

Von Anfang an richtig: SAP-Einführung mit Blick auf digitale Services

10 praktische Tipps, wie Sie Ihr ERP-System heute aufsetzen, um morgen automatisiert zu arbeiten.



SAP ist kein Selbstläufer.

Ob die Einführung später zum echten Fortschritt führt oder zur Dauerbaustelle wird, entscheidet sich oft nicht an der Technik – sondern an der Struktur.

Wer von Anfang an mitdenkt, wie Daten fließen, wie Prozesse ineinandergreifen und wie Service digital funktionieren soll, spart sich später hohe Anpassungskosten, Umwege und Frust.

Dieser Leitfaden zeigt, worauf es ankommt: 10 zentrale Hebel, mit denen Sie SAP so vorbereiten, dass es nicht im System bleibt – sondern in der Praxis funktioniert.

1. Auftragsarten bündeln – Splitting vermeiden

Fassen Sie alle After-Sales-Aufträge in einem einheitlichen Vertriebsbereich zusammen. So vermeiden Sie komplizierte Zuordnungen und technische Stolperfallen in späteren Prozessen. Unterschiedliche Auftragsarten sollten klar definiert und so schlank wie möglich gehalten sein.

Was zu tun ist:

- Vertriebsbereiche und Auftragsarten im System prüfen
- Dubletten oder überflüssige Varianten streichen
- Testaufträge anlegen und Zuordnungen kontrollieren

2. Sonderlösungen kritisch hinterfragen

User-Exits, Z-Programme oder individuelle Preislogiken mögen kurzfristig helfen – langfristig machen sie Ihr System schwer integrierbar. Bleiben Sie so nah wie möglich am SAP-Standard, besonders im SD-Prozess und bei der Preisfindung.

Was zu tun ist:

- Bestehende Sonderlösungen systematisch erfassen
- Notwendigkeit prüfen – was kann entfallen?
- Wo möglich: durch Standardfunktionen ersetzen

3. Preislogik vereinheitlichen – keine manuellen Konditionen

Vermeiden Sie manuelle Preiseingaben. Diese lassen sich nicht automatisiert über Schnittstellen übertragen und führen regelmäßig zu Fehlern. Eine konsistente Konditionslogik sichert saubere Preisfindung – im System wie in der Plattform.

Was zu tun ist:

- Manuelle Konditionen identifizieren
 - Konditionssätze einführen, die automatisiert funktionieren
 - Mit realen Daten testen, ob Preisfindung greift
-

4. Kalkulationsschema standardisieren

Einheitliche Kalkulationsschemen sind die Basis für automatisierte Preisprozesse. Je weniger Varianten, desto besser – und wenn mehrere nötig sind, sollten sie identisch aufgebaut sein. Stimmen Sie die Struktur frühzeitig mit den Anforderungen kommender Schnittstellen ab.

Was zu tun ist:

- Bestehende Kalkulationsschemen analysieren
 - Wenn möglich: vereinheitlichen
 - Schnittstellentests mit Plattform und Services durchführen
-

5. Stammdaten – sauber und vollständig

Ohne saubere Stammdaten kann kein Prozess zuverlässig funktionieren. Legen Sie Pflichtfelder fest, bereinigen Sie Altbestände und schaffen Sie eine klare Verantwortung für die Datenqualität.

Was zu tun ist:

- Pflichtfelder in Kunden-, Material- und Equipmentdaten definieren
 - Altdaten bereinigen, bevor sie migriert werden
 - Datenqualität regelmäßig auswerten und pflegen
-

6. Summenpreise korrekt hinterlegen

Summenpreise müssen an der richtigen Stelle im System abgelegt werden – idealerweise in den Zwischensummen 1–6. Nur dann lassen sie sich ohne Zusatzprogrammierung weiterverarbeiten oder in Plattformen übernehmen.

