Markt zu finden.

Ein weiteres Problem ist der enorme Zeitdruck. Eine Migration für ein System auf dem Abstellgleis darf nicht mehrere Jahre dauern, wie es im Vergleich zu Transformationen bei großen Unternehmen auf SAP S/4HANA veranschlagt wird. Im Durchschnitt geht man bei einem Transformationsprojekt für große Unternehmen von zwei Jahren aus – bei optimalem Verlauf. Im besten Fall könnte die Migration bei größeren mittelständischen Unternehmen etwas schneller verlaufen als bei Konzernen. Allerdings benötigen sie jetzt eine Alternative, wofür sie professionelle Unterstützung durch ausgewiesene Transformationsspezialisten benötigen.

Eine weitere große Schwierigkeit liegt darin, dass IT- und Datenumgebungen im Mittelstand oft sehr viel heterogener gewachsen sind als bei großen Konzernen. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass die Datenbestände zwar kleiner sind als bei großen Unternehmen, dass aber deren Struktur viel individueller organisiert ist und dass die Daten auf viele Pools und Silos verteilt sind. Das wiederum hat zur Folge, dass vielerorts eine relativ geringe Automation vorhanden ist.

Um eine Transformation schnell und erfolgreich durchzuführen, sollten die Daten und die Prozesse im ersten Schritt analysiert werden. Erst dann lässt sich das eigentliche Migrationsprojekt planen und durchführen. Ist die Daten- und Prozessumgebung jedoch wenig durch ein kontinuierliches Housekeeping bereinigt, wird allein die Analyse einen großen Zeit- und Ressourcenbedarf erfordern.

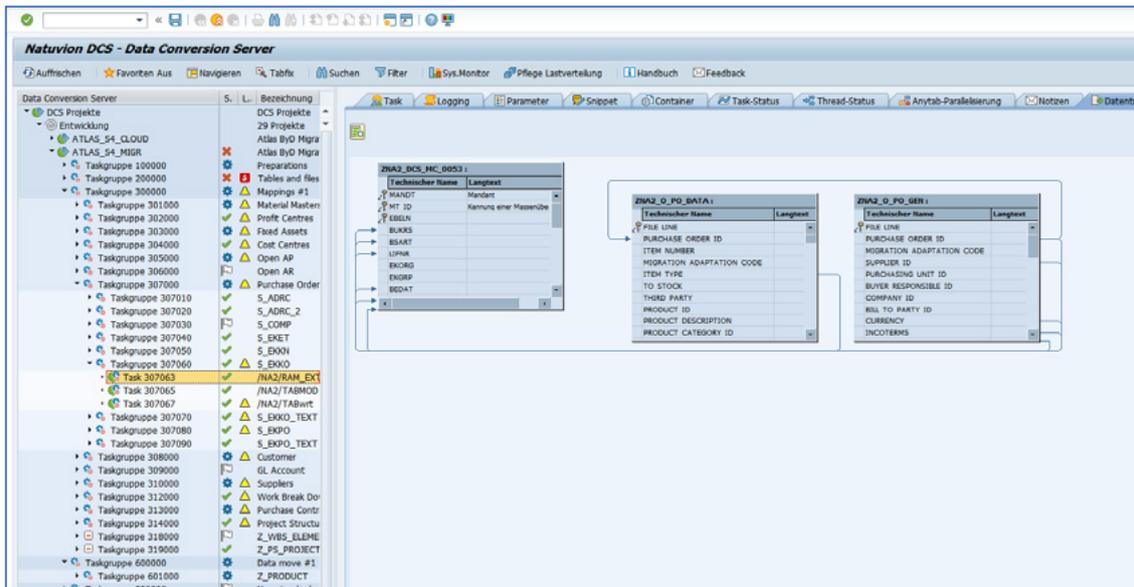
Die gute Nachricht: Es gibt Hilfe!

Mittelständischen Unternehmen, die auf SAP Business ByDesign gesetzt haben und jetzt auf SAP S/4HANA transformieren wollen, kann geholfen werden. Die Transformationsspezialisten von Natuvion begleiten Unternehmen bei ihren Migrationsprojekten, ganz egal ob von einer On-Premise- oder von einer älteren Cloud-Lösung hin zu SAP S/4HANA (On-Premise, Public und Private Cloud) – oder wahlweise zu anderen ERP-Systemen wie beispielsweise Microsoft Dynamics oder Oracle.

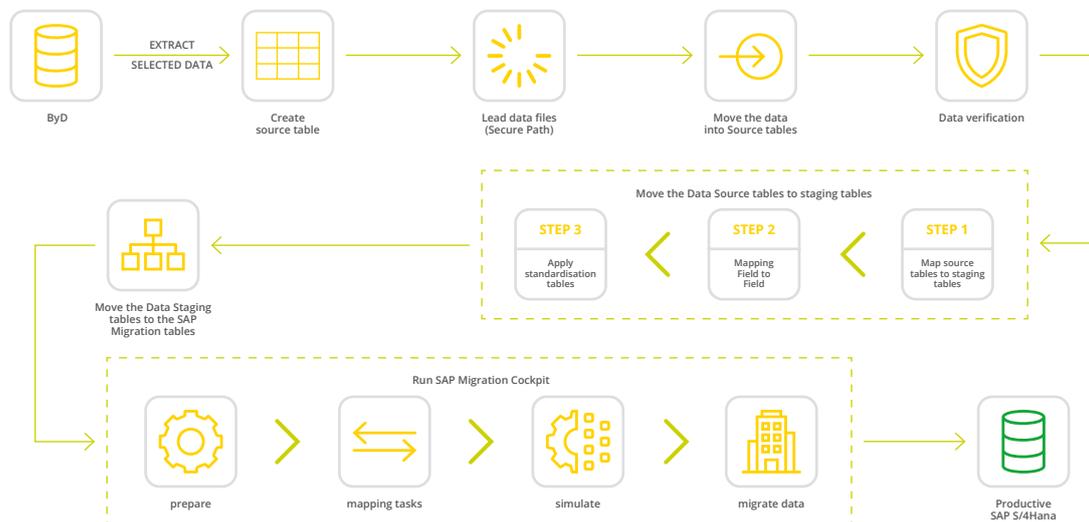
Gemeinsam mit den Unternehmen durchlaufen die Natuvion Spezialisten die Analyse der Daten und Prozesse und setzen auf diesen Ergebnissen den Pfad für das eigentliche Transformationsprojekt auf, inklusive der benötigten Ressourcen. Ein entscheidender Vorteil dabei ist, dass Natuvion eingehende Erfahrung mit genau diesen Transformationen hat und damit Unternehmen schnell und zielgerichtet unterstützen kann.

Das Staging der Datentransformation erfolgt über den Natuvion Data Conversion Server (DCS). Natuvion DCS ist eine vollständige Extract-, Transform- und Load-Plattform mit hohem Automatisierungsgrad, ergänzt um eine Analyseplattform und Funktionalitäten für die Validierung der Migration. Natuvion DCS liest, analysiert und extrahiert Daten aus

Hohe Automatisierung der Transformation



Datenmigration von SAP Business ByDesign zu SAP S/4HANA mit Natuvion DCS



Selbst große Unternehmen haben nicht selten Schwierigkeiten, die Transformation hin zu SAP S/4HANA zu meistern, obwohl sie über einen großen Stab an IT- und SAP-Spezialisten verfügen. Die Herausforderungen liegen darin, dass IT- und SAP-Spezialisten in den Unternehmen meist wenig Erfahrung mit einer Transformation in dieser Größenordnung haben. Diese Einschätzung teilen anfangs nicht alle, und oft werden externe Spezialisten zu spät hinzugezogen – meist erst, wenn das Projekt offensichtlich bereits in Schieflage geraten ist.

Für mittelständische Unternehmen stellt sich diese Situation noch verschärfter dar, und daher kann es nur einen Rat geben: Den direkten Kontakt zu Spezialisten wie Natuvion jetzt suchen und das Transformationsprojekt von Anfang an auf ein solides Fundament stellen. Dann klappt es auch mit der Transformation – im geplanten Zeitrahmen, mit den verfügbaren Ressourcen, gemäß des Budgetrahmens und vor allem so, dass eine volle Wertschöpfung aus SAP S/4HANA nach der Transformation gezogen werden kann.



Nativion DCS

Lesen Sie in unserem Booklet, wie der Natuvion DCS große Teile Ihrer Migration automatisiert:

www.nativion.com/de/booklet-dcs



Mit Vollgas auf SAP S/4HANA!

Nadine Stimmer, Digital Marketing Manager, Natuvion GmbH



Mit einer Größe von mehr als 30 TB hatte das SAP ECC System der BMW Group seine Kapazitätsgrenzen erreicht. Um das zu ändern, entschied sich der Automobilhersteller für den Umzug auf ein völlig neues SAP S/4HANA-System. Jedoch nicht, ohne ausgewählte historische Daten mitzunehmen. Die Transformationsexperten der Natuvion begleiteten das Projekt mit ihrem Know-how rund um die Selective Data Transition.

Die BMW Group vertraut bei der SAP S/4HANA-Transformation seines ECC-Systems auf Natuvion

2027 stellt SAP die Wartung von Altanwendungen zugunsten von SAP S/4HANA ein. Das allein zwingt SAP-Kunden, sich mit dem Umzug auf die neue Plattform zu beschäftigen. Doch auch in puncto Digitalisierung spricht vieles für den Wechsel auf SAP S/4HANA, da das System schnellere und flexiblere Prozesse ermöglicht. Aus diesem Grund hat sich auch die BMW Group für den Umzug auf SAP

S/4HANA entschieden – inklusive vollständig neuer Strukturen und Prozesse.

Die Herausforderung bei diesem neuen System-Set-up: Alle notwendigen historischen Daten mussten ebenfalls in die Neuinstallation überführt werden. Um dieses Vorhaben bestmöglich umzusetzen, wollte die BMW Group hier neue Wege gehen und auch auf externe Unterstützung setzen.

Deshalb führte der Automobilhersteller eine Marktanalyse geeigneter Anbieter durch und lud diese nach einem Erstgespräch zum Auswahlprozess zu sich ein. Natuvion konnte sich hier sowohl fachlich als auch inhaltlich durchsetzen und bekam den Zuschlag. Zusätzlich überzeugte die Transformationssoftware Natuvion Data Conversion Server (DCS), die den gesamten Transformationsprozess technisch wie auch organisatorisch abbilden kann.

Weltweite, wellenweise Systemumstellung

Die konkrete Aufgabe von Natuvion lautete: Migration aller ausgewählten historischen Daten des mehr als 30 TB großen SAP ECC-Systems der BMW Group auf das neu aufgebaute SAP S/4HANA Greenfield-System – bei möglichst geringen Betriebsunterbrechungen, höchstens 72 Stunden, und maximaler Datenqualität. Betroffen von dieser Systemumstellung waren insgesamt sieben Vertriebsorganisationen der BMW Group.

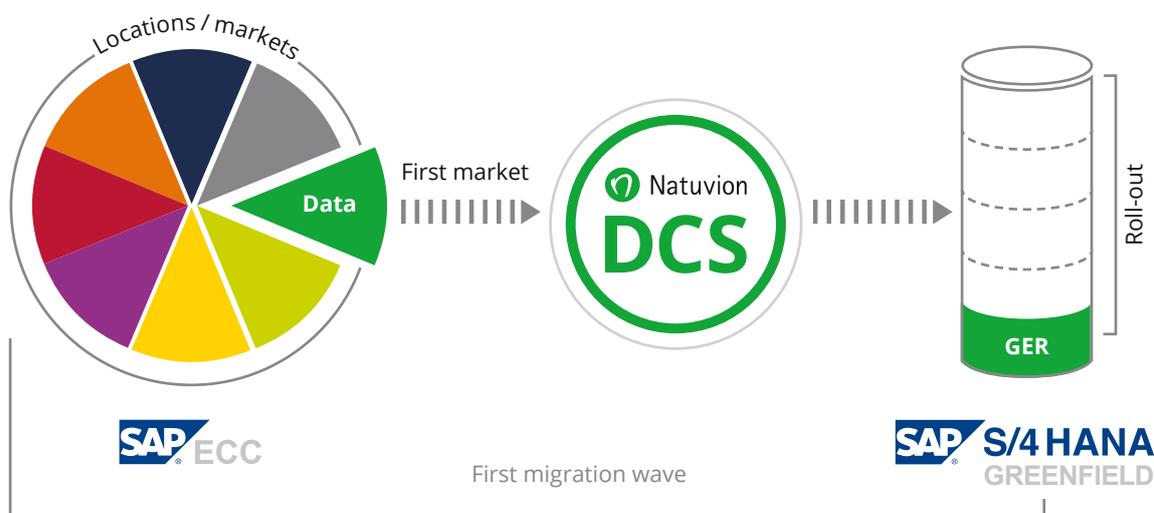
Da das alte ECC-System bereits seine Kapazitätsgrenzen erreicht hatte und keine Innovationen mehr zuließ, spielte der Zeitfaktor eine entscheidende Rolle. Das Projekt sollte auf Wunsch der BMW Group schnellstmöglich über die Bühne gehen, sodass die Projektlaufzeit insgesamt straff bemessen war. Projektstart war im Januar 2021, und Deutschland sollte als erstes Land und größter Markt der BMW Group bis Juli 2022 erfolgreich

auf das neue System migriert werden. Für die weiteren Länder wurden drei weitere Migrationswellen geplant.

Von A bis Z: Toolbasierte Migrationsunterstützung

Hilfreich bei einem so straffen Zeitplan: smarte Transformations-Tools in allen Projektschritten. So gab es bereits bei der anfänglichen Analyse des ECC-Systems der BMW Group toolbasierte Unterstützung von der im Natuvion DCS integrierten Analyseplattform Natuvion SOPHIA. Denn um zu wissen, welche Daten tatsächlich von A nach B migriert werden sollen, muss klar sein, welche Daten überhaupt im System sind. Das galt auch für den Systemumzug von Südafrika nach Deutschland. Das Wissen um die bisherige Daten- und Systembeschaffenheit der BMW Group konnte Natuvion SOPHIA innerhalb kürzester Zeit liefern und ermöglichte so die zeitnahe Bestimmung aller migrationsrelevanten Daten der einzelnen Länder und

Transformationsvorgehen



Dieses von Natuvion standardisierte Vorgehen vereinfacht den Umzug auf SAP S/4HANA und lässt sich beliebig übertragen. Dementsprechend können nach dem Go-live des deutschen Marktes auch die noch ausstehenden Länder mit reduziertem Aufwand und minimalem Risiko auf SAP S/4HANA migriert werden.

Einheiten. Darauf aufbauend erarbeiteten die Transformationsexperten von Natuvion entsprechende, zum Teil sehr komplexe Daten-Mappingregeln von dem alten auf das neue System. Diese wurden in der ersten Migrationswelle in insgesamt sechs Testläufen und einer Generalprobe überprüft und angepasst, bevor die Produktivmigration auf SAP S/4HANA erfolgte.

Bei der Ausführung der Migration war der Natuvion DCS von zentraler Bedeutung. Mithilfe seiner Extract-, Transform- und Load-Funktionalitäten ließen sich die Daten automatisch aus dem SAP ECC-System extrahieren, entsprechend den Mappingregeln transformieren und anschließend in die neue Systemumgebung SAP S/4HANA importieren und validieren. Dabei haben die Testautomatisierung einerseits und die Qualitätssicherung andererseits die Aufwände bei der Migration insgesamt stark reduziert und die Qualität erhöht. Um die Systemausfallzeiten auf 72 Stunden zu begrenzen, kamen außerdem die intelligenten Near-Zero-Downtime-Verfahren (NZDT) des Natuvion DCS zum Einsatz. Und um in der heiklen Phase des Cutovers Engpässe zu vermeiden, wurde bereits

während der zweiten Testmigration die im Natuvion DCS integrierte Aufgabensteuerung Natuvion CORA aktiviert. Diese verschaffte den Projektbeteiligten durch die Erfassung aller projektrelevanten Aktivitäten einen transparenten Überblick und erlaubte so auch eine sofortige Reaktion bei unerwarteten Vorkommnissen. In der Testphase unterstützte dieses Vorgehen außerdem die Lernkurve.

Erfolgreich auf SAP S/4HANA migriert

Dank des Einsatzes der Transformations-Tools und der weitreichenden Erfahrung aus zahlreichen anderen Transformationsprojekten stellte Natuvion bei der BMW Group einen frist- und budgetgerechten ersten Go-live auf der neuen Systemumgebung sicher. Alle relevanten historischen Daten des deutschen ECC-Systems wurden in der ersten Welle erfolgreich auf das neue, zentrale SAP S/4HANA-System migriert. Die Weiterentwicklung der Prozesse lässt sich jetzt zentral und wesentlich effizienter gestalten.



Hard Facts

Unternehmen

BMW SE

Hauptsitz

München, Deutschland

Industrie

Automobilindustrie

Produkte & Services

Automobile

Umsatz/Jahr

ca. 99 Mrd. EUR (2020)

Mitarbeiteranzahl

ca. 120.000 (2020)

Website

www.bmw.com

Natuvion Leistungen

Selective Data Transition auf SAP S/4HANA

„Die Zusammenarbeit mit der BMW Group gestaltete sich äußerst konstruktiv und harmonisch. In der Vorbereitungsphase haben wir uns wöchentlich ausgetauscht, sowohl fachlich als auch organisatorisch. Bei den Testzyklen gab es dann Daily Stand-ups. So hat das Projekt trotz der rein virtuellen Zusammenarbeit super funktioniert, und wir konnten wirklich schnelle Projektfortschritte erzielen“, so Viktoria Wenzel, Transformations-expertin bei Natuvion. Mit der Systemumstellung auf SAP S/4HANA kann die BMW Group nun unkompliziert auf neue Marktanforderungen reagieren und ist damit gut für die Zukunft aufgestellt. Man freue sich bereits, mit dem neuen System zu arbeiten.

Wie es weitergeht: Ganz nach dem Motto „Nach dem Go-live ist vor dem Go-live“ folgen nach der erfolgreichen SAP S/4HANA-Transformation des deutschen Systems nun noch die drei Migrationswellen der anderen Länder. Zusätzlich wurde Natuvion im Rahmen einer weiteren Ausschreibung von der BMW Group bereits für einen SAP HCM/FI-System-Split in den USA beauftragt.

Fahrplan auf SAP S/4HANA

In unserem Whitepaper diskutieren wir alle Vor- und Nachteile der verschiedenen Migrationsmöglichkeiten auf SAP S/4HANA.
www.natuvion.com/de/whitepaper-selective-data-transition





Ein System für zwei Unternehmen? Das war einmal!

Veronika Rehakova, Marketing Support, Natuvion GmbH

Im Sommer 2022 beteiligte sich die NTT DATA Business Solutions an der Natuvion Group. Damit hat sich die ohnehin enge Zusammenarbeit beider Unternehmen nochmals verstärkt – und zwar international. Ein Beispiel dafür: Das Carve-out-Projekt bei Telenor, bei dem NTT DATA Business Solutions Tschechien eng mit der Natuvion Slowakei zusammengearbeitet hat.

Der Hintergrund: Telenor, ein Telekommunikationsunternehmen in Serbien und Montenegro, wurde verkauft und in zwei verschiedene Unternehmen – Yettel Serbien und ONE Montenegro – aufgeteilt. Doch die beiden neu gegründeten Einheiten arbeiteten auch nach der Aufspaltung weiterhin auf dem gleichen SAP-System. Das musste geändert werden, nachdem beide Unternehmen wiederum von anderen Käufern aufgekauft worden waren.

Das Ziel: Die Trennung des Geschäftsbetriebs in zwei separate IT-Systeme

Dafür wurde technische Unterstützung benötigt, wofür ONE Montenegro NTT DATA Business Solutions Tschechien beauftragte. Und diese wiederum holte zur Unterstützung des Carve-out-Projekts Natuvion Slowakei an Bord. Während NTT DATA Business Solutions für das Projektmanagement, die Infrastruktur und die Beratung bei ONE Montenegro verantwortlich war, führte Natuvion Slowakei mithilfe des Natuvion Data Conversion Server (DCS) die gesamte Datentransformation durch. Das Ziel war es, ONE Montenegro ein SAP-System zur Verfügung zu stellen, das nur die Daten enthält, die auch für das Unternehmen relevant sind.

Insgesamt bestand das Projekt aus sechs Phasen: der Analyse, zwei Testzyklen, einer Generalprobe, dem Go-live und Hypercare. Alle Phasen mussten in einem Zeitraum von vier Monaten durchgeführt werden. Das Ergebnis war eine erfolgreiche Umsetzung im vorgegebenen Zeitrahmen! Das zeigt: Mit NTT DATA Business Solutions und Natuvion haben sich zwei ausgewiesene SAP-Experten zusammengetan, die gemeinsam in Rekordzeit die gewünschten Ergebnisse abliefern.



Schritt für Schritt zur Datentrennung

Erfahren Sie in unserer Success Story, wie Natuvion Vattenfall erfolgreich bei der Trennung bisheriger Datenlandschaften und der Übergabe in ein funktionierendes SAP-System begleitete.
www.natuvion.com/de/success-story-vattenfall-carve-out





Transformation

Schnelle Umstellung in mehreren Zeitzonen

NTT DATA Business Solutions Marketing-Team

Bei Diehl Controls standen der Umzug auf SAP S/4HANA und die Frage nach dem richtigen Ansatz an. Die Wahl fiel letztendlich auf Selectiva Data Transition in Zusammenarbeit mit Natuvion und NTT DATA Business Solutions.

Ansässig in Wangen im Allgäu, gehört Diehl Controls als einer der weltweit führenden Spezialisten bei der Entwicklung und Herstellung von elektronischen Baugruppen, Systemkomponenten und Antriebsumrichtern für die Hausgeräteindustrie zur global agierenden Diehl-Gruppe. Diese beschäftigt ca. 17.000 Mitarbeiter an über 80 Standorten in rund 20 Staaten.

Diehl Controls: Innovation und Nachhaltigkeit

Die Unternehmenswerte Innovation und Nachhaltigkeit werden dabei auch in die IT verflochten, die mit der Einführung der zukunftsfähigen Business Suite SAP S/4HANA zur Grundlage für die weitere Digitalisierung des Unternehmens wird. Für die Realisierung dieses anspruchsvollen IT-Projekts vertraut Diehl Controls auf die fachmännische Beratung durch NTT DATA.



NTT DATA
Trusted Global Innovator

Welcher Ansatz ist der richtige?

Unternehmen stehen bei dem Umstieg auf SAP S/4HANA oft vor der Entscheidung: Neustart auf der grünen Wiese (Greenfield) oder Systemkonvertierung (Brownfield?). Diehl Controls hat sich zur Vorbereitung der SAP S/4HANA Conversion für einen Selective-Data-Transition-Ansatz mit Natuvion entschieden, um die Future-Finance-Vorteile von SAP S/4HANA vorab umzusetzen. Der Selective-Data-Transition-Ansatz bietet mehrere Vorteile: die Bereinigung von Altlasten (Strukturen und Daten), die Einführung von Future-Finance-Konzepten und die selektive Transformation von komplexen Datenstrukturen in ein SAP S/4HANA-System inklusive der vorherigen Auswahl, welche Datensätze das Unternehmen wirklich benötigt. Das ermöglicht eine schlanke Conversion und spart Zeit und Geld.

Selective Data Transition meets Conversion Factory

In erfolgreicher Zusammenarbeit mit NTT DATA erfolgte die Transformation des SAP-ERP-Systems gemäß der passgenau angefertigten SAP S/4HANA Roadmap des Diehl Konzerns. So wurden zunächst die Anforderungen an die Selective Data Transition zwecks Einführung des Umsatzkostenverfahrens sowie der Profit- und Sicherheit mittels Roadmap & Festpreisen 100% Segmentrechnung inkl. des Beleg-Splits exakt festgelegt.

Eine Herausforderung im Projekt: das enge Zeitfenster unter Berücksichtigung mehrerer Zeitzonen, darunter Deutschland, China und Mexiko, bei der Umstellung des globalen ERP-Systems.

Als eines der Projektziele wurde die Umsetzung von sogenannten „Future Finance Guidelines“ formuliert, die konzernseitig vorgegeben werden. So sollten frühzeitig die Vorteile von SAP S/4HANA für eine effiziente Steuerung des Unternehmens genutzt werden.

Mithilfe der Selective Data Transition wurden bereits vor der Conversion wesentliche Bestandteile der Guidelines eingeführt, wie die Umstellung auf das neue Hauptbuch und die neue Anlagenbuchhaltung, die Einführung der Profit-Center- und Segmentrechnung sowie des Beleg-Splits. Danach startete NTT DATA die Conversion mittels der Conversion Factory.

Herausforderungen

- Exakte Festlegung der Anforderungen an die Selective Data Transition zur Vorbereitung des Projekts
- Sehr enges Zeitfenster für die SAP S/4HANA Conversion des globalen ERP-Systems unter Berücksichtigung mehrerer Zeitzonen (Deutschland, China, Mexiko)

Vorteile

- Hohe Transparenz und effektive Steuerung des Geschäfts durch die Umsetzung der Future Finance Guidelines
- Zukunftsfähige und leistungsstarke Business Suite SAP S/4HANA als Grundlage für die weitere Digitalisierung
- Stabilität und Prozesssicherheit für den laufenden Geschäftsbetrieb
- Moderne Technologien und kürzere Innovationszyklen

Lösungen

- Zielgenaue Vorbereitungsprojekte & Erstellung der Roadmap für die SAP S/4HANA Conversion
- Selective Data Transition (SDT) mit Natuvion
- SAP S/4HANA Conversion mit der NTT DATA Business Solutions Conversion Factory

Warum NTT DATA Business Solutions?

- Bestehende langjährige Zusammenarbeit und partnerschaftliches Verhältnis mit erfolgreicher Umsetzung der beauftragten IT-Projekte durch NTT DATA
- Hohe Expertise in Vertrieb & Beratung für die Bewältigung komplexer Projektthemen
- Passgenaues Konzept für den Umstieg auf SAP S/4HANA
- Herausforderungen der Conversion engagiert gemeistert

Hard Facts

Unternehmen

Diehl Stiftung & Co. KG

Industrie

Hightech & Elektronik

Produkte & Services

Elektronische Anzeige- und Bediensysteme, Steuerungen, Vernetzungslösungen, Energiemanagementsysteme, Kompressor-, Pumpen- und Lüfterantriebe

Umsatz/Jahr

477 Mio. (2022)

Mitarbeiteranzahl

ca. 3.700 (2022)

Website

www.diehl.com/controls

Natuvion Leistungen

Selektive Datentransformation

Eine neue intelligente Systemlandschaft

Dieser Ansatz bündelt die NTT DATA Expertise und zielgerichtete Aufgaben, sodass die Anforderungen der Conversion leicht bewältigt werden können. Die Conversion Factory bietet mit der ausgereiften Methodik, Schnelligkeit sowie Festpreisen weitere Planungssicherheit.

Nach dem erfolgreichen Go-live zeichnet sich die neu errichtete, intelligente Systemlandschaft durch moderne Technologien, Prozessstabilität sowie effektive Funktionen aus. Die Geschäftsprozesse sind jetzt entlang der Wertschöpfungskette optimiert. Das Unternehmen verfügt damit über eine stabile IT-Landschaft für die weitere Digitalisierung und ist damit für sämtliche Business-Bedarfe gewappnet.

Leitfaden zur Ihrer SAP S/4HANA-Transformation

Sollten Sie planen, auf SAP S/4HANA umzusteigen, zeigt Ihnen dieses Whitepaper, warum die Selective Data Transition eine interessante Option für Sie ist! Dieser Ansatz reduziert nachweislich Kosten und Betriebsunterbrechungen. Und nicht nur das: Er verkürzt auch die Dauer des Migrationsprojekts!

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





“

Mithilfe der Selective Data Transition wurden bereits vor der Conversion wesentliche Bestandteile der Guidelines eingeführt, wie die Umstellung auf das neue Hauptbuch und die neue Anlagenbuchhaltung.



RISE with SAP: SAP S/4HANA Utilities in der Private Cloud. So funktioniert's!

Ingo Schöbe, Head of Utilities, Natuvion GmbH

RISE with SAP ist in aller Munde. Nun steht für die Lösung SAP S/4HANA Utilities auch RISE als Servicepaket zur Verfügung: für cloudbasierte Softwarelösungen und -dienste mitsamt technischem Support. Unternehmen werden damit auf ihrem Weg zur digitalen Transformation unterstützt. Was genau RISE kann, stellt Ingo Schöbe, Head of Utilities bei Natuvion, vor.

Zum „vollständigen“ RISE Paket gehören die ERP-Lösung SAP S/4HANA Utilities für die Private Cloud, die Public-Cloud-Komponenten wie die SAP BTP (Business Technology Platform), die Cloud for market communication (MaCo Cloud) sowie optional Cloud-Lösungen für weitere Anwendungsfälle wie den Customer Service.

SAP IS-U als Software für die Versorgungswirtschaft wurde bisher weitestgehend On-Premise durch den Kunden selbst bzw. durch einen Hosting-Dienstleister betrieben. Die jeweiligen Lizenzen wurden durch den Endkunden bei der SAP gekauft und durch den Hersteller eine entsprechende Wartung erbracht. Der Kunde war somit vollumfänglich für den Betrieb und die Betreuung sowie das Management der Lizenzen verantwortlich.

