

Das neue SAP® Geschäftspartner-Modell und wie der Umstieg gelingt



Basycon

Whitepaper

Das neue SAP® Geschäftspartner-Modell und wie der Umstieg gelingt

von Thomas Blas

Mit diesem Whitepaper wollen wir Ihnen das für SAP® S/4HANA zwingend notwendige Geschäftspartner-Modell vermitteln und zeigen, wie der Umstieg vollzogen werden kann.

Mit der Einführung von SAP® S/4HANA schreibt SAP® zwingend den Geschäftspartner als führende Entität anstelle von Kunde und Lieferant vor.

Da SAP® die Wartung der klassischen ERP-Systeme für Ende 2027 abgekündigt hat, muss spätestens bis dahin der Umstieg auf SAP® S/4HANA erfolgt und Geschäftspartner eingeführt sein.

In der SAP®-Systemlandschaft verwenden bereits die meisten Non-ERP-Systeme den Geschäftspartner, der auch in den aktuellen ERP-Versionen optional verfügbar ist. Somit ist die Umstellung unabhängig von SAP® S/4HANA schon vorab möglich, allerdings je nach System und Version mit eingeschränktem Funktionsumfang.

In diesem Whitepaper erklären wir Ihnen, was sich mit der Einführung des Geschäftspartners ändert, welche grundsätzlichen Einsatzmöglichkeiten es für ihn gibt und wann sich der vorzeitige Umstieg lohnt. Es werden Einschränkungen und Stolperfallen des Geschäftspartner-Ansatzes, sowie verschiedene Wege aufgezeigt, wie der Umstieg vollzogen werden kann.

Ausgangssituation

In den SAP® ERP-Systemen werden Kunden- und Lieferanten-Stammdaten über separate Eingabemasken als unterschiedliche Datenobjekte gepflegt. Seit geraumer Zeit verfolgt SAP® den Ansatz, die unterschiedlichen Entitäten zur Abbildung von Geschäftsbeziehungen über eine einzige Entität, den ‚Geschäftspartner‘, abzubilden, der über Rollen als Kunde, Lieferant, Mitarbeiter Kontaktperson, Interessent, usw. genauer spezifiziert werden kann. Da der Geschäftspartner-Ansatz in SAP® S/4HANA zwingend vorgeschrieben ist, müssen spätestens bei dessen Einführung alle Stammdaten zu Kunden, Lieferanten und Kontaktpersonen in Geschäftspartner umgewandelt werden. Es stellt sich also nicht die Frage, ob, sondern wann auf den Geschäftspartner umgestiegen werden sollte, da er heute schon in den meisten SAP® Produkten, optional auch in SAP® ECC 6.0 / Business Suite 7, verfügbar ist und eine Reihe von Vorteilen mit sich bringt. Um die Komplexität bei der SAP® S/4HANA-Umstellung zu reduzieren, wird empfohlen den Umstieg auf den Geschäftspartner als eigenes Vorprojekt einzuplanen.

Was bedeutet der Geschäftspartner-Ansatz

Alle Geschäftsbeziehungen werden ausschließlich über die führende Entität ‚Geschäftspartner‘ abgewickelt, die die gemeinsamen Daten aller Ausprägungen wie Name, Adresse, Bankdaten und Steuernummern bündelt.

An der Benutzeroberfläche können in SAP® S/4HANA nur noch Geschäftspartner gepflegt werden, Transaktionscodes für Kunden und Lieferanten sind nur noch eingeschränkt nutzbar.

Geschäftspartner werden einer der drei Kategorien ‚Person‘, ‚Organisation‘ oder ‚Gruppe‘ zugeordnet, wodurch unterschiedliche Felder auf den Benutzeroberflächen gezeigt werden. Für Organisationen werden z.B. ‚Branche‘ und ‚Rechtsform‘, für natürlichen Personen dagegen ‚Vorname‘, ‚Nachname‘, ‚Alter‘ oder ‚Geschlecht‘ angezeigt.

Über Rollen können Geschäftspartner als Kunde, Lieferant, Ansprechpartner, Interessent usw. ausgeprägt werden. Rollen lassen sich während dem Lebenszyklus eines Geschäftspartners ändern, mehrere Rollen sind gleichzeitig zulässig. Neben dem Verwendungszweck des Geschäftspartners beeinflussen die Rollen auch die Felder auf den Masken. Kunden und Lieferanten haben im Gegensatz zu Ansprechpartnern auch buchungsrelevante Daten, Kunden haben Vertriebsdaten und Lieferanten Einkaufsdaten. Einem Geschäftspartner können zudem mehrere Adressen für unterschiedliche Rollen zugewiesen werden.

