



Digitale Transformationen nehmen Zeit in Anspruch, sind aber notwendig, damit Unternehmen ihre IT-Infrastruktur neugestalten können.

Foto: Adobe Stock / Berit Kessler

Auf die nächste IT-Generation umsteigen

Mit individueller Transformation sicher und schnell in die Zukunft

Laut einer Befragung der Top-100-Unternehmen der Fleisch- und Wurstindustrie herrscht Aufbruchstimmung: Viele Marktteilnehmer stecken angesichts zahlreicher Veränderungen in der Branche und sich wandelnder Kundenbedürfnisse mitten in der Transformation. Als größte Herausforderungen werden dabei Personalmangel und der Wettbewerb beziehungsweise die Überkapazität am Markt betrachtet.

Von Christian Hager

Doch auch Themen wie die Umsetzung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen oder die Digitalisierung gehören zu drängenden Branchenthemen. Denn obwohl moderne IT-Systeme und Cloud-Computing schon seit einigen Jahren dynamische und komplexe Anforderungen sowie intelligente Automatisierungen für alle Arten von Geschäftsprozessen erfüllen, gibt es weiterhin oft Vorbehalte gegenüber Cloud-Services, speziell im ERP-Umfeld. Zu viel Abhängigkeit, zu wenig Flexibilität und Sicherheitsbedenken werden dabei am häufigsten erwähnt.

Andere Unternehmen arbeiten hingegen noch mit IT-Eigen-

entwicklungen, die über die Jahre gewachsen sind und immer stärker technologisch an ihre Grenzen kommen – oder mit Lösungen, deren Support vom Anbieter nach und nach eingestellt wird. Für das bisherige Kernprodukt der SAP, das On-Premise-System SAP ERP Central Component (SAP ECC), läuft der Wartungszyklus zum Beispiel schon 2027 aus. Drei Jahre für die Umstellung auf ein modernes IT-System mögen zwar nach genügend Zeit klingen, allerdings geht diese oft mit Herausforderungen wie einem Mangel an internen Kenntnissen, wenigen externen Experten sowie Unsicherheiten bezüglich des Aufwands und der Umsetzungsdauer einher. Nun stehen viele Anwender und Bestandskunden unter Druck, rechtzeitig auf die nächste Generation umzusteigen. Es gilt deshalb, schnell einen Transformationsprozess zu starten. Das kann auch individuell und noch im alten System erfolgen.

Systemumstellung als Neustart denken

Transformationen wie die Umstellung auf SAP S/4HANA setzen in Unternehmen nicht nur die Weiterentwicklung der IT in Gang,

sondern bieten auch Möglichkeiten zur Optimierung von Geschäftsprozessen und Bereinigung von Altlasten. Allerdings gibt es oft Unsicherheiten, was den finanziellen, zeitlichen und organisatorischen Aufwand einer Systemumstellung betrifft. Vielen Anwendern ist beispielsweise nicht klar, wie die neuen Anforderungen – etwa im SAP-Standard – umgesetzt werden können. Oft gibt es auch keine Möglichkeit, den späteren Anwendern Demo- beziehungsweise Best-Practice-Prozesse zu zeigen. So sind Lösungen erst spät für die damit arbeitenden Fachbereiche sichtbar, was mitunter die Vorbehalte einer durchzuführenden Transformation steigert.

Doch für diesen Prozess internes Know-how aufzubauen und Fachkräfte des Unternehmens einzuplanen, erfordert meist erhebliche Ressourcen und Zeit, die bei einmaligen Projekten ineffizient eingesetzt sind. Gleichzeitig führt ein Trial-and-Error-Ansatz, bei dem durch Experimentieren Lösungen für konkrete Problemstellungen gefunden werden, oft zu ineffizienten Prozessen, erhöhten Kosten und verzögerten Projektabschlüssen. Ohne eine klare und individuell

abgestimmte Roadmap kann eine Transformation also schnell zur Mammutaufgabe werden.

Erste Anpassungen im alten System

Um Transformationen wie die Umstellung auf SAP S/4HANA zu begleiten und Geschäftsprozesse zu verstehen, zu optimieren und betriebliche Veränderungen zu gestalten, gibt es jedoch Lösungen, die Unternehmen dabei unterstützen. Eine Möglichkeit besteht darin, zunächst mit SAP Business Partner zu arbeiten. Er lässt sich noch im alten System nutzen und bietet viele neue Funktionen, ohne dass eine komplette Umstellung erfolgt. Zum Beispiel unterscheidet die Lösung Geschäftspartner nur durch ihren Typ, natürliche oder juristische Person, und ihre Rolle – Lieferant, Kunde, Mitarbeiter etc. Letztere sind beliebig definierbar. So lassen sich Business Partner in Beziehung zueinander setzen, also auch Hierarchien bauen. Die zentrale Pflege von Debitoren- und Kreditorenstammdaten ist ein wesentlicher Vorteil. Dadurch ergibt sich die Gelegenheit, die Struktur, konkrete Inhalte und die Qualität der Stammdatenobjekte zu prüfen und gegebenenfalls anzupassen beziehungsweise zu verbessern.