Der Wechsel von SAP IS-U zur modernen SAP S/4HANA Utilities-Lösung bedeutet für den Kunden nicht nur eine grundlegende Modernisierung seiner Softwarelösung. Die Verantwortung für Lizenz, Wartung, Betrieb und Betreuung kann jetzt auch weitestgehend in die Hände des Herstellers gegeben werden.

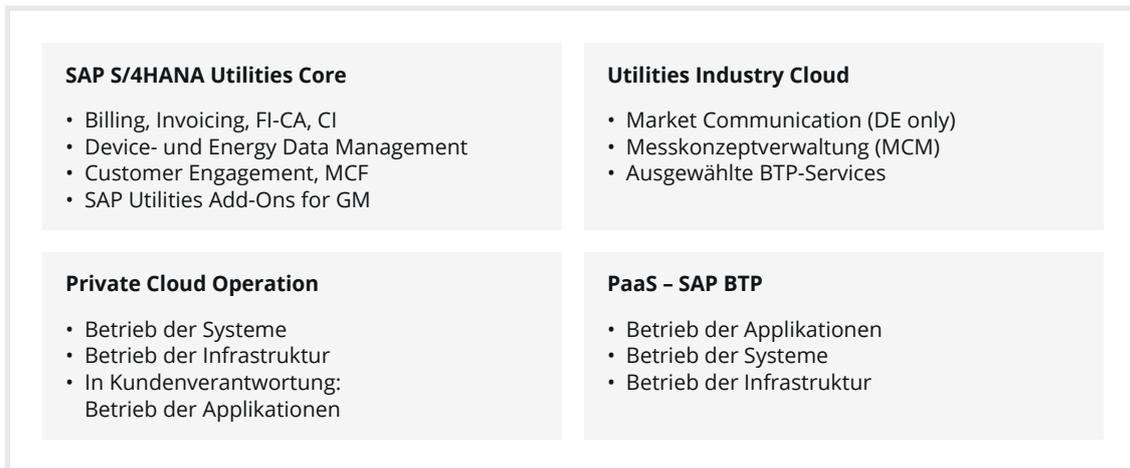
Plattformwechsel in die Cloud zum Komplettpreis

Der Wechsel der Plattform beinhaltet die folgenden Komponenten:

- Lizenz und Wartung als Miete
- Betrieb in einer hochsicheren Hyperscaler-Cloud durch die SAP
- Betreuung der Lösung auf technischer Ebene durch den Hersteller
- Freie Wahl in der Betreuung auf Anwendungsebene

Die SAP bietet im Rahmen des RISE-Modells diese Leistungen als Komplettpreis an. Die Lösung wird aktuell unter dem Namen SAP Utilities Core vertrieben und umfasst alle wesentlichen Komponenten der notwendigen Softwarelösungen für einen Energieversorger in Deutschland.

Lösung SAP Utilities Core



Die Qual der Wahl: Welches Cloud-Betriebsmodell passt zu mir?

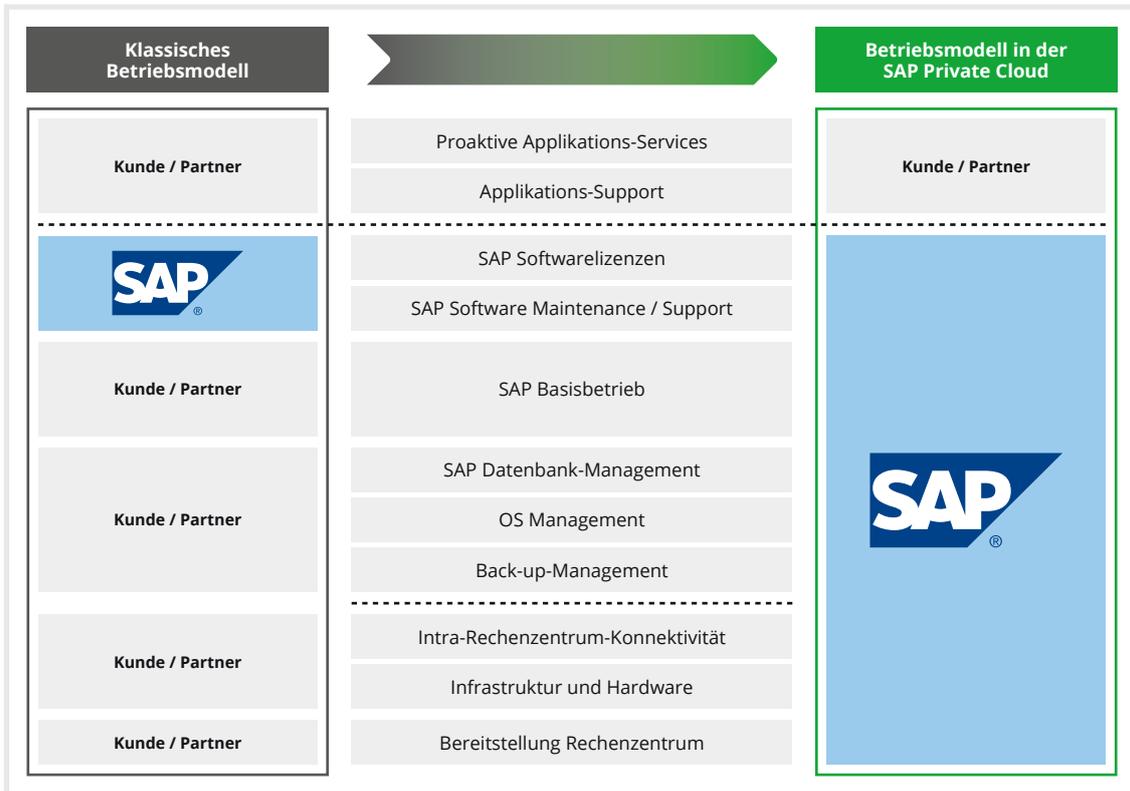
Für den Betrieb der Lösung kann der Kunde zwischen verschiedenen Modellen des Cloud-Betriebs wählen. Diese sind in Deutschland aktuell die SAP selbst, Microsoft Azure, Amazon AWS und Google Cloud. Um den hohen Anforderungen des Datenschutzes und der Datensicherheit gerecht zu werden, kann der Kunde den Standort seiner Daten und der Datenverarbeitung wählen. Hierbei ist auch eine Lokalisierung in Deutschland möglich.

Um die Sicherheit der Lösung zu leisten, ist ein Zugang zu den Systemen in der Cloud für den Kunden und etwaige Dienstleister beschränkt. Nur Unternehmen, die hohen Zertifizierungsanforderungen der SAP erfüllen, dürfen für diese Systeme Dienstleistungen erbringen.

RISE oder On-Premise – wo liegt der Unterschied?

SAP S/4 HANA Utilities in der Private Cloud mit RISE unterscheidet sich rein technisch nur wenig von einem On-Premise betriebenen System. Wesentlicher Bestandteil der Gesamtlösung sind jedoch die reinen Cloud-Lösungen die SAP BTP (Business Technology Platform), die SAP Cloud for market communication oder Cloud-Lösungen, wie für den Customer Service. Diese sind in beiden Varianten technisch identisch und immer in der SAP-Cloud zu finden. Der Kern des SAP S/4HANA Utilities zur Abbildung der kaufmännischen und technischen Prozesse eines Energieversorgers wird zentral bereitgestellt. Dazu gehören ebenfalls die Customer-Service-Prozesse im Customer Engagement. Beides wird im Rahmen des RISE-Modells in einer Cloud-Instanz durch die SAP für den Kunden exklusiv – also privat – in der Regel in einer Drei-System-Landschaft bereitgestellt.

Welche Leistungen SAP übernimmt, und in welchen der Kunde bzw. Dienstleister unterstützen kann



Vergleich klassisches Betriebsmodell On-Premise und in der SAP Private Cloud. (Quelle: SAP)

Die Betreuung der Fachprozesse und die inhaltliche Weiterentwicklung der kundeneigenen Prozesse und Entwicklungen obliegt weiterhin dem Kunden bzw. einem vom ihm beauftragten Dienstleister.

Der Umzug

Im Rahmen der Transformation von SAP IS-U nach SAP S/4HANA Utilities muss ein Versorgungsunternehmen verschiedene Herausforderungen meistern. Hierbei müssen als zentrale inhaltliche und prozessuale Umstellung die Ablösung der heutigen Marktkommunikationskonverter durch die SAP Cloud for market communication in Angriff genommen werden. Auch die Ablösung des

CIC für den Kundensupport durch das Customer Engagement steht hier auf der To-do-Liste.

Um diesen Umzug bestmöglich vorzubereiten und zu begleiten, bietet Natuvion ein umfangreiches Set an Methoden und Tools. Weitreichende Analysen und Assessments im Altsystem zu Daten, Entwicklungen, Customizing-Einstellungen und Schnittstellen-Ausprägungen gehören zur Vorbereitung. Auf Basis dieser Analysen erfolgt eine dezidierte Planung für den Umzug in die neue Plattform. Für den Kunden spielt es keine Rolle, ob dieser Umzug in eine On-Premise oder die SAP Private Cloud erfolgt. Die Methoden und Werkzeuge der Natuvion sind in beiden Welten erprobt.

Rein technisch bietet die SAP Private Cloud eine Reihe von Vorteilen, da sie sehr frühzeitig im Projekt und mit hoher Skalierbarkeit zur Verfügung steht. Die professionelle Begleitung durch die SAP-Betreuung hat sich in den bisher von Natuvion begleiteten Projekten immer als Segen erwiesen. Vor allem sichert ihre Nutzung den kritischen Pfad der Migration.

Umfangreiche Vorbereitung – Was gilt es zu beachten?

Ein Umzug in die Cloud muss gut vorbereitet sein. Dafür können schon sehr früh wichtige Vorarbeiten in Angriff genommen werden. Folgende Themen haben sich in bisherigen Projekten der Natuvion als sehr nützlich erwiesen:

Cloud-Strategie vorbereiten:

Sie sollten eine Cloud-Strategie haben, die für alle Varianten, On-Premise, Hybrid, Private Cloud und Public Cloud, Antworten bereit hält. Zu beachten ist, dass mit der BTP und Cloud for market communication mindestens zwei Lösungen auch im On-Premise-Betrieb Einzug halten, die in einer Public Cloud betrieben werden.

Daten im Blick behalten:

Die Datenbestände in den Altsystemen müssen in Bezug auf Historie und ILM-Relevanz analysiert und idealerweise bereinigt sein. Etwaige Archivierungen und Löschungen erleichtern den späteren Umzug.



Schnittstellen, Add-Ons und Entwicklungen betrachten:

Eine systematische Erfassung der Schnittstellen, Add-Ons und Entwicklungen im System und im Umfeld sollte frühzeitig erfolgen. Stellen Sie möglichst früh fest, ob Ihre Lösung kompatibel zu SAP S/4HANA ist und in einer Private Cloud betrieben werden kann.

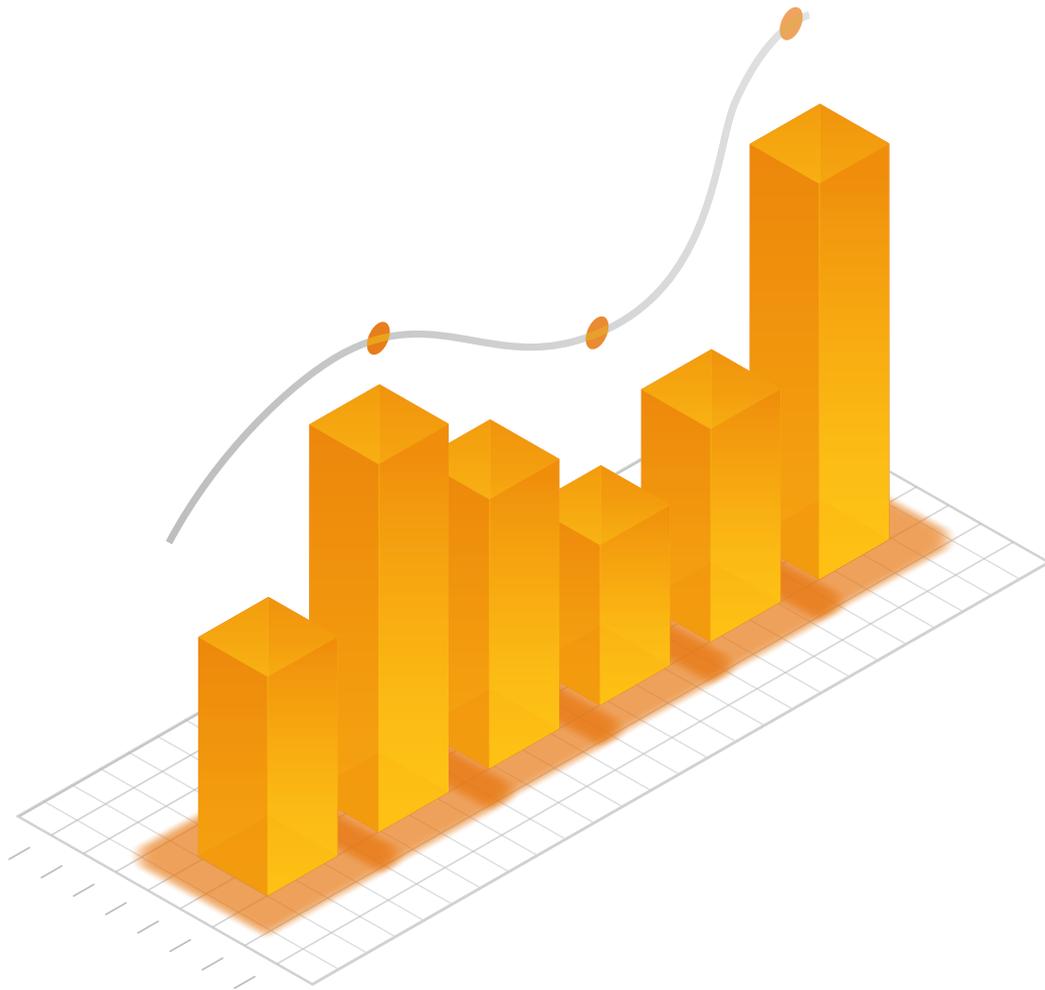
Wissensaufbau und Change begleiten:

Investieren Sie in den Wissensaufbau und den Change-Prozess. Insbesondere mit der BTP vollzieht sich in weiten Teilen der Lösung ein Wechsel in den Paradigmen der Softwareentwicklung für Schnittstellen und Integration. Das bedeutet, dass Mitarbeiter gezielt geschult werden müssen. Der Umbau der kompletten Marktkommunikation betrifft weite Teile der bisherigen Fachbearbeitung der Marktprozesse vieler Kollegen. Das muss natürlich sehr professionell unterstützt und begleitet werden.



Webinar aus der Utilities Webinar-Reihe März 2023
SAP S/4HANA Utilities in der Private Cloud mit RISE

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



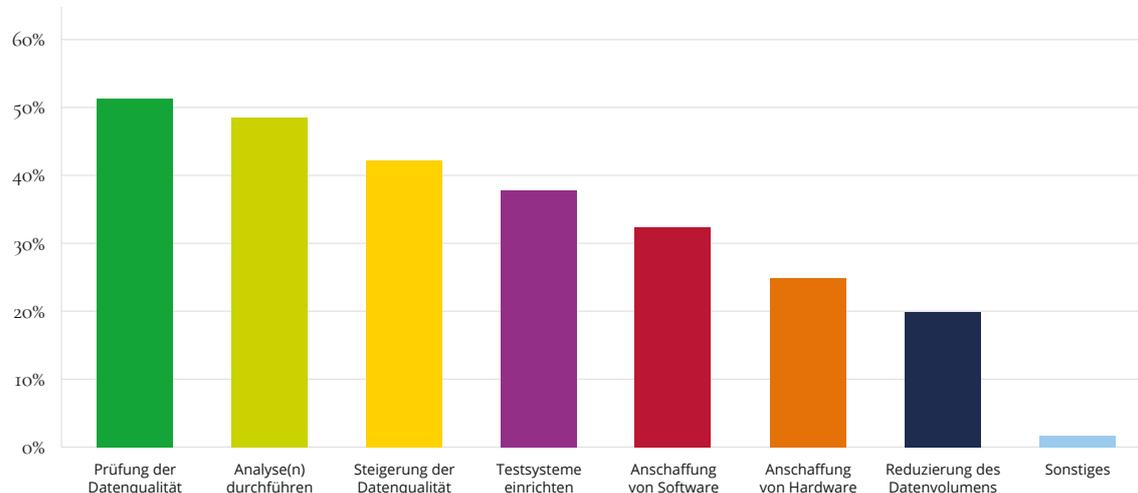
Transformationsstudie 2023 – Die Vorbereitung entscheidet!

Philipp von der Brüggen, CMO (ppa.), Natuvion GmbH

Nach dem Erfolg und der großen Aufmerksamkeit der Transformationsstudie 2022 bei Kunden und Fachpresse gibt es nun die nächste Auflage. Internationaler, umfangreicher und mit optimiertem Studiendesign. Im Rahmen der Transformationsstudie

2023 konnten wir 630 Abteilungsleiter und Top-Manager aus neun Ländern befragen. Philipp von der Brüggen gibt ein paar ausgesuchte Einblicke in die Studienergebnisse. Die komplette Studie können Interessierte auf unserer Webseite herunterladen.

Welche techn. Maßnahmen waren entscheidend im Transformationsprozess



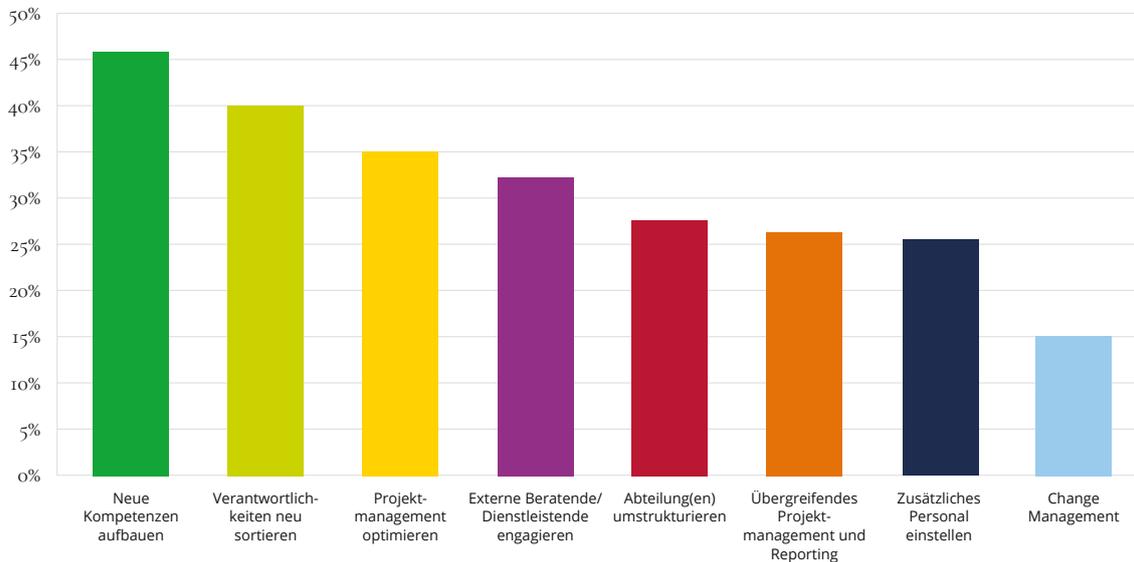
Eine der zentralen Fragen der Transformationsstudie 2023 war, welche technischen Maßnahmen die Unternehmen im Laufe Ihres Transformationsprozesses als entscheidend für den Erfolg beurteilt haben. Hier gaben die Befragten mit 52% an, dass die Prüfung der Datenqualität und die Analyse(n) des Bestandsystems (49%) wichtige technische Maßnahmen waren. 42% gaben der Steigerung der Datenqualität eine entscheidende Bedeutung.

Mit 61% maßen die USA der Durchführung von Analysen die höchste Wichtigkeit zu, während in den nordischen Ländern und in Großbritannien mit ca. 57% am meisten Wert auf die Prüfung der Datenqualität gelegt wurde. In der DACH-Region werden neben der Durchführung von Analysen mit 43% besonders häufig Maßnahmen zur Prüfung der Datenqualität und zur Einrichtung von Testsystemen eingeplant.

Die Ergebnisse zeigen eindrucksvoll die Bedeutung von sogenannten „Housekeeping“-Projekten im Vorfeld einer Transformation. Gegenstand dieser Projekte sind umfangreiche Analysen und die Bestandserfassung der Daten sowie deren Bereinigung und Qualitätssteigerung.

Alle SAP-Kunden wissen, dass sie den Übergang zu SAP S/4HANA bis 2027 abschließen müssen. Viele haben bereits mit der Planung der Umstellung begonnen. Die Aufgabe kann für Kunden mit großen und unhandlichen Legacy-Datenbanken ausgesprochen mühsam werden. Aus diesem Grund wird sowohl von SAP als auch von verschiedenen Beratern und Analysten empfohlen, den Prozess mit der Bereinigung der Daten zu beginnen.

Welche org. Maßnahmen waren entscheidend im Transformationsprozess



Ergänzt werden die technischen durch organisatorische Maßnahmen. Auch hier wollten wir wissen, was die Unternehmen letztlich als entscheidend für den Projekterfolg empfanden. Hierbei lag bei den befragten Managern der Fokus auf dem Aufbau neuer Kompetenzen innerhalb der Belegschaft sowie der Neusortierung von Verantwortlichkeiten. Unternehmen haben im Rahmen ihrer Transformation sowohl eigene Kompetenzen aufgebaut als auch externe Kompetenzen eingekauft oder neue Mitarbeiter eingestellt.

Die erfolgreiche Durchführung von komplexen Transformationsprozessen erfordert den Aufbau neuer Kompetenzen und die bestmögliche Planung des Projekts. Viele Unternehmen haben das notwendige Know-how für ihre Transformation nicht. Eine regionale Betrachtung zeigt, dass vor allem in der DACH-Region und den USA der Fokus auf dem Aufbau neuer Kompetenzen lag,

während in der NORDICS-Region und in Großbritannien die Neusortierung von Verantwortlichkeiten im Vordergrund stand, gefolgt von der Einführung eines abteilungsübergreifenden Reportings.

Zusammenfassend erkennt man aus diesen Zahlen, dass sich die meisten Unternehmen im Vorfeld einer Transformation um den Kompetenzaufbau, die Einbindung externer Berater und die Neuverteilung der bestehenden Ressourcen kümmern.

Welche Herausforderungen haben die Verantwortlichen bei ihrer Transformation überrascht?

Mehr als alles andere wollten wir versuchen, zu verstehen, welche unerwarteten Probleme und Herausforderungen die Befragten im Zuge ihrer Transformation zu lösen hatten. Dazu haben wir die 630 Manager gefragt, welche Schwierigkeiten sie im Laufe der Transformation

überrascht haben. Dabei wurde die fehlende Kompetenz der eigenen Mitarbeiter als die größte Überraschung identifiziert. Des Weiteren wurden Probleme mit der Datenqualität und Ressourcenknappheit sowie mangelnde Erfahrung im Management/der Organisation großer Projekte ebenfalls nicht vorausgesehen.

Welche Herausforderungen und Schwierigkeiten haben Sie im Laufe des Transformationsprozesses überrascht? (Mehrfachauswahl möglich)

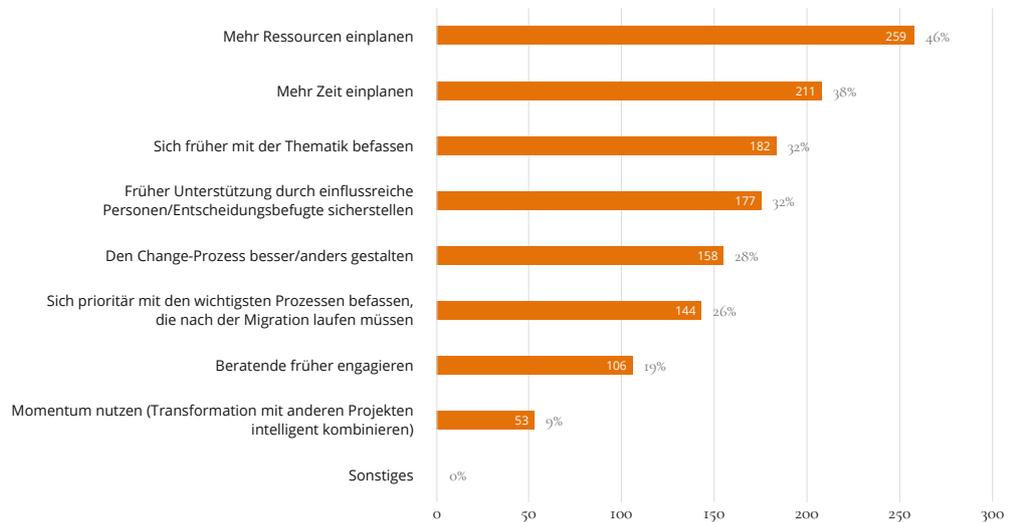


Was würden Sie heute im Rahmen des Transformationsprozesses anders machen?

Die Erfahrungen, die die Befragten mit ihrer Transformation gemacht haben, ist besonders wertvoll, um daraus Schlüsse für weitere vergleichbare Projekte zu ziehen. Wir haben die 630 befragten Manager gefragt, was sie bei

der nächsten Transformation besser bzw. anders machen würden. Die Mehrheit der Befragten gab an, dass sie – sollten sie nochmals in der gleichen Situation sein – mehr Ressourcen und mehr Zeit für das Projekt einplanen würden. An dritter Stelle auf dieser Liste liegt, sich früher mit der Thematik zu beschäftigen und auch früher wichtige Entscheider einzubinden.

Was würden Sie heute im Rahmen des Transformationsprozesses anders machen? (Mehrfachauswahl möglich)



Mehr Ressourcen einplanen, mehr Zeit einplanen, sich früher mit der Thematik befassen. Der Eindruck, dass die befragten Manager ihre Transformation unterschätzt haben, verfestigt sich im Rahmen dieser Studie ein weiteres Mal.

Die drei wichtigsten Erkenntnisse aus der Transformationsstudie 2023 lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. „Housekeeping“-Projekte sind der Schlüssel zu einem schnellen, problemlosen und erfolgreichen Transformationsprojekt.
2. Planen Sie genug Zeit für Ihre Transformation ein.
3. Kümmern Sie sich frühzeitig um den Kompetenzaufbau für dieses Projekt in Ihrem Team und involvieren Sie rechtzeitig kompetente Berater.

Welche Erfahrungen haben 630 Manager aus 9 Ländern mit ihrer letzten Transformation gemacht?

Die komplette Studie gibt es hier zum Download:
www.natuvion.com/de/transformationstudie-2023





“

Die Ergebnisse der diesjährigen Studie zeigen sehr eindrucksvoll die Bedeutung von „Housekeeping“-Projekten im Vorfeld einer Transformation.



Natuvion DCS ist ein echter Migrations- Turbo!

Mit Ben McGrail, CEO der Xmateria in London, sprach Philipp von der Brüggen

Natuvion ist ein großartiges Unternehmen für Partner, behauptet Ben McGrail. Der Geschäftsführer von Xmateria, einem Start-up-Unternehmen für Datentransformation, sagt, dass die Kombination aus exzellenter Technologie und großartigem Support seinem neuen Unternehmen zu einem erfolgreichen Start verholfen habe.

Nach etwas mehr als einem Jahr füllt sich das Auftragsbuch des in London ansässigen Unternehmens Xmateria schnell. Das Unternehmen hat sich auf softwaregestützte Datentransformation und selektive Datenumstellung für SAP-Kunden spezialisiert. Die Projekte sind oft Teil eines Carve-out-Prozesses oder einer Migration zu SAP S/4HANA.

Ben McGrail, der Gründer und Geschäftsführer von Xmateria, ist ein erfahrener SAP-Experte. Schon seit seiner Studienzeit beschäftigt er sich mit SAP. Er steckte noch mitten in der Gründung von Xmateria, als sich die Gelegenheit ergab, ein Carve-out-Projekt für West Burton Energy, einen Energieversorger, zu übernehmen. Es gab nur ein Problem: Der Kunde wollte das gesamte Projekt in weniger als sechs Monaten abwickeln. In Zusammenarbeit mit Natuvion schloss Xmateria das Projekt mit Natuvion Technologie innerhalb der gegebenen Frist ab – und nicht nur der Kunde war ziemlich beeindruckt. Hier ist Bens Geschichte.



Ben McGrail, Geschäftsführer, Xmaterial



Natuvion war immer verfügbar, wenn wir Hilfe brauchten. Das war in der Anfangszeit unglaublich wichtig für uns und ist es immer noch. Wir waren von Anfang an sehr zufrieden mit der Art und Weise, wie unsere Partnerschaft gelebt wurde!

Ben McGrail, Geschäftsführer, Xmateria

Ben, kannst du uns ein wenig über dich und den Hintergrund von Xmateria erzählen?