Über Beziehungen und Hierarchie-Zuweisungen lassen sich Geschäftspartner zusätzlich zu den bereits von früher bekannten Partnerfunktionen untereinander verknüpfen.

Rollen und Beziehungen sind wie Adressen und Bankverbindungen zeitabhängig.

Fiskal-Daten werden nun anstatt über fest vorgegebene Felder für einzelne Steuerarten bei Kunde/Lieferant im Geschäftspartner in einer beliebig langen Liste mit Steuertyp und Steuernummer gepflegt.

Welche Vorteile bietet der Umstieg auf den Geschäftspartner

Standardisierung und Harmonisierung

Die Verwendung einer einzigen Entität ‚Geschäftspartner‘ für verschiedenartige Geschäftsbeziehungen ermöglicht eine Standardisierung und Harmonisierung der Daten,

Schnittstellen und Prozesse. Sie erlaubt die gemeinsame Nutzung eines Stammdatums über verschiedenartige SAP® Systeme hinweg.

Datenreduktion

Ein Geschäftspartner kann wie im bisherigen Kunden/Lieferanten-Konzept jeweils für eine physikalische Adresse angelegt werden, so dass z.B. Niederlassungen als eigenständige Geschäftspartner abgebildet werden.

Der Geschäftspartner kann aber auch ausschließlich die legale Einheit repräsentieren und die Niederlassungen werden als zusätzliche Adressen zu dem Geschäftspartner mit entsprechender Adressverwendung angelegt.

Dadurch reduziert sich die Anzahl der Geschäftspartner im System. Dies vereinfacht die Auswahl des richtigen Partners in den operativen Prozessen und hilft, Dubletten zu vermeiden. Hierfür wird die Adressverwendung des Geschäftspartners mit ‚Mehrfachzuordnung‘ zum Kunden bzw.

Lieferantenstammsatz benötigt, die seit SAP® S/4HANA Release 1809 im Standard unterstützt wird.

LifeCycle

Geschäftspartnerrollen können im Laufe der Zeit geändert werden, sodass ein Geschäftspartner in seinem Lebenszyklus nur noch einmal angelegt werden muss.

Durch die zeitabhängigen Rollen, Adressen und Bankverbindungen lassen sich Änderungen vorab im System erfassen und sind dokumentiert.

Beziehungswissen

Über Beziehungen und Hierarchien können zusätzliche Verknüpfungen zwischen Geschäftspartnern angelegt werden, um Kontakte, Besitzverhältnisse oder Firmenstrukturen abzubilden. Über Firmenstrukturen lassen sich z.B. konzernweit Kreditrisiken und Einkaufsvolumen kumulieren sowie Einkaufskonditionen optimieren und abgleichen.

Datenschutz

Die Kategorisierung eines Geschäftspartners als Person hilft bei der Identifizierung der relevanten Datensätze für die gestiegenen Datenschutzerfordernungen für personenbezogene Daten. SAP® bietet in diesem Zusammenhang zusätzlich die Komponente Information Lifecycle Management (ILM) an, mit der auch Sperr- und Löschanforderungen umgesetzt werden können.

Die technische Sicht auf den Geschäftspartner

Weiterhin getrennte Entitäten

Kunde und Lieferant sind zwei getrennte Entitäten im SAP® mit unterschiedlichen Pflegemasken und Tabellen im Datenmodell mit teils redundanten Feldern wie Name, Adresse oder Bankdaten. Im Geschäftspartner werden diese Daten unter einer einheitlichen Oberfläche und einem neuen Datenmodell vereint. Die beide Entitäten Kunde/Lieferant bleiben aber bestehen, da die operativen Prozesse auch unter SAP® S/4HANA weiterhin auf die Kunden- und Lieferantentabellen zugreifen. Der automatische Abgleich dieser Tabellen mit den Geschäftspartnerdaten erfolgt durch die Customer-Vendor-Integration (CVI), die entsprechend eingerichtet werden muss.

