

 eBook

Handbuch der Datenintegration

10 PUNKTE, DIE SIE BEACHTEN SOLLTEN,
BEVOR SIE ANFANGEN

**Bleiben Sie der Konkurrenz mit synchron arbeitenden
Systemen immer einen Schritt voraus**

Vermeiden Sie die Fallstricke, die mit Datenintegrations-Projekten einhergehen

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	3
1. Ausarbeitung des Umfangs	5
2. Einrichten des Projekts	6
3. Datenqualität	10
4. Daten-Mapping	11
5. Zeitplan und Sequenzierung	12
6. Umgang mit Fehlern	13
7. Darstellung der übertragenen Daten	17
8. Änderungen, Upgrades & Wartung	18
9. Hinzufügen neuer Endpunkte	19
10. Datensicherheit	20

Einleitung

Integration ist in der heutigen Geschäftswelt der Schlüssel zum Erfolg. Wenn Sie weiterhin wettbewerbsfähig bleiben wollen, dann müssen Ihre Systeme synchronisiert zusammenarbeiten. Sie müssen sich auf vertrauenswürdige Daten verlassen können - und sie effektiv zur Steigerung Ihres Gewinns einsetzen.

Nicht integrierte Systeme sind zeit- und kostenintensiv, weil der Arbeits- und Zeitaufwand zu hoch ist, widersprüchliche Daten anfallen und die Produktivität leidet. Datenintegration löst all diese Probleme und bietet darüber hinaus noch einen Bonus: mehr Einblicke in die Welt der Kunden!

Warum zögern manche also, zu integrieren? Einige Gründe sind:

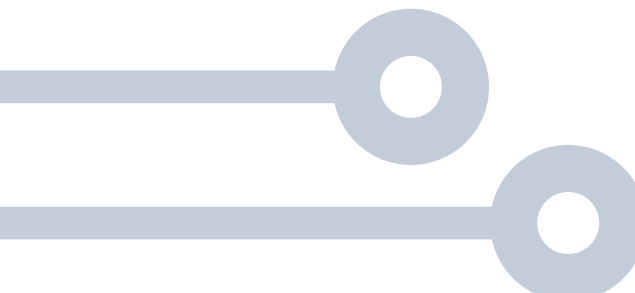
- der zur Integration erforderliche Aufwand
- die Sorge über Ausfallzeiten während der Integration
- die fortlaufenden Wartungskosten

Aber keiner dieser Gründe ist berechtigt, vorausgesetzt, Sie entscheiden sich für das richtige Datenintegrationsprodukt und den richtigen Anbieter ...

Rapidi – Wer wir sind

Bei Rapidi sind wir davon überzeugt, dass Datenintegration nicht verwirrend oder kompliziert sein sollte. Es kann ganz einfach und entspannt sein. Wir helfen seit über 25 Jahren sowohl großen als auch kleinen Kunden, sich im Prozess der Datenintegration und Datenreplikation zurechtzufinden. Im Laufe dieser Zeit haben wir nicht nur ein einmaliges Fachwissen zu unseren Endprodukten entwickelt, sondern auch die besten Methoden, um die Daten unserer Kunden kostengünstig, einfach und zeitsparend zu integrieren.

