

In 10 Schritten zur erfolgreichen Business Partner Migration

Erfahrungsbericht aus einer
Customer-Vendor-Integration
bei einem deutschen OEM

”

In diesem Whitepaper geht es um den zentralen Business-Partner (BP) in SAP S/4HANA. Ein Business Partner ist eine Person, ein Unternehmen oder eine Gruppe von Personen oder Unternehmen, zu denen eine geschäftliche Beziehung oder ein geschäftliches Interesse besteht. In SAP S/4HANA bietet die Transaktion BP den zentralen Einstiegspunkt zur Anzeige, Anlage und Pflege von Kunden-, Lieferanten- und anderen Geschäftspartnerdaten.



AUTOR
CHRISTIAN DIESTELKAMP
Senior Consultant
christian.diestelkamp@abat.de



AUTOR
MARKUS FISCHER
Senior Consultant
markus.fischer@abat.de

Warum es sich für Sie lohnt, den Business Partner in Ihrem Unternehmen einzuführen

Im bisherigen SAP R/3 sind Kunde (Debitor) und Lieferant (Kreditor) unterschiedliche Objekte. Es besteht somit eine Kreditoren/Debitoren-Struktur. Seit Einführung von S/4HANA steht jedoch lediglich der Business Partner für Kunden und Lieferanten gemeinsam zur Verfügung. Aus diesem Grund ist eine Customer-Vendor-Integration, zur Einführung von Business Partnern, für die System-Transformation auf SAP S/4HANA im Brownfield-Ansatz unverzichtbar.

Wird eine Datenmigration auf ein SAP S/4HANA-System im Greenfield-Ansatz gewählt, müssen die vorhandenen Lieferanten und Kunden des Altsystems, auf dem S/4HANA System, ebenfalls in Geschäftspartner überführt werden. Auch in diesem Szenario vereinfacht die Customer-Vendor-Integration eine Überführung der Lieferanten und Kunden zu Geschäftspartnern.

Die Business Partner harmonisieren die Stammdaten, da Geschäftspartner nicht als getrennte Kreditoren und Debitoren gepflegt werden müssen. Stattdessen existiert zukünftig ein zentraler Business Partner, der Kreditor und Debitor jeweils als Rolle beinhaltet. Hierdurch wird gewährleistet, dass identische Rechtsobjekte dieselbe Business Partner-Nummer und dieselben grundlegenden Stammdaten besitzen.

In 10 Schritten zur erfolgreich Durchführung der Customer-Vendor-Integration

Grundlage der folgenden Schritte sind die Erfahrungen aus durchgeführten Business Partner-Projekten. So wurde z.B. die Customer-Vendor-Integration in einem Kundenprojekt mit über 250.000 Lieferanten und 250.000 Kunden, durch drei Mitarbeiter, innerhalb von

sieben Wochen verwirklicht. Jedoch sei darauf hingewiesen, dass eine Projektdauer sehr stark vom gewünschten Projektumfang und der vorhandenen Stammdatenqualität abhängig ist.

1. Grundlegenden Entscheidungen sollten frühzeitig getroffen werden

Die Notwendigkeit der Einführung von Business Partnern in SAP R/3 hängt nicht vom angestrebten Weg zu SAP S/4HANA ab. Denn unabhängig von der Entscheidung für die System-Transformation im Brownfield-Ansatz oder einer Übernahme von Altdaten in ein neues S/4 HANA System (Greenfield) – eine vorherige Einführung der Business Partner sollte immer vollzogen werden. Alleine, um Verzögerungen beim Upgrade auf S/4HANA entgegenzuwirken, sollten die Vorbereitungen der Customer-Vendor-Integration frühzeitig gestartet werden. Ein Workshop mit den Hauptansprechpartnern der Fachabteilungen hilft hier, um an die Themen Business Partner und Customer-Vendor-Integration heranzuführen und grundsätzliche Fragen und Probleme zu diskutieren.



Empfehlung:
Planen Sie frühzeitig Ihren Pfad zu SAP S/4HANA und legen Sie den Umfang der Customer-Vendor-Integration fest.