Datenmanagement ohne Dubletten

Im ERP-System SAP ECC und in früheren SAP-Versionen wurden Kunden- und Lieferantenstammdaten noch voneinander getrennt in separaten Datenpools gespeichert. Diese Trennung stellte sich in der Praxis zunehmend als problematisch und nicht mehr zeitgemäß heraus. Geschäftspartner, die gleichzeitig Kunde und Lieferant waren, mussten zweimal erfasst werden. Dies führte zu doppelten Daten, geringerer Transparenz und mehr Pflegeaufwand. Die Übernahme von Kunden- und Lieferantenstammdaten stellt bei der S/4HANA-Migration deshalb einen besonderen Schritt dar. Denn in SAP S/4HANA werden Kunden und Lieferanten mit dem „Business Partner“ durch ein neues Datenobjekt ergänzt. Darin werden allgemeine Daten zu einem Geschäftspartner – wie etwa Firmenname, Rechtsform, Adress- und Kommunikationsdaten sowie Bankverbindung und Steuernummer – gespeichert. Diese Daten gelten für den Geschäftspartner generell. Tritt der Partner nun als Kunde oder Lieferant auf, kann der allgemeine Datensatz um weitere sogenannte Partnerrollen erweitert werden. Bei Kunden lassen sich so beispielsweise Daten erfassen, die zur logistischen und buchhalterischen Abwicklung von Kundenaufträgen benötigt werden – Versand- und Zahlungsbedingungen oder Daten zur Umsatzsteuer. Werden von dem Geschäftspartner auch Waren oder Dienstleistungen bezogen, muss nicht wie bisher in SAP ECC ein separater Lieferantensatz angelegt werden. Hingegen kann der existierende BP-Stammsatz, der bereits für den Kunden angelegt wurde, um die Partnerrolle „Lieferant“ erweitert

werden. Dort lassen sich zum Beispiel einkaufsrelevante Steuerungsdaten eintragen, die für den Bestellprozess benötigt werden.

Modernisierung durch Neugliederung der Abläufe

Neben der Möglichkeit, übergeordnete Geschäftspartner anzulegen, Debitoren und Kreditoren zentral zu pflegen sowie das Datenmanagement insgesamt zu vereinfachen, bieten sich durch die Abbildung kompletter Strukturen auch zusätzliche Reportingmöglichkeiten. Gleichzeitig bleibt die problemlose Nutzung bisheriger Programme, Reports und Auswertungen erhalten. Mit der Implementierung des SAP Business Partners kann so nicht nur die Datenqualität durch Prüfung beziehungsweise Vervollständigung von Adressen, Dubletten und Co. erhöht werden, sondern Prozessoptimierungen und die Neugliederung von Abläufen führen ebenfalls zu einer Modernisierung der IT-Struktur. Vor allem

stellt die zeitgerechte Umstellung auf den SAP Business Partner eine optimale Vorbereitung für und einen strukturierten Einstieg in eine SAP-S/4HANA-Transformation dar.

Unterstützung beim Transformationsprozess

Suchen sich Hersteller für die Implementierung des Business Partners bereits Unterstützung von Beratungshäusern, werden viele Stolpersteine auf dem Weg zur nächsten IT-Generation wie SAP S/4HANA vorweggenommen. So erfolgt in der Zusammenarbeit etwa häufig zunächst eine Bestandsaufnahme. Es gibt eine Analyse, in der geprüft wird, wo der Fleisch- oder Wurstproduzent aktuell steht, wie Kunden, Lieferanten und Kreditoren im System verwendet werden oder wie die operativen Prozesse ablaufen.

In der aktiven Zusammenarbeit arbeiten Beratungshaus und Hersteller gemeinsam Lösungskonzepte inklusive Kosten- und Aufwandschätzung aus. Dadurch können nicht nur Unsicherheiten im Projekt reduziert, sondern vorab auch viele Herausforderungen erkannt werden, die zu rascheren Projektergebnissen führen. Gezielte Gespräche mit verschiedenen Verantwortlichen und späteren Anwendern im Unternehmen sowie Workshops helfen außerdem, Einschätzungen zur Umsetzung und Planungssicherheit zu geben. So lässt sich ein Umstellungskonzept mit Projektroadmap erarbeiten, das individuell ist und zum jeweiligen Unternehmen passt.

