



**uvex** group

## **BUSINESS PARTNER CONVERSION SAP-ECC-SYSTEM**

Kurz gefasst...

### **Highlights der Implementierung**

- Business Partner Conversion ‚in time‘ und ‚in budget‘
- Fehlerfreie Conversion und reibungsloser Systembetrieb nach der Umstellung
- Schaffung der Grundlage für die EWM- und TM-Einführung unter ECC
- Deutliche Verbesserung der Readiness für das anstehende S/4-Projekt



**100 %**

In time & in budget



**750.000**

Stammsätze  
konvertiert



**6**

Monate  
Projektlaufzeit



**1**

Tag Produktiv-  
Conversion

## AUSGANGSSITUATION

Ein wichtiger Teil der S/4HANA-Konvertierung ist die Umstellung auf den SAP-Geschäftspartner, auch Business Partner oder BP genannt. Um ein S/4-Brownfield-Projekt an dieser Stelle zu vereinfachen und die Komplexität zu reduzieren, muss diese Umstellung schon vorab im ECC-System erfolgen. Zudem kann der Business Partner bereits unter ECC eine Rolle spielen, zum Beispiel bei der Einführung des Extended Warehouse Managements (EWM) und / oder des Transportation Managements (TM).

Die bereits laufende Einführung dieser beiden Systeme sowie die Wichtigkeit für das S/4HANA-Projekt haben Uvex dazu bewegt, den SAP-Geschäftspartner einzuführen und sich beginnend bei der Konzeption über die technische Umsetzung bis hin zur Produktivsetzung von CONSILIO unterstützen zu lassen.

Warum bereits im „alten“ ECC-System? Obwohl der SAP Business Partner erst unter S/4HANA verpflichtende Voraussetzung ist, kann und muss die Umstellung schon im ECC erfolgen. Ein technisches Upgrade auf S/4HANA ist sonst nicht möglich. Lieferanten, Kunden und Ansprechpartner werden weiterhin über die bekannten Transaktionen im ECC angelegt. Die Umstellung hat für einen End User keine Auswirkungen, da der Business Partner nur im Hintergrund angelegt und aktualisiert wird. Wird also zum Beispiel der Stammsatz eines Debtors geändert, so wird auch der Geschäftspartner entsprechend abgeändert. Dies geschieht technisch im Hintergrund und bedeutet nach außen hin keine Änderung am System.



Gemeinsam mit CONSILIO haben wir die Business Partner Conversion ‚in time‘ und ‚in budget‘ umgesetzt.

Durch das ausgearbeitete Setup des Business Partners konnten wir nicht nur einen Beitrag zum laufenden Logistikprojekt leisten, sondern gleichzeitig die Readiness für die bevorstehende S/4HANA-Konvertierung erhöhen.

Eduard Markus, Head of SAP S/4 Programm Management  
Uvex Group



## HERAUSFORDERUNG

Im Rahmen des bereits laufenden Einführungsprojekts von SAP EWM und TM wurde entschieden, den Business Partner aus dem ECC in die neuen Logistiksysteme zu replizieren, sodass systemübergreifend mit derselben BP-Nummer gearbeitet werden kann. Eine Replikation von Lieferanten und Kunden ist hier nicht ausreichend, da EWM nur das Objekt des Business Partners kennt. Aufgrund dessen wurde Mitte 2021 gemeinsam mit CONSILIO entschieden, den Business Partner innerhalb einer ersten Sandbox zu konvertieren. Diese Konvertierung wurde „quick & dirty“, ohne vorherige Stammdatenbereinigung durchgeführt, um die generellen Auswirkungen auf das ECC, EWM und TM abzuschätzen. Anschließend wurde ein Business-Partner-Konzept ausgearbeitet, das zum einen die Anforderungen an die aktuelle Systemlandschaft und bereits auch alle Anforderungen an das zukünftige S/4HANA-System erfüllt.

Wichtigstes Ziel war, dass sich sowohl die aktuellen Kunden- als auch die Lieferantennummern in der neuen Geschäftspartnernummer widerspiegeln. Um die Projektlaufzeit möglichst gering zu halten, wurden zum einen die erforderlichen Stammdatenbereinigungen auf dem Produktivsystem durchgeführt, die für eine BP-Konvertierung relevant sind. Ein wichtiges Thema, in das auch die Fachabteilungen miteinbezogen werden müssen. Zum anderen wurde parallel eine weitere Sandbox und anschließend das Entwicklungs- und Testsystem konvertiert. Die Produktivkonvertierung erfolgte daraufhin für 750.000 Stammsätze innerhalb einer Laufzeit von 24 Stunden. In dieser Zeit konnten lediglich keine Lieferanten- oder Kundenstammsätzen angelegt oder geändert werden. Weitere Auswirkungen auf den laufenden Betrieb treten bei einer solchen Konvertierung nicht auf.

## PROJEKTZIELE

- Einführung des Business Partners, um die Weichen für die EWM- und TM-Einführung zu stellen
- Business Partner Setup unter ECC, das auch unter S/4HANA gültig und funktionstüchtig ist
- Fehlerfreie Conversion und reibungsloser Systembetrieb nach der Umstellung

## FUNKTION UND VORTEIL DER LÖSUNG

Nach der abgeschlossenen Customer-Vendor-Integration (CVI) profitiert Uvex von einer verbesserten Readiness für das nachfolgende S/4-Projekt. Der Begriff Customer-Vendor-Integration wird synonym zur Business Partner Conversion verwendet und beschreibt das permanente Update zwischen Geschäftspartnern sowie klassischem ERP-Kreditor und -Debitor.

Sobald S/4HANA eingeführt wird, werden über die CVI mit der neuen Transaktion „BP“ die Geschäftspartner sowie entsprechende Kreditoren und Debitoren im Hintergrund angelegt – somit vice versa wie unter ECC.

Grundsätzlich werden Lieferanten- und Kundenstammsätze in den alten Tabellen zusätzlich zu den neuen Business-Partner-Daten gehalten, jedoch zur Verwaltung und Vereinheitlichung über die zentrale Transaktion BP gepflegt.

CONSILIO hat Uvex über alle Projektschritte hinweg unterstützt. Beginnend mit einer grundlegenden Einführung in das Thema Business Partner, der Konzepterstellung und der Konvertierung sämtlicher Systeme bis hin zur Ursachenerläuterung von Fehlern in Stammsätzen. Die Bereinigung der Stammsätze erfolgte durch Uvex. Durch die reibungslose Zusammenarbeit beider Parteien erfolgte die Umstellung reibungslos und ohne jegliche Probleme.



SAP Business Partner Conversion



## uvex Winter Holding GmbH & Co. KG

- Branche: Schutzkleidung und -ausrüstung
- Geschäftsfeld: Produktion und Vertrieb von Schutz- und Sicherheitsprodukten für Beruf, Sport und Freizeit
- Umsatz: rd. 585 Mio. Euro (2021/22)
- Mitarbeiter: rd. 3.000 weltweit
- Web: [www.uvex.de](http://www.uvex.de)
- Lösung: Business Partner Conversion in SAP ERP
- Beratungspartner: CONSILIO GmbH



## WAS HABEN INTELLIGENTE UND ELEGANTE LÖSUNGEN GEMEINSAM? SIE SIND EINFACH.

Wie das in Ihrem Fall aussehen kann, finden wir gerne gemeinsam heraus. **Was wollen Sie optimieren? >**