Ich habe quasi schon mein ganzes Leben lang mit SAP zu tun. Ich begann meine Karriere im Rahmen eines Graduiertenprogramms bei PwC. Dort arbeitete ich bereits mit SAP. In den folgenden zehn Jahren war ich an SAP-Projekten für verschiedene Unternehmen in ganz Europa beteiligt, darunter Shell, Coca-Cola und EDF Energy. Die meisten davon waren Datenmigrationsprojekte. Im Jahr 2010 gründete ich zusammen mit meinem Kollegen Mitch Collinson Harlex Consulting. Wir bauten das Unternehmen erfolgreich aus und es wurde 2016 von SNP übernommen. Über vier Jahre leitete ich dann die damalige SNP-Niederlassung in Großbritannien und verließ SNP 2021, um Xmateria zu gründen.

Erkläre uns doch mal kurz. Was macht Xmateria, und wofür steht ihr?

Wir helfen Kunden bei der Datenmigration – das ist unser 100%iger Fokus. Unsere Kunden kaufen entweder ein Unternehmen und müssen Daten in ihr SAP einbringen oder sie veräußern ein Unternehmen und müssen Daten aus SAP ausgliedern. Einige Kunden wollen ihre Systeme aufrüsten oder modernisieren, was in der Regel einen Wechsel zu SAP S/4HANA bedeutet. Wir spezialisieren uns auf softwaregesteuerte Transformationen, wie Carve-out-Situationen und Datenübergänge. Das wird jetzt gerade in Großbritannien ein heißes Thema, denn das Datum für das Support-Ende von SAP-Altssystemen rückt immer näher!



Wie sieht der Markt in Großbritannien aus? Gibt es Unterschiede zu DACH?

Er unterscheidet sich etwas vom deutschen Markt. SAP ist bei uns im Mittelstand nicht ganz so weit verbreitet. Die meisten Kunden sind eher größere Unternehmen. Interessant ist, dass der Markt für die Transformation von IT-Landschaften weniger reif ist als in Deutschland. Das ist natürlich gut für uns! Es gibt immer noch viele Unternehmen, die noch nie etwas von „Landscape Transformation“ gehört haben oder keine Ahnung haben, was ein Carve-out ist. Andere kennen Greenfield- und Brownfield-Strategien, wissen aber nicht, dass es noch eine dritte Alternative gibt – die selektive Datentransformation –, die für sie besser geeignet sein könnte. Hier bedarf es noch einiger Aufklärung im Markt.

Was hat dich dazu veranlasst, dich nach einem Partner umzusehen?

Wir brauchten einen Softwarepartner, der in der Lage ist, ganz spezielle Daten-Transformationsdienstleistungen in Großbritannien anzubieten. Ich hatte von Natuvion gehört. Einige meiner Kontakte bei SAP in Deutschland haben mir empfohlen, mit Patric Dahse zu sprechen. Kurz darauf begann sich mein Team, mit dem Technikteam von Natuvion abzustimmen. Zu diesem Zeitpunkt war alles noch sehr theoretisch. Wir waren ein blutjunges, gerade gegründetes Unternehmen. Aber wir wollten diese Transformationsidee unbedingt auf den britischen Markt bringen. Wir haben uns mit Patric und dem Team auf Anhieb gut verstanden. Es ist wirklich sehr einfach, mit Natuvion zusammenzuarbeiten. Mal ganz abgesehen von den großartigen Mitarbeitern, sind wir schnell zu dem Schluss gekommen, dass Natuvion über eine leistungsfähige Technologie, sehr große Erfahrung und viele guten Kunden verfügt.

Hast du dir auch andere Unternehmen angesehen, bevor du dich für Natuvion entschieden hast?

Wir wollten einfach den besten Partner für das Thema Landscape Transformation. Ich kenne viele Leute bei SAP und habe einige von ihnen gefragt. Alle haben uns Natuvion empfohlen. Wir hatten eigentlich nur zwei wichtige Kriterien an einen Partner: Erstens, die Transformationswerkzeuge mussten zuverlässig auf die Kundenbedürfnisse anpassbar sein. Das war eigentlich entscheidend. Der zweite Punkt war die Unternehmenskultur. Wir sind ein kleines Team. Wir müssen einfach, schnell und unbürokratisch zusammenarbeiten. Natuvion konnte beide Kriterien erfüllen. Das Natuvion Team hat uns nicht nur gut unterstützt, es war auch sehr engagiert, sowohl vor als auch während des Onboarding-Prozesses.

Wie kam eigentlich das West Burton Projekt zustande?

Wir haben Xmaterial offiziell im Herbst 2021 gestartet, aber der Großteil des Teams kam erst im Januar 2022 an Bord. Innerhalb von ein oder zwei Monaten trat EDF Energy an uns heran und wollte, dass wir sie beim Verkauf der Tochtergesellschaft West Burton Energy (WBE) unterstützen. EDF war gerade dabei, eines der WBE-Kraftwerke an externe Investoren zu verkaufen, und musste eine Ausgliederung seiner SAP-Systeme vornehmen. EDF Energy beschloss, die Ausgliederung als gute Gelegenheit zu nutzen, um WBE bei der Migration auf SAP S/4HANA zu unterstützen. Das ist wirklich sehr ungewöhnlich, dass der Verkäufer dies bei einer Veräußerung tut. Die grundsätzliche Idee von EDF war, die Datenmigration auf aktive Daten zu beschränken. WBE brauchte aber auch die historischen Daten. Das Unternehmen verwaltet eine sehr komplexe Anlage, sodass die historischen Anlagen-

verwaltungs- und Wartungsdaten für sie sehr wichtig sind. Sie mussten all diese Daten herauslösen und in SAP S/4HANA übertragen. EDF wandte sich an uns und fragte, ob wir eine Lösung für dieses Problem wüssten.

Wir mussten erst mal die wichtigsten Prinzipien der Datentransformation mit dem Kunden erarbeiten. Wie trennt und migriert man Daten? Wie wechselt man von On-Premise-Systemen in die Cloud? Wie konvertiert man Geschäftspartner- und Buchhaltungsdaten? Es gab viele Anforderungen, und alle passten perfekt zum Ansatz einer selektiven Transformation. Das war eine großartige Gelegenheit, Natuvion auszuprobieren, und so begann unsere Zusammenarbeit im März 2022. Natürlich mussten wir erst mal ein paar kommerzielle Dinge mit Natuvion klären. Auch unser technischer Leiter musste die Natuvion Technologie verstehen und Schulungen durchlaufen. Nachdem wir offiziell den Zuschlag für das WBE-Projekt erhalten hatten, arbeiteten wir sofort intensiv zusammen. Wir waren zweimal im Berliner Natuvion Büro, und Techniker von Natuvion besuchten uns in London. Und dann ging's los. Wir starteten das sechsmonatige Zeitfenster für die Lieferung des Projekts.

Und? Habt ihr pünktlich geliefert?

Wir haben alles pünktlich geschafft, und der Kunde konnte die Trennung wie geplant vollziehen. Während der Zusammenarbeit mit Natuvion wurde uns allen sehr schnell klar, dass dies genau die Art von Software ist, die wir brauchen, um unseren Kunden in England einen effizienten Transformationsservice anzubieten.

Gab es etwas, was euch bei eurer Arbeit mit Natuvion überrascht hat?

Auffällig war, dass uns alle Natuvion Mitarbeiter sehr aktiv unterstützt haben. Sie haben wirklich viel Zeit in uns investiert. Wir sind ein kleines Unternehmen im Vergleich zu Natuvion. Es wäre ein Leichtes gewesen, uns auf Distanz zu halten, bis wir größer und attraktiver geworden sind. Aber jeder, mit dem wir zusammengearbeitet haben, ist wirklich brillant in seinem Fach und wollte uns bestmöglich helfen. Es gibt einige Anbieter, die betonen, dass sie mit uns zusammenarbeiten wollen. Dann stellt man aber schnell fest, dass sie nur scharf auf das Projekt sind und die Arbeit selbst machen wollen. Das hilft uns natürlich nicht beim Wachstum. Das Natuvion Team hat uns das Management und die Durchführung des Projekts völlig überlassen, stand aber immer zur Verfügung, wenn wir Hilfe brauchten. Das war in der Anfangszeit unglaublich wichtig für uns und ist es immer noch. Wir waren vom Start weg sehr zufrieden mit der Art und Weise, wie unsere Partnerschaft gelebt wurde!

Wie seid ihr mit der Natuvion Software zurechtgekommen?

Der Natuvion Data Conversion Server (DCS) ist ein unglaublich komplexes Stück Technologie, aber eigentlich sehr einfach zu handhaben. Manche Software (vor allem deutsche!) wird von Ingenieuren für Ingenieure entwickelt. Leistungsstark, aber schwer zu erlernen. Wir waren wirklich beeindruckt davon, wie der Natuvion DCS mit dieser Komplexität umgeht. Er ist leistungsstark und trotzdem einfach zu bedienen. Dieser Aspekt war tatsächlich entscheidend, insbesondere bei dem WBE-Carve-out-Projekt, das wir in weniger als sechs Monaten umsetzen mussten.



Meiner Meinung nach wird der Natuvion DCS potenzielle Partner dazu ermutigen, sich Natuvion anzuschließen. Der Natuvion DCS nimmt einfach sehr viel Zeit und Mühe aus dem Projekt heraus. Er ist ein echter Migrations-Turbo!

Neben Natuvion DCS sehen wir uns auch Natuvion Test Data Automation (TDA) und Natuvion Intelligent Data Store (IDS) sowie andere Natuvion Technologien an, die uns bei den Schritten im Vorfeld oder nach einer Transformation helfen können. Wir haben bereits begonnen, einigen Kunden die Lösungen vorzustellen, und sind auf viel Interesse gestoßen.

4 Was sind die nächsten Schritte in unserer Partnerschaft?

Wir arbeiten bereits an einer Reihe anderer Projekte mit euch zusammen. Der Erfolg des WBE-Projekts war ein großartiges Sprungbrett. Es hilft uns natürlich auch, dass Natuvion jetzt Teil der NTT DATA Business Solutions (NDBS) Familie ist. NDBS ist ein ziemlich großer und bekannter Akteur in Großbritannien. Zusammen mit NDBS haben wir gerade einen Kunden mit einem Ausgliederungsprojekt gewonnen. Was wir dem Markt anbieten können, ist ein großartiges Team aus Experten für Datenmigration in Kombination mit den leistungsstarken Natuvion Transformationswerkzeugen. Die Aussichten in England sind also sehr gut. Ich bin ganz sicher, eure Kunden werden noch einige spannende UK - Kundenprojekte in der nVision zu lesen bekommen.



Der Natuvion DCS wird weitere Partner anlocken. Er nimmt einfach so viel Zeit und Mühe aus dem Projekt. Er ist ein echter Migrations-Turbo!

Ben McGrail, Geschäftsführer, Xmaterial





Data Quality & Integrity

Stammdatenpflege unter SAP S/4HANA Utilities

Marcel Littawe, Principal Consultant Stammdaten Utilities, Natuvion GmbH

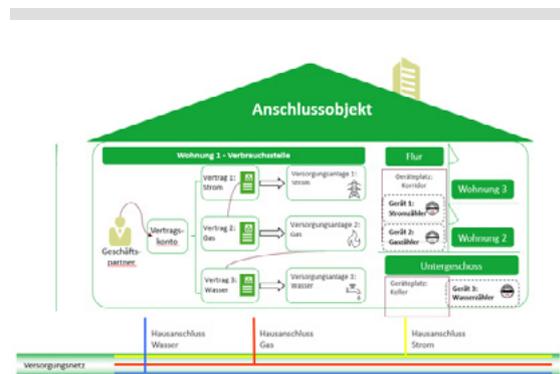
Die Bundesnetzagentur (BNETZA) gibt Neuerungen und regulatorische Anforderungen zur Abbildung von Stammdaten vor. Was das genau bedeutet und weshalb man dieses Thema frühzeitig in Projekten verankern sollte, dazu gibt Marcel Littawe einen Überblick.

Sie haben eine Transformation vor der Brust? Dann steht das Thema Stammdaten wahrscheinlich auch schon auf Ihrer Agenda. Der eine oder andere fragt sich wahrscheinlich: Wie genau werden diese Stammdaten mit Blick auf die SAP S/4HANA-Transformation definiert?

Stammdaten – Eine Einordnung!

Zunächst sollte die Frage geklärt werden: Was macht das Stammdaten-Team? Eine der Kernaufgaben im Stammdaten-Team ist es, die Transparenz aller Datenmodelle sowie die Einhaltung der Datenqualität in der Umsetzung zu gewährleisten. Insbesondere bei komplexen Messkonzepten ist die transparente Darstellung essenziell.

Die meisten von Ihnen kennen die Begriffe Geschäftspartner, Anschlussobjekt, Verbrauchsstelle bzw. das beliebte IS-U-Haus, das die besten Jahre wahrscheinlich bereits hinter sich hat, jedoch immer noch einen Überblick über die allgemeine Grundarchitektur bietet.



Im Energieversorger-Umfeld sind Stammdaten üblicherweise sehr umfangreich. Jede Marktrolle inkl. Messung und Sparte formuliert ein eigenes Datenmodell. Wir verstehen diese Datenmodelle als wegweisend für die Ausprägung innerhalb der Systemlandschaft. Eine Übersicht über alle Datenmodelle definiert die Anforderungen über alle Fachbereiche hinweg und teilt jedem Bereich seine Aufgaben zu. Egal, wie komplex das Stammdatenkonstrukt ist, es muss abrechenbar sein. Die Marktkommunikation greift auf entsprechende Stammdaten vorlagen zu, und die Gerätespezialisten müssen entsprechende Gerätetypen oder komplexe Messkonzepte inkl. Zusatzgeräte abbilden. Die Fachteams sorgen für die Detail-Spezifikation an den Datenmodellen.



Das SAP-Stammdaten-Referenzmodell

Eine wichtige Hilfestellung bildet die Orientierung an den Vorgaben des SAP-Stammdaten-Referenzmodells für den deutschen Versorgungsmarkt.



Für die zukünftige Ausrichtung in SAP S/4HANA Utilities lautet unsere Empfehlung, sich an diese Datenmodelle anzulehnen bzw. sie so abzubilden. Dies schafft bei der Datenmodellierung eine Standardisierung, die die Umsetzbarkeit der Markt- und Geschäftsprozesse sicherstellt.

Vorteile:

Die Einführung eines Standard-Datenmodells minimiert Anpassungsaufwände im Backend. Durch die zusätzliche Nutzung der von SAP bereitgestellten Messkonzept-Verwaltung entstehen darüber hinaus viele weitere Vorteile. Die Standardvorlagen werden perspektivisch von der SAP nach Ausrichtung des Referenz-Datenmodells ausgeprägt.

Einschränkungen:

Bisher gibt es auf die kaufmännischen Stammdatenmodelle nur eine eingeschränkte Sicht. Unter den kaufmännischen Modellen verstehen wir die Abbildung der Geschäftspartner, inkl. Beziehungen und Rollen zu weiteren Partnern sowie die vertriebliche und/oder buchhalterische Abbildung. Für die Monopolsparten gibt es keine Standardempfehlung. Wir gehen davon aus, dass diese zukünftig von der SAP mitberücksichtigt werden. Bis dahin müssen die Datenmodelle

kundenindividuell ausgestaltet werden. Ein Thema, das uns bei Natuvion auch innerhalb der Utilities Enablement Community for SAP betrifft.

Einführungsszenario im SAP S/4HANA

Nicht unüblich ist es, dass man erst in einer fortgeschrittenen Projektphase eine Übersicht aller Stammdatenmodelle benötigt. Detail-Spezifikationen werden nachgeholt und manchmal Kompromisse bei der Stammdaten-Qualität eingegangen.

Es ist daher empfehlenswert, im Rahmen einer Systemtransformation vorzeitig mit der Modellierung der zukünftigen Datenmodelle anzufangen. Zunächst empfiehlt es sich, die Datenmodelle einer Bestandsaufnahme zu unterziehen, um diese mit dem SAP-Standard-Datenmodell abzugleichen. Daraus können die entsprechenden Transformationsaktivitäten und die Detail-Spezifikationen, die den Projektumfang definieren, bestimmt werden.

Darüber hinaus ergeben sich im Zusammenhang mit der architektonischen Systemlandschaft individuelle Anforderungen an die jeweiligen Stammdatenmodelle. Insbesondere im Hinblick auf stammdatenführende Systeme, die non-SAP sind, jedoch dem Datenmodell im SAP entsprechen müssen. Dabei können innovative Technologien wie eine SAP BTP eine gute Unterstützung bieten.

Eine weitere wichtige Herausforderung ist die Etablierung von Automatismen, um einerseits die Stammdatenmodelle gemäß Konzeption abzubilden und gleichzeitig deren Qualität zu überwachen. In diesem Zusammenhang kann die SAP-Messkonzept-Verwaltung eine gute Lösung sein. Die Integrität ist hierbei erhöht, wenn sich die Stammdatenmodelle an den vorgehenden Standard der SAP halten.

Die richtige Transformationsstrategie

Sie stehen noch am Anfang einer Systemtransformation und benötigen eine Entscheidungsgrundlage für die Etablierung einer Transformationsstrategie. Nachfolgend eine kurze beispielhafte Vorgehensweise aus Sicht der Stammdatenarchitektur.

Eine Variante könnte die Erhebung der aktuellen Datenqualität, Organisation und Architektur in Bezug auf Stammdaten sein. Dazu wird ein Data-Assessment durchgeführt.

Den Begriff Data-Governance verstehen wir als die strategische Ausrichtung zur Verwaltung und Einhaltung von Richtlinien in Bezug auf Stammdaten. Dies können Daten-Qualitätskriterien sein oder Architekturfragen: Wo werden Stammdaten verwaltet? Und wie ist die Organisation mit der Arbeit aufgestellt, welche geschäftsrelevanten Felder arbeiten wie und wo mit den Stammdaten?

Tool-gestützte Lösungen wie Natuvion DCS oder Natuvion SOPHIA, gepaart mit langjährigem Architektenwissen, unterstützen bei der Ausarbeitung.

Beispielhafte Ergebnis-Parameter

 Transformation	Welches Transformationsszenario entspricht der aktuellen Data-Governance am besten?
 Datenqualität	In welcher Qualität sind Stammdaten vorzufinden, und wo besteht das größte Bereinigungs-potenzial?
 Architektur	Muss sich die bestehende Systemlandschaft signifikant ändern? Neue Schnittstellen, Datenvalidierungsfunktionen etc.?
 Organisation	Ist die aktuelle Organisation Data-Governance-konform etabliert? Wie groß wäre der Change in der Organisation?

Zur Fragestellung

„Welches Transformationsszenario entspricht der aktuellen Data-Governance am besten? Wie gut entsprechen die Ergebnis-Parameter der Zielausrichtung?“

Begutachtet wird das Szenario Greenfield, Brownfield vs. Selective Data Transition:

Greenfield

Ergebnis-Parameter aus Data-Assessment	Niedrig	Mittel	Hoch
Datenqualität	X		
Architektur	X	X	
Organisation	X		

Die Ergebnisse aus dem Assessment weisen ein hohes Defizit der Datenqualität auf. Geschäftsprozesse sind dadurch in der aktuellen Systemlandschaft sehr beeinträchtigt, der Invest der Datenbereinigungsmaßnahmen nähert sich dem des Greenfield-Szenarios.

Die bestehende Architektur kann nicht eins zu eins in die Zukunftsplattform integriert werden. Schnittstellen und entsprechende Datenformate müssen redesigned werden. Neue Tools müssen integriert werden.

Die Organisation arbeitet aktuell nicht Data-Governance-konform und muss neu aufgebaut werden.

Brownfield

Ergebnis-Parameter aus Data-Assessment	Niedrig	Mittel	Hoch
Datenqualität			X
Architektur		X	X
Organisation		X	X

Die aktuelle Datenqualität in der bestehenden Systemlandschaft weist niedrige Defizite auf. Durch den hohen Grad der Qualität können Stammdaten eins zu eins in die Zielplattform überführt werden.

Die bestehende Architektur kann weiterhin integrativ genutzt werden. Schnittstellen und die entsprechenden Datenformate müssen in Ansätzen neu definiert bzw. ergänzt werden.

Die aktuelle Organisation arbeitet voll oder in Ansätzen Data-Governance-konform.

Selective Data Transition *Unser empfohlener Ansatz

Ergebnis-Parameter aus Data-Assessment	Niedrig	Mittel	Hoch
Datenqualität	X	X	X
Architektur	X	X	X
Organisation	X	X	X

Bestehende Stammdaten mit hoher Datenqualität können selektiv übernommen werden. Daten mit Qualitätsdefiziten können bereinigt oder ausgeschlossen werden.

Die bestehende Architektur kann in der Zielsystemlandschaft flexibel gestaltet werden.

Die **Organisation** muss oder kann sich entsprechend verändern. Der Selective-Ansatz kann auch auf Organisationsebene angewendet werden. Hier gilt: Altbewährtes übernehmen und neue Innovationen/Technologien nutzen!

Um der Flexibilität der Anforderungen gerecht zu werden, ist unsere bevorzugte Strategie der Selective-Data-Transition-Ansatz. Sicherlich lässt sich dieses Vorgehen nicht eins zu eins auf jedes Unternehmensbedürfnis übertragen. Dieser Ausschnitt der Variante soll aber ein paar Impulse geben, welche Kriterien aus Stammdatensicht maßgeblich sein können.

Planen Sie, Ihre Stammdatenmodelle neu zu designen? Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie Sie Ihre neue Stammdatenwelt passend zu Ihrer Systemarchitektur etablieren können? Dann kontaktieren Sie uns über marketing@natuvion.com.



Webinar aus der Utilities Webinar-Reihe März 2023
 SAP S/4HANA Utilities in der Rivate Cloud mit RISE
www.natuvion.com/de/utilities-webinars-sap-rise

Stammdatenprojekte: Die ungeliebten Kinder im Unternehmen?

Philipp von der Brüggen sprach mit Kirsten Bruns und Burkhard Hergenhan



Kirsten Bruns, Head of Evaluation & Portfoliomanagement, NTT DATA Business Solutions GER



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

SAP-Kunden wissen, dass sie den Übergang zu SAP S/4HANA bis 2027 abschließen müssen. Viele haben bereits mit der Umstellungsplanung begonnen. Auf Unternehmen mit großen und unhandlichen Datenbanken kommt da eine Herkulesaufgabe zu. Aus diesem Grund empfehlen SAP sowie renommierte Berater und Analysten, den Transformationsprozess mit der Bereinigung von Daten zu beginnen. Wenn Menschen ihren Umzug planen, machen sie eine Liste, was weggeschmissen, archiviert, verschenkt oder mitgenommen werden soll. Genauso verhält es sich mit Daten. Wer ein Transformationsprojekt plant, wird wahrscheinlich nicht alle alten Daten in

das Zielsystem übertragen. Das meiste wird nicht mehr gebraucht, nimmt dringend benötigten Platz weg und belastet die Betriebskosten.

Die Lösung: Daten-Housekeeping. „Housekeeping“ bedeutet, Daten zu identifizieren, zu überprüfen, zu bereinigen und ggf. neu zu organisieren. Philipp v.d. Brüggen sprach zum Thema Housekeeping mit zwei ausgewiesenen Datenmanagement-Experten – Kirsten Bruns, Head of Evaluation & Portfoliomanagement, NTT DATA Business Solutions, und Burkhard Hergenhan, Head of Data Management & Compliance, Natuvion GmbH.



Warum ist Stammdaten-Management wichtig? Und warum ist es vor allem im Umfeld von SAP S/4HANA besonders wichtig?



Burkhard: Moderne digitale Plattformen kommen immer öfter aus der Cloud. Dort mieten sich Unternehmen notwendige Funktionalitäten als Service. Die Zeiten, in denen eigenentwickelte Funktionalitäten wertvolle IP darstellten, sind vorbei. Dagegen sind Daten in hoher Qualität, frei von Inkonsistenzen und rechtskonform das Blut des gesamten Unternehmensorganismus. Und sehr oft auch das alles entscheidende Differenzierungsmerkmal.

In der täglichen Beratungspraxis haben wir es häufig mit Systemen zu tun, in denen wir falsche, unvollständige oder doppelte Datensätze finden. Das kostet die Unternehmen viel Geld. Und da möchte ich noch gar nicht von Herausforderungen wie Reputationsschäden sprechen. Deswegen nutzen viele Unternehmen den Umzug auf eine neue Plattform, um mit vollständigen, richtigen und vereinheitlichten Daten durchzustarten. Dazu kommt noch, dass auf SAP S/4HANA der Einheitsgeschäftspartner als Stammdatenmodell mehr oder minder vorgegeben ist. Das heißt, alle Debitoren und Kreditoren müssen sowieso auf eine Art Golden Record zusammengeschoben werden. Ich glaube, dass die aktuelle SAP S/4HANA-Digitalisierungswelle genau der richtige Punkt ist, um die Stammdatenqualität deutlich zu erhöhen. Unternehmen, die sich da nicht genug Zeit lassen und nach dem Motto „Hauptsache rein, der Rest kommt hinterher“ arbeiten, schaffen sich damit wahrscheinlich das nächste Problem. Schlechte Stammdaten, migriert, sind immer noch schlechte Stammdaten.



Kirsten: Bei uns gibt es einen Spruch: „Gute Stammdaten sind wichtig, aber keiner will etwas dafür tun.“ Schon früher waren Stammdatenprojekte die ungeliebten Kinder im Unternehmen. Mann musste es einfach machen, aber der Effekt ließ sich schwer messen. Das hat sich sehr verändert. Vorstände geben heute die Richtung klar vor. Die meisten wollen zur Data Driven Company werden und all die Möglichkeiten der Automatisierung nutzen. Aber das geht eben einfach nicht mit falschen, veralteten oder doppelten Stammdaten. Versuch mal einen vollautomatischen Rechnungsversand mit falschen Debitorendaten. Das holt dann so manchen Geschäftsführer auf den Boden der Tatsachen zurück. Die meisten haben das Problem zum Glück erkannt! Deswegen unterstützen wir Unternehmen dabei, die Stammdatenqualität zu steigern. Damit sie all die Segnungen der Technik, von der Automatisierung bis zur KI, nutzen können!

Viele wollen zur Data Driven Company werden und diese Möglichkeiten nutzen. Aber mit falschen, veralteten oder doppelten Stammdaten funktioniert das nicht!



Das „Recht auf Vergessen“ gibt es ja schon seit ein paar Jahren. Wie können Unternehmen Datensätze aus einem System löschen und sicher sein, dass es aus allen Systemen wirklich draußen ist?



K: Das ist ein schwieriges Thema, denn dazu müssen verschiedene Voraussetzungen gegeben sein.

Ich brauche ja erst mal eine Dubletten-Prüfung über meinen gesamten Bestand. Meistens auch noch über verschiedene Systeme verteilt, um überhaupt zu ermitteln, wo ich denn diesen Kunden, der jetzt gelöscht werden möchte, überall habe und mit welchen Nummern. Viele Unternehmen können das gar nicht über alle Systeme hinweg. Danach gilt es, zu klären, warum ich einen Kunden mit sechs unterschiedlichen Nummern allein in einem System gefunden habe. Über alle Systeme kommt er vielleicht sogar zehnmal vor. Diese Informationen kann ich unmöglich dem Kunden zur Verfügung stellen. Damit dokumentiere ich ja die Unfähigkeit meines Datenmanagements. Macht also keiner, obwohl es genau so korrekt wäre. Folglich sucht man einen Weg, dem Kunden seine Bitte zur Löschung zu bestätigen, aber nicht wie und wo. Die absolute Sicherheit hat ohne eine Dubletten-Prüfung keiner. Aber wie gehe ich denn jetzt vor, um den sechsmal gefundenen Kunden wirklich zu löschen? Wenn tatsächlich noch irgendwo Belege am Datensatz hängen, kann ich ihn ja nicht komplett löschen. Solange das der Fall ist, kann ich den Datensatz wahrscheinlich noch nicht mal sperren. Oft müssen noch Aktivitäten durchlaufen werden. Ist da zum Beispiel noch eine Zahlung zu irgendeiner säumigen Rechnung offen, kann ich den Debitor noch nicht sperren. Und daran scheitern dann viele Unternehmen. Deren Strategie ist es, einen Status zu setzen und diese Dubletten aus dem System rauswachsen zu lassen.



B: Eine sehr gute Frage. Bei diesen ganzen Datenschutz-Thematiken, die du jetzt gerade ansprichst, ist es natürlich schon so, dass man versucht, mit vorhandenen Mitteln rückwirkend herauszufinden, zu welchem Zweck diese personenbezogenen Daten überhaupt in dem System sind. Gibt es überhaupt noch einen Verwendungszweck für diese personenbezogenen Daten? Und wenn nein, wie bekomme ich die Daten aus dem System? Lösche ich auch tatsächlich die richtigen Daten? Das ist die große Herausforderung, die wir in allen Projekten vorfinden, die sich mit der Thematik Information Lifecycle Management auseinandersetzen. Ein weiterer Punkt ist das Thema Datenqualität. Die Datenqualität ist der Punkt, warum diese Projekte regelmäßig sehr, sehr lange dauern und sehr, sehr komplex und kompliziert sind. Ein ganz banales Beispiel sind schlecht gepflegte Datumsangaben, die dazu führen, dass ein Geschäftspartner als noch aktiv gilt, obwohl er es schon lange nicht mehr ist.





