

Landscape Transformation führt Buchungskreise zusammen

# Perfekt zusammengeschweißt

Schenck Process ist ein global operierendes Technologieunternehmen mit Hauptsitz in Darmstadt. In Nordamerika hat Schenck Process fünf Werke, denen drei Buchungskreise und drei Ein- und Verkaufsorganisationen zugeordnet sind. Ziel war die Optimierung der Organisationsstruktur.

Von *Stephan Fink, cbs Corporate Business Solutions*

**D**ie US-Werke von Schenck Process sollten zu einem Buchungskreis zusammengeführt werden. Darüber hinaus sollten etwa 1300 Kunden- und 800 Lieferanten-Dubletten in SAP harmonisiert, die Datenqualität erhöht und die Handhabung des Systems erleichtert werden. Alle verknüpften Stamm- und Transaktionsdaten galt es dabei ebenfalls zu harmonisieren. Die anspruchsvolle Transformation konnte mithilfe von cbs Corporate Business Solutions in nur fünf Monaten abgeschlossen werden. Der Go-live erfolgte an einem Wochenende. Neben standardisierten Transformationsansätzen kam dabei das Werkzeug cbs Enterprise Transformer (ET) zum Einsatz. Nach erfolgreichem Projektabschluss kann die Führungsebene nun schneller auf verlässliche Echtzeitdaten aller Unternehmensbereiche zugreifen und die aussagekräftigen Kennzahlen für die strategische Planung nutzen.

Im Jahr 2005 wurde Schenck Process, die bis dahin Teil der Carl Schenck AG und damit auch Teil der Dürr AG in Darmstadt war, durch einen Management-Buy-out eigenständig. Das Unternehmen wuchs schnell, insbesondere durch Akquisitionen in den USA, Australien und Europa. Nun beschloss Schenck Process, seine Organisationsstruktur in den USA zu harmonisieren.

In den USA ist das Unternehmen mit fünf Werken vertreten, die bis zu diesem Zeitpunkt drei Buchungskreisen sowie drei Ein- und Verkaufsorganisationen zugeordnet



**Stephan Fink**

ist Manager im Bereich System Landscape Transformation (SLT).

waren. Alle Buchungskreise teilten sich einen Kostenrechnungskreis, einen Kontenplan und einen Ergebnisbereich. Ziel war es, die Werke zu einem Buchungskreis zusammenzuführen und sie einer gemeinsamen Ein- und Verkaufsorganisation zuzuordnen. Zudem sollten vorhandene Kunden- und Lieferantenstammdaten in SAP harmonisiert, die Datenqualität erhöht und die Handhabung des Systems erleichtert werden. Konkret betraf das etwa 1300 Kunden- und 800 Lieferantendubletten.

Als Partner für die Entwicklung eines Transformationskonzeptes und die Durchführung der Transformation zog Schenck Process die Berater hinzu, die für die Implementierung und Realisierung des Buchungskreis-Merge und die Datenharmonisierung im Qualitätssicherungs- und Produktionsumfeld verantwortlich waren.

Nach einer eingehenden Systemanalyse erstellte man ein technisches Konzept – sowohl für die Zusammenführung der Buchungskreise als auch für die Kunden- und Lieferantendarstellung. Im Rahmen des Projektes wurden ein Integrationstest und ein User Acceptance Test unter Beteiligung der Fachabteilungen des Kunden durchgeführt, um die Transformation zu überprüfen.

Bei der Zusammenführung der Buchungskreise empfahl cbs einen minimal-invasiven Ansatz auf Basis von Business-Objekten. Die für die Migration und Konvertierung relevanten Objekte wurden in Zusammenarbeit mit Schenck Process definiert, ebenso die Selektions- und Mapping-Regeln. Der Zielbuchungskreis und die zugehörige Ein- und Verkaufsorganisation wurden um die Stammdaten aller Werke erweitert.

