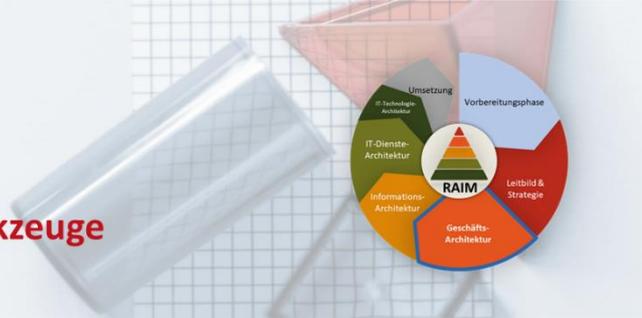




## Geschäftsarchitektur:

## Hilfsmittel, Sichten und Werkzeuge



## 1. EINFÜHRUNG

Mit den Hilfsmitteln, Sichten und Werkzeugen zur Darstellung der Geschäftsarchitektur soll visualisiert und erläutert werden, wie die geschäftlichen Ziele einer Intelligente Mobilitätsdienstekategorie/eines realen Intelligenter Mobilitätsdienstes und die darauf aufsetzende Geschäftsstrategie zur ihrer Erreichung konkretisiert und operationalisiert werden sollen. Vor diesem Hintergrund ist darauf zu achten, dass die Grundlagen, die in den TOGAF-Phasen Vorbereitung und Phase A erarbeitet und dokumentiert

wurden, als Ausgangslage für die Entwicklung der Geschäftsarchitektur herangezogen werden. Auf keinen Fall dürfen bei der Erstellung der Geschäftsarchitektur Widersprüche zu dem in den bisherigen Schritten entwickelten Verständnis vom Ziel, Nutzen und Betrieb der Intelligente Mobilitätsdienstekategorie/des realen Intelligenter Mobilitätsdienstes hergestellt werden. Ist dies der Fall bzw. werden Widersprüche erkannt, müssen die Ergebnisse der vorherigen Phasen auf den Prüfstand gestellt und evtl. angepasst werden.

## 2. BELEUCHTUNG GESCHÄFTLICHER ASPEKTE VON INTELLIGENTEN MOBILITÄTSDIENSTEN (SICHTEN)

### 2.1 Einführung

Sichten auf einen Intelligenen Mobilitätsdienst helfen, ein ganzheitliches Verständnis über das Wesen eines Intelligenen Mobilitätsdienstes zu erhalten. Sichten auf das Geschäft (Business) eines Intelligenen Mobilitätsdienstes beleuchten spezielle geschäftliche Aspekte des Intelligenen Mobilitätsdienstes und setzen diese zueinander in Beziehung.

Die "BASIG - OMG Business Architecture Special Interest Group" differenziert die Sichten wie folgt:

In order to develop an integrated view of an enterprise, many different views of an organization are typically developed. Each "view" is typically a diagram that illustrates a way of understanding the enterprise by highlighting specific information about it. The key views of the enterprise that may be provided by business architecture address several aspects of the enterprise; they are summarized by the Object Management Group (2012) as follows:

- The Business Strategy view captures the tactical and strategic goals that drive an organization forward...
- The Business Capabilities view describes the primary business functions of an enterprise and the pieces of the organization that perform those functions...
- The Value stream view defines the end-to-end set of activities that deliver value to external and internal stakeholders...
- The Business Knowledge view establishes the shared semantics (e.g., customer, order, and supplier) within an organization and relationships between those semantics (e.g., customer



name, order date, supplier name)...

- The Organizational view captures the relationships among roles, capabilities and business units, the decomposition of those business units into subunits, and the internal or external management of those units.

## 2.2 Sichten auf geschäftliche Aspekte von Intelligenter Mobilitätsdienst

Der Fokus von RAIM liegt per Definition auf der Gestaltung der Zusammenarbeit der IVS-Akteure, die einen Intelligenen Mobilitätsdienst als "Geschäft" betreiben. "Sichten auf geschäftliche Aspekte eines Intelligenen Mobilitätsdienstes " dienen demnach der Strukturierung und Darstellung/Beschreibung der Zusammenarbeitsbeziehungen von IVS-Akteuren und der IVS-Capabilities, die die IVS-Akteure für die Zusammenarbeit mitbringen müssen:

Vor diesem Hintergrund empfiehlt die RAIM den Aufbau folgender Sichten:

### **Sicht "IVS-Wertschöpfungskette/IVS-Wertschöpfungsnetzwerk"**

Identifizierung, Darstellung und Beschreibung, über welche Bestandteile (Teildienste) der Intelligenen Mobilitätsdienst gebildet wird, welche IVS-Rollen daran beteiligt sein müssen und welche Anforderungen (IVS-Capabilities) an die Rollen gestellt werden.

### **Sicht "IVS-Governance"**

Beschreibung auf welcher gesetzlichen, rechtlichen und vertraglichen Grundlage der Intelligenen Mobilitätsdienst und die Zusammenarbeit der IVS-Akteure zustande kommen und wie letztere operativ geführt und gesteuert wird.

### **Sicht "IVS-Geschäftsprozesse"**

Darstellung und Beschreibung, über welche Schlüssel-Geschäftsprozesse der Intelligenen Mobilitätsdienst operationalisiert wird.

Weitere Sichten können projektspezifisch aufgebaut und beschrieben werden.

## 3. WERKZEUGE FÜR DIE DARSTELLUNG DER GESCHÄFTSARCHITEKTUR

Für die Beschreibung und Visualisierung der Geschäftsarchitektur macht die RAIM keinerlei formatgebundene Vorgaben. In Abhängigkeit des fachlichen Hintergrunds und der an der Architekturarbeit Beteiligten eignet sich jede Art von:

- Textlichen Beschreibungen (z. B. erstellt mit MS-Word ...)
- Tabellen (z. B. erstellt mit MS-Excel ...)
- Grafiken (z. B. erstellt mit MS-PowerPoint, MS-Visio ...)
- Artefakten, die mit Hilfe spezieller Tools erstellt werden (IBM-Rational System Architect, Enterprise Architect ...)

Dennoch gibt es bereits bewährte Beschreibungs- und Visualisierungsmuster, die von der RAIM empfohlen werden:

### **für die Sicht "IVS-Wertschöpfungskette/IVS-Wertschöpfungsnetzwerk"...**

Für die Darstellung dieser Sicht eignen sich verschiedene Darstellungsformen

- Darstellung als IVS-Rollenmatrix, wie sie IVS Projekt Entwicklung einer ÖV-RAIM in Deutschland unter Einbindung Europäischer IVS-Richtlinien mit ÖV-Relevanz[1] entwickelt wurde. Eine Anleitung findet sich hier.
- Darstellung als Rollen/Capability-Diagramm.



## **für die Sicht "IVS-Governance"...**

Für die Darstellung wird ein Textdokument empfohlen.

## **für die Sicht "IVS-Geschäftsprozesse"...**

Für die Darstellung und Visualisierung der IVS-Geschäftsprozessarchitektur wird grundsätzlich ein Prozessmodellierungs-Ansatz gewählt. Durch das Aufschlüsseln von Geschäftsfunktionen und Geschäftsdiensten mit Hilfe der Prozessmodellierung wird die Identifizierung der Schlüssel-Prozesse und der nachgeordneten Dienste und Funktionen ermöglicht.

- Zur Modellierung von Geschäftsprozessen und Geschäftsfunktionen wird die Spezifikationsprache Business Process Model and Notation (BPMN) verwendet.