

Auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen:

SAP S/4HANA – TRANSITIONS- SZENARIEN UND IHRE VORTEILE

SAP C/4HANA:

Ein Integrationsszenario
für die Sales Cloud

ILM für SAP HCM:

DSGVO-konforme
Datenübermittlung

SAP BRIM:

Neue Geschäftsmodelle
erschließen

Onlineversion:



04 DAS INTELLIGENTE UNTERNEHMEN ALS MODELL DER ZUKUNFT

18 SAP S/4HANA TRANSFORMATION

Readiness Check

20 SAP S/4HANA TRANSFORMATION

Customer-Vendor-Integration powered
by Natuvion DCS

24 SAP BRIM

Mit SAP BRIM neue Geschäftsmodelle
erschließen

26 SAP C/4HANA

Ein Integrationsszenario für die Sales Cloud

28 UNSERE PARTNER

INTENSE AG: Entwicklungsgeschichte einer
SCP-basierten IoT-Lösung

30 „NÜTZLICHE HELFERCHEN“

SOPHIA: Das Tool zur Datenanalyse

32 INSIGHTS

Ein Blick hinter die Kulissen der
Natuvion GmbH

36 VERANSTALTUNGEN

Wo sind wir 2019?
Rückblick: Wo waren wir?

39 BÜCHERECKE

Buchvorstellung und Gewinnspiel

40 NATUVION WORLDWIDE

- Österreich: Professioneller Support
über Landesgrenzen hinweg
- Amerika: Natuvion etabliert sich
auf dem US-Markt
- Slowakei: Natuvion treibt Interna-
tionalisierung voran

46 ILM FÜR SAP HCM

DSGVO-konforme Datenübermittlung
dank optimierter Standards



06 DER RICHTIGE WEG ZU SAP S/4HANA



14 SAP CUSTOMER DATA CLOUD FROM GIGYA

news

HERAUSGEBER

Natuvion GmbH
Altrottstraße 31
69190 Walldorf
Fon +49 6227 73-1400
Fax +49 6227 73-1410
E-Mail info@natuvion.com

REDAKTION

Holger Strotmann (V.i.S.d.P.),
Hannah Jarosch

COPYRIGHT

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

LAYOUT, SATZ UND DRUCK

Kolöchter & Partner
Werbeagentur GmbH, Schwerte

Liebe Leserin, lieber Leser,

im Namen des gesamten Natuvion-Teams wünsche ich Ihnen ein schönes neues, erfolgreiches Jahr!

Ich freue mich sehr darauf, Ihnen mit *news* auch dieses Jahr wieder Einblicke in den Firmenalltag bieten und Sie mit Informationen rund um das grüne „n“ versorgen zu können. Pünktlich zum Jahresbeginn halten Sie die sechste Ausgabe unseres Kundenmagazins in den Händen, die ich dazu nutzen möchte, das letzte Jahr Revue passieren zu lassen und Ihnen einen Ausblick auf 2019 zu liefern.

Das vergangene Jahr stand bei der Natuvion ganz im Zeichen von Data Protection & Privacy. Nach Inkrafttreten der neuen DSGVO stieg die Nachfrage nach überzeugenden Lösungen und Produkten rasant, der Bedarf an kompetenten Datenschutzberatern ist hoch wie nie zuvor. Grund genug also, auch 2019 das Thema Data Protection wieder zu unserem Schwerpunkt zu machen und an unseren Leistungspaketen zu feilen, um Ihnen noch effektiver als vertrauenswürdiger Ansprechpartner in allen Datenschutzbelangen zur Seite stehen zu können. Darüber hinaus sind wir dabei, unser Portfolio in diesem Bereich durch Komponenten der Betrugs-erkennung und Angriffsprävention auszubauen.

Die Vorbereitungen für die E-world 2019 sind bereits in vollem Gange. Auch diesmal hat die Natuvion wieder ein umfangreiches Leistungsportfolio im Gepäck. Besuchen Sie uns in Halle 3 an Stand 144/322 und informieren Sie sich bei unseren Experten vor Ort unter anderem über Cloud4Energy Integration, SAP Cloud Platform Apps, SAP S/4HANA Value Assurance Check & Transformation, Process Mining, SAP AnalyticsCloud, natürlich über alles Wissenswerte rund um den DSGVO-konformen Datenschutz und – als neueste Portfolioergänzung – über SAP Integrity und Cyber Security Lösungen.

Dass die Natuvion ihre Dienste nicht nur europäischen Unternehmen zur Verfügung stellt, sondern auch den Sprung in die internationalen Gewässer gewagt hat (siehe *news5*), erfüllt uns nach wie vor mit großem Stolz. Mit „Natuvion Americas“ arbeiten wir intensiv daran, unsere Präsenz in den Vereinigten Staaten weiter auszubauen.

Diese und weitere informative Fachartikel, aktuelles Branchengeflüster sowie Interessantes und Wichtiges aus der Natuvion-Familie finden Sie in diesem Magazin.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen,

Ihr Patric Dahse



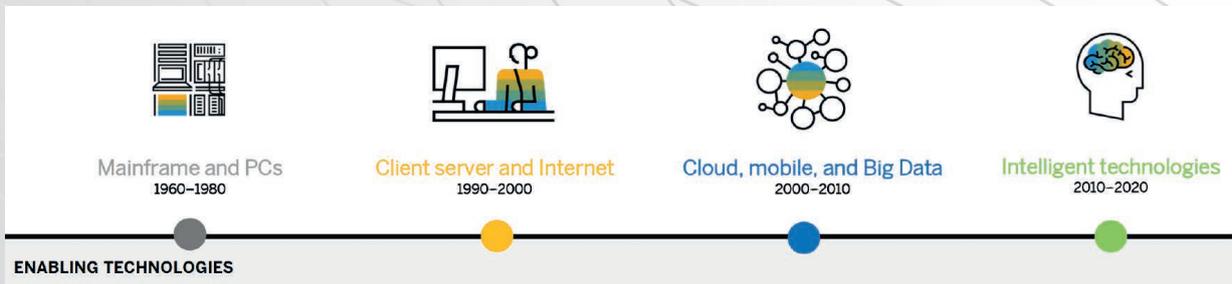
Geschäftsführer



Patric Dahse,
Geschäftsführer Natuvion GmbH

DIE VISION DER SAP: DAS INTELLIGENTE UNTERNEHMEN ALS MODELL DER ZUKUNFT

Vor 45 Jahren hat sich die SAP auf eine Reise gegeben, um ihre Kunden durch den Einsatz innovativer Technologien dabei zu unterstützen, Werte für ihre Unternehmen zu schaffen und ihre komplexesten Herausforderungen zu lösen. In jeder Ära des Enterprise Computing hat das Softwareunternehmen seine Strategie und sein Produktportfolio weiterentwickelt, stets mit dem Ziel vor Augen, seinen Kunden den Arbeitsalltag zu erleichtern: In den 60er- und 70er-Jahren, als das Mainframe-Computing an Popularität gewann, ermöglichte SAP den ersten Kunden, ihre Fertigungsabläufe mit der Materialbedarfsplanung zu automatisieren. In den 90er-Jahren, als die Unternehmen ihre Internetnutzung ausweiteten, half SAP dabei, ihre Zentralen mit ihren Tochtergesellschaften über SAP R / 3-Software für Enterprise Resource Planning (ERP) zu verbinden. Und in den letzten zehn Jahren, in denen Cloud Computing und Big Data mit den sinkenden Speicherkosten weiter an Bedeutung gewannen, unterstützte die SAP mithilfe der HANA-Software und einem umfangreichen Portfolio an Cloud-Anwendungen ihre Kunden dabei, den Weg für die digitale Transformation in ihren Unternehmen zu ebnen.



Da Technologien wie künstliche Intelligenz, Machine Learning, das Internet der Dinge (IoT), fortschrittliche Analysen und Blockchain heutzutage immer mehr an Bedeutung gewinnen, hat SAP eine neue Möglichkeit entwickelt, um aus Firmen intelligente Unternehmen mit neuen Fähigkeiten zu machen, die es den Beschäftigten ermöglichen, sich auf höhere Anforderungen zu konzentrieren.

Intelligente Unternehmen werden künftig im Mittelpunkt unserer digitalen Welt stehen und ihr Augenmerk auf den wirtschaftlichen Wert des digitalen Zeitalters legen. Ihre wirtschaftliche Wertschöpfung und ihr zugrundeliegender Auftrag, die Entwicklung und den Wohlstand auf der ganzen Welt zu fördern, werden von der Fähigkeit abhängen, menschliche, wirtschaftliche und natürliche Ressourcen

auf effiziente und nachhaltige Weise zu verwalten, während sie gleichzeitig dem Druck eines hart umkämpften und sich ständig verändernden Umfelds standhalten. Informationen schnell zu verarbeiten, zu nutzen und neue Informationen zu erstellen, ist hierfür der Schlüssel. Wertschöpfungsketten und Ökosysteme stehen in zunehmender Abhängigkeit von Informationen. Digitale Arbeitskräfte werden aufgrund dessen immer raffiniertere Mittel benötigen, um diese große und komplexe Informationsflut aus den unterschiedlichsten Quellen innerhalb und außerhalb des Unternehmens handhaben zu können. Für den Betrieb benötigen Unternehmen eine neue Integrationsstufe für derartige Informationen – eine Integrationsstufe, die die Zusammenarbeit und Teamarbeit digitaler Mitarbeiter in allen Bereichen ermöglicht.

Das intelligente Unternehmen wird Realität, weil die SAP Informationssysteme zur Verfügung stellt, die solchen Anforderungen gewachsen sind. Als Kernelement der Intelligente Suite erfüllt SAP S/4HANA die Aufgabe, ein integriertes Business Management zu ermöglichen, ein neues Kapitel in der Geschichte von ERP zu schreiben und traditionelle Geschäftsfunktionen mit aufkommenden Technologien, digitalen Benutzererfahrungen und Geschäftspraktiken der nächsten Generation zu kombinieren.

Die neue Herausforderung für ERP besteht darin, die heutige Fragmentierung der Unternehmensentscheidungen und -umsetzung zu überwinden und ein tatsächlich integriertes

Geschäftsmanagement zu erreichen – ohne die Einschränkungen und Komplexität älterer Umgebungen. Fundierte Entscheidungen und agile Simulationen alternativer Geschäfts-szenarien ermöglichen es Unternehmen, sich anzupassen und stetig weiterzuentwickeln. Die Intelligente Suite wird dabei helfen, sich von reaktiven Entscheidungen und einer nur teilweise durchgespielten Umsetzung zu lösen und zu einer kontinuierlichen und proaktiven Simulation möglicher Geschäftsergebnisse zu entwickeln. Diese Ergebnisse werden von sachkundigen Mitarbeitern ausgewertet und ausgeführt, die sich vollständig auf wertschöpfende Aktivitäten konzentrieren und ihre Aufgaben mit geringem Aufwand auf systemautomatisierte Prozesse verlagern können.

Die Transformation in ein intelligentes Unternehmen erfordert drei Schlüsselemente:

Intelligente Suite

Eine modulare und dennoch vollständig vereinheitlichte Suite von Anwendungen in der Cloud, die konsistente, moderne und personalisierte Benutzererfahrungen für integrierte Geschäftsprozesse bietet.

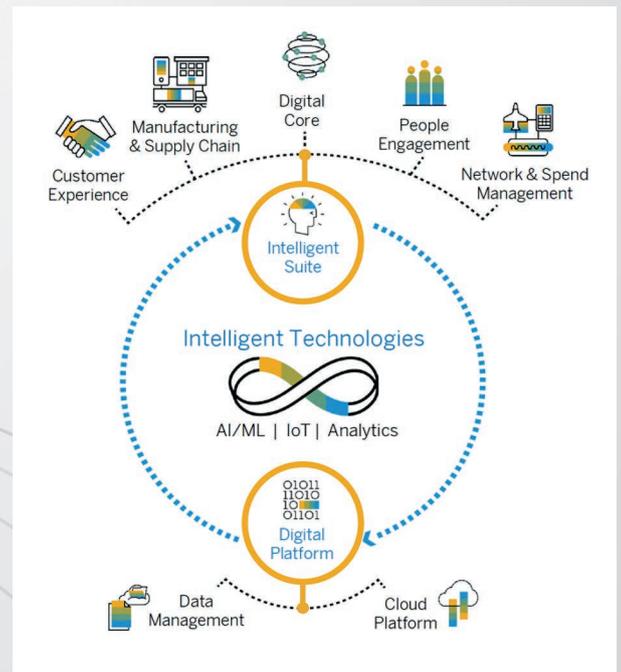
Intelligente Technologien

Eine Reihe intelligenter Technologien, die die Automatisierung und die Skalierung von Innovationen in den Geschäftsprozessen unterstützen.

Digitale Plattform

Und eine digitale Plattform, die diese Anwendungen mit agiler Datenverwaltung, Cloud-Eigenschaften und Erweiterbarkeit unterstützt.

Um diese Vision der SAP umzusetzen, wird SAP S/4HANA als Eckpfeiler der Intelligente Suite seine einzigartigen Fähigkeiten, das vereinfachte Datenmodell und die rollenorientierte Neugestaltung von Geschäftsprozessen weiter ausbauen.



In dieser Ausgabe von *news* soll der Fokus auf der Schlüsselkomponente „Intelligente Suite“ und damit auf SAP S/4HANA als digitalem Kern liegen.

(Quelle des Artikelinhalts: SAP SE)

DER RICHTIGE WEG ZUM DIGITALEN KERN EINES INTELLIGENTEN UNTERNEHMENS – SAP S/4HANA TRANSITIONSSZENARIEN IM ÜBERBLICK

und wie Unternehmen den optimalen Ansatz finden

Es gibt zurzeit wenige Themen, die so präsent sind, wie die neue ERP-Lösung SAP S/4HANA und der Weg, um auf diese umzusteigen.

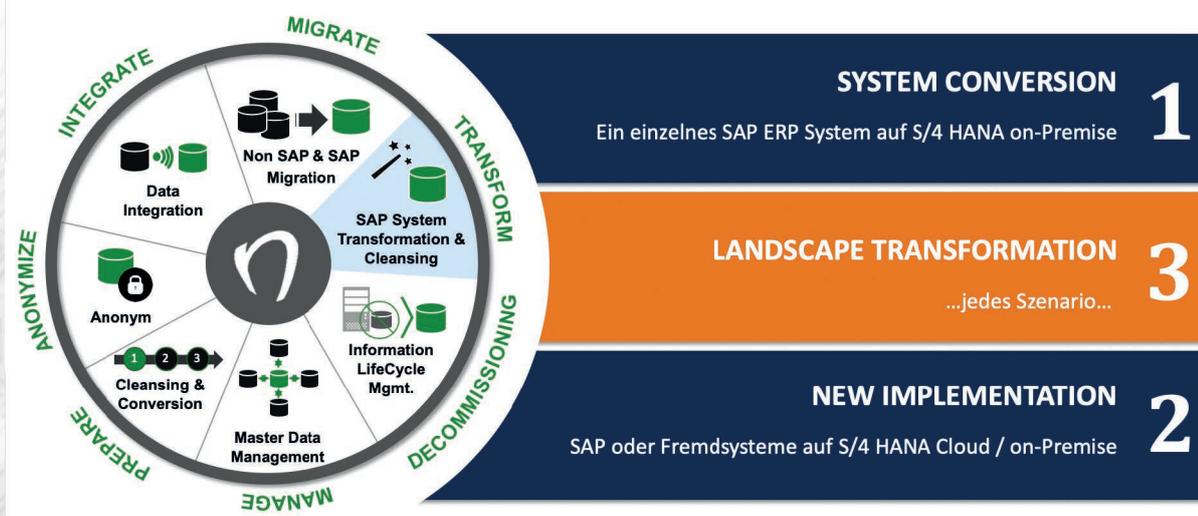
Neben der rein technischen Betrachtung der systematischen Unterschiede zwischen SAP ERP und SAP S/4HANA stellt der Hersteller eine weitere nutzungsbezogene Möglichkeit als SaaS (Software-as-a-Service) von SAP S/4HANA zur Verfügung. Im Anschluss an die grundsätzliche Frage, die ein SAP ERP-Kunde im Vorfeld treffen muss – nämlich ob sein SAP-System zukünftig als Cloud-Lösung betrieben werden soll –, existieren verschiedene Auswahlmöglichkeiten hinsichtlich der technologischen Ansätze, um von der „alten ERP-“ in die „schöne neue SAP S/4HANA-Welt“ zu gelangen.

In einem kurzen Abriss werden im Folgenden die verschiedenen Transitionsszenarien und deren grundlegenden Unterschiede vorgestellt. Denn ob die Software als SaaS-Lösung, oder, wie bisher, als „On-premise“-Installation betrieben werden soll, ist letztendlich eine kundenindividuelle Grundsatzentscheidung – auch wenn eine solche Entscheidung am Ende auch essenzielle Auswirkungen auf den Transitionsweg hat.

Warum SAP S/4HANA?

Die Beweggründe, auf SAP S/4HANA umzusteigen, sind von Kunde zu Kunde sehr unterschiedlich. So gibt es auf der einen Seite das Extrem, das vorhandene System möglichst unverändert auf SAP S/4HANA bringen zu wollen, um auch nach 2025 die Wartung durch SAP sicherzustellen. Das andere Extrem ist der Aufbau eines komplett neuen SAP S/4HANA-Systems, mit dem Ziel, die Geschäftsprozesse an die neuen Möglichkeiten von SAP S/4 anzupassen und grundlegend die eigene Prozesslandschaft zu verschlanken und zu restandardisieren, damit die neuen Innovationen, die durch SAP mit S/4HANA zur Verfügung gestellt werden, genutzt werden können. Das tatsächliche ausschlaggebende Motiv wird bei den meisten Kunden irgendwo in der Mitte liegen.

An den Beweggründen ist jedoch bereits erkennbar, dass der Umstieg von SAP ECC auf SAP S/4HANA kein reines technisches Upgrade darstellt. Durch die Änderungen an der Codebasis, der Datenbanktechnologie und wesentlichen Änderungen in Tabellenstrukturen einiger Applikationen sind nicht nur technische Änderungen, sondern auch weitreichende Anpassungen an den Geschäftsprozessen nötig. So sind beispielsweise unter anderem nicht mehr alle bekannten



Anwendungen eines SAP ECC-Systems in SAP S/4HANA enthalten. Die prominentesten Beispiele hierbei sind die Funktionalitäten SD Foreign Trade und Kreditmanagement FI-AR. Einige Module wiederum sind zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht vollständig in SAP S/4HANA implementiert, darunter auch das Modul EH&S.

Andererseits finden einige ehemals außerhalb des ECC laufende Applikationen nun den Weg zurück, wie dies z. B. beim extended Warehouse Management (eWM) der Fall ist. Die von SAP zur Verfügung gestellte Simplification Liste umfasst mit dem SAP S/4HANA Release 1809 inzwischen ein tausendseitiges PDF. Jedoch betreffen nicht alle Simplification Items jeden Kunden. Die Dokumentationen von SAP sind mannigfaltig. Die Herausforderung auf Kundenseite besteht jedoch darin, die für das Unternehmen wesentlichen Änderungen durch den Einsatz von SAP S/4HANA zu identifizieren und alle relevanten Änderungen und Auswirkungen mit SAP S/4HANA vor der Einführung bzw. Umstellung transparent und verständlich zu erfassen.

