



Business Capability Management Workshop

5. EAM Community Schweiz

Boris Reinhard, iteratec AG

Mathias Becher, SBB AG

Zürich, 2. September 2014

Vorstellung

■ Mathias Becher, SBB AG

Herr Becher verantwortet seit 2012 den Bereich Geschäftsarchitektur und Projekte bei der SBB AG, den er massgeblich aufgebaut hat. Hauptfokus war dabei die Einführung eines Business Capability Managements.

Nach Abschluss des Studiums 1998 sammelte er breite Erfahrungen bei einem namhaften internationalen Beratungsunternehmen als Entwickler, Datenarchitekt, Projektleiter und Solution Architekt. 2009 wechselte er zur SBB AG als Unternehmensarchitekt und baute das Business-IT-Alignment im Bereich des Anlagenmanagement auf.



■ Boris Reinhard, iteratec AG

Boris Reinhard baut seit 2012 gemeinsam mit Lothar Weber erfolgreich die iteratec in der Schweiz auf und berät u.a. Kunden im Bereich Unternehmensarchitektur und IT-Management-Themen.

Er ist seit über 15 Jahren in unterschiedlichen Positionen als Consultant, Projektmanager und Unternehmensarchitekt tätig, darunter als Stv. Teamleiter des Consultings bei CREALOGIX AG und als Teamleiter ECM bei Logica Switzerland AG.

Boris Reinhard hat Abschlüsse als Master of Science an der Universität Essen und als Diplom-Ingenieur an der TU Braunschweig.



Einleitung

IT Governance und IT Management: Herausforderungen heute

- Big Data
- Mobile Applications
- Cloud-basierte Plattformen
- Sensor Systeme und Smart Computing (vgl. z.B. Google/NEST)
- BI
- Kollaboration
- etc.

Herausforderung «Demands»

Unstrukturierte Demands

Themen

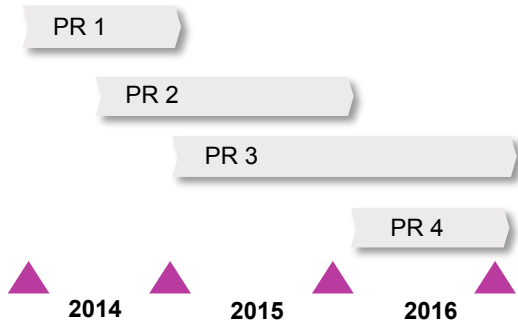
- Dokumentenmanagement-System
- Smart Home App
- CRM
- Windows 8.1
- Prozessorientierung
- E-Mail-Server
- SharePoint
- Intelligente Verteilstationen
- Elektro-Zapfsäulen

(...)