Semantische Verknüpfung über Identifikationsnummer

Im Datenmodell hat jede der drei Entitäten Kunde, Lieferant und Geschäftspartner eine eigene Identifikationsnummer (ID). Aus Gründen der besseren Nachvollziehbarkeit und für Datenauswertungen ist die Empfehlung der SAP® für zusammenhängende Entitäten gleiche IDs zu vergeben.

Anmerkung - auch Ansprechpartner sind jetzt eigenständige Geschäftspartner, die über Beziehungen mit dem eigentlichen Geschäftspartner verknüpft sind. Die Synchronisation dieser Daten mit den Kunden- und Lieferantentabellen wird im CVI konfiguriert, ebenso wie der Abgleich der unterschiedlich abgelegten Steuerdaten.

Welche Stolperfallen sind beim Geschäftspartner-Ansatz zu beachten

Gemeinsame Nutzung

Die gemeinsame Nutzung der Geschäftspartner durch mehrere Organisationseinheiten wie Einkauf, Vertrieb, Reporting, Rechnungs- und Vertragswesen erfordert einen höheren Standardisierungsgrad der Daten und deren Verwendung.

Regelwerk

Die Verwendung und Inhalte ausgewählter Felder, sowie konzernweite Qualitätsanforderungen müssen durch ein Regelwerk festgelegt werden.

Es empfiehlt sich das Regelwerk länderspezifisch zu definieren. In ein derartiges Regelwerk gehören auch Punkte, die nicht direkt durch den Umstieg auf den Geschäftspartner bedingt sind, in der Vergangenheit oft aber nur unzulänglich oder pro Geschäftsbereich unterschiedlich geregelt waren, wie z.B. Vorgaben für Adressdaten (u.a. Verwendung von Abkürzungen) und klar definierte Rollen und Berechtigungen im Datenpflegeprozess.

Schreibweise von Namen und Adressen

Bei den Namen und Adressdaten ist zu klären, ob die nationale, internationale oder beide Schreibweisen vorgeschrieben sind, wie die klagefähige Adresse einzugeben ist und wie mit Adressänderungen umgegangen wird, wenn z.B. noch Verträge mit alter Adresse aktiv sind.

Übergreifende Attribute

Bei Attributen, die im Geschäftspartner nur einmal vorkommen und je nach Präferenz der Anwender gerne unterschiedlich verwendet werden, sind genauso klare Regeln notwendig, wie bei Attributen z.B. bei Emailadressen, Telefon- oder Fax-Nummern, die mehrfach vorkommen dürfen. Der als Standard definierte Wert ist für alle Anwender gleich.

Daten-Owner

Für den Datenpflegeprozess muss geregelt sein, wer „Besitzer“ der Daten ist, wer Änderungen vornehmen darf, wer zustimmen muss und wer zu informieren ist. Diese Rechte werden oft je nach Datenbereich unterschiedlichen Personengruppen und Rollen zugewiesen. Insbesondere bei personenbezogenen Daten ist aufgrund der hohen Datenschutzerfordernungen darauf zu achten, diese durch Berechtigungen bei der Pflege und im operativen Zugriff entsprechend zu erfüllen. Der Umstieg auf den Geschäftspartner bietet die Chance, hier klare Vorgaben zu machen, die vor dem Umstieg aufgestellt und abgestimmt sein sollten, da eine Bereinigung der Daten im Nachhinein

sehr aufwändig ist. Insbesondere ist es wichtig, sich vor dem Umstieg zu entscheiden, welcher Geschäftspartner-Ansatz verfolgt wird.

Zeitabhängige Daten

Zeitabhängige Adressen und Bankverbindungen sind in den Kunden- und Lieferantdaten nicht verfügbar. Die aktuell gültigen Daten müssen vom Geschäftspartner manuell in den Kunden- und Lieferantstamm übernommen werden.

Kundenspezifische Felder

Wurde Kunde oder Lieferant um kundenspezifische Felder erweitert, muss geprüft werden, ob diese Felder, zumindest an der Benutzeroberfläche, in den Geschäftspartner zu heben sind.