Was sind denn Erfolgsfaktoren für gute Stammdaten?



K: Disziplin! Und darüber hinaus glaube ich an die Dreierregel: Simplifizierung, Automatisierung und Standardisierung. Der Stammdatensatz wird immer komplizierter. Je mehr ich für den Anwender vereinfache, desto weniger Fehler. Dazu gehören auch Regeln wie If/Then-Logiken, die Felder automatisch befüllen. Oder Felder, die durch externe Datenquellen angereichert werden. Gute Beispiele sind da Branchenzuordnungen oder Klassifizierungsfelder, die sofort identifizieren, welche Schraube von welchem Lieferanten in welcher Größe und aus welchem Material sind. Hilfreich sind auch Standards wie Dun & Bradstreet-Nummern. Sie unterstützen dabei, viele Informationen anzureichern. Das kann man heute durch Services über Internet sehr einfach an sein System anbinden.



B: Letzten Endes ist schon beim Anlegen der Daten immer dem Daten-Minimierungsprinzip bzw. dem Prinzip des Vorhandenseins eines Verwendungszwecks zu folgen. Folgt man diesen Prinzipien, so legt man ausschließlich die Daten an, die tatsächlich für die Erfüllung des Geschäfts benötigt werden. Das zahlt dann auch auf das von Kirsten genannte Prinzip der Simplifizierung ein. Das halte ich für einen ganz wichtigen Aspekt. Ich muss den Geburtstag meines Ansprechpartners im Einkauf nicht erfassen! Das ist ein kritisches Datum.

Was sind die größten Herausforderungen bei der Umsetzung hoher Stammdatenqualität im Rahmen der SAP S/4HANA-Transformation?



K: Das hängt von der Transformation ab. Wenn wir den Weg einer Brownfield Conversion nehmen, behalte ich ja mein System mit allen Daten. Da lasse ich mir die Herkulesaufgabe, alle Daten im neuen System zu bereinigen. Nicht selten wird die Bereinigung auf einen Zeitpunkt verschoben, bis die Kernprozesse wieder laufen. Aber die Kernprozesse laufen halt nicht fehlerfrei ohne saubere Stammdaten. Bei den Tests fällt dann auf: Hoppala, die Stammdaten passen ja noch gar nicht so richtig. Und dann ist die Hektik groß. Nach ein paar Tests ist dann klar: Wir müssen die Stammdatenprozesse nachziehen, sonst kriegen wir da nie die Qualität, die wir brauchen.





Bei einer Transformation spielen die Altlasten eine zentrale Rolle. Am besten, man nimmt nur die Daten mit, die man wirklich braucht.

Was muss man bei der technischen Umsetzung beachten?



K: Auch bei der technischen Umsetzung ist das Thema Altlasten extrem wichtig. Am besten nimmt man nur die Daten mit, die man auch wirklich braucht. Ein Businesspartner, dessen Daten zehn Jahre alt sind und der seitdem nichts mehr gemacht hat, den muss ich nicht mit übernehmen. Das ist Quatsch, der hilft keinem weiter, der ist wahrscheinlich längst umgezogen, gekauft worden oder vom Markt verschwunden. Technisch tut man sich in der Datenmigration in SAP S/4HANA immer dann schwer, wenn die Datenqualität schlecht ist. Und wir können die Datenqualität nicht allein optimieren. Dafür braucht es auch das Know-how der Mitarbeiter beim Kunden.



B: Aus meiner Sicht gilt es, alle Data Owner bzw. Fachbereiche mitzunehmen. Das gilt für alle Projekte in diesem Umfeld, denn der Change muss gut moderiert werden. Das eine ist die technische Seite, das andere die psychologische. Wenn man Daten bereinigt oder Datensätze minimiert, fehlen Daten, die man früher hatte. Wenn zum Beispiel das Geburtsdatum des Ansprechpartners im

Einkauf plötzlich weg ist, bedeutet das für Mitarbeiter Veränderung. Der Verlust von Informationen, die sie vielleicht bisher genutzt haben, erzeugt natürlich auch immer Ängste. Der Effekt ist manchmal größer, als man glaubt.



K: Das ist tatsächlich ein wichtiger Punkt, Burkhard. Und deswegen etablieren wir im Rahmen der SAP S/4HANA-Einführungen gerne eine weitere Rolle. Den Data Steward. Denn in den Transformationsprojekten brauchen wir jemanden, der beispielsweise bei den Kundendaten weiß, welches Feld wo, wie und warum genutzt wird. Und das unternehmensweit und in allen angeschlossenen Systemen. Egal ob Salesforce, Service Cloud oder Sales Cloud oder Marketing-Automation-Plattformen. Diese Person sitzt nicht in den Fachabteilungen, sondern ist übergreifend sehr eng vernetzt mit den Data Ownern der Fachabteilungen. Damit hat der Data Steward eine starke Governance-Komponente und Qualitätssicherungs-Sicht. Und das unternehmensweit. Die Kombination Data Owner und Data Steward unterstützt Unternehmen massiv, mit Software-Tools unterschiedlicher Art zu agieren und dabei die Datenqualität zu steigern. Gemeinsam haben sie die Aufgabe, Daten kontinuierlich zu vereinfachen, zu automatisieren oder Regeln dafür zu definieren. Und natürlich den Erfolg ihrer Aktivitäten zu überwachen.



Wie weit verbreitet ist das Konzept von Data Ownern und Data Stewards?



K: In den letzten zehn Jahren hat es sich sehr stark verbreitet. Früher hat man Stammdaten-Management zentralisiert, um die Qualität zu steigern. Das hat auch erst mal funktioniert, solange dieses Konzept nicht weltweit skalieren musste. Sobald man aber von Deutschland aus für Japan und Amerika gleichzeitig Stammdaten pflegt, verliert man viel Zeit. Außerdem ist es extrem schwierig, aus der Zentrale weltweit alles zu überblicken. Wo muss was nach welchen gesetzlichen Regelungen gepflegt werden? Das wird jetzt abgelöst vom Data-Owner-Data-Steward-Konzept. Jetzt gibt es eine zentrale Governance, die den Überblick über die Regeln hat. Das managen die Data Stewards, die sitzen irgendwo zentral. Die Data Owner agieren dezentral und legen Daten nach diesen Regeln an. Zentrale Governance, dezentrale Stammdatenanlage und -pflege. Dieses Modell skaliert deutlich leichter. Deswegen setzt sich das über die großen Unternehmen immer stärker durch.

Der Hauptunterschied zwischen einem Data Owner und einem Data Steward besteht darin, dass Letzterer für die Qualität eines definierten Datensatzes auf täglicher Basis verantwortlich ist. So ist es üblich, dass Data Stewards die Regeln für die Datenqualität aufstellen, an denen die Daten gemessen werden. Der Data Owner genehmigt diese Regeln.



B: On-Premise-SAP-Systeme sind noch relativ weit verbreitet. Hinzu kommen dann viele verschiedene Arten von Cloud-Applikationen. Wir finden also immer häufiger hybride Systemlandschaften bei unseren Kunden. Das macht es unglaublich wichtig, dass es eine Person, Abteilung oder Instanz im Unternehmen gibt, die eine komplette Übersicht über die Stammdatenverteilung in all diesen verschiedenen Applikationen und Plattformen hat. Da gibt es mittlerweile verschiedenste Werkzeuge, die dabei unterstützen. Entscheidend sind aber die Personen dahinter, die den Überblick nie verlieren. Und das Konzept des Data Stewards wird sich in den nächsten Jahren weiter durchsetzen.

Ihr spracht gerade von Tools. Was sind eure Erfahrungen mit der Implementierung von Master Data Governance Tools?



K: Master Data Governance Tools sind unverzichtbar in einer Software wie SAP. Allein der Materialstamm hat über 400 Felder. Die können alle aus über 20 Sichten aus verschiedenen Abteilungen gepflegt werden. NTT DATA Business Solutions hat deshalb schon vor vielen Jahren das Tool IT Master Data Simplified entwickelt, auch kurz it.mds. it.mds ist im SAP integriert, nutzt die Workflow-Funktionalitäten und auch die Berechtigungen vom SAP. Es ist aber eine Art Stammdaten-vorerfassung. Dieser Vorerfassung kann man beliebig Regeln zur Stammdatenpflege hinterlegen. Nun kann man Profile auswählen. Will ich einen Kunden oder Lieferanten im Werk München anlegen? Aus dieser Information kann das System viele Regeln ableiten, die Felder automatisch ausfüllen. Mithilfe dieser Regeln lassen sich die manuell zu befüllenden



Felder drastisch senken. Außerdem geht das Know-how, das früher vor dem Rechner saß, jetzt ins System. Das verhindert auch die entstehende Unsicherheit bei Mitarbeiterwechseln. Das neue it.mds enthält auch KI-Aspekte. So können in angelegten Stammdaten Fehler und Muster erkannt werden, um neue Regeln zu hinterlegen. it.mds ist eine leistungsstarke Möglichkeit, das Know-how über bestimmte Regeln und Logiken in das SAP-System reinzuholen.

Die nächsthöhere Klasse ist das SAP Master Data Governance. Dieses Tool sollte man bei extrem hybriden Landschaften einsetzen. Große Unternehmen müssen in 40 oder 50 Systemen in Real-Time Stammdaten austauschen. Da bietet sich SAP MDG oder vergleichbare Tools anderer Anbieter an.



B: Genau, das ist aus meiner Sicht der große Unterschied zwischen it.mds und SAP MDG. SAP MDG begegnet uns häufiger bei großen Kunden, die viele Systeme miteinander orchestrieren müssen. Was die Funktionen und Grundidee betrifft, sind sich die Produkte aber sehr ähnlich. Außer beim Preis. SAP MDG mit Einführung kann schnell

wirklich teuer werden. Und die Kosten steigen je nach Anforderungen bei Lizenzen und Consulting auch deutlich weiter an.

Wie ergänzen sich die NTT DATA Business Solutions und Natuvion Produkte in diesem Zusammenhang?



K: Eure und unsere Produkte und Services im Umfeld Stamm- und Bewegungsdatenbereinigung ergänzen sich einfach fantastisch. Gemeinsam bilden wir den gesamten Prozess des Datenmanagements ab. Da haben wir ein wirklich unvergleichlich fähiges Kompetenzzentrum. Von der Erstellung über das Archivieren bis hin zum Löschen von Daten. Diesen Prozess begleiten wir End-to-End. Ein Angebot, das ich so auf dem Markt nicht kenne.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

DSGVO-konformes Datenmanagement in SAP

Lesen Sie in unserem Whitepaper, wie Sie wachsende Datenmengen und Datenschutz in Einklang bringen.

<https://bit.ly/41vhl78>





“

Unsere gemeinsamen Services und Produkte
beim Thema Stammdatenbereinigung
ergänzen sich fantastisch. Von der
Erstellung über das Archivieren bis hin
zum Löschen von Daten.

Kirsten Bruns, Head of Evaluation & Portfoliomanagement, NTT DATA Business Solutions GER





Data Privacy & Security





SIZE DOES MATTER

Holger Aumann, Senior Consultant, Natuvion GmbH

Mit diesem Motto wurde Godzilla einst großspurig auf die Kinoleinwände gebracht. So übertrieben vielleicht damals, so passend heute für SAP-Systeme: Größe entscheidet! Genauer gesagt: Datenbankgröße entscheidet – über Kosten, Laufzeiten, System-Performance und damit nicht selten über den Erfolg von Transformationen.

Wie gelingt eine wirtschaftliche, erfolgreiche Transformation? Voraussetzung ist die effiziente Vorbereitung der Datenbank. Tabellen werden nach Größe priorisiert (abhängig von zur Verfügung stehenden Ressourcen) und der Tabelleninhalt analysiert. Das Ergebnis bestimmt die Maßnahmen zur Reduzierung. Natuvion wird dabei von der Eigenentwicklung Natuvion SOPHIA unterstützt. Automatisiert ermittelt und analysiert die Analysesoftware alle Tabellen. Das Ergebnis kann im Cloud-Dashboard ausgewertet werden. Darüber hinausgehende Fragestellungen werden in der Regel durch die umfangreiche Erfahrungskompetenz aus anderen Projekten beantwortet.

Beim Wechsel zu SAP S/4HANA ist der Inhalt der Tabellen v.a. entscheidend bei den Fragen:

- Wie funktioniert der Zugriff künftig?
- Wie müssen Tabelleninhalte bearbeitet werden, damit ein Zugriff möglich ist?

Insbesondere gilt das für sogenannte „unstrukturierte Daten“ (üblicherweise Dokumente und Altdaten-Archive). So ist zum Beispiel die Tabelle SOFFCONT_I der „Speicherplatz“ des SAP Office. In ihr werden die SAP Office-Dokumente in der SAP-Datenbank gespeichert. Die Dokumente sind Anhänge an Buchungsbelege – oft im PDF-Format. Im Vergleich zu Datensätzen handelt es sich bei den Dokumenten um große Elemente. So sind SOFFCONT_I-Tabellen mit einer Größe von mehreren Hundert Gigabyte keine Seltenheit.

Nicht immer erschließt sich der Inhalt der identifizierten Tabellen auf den ersten Blick. Dann ist „forensische“ Arbeit für die Inhaltsanalyse notwendig. Dokumentationen fehlen und/oder Mitarbeiter, die den Prozess eingerichtet haben,



arbeiten nicht mehr im Unternehmen. Die Zeit hierfür muss eingeplant werden.

Auf Grundlage des Analyseergebnisses erfolgt die Verkleinerung der Tabellen. Dazu müssen Dokumente aus der jeweiligen Tabelle verlagert oder direkt gelöscht werden. Die Dokumente aus der Tabelle SOFFCONT_I beispielsweise können mit SAP Reports in ein externes Archivsystem migriert werden. Dabei liest der Report die Dokumente aus, legt sie im Archivsystem ab, erzeugt die nötigen Verlinkungen und löscht zum Schluss das Dokument in der SOFFCONT_I-Tabelle. Das reduziert die Tabellengröße erheblich.

Alternativ können die Dokumente auch mit der ILM-Datenvernichtung gelöscht werden. Diese vernichtet im Zuge der Umsetzung der DSGVO die Buchungsbelege und deren Anhänge (die Dokumente in der SOFFCONT_I-Tabelle).

Für den anschließenden Betrieb sollten Strategien definiert werden, die das Wachstum der SAP-Datenbank unter Kontrolle halten. Neben dem Regelbetrieb der ILM-Archivierung kommt hier „Data Volume Management“ und „Housekeeping“ zum Einsatz.

Bei den genannten Themen unterstützt Natuvion mit umfangreicher Projekterfahrung und Kompetenz; ebenso bei der Entwicklung von Zugriffskonzepten auf (Alt-) Daten und (Alt-) Dokumente. Wichtig ist, dass diese Maßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden. Die Vorarbeiten (Größenreduzierung, Zugriffskonzepte etc.) sollten beim Wechsel zu SAP S/4HANA nicht aus dem Fokus verloren werden.

Damit Größe am Ende nicht zum Verhängnis wird – so wie bei Godzilla.

Ablaufschema



Unstrukturierte Daten systematisch minimieren!

Erfahren Sie in unserem Whitepaper, wie Sie mithilfe der Metadatenanalyse Kontrolle über Ihre Daten erlangen, was genau unstrukturierte Daten sind und weshalb Sie langfristig auf Datenmanagement-Lösungen setzen sollten.

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



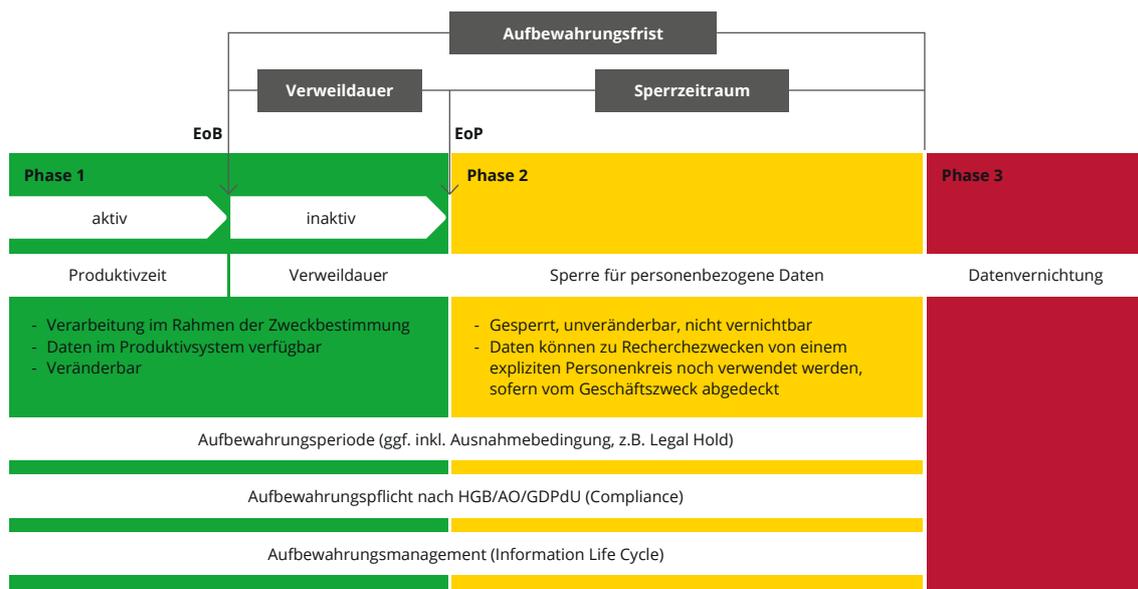
„End of Purpose“ – und dann?

Philipp Kupfer, Senior Consultant, Natuvion GmbH

Schon Artikel 18 der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sieht einen „End of Purpose“ für Daten vor. Den Zeitpunkt also, an dem Daten gesetzlich nicht länger genutzt werden dürfen. Wie Sie Ihre Daten und den Datenlebenszyklus am besten im Auge behalten und welche Lösungen SAP HCM bietet, darüber berichten unsere HCM-Experten Erik Siegfried und Philipp Kupfer.

Es gibt zeitlich und gesetzlich festgelegte Verordnungen für den Lebenszyklus von Daten (Art. 18 DSGVO). Nach Ablauf des Verwendungszwecks ist der Zugriff auf personenbezogene Daten nicht mehr zulässig. Daten müssen dann gesperrt werden. Diese Sperre muss sicherstellen, dass keine Verarbeitung der Daten mehr möglich ist. Es besteht zwar weiterhin die Möglichkeit, für Recherchezwecke Zugriff auf die gesperrten Daten zu erhalten. Diese Dateneinsicht ist dann jedoch nur einem expliziten/ eingeschränkten Personenkreis erlaubt.

So funktioniert der Datenlebenszyklus für prozessuales Sperren



Die Grafik zeigt die Phasen, die Daten durchlaufen, und die gesetzlichen Anforderungen der jeweiligen Phasen.

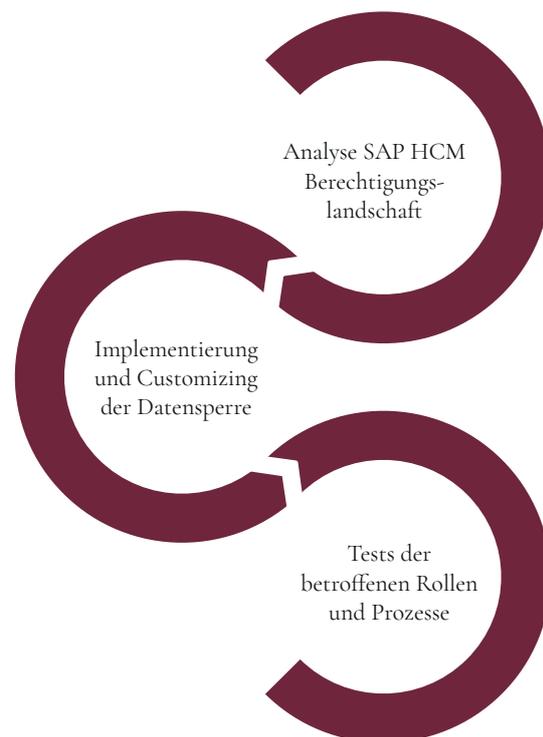


Es gibt gesetzliche Regelungen für den Lebenszyklus von Daten. Nach Ablauf des Verwendungszwecks ist der Zugriff auf personenbezogene Daten nicht mehr zulässig.

Anforderungen an ein Sperrkonzept

Damit der Zyklus von Daten stets im Blick behalten werden kann, ist ein Sperrkonzept erforderlich. Zu dessen Umsetzung ist es notwendig, eine Sperrmatrix auf Infotypen-Ebene herbeizuführen. Hierbei muss je Infotyp festgelegt werden, ab welchem Zeitraum die Berechtigungssperre greifen soll. Neben Infotypen können auch andere Datenarten (wie Clusterdaten) in die Sperrlösung aufgenommen werden. Die Besonderheit der Datensperre im SAP HCM ist, dass es sich um eine auf Berechtigung basierende Lösung handelt. Oft setzt dies eine Prüfung des bestehenden Berechtigungskonzepts voraus und dient als Ausgangspunkt für eine Umsetzung.

Umsetzung der HCM-Datensperre



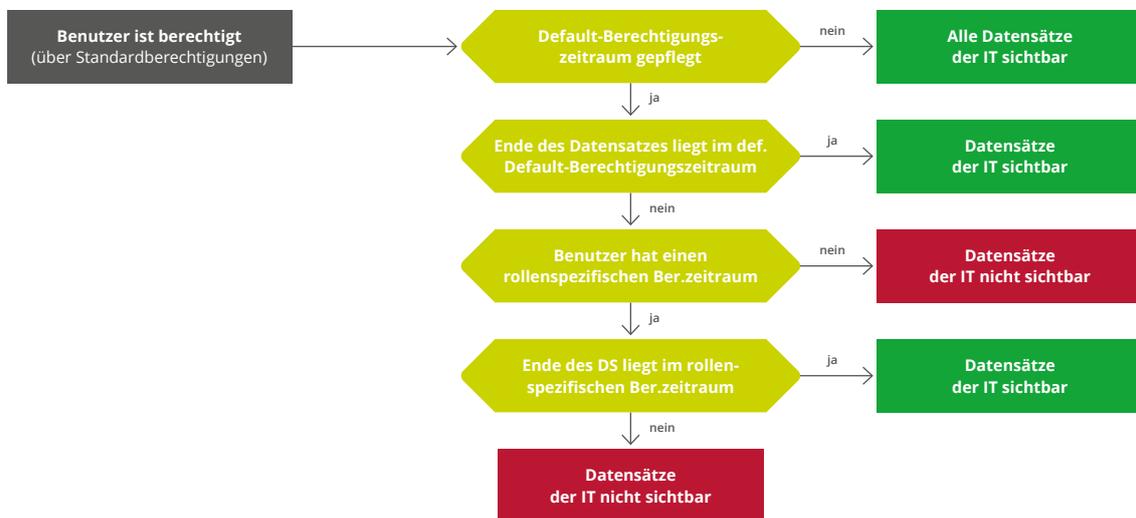
Analyse - Implementierung - Tests

Der zeitliche Ablauf

Das Herzstück der auf Berechtigung basierenden Datensperre bildet die Zeitlogik. Sie beschreibt die Prüfung, die alle Datensätze durchlaufen. Die Logik arbeitet mit einem Standard-Berechtigungszeitraum und bestimmt, welche

Datensätze angezeigt werden können. Durch den Einsatz eines Berechtigungsobjekts können rollenspezifische Berechtigungszeiträume vorgegeben werden. Die Datensperre greift somit für alle User des Systems, Ausnahmen können gezielt definiert und vergeben werden.

Datenlebenszyklus für prozessuales Sperren



Datenmanagement in der Personalwirtschaft

Erfahren Sie in unserem Whitepaper, wie Sie Ihre Human Capital Management (HCM) -Systeme DSGVO-konform nutzen und Personaldaten sicher sind.

<https://tinyurl.com/4p57fw9n>





“

Das Herzstück der auf Berechtigung basierenden Datensperre bildet die Zeitlogik. Sie beschreibt die Prüfung, die alle Datensätze durchlaufen.

Philipp Kupfer, Senior Consultant, Natuvion GmbH







Simulation & Automation

LOW-CODE

Hype oder Heilsbringer?

Roland Münster, Senior Architect & Leiter Cloud-Produktentwicklung, Natuvion GmbH

Glaubt man den Fachmedien, geht die IT-Welt klar Richtung Cloud. Diese Entwicklung wird nicht nur von den Hyperscalern vorangetrieben. Auch bei SAP geht man diesen Weg konsequent. Über die Entwicklung zur Cloud berichtet Roland Münster, Senior Architect bei Natuvion.

Mit dem Auslaufen der Wartung für die SAP ERP-Suite müssen Kunden des Softwarekonzerns auf die neue SAP S/4HANA-Umgebung migrieren. Bei der stetig wachsenden Anzahl neuer Transformationsprojekte geht es oftmals nicht nur um reine Datenmigrationsprojekte, sondern auch um Geschäftsprozesse bis hin zu Geschäftsmodellen, die neu angepasst werden müssen. Dies bringt einige Veränderungen und Umstellungen mit sich. Zum einen führt es dazu, dass verfügbare Beraterkapazitäten abnehmen. Gleichzeitig wird der Zugang zu den Basiskomponenten (Tabellen, Code) eingeschränkt, wodurch

kundenindividuelle Erweiterungen und Anpassungen nicht mehr im gewohnten Rahmen durchgeführt werden können. Diese Entwicklung führt wiederum zu einer steigenden Nachfrage nach modernen cloudbasierten Lösungen, die deutlich größer ist als die Kapazitäten der professionellen Entwickler.

Entscheidend für den Erfolg sind aber nicht nur verfügbare Berater- und Entwickler-Ressourcen. Auch ein möglichst agiles Mindset, die passende Infrastruktur, eine geeignete Methodik sowie der Einsatz passender Werkzeuge, mit der die immer umfangreicher werdenden Anforderungen in Anwendungen umgesetzt werden können, spielen eine Rolle. Immer häufiger kommen dabei sogenannte No-Code/Low-Code-Plattformen ins Spiel.

Auch das Cloud-Produkte-Team der Natuvion setzt seit längerer Zeit sehr erfolgreich



eine selbst entwickelte Low-Code-Factory (Nativion JAMES) ein, wodurch die Entwicklungszeiten signifikant reduziert werden konnten.

Die Idee ist ebenso simpel wie effizient!

Low-Code ist eine Technologie, die es ermöglicht, Software-Applikationen schneller und einfacher zu erstellen, indem meist visuelle Werkzeuge und vordefinierte Bausteine verwendet werden. Dies kann die Entwicklungszeit um ein Vielfaches reduzieren und die Lernkurve für neue Entwickler abschwächen. Low-Code-basierte Anwendungen und Plattformen ermöglichen es auch nicht-technischen Anwendern, die keine professionellen Entwickler sind (sog. „Citizen Developers“), Anwendungen für ihre spezifischen Anforderungen zu erstellen. Dies führt dazu, dass die Zusammenarbeit zwischen IT-Abteilungen und Geschäftseinheiten erleichtert wird. Low-Code-Plattformen sind oft plattformunabhängig und ermöglichen es Entwicklern, Anwendungen für verschiedene Betriebssysteme und Geräte zu erstellen. Sie eignen sich besonders für die Entwicklung von Geschäftsanwendungen wie CRM-Systemen, ERP-Systemen und Prozessmanagement-Tools.

Low-Code hat in den letzten Jahren an Popularität gewonnen und wird zunehmend von Unternehmen eingesetzt, um ihre digitale Transformation zu beschleunigen. Es ermöglicht Unternehmen, schnell auf sich ändernde Geschäftsanforderungen zu reagieren und ihre IT-Landschaft zu modernisieren, ohne dabei auf erfahrene Entwickler angewiesen zu sein.

Es wird erwartet, dass Low-Code in Zukunft noch stärker in die IT-Strategie von Unternehmen integriert werden wird, was zu einer noch größeren Produktivitätssteigerung und einer schnelleren Markteinführung von Anwendungen führen wird.

Low-Code vs. No-Code

Low-Code und No-Code sind Begriffe, die beschreiben, wie Softwareanwendungen erstellt werden können, ohne dass dafür tiefgreifende Kenntnisse in der Programmierung vorhanden sein müssen.

- **Low-Code** bedeutet, dass Entwickler mit Unterstützung geeigneter Werkzeuge arbeiten und dabei nur gelegentlich Codes schreiben müssen, um bestimmte Funktionalitäten hinzuzufügen. Dies ermöglicht es ihnen, schneller Anwendungen zu erstellen und sich auf die Geschäftslogik zu konzentrieren, anstatt sich mit technischen Details zu beschäftigen.
- **No-Code** geht noch einen Schritt weiter mit dem Versprechen, dass Entwickler Anwendungen ohne jegliche Programmierkenntnisse implementieren können. Sie arbeiten hierbei ausschließlich mit visuellen Werkzeugen und können Anwendungen erstellen, indem sie vordefinierte Blöcke zusammensetzen und anpassen.