Die verschiedenen Transitionszenarien

Welche Transitionsszenarien gibt es nun? Oder, anders gefragt, welche technischen Möglichkeiten ergeben sich für Kunden, die bereits SAP ERP bei sich im Unternehmen im Einsatz haben, um zu SAP S/4HANA zu gelangen? Und letztendlich die wahrscheinlich wichtigste Frage: Wie kann oder sollte die Entscheidung für den einen oder anderen Transitionsweg getroffen werden?

Grundsätzlich stehen drei Wege zur Auswahl, um von einer bestehenden Landschaft auf den digitalen Kern eines intelligenten Unternehmens zu wechseln: Der standardisierteste Weg ist die System Conversion, bei der das System durch ein Upgradeverfahren auf die neue Plattform gehoben wird. Die zweite Option stellt eine Neu-Implementierung des Systems inklusive Re-Definition aller Prozesse oder Adaption von Model-Company-Prozessen dar. Erfüllt keiner dieser Ansätze in seiner Reinform die individuellen Anforderungen, gibt es als Alternative eine dritte Option, welche alle Transformati-onsszenarien in einem hybriden Ansatz kombiniert.

Szenario I – System Conversion (Brownfield-Approach)

Unter Brownfield fällt in der Regel der Ansatz der System Conversion. Hierbei wird ein vorhandenes SAP ECC 6.0- in ein SAP S/4HANA-System konvertiert. Als Grundvoraussetzung muss das SAP ECC auf Release 6.0 auf Unicode sein, das Enhancement Pack spielt dabei keine Rolle. Zudem darf es sich hier nur um ein ABAP Single-Stack System handeln und die Umstellung auf Unicode muss bereits erfolgt sein. Je nach Aktualität des Systems kann es also sein, dass es des einen oder anderen kleineren Vorprojektes bedarf, um die technischen Rahmenbedingungen zu erfüllen. Nicht zu vergessen die sogenannte CVI – Customer-Vendor-Integration –, die als weitere Voraussetzung für diesen Ansatz bereits im umzustellenden System eingerichtet und umgesetzt sein muss. Technologisch erfolgen im Rahmen der System Conversion zwei Umstellungen: Zum einen erfolgt der Umzug auf die HANA-DB V.20 mit sämtlichen technologischen Umsetzungen, zum anderen erfolgt die Finance-Migration in das neue Datenmodell und die damit zugrundeliegenden Umstrukturierungen der FI-Daten.

Nach der System Conversion stehen alle Daten, das gesamte Customizing und die kundeneigenen Entwicklungen im SAP S/4HANA-System zur Verfügung. Die Daten, zum Beispiel in der Finanzbuchhaltung, werden von den alten Strukturen, klassisches Hauptbuch oder neues Hauptbuch, in die neuen

Datenbankstrukturen des SFIN überführt. Hierfür durchlaufen die Daten teilweise recht aufwändige Konsistenzprüfungen. Die hierbei identifizierten Fehler oder Probleme müssen im Vorfeld im produktiven SAP ECC 6.0-System bearbeitet und gelöst werden. Je länger das System im Einsatz ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Prüfungen hier Handlungsbedarf aufdecken werden.

Der größte Vorteil einer System Conversion ist sicherlich, dass nicht alle Prozesse infrage gestellt werden und den Anwendern nach dem Umstieg die komplette Datenhistorie zur Verfügung steht. Bei diesem Ansatz stellt sich also nicht die Frage, was nach der Umstellung noch an Datenhistorie im System vorhanden, sondern wie groß der notwendige Datenbereinigungsaufwand ist, damit eine erfolgreiche System Conversion durchgeführt werden kann.

Neben der reinen Betrachtung der Datenumstellung ist bei diesem Verfahren zu beachten, dass sämtliche Kundenentwicklungen im kundeneigenen Namensraum, installierte Add-ons von Fremdfirmen etc. auf Unterstützung in SAP S/4HANA geprüft werden. Dementsprechend sollte ein gewisser Anpassungsaufwand für eine zukünftige Funktionsgarantie mit einkalkuliert werden.

Szenario II – New Implementation (Greenfield-Approach)

Der Begriff „Neu-Implementierung“ nimmt im Grunde die Definition dieses Ansatzes bereits vorweg. Hierunter versteht man eine komplett neue SAP S/4HANA-Instanz, die durch eine Neuinstallation erstellt wird. In dieser werden nach Abstimmung mit dem Business die Geschäftsprozesse eingestellt. Dabei werden die neuen Möglichkeiten in SAP S/4HANA den vorhandenen Geschäftsprozessen gegenübergestellt und eine Ausprägung auf Grundlage des neuen Prozess- und Datenmodells durchgeführt. Im Prinzip ähnelt dies einer SAP ERP Einführung mit Prozessdiskussionen, Mapping und Initialcustomizing des Systems und ggfs. Erweiterung von kundeneigenen Prozessen, wie es auch in dem gegenwärtigen ERP-System der Fall ist. Zum Abschluss werden

dann die Stammdaten, offene Posten und Bilanzpositionen aus dem Altsystem übernommen. Hier bietet sich der Vorteil, die bisherigen Geschäftsprozesse vollständig an die neuen Möglichkeiten und Innovationen von SAP S/4HANA anpassen zu können. Zudem kann veraltetes Customizing, wie beispielsweise ein dezentrales Controlling, durch ein zentrales Controlling ersetzt werden. Die Datenübernahme selbst erfolgt ähnlich der damaligen LSMW (LegacySystemMigrationWorkbench) mittels des SAP S/4HANA Migration Cockpit, jedoch unter Verwendung von Standard SAP-Funktionen, die eine Verbuchung analog eines Benutzerdialogs für die Datenübernahme zur Verfügung stellen.



Der Start in einem neu installierten SAP S/4HANA-System bietet die Chance, alte, eigene entwickelte Lösungen auf den Prüfstand zu stellen und durch ein Prozess-Re-Design wieder in den Standard zurückzukehren. Wenn der Fokus des Kunden auf Re-Standardisierung und Simplifizierung

liegt, bietet der Greenfieldansatz hierdurch die größten Möglichkeiten. Jedoch bedeutet dieser Ansatz auch, dass für die Diskussion und Verabschiedung der neuen Aufbau- und Ablauforganisation sowie der zu definierenden Geschäftsprozesse viel Zeit und Aufwand investiert werden muss.

Szenario III - Landscape Transformation (Nativion's Allfield Approach)

Wie es das Sprichwort schon sagt: Die Wahrheit liegt irgendwo in der Mitte. Für viele Kunden führt die eine oder andere Eigenschaft dazu, das für sie optimale Transitionszenario nicht in einem reinen Greenfield- oder einem reinen Brownfieldansatz zu finden. So gelingt es mit der System Conversion zum Beispiel nicht, selektiv nur aktive genutzte Buchungskreise in die neue Welt zu überführen. Der Greenfieldansatz andererseits bietet nur sehr eingeschränkt die Möglichkeit, historische Daten in das neue System zu migrie-

ren. Darüber hinaus ist neben der reinen Betrachtung der zu verwendenden Datenhistorie auch immer der betrachtungsrelevante Teil der eigenen Entwicklungen und Dictionary Objekte zu berücksichtigen. Auch hier gilt: Zwischen „nichts“ und „alles“ favorisieren einige Kunden daher einen Mix aus beiden Ansätzen.

In diesen Fällen bietet die Nativion GmbH ein weiteres, alternatives Transitionszenario: den Allfield Approach.

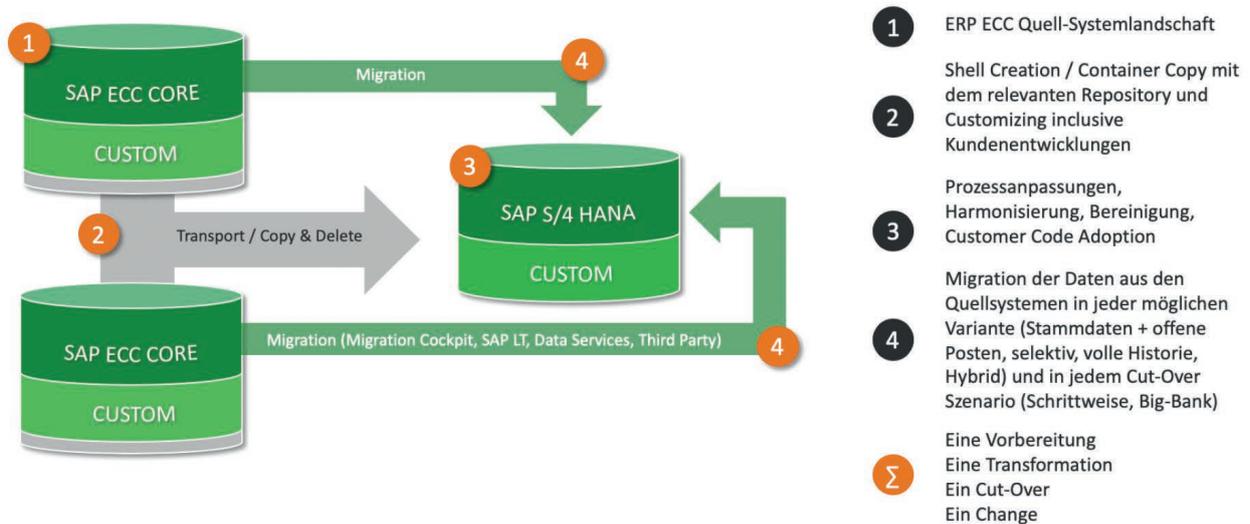


Bei diesem geht es darum, eine gute Balance zwischen Neudesign und Wiederverwendung zu finden. In diesem Ansatz wird zunächst eine leere Systemhülle (System Shell) aus dem bestehenden SAP ECC-System erstellt. Diese Systemhülle enthält nur das Customizing sowie Entwicklungen. Ohne die Anwendungsdaten kann nun das System auf der einen Seite relativ problemlos auf SAP S/4HANA gebracht werden, da sich die meisten Prüfungen und die damit zusammenhängenden Fehlerquellen auf gerade diese beziehen. Zudem können in diesem System nun Anpassungen am Customizing vorgenommen werden, die normalerweise das Vorhandensein von Stamm- oder Transaktionsdaten verhindern.

Zusätzlich kann die Shell im Prinzip auch auf zwei Arten erstellt werden: entweder durch eine vollständige Neuinstallation, der im Nachgang der Transport des relevanten Customizings aus dem ECC-System und das Repository in das Zielsystem folgt. Oder es wird wie beschrieben vorgegangen und danach das aus der ERP-Shell erstellte SAP S/4HANA-System um die nicht mehr genutzten Programme, Customi-

zing und Repository-Objekte bereinigt. Die Vorgehensweise sollte sich hierbei an dem zu erwartenden Arbeitsvolumen für die Bereinigung bzw. „Neuversorgung“ orientieren.

In das so geänderte, nun auf SAP S/4HANA laufende System werden in einem dritten Schritt jetzt die Daten aus dem produktiven SAP ERP-System migriert. Die Migration kann beispielsweise nur für bestimmte Organisationseinheiten durchgeführt werden. Zudem können die Daten bei der Migration an das im zweiten Schritt geänderte Customizing angepasst werden. Ein Beispiel könnte die Reduktion der Beleg- und Auftragsarten sein oder die Umbenennung von Kostenstellen. Zudem können die Kunden und Lieferanten hierbei gleich als Geschäftspartner mit einem einheitlichen Nummernkonzept angelegt werden, ohne dass auf dem Quell-ERP-System die Customer-Vendor-Integration (CVI) aktiviert werden muss. Die folgende Abbildung zeigt schematisch die Herangehensweise zum Aufbau des Zielsystems und den Migrationsweg:



Ein weiterer essenzieller Vorteil des Allfield-Szenarios ist die enorme Reduktion des Change-Managements und der damit verbundene Einfluss auf die operative Organisation. Während bei den Szenarien I und II diverse Aktivitäten zur Vorbereitung in den jeweiligen produktiven Systemlandschaften

durchzuführen und produktiv zu nehmen sind (mehrere Produktivzeitpunkte), können die erforderlichen Aktivitäten in der sogenannten System-Shell vorbereitet, umgesetzt und zu einem einzigen Zeitpunkt produktivgenommen werden.

Entscheidungsfindung mittels Transitionsradars

Wie bereits erwähnt, besteht die Herausforderung darin, das für das Unternehmen optimale Vorgehen zu finden. Um eine Entscheidung treffen zu können, ist es ratsam, sich an einem Kriterienkatalog zu orientieren, mithilfe dessen die für das eigene System sinnvollste Transitionsmethode abgeleitet

werden kann. Um den besten Weg vom SAP ERP-System zu SAP S/4HANA zu identifizieren, bietet sich der Transitionsradar an. Mit der Beantwortung der fünf entscheidenden Fragen aus dem Transitionsradar kann der individuell passende Pfad gefunden werden.

Prozess-Re-Design

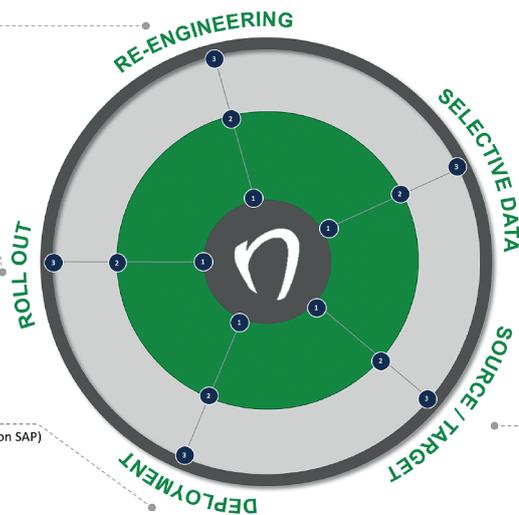
1. Niedrig
2. Medium
3. Hoch

Roll Out Optionen

1. Big-Bang (1-Go-Live)
2. Schrittweise Business-Unit/ Org-Unit
3. Schrittweise LoB/Applikation

Deployment Optionen

1. On Premise (+HEC/Private Cloud Managed von SAP)
2. 2-Tier ERP (On-Premise + Cloud)
3. Cloud



NEW IMPLEMENTATION >
SYSTEM CONVERSION >



Datenumfang

1. Alle Daten inklusive Historie
2. Selektive Daten/ Org-Modell o. zeitliche Schritte
3. Stammdaten & offene Posten

Systemlandschaft

1. Quelle = Ziel (gleiches System)
2. Quelle -> Ziel (z.B.: 1 Quelle 1 Ziel)
3. N:M (Systemtrennung o. Konsolidierung)

Die erste Frage, die man sich auf dem Weg nach SAP S/4HANA stellen sollte, ist, ob Geschäftsprozesse umfangreich geändert werden sollen. Eine Umfangsbetrachtung des Process Re-engineering gibt eine erste Indikation dafür, inwieweit das bestehende System auch für die Zukunft gewappnet ist, oder ob es eventuell besser wäre, mit neuen Prozessen noch einmal von vorne zu beginnen.

Des Weiteren sollte der Umfang der benötigten historischen Daten ermittelt werden. Sollten alle historischen Daten auch im SAP S/4HANA-System benötigt werden, wäre dies eine Indikation für eine System Conversion oder einen hybriden Ansatz.

In der Systemlandschaft geht es darum, ob zwischen Quell- und Zielsystem eine 1:1-Beziehung besteht, oder ob eventuell mehrere Systeme (inklusive non-SAP) in ein gemeinsames SAP S/4HANA-System überführt werden sollen.

Mit SAP S/4HANA bietet die SAP nun auch erstmals die Möglichkeit, das System in einer Multi-Tenant Cloud zu betreiben.

Natürlich steht auch noch die klassische on-Premise-Installation zur Auswahl. Je nachdem welche Deployment Option infrage kommt, hat dies einen direkten Einfluss auf das Transitionsverfahren. So steht in der Multi-Tenant Cloud nur die initiale Datenübernahme zur Verfügung und damit gekoppelt der Greefieldansatz.

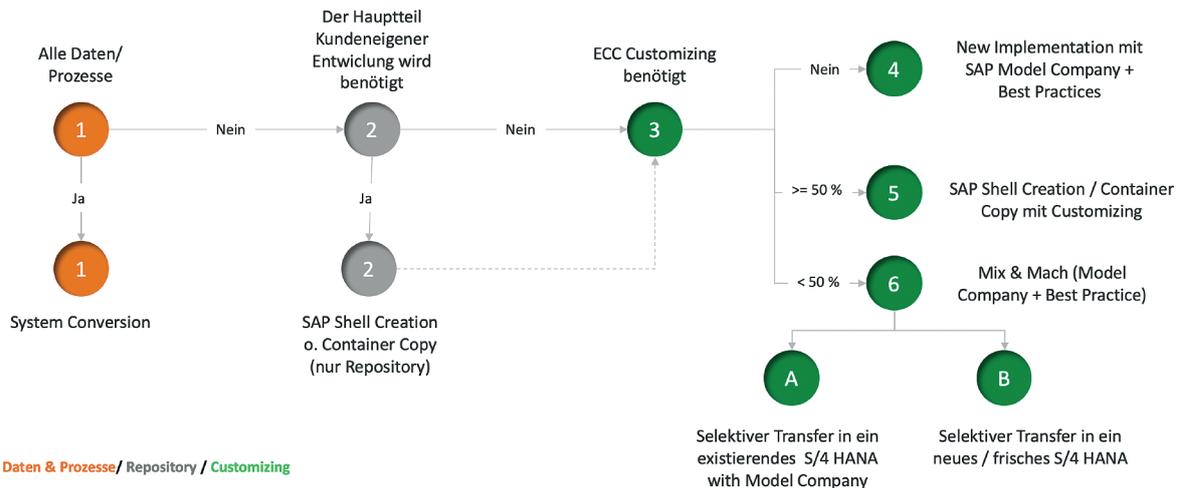
Die letzte der fünf Fragen bezieht sich auf das geplante Roll-out-Szenario. Kann der Übergang als Big-Bang gestaltet werden, oder sollte aufgrund der Unterstützung der Geschäftseinheiten besser ein gestaffelter Übergang nach SAP S/4HANA zum Beispiel auf Basis von Buchungskreisen erfolgen?

Für eine Beantwortung dieser Fragen ist es meistens unumgänglich, den Rat und die Führung von Experten einzuholen. Dies kann in einem sogenannten „SAP S/4HANA-Architektur-Workshop“ erfolgen. Eines der großen Risiken in einer SAP S/4HANA-Transition stellt der Wechsel der Szenarien im laufenden Projekt dar. Grund hierfür ist häufig eine nicht nachhaltige oder auf Annahmen basierende Entscheidung

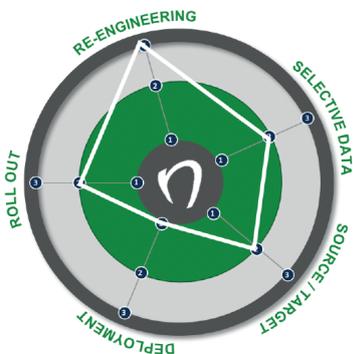
für ein spezielles Szenario. Auswirkungen auf Zeit und Budget sind durch die bereits erfolgte (Fehl-)Planung und akquirierten Ressourcen sehr hoch. Und auch nahezu alle weiteren Schritte werden nun in Abhängigkeit dazu stehen. So werden durch die Wahl des Szenarios möglicherweise nicht mehr alle Simplifications oder Kundenentwicklungen

betrachtungsrelevant. Eventuell werden auch bestimmte Vorbereitungstätigkeiten in der Roadmap obsolet.

