

UNSERE REFERENZEN IM JAHR 2023

Wir feiern die technologischen Höhepunkte mit Microsoft in unserem diesjährigen Best Of und präsentieren eine exklusive Auswahl an inspirierenden Referenzen und wegweisenden Fallstudien aus dem Jahr 2023.

novaCapta GmbH

Im Mediapark 5c
50670 Köln

novaCapta Schweiz AG

Industriestrasse 5a
6210 Sursee

www.novacapta.de

Wir sagen Danke!

Wir bedanken uns bei allen
Kund:innen, die mit uns in diesem Jahr
zusammengearbeitet haben.

Im Jahr 2023 veröffentlichten wir
unter anderem Case Studies mit:

 **Aurubis**

 **Berner
Baumeister**

BERTELSMANN

 **DURAVIT**


FIVE

HEÑSEL


NUMBERQ

STIHL

vitra.

WENKO®

Inhalt

Ein Überblick der Case Studies, die in diesem Jahrbuch enthalten sind.

Klicken Sie auf die großen Ziffern, um zur gewünschten Case Study zu navigieren.

Auf den folgenden Seiten finden Sie diese Symbole, die Ihnen beim Navigieren durch das Buch helfen:



Zum Inhaltsverzeichnis zurückkehren

< KAPITEL ZURÜCK

Ein Kapitel zurückspringen

KAPITEL VOR >

Ein Kapitel vorspringen

01

Aurubis
Seite 6-13

Aurubis setzt zusammen mit novaCapta auf ScriptRunner, um die Administration im M365-Umfeld zu standardisieren und so Routineaufgaben zu automatisieren.

#ScriptRunner

06

Hensel
Seite 44-51

Modernes Mobile Device Management stellt Unternehmen vor immer größere Herausforderungen. Die Gustav Hensel GmbH & Co. KG ist auf Microsoft Intune umgestiegen und profitiert nun von einer Entlastung der IT-Abteilung dank Zero Touch, Kostenersparnis und verbessertem Datenschutz.

#Microsoft Intune

02

Berner Baumeister
Seite 14-21

Der Berner Baumeisterverband hat gemeinsam mit novaCapta seinen modernen digitalen Arbeitsplatz mit Microsoft 365 geschaffen.

**#Azure #M365
#Teams #novaWorxx
#Microsoft Intune**

07

NUMBERO
Seite 52-59

Mit der Power BI basierten Lösung von NUMBERO und novaCapta können Autohäuser ihre großen Datensätze schnell einsehen, einfach verstehen, Notizen hinterlegen und ihre Ziele und Optimierungspotenziale noch strategischer verfolgen.

**#Azure #Power Apps
#Power BI**

03

Bertelsmann
Seite 22-27

Gemeinsam mit Bertelsmann hat novaCapta seine Auditmanagement Lösung aufs nächste Level gebracht. Noch smarter, effizienter, flexibler und zu 100% in ihrer Microsoft Cloud Umgebung integriert.

**#novaAudit #Power Apps
#Power Automate #Power BI
#Dataverse**

08

STIHL
Seite 60-67

Gemeinsam mit novaCapta hat die STIHL AG sein neues und integratives SharePoint-Intranet konzipiert und umgesetzt, um so seine mehr als 20.000 weltweit tätigen Mitarbeitenden auf einer Plattform kommunikativ zu erreichen.

#SharePoint

04

Duravit
Seite 28-35

Für Duravit war der Wechsel in die Microsoft Cloud ein zentrales Thema, nachdem bereits Pandemie bedingt Microsoft Teams eingeführt wurde, um das Arbeiten von zu Hause für die vielen Mitarbeitenden zu ermöglichen.

#M365

09

Vitra
Seite 68-73

Dank einer mit novaWorxx provisionierten Product Launch Plattform können die Sales Manager Produktinformationen schnell und einfach über Power Apps abfragen.

**#Power Apps
#Power Automate
#Teams #novaWorxx**

05

FIVE
Seite 36-43

Gemeinsam mit novaCapta hat FIVE Informatik AG eine leistungsstarke Power Platform basierte Lösung für KMUs geschaffen, die standardisierte Prozessschritte automatisiert bearbeitet.

**#Power Apps
#Power Automate
#SharePoint #Dataverse**

10

Wenko
Seite 74-79

WENKO hat mit dem Einsatz von Power Platform seinen Außendienstvertrieb revolutioniert und so seinen Bestellvorgang digitalisiert. Aufträge werden jetzt einfach in der Low-Code/No-Code Scan-App erstellt und direkt an SAP übertragen.

#Power Apps



Aurubis

Aurubis

Aurubis setzt zusammen mit novaCapta auf ScriptRunner, um die Administration im M365-Umfeld zu standardisieren und so Routineaufgaben zu automatisieren.





Aurubis: Automatisierte und sichere Administration

Kundenprofil

Die Aurubis AG ist einer der weltweit führenden Anbieter von Nichteisenmetallen und Kupferrecycling. Das Unternehmen verarbeitet komplexe Metallkonzentrate und Recyclingrohstoffe zu Metallen höchster Reinheit. Aurubis beschäftigt in den Produktionsstandorten Europa und USA rund 6.900 Mitarbeitende und verfügt über ein ausgedehntes Service- und Vertriebssystem in Europa, Asien und Nordamerika.

Technologien

#ScriptRunner

01

Herausforderung

- Migration aller Aurubis-Standorte auf Microsoft 365 erfordert eine zentrale Administration bei gleichzeitig lokalen Anforderungen
- Bestimmte IT-Prozesse erfordern ein Vorgehen, das lokal voneinander abweicht
- Administratoren sind auf standardisierte Prozesse angewiesen, um Aufgaben delegieren zu können

Lösung

- Einsatz von ScriptRunner auf Basis der Skriptsprache PowerShell mit vorgefertigten Skripten zur Aufgabendurchführung
- Rollenzuteilung mit entsprechenden Rechten an Administration und Helpdesk
- Standardisierung und Automatisierung der Prozesse für eine hohe Bearbeitungsqualität

”

Durch den Einsatz von ScriptRunner in unserem M365-Umfeld konnten wir unsere tägliche Arbeit in der IT-Administration in Bezug auf Qualität, Sicherheit, Delegation und Automatisierung deutlich optimieren.

Als langjähriger Kunde sind wir wieder sehr zufrieden mit dem Ergebnis!



Marcus Schröder

Director Corporate IT-Operations
Aurubis AG

Die Aurubis AG stand vor der Herausforderung der Migration aller Standorte in die Microsoft 365 Umgebung. Trotz zentraler Administrationsprozesse war es gleichzeitig notwendig, dezentrale Prozesse zu ermöglichen. Ausschlaggebend war hierbei, dass bestimmte Aufgaben von Standort zu Standort unterschiedliche Abläufe erfordern.

Diese betreffen beispielsweise IT-Prozesse zum Onboarding, zur Verwaltung und Offboarding von Mitarbeitenden. Dieser dezentrale Anteil sollte den lokalverantwortlichen IT-Administrationen ermöglichen, Prozesse eigenständig und schnell anzupassen. Genauso war das Ziel, Aufgaben an den Helpdesk zu delegieren.

Effizientes und einfaches Erledigen von Routineaufgaben mit ScriptRunner

Basierend auf der Skriptsprache PowerShell kam ScriptRunner zum Einsatz. Es nimmt den Mitarbeitenden in der IT-Administration routinierte Aufgaben ab, indem der Helpdesk mit vorgefertigten Skripten die Arbeit übernehmen kann.



Mehrwert

- Standardisierte und automatisierte Ausführung und Delegation von Abläufen
- Entlastung der Administration durch Delegation an den Helpdesk
- Gesicherte Qualität durch vorgefertigte Skripterstellung für den Helpdesk
- Gesteigerte Sicherheit durch geringe Anzahl hoher Administrationsrechte
- Zentralisierte Plattform für standortübergreifende Nutzung der Skripte

Besonders die Standardisierung und Automatisierung der Skripte mit der geführten Eingabe von Werten sorgt dabei für geringen Administrationsaufwand und verringert Eingabefehler. Gleichzeitig werden durch die vorgefertigten Skripte nur wenige Mitarbeitende mit hohen Administrationsrechten benötigt, wodurch die Sicherheit der Skripte und Zugriffe beachtlich erhöht wird.

Pilotphase für die erfolgreiche Umsetzung

Für das Projekt wurde in einem ersten Schritt ein Site-Administrationskonzept entwickelt, in dem die lokalen Anforderungen an die IT-Administration festgelegt wurden. Darauf aufbauend wurden in einem Pilotteam die notwendigen Funktionen durch Use-Case-Analysen identifiziert, um diese später für eine einfache Bedienung und Durchführung in ScriptRunner zu berücksichtigen. Typische Anwendungsfälle fielen in den Bereich des Benutzermanagements und betrafen u.a. das automatisierte Löschen von Nutzer:innen, die Handhabung von M365-Lizenzen oder das Einstellen des Out-Of-Office-Agenten. Bei einer entsprechenden Aufgabenstellung wurde so festgelegt, dass zukünftig eine automatisierte Ausführung der Aufgaben erfolgen konnte.

Zentrale Erstellung und dezentrale Nutzung der Skripte

Nach der Pilotphase wurde in ScriptRunner ein zentrales Repositorium für die PowerShell-Skripte erstellt, damit diese gesammelt auf zentraler Ebene vorliegen. So können Skripte nach der Erstellung standortübergreifend zur Verfügung gestellt werden.

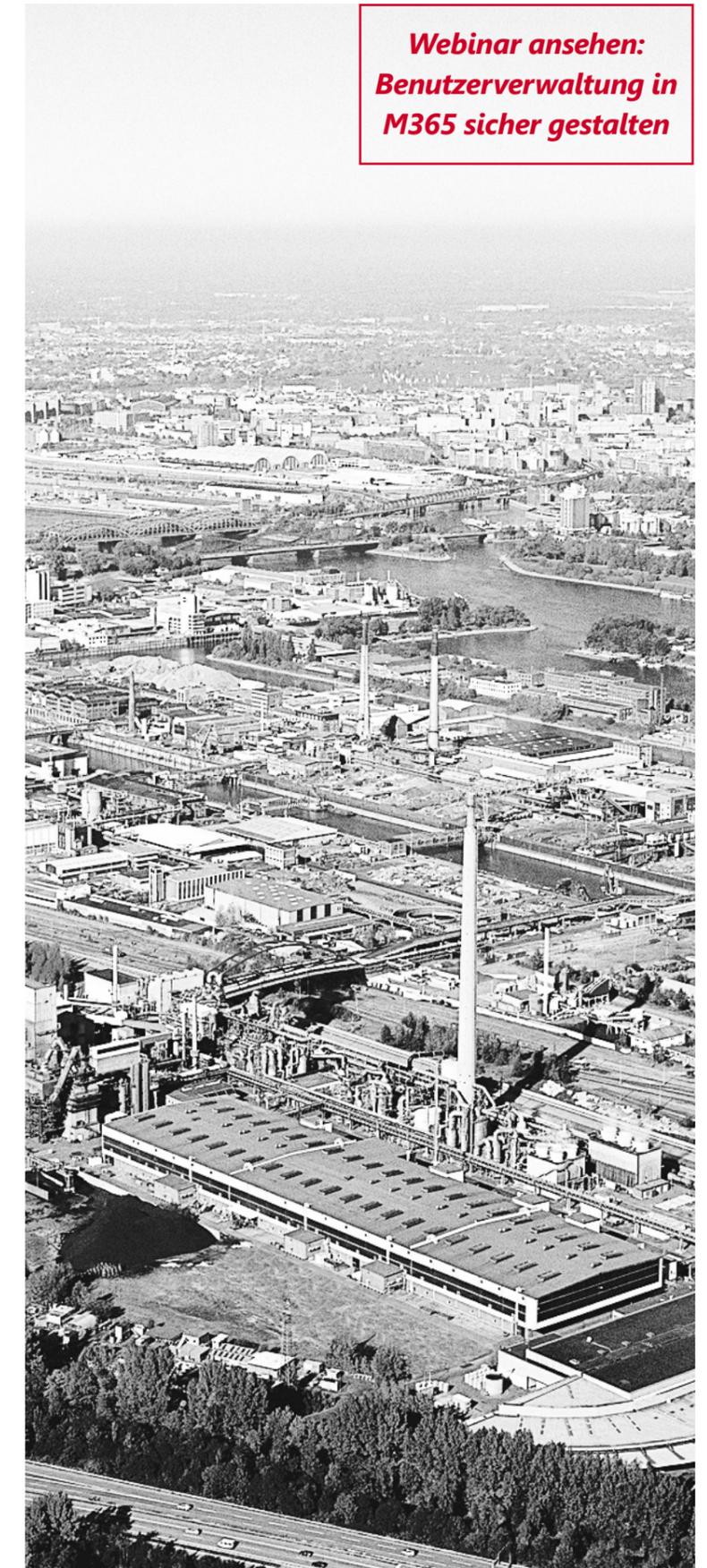
Die Standorte profitieren voneinander, indem ein Skript nur einmal erstellt werden muss und bei Bedarf von allen verwendet werden kann. Die vorgefertigten Skripte ermöglichen dem Helpdesk die Übernahme von Aufgaben, für die zuvor hohe Administrationsrechte nötig waren.