Beide Ansätze haben ihre Vorteile und Einsatzgebiete. Das Ziel beider Technologien ist es, die Entwicklungszeit zu verkürzen und die Kosten zu senken, da weniger Zeit und Ressourcen für die Programmierung aufgewendet werden müssen.



Vorteile von Low-Code

- **Schnellere Entwicklung**
Low-Code-Plattformen ermöglichen es Entwicklern, Anwendungen schneller zu erstellen, da sie visuelle Werkzeuge und vorgefertigte Bausteine verwenden, anstatt manuell zu programmieren.
- **Erhöhte Produktivität**
Low-Code ermöglicht es Unternehmen, ihre Entwicklungsressourcen effektiver einzusetzen, indem die Zeit, die für die manuelle Programmierung aufgewendet wird, reduziert wird.
- **Citizen Development**
Low-Code ermöglicht es nicht technischen Mitarbeitern, einfache Anwendungen für ihre spezifischen Anforderungen zu erstellen, ohne dass tiefgehende Kenntnisse in Programmiersprachen erforderlich sind.
- **Skalierbarkeit**
Low-Code-Plattformen sind in der Regel skalierbar und ermöglichen es Unternehmen, ihre Anwendungen schnell und einfach an die wachsenden Anforderungen anzupassen.
- **Bessere Anpassungsfähigkeit**
Low-Code ermöglicht es Unternehmen, schneller auf Veränderungen in ihrem Geschäft und in ihren Branchen zu reagieren, indem sie benutzerfreundliche Anwendungen erstellen und bereitstellen können.
- **Kosteneinsparungen**
Low-Code-Plattformen ermöglichen es Unternehmen, Entwicklungskosten zu senken, indem sie die Zeit und Ressourcen, die für die manuelle Programmierung aufgewendet werden, reduzieren.

Einsatz von Low-Code bei SAP

SAP bietet mehrere Low-Code-Plattformen an, darunter:

- **SAP Cloud Platform, Low-Code-App-Entwicklung:**
Eine Plattform zur Erstellung von benutzerdefinierten Anwendungen ohne tiefgehende Programmierkenntnisse.
- **SAP Leonardo Machine Learning:**
Eine Plattform zur Erstellung von Machine-Learning-Modellen und -Anwendungen ohne tiefgehende Programmierkenntnisse.
- **SAP Cloud Platform Workflow:**
Eine Plattform zur Erstellung von Workflows und Geschäftsprozessen ohne tiefgehende Programmierkenntnisse.

Zuletzt hat SAP mit „Build“ auf der TechEd 2022 in Las Vegas ein neues Programmpaket vorgestellt, mit dessen Hilfe Anwender in den Fachabteilungen per Low-Code selbst Apps entwickeln könnten, um ihre Arbeit und Prozesse effizienter zu machen.

Einsatz von Low-Code bei Natuvion

Im Cloud-Produktentwicklungsteam der Natuvion wird Low-Code schon seit mehreren Jahren erfolgreich eingesetzt. Hierbei greifen die Entwickler nicht auf eine gängige Low-Code-Plattform zurück, sondern haben eine eigene Anwendung entwickelt (Natuvion JAMES) mit deren Hilfe Cloud-native Anwendungen generiert werden können.



All-in-One – Low-Code-Plattform



Übersicht einer Low Code Plattform

Die dabei generierten Anwendungen bestehen aus wiederverwendbaren, modularen Bausteinen (Microservices, Best-practice-Ansatz), die einerseits erweiterbar sind und andererseits selbst Low-Code-Funktionalität in sich tragen. Neben der beschleunigten Entwicklungszeit fallen auch positive „Nebeneffekte“ auf, wie beispielsweise Fehlerreduzierung durch Wiederverwendung von robusten Codes und verringerte Einarbeitungszeit.

Wie geht es weiter mit Low-Codes?

Wie bei allen neuen Technologien hat auch Low-Code zunächst mit Akzeptanzproblemen zu kämpfen. Das Versprechen, das auch „Nicht-Entwickler“ Softwareapplikationen entwickeln können, stößt bei vielen Entwicklern auf Skepsis. Aus eigener positiver Erfahrung

heraus – die mit Natuvion JAMES generierten Anwendungen, wie zum Beispiel Natuvion SOPHIA (Cloud) oder Natuvion IDS, sind allesamt im produktiven Einsatz – bin ich jedoch der Meinung, dass ein wohldosierter Einsatz von Low-Code eine große Erleichterung beim Entwicklungsprozess mit sich bringt. Dabei geht es nicht darum, komplette Softwareanwendungen zusammenzuklicken. Es geht vor allem darum, aus wiederverwendbaren, aufeinander abgestimmten Modulen lauffähige Anwendungen zu generieren, die wiederum Low-Code-Funktionalitäten in sich tragen und somit von Nicht-Entwicklern aus dem Fachbereich einfach erweitert werden können.

[Mehr zum Thema Low-Code in der nVision 4 \(November 2023\)](#)

Digitale Helfer werden intelligenter

Benedict Louis, Consultant, Natuvion Digital GmbH

Ein Klick hier, ein Klick da – das war einmal. In den vergangenen Jahren hat die Automatisierung von Geschäftsprozessen eine rasante Entwicklung genommen. Heute bietet Intelligent Automation (IA) zahlreiche Möglichkeiten, um Geschäftsprozesse End-to-End zu automatisieren und Unternehmen bedeutend zu entlasten. Benedict Louis, Consultant bei der Natuvion Digital GmbH, gewährt einen Überblick über die Potenziale von IA und zeigt Anwendungsbeispiele auf.

Die Einführung von Robotic Process Automation (RPA) löste Ende der 2010er-Jahre einen Hype aus. Das Versprechen, regelbasierte Prozesse automatisieren und somit Zeit für mehr wertschöpfende Aufgaben schaffen zu können, war ein überzeugendes Argument. Es führte dazu, dass viele Unternehmen in diese Technologie investierten. Richtig eingesetzt, kann RPA bedeutende Kostensenkungen und Effizienzgewinne erzielen. Doch es gibt Grenzen bei der Komplexität der umzusetzenden Prozesse. RPA ist hauptsächlich auf die Automatisierung manueller Aufgaben durch „digitale Helfer“ – sogenannte Softwareroboter – konzentriert.

RPA ist auf strukturierte Daten, die immer in der gleichen Form zur Verfügung stehen, angewiesen. Anders die Intelligent Automation. Diese geht einen Schritt weiter und bedeutet die Integration von künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen in die Automatisierung. So können beispielsweise Formulare ausgelesen und strukturiert aufbereitet oder Texte auf die Intention ihres Verfassers hin untersucht

werden. Dies ermöglicht es Unternehmen, komplexere Prozesse, die mehr Entscheidungen und Analysen erfordern oder auf unstrukturierten Daten aufbauen, zu automatisieren. Das Ergebnis: reduzierte Fehlerquoten und schnellere Fallbearbeitungen.

Schluss mit der Dokumentenflut

Anhand des Prozesses „Verarbeitung von SEPA-Mandaten“ lässt sich anschaulich darstellen, wie Intelligent Automation den Mehrwert für den Kundenservice steigert und die Möglichkeiten der Prozessautomatisierung erweitert. In Deutschland sind manuell befüllte Formulare zur Erteilung von SEPA-Mandaten am häufigsten vertreten. Oft werden diese Formulare per E-Mail an ein Postfach des Kundenservice gesendet. Die Sortierung der jeweiligen E-Mails und die Aufbereitung ihrer Inhalte, bevor die digitalen Helfer ihre Arbeit beginnen können, bedeuten einen hohen manuellen Aufwand. Dieser kann durch die Integration zweier intelligenter Komponenten aufgehoben werden.

Mithilfe von Natural Language Processing (NLP) lassen sich sämtliche E-Mails eines Posteingangs auslesen und auswerten. Auf Basis eines Trainingsmodells kann erkannt werden, ob eine E-Mail eine Beschwerde oder die Erteilung eines SEPA-Mandats enthält. In diesem Fall können die beigefügten Dokumente anschließend mit der zweiten Komponente verarbeitet werden, dem Intelligent Document Processing (IDP). Dank künstlicher Intelligenz und stark fortgeschrittener Technologie können



Trainingsmodelle zur Dokumentenverarbeitung bereits auf Basis von fünf Beispieldokumenten aufgesetzt werden. Der Komponente können Muss- und Kann-Daten, Mindest-Konfidenzen, Datentypen und viele weitere qualitätssichernde Kriterien vorgegeben werden. Basierend auf diesen Analysen kann die tatsächliche automatisierte Fallbearbeitung im relevanten IT-System des jeweiligen Anwenders stattfinden. Digitale Helfer können Bestätigungsschreiben in den Systemen erstellen oder entsprechende E-Mails versenden. Auch eine Eingangsbestätigung der ursprünglichen Anfrage per E-Mail ist denkbar, sodass sämtliche manuellen Schritte ausgeführt sind und eine vollends automatisierte Prozessierung realisiert werden kann. Die Erstellung von Änderungsvermerken im Zielsystem und die Protokollierung aller Fälle mit abschließendem Statusbericht gewährleisten Transparenz und Nachvollziehbarkeit.

Viele Einsatzmöglichkeiten

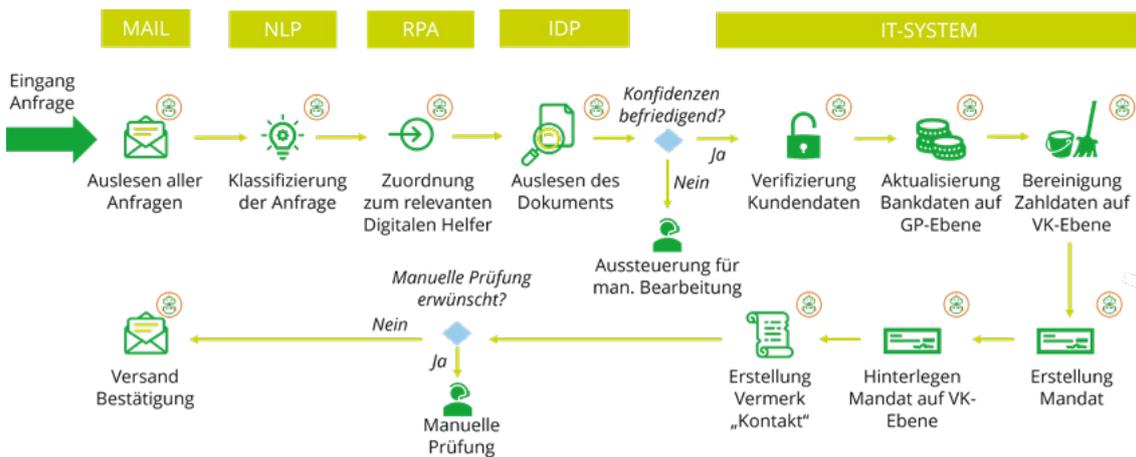
Die Verarbeitung von SEPA-Mandaten ist nur ein Beispiel, bei dem Intelligent Automation gut anwendbar ist. Viele weitere Prozesse, wie Tarifwechsel, Rechnungseingangsprüfungen oder Zählerstandsverarbeitung, lassen sich dank intelligenter Dokumentenverarbeitung und Textanalyse vollständig automatisieren. Textverarbeitung in Form von Entity Recognition, also dem Auslesen und Zuordnen von Informationen, macht es möglich, auch Freitexte zu analysieren und für die robotisierte Fallbearbeitung aufzubereiten. Auch die Verknüpfung von Onlineformularen mit digitalen Helfern ist ein bekanntes Anwendungsfeld. So bietet Blue Prism mit Interact die Möglichkeit, mit Eingaben aus Formularen direkt den Arbeitsvorrat der Roboter zu befüllen.

Schnelle Einführung durch Pay-per-Use-Modell

Die Implementierung von intelligenten Komponenten in eine Prozesslandschaft mag aufwendig klingen. Natuvion bietet mit seiner Intelligent-Automation-Plattform jedoch einen Robotics-as-a-Service-Ansatz, der sämtliche Aspekte der Prozessautomatisierung abdeckt. Auf der Plattform stehen sämtliche benötigten Komponenten in einem Pay-per-Use-Modell bereit, um in bestehende oder neue

Automatisierungen verbaut zu werden. Darüber hinaus ermöglicht die Plattform ein schnelles Onboarding der Kunden sowie eine reibungslose Anbindung an deren IT-Systeme. Die Orchestrierung der Prozessläufe in Kombination mit umfangreichen Support-Services unserer erfahrenen Experten runden das Angebot ab.

So meistern Sie die Dokumentenflut – Anwendungsbeispiel SEPA-Mandat



Prozessschema zur voll automatisierten Verarbeitung von SEPA-Formularen.





**Die Einführung intelligenter Komponenten
schafft einen erheblichen Effizienzgewinn
durch vollständige End-to-End-
Prozessautomatisierung.**

Benedict Louis, Consultant, Natuvion Digital GmbH



© Niccolò Nino - stock.adobe.com

Softwareroboter im Einsatz für Ihre IT-Sicherheit

Gerd Plewka, Head of Solution Consulting Central, East und North Europe bei SS&C Blue Prism

Mit zunehmender Komplexität von IT-Systemen steigt der Aufwand, Sicherheitslücken rasch zu identifizieren und zu beseitigen. Gleichzeitig sind Organisationen mit immer neuen Bedrohungen durch Cyberattacken konfrontiert. Gerd Plewka erklärt, wie Automatisierung dieser Problematik entgegenwirken kann.

Die Digitalisierung und die damit einhergehende Vernetzung von Daten, Objekten und Maschinen zieht neue Risiken für die

IT-Sicherheit nach sich. Mit der zunehmenden Komplexität von Systemen und neuen Angriffspunkten steigt die Gefahr für Unternehmen, Opfer von Cyberangriffen zu werden. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) kommt in seinem Bericht „Die Lage der IT-Sicherheit in Deutschland 2022“ zu dem Resultat, dass „die umfassende, plötzliche Mehrnutzung von Digitalisierungsprodukten Angreifern eine stark vergrößerte Angriffsfläche für ihre kriminellen Aktivitäten“ eröffnet. Auch das Bundeskriminal-



amt (BKA) bewertet die Bedrohungslage im Cyberbereich „als andauernd hoch“. Zu den größten Herausforderungen für Datenschutz und -sicherheit im Unternehmen gehören dabei die vielen Insellösungen: technische Systeme, welche spezifische Probleme lösen, jedoch nicht über ihre Grenzen hinaus mit anderen Systemen kompatibel sind. Diese verlängern die Reaktionszeit mitunter enorm. Oft vergeht viel zu viel Zeit, bis sich Schutzmechanismen für einzelne Systeme und Anwendungen implementieren lassen. Im Falle von konkreten Angriffen muss es schnell gehen. Notwendige Maßnahmen müssen sofort umgesetzt werden. Das gilt natürlich auch für sämtliche Insellösungen und Drittsysteme.

Digitale Helfer: IT-Support für den IT-Support

Jetzt bekommen IT-Abteilungen technologische Unterstützung, um die beschriebenen Probleme zu lösen: durch Intelligent Automation (IA). Dabei führen KI-gestützte Softwareroboter vorher definierte Prozessschritte völlig automatisiert aus. Besonders geeignet für deren Einsatz sind strukturierte Abläufe, die sich regelbasiert abarbeiten lassen und klaren Handlungsanweisungen folgen. Genau wie Mitarbeiter bedienen auch digitale Arbeiter über das Frontend alle notwendigen Applikationen, um Daten einzugeben, zu kopieren, zu speichern oder andere Bedienelemente eigenständig zu nutzen.

Aufgrund der stark strukturierten Prozesse ist die IT-Security prädestiniert für den Einsatz von intelligenter Automatisierung. Häufig bestehen Sicherheitssysteme außerdem aus einem Netz verschiedener Applikationen, die jedoch nur schwach miteinander verbunden sind. Daten und Handlungen müssen in den

einzelnen Programmen vorgenommen werden. Durch die Bedienung auf der Frontend-Ebene müssen Unternehmen nicht gleich ein komplett neues, einheitliches IT-Security-System anschaffen. Bisherige Abläufe in der bestehenden Anwendungslandschaft können automatisiert werden. Unternehmen profitieren so von höherer Effizienz und Reaktionsgeschwindigkeit – und ihre menschlichen IT-Mitarbeiter werden entlastet.

Beispiel On- und Offboarding

Das einfachste Beispiel für den Einsatz solcher Automatisierungslösungen ist das On- und Offboarding von Mitarbeitern – ein üblicherweise zeitaufwendiger Prozess für IT-Manager. Je nach Größe des Unternehmens wächst die Anzahl an zu verwaltenden Daten und Zugängen ins Unermessliche. So auch die Fülle an Anwendungen, für die ein neuer Mitarbeiter Zugriffsrechte und Log-in-Informationen erhalten muss. Obwohl häufig Single-Sign-On-Systeme zum Einsatz kommen, gibt es doch immer wieder Ausnahmen auf Systemebene oder auch in den einzurichtenden Zugriffsrechten. Das führt dazu, dass IT-Mitarbeiter viel Zeit damit ver-

bringen, Zugangsdaten von Hand einzutippen. Auch hierbei können digitale Helfer unterstützen, indem sie darauf trainiert werden, zu „wissen“, welche Mitarbeiterposition mit

welchen Zugriffsrechten ausgestattet werden muss. Einmal definiert, ist ein digitaler Arbeiter in der Lage, den Zugriff automatisiert und für beliebig viele Mitarbeiter einzurichten. Oder umgekehrt, die einmal erstellten Zugriffsrechte wieder zu entziehen. Und all das in einem auditierten automatischen Prozess, der für nachvollziehbare Sicherheit sorgt.



Schnelle Reaktion bei verdächtigen Vorfällen

Als weiteres Beispiel für den Einsatz intelligenter Automatisierung dienen Incident-Response-Maßnahmen: Erkennt ein Angriffserkennungssystem (Intrusion Detection Software) eine Sicherheitsverletzung, lassen sich Prozesse zur Eindämmung automatisch in Gang setzen. So informiert die digitale Workforce bei Virusbefall das IT-Team, sperrt den Zugriff des befallenen Geräts auf definierte Anwendungen oder nimmt den infizierten Rechner komplett vom Netz, damit der Erreger sich nicht in der Organisation ausbreiten kann. Das geschieht alles automatisch und umgehend.

Das Gleiche gilt auch für sämtliche „Insel-systeme“, die sich nicht völlig in das zentrale Sicherheitssystem integrieren lassen. Dabei schickt der digitale Helfer selbstverständlich auch ein Ticket an das IT-Team und informiert die relevanten Personen außerhalb der IT. Dadurch lässt sich wichtige Zeit einsparen.

Rund um die Uhr im Einsatz

Die Vorteile des Einsatzes von digitalen Arbeitern im IT-Security-Umfeld liegen auf der Hand: Ein Softwareroboter arbeitet Tag und Nacht an 365 Tagen im Jahr. Digitale Helfer machen keine Pausen und sind immun gegen Krankheiten. Sie kennen keine Flüchtigkeitsfehler und vergessen keine Aufgaben oder Arbeitsanweisungen. Außerdem können sie flexibel weitere IT-Sicherheitsaufgaben übernehmen, wenn sich Prozesse oder die Systemlandschaft verändern. Das ermöglicht eine einfache Skalierung der Automatisierungsmöglichkeiten für maximale Sicherheit. Darüber hinaus können sämtliche Schritte lückenlos dokumentiert und zu Audit-Zwecken verwendet werden. Besonders wichtig für die Implementierung im Zusammenhang mit IT-Sicherheit ist allerdings die Tatsache, dass digitale Helfer wesentlich schneller als Menschen auf verdächtige Ereignisse reagieren können. Und dabei fehlerfrei den vorgegebenen Schritten und Regeln folgen.

RPA-Anwendungsszenarien in der Energiewirtschaft in einem kompakten Booklet. Jetzt herunterladen!

Entlang der Customer Journey gibt das Booklet einen Einblick, welche Aufgabenstellungen bei Energieversorgern bereits mit Intelligent Automation erleichtert werden können.

www.natuvion.com/de/rpa-utilities-use-cases

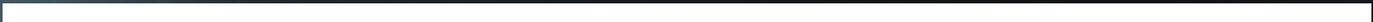




“

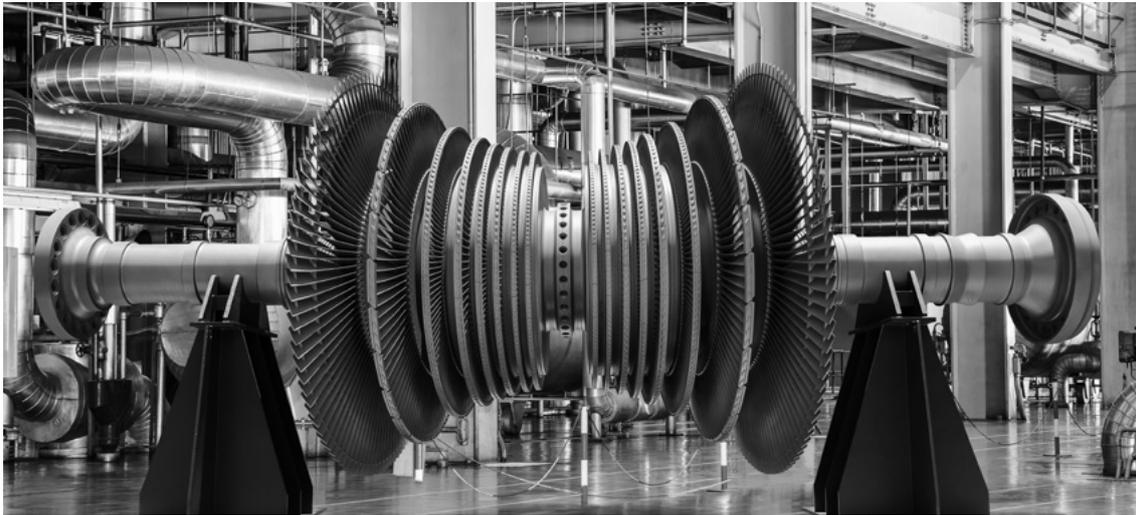
Die Angriffe werden zunehmend komplexer. Das heißt auch, die zu ergreifenden Maßnahmen müssen mithalten können.

Gerd Plewka, Head of Solution Consulting Central, East und North Europe bei SS&C Blue Prism





Retention & Retirement



Wohin mit den Daten?

Nadine Stimmer, Digital Marketing Manager, Natuvion GmbH

Was passiert mit den Daten, die man nicht migriert hat? Diese Frage musste sich auch schweizstrom nach dem erfolgreichen Plattformwechsel auf powercloud stellen. Denn um das Altsystem abschalten zu können, war der Auszug aller restlichen Daten aus diesem System nötig. Und dafür brauchte der Energieversorger eine entsprechende Lösung. Diese fand er mit dem Natuvion Intelligent Data Store (IDS), der die Daten nicht nur gemäß den Aufbewahrungsfristen, sondern auch DSGVO-konform bis zur endgültigen Löschung vorhält.

schweizstrom führt Stilllegung von rund 100.000 Kundendaten mithilfe des Natuvion Intelligent Data Store durch

Ein Transformationsprojekt endet in der Regel nicht mit der Migration aller notwendigen Daten auf eine neue Plattform. Vielmehr muss auch geklärt werden, was mit den zurückgebliebenen Daten auf den Altsystemen passiert. Denn mit Blick auf Aufbewahrungsfristen, Betriebs- und Steuerprüfungen dürfen diese Daten nicht ohne Weiteres gelöscht werden. Hinzu kommt der erforderliche, datenschutzkonforme Umgang, der auch für Altdaten gilt. Also was tun?



Die datenschutzkonforme Aufbewahrungslösung der Natuvion in Kombination mit dem Know-how zu Dateninhalten und Datenschutz haben uns überzeugt.

Vor dieser Herausforderung stand auch schweizstrom nach dem Plattformwechsel auf powercloud. Um die alte SaaS-Plattform stilllegen zu können, benötigte der Energieversorger eine Lösung, die

- den Zugriff auf Altdaten zu Recherchezwecken kostenreduziert ermöglicht,
- und zwar sowohl für Betriebsprüfer als auch für Mitarbeiter im Kundenservice,
- und dabei die Daten datenschutzkonform behandelt und schlussendlich vernichtet.

Nach anfänglichen Überlegungen, das bisherige SaaS-System weiterzubetreiben, fiel die Entscheidung hier auf den Natuvion IDS als Archivierungslösung. Nicht nur, weil das im Vergleich zum Weiterbetrieb des alten Produktivsystems kostengünstiger ist, sondern auch, weil Daten dort gemäß den Anforderungen der DSGVO aufbewahrt und behandelt werden können. Außerdem konnte der ganzheitliche Ansatz zum Altdaten-Management von Natuvion überzeugen, und man hatte bereits beim vorangegangenen powercloud Umzug sehr gute Erfahrungen mit den Natuvion Migrationsexperten gemacht.

Von der Datenentladung über die Archivierung bis hin zum regelmäßigen Löschen

Im Sinne des ganzheitlichen Altdaten-Managements kümmerte sich Natuvion bei schweizstrom um alles, was zu einer Datenarchivierung dazugehört: angefangen bei der Datenentladung aus dem Altsystem über die Archivierung selbst bis hin zum regelmäßigen Löschen der Daten. Der erste Schritt vor der konkreten Archivierung war dabei die Konfiguration des Natuvion IDS.

Dafür wurden Zugriffsregeln und spezifische Zugriffswünsche entsprechend den gesetzlichen Regularien und individuellen Anforderungen von schweizstrom definiert. Die Besonderheit dabei: Neben schweizstrom sollte der Natuvion IDS auch der BayWa r.e. Green Products GmbH zur Verfügung gestellt werden. Grund dafür: schweizstrom hatte in der Vergangenheit einen aktiven Kundenstamm der BayWa erworben. Die Verantwortung für die historischen Kundenbeziehungen dieser Daten liegt aber weiterhin bei BayWa. Darüber hinaus wurde pro Altdatensatz ein datenschutzkonformes Löschedatum festgelegt, an dem die Daten dann vollständig aus dem Natuvion IDS entfernt

werden. Nachdem diese Konfigurationsarbeiten abgeschlossen waren, konnte die Entladung der Daten aus dem Altsystem – auch unter Einbeziehung des bisherigen Plattform-

anbieters – erfolgen. Dann wurden die Daten in den Natuvion IDS übertragen. Damit stand der Stilllegung der alten SaaS-Plattform nichts mehr im Wege.

Datenarchivierung mit dem Natuvion IDS

Herausforderung

Im Rahmen der digitalen Plattformtransformation werden nur notwendige Daten auf die neue Plattform umgezogen



Lösung – Natuvion Intelligent Data Store (IDS)



Vorteile

- Intuitive Datenzugriffe
- Ganzheitliche De-Kommissionierung
- Rechtskonforme Aufbewahrung
- Cloudbasiert und individualisierbar
- Datenschutzkonformität

Treiber





Hard Facts

Unternehmen

EBLD schweizstrom GmbH

Hauptsitz

Rheinfelden, Deutschland

Industrie

Energiewirtschaft

Produkte & Services

Ökostrom, Ökogas

Website

www.schweizstrom.de

Natuvion Leistungen

Datenmigration & Archivierung in den Natuvion IDS

Rund 100.000 Daten erfolgreich im Natuvion IDS archiviert

Noch bis Mitte 2023 hätte schweizstrom Zeit gehabt, ihre Altdaten umzuziehen. Erst dann stand die Abschaltung des alten Produkktivsystems und die unwiederbringliche Löschung der Daten auf dem Plan. Doch das Problem bzw. die Frage, was mit den Altdaten passiert, konnte mithilfe von Natuvion und der Bereitstellung des Natuvion IDS bereits frühzeitig gelöst werden. Rund 100.000 Altdaten von schweizstrom sind nun revisionssicher, DSGVO-konform und mit entsprechendem Löschdatum im Natuvion IDS archiviert und nur noch für berechtigte Personen zugänglich.

Damit kann jetzt auch der Vertrag mit dem alten Plattformanbieter beendet und Kosten durch den Parallelbetrieb zweier Produkktivsysteme nachhaltig gesenkt werden.

Der CIO der EBL (Genossenschaft Elektra Baselland) der Muttergesellschaft der schweizstrom, Philippe Kierner, zeigt sich erfreut: „Die datenschutzkonforme Aufbewahrungslösung von Natuvion in Kombination mit dem Know-how zu den Dateninhalten und der dazu passenden Datenschutzexpertise haben uns überzeugt und waren ausschlaggebend dafür, warum wir uns für den Natuvion IDS entschieden haben. Dazu kam der ganzheitliche Altdaten-Management-Ansatz. Die Archivierung war der Abschluss-Baustein unseres Transformationsprojekts auf powercloud, das wir so nun vollumfänglich erfolgreich abschließen konnten.“

Altsysteme stilllegen? So geht's!