Für die eigene Qualitätssicherung bei der Beantwortung der essenziellen Kernfragestellungen bietet sich zusätzlich der im Folgenden dargestellte Entscheidungsbaum an:

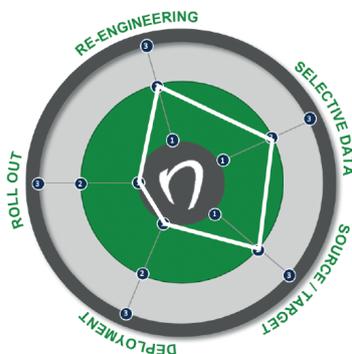


Nachdem die Kernfragen im Zuge eines Architektur-Workshops diskutiert und beantwortet worden sind, stellt sich der Transitionsradar beispielhaft wie folgt dar. Er bildet die Grundlage für das weitere Vorgehen:



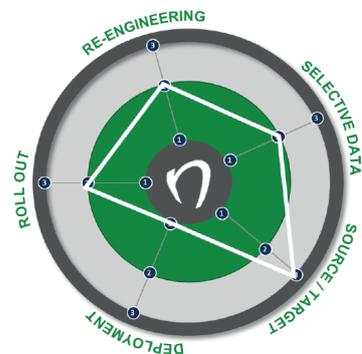
AUTOMOTIVE

- GLOBAL ROLL OUT
- SELEKTIVE HISTORISCHE DATEN
- MEHRERE QUELLSYSTEME
- PROZESSKONSOLIDIERUNG



UTILITIES

- PROZESSKONSOLIDIERUNG
- MEHRERE QUELLSYSTEME/ LÄNDER
- NUR AKTIVE BUCHUNGSKREISE



CONSUMER PRODUCTS

- SYSTEMTRENUNG UND MERGE
- SCHRITTWEISE ROLL OUT
- MEHRERE QUELLSYSTEME/ LÄNDER
- NUR AKTIVE BUCHUNGSKREISE

Next steps

Die grundlegende Entscheidung, auf SAP S/4HANA zu wechseln, ist gefallen, aber wie sehen die konkreten nächsten Schritte aus? Das PDF mit den Simplification Items ist, wie bereits erwähnt, inzwischen auf einen erheblichen Umfang angewachsen. Es besteht jedoch nicht die Notwendigkeit, sich mit jedem einzelnen Item auseinanderzusetzen. Denn in aller Regel sind lediglich ein Bruchteil der aufge-

fürten Simplification Items für das eigene System relevant. Neben der Betrachtung der Simplification Items ist eine Analyse der im eigenen System vorhandenen kundeneigenen Entwicklungen, der installierten Add-ons und deren Nutzbarkeit unter SAP S/4HANA maßgeblich, um eine Indikation für den notwendigen Anpassungsbedarf herzuleiten.

Für eine grundlegende Analyse des eigenen Systems bietet SAP den SAP S/4HANA „Readiness Check“ an, auf den in einem der nächsten *news*-Artikel en détail eingegangen wird. Dieser lässt sich unabhängig der zugrundeliegenden Datenbank im ERP-System über Hinweise implementieren und bietet eine umfangliche Analyse (s. S. 18).

Neben dem Readiness Check bieten die bereits erwähnten Architektur-Workshops eine gute Gelegenheit, mit Experten die eigenen Prozesse aufzunehmen und gegen die geänderten in SAP S/4HANA abzuwägen. Basierend darauf lassen sich konkrete Handlungsfelder festmachen – sei es in Form von Prozessänderungen oder auch im Vorfeld erfolgten Anpassungen von Daten im bestehenden SAP ECC-System. Bei der Analyse des Ausgangssystems werden sich Aspekte herauskristallisieren, die eine Anpassung des Customizings und der Stamm- und Bewegungsdaten in der momentanen produktiven SAP-Landschaft noch vor dem Wechsel zu SAP S/4HANA nahelegen, um später die vollen Vorteile der neuen

Prozesse in SAP S/4 nutzbar zu machen.

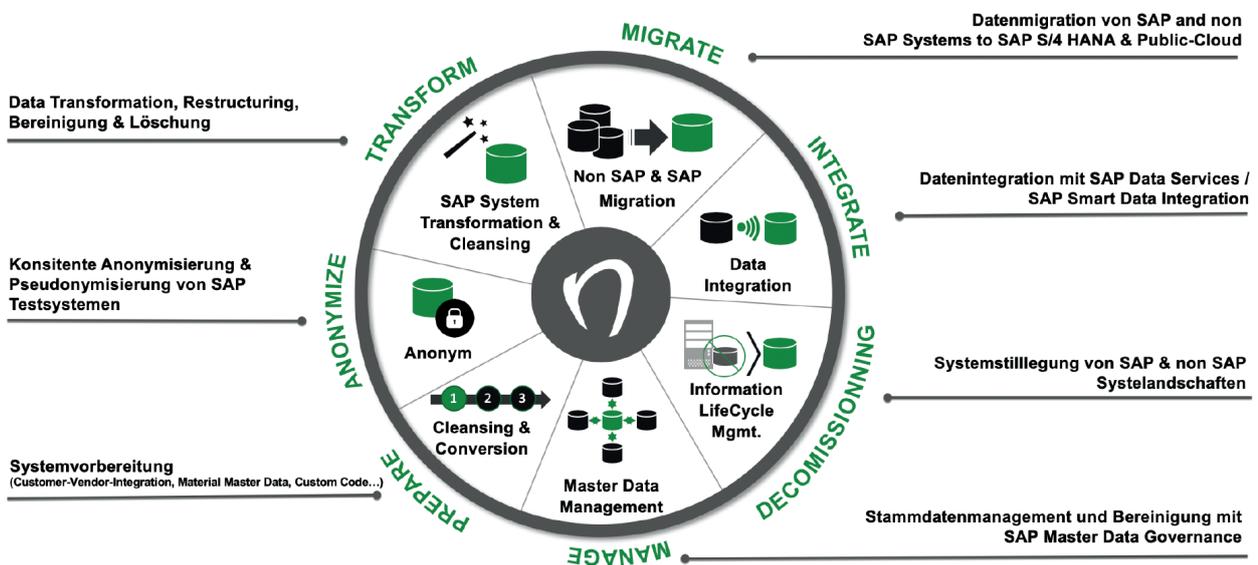
Beispiele für solche Anpassungen:

- Einführung des neuen Hauptbuches mit Belegsplitt und/oder parallelen Ledgern
- Umstellung des Kontenplans und Harmonisierung der Konten
- Harmonisierung von Stammdaten, z. B. Debitoren und Kreditoren
- Umstieg von einem dezentralen auf ein zentrales Controlling (Kostenrechnungskreiszusammenführung)
- Buchungskreistrennung, -zusammenführung oder -löschung
- Einsatz des neuen Kreditmanagements, da dieses schon heute unter ECC zur Verfügung steht
- Einsatz der neuen Anlagenbuchhaltung, welche bereits ebenfalls unter ECC verfügbar ist
- Einrichten der Customer-Vendor-Integration (CVI)

Ihr Weg zu SAP S/4HANA

Es gibt nicht nur diverse Beweggründe für einen Wechsel zu SAP S/4HANA, sondern auch unterschiedliche Wege, um von einem alten ERP-System (non-SAP oder SAP ECC) auf ein SAP

S/4HANA-System umzusatteln. Abhängig von individuellen Vorstellungen und Voraussetzungen können Kunden hierfür den für sich optimalen und individuellen Ansatz wählen.



Ob nun ein Unternehmen einen schnellen Umstieg bevorzugt, um das neue System kennenzulernen und sich zu einem späteren Zeitpunkt mit den gebotenen Innovationen vertraut

machen möchte; ob SAP S/4HANA als Chance genutzt wird, um Geschäftsprozesse grundlegend zu überdenken und neu zu implementieren; oder aber eine Kombination aus beidem:

Die Natuvion-Gruppe begleitet Sie gerne auf Ihrem Weg zum „Intelligenten Unternehmen“ und unterstützt Sie mit einem zielgerichteten SAP S/4HANA-Transitionsportfolio und zertifizierten Architekten.

Wie man aus anonymen Interessenten treue und zufriedene Kunden macht?

MIT DER SAP CUSTOMER DATA CLOUD FROM GIGYA!

Die richtige Balance im Umgang mit sensiblen Kundendaten bei gleichzeitiger Einhaltung der gesetzlichen Datenschutzrichtlinien zu finden und nachhaltig zu etablieren, stellt im Zeitalter der Digitalisierung eine große Herausforderung dar.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, wurde das SAP Cloud-Portfolio um Funktionen im Bereich Kundenmanagement erweitert. Die SAP Customer Data Cloud stellt verschiedene Lösungen zur Verfügung, die dabei helfen, die zahlreichen unterschiedlichen regionalen und internationalen Datenschutzregulierungen zu erfüllen, und gleichzeitig ermöglichen, zielführend mit den für das

Unternehmen wichtigen Kundendaten zu arbeiten. Dabei steht die Transparenz über die Erhebung und Verarbeitung von Daten der Kunden im Mittelpunkt.

Die SAP Customer Cloud umfasst die Lösungselemente SAP Customer Identity, SAP Customer Consent und SAP Customer Profile.

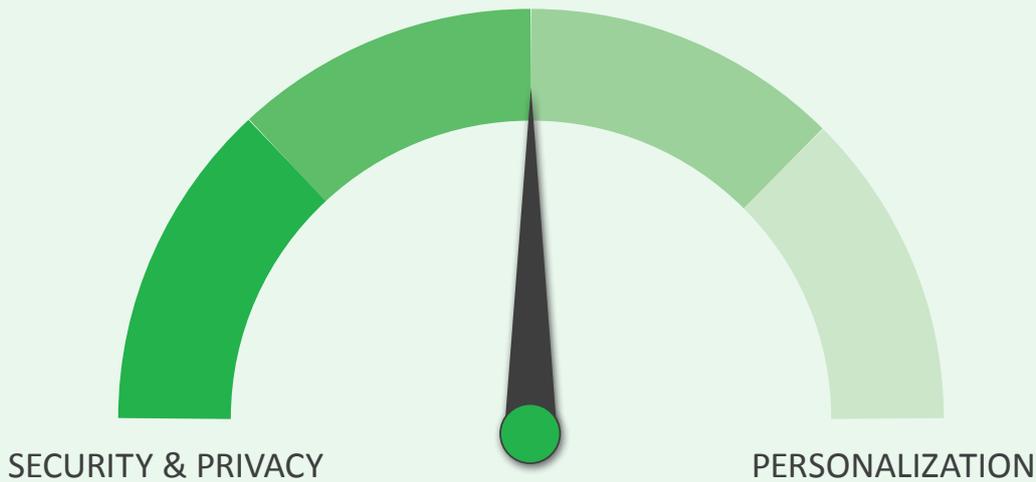
SAP Customer Identity

SAP Customer Identity ermöglicht es, Kunden zu identifizieren und sicher über Kanäle und Geräte hinweg in das Unternehmen einzubinden. Dadurch dass Kunden eine komfortable Möglichkeit geboten wird, sich digital mit dem Unternehmen zu verbinden (bspw. das Einloggen mit eigenen, bereits bestehenden Accounts), kann eine relevantere Kundenerfahrung auf Basis von Erstanbieterdaten bereitgestellt werden. Zudem können Kunden und Unternehmen durch erweiterte Sicherheits- und Datenschutzfunktionen geschützt werden.

Die Kerneigenschaften der Lösung sind:

- Bereitstellung reibungsloser Abläufe über Marken, Kanäle und Geräte mit sicheren Registrierungs- und sozialen Authentifizierungsbildschirmen, die jedem gewünschten Geschäftsfall individuell angepasst werden können.

- Sichere Identifizierung von Onlinebesuchern von jedem Touchpoint aus dank technologischer Standards, Single-Sign-On-Funktionalität sowie risikobasierter Authentifizierungsoptionen mit mehreren Faktoren und ohne Passwort.
- Erfassung der erlaubnisbasierten Identitätsdaten der Kunden, um personalisiertes, zeitnahes Marketing, Verkauf und Dienstleistungen zu gewährleisten und dabei die Privatsphäre der Verbraucher zu respektieren und Datenschutzbestimmungen einzuhalten.
- Spezieller Schutz vor Kontoübernahmen und DDoS-Angriffen sowie Erkennung von Kontoerben mit einem „Stärke in Zahlen“-Ansatz für die Informationssicherheit.



SAP Customer Consent

Mit der Lösung SAP Customer Consent können kundeneigene Präferenzen und Einwilligungseinstellungen über den gesamten Lebenszyklus hinweg zentral verwaltet werden. Dabei erhalten Kunden die Kontrolle über die eigenen Daten. Durch die Konzentration auf Transparenz und Kontrolle bei gleichzeitiger Einhaltung regionaler Datenschutzgesetze, wie der DSGVO, können auf diese Weise Kunden-Unternehmens-Beziehungen gestärkt werden.

Die Kerneigenschaften der Lösung sind:

- Implementierung anpassbarer, sofort einsatzfähiger Workflows, um klare Einverständniserklärungen für Servicebedingungen, Datenschutzrichtlinien, Cookie-Zustimmung (ePrivacy), Marketing-Kommunikation oder andere auf Berechtigungen basierende Aktivitäten präsentieren zu können.
- Das Auslösen automatischer Benachrichtigungen im Falle von Bedingungs- oder Richtlinienänderungen, die eine Anfrage zur Erneuerung der Einwilligung beinhalten. Aktualisierungen werden mit Zeit- und Datumstempel versehen und gespeichert, während Administratoren Zugriff auf eine vollständige Historie der Einwilligung erhalten, um regulatorische Audits effizient anzugehen.
- Sicherstellung der nötigen zentralen Datenanforderungen für jeden Kanal des digitalen Ökosystems durch

Synchronisierung von Kundenprofilen und -einstellungen mit nachgelagerten Anwendungen und Diensten.

- Bereitstellung der vollumfänglichen Datenselbstverwaltung dank des Selfservice-Preference-Centers, auf das der Kunde über seinen Account-Profil von jedem Gerät oder jeder Plattform aus zugreifen kann und das ihm die Kontrolle über jeden Aspekt seiner Beziehung mit dem Unternehmen garantiert.

SAP Customer Profile

Mit SAP Customer Profile können umfassende Kundenprofile aus berechtigungsbasierten Kundendaten erstellt und diese nahtlos in jede Anwendung und jeden Service im Technologie-Stack eingespeist werden. Administratoren erhalten eine granulare Steuerung aller Kundenkonten und Technologieplattformen von einem zentralen Standort aus, während Vertriebler Zugriff auf erweiterte Analyse- und Berichtsfunktionen erhalten, um eine bessere Kundensegmentierung und Personalisierung zu erreichen.

Die Kerneigenschaften der Lösung sind:

- Zentralisierung der Kundendaten in einer vollständig indizierten, dynamischen Datenbank, die eine Vielzahl strukturierter und unstrukturierter Informationen erfassen und diese in einheitliche Kundenprofile umwandeln kann.

- Orchestrierung von Kundenidentität, Profil und Kontostatus über Integrationen, die bidirektionale Datenflüsse zwischen Marketing-, Vertriebs- und Serviceanwendungen ermöglichen.
- Leistungsstarke Funktionen zum Extrahieren, Transformieren und Laden von Daten (ETL) sorgen für maximale Flexibilität bei der Datenumwandlung und -synchronisierung.
- Zentrale Verwaltung aller Kundenkonten und Daten

von einem Standort aus und Zugriff auf einen Audit-Trail aller administrativen und kundeninitiierten Updates. In der Zwischenzeit hilft die erweiterte Fehler- und Ausnahmebehandlung bei anomalen Aktivitäten und Verhaltensweisen.

- Analyse von Kundenidentitäts-, Profil- und Kontostatusdaten, um ein tieferes Verständnis der Zielgruppe zu erlangen und eine genauere Segmentierung mit plattformübergreifenden Analysen, Erkenntnissen über soziale Daten und flexiblem Reporting zu erreichen.

Die folgende Tabelle veranschaulicht, wie die Lösungen die Einhaltung der einzelnen Gesetzesartikel garantieren:

DSGVO	Kategorie	SAP Customer Data Cloud Support
Artikel 7(2)	Customer Consent	Die durch SAP Customer Identity verfügbaren RaaS (Registration-as-a-service)-Funktionen sind individuell anpass- und erweiterbar. SAP Customer Consent ermöglicht es, die Zustimmung zu Datenschutzerklärungen, AGBs etc. direkt über Registrierungs- und Authentifizierungsbildschirme einzuholen. Registrierungsformulare können unkompliziert den verschiedenen Ländern angepasst werden.
Artikel 7(1)	Zustimmungsnachweis	Zustimmungen zu AGBs, Datenschutzrichtlinien, Marketingkommunikation und allen benutzerdefinierten genehmigungsbasierten Marketingaktivitäten werden gesammelt und zu Nachweiszwecken gespeichert.
Artikel 7(3)	Recht auf Widerruf der Einwilligung	SAP Customer Consent ermöglicht es Kunden, ihre Präferenzen und Einwilligungen jederzeit zu ändern oder aufzuheben.
GDPR Artikel 8, COPPA (Children's Online Privacy Protection Act = Gesetz zum Schutz der Privatsphäre von Kindern im Internet)	Mindestalter	SAP Customer Identity und SAP Customer Consent ermöglichen die Altersermittlung eines Besuchers und verhindern eine Registrierung für Besucher unter dem angegebenen Mindestalter durch automatische Löschung. Benutzer, die durch das Geburtsdatum angeben, unter dreizehn Jahren zu sein, werden gemäß dem COPPA-Gesetz ausgeschlossen.
Artikel 28(3)(g)	Datenverwendung	Nutzer können Kriterien konfigurieren, um Datensätze, die für eine bestimmte Zeit inaktiv waren, automatisch zu löschen.
Artikel 35	Datenschutz-Folgenabschätzung (Data Protection Impact Assessment=DPIA)	Daten, die gemäß DPIA als riskant eingestuft werden, müssen streng nach Vorschrift verarbeitet werden. Lösungen der SAP Customer Data Cloud speichern alle entsprechenden Metadaten als Kontoattribute, inklusive des Hinweises, welche Anwendung welche personenbezogenen Daten verarbeitet und speichert.

Artikel 18	Einfrieren der Daten	Kundenkonten, deren Stilllegung erwünscht wird, können unkompliziert als inaktiv gekennzeichnet werden. Eine Anmeldung wird nun automatisch verhindert und sie werden aus jeder Verarbeitungsaktivität herausgefiltert.
Artikel 17	Datenlöschung	SAP Customer Consent ermöglicht das Löschen von Kundenkontomechanismen aus einem Self-Service-Präferenzzentrum heraus. Ebenso können Kundenbetreuer Kundenkonten auch über die Verwaltungskonsole löschen.
Artikel 20	Recht auf Datenübertragbarkeit	Unsere Kunden können die Produkte SAP Customer Identity und SAP Customer Consent nutzen, um Profildaten zu erstellen, die Kunden die Möglichkeit bieten, ihre personenbezogenen Daten in einem maschinenlesbaren Format herunterzuladen.
Artikel 15	Zugangsrechte betroffener Personen	Die Kunden unserer Nutzer haben die Möglichkeit, ihre persönlichen Daten in einem Self-Service Preference Center einzusehen.
Artikel 16	Recht auf Berichtigung	Präferenz- und Einwilligungseinstellungen können durch SAP Customer Consent und SAP Customer Profile geändert werden. Auch Aktualisierung von Administratorebene aus sind unkompliziert möglich. Die Synchronisation mit nachgelagerten Anwendungen und Diensten trägt dazu bei, dass Profil-, Präferenz- und Zustimmungseinstellungen über den gesamten Lebenszyklus eines Kunden hinweg aktuell bleiben.
Erwägungsgründe 38	Einwilligung der Eltern	Nutzer können zusätzliche Flows implementieren, die eine Zustimmung der Eltern mitberücksichtigen

Wie können wir Ihnen helfen?