Was zu tun ist:

- Preise in den vorgesehenen Zwischensummen hinterlegen
- Testbelege anlegen und kontrollieren
- Teams für saubere Preisstruktur sensibilisieren

7. Z-Felder vermeiden – Standard nutzen

Zusätzliche Felder (Z-Felder) in Kunden-, Material- oder Angebotsstammdaten erschweren spätere Schnittstellen erheblich. Sie sind nicht im Standard-IDOC enthalten und führen regelmäßig zu Kompatibilitätsproblemen. Nutzen Sie stattdessen die SAP-Standards – sie sind anschlussfähig und deutlich robuster.

Was zu tun ist:

- Bestehende Z-Felder erfassen
- Prüfen, ob Standardfelder als Ersatz dienen können
- Zukünftige Erweiterungen ausschließlich über Standardschnittstellen abbilden

8. Fehlerhandling: Dialoge raus, Logs rein

Popups und Fehlermeldungen blockieren automatisierte Prozesse, wenn sie auf Dialoge angewiesen sind. Lassen Sie Belege auch bei Warnungen speichern – Fehler können im Log dokumentiert und später behoben werden.

Was zu tun ist:

- Prüfen, wie Ihr System mit Fehlern umgeht
- Kritische Meldungen ins Log umleiten
- Sicherstellen, dass Prozesse trotz Warnungen durchlaufen können

9. Vertriebsstrukturen vereinfachen

Komplexe Vertriebsbereiche erschweren spätere Automatisierungen. Halten Sie Verkaufsorganisationen, Vertriebswege und Sparten so einfach wie möglich. So vermeiden Sie Sonderlogiken zur Bereichsermittlung – und gewinnen Handlungsspielraum.

Was zu tun ist:

- Bestehende Vertriebsstrukturen analysieren
- Vereinfachungen und klare Regeln definieren
- Mit Testaufträgen prüfen, ob die Logik wie gewünscht greift

10. Digitalisierung mitdenken – von Anfang an

SAP ist mehr als ein ERP-System – es ist der Startpunkt für digitale Services. Denken Sie Schnittstellen zu Plattformen, CRM und IoT gleich mit. So verhindern Sie, dass Sie später Prozesse umbauen müssen, die heute schon anders geplant werden könnten.

Was zu tun ist:

- Zukünftige Integrationen definieren
- Standardschnittstellen prüfen und einplanen
- Prozesse von Anfang an auf Automatisierung ausrichten

Fazit: Eine klare ERP-Struktur ist die halbe Digitalisierung

Wer heute strukturiert plant, spart sich später teure Korrekturen. Eine saubere SAP-Einführung ist nicht nur eine technische Frage – sie ist die Grundlage für alles, was später digital automatisiert werden soll. Transaction Network unterstützt Sie dabei – mit einer Plattform, die vorhandene Systeme verbindet und Ihre Serviceprozesse skalierbar macht.

Transaction Network – Wer wir sind

Transaction Network entwickelt die Kundenplattform für vollautomatisierte Serviceprozesse und intelligente Datenintegration – mit klarem Fokus auf After-Sales-Prozessen im Maschinenbau.

Unsere Software vernetzt bestehende Systeme wie SAP, CRM und IIoT – automatisiert, strukturiert, anschlussfähig. Das ist die Voraussetzung für automatisierte Prozesse, fundierte Entscheidungen und den gezielten Einsatz von KI. Wir wissen, dass digitaler Service nur dann funktioniert, wenn bestehende Systeme nicht ersetzt, sondern intelligent verbunden werden. Genau dafür bauen wir die technische Basis – seit über 10 Jahren.

So entsteht eine digitale Infrastruktur, die vorhandene Systeme integriert und Unternehmen in die Lage versetzt, skalierbare Serviceprozesse aufzubauen. Kunden wie UNITED GRINDING Group, Schubert oder Zollern setzen auf Transaction Network, um bestehende Systeme zu verbinden – und ihren Service zukunftsfähig zu gestalten. Wenn Sie Ihre bestehende Systemwelt fit für digitale Services machen wollen – sprechen Sie mit uns.

