



BUSINESS PARTNER CONVERSION IM SAP-ERP-SYSTEM

Kurz gefasst...

Highlights der Implementierung

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



100%
In Time &
Budget



50.000
Konvertierte
Stammdatensätze



23
Tage
Projektlaufzeit



1
Tag
Conversion

AUSGANGSSITUATION

Ein wichtiger Teil der Konvertierung auf S/4HANA ist die Umstellung auf den SAP-Geschäftspartner. Um ein S/4-Projekt an dieser Stelle zu vereinfachen und die Komplexität zu reduzieren, kann diese Umstellung auch schon vorab im ERP-System erfolgen. Aufgrund der bevorstehenden S/4HANA-Migration hat sich unser Kunde für diese Vorgehensweise entschieden und wurde von CONSILIO bei der Konzeption und der technischen Umsetzung bis zur Produktivsetzung unterstützt.

Warum geht das schon im ERP? Obwohl SAP Business Partner erst unter S/4HANA verpflichtende Voraussetzung sind, kann die Umstellung schon im ERP erfolgen. In S/4 steht die neue Transaktion BP zur Verfügung, über die man die Stammsätze verwaltet. Wird dort ein Geschäftspartner angelegt, wird dieser noch immer auf den klassischen Kreditor/Debitor im Hintergrund zurückgespiegelt.

Wenn er schon im ERP angelegt wird, dann werden noch die alten Transaktionen genutzt, das heißt, der Geschäftspartner wird im Hintergrund angelegt – und auch schon fortlaufend aktualisiert. Wird also zum Beispiel der Stammsatz eines Debtors oder Kunden geändert, wird auch der Geschäftspartner umgeschrieben. Dies geschieht technisch im Hintergrund und bedeutet nach außen hin keine Änderung am System.

HERAUSFORDERUNG

Weil die S/4HANA Conversion für Anfang 2021 geplant war, musste die Umstellung auf Business Partner bis Ende 2020 abgeschlossen sein. Eine BP-Conversion erfordert viel technisches Know-how. So müssen zum Beispiel zahlreiche SAP-Notes eingebaut und durch manuelle Nacharbeiten ergänzt werden, wofür hochqualifizierte ABAP-Entwickler unerlässlich sind.

Aber auch das Mapping ist wichtig: Wie und unter welchen Nummern werden die „alten“ Kreditoren und Debitoren in den Business Partner konvertiert? Die Herstellung von Nummerngleichheit zwischen Kreditor/Debitor und dem Business Partner ist bei einer Brownfield-Konvertierung je nach Set-up äußerst kompliziert, wurde aber bei unserem Kunden für jeden vorhandenen Stammsatz erfolgreich durchgeführt. Es war eine spezielle Anforderung und ist als Besonderheit des Projekts zu sehen, dass die Nummerngleichheit hergestellt werden konnte. Zum einen deshalb, weil sie so anspruchsvoll ist, zum anderen aufgrund der verbreiteten Meinung, dass dieses Vorgehen für eine Brownfield-Migration generell zu kompliziert ist.



Wir haben die Business Partner Conversion ‚in time‘ und ‚in budget‘ umgesetzt, ja sogar noch zusätzliche Anforderungen im laufenden Projekt erfüllt – und konnten so die Readiness für das anstehende S/4-Projekt deutlich verbessern.

Bernd Specht, Solution Consultant FI/CO,
CONSILIO GmbH



Eine weitere Anforderung stellte die fehlerfreie Conversion dar. Bei Fehlern ist ein reibungsloser Systembetrieb nach der Umstellung nicht möglich. Weil man die zugeordneten Nummern nachträglich nicht einfach ändern kann, wird die Konvertierung erst in der Sandbox durchgeführt, dann in einem Q-System. Stammdaten müssen in einer möglichst hohen Qualität vorliegen, damit Fehler vermieden werden. Dies war bei unserem Kunden gegeben und so mussten die Stammdaten nur in Einzelfällen korrigiert werden.

PROJEKTZIELE

- Umstellung auf Business Partner, um technisch auf das S/4-Projekt vorbereitet zu sein
- Strikte Einhaltung des Terminplans, da das S/4HANA-Projekt direkt im Anschluss beginnen sollte
- Nummerngleichheit zwischen Kreditor/Debitor und dem Business Partner
- Größtmögliche Reduzierung der Downtime für die Anwender
- Fehlerfreie Conversion und reibungsloser Systembetrieb nach der Umstellung

FUNKTION UND VORTEIL DER LÖSUNG

Nach der abgeschlossenen Customer-Vendor-Integration (CVI) profitiert unser Kunde von einer verbesserten Readiness für das folgende S/4-Projekt. Der Begriff Customer-Vendor-Integration wird synonym zu Business Partner Conversion verwendet und bezeichnet, dass permanent zwischen Geschäftspartnern und klassischem ERP-Kreditoren und -Debitoren synchronisiert wird.

Sobald man auf S/4 gewechselt hat, werden mit der neuen Transaktion über die CVI Geschäftspartner angelegt sowie entsprechende Kreditoren und Debitoren im Hintergrund. Grundsätzlich schreiben Stammsätze in die alten Tabellen und die Transaktionen arbeiten noch mit den alten Objekten – aber für die Verwaltung und Vereinheitlichung hat

SAP den zentralen Stammsatz Business Partner und die zentrale Transaktion BP geschaffen. Der Geschäftspartner kann sowohl als Kunde wie auch als Lieferant ausgeprägt und so Datenredundanz vermieden werden.

CONSILIO hat während allen Projektschritten unterstützt. Beginnend mit der Konzepterstellung, dem Durchlaufen der Testsysteme und der produktiven Umstellung, bei der die Stammsätze schließlich zu Business Partnern konvertiert werden. Durch die regelmäßige Kommunikation und kurze Abstimmungswege konnte die Umstellung schneller als erwartet, nämlich an nur einem Tag über fünf Stunden hinweg erfolgen, wodurch auch die Downtime in Richtung Null ging.



SAP Business Partner Conversion



Unser Kunde

- Branche: Architektur und Bauwesen
- Geschäftsfeld: Hersteller von Sonnenschutz, Sicht- und Insektenschutz
- 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? >**