

The logo for ossoft, featuring a stylized blue infinity symbol followed by the word "ossoft." in white lowercase letters on a dark blue background.

ossoft.



SUCCESS STORY

Erfolgreiche Einführung des SAP Business Partners als S/4HANA Vorprojekt



Wir sind ein europaweit tätiges Beratungsunternehmen mit dem Fokus auf große IT-, SAP- und Digitalisierungsvorhaben. Wir arbeiten vertrauensvoll und intensiv mit Kunden und Partnern aus unseren Fokusbranchen Retail, Automotive und Industry zusammen.

Dabei unterstützen wir vollumfänglich mit Strategie- und Prozessberatung sowie auch bei der technischen Umsetzung. Wir verstehen die Prozesse und Technologien dahinter und finden praxistaugliche Lösungen.

Dabei orientieren wir uns an unseren beiden Leitmotiven „We simplify complexity“ und „We take it live“

Bei einem mittelständischen Baubeschlägehersteller steht in naher Zukunft der Umstieg auf S/4HANA bevor. Um das Hauptprojekt S/4HANA zu entlasten, wurde die Möglichkeit genutzt, den Business Partner als Vorprojekt einzuführen. Die ososoft unterstützte mit Ihrer Expertise und der toolgestützten Umsetzung. Schnell und zuverlässig zum Business Partner. Der Baubeschlägehersteller führte innerhalb eines SAP R/3-Systems den Business Partner ein. Mit weltweit über 50 Produktions- und Vertriebsstätten in 35 Ländern stellten sich knapp 4000 Mitarbeitende auf die neue Umgebung ein. In enger Abstimmung mit den Beratern der ososoft wurden die verschiedenen weltweiten Niederlassungen auf den technischen Go-Live vorbereitet.

Toolgestützt zum SAP Business Partner

Für den sicheren Umstieg auf den Business Partner kam das eigens entwickelte Tool der ososoft zum Einsatz. Der S4T Business Partner Migrator (Link zum Produkt und Link zum Blogartikel) half dabei, die aktuelle Konfiguration auf dem SAP R/3 System schnell und zuverlässig zu analysieren. Alle wichtigen Einstellungen, die vor der Konfiguration durchgeführt werden müssen, ließen sich einfach durch das Tool umsetzen. Die erste Herausforderung stellte der alte Systemstand des R/3-Systems dar. Alle wichtigen Service Packages, die relevante Korrekturen auf den nachfolgenden SAP-Versionen zur Verfügung stellen, fehlten auf dem System. Eine umfangreiche Analyse der zur Verfügung stehenden SAP-Hinweise und eine Anhebung des Systemstands ebnete den Weg zur Einführung des Business Partners. In einem gemeinsamen Konzeptionsworkshops definierten die Berater mit dem Projektteam die künftige Konfiguration des Business Partners. Als Ergebnis entstand ein mit dem Kunden abgestimmtes Business Partner Konzept, welches die Grundlage der späteren Umsetzung bildete. Umgesetzt wurde das Customizing anschließend mit Hilfe des S4T Business Partner Migrator. Alle benötigten Customizing Einstellungen konnten hierüber zuverlässig durchgeführt werden. Der Business Partner wurde zunächst auf einem Sandbox System des Baubeschlägehersteller eingeführt.

Datenharmonisierung und Testläufe

Inkonsistenzen in den Stammdaten gefährden eine reibungslose Synchronisation des Business Partners im Produktivsystem. Deshalb müssen im Vorlauf die bestehenden Stammdaten sorgfältig überprüft werden. Bei dem Baubeschlägehersteller konnten über 50.000 Inkonsistenzen in den Stammdaten festgestellt werden, die sich über Jahrzehnte falscher Stammdatenpflege anhäuferten. Hier war besondere Sorgfalt geboten, um alle Inkonsistenzen zu bereinigen - Und damit eine spätere, reibungslose Migration zu gewährleisten. Der durchgeführte Migrationslauf auf dem Sandboxsystem mittels S4T Business Partner Migrator brachte zusätzliche Sicherheit vor der eigentlichen Synchronisation aller Kunden- und Lieferantenstammdaten auf dem Produktivsystem. Mit dem integrierten Fehlermonitoring war es möglich, aufgetretene Fehler während der Testmigration zu identifizieren und zu lösen.