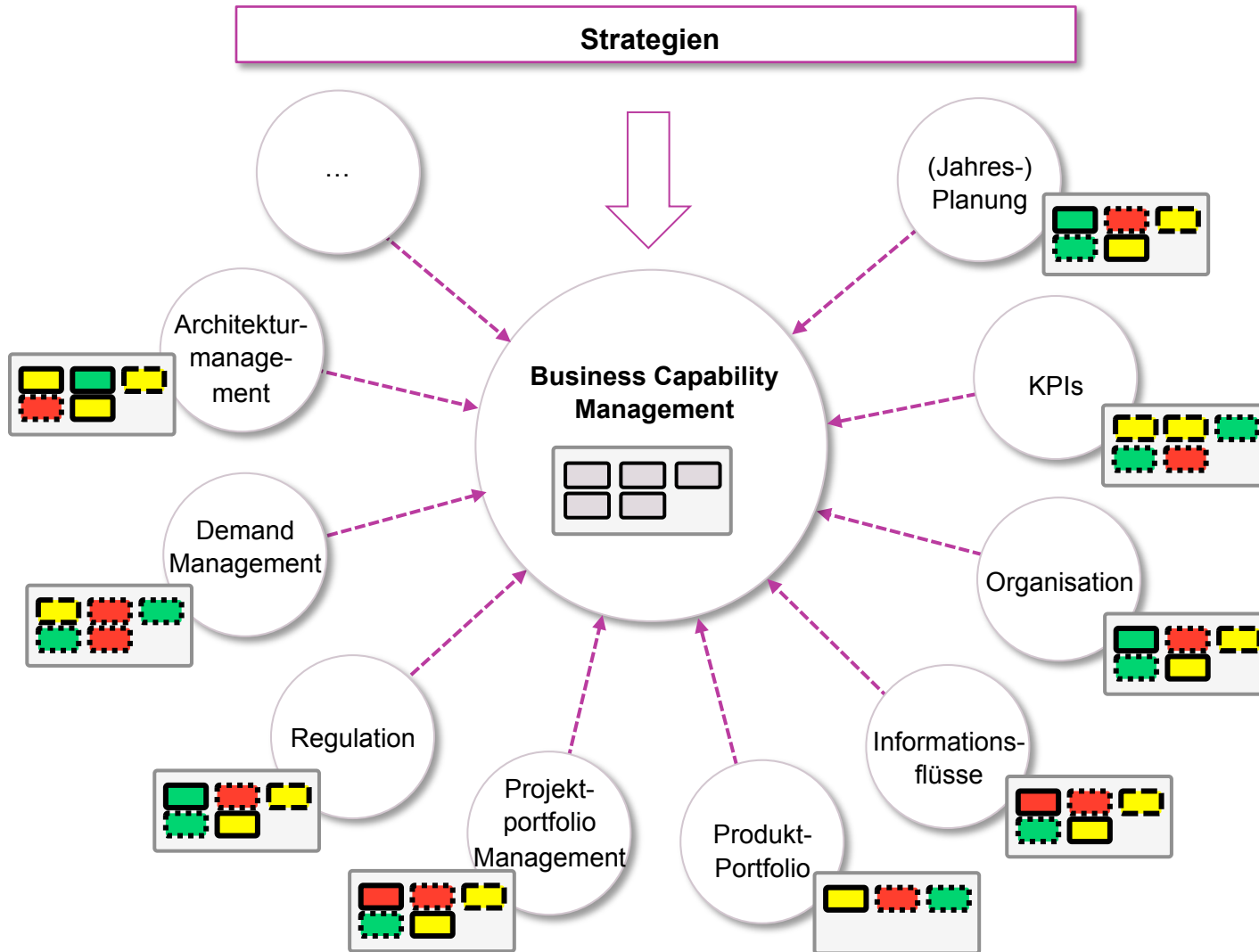
Roadmap mit Vorhabenportfolio

Vorhaben im Kontext



Business Capability Management

Vom Kartengrund in die effektive Nutzung



Capability Management

«Golden Rules» zur Erarbeitung – Was hat sich bewährt?

■ Rules

- ▶ Capabilities beschreiben das WAS, also was das Business macht und nicht das WIE.
- ▶ Capabilities sollten i.d.R. Nomen (DE, z.B. «Produktmanagement») oder Verb+Nomen-Kombinationen (EN, z.B. «Manage Products»), jedoch keine reinen Verben sein.
- ▶ Capabilities sind die Sprache des Business und nicht der IT / Technik.
- ▶ Capabilities sind stabil, «einmalig» und nicht redundant
- ▶ Es gibt nur EINE Capability Map

■ Es gibt «normalerweise» 3 Levels von Capabilities

- ▶ Level 1: Top-level-Capabilities, Foundation Capabilities
- ▶ Level 2: Capabilities Groups
- ▶ Level 3: Business Capabilities
- ▶ Level 4-5: auf dieser Stufe ist bereits die effektive Business Logik beziehungsweise die Business Services einer SOA

■ Schritte

- ▶ Basiere wenn möglich auf einem Industrie-Standard (z.B. eTOM).
- ▶ Draft des Levels 1 erstellen, mit dem Stakeholdern finalisieren und publizieren.
- ▶ Schritt 2 für die weiteren Levels, je nach Priorität, wiederholen, finalisieren und publizieren.