Eine wichtige Entscheidung besteht darin, den Umfang der Integration festzulegen. Bei der Einführung der Business Partner ist es möglich, nur schwerwiegende Fehler zu bereinigen, welche die Customer-Vendor-Integration verhindern, um so die notwendigen Voraussetzungen für ein S/4HANA-Upgrade zu schaffen. Allerdings kann die Gelegenheit auch genutzt werden, um Stammdaten grundlegend zu bereinigen und die Datenqualität zu optimieren. Jedoch kann sich der Projektumfang dadurch erheblich vergrößern. Somit ist der Zeitpunkt einer Einführung der Business Partner eine Überlegung wert.

Die Customer-Vendor-Integration kann entweder im Rahmen des S/4HANA-Upgrades erfolgen oder als vorgezogenes Projekt, um den Umfang des S/4HANA-Upgrades zu verringern und zeitlich flexibler zu bleiben.

Nach einer vorgezogenen Einführung in einem SAP R/3-System können die Anwender entweder weiterhin die klassischen Transaktionen nutzen oder bereits die neue Transaktion BP. Beim Einsatz der alten Transaktionen werden die Business Partner im Hintergrund automatisch angelegt und mit Debitor oder Kreditor verknüpft. Soll nach einer vorgezogenen Einführung die neue Transaktion BP genutzt werden, so kann das Einspielen vieler Korrekturen und manueller Nacharbeiten notwendig werden. Deshalb empfehlen wir diese Nutzung nur nach ausgiebiger Abwägung. Damit diese Systeme weiter betrieben werden können sind Administratoren notwendig, die diese hochindividualisierten Systeme sehr gut kennen. Ferner müssen neue Erweiterungen sowie SAP-Updates genaustens auf die Kompatibilität mit dem System geprüft werden.

2. So bereiten Sie die Customer-Vendor-Integration mit der Fachabteilung vor

Wie das bisherige Konzept der Kreditoren und Debitoren in das der Business Partner umgesetzt wird, sollte zu Beginn mit dem Fachbereich abgestimmt werden. Nummernkreise und Kontengruppen können entweder

konzeptionell neu aufgebaut werden oder sich an den bisherigen Einstellungen der Kreditoren und Debitoren orientieren. Zudem können eigene Feldstatusvarianten für den Business Partner angelegt werden. Oder es wird über die Kontengruppe auf die Feldstatusvarianten der verknüpften Kreditoren und Debitoren zurückgegriffen. Dieses hat den Vorteil, dass bestehende Konzepte der Kontengruppen zum großen Teil in den Business Partner übernommen werden können.



Der Umgang mit Nummerngleichheiten zwischen organisatorisch unterschiedlichen Kreditoren und Debitoren sollte ebenfalls frühzeitig diskutiert werden, da in diesem Fall zumindest ein Stammdatenobjekt eine abweichende Business Partner Nummer erhalten muss. Gleichfalls sollte der Umgang mit Dubletten geklärt und die Frage beantwortet werden, welche bestehenden Kunden- und Lieferantenerweiterungen weiterhin im Business Partner zum Einsatz kommen sollen.

Im Business Partner kommen zukünftig die Geschäftspartnertypen „Person“, „Organisation“ und „Gruppe“ zum Einsatz. Für die Stammdatensynchronisation ist als Standard vorgesehen, dass alle Kreditoren und Debitoren als „Organisation“ angelegt werden. Soll hingegen

zwischen den Typen „Person“ und „Organisation“ unterschieden werden, müssen Einstellungen im Customizing vorgenommen werden und jede „Person“ mit einer korrekten Anrede gepflegt werden.