Unterschiedliche Rollen-zuteilung und Ansichten

Die Administration und der Helpdesk arbeiten in einem individuellen Dashboard, das sich je nach den zugeteilten Rechten unterscheidet.

So sind für die Mitarbeitenden im Helpdesk andere Funktionen sichtbar als in der Administration.

**Webinar ansehen:
Benutzerverwaltung in
M365 sicher gestalten**





Berner Baumeisterverband

Der Berner Baumeisterverband hat gemeinsam mit novaCapta seinen modernen digitalen Arbeitsplatz mit Microsoft 365 geschaffen. Dank Teams, Intranet und sicherem und strukturiertem Datencenter in der Cloud ist nun eine flexible und transparente Arbeitsweise möglich.

20

Berner Baumeisterverband: Zum Digital Workplace mit Microsoft 365

Die Gremienkommunikation optimieren: So lautete das Ziel beim Berner Baumeisterverband. Schnell war mit Microsoft 365 eine Lösung und mit novaCapta ein passender Partner zur Einführung gefunden, doch in intensiven Gesprächen und während eines Cloud-Readiness-Workshops zeigte sich, dass das Projekt auf den gesamten Verband ausgeweitet werden muss.

Wie so viele Unternehmen hatte der Berner Baumeisterverband während der Pandemie Microsoft Teams eingeführt, doch wurden mit der Chatfunktion und Videomeetings keineswegs alle Möglichkeiten ausgeschöpft.

Stattdessen lief die Kommunikation innerhalb der Geschäftsstelle und mit den Ausbildungsstätten weiterhin klassisch über Mail, Telefon und physische Meetings; Dokumente lagen auf zwei Fileservern ab und wurden

über die als VPN agierende Citrix Cloud bearbeitet. Deshalb wurde die gesamte Kommunikations- und Kollaborationsarchitektur mit M365 sicher und stabil, aber dennoch flexibel gestaltet.

Blog: Erste Schritte zum modernen Arbeitsplatz

Workshop: Cloud Readiness

02

Kundenprofil

Der Berner Baumeisterverband ist der Branchenverband des Berner Bauhauptgewerbes. Er vertritt die Interessen seiner rund 200 Mitglieder gegenüber verschiedener Anspruchsgruppen und agiert als Netzwerker in der Politik und Wirtschaft.

Darüber hinaus stellt er die überbetriebliche Ausbildung des Berufsnachwuchses sicher und fördert die Weiterbildung des Baukaders.

Technologien

#Azure
#M365
#Teams
#novaWorxx
#Microsoft Intune



Migration: 250 GB Daten in die Microsoft Cloud

250 GB – diese Menge an Dokumenten sollte von den beiden Fileservern in die Microsoft Cloud umziehen. Daher unterstützte novaCapta zunächst bei einer umfangreichen Migrationsanalyse und -konzeption; die Migration selbst führte der Berner Baumeisterverband in Eigenregie durch.

Teams ist nun die zentrale Arbeitsplattform beim Verband. Für eine klare Struktur wurden vorgefertigte Templates für die Bereiche Gremien, Abteilungen und Projekte inkl. Lifecycle Management und

Governance mit dem Provisionierungstool novaWorxx eingeführt. Jedes Team besteht aus einem frei zugänglichen Kanal «Allgemein» und einem «Internen», für den nur bestimmte Personen Zugriffsrechte besitzen – dies ist vor allem für Gremien und Projekten wichtig, da hier oft mit externen Partnern zusammengearbeitet wird.

Klare Zugriffsberechtigungen waren nicht nur innerhalb von Teams gewünscht, sondern auch für die genutzten Endgeräte. Bisher überhaupt nicht verwaltet, wurden diese an Microsoft Intune angebunden und Conditional Access sowie Multi-Faktor-Authentifizierung über App und SMS eingeführt.

Herausforderung

- Dokumente lagen auf zwei Fileservern ab und wurden über die Citrix Cloud bearbeitet
- Kommunikation und Kollaboration liefen bisher über E-Mail, Telefon und physische Meetings
- Die häufige Zusammenarbeit mit Externen erfordert eine klare Zugriffsberechtigung – sowohl in Bezug auf Device Management als auch Dokumentenmanagement
- Umfassender Technologiewechsel benötigt eine nachhaltige Begleitung der Mitarbeitenden

Lösung

- Einführung von M365 und Migration in Azure
- Etablierung von Microsoft Teams als zentrales Tool für Zusammenarbeit inkl. novaWorxx mit vorgefertigten Templates
- Aufbau eines übergeordneten Dokumentensuchcenters mit PnP Modern Search & SharePoint
- Integration des SharePoint Intranets in Teams über Viva Connections
- Einführung von Microsoft Intune inkl. Conditional Access & MFA

Zentrales Dokumentensuchcenter direkt in Teams

Um die große Anzahl an Dokumenten klar zu strukturieren und verfügbar zu machen, hat novaCapta ein zentrales Suchcenter auf Basis von PnP Modern Search und SharePoint implementiert.

Das Suchcenter ist zudem als Registerkarte in allen Teams-Kanälen angeheftet, dort sind bereits die jeweils passenden Filtereinstellungen vorgenommen; es lässt sich aber auch global über ganz Teams nach Dokumenten suchen.

Die entsprechenden Metadaten zum Auffinden der Dokumente werden einerseits automatisch von Teams vergeben, andererseits wurden in einem Workshop die Informationsarchitektur sowie ein Metadaten- und Suchkonzept ausgearbeitet – individuell auf die Bedürfnisse des Verbands zugeschnitten.

Zum Schutz dieser Dokumente wurde eine **starke Governance und Compliance** mithilfe von u.a. Microsoft Purview (Verschlüsselung in Intern/Öffentlich), Activity Explorer und Azure Information Protection aufgebaut.

”

Mit Microsoft 365 ist unsere Arbeitsweise deutlich flexibler und einfacher geworden: Unsere Mitarbeitenden haben nun untereinander mehr Kontakt – vor allem mit den ausgelagerten Ausbildungsstätten – und der Informationsaustausch gelingt viel schneller.



Rebeca Nacht

Bereichsleiterin Kommunikation
Berner Baumeisterverband

Mehrwert

- Zentraler Ort für Kommunikation & Kollaboration
- Einheitlichkeit & klare Strukturen durch Teams-Templates
- Flexible Arbeitsweise mit schnellerem und transparentem Informationsaustausch



”

Dank unseres Intranets können wir Informationen aus Sitzungen schnell breit streuen und müssen keine langatmigen Protokolle mehr erstellen.

Im Gegenzug wissen unsere Mitarbeitenden immer, wo was publiziert wird.



Rebeca Nacht

Bereichsleiterin Kommunikation
Berner Baumeisterverband

Eine ganzheitliches Collaboration Tool wird immer auch flankiert von einem Intranet, das die Mitarbeitenden stets auf dem neuesten Stand hält.

Das Berner Baumeister-Intranet wurde in SharePoint umgesetzt und beinhaltet News, Events, Dokumente und wichtige Unternehmensinformationen.

„Dank unseres Intranets können wir Informationen aus Sitzungen schnell breit streuen und müssen keine langatmigen Protokolle mehr erstellen. Im Gegenzug wissen unsere Mitarbeitenden immer, wo was publiziert wird“, erklärt Rebeca Nacht, Bereichsleiterin Kommunikation beim Berner Baumeisterverband.

Der Clou: Über Viva Connections ist das Intranet in der Teams-Seitenleiste integriert und die Mitarbeitenden können jederzeit bequem über Teams zugreifen – auch mobil. Für die Veröffentlichung von News im Intranet oder auch allgemeine Genehmigungsprozesse in Teams wurden mit Power Automate kleinere Workflows automatisiert.

Maßnahmen für einen nachhaltigen Change

Eine solch weitreichende Veränderung der Arbeitsweise darf niemals nur technisch vorgehen, wie auch Rebeca Nacht erkannt hat: *„Die grösste Herausforderung bestand darin, unsere Mitarbeitenden zu einem Tool abzuholen, das zwar eigentlich intuitiv nutzbar ist, an das sich sie sich aber erst gewöhnen müssen.“*

Daher hat novaCapta die Einführung von M365/Teams als zentrale Arbeitsplattform mit entsprechenden Change Massnahmen begleitet – von der Erarbeitung eines Key User Konzepts über Schulungen (Key User und Enduser) bis hin zur kommunikativen Begleitung der einzelnen Schritte.

Der Change Prozess wird noch weitergehen: Im nächsten Projekt steigt der Berner Baumeisterverband auf Teams-Telefonie um. Die digitale Transformation zu M365 bildete dafür die notwendige Grundlage.





BERTELSMANN

Bertelsmann

Gemeinsam mit Bertelsmann hat novaCapta seine Auditmanagement Lösung aufs nächste Level gebracht. Noch smarter, effizienter, flexibler und zu 100% in ihrer Microsoft Cloud Umgebung integriert.



Bertelsmann: novaAudit PowerCloud Edition

Mit der strategischen Ausrichtung auf die Microsoft Cloud stand für novaCapta fest: Die 2007 entstandene SharePoint On-Prem Lösung novaAudit muss neu aufgesetzt werden. Dafür holte sich novaCapta fachliche Expertise mit Dr. Christoph Köster, Senior Vice President Corporate Audit bei Bertelsmann ins Team.

Gemeinsam investierten sie in die neue Lösung und entwickelten das Cloud basierte novaAudit PowerCloud Edition. *„Für uns war sofort klar, dass wir an der Entwicklung beteiligt sein wollen. Schon die SharePoint basierte novaAudit Lösung war bei uns erfolgreich im Einsatz. Mit der Beteiligung im Projektteam hatten wir nicht nur die Möglichkeit eine neue moderne Lösung mitzuentwickeln – wir haben eine maßgeschneiderte Lösung für unser Auditmanagement erhalten“*, erklärt Christoph Köster.

Technologien

#novaAudit
#Power Apps
#Power Automate
#Power BI
#Dataverse

Herausforderung

- novaAudit SharePoint On-Prem Lösung musste abgelöst werden
- Erstellung einer flexibel erweiterbaren Lösung – ohne interne Programmierkenntnisse
- Anpassbarkeit der Lösung auf verschiedene Audit-Prozesse

Lösung

- Cloudbasierte Microsoft Power Apps Lösung
- Automatisierte Workflows mit Microsoft Power Automate
- Einbindung von Microsoft Power BI für Reportings und Berichte
- Integration des Maßnahmentracking als Portal via Microsoft Power Pages
Alle Daten liegen im skalierbaren Microsoft Dataverse

03



Kundenprofil

Bertelsmann ist ein Medien-, Dienstleistungs- und Bildungsunternehmen, das in rund 50 Ländern der Welt aktiv ist. Mit weltweit 165.000 Mitarbeitenden wurde im Geschäftsjahr 2022 ein Umsatz von 20,2 Mrd. Euro erzielt.