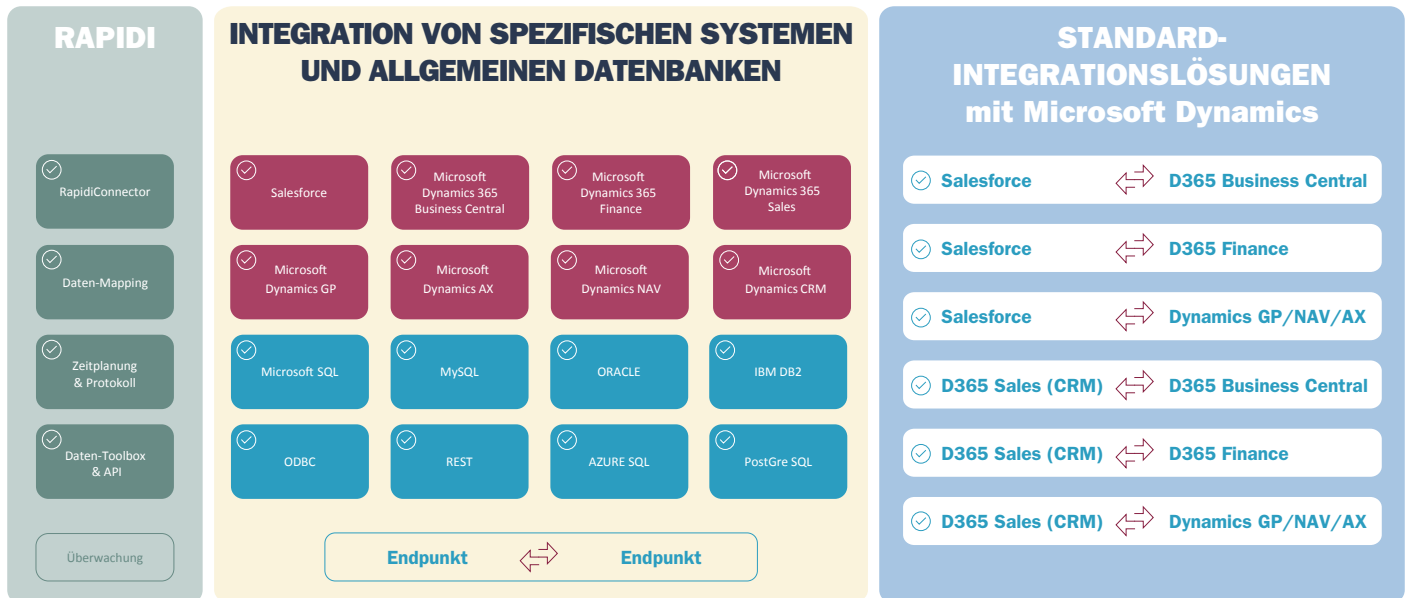
Dank unseres tiefgehenden Verständnisses der Produkte, die wir integrieren, sind wir in der Lage, Sie nicht nur hinsichtlich der Übertragung Ihrer Daten kompetent zu beraten, sondern auch in der Frage, wie Sie diese Daten zur Rationalisierung Ihrer Prozesse nutzen können, um so Ihren Kunden einen noch besseren Service zu bieten und die Berichterstellung und die betriebliche Effizienz zu verbessern. Rapidi setzt auf modernste Technologien, um Lösungen zur Datenintegration anzubieten, die schnell und gleichzeitig flexibel, unkompliziert, robust und sicher sind. Unsere Mischung aus menschlichen und technischen Fähigkeiten wurde perfektioniert, um Ihnen einen konkurrenzlos engagierten, aufmerksamen und persönlichen Kundenservice zu bieten. Wir sind der Meinung, dass diese Aspekte genauso wichtig sind wie die von uns eingesetzte Technologie. Ganz einfach gesagt: Wir sind Ihre Experten für Datenintegration.



*„Man trifft nicht oft auf ein System,
das einfach wie geplant funktioniert,
hervorragend unterstützt wird und das
Leben so viel einfacher macht.“*

*Gary Beach, Senior Business Systems Manager,
Domo Tactical Communications*

Was ist die Datenintegrationslösung von Rapidi?



Rapidi ist eine innovative Software-as-a-Service, die dreifach einfach ist: im Design, bei der Installation und bei der Anwendung.

Dabei handelt es sich um ein Cloud-Integrationssystem, das standardmäßig mit vorkonfigurierten Vorlagen bereitgestellt wird, sodass Sie unterschiedliche Systeme, z. B. Microsoft Dynamics 365 Business Central, Sales oder Finance, schnell integrieren können. Wir können auch ältere Dynamics-Versionen wie Microsoft Dynamics NAV, AX oder CRM integrieren. Unsere Lösung wurde speziell für die direkte Integration entworfen, damit Ihre Daten niemals zwischen Ihren beiden Systemen steckenbleiben können. Sie werden immer ganz genau wissen, wo Ihre Daten sind, und Sie können sich darauf verlassen, dass die Integrität Ihrer Daten gewährleistet bleibt.