3. So reduzieren Sie die Synchronisationszeit durch die Bereinigung ihrer Stammdaten

Der zeitliche Aufwand einer Stammdatensynchronisation steht zum großen Teil in Abhängigkeit zur Behebung von Synchronisationsfehlern. Deshalb hat die Stammdatenqualität einen erheblichen Einfluss auf die Projektdauer. Viele fehlende Pflichtfelder in den Stammdaten können, durch das in Schritt 4 beschriebene Business Add-in (BAI) „CVI_CUSTOM_MAPPER“, während der Stammdatensynchronisation ignoriert werden. Eine vereinfachte Synchronisation hat jedoch den Nachteil, dass fehlerhaft gepflegte Felder (z.B. falsche Postleitzahlen) in den Business Partner übertragen werden. Durch eine frühzeitige Bereinigung der Stammdaten (z.B. Korrektur syntaktisch fehlerhafter E-Mail-Adressen und Steuernummern) lässt sich deshalb die spätere Nachbearbeitungszeit erheblich reduzieren.

Bei der Einführung der Business Partner sollte ebenfalls beachtet werden, dass alle Debitoren und Kreditoren zu Business Partnern migriert werden, unabhängig davon, ob diese einen Löschvermerk besitzen. Denn eine S/4HANA-Migration ist nur möglich, wenn jeder Debitor und jeder Kreditor mit einem Business Partner synchronisiert wurde.

Soll ein Archivierungsprojekt durchgeführt werden, kann dieses vor der Customer-Vendor-Integration erfolgen. Dadurch müssen für die archivierten Objekte keine Business Partner erstellt werden. Erfolgt ein Archivierungsprojekt mit aktiver Business Partner-Nutzung, müssen zuerst die Business Partner archiviert werden und daran anschließend die verknüpften Debitoren und Kreditoren.



Empfehlung: Beginnen Sie frühzeitig mit den konzeptionellen Vorbereitungen der Customer-Vendor-Integration.



Empfehlung: Bereinigen Sie frühzeitig Ihre Stammdaten, um die Nachbearbeitungszeit der Stammdatensynchronisation zu minimieren.

4. Diese technischen Voraussetzungen sollten vor der Customer-Vendor-Integration getroffen werden

Wenn Ansprechpartner im Kunden- oder Lieferantensystem verwendet werden, ist es notwendig die Business Function „CA_BP_SOA“ zu aktivieren, damit die Ansprechpartner ebenfalls zum Business Partner synchronisiert werden.

Zur Unterstützung der Customer-Vendor-Integration stellt die SAP zudem die Reports „PRECHECK_UPGRADATION_REPORT“ und „CVI_UPGRADE_CHECK_RESOLVE“ bereit. Diese werden als SAP-Hinweise angeboten und beinhalten auch das Standard-BAdI „CVI_CUSTOM_MAPPER“, das die Unterdrückung bestimmter Prüfungen während der Synchronisation ermöglicht. Damit ist eine Synchronisation auch dann durchführbar, wenn „Mussfelder“ nicht gefüllt sind oder die Adresse syntaktische Fehler aufweist. Wie in Schritt 5 näher beschrieben, werden die Reports zur Überprüfung des Customizings und, wie in Schritt 9 näher erläutert, zur Prüfung und zur Abschließung der vollständigen Business Partner-Einführung verwendet.



Empfehlung: Nutzen Sie die von SAP bereitgestellten Reports, um die technischen Voraussetzungen für die Customer-Vendor-Integration umzusetzen.

5. So sollten die Systemeinstellungen der Customer-Vendor-Integration vorgenommen und geprüft werden

Vor der Stammdatensynchronisation müssen eine Reihe von Einstellungen im Customizing getroffen werden. Hierbei werden Entscheidungen, die im Workshop mit der Fachabteilung getroffen wurden, umgesetzt.

Die Synchronisationsobjekte werden aktiviert und Einstellungen vorgenommen, um mögliche Fehler bei der Synchronisation, wie in Schritt 8 beschrieben, im Post Processing Office nachbearbeiten zu können. Die SAP stellt mit dem Post Processing Office eine Übersicht bereit, in der jede fehlgeschlagene Synchronisation einen Eintrag erzeugt, anstatt einen „System dump“ auszulösen. Dabei stehen alle relevanten Daten zur Ansicht bereit und ein direkter Absprung in die Stammdaten ist möglich, um Fehler direkt einzusehen und zu beheben.

Zusätzlich werden die mit der Fachabteilung abgesprochenen Nummernkreise und Gruppierungen für den Business Partner definiert sowie die Nummernvergabe von Kreditoren und Debitoren vom und zum Business Partner festgelegt.

