



SUCCESS STORY

S/4HANA Einführung in der Mode- und Bekleidungsbranche

Das Projekt

Erneut können wir von einem erfolgreichen Projekt berichten! Unser Kunde ist diesmal ein großes deutsches Unternehmen mit globaler Präsenz und operiert als bedeutender Zulieferer und Anbieter in den Bereichen Mode und Bekleidung. Mit einem umfangreichen Filialnetz in über 120 verschiedenen Ländern generiert das Unternehmen einen jährlichen Umsatz von etwa drei Milliarden Euro. Es ist bekannt für seine hochwertigen Produkte und zeitlosen Designs, die Qualität, Stil und Innovation verkörpern. Die Produktpalette umfasst eine Vielzahl von Bekleidungsstücken und Accessoires, die Kunden auf der Suche nach erstklassiger Mode ansprechen.

Ausgangssituation

Der erste Rollout der S/4HANA Einführung unseres Kunden bezieht sich vorerst bewusst auf Schweden, Dänemark, Finnland, sowie Lettland und Litauen. In Zukunft ist es nun möglich, diesen als Template für die S/4 Einführung in den anderen Ländern zu verwenden. Die individuelle Ausgangslage führte zum Brownfield Ansatz, bei welchem bestehende ERP-Prozesse schrittweise und nur mit kleineren Anpassungen nach S/4HANA überführt werden.

Umsetzung

Generell haben wir unseren Kunden bei der Transformation mit insgesamt fünf Beratern in den folgenden fünf Teilbereichen unterstützt:

- Business Partner Migration
- Promotion Pricing
- Retail Pricing
- Kundenauftragsanlage via Webshop und SD Preisfindung
- B2B Schnittstellen

Business Partner Migration

Die Einführung des Geschäftspartners in S/4HANA war ein entscheidendes Element in unserem Projekt. Dieser Prozess umfasste nicht nur die Migration von B2C- und B2B-Geschäftspartnern aus dem AFS-System, sondern wir übernahmen die ganzheitliche Verantwortung für sämtliche Aspekte des Business Partners. Dazu gehörten unter anderem die Konzeption des Business Partners, die Verwaltung der BP-Berechtigungen sowie die Implementierung von erwünschten Zusatzentwicklungen. Die beeindruckende Migration von 2000 B2B-Kunden, 190.000 B2C-Kunden und 1000 Lieferanten auf die neue Plattform wurde mithilfe einer Cloud-PI-Schnittstelle (SCPI) durchgeführt. Ein besonderes Merkmal war die Verwendung eigener IDoc-Typen und die ausschließliche Nutzung der Cloud-Schnittstelle für die Datenübertragung. Dies stellte sicher, dass sämtliche wesentlichen Informationen akkurat und fehlerfrei übertragen wurden.

Promotion Pricing

Ein weiterer Schritt stellte die Überführung der kundenindividuellen Prozesse zu Aktionspreisfindung dar. Die Eigenentwicklungen spielten eine zentrale Rolle in der Preisfindungsstrategie, weshalb diese vom Altsystem übertragen werden sollten. Während der Migration wurden jedoch auch einige kleinere Anpassungen vorgenommen, wie z.B. die Einführung neuer Transaktionen und kleinere Oberflächenanpassungen in den bestehenden Transaktionen. Durch diese Anpassungen wurden die individuellen Wünsche unseres Kunden vollumfänglich erfüllt und das Promotion Pricing konnte gleichzeitig zur Überführung zusätzlich optimiert werden.

Retail Pricing

In diesem Bereich bestand die Aufgabe, die Prozesse zur retailspezifischen Preisfindung (Retail Pricing) vollumfänglich auf das neue S/4-System zu migrieren. Die Preisfindung umfasste dabei die Preisanlage im AFS, die Übertragung der Preise an S/4HANA und letztendlich die Preiskalkulation im S/4.



Wir sind ein europaweit tätiges Beratungsunternehmen mit dem Fokus auf große IT-, SAP- und Digitalisierungsvorhaben. Wir arbeiten vertrauensvoll und intensiv mit Kunden und Partnern aus unseren Fokusbranchen Retail, Automotive und Industry zusammen.

Dabei unterstützen wir vollumfänglich mit Strategie- und Prozessberatung sowie auch bei der technischen Umsetzung. Wir verstehen die Prozesse und Technologien dahinter und finden praxistaugliche Lösungen.

Dabei orientieren wir uns an unseren beiden Leitmotiven „We simplify complexity“ und „We take it live“

SD Kundenauftragsanlage via Webshop und SD B2C Preisfindung

Weiterhin wurde eine Schnittstelle zwischen Webshop und S/4HANA eingerichtet, welche die nahtlose Anlage von Kundenaufträgen aus dem B2C-Bereich ermöglichte und den Prozess durch die Verarbeitung von Auftragsinformationen in Form von XML-Dateien aus den Webshops automatisierte.