Wie Sie Komplexität reduzieren, Kosten senken und Wartung erleichtern, erfahren Sie in unserem Whitepaper.

www.natuvion.com/de/altsysteme-stilllegen







Governance & Support

Mit Kanban erfolgreich SAP-Projekte steuern

Felix Stepponat, Agile Coach & Scrum Master, Natuvion GmbH

Spätestens seit dem Start von „SAP Activate“ sind agile Vorgehensweisen und Methoden in SAP-Projekten angekommen. Felix Stepponat, Agile Coach bei Natuvion, stellt Ihnen Kanban und dessen Vor- und Nachteile vor.

Bei der Wahl eines agilen Frameworks fällt die Entscheidung in vielen Fällen auf Scrum. Jedoch bieten viele SAP-Projekte nicht den geeigneten Rahmen für eine Verwendung von Scrum als Projektframework. Probleme zu lösen, werden diese Projekte oft weiter klassisch gesteuert, was die agile Arbeit nach Scrum noch mehr blockiert. Die Verwendung von Kanban kann dieses Dilemma vermeiden.

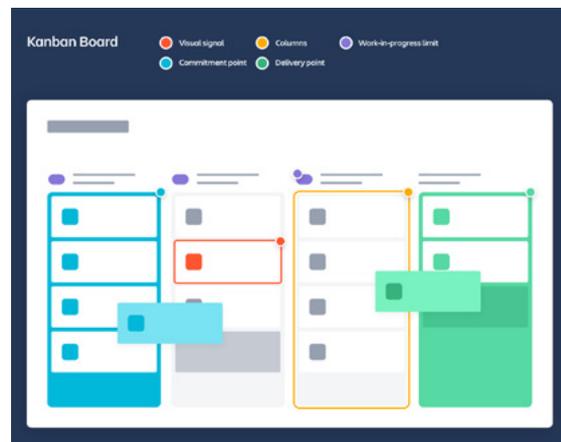
Was ist eigentlich Kanban?

Kanban ist eine aus dem japanischen Autobau stammende Methode zur Produktionskettensteuerung, die auf dem Pull-Prinzip beruht. Seit Anfang der 2010er-Jahre hat Kanban seinen Weg in die IT-Projektsteuerung gefunden. Zentrales Element eines jeden Kanban-Systems ist das Kanban-Board, auf dem die einzelnen Prozessschritte und die Arbeit im Prozess dargestellt wird. Erweitert wird dieses Board durch sechs Prinzipien, die die Steuerung des Prozesses gestalten.

1. **Visualisierung des Arbeitsflusses** – Durch das Kanban-Board
2. **Limitierung paralleler Arbeit** – Work in Progress Limits pro Prozessschritt definieren

3. **Management des Arbeitsflusses** – Empirische Prozessverbesserung anwenden
4. **Darlegung der Prozessregeln** – Aufstellen von klaren Regularien im Projekt
5. **Implementierung von Feedbackschleifen** – Nutzen von agilen Meetings für Inspect und Adapt
6. **Gemeinsame Verbesserung, experimentelle Weiterentwicklung** – Kontinuierliches Lernen

Aufbau eines Kanban-Boards



Wie wird Kanban implementiert?

Kanban kann in sieben Schritten für ihr Projekt implementiert werden. Sie brauchen dafür lediglich Kenntnis über Ihren Projektprozess.

Schritt 1:

Lernen Sie Ihr System kennen

Unter System versteht sich hier die Gesamtheit aller Prozesse, Personen, Tools und Methoden in Ihrem Projekt. Zu Beginn ist es wichtig, herauszufinden, was Sie als Kunden glücklich macht. Zusammen mit Ihnen beschäftigen wir uns damit, wie Sie möchten, dass Arbeit erledigt wird. Wenn diese Fragen geklärt sind, können wir unser Kanban-System und damit auch den Wertstrom auf Ihre Bedürfnisse ausrichten.

Schritt 2:

Identifizieren und Priorisieren der Quellen

In jedem Projekt gibt es mehr als eine Quelle für Anforderungen. Identifizieren Sie alle Ihre Quellen und machen Sie sich Gedanken darüber, welche Quelle für Sie die wichtigste ist. Sie sollten außerdem definieren, ob Sie eine zentrale Person für eine solche Priorisierung einsetzen oder ob Sie nach einem Warteschlangenprinzip arbeiten.

Schritt 3:

Den eigenen Prozess finden

Bevor Sie Ihr Kanban-Board entwerfen, sollten Sie Ihren Prozess visualisieren. Zeichnen Sie dafür ein Flow-Diagramm auf und besprechen

Sie im Team, ob es Optimierungspotenzial gibt.

Denken Sie auch an die Erkenntnisse aus

Schritt 1.

Schritt 4:

Entwerfen Ihres Kanban-Boards

Wenn Sie Ihren Prozess visualisiert haben, können Sie nun Ihr Kanban-Board entwerfen. Jede Spalte Ihres Boards ist ein Prozessschritt. Überlegen Sie auch, ob Sie eventuell „Haltebuchten“ benötigen, um externe Arbeit zu visualisieren. Ein Beispiel-Board für ein SAP-Projekt könnte etwa so aussehen.

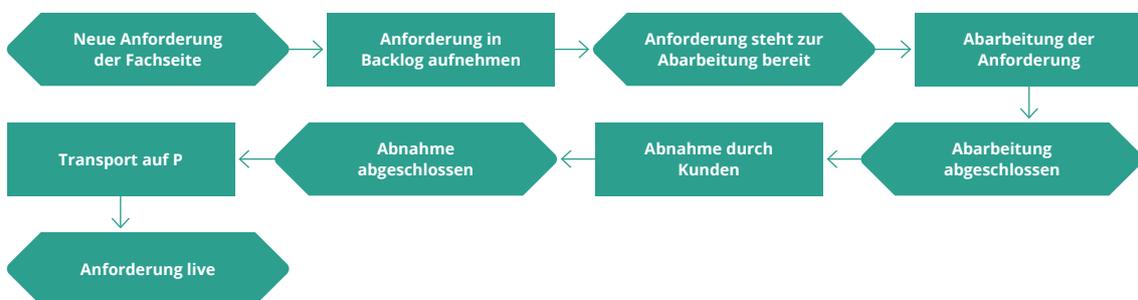
Backlog	To Do	In Progress	Waiting	Abnahme	Ready for Transport	Done
---------	-------	-------------	---------	---------	---------------------	------

Schritt 5:

Grenzen setzen

Work in Progress Limits helfen, das System „gesund“ zu halten. Dabei begrenzen Sie die Anzahl der Aufgaben in der jeweiligen Prozessspalte. Machen Sie sich Gedanken, in welchen Spalten es für Ihr System sinnvoll ist, Grenzen zu etablieren. Für solche Grenzen gibt es keine Regeln. Sie müssen hier experimentell vorgehen und dann ggf. anpassen.

Prozess-Visualisierung



Schritt 6:

Bestimmen der Rollen

Anders als Scrum gibt Kanban kein strenges Rollenkonstrukt vor. Das heißt jedoch nicht, dass man auf die Benennung von Rollen verzichten kann. Machen Sie sich im Team Gedanken, welche Rollen Sie vergeben möchten und welche Verantwortung diese Rollen innehaben. Als Best Practice haben sich zwei Rollen etabliert: der Service Request Manager (Product Owner) und der Kanban-Master.

Ersterer kümmert sich um die eingehenden Anforderungen, arbeitet diese mit dem Kunden auf und priorisiert. Der Kanban-Master ist dann für den Prozess und die Einhaltung der gesetzten Regeln verantwortlich. Das soll jedoch nur als Beispiel dienen. Es ist wichtig, dass Sie ein für Ihre Ansprüche passendes Rollenkonstrukt entwickeln. Passen Sie die Methode auf sich an und nicht andersherum!

Schritt 7:

Events festlegen

Kanban macht Ihnen auch hier keine Vorgabe. Sie sollten aber Events etablieren, um eine Feedbackschleife aufrechtzuerhalten und ein kontinuierliches Lernen möglich zu machen. In der Regel sollten Sie sich ein regelmäßiges Meeting zur Synchronisation setzen. Das kann ein Daily sein, für einige Teams reicht aber auch ein wöchentliches Meeting. Sie sollten in regelmäßigen Abständen die Chance für ein Review nutzen. Schauen Sie sich mit Ihrem Team und Ihren Kunden an, was Sie erreicht haben. Nutzen Sie auch die Chance, um darüber zu sprechen, wie Sie besser werden können. Anders als in Scrum ist es Ihnen überlassen, eine Dauer für den Feedbackzyklus zu bestimmen.

In der Praxis sind diese Zyklen zwischen vier und acht Wochen lang. Damit Sie sich viele kleine Besprechungen zu den Tickets auf Ihrem Kanban-Board sparen, empfiehlt es sich, eine Art Refinement-Meeting zu etablieren. Dort sollten Sie mit Ihrem Team die anstehende Arbeit besprechen.

Dieses Meeting sichert die Qualität der getanen Arbeit. Bitte beachten Sie: Diese Angaben sind Beispiele! Entscheiden Sie sich zusammen mit Ihrem Team für Ihren Weg!





Agilität heißt nicht, dass Projekte planlos angegangen werden. Es bedeutet viel mehr, flexiblere Wege zu nutzen, um das Ziel zu erreichen.

Vorteile und Nachteile von Kanban für Ihr Projekt

Wie Sie sicher festgestellt haben, ist Kanban deutlich freier als Scrum. Darin liegt auch der große Vorteil. Sie haben großen Gestaltungsräume und bauen sich damit Ihre eigene Projektmethode. Das ist für viele Unternehmen und Teams angenehmer, als sich in Scrum zu zwingen. Vor allem wenn die Welt außerhalb des Projekts noch eher in der Klassik unterwegs ist. Mit Kanban ist man deutlich flexibler unterwegs.

Was sich hier als Vorteil präsentiert, kann allerdings auch der größte Nachteil von Kanban sein. Sie müssen sich vor dem Start Ihres Projekts ausreichend Zeit nehmen, um Ihr System auf Ihre Bedürfnisse anzupassen. Tun Sie das nicht, gehen Ihnen nahezu alle Vorteile verloren. Sie sind sich unsicher bei der Erstellung Ihres Kanban-Systems? Dann sprechen Sie mit uns. Unsere Experten helfen Ihnen gerne. Dabei ist es egal, ob Sie ein physisches oder ein virtuelles Kanban-Board benutzen wollen. Wir geben Ihnen auch gerne Empfehlungen bei der Wahl Ihrer Tools und bauen diese mit Ihnen auf.



SAP Activate in a nutshell

Das SAP-Rahmenwerk für die Einführung von SAP S/4HANA. Mehr dazu in unserem Vortrag aus der Utilities Webinar-Reihe.

www.natuvion.com/de/sap-activate



Agil oder nicht agil? Das ist die Frage!

Felix Stepponat, Agile Coach & Scrum Master, Natuvion GmbH

Agiles Projektmanagement gewinnt rasant an Bedeutung. Aber ist agil grundsätzlich immer besser als Wasserfall? Worauf kommt es denn nun beim agilen Arbeiten an? Einen Überblick verschafft uns Felix Stepponat, der bei Natuvion Agile Coach & Scrum Master ist.

Waren es im Jahr 2012 noch 78% der Befragten Unternehmen, die agile Methoden und Vorgehensweisen einsetzten, so waren es im Jahre 2020 bereits 91%, die auf Agilität setzten. (Studie „Status Quo (Scaled) Agile“, HS Koblenz). Doch ist der Einsatz von agilen Vorgehensweisen mit dem Gießkannenprinzip nicht immer sinnvoll. Um das Risiko des Scheiterns von Anfang an zu reduzieren, helfen ein paar wenige Fragestellungen bei der Entscheidung, ob Sie ihr Projekt agil oder nicht agil gestalten sollten.

1. Wie komplex wird mein Projekt? Kenne ich das Was und das Wie?

Agile Frameworks sind für komplexe Umgebungen gebaut und fühlen sich dort am wohlsten. Deshalb sollten Sie sich zu Anfang jedes Projekts fragen, ob Sie Ihre Anforderungen von Anfang bis Ende genau bestimmen und ihre Abhängigkeiten überblicken können. Lautet die Antwort auf diese Frage Ja, und Sie wissen auch, wie diese Anforderungen technologisch umgesetzt werden können, dann ist die Agilität nichts für Ihr Projekt. Ist die Antwort auf die Frage jedoch Nein, und Sie sind sich auch bei der Technologie nicht sicher, dann sind die agilen Frameworks genau das Richtige für Sie. Zum Check kann die nachfolgende Stacy-Matrix herangezogen werden:



Process Excellence

SAP Customer Engagement: Tuning für Ihre Kundenbeziehungen

Aytac Ayhan, Junior Consultant Utilities, Natuvion GmbH

Mit SAP S/4HANA kommen zahlreiche neue Funktionen und Technologien. Neben schon bekannten Oberflächen wie dem SAP Fiori Launchpad und den darauf aufbauenden UI5 Apps gibt es für Energieversorger einen Nachfolger für das Customer Interaction Center: das Customer Engagement Center, kurz CEC. Eine im Webbrowser laufende Anwendung, um Kundenprozesse einfacher und effizienter abzubilden. Was das Besondere daran ist, erläutern Aytac Ayhan und Thomas Eckert.

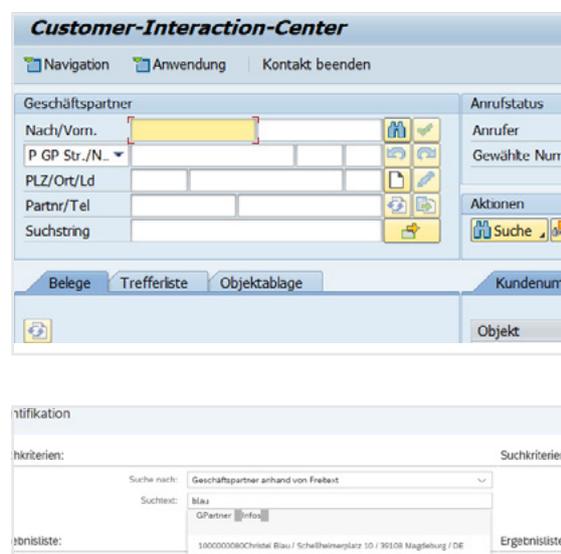
SAP S/4HANA für Kundenmanagement, technisch als Add-on in SAP S/4HANA ausgeliefert, ist eine neue Lösung in der Versorgungsbranche. Sie dient der Verwaltung von Kundenbeziehungen und der Einrichtung von Funktionen und Prozessen wie Service-Vertragsmanagement, Service-Auftragsabwicklung und Kundeninteraktionen. Mit dem Release 1909 ist das Customer Engagement vollständig in SAP S/4HANA eingebettet.

Innerhalb von SAP S/4HANA for Utilities dient das CEC als zentraler Einstiegspunkt für die Kundenbetreuer eines Versorgungsunternehmens und ermöglicht ihnen Zugriff auf zahlreiche kundenzentrierte Prozesse und Funktionen. Technisch setzt das Engagement Center auf die bewährte SAP CRM Web UI

Framework-Technologie von SAP. Die neuen UI-Themen bieten eine harmonisierte Fiori-Benutzeroberfläche.

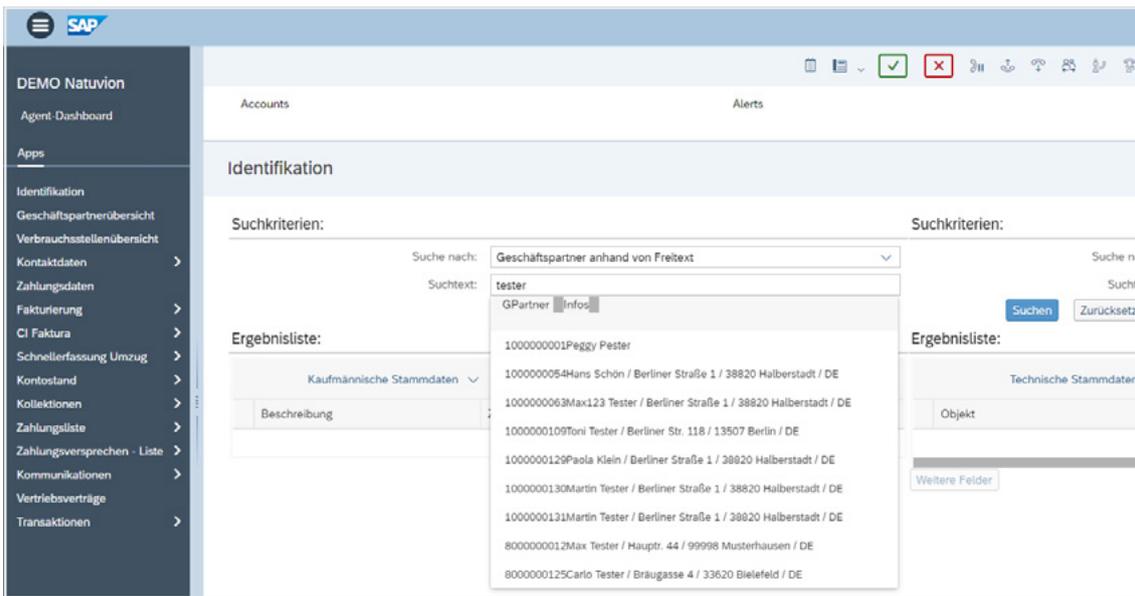
Wie bisher kann das CEC an die Bedürfnisse des Kundencenters angepasst werden und sowohl Fiori Apps als auch Front-Office-Prozesse und Webprozesse zentral starten. Umgekehrt besteht ebenso die Möglichkeit, das CEC als Kachel-Absprung im Fiori Launchpad darzustellen, sodass der Zugriff über das SAP GUI nicht notwendig ist.

Erweiterung der klassischen Suche um SAP S/4HANA - Freitextsuche



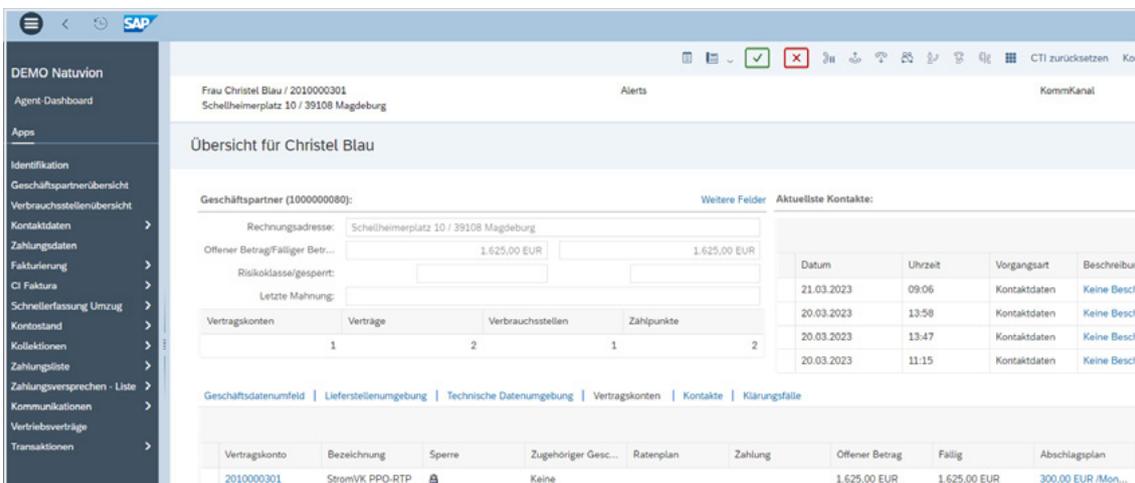
Mit der leistungsstarken „SAP HANA“-Freitextsuche sind Kundenbetreuer in der Lage, im CEC sowohl nach kaufmännischen als auch nach technischen Stammdaten zu suchen, die in der SAP HANA-Datenbank enthalten sind. Was ist neu daran? Der Kundenbetreuer muss nicht mehr – wie bisher – darauf achten, den

Nachnamen in das Feld Nachname korrekt einzutragen oder den Ort in das Suchfeld „Ort“. Er kann nun zentral in einem einzigen Suchfeld die Suchkriterien eingeben. Darüber hinaus werden bei der Eingabe bereits die möglichen Treffer angezeigt.



Eine weitere Erneuerung ist die Account-Übersicht. Diese liefert einen Überblick über Details, Notizen, Rollen, geplante Aktivitäten und Geschäftspartnerbeziehungen der

einzelnen Accounts. Der Agent erhält somit eine vollständige 360-Grad-Kundensicht mit Blick auf offene Posten, Abschlagspläne, Sperrsetzungen und Klärfälle.





Das SAP Customer Engagement Center ermöglicht eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden.

Die Geschäftspartnerübersicht ist in drei Bereiche unterteilt, welche in der nachfolgenden Abbildung als A, B und C gekennzeichnet sind.

gehende Kontakthistorie. Dies dient zur Protokollierung und Nachbearbeitung von Interaktionen mit dem Kunden.

Bereich A gibt kurze finanzielle Informationen über den Geschäftspartner, wie die Rechnungsadresse, offene oder fällige Beträge, Sperrungen und letzte Mahnungen.

Bereich C gilt als der Hauptteil der Geschäftspartnerübersicht. Dieser unterteilt sich noch mal in sechs weitere Bereiche: das Geschäftsdatenumfeld, die Lieferstellenumgebung, die technische Datenumgebung, Vertragskonten, Kontakte und Klärungsfälle.

Bereich B ist eine Übersicht über die aktuellen Kontakte und eine damit einher-

The screenshot shows the SAP Customer Engagement Center interface for a customer named 'Christel Blau'. The interface is divided into three main sections, labeled A, B, and C.

Section A: Geschäftspartner (180000080)

Rechnungsadresse: Schellheimerplatz 10 / 39109 Magdeburg

Offener Betrag/Fälliger Betrag: 1.625,00 EUR

Risiko(fase)gesperrt: []

Letzte Mahnung: []

Vertragskonten	Verträge	Verbrauchstellen	Zählpunkte
1	2	1	2

Section B: Kontakte

Datum	Uhrzeit	Vorgangart	Beschreibung	Geändert von	Angelegt von
21.03.2023	09:06	Kontaktdaten	Keine Besch...	NGERHARD	NGERHARD
20.03.2023	13:58	Kontaktdaten	Keine Besch...	AAYHAN	AAYHAN
20.03.2023	13:47	Kontaktdaten	Keine Besch...	AAYHAN	AAYHAN
20.03.2023	11:15	Kontaktdaten	Keine Besch...	NGERHARD	NGERHARD

Section C: Geschäftsdatenumfeld

Vertragskonto	Bezeichnung	Scene	Zugehöriger Gesch...	Ratenplan	Zahlung	Offener Betrag	Fällig	Abschlagsplan	Letzte Zahlung	Letzte Rechnung
2010000301	StromVK PPO-RTP		Keine			1.625,00 EUR	1.625,00 EUR	300,00 EUR (Mosa...	Keine	26.06.2020 50000...

Frau Christel Blau / 2010000301
Schellheimerplatz 10 / 39108 Magdeburg

Alerts KommKanal

Übersicht für Christel Blau

Geschäftsdatenumfeld | Lieferstellenumgebung | Technische Datenumgebung | Vertragskonten | Kontakte | Klärungsfälle

Aktionen | Aufklappen | Zuklappen | Platzieren | Nächster Treffer | Filter

Objekt	Zusätzliche Informationen	ID
<ul style="list-style-type: none"> ▼ <input checked="" type="checkbox"/> Frau Christel Blau > <input type="checkbox"/> Vertragskonto > <input type="checkbox"/> Ansprechpartner > <input type="checkbox"/> Zugehörige Geschäftspartner > <input type="checkbox"/> Klärungsfälle 	<ul style="list-style-type: none"> Schellheimerplatz 10 / 39108 Magdeburg <input checked="" type="checkbox"/> StromVK PPO-RTP 	<ul style="list-style-type: none"> 1000000080 2010000301
	2 Offen	

Wie beim Vorgänger auch ist eine stetige Erweiterung des Menübaums möglich, um nützliche Funktionen oder auch Eigenentwicklungen in das CEC einzubinden. Werkzeuge wie der Transaktionsstarter für das CEC oder der Launchpad-Designer für das Fiori Launchpad ermöglichen zusätzliche Funktionalitäten, die in die neuen Benutzeroberflächen eingebunden und stetig erweitert werden können.

Mit Klick auf das Icon-Symbol öffnet sich eine Dropdown-Liste, die kontextbezogene Aktionen, wie zum Beispiel „Geschäftspartner anlegen“ oder „Einzug anlegen“, zur Auswahl stellt. Über One Click Actions können weitere Aktionen eingebunden werden, um schnellen Zugriff auf die wichtigsten Funktionen und Prozesse zu bekommen, die im Tagesgeschäft notwendig sind.

Übersicht für Christel Blau

1 2 1 2

20.03.2023 11:15 Kontaktstatus Keine Beschr... NGERHARD NGERHARD

Geschäftsdatenumfeld | Lieferstellenumgebung | Technische Datenumgebung | Vertragskonten | Kontakte | Klärungsfälle

Aktionen | Aufklappen | Zuklappen | Platzieren | Nächster Treffer | Filter

Objekt	Zusätzliche Informationen	ID
<ul style="list-style-type: none"> ▼ <input type="checkbox"/> Frau Christel Blau > <input type="checkbox"/> Klärungsfall anlegen > <input type="checkbox"/> Geschäftspartner anzeigen > <input type="checkbox"/> Einzug anlegen > <input type="checkbox"/> Anlage anzeigen > <input type="checkbox"/> Anlage anzeigen > <input type="checkbox"/> Abschlagsplan anzeigen 	<ul style="list-style-type: none"> Schellheimerplatz 10 / 39108 Magdeburg <input checked="" type="checkbox"/> StromVK PPO-RTP 	<ul style="list-style-type: none"> 1000000080 2010000301
	2 Offen	

Starttransaktion

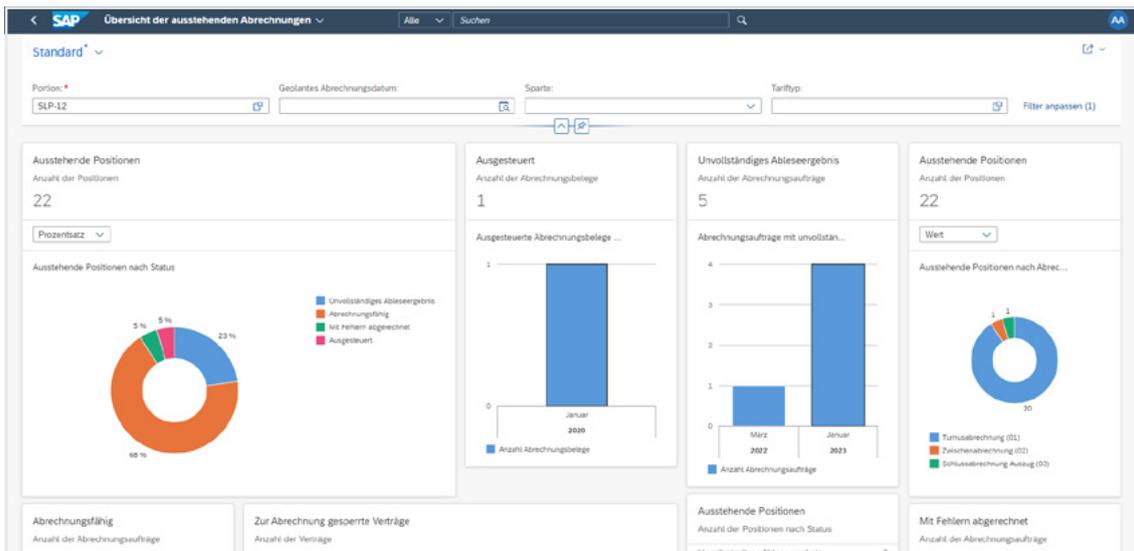
< **SAP** Anlage anzeigen: Einstieg

Menü

Anlage:

Der Fokus beim CEC liegt auf der Bearbeitung eines einzelnen Geschäftspartners. Eingehende Anrufe, Beschwerden, Mahnungen, einzelne Klärfälle oder auch das Sperren eines Vertragskontos werden vom Sachbearbeiter nach der Bestätigung eines Geschäftspartners aufgerufen und bearbeitet.

Das Fiori Launchpad hingegen konzentriert sich auf die Verarbeitung von Prozessen, die massenhaft angezeigt bzw. aufgerufen werden können. So können beispielsweise Abrechnungen übergreifend aufgerufen und analysiert werden.



Was ist bei einer SAP S/4HANA-Transformation zu beachten?

Mit SAP S/4HANA für Kundenmanagement wird auf verlässliche Prozesse aus dem SAP CRM gesetzt. Für Versorgungsunternehmen, die bislang kein CRM-System nutzen, bietet sich die Möglichkeit, vorhandene Prozesse und Eigenentwicklungen aus ihrem ERP- oder IS-U-System ins CEC zu überführen. Es ist empfehlenswert, nur Prozesse zu übernehmen, die auch tatsächlich genutzt werden.

Das CEC bietet komplexe Geschäftsprozesse, eine Vielzahl konfigurierbarer und erweiterbarer Benutzeroberflächen, eine kunden-zentrische 360-Grad-Sicht sowie ein vollständiges Datenumfeld zur Verbrauchsstelle.