Außerdem wird fixiert, in welchen Business Partner Rollen die Kreditoren und Debitoren angelegt werden. Die Rollen werden dann entsprechend den Anforderungen angepasst. Nicht verwendete Rollen sollten ausgeblendet werden, um die Übersichtlichkeit zu gewährleisten. Bei der Neuanlage eines Business Partners müssen Anwender somit beispielsweise nur aus sechs verwendeten Rollen wählen, anstatt aus 90 verschiedenen.

Vor der Stammdatensynchronisation der Kunden und Lieferanten zu Business Partnern sollte die Nachbearbeitungs-Queue für Kunden und Lieferanten aktiviert werden. Dieses ist in derselben Transaktion, in der auch die Synchronisation durchgeführt wird, möglich: MDS_LOAD_COCKPIT.



Empfehlung: Sämtliche Systemanpassungen sind mandantenübergreifende Systemeinstellungen und werden über Customizing- und Workbench-Aufträge in die Produktivumgebung übernommen.

6. So erfolgt das Verknüpfen von gleichen Kunden- und Lieferantenstammdaten zu einem einzigen Business Partner

Bei der Stammdatensynchronisation wird im Standard für jeden Kreditor und jeden Debitor ein eigener Business Partner angelegt und verknüpft. In der Folge werden so für rechtlich identische Kreditoren und Debitoren zwei verschiedene Business Partner mit unterschiedlicher Nummer angelegt.

Um diesem Verhalten entgegenzuwirken und die Vorteile der Redundanzfreiheit des Business Partners vollständig zu nutzen, stellt SAP das Business Add-In (BAdI) „CVI_MAP_LEGAL_ENTITY“ bereit. Diese kann auf die Kundenbedürfnisse angepasst werden. So sind Kunden häufig auch als Lieferanten angelegt, um z.B. Rücksendungen abzuwickeln. Durch die BAdI-Implementierung wird sichergestellt, dass gleiche Kreditoren und Debitoren zu einem Business Partner verknüpft werden, wenn beispielsweise Name, Bankverbindung und Kontonummer identisch sind. Die Vorteile der Verknüpfung rechtlich gleicher Debitoren und Kreditoren sind unter anderem: keine doppelten Stammdaten; weniger Aufwand bei der Pflege; keine Redundanzen im System; weniger Prozessfehler durch Verwechslungen bei der Auswahl von „falschen“ Debitoren/Kreditoren.

7. Stammdatensynchronisation

Nachdem die beschriebenen Vorbereitungen getroffen wurden, kann die Stammdatensynchronisation durchgeführt werden. Die Synchronisation von Kreditoren und Debitoren zu Business Partnern wird in der Transaktion



Empfehlung: Die Verknüpfung von rechtlich identischen Kreditoren und Debitoren gelingt mit einem kundenindividuell ausgeprägten BAdI.

„MDS_LOAD_COCKPIT“ gestartet und überwacht. Wenn die Testsynchronisation fehlerfrei erfolgt, können größere Datenmengen synchronisiert werden. Hierbei ist eine Synchronisation von Kontengruppen ebenso möglich, wie die nach Nummernintervallen oder einzelnen Stammdaten.

Die Dauer ist abhängig von der Anzahl der Prozesse und der Blockgröße. Eine Synchronisation von 250.000 Kreditoren zu Business Partnern erfolgte innerhalb von drei Stunden, bei vier parallelen Prozessen und einer Blockgröße von 100 Business Partnern. Dabei traten keine zusätzlichen Fehler auf. Um Stammdatenänderungen oder Neuanlagen während dieses Zeitraumes zu verhindern, sollte eine Synchronisation im Produkktivsystem in der Nacht oder am Wochenende erfolgen.

Danach werden neu angelegte Debitoren und Kreditoren automatisch auch als Business Partner angelegt und synchronisiert. Dasselbe gilt für neu angelegte Business Partner in die entgegengesetzte Richtung.

8. So beheben Sie während der Synchronisation aufgetretene Fehler



Empfehlung: Eine initiale Stammdatensynchronisation sollte nachts oder am Wochenende erfolgen.

