



Arvato: Microsoft Office Sharepoint Server als Frontend für SAP Business Warehouse

Zwei Welten an einem Tisch

Relevante Logistikkennzahlen sollten grafisch in Form eines Dashboards aufbereitet werden. Die relevanten Daten dafür werden auf SAP Business Warehouse 7.0 konsolidiert. Für das bestehende Sharepoint-Portal auf Basis des Microsoft Office Sharepoint Servers (MOSS) entwickelte Arvato ein geeignetes Frontend.

Die Arvato Distribution ist ein Outsourcing-Dienstleister für Logistik und Distribution. Zu ihren Kunden zählen Hard- und Softwarehersteller, Anbieter von Unterhaltungselektronik oder Mobilfunkanbieter. Als Teil der Bertelsmann-Gruppe kann das Unternehmen auf mehrere Jahrzehnte Erfahrung beim Aufbau und Betrieb von effizienten Vertriebsnetzen sowie erfolgreicher Distribution zurückblicken. Viele deutsche und internationale Kunden verlassen sich auf die Leistungen von Arvato. Dazu gehört auch ein weltweit agierendes US-amerikanisches Softwareunternehmen, für das Arvato die Lagerung und Distribution in Europa betreibt. Allein im Jahre 2009 wurden rund 193.000 Vorgänge für dieses Kundengeschäft abgewickelt.

„Info-Worker“ ohne SAP

Zur Kontrolle von Service Level Agreements brauchte der Kunde Zugriff auf aktuelle Daten aus dem ERP-System von Arvato. Die relevanten Logistikkennzahlen sollten auf Wunsch des Kunden grafisch in Form eines Dashboards aufbereitet werden. Deshalb entwickelte die Arvato Distribution ein webbasiertes Dashboard für das Intranet-Portal des Kunden, in dem die gewünschten aktuellen Kennzahlen aus dem Warenwirtschaftssystem eingebunden wurden. Die relevanten Daten dafür werden auf Seiten Arvatos in SAP Business Warehouse 7.0 konsolidiert. Da der Kunde für seine Controlling- und Vertriebstätigkeiten bereits ein Sharepoint-Portal auf Basis

des Microsoft Office Sharepoint Servers (MOSS) betrieb, entwickelte Arvato dafür ein geeignetes Frontend. Dieses bindet die Kennzahlen wie Auslieferungs- und Lieferzeiten oder Retouren direkt aus dem SAP-System in Microsoft Sharepoint ein, wertet es dort aus und bereitet es grafisch auf. „So erscheinen für unseren Kunden sämtliche relevanten Informationen in einem Gewand, unabhängig von ihrer Quelle“, erläutert Dr. Jan Bolz,

» Wir waren selbst überrascht, wie problemlos die Integration von SAP Business Warehouse in Sharepoint gelang. «

Dr. Jan Bolz, Arvato

IT Lead SAP Business Warehouse bei Arvato Distribution, die Vorteile dieser Lösung. „Anstatt sich mit verschiedenen Passwörtern an zahllosen separaten Anwendungen anmelden zu müssen, finden die betroffenen Mitarbeiter alles über einen Single Sign-On unter einer einzigen Oberfläche. Das erhöht nicht nur den Komfort, sondern ganz klar auch die Effizienz.“

Integration von SAP und Sharepoint hebt Datenschätze

Die Wahl eines Sharepoint-basierten Dashboards für die Vertriebsmitarbei-

ter hatte für beide Seiten klare Vorteile gegenüber einer unmittelbaren SAP-Lösung, z. B. auf Basis von iViews: Die Entwickler setzten mit relativ geringem Ressourcenaufwand schnell eine Lösung um, die sich zudem optisch nahtlos in das bestehende Portal des Kunden integrierte. Der Kunde wiederum kann die relevanten Key Performance Indicators (KPI) in vertrauter Umgebung einsehen, ohne dafür eigenes SAP-Know-how für die Abfrage und Korrelation von Informationen zu benötigen. Die statischen Abfragen und vorgegebenen KPIs schränken im Umkehrschluss natürlich die Auswertungsmöglichkeiten der Anwender ein. Werden andere oder zusätzliche Abfragen benötigt, müssen diese in Sharepoint Web Parts umgesetzt werden. Durch die vorkonfigurierten Module ist dies aber in der Regel in wenigen Stunden umgesetzt.