Bertelsmann steht für Kreativität und Unternehmertum. Diese Kombination ermöglicht erstklassige Medienangebote und innovative Servicelösungen, die Kunden in aller Welt begeistern.

Mehrwert

- Best Practice Prozesse durch die Zusammenarbeit mit dem Projektpartner
- Hohe Anwenderfreundlichkeit durch übersichtliche und individualisierbare Dashboards
- Einfache Einbindung in IT Infrastrukturen dank Microsoft Power Platform
- No-Code/Low-Code Lösung bietet Flexibilität und Anpassbarkeit (auch in Eigenregie)
- Höchste Sicherheitsstandard mit der Microsoft Cloud auf dem Level Ihres Microsoft Tenants

Die PowerCloud Edition

Basis für die Weiterentwicklung war die Vorgängerversion, novaAudit SharePoint, sowie Best Practices aus den Erfahrungen von Bertelsmann und novaCapta.

Mit den Microsoft Power Platform Komponenten wurde die Lösung neu aufgesetzt und die definierten Audit-Prozesse effizienter und flexibler abgebildet. Basis dafür sind die Microsoft Cloudservices Power Apps und Power Pages, Power Automate für strukturierte Workflows, Power BI für Reportings und Dataverse als extrem einfach und skalierbare Datenbank.

Die Lösung selbst läuft in der Microsoft Umgebung der Kund:innen und erfüllt so die höchsten Sicherheitsstandards mit allen vom Kunden definierten Bedingungen – so auch bei Bertelsmann. Die Cloudlösung muss zudem nicht auf einem festen Gerät installiert werden – Auditor:innen haben jederzeit von überall Zugriff.

Transparente Workflows und übersichtliche Dashboards sorgen für Usability

Einstieg der Lösung ist das übersichtliche Dashboard. Es zeigt den Auditor:innen an, welche Audits geplant werden müssen, aktuell laufen und welche Prozessschritte anstehen.

Das Dashboard ist auf die Zielgruppen angepasst, zeigt nur die benötigten Informationen an und sorgt so für leichte Bedienbarkeit und hohe Anwenderfreundlichkeit.

Die korrekte fachliche Spezifikation der Lösung wurde von Dr. Christoph Köster und seinem Team in allen Entwicklungsschritten sichergestellt.

Mehr Flexibilität für Audit-Prozesse

„Wir übergeben unseren Kund:innen, die gesamten novaAudit Ressourcen: die Datenmodelle, Strukturen und gestaltete Oberfläche. So haben sie die No-Code/Low-Code Lösung offen vorliegen und können auf Wunsch nachjustieren und aus einem 5-stufigen zum Beispiel einen 6-stufigen Auditprozess machen“, erklärt Michael Matuschek, Vertriebsleiter novaCapta, der seit 2012 maßgeblich die Entwicklung von novaAudit mitgestaltet hat.

Das Kernstück von novaAudit ist dabei so flexibel, dass es für diverse andere Revisionsprozesse angewendet werden kann. *„Der Auditierungsprozess ist im Kern überall sehr ähnlich – egal ob Lieferantenaudit, IT oder Andere. Sie unterscheiden sich nur im Detail: wie viele Schleifen gedreht werden und was genau geprüft wird. Am Ende des Tages gibt es einen Mangel, der geprüft und gemanaged wird,“* erklärt Dr. Christoph Köster.

Mehr zu novaAudit

Webinar: Auditmgmt. optimieren & in der M365 Cloud anwenden

”

Mit der novaAudit PowerCloud Edition haben wir mit novaCapta eine moderne und zukunftsfähige Lösung entwickelt. Unsere Auditor:innen haben ein anwenderfreundliches System, dass sie beim Auditierungsprozess vom Management bis Reporting durchgängig unterstützt.



Dr. Christoph Köster
SVP Corporate Audit
Bertelsmann



Duravit

Für Duravit war der Wechsel in die Microsoft Cloud ein zentrales Thema, nachdem bereits Pandemie bedingt Microsoft Teams eingeführt wurde, um das Arbeiten von zu Hause für die vielen Mitarbeitenden zu ermöglichen.



Von HCL Notes in die Microsoft Cloud

Duravit war bereits seit vielen Jahren IBM Notes / HCL Notes On-Premises Nutzer – mit mehr als 250 Applikationen basierend auf Notes. Pandemiebedingt musste Duravit eine Lösung finden, die ihre bisherige HCL Notes On-Premises Struktur erweiterte, um ihre Mitarbeitenden weltweit arbeitsfähig ins Home Office zu entsenden und die ortsunabhängige Arbeit zu ermöglichen.

Aus diesem Grund führte Duravit Microsoft Teams ein. Die Einführung selbst erfolgte zügig und wurde aus Deutschland heraus zentral gesteuert. Um ihre Strategie „eine Plattform für alles“ umzusetzen und ihre alte Notes-basierte Infrastruktur aufzulösen, suchte Duravit nach einem erfahrenen Partner.

„Wir wollten eine moderne Architektur mit einer ganzheitlichen Integration in die Microsoft 365 Umgebung“, beschrieb Rainer Schmider, Head of Information Services, Duravit AG, die

Ausgangssituation.

Mit einem ganzheitlichen Konzept und seiner Erfahrung beim Wechsel von HCL Notes zu Microsoft konnte novaCapta überzeugen.

Kundenprofil

Duravit ist einer der führenden Hersteller von Designbädern und in weltweit über 130 Ländern aktiv. Das Portfolio umfasst Sanitärkeramik, Badmöbel, Dusch- und Badewannen, Wellnesssysteme, Dusch-WCs, Armaturen und Accessoires sowie Installationssysteme. Das Zusammenspiel von wegweisenden Designs, kompromissloser Produktexzellenz und feinem Gespür für menschliche Bedürfnisse zeichnet Duravit aus.

Technologien

#M365



Parallelwelten auflösen: Microsoft 365 & HCL Notes

Da Microsoft Teams und Outlook rasch eingeführt werden mussten, bestanden nicht nur Parallelwelten, sondern auch ein erster Microsoft Tenant mit bereits bestehenden Identitäten.

Ziel war es nun, den bestehenden Tenant und die darin enthaltenen Identitäten mit den neuen Identitäten aus dem Active Directory zu verschmelzen.

Dafür erstellte novaCapta eigens ein Script, das die Zusammenführung der Nutzenden automatisiert bearbeitet. Die bestehende Struktur wurde nacheinander aufgelöst. *„Die Zusammenführung der Cloud only Accounts mit den lokalen Identitäten im Azure Active Directory hat sehr gut funktioniert“*, so Rainer Schmider, Head of Information Services, Duravit AG.

CodeTwo für M365

Duravit entschied sich zudem für die Einführung von CodeTwo E-Mail-Signaturen. Ein Tool für die zentrale Auspielung von Signaturen, Haftungsausschlüssen und automatischen Antworten. Aufgrund der vielen Standorte von Duravit wurden mehr als 40 Serversignaturen vordefiniert. Mit der Migration wurde bei allen umgezogenen Mitarbeitenden parallel das Tool ausgerollt.

Weltweite Migration in Wellen

Für die sukzessive Migration der bestehenden Identitäten aus dem Tenant richtete novaCapta eine Ko-Existenz der Infrastrukturen ein. Diese ermöglichte es den Mitarbeitenden weiterhin problemlos miteinander zu arbeiten und auf ihre Daten zuzugreifen – egal, in welchem System diese Person noch verankert war.

”

Mit Microsoft 365 haben wir eine zeitgemäße Lösung, die auch von den Mitarbeitenden als modern und userfreundlich wahrgenommen wird.

Die Userakzeptanz ist entsprechend hoch. Insbesondere das kollaborative Arbeiten an Dokumenten – von überall aus – wird immer wieder positiv wahrgenommen.

Rainer Schmider

Head of Information Services
Duravit AG

Herausforderung

- Bereits teilweise eingeführte M365 Struktur vorhanden (Pandemie bedingt)
- Zusammenführung der vorhandenen Microsoft Teams und Outlook Struktur
- Verteilte Notes Infrastruktur mit vielen Servern auf der ganzen Welt
- Mehr als 2.500 weltweite Nutzende, die migriert werden mussten



Lösung

- Cloud Migration von HCL Notes in die Microsoft Cloud mit dem Migration Quest Notes to Exchange Migrator, Suite Migrator und Quick Systems Manager
- Aufbau einer SharePoint Schulungsumgebung
- Einführung von CodeTwo für eine zentralgesteuerte E-Mail Signatur

Mehrwert

- Moderne IT-Infrastruktur und hohe Sicherheit in der Microsoft Cloud
- M365 wird von den Mitarbeitenden als userfreundlich wahrgenommen – hohe Userakzeptanz
- Kollaboratives Arbeiten als ein zentraler positiver Faktor
- Optimierter digital Workplace – eine Plattform für alles

Die Migration wurde nachts durchgeführt, um so den Arbeitsalltag nicht zu unterbrechen oder stören. Die große Datenmenge erforderte während des Peaks der Postfächer-Migration den Einsatz von 10 Migrationsservern auf denen der Quest Server betrieben wurde.

Außerdem kam der novaCapta Migration Manager zum Einsatz, um teilautomatisierte Migrationsschritte zu übernehmen, die von Quest nicht abgedeckt werden. Hierüber konnte u.a. die Umstellung des Mailrouting zentral vorgenommen sowie der Notes Zugriff nach erfolgreicher Migration entzogen werden.

Die jeweilige Standortkommunikation übernahm Duravit selbst. So wurden die weltweiten Lokationen auf den jeweils anstehenden Umzug informiert und vorbereitet.

„Mit Microsoft 365 haben wir eine zeitgemäße Lösung, die auch von den Mitarbeitenden als modern und userfreundlich wahrgenommen wird. Die Userakzeptanz ist entsprechend hoch. Insbesondere das kollaborative Arbeiten an Dokumenten – von überall aus – wird immer wieder positiv wahrgenommen“, erklärt Rainer Schmider, Head of Information Services, Duravit AG.

**Mehr zur Migration von
on HCL Domino/Notes zu
Microsoft 365**

**Blog: So gelingt die
Reise in die Cloud**

”

Durch die Migration unserer Arbeitswelten: Microsoft und HCL Notes haben wir nun eine optimierte, moderne Infrastruktur. Das macht es nicht nur für die IT einfacher, sondern für alle Kollegen.