Sollten bei der Stammdatensynchronisation Fehler auftreten, so erscheinen diese zur Nachbearbeitung im Postprocessing Office. Die Fehler können in der Transaktion „MDS_PPO2“ eingesehen und durch einen Ab sprung zum Stammdatenobjekt korrigiert werden. Sollte der Fehler aufgrund von fehlenden Customizing-Einstellungen aufgetreten sein, kann das Customizing ergänzt und eine Synchronisation für fehlerhafte Stammdatenobjekte erneut gestartet werden. Auftretende Fehler sind beispielsweise fehlende Steuernummertypen, fehlende Anreden bei den Ansprechpartnern, syntaktisch fehlerhafte Steuernummern, nicht definierte Transportzonen oder Kreditoren mit Kontengruppe außerhalb des

aktuell vorgesehenen Nummernkreises.

Auch nach erfolgreicher Einführung können, durch unterschiedliche Einstellungen, Inkonsistenzen zwischen Kreditoren, Debitoren und Business Partnern entstehen. Durch das aktive Postprocessing Office lösen sie jedoch keinen „System dump“ aus. Stattdessen wird eine Inkonsistenz zugelassen, welche zur Nachbearbeitung bereitsteht. Indem Sie regelmäßig das Postprocessing Office prüfen, stellen Sie sicher, dass Synchronisationsfehler schnell bearbeitet werden und keine langfristigen Schiefstände zwischen Business Partner und Kreditoren- sowie Debitorendaten auftreten.

Sind für einen längeren Zeitraum keine Synchronisationsfehler aufgetreten und im Postprocessing Office erschienen, sollte dieses deaktiviert werden. Hierdurch wird sichergestellt, dass keine Inkonsistenzen zwischen Business Partner sowie Kreditoren und Debitoren erzeugt werden. Statt z.B. nur Daten beim Kreditor zu ändern und die BP-Daten unverändert zu lassen, wird jetzt ein „System dump“ ausgelöst.

9. So prüfen Sie die Vollständigkeit der Synchronisation und schließen diese ab

Für den erfolgreichen Abschluss der Customer-Vendor-Integration muss sichergestellt werden, dass alle Kreditoren, Debitoren und Ansprechpartner als Business Partner angelegt wurden und korrekt verknüpft sind. Nur wenn alle Kunden und Lieferanten zu Business Partnern synchronisiert wurden, kann ein Upgrade auf S/4HANA erfolgen. Die Überprüfung erfolgt mittels der eingebauten SAP Reports „CVI_UPGRADE_CHECK_RESOLVE“ und „PRECHECK_UPGRADATION_REPORT“. Wenn die Prüfung eine vollständige Synchronisation bescheinigt, sollte diese abgeschlossen werden und dem S/4HANA-Upgrade steht nicht mehr im Wege.



Empfehlung: Nutzen Sie das Post-processing Office zur Überwachung und schnellen Nachbearbeitung von Synchronisationsfehlern.

Um nach der Customer-Vendor-Integration den regulären Prozess zu starten, ist es empfehlenswert, im Report „CVI_UPGRADE_CHECK_RESOLVE“ die Synchronisation abzuschließen. Damit wird z.B. die Prüfung aller länderspezifischer Mussfelder in der Tabelle T005 wieder aktiviert.

10. So richten Sie das Customizing mit dem Business Partner als führendes Objekt ein

Nachdem die vorherigen Schritte durchlaufen wurden, kann von Seiten der Customer-Vendor-Integration eine Conversion auf S/4HANA erfolgen. Sobald sie durchgeführt wurde, werden die klassischen Kreditoren- und Debitorentransaktionen nicht mehr verwendet und der Business Partner ist immer das führende Objekt.

```

227 .sticky {
228     margin-bottom: 50px;
229 }
230
231 .sticky .content-inner {
232     margin-bottom: 0px!important;
233     padding-bottom: 0px!important;
234     border-bottom: 0px!important;
235     -o-box-shadow: 0 1px 2px rgba(0,0,0,0.3);
236     -moz-box-shadow: 0 1px 2px rgba(0,0,0,0.3);
237     -webkit-box-shadow: 0 1px 2px rgba(0,0,0,0.3);
238     box-shadow: 0 1px 2px rgba(0,0,0,0.3);
239     background-color: #fff;
240     padding: 25px!important;
241     position: relative;
242 }
243
244 .side-box {
245     padding: 10px 0;
246     margin-bottom: 10px;
247     border: 1px solid #ccc;
248     background-color: #E6E6E6;
249     text-align: center;
250 }
251
252 .side-box a:link,
253 .side-box a:visited {
254     font-weight: normal;
255     color: #06c55b;
256     font-size: 12px;