Die Installation ist selbst für ein fortgeschrittenes Setup mit nur wenigen Klicks leicht zu bewältigen. Wir haben mit Rapidi komplexe Szenarien der Datenintegration mit unserem RapidiConnector und einem programmierfreien Verfahren vereinfacht, selbst dann, wenn Sie Ihre Lösungen mit Add-on-Lösungen oder kunden-spezifischen Lösungen erweitern möchten. Rapidi ist ausgesprochen flexibel, und wenn das System erst einmal eingerichtet ist, lässt es sich intuitiv und leicht bedienen.

Jetzt, wo Sie unseren Hintergrund und unser Produkt ein wenig besser kennen, kommen wir zu den 10 wichtigsten Bereichen, die Sie beachten sollten, bevor Sie Ihr Datenintegrationsprojekt anpacken. Dabei werden wir auch erklären, warum die Wahl einer Plattform für die Datenintegration - im Gegensatz zu einer individuell entwickelten Schnittstelle - die Vermeidung einiger der gefährlichsten Stolperfallen im Zusammenhang mit Projekten zur Datenintegration bedeutet.

1. Ausarbeitung des Umfangs

Welchen Umfang hat Ihr Datenintegrationsprojekt?

Datenintegration ist ein einfacher Begriff, der den Vorgang beschreibt, mit dem zwei Systeme miteinander kommunizieren können. Die Hauptaufgabe der Datenintegration ist es, den Datenverkehr zwischen zwei oder mehr Systemen mit unterschiedlichen Aufgaben (z. B. einem ERP- und einem CRM-System) zu gewährleisten. Bei der Datenintegration werden Daten von einem System zu einem anderen übertragen.

Daten können sich auf viele Bereiche beziehen:

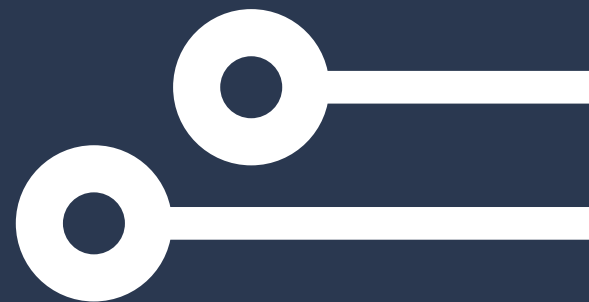
- | | | |
|------------|--------------------|------------------------------------|
| • Kunden | • Angebote | • Zahlungsverlauf |
| • Kontakte | • Bestellungen | • Serviceverträge |
| • Produkte | • Rechnungen | • Benutzerspezifische Tabellen und |
| • Preise | • Verkaufshistorie | Felder |

Dabei lassen sich alle Felder synchronisieren. Damit ist es aber noch nicht getan, da Sie auch andere Datentypen einbinden können, zum Beispiel traditionelle Stammdaten (wie etwa Buchungsgruppen und andere Daten). Den Möglichkeiten sind keine Grenzen gesetzt - es hängt alles von Ihren Geschäftsabläufen, Systemen und Bedürfnissen ab.

Abgesehen davon, welche Daten Sie zwischen Ihren Systemen übertragen wollen, sollten Sie auch die Richtung Ihrer Datenübertragungen definieren. Möchten Sie, dass die Daten in eine Richtung oder in beide Richtungen übertragen werden? In der Regel entscheiden sich viele Unternehmen für eine Kombination aus beidem. Es hängt alles davon ab, wie die Systeme implementiert sind und wo die Daten ihren Ursprung haben und gepflegt werden.

Best-Practice-Tipp

Wir haben mit unserer Rapidi-Lösung eine Vielzahl von vorkonfigurierten Integrationsvorlagen auf der Grundlage bewährter Verfahren entwickelt. Dadurch entfällt für Sie die Notwendigkeit, all Ihre Scoping-Anforderungen im Detail festzulegen, da unsere Out-of-the-Box-Lösung automatisch die harte Arbeit für Sie erledigt.



