

Success-Story RAILONE GmbH

Business Partner Conversion



Die Advanced Applications GmbH ist der SAP Partner für produzierende Unternehmen aus den Branchen High-Tech, Medizintechnik, Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoff sowie Prozessfertigung / Pharma.

Mit den Geschäftsbereichen Prozessberatung, SAP Support, SAP Entwicklung, SAP Einführung, SAP Wartung und SAP Hosting ist Advanced Applications in der Lage, alle Leistungen im SAP Umfeld aus einer Hand anzubieten.

RAILONE ist ein international aktiver Produzent für Betonschwellen und Fahrwegsysteme für den schienengebundenen Fern- und Nahverkehr. Die Unternehmensgruppe ist international mit Produktionsstandorten und Gesellschaften vertreten.

Ausgangssituation

Die Firma RAILONE GmbH setzt seit vielen Jahren SAP ECC erfolgreich ein und evaluierte zusammen mit der Advanced Applications GmbH die Readiness der SAP Systeme für S/4HANA. Als ein essenzielles Vorprojekt für S/4HANA wurde das Thema Business Partner herausgearbeitet. Damit eine S/4HANA Brownfield Konvertierung möglich ist, müssen alle Debitoren, Kreditoren und Ansprechpartner zum Business Partner (Geschäftspartner) vorab im SAP ECC konvertiert werden. Diese Umstellung zu Business Partner wird Business Partner Conversion (Konvertierung Geschäftspartner) oder alternativ CVI Customer-Vendor Integration bezeichnet.

Projektsteckbrief

Kunde	RAILONE GmbH
Branche	Eisenbahninfrastruktur
Projekt	Business Partner Conversion
Laufzeit	3 Monate
Go-Live	16.06.2023
Highlights	Business Partner Conversion in time and in budget / reibungslose Produktivsetzung ohne Downtime
Nutzen	Wichtige Voraussetzung für S/4HANA erfüllt.



Success-Story RAILONE GmbH

Business Partner Conversion



Umsetzung

Die Berater der Advanced Applications führten die Business Partner Conversion in enger Zusammenarbeit mit den internen Beratern der Firma RAILONE GmbH durch. Dieser Prozess begann mit intensiven Workshops, in denen zunächst die gegenwärtige Situation erfasst und analysiert wurde. Auf Grundlage dieser Erkenntnisse wurde dann ein fundiertes Konzept zur Umstellung auf das Business-Partner-Modell erarbeitet. In weiteren Schritten wurden die technische Umsetzung im Testsystem durchgeführt. Nach ausgiebigen Tests folgte die Business Partner Conversion im Qualitätssystem begleitet von weiteren gründlichen Prüfungen. Nach erfolgreicher Absolvierung aller Tests, erfolgte schließlich nach 3 Monaten Projektlaufzeit die Produktivsetzung.

Ergebnis

RAILONE GmbH hat mit der Business Partner Conversion eine wesentliche Voraussetzung für S/4HANA erfüllt.

Entscheidung für Advanced Applications

- Kennen des Partners durch S/4HANA Vorprojekt
- Hohe Flexibilität

Ausblick

Als nächstes steht die S/4HANA Brownfield Conversion auf der Agenda. RAILONE hat sich entschieden, diese auch mit der Advanced Applications durchzuführen. Hierzu laufen schon die ersten Vorbereitungen.

„Die SAP Business Partner Conversion markierte einen wichtigen Meilenstein auf unserer Journey zu S/4HANA. Wir sind mit der effizienten Unterstützung der Advanced Applications GmbH sehr zufrieden.“

Stefan Hübner
Head of Digitalization
RAILONE GmbH