



ONLINESEMINAR

Geschäftspartnerstammdaten

Wege und Methoden zum erfolgreichen Mapping



22.6.2026 | Online

Herzlich willkommen zum Seminar **Geschäftspartnerstammdaten: Wege und Methoden zum erfolgreichen Mapping!**

Prozesse und Customizing verstehen. Daten richtig mappen.

Geschäftspartner zu mappen gilt oft als lästige, ungeliebte Pflicht im Migrationsprojekt. Doch genau hier entscheidet sich, ob eine Migration am Ende stabil, sicher und nachhaltig funktioniert. Denn Geschäftspartnerdaten sind die Basis für jeden Kernprozess des Unternehmens: Von der richtigen Rechnungsstellung über funktionierende Lieferketten bis hin zu Planung, Mahnwesen oder Zahlungsverkehr. Man stelle sich nur vor, Rechnungen würden nach dem Go-Live nicht korrekt erzeugt oder Waren an falsche Adressen geschickt – kleine Mapping-Fehler können große Konsequenzen haben.

Gerade bei der Überleitung in ein bestehendes Zielsystem bietet sauberes Mapping sogar eine Chance: Ihre Geschäftspartnerdaten nachhaltig zu verbessern, Dubletten zu vermeiden und Kunden- und Lieferantenbeziehungen besser zu verstehen.

Was häufig unterschätzt wird: Erfolgreiches Mapping beginnt nicht bei den Daten, sondern bei den Prozessen. Erst wenn klar ist, wie Kontengruppen, Rollen und Abläufe tatsächlich genutzt werden, können Feldstrukturen, Regeln und Matching-Logiken sinnvoll harmonisiert werden. Prozesswissen und Prozessharmonisierung bilden damit die Grundlage jeder technischen und inhaltlichen Überleitung.

In diesem Seminar zeigen wir Ihnen kompakt und praxisnah:

- Mapping relevante Prozesse im Zusammenhang mit Geschäftspartnern,
- Datenbereinigungsstrategien im Altsystem
- Konsistentes Mappen von Felder
- Matching Verfahren für die saubere Überführung von Geschäftspartnern
- Sund ein strukturiertes Vorgehensmodell für das Daten Mapping als Orientierung durch alle Projektphasen

Geschäftspartner-Mapping ist ein Thema, das sehr unterschätzt wird, obwohl es von großer Bedeutung für den Erfolg einer Migration ist.

Wir freuen uns, Sie in diesem Seminar begrüßen zu dürfen und Ihnen Werkzeuge und praxisnahe Methoden für Ihr nächstes Migrationsprojekt mitzugeben.



Bernhard Klier | Geschäftsführender Gesellschafter | Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH

FOKUS

- **Prozesse vor Datenbewegung verstehen:**
Effektives Mapping von Geschäftspartner Stammdaten beginnt mit klarer Prozesskenntnis von Kontengruppen und ihrer Verwendung sowohl im Source als auch im Zielsystem.
- **Strukturen schaffen: Kontengruppen, Rollen, Prozesse**
Nach der Analyse folgt die Anpassung: Bereichsübergreifende Teamarbeit ist essenziell bei der Umsetzung von Anpassungen in Prozessen und Customizing im Migrationsprozess, die wesentlich für die Geschäftspartner Verwendung sind.
- **Datenbereinigungsstrategien im Altsystem**
Nur relevante Daten übertragen: Durch gezielte Bereinigung im Altsystem werden ausschließlich hochwertige Daten ins neue System übernommen.
- **Geschäftspartner Mapping Strategie: technisch und inhaltlich**
Von Adress- und Steuerdaten bis zu Zahlungs- und Organisationsfeldern: Saubere Feldzuordnungen und intelligente Matching-Verfahren sichern konsistente Datenüberführung und -verknüpfung mit bestehenden Stammdaten im Zielsystem.
- **Vorgehensmodell für das Mapping von Geschäftspartnerdaten**
Schritt-für-Schritt zur Datenmigration: Von Prozessanalyse über Datenbereinigung bis zu den entscheidenden Arbeitsschritten – der Waschzettel für effektives Geschäftspartner Daten Mapping.

VERANSTALTUNGSTERMIN & -ORT



22. Juni 2026



13:00 – 17:30 Uhr



Online (Live & interaktiv)

WEN SIE AUF DEM SEMINAR TREFFEN WERDEN

- Fachbereiche aus Accounting & Finance, die an Migrationen beteiligt sind oder Stammdaten verantworten
- Key User und Prozessverantwortliche in SD, FI oder Einkauf/Vertrieb, die Prozesswissen in das Mapping einbringen müssen
- IT- und ERP-Kolleg:innen, die Migrationen technisch realisieren.
- Datenanalysten, MDM-Experten und Data Stewards, die Struktur in komplexe Daten bringen

PROGRAMM

12:45 - 13:00 • Check-in

13:00 • Beginn des Seminars

Prozesse verstehen bevor Sie Daten bewegen

Prozesskenntnis von Kontengruppen und ihrer Verwendung sowohl im Source als auch im Zielsystem - Abhängigkeiten und Stolpersteine

Strukturen schaffen: Kontengruppen, Rollen, Prozesse

Umsetzung von Anpassungen in Geschäftspartner relevanten Prozessen und Customizing im Migrationsprozess CO/SD/MM/FI-Kontexte – und wer bei welchen Themen eingebunden werden muss

Altdatenbereinigung – Qualität vor Quantität

Relevante vs. obsolete Geschäftspartner erkennen, Bereinigungslogiken entwickeln, Depublizieren vorbereiten und notwendige Kombinationen (Sold-To/ Bill-To/Ship-To) analysieren

Technisches Mapping – Strukturen richtig überführen

Feldlängen, Feldverwendung, Unterschiede Alt-/ Neusystem und Auswirkungen auf Formulare, Partnerrollen und ERP-Prozesse.