2. Einrichten des Projekts

Richten Sie Ihr Datenintegrations-Projekt in 3 einfachen Schritten ein

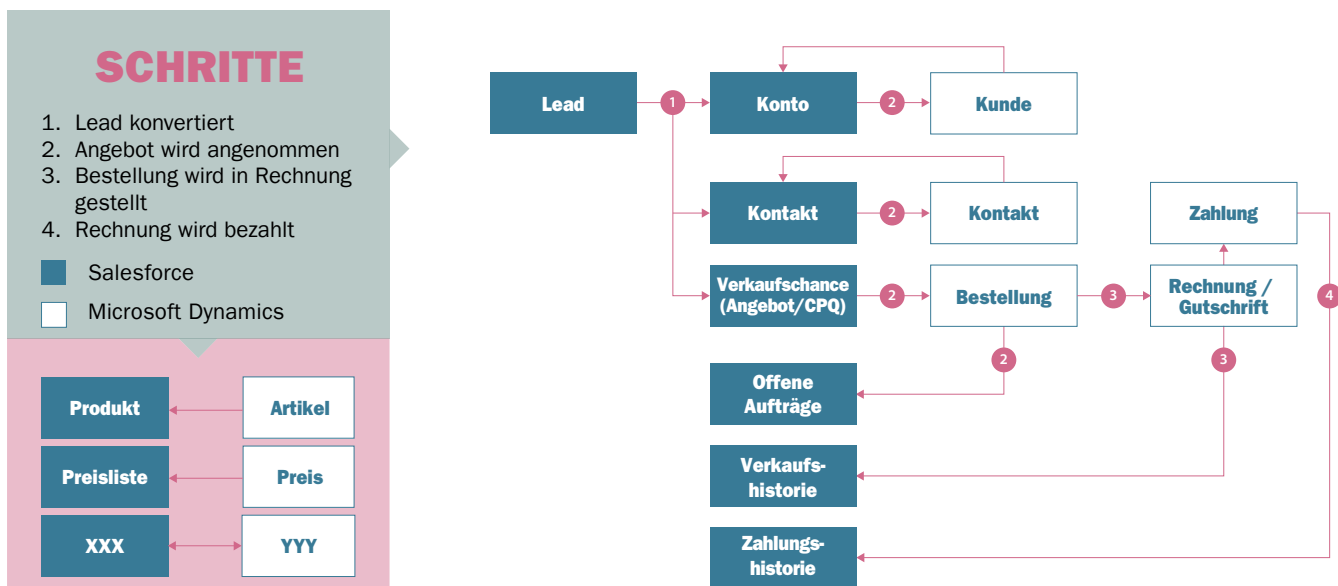
Als die Datenintegration noch in ihren Kinderschuhen steckte, war es üblich, direkte Batch-Schnittstellen zu verwenden, bei denen viel Entwicklungsarbeit nötig war, um die Daten und die Formatierung richtig umzusetzen - sowohl beim Programmieren als auch beim Testen. Diese Methode barg eine Reihe von Tücken, insbesondere im Zusammenhang mit ungenauen Daten und Problemen bei der Synchronisierung. Mittlerweile wurden agilere Systeme wie ERP (z. B. Microsoft Dynamics) und CRM (z. B. Salesforce) auf den Markt gebracht, wodurch es viel einfacher geworden ist, kostengünstige und robuste Plattformen für die Datenintegration zu nutzen, bei denen sich die Hauptarbeit auf eine einfache Konfiguration und das Mapping der Daten beschränkt.

Die 3 Schritte beim Einrichten Ihres Datenintegrations-Projekts

Schritt 1: Definition Ihrer Geschäftsabläufe und des Umfangs der Datenintegration

Wir haben uns weiter oben bereits ein wenig über den Umfang ausgetauscht. Gehen wir nun ein Stück weiter in die Tiefe, damit Sie Ihren Umfang parallel zu Ihren Geschäftsabläufen definieren können. Nehmen wir ein Beispiel zur Veranschaulichung:

1. Wenn ein Lead in Ihrem CRM-System konvertiert wurde, wird ein Konto und ein Kontakt erstellt, die als Kunden- und Kontaktdatensätze in Ihr ERP-System eingespeist werden.
2. Die Kontaktinformationen werden zwischen den beiden Systemen synchronisiert.
3. Eine Verkaufschance/Angebot/CPQ wird im CRM-System erstellt und nach Bestätigung an das ERP-System als Kundenauftrag übertragen, der in der Verkaufshistorie im Konto sichtbar ist.
4. Der Auftrag wird in Rechnung gestellt und nach der Bezahlung in das CRM-System übertragen, wo er im Konto unter Zahlungsverlauf sichtbar ist.