Das Data Privacy & Protection-Team der Natuvion stellt sicher, dass Unternehmen ihre SAP Customer Data Cloud optimal nutzen können.

- Implementierung und Beratung
- Best Practices Consulting & Ansätze
- Migration & Datentransformation / Bereinigung
- Architektur- und technische Beratung
- Backend-Integration (SAP ERP/ C4HANA)
- Projekt- & Qualitätsmanagement
- Support



Patric Dahse
Geschäftsführer

info@natuvion.com



DER SAP S/4HANA READINESS CHECK

Für Unternehmen, die jahrelang mit SAP ERP gearbeitet und ihre Prozesse und spezifischen Entwicklungen auf Basis dieser Systemlandschaft aufgebaut haben, erscheint der Wechsel auf SAP S/4HANA komplex und verwirrend.

Der SAP Readiness Check unterstützt Kunden, die eine Umstellung bestehender SAP ERP 6.x-Systeme auf SAP S/4HANA planen. Er überprüft sowohl Produktionssysteme (oder Kopien davon) als auch Entwicklungssysteme auf Kompatibilität mit SAP S/4HANA-Konvertierungen und die erforderlichen Konvertierungsvorbereitungsschritte. Die Ergebnisse werden in einem interaktiven Dashboard für die interne oder für die SAP-Kommunikation zusammengefasst.

SAP Readiness Check

1. Custom Code Impact
2. SAP S/4HANA Sizing
3. Empfohlene Fiori Apps welche existierende Transaktionen ersetzen
4. Relevante Simplification Items
5. Business Process Analytics
6. Data Volume Management
7. Business Warehouse Extractor

Das Dashboard umfasst alles vom Sizing über die Analyse von Custom-Codes bis hin zu empfohlenen Fiori-Anwendungen.

Durch die Navigation über die einzelnen Kacheln können zu jedem einzelne Handlungsfeld Details aufgerufen werden

Der SAP Readiness Check ist ein hilfreiches Self-Service Tool, das eine schnelle ganzheitliche Analyse des SAP-Systems ermöglicht und dadurch den Weg zu SAP S/4HANA ebnet. Für jedes Unternehmen beginnt die Reise zu SAP S/4HANA mit zahlreichen aufkommenden Fragen, deren Beantwortung bisher mit einem hohen zeitlichen Aufwand und diversen Tools verbunden war. Der cloudbasierte SAP Readiness Check hält die Antworten auf all diese Fragen bereit. Das Tool lässt sich unabhängig der zugrundeliegenden Datenbank im ERP-System über Hinweise implementieren und bietet eine umfangreiche Analyse zu den relevanten Themen:

- Auswirkung der kundeneigenen Entwicklungen
- Sizing für SAP S/4HANA
- Empfohlene SAP-Fiori-Apps, um vorhandene Transaktionen zu ersetzen
- Relevante Vereinfachungspositionen
- Geschäftsprozess-Analyse
- Datenvolumenmanagement
- Business-Warehouse-Extraktor

Ausgeführt werden kann die Analyse über den Solution Manager oder aber direkt im Entwicklungs- und Produktivsystem. Die Auswertung der Report-Ergebnisse erfolgt im Help-Portal der SAP, in dem diese sowohl als Fiori-App-Übersicht als auch als herunterladbares PDF-Dokument bereitgestellt werden. Hierdurch lassen sich bereits vor einem Projektbeginn wertvolle Ergebnisse zu notwendigen Anpassungen und relevanten Änderungen aus dem eigenen ERP-System sammeln und den eigentlichen Änderungsscope schärfen.

Die Anwendung für SAP BW-Systeme

Neben der Anwendung des Readiness Checks für SAP ERP Systeme gibt es eine vergleichbare Validierungsmöglichkeit für SAP BW Systeme. SAP BW/4HANA ist die Data-Warehouse-Lösung der nächsten Generation. Hierbei handelt es sich um ein neues Produkt, was bedeutet, dass es kein Update einer bestehenden SAP Business Warehouse-Lösung ist. Es basiert vollständig auf einer der fortschrittlichsten In-Memory-Plattformen von heute: SAP HANA.

Auf einen Blick: SAP BW/4HANA ...

- ... bietet einen einfachen Satz von Objekten, der sich gut für die Modellierung einer agilen und flexiblen Schichtarchitektur eines modernen Data Warehouse eignet.
- ... verwaltet alle Arten von Daten – sei es aus SAP-Anwendungen oder anderen Systemen, strukturiert oder unstrukturiert – und ermöglicht den Zugriff auf alle Modelle über eine offene SQL-Schnittstelle.
- ... bietet eine hochmoderne Benutzeroberflächen für Administratoren, Entwickler und Endbenutzer sowie SAP-HANA-optimierte Prozesse, mit denen riesige Datenmengen in Echtzeit genutzt werden können, wodurch sich erhebliche Wettbewerbsvorteile ergeben.

Die Kernfunktionalität von SAP BW bleibt dabei erhalten. Der Übergang zu SAP BW/4HANA kann folglich mit einem Übergang der SAP Business Suite zu SAP S/4HANA verglichen werden. Im Zuge der Umstellung reduziert SAP BW/4HANA die Anzahl der zu speichernden und zu pflegenden Datenobjekte drastisch. Alle zukünftigen Neuerungen finden in SAP BW/4HANA statt. Frühere Releases von SAP BW, die auf

SAP HANA basieren, gehen in die Instandhaltung über und beinhalten kaum Veränderungen oder neue Funktionen.

Mit SAP BW/4HANA hat SAP auf die zunehmende Digitalisierung reagiert und ihre Lösung für moderne Data-Warehousing-Prozesse neu konzipiert. Die Neugestaltung einer Lösung, die im Laufe der letzten zwei Jahrzehnte stetig gewachsen ist und sich mitunter zu unterschiedlichen Datenstrukturen und -architekturen entwickelt hat, bedeutet jedoch auch, dass man sich an einem bestimmten Punkt für eine Datenstruktur und -architektur entscheiden muss.

Eine gängige Konvertierung eines SAP BW 7.x-Systems zu SAP BW/4HANA beinhaltet eine Datenbankmigration nach SAP HANA, die Konvertierung von Datenmodellen und -flüssen in Objekte, die mit SAP BW/4HANA kompatibel sind, und die Installation erforderlicher neuer, vereinfachter Codes und Anpassungen.

Wie können wir Ihnen helfen?

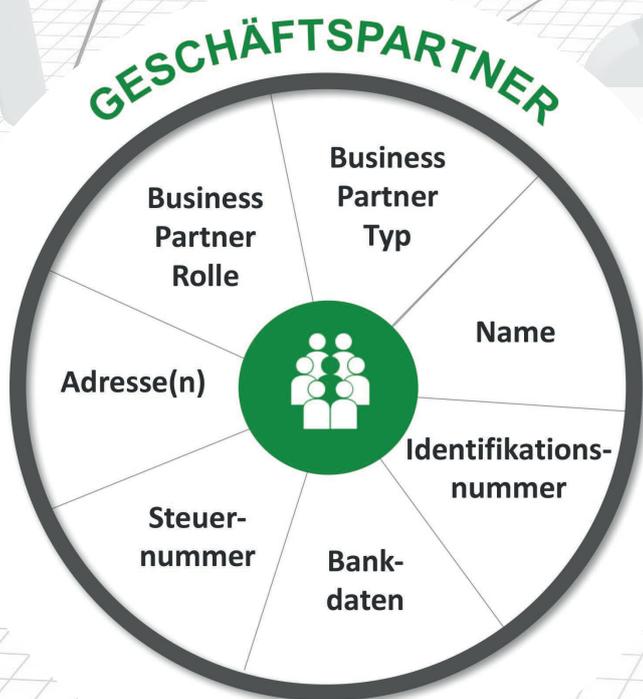
Mit dem SAP Readiness Check für SAP ERP/S4HANA und SAP BW/4HANA wird eine Vorabkonvertierungsübersicht zur Verfügung gestellt, die dabei unterstützt, die nötigen Schritte zur Vorbereitung der Systemlandschaft frühzeitig, vor dem Startdatum des eigentlichen Systemkonvertierungsprojekts zu identifizieren.

Die Experten der Natuvion GmbH begleiten Sie von Beginn an auf Ihrem Weg zu SAP S/4HANA und unterstützen Sie bei Nutzung des SAP Readiness Checks durch folgende Services:

- Vorbereitung und Durchführung der notwendigen Konfigurationen in enger Abstimmung mit der SAP-Basis
- Ausführung des Readiness Checks und Begleitung des Vorgangs
- Analyse der auf dem Readiness Check basierten Ergebnisse
- Entwicklung von Handlungsempfehlungen und Aufwandsschätzungen

SAP S/4HANA TRANSFORMATION – CUSTOMER-VENDOR- INTEGRATION POWERED BY NATUVION DCS

Wer ein bestehendes ERP-System auf SAP S/4HANA umstellen möchte, sollte sich bereits im Vorfeld Gedanken machen, welche Vorbereitungen vor der eigentlichen Migration zu treffen sind. Einer der wesentlichen Punkte hierbei ist die Überführung der bestehenden Debitoren und Kreditoren auf den SAP Geschäftspartner, der mit der Umstellung des Systems verpflichtend wird. Dies sollte bereits im Vorfeld der eigentlichen Umstellung auf SAP S/4HANA in der Business Suite erfolgen, wodurch bei der späteren Umstellung auf ein SAP S/4HANA-System wertvolle Zeit eingespart werden kann.



Das Konstrukt des SAP Geschäftspartners ist nicht neu. So wird er beispielsweise bereits in einigen SAP-Industrielösungen wie SAP for Utilities und SAP CRM/ C4C/ C4 HANA verwendet. Ein Geschäftspartner bildet die Klammer über Debitoren und Kreditoren und kann eine Organisation (Firma, Niederlassung), eine Person oder eine Gruppe von Personen bzw. Organisationen, an denen ein Unternehmen ein geschäftliches Interesse hat, abbilden. Diese Eigenschaft wird durch den Geschäftspartnertyp definiert. Ob dieser als Debitor und/oder Kreditor agiert, wird über die Rollenzuordnung definiert. Weitere Eigenschaften des SAP Geschäftspartners sind in dem Schaubild links abgebildet.

Die Umstellung auf die Architektur des zentralen Geschäftspartners ist in die folgenden Phasen gegliedert:

- Phase 1: Vorbereitung
- Phase 2: Synchronisation
- Phase 3: Transformation
- Phase 4: Korrektur / Test

Phase 1 – Vorbereitung

Bevor die Phase „Synchronisation der bestehenden Debitoren und Kreditoren“ gestartet werden kann und somit die Debitoren, Kreditoren und Ansprechpartner zu Geschäftspartnern synchronisiert werden, sind einige Vorarbeiten erforderlich. Alle hierfür benötigten Hinweise und eine detaillierte Beschreibung findet man in dem von SAP bereitgestellten *SAP S/4HANA Cookbook Customer-Vendor-Integration*.

Hierzu gehören die Implementation der SAP S/4 Vorprüfungen, das Aktivieren der Businessfunktionen, die Customer-Vendor-Integration (auch als CVI bekannt) und die Einstellung und Anpassung des Geschäftspartner Customizings. Auch das Erstellen des benötigten Mappings, zum Beispiel für die Geschäftsform eines Unternehmens, fällt in diesen Bereich. Sind hier die Einstellungen nicht korrekt, wird dies durch die Vorprüfung angezeigt und muss bearbeitet werden. Darüber hinaus sind zusätzliche Prüfungen notwendig bzw. empfohlen: die Prüfung von Abhängigkeiten zu anderen Systemen (zum Beispiel SAP CRM) oder die Archivierung von Debitoren und Kreditoren mit Löschkennzeichen.

In der Business Suite läuft die Synchronisationsrichtung vom Kunden und/oder Lieferanten aus zum Geschäftspartner. Unter SAP S/4HANA ist dies genau umgekehrt. Daher ist das korrekte Einstellen der CVI zwingend notwendig, da diese später die vorgenommenen Änderungen eines Geschäftspartners in die Tabellen für die Debitoren und/oder Kreditoren überführen wird. Die „alten“ Debitoren- und Kreditorentabellen werden noch benötigt, da bestehende Applikationen auf die Daten zurückgreifen.

PreCheck Details	Checks
BP roles are assigned to account groups	<input checked="" type="checkbox"/>
Every account group BP Grouping must be available	<input checked="" type="checkbox"/>
Customer value mapping	<input checked="" type="checkbox"/>
Vendor value Mapping	<input checked="" type="checkbox"/>
Customer and Vendor Value mapping(BP->Customer or Vendor)	<input checked="" type="checkbox"/>
CVI_Link	<input checked="" type="checkbox"/>
CVI Mapping	<input checked="" type="checkbox"/>
Contact Person Mapping	<input checked="" type="checkbox"/>

PreCheck Details	Status	Error Type
BP roles are assigned to account groups	●○○	Customizing Error
Every account group BP Grouping must be available	●○○	Customizing Error
Customer value mapping	●○○	Customizing Error
Vendor value mapping	●○○	Customizing Error
Customer and Vendor Value mapping(BP->Customer or Vendor)	●○○	Customizing Error
CVI_Link	○○■	Customizing Error
CVI MAPPING [customer (768 /25674) vendor (75 /6950)]	●○○	Data Error
Contact Person Mapping	●○○	Data Error

Phase 2 – Synchronisation

Sind diese Vorarbeiten abgeschlossen und die Prüfungen erfolgreich durchlaufen, kann mit der Synchronisation der Debitoren und Kreditoren begonnen werden. SAP verwendet hierfür ein Synchronisationscockpit für die Synchronisation in beide Richtungen.

Natuvion bietet mit der Customer-Vendor-Integration powered by Natuvion DCS eine professionelle und vor allem performante Lösung bei der Transformation großer Datenmengen.

CVI	CVI
Taskgruppe 100000	Typification
Taskgruppe 200000	Pre-Checks
Taskgruppe 300000	Exclude / Initialize Conflicts
Taskgruppe 400000	Sync Business Partner
Task 400001	Sync Customers
Task 400002	Sync Vendors
Taskgruppe 700000	QAS for CVI
Taskgruppe 710000	Object check for BPs

Durch eingebaute Prüfungen im Vorfeld der Synchronisation können Dateninkonsistenzen in den Debitor- und

Kreditordaten erkannt und behoben werden. Dies beinhaltet unter anderem die Prüfung der Kontaktdaten, wie zum Beispiel Telefonnummer, Faxnummer, E-Mail-Adresse und weitere. Falsche Formate der Kontaktdaten werden in einem Protokoll ausgewiesen. Die Debitoren oder Kreditoren mit fehlerhaften Kontaktdaten können dann entweder von der Synchronisation ausgeschlossen, die Felder automatisch initialisiert oder manuell bearbeitet werden.

Das benötigte Mapping, wie die Geschäftsform, der Familienstand eines Ansprechpartners und weitere Eigenschaften für den Ansprechpartner, werden auf Konsistenz geprüft, sodass später im laufenden Betrieb die Synchronisierung zwischen Geschäftspartnerdaten und Debitor-/ Kreditordaten problemlos funktioniert.

Phase 3 – Transformation

Sind diese Vorprüfungen erfolgt und die zu synchronisierende Datenmenge festgelegt, kann mit der Umstellung der bestehenden Debitoren und Kreditoren auf Geschäftspartner begonnen werden.

Ist die Umstellung gestartet, wird die zu verarbeitende Datenmenge je nach Größe in mehrere Pakete aufgeteilt, welche danach mit mehreren Prozessen parallel bearbeitet

werden. Dies ermöglicht eine schnelle Bearbeitung größerer Datenmengen. Durch ein ausführliches Protokoll wird schnell ersichtlich, welche Geschäftspartner angelegt wurden bzw. für welchen Debitor oder Kreditor aufgrund einer bestehenden Inkonsistenz oder fehlerhafter Werte kein Geschäftspartner erstellt werden konnte. Letztere werden in einem separaten Topf zur weiteren Analyse abgelegt und können nach etwaiger Korrektur erneut zur Transformation gestartet werden.

Phase 4 – Korrektur / Test

Mit dem letzten Schritt werden die erstellten Business Partner auf Konsistenz und Vollständigkeit geprüft. Die Customer-Vendor-Integration powered by Natuvion DCS bietet dafür eine schnelle, komfortable und vor allem automatische Lösung.

The screenshot displays the SAP Quality Audit Service interface. On the left, a tree view shows task groups: 'CHECK_ISU_02' (1 Projekt), 'Taskgruppe 100000' (Datenqualität im ISU), and 'Taskgruppe 200000' (Objektprüfung). Under 'Taskgruppe 200000', various tasks are listed with icons: 'Task 200030' (Geschäftspartner), 'Task 200031' (Geschäftspartner), 'Task 200040' (Verbrauchsstelle), 'Task 200050' (Anschlussobjekt), 'Task 200060' (Geräteplatz), 'Task 200070' (Vertrag), 'Task 200080' (Anlage), 'Task 200090' (Einzug), 'Task 200100' (Auszug), 'Task 200110' (Zählpunkt), 'Task 200120' (Vertragskonto), 'Task 200130' (n/a-Services), and 'Task 200140' (Gerätegruppen). Below this, 'EDA - Easy Data Access' is shown with 46 Projekte.

On the right, a table of error messages is displayed. The table has columns for 'Zeit', 'erstellt', 'Nummer', and 'Nachricht'. The messages include:

Zeit	erstellt	Nummer	Nachricht
29:14	USR_01	3	Keine Spalten für Tabelle /IDEXGM/DSRVPROV gefunden
29:27	USR_01	28	Prüfung von Tabelle BCONT auf Tabellenebene
29:41	USR_01	6	Eine Exception vom Typ CX_SY_DPEIL_SQL_DB ist aufgetreten, wurde aber weder lokal behandelt noch durch eine RAISING-Klausel dekla
29:41	USR_01	7	Die Datenbank hat den SQL-Code 10.605- zurückgeliefert. Der Fehlertext lautet: Illegal schema modification, parameters/columns h
29:41	USR_01	8	Abbruch von Tasktype /NA2/CHKTAB
15:01	USR_01	35	Prüfung von Tabelle EANL auf Tabellenebene
15:01	USR_01	37	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	38	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	39	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	40	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	41	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	42	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	43	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	44	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	45	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	46	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	47	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	48	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	49	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	50	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	51	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	52	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	53	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	54	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld
15:01	USR_01	55	Ungültiger Wert '300' in EANL-ABLESARTST für Schlüsselfeld

Die erstellten Business Partner können sowohl technisch als auch inhaltlich auf Konsistenz geprüft werden. Technisch erfolgt das durch eine intelligente Fremdschlüsselprüfung, welche Customizing, Hilfstabellen und Domänenwerte mit den erzeugten Tabellenwerten des Business Partners abgleicht.

Inhaltlich werden die erzeugte Business Partner als Objekt auf Plausibilität geprüft. Dabei werden alle Meldungen auf Basis der SAP Standard-Plausibilitätsprüfungen erfasst und aggregiert zusammengestellt. Das besondere Extra: Auf Wunsch kann der gesamte Datenbestand validiert werden – und das auch noch hochperformant.

Fazit

Viele Wege führen zum zentralen Geschäftspartner: sowohl über den SAP-Standard als auch über die Transformation mit dem DCS. Beides sind valide und konsistente Optionen für eine Umstellung auf den zentralen Geschäftspartner.

