



Phase 0: Das Schlüsselwerkzeug zum Erfolg!

SAP Business Partner zeitsparend umstellen

it motive

Mit der Umstellung von SAP ERP auf S/4HANA wird das aus der SAP-CRM-Welt schon lange bekannte Business Partner Konzept verpflichtend. Ohne die vorhergehende Umstellung ist es daher nicht möglich, ein SAP ERP 6 System im Brownfield-Ansatz zu konvertieren.

Fällt die Entscheidung zu Gunsten eines Greenfield-Ansatzes, so ist die Business Partner Umstellung keine Bedingung, birgt jedoch erhebliche Zeitvorteile durch verminderte Komplexität bei der Datenmigration.

In den von uns durchgeführten Projekten zur Business Partner Umstellung und den diesbezüglich geführten Gesprächen mit SAP-Anwenderinnen und Anwendern, stellen sich immer drei zentrale Fragen, die zur Einschätzung des Projektumfangs zu klären sind:

- Wie gut ist die Datenqualität der Debitoren und Kreditoren?
- Sind die Stammdaten den SAP S/4HANA Anforderungen entsprechend gepflegt?
- Gibt es Dubletten sowie andere Probleme aufgrund historischer Einstellungen?

Diese Fragen konnte uns bisher keiner unserer Gesprächspartner und Gesprächspartnerinnen zufriedenstellend beantworten. Es handelt sich in diesem Falle nicht um eine rhetorische Fragestellung, sondern um sehr wichtige

Punkte für eine erfolgreiche Umstellung auf die Business Partner.

Es ist ein Aspekt, dass die Übernahme von Datenschnitt in die neue S/4HANA Welt nicht gewollt ist.

Von übergeordneter Relevanz ist aber, dass Stammsätze, die nicht den S/4HANA Anforderungen entsprechen, im Prozess der technischen Umstellung immer wieder zu einer Unterbrechung führen.

Die Folge daraus ist, dass die entsprechenden Fachbereiche oftmals in langwierige Abstimmungsgespräche gebunden werden. Dies führt zu weiteren Mehrbelastungen und aufwände der Fachbereiche und zu Verzögerungen im Projekt.

Die Bereinigung der Stammdaten dient aber nicht dem Selbstzweck.

Das Versprechen von SAP S/4HANA: die vollständige Digitalisierung von Geschäftsprozessen gelingt nur mit sauberen Stammdaten.

Innerhalb unseres ersten Umstellungsprojektes lag für uns die Lösung auf der Hand: die Stammdaten müssen VOR der Umstellung auf ein entsprechendes Qualitätsniveau gehoben werden.

Mit dieser Erkenntnis entwickelten wir das Stammdaten-Analyse Werkzeug, unser CVI Pre-Check-Tool, welches seitdem in jedem unserer Projekte erfolgreich zur Anwendung kommt.

Prüfung	Datum und Zeit des Laufes
Dublettenprüfung	01.07.2019 13:07:49
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	01.07.2019 13:07:01
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	28.06.2019 14:35:20
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	28.06.2019 14:33:12
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	27.06.2019 15:05:18
Dublettenprüfung	27.06.2019 15:05:13
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	27.06.2019 15:03:15 (in Bearbeitung)
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	27.06.2019 14:33:50
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	27.06.2019 14:29:31
Dublettenprüfung	27.06.2019 14:29:22
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	27.06.2019 14:19:40
Dublettenprüfung	27.06.2019 14:19:33
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	27.06.2019 14:07:17 (in Bearbeitung)
Dublettenprüfung	27.06.2019 14:07:17 (in Bearbeitung)
Dublettenprüfung	27.06.2019 14:07:02 (in Bearbeitung)
Dublettenprüfung	27.06.2019 14:02:04 (in Bearbeitung)
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	27.06.2019 14:00:54
Dublettenprüfung	27.06.2019 14:00:49
Dublettenprüfung	27.06.2019 14:00:10
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	27.06.2019 14:00:06
S/4HANA Pre-Check (gesamt)	27.06.2019 13:57:41

Einstiegdialog CVI-Pre-Check-Tool



Unser ehemaliges 5 Phasen Modell haben wir deshalb weiterentwickelt und um die vorgeschaltete Analyse und Bereinigungsphase 0 erweitert.

