

Im klassischen SAP-System werden Kunden und Lieferanten als Debitor und Kreditor angelegt

Der Geschäftspartner

S/4 reduziert und vereinfacht nicht nur die Abap-Tabellen eines ERP/ECC 6.0, sondern bringt auch die Innovation „Geschäftspartner“ mit sich.

Ein wichtiger Grund, sich mit dem Thema Master Data Management zu befassen.

E-3: Löst eine Umstellung auf S/4

automatisch die Herausforderung MDM?

Andreas Stock, ZetVisions: Nein, definitiv nicht. Die Umstellung auf ein S/4 stellt keinen Ersatz für ein Stammdatenmanagementsystem dar. Nachhaltigkeit lässt sich nicht allein mit Harmonisierung und Konsolidierung von ERP-Systemen erreichen. Gerade wenn sich die Daten in einer heterogenen Systemlandschaft befinden.

E-3: Inwiefern kann eine MDM-Lösung bei der S/4-Umstellung unterstützen?

Andreas Stock: Das lässt sich am Beispiel der Kunden- und Lieferantenstammdaten für den SAP-Geschäftspartner aufzeigen. Im bisherigen ERP-System werden Kunden und Lieferanten als Debitor und Kreditor – also zwei Mal – angelegt. In S/4 ist es verpflichtend, beide als Geschäftspartner – Businesspartner – abzubilden. Für den neuen SAP-Businesspartner 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.

E-3: Aufgrund Ihrer Erfahrung:

Werden zuerst die Daten konsolidiert und dann erfolgt der S/4-Releasewechsel oder umgekehrt?

Jan Richter, KPMG: Zuerst erfolgt die Datenkonsolidierung, dann der Releasewechsel. Wie oben geschildert, sollte mit geklärten Verantwortlichkeiten und Rollenkonzepten, bereinigten Daten sowie definierten Prozessen auf dem neuen System begonnen werden.

E-3: Gibt es spezifische Herausforderungen aus Sicht des MDM für die S/4-Transformation?

Jan Richter: Zentral ist, dass Lieferanten und Kunden zu Businesspartnern werden. Das beeinflusst das Stammdatenmanagement in sehr großen Teilen. Die verbleibende Beeinflussung ist mehr von organisatorischem Charakter. Die Transformation kann generell als Chance wahrgenommen werden, einmal frisch zu starten, sobald man jedoch alte Daten anfasst, wird man auf massive Widerstände im Unternehmen stoßen. Mitar-



*Andreas Stock,
Head of
Marketing und
Presales,
ZetVisions*

*Jan Richter,
Partner
Consulting,
KPMG*

beiter und deren Abteilungen davon zu überzeugen, sich von Datenmüll zu trennen, ist schwierig.

E-3: Sollte bei einer geplanten Umstellung auf S/4 eine bestimmte Reihenfolge für MDM berücksichtigt werden?

Jan Richter: Grundsätzlich gibt es keine zwingende Reihenfolge. Die Aufgabe ist allerdings sehr aufwändig, weshalb ein MDM-Projekt in jedem Fall vor der Migration empfohlen wird. Generell gilt – besser früher als später. Der hohe Aufwand ergibt sich aufgrund basaler Fragestellungen, wobei neben allgemeinen Governance-Strukturen vor allem die benötigte Detailtiefe ausschlaggebend ist. Hinzu kommt die organisatorische Verankerung der betroffenen Prozesse, wie beispielsweise die fortlaufende Datenpflege und das obligatorische Cleansing vor der Datenmigration.

E-3: ZetVisions hat eine Partnerschaft mit KPMG: Was ist das Ziel?

Andreas Stock: Unsere Partnerschaft entstand aus der gemeinsamen Wahrnehmung, dass mit Blick auf die Erfordernisse der digitalen Transformation Daten und ihre Qualität mehr und mehr ins Zentrum des unternehmerischen Interesses rücken. In vielen Unternehmen erfüllen die meisten Daten jedoch nicht die Voraussetzungen, um die Herausforderungen der digitalen Transformation zu erfüllen. Hierfür

passgenaue Tools und Lösungen anzubieten ist der Ansatzpunkt unserer wegweisenden Zusammenarbeit.

E-3: Welcher Mehrwert ergibt sich aus der Partnerschaft für den SAP-Bestandskunden?

Jan Richter: Der Mehrwert ergibt sich für unsere Kunden daraus, dass wir das gesamte Spektrum der Master Data Excellence abdecken. Wir bieten für jede Phase die passende Unterstützung und die notwendige Expertise, sodass ein Unternehmen nicht mit einer Vielzahl von Dienstleistern agieren muss. So können die Unternehmen von der breiten Erfahrung aus einer Vielzahl von Projekten profitieren und in den Genuss von Best Practices kommen. Insbesondere für SAP-Bestandskunden, die sich mit der Migration zu S/4 beschäftigen, ist unser Angebot interessant.

Andreas Stock: Mithilfe der von uns eingesetzten Software-Tools können Unternehmen die für S/4 zwingend erforderliche Datenumstellung für Kunden und Lieferanten schon jetzt vornehmen. Sie können also bereits das neue Datenmodell für die Stammdatenpflege nutzen, gleichzeitig aber auch das alte im operativen System noch beibehalten, solange es gebraucht wird.

E-3: Danke für das Gespräch.

zetvisions.de