Jedoch kann der Weg über den SAP-Standard bei größeren Datenmengen etwas mühsam werden, bei erheblichen Datenmengen in der Massenkundenindustrie sogar extrem mühsam. In diesen Fällen empfiehlt sich die Umstellung über einen performanten Transformationsservice, der auch bei Korrektur Flexibilität bietet, die manuellen Aufwände reduzieren und Abläufe automatisieren kann.

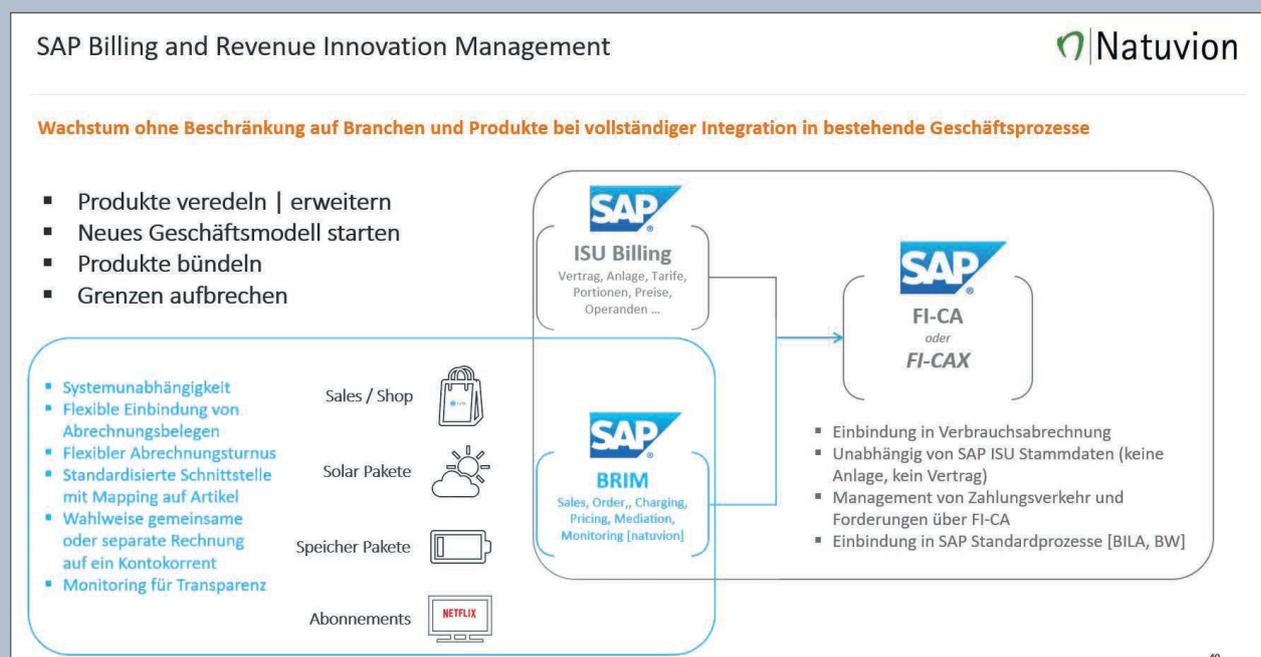
MIT SAP BRIM NEUE GESCHÄFTSMODELLE ERSCHLIESSEN

Das Aufbrechen neuer Geschäftsmodelle oder Etablieren von Marken und Produkten fernab der bekannten Kernkompetenzen treibt vor allem die Vertriebe in der Energiewirtschaft an. Nicht selten stehen neue Geschäftsideen vor der Herausforderung der einfachen, flexiblen und dennoch integrativen Abrechnungsfähigkeit. Ein neues Geschäftsmodell mit Excel verwalten, mag eine Lösung für den Prototypen sein – eine Skalierung ist so jedoch schwer zu unterstützen. Speziallösungen für die Anbindung und Abrechnung von z. B. Onlineshop-Angeboten sind weitere Herausforderungen für zukünftige Billing IT-Landschaften.

Mit dem Billing and Revenue Innovation Management (BRIM) unterstützt SAP industrie- und geschäftsmodellunabhängig den Einstieg in den Vertrieb neuartiger Produkte

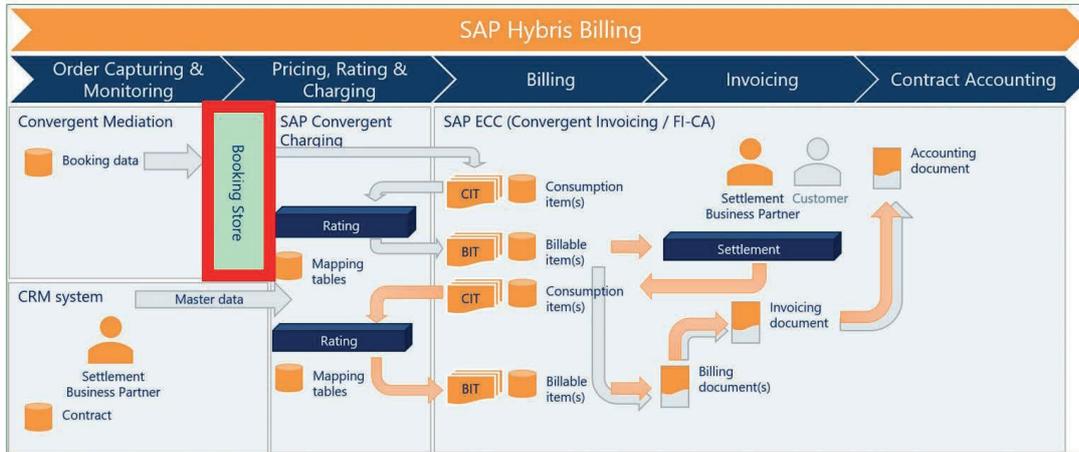
und Produktbunde. SAP BRIM ist die Lösung für hoch flexibles und hochperformantes Abrechnen von Produkten und Services jeglicher Art gegenüber Endkunden. Hierbei ist es egal, ob die Abrechnung gemeinsam oder getrennt zu bestehenden Verträgen (Strom, Gas etc.) erfolgen soll.

Die Flexibilität der Lösung hat Natuvion im produktiven Einsatz u. a. bei einem weltweit tätigen Reisedienstleister erprobt. Hier werden nun über SAP BRIM Flüge, Hotels, Mietwagen, Sonderleistungen (wie Menüwünsche, Upgrades) gebucht, bewertet und abgerechnet. Das Hinzufügen von neuen Produkten und Services erfolgt durch reines Customizing von Artikelkatalogen und Produktmappings. Weder Währungsdifferenzen noch Nachberechnungen (z. B. Mehrkilometer, Minibar o.ä.) stellen ein Problem dar.



Erstellung von zusätzlichen Verbrauchspositionen abhängig vom Artikeltyp/-kategorie und Datenkonstellation

Prozess Verarbeitung eingehender Buchungen



Überträgt man alle diese Anforderungen auf die Versorgungsindustrie, wird schnell deutlich, dass mit SAP BRIM viele vorhandene Ideen und Herausforderungen einfach und schnell umsetzbar sind. Carsharingverträge und Ladesäulenabrechnungen sind potenzielle Anwendungsfälle, die Natuvion aktuell mit verschiedenen Kunden diskutiert. Aber auch im Bereich von Instandhaltung oder Wartungsverträgen von z. B. BHKW oder PV-Anlagen kann ohne Probleme eine einfache und effiziente Lösung mittels SAP BRIM aufgebaut werden.

Der Vorteil liegt auf der Hand: Durch SAP BRIM können neue Geschäftsmodelle unterstützt werden, ohne bestehende Produkte oder Prozesse zu verändern. Da die Abrechnung mit SAP BRIM auch ohne IS-U-Vertrag funktioniert, können neue Produkte auch unabhängig von Vertragslaufzeiten von Strom- und Gasverträgen geschlossen und verwaltet werden. Auch nach Laufzeitende eines Energieliefervertrages kann der Kunde mit einem anderen Produkt bedient und abgerechnet werden.

Auf diese Weise können Versorgungsunternehmen weiterhin mit SAP IS-U Billing über Abrechnungsstammdaten Energie effizient abrechnen. Vom Willkommensbonus bis zum Tablet, TV-Abo oder Mobilfunkvertrag – diverse attraktive Bündelangebote können geschnürt und Stammdaten mittels SAP BRIM ohne Eingriff in das IS-U abgerechnet werden.

Die Einrichtung und Anpassung an bestehende Prozesse

kann von den Experten der Natuvion für erste Anwendungsfälle innerhalb weniger Tage vorgenommen werden. Vorhandene Webshops oder Produkte von Drittanbietern können über ein flexibles Mapping in die SAP BRIM Lösung integriert werden.

Viele Vertriebe tragen sich mit dem Gedanken, einfache Produkte mit möglichst niedrigen CTS fernab der komplexer bestehenden Billing-Lösungen abzurechnen. Hier lohnt in jedem Fall der Vergleich und die Überlegung zum Einsatz des SAP BRIM. Die hohe Integration in Buchhaltung und Reporting und das Verwenden von SAP Standardschnittstellen sind hierbei einige Vorteile des SAP Billing Revenue and Innovation Management.

Natuvion freut sich auf viele kreative Kundenideen und schnelle und effiziente Umsetzungen mit der neuen SAP-Software.



Für mehr Informationen kontaktieren Sie bitte:

Roland Storbeck
Prokurist

Natuvion GmbH
Altrottstr. 31
69190 Walldorf
info@natuvion.com

SAP C/4HANA – EIN INTEGRATIONSSZENARIO FÜR DIE SALES CLOUD IN DER PRAXIS:

Natuvion unterstützt das Projekt der neuen Cloud Platform bei der badenova AG & Co. KG

Mit SAP C/4HANA wurde auf der SAPHIRE 2018 die neue CRM-Strategie der SAP eingeläutet und eine umfassende Neustrukturierung des SAP CRM Portfolios gestartet. Das aus der SAP Hybris Suite bekannte Cloud for Customer-Modul ist nun als SAP C/4HANA Sales Cloud mit einem speziellen Content für Utilities verfügbar. Der Leistungsumfang der Sales Cloud umfasst hierbei alle klassischen Funktionen eines CRM-Systems, wie Lead- und Opportunity Management, den Kalkulations- und Angebotsprozess sowie die Verwaltung von Produkten und Verträgen.

Als Integrationsszenarien liefert SAP sowohl eine Integration in das SAP CRM 7 als auch SAP ISU (On premise) aus. Die Verfügbarkeit aus der SAP C/4HANA Sales Cloud als Cloud-Tenant sichert sehr schnell die Möglichkeit, mit dem System praktische Erfahrungen zu sammeln, und eignet sich somit sehr gut für eine Implementierung nach agilen Projektmethoden.

Einführung der neuen Cloud Platform bei badenova

Die Natuvion unterstützt den Großkundenvertrieb der badenova im Projekt „Marktpartnerportal für Großkunden“. Ziel ist es, den Vertriebsprozess von Marktpartnern und Key-Accountern zu digitalisieren und mit der neuen Cloud Platform besser zu unterstützen. Der Einsatz einer vorkonfigurierten Cloud-Lösung hilft hierbei auch bei der Etablierung von standardisierten Prozessen.

Angebote werden zukünftig online kalkuliert. Vertragsabschlüsse können per Tablet oder mobilen Geräten aus der SAP C/4HANA Sales Cloud vorbereitet und direkt mit dem Kunden verhandelt werden. Über umfangreiche Dashboard-Funktionen behält der Vertrieb hierbei jederzeit den Überblick über erfolgte Abschlüsse und ausstehende

Deals. Neben der Integration der SAP CRM und ISU Module wird bei der badenova auch ein externes Kalkulationssystem in die SAP Sales Cloud angebunden. Mit der neuen Lösung können dadurch manuelle Prozesse und Datenverwaltung über Excel abgelöst werden.

Die Integration von Prozessen der Cloud in die On-Premise-Systeme (Hybrides Szenario) erfolgt durch den Einsatz der SAP Cloud Platform Integration (SAP CPI). Die SAP CPI fungiert hierbei als klassische EAI-Plattform, bietet aber, im Gegenteil zu anderen Lösungen, spezielle Unterstützung und vorkonfigurierte Integrationsszenarien für die Hybriden SAP Architekturen.

Implementierungs-Szenario

Die teilweise unterschiedlichen Strukturen der alten On-Premise-Systeme mit den Datenmodellen der neuen Cloud Produkte zu verbinden, ist eine der Herausforderungen bei der Implementierung der SAP C/4HANA Sales Cloud. So entfällt z. B. aktuell die Verwendung von Geschäftspartner-typen Gruppe in der SAP Sales Cloud. Bestehende Daten sind folglich anzupassen oder zu mappen. Hier bietet SAP bzw. die Natuvion entsprechende Lösungen zur Anpassung von Datenstrukturen.

Das Beratungsangebot der Natuvion

Mit der SAP Cloud Platform und dem Einsatz der SAP Sales Cloud wird ein erster Schritt in Richtung Erneuerung der SAP IT Plattform auf S4 / C4 getan. Natuvion berät im Zuge verschiedenster Projekte gemeinsam mit der SAP umfassend zum Thema Aufbau und Einrichtung von Integrationsszenarien über die SAP Cloud Platform. Natuvion ist seit über zwei Jahren stark im Bereich SAP Cloud Entwicklung engagiert. Mit den nun verfügbaren Produkten, wie z. B. der SAP Sales Cloud, SAP Cloud for Energy oder dem SAP Subscription Billing, ist das Unternehmen in der Lage, Partner und Kunden Schritt für Schritt bei dem Einstieg in den Umbau der SAP-Systemlandschaften zu beraten und zu unterstützen.

Wir beraten Sie gerne!



Für mehr Informationen kontaktieren Sie bitte:

Roland Storbeck
Prokurist

Natuvion GmbH
Altrottstr. 31
69190 Walldorf
info@natuvion.com

“ Die Implementierung eines lückenlosen Prozesses aus der SAP Customer Cloud (C4C) in die bestehenden SAP OnPremise Systeme ist durch die SAP Cloud Platform Integration sehr gut gestartet. Der badenova Vertrieb plant, weitere Funktionen mit der SAP Cloud Platform zu realisieren.“

Ralph Jenne Projektleiter badenova Vertrieb

INTENSE Intelligent Resource Efficiency Solution (IRES)

ENTWICKLUNGSGESCHICHTE EINER SCP-BASIERTEN IoT-LÖSUNG

Seit 1999 berät die INTENSE AG erfolgreich Unternehmen in der Energiewirtschaft in strategischen, prozessualen und technologischen Fragestellungen. Neben dem Schwerpunkt in der Digitalisierung der Geschäftsprozesse ihrer Kunden hat die INTENSE AG darüber hinaus SAP Add-ons, zur Steigerung der Effizienz der Prozessabwicklung oder in spezifischen Themengebieten, entwickelt.

Wie werden Unternehmen zu Effizienzdigitalisierern?

Weltweit arbeiten Unternehmen an der Optimierung ihres Ressourcen- und Energieverbrauchs. Verantwortliche sind stetig auf der Suche nach Optionen zur Senkung der benötigten Verbrauchsmengen – sowohl in Produktionsanlagen als auch in Bürogebäuden, Krankenhäusern oder Hochschuleinrichtungen.

Die INTENSE AG hat es sich vor einigen Jahren zur Aufgabe gemacht, eine Strategie zu entwickeln, um gewonnenes Know-how aus der Energiewirtschaft in weitere Branchen zu überführen – wie es unser langjähriger Partner, die Natuvion GmbH, schon erfolgreich in den Bereichen der Transformation und der DSGVO umsetzt. Neben der ökologischen

Verantwortung standen für uns insbesondere Energiekostenreduktion und Einkaufsoptimierung, Normenkonformität und Positionierung in der Lieferantenkette im Fokus, die Erkennung von Abhängigkeiten zur Produktivitätssteigerung sowie die Durchführung von IoT-Leuchtturmprojekten und der digitale Wandel für die Unternehmen.

Somit war die Idee unseres Produktes geboren: ein IoT-gestütztes und ISO-Normen konformes Energiedatenmanagement. Es sollte sich vollständig in die SAP-Landschaften der Kunden integrieren lassen und die Vorteile von SAP Leonardo und HANA-Services nutzen.

Ausgehend von den Anforderungen der ISO-Normen 50001 über 50006 / 50015 müssen sich Energieeffizienzlösungen der Zukunft – insbesondere auch in Hinblick auf IoT- und Industrie 4.0 Szenarien – Use-Case-orientiert in die Prozessabwicklung und technologische Plattformen integrieren (Figure 1).

Zusammen mit den Partnern Dell Technologies und SAP SE hat die INTENSE AG einen Proof of Concept für die Bereiche Energieeffizienz und IoT entwickelt. Auf Basis eines SAP XSA Server und dem Dell Edge Gateway wurde ein erster Industriekunde digitalisiert. Hierbei standen die komplexen Anforderungen der Datenerfassung, Datenübertragung, Sicherheit, Qualitätssicherung und Analyse im Fokus.

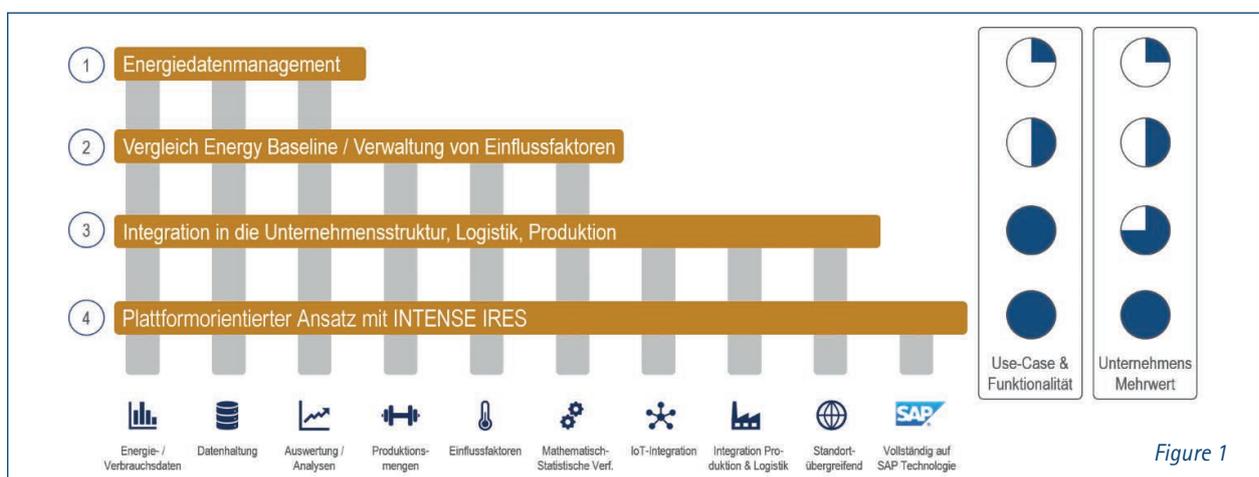


Figure 1

„Es war anfänglich ein steiniger Weg“, konstatiert Michael Heinze, Vorstand der INTENSE AG. „Neben fehlender vergleichbarer Projekte in der SAP- und Leonardo-Umgebung mussten wir zudem feststellen, dass viele Fragen der IoT und Industrie 4.0 noch ungeklärt sind. Sowohl was die Übermittlung, Sicherheit und Interpretation der Daten betrifft als auch der IT-/ Software-Lösungen im Bereich Edge, Gateway und Backend.“

Nach einer fast zweijährigen Forschungs- und Entwicklungsphase, zusammen mit Prototypkunden, Energieeffizienzberatern, Forschungsinstituten sowie Spezialisten im Bereich Analytics und Big Data, steht nunmehr das erste Release der INTENSE IRES im Ramp-Up. Im aktuellen Entwicklungszyklus arbeiten wir an der Verbesserung von Installationen und Prozessen sowie der Transformation auf die SAP Cloud Platform als Grundlage für das auf Anfang 2019 terminierte marktreife Produkt.



