



Monika Pürsing, CEO der auf Stammdaten- und Beteiligungsmanagement spezialisierten ZetVisions.

## Das aktuelle Stichwort...

Von **Monika Pürsing**, ZetVisions

# Kunden- und Lieferantenstammdaten für S/4 umstellen

**B**is 2025 steht in vielen Unternehmen die Umstellung auf SAP S/4 an. Für die Integration der Kunden- und Lieferantenstammdaten gibt es einen einfachen Weg, der Zeit und Kosten spart.

Das „S“ in S/4 Hana, der Softwaresuite für Unternehmensführung mit ERP in Echtzeit auf Basis der In-memory-Plattform Hana, steht für „simple“, also einfach. Das bezieht sich einerseits auf das vereinfachte Datenmodell der Technologie und andererseits auf die verbesserte Nutzbarkeit der Anwendungen.

Auf die Einführung bezieht sich „simple“ eher nicht! Diese Einführung steht aber an. Ab 2025 wird SAP ihr aktuelles ERP-System nicht mehr warten und weiterentwickeln. Dass der Umstieg auf S/4 erfolgen muss, steht also außer Frage. Über das Wann und das Wie gibt es unterschiedliche Ansichten. Eines darf man aber als gegeben ansehen: „Einfach“ wird der Umstieg nicht, und er wird nicht wenig Zeit in Anspruch nehmen. S/4 Hana ist weitaus mehr als ein Upgrade oder eine Datenbankmigration. Es bezieht die gesamte IT-Systemlandschaft mit ein.

Es ist nichts Neues, dass es zu S/4 verschiedene Wege gibt. Diese werden als Greenfield- und Brownfield-Ansatz bezeichnet (des Weiteren gibt es auch den Weg der Transformation der IT-Landschaft). Beim Greenfield-Ansatz wird ein System von Grund auf – auf der grünen Wiese – neu geplant, sämtliche Unternehmensprozesse in S/4 neu definiert und nur die Daten übernommen. Beim Brownfield-Ansatz handelt es sich um die Umstellung eines bestehenden ERP-Systems auf das neue S/4. Prozesse und Daten werden in S/4 Hana übertragen und evolutionär angepasst und verbessert. Ob nun Greenfield oder Brownfield: „Eine hohe Qualität der verwendeten Stammdaten (ist) wichtig. Idealerweise beginnt die Standardisierung und Harmonisierung der Stammdatenobjekte bereits parallel zum Prozess-Design“, schreibt die Computerwoche.

Mit der Konvertierung eines bestehenden ERP-Systems ist der Aufbau der neuen S/4-Umgebung schneller möglich, da die bestehenden Prozesse zum Großteil übernommen werden. Gleichzeitig setzt die Brownfield-Migration „eine hohe Stammdatenqualität voraus und hält beispielsweise hinsichtlich der Customer-Vendor-Integration oder der Analyse der Eigenentwicklungen verschiedene Fallstricke bereit“, wie Alexander Haas, Consultant SAP Logistics bei Gisa, betont. In der Tat ist die Integration der Kunden- und Lieferantenstammdaten ein wichtiger Punkt. Im bisherigen ERP-System werden Kunden und Lieferanten als „Debitor“ und „Kreditor“ – also zweimal – angelegt.

In S/4 ist es verpflichtend, beide als „Geschäftspartner“ abzubilden. Daher muss eine Umstellung im Datenmodell vorgenommen werden. Es geht also nicht nur um die Migration der Daten, sondern es ändert sich auch die Art der Datenverwaltung. Gut nachvollziehbar wird die Thematik, wenn etwa das Unternehmen X zu dem Unternehmen Y sowohl eine Kunden- als auch eine Lieferantenbeziehung hat. Das Unternehmen Y ist im bisherigen ERP-System daher zweimal angelegt. Alle Änderungen müssen zweimal gemacht werden. Im neuen S/4 wird das Unternehmen Y als „Geschäftspartner“ angelegt, allerdings mit zwei Rollen: „Kunde“ und „Lieferant“. Eine Gesellschaft kann so in unterschiedlichen Rollen verwendet werden, die Pflege der gemeinsamen Stammdaten fällt aber nur einmal an. Technisch gesehen bedeutet die Umstellung von SAP alt (Kunde,

Lieferant) auf SAP neu (Geschäftspartner), dass die im alten System zweimal angelegten Daten zusammengeführt werden müssen. Das ist ein nicht zu unterschätzender Aufwand. Dieser lässt sich mithilfe einer Softwarelösung (wie beispielsweise ZetVisions SPoT), die die alte und die neue Welt verbindet, erheblich reduzieren.

Der Vorteil: Mit der Lösung lässt sich das neue Datenmodell bereits nutzen, gleichzeitig kann sie aber auch das alte abbilden. Unternehmen, zu den Geschäftsbeziehungen bestehen, können als „Geschäftspartner“ (mit den jeweiligen Rollen) angelegt, gleichzeitig können an das alte ERP-System weiter „Debitor“- und „Kreditor“-Daten übertragen werden. Unternehmen können also in der neuen Art Daten anlegen und weiterhin ihre gewohnte ERP-Welt bedienen. So kann der notwendige Anpassungsschritt vor die eigentliche S/4-Migration vorgezogen werden, bei der dann auch die operativen Buchungsdaten umgestellt werden. Unternehmen haben zum einen ihre Stammdatenprozesse und Datenqualität bereits verbessert, zum anderen gelingt die Überführung nach S/4 Hana wesentlich einfacher, schneller und kostengünstiger. Die vorzeitige Nutzung des neuen Datenmodells liefert darüber hinaus unmittelbar Mehrwert, da die zentrale Stammdatenpflege signifikant entlastet wird. Ganz gleich also, wann man sich für S/4 entscheidet – die Vorteile entstehen prompt.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 76

 ZETVISIONS