Fazit

Migrationen müssen genau einmal gemacht werden. Es hilft Unternehmen deshalb nicht, Zeit und Geld in den Aufbau von Know-how zu investieren. Beratungshäuser begleiten hingegen unzählige Projekte und führen viele Transformationsprozesse durch. So können sie auch auf die Wissensbasis von Kunden aus verschiedenen Branchen und mit individuellen Herausforderungen zurückgreifen. Mit Lösungen wie RapidRetail SAP Business Partner gelangen individuelle sowie strukturierte Systemumstellungen und nach dem Transformationsprozess arbeiten Unternehmen wie Wurst- und Fleischhersteller mit einem modernen IT-System – das nicht nur in Bezug auf Cybersecurity, Omni-Channel-Konzepte und Echtzeit-Daten-Nutzung besser aufgestellt ist, sondern auch neue Technologien wie KI, Machine Learning sowie erweiterte Analysen beinhaltet und durch Prozessoptimierungen Kosten senken kann.



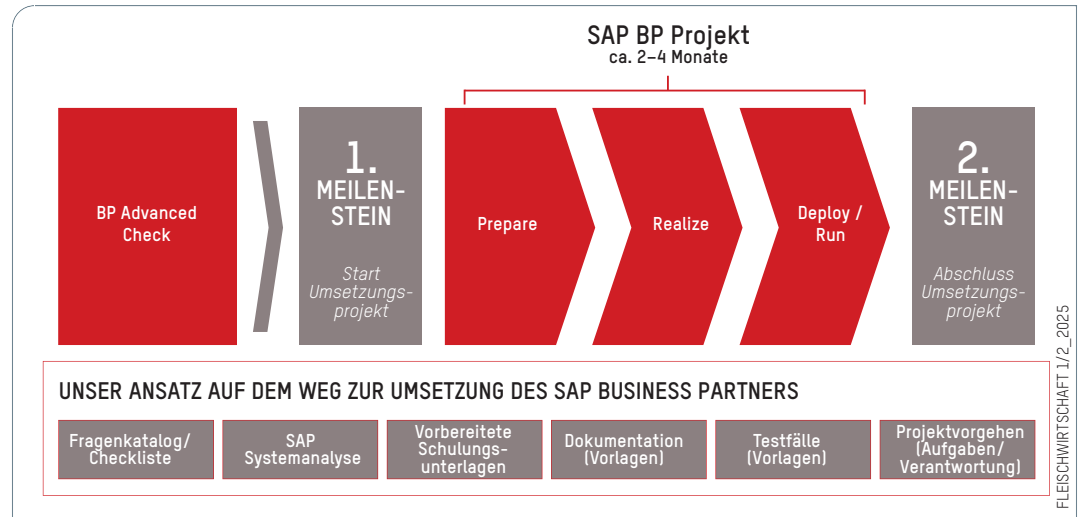
Christian Hager

ist studierter Wirtschaftsinformatiker und arbeitet seit über 20 Jahren im Bereich SAP und Trans-

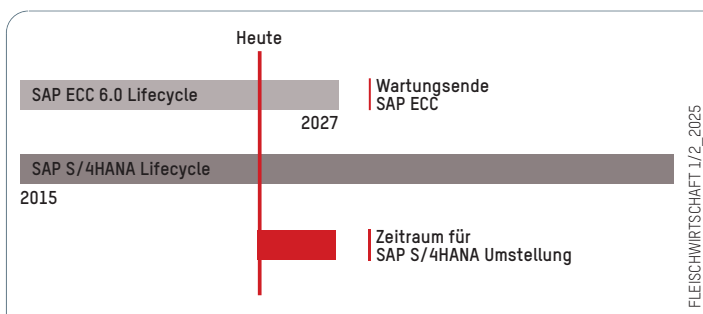
formation Management. Seit 2017 ist er bei der *retailsolutions Austria* tätig, mittlerweile als Managing Director.

Anschrift

Christian Hager, *retailsolutions AG*, Unter Altstadt 8, CH-6300 Zug, Schweiz, kontakt@retailsolutions.ch



In drei Schritten zur erfolgreichen Umsetzung des SAP Business Partners. Foto: *retailsolutions*



Um rechtzeitig auf SAP S/4HANA umzustellen, gilt es jetzt zu handeln.

Foto: *retailsolutions*