Die technische Umsetzung der Verknüpfung von SAP Business Warehouse und Microsoft Sharepoint gestaltete sich unkompliziert. Dabei half, dass die SAP-Queries bereits existierten und die Ergebnisse als „Rohdaten“ zur Verfügung standen. „Um eine externe Abfrage der Query-Ergebnisse zu ermöglichen, genügte es, ein Flag auf SAP-Seite zu setzen und die Daten im herstellerübergreifenden SOAP-Standard XMLA (XML for Analysis) auszugeben“, erklärt Markus Jansen, Account Manager Microsoft beim IT-Dienstleister Adesso. Er hatte Arvato bei der Integration von SAP und Sharepoint beraten und bei der Umsetzung unterstützt. Die von SAP Business



Warehouse ausgegebenen Daten werden in einem Cache zwischengespeichert, um die Last für die Server zu minimieren. Über einen Webservice integriert Sharepoint dann den XMLA-Datenstrom. Aus den vorliegenden Daten generiert Sharepoint rund 20 verschiedene KPIs, die je nach Bedarf in die individuellen User-Dashboards von Sharepoint eingebunden werden. Für die Anzeige

» Die Erfahrung zeigt, dass Sharepoint-Projekte schnell und mit geringer Beratungsintensität umgesetzt werden können. Meist geht es vor allem darum, die Möglichkeiten von Sharepoint aufzuzeigen. Die Umsetzung schafft der Kunde dann meist ganz allein. «

Markus Jansen, Adesso

im Dashboard nutzt Arvato Sharepoint Web Parts. Die Web Parts stellen vorkonfigurierte Funktionen zur Verfügung, z. B. zur Auswertung und Visualisierung von Informationen, und können mit geringem Aufwand an die individuellen Anwendungsbedürfnisse des Nutzers angepasst werden.

Schnelle Vertriebsentscheidungen durch automatisierte KPI

Die KPIs decken Bereiche wie Lagerstand und -auslastung ab und ermöglichen so dem Kunden eine zeitnahe Entscheidung. Vor allem aber erlauben sie über eine Rückblick-Funktion den historischen Vergleich mit Vortag, -monat oder auch -jahr. So erkennen die Vertriebsexperten schnell außergewöhnliche Veränderungen und können passend reagieren. Durch die einfache Aufbereitung in Zeitleisten oder Tortendiagrammen erschließen sich diese Veränderungen auch für solche Mitarbeiter auf den ersten Blick, die nicht als „Info-Worker“ tagtäglich mit Statistiken und umfangreichem Zahlenmaterial arbeiten. Nicht nur für die Mitarbeiter des Arvato-Kunden gestaltet sich die Arbeit weitgehend intuitiv, auch das Integrationsprojekt selbst war leicht umzusetzen. „Wer in der Microsoft-Welt zuhause ist, findet sich schnell mit Sharepoint zurecht“, betont Markus Jansen. „Die größte Hürde bei Integrationsprojekten wie dem Sharepoint-Dashboard für SAP-Daten sind eigentlich die getrennten Parallelwelten, in denen sich die jeweiligen IT-Experten bewegen“, beschreibt Dr. Bolz seine Erfahrung. „Microsoft-Entwickler kennen

viel zu oft nicht die verfügbaren SAP-Schnittstellen. Und genauso wenig wissen SAP-Berater, welche Möglichkeiten für die Aufbereitung und Visualisierung von Daten mit SAP-fremden Mitteln bestehen. Die Kunst besteht darin, beide Welten an einen Tisch zu bringen. Dann ergeben sich ganz schnell Synergieeffekte aus diesem Zusammentreffen.“

Integrationsprojekte schnell umgesetzt

Konkret war das Arvato-Projekt für den Kunden in nur fünf Personentagen umgesetzt. „Das SAP-Know-how hatten wir schon im Haus, Markus Jansen konnte uns das nötige Sharepoint-Wissen in kürzester Zeit vermitteln“, beschreibt Dr. Jan Bolz den Projektablauf. Auf Sharepoint-Seite demonstrierte Jansen dazu den IT-Experten von Arvato die Excel-Services von Microsofts Kollaborationsplattform, mit denen Daten interpretiert werden können. Beispielhaft implementierte er gemeinsam mit den Arvato-Mitarbeitern zudem einige Dashboards. Auch die direkte Integration von SAP iViews in Sharepoint war Teil der Präsentation, wurde für die tatsächliche Umsetzung allerdings nicht genutzt. Kern der praxisbezogenen Schulung war vielmehr die Verknüpfung von Business Warehouse mit Sharepoint über Webservices sowie die Nutzung von Reporting Services innerhalb von Sharepoint für die Datenaufbereitung. Auch die Erstellung von Sharepoint Reports wurde vorgeführt. Zur Demonstration der Frontend-Fähigkeiten von Sharepoint wurde hier ein Report erstellt, der verschiedene KPIs in einem Reporting-Portal darstellt. Die Darstellung der KPIs wurde zudem so programmiert, dass sie je nach Wert verschiedenfarbig dargestellt werden, um Tendenzen bereits auf den ersten Blick erfassbar zu machen. „Wir waren selbst überrascht, wie problemlos die Integration von SAP Business Warehouse in Sharepoint gelang“, resümiert Jan Bolz die Arvato-Perspektive. „Die Erfahrung zeigt, dass Sharepoint-Projekte schnell und mit geringer Beratungsintensität umgesetzt werden können. Meist geht es vor allem darum, die Möglichkeiten von Sharepoint aufzuzeigen. Die Umsetzung schafft der Kunde dann meist ganz allein“, bestätigt Markus Jansen diesen Eindruck.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 98



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 98