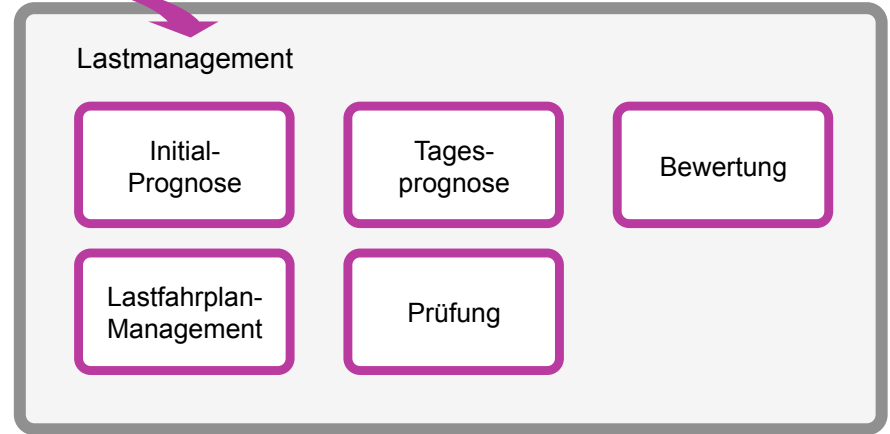
Capability Management im Energiebereich

Beispiele für erste und zweite Ebene

Top-Level-Capabilities



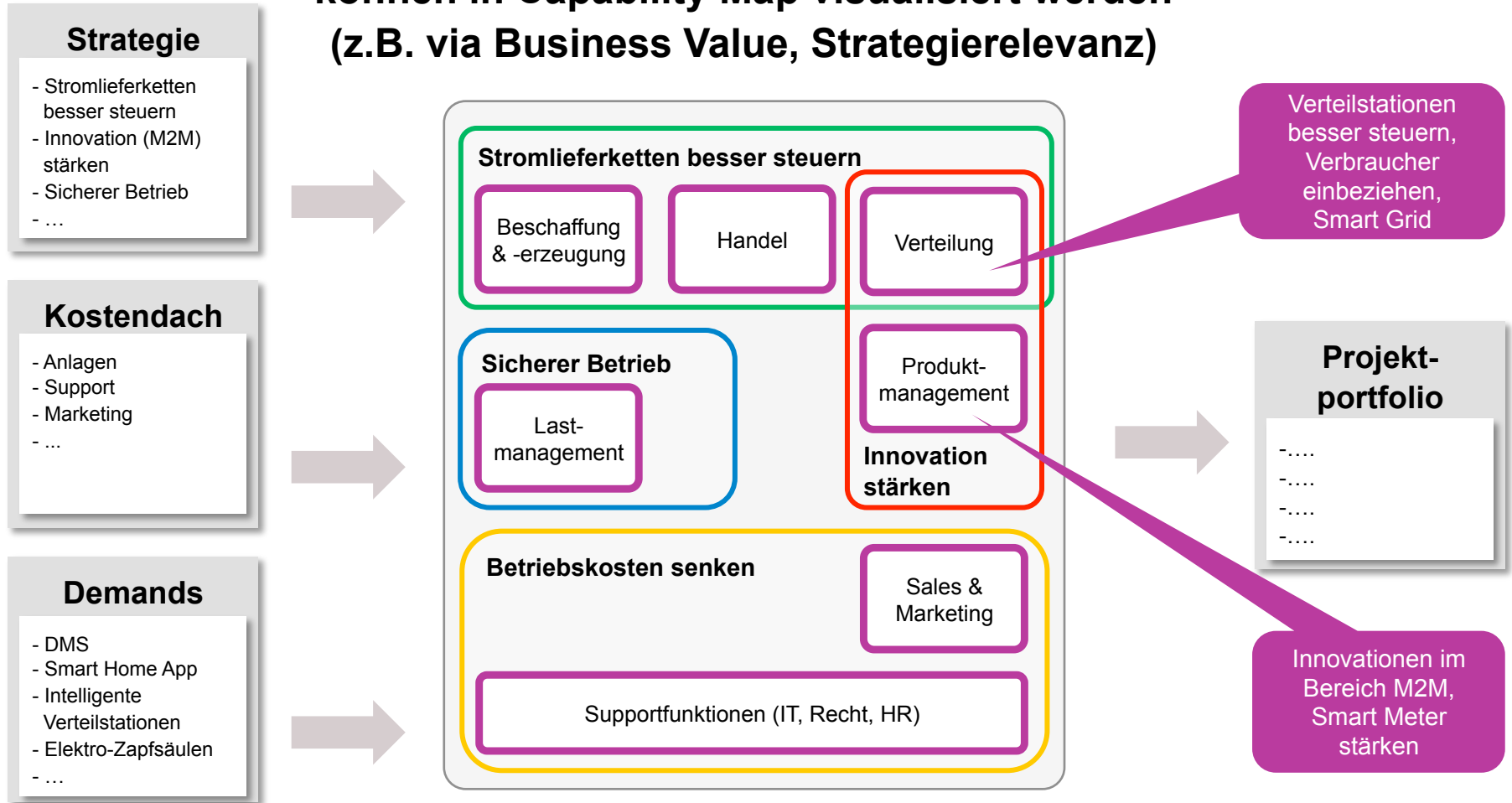
Zweite Ebene, Bereich «Lastmanagement»