Inhaltliches Mapping – Geschäftspartner sicher zuordnen

Matching-Strategien mit Steuernummer, PLZ, Name, D-U-N-S & Co. – inklusive Abgleich mit bereits vorhandenen Geschäftspartnern im Zielsystem.

Vorgehensmodell für das Datenmapping

Schritt-für-Schritt zur Datenmigration: Von Prozessanalyse über Datenbereinigung bis zu den entscheidenden Arbeitsschritten – der Waschkittel für effektives Geschäftspartner Daten Mapping.

Q & A

17:30 • Ende des Seminars

Ihr Nutzen: Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- » Sie gewinnen Klarheit darüber, wie Sie Geschäftspartner Mapping-Projekte effizient starten und steuern
- » Sie lernen, welche Stellhebel im Projekt Geschäftspartner Stammdaten Migration Wirkung haben und wie Sie Aufwand, Risiken und Fehlerquellen deutlich reduzieren können.
- » Sie erhalten praxiserprobte Methoden, Templates und Denkmodelle, die Sie direkt im eigenen Migrationsvorhaben anwenden können.
- » Sie steigern die Qualität Ihrer Geschäftspartnerdaten nachhaltig
- » Sie schaffen Sicherheit im Geschäftspartner Migrationsprozess
- » Sie erhalten Networking-Möglichkeiten mit Experten in verschiedenen Gebieten, um sich zu vernetzen und Best Practices für gemeinschaftliche Thematiken auszutauschen

Zielsetzung:

Nach diesem Seminar wissen Sie...

- » Sie wissen, dass jede Überleitung von Geschäftspartner Stammdaten mit einem tiefen Verständnis der relevanten Prozesse beginnt und welche Kontengruppen, Rollen und Abläufe dafür im Fokus stehen müssen.
- » Sie beherrschen Methoden zur zielgerichteten Datenbereinigung von Geschäftspartner Stammdaten im Altsystem, inklusive Depublizierung und Priorisierung kritischer Daten.
- » Sie können Feldstrukturen konsistent abbilden, intelligente Matching-Verfahren anwenden und Geschäftspartner sicher gegen bestehende Zielsystemdaten abgleichen.
- » Sie verfügen über ein praxistaugliches, strukturiertes Vorgehensmodell, mit dem Sie Mapping- und Migrationsprojekte für Geschäftspartner Stammdaten effektiv, sicher und nachhaltig umsetzen.

Seminarleiter



Melanie Seeling
Global Head of Master Data Governance (& Finance Processes)
Gerresheimer AG

gerresheimer

- Es werden zusätzlich Pausenzeiten für Kaffeepausen
- angeboten. Die Referentin legt die Zeiten individuell
- entsprechend des Programmablaufs fest.



<https://www.deutsche-kongress.de/veranstaltung/geschaeftspartnerstammdaten-wege-und-methoden-zum-erfolgreichen-mapping>



anmeldung@deutsche-kongress.de



+49 (0) 69 63006 900

ANMELDEBEDINGUNGEN

Die Teilnahmegebühr des Praxisseminars **Geschäftspartnerstammdaten: Wege und Methoden zum erfolgreichen Mapping** beinhaltet die Teilnahme am Seminar sowie den Zugriff auf die Seminarunterlagen zum Download. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis 6 Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Anmeldungen storniert werden. Für die Stornierung stellt die Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH eine Bearbeitungsgebühr von € 250,- zzgl. gesetzl. MwSt. in Rechnung. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

GRUPPENRABATTE*

Wir gewähren Rabatte für Sammelanmeldungen einer Firma/ Institution:

- 2 Personen 10 % auf alle Anmeldungen
- 3 Personen 15 % auf alle Anmeldungen
- 4 Personen 20 % auf alle Anmeldungen

WICHTIG: Die Anmeldungen müssen zur gleichen Zeit bei uns eintreffen.

***BITTE BEACHTEN SIE:** Eine Gewährung von mehreren Rabatten ist nicht möglich.

DATENSCHUTZ

Hinweis nach EU-DSGVO: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen, wenn Sie in Zukunft von uns keine Informationen mehr erhalten möchten.



Geschäftspartnerstammdaten: Wege und Methoden zum erfolgreichen Mapping

**22.6.2026 | Online**

Regulärer Preis: € 499,- zzgl. MwSt.



Anfrage für eine Inhouse-Schulung

Firma

Name

Vorname

Position

Adresse

Stadt

PLZ

Telefon

Email

Code, falls
vorhanden

(Warum ihre E-Mail-Adresse wichtig ist: Sie erhalten schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können)

Rechnungsadresse, falls abweichend:

Firma

Name

Vorname

Email

Datum,
Unterschrift

<https://www.deutsche-kongress.de/digitalisierung-im-regulierten-bereich-der-life-sciences-erfolgreich-gestalten-professionelles-datenmanagement-als-essentieller-erfolgsmotor>

anmeldung@deutsche-kongress.de

+49 (0) 69 63006 900

**DEUTSCHE
KONGRESS**