In der Regel werden Datenübertragungen für jede Einheit separat konfiguriert (in diesem Beispiel: Kunden, Kontakte, Aufträge usw.). Während der Definition müssen Sie sich entscheiden, welche Tabellen und Felder zwischen den Systemen fließen und mit welcher Frequenz. Vielleicht gibt es in Ihrem Unternehmen eine andere Logik für Ihre Systeme, weshalb es in dieser Phase vor allem darauf ankommt, festzulegen, wie die Integration für Sie aussehen soll.

Viele Unternehmen machen den Fehler, dass sie versuchen, so viele Daten wie nur irgend möglich aus ihrem CRM-System in ihr ERP-System (und umgekehrt) zu übertragen. Die Folge ist ein Mehraufwand für eine Datenintegrationslösung, die nur noch schwer zu unterhalten ist. Bei der Entscheidung, welche Daten übertragen werden sollen, sollten Sie deshalb genau definieren, was mit den Daten in dem anderen System geschehen soll.

Wenn Sie bei der Definition Ihrer Geschäftsabläufe und des Umfangs Hilfe benötigen, bietet Ihnen das Rapidi-Team gerne Beratung zu Best-Practice-Szenarien für alle üblichen Geschäftsabläufe an, die von der Datenintegration betroffen sind.

Unserer Erfahrung nach profitieren die meisten Unternehmen davon, unsere Best-Practice-Vorlagen einzusetzen, damit sie nicht alles von Grund auf neu entwickeln müssen.

Unsere Vorlagen sind vorkonfigurierte Integrationen und bieten alle Komponenten, die Sie für die Integration von zwei oder mehr Systemen benötigen. Wir bieten vorkonfigurierte Mappings sowohl für das Quell- als auch für das Zielsystem. Dies ermöglicht es Ihnen, das Implementierungsprojekt deutlich zu beschleunigen und den größtmöglichen Nutzen aus unserer Technologie zu ziehen. Die Verwendung unserer Vorlagen bietet die folgenden Vorteile:

- 1.** Entwicklung von Datenintegrationen mit wenig Code, die flexibel und leicht zu pflegen sind;
- 2.** Einsparung von Zeit und Ressourcen während und nach der Implementierung;
- 3.** Reduzierung der Wartungskosten, da benutzerfreundlich und flexibel;
- 4.** Die Automatisierung von Geschäftsabläufen im gesamten Unternehmen wird ermöglicht, wodurch die Anwender die Integration ganz leicht verwalten können.



Schritt 2: Verbindung der Systeme über die Datenintegrations-Plattform

Anschließend müssen Sie die beiden Systeme, die Sie integrieren möchten, über die von Ihnen gewählte Datenintegrations-Plattform miteinander verbinden. Die Systemkonfigurationen (Tabellen, Felder und andere relevante Informationen für die Integration) werden gelesen und gespeichert, um es den Benutzern zu ermöglichen, die Mappings korrekt und mit den richtigen Feldern Ihrer Datenbank zu definieren.

Abfolge der Übertragungen

Anschließend müssen die Übertragungen innerhalb der Datenübermittlung korrekt angeordnet werden. Bei der Übertragung eines Auftrags ist es zum Beispiel logisch, zuerst die Artikeldaten zu übertragen, da der Auftrag möglicherweise einen neuen Artikel enthält. Ohne diese Artikel könnte der Verweis nicht funktionieren oder es gäbe gar keinen Verweis.

Für gewöhnlich gibt es zwei Methoden für Übertragungen: zeitplangesteuerte Übertragungen, bei denen wir einen Zeitplan haben, der zu einer bestimmten Uhrzeit und einem bestimmten Datum ausgeführt wird, und datensatzgesteuerte Übertragungen, bei denen die Übertragungen in Echtzeit erfolgen.

