



DEPRAG

BUSINESS PARTNER CONVERSION SAP-ECC-SYSTEM

Kurz gefasst...

Highlights der Implementierung

- Business Partner Conversion ‚in time‘ und ‚in budget‘
- Fehlerfreie Konvertierung und reibungsloser Systembetrieb nach der Umstellung
- Deutliche Verbesserung der Readiness für das anstehende S/4-Projekt



100 %
In time &
in budget



30.000
Business Partner
konvertiert



3
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 (technisches Update auf S/4HANA) an dieser Stelle zu vereinfachen und die Komplexität zu reduzieren, muss diese Umstellung schon vorab im ECC-System erfolgen. Um dieses „Vorprojekt“ für die bevorstehende Systemumstellung frühzeitig abzuschließen, hat sich DEPRAG SCHULZ GMBH u. CO. 2022 dazu entschieden, den BP einzuführen. Die Experten von CONSILIO haben bei der Konzeption und der technischen Umsetzung bis hin zur Produktivsetzung unterstützt.

Warum bereits im „alten“ ECC-System? Obwohl der SAP Business Partner erst unter S/4HANA verpflichtende Voraussetzung ist, 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. Die Nutzung der Transaktion zur Anlage des Business Partners „BP“ ist unter ECC nicht verpflichtend und wird auch nicht empfohlen.



HERAUSFORDERUNG

Weil die S/4HANA Conversion für das Folgejahr geplant war, fiel Anfang 2022 die Entscheidung, den Business Partner in Zusammenarbeit mit CONSILIO einzuführen. Nach der Definition des Business-Partner-Konzepts (Nummernvergabe, Rollendefinition etc.) wurde dies in einer Sandbox über die nötigen Customizing-Einstellungen umgesetzt.

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, wurde zum einen die erforderlichen Stammdatenbereinigungen auf dem Produktivsystem durchgeführt, die für eine BP-Konvertierung relevant sind. Zum anderen wurden parallel zwei Entwicklungsmandanten konvertiert.

Die Produktivkonvertierung fand anschließend innerhalb einer Laufzeit von wenigen Stunden statt. In dieser Zeit konnten lediglich keine Lieferanten- oder Kundenstammsätze angelegt oder geändert werden.

Weitere Auswirkungen auf den laufenden Betrieb treten bei einer solchen Konvertierung nicht auf. Mit einer Gesamtlaufzeit von drei Monaten – von der Konzepterstellung bis zur Produktivsetzung – wurde wieder einmal bewiesen, dass eine Geschäftspartnereinführung auch innerhalb kürzester Zeit umgesetzt werden kann.

PROJEKTZIELE

- Einführung des Business Partners, um die Weichen für eine S/4HANA-Einführung zu stellen
- Schnellstmögliche Umsetzung, um möglichst wenig Kapazitäten zu binden
- Fehlerfreie Conversion und reibungsloser Systembetrieb nach der Umstellung

FUNKTION UND VORTEIL DER LÖSUNG

Nach der abgeschlossenen Customer-Vendor-Integration (CVI) profitiert DEPRAG von einer verbesserten Readiness für das folgende 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 DEPRAG über alle Projektschritte hinweg unterstützt. Beginnend mit einer grundlegenden Einführung in das Thema Business Partner über die Konzepterstellung bis hin zur Konvertierung sämtlicher Systeme. Durch die enge Zusammenarbeit beider Parteien erfolgte die Umstellung reibungslos und ohne jegliche Probleme.



CONSILIO hat den Business Partner innerhalb kürzester Zeit eingeführt, sodass wir kaum Auswirkungen auf unsere internen Ressourcen hatten.

Kurt Wagner, Leiter EDV
DEPRAG SCHULZ GMBH u. CO.



Konzeption

- Customizing prüfen
- Prozessabhängigkeiten identifizieren
- BP-Nummernkonzept definieren
- Schnittstellen analysieren
- Z-Reports & Z-Felder identifizieren
- Stammdatenqualität überprüfen



System Readiness

- SAP-Hinweise einspielen
- Business Functions aktivieren
- Customizing vornehmen
- Aktivierung der Customer-Vendor-Integration (CVI)
- Customizing Check Reports laufen lassen
- Konsistenzprüfung durchführen



Conversion

- Wiederholung
- Auf ECC-Testsystem oder Sandbox-Massenlauf durchführen
 - Ständiges Wiederholen und Nacharbeiten von:
 - Fehlern
 - Customizing
 - Stammdaten



Go-live & Hypercare-Phase

- Testabnahme
 - Transport der Einstellungen
 - Massenlauf auf Produktivsystem
 - No-Downtime-Ansatz
- Go-live ✓
- Vorher-nachher-Vergleich
 - Hypercare-Phase

SAP Business Partner Conversion



DEPRAG SCHULZ GMBH u. CO.

- Branche: Maschinenbau
- Geschäftsfeld: Hersteller von Schraubtechnik, Zuführtechnik, Automation, Druckluftmotoren und Druckluftwerkzeugen inklusive weltweitem Service
- Mitarbeiter: 760
- Web: www.deprag.com
- 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? >**