Diese Transformation erfolgt aktuell mit einem erweiterten Kreis von Ramp-Up-Kunden. Wesentliche Schwerpunkte

sind neben der Cloud-Portierung die erweiterten Analysen auf Basis von realen Produktionsprozessen mit der SAP HANA Predictive Analysis Library (PAL), die Berücksichtigung von potenziell limitierten Ressourcen sowie die vollständige Integration in die Planungsprozesse für Fertigungsaufträge (SAP PP – Production Planning). Die Integration in die Produktionsplanung ist die Grundlage für Use-Cases der Kunden und somit auch ein Benefit einer SAP-basierten Lösung.

Es geht dabei um zwei wesentliche Aspekte:

- Prognose der geplanten Produktion – Wie groß ist der Ressourceneinsatz und können die Ressourcen bereitgestellt werden?
- Überwachung der laufenden Produktion, um ggf. schnelle Optimierungen gezielt durchführen zu können.

Unser Fazit: Effizientes, ISO-konformes Energiedatenmanagement funktioniert nur als IoT-Ansatz und muss vollintegriert in die Produktionsdaten der Unternehmen erfolgen. Alle Lösungsansätze müssen einen direkten Mehrwert für die Kunden bieten.

Die Partnerschaft von Dell Technologies, SAP SE und INTENSE AG bietet die ideale Voraussetzung zur Entwicklung einer SAP Cloud Platform-orientierten Lösung, welche die Prozesse von der Sensorik bis zur Applikationsebene unterstützt. Die Entwicklungszeit war länger als erwartet, und wir mussten Flexibilität und Innovationsfähigkeit beweisen. Wir freuen uns deshalb, dass die Funktionalitäten der SAP Cloud Platform (Leonardo, IoT, PAL) unsere Erwartungen an eine funktionsgerechte, moderne und stabile Plattform nun vollkommen erfüllt.

*Sie möchten noch mehr erfahren?
Melden Sie sich gerne direkt bei uns!*

Michael Heinze
Vorstand



www.intense.de

empowering INNOVATION

INTENSE AG | Würzburg
INTENSE AG | Köln

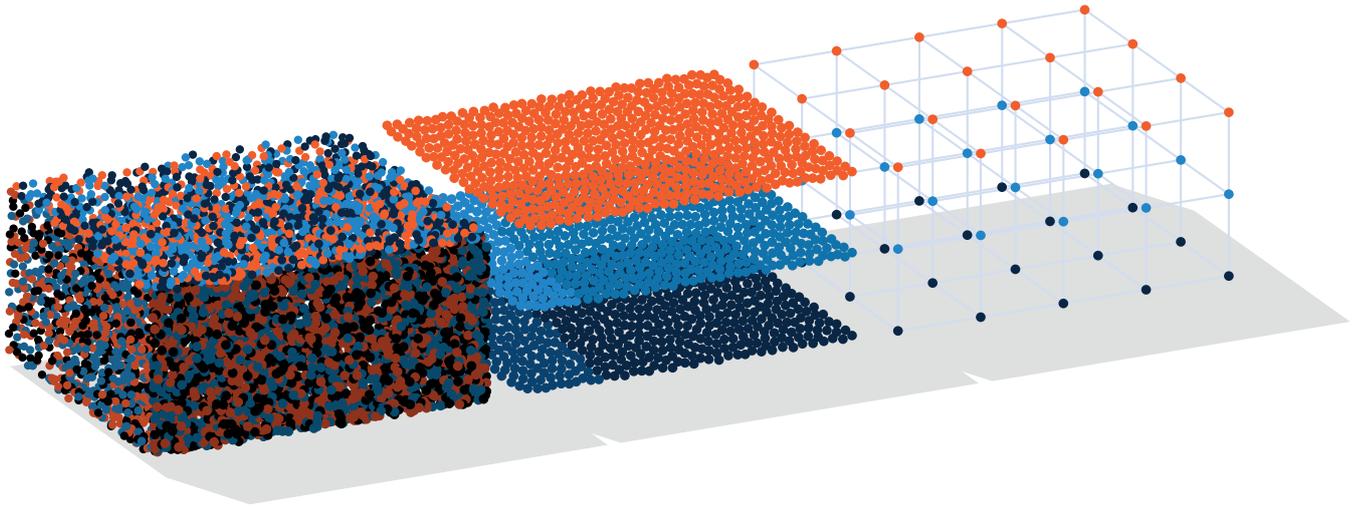
Ludwigstraße 20
Herzogstraße 32-54

97070 Würzburg
50667 Köln

T 0931 66078 0
T 0221 554047 27

F 0931 66078 14
F 0221 554047 29

NÜTZLICHE HELFERCHEN: SOPHIA: Das Tool zur Datenanalyse im Datenschutz-Umfeld



Suche nach personenbezogenen Daten

Der primäre Nutzen von SOPHIA ist die Suche nach personenbezogenen Daten innerhalb von SAP, wozu individuelle Informationen wie Nachname, Vorname und Adresse gehören. Die Analyse ist mit allen SAP Business Suite- und Business Warehouse-Systemen kompatibel und nicht auf ein bestimmtes Modul beschränkt. SOPHIA kann entweder das gesamte System scannen oder für ein schnelles Ergebnis einzelne Tabellen durchsuchen. Optional kann man eine

Mindestmenge an unterschiedlichen Werten festlegen, ab dem ein Feld für die Analyse personenbezogener Daten relevant sein soll. Das Ergebnis kann unter anderem per Excel eingesehen und weiterverarbeitet werden.

Umsetzungsrelevante ILM-Objekte

Zusätzlich werden alle relevanten ILM-Objekte aufgeführt. Über eine Modulzuordnung lassen sich die für das gewünschte Projekt relevanten Objekte weiter filtern. Damit liegt eine Arbeitsliste für ein ILM-Projekt vor.

Projekt-ID

Analyse

Tabellename bis

Min. Werte (Ausschluss)

Max. Werte (Performance)

Leere Tabellen ignorieren

Korrelationsinhalte prüfen

Anzahl Hintergrundjobs

Auswertung des DBTABLOG

Ergänzt wird die SOPHIA-Analyse durch eine Auswertung der Tabelle DBTABLOG. In ihr werden Veränderungen zu allen Tabellen in der Datenbank dokumentiert. Mithilfe des Reports wird pro Zeitraum (weniger als 1 Jahr, 1-3 Jahre, 3-10 Jahre und mehr als 10 Jahre) gezählt, wie häufig die Tabelle verändert wurde.

SOPHIA - DBTABLOG historisch auswerten

Auswertung DBTABLOG

System	Client	Date	Time	Rowcount
N01	100	22.10.2018	15:04:56	207

Tabellenname	Zeitraum	Menge
EANL	< 1 y	1
ECVCONF	> 10 y	2
ESENDCONTROLSTRV	> 10 y	2
EWUCLAFRPT	> 10 y	6
EWUCLAFRPT	< 1 y	1
EWUCLAFRPT	1 - 3 y	1
EWUCLAFRPT	3 - 10 y	1
EWUCLFSTPT	> 10 y	10
H_ARCH_CLA	> 10 y	2
MB_156	> 10 y	2
SERIPROF	> 10 y	2

Ständig aktualisierte OSS-Hinweisliste

Abgerundet wird das Tool durch eine stetig aktualisierte Hinweisliste. SOPHIA prüft zunächst, ob alle Voraussetzungen für SAP ILM erfüllt sind. Über dasselbe Programm können ILM-relevante Hinweise heruntergeladen, angezeigt und installiert werden. Eine dafür vordefinierte Hinweisliste wird von Natuvion regelmäßig aktualisiert und durch neue SOPHIA-Transporte bereitgestellt. Erfahrungsgemäß sind von den insgesamt ca. 1.000 bekannten Hinweisen für ILM typischerweise nur 80 bis 150 Hinweise einbaurelevant.

SOPHIA - ILM Voraussetzungen

Benötigte SAP-Hinweise

System	Client	Date	Time	Rowcount
N01	100			82

Hinweis	Version	Komponentenkürzel	Kurztext	Einbauzustand	Bearb. Status	Kommentar
0001949312	0003	FI-GL-GL-E	Standardisierung und ILM-Aktivierung des Objektes FI_TCJ_DOC	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0001967824	0001	FI-AP-AP-E	FI_ACCRECV ILM-Aktivierung: Prüfungen zu Datenvernichtung	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002005535	0001	FI-GL-GL-E	ILM-Aktivierung des Objektes FI_PAYRQ	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002079024	0009	IS-U-WA	Erweiterung und Optimierung der Funktionalität zum Schutz pe...	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002216813	0003	BC-SRV-ADR	Löschreport für Adressen nicht mehr referenziert	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002427083	0001	FI-AR-AR-E	FI_ACCRECV & FI_ACCPAYB: Aufgrund Fehlermeldung, die be...	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002473773	0002	FIN-FSCM-TRM-TM	TRTM_TPM Archivierung von Darlehensbeständen mit Selektio...	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002491147	0001	AP-MD-BP-BP	BP_EOP: Dump GETWA_NOT_ASSIGNED beim Sperren eines...	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002507463	0001	FIN-FSCM-TRM-TM	ILM Customizing für das Archivierungsobjekt TRTM_FTR	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002509118	0002	FIN-FSCM-TRM-TM	Prüfgebiete für das ILM-Objekt TRTM_FTR	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002509300	0002	FIN-FSCM-TRM-TM	ILM Customizing für das Archivierungsobjekt TRTM_FTR BAdI	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit
0002509664	0002	FIN-FSCM-TRM-TM	Technische Funktionalität um das Laufzeitende eines Finanzge...	einbaubar	neu	relevant Hinweis zum Enspielen bereit

Natuvion –

ein Name, der für kompetente IT-Beratung in den Bereichen SAP for Utilities, Consolidation und Harmonization und Datenschutz steht. Doch wer verbirgt sich eigentlich hinter dem Namen?

Werfen Sie mit „Insights“ einen Blick hinter die Kulissen von Natuvion.



Weihnachtliche Stimmung am Starnberger See

Um das Jahr 2018 gebührend ausklingen zu lassen, kamen die Natuvions am 14. Dezember am Starnberger See zusammen. Bei köstlichem Essen, unterhaltsamen Beiträgen und einem amüsanten Jahresrückblick nutzten wir die Gelegenheit, um gemütlich beisammensitzend und das Jahr Revue passieren zu lassen. Dank der wunderbaren Schneelandschaft und des heißen Glühweins kam auch gleich weihnachtliche Stimmung auf...
An dieser Stelle ein großes Dankeschön an das Organisationsteam und die Geschäftsführung: Es war eine tolle Weihnachtsfeier!



Erweiterung der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung der Natuvion GmbH wurde um zwei Prokuristen erweitert. Wir gratulieren Philipp Munzert und Burkhard Hergenhan ganz herzlich zu ihrer Aufnahme in die obere Natuvion-Riege und wünschen ihnen viel Erfolg für die anstehenden neuen Aufgaben.





Neue Ausstattung für die Freiwillige Feuerwehr Wain

Grund zur Freude hatte die Freiwillige Feuerwehr Wain. Lange hatten die Mitglieder von einem neuen Mannschaftstransportwagen geträumt – nun wurde ihnen dieser Wunsch endlich erfüllt. Die Natuvion GmbH unterstützte dabei durch eine Spende die Ausstattung für das neue Feuerwehrfahrzeug und möchte dadurch ihren Respekt ausdrücken für den Beitrag, den die Truppe jeden Tag für ihre Gemeinde leistet.

Holger Strotmann übernimmt Vorsitz der Arbeitsgruppe „DSGVO“

Angesichts der großen Herausforderungen bei der Umsetzung der DSGVO wurde vonseiten des BEMD die Arbeitsgruppe „DSGVO“ ins Leben gerufen. Unser Geschäftsführer Holger Strotmann übernahm hierbei den Vorsitz. Die Arbeitsgruppe hat sich das Ziel gesetzt, anhand von Erfahrungswerten, aktuellen Branchengeschehnissen und auf konkrete Anfragen hin die akuten Problemfelder zu benennen. Im Kreise namhafter Mitglieder werden in regelmäßigen Diskussionsrunden Handlungsempfehlungen für die operative Umsetzung der DSGVO für die BEMD-Mitglieder erarbeitet und formuliert. Ebenso wollen die Mitglieder Standards etablieren, mit dem Ziel, ein einheitliches Regelwerk für die Energiemarktdienstleister zu konstituieren. So riet der BEMD Versorgern, auf nachdrückliche Empfehlung der „DSGVO“-Experten, in einem kürzlich erschienenen Statement, beim Gebrauch von personenbezogenen Daten für Test- und Schulungssysteme auf entpersonalisierte Daten zurückzugreifen.



Neues Büro in München

Wer so wächst, braucht irgendwann größere Büroräume – nach Berlin stand auch in München der Umzug in ein neues Büro an. Seit Ende letzten Jahres befindet sich der Münchner Natuvion-Standort nun in der Prinzregentenstraße 50. Die Kollegen und Kolleginnen dort freuen sich sehr über die schönen, hellen Räumlichkeiten.



SAP-Zertifikat für Cut-over App

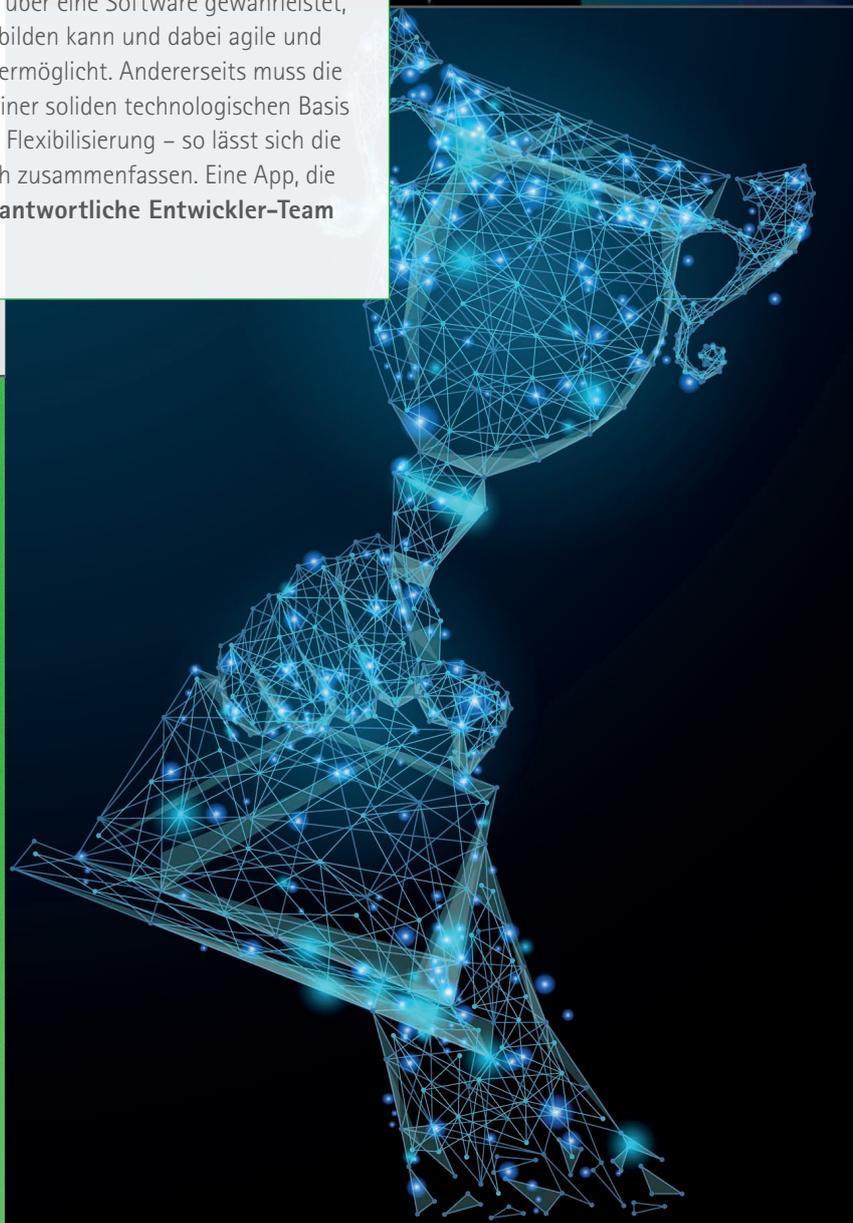
Am Ende des Jahres gab es noch einen besonderen Grund zur Freude: Unsere Cut-over App hat das Zertifikat „Co-Innovated with SAP“ erhalten. Mit diesem begehrten offiziellen Gütesiegel zeichnet die SAP besonders überzeugende und leistungsstarke Innovationen aus.

Natuvions Cut-over App:

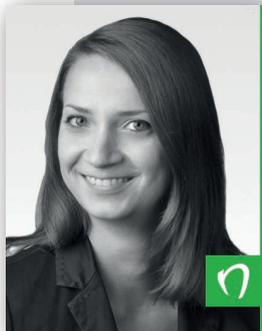
Eine erfolgreiche Projektdurchführung setzt einen uneingeschränkten Zugriff auf alle relevanten Daten voraus. Dies ist nur über eine Software gewährleistet, die einerseits kundenindividuelle Prozesse abbilden kann und dabei agile und nachhaltige Prozessanpassungen in Echtzeit ermöglicht. Andererseits muss die Anwendung intuitiv bedienbar sein und auf einer soliden technologischen Basis aufbauen. Standardisierung bei gleichzeitiger Flexibilisierung – so lässt sich die Leistung der prämierten Cut-over App folglich zusammenfassen. Eine App, die auch die SAP überzeugte! **Danke an das verantwortliche Entwickler-Team für euren Einsatz!**

Natuvion gehört zu den Wachstumschampions 2019

Und noch eine weitere Auszeichnung wurde uns Ende des Jahres verliehen: Das Nachrichtenmagazin FOCUS kürte uns zu einem der am schnellsten wachsenden Unternehmen Deutschlands. „Wir sind sehr stolz darauf, unter den Top 50 zu sein“, sagte Thomas Bornemann dazu in einer Pressemitteilung. „Die Konkurrenz in Deutschland ist groß, tausende Unternehmen wurden für ein Ranking in Betracht gezogen. Umso stärker wiegt diese ausgezeichnete Platzierung, die uns in unserem Kurs bestärkt.“



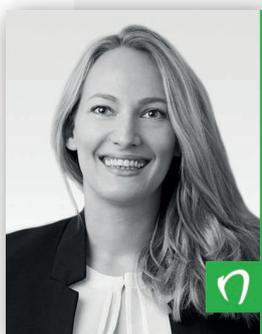
Personalmeldungen



Sylvie Schneiderei

Seit November letzten Jahres unterstützt Sylvie Schneiderei unser PMO-Team. Hierbei ist sie insbesondere für die Organisation und Durchführung externer Projekte verantwortlich. Vor ihrem Wechsel zu Natuvion war Sylvie als Projektmanagerin bei einem Market Research Unternehmen in Magdeburg tätig.

Herzlich willkommen, Sylvie!



