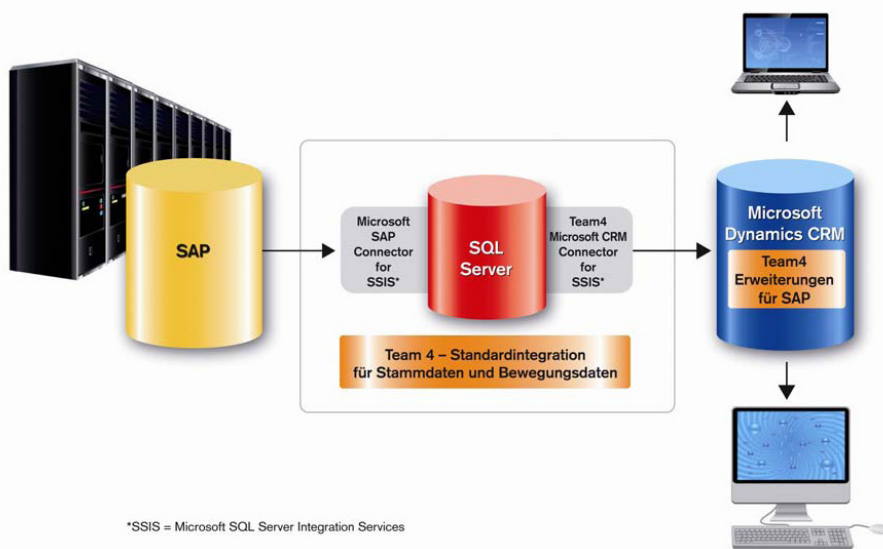


Team4 SAP-Business-Template für Microsoft Dynamics CRM



Hintergrund

Die Integration einer CRM-Lösung mit einem vorhandenen SAP ERP ist eine besondere Herausforderung. Eine enge Verzahnung der beiden Welten ist entscheidend, denn SAP ist die zentrale Pflegeinstanz für Kernstammdaten. Information zu Geschäftspartnern, deren Beziehungen untereinander, Vertriebsbereichsdaten und Ansprechpartner sind für ein mit SAP integriertes CRM Pflichtprogramm. Aber auch der Blick auf Vertriebsbelege und ihren Dokumentenfluss ist oft unverzichtbar. Die umfassende Darstellung der Vertriebsbelege fordert darüber hinaus Produktdaten. CRM-seitig sind die SAP-Strukturen sauber zu modellieren ohne die einfache Bedienbarkeit des CRM zu gefährden.

Funktionsumfang

Das Team4 SAP-Business-Template ist eine Pakettlösung für die Integration von Microsoft Dynamics CRM und SAP ERP. Für die Abbildung der Daten umfasst das Template vorkonfigurierte CRM-Nutzobjekte zu:

Kundenstammdaten

- Debitorenstamm
- Vertriebsbereichsdaten zu Debitoren
- Partnerrollen
- Ansprechpartner
- Ansprechpartnerrollen
- Zusatzadressen
- Schlüsseltexte aus Customizing-Tabellen
- Berechtigungen

Materialstamm- und Bewegungsdaten (Option)

- SD-Vertriebsbelege mit Kopfdaten, kaufmännischen

- Daten, Positionen, Dokumentenfluss
- Materialstamm mit Eckdaten zu Vertriebsbereichen
- Kundenprodukte

Praxiserprobte Standard-Schnittstellen zu SAP ermöglichen es hierbei dem CRM, die benötigten Daten periodisch abzuholen. Da das CRM oft replizierend genutzt wird und überflüssige Datenbewegungen generell vermieden werden sollen, ist ein zuverlässig arbeitender und nachvollziehbarer differentieller Abgleich notwendig. Genau für diesen sorgt die fertige Schnittstelle durch ein ausgeklügeltes Deltaverfahren. Dafür muss das SAP selbst keine Änderungsdaten liefern. Das CRM holt sich den Ist-Stand (Snapshot) über performante Standard-RFC ab. Alternativ können die Daten aber auch über eine Middleware wie SAP PI angeliefert werden.

Vervollständigt wird der Datenabgleich in beiden Fällen durch gründliche Fehlerbehandlung und detailliertes Log-Reporting.

Einsatzbereich und Nutzen

Gegenüber der heute oft noch üblichen individuellen Implementierung von Schnittstelle und Anwendung hat das Business-Template entscheidende Vorteile:

- Wenig Konzeptaufwand
- Schnelle Implementierung
- Hohe Kostensicherheit
- Hohe Stabilität

Darüber hinaus kann das Template leicht angepasst und erweitert werden. Durch die

Konfigurierbarkeit des Microsoft Dynamics CRM ist die Anwendungsseite flexibel für die Aufnahme weiterer SAP-Daten. Die Integrationsschnittstelle nutzt moderne Werkzeuge des Microsoft SQL Servers und standardisierte Methoden. Anpassungen können daher durch Konfiguration erfolgen und müssen nicht programmiert werden.

Voraussetzungen

- Microsoft Dynamics CRM 4.0
- SAP 4.6c oder höher
- Microsoft SQL Server 2005 oder 2008 (Standard Edition oder höher)

Kontakt

Team4 GmbH
Kaiserstraße 100
52134 Herzogenrath
Tel.: +49 (2407) 9582-0
www.team4.de