Rainer Schmider

Head of Information Services
Duravit AG

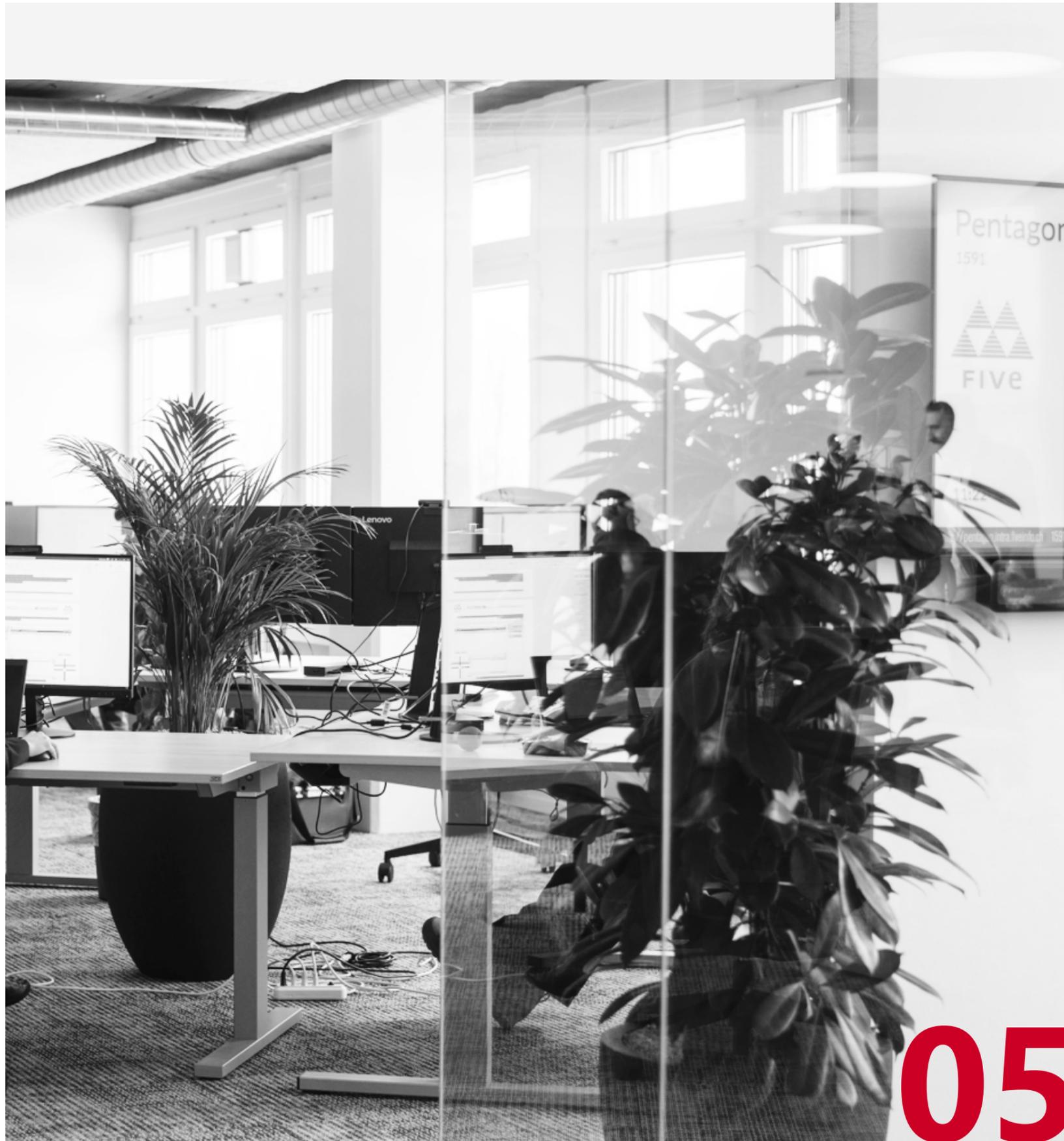




FIVE

Gemeinsam mit novaCapta hat FIVE Informatik AG eine leistungsstarke Power Platform basierte Lösung für KMUs geschaffen, die standardisierte Prozessschritte automatisiert bearbeitet.





05

Prozess-Automation auch für kleine und mittlere Unternehmen

FIVE Informatik AG ist ein Softwarehersteller mit über 30 Jahren Erfahrung. Mit novaCapta begab sich FIVE auf den Weg seine erste auf der Microsoft Power Plattform basierten Lösung umzusetzen. *„Wir wollten eine kostengünstige Lösung für kleine bis mittelständige Unternehmen erstellen, die leicht mit bestehenden CRM-Systemen verknüpft werden kann. Die Low-Code/No-Code Lösung von Microsoft war für uns der richtige, aber auch ein neuer Weg. novaCapta kannten wir bereits aus vorausgegangenen Projekten. Es war für uns daher naheliegend ihre Expertise auch für dieses Projekt anzufragen,“* erklärt Christian Lory, Product Manager der FIVE Informatik AG, den Projektstart.

Mit „ONE“ wurde eine erste Lösung geschaffen, die schnell in bestehende und branchenspezifische Infrastrukturen eingebunden werden kann.

Herausforderung

- Erstellung einer kostengünstigen Prozessdigitalisierungslösung für KMUs
- Automatische Erkennung verschiedenster Dokumente
- Einfache Integration in bestehende IT-Infrastrukturen von Kunden
- Branchenspezifischer Fokus (z. B. für Versicherungsbroker)

Technologien

- #Power Apps
- #Power Automate
- #SharePoint
- #Dataverse

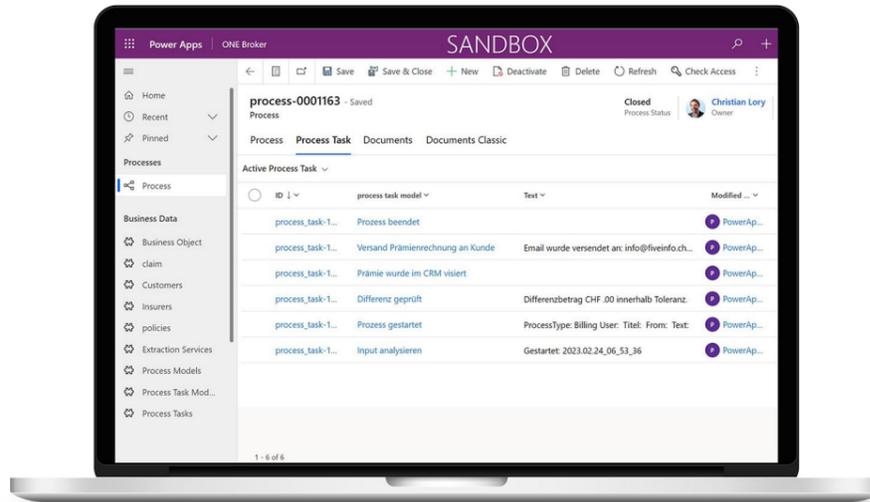
ONE Broker: Prozessautomatisierung am Beispiel der Versicherungsbroker

Broker erhalten täglich enorme Mengen an Dokumenten und Informationen, die sie konsolidieren, bearbeiten, dokumentieren und beantworten müssen. Mit ONE Broker wird die Bearbeitung effizienter, denn mit der Power Platform Lösung werden Prozesse automatisiert durchgeführt.

Power Apps & Power Automate im Einsatz

Die Model-Driven Power App greift über Schnittstellen auf bestehende CRM-Systeme zu und zieht Kunden- und Vertragsdaten in die Datenbank Dataverse. Die Sachbearbeitung kann so pendente, wie auch erledigte Aufträge einsehen und bearbeiten. Die Antworten und Entscheide bleiben als Prozessschritte nachvollziehbar.

Ebenso stehen dank der SharePoint Integration die bearbeiteten und generierten Dokumente direkt zur Einsicht zur Verfügung. Folgende Prozesse veranschaulichen das Potential zur Entlastung in der Administration, so dass sich die Sachbearbeitung auf die Kernaufgaben konzentrieren kann.



Billing Prozess:

ONE Broker prüft je eingehende Prämienrechnung, ob die zugehörige Police bekannt ist und der Rechnungsbetrag korrekt ist. Sodann wird die Rechnung mit einem Begleitschreiben automatisch an den Kunden weitergeleitet und im CRM als „geprüft“ markiert.

Send Prozess:

Der automatische Dokumentversand liest das eingegangene Dokument aus und leitet es automatisiert und ergänzt mit einem spezifischen Begleitschreiben an den/die Endkund:in weiter.

Post Prozess:

Das eintreffende Poststück wird digitalisiert, aus gelesen, seinem Kunden zugeteilt und ergibt so eine vorbereitete Pendenz für die Sachbearbeitung. Diese kann das Poststück ablegen, weiterleiten oder damit auch einen weiteren automatisierten Prozess starten.

”

Projekte in neuer Technologie benötigen einen Weitblick bezüglich Entwicklung, Betrieb und Skalierung. novaCapta gelang es, mit den Power-Produkten, eine entsprechende Architektur zu bauen. Heute sind wir in der Lage, die Digitalisierung, trotz Komplexität, auch kleineren Unternehmen zugänglich zu machen.



Christian Lory

Product Manager
FIVE Informatik AG

Lösung

- Model-Driven Power App mit Power Automate Workflows zur Automatisierung von Prozessen
- Erkennung und Speicherung von Dokumenten dank Integration von Form Recognizer und SharePoint
- Dataverse für die Persistierung von Stammdaten sowie den dynamischen Datenaustausch mit vorhandenen Drittsystemen (CRM / ERP / Archiv / Portal)
- Die Lösung ist skalierbar und lässt sich automatisch an Kunden verteilen (Pipeline)

Mehrwert

- Zeitersparnis & Effizienzgewinn dank Prozessautomatisierung
- Qualitätssteigerung und Nachvollziehbarkeit über alle Arbeitsschritte
- Schnelle und leichte Einarbeitung in das System, dank standardisierter Abläufe
- Die Lösung ist schnell und flexibel erweiterbar mit der Low-Code/No-Code Technologie

Form Processing mit dem Azure Cognitive Service

Damit ONE alle eingehenden Dokumente erkennen und zuordnen kann, wurde Azure Cognitive Service eingesetzt.

Bereits wenige Beispieldokumente reichten, um eine breite Palette an Input zu trainieren: von klassischen Informationsdokumenten bis zu verschiedenen Rechnungsformaten. So kann die Lösung die Dokumente erkennen, in den richtigen Workflow einordnen und starten.

ONE: eine Lösung für alles mit großem Potenzial

Dank der gewählten Architektur, mit den von Microsoft zur Verfügung stehenden Instrumenten, kann die Lösung jederzeit und einfach um weitere Prozesse und Dokumentarten ergänzt werden. Onboarding und Updates erfolgen vollautomatisiert in die bestehende Microsoft Cloud-Umgebung von Anwendern, wo die Lösung auch betrieben wird.

Die Zeitersparnis für den Nutzer ist enorm. Mit der integrierten Historie und Dokumentenablage bleiben die Prozesse jederzeit transparent und nachverfolgbar. ONE: Eine Lösung zur branchenspezifischen Digitalisierung im komplexen Umfeld von KMUs.

Webinar: In 20 Min. Ihre moderne Datenplattform aufbauen

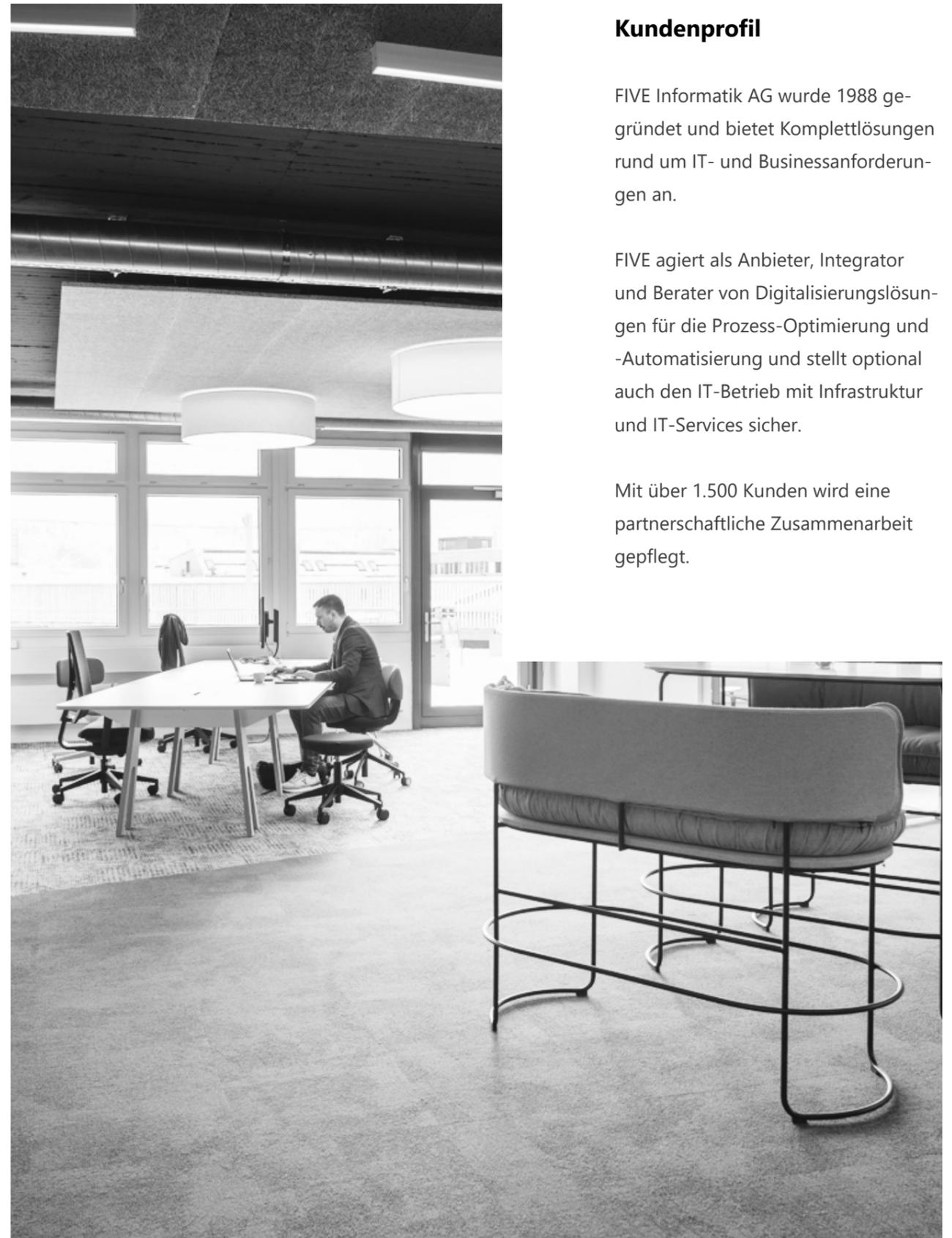
Whitepaper: Power Platform Governance

”

Die Low-Code/No-Code Lösung von Microsoft war für uns der richtige, aber auch ein neuer Weg. novaCapta kannten wir bereits aus vorausgegangenen Projekten. Es war für uns daher naheliegend ihre Expertise auch für dieses Projekt anzufragen.