Lösungsansatz «Planung»: Anwendung in der Praxis

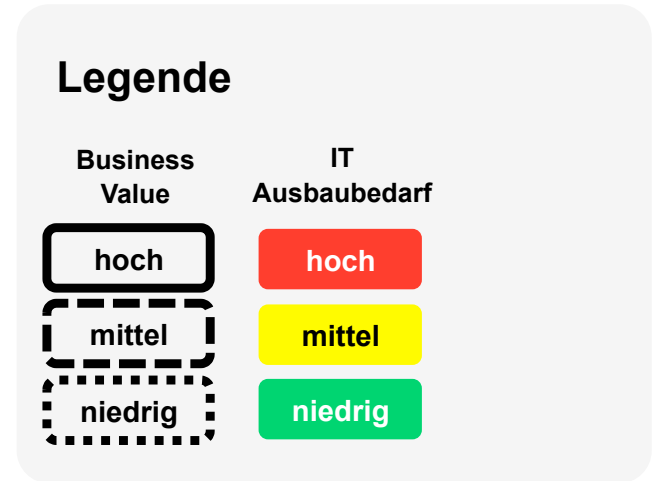
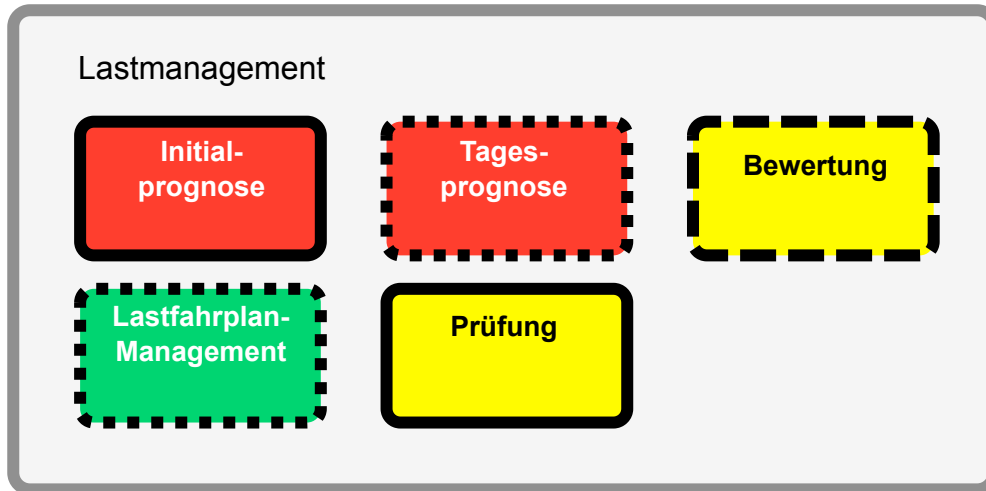
Planung mit Top-Down Vorgaben auf Basis BCM

Vorgaben auf Basis der Strategie können in Capability Map visualisiert werden (z.B. via Business Value, Strategierelevanz)