Transaction-Network GmbH & Co. KG
Industriepark 312
78244 Gottmadingen

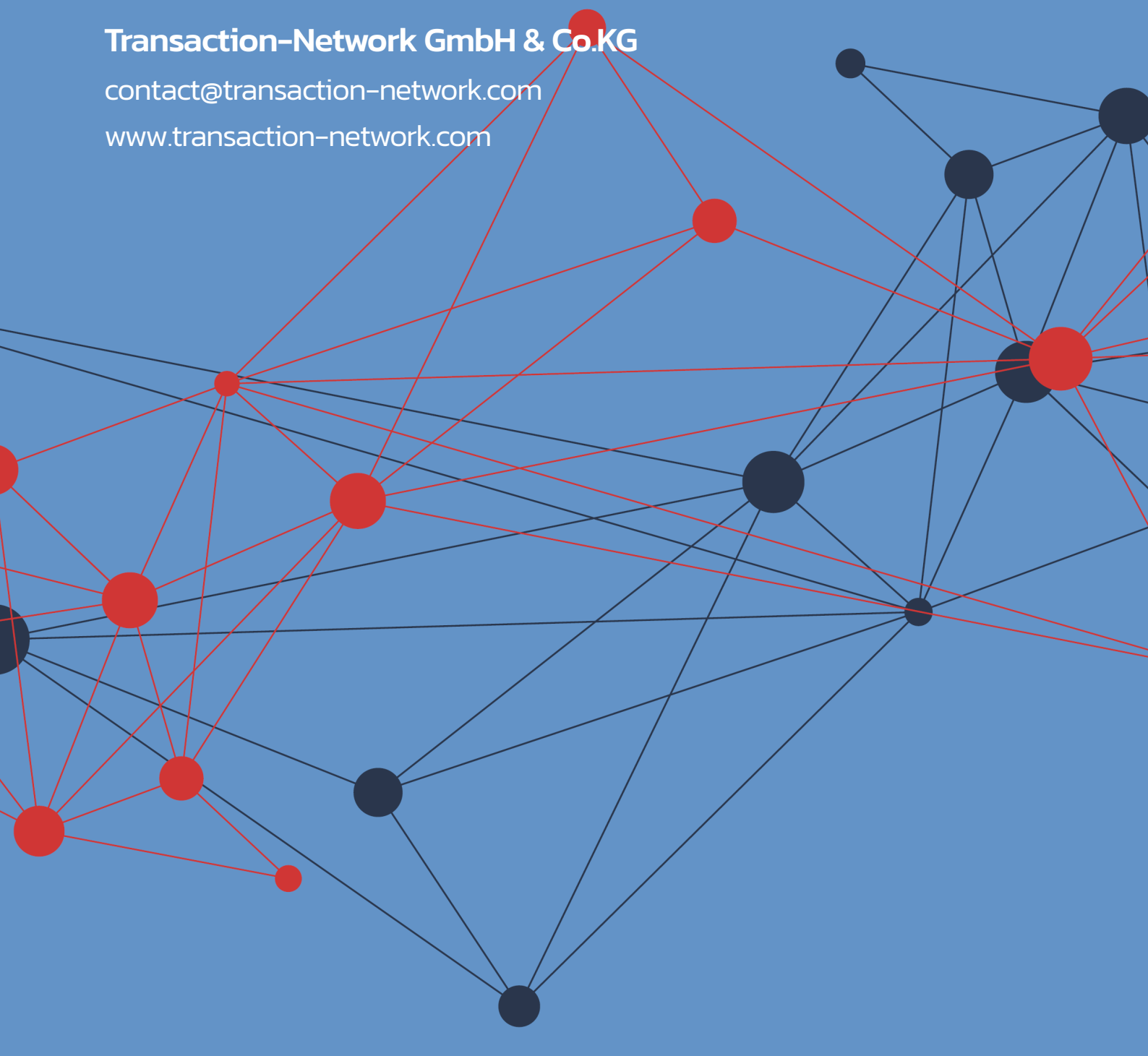
Kontakt

Tel.: +49 7731 16923 – 0
E-Mail: contact@transaction-network.com

Transaction-Network GmbH & Co.KG

contact@transaction-network.com

www.transaction-network.com



**TRANSACTION
NETWORK**