Aus unserer Sicht sind die nach Zeitplan veranlassten Übertragungen die zuverlässigste Variante, und das hat folgende Gründe:

- 1. Datensynchronisation** - Wenn man Daten von einer Quelle zu einem Ziel synchronisiert, müssen die Daten der Reihe nach übertragen werden, um Datenfehler und weitere Fehlerbehebung zu vermeiden. Werden zum Beispiel sowohl Artikel oder Produkte als auch Aufträge von einem System in ein anderes übertragen, dann müssen immer zuerst die Artikel und dann die Aufträge übertragen werden. Eine Echtzeitübertragung hingegen würde sie zu einem beliebigen Zeitpunkt übertragen, eventuell sogar gleichzeitig. Dadurch würden Datenfehler entstehen und auf beiden Seiten müsste eine Fehlerbehebung stattfinden.
- 2. Technische Grenzen des Zielsystems** - Bei zeitlich geplanten Übertragungen kann eine festgelegte Anzahl von Datensätzen gleichzeitig übertragen werden, um eine Überlastung des Zielsystems zu vermeiden, während bei Echtzeitübertragungen jederzeit große Datenmengen übertragen werden könnten, ohne dass eine Kontrolle darüber möglich ist, wie viele Daten übertragen werden. Man muss sich darüber im Klaren sein, dass jedes Zielsystem eine bestimmte Höchstzahl von Datensätzen hat, die es pro Minute erstellen oder aktualisieren kann.
- 3. Verzögerungen & Fehler** - Eine zeitlich geplante Übertragung wird zum festgelegten Datum und zur festgelegten Uhrzeit erfolgen, ohne mit irgendetwas in Konflikt zu geraten.

In dieser Phase legen Sie auch fest, welchem System bei einer wechselseitigen Synchronisierung von Tabellen Vorrang einzuräumen ist, falls ein Datensatz in beiden Systemen aktualisiert worden ist. Sobald die Datenübermittlung und die entsprechenden Zeitpläne eingerichtet sind, können Sie mit dem Testen beginnen, und das in der Regel zunächst mit einigen Datensätzen, bis alles betriebsbereit ist. Das ist oft der Zeitpunkt, an dem Sie feststellen, dass Ihre vorhandenen Daten nicht so gut sind, wie Sie dachten! In diesem Fall müssen Sie die Daten ein wenig bereinigen (eine Anleitung dazu finden Sie in Abschnitt 3 Datenqualität).

Möglicherweise werden Sie sich auch in einer Situation wiederfinden, in der Daten in beiden Systemen manuell angelegt worden sind, bevor eine Integration durchgeführt wurde (z. B. bei Kunden ohne eine eindeutige Referenz). Wenn Sie die Systeme integrieren, ohne die bereits bestehenden Daten einzubeziehen, kommt es zu Duplikaten.

Wenn Sie das verhindern wollen, müssen Sie entweder einen Batch-Job oder eine Query erstellen, der bzw. die diese Daten automatisch aktualisiert, oder Sie müssen sie manuell suchen und ihnen eine eindeutige Kennung zuweisen, die die beiden Datensätze miteinander verbindet. Wenn Sie vorausschauend planen, lässt sich dieses Problem leicht in den Griff bekommen. Wenn Sie das jedoch nicht tun, kann es passieren, dass Sie am Ende eine ganze Reihe von Datensätzen haben, die später korrigiert oder zusammengelegt werden müssen.

Einer der großen Vorteile einer Datenintegrationslösung wie Rapidi ist, dass Sie Änderungen an Ihrer Integration ganz leicht und schnell erledigen können, um sicherzustellen, dass Ihre Daten perfekt synchronisiert sind.

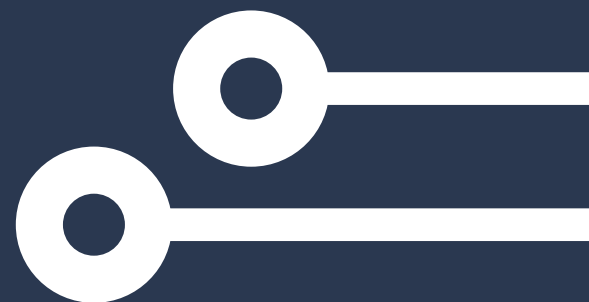
Schritt 3: Synchronisieren der Systeme

Wenn alles getestet und die erste Datenübertragung abgeschlossen ist, synchronisieren Sie die beiden Systeme. Dabei müssen Sie nicht alles auf einen Schlag erledigen. Sie können zunächst einmal einen Bereich (z. B. Kunden oder Konten) synchronisieren, bevor Sie zum nächsten übergehen. So sehen Ihre Endbenutzer den Nutzen der Datenintegration sehr schnell und es fördert eine schnellere Akzeptanz und Annahme des Systems durch die Benutzer. Herzlichen Glückwunsch! Sie haben Ihr Datenintegrationsprojekt erfolgreich umgesetzt.