Der neue Business Partner

Für alle Projektangehörigen bedeutet der Schritt in Richtung Business Partner auch eine neu zu bedienende Oberfläche. Vor der eigentlichen Umstellung auf den Business Partner wurde der Fachbereich über die neuen Funktionen und der Customer-Vendor-Integration ausführlich informiert. Die Mitarbeitenden aus den weltweiten Niederlassungen wurden zudem von dem Baubeschlägehersteller mit Unterstützung der ososoft geschult und auf den Produktivbetrieb vorbereitet.

Nummernkreise für Kunden einrichten						Nummernkreise für Lieferanten einrichten						Nummernkreise für BP einrichten					
Nr	Jahr	Von_Nummer	Bis_Nummer	Stand	Ext	Nr	Jahr	Von_Nummer	Bis_Nummer	Stand	Ext	Nr	Jahr	Von_Nummer	Bis_Nummer	Nrkr-Stand	Ext
01		0000000001	0000099999	5		01		0000000001	0000099999			01		0000000001	0000999999		X
02		0000100000	0000299999		X	02		0000100000	0000199999			02		0001000000	0001999999	1000358	
BP		0000000001	ZZZZZZZZZZ		X	BP		0000000001	ZZZZZZZZZZ		X	03		0010000000	0019999999		X
MM		3100000000	3199999999			MM		3100000000	3199999999			04	0A		8Z		X
VD		0000900000	0000999999			XX	A		ZZZZZZZZZZ		X	31		0003000000	0003999999	3000059	
XX	A		ZZZZZZZZZZ		X							AB	A		ZZZZZZZZZZ		X
												EE		9980000000	9999999999	9980000189	
												MD		9000000000	9999999999		X
												OR		0002000000	0002999999	2000149	
												Z1		0050000000	0059999999		

Fazit

Die Faktoren „Zeit“ und „Sorgfalt“ spielten eine große Rolle bei der Einführung auf den Business Partner. Bewusst entschied sich der Baubeschlägehersteller für ein Vorprojekt, um das Hauptprojekt zu entlasten und Risiken gezielt zu minimieren. Durch die sorgfältige Arbeit und intensive Testmigration auf dem Sandboxsystem konnte der technische Go-Live ohne weitere Incidents durchgeführt werden. Die Hypercare-Phase verlief ebenfalls problemlos, da sich zeigte, dass die mit dem Kunden gemeinsam durchgeführte Vorbereitung gewissenhaft durchgeführt wurde. Die ersten Wochen nach dem Go-Live begleitete die ososoftware den Baubeschlägehersteller im Umgang mit der Fehleranalyse, um einen reibungslosen Produktivbetrieb sicherzustellen. Nicht nur der Baubeschlägehersteller gewann neue Erkenntnisse über den Business Partner, auch die ososoftware konnte mit Hilfe dieser Umstellung den S4T Business Partner Migrator weiter optimieren und ihren Erfahrungsschatz ausbauen. Wenn auch Sie Interesse an einer Unterstützung bei der Einführung des Business Partners haben und vor der Umstellung auf S/4HANA stehen, melden Sie sich bei unseren Beratern. Weitere Informationen zu dem S4T Business Partner Migrator sowie Business Partner finden Sie auf unserem Blog. Wir freuen uns auf die nächste erfolgreiche Umsetzung!

ANSPRECHPARTNER & KONTAKT



Tina Ackermann

ososoftware GmbH
Standort Würzburg

Beethovenstraße 5c
97080 Würzburg
Tel. +49 931 784 957-25

hello@ososoftware.de

ososoftware GmbH
Standort München

Kistlerhofstraße 70,
Gebäude 88
81379 München

www.ososoftware.de