Miriam von Büchau

Ebenfalls im November stieß Miriam von Büchau als neue Kollegin zu uns. Sie war mehrere Jahre in den Bereichen Vertrieb und Sales, HR und Office Management sowohl in nationalen als auch internationalen Unternehmen unterwegs. Von ihren langjährigen Erfahrungen profitiert vor allem unser Standort Berlin, da Miriam dort die Stelle als Office Managerin bekleidet. Ebenso unterstützt sie das Backoffice von Natuvion und ist neben den internen Onboarding-Tätigkeiten in dieser Funktion insbesondere für den Bereich Organisation zuständig.

Schön, dass Du bei uns bist, Miriam!



Andreas Möller

Mit Andreas Möller konnte die Natuvion gleich zu Beginn dieses Jahres einen äußerst erfahrenen Experten an Bord holen. Andreas ist Spezialist für SAP IS-U, BeVis und Ecount im Bereich EDM und Geräte und bringt zudem umfassende Kenntnisse in den Gebieten Projektmanagement und Programmierung mit. Als Principal Consultant betreut er bei Natuvion das Thema EDM und ist dank seiner 12-jährigen Erfahrung in der Energiebranche nicht nur eine wertvolle Bereicherung für unsere Kunden, sondern auch für das ganze Natuvion-Team.

Wir wünschen Dir einen guten Start bei Natuvion, Andreas!

+++ NEU: Traineeprogramm für SAP-Consultants +++

Im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit regiocom haben wir Ende letzten Jahres ein Traineeprogramm für SAP-Consultants ins Leben gerufen. Die ersten drei Teilnehmer an diesem Programm sind **Darlene Koller**, **Ilker Cetin** und **Anh-Tuan Nguyen**, die alle jüngst ihre Bachelor- bzw. Master-Abschlüsse gemacht haben und nun bei uns den Schritt ins Berufsleben wagen.

Herzlich willkommen!

Veranstaltungen 2019

31. Januar 2019

Grand Hotel River Park, Bratislava, Slowakei

Workshop: Die Umsetzung der DSGVO in Osteuropa

Gemeinsam mit Tempest und der Unterstützung der renommierten, auf Datenschutz spezialisierten Anwaltskanzlei SKW Schwarz veranstaltet Natuvion einen Workshop zum Thema Datenschutzgrundverordnung. Neben einem ausführlichen Einblick in die rechtlichen Grundlagen der Verordnung, die praktischen Auswirkungen und Risiken werden den Teilnehmern SAP-Lösungen vorgestellt, die sie dabei unterstützen, den Anforderungen der DSGVO gerecht zu werden. Zudem haben sie die Möglichkeit, sich von den Experten der Natuvion gleich vor Ort einen maßgeschneiderten Aktionsplan erstellen zu lassen.

12. März 2019

Oslo, Norwegen

GDPR Workshop mit SAP und Natuvion



Experten der SAP und der Natuvion beraten in diesem Workshop umfassend zum Thema GDPR (General Data Protection Regulation=DSGVO) und leisten durch anschauliche Praxisbeispiele fachkundige Hilfestellung für eine konforme Umsetzung in SAP-Systemlandschaften. Die Anmeldungen für diesen Workshop sind ab Februar 2019 über unsere Homepage möglich.

05. – 07. Februar 2019

Messe Essen



Die E-world steht wie jedes Jahr auch 2019 ganz groß in unserem Terminkalender. Als Informationsplattform der europäischen Energiewirtschaft zieht sie jährlich die internationalen Entscheider der Branche an. Als Partner der SAP (Halle 3, Stand 322) und der regiocom (Stand 144) wird Natuvion an zwei Ständen auf der Messe vertreten sein und unser Portfolio präsentieren: von Transformation to SAP S/4HANA Utilities, SAP Cloud for Energy & Subscription Billing, Data Protection & Privacy bis hin zur SAP Analytics Cloud & SAP Cloud Platform – unsere Experten freuen sich auf interessante Gespräche und neue Kontakte. Für Terminvereinbarungen steht Ihnen Frau Sandra Kemm (info@natuvion.com) gerne zur Verfügung.



02. – 04. April 2019

International SAP Conference

Mailand, Italien

for Utilities

Auch die International SAP Conference for Utilities (IUC) hat sich als fester Bestandteil des Firmenkalenders etabliert. Jedes Jahr treffen sich hier alle IT- und Business-Profis aus der internationalen Energiebranche, um sich über die neuesten Marktentwicklungen auszutauschen. Wieder stehen spannende Keynotes, informative Workshops und die Möglichkeit zum Netzwerken auf der Agenda. Dieses Jahr wird die Natuvion sogar als ausgewählter Emerald-Sponsor auftreten und an einem Stand umfassend zu dem zweifellos wichtigsten Thema der globalen Konferenz beraten: SAP S/4HANA.



Karrieremessen 2019:

Wir sind immer auf der Suche nach motivierten und engagierten Absolventen, die uns dabei unterstützen wollen, Herausforderungen anzunehmen, Lösungen zu erarbeiten und diese erfolgreich umzusetzen.

07. Februar 2019

Karriereförderung E-world

Messe Essen

02. April 2019

Career Links

IMC Krems, Österreich

14. – 16. Mai 2019

connecticum

Berlin



RÜCKBLICK: WO WAREN WIR 2018?

15. November 2018 – BEMD Jahreskongress,
Mannheim

Unter dem Motto „Alexa, denk mal nach! Wie kannst du der Energiewirtschaft helfen?“ startete der 3. Jahreskongress des Bundesverbands der Energiemarktdienstleister (BEMD) in Mannheim.



Intensiv wurde sich an diesem Tag mit neuen Wegen der Kundenkommunikation beschäftigt. Auch die Natuvion war mit einem eigenen Stand vor Ort und verfolgte interessiert die spannenden Vorträge.



20. November 2018 – Next Generation Billing Workshop,
Frankfurt

„Intelligente Abrechnung und Prozessgestaltung in der Versorgungsindustrie“ – so lautete das Motto des gemeinsam mit der SAP veranstalteten Workshops.

Zahlreiche Interessenten nahmen daran teil und ließen sich von Geschäftsführer Holger Strotmann und Claudia Keller, Management Support Specialist der SAP, durch eine spannende Agenda führen. Neben einer informativen Keynote über die Anforderung an Flexibilisierung der Abrechnung aus Sicht des Energievertriebes von Michael



Woik (Vattenfall)

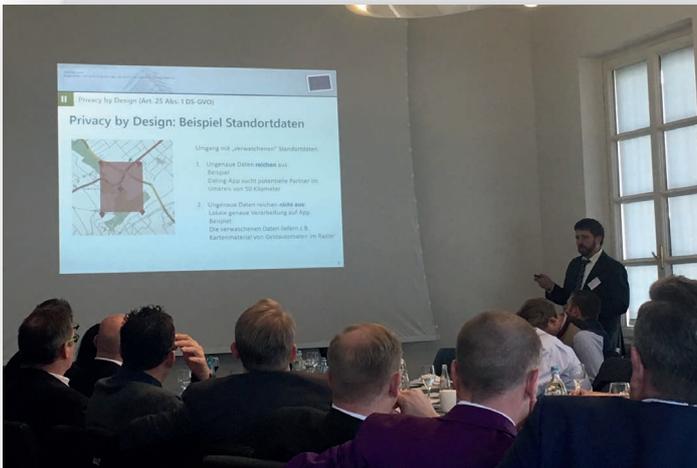
klärten Experten der Natuvion über die Abrechnung von Zusatzoptionen auf SAP IS-U auf. Einem Erfahrungsbericht über SAP BRIM und einer Sneak Preview zum Thema SAP Cloud4Energy folgte eine abschließende Diskussionsrunde, die den erfolgreichen Workshop abrundete. Wir hoffen, dass alle Teilnehmer viel Wissenswertes mitnehmen konnten!



RÜCKBLICK: WO WAREN WIR 2018?

26. September 2018 – Data Compliance Day,
München

Wie der Andrang auf die begrenzten Teilnehmerplätze eindrucksvoll bewies: Die Datenschutz-Kundentage der Natuvion erfreuen sich mittlerweile großer Beliebtheit.



Und auch die Vielfalt der Teilnehmer selbst, die inzwischen aus den unterschiedlichsten Branchen stammten, lassen den Rückschluss zu, dass wir mit der Installation des Data Compliance Days den sprichwörtlichen Nerv der Zeit getroffen haben. Neben den Experten der Natuvion selbst konnten auch erfahrene Referenten aus dem Hause SAP, SKW Schwarz, des Bayerischen Landesamtes für Datenschutzaufsicht und aus den Reihen des FC Bayern Münchens für den Kundentag gewonnen werden. Diese trafen auf renommierte Unternehmen der Wirtschaft, wie z. B. das Staatliche Hofbräuhaus München, The SWISS Group, E.ON, T-Systems, Volkswagen AG, Red Bull oder die GASAG AG.

Zahlreiche Vorträge standen auf der Agenda, im Zuge derer erste Erkenntnisse zu rechtlichen Aspekten der DSGVO aufgezeigt und ein kurzer Ausblick auf die Herausforderungen der ePrivacy Verordnung gegeben wurden. Neben einem Fachvortrag über Auskunftsprozesse auf Basis der SAP Cloud Platform unseres Datenschutzexperten Burkhard Hergenhan lag großes Augenmerk auf dem Vortrag von Volker Lehnert von der SAP, der als Autor des Fachbuches „Datenschutz mit SAP: Der Praxisleitfaden zur EU-DSGVO-Umsetzung in SAP Business Suite und SAP S/4HANA“ einen fundierten, wertvollen Beitrag zu diesem Datenschutz-Kundentag leisten konnte und die Teilnehmer über Einwilligungsmanagement in SAP-Systemlandschaften informierte.

Auf sehr großes Interesse stießen auch die beiden Impulsvorträge: Der FC Bayern München bezog Stellung zu seiner Digitalisierungsstrategie „Digital 4.0“, das Bayerische Landesamt für Datenschutzaufsicht stellte ausgewählte technische Anforderungen des DSGVO aus Sicht einer Aufsichtsbehörde vor.

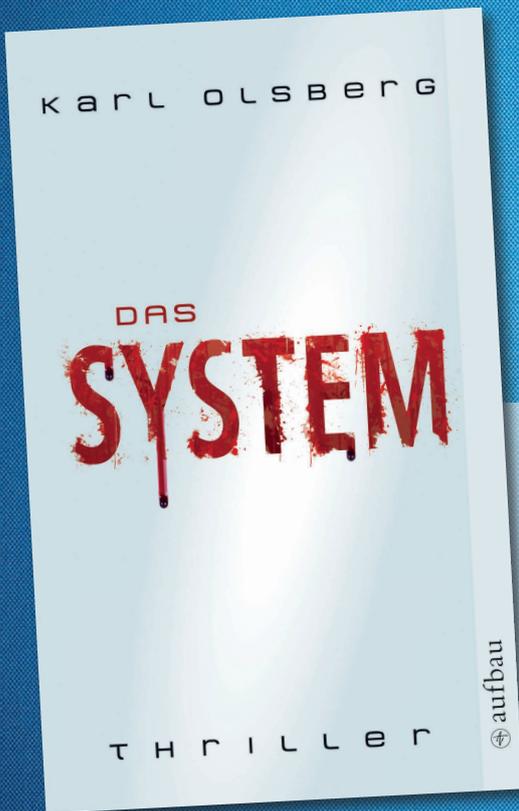
Nach dem Fachvortrag „Kontrolle, Audit Et Zertifizierung von SAP-Systemlandschaften“ wurde der Workshop durch die Vorstellung der firmeneigenen cloudbasierten Beauskunftungslösung DORIE und einer anschließenden Diskussions- und Fragerunde beendet.

All diejenige, die diesmal leider nicht teilnehmen konnten, dürfen sich freuen: Der nächste Data Compliance Day ist bereits in Planung!

Treffen Sie die Experten der Natuvion GmbH –
Halten Sie sich über Veranstaltungen, Termine und
Stellenangebote unter www.natuvion.com auf
dem Laufenden.



Neben dem fachlichen Input und allen weiteren Informationen und Neuigkeiten, mit denen Sie dieses Magazin versorgt, laden wir Sie an dieser Stelle ein, mit uns über den Branchen-Tellerrand hinauszuschauen. In unserer Bücherecke stellen wir Ihnen in jeder Ausgabe ein Buch vor, das nicht nur persönlich von uns auf Lesevergnügen und Unterhaltungswert geprüft wurde, sondern auch inhaltlich zu den Schwerpunkten der *news*-Ausgabe passt.



GEWINNSPIEL! Wir verlosen ein Exemplar des Thrillers „Das System“ von Karl Olsberg. Um an der Verlosung teilzunehmen, schicken Sie uns einfach eine E-Mail mit dem Betreff „Ich will gewinnen“ und Ihren Kontaktdaten an die folgende E-Mail-Adresse: info@natuvion.com. Wir wünschen Ihnen viel Glück!

Wir danken dem Aufbau Verlag für die großzügige Buchspende.

Karl Olsberg – Das System

„Als Mark Helius zwei Mitarbeiter seiner Softwarefirma tot auffindet, ahnt er, dass im Internet etwas Mörderisches vorgeht. Stecken Cyber-Terroristen dahinter? Oder hat das Datennetz ein Eigenleben entwickelt? Eine Jagd auf Leben und Tod beginnt, während rund um den Globus das Chaos ausbricht.“

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen die Natuvion-Redaktion!

Der Veranstalter dieses Gewinnspiels ist die Natuvion GmbH, Altrottstraße 31, 69190 Walldorf. Die Aufbau Verlag GmbH Et Co. KG, Berlin, ist an dieser Aktion nicht beteiligt. Teilnahmeberechtigt sind alle volljährigen (ab 18 Jahren) Leser des *news*-Kundenmagazins. Mitarbeiter der Natuvion GmbH sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Teilnahmeschluss ist der 28.02.2019. Die Teilnahme erfolgt durch Einsendung einer E-Mail mit richtigem Betreff an die oben angegebene E-Mail-Adresse. Der Gewinner wird unter allen Teilnehmern im Losverfahren ermittelt. Der Gewinner wird binnen zwei Wochen nach Teilnahmeschluss per E-Mail benachrichtigt. Der Gewinn wird auf dem Postweg versandt.

Ihre bereitgestellten Daten werden ausschließlich für den Zweck dieses Gewinnspiels verwendet und weder für Werbezwecke verwendet noch an Dritte weitergegeben. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Herzlichen Glückwunsch unserem stolzen Gewinner des letzten Gewinnspiels!

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

T. Starski von der ESWE Versorgungs AG

PROFESSIONELLER SUPPORT ÜBER LANDESGRENZEN HINWEG



Seit Juni letzten Jahres betreibt Natuvion in Berlin das Data Privacy und Protection Competence Center (DDP CC). Eine Erfolgsstory, von der auch österreichische Kunden profitieren können.

Das Competence Center Berlin

Die Motivation zur Gründung des Competence Centers war die große Anzahl von DSGVO-Projekten im SAP-Umfeld, die die Natuvion GmbH in Deutschland, Österreich und den USA durchführt. Das IT-Consultingunternehmen hat daher seine Kräfte gebündelt und in einem modernen Büro am Potsdamer Platz in Berlin zusammengeführt.

Seit dem 1. Juni sind dort rund 45 SAP ILM-Berater und -Entwickler gemeinsam an unterschiedlichen Projekten tätig. Methodisch wird dabei nach modernsten agilen Projektmanagement-Methoden vorgegangen: die Abwicklung erfolgt mittels Scrum, die Steuerung der Vielzahl der Projekte über Kanban, die Interaktion mit den Kunden via Jira.

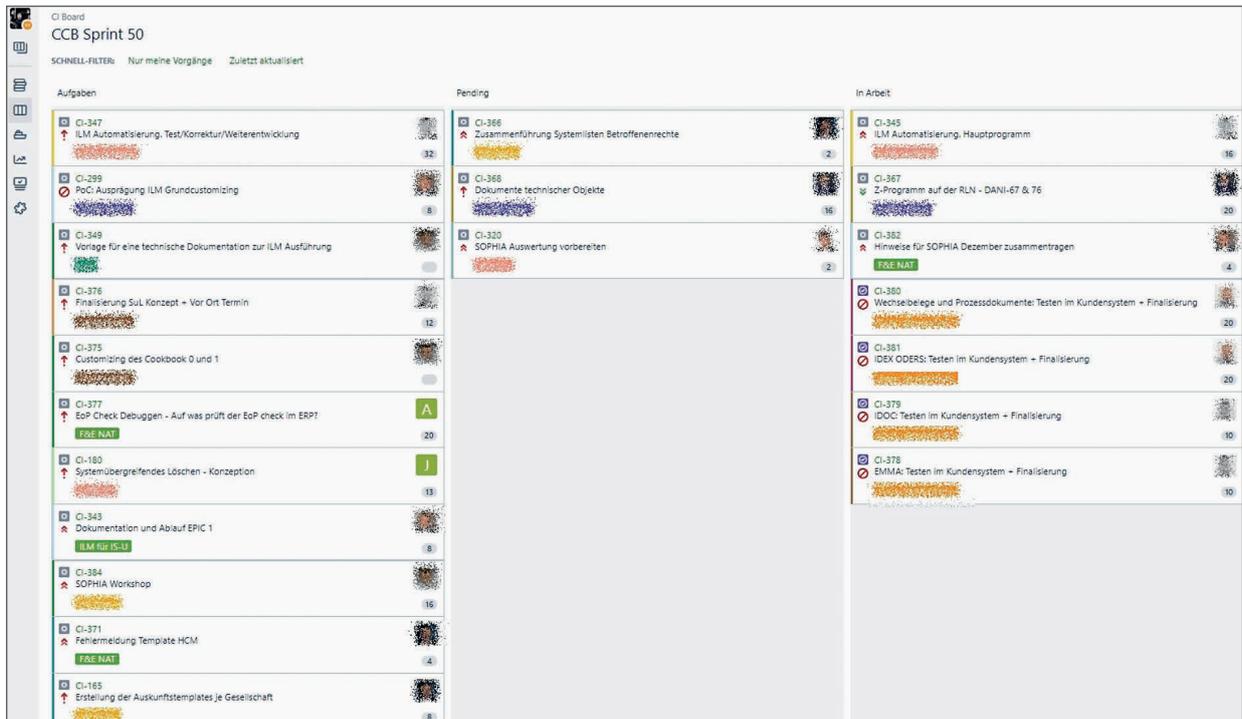


Bild: Kanban-Board eines Sprints



Grenzüberschreitender Wissensaustausch

Auch zwei Kollegen aus Österreich sind von Anfang an dabei und unterstützen das DPP CC. Im digitalen Zeitalter bedeutet das aber nicht, dafür in Berlin sein zu müssen. „Das Data Privacy und Protection Competence Center ist eine einmalige Institution“, meint Daniel Fuchshuber. „Und mir gefällt es sehr, dass ich den Großteil meiner Arbeit dabei von Wien aus erledigen kann.“ Philip Adler ergänzt: „Der persönliche Austausch mit den Berliner Kollegen ist immens wichtig. Man lernt immer wieder dazu. Die Abwicklung meiner Arbeitspakete kann ich aber auch in meiner Südtiroler

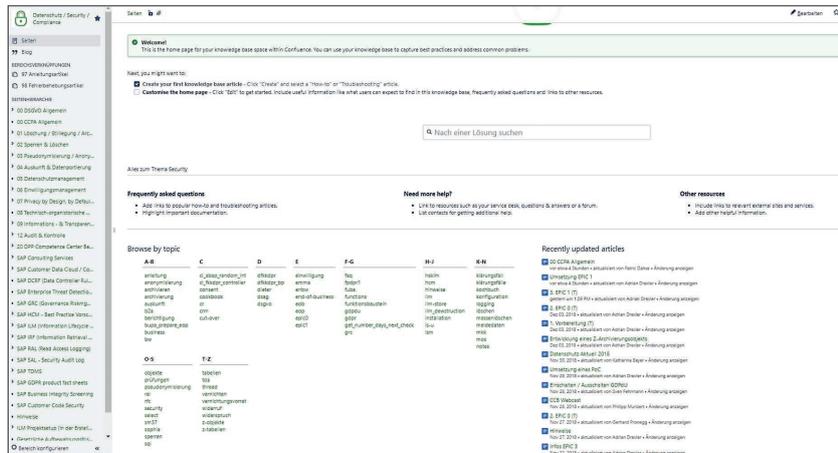


Bild: Die rasch wachsende WIKI-Sammlung

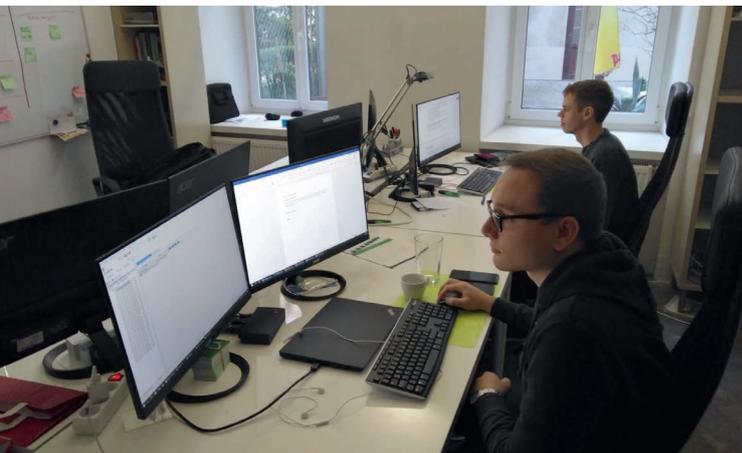


Bild: Daniel Fuchshuber und Philip Adler

Heimat erledigen, wenn es einmal erforderlich ist.“ Beide wirken derzeit an einem Kooperationsprojekt mit, in dem sechs deutsche Energieversorger gemeinsam SAP ILM einführen.