Christian Lory
Product Manager
FIVE Informatik AG



Kundenprofil

FIVE Informatik AG wurde 1988 gegründet und bietet Komplettlösungen rund um IT- und Businessanforderungen an.

FIVE agiert als Anbieter, Integrator und Berater von Digitalisierungslösungen für die Prozess-Optimierung und -Automatisierung und stellt optional auch den IT-Betrieb mit Infrastruktur und IT-Services sicher.

Mit über 1.500 Kunden wird eine partnerschaftliche Zusammenarbeit gepflegt.



HEÑSEL

Hensel

Modernes Mobile Device Management stellt Unternehmen vor immer größere Herausforderungen. Die Gustav Hensel GmbH & Co. KG ist auf Microsoft Intune umgestiegen und profitiert nun von einer Entlastung der IT-Abteilung dank Zero Touch, Kostenersparnis und verbessertem Datenschutz.



Modernes und sicheres Mobile Device Management

Der moderne Arbeitsplatz ermöglicht es, immer flexibler mit verschiedenen Endgeräten zu arbeiten – jederzeit und von unterschiedlichen Standorten aus. Bei gleichzeitig steigender Zahl an Cyberangriffen stellt dies Unternehmen vor immer größere Herausforderungen im Endpoint Management. Die Gustav Hensel GmbH & Co. KG hat sich daher entschieden, ihr Mobile Device Management auf Microsoft Intune umzustellen und sich mit der novaCapta einen passenden Microsoft Experten an die Seite geholt.

Herausforderung

- Beschaffung diverser mobiler Endgeräte von verschiedenen Anbietern und manuelles Onboarding durch IT-Abteilung
- Nutzung von drei unterschiedlichen Verwaltungskonsolen für das Endpoint Management
- Transparente Kommunikation in Richtung der Mitarbeitenden während der Migration

Technologien

#Microsoft Intune

06





Kundenprofil

Seit über 90 Jahren garantiert das Familienunternehmen Gustav Hensel GmbH & Co. KG die sichere Verteilung elektrischer Energie in Industrie, Gewerbe und Infrastruktur. Fast 1.000 Beschäftigte in 13 Ländern arbeiten voller Begeisterung daran, die Produkte und Services auf das nächste Level zu heben – darunter auch Lösungen für die Bereiche Photovoltaik und E-Mobilität, die aktiv zur Energiewende beitragen.

Von Airwatch zu Intune – mit dem novaCapta Best Practices Package

Diverse Android und Apple Geräte von verschiedenen Anbietern beschaffen und manuell onboarden, zusätzlich drei unterschiedliche Verwaltungskonsolen betreuen: Dieser hohe Workload stand für die IT-Abteilung von Hensel im Bereich Endpoint Management an.

Ziel war es daher, im ersten Schritt das Mobile Device Management zu vereinfachen. Neben einer Homogenisierung der Gerätehersteller beinhaltete dies eine Umstellung von Airwatch auf Microsoft Intune, denn Hensel hatte sich strategisch für M365 entschieden und konnte durch zusätzliche Intune Lizenzen Kosten einsparen.

Im novaCapta Microsoft Intune Workshop wurde dann gemeinsam abgesteckt, welche Regeln und Anforderungen erfüllt werden müssen, welche Möglichkeiten und auch Grenzen Intune vorgibt und wie eine Migration gemeinsam umgesetzt werden könnte.

Anschließend hat sich Hensel für den Einsatz von Intune entschieden und wurde als erster Kunde mit dem novaCapta Intune MDM Best Practices Package bedient.

”

Durch die Umstellung auf Microsoft Intune spüren wir eine deutliche Entlastung: Nicht nur haben wir die Verwaltung aller mobilen Geräte einheitlich unter ‚einem Dach‘ gebündelt, sondern durch den Self-Service profitieren wir auch von Zero Touch.



Alexander Stupperich

Information Technology Department
Gustav Hensel GmbH & Co. KG

Die wichtigsten Szenarien für Hensel waren neben der Migration der Bestandsgeräte die Themen Datenschutz und Compliance – also u.a. Fragen zur Ablage von Dateien oder auch Befugnisse zur Weiterleitung nach Outlook und Teams. Da viele Mitarbeitende ihr Endgerät sowohl beruflich als auch privat nutzen, war Hensel eine klare Datentrennung wichtig, die dennoch einen fließenden Übergang für eine weiterhin harmonische Usererfahrung ermöglicht. Genau diese Bereiche werden auch im Festpreisangebot abgedeckt: Neben der Grundeinrichtung des Mobile Device Managements (MDM) liegt ein Fokus auf der Implementierung der Security Best Practices.

Umfangreicher Datenschutz für Unternehmensdaten

Insgesamt 90 iOS und 95 Android Geräte hat Hensel mit Unterstützung der novaCapta in Microsoft Intune migriert und konfiguriert. Darüber hinaus wurde ein umfangreicher Datenschutz für die Unternehmensdaten umgesetzt: „*Durch Conditional Access und App Protection können wir gewährleisten, dass Daten innerhalb der dienstlichen Apps immer geschützt sind*“, erklärt Alexander Stupperich, Information Technology Department bei Hensel.

Nach der gemeinsamen Vorbereitung hat Hensel den Rollout komplett eigenständig durchgeführt. Die novaCapta unterstützte dabei in einzelnen Terminen, in denen sie den Umgang mit der Konsole vermittelte und mögliche Aufgaben, Probleme und Lösungswege aufzeigte.

Besonders wichtig war es, die Mitarbeitenden während der Migration jederzeit transparent zu informieren, wie Patrick Schneider, Head of IT-Services Department bei Hensel, erklärt: „An neue Prozesse und Tools

müssen sich alle erst einmal gewöhnen. Daher war Kommunikation hier das A und O: Wir wollten klar und verständlich erläutern, warum wir nun auf Intune wechseln und welche Vorteile sich für die jeweiligen Zielgruppen ergeben.“

Rollout: Zero Touch dank Self-Service

Während des Roll-Outs konnten die Mitarbeitenden für das Onboarding zwischen einem Full-Service mit Terminbuchung und

einem Self-Service mit Videoanleitung wählen. Letztes lief so gut, dass die neuen Endgeräte nun direkt vom Provider mit einer entsprechenden Anleitung an die Mitarbeitenden gesendet werden – diese Zero Touch Strategie entlastet die IT-Abteilung enorm.

Neben der Arbeitsentlastung profitiert Hensel dank Microsoft Intune von zwei weiteren Vorteilen: Zum einen konnten die IT-Verantwortlichen durch die umfassenden Mobile App Management Möglichkeiten

nun auch eine App Protection Policy einrichten und die Teilung von Inhalten per Outlook App einschränken; zum anderen lassen sich über Dashboards in Power BI aussagekräftige Reports ziehen.

Auf nationaler Ebene ist das Intune-Projekt nun erfolgreich abgeschlossen. Langfristig und strategisch gesehen steht auf dem Plan, einerseits die Intune-Nutzung auch auf Windows-Endgeräte auszuweiten und andererseits die Endgeräte der ausländischen Tochtergesellschaften zu migrieren – mit seinen gesammelten Erfahrungen ist Hensel dafür bestens gerüstet.

Workshop: Intune Mobile Device Management

Whitepaper: Endpoint Management & Protection

Lösung

- Deployment eines Mobile Device Management mit Microsoft Intune
- Migration und Konfiguration von 90 iOS und 95 Android Geräten
- Implementierung eines umfassenden, im MDM integrierten Datenschutz-Konzepts
- Unterstützung beim selbstständig durchgeführten Rollout

Mehrwert

- Kostenersparnis und Entlastung der IT durch ein einheitliches Verwaltungstool und Zero Touch
- Verbessertes Datenschutz durch Conditional Access
- Zusätzliches Mobile App Management mit App Protection Policy

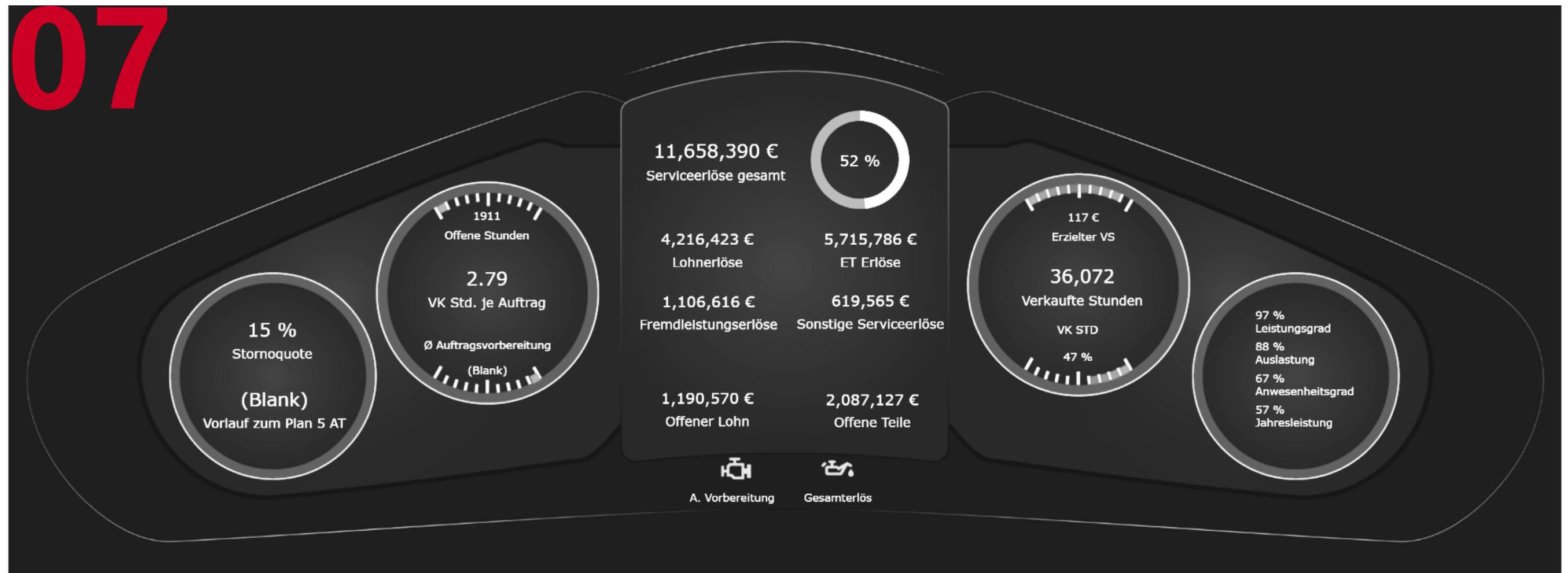




NUMBERO

Mit der Power BI basierten Lösung von NUMBERO und novaCapta können Autohäuser ihre großen Datensätze schnell einsehen, einfach verstehen, Notizen hinterlegen und ihre Ziele und Optimierungspotenziale noch strategischer verfolgen.