Wenn Sie eine Datenintegrations-Plattform wie Rapidi benutzen und alles ordnungsgemäß konfiguriert ist, dann sollte Ihre Integration ganz einfach im Hintergrund laufen und Sie brauchen sich nicht weiter um sie kümmern. Nach dem Go-Live Ihres Datenintegrationsprojekts werden Sie von unserem Support-Team betreut. Wir von Rapidi sorgen dafür, dass dieser Prozess reibungslos vonstatten gehen wird. Wenn etwas nicht stimmt, bietet Rapidi ein intelligentes System zur Fehlerbehebung, bei dem die Integrations-Administratoren eine E-Mail-Benachrichtigung mit einer Fehlerbeschreibung und einem direkten Link zum Datentransfer und Protokoll erhalten, damit Sie oder unser Support-Team in der Lage sind, das Problem zu untersuchen und zu beheben.

Best-Practice-Tipp

Machen Sie sich die Vorteile der vorkonfigurierten Vorlagen von Rapidi zunutze, um sicher zu sein, dass das Einrichten Ihrer Datenintegration problemlos, einfach und stressfrei vonstatten geht.



3. Datenqualität

Stellen Sie sicher, dass Sie nur qualitativ hochwertige Daten übertragen

Der Erfolg Ihrer Datenintegration steht und fällt mit der Qualität der Daten, die Sie übertragen. Unternehmen sind mehr denn je auf ihre Daten angewiesen, wenn es darum geht, ihr Geschäft zu führen, den Kundenservice zu verbessern, den Umsatz zu steigern, gesetzliche Vorschriften einzuhalten und die weltweiten Geschäftsabläufe und die Berichterstellung zu optimieren. Um effektiv zu sein, müssen die Daten des Unternehmens im gesamten Unternehmen verfügbar, korrekt und wiederverwendbar sein.

Viele Unternehmen sind darauf angewiesen, Daten aus verschiedenen Systemen in neue, leistungsfähigere und datenintensive Anwendungen zu integrieren - und genau hier sind Datenintegrationsprojekte besonders nützlich.

Allerdings sollte kein Datenintegrationsprojekt in Betrieb genommen werden, ohne dass zuvor sowohl eine gründliche Datensanierung durchgeführt als auch ein konkreter Plan zur Wahrung der Datenintegrität ausgearbeitet wurde.

Ihr Datenintegrationsprojekt kann nur dann hochwertige Daten für Ihre Systeme liefern, wenn die Daten korrekt, einheitlich und vollständig eingepflegt worden sind.

Um die Datenqualität langfristig zu sichern, gehen Sie bei Ihrem Datenintegrationsprojekt Schritt für Schritt vor:

- Identifizieren Sie die Geschäftsabläufe, die Sie mit Hilfe der Datenintegration optimieren möchten
- Identifizieren und analysieren Sie die Daten, die diese Abläufe unterstützen
- Nehmen Sie eine gründliche Bereinigung dieser Daten vor, wobei Sie fehlende oder falsche Daten finden und korrigieren können. Achtung: Dies kann recht zeitintensiv sein!
- Integrieren Sie die Validierung der Datenqualität in Ihre Geschäftsabläufe
- Bedenken Sie: Qualitativ hochwertige Daten gewährleisten eine bessere Akzeptanz Ihrer Systeme durch die Endnutzer in der Zukunft

Eins der größten Probleme beim Thema Datenqualität ist, dass es sich um einen fortlaufenden Vorgang handelt, der Disziplin und einen sorgfältig geplanten Wartungsprozess voraussetzt. Wenn sich Ihr Unternehmen nicht um die Datenqualität kümmert, wird diese im Laufe der Zeit natürlich schlechter werden.

Anmerkung: Wenn Sie erst einmal Ihre Datensynchronisierung eingerichtet haben, dann sind Sie schon ein gutes Stück vorangekommen, was die Verbesserung Ihrer Datenqualität angeht. Entsprechend der Integrations-einstellungen werden Ihre Systeme perfekt synchronisiert. Wenn Sie z. B. in einem System einen Kunden-namen ändern, wird dieser automatisch auch in dem oder den anderen Systemen aktualisiert.

