

Integration von SAP und force.com-basiertem Händlerportal für das Ersatzteilmanagement



Webasto: Integration von SAP und force.com Händlerportal in Rekordzeit

„Für eine Schnittstelle zwischen zwei Systemen, die Implementierung eines komplexen dritten Systems in Kauf nehmen zu müssen, war für uns von Anfang an keine Option.“

*Dr. Valentin Nicolescu,
Leiter Koordination SAP-Entwicklung*

Herausforderung:

- Aufbau eines Online-Portals für das Ersatzteilmanagement
- Import der Portaldaten aus SAP ERP, SAP BW und Drittsystemen

Lösung:

- SKYVVA Integration Suite als Schnittstelle zwischen force.com basiertem Portal und SAP

Ergebnis:

Direkte Integration von SAP und force.com-basiertem Portal ohne Middleware.

Die Firma Webasto mit Sitz in Stockdorf bei München ist Weltmarktführer bei Cabrio-, Dach- und Heizsystemen für den Pkw-Bereich und als Firmengruppe weltweit an mehr als 50 Standorten vertreten. Das Unternehmen erwirtschaftete 2010 mit mehr als 8.500 Mitarbeitern ein Umsatzvolumen von rund zwei Milliarden Euro. International bekannt ist Webasto für die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb kompletter Dach- und Cabriodach-Systeme sowie Heiz-, Kühl- und Lüftungssysteme für Pkw und Nutzfahrzeuge. Mit dem Einsatz der SKYVVA Integration Suite gelang es dem Unternehmen schnell, ein neues Ersatzteilmangementssystem mit SAP in ihr Händlerportal zu integrieren.

force.com Applikation als zentrale Informationsplattform für Mitarbeiter und Händler

Mit SPIN, einem zentralen Online-Portal für das Ersatzteilmanagement bietet Webasto allen Mitarbeitern und Handelspartnern die Möglichkeit, sich umfassend und zeitnah über Art und Umfang von Ersatzteilen für die vielfältige Produktpalette der Unternehmenssparte Global Comfort Solutions (GCS) zu informieren. Diese umfasst unter anderem Standheizungen sowie Kühl- und Klimasysteme für Pkw und Nutzfahrzeuge. „Es war von vornherein klar, dass wir ein webbasiertes System brauchen, da wir auch alle Mitarbeiter, Fachhändler und Landesgesellschaften, die nicht an die zentrale IT-Infrastruktur angeschlossen sind einfach einbinden und bedienen wollten“, beschreibt Dr. Valentin Nicolescu, Leiter Koordination SAP-Entwicklung und Projektleiter SPIN, die Ausgangssituation. „Das Ziel des Projektes ist es, eine übersichtliche Informationsplattform für den Zugriff unserer Landesgesellschaften, Vertretungen und Händler zu entwickeln“, ergänzt Stephan Taufenbach, Produktmanager für Ersatzteile und Projektleiter des Projektes: Einführung eines Ersatzteilmanagements bei Webasto GCS. Erreicht werden soll damit eine optimierte interne und externe Bereitstellung aller relevanten Ersatzteilmangementinformationen in einer Anwendung, die Verfügbarkeit einer kompakten Informationsbasis für Ersatzteilmangement, -planung und -management, die Bereitstellung von kundenorientierter Ersatzteilmangementdokumentation, sowie die Integration des Informations- und Managementsystems in die Webasto IT-Landschaft.

Die Entscheidung fiel darauf, das Portal auf Basis der Cloud Plattform force.com von Salesforce.com zu realisieren, da man sich nicht um den

Betrieb eines weiteren Systems kümmern muss und die funktionalen Anforderungen an die Applikation in einem überschaubaren Zeitraum umgesetzt werden konnten. Mit dieser Entscheidung stand das Team allerdings nun vor der Herausforderung, das Portal mit Daten aus dem zentralen SAP -System zu „füttern“. Dr. Nicolescu erläutert: „Die Daten für das Ersatzteilmanagement-Portal kommen aus SAP ERP, SAP BW und einer weiteren Datenbank. Der nächste Schritt bestand nun darin, eine Konzept für die Datenmigration und Integration der beiden Systeme zu entwickeln und zeitnah umzusetzen.“

Keine Middleware!