Verwendung von Kontengruppen

Im Falle von Geschäftspartnern mit mehreren Adressen und der Zuordnung zum Kunden bzw. Lieferantenstammsatz ist für die Vergabe der Nummern eine Strategie erforderlich, die auch für die Definition der Kontengruppen relevant ist. Diese sind bereits von Kunde/Lieferant zur Steuerung der Nummernkreise, Verwendungszweck und Anzeigemasken bekannt und sind für den Geschäftspartner ebenfalls anzugeben. Die bisher verwendeten Kontengruppen sollten auf wenige, sich grundsätzlich unterscheidende Gruppen (z.B. intern und externe Geschäftspartner) reduziert werden, da im Lebenszyklus eines Geschäftspartners dessen Kontengruppe nur mit hohem Aufwand geändert werden kann.

Auswirkungen der SAP® S/4HANA Umstiegsszenarien auf den Geschäftspartner

Für den Umstieg auf SAP® S/4HANA gibt es verschiedene Ansätze. Anhand des gewählten Ansatzes (System Conversion bzw. Brownfield oder Greenfield) richtet sich auch die Vorgehensweise für die Transformation von Kunden/Lieferanten zu Geschäftspartnern aus.

Bei beiden Ansätzen kann SAP® S/4HANA auch stufenweise in einzelnen Konzernteilen nach und nach eingeführt werden.

System Conversion / Brownfield

Bei der System-Conversion, bei der die bewährten Prozesse möglichst beibehalten werden sollen, beginnt der Umstieg im Altsystem, in dem erst die entsprechenden Voraussetzungen geschaffen werden müssen. Neben der Prüfung von verwendeten Add-Ons und eigenentwickelten Programmen auf SAP® S/4HANA-Kompatibilität gehört hierzu auch der Umstieg auf den Geschäftspartner, der im Altsystem zunächst nur mit eingeschränkter Funktionalität verfügbar ist. Es kann also nicht sofort auf einen Geschäftspartner pro legaler Einheit umgestellt werden.

Hier empfiehlt es sich, die Transformation im Synchronisationscockpit (MDS-Load-Cockpit) über CVI durchzuführen, indem zur Migration die Synchronisierungsrichtung gegenüber dem späteren Produktivbetrieb umgekehrt wird. Mittlerweile können so auch Kunden und Lieferanten zu einem gemeinsamen Geschäftspartner sowie Ansprechpartner zu einem separaten Geschäftspartner konvertiert werden.

Sind alle Voraussetzungen im Altsystem erfüllt kann der technische Upgrade auf SAP® S/4HANA erfolgen.

Greenfield-Ansatz

Der Greenfield-Ansatz, bei dem ein SAP® S/4HANA-System auf der grünen Wiese komplett neu aufgebaut wird, bietet sich an, wenn die Geschäftsprozesse im System angepasst oder neu aufgesetzt werden sollen. Dabei kann man den alten Ballast bei den Prozessen, bei den Stammdaten, bei kundenspezifischen Erweiterungen und beim Customizing los werden.

Für die Migration der Geschäftspartner empfiehlt sich der ETL-Ansatz (Extract, Transform and Load). Dazu werden mit entsprechenden Tools Kunden-/Lieferantendaten exportiert, zu Geschäftspartnern transformiert und dann in das SAP® S/4HANA System geladen.

Ein Umzug in die SAP® S/4HANA Cloud stellt in der Regel eine Variante des Greenfield-Ansatzes dar.

Umstieg im Rahmen einer SAP® Master Data Governance-Einführung

Sollte die Einführung eines zentralen SAP® Master Data Governance (MDG) Systems in nächster Zeit anstehen, ist dies eine weitere Möglichkeit bereits vor dem Umstieg auf SAP® S/4HANA den Geschäftspartner einzuführen.

Das SAP® MDG-System, das den Geschäftspartner-Ansatz ebenfalls zwingend vorschreibt, unterstützt die Migration der Kunden/Lieferanten auf den Geschäftspartner und die Bereinigung von Dubletten mit dem integrierten Werkzeug ‚Business-Partner-Consolidation‘. Die Geschäftspartnerdaten können bis zur SAP® S/4HANA-Einführung weiterhin als reine Kunden und Lieferanten-Entitäten an die Altsysteme verteilt werden.

Fazit

Für den Umstieg auf den Geschäftspartner sollte vorab eine Strategie erstellt werden, in der Punkte wie Verwendung des Geschäftspartners, Vergabe der Nummern, Zeitplan und Methodik für den Umstieg festgeschrieben sind. Eine Analyse der Struktur der Geschäftspartnerbeziehungen hilft abzuschätzen, ob sich der höhere Umstellungsaufwand auf die Legale-Einheiten-Variante rentiert. Wenn bestehende Kunden und Lieferanten lediglich 1:1 in Geschäftspartner übertragen und die neuen Verknüpfungsmöglichkeiten der Geschäftspartner untereinander nicht genutzt werden, ist der Mehrwert gering.