4. Daten-Mapping

Vorbereitungen zur Gewährleistung eines optimalen Daten-Mappings

Mit der richtigen Plattform ist es ein Leichtes, zu entscheiden, welche Daten synchronisiert werden sollen. Am kniffligsten wird es, wenn Sie die Datenlogik zweier unterschiedlicher Systemstrukturen einander zuordnen müssen. So sind beispielsweise in ERP-Systemen die Adressinformationen oft in separate Felder aufgeteilt. In einem CRM-System wie Salesforce wird jedoch alles in einem einzigen Feld gespeichert.

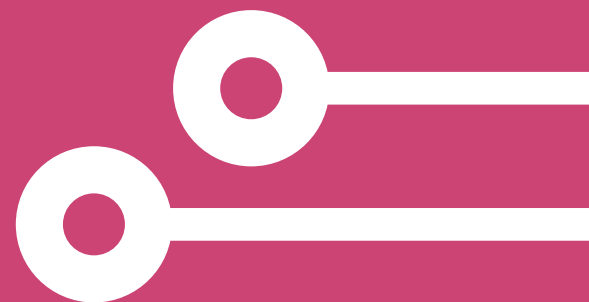
Eine weitere wichtige Überlegung ist, dass Sie in den verschiedenen Systemen möglicherweise unterschiedliche Validierungskriterien für die gleichen Daten haben. Beispielsweise können Sie unterschiedliche Formate für E-Mails oder Telefonnummern haben. Wenn Sie diese nicht aneinander angleichen, werden Sie eine Menge Fehler feststellen, wenn Ihre Integration beginnt. Es empfiehlt sich, eine gute Validierung der Daten am Entstehungsort sicherzustellen.

Es kann auch vorkommen, dass Sie in den einzelnen Systemen unterschiedliche Arten von Feldern haben, beispielsweise wenn eine Auswahlliste in dem einen System eine Tabellensuche oder ein Textfeld in einem anderen System ist. Auch hier sollten Sie darauf achten, dass die Regelungen für die Datenübertragung entsprechend angepasst werden.

Plattformen für die Datenintegration wie Rapidi stellen alle hierfür erforderlichen Formeln und Tools zur Verfügung. Wir bieten sogar bereits vorkonfigurierte Vorlagen an, in denen die Formeln bereits für Sie angelegt worden sind.

Best-Practice-Tipp

Vermeiden Sie Fehler bei der Datenintegration, indem Sie die Kriterien für die Validierung von Daten zwischen zwei Feldern oder Tabellen abgleichen und die Daten dort validieren, wo sie entstehen.



5. Zeitplan und Sequenzierung

Definieren Sie Ihre Zeitpläne und Sequenzen für die Datenübertragung

Zusätzlich zum Daten-Mapping und der Qualität Ihrer Daten ist auch zu berücksichtigen, wie oft und in welcher Reihenfolge Sie Ihre Daten übertragen möchten. Die Planung ist bei einer entsprechenden Datenintegrationslösung ziemlich flexibel, je nachdem, was Ihr Vertrag oder Ihre Lizenz vorsieht.

Die Versuchung ist für viele Unternehmen groß, gleich zu Beginn alle Informationen auf einen Schlag zu übertragen. Das ist aber nicht die praktikabelste Vorgehensweise, da es Ihre Systeme unnötig belastet. Es macht mehr Sinn, Ihre spezifischen Bedürfnisse zu analysieren und die Übertragungen nach diesen Bedürfnissen auszurichten und zu sequenzieren. So müssen manche Daten nur einmal am Tag aktualisiert werden (z. B. verbuchte Rechnungen, die in der Regel über Nacht übertragen werden), während es für andere Daten wie Kunden- oder Kontaktdaten von Vorteil ist, wenn sie häufiger übertragen werden.

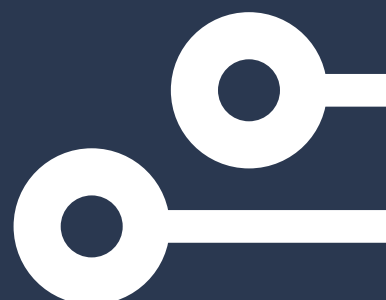
Es herrscht eine natürliche