Bei Bedarf wurden die XML-Strukturen angepasst, um die nahtlose Integration in das SAP-System sicherzustellen. Dies trug dazu bei, potenzielle Fehler und Inkonsistenzen zu minimieren und den gesamten Auftragsprozess reibungslos ablaufen zu lassen. Im Rahmen der SD B2C Preisfindung wurde ein weiterer wichtiger Schritt unternommen, indem wir die Kalkulationsschemen und Konditionstechniken aus unserem bestehenden System übernahmen und anpassten. Die Preisfindung im B2C-Bereich konnten wir somit präzise auf die Anforderungen und Strategien unseres Kunden abstimmen. Zudem wurde die Komplexität der SD deutlich reduziert.

B2B Schnittstellen

Im B2B Bereich wurden gleich mehrere Schnittstellen von uns eingerichtet und in Betrieb genommen. Durch diese können Kundenaufträge aus verschiedensten Quellen in das S/4HANA System übertragen werden. Beispielsweise kommen die Aufträge unseres Kunden von Großhändler über eine E-Commerce Plattform, welche nun den Weg in das S/4 System finden. Auch hier wird die Übertragung mit Hilfe von SCPI gesteuert, bei der von uns Teile des Mappings konzeptioniert wurden.

Unterstützung über den ganzen Projektverlauf hinweg

Unsere Berater und Entwickler begleiteten unseren Kunden während des kompletten Projektverlaufs hinweg. Ihre Arbeit umfasste dementsprechend zunächst Workshops, um gemeinsam mit dem Kunden die Anforderungen an das Projekt zu definieren, das Erstellen von ausführlichen Konzepten, welche auf unseren Kunden zugeschnitten sind und das Vornehmen der entsprechenden Customizing Einstellungen. Daraufhin unterstützten wir bei den Tests und Fehleranalysen und hielten Schulungen und Trainings, um Neuerungen vorzustellen und die Mitarbeiter darauf vorzubereiten. Während des Go-Lives und in der Hypercare Phase arbeiteten wir schließlich eng mit den Fachbereichen vor Ort zusammen.

Herausforderungen

Um die knappe Timeline einzuhalten, arbeitete unser Team sehr effizient und fokussiert. Die Zusammenarbeit mit den Fachbereichen unseres Kunden war entscheidend, um die Projektziele zu erreichen, und wir konnten die erforderlichen Anpassungen und Implementierungen in einer angemessenen Zeit erfolgreich durchführen. Eine wesentliche Herausforderung, die während der Business Partner Migration auftrat, war die Art und Weise, wie Abteilungen unseres Kunden im Altsystem angelegt waren. Im Altsystem waren diese als Personen angelegt und den Debitoren zugeordnet, jedoch sollten diese in das S/4HANA als „Organisation“ übertragen werden. Diese Umstellung erforderte eine gründliche Überlegung und eine maßgeschneiderte Lösung, um diesen spezifischen Anforderungen gerecht zu werden.





Fazit

Das Projekt wurde mit einer klaren Strategie und einem sorgfältigen Rollout-Ansatz für zunächst fünf Länder gestaltet. Das daraus entstandene Template kann nun für zukünftige S/4HANA Einführungen in anderen Ländern verwendet werden. Der Brownfield-Ansatz ermöglichte eine schrittweise Überführung der bestehenden ERP-Prozesse in S/4HANA, wobei meist nur kleinere Anpassungen erforderlich waren. Der Business Partner war ein Schlüsselthema im Rahmen der S/4HANA Transformation, bei der eine große Anzahl an Lieferanten und Kunden erfolgreich migriert wurden. Die Verwendung eigener IDoc-Typen und die Nutzung der Cloud-PI-Schnittstelle gewährleisteten eine präzise Datenübertragung. Die Überführung der kundenindividuellen Prozesse für Promotion Pricing und Retail Pricing verlief reibungslos, wobei individuelle Anpassungen die Anforderungen des Kunden optimal erfüllten. Die Einrichtung der Schnittstelle für die Kundenauftragsanlage via Webshop und die SD Preisfindung im B2C-Bereich ermöglichten eine nahtlose Auftragsabwicklung und eine präzise Preisgestaltung.

Insgesamt war das Projekt ein großer Erfolg, welcher durch die enge Zusammenarbeit mit dem Kunden und die geschickte Anpassung an individuelle Anforderungen ermöglicht wurde. Trotz einiger Herausforderungen, wie der generell knappen Timeline und der Business Partner Migration, wurde das Projekt erfolgreich abgeschlossen und wird nun als Vorzeigeprojekt für zukünftige S/4HANA-Einführungen dienen. Wir haben bereits die nächsten Schritte in den Blick genommen, da für 2024 die Einführung von S/4HANA in den Regionen BeNeLux und UK geplant ist. Diese Erweiterung markiert den Beginn weiterer aufregender Projektphasen, in denen wir unser Fachwissen und unsere Erfahrung nutzen werden, um auch dort Spitzenleistungen zu erbringen. Wir freuen uns darauf, die Erfolgsgeschichte mit unserem Kunden gemeinsam fortzusetzen.

ANSPRECHPARTNER & KONTAKT



Tina Ackermann

ososoft GmbH Standort Würzburg

Beethovenstraße 5c
97080 Würzburg
Tel. +49 931 784 957-25

hello@ososoft.de

ososoft GmbH Standort München

Kistlerhofstraße 70,
Gebäude 88
81379 München

www.ososoft.de