Capability Management im Energiebereich

Beispiel für eine Heat Map



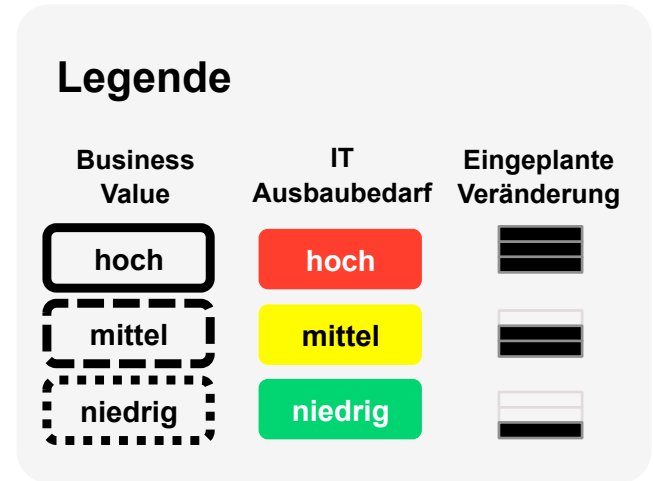
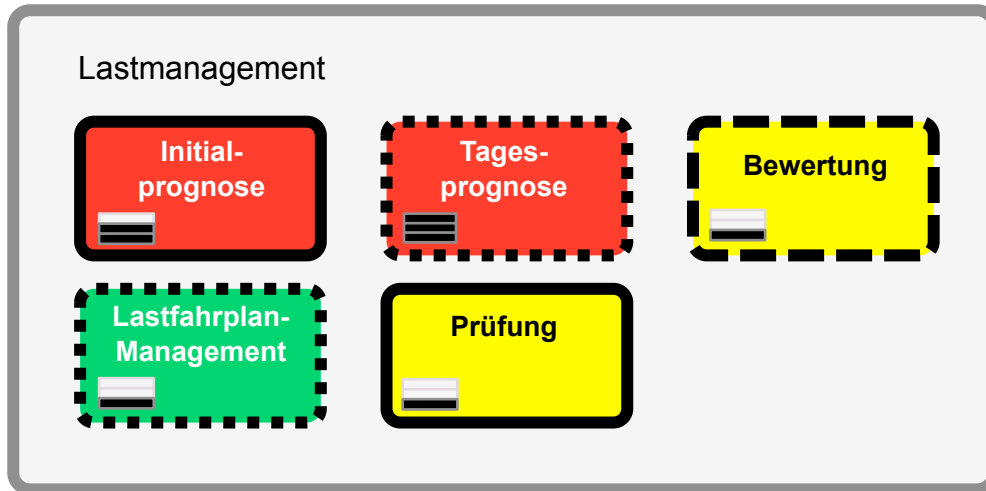
Erklärungen

Business Value = Geschäftlicher Nutzen der Capability

IT Ausbaubedarf = Soll-Automatisierungsgrad - Ist-Automatisierungsgrad (Automatisierungsgrad = Grad der Prozesse, welche durch IT unterstützt sind)

Capability Management im Energiebereich

Beispiel für eine Heat Map



Erklärungen

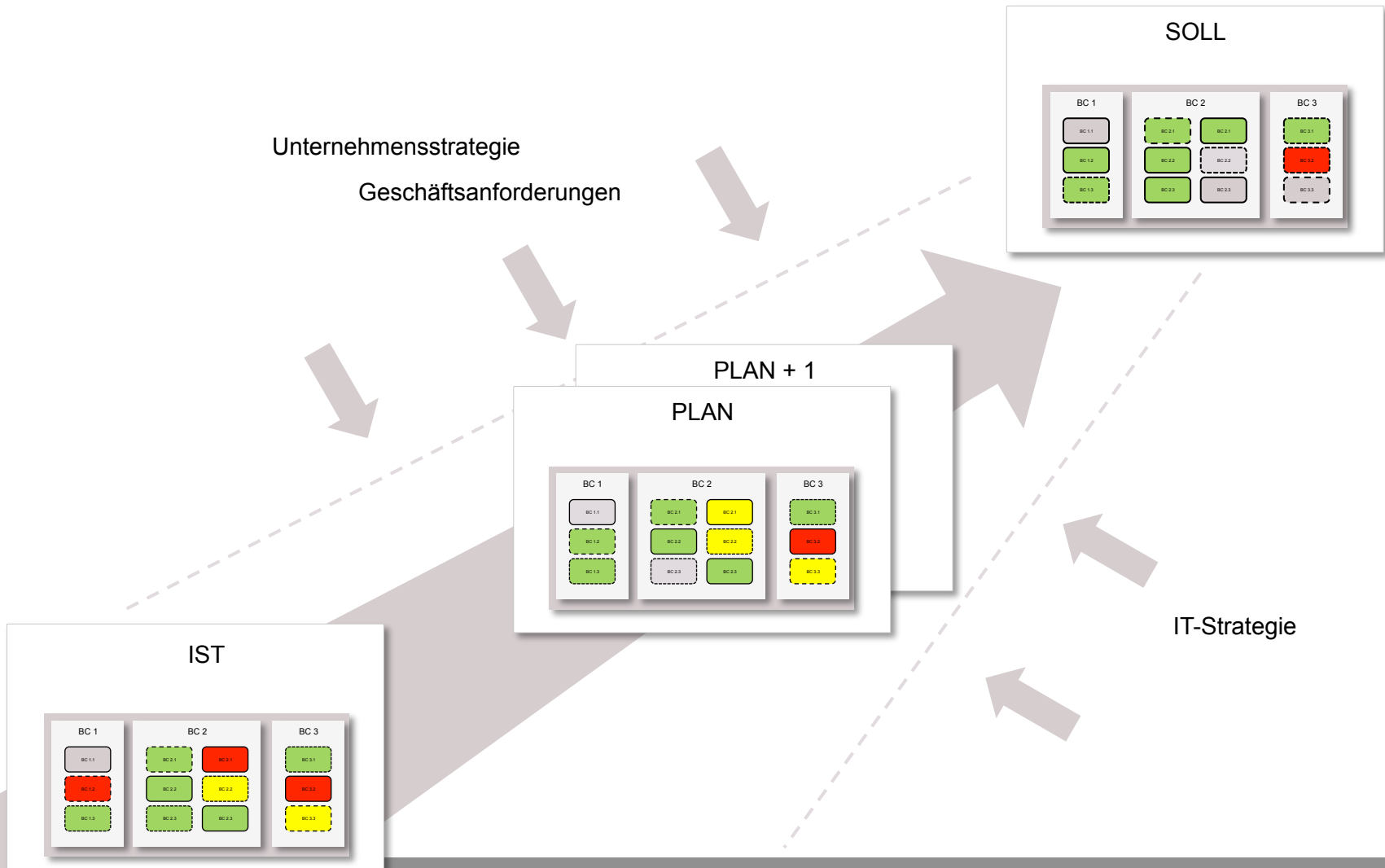
Business Value = Geschäftlicher Nutzen der Capability