NO



Vom manuellen zum automatisierten Reporting mit Power BI

Kundenprofil

NUMBERO unterstützt Autohäuser mit ihren Produkten dabei, Ineffizienzen zu identifizieren und zu beheben. Das Cockpit zeigt automatisiert Prozessabweichungen im Autohaus Aftersales Prozess auf.

Durch eine einfache und schnelle Darstellung der ausstehenden Potenziale können diese ohne manuellen Aufwand identifiziert und gehoben werden.

Automatisierung: ein „Need“ in vielen Branchen

NUMBERO hat sich auf digitale Lösungen für Automobil-Händler spezialisiert. In Kundengesprächen stellte NUMBERO immer wieder fest, dass alle Autohäuser vor der gleichen Herausforderung standen: nämlich Daten aus dem (Prozess-)Controlling so aufzubereiten, dass sie schnell und unkompliziert für eine Auswertung zur Verfügung stehen.

Bislang waren die Daten zwar vorhanden, wurden aber entweder in unübersichtlichen PDF-Sammlungen ungenutzt abgelegt oder manuell für eine

zentralisierte Einsicht in Excel zusammengetragen. „Uns war sofort klar, das muss schneller und einfacher gehen“, so Tim Wendschoff, Geschäftsführer von NUMBERO.

Technologien

#Azure
#Power Apps
#Power BI

Mit dem Cockpit in die Automatisierung

Bei der Recherche nach einer passenden Lösung wurde NUMBERO auf Power BI aufmerksam und holte sich mit novaCapta einen Partner an Bord, der über die Expertise zur Entwicklung der Lösung verfügte. Gemeinsam entwickelten sie das Cockpit, das heute Kundenherzen höher schlagen lässt.



Es extrahiert die vorhandenen Daten der Kunden aus dem System, das keine API Schnittstelle besitzt, in die Azure Datenbank. Mit Power BI werden dann, dank modernster Datenmodellierung, die Datensätze gezogen und automatisch aufbereitet. So werden die Enddaten einfach konsumierbar und Kunden erhalten einen schnellen Einblick in ihre Ziele und Optimierungspotenziale.

Power Apps für mehr Komfort

novaCapta legte zudem eine Mandantenberechtigung (Row Level Security) und Governance dahinter. So können alle Kundendaten über die Datenbank laufen und ungewollte Zugriffe, durch das Login-Verfahren, verhindert werden. Um die Daten noch einfacher auszuwerten, wurde auf Basis von Power Apps eine Canvas App integriert.

Diese ermöglicht das Kommentieren und Hinterlegen von Notizen im Datensatz. Die Bearbeitung der Datensätze wird damit nachhaltig gestärkt, indem wichtige Erkenntnisse und Informationen direkt hinterlegt werden können.

Weitere Power Apps oder andere Power Platform Komponenten ermöglichen, die Lösung bei Bedarf um neue Funktionen zu erweitern.

Eine Power-Lösung die begeistert

Die Kunden von NUMBERO sind begeistert. Das ansprechende Design sieht nicht nur gut aus, sondern ermöglicht eine intuitive Nutzung. Die mobile Version sorgt zusätzlich dafür, dass Mitarbeitende nicht nur vom festen Arbeitsplatz, sondern auch direkt aus der Werkstatt Zugriff auf ihr Cockpit haben. Die Datenansicht lässt sich zudem je nach Zugriff (Login) des Kunden auf verschiedene Ansichten reduzieren – von der Führungskraft, die alles überblickt hin zum Werkstattmitarbeitenden, der seine individuellen Ziele tracken möchte.

Die Integration in den Arbeitsalltag funktioniert kinderleicht. Schon fünf bis zehn Minuten am Morgen reichen, um die eigenen Potenziale zu überblicken und so die Erlöse langfristig zu optimieren.

Der Einsatz des Produkts zeigt seine Wirkung: seit dem Go-Live berichten erste Kunden von unmittelbaren Mehreinnahmen von über 25 Prozentpunkten. Ein vielversprechender Start für das Cockpit.

Herausforderung

- Keine automatisierte Lösung vorhanden – Daten müssen manuell aufbereitet werden
- Keine API Schnittstellen in vorhandenen Programmen
- Einfache Handhabung auch für nicht IT-affine Zielgruppen
- Lösung muss ohne Schulungen schnell einsetzbar sein – Fokussierung einer starken UI & UX

Lösung

- Visualisierung von Datensätzen und Reportings mit Power BI
- Integration von Power App zur Erweiterung einer Notizfunktion
- Azure für die Datenextrahierung und Datenbank für die Zwischenspeicherung von Daten

Mehrwert

- Automatisch aufbereitete Datensätze an einem zentralen Ort
- Ansprechendes und verständliches Design – starke UI, UX und Usability
- Daten in Cockpit werden je nach Zugriffsrechten ausgespielt – Manager erhalten eine Übersicht über alle Daten, Mitarbeitende sehen die für sie relevanten Daten

Mehr zur Datenanalyse & Reporting mit Power BI

Webinar: Automatisiertes Reporting mit Power BI

”

Ich bin begeistert von der professionellen Zusammenarbeit mit novaCapta.

Die Kolleg:innen aus den Fachabteilungen haben uns zu jedem Zeitpunkt des Projekts abgeholt und auch komplexe technische Fragen für uns verständlich runtergebrochen.

Die einzigartige Zusammenarbeit mit novaCapta war sehr effizient, kompetent und angenehm – die wir zukünftig noch weiter vertiefen möchten.



Tim Wendschoff

Geschäftsführer
NUMBERO

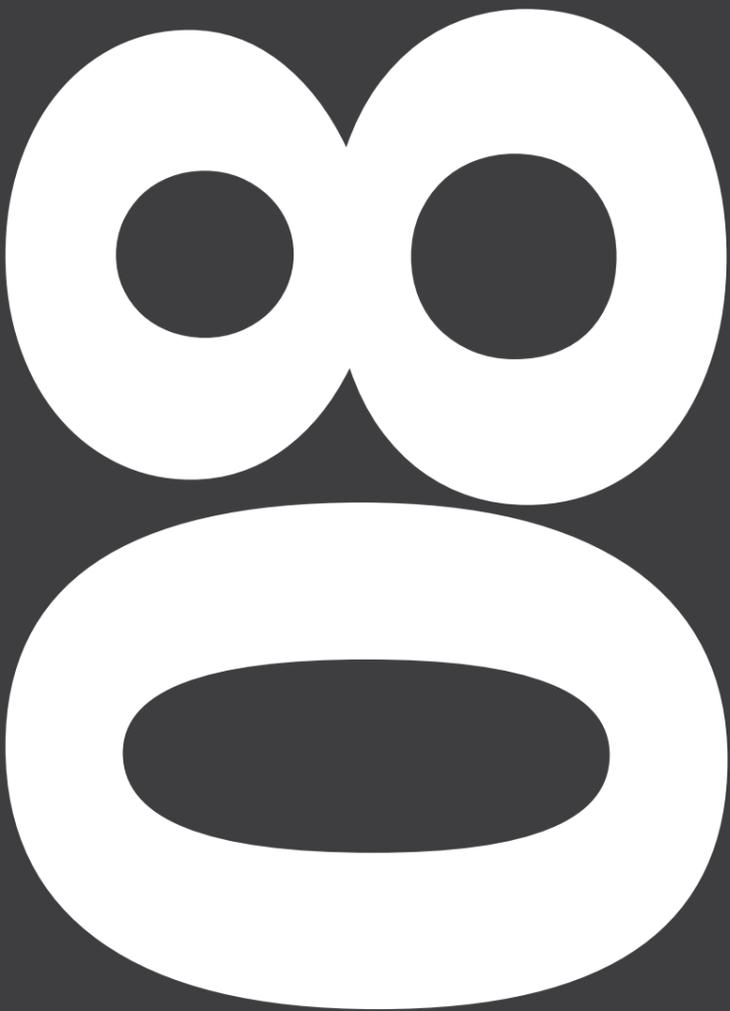




STIHL

STIHL

Gemeinsam mit novaCapta hat die STIHL AG sein neues und integratives SharePoint-Intranet konzipiert und umgesetzt, um so seine mehr als 20.000 weltweit tätigen Mitarbeitenden auf einer Plattform kommunikativ zu erreichen.



Der STIHL Hub: Mehr als nur ein Intranet

Kundenprofil

Das Familienunternehmen STIHL steht seit seiner Gründung 1926 für Spitzentechnologie, die die Arbeit in und mit der Natur erleichtert.

Das wird immer wieder neu unter Beweis gestellt durch innovative, wegweisende und zeitgemäße Produkte und Lösungen. Im Benzin-Segment genauso wie in den Bereichen Akku-Technologie, digitale Lösungen, Robotik und künstliche Intelligenz.

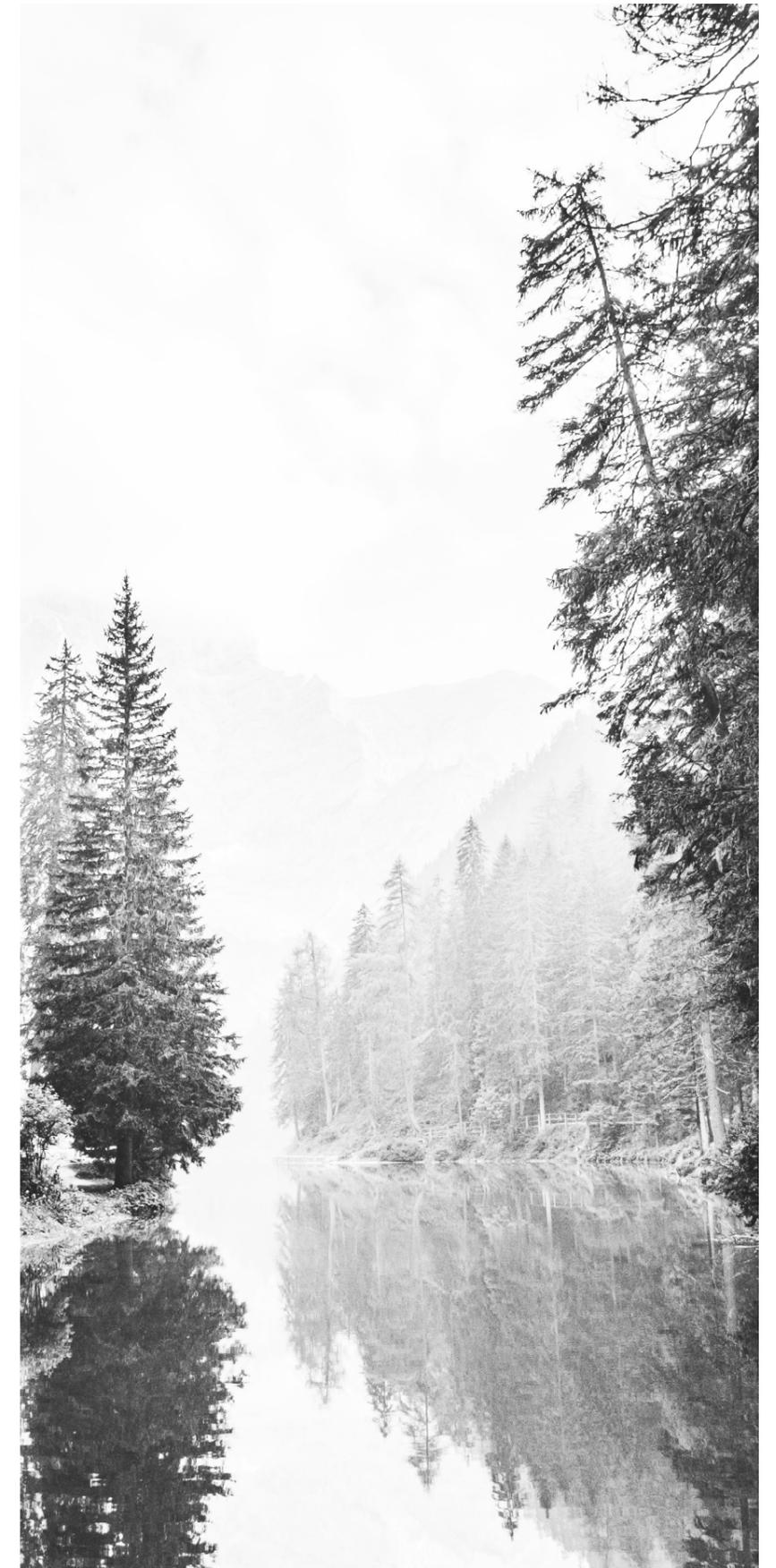
Technologien

#SharePoint

Herausforderung

- Veraltete Intranets auf unterschiedlichen Systemen – wenig intuitiv und modern
- Kein einheitliches Intranet für die gesamte STIHL Gruppe
- Erstellung eines ganzheitlichen Konzepts zur Einbindung aller Tochtergesellschaften weltweit
- Integration von dezentral erstellten Content verschiedener Redakteur:innen bei gleichzeitiger administrativer Kontrolle (Rollenverteilung) – inkl. gezieltes Ausspielen und Aggregieren an die Tochtergesellschaften