Als erfahrener Partner unterstützen wir Sie gerne bei der Beratung und bringen Themen wie Transformation, Einführung in die MaCo Cloud, Stammdatenänderungen und Customer Engagement Center in die richtige Reihenfolge.

 Vortrag aus der Utilities Webinar-Reihe März 2023
Hands on „Customer Management“ for Utilities
www.natuvion.com/de/utilities-webinars-customer-management



“

Kundenbetreuer erhalten mit dem neuen Customer Engagement Center eine vollständige 360-Grad-Kundensicht mit Blick auf offene Posten, Abschlagspläne, Sperrsetzungen und Klärfälle.



SAP Intelligent Service Cloud: Potenzial für eine Revolution?

Saskia Cempel, Teamlead CX Presales, Sybit GmbH

Die SAP Intelligent Service Cloud verspricht nichts weniger, als eine Revolution im Tagesgeschäft zu sein. Welche Voraussetzungen eine Service-Organisation erfüllen muss, dazu gibt Saskia Cempel, Teamlead CX Presales beim Natuvion Partner Sybit, einen Überblick.



Service-Organisationen können maßgeblich und nachhaltig zum geschäftlichen Erfolg beitragen. Dazu müssen allerdings einige Voraussetzungen erfüllt sein. Zum einen muss der Service heute in der Lage sein, Kunden die richtigen Informationen zur richtigen Zeit zu liefern. Das klingt einfach – erfordert aber jede Menge funktionierende digitale Prozesse. Gelingt ein solcher Service, wird dafür nicht nur der einzelne Kundenlebenszyklus, sondern die Marke und damit das gesamte Unternehmen aufgewertet.

Schmerzpunkte statt Leichtigkeit

Viele Service-Organisationen sind allerdings noch nicht so weit. Ihre Realität sieht eher so aus:

- Ungenauigkeit und Nachlässigkeit im Service aufgrund unzusammenhängender Prozesse und operativer Silos
- Self-Service-Tools sind veraltet und bieten keine angemessene Personalisierung, mobile Unterstützung und innovative Features
- Der Service unterstützt den digitalen Wandel und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle nicht angemessen
- Mitarbeiterabwanderung und Onboarding erhöhen die Servicekosten und verringern die Qualität

Diese Pain Points hängen miteinander zusammen. Ohne effiziente Prozesse keine Zufriedenheit – weder bei Kunden noch bei Mitarbeitern.



Ziele in Erfolge wandeln

So, wie sich die Herausforderungen gleichen, gleichen sich auch die eigentlichen Ziele. Alle wollen:

- Die Komplexität verringern und mit intuitivem und vernetztem Wissen Probleme schneller lösen
- Unabhängig vom Gesprächspartner oder Kanal eine personalisierte Ansprache bieten, die Infos und Vorgänge in Echtzeit im Blick hat
- Kundenerwartungen nicht nur erfüllen, sondern übertreffen
- Neue Geschäftsmodelle erschließen und den Kundenlebenszeitwert erhöhen

Einfachheit? Intuitive Problemlösung? Intelligente und vernetzte Unterstützung durch das System? Geht es nach der SAP, können Service-Agents aufhören, zu träumen: Die kürzlich auf den Markt gebrachte SAP

Intelligent Service Cloud setzt konsequent auf smarte Features und effizienteres Arbeiten.

Die modernste Service-Plattform

Konkret sind bei dieser Lösung vor allem folgende Aspekte interessant:

- Service-Agenten haben im Büro oder im Homeoffice einen einzigen Arbeitsbereich
- Anfragen können gemeinsam bearbeitet werden, um eine schnellere Lösung für den Kunden zu gewährleisten
- Service-Agenten können Schritt für Schritt durch flexible, fallbasierte Serviceprozesse geführt werden
- Service-Agenten werden mit nahtlosem, KI-gesteuertem, vernetztem Service unterstützt

Wenn Service-Agenten produktiver und effizienter arbeiten können, verbessert sich die Kunden- und die Mitarbeiterzufriedenheit in

gleichem Maße. Vor allem zwei neue Funktionen der neuen Intelligent Service Cloud versprechen hier einen deutlichen Sprung nach vorn: der neue Agent-Desktop und das Case Management Framework.

Agent-Desktop wird zum ganzheitlichen Customer Hub

Das wird Service-Agents freuen: Ob über Telefon, Chat, SMS oder E-Mail, im neuen Agent-Desktop können eingehende Anfragen kanalübergreifend bearbeitet werden. Alles an einem Ort. Das System hilft, Kunden, Tickets, Ansprechpartner und Produkte automatisch zu identifizieren, anzulegen und auf relevante Informationen aus dem Front- und Back-Office zuzugreifen – Wissensmanagement inklusive. Insgesamt liegt der Fokus auf intelligenten Services. Vor allem für global agierende Unternehmen ist die KI-gesteuerte Übersetzungsfunktion zum Beispiel für E-Mails relevant. Die eingebettete KI kann aber noch mehr: Sie erhöht die Effizienz durch Kategorisierung von Anfragen, Zusammenfassung von Cases und Empfehlungen für die nächsten Schritte.

Einheitliche Workflows für komplexe Servicefälle

Die SAP Intelligent Service Cloud bietet mit einem neuen Case Management Framework die Grundlage, um für individuelle Businessanforderungen die Bearbeitung von Servicefällen einheitlich zu regeln und zu steuern. Wichtig sind hier die Case-Types. Mit diesen können unterschiedlichste Service-Workflows

auf der Grundlage von kundenindividuellen Geschäftsprozessen modelliert werden. Phasen, Schritte, Genehmigungen und automatisierte Abläufe können dann dem jeweiligen Case-Typ hinzugefügt werden. Besonders effektiv: Das System führt die Servicemitarbeiter visuell und Schritt für Schritt durch die zuvor festgelegten Abläufe und die Bearbeitung eines Case.

Viel Potenzial für deutliche Verbesserungen der Customer und Employee Experience!

Die SAP Intelligent Service Cloud hat viel Potenzial und wird sich schnell weiterentwickeln. Für bestimmte Anforderungen wird allerdings die klassische SAP Service Cloud immer noch die richtige Version sein, zum Beispiel beim Vertrieb. Aber auch hier geht es Schritt für Schritt vorwärts. Stichwort: SAP Sales Cloud V2. Die Revolution bleibt also vorerst aus. Zumal die Standard Service Cloud weiterhin verbessert und gewartet wird und derzeit keine Pläne für ihren Ablauf existieren. Aber: Unternehmen, die strategisch denken und ihre Service-Organisation zum echten Markenbotschafter formen, das heißt die Customer Journey dynamisch verbessern möchten, sollten sich die Intelligent Service Cloud der SAP ansehen.

Die SAP setzt viel auf die neue Lösung. Und die neuen Funktionen sind ohne Zweifel in der Lage, Prozesse im Kundenservice ganz im Sinne einer guten Customer und Employee Experience zu gestalten.



Expertenforum Service Excellence 2023

„Der Service war schlecht.“ Wer diesen Satz hört, hat ein Problem: einen Kunde weniger. Höchste Zeit, dass wir darüber reden.

www.sybit.de/events/ef-service-excellence-2023



“

Unternehmen, die die Customer Journey dynamisch verbessern möchten, sollten sich die Intelligent Service Cloud der SAP ansehen.



SAP MaCo Cloud: Marktkommunikation als Software as a Service (SaaS)

Christopher Lehde, Senior Consultant und Jens Würtenberger, Senior Consultant, Natuvion GmbH

Die Menge der Datenströme zwischen Marktteilnehmern im Energiemarkt nimmt weiter zu. Reibungslose Kommunikation und einwandfrei funktionierender Prozesse werden immer komplexer. Eine Lösung ist die SAP MaCo Cloud. SAP bietet damit eine Marktkommunikationsplattform als Software as a Service (SaaS) an, die eine ganzheitliche Verwaltung der Kommunikationsprozesse ermöglicht. Über die Funktionsweise, Vorteile und das Transformationsvorgehen berichten Jens Würtenberger und Christopher Lehde.

Im Energiesektor steigt der Datenaustausch zwischen Marktteilnehmern kontinuierlich. Betroffen ist unter anderem die Kommunikation von Lieferantenwechsel, Ein- und Auszugsvorgängen oder Zählerständen. Zudem kommt es aufgrund vieler neuer Marktteilnehmer sowie einer höheren Verfügbarkeit von Transaktionsdaten zu einem weiteren Anstieg des Datenaustauschs. Mit der SAP MaCo Cloud bietet SAP eine Marktkommunikationsplattform als Software as a Service (SaaS) an, die für den Kunden die regulatorischen Austauschprozesse übernimmt und die Übermittlung der Nachrichten durch cloudbasierte Anwendungen orchestriert.

Grundlagen zu SAP MaCo Cloud – Rollen und Vorteile

Mit der SAP MaCo Cloud wird eine ganzheitliche Verwaltung von Kommunikationsprozessen zwischen den Marktpartnern im deutschen Energiemarkt durch die Trennung von Geschäfts- und Marktprozessen cloudbasiert ermöglicht. Für die Rolle Messstellenbetreiber (MSB) wurden bereits Ende 2019 Prozessunterstützungen durch die MaCo Cloud produktiv genommen, die bereits von einigen Kunden am Markt genutzt werden. Seit Ende 2020 werden weitere Marktrollen – Verteilnetzbetreiber (VNB) und Lieferant (LIEF) – durch die MaCo

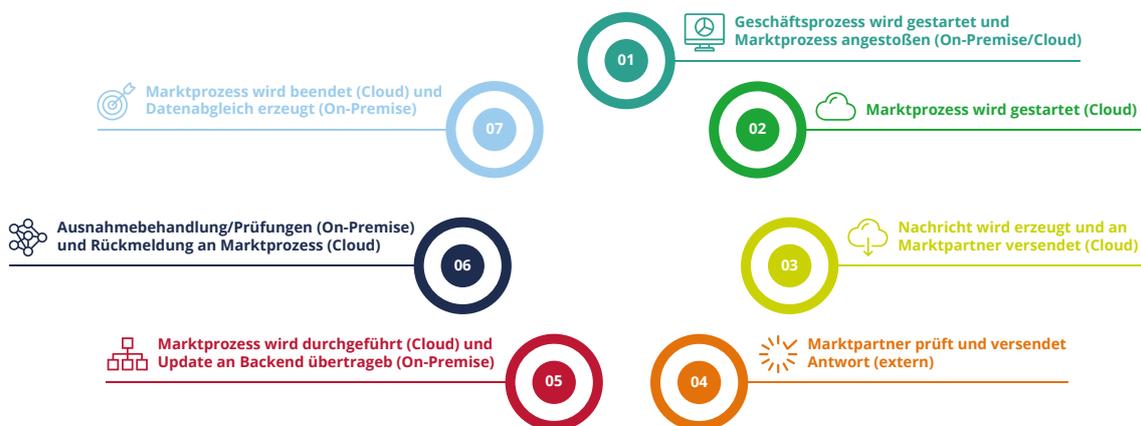


Cloud bedient. Die Anbindung zwischen Backend und der SAP-Cloud-Lösung erfolgt über Cloud-Konnektoren. Als Grundlage für die Nutzung der MaCo Cloud muss das Backend auf SAP S/4HANA Utilities umgestellt sein.

Die Marktkommunikationsprozesse werden ausschließlich in der MaCo Cloud verwaltet, wodurch eine klare Trennung zwischen Geschäftsprozessen und MaCo-Prozessen vorgenommen wird. Alle regulatorischen Geschäftsprozesse im SAP S/4HANA Utilities-Backend (auch SAP S/4HANA Utilities Business Unit genannt) enthalten alle Daten, die für den Aufbau der Marktnachrichten notwendig sind.

Ein Marktprozess-Monitoring in der MaCo Cloud überwacht sämtliche Nachrichten durch den Anwender. Dort können entsprechende CONTRL/APERAK-Prüfungen sowie Fristenprüfungen vorgenommen werden. An dieser Stelle ist zu erwähnen, dass die Marktnachrichten im EDIFACT-Format fortan ausschließlich in der MaCo Cloud aufgebaut und damit keine IDOCs (Intermediate Documents) mehr im Backend erzeugt werden. Damit stellt die SAP eine vollständige Umsetzung der Marktformate sicher.

Vorteile der SAP MaCo Cloud in der Übersicht



Funktionsumfang der SAP MaCo Cloud auf einen Blick

Grundlagen zur SAP MaCo Cloud – schematische Funktionsweise

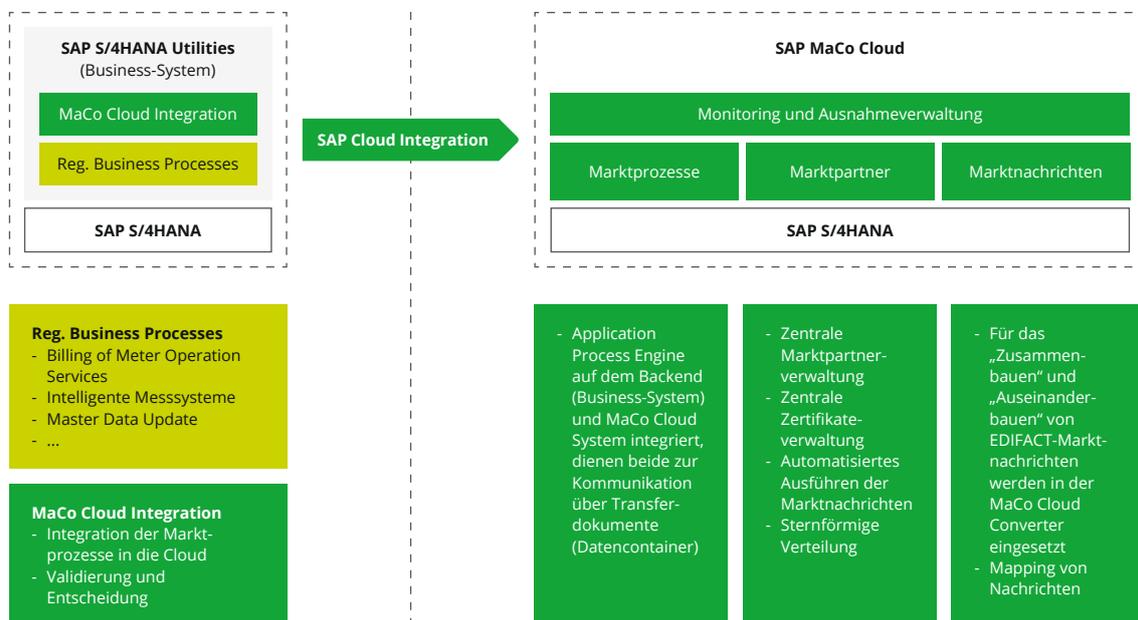
Für das Gelingen einer störungsfreien Anbindung zwischen dem SAP-Backend oder weiteren Drittsystemen mit SAP-Cloud-Lösungen kommt die SAP Business Technology Platform (BTP) zum Einsatz. Sie ist eine

Cloud-Plattform – Platform as a Service (PaaS) – und zentralisiert die IT-Landschaft für alle Services, Prozesse und Daten. Die BTP stellt eine einheitliche Umgebung dar, in der der Benutzer eigenständig über die Verwendung einzelner Services entscheiden kann.

Bei der Anbindung des SAP S/4HANA Utilities-Backend mit der MaCo Cloud werden Integrations-Layer verwendet. Diese werden auf Basis der Application Process Engine (APE) umgesetzt und lösen damit den alten Common Layer ab. Über diesen Layer werden in Datencontainern sogenannte Transferdokumente

(TDOC) versendet. Sie enthalten Anwendungsdaten für die MaCo Cloud, die daraus die EDIFACT-Nachricht erstellt. Empfängt die MaCo Cloud eine entsprechende EDIFACT-Nachricht, werden alle relevanten Anwendungsdaten aus der EDIFACT-Nachricht an das Backend-System gesendet.

Lösungsarchitektur SAP S/4HANA Utilities mit SAP MaCo Cloud

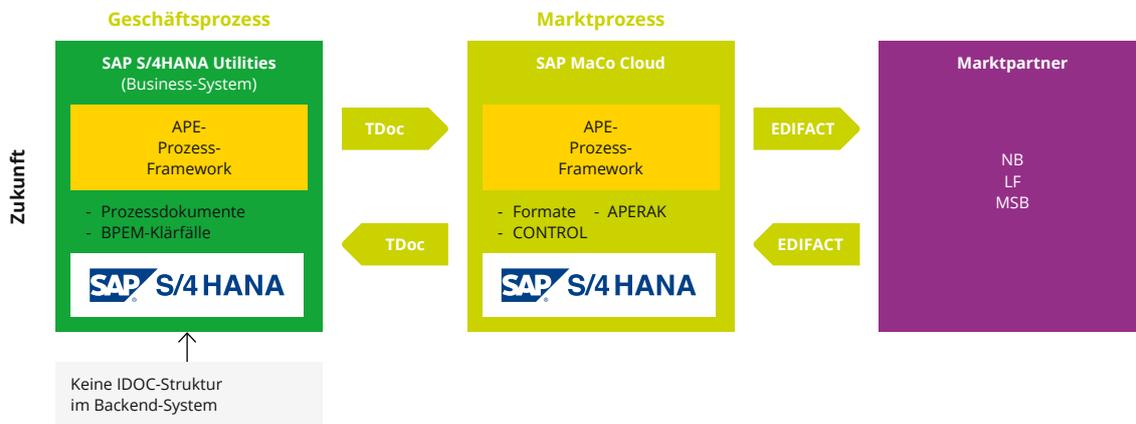


Integration des SAP S/4HANA in die SAP MaCo Cloud

Die Technologie, die dahintersteckt, heißt „SAP-Message-Mapping-Tool (MMT)“. In der MaCo Cloud selbst werden in der Marktpartnerverwaltung alle Kommunikationspartner definiert, verwaltet und Nachrichten sternförmig kommuniziert. Die Anzahl der Prozessschritte auf der Backend-Seite reduziert sich und wird in die Cloud verlagert. Das Backend dient als Datenquelle.

In der aktuellen Ausbaustufe kommuniziert die MaCo Cloud die EDIFACT-Nachrichten nicht direkt mit den Marktpartnern. Zunächst werden die Nachrichten über E-Mail-Server an Marktteilnehmer gesendet (E-Mail-Schnittstelle). Im Oktober 2023 und April 2024 wird dies über Web-Services (AS4) abgelöst, sodass zukünftig keine Kommunikation per E-Mail mehr stattfinden wird.

Lösungsarchitektur SAP S/4HANA Utilities mit SAP MaCo Cloud



Kommunikationswege zwischen SAP Business-System, SAP MaCo Cloud und externen Marktpartnern.

Transformationsvorgehen: Von IDEX auf MaCo Cloud

Die IDEX-Komponente hat das SAP IS-U-System um Funktionen erweitert, die den Anforderungen des liberalisierten Energiemarkts gerecht werden. IDEX steht dabei für Intercompany Data Exchange. Innerhalb der IDEX-Komponente werden von der SAP Standard-Marktprozesse vorkonfiguriert ausgeliefert, sodass diese Prozesse markt-konform bedient und schnell und einfach implementiert werden können.

Die IDEX-Komponente wird unter SAP S/4HANA Utilities von der MaCo Cloud und dem APE-Prozess-Framework im Business-System abgelöst. Hier stellt sich die Frage, wie offene Prozesse mit Marktkommunikationsbezug nach dem Migrationsstichtag im Zielsystem weitergeführt werden können. Im Folgenden wird der Übergang von der SAP IS-U-Systemlandschaft auf die Plattform SAP S/4HANA Utilities in Bezug auf die Marktprozesse aus Migrationssicht skizziert. Dabei wird darauf eingegangen, welche Prozesse wie

in die Ziellandschaft migriert werden können. Zudem wird ein mögliches methodisches Vorgehen erläutert, wie mit nicht migrationsfähigen Prozessen umgegangen werden kann.

Migration von Prozessen aus SAP IS-U

Unter SAP S/4HANA Utilities werden Teile der Marktprozesse in der SAP MaCo Cloud abgebildet. Die SAP MaCo Cloud wird als SaaS-Lösung von der SAP betrieben, und es ist grundsätzlich nicht möglich, in die Prozessschritte einzugreifen. Zudem ist es nicht möglich, an beliebiger Stelle Daten in die MaCo Cloud zu migrieren. Allerdings können bestimmte nicht abgeschlossene Prozesse aus dem SAP IS-U-System nach SAP MaCo Cloud migriert werden. Der Prozess muss sich dafür im Quellsystem in einem festgelegten Prozessschritt befinden, in dem er auf eine Kommunikation wartet. Die Migration findet mittels Migrationsprogramm statt. Dadurch wird der Prozess ins Zielsystem/MaCo Cloud übertragen.

Um übertragen werden zu können, muss der Prozess einige Kriterien erfüllen:

- Die Marktrolle (z.B. MSB), die in dem Quellsystem abgebildet wird, ist für den Migrationsprozess vorgesehen
- Es gibt bereits ein aktives Prozessdokument (PDO), was bedeutet, dass der Prozess bereits ausgeführt wird
- Der Prozess befindet sich derzeit im Wartezustand an einem Punkt, der als „Bus-Stop“ bezeichnet wird und auf eine Rückmeldung seitens des Marktpartners wartet
- Der Antworttermin bleibt bis nach der Migration offen



Bus-Stops

Um offene Marktprozesse im Zielsystem weiterführen zu können, werden von der SAP Bus-Stops an diversen Prozessschritten innerhalb der MaCo Cloud ausgeliefert. Die Bus-Stops sind Haltestellen in der MaCo Cloud, auf die mittels Auslöser-Reports aus dem Zielsystem zugegriffen werden kann.

Prozesse, die in das Zielsystem überführt werden können, beinhalten wenigstens einen

Bus-Stop. Bei Beginn des Übertrags des Prozesses wird eine spezifische Menge an Daten und Infos benötigt, mit denen der Bus-Stop versorgt wird. Es müssen alle nötigen Daten bereitgestellt sein, damit der Prozess in der neuen Lösung fehlerfrei weiterläuft. Jeder überführbare Prozess hat dieselben Bus-Stops in der SAP MaCo Cloud und im Business-System SAP S/4HANA Utilities.

Wie funktioniert die Migration der Prozesse?

Bevor ein offener Prozess mit Marktkommunikationsbezug migriert werden kann, muss geprüft werden, ob die entsprechenden Stammdaten in SAP IS-U und in der SAP MaCo Cloud übereinstimmen.

Der Prozess der Migration erfordert, dass im Business-System ein Auslöser-Report entwickelt wird. Bei der Erstellung des Reports muss darauf geachtet werden, dass die Daten aus den Eingabefeldern richtig zugeordnet werden. Die Daten, die für den Report benötigt werden, variieren je nach Prozess und Bus-Stop. Diese können in den Prozessdokumenten im SAP IS-U-System gefunden und anschließend manuell in den Auslöser-Report eingetragen werden.

Der Prozess erreicht den entsprechenden Bus-Stop und wartet auf eine Antwort. Es ist zu gewährleisten, dass alle Termine für Antworten nach dem Migrationsstichtag liegen. Nachdem der Migrationsreport ausgeführt wurde, generiert das Business-System ein Prozessdokument im Business-System. Sofern die Daten richtig sind, kann der Prozess im neuen System fortgesetzt werden. Benutzeraktionen und Termine können anschließend so wie üblich im Business-System und in der SAP MaCo Cloud verarbeitet werden.



Nachdem der Migrationsreport initiiert wurde, überprüft das System, ob die angegebenen Migrationsinformationen korrekt waren. In Fällen ungültiger Daten kann es zu einer Benutzerinteraktion kommen. Der Prozess kann gestoppt und beendet werden. Eine erneute Überprüfung kann gestartet werden.

Falls die Informationen gültig sind, bleibt der transferierte Vorgang so lange aktiv, bis eine Antwort von den Marktteilnehmern empfangen wird. Hier ist die Migration beendet, und der Ablauf kann im neuen Geschäftssystem und im neuen Kommunikationssystem wie gewohnt fortgesetzt werden.

Prozessschritte vorab festlegen

Es gibt nicht für alle Prozesse und auch nicht für alle Prozessschritte, die in der MaCo Cloud durchlaufen werden, Bus-Stops. Eine Übersicht der aktuellen Bus-Stops kann im SAP-Help eingesehen werden.

Die Herausforderung liegt somit darin, zu entscheiden, bis zu welchem Schritt welcher Prozess im Quellsystem laufen soll, um sicherzustellen, dass der Prozess im Zielsystem weiterlaufen kann. Um das Ziel zu erreichen, sollten vor der Migration in einem ersten Schritt alle relevanten Prozesse mit Marktkommunikationsbezug in Form einer Prozesslandkarte aufgelistet werden. Danach sollte das Mengengerüst aller im Quellsystem offenen Prozesse inklusive Prozessschritte ausgewertet werden. Im nächsten Schritt muss analysiert werden, welche Bus-Stops zu welchen Prozessen

und in welchen Prozessschritten bereits von der SAP ausgeliefert wurden bzw. in Planung sind. Die identifizierten Prozesse müssen im darauffolgenden Schritt im Zuge von mehreren Workshops mit den fachlichen Prozessexperten besprochen und mit der Prozessbeschreibung der MaCo Cloud verglichen werden. Ziel ist es, ein Verständnis für den aktuellen Aufbau und die Abfolge der Prozesse zu erhalten. Dabei sollten unter anderem die Auslöser der Prozesse identifiziert und ein möglicher Stopp dieser Auslöser bewertet werden. Des Weiteren sollte auf Abweichungen zum SAP-Standard eingegangen und die Fristen zwischen dem Versand und Eingang von Nachrichten bewertet werden.

Folgende Fragestellungen sind dabei zu klären:

- Welcher Prozess muss wann gestoppt werden?
- Welcher Prozess muss bis zu welchem Schritt weitergeführt werden, so dass er im neuen System über die Auslöser-Reports fortgeführt werden kann?
- Welche Prozesse müssen zum Migrationsstichtag abgeschlossen sein?

Abschließend sollte eine Bewertung der Prozesse auf Basis von Mengengerüst und Frist stattfinden. Die Bewertung zielt darauf ab, klare Empfehlungen für die Cutover-Planung zu geben.



Vortrag aus der Utilities Webinar-Reihe März 2023
SAP MaCo Cloud – Transition der MaCo-Prozesse

www.natuvion.com/de/utilities-webinars-maco-cloud

Kommunen auf dem Weg zu SAP S/4HANA

Martin Kraft, Head of Utilities und Burkhard Hergenhan,
Head of Data Management & Compliance, Natuvion GmbH

Zur Unterstützung der Kommunen bei der Umstellung auf SAP S/4HANA sind das auf digitale Umzüge von Daten spezialisierte Unternehmen Natuvion und die IT-Dienstleisterin Komm.ONE eine Partnerschaft eingegangen.

Mehr als 1.000 Kunden und Mitglieder der Komm.ONE werden in den kommenden Jahren auf SAP S/4HANA umgestellt. Die Entscheidung, dies mittels selektiver Datenmigration umzusetzen, ist bereits vor einem Jahr getroffen worden. Partner dafür ist die Natuvion GmbH mit ihrer Spezialisierung und jahrelangen Erfahrung in komplexen Transformations- und Migrationsprojekten.

Als eines von weltweit nur drei Mitgliedern der SAP S/4HANA Selective Data Transition Engagement Community definiert Natuvion zusammen mit SAP bewährte Methoden und Standards für einen zuverlässigen und beschleunigten Umzug auf SAP S/4HANA. Zum Einsatz kommen dabei auch von Natuvion selbst entwickelte, intelligente Transformations-Tools wie der Natuvion Data Conversion Server.

Gerade bei einem solchen Projektumfang sind effektive Migrationsmethoden, wie die Selective Data Transition, entscheidend. Es lassen sich so nicht nur Daten und etablierte Prozesse der Kommunen überprüfen und

mit neuen, verbesserten SAP S/4HANA-Funktionalitäten erweitern, sondern auch Kosten, Störungen und die Dauer der jeweiligen Migration reduzieren.