Wissenstransfer in beide Richtungen

Umgekehrt profitiert auch das Competence Center von der Mitarbeit der Österreicher. „Die österreichischen Kollegen arbeiten teilweise an anderen Branchenlösungen als wir in Deutschland, z. B. IS-M, IS-H oder SAP Retail“, erläutert Jan Molsen, Leiter des CC. „In vielen Bereichen in Österreich existieren zudem andere Aufbewahrungsfristen und gesetzliche Vorgaben, die alle in die gemeinsame Wissensdatenbank einfließen. Damit können wir gerade bei Unternehmen punkten, die in mehreren Ländern aktiv sind.“

Berlin – Wien – Bratislava

Die Stärke des Competence Centers begründet sich darin, die Erfahrungen aus unterschiedlichen Projekten einzubringen und mit den anderen zu teilen. Aus diesem Grund werden diese Erkenntnisse in einem gemeinsamen Wiki hinterlegt. Alle KollegInnen arbeiten gemeinsam an dieser Wissensdatenbank – in Deutschland, Österreich und in der Slowakei.

Wie profitieren österreichische Unternehmen von diesem Know-how?

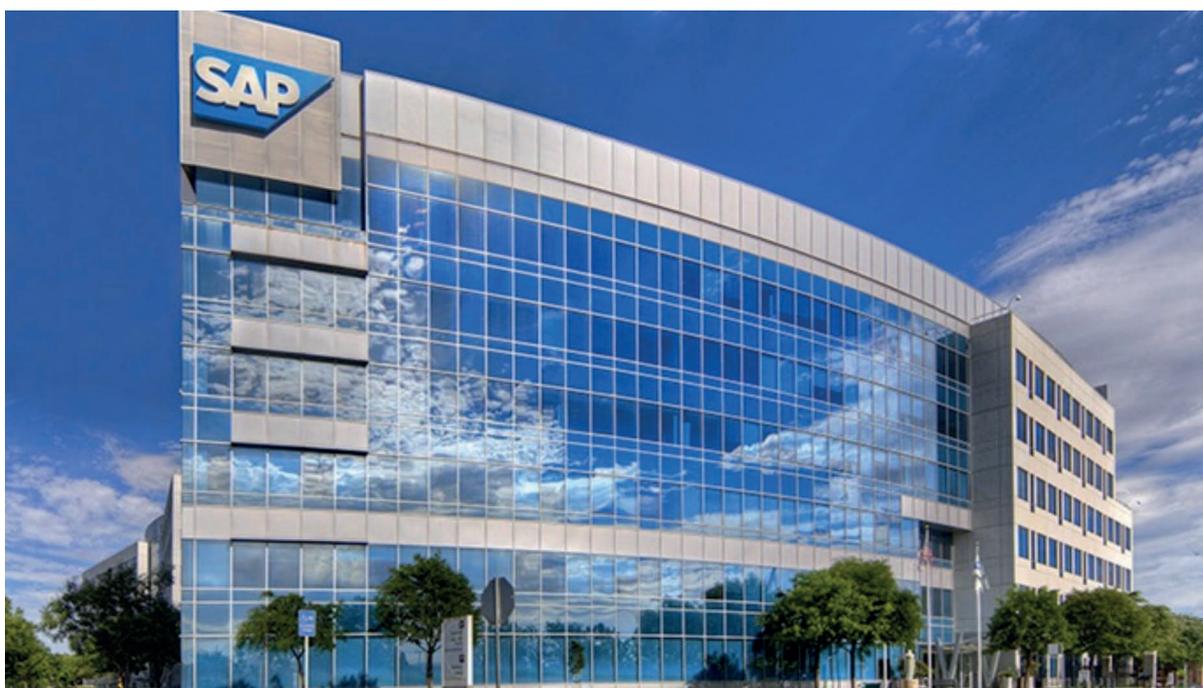
Nativion nutzt dieses Wissen nicht nur intern, sondern stellt es im Zuge von Projekten auch den eigenen Kunden zur Verfügung. Einen besonderen Stellenwert nehmen hierbei die inzwischen sehr renommierten Coaching-Pakete ein: Dabei wird für den Kunden eine eigene spezifische WIKI-Plattform erstellt und die Dokumentation in Form von „Cookbooks“ ausgeliefert. Ebenso enthalten ist ein monatliches Beratungscontingent, damit sich die Unternehmen direkt an das Competence Center wenden können, um ihre Projektumsetzung zu beschleunigen. Highlight dabei ist auch die im Coachingpaket enthaltene Nativion-Lösung SOPHIA, die nicht nur die möglichen personenbezogenen Daten in den Systemen aufspürt, sondern auch gleich einen System-Check durchführt und sowohl alle für das Projekt noch zu aktivierenden Switches zurückliefert als auch monatlich aktualisiert alle erforderlichen SAP Hinweise, die in den Systemen noch eingebaut werden müssen.

Kontakt: austria@nativion.com

NATUVION ETABLIERT SICH ERFOLGREICH AUF DEM US-MARKT

Mit der Gründung der Natuvion Americas Corporation im Januar 2018 expandierte die Natuvion GmbH erfolgreich nach Nordamerika, Kanada und Südamerika. Ein Jahr später wurde das Büro von New York nach Pennsylvania verlegt. Der neue Standort befindet sich nun in der Nähe des SAP-Hauptsitzes in Newtown Square, PA, und liegt dadurch strategisch günstig zu New

York City und Washington, D.C. Er ist auch für Kunden in anderen Bundesstaaten, darunter Delaware und New Jersey, leicht zugänglich. Diese zentrale Lage stärkt die Beziehungen der Natuvion sowohl zum SAP America-Team als auch zur American User Group mit über 700 Mitgliedern an der Ostküste.



Einzigartige Kernkompetenzen der Natuvion Americas Corporation

Basierend auf der langjährigen Erfahrung in Europa kann die Natuvion mit einer Kernkompetenz aufwarten, die – in diesem Ausmaß und mit dieser tiefen Professionalität – in den Vereinigten Staaten schwer zu finden bzw. tatsächlich bisher nicht existent ist: In ihrem Leistungsportfolio kombiniert Natuvion den Bereich Data Privacy & Data Security mit den Themengebieten SAP Data Lifecycle Management und Systemlandschaftsoptimierungen – eine einzigartige Kombination, die dabei hilft, die Umsetzung von SAP S/4HANA-Projekten zu beschleunigen und Risiken zu minimieren.

Neben diesem Beratungsangebot hat sich Natuvion Americas auch darauf spezialisiert, eine Reihe brandneuer SAP Cloud Apps und weitere Anwendungen auf dem Markt einzuführen, welche die SAP-Software im Bereich Compliance sinnvoll ergänzen. Diese firmeneigenen Tools unterstützen amerikanische Unternehmen bei der Optimierung ihrer Datenschutzprozesse unter Berücksichtigung der EU-DSVGO als auch des California Consumer Privacy Acts von 2018 (CCPA).

Das Transformations-Portfolio im Überblick:

- Implementierung von EU-DSVGO-/US-gesetzeskonformen Lösungen (Data Privacy & Data Protection) auf Basis vorhandener SAP-Anwendungen
 - beispielsweise in Form eines eintägigen Workshops: Präsentation des 11-stufigen Programms und Bereitstellung der firmeneigenen Templates und Matrizen für eine auf das Unternehmen maßgeschneiderte, gesetzeskonforme Umsetzung der Maßnahmen
- SAP S/4HANA Datenmigration und Stammdatenbereinigung
- Restrukturierung und Konsolidierung von SAP S/4HANA-Systemen
- SAP MA Carve-out / Carve-in
- SAP Data Replication
- Anonymisierungs- und Pseudonymisierungstools
- SAP Information Lifecycle Management (ILM) für das Sperren, Löschen und Archivieren von Daten
- Data Privacy Statements und Consent Management
- SAP Cloud App für eine optimierte Verwaltung der Systemprozesse

Für mehr Informationen kontaktieren Sie bitte:



Joanne Lang
Co-CEO
info@natuvion.com



Patric Dahse
Geschäftsführer
info@natuvion.com

Natuvion treibt Internationalisierung voran

BRATISLAVA: IDEALER STANDORT FÜR NATUVION

Bereits im Juli vergangenen Jahres nahm die Natuvion GmbH mit Natuvion Slovakia nach Wien (und Pennsylvania, USA) einen weiteren internationalen Standort in Betrieb. Als Firmensitz wurde Bratislava, die Hauptstadt der Slowakei, auserkoren, die mit ca. 430 000 Einwohnern nicht nur die größte Stadt, sondern auch das politische, kulturelle und wissenschaftliche Zentrum des Landes bildet. „Bratislava ist der ideale Standort für unser Büro“, sagt Dr. Thomas Bornemann, neben Michal Prochazka und Juraj Ziman einer der Geschäftsführer von Natuvion Slovakia. „Zahlreiche namhafte Unternehmen haben bereits erkannt, wie wertvoll die Stadt allein schon durch seine Nähe zu den westeuropäischen Märkten ist. Gleichzeitig ist sie offen für Innovationen und befindet sich seit Jahren schon in einem stetigen wirtschaftlichen Aufschwung.“

Aufgaben und Ziele

Auch die Natuvion Slovakia hat es sich zur Aufgabe gemacht, Unternehmen kompetent und allumfassend im Bereich Datensicherheit und Datenschutz im Rahmen der DSGVO zu beraten. Hierbei kann das slowakische Team

aus Senior-Beratern und Entwicklungsspezialisten auf die langjährigen Erfahrungen der Kollegen in Deutschland und Österreich zurückgreifen und gleichzeitig den Wissenshorizont der Natuvion GmbH um die wertvollen Erfahrungswerte aus dem osteuropäischen Markt erweitern. Darüber hinaus sind die slowakischen Experten dabei, das ins Leben gerufene Nearshore Kompetenz Center weiter auszubauen, durch das den Kunden von Natuvion professionelle Entwicklungsleistungen im Bereich Development und Datatransformation (Schwerpunkt SAP) zur Verfügung gestellt werden können. Ebenso unterstützt das Tochterunternehmen den steigenden Bedarf an Expertenwissen in Österreich und Deutschland selbst.

Das Team der Natuvion Slovakia wird derzeit immer weiter durch ausgewählte Mitarbeiter vor allem im Bereich Entwicklung und Programmierung verstärkt. „Es war uns ein Anliegen, für unsere Kunden in Osteuropa „greifbarer“ zu werden“, so Bornemann. „Das ist uns durch die Gründung von Natuvion Slovakia gelungen.“





Die Kompetenzen von Nativion Slovakia auf einen Blick

- international erfahrene Senior-Berater und Entwicklungsspezialisten im SAP-Umfeld, besonders in den Lösungen SAP IS-U, FI-CA, HCM und den klassischen ERP-Modulen wie MM, WM, SD, etc.
- die Entwicklung von Tools und Programmiererweiterungen
- Beratung im Bereich Data Security & Data Protection
- professionelle Entwicklungsleistungen durch das Nearshore Kompetenz Center



Juraj Ziman

war mehrere Jahre für die Siemens Business Services Bratislava tätig, bevor er sich schließlich als SAP-Berater selbstständig machte. 2005 gründete er gemeinsam mit Michal Prochazka eine eigene Beratungsfirma. Sein umfangreiches Know-how im SAP-Bereich, aber auch seine wertvollen Erfahrungen und Kontakte bringt Juraj nun auch bei der Nativion Slovakia ein, die er 2018 mitbegründete und als einer der Geschäftsführer leitet.



Michal Prochazka

ist neben Juraj und Thomas Bornemann das dritte Gründungsmitglied und Geschäftsführer von Nativion Slovakia. Nach seiner Tätigkeit als SAP-Berater und Entwickler bei der Siemens Business Services Bratislava und Wien gründete er 2005 eine eigene Beratungsfirma. Mit Juraj verbindet Michal eine langjährige berufliche Partnerschaft, von der nun auch das slowakische Nativion-Team und unsere Kunden profitieren können.

ILM FÜR SAP HCM – DSGVO-KONFORME DATENÜBERMITTLUNG DANK OPTIMIERTER STANDARDS

Nicht nur Unternehmen, die SAP ILM für HCM schon eingeführt haben – auch solche, die erst mit den Planungen dafür begonnen haben, werden bereits zweifellos in Berührung mit der SAP Standardselektionsmaske für ILM-Läufe gekommen sein.

Jüngste Erfahrungswerte des Expertenteams von Natuvion zeigen, dass sich die Standardselektion leider regelmäßig als unzureichend erweist. Neben den technischen Hürden sind bei der Einführung von SAP ILM für HCM häufig viele organisatorische Abläufe zu bestimmen und vollkommen neu aufzusetzen. Die Steuerung der ILM-Läufe über einzelne Personalnummern, bzw. Intervalle von Personalnummern, ist hierbei in aller Regel nicht ausreichend, oder aber nur mit sehr hohem manuellem Aufwand und vorhergehenden Auswertungen möglich.

Risiko zur illegitimen Übermittlung von Daten

Zentrales Problem stellt hierbei der Umstand dar, dass im SAP HCM-System die Daten von mehreren „sozialversicherungsrechtlichen“ Arbeitgebern oder von verschiedenen rechtlich unabhängigen Unternehmensteilen verarbeitet werden. Diese nehmen aus datenschutzrechtlicher Sicht jeweils die Rolle des Verantwortlichen ein. Werden nun dem Fachbereich beispielsweise die Protokolle des „Vorlaufprogramms“ zur Prüfung und Freigabe vorgelegt, besteht grundsätzlich die Gefahr, dass personenbezogene Daten verarbeitet werden, die eigentlich dem Zuständigkeitsbereich eines anderen Verantwortlichen zugehörig sind. Bereits die Übermittlung stellt eine Verarbeitung i.S.d. EU-DSGVO dar. Unter Umständen können hier-

durch sogar besonders schutzwürdige Daten von Personen offenbart werden.

Bisher gibt es lediglich die Möglichkeit, im Vorfeld der Löschläufe mittels Reports auszuwerten, welche Person welcher verantwortlichen Stelle zuzuordnen ist. Anschließend sind diese Personalnummernintervalle als eigene Varianten zu speichern und die Löschrports entsprechend auszuführen. Da zwischen den Löschläufen jedoch Personalveränderungen stattgefunden haben können, ist dieses sehr zeitraubende Verfahren vor jeder Löschung durchzuführen.

Dass dieses Vorgehen in keinem Fall praxisgerecht ist, ist einleuchtend. Der bereits ohnehin große administrative Aufwand würde sich zusätzlich erhöhen. Ohne die korrekte Zuordnung läuft das Unternehmen jedoch Gefahr, einen wissentlichen Verstoß gegen die EU-DSGVO zu begehen.

Erweiterung der Selektionsmaske durch firmeneigene Lösung

Um Unternehmen eine effiziente Steuerung ihrer Prozesse bei gleichzeitiger datenschutzkonformer Durchführung zu ermöglichen, hat die Natuvion GmbH eine Lösung entwickelt, die die Standardselektionsmaske um entscheidende Auswahlmöglichkeiten ergänzt und dadurch optimiert:

Die Erweiterung der Selektionsbedingungen um *Beschäfti-*

gungsstatus, Personalbereich, Personalteilbereich, Mitarbeitergruppe und *Mitarbeiterkreis* ermöglicht eine datenschutzkonforme Steuerung der ILM-Läufe. Hierdurch können jedem Verantwortlichen die zugehörigen Löschrouten zur Verfügung gestellt und eine unbeabsichtigte Weitergabe von personenbezogenen Daten vermieden werden.

Zeitraum	
Auswertungszeitraum	Heute
Selektionsbedingungen	
Personalnummer	
Status Beschäftigung	
Personalbereich	
Personalteilbereich	
Mitarbeitergruppe	
Mitarbeiterkreis	
Identifikation des Laufs	
P_COMENT	<input checked="" type="checkbox"/>
Selektionsparameter	
P_DATE	24.10.2018
P_MOLGA	
SO_GRP	
Ablaufsteuerung	
<input checked="" type="checkbox"/> TESTRUN	
<input type="checkbox"/> PROTOCOL	

Die Vorteile der Lösung im Überblick:

- Datenschutzkonforme Steuerung von ILM-Läufen
- Parallelisierung von Läufen für das gleiche Archivierungsobjekt
- Aussetzung von Löschrouten aufgrund nicht abgeschlossener Prüfungen (Steuer, Sozialversicherung, Künstlersozialkasse, Berufsgenossenschaft etc.)
- Bessere Planbarkeit innerhalb der aufgrund sonstiger Hintergrundjobs bestehender „Lücken“ (z.B. RPTIME)
- Bei international agierenden Unternehmen: gezielte Steuerung der ILM-Läufe für jedes Land



*Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Gerne stellen wir Ihnen unsere Lösung vor.*

Patrick Hilgers
Principal Consultant

Natuvion GmbH
Alttrottstr. 3 · 69190 Walldorf
info@natuvion.com



Zentrale Walldorf

Altrottstraße 31
69190 Walldorf
Fon +49 6227 73-1400
Fax +49 6227 73-1410
info@nativion.com

Office München

Prinzregentenstraße 50
80538 München

Office Berlin

Leipziger Straße 124
10117 Berlin

Nativion Consulting GmbH

Rasumofskygasse 26
1030 Wien
Österreich

Nativion Americas Inc.

33 West King Street
Malvern, PA 19355
USA

Nativion Slovakia

Digital Park III
Einsteinova 19
85101 Bratislava
Slowakei