Ein weiteres Ziel für Dr. Nicolescu und sein Team war es, die Schnittstelle ohne Einsatz einer zusätzlichen Middleware-Plattform umzusetzen. „Für eine Schnittstelle zwischen zwei Systemen, die Implementierung eines komplexen dritten Systems in Kauf nehmen zu müssen, war für uns von Anfang an keine Option. Daher haben wir nach einer Lösung gesucht, die unsere bestehende Infrastruktur unterstützt und idealerweise auf den Plattformen von SAP und Salesforce aufbauen“, erklärt Dr. Nicolescu die Vorgehensweise. Auf Grund dieser Zielsetzung fielen dann allerdings alle traditionellen Integrationslösungen aus dem Rennen und der Versuch, selbst eine Schnittstelle zwischen SAP und Salesforce zu entwickeln, wurde nach dem ersten Kontakt mit SKYVVA schnell fallen gelassen. Stephan Taufenbach ergänzt: „Die größte Herausforderung bei der Einführung des Ersatzteilmanagements bestand neben der rein technischen Umsetzung darin, die vielen Fachbereiche auf eine einheitliche Vorgehensweise mit standardisierten Werkzeugen und Prozessen einzustellen. Ein neuer Prozess mit diversen Unterlagen, wie Vorgehensmodelle, Vorlagen für Übersichten benötigte auch die Unterstützung von IT-Werkzeugen, um die Informationen nachhaltig zu dokumentieren und langfristig bereitzustellen.“

„Die Geschwindigkeit, mit der wir mit SKYVVA die Schnittstelle realisieren konnten, hat uns echt überrascht. In der Testumgebung von Webasto hat die SKYVVA Integration Suite alle Lasttests bestanden und erwies sich als robuste und zuverlässige Lösung.“

Das native Plattform-Konzept von SKYVVA sticht!

Die SKYVVA Integration Suite ist eine Integrationslösung, die ein natives Plattformkonzept verfolgt und Komponenten u.a. für Salesforce und SAP anbietet. Die force.com Komponente, kann über Salesforce.com's AppExchange mit wenigen Mausklicks installiert werden und bietet Funktionen für das Feldmapping, die Datentransformation, Workflow Logik, das Message Handling und die Datenvalidierung. In SAP wird ein „ABAP Adapter“ transportiert, der in die SAP Message Infrastruktur „eingehängt“ wird und BAPI's und IDOC's für die Kommunikation mit Salesforce interpretiert und transformiert. In SAP und Salesforce müssen die Schnittstellen hinsichtlich der Integrationsprozesse nur noch aufeinander abgestimmt und konfiguriert werden.

So gelang es mit der Hilfe von SKYVVA die Schnittstelle zwischen SAP und Salesforce.com in nur drei Tagen in der Testumgebung zu implementieren. Dabei werden alle Daten rund um den Materialstamm in einem SAP-Report gesammelt und nach Salesforce übertragen. In Salesforce werden dann 13 Objekte wie z.B. Material, Produktbeschreibung, Verfügbarkeit, Fahrzeughersteller, Fahrzeugmodell, u.a. aus dem Report befüllt. „Die Geschwindigkeit, mit der wir mit SKYVVA die Schnittstelle realisieren konnten, hat uns echt überrascht“, bestätigt Dr. Nicolescu. „Zwischen Erstkontakt und Auftrag vergingen gerade einmal drei Wochen und nach drei Tagen vor Ort konnten wir die Berater von SKYVVA vorerst nach Hause schicken.“ Die SKYVVA Integration Suite konnte allen Anforderungen bei Webasto gerecht werden. „Die SKYVVA-Lösung entspricht zu 100 Prozent unseren Zielvorgaben: keine Middleware, kein Drittsystem, direkte Integration von SAP und Salesforce“, freut sich Dr. Nicolescu. „Darüber hinaus erweist sich die Lösung als äußerst intuitiv und benutzerfreundlich. Ohne große Einweisung waren wir im Laufe des Projektes in der Lage, die Schnittstelle eigenständig um weitere Objekte und Felder zu erweitern und zu testen. In der Testumgebung von Webasto hat die SKYVVA Integration Suite alle Lasttests bestanden und erwies sich als robuste und zuverlässige Lösung, eine Aussage über längere Zeit im produktiven Einsatz lässt sich allerdings erst Anfang 2012 machen.“ Und auch die Zusammenarbeit zwischen Webasto und SKYVVA verlief reibungslos. „Während des Projekts erkannten wir schnell, dass die SKYVVA Integration Suite ein sehr mächtiges Tool ist. Doch das mächtigste Tool nützt nichts, wenn das Team und der Support dahinter nicht stimmt. Bei SKYVVA haben wir Profis kennengelernt, die uns bei Fragen immer schnell zur Seite standen und Kundenservice vorleben“, resümiert ein zufriedener Dr. Nicolescu.

Besuchen Sie unsere Website für mehr Informationen über Salesforce CRM Integration

www.skyvva.com