Sicher und fristgerecht mit selektiver Datenmigration auf SAP S/4HANA

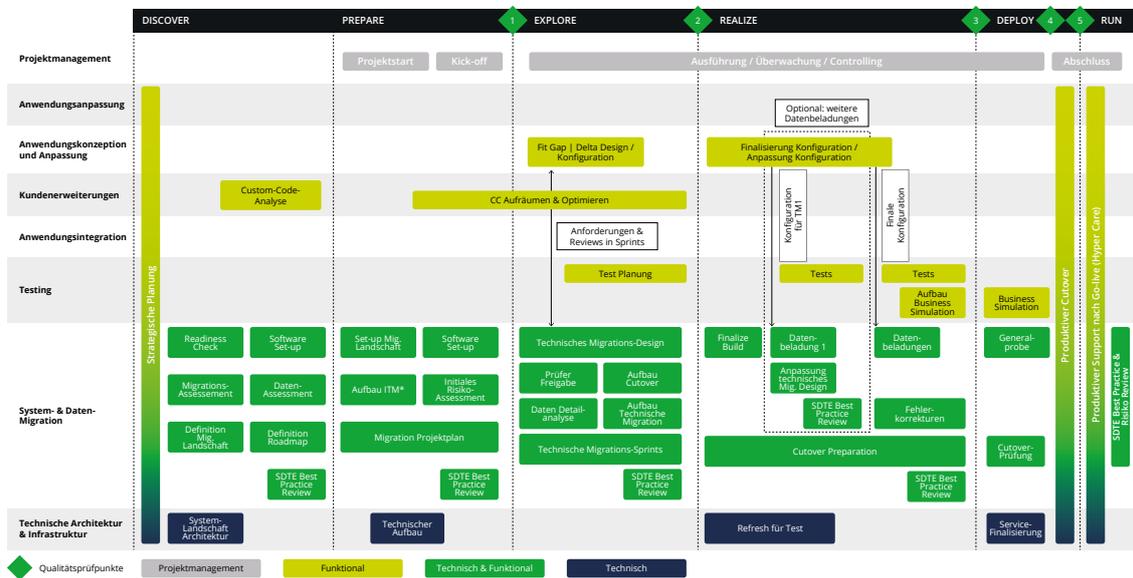
Eine Umstellung auf SAP S/4HANA ist erforderlich, da SAP die Wartung der bisher genutzten SAP-Version ECC 6.0 zum Ende des Jahres 2027 einstellt. Die Komm.ONE hat daher ein Programm aufgelegt, das alle hierfür notwendigen Projekte koordiniert und steuert.

Im Rahmen einer Ausschreibung erhielt die Natuvion GmbH am 05.12.2022 den Zuschlag, diesen Prozess mitzugestalten. Holger Strotmann, Geschäftsführer und Gründer von Natuvion, dazu: „Dieses Projekt ist ein wichtiger Meilenstein für die digitale Zukunft der Kommunen in Baden-Württemberg. Wir freuen uns über den Zuschlag und darauf, den Weg auf SAP S/4HANA gemeinsam mit der Komm.ONE und ihren Kunden zu gehen.“ Die Zusammenarbeit ist bereits erfolgreich gestartet.

Ziel des Projekts ist es, alle Kunden bzw. Mandanten des Markts Baden-Württemberg in einem engen Zusammenarbeits- und Ausbildungsmodell sicher und fristgerecht auf



Lösungsarchitektur SAP S/4HANA nach SAP Activate



Vorgehensmodell prozessuale und technische Transformation

Basis der selektiven Datenmigration „SAP S/4HANA SDT“ auf SAP S/4HANA umzustellen. Die Umstellung soll im Zeitraum von 2023/24 bis 2028 wellenbasiert erfolgen. Während dieser Zeit wird das SAP S/4HANA-Template KM-Finzen stetig technisch und rechtlich weiterentwickelt. Die Veränderungen am System und den Prozessen sind bei dem Umstellungsvorgehen, der Migrationssoftware und der etwaigen Weiterentwicklung und Industrialisierung zu berücksichtigen. Insbesondere ist die Einführung und Umsetzung der Anforderungen der DSGVO zu unterstützen und zu berücksichtigen.

welche von der SAP S/4HANA SDT Enablement Community* dafür entwickelt worden sind. Hierfür werden wesentliche Elemente aus der SAP Activate-Projektmethodik genutzt und um migrationsrelevante Aktivitäten erweitert. Diese sind im Rahmen des Projekts zwingend durchzuführen.

Die oben dargestellte Abbildung zeigt exemplarisch das Vorgehensmodell für die prozessuale und technische Transformation.

SAP Activate-Projektmethodik um migrationsrelevante Aktivitäten erweitert!

Grundlage ist die von SAP für solche Projekte empfohlene Methodik – SAP Activate. Diese wurde um die Bestandteile der SAP S/4HANA Selektive Datenmigration (SDT) erweitert,

* Zur SAP S/4HANA SDT Enablement Community gehören: SAP, Natuvion, SNP, cbs

Über die Komm.ONE

Die Komm.ONE ist eine Anstalt öffentlichen Rechts in gemeinsamer Trägerschaft der Kommunen und des Landes Baden-Württemberg mit Sitz in Stuttgart. Auftrag und Anspruch der Komm.ONE AöR ist die Sicherung der digitalen Souveränität der Gesellschaft, indem sie die Kommunen auf Basis von innovativen Cloud-Lösungen digital gestaltet. Dazu beschafft, entwickelt und betreibt die Komm.ONE AöR im Rahmen ihres gesetzlichen Auftrags Verfahren der automatisierten Datenverarbeitung und erbringt unterstützende Dienst-, Beratungs- und Schulungsleistungen. Darüber hinaus unterstützt und berät die Komm.ONE als Vordenkerin und Partnerin die Kommunen und das Land in allen organisatorischen, prozessualen und strategischen Fragen der digitalen Transformation.

www.komm.one



Verantwortliche Ansprechpartner für die kommunalen Kunden der Natuvion GmbH sind künftig Martin Kraft und Burkhard Hergenhan.

Martin Kraft
martin.kraft@natuvion.com

Burkhard Hergenhan
burkhard.hergenhan@natuvion.com

Es gibt 3 Wege zu SAP S/4HANA

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

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





“

Der Wechsel auf SAP S/4HANA ist eine der größten Herausforderungen der kommunalen IT in Baden-Württemberg. Gemeinsam ermöglichen wir den Kommunen einen reibungslosen Übergang. Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit in den nächsten Jahren.

Andreas Pelzner, Mitglied des Vorstands der Komm.ONE





Nativion Insights

Nativion beim B2Run in Berlin am Start

Sandra Kemm, Head of Project & Organisational Management, Nativion GmbH



Damit das **#teamgreen** als solches zu erkennen war, gab es auch in diesem Jahr Laufshirts für alle. Diese wurden gemeinsam mit den Startnummern von unserem Team-Captain verteilt. 2022 ging Nativion mit 44 Laufbegeisterten an den Start, Rekord!

Bei herrlichem Sonnenschein fiel um 18:40 Uhr der Startschuss für den 5,4-km-Lauf! Alle Nativions kamen wohlbehalten ins Ziel. Das Highlight war natürlich der Einlauf ins Olympiastadion. Unser schnellster Läufer konnte mit einer Zeit von 22:14,8 min sogar den 152. Platz belegen. Bei insgesamt 10.000 Teilnehmern eine super Leistung! Nach Zielein-

Am 23. August war es endlich wieder so weit! Das Nativion Racing Team konnte nach zweijähriger Coronapause wieder beim B2Run in Berlin an den Start gehen. Treffpunkt war unser Teamstand vor dem imposanten Olympiastadium.

lauf konnten sich alle ihre Medaillen abholen, kostenlose Erfrischungsgetränke zu sich nehmen und anschließend bei uns am Teamstand das verdiente Feierabendbier mit ein paar kleinen Snacks zu sich nehmen.





Mammut-Marsch Berlin

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

Am 4.11. fand er endlich wieder statt – der Little Mammut in Berlin. Was das ist? Ein Marsch im Berliner Umland, bei dem zwischen einer 30- und 55-km-Strecke gewählt wird.

Die schöne Natur um Berlin erkunden und das in bester Gesellschaft? Da war natürlich auch Natuvion mit einer Truppe am Start. Zehn Natuvions wagten sich an die 30-km-Strecke. Bei herrlichstem Sonnenschein ging es um 09:30 Uhr los. Während einige eher ruhiger losmarschierten, gingen andere bereits zu Beginn in den Sprint-Modus. Neben der Bewunderung von herrlichen Stadtvillen ging es auch am wunderschönen Müggelsee vorbei. Zwischendrin waren immer wieder Verzehrstationen platziert, bei denen die Läufer reichlich versorgt wurden. Das Highlight hier

waren die Nutella-Toastbrote. Die Kilometermesspunkte 5–25 km wurden noch mit einem Lächeln angesteuert, ab Kilometer 25 wurde es zäher, und der ein oder andere hatte mit den Kräften zu kämpfen.

Bei den letzten Metern wollten wir es noch mal wissen, und mit Blick auf die Uhr gaben alle volle Power. Unter die Sechs-Stunden-Marke war das Ziel. Es sollte keiner zurückbleiben, weshalb wir die Marke mit 6 h 15 min knapp verfehlten. Die Hauptsache war, dass wir gemeinsam als **#teamgreen** voller Stolz eingelaufen sind.

Fazit: Tolle Erfahrung, tolle Natur und super Gesellschaft. Das ein oder andere Natuvion Teammitglied plant für 2023 schon die 50-km-Strecke ein.

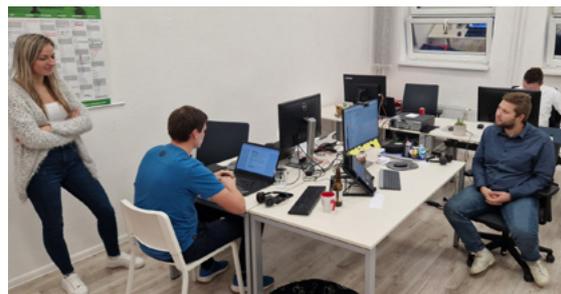
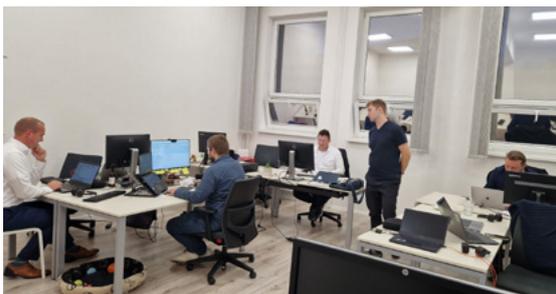


Nativion Slowakei auf Wachstumskurs

Veronika Rehakova, Marketing Support, Nativion GmbH

Das Team der Nativion Slowakei wächst und zählt jetzt schon 36 Kolleginnen und Kollegen. Deshalb musste neben unserem neuen Büro in Bratislava auch ein neues, größeres Büro für unseren zweiten Standort in Zvolen (Mittelslowakei) her. Das neue Office befindet sich ebenfalls in Zvolen und bietet jetzt nicht nur genug Platz für alle, sondern auch Raum für

Kreativität und Teamarbeit. Die unmittelbare Nähe zum Stadtzentrum ist ein weiteres Plus des neuen Standorts. Einzug war Ende letzten Jahres, und das Team fühlt sich bereits sehr wohl. Weitere neue Kollegen im **#teamgreen** sind jederzeit herzlich willkommen: <https://nativion.recruitee.com/>





Nativion auf Ideallinie

Redaktionsteam nVision, Nativion GmbH



Im Februar 2023 war es wieder so weit. Die Münchner Skimeisterschaft lockte über 336 Starter in verschiedenen Altersklassen an den Kitzbüheler Ganslernhang. Mit dabei Nativion. Nativion ist Sponsor der Skilöwen des TSV 1860 München. Die stellten auch prompt einige Münchner Stadtmeister. Unter anderen den Stadtmeister in der Klasse U8. Kein Unbekannter für das Nativion Team.

Wie jedes Jahr richtete die Skiabteilung des TSV 1860 München e.V. auch 2023 wieder ein Mega-Event aus: die offene Münchner Skimeisterschaft. Für 336 gemeldete Teilnehmer/innen der Jahrgänge 2016 bis 1948 wurde der Ganslernhang in Kitzbühel in eine Rennstrecke verwandelt, die mit Moderation und DJ alle Athleten zu sportlichen Höchstleistungen herausforderte. Das Besondere an diesem Event: Bei Jung und Alt stand der Spaß im Vordergrund. Mitfahren durften alle aktiven und inaktiven Athleten.

In der Klasse der Kinder bis 8 gewann Luitpold Dahse die Münchner Stadtmeisterschaft! Herzlichen Glückwunsch vom gesamten Nativion Team. Ein großes Dankeschön an alle Teilnehmer, Organisatoren und Sponsoren!

„Give me a Home among the Gumtrees“ – Zwei Jahre Secondment in Australien

Benedict Louis, Consultant, Nativion Digital

Eukalyptusbäume, Schafe, Kängurus und ein Schaukelstuhl auf der Veranda – so beschreibt der Sänger eines australischen Folk-Klassikers sein ideales Zuhause. Zugegeben, meine Vorstellungen vom Leben in Australien stimmten nicht zu 100 Prozent mit diesen Zeilen überein. Aber von Camping-Trips in die unberührte Natur, exotischen Tieren und Pflanzen und verlassenen Stränden träumte ich allemal. Seit einem einmonatigen Aufenthalt im Anschluss an mein Abitur war ich fasziniert von Australien und wollte unbedingt längerfristig dort wohnen. Entsprechend groß war mein Interesse, als ich vor meinem Eintritt in die Nativion 2019 erfuhr, dass kurz zuvor eine Niederlassung in Sydney eröffnet worden war und dass Entsendungen dorthin durchaus möglich seien. Während eines durch Lock-downs geprägten Jahres 2020 reifte in mir die Entscheidung: Ich wollte nach Australien zurückkehren. Im April 2021 begann mein Abenteuer Australien und meine Entsendung nach Sydney. Im Folgenden möchte ich ein Zwischenfazit nach zwei Jahren „Down Under“ ziehen und meine Erfahrungen teilen.



Von der Theorie in die Praxis

Zwischen einer losen Anfrage nach der theoretischen Umsetzbarkeit und der Zusage durch die Geschäftsleitung lagen nur wenige Monate. Während der sechsmonatigen Vorbereitungsphase wurden ein Entsendungsvertrag ausgearbeitet, Versicherungen abgeschlossen, Anwartschaften beantragt und vieles mehr – stets unter Federführung des People Teams, das mich auf jedem Prozessschritt begleitete und für Fragen jeglicher Art zur Verfügung stand. So kam der Tag der Abreise schneller, als erwartet, und mit einem Mal befand ich mich am anderen Ende der Welt. Die ersten Wochen waren geprägt von

der Eingewöhnung in den australischen Berufsalltag, Behördenbesuchen und Wohnungsbesichtigungen. Die hilfsbereiten Kolleginnen und Kollegen unterstützten mich und halfen mir sehr bei der Einfeldung. So war ich im Nu ein fester und vollwertiger Bestandteil des Teams.

„Silicon Brooky“ – Standort von Nativion APJ

Das australische Büro der Nativion befindet sich in Brookvale, einem Vorort von Sydney und Teil der Northern Beaches. Diese Halbinsel erstreckt sich nördlich des Sydney Harbour und ist entlang der 30 Kilometer langen Küste mit unzähligen malerischen Stränden gesegnet. Als traditionell von Industrie und Werkstätten geprägter Ort, verfügt Brookvale über eine Vielzahl an Industriehallen. In Kombination mit einem Boom in der Craft-Beer-Branche hat dies dazu geführt, dass sich hier zahlreiche Mikrobrauereien niedergelassen haben und die Locals mit abwechslungsreichen Kreationen verwöhnen. Aber auch viele Kreativ- und Technologiebetriebe finden in Brookvale eine Heimat. Zuletzt wurde eine Initiative ins Leben gerufen, die Solaranlagen auf allen Dächern des Industriegebiets installieren möchte. Kein Wunder also, dass das Viertel liebevoll auch „Silicon Brooky“ genannt wird.



Nature is calling

Worin sich Australien am meisten von Deutschland unterscheidet? Eindeutig in der Flora und Fauna. Und die sieht hier nicht nur anders aus, sie klingt auch viel intensiver. Von früh bis spät herrscht in Australien eine unglaubliche Geräuschkulisse, dominiert von den einheimischen Vogelarten. Bereits vor Sonnenaufgang wetteifern die Kookaburras mit ihrem unverwechselbaren Lachen, dazwischen mischen sich die krächzenden Schreie der zahlreichen weißen Kakadus. Um die Mittagszeit gesellt sich das ohrenbetäubende Zirpen der Zikaden dazu.

Der etwas andere Arbeitsweg

Beruflich und in meiner Freizeit habe ich bereits eine Menge großartiger Erfahrungen machen dürfen. An dieser Stelle möchte ich jedoch eine besonders hervorheben: Kurz nach meiner Ankunft lud uns unser Softwarepartner Blue Prism ein, gemeinsam an einem Vergabeprozess einer lokalen Universität teilzunehmen. Die Grenzsicherungen infolge der Coronapandemie bedeuteten für australische Universitäten den Wegfall einer ihrer Haupteinnahmequellen: Gebühren ausländischer Studenten.



Die Hochschule hatte daher ein Projekt zur Einführung von Robotic Process Automation ausgeschrieben, um ihre Kosten zu senken und den Cashflow durch eine beschleunigte Bearbeitung von Buchhaltungsprozessen zu verbessern. Es war ein großartiges Erlebnis, die Universität vor Ort zu besuchen und gemeinsam mit unserem Partner das Betriebsmodell von Blue Prism, kombiniert mit unseren Dienstleistungen im Bereich Automatisierung, zu pitchen. Noch eindrucksvoller war jedoch meine An- und Abreise. Diese gestaltete ich so, dass ich von der Manly Wharf eine Fähre durch die Bucht nahm, um ins Herz von Sydney zu gelangen. Einen Arbeitstag mit einer Bootsfahrt entlang des Sydney Opera House und der Harbour Bridge begonnen zu haben, das können nicht viele von sich behaupten. Und nach einer erfolgreichen Präsentation und gemeinsamem Essen hatte ich am Abend das Privileg, meinen Kollegen in Deutschland den Sonnenuntergang von der Fähre aus zu beschreiben.



Das Abenteuer geht weiter

Mein Zwischenfazit nach knapp zwei Jahren ist ausnahmslos positiv. In diesem Zeitraum sind wir in Australien stetig gewachsen und haben neben zahlreichen lokalen Projekten auch asiatische Kunden in Malaysia und Indien betreuen können. Die Zeichen stehen weiterhin auf Wachstum, und so ist es eine ungemein wertvolle Erfahrung, Teil dieser Entwicklung sein zu dürfen. Auch in privater Hinsicht möchte ich meine bisherigen Erlebnisse nicht missen und freue mich schon darauf, mehr von diesem faszinierenden und unglaublich vielfältigen Land zu entdecken.





“

Give me a home among the gumtrees,
with lots of plum trees.
A sheep or two, a k-kangaroo,
a clothesline out the back.
Verandah out the front
and an old rocking chair.

Robert Alexander Brown / Walter Edward Johnson



Flexwork @ Nativion

Maria Quitadamo, People Business Partner Nativion Gruppe, Nativion GmbH



Flexibles Arbeiten wurde bei Nativion schon immer gelebt. Wir vertrauen unseren Mitarbeitern zu 100 Prozent. Jeder Mitarbeiter kann entscheiden, wo er arbeiten möchte. Ob aus dem Homeoffice oder in einem unserer tollen Büros. Jeder weiß selbst, wo er am besten arbeiten kann und zu welchen Zeiten er am produktivsten ist. Das ist beim einen der frühe Morgen, bei anderen eher der späte Abend. Wir als Nativion geben diese Freiheit, Arbeitsort und Arbeitszeit selbst zu definieren und zu strukturieren. Wir freuen uns aber auch, dass unsere Kollegen gerne in die Büros gehen. Für eine stets angenehme Wohlfühlatmosphäre sorgen dabei unsere Office Manager. Unsere Meeting- und Kreativräume sind beliebte Treffpunkte, um mit Kollegen vor Ort zusammen an Projekten zu arbeiten.

In 2022 haben wir unsere Homeoffice-Regel trotzdem noch erweitert. Unsere Flexwork ist nun auch für bis zu 90 Tage im Jahr im EU-Ausland möglich. D.h. ob Italien, Spanien oder Frankreich, Nativions können bis zu drei Monate im Jahr im Ausland arbeiten. Wichtig dabei ist, dass normale Arbeitsbedingungen gegeben sind. D.h. ausreichende Internetverbindung, eine Sitzgelegenheit und ein Schreibtisch, welche den gängigen ergonomischen Ansprüchen genügen. Ist eine „Verlegung“ des Arbeitsplatzes ins EU-Ausland mit dem Vorgesetzten

abgesprochen und fein, so kann es für den Mitarbeiter losgehen. Abgesehen von der Präsenzpflcht an Firmenworkshops, Kundenterminen oder internen Veranstaltungen bleibt die Organisation und Planung bei den Mitarbeitern selbst.

Spätestens seit der Coronakrise sollte klar sein, dass das starre Arbeitsmodell 9–5 im Office nicht mehr der Zeit angemessen ist. Flexible Arbeitsplatzwahl und Zeiteinteilung, das ist es, was für viele Arbeitnehmer wichtig ist. Diesen Ansatz leben wir nicht erst seit 2020. Wir vertrauen auf unsere Mitarbeiter und schaffen mit unserer Flexwork die besten Voraussetzungen für eine ideale Work-Life-Balance.



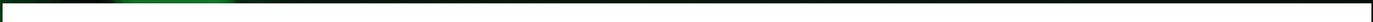
Wenn auch du Teil eines international erfolgreichen Beratungsunternehmens werden möchtest, dann komm zur [#datamovingcompany](#).
Bewirb dich und join [#teamgreen](#).
www.nativion.recruitee.com/



“

Mit Flexwork bieten wir einen attraktiven Benefit, den unsere Mitarbeitenden entsprechend ihren persönlichen Vorlieben nutzen können.

Volker Westedt, Chief People Officer, Natuvion GmbH





Nativion APJ sponsert Weltmeister der Junioren im Rudern

David O'Brien, Business Development Manager & Project Manager, Nativion APJ

Das St. Augustine's College schrieb 2022 Geschichte! Der Vierer mit Steuermann im Rudern schaffte es ins Finale der U/19-Junioren-Weltmeisterschaft in Varese (Italien) und holte den Sieg nach Australien.

Was für eine außergewöhnliche Leistung! Mit knappem Vorsprung gewann das australische Team bei den U/19-Junioren-Weltmeisterschaften im Rudern vor der Mannschaft aus Italien. Alle Jungs dieser Vierermannschaft, die Australien bei der Weltmeisterschaft vertrat, gehen auf das St. Augustine's College

Brookvale, an den Northern Beaches von Sydney. Das allein ist schon eine außergewöhnliche Leistung für das St. Augustine's College, da der Vierer normalerweise aus Athleten unterschiedlicher Schulen zusammengesetzt wird. Das St. Augustine's College ist eine reine Jungen-Schule, die um die 1.200 Schüler der Klassen 5–12 besuchen. Rudern ist eine der Sportarten, die als Wahlfach angeboten wird und von 40 Schülern gewählt wurde. Die von der Schule zur Verfügung gestellte Ausrüstung kann nicht mit der Hightech-Ausstattung anderer privater Eliteschulen in Sydney



Manche Menschen träumen vom Erfolg, während andere aufwachen und hart dafür arbeiten.

Robert Alexander Brown / Walter Edward Johnson

mithalten. Umso spektakulärer ist es, dass die Jungs es mit den gegebenen Mitteln bis an die Weltspitze geschafft haben. Es zeigt, dass man mit der richtigen Einstellung und harter Arbeit alles erreichen kann.

Straffer Trainingsplan

Das Ruderteam folgt einem straffen Trainingsplan. Bis zu achtmal in der Woche wird trainiert. Das bedeutet für die Jungs, morgens um 04:30 aufzustehen, um 5 Uhr aus dem Haus und um 05:30 schon auf dem Wasser zu sein. Und das auch bei Temperaturen um die fünf Grad Celsius, Regen und Wind. Eine normale Trainingseinheit umfasst eine etwa 20 km lange Strecke. Um 07:30 sind die Jungs zurück im Hafen, und bevor es um 8 Uhr in den Unterricht geht, heißt es vorher noch Boote und Ausrüstung reinigen und in den Schuppen bringen. Das gehört zum Training dazu und die Trainer bestehen darauf, dass die Jungs selbst für ihre Ausrüstung verantwortlich sind. Wenn es nicht aufs Wasser geht, wird anderweitig zum Beispiel auf dem Ergometer trainiert.

So viel Einsatz und Disziplin hat auch Natuvion APJ überzeugt! „Wir sind begeistert von der jungen Mannschaft, ihrer Disziplin und freuen

uns, sie als Sponsor unterstützen zu dürfen“, so Chris Schröfl, CEO von Natuvion APJ. Mit neuen Rudern geht es ins neue Jahr 2023!

Patric Dahse und Holger Strotmann waren im November 2022 in Sydney und hatten die wunderbare Gelegenheit, gemeinsam mit Chris Schröfl und David O'Brien ein Training vor Ort zu begleiten. Die frühmorgendliche Trainingseinheit mit den Jungs und der Cheftrainerin fand an Sydneys Middle Harbour statt. Die Natuvion Crew konnte vom Wasser aus die Intensität und Geschwindigkeit des Trainings miterleben.

Trainiert werden die Saints-Jungs von einer richtigen Spitzensportlerin, die wesentlich für den Erfolg des Teams verantwortlich ist. Judith Ungemach ist deutsch-australische Weltmeisterin im Rudern und olympische Gold- und Bronzemedailengewinnerin.

Natuvion APJ ist absolut beeindruckt von der Leistung der Saints-Jungs und freut sich sehr über die Erfolge der jungen Mannschaft! Wir drücken weiterhin die Daumen für noch viele erfolgreiche Wettkämpfe!

Go Saints!

Nativion baut Management-Team in Österreich aus

Philipp von der Brüggen, CMO (ppa.), Nativion GmbH

Nativion holt Mag. Anton Gartner als zusätzlichen Geschäftsführer für die Nativion Austria GmbH an Bord. Gemeinsam mit den Geschäftsführern Gerhard Pronegg und Roland Storbeck zeichnet er seit dem 1. April 2023 für das Business in Österreich verantwortlich. Die Ausweitung der österreichischen Führungsriege bei Nativion ist eine Folge des überaus starken Wachstums im Utility-Umfeld, wofür Anton Gartner eine ausgewiesene Expertise mit ins Unternehmen bringt.



Mag. Anton Gartner ist erfahrener SAP-Spezialist und hat das erste SAP S/4HANA-Projekt bei österreichischen EVUs gestartet. Vor seinem Start bei Nativion war Gartner IT-Leiter der Burgenland Energie AG und Geschäftsführer des Rechenzentrums. Zuvor war der studierte Betriebswirt mit Spezialisierung auf Wirtschaftsinformatik Geschäftsführer der Eisenstadt e-mobilisiert GmbH und bis Mitte 2012 im Vorgängerunternehmen BEWAG als Leiter Innovation und Entwicklung tätig. Darüber hinaus war Anton Gartner bis Ende Januar 2023 Sprecher der DSAG AG Utilities AT und ist Gründungsmitglied des IDXAT-Konsortiums.

„Für die österreichischen Energieversorger sind das gerade sehr herausfordernde Zeiten. Deswegen freuen wir uns, dass wir mit Mag. Anton Gartner einen ausgewiesenen Utility-Experten davon überzeugen konnten, die Erfolgsgeschichte der Nativion mit uns weiterzuschreiben“, sind sich Gerhard Pronegg und Roland Storbeck einig. „Durch die rasante Entwicklung der digitalen Transformation waren die Chancen für unser Business noch nie so gut wie heute. Um unser Wachstum weiter voranzutreiben, braucht es ausgewiesene Experten, zu denen unsere Kunden das nötige Vertrauen haben. Mit Mag. Anton Gartner haben wir genau so einen Experten für uns gewinnen können.“



“

Die Ausweitung der österreichischen Führungsriege ist eine Folge unseres überaus starken Kundenwachstums im Umfeld von Energieversorgern.

Holger Strotmann, CEO, Natuvion Group





Endlich!

Philipp von der Brüggen, CMO (ppa.), Nativion GmbH

Zweimal wurde ihr entgegengefiebert, sie gebucht, geplant und dann doch abgesagt! Beim dritten Mal hat's endlich geklappt. Am 09.12.2022 war's dann so weit. Über 200 Kollegen und Kolleginnen aus sechs Ländern hatten die Möglichkeit, ausgelassen zu feiern. Und von dieser Option wurde kräftig Gebrauch gemacht.

Münchens bekanntester Gastronom Käfer hatte alle Hände voll zu tun. Denn das Nativion Team feierte (wie immer) bis in die frühen Morgenstunden. Gerüchte besagen, dass dem Gastronomen die Getränke ausgegangen sind.

Highlight war Philipp Munzerts Jahresrückblick, der schon jetzt in die Nativion Geschichtsbücher eingegangen ist. Während sich die allermeisten während des gesamten Vortrags die Bäuche halten mussten vor Lachen, galt es für andere, einmal mehr zu beweisen, dass sie wirklich Humor haben. Der Gastronom hat mittlerweile seine Lager wieder aufgefüllt und dürfte fürs nächste Jahr gewarnt sein. 2023 treffen wir uns wieder alle in München!





Natuvion Offices

Germany

Natuvion GmbH

Altrottstraße 31
69190 Walldorf (Headquarter)

- Berlin
- Leipzig
- Munich

Austria

Natuvion Austria GmbH

- Vienna

Switzerland

Natuvion Schweiz AG

- Winterthur

Slovakia

Natuvion Slovakia s.r.o.

- Bratislava
- Zvolen

USA

Natuvion Americas Inc.

- Malvern (Pennsylvania)
- Miami (Florida)

Australia

Natuvion Australia & New Zealand Pty Ltd

- Brookvale