„Bisher haben wir als Unternehmenskommunikation Informationen zusammengetragen, aufbereitet und unseren Mitarbeitenden im Intranet zur Verfügung gestellt. Unser Wunsch war es, unseren Abteilungen eigenverantwortlich die Möglichkeit zu geben, ihren Bereich unternehmensweit darzustellen und so ihre eigenen Inhalte generieren zu können. Gleichzeitig wollten wir ein ganzheitliches Konzept, das nicht nur das deutsche Stammhaus einbezieht, sondern flexibel für unsere Tochtergesellschaften weltweit anwendbar ist“, beschreibt Isabel Mayer, Projektleiterin Intranet-Relaunch bei der STIHL AG die Bedingungen an das neue Intranet.



Das Intranet sollte in der bestehenden Microsoft 365 Struktur umgesetzt werden. Die Wahl fiel daher auf ein SharePoint basiertes Intranet – ohne zusätzliches Add-On.

Ein ganzheitliches Intranet-Konzept

Nach einer intensiven Analysephase hatte STIHL einen genauen Überblick über bestehende Intranets und Systeme weltweit. Um die dezentral aufgebaute, internationale Unternehmensgruppe ganzheitlich abzuholen, bedurfte es eines adaptierbaren Konzepts. Die Struktur und Navigation wurde vorab für den Gesamt-Hub analysiert und definiert, um Einheitlichkeit und Wiedererkennung zu ermöglichen.

Zum Roll-Out standen zwei Hub-Seiten fest, die durch einen einfachen Switch aufgerufen werden. Das übergreifende Gesamt-Intranet nennt sich dabei STIHL Hub – neben dem Stammhaus ist auch die Group live gegangen.

Der STIHL Hub | Group ist der Ort, an dem News veröffentlicht. Zudem sind die Inhalte auf STIHL Hub Group auf Deutsch

und Englisch verfügbar. Das STIHL Hub | Stammhaus fungiert dabei als Leuchtturmprojekt, an dem sich andere Länder orientieren können. Auf Basis des Stammhaus-Intranets können sich Länder ihr Intranet als Vorlage bereitstellen lassen.

Länder-Intranet sind ebenfalls unter dem STIHL Hub | Group eingeordnet und über den einfachen Switch erreichbar. Der STIHL Hub | Group ist dabei als Standard-Startseite für alle Mitarbeitenden weltweit in sämtlichen Browsern festgelegt.

Redakteure und Intranet-Pakete: Hilfe zur Selbsthilfe mit Templates

Abteilungen, die Interesse an einem eigenen Auftritt im neuen Intranet bekundeten, wurden vorab abgeholt, geschult und befähigt. Dadurch können die neuen Redakteur:innen, sowohl abteilungs- als auch standortübergreifend, eigene News in ihren Bereichen veröffentlichen. Zusätzlich können sie einen Workflow anstoßen, wenn die News auf der Startseite angezeigt werden soll. Die Unternehmenskommunikation kann dann per Drag & Drop in ihrem Redaktionsboard prüfen, welche

(eingesendete) News an welcher Stelle der Startseite des STIHL Hubs zu sehen sein soll und den Redakteur:innen per Kommentar Feedback zusenden. So kann die Unternehmenskommunikation als Intranet Owner für die Gruppe als auch für das Stammhaus News steuern.

Damit die verschiedenen Abteilungen in einem abgestimmten Rahmen aktiv werden können, wurden Intranet-Pakete erstellt. Dieser Baukasten enthält u.a. Vorlagen, um zielgerichtet Seiten als auch News zu erstellen.

In allen Vorlagen sind STIHL spezifische Metadaten hinterlegt. Ein einheitlicher Aufbau fördert die Wiedererkennbarkeit und Orientierung – egal wo sich die Mitarbeitenden im STIHL Hub weltweit bewegen. So hat STIHL die dezentrale Erstellung von News eingeführt und den News-Workflow im Unternehmen optimiert.

”

Erstmals erreichen wir die gesamte STIHL Gruppe mit einer einheitlichen Kommunikationsplattform. Somit erhalten wir deutlich mehr internationale Neuigkeiten und bringen die Gruppe so näher zusammen. Ein voller Erfolg für uns, der zeigt: Unsere Kolleg:innen haben viel zu berichten und schätzen die Möglichkeiten unseres neuen STIHL Hubs.



Antje Raecke

Projektleiterin Intranet-Relaunch
STIHL AG



Mehr Personalisierbarkeit mit novaCapta Add-ons

Das CopySiteTool ist ein von der novaCapta entwickeltes Provisionierungstool. Darüber kann die Unternehmenskommunikation nach Bedarf weitere spezifische Intranet-Pakete für Länder, Standorte und Bereiche erstellen und behält gleichzeitig über alle Intranet-Bereiche jederzeit den Überblick.

Zusätzlich zum SharePoint-Standard wurden weitere novaCapta Assets eingesetzt. Diese ermöglichen die Personalisierung der Startseite: nC Welcome für die persönliche Begrüßung und der nC Schnelleinstieg zum Setzen eigener relevanter Themen und Links.

Das neue STIHL Intranet soll perspektivisch für alle Mitarbeitenden jederzeit von überall erreichbar sein. Das ganzheitlich und unternehmensweit gedachte Intranet-Konzept ist dabei jederzeit auf weitere Länder und Tochtergesellschaften adaptierbar und ausbaubar.

Die Unternehmenskommunikation ist und bleibt trotz aller Individualisierung Owner der gruppenweiten Startseite und setzt die Standards, die bei einer Umsetzung eingehalten werden müssen.

Mehr zu Intranet mit Office 365

Blog: So gelingt der Intranet Aufbau mit SharePoint

”

Die Zusammenarbeit mit novaCapta war von Beginn an transparent, bereichernd und immer auf Augenhöhe. Der offene Austausch mit dem Projektteam hat so zu dem besten Ergebnis für STIHL geführt. Das ganzheitlich gedachte Konzept überzeugt auch unsere internationalen Kolleg:innen.

Mathias Heisig

IT-Verantwortlicher im Projekt
Intranet-Relaunch
STIHL AG

Lösung

- Auf SharePoint Online im Standard basiertes neues Intranet
- Ergänzung um novaCapta Assets zur Personalisierung der Startseite, u.a. nC Schnelleinstieg und nC Welcome
- Erstellung von SharePoint-Vorlagen zur weltweiten Verwendung und flächendeckender visueller Wiedererkennung (Branding)
- Spezifische Intranet-Pakete für den gezielten Aus- und Aufbau des STIHL Hub, u.a. weitere Themen, Bereiche und Länder

Mehrwert

- Visuell ansprechendes, klar strukturiertes Intranet mit einfacher, intuitiver Bedienbarkeit (hohe Usability)
- Befähigung und Motivation von Abteilungen und Themenverantwortlichen, Inhalte einfach und schnell in Eigenregie bereitzustellen
- Analysemöglichkeiten des Intranets ermöglichen die Identifizierung relevanter Themen und KPIs
- Mittelfristig: Erreichung aller Mitarbeitenden weltweit sowie Förderung des Austauschs und offenen Dialogs durch Transparenz von Kontaktpersonen und Feedback über Kommentarfunktion



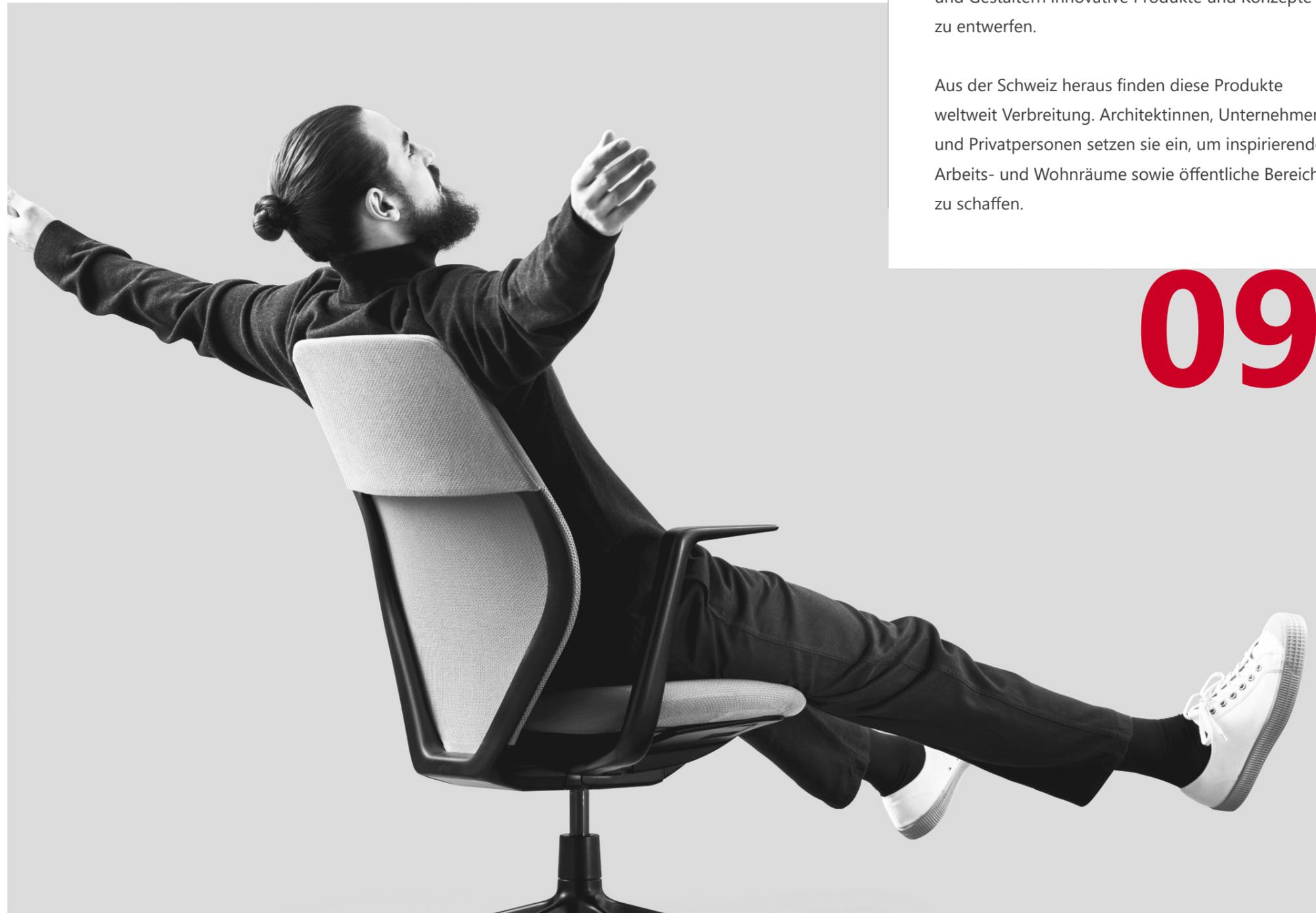
vitra.

