

Komplexe Angebote direkt aus SAP erstellen

# Integriert läuft's besser

Für die Generierung komplexer Angebotsdokumente kommt beim SAP-Bestandskunden Gilgen Door Systems in der Schweiz der DocBuilder von TeamWork zum Einsatz. Diese Standardlösung greift sowohl auf SAP-Daten als auch auf Drittdatenquellen zu.

Von Stefan Weiss, TeamWork Schweiz



Die Gilgen Door Systems ist mit 1100 Mitarbeitenden ein führender Anbieter von Antriebssystemen und Komplettanlagen für Tür- und Torsysteme. Als ERP Lösung ist eine SAP-ECC-6.0-Landschaft im Einsatz. Der Anlagenbauer schreibt umfangreiche, hoch individualisierte und teils sehr komplexe Angebote. Diese wurden bis anhin außerhalb von SAP in MS-Word erstellt. Das war sehr zeitaufwändig, fehleranfällig und die Integration in SAP war nicht gegeben. Neu sollten die Angebote auf der Grundlage des SAP-Moduls SD erstellt werden. Dafür wurde vom SAP-Partner TeamWork ein Offert-tool entwickelt, welches die umfangreichen Anforderungen abdecken kann.

Für die Generierung der Angebotsdokumente kommt der DocBuilder von TeamWork zum Einsatz. Diese Standardlösung ist bei mehreren SAP-Bestandskunden im Einsatz und greift sowohl auf SAP als auch auf Drittdatenquellen zu. Im Falle von Gilgen erstellt der DocBuilder, direkt aus SAP mit Beizung verschiedener Datenquellen, MS-Word-Angebotsdokumente in DocX oder PDF bzw. PDF/A-Dateiformat.

Die Formularvorlagen sind als MS-Word-Templates ähnlich einem Serienbrief aufgebaut, als Datenquellen werden aber die Felder von SAP beziehungsweise Drittlösungen verbunden. Dank dieser Word-Standardtechnologie sind Formularanpassungen ohne Entwicklerwissen durch die Fachabteilungen

möglich. Ganz ähnlich funktioniert der Versand der Angebote. Dafür werden die Kundendaten aus SAP an MS-Outlook übergeben, mit vordefinierten Texten ergänzt und das Angebot wird als PDF-Datei angehängt. Der gesamte Offertprozess läuft heute benutzerfreundlich, automatisiert und effizient ab.

In einem ersten Schritt mussten die Voraussetzungen für die komplexe Angebotserstellung in SAP geschaffen werden. Eine Offerte besteht bei Gilgen aus vielen Einzelkomponenten, Varianten, Positionen und die Erstellung muss dreisprachig sowie in unterschiedlichen Versionen möglich sein. Die Hauptherausforderungen bestanden aus der benutzerfreundlichen Erstellung komplexer Angebote in SAP, den Kundenansprüchen an das Design der Angebotsdokumente sowie dem automatisierten Versandprozess per E-Mail. Der DocBuilder ist vollständig in die SAP-Umgebung wie auch in MS-Word integriert und nutzt die Vorteile beider Welten.

Dank der SAP-Integration kann die Preiskalkulation aus SAP SD genutzt werden. Ganz wichtig sind auch das Erzeugen und Verwalten unterschiedlicher Versionen und

Varianten eines Angebots, die Bearbeitungszuweisung und Trackingfunktionen sowie die Integration in die bestehende Dokumentenmanagementlösung. Der Offertprozess läuft heute sehr schlank und standardisiert ab. Mit dem DocBuilder konnte Gilgen sowohl die Effizienz im Angebotsprozess als auch die Qualität deutlich steigern.

Der DocBuilder bietet flexible Formulargenerierung aus allen SAP- und vielen Non-SAP-Systemen. Dies können auch Cloud-Systeme wie SuccessFactors, Ariba, Workday, Salesforce oder andere sein. Dabei können Daten aus verschiedensten Systemen auf einem Formular dargestellt werden. Der DocBuilder macht sich die bekannte Funktionalität der Serienbrieffelder von Microsoft Word zunutze. Die Lösung ist intelligent und kann wichtige Objekte wie Bilder, If-then-Abfragen, Tabellen, Barcodes, Unterschriften, Textbausteine, verschiedene Sprachen und Umgangsformen im Standard umsetzen. Die Ausgabe erfolgt in Word, Adobe PDF oder in E-Mail-Vorlagen auf Wunsch mit direkter Integration in MS Exchange und/oder ein Archiv.