Das CVI-Pre-Check-Tool unterstützt auf drei Ebenen:

- Identifikation von nicht S/4HANA konformen Feldern
- Dubletten Prüfung
- Auswertung des Verwendungsnachweises

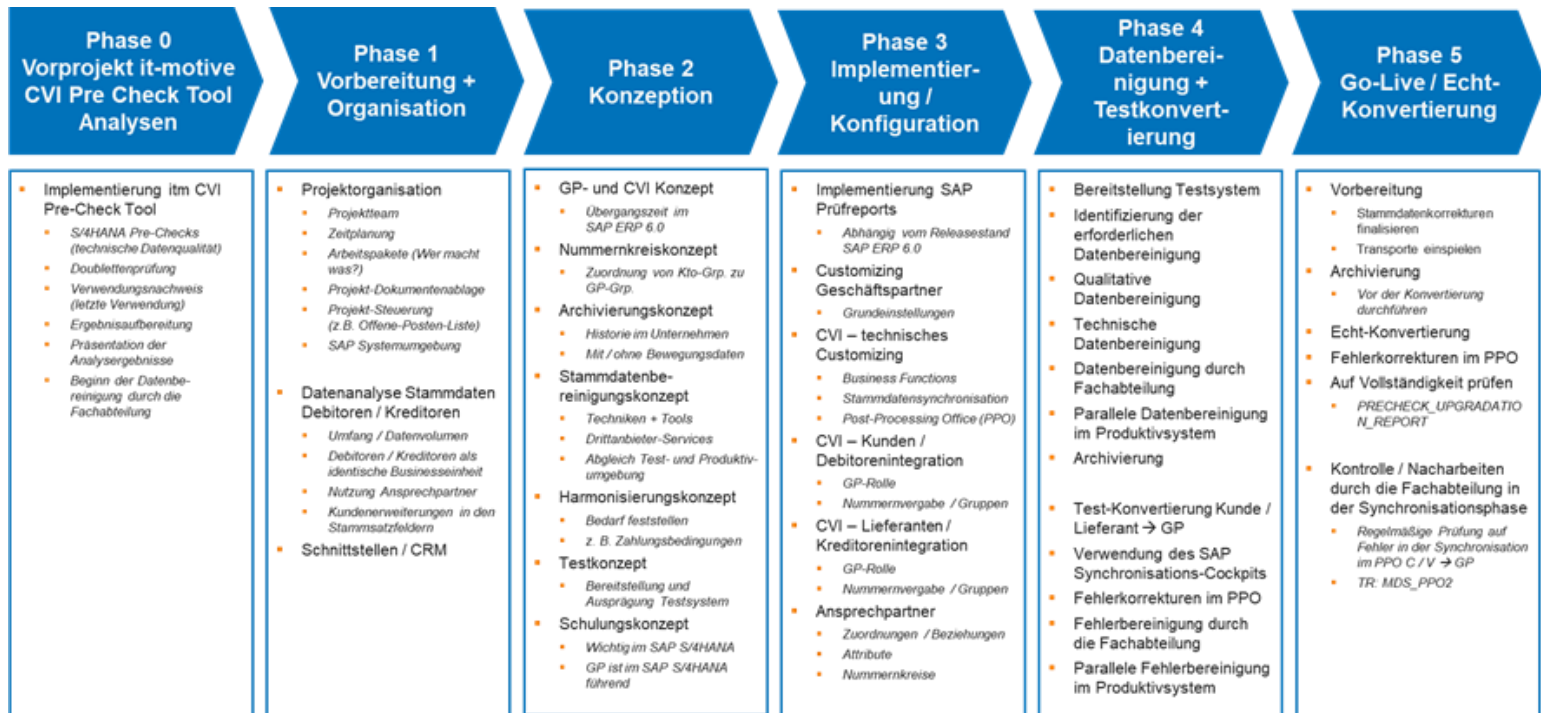
Das Tool wird via Transportauftrag in das SAP-System des Kunden übertragen und liefert einfach zu verwendende Excel-Arbeitslisten aus, welche checklistengleich in den

Fachbereichen bearbeitet und bereinigt (Data Cleansing) werden können.

In manchen Projekten wurden auch weitere Themen (z.B. eigene Nummernkreise, etc.) durch das CVI-Pre-Check Tool aufgedeckt, die vor Jahren einmal Einzug in das ERP-System fanden, aber nie wirklich zur Verwendung kamen.

Nachdem die Fachbereiche die Bereinigung der Stammdaten in der Phase 0 abgeschlossen haben, findet die Business Partner Umstellung entsprechend des it-motive AG Vorgehensmodells mit den Phasen 1 bis 5 seine Fortsetzung.

Durch den wesentlich verringerten Abstimmungsaufwand reduzieren sich die internen und externen Kosten für den Kunden erheblich.



it-motive AG: Vorgehensmodell Business Partner Umstellung mit Einsatz des CVI-Pre-Check-Tools.