



SAP S/4HANA

KUNDEN- UND LIEFERANTENSTAMMDATEN UMSTELLEN

Das „S“ in SAP S/4HANA 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 sein aktuelles ERP-System nicht mehr warten und weiterentwickeln. Dass der Umstieg auf S/4HANA 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.

Voraussetzung: Hohe Stammdatenqualität

Es ist nichts Neues, dass es zu SAP S/4HANA verschiedene Wege gibt, darunter der Greenfield-Ansatz (System wird von Grund auf neu geplant) und der Brownfield-Ansatz (Umstellung eines bestehenden ERP-Systems). Mit der Konvertierung eines bestehenden ERP-Systems ist der Aufbau der neuen S/4HANA-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 (...) verschiedene Fallstricke bereit“, wie Alexander Haas, Consultant SAP Logistics bei GISA, betont. Im bisherigen ERP-System werden Kunden und Lieferanten als „Debitor“ und „Kreditor“ – also zweimal – angelegt. In

SAP S/4HANA 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/4HANA 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.

Sofortige Nutzen

Technisch gesehen bedeutet die Umstellung von SAP alt auf SAP neu, dass die im alten System zweimal angelegten Daten zusammengeführt werden müssen. Der damit verbundene Aufwand lässt sich mit Hilfe einer Softwarelösung (wie zetVisions SPoT) erheblich reduzieren. Der Vorteil: Mit der Lösung lässt sich das

neue Datenmodell bereits nutzen, gleichzeitig kann sie aber auch das alte abbilden. Unternehmen, zu denen Geschäftsbeziehungen bestehen, können als „Geschäftspartner“ (mit den jeweiligen Rollen) angelegt, gleichzeitig können an das alte ERP-System weiter „Debitor“- und „Kreditor“-Daten übertragen werden. So kann der notwendige Anpassungsschritt vor die eigentliche S/4HANA-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/4HANA 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/4HANA entscheidet – der Nutzen entsteht prompt. Ganz wichtig: Die Data Governance-Vorteile wirken nicht nur vor und während der Migration, sondern auch danach. Die Investition rechnet sich daher vor, während – und nach der Migration zu S/4HANA.

Monika Pürsing



TECHNISCH GESEHEN BEDEUTET DIE UMSTELLUNG VON SAP ALT AUF SAP NEU, DASS DIE IM ALTEN SYSTEM ZWEIMAL ANGELEGTE DATEN ZUSAMMENGEFÜHRT WERDEN MÜSSEN.

Monika Pürsing, CEO, zetVisions AG, www.zetvisions.de