Für technische Transformationen dieser Art kam ein Enterprise Transformer zum Einsatz. Mit dieser Standardsoftware lassen sich Daten jedes Typs aus unterschiedlichen ERP-Quell-Releases migrieren. Bei Schenck Process wurden die Daten mit cbs ET übertragen, das heißt, die Werte wurden mit der „Direct-Input-Methode“ direkt in der Daten-

bank konvertiert. Dabei wurde die komplette Historie in allen Logistikmodulen übernommen.

Für die Konvertierung der offenen Posten und Salden im Finanzbereich wurden SAP-Standardverbuchungsmethoden (Batch Input/LSMW) genutzt, die über ET aufgerufen werden. Im Finanzbereich konvertierte man nur offene Posten, Salden und Anlagen. Es wurden keine historischen Daten im Finanzbereich übernommen.

Bei der Harmonisierung der Stammdaten bestand die Lösung darin, die Duplikate in einem führenden Kunden- und Lieferantentamm zusammenzuführen. Dieser wurde von Schenck Process selbst definiert. Alle verknüpften Stammdaten wurden ebenfalls zusammengeführt. Alle Kunden-/Lieferantennummern in den Transaktionsdaten wurden in die führende Kundennummer umgewandelt. Nichtführende Stammdaten wurden gelöscht. Der Go-live fand zusammen mit der Buchungskreisverschmelzung an einem Wochenende statt.

Der Go-live erfolgte kurz nach dem Geschäftsjahresabschluss im Januar 2019. Die technische Transformation wurde an einem Wochenende innerhalb von 24 Stunden durchgeführt, so wurde die Ausfallzeit der Systeme auf ein Minimum reduziert,

ohne Unterbrechung des operativen Betriebs. „Wir sind mit dem Projektverlauf sehr zufrieden. Die Migration verlief ab dem ersten Testlauf völlig reibungslos“, sagt Stephanie Hanl, CIO bei Schenck Process. Seit der Restrukturierung arbeitet Schenck Process in den USA nun mit einem Buchungskreis und einer Ein- und Verkaufsorganisation statt mit drei verschiedenen. Die komplette Transformation konnte innerhalb von nur fünf Monaten abgeschlossen werden. „Inzwischen profitieren wir von einer höheren Datenqualität und mehr Konsistenz im System und können bessere Auswertungen von Kunden- und Lieferantendaten vornehmen“, erklärt Stephanie Hanl. Weitere Vorteile: eine deutlich einfachere Handhabung des Systems für den Endanwender sowie wertvolle Skaleneffekte im Einkauf, die direkt an die Kunden von Schenck Process weitergegeben werden können.

Bitte beachten Sie auch den  
Community-Info-Eintrag auf Seite 69



## Schenck Process

Schenck Process ist weltweit führend in den Bereichen Wäge- und Dosiertechnik, Sieb- und Separationstechnik für Schüttgüter, Entstaubungs- und Luftfiltrationstechnik, pneumatische und mechanische Fördertechnik sowie Automatisierungs- und Diagnosetechnik. Die innovativen Lösungen der Unternehmensgruppe kommen unter anderem in den Branchen Nahrungsmittel, Kunststoffe, Aufbereitungstechnik, Zement, Logistik, Baustoffe, Chemie, Bergbau und Transport zum Einsatz. Schenck Process blickt auf eine mehr als 135-jährige Firmenhistorie zurück. Heute ist das Unternehmen in 20 Ländern auf allen Kontinenten vertreten. Weltweit gehören 130 Vertretungen, über 30 Servicestützpunkte sowie 22 moderne Fertigungsstätten zur Gruppe. 2018 erwirtschaftete Schenck Process mit rund 2500 Mitarbeitern einen weltweiten Umsatz von 600 Millionen Euro.



Information und Bildungsarbeit von und für die SAP® Community

Das E-3 Magazin

# SECURE

Fürchtet euch nicht.  
Vertrauen ist gut – Wissen besser.  
Navigieren Sie agil durch die  
digitale Zeit – mit der  
E-3 Security-Kolumne.