```

Die Nummernvergabe von Debitoren und Kreditoren muss somit auf extern umgestellt werden, die Nummernvergabe der Business Partner auf intern.

Die Neuanlage von Kreditoren und Debitoren erfolgt ausschließlich über die Transaktion BP.



Empfehlung: Nutzen Sie die von SAP bereitgestellten Reports, um die Vollständigkeit der Customer-Vendor-Integration zu prüfen und sie abzuschließen.

Wenn die Customer-Vendor-Integration zeitlich vorgezogen vor einem S/4HANA Update erfolgt, können die Business Partner optional als führendes Objekt gewählt werden. Somit kann die Fachabteilung frühzeitig an sie herangeführt werden. Bei einer Nutzung der Business Partner im ECC sollte ein möglichst neuer Release-Stand vorhanden sein. Gleichzeitig sollten zusätzlich die neuesten Hinweise für den Business Partner und die Customer-Vendor-Integration eingespielt werden. Bei diesem Szenario ist allerdings mit einem erhöhten Wartungsaufwand zu rechnen.



Information: Unter S/4HANA ist der Business Partner das führende Stammdatenobjekt.

Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!

CHRISTIAN DIESTELKAMP

christian.diestelkamp@abat.de

MARKUS FISCHER

markus.fischer@abat.de

ÜBER UNS

abat

abat ist ein internationaler SAP-Dienstleister und Produkthanbieter, der Unternehmensprozesse optimiert und mit eigenen Lösungen weiterentwickelt. Unsere Leistungen

erbringen wir vorwiegend in den Branchen Automotive, Diskrete Fertigung und Logistik. Auch in den Bereichen Nachhaltigkeitsmanagement sowie Informationssicherheit können wir Sie unterstützen.

Wir sind deutschlandweit mit Standorten in Bremen, München, Oldenburg, St. Ingbert, Walldorf und Wolfsburg vertreten und besitzen Niederlassungen in den USA, Mexiko und Belarus. abat ist SAP Gold Partner sowie Entwicklungspartner im SAP Partner Edge Program for Application Development und besitzt darüber hinaus Recognized Expertise für Automotive, Travel and Transportation, Supply Chain Management, Consumer Products sowie SAP S/4HANA.

Im Bereich Automotive arbeiten wir für viele Hersteller, wie etwa Audi, BMW, Daimler, MAN, Porsche, Volkswagen und Qoros. Mit unserer eigenentwickelten Software PLUS auf Basis von SAP, werden die Produktionsprozesse bei Daimler gesteuert. Für Logistiker und Logistikdienstleister bietet abat Lösungen zur Optimierung der Supply Chain, z.B. in der Intralogistik und im Transportmanagement. Hier arbeiten wir unter anderem für Brose, Bosch, Daimler, DHL, thyssenkrupp und VS HEIBO Logistics. Bei der Sportsoftware SAP Sports One sind wir im Moment der einzige Einführungspartner der SAP. Im Nachhaltigkeitsmanagement bietet abat eine ganzheitliche Beratung an und zusätzlich die Unterstützung bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung durch unsere Software ID-Report. Last but not least bieten wir im Bereich Informationssicherheit Beratungsleistungen zu den Themen ISO 27001 sowie TISAX® und helfen so, die Werte unserer Kunden und wiederum deren Kundschaft zu schützen

abat AG | An der Reeperbahn 10 | 28217 Bremen | +49 421 43 04 60 | www.abat.de