IT Ausbaubedarf = Soll-Automatisierungsgrad - Ist-Automatisierungsgrad (Automatisierungsgrad = Grad der Prozesse, welche durch IT unterstützt sind)

Eingeplante Veränderung = Wie stark wird der IT Ausbaubedarf umgesetzt

Transformation vom IST zum SOLL

Übersetzung der Business Strategie in eine Evolution



Lösungsansatz Demand Management: «Idealszenario»

Top-Down Planung der Demands und des Projektportfolios (Theorie)



- IST- und SOLL-Capability Maps dienen als Basis
- Demands werden bei der Vorausplanung ausschliesslich aus den GAPS bei der (IT-)Unterstützung der Capabilities zwischen IST und SOLL generiert, ausschliesslich Top-Down
- Kurzfristige, unvorhersehbare (wichtige + dringende) Demands werden weiterhin möglichst agil ins «Demand-Backlog» eingebracht
- Priorisierung erfolgt ausschliesslich anhand der zukünftigen Relevanz der Capabilities
- Ableitbar ist wiederum eine Priorisierung als «Demand-Backlog», das bis zum Erreichen der «Spending Levels» (Budgets) abgearbeitet werden kann
- Daraus wird ein Vorhabenportfolio mit entsprechender Roadmap (Zeitkomponente) entwickelt

Lösungsansatz Demand Management: Realistisches Szenario

Strukturierung und Priorisierung von Demands



- Demands werden wie bisher «Bottom-Up» und «Top-Down» bei der Vorausplanung zusammengetragen
- Kurzfristige, unvorhersehbare (wichtige + dringende) Demands werden möglichst agil ins «Demand-Backlog» eingebracht
- Strukturierung der Demands anhand der Allokation zu BCs
- Priorisierung erfolgt anhand der Relevanz der zugeordneten Heat Maps der BCs, in IST und SOLL
- Ableitbar ist eine Priorisierung als «Demand-Backlog», das bis zum Erreichen der so genannten «Spending Levels» (Budgets) abgearbeitet werden kann
- Daraus wird ein Vorhaben- und Projektportfolio mit entsprechender Roadmap (Zeitkomponente) abgeleitet
- Parallel wird eine Top-Down Planung initiiert, die auf dem nächsten Slide beschrieben ist

EAM Community Schweiz +



Boris Reinhard
boris.reinhard@iteratec.ch
+41 79 124 22 39

Mathias Becher
mathias.becher@sbb.ch
+41 79 277 9809

iteratec AG
Nordstrasse 9
CH-8006 Zürich
www.iteratec.ch

SBB AG
Eigerstrasse 13
3000 Bern 65
www.sbb.ch

www.eamcommunity.ch
eamcommunity@gmail.com