Grundsätzlich ist zu empfehlen, vor der eigentlichen SAP® S/4HANA Umstellung den Umstieg auf den Geschäftspartner vorzubereiten und bei einer geplanten System-Conversion auch vorab durchzuführen. Die Stammdaten sind vor den Umstieg auf den Geschäftspartner entsprechend definierter Regeln zu bereinigen um die Datenqualität zu heben und nicht mehr benötigte Daten auszusortieren.

Unser Angebot

Wir unterstützen Sie gerne, die Roadmap zur Einführung von SAP® S/4HANA, sowie bei der Strategie für die Umstellung auf den Geschäftspartner zu erstellen, die sich an Ihrer jetzigen Systemlandschaft und Ihrer Zielarchitektur orientiert.

Wir von Basycon bringen eine langjährige Erfahrung im Umgang mit dem SAP® Geschäftspartner aus vielen Projekten mit. Wir kennen die unterschiedlichen Sichten aus den operativen Prozessen, den Stammdaten, der Datenanalyse und des Reporting auf den Geschäftspartner.

Aus der Praxis wissen wir, wie der Geschäftspartner effektiv eingesetzt werden kann, um das ganze Innovationspotenzial von SAP® S/4HANA auszuschöpfen und welche Möglichkeiten je nach eingesetzter SAP® Version zur Verfügung stehen. Wir zeigen Ihnen die verschiedenen Wege und Werkzeuge für die Konvertierung Ihrer Kunden- und Lieferanten-Stammdaten auf, um mit Ihnen gemeinsam das am besten geeignete Vorgehen auszuwählen. Wir kennen die Erfolgsfaktoren wie eine Migration als Chance zur Bereinigung und Harmonisierung der Daten sowie zur Steigerung der Datenqualität genutzt werden kann.

Über den Autor

Der Autor des Artikels, Thomas Blas, ist seit 1999 als SAP-Managementberater mit Schwerpunkt Stammdaten- und SAP-Management bei der Basycon Unternehmensberatung GmbH als Partner tätig. Er ist seit 2010 in verschiedenen Projekten zur Umstellung von Kunden/Lieferanten auf den Geschäftspartner, sowie der Einführung von SAP® MDG (Master Data Governance) in führenden Rollen beteiligt.

Über die Basycon Unternehmensberatung GmbH

Basycon versteht sich seit 1997 als Unternehmensberatung, die im Spannungsfeld zwischen Business und IT tätig ist und die Professionalität klassischer Unternehmensberatungen mit fundiertem IT-Know-how verbindet. Auf der Basis langjähriger Erfahrungen in großen Organisations- und SAP-Projekten helfen wir unseren Klienten, strategische Weichen zu stellen und unterstützen sie mit unserer Umsetzungstärke, die Projekte erfolgreich ans Ziel zu bringen.

Kontakt

Thomas Blas
Basycon Unternehmensberatung GmbH
Welserstraße 1, 81373 München, Deutschland
thomas.blas@basycon.com
+49 (0) 89 890 559 221
+49 (0) 173 3517621

Trademark Notice

SAP S/4HANA®, SAP S/4HANA® Cloud, SAP HANA®, SAP Fiori®, SAP® Ariba®, ABAP®, SAP® Business Suite, SAP® CoPilot, SAP® ERP, SAP® Activate, SAP® Model Company, SAP® Solution Manager, SAP® Focused Build, SAP® Transformation Navigator, SAP® Cloud Platform, SAP® Master Data Governance and any other SAP® products or services referred to in this document

are trademarks or registered trademarks of SAP SE, Walldorf.

Other common names, trade names, goods designations or similar quoted in this document may be trademarks of their respective owners, even in the absence of labeling to that effect. The use of these names in this document does not imply that they are free to use under the Trademark Protection Act.

To provide a better readability, the full product names including the prefix “SAP” might be omitted in the document.

For further information, see:

⇒ <https://www.sap.com/corporate/en/legal/trademark.trademark-list.html>

⇒ <http://www.sap.com/corporate-en/about/legal/copyright/index.html>