Die Gesamtlösung besteht aus drei Hauptkomponenten: Erstens, der DocBuilder an sich – das Herzstück der Lösung – wird als Add-on für SAP Abap auf dem SAP-NetWeaver-System installiert. Das Add-on wird im TeamWork-eigenen Namensraum ausgeliefert, wodurch keine Konflikte mit bestehendem Code entstehen können. Mittels des Add-ons werden die Daten aus dem SAP- oder anderen Quellsystemen beschafft, aufbereitet und den Dokument-Tags zugewiesen. Der DocBuilder übergibt die aufbereiteten Daten und das Template als XML-Datei per http(s)-Protokoll an den Doc Renderer und empfängt und speichert

das fertige Dokument. Die zweite Komponente ist der DocRenderer, ein Java EE Servlet. Diese generiert aus den im DocBuilder aufbereiteten Daten, dem Rezept und dem Template das eigentliche Dokument und liefert dies wiederum als XML-Datei per http(s) zurück an den DocBuilder. Der DocBuilder speichert das Dokument in ein Dokumentenarchiv und/oder gibt dieses als Word- oder PDF-Dokument aus.

Der dritte Teil ist der DocModeler. Auch er wird als Add-on für SAP Abap ausgeliefert. Dieses ermöglicht es dem Fachbereich, über einen Webbrowser die auf Microsoft Word basierenden Templates zu pflegen, Textbausteine zu definieren und mit Zusatzdaten anzureichern. Der DocModeler umfasst zudem ein Microsoft-Word-Add-in, das die in SAP gepflegten Tags in Word anzeigt und es ermöglicht, diese vereinfacht als Serienbrieffeld einzufügen. Als Benutzeroberfläche verwendet der DocBuilder das SAP GUI für die Bereitstellung der Variablen im Rezept, Word für die Erstellung der Templates sowie einen beliebigen Webbrowser zur Administration der Templates.

Aktuell arbeitet TeamWork an einer vierten Komponente, welche die Einbindung von digitalen Signaturen via Skribble automatisiert. Damit können dann Dokumente direkt in rechtsgültige digitale Signaturläufe eingebunden und somit auch die Unterschriftenprozesse automatisiert werden.

Voraussetzung für die Installation sind ein SAP-System ab Release ECC 6.0 EhP 4 mit NetWeaver-Stack ab Release 7.2 sowie eine Java-Komponente (J2EE-kompatibler Server ab Java 1.6). DocBuilder ist seit 2017 auch im S/4-Hana-Umfeld bei mehreren Kunden im Einsatz. Die Erstellung der Templates erfolgt in Microsoft Word ab Version 2003, für die

*Die Angebote von Anlagebauern sind komplex und es werden Daten wie auch Bilder sowohl von SAP als auch aus Drittsystemen gezogen. Das Projekt Gilgen DS zeigt, dass diese komplexen Anforderungen auch vollständig aus SAP gelöst werden können. Man muss bei Digitalisierung nicht immer an RPA, AI und andere Schlagworte denken, sondern kann auch mit kleinen Schritten erhebliche Mehrwerte erzielen.*

*Bruno Kuratli,  
Product Manager bei TeamWork*

Generierung der Dokumente ist keine Word-Installation erforderlich. Die Lizenzierung erfolgt nach Unternehmensgröße, Anzahl der SAP-Produktivsysteme sowie Einsatzbereich unabhängig der Anzahl der User und die Lösung ist von SAP Indirect Access nicht betroffen. Die Installation und Grundkonfiguration wird in der Regel gemeinsam mit dem Kunden innerhalb weniger Tage gemacht. Für die Bereiche SAP HCM und SAP RE-FX wird eine umfangreiche Rezeptur mit hoher Standardausprägung ausgeliefert, für andere SAP-Module und Lösungen wird die Rezeptur kundenspezifisch erstellt. Je nach Anwendungsbereich und Ausprägung können weitere Anpassungen notwendig sein.

Aktuell ist immer ein NetWeaver-Stack Voraussetzung für die Installation. TeamWork wird in den nächsten Monaten ebenfalls eine Cloud-Version auf den Markt bringen. Die Zielgruppen für diese Lösung sind vielfältig und können SAP-Cloud-Kunden (Business by Design, S/4 Hana Cloud, SuccessFactors usw.) wie auch reine Non-SAP-Kunden (Workday, Microsoft, Oracle usw.) sein.

### Der Angebotsprozess läuft wie folgt:

Die Angebotsdaten inklusive der Positionen werden im SAP-Offerttool durch die Kundendienstzentrale von Gilgen DS eingegeben. Dafür wird das von TeamWork entwickelte Offerttool auf Basis von SAP SD verwendet.

Die Dokumentengenerierung erfolgt automatisch aus SAP mit Bezug dritter Datenquellen (Bilder, technische Unterlagen etc.) über TW Solutions DocBuilder in den MS-Word-Templates.

Das MS-Word kann von den Mitarbeitenden der Kundendienstzentrale angepasst werden. Sobald geprüft und freigegeben, wird automatisch ein PDF-Dokument generiert.

Das PDF-Dokument wird vom TW Solutions DocBuilder versandfertig an

MS-Outlook inklusive E-Mail-Adresse, Betreff und Mailtext übergeben und kann direkt versendet werden.



*Stefan Weiss,  
Sales Director und  
Partner bei  
TeamWork Schweiz*

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77