Vitra

Produktdaten in Vorbereitung der Markteinführung manuell anfragen oder von verschiedenen Orten zusammensuchen – damit ist bei Vitra jetzt Schluss. Dank einer mit novaWorxx provisionierten Product Launch Platform können die Sales Manager Produktinformationen schnell und einfach über Power Apps abfragen.



Jederzeit schnell und einfach auf Produktdaten zugreifen



Kundenprofil

Vitra ist ein Schweizer Unternehmen für die Herstellung und den Vertrieb von Wohn- und Büromöbeln. Leitgedanke ist es, mit bedeutenden Gestalterinnen und Gestaltern innovative Produkte und Konzepte zu entwerfen.

Aus der Schweiz heraus finden diese Produkte weltweit Verbreitung. Architektinnen, Unternehmen und Privatpersonen setzen sie ein, um inspirierende Arbeits- und Wohnräume sowie öffentliche Bereiche zu schaffen.

Technologien

#Power Apps

#Power Automate

#Teams

#novaWorxx

Mehr zu novaWorxx

LowCode Workshop mit Power Apps

09

Herausforderung

- Sales Mitarbeitende benötigen jederzeit Zugriff auf vollständige und aktuelle Produktdaten – insbesondere für kommende Produkte in der Sell-In-Phase
- Balance schaffen zwischen bestehender Infrastruktur und individuellen Bedürfnissen
- Verwaltung der Produktdaten verlangt eine spezielle Vorlage
- Zugriff auf Produktdaten muss individuell geregelt werden

Für Vertriebsmitarbeitende ist es wichtig, stets auf vollständige, aktuelle Produktdaten zugreifen zu können. Das gilt umso mehr für Produkte, deren Launch noch ansteht und die bei Händler:innen erst noch erfolgreich vermarktet werden müssen.

In der Realität suchen sie sich die Informationen oftmals selbst zusammen - ein mühsamer manueller Prozess, dem Vitra nun ein Ende gesetzt hat:

Nachdem zusammen mit der novaCapta bereits ein mobiler, digitaler Modern Workplace auf Basis von Microsoft 365 eingeführt wurde, arbeiten die Sales Manager nun mit einer automatisierten Dashboard-Plattform.

Ziel: Ein «Place to Go» für Produktinformationen

Ob unkoordinierte, intransparente Informationsflüsse über Telefon, Mails und Meetings oder proaktive Anfragen mit Einzelentscheidungen: Bei der Anpassung des übergeordneten Commercial Launch Prozesses fiel Vitra auf, dass Produktinformationen in der Sell-In-Phase auf zu viele Arten zu verschiedensten Zeitpunkten an die Vertriebsmitarbeitenden weitergegeben werden. Ziel war es daher, die Sales Manager zeitlich gebündelt und über eine einzige Quelle zu informieren, in der alle Daten und Unterlagen stets aktuell und final sind.

Darüber hinaus bestand der Wunsch, kein neues zusätzliches Tool zu nutzen: *„Da wir erst letztes Jahr auf Microsoft 365 umgestiegen sind und unsere Mitarbeitenden sich daran gewöhnt haben, wollten wir gerne auf der bekannten existierenden Infrastruktur aufbauen und diese an unsere individuellen Bedürfnisse anpassen“*, erklärt Corina Meroth, Head of Product Unit bei Vitra.

novaCapta hat die neue Product Launch Platform daher auf Basis von SharePoint Online aufgesetzt; dort werden alle relevanten Produktinformationen gespeichert. Übersichtlich dargestellt wird die Plattform über eine verbundene Power App, die auch in Teams integriert ist – damit ist sie direkter Bestandteil der alltäglichen Arbeitstools. Über das Dashboard können die Sales Manager schnell und einfach auf Dateien wie Präsentationen oder (Preis-) Informationen, Produktbilder und weitere Daten wie CAD zugreifen und erhalten Erläuterungen zu Timing (In welcher Season findet der Launch statt?) und Status des Produkts (Ist eine Vorakquise für Grossprojekte möglich?).

„Dank dieses schlanken Zugriffsprozesses sparen unsere Vertriebsmitarbeitenden viel Zeit und sind automatisch immer auf dem neuesten Stand“, so Corina Meroth.

Provisionierung eines speziellen Teams Templates mit novaWorxx

Verwaltet werden die Informationen zu neuen Produkten über Microsoft Teams. Da im Standard nicht alle benötigten Optionen zur Verfügung standen und manueller Aufwand z.B. durch die Erstellung neuer Ordner notwendig wurde, hat novaCapta ein spezielles Template erstellt, das die nötige Struktur vorgibt und keine zusätzlichen Bearbeitungen mehr erfordert.

Die Implementierung erfolgte über das hauseigene Provisionierungstool novaWorxx; da novaWorxx bereits bei Vitra im Einsatz ist, konnte das neue Template schnell und einfach erstellt werden.

Dank Power Automate werden die bereitgestellten Informationen aus Teams und SharePoint dann direkt in die Plattform übertragen.

Nicht zuletzt hat novaCapta ein dreistufiges Berechtigungsmodell implementiert – denn sensible Daten, vor allem zu noch nicht gelaunchten Produkten, müssen klar gesteuert werden. Das Modell regelt, welcher Vertriebsmitarbeitende welche Produktinformationen sehen kann; die Steuerung erfolgt intern über die Produktabteilung.

”

Unsere übersichtliche Product Launch Platform basiert auf einer einzigen Datenquelle und sorgt so für mehr Verlässlichkeit und Transparenz in der Sell-In-Phase. Dadurch erleichtern wir unsere Kommunikation um deutlich weniger Mails und Telefonate.

Lösung

- Implementierung einer Product Launch Platform über Power Apps
- Erstellung eines neuen MS Teams Templates mit novaworxx
- Einführung eines dreistufigen Berechtigungsmodells mit Steuerung durch Produktabteilung

Mehrwert

- Mehr Transparenz und Verlässlichkeit durch eine Datenquelle
- Zeitersparnis durch schlanke Zugriffsprozesse
- Automatisierte und übersichtliche Darstellung von Produktinformationen



Corina Meroth
Head of Product Unit
Vitra AG



WENKO

WENKO hat mit dem Einsatz von Power Platform seinen Außendienstvertrieb revolutioniert und so seinen Bestellvorgang digitalisiert. Aufträge werden jetzt einfach in der Low-Code/No-Code Scan-App erstellt und direkt an SAP übertragen.





Auftragsvorgänge effizient mit Power Apps managen

Kundenprofil

WENKO ist mit einem Sortiment von über 5.000 Markenartikeln heute einer der führenden Anbieter innovativer Produktlösungen für Bad, Küche, Wäsche, Wohnen in Europa.

Das Familienunternehmen aus Hilden steht für Qualitätsprodukte, die sich durch einen hohen Verbrauchernutzen, funktionelles Design und der besseren Idee auszeichnen. Mehr als 1.500 Patente und Schutzrechte gehören WENKO.

Technologien

#Power Apps

Herausforderung

- Bisher wurden Bestellungen vom Vertrieb schriftlich in Excel oder auf Papier festgehalten
- Nachträgliche Übertragung in das SAP-System war fehleranfällig
- Lösung sollte sich nahtlos in die Microsoft Infrastruktur einfügen

Lösung

- Entwicklung einer Power App für den gesamten Auftragsvorgang
- Produkte können in der App gesucht oder via Barcode-Scan in einer Bestellung gesammelt werden
- Schnittstelle zum SAP-System

Für WENKO-WENSELAAR stand fest, dass die Digitalisierungs-Reise auch die Arbeit des Außendienstes optimieren soll. Dafür sollte eine digitale Lösung geschaffen werden, die sich in der Microsoft Welt bewegt, denn die neue Lösung sollte unkompliziert und einfach in die bestehende Infrastruktur eingebunden werden.

Als erfahrener Microsoft Partner wurde novaCapta für das Projekt hinzugezogen. *„Die Digitalisierung ist ein großes Thema bei uns im Haus. Dafür arbeiten wir bewusst über Outsourcing mit großen Partnern zusammen“*, erklärt Thomas Trapmann, Leiter Service Unit IT.

10

Weg von der manuellen Nachbearbeitung

Bisher hatten die Kolleg:innen aus dem Außendienst Bestellungen von z.B. Baumärkten und Möbelhäusern händisch oder in einer Excel-Datei aufgenommen, die im Anschluss per E-Mail an den Innendienst ging und dann in das SAP-System übertragen wurde.

„Wir haben die Anforderungen an die Lösung mit unseren Kolleg:innen aus dem Außendienst definiert. Auf dieser Basis konnten wir eine Lösung konzipieren, welche die Wünsche des Außendienstes abdeckt, wie das Scannen von Produkten als auch etwaige Hürden mitdenkt, wie das oftmals fehlende Internet bei unseren Kund:innen vor Ort im Baumarkt oder Möbelhaus“, erklärt Andre Niehaus, Leiter IT-Portale.

Die Power Apps basierte Scan-App

Es wurde eine Power App im Corporate Design von WENKO geschaffen, die alle verfügbaren Produkte und Kundendaten täglich über eine Schnittstelle aus den bestehenden SAP- und

PIM-Systemen zieht und konsolidiert in Dataverse zur Verfügung stellt. So ist sichergestellt, dass nur verfügbare Produkte nachbestellt werden können.

Der Außendienst hat bei der Anlage einer Bestellung zwei Möglichkeiten: die Verwendung der Suchleiste, um das jeweilige Produkt zu finden und in die Bestellung aufzunehmen oder den Produkt-Barcode zu scannen. Die Kolleg:innen können daher mit ihren Kunden direkt im Markt durch die Produktreihen gehen und einfach über den Barcode-Scan Nachbestellungen aufnehmen.

Mit mehr als 2.000 Produkten, 27.000 Artikelinformationen, 8.000 Kunden- und 15.000 Adressdaten, hat WENKO ein großes Sortiment zur Auswahl sowie eine hohe Datenmenge an Kundeninformationen, die in der Applikation verfügbar sind.

Die App funktioniert auch offline. Im Fall von fehlendem Internetzugang werden Aufträge aufgenommen, lokal gespeichert und mit Internetverbindung sofort an das System übertragen. Außerdem ist der Retourenprozess in der Power App integriert.

Hierüber kann der Abholbeleg für den Spediteur erstellt werden. Dank dem QR-Code kann der Warenfluss einfach nachverfolgt werden. WENKO's Kunden kommen so noch schneller an die bestellten Waren und die Aktivitäten sind noch zielgerichteter und besser abgestimmt.

„Uns hat der Low Code/No Code Ansatz von Power Platform besonders gefallen. Wir konnten so sehr schnell eine Lösung aufbauen und unseren Kolleg:innen zur Verfügung stellen. Die Lösung ist flexibel und jederzeit erweiterbar. Das gibt uns einen großen Spielraum und stärkt langfristig unsere Unabhängigkeit von externen Dienstleistern“, Thomas Trapmann, Leiter Service Unit IT. Zukünftig soll die Scan-App noch in weitere Sprachen übertragen werden. Bisher liegen WENKO eine Deutsche und Englische Version vor, die über eine einfache Umschaltung der Oberfläche gewechselt werden können.

Mehrwert

- Fehlerreduktion dank automatisiertem Auftragsvorgang
- Intuitives Design: Einsatzbereit ohne großen Schulungsaufwand
- Funktionalitäten auch im „Offline-Modus“ verfügbar
- Zeitersparnis beim Bestellprozess = mehr Zeit für direkte Kundeninteraktion

Workshop: Agiles Arbeiten mit der Power Platform

Blog: Power App für das hybride Büro

”

Unser Ziel war es die Fehlerquote zu minimieren und die Prozesse für unsere Kolleg:innen im Innen- und Außendienst mit einer Microsoft basierten Lösung zu vereinfachen. Das ist uns gelungen.



Thomas Trapmann

Leiter Service Unit IT
Wenko-Wenselaar GmbH & Co. KG



novaCapta GmbH

Im Mediapark 5c
50670 Köln

novaCapta Schweiz AG

Industriestrasse 5a
6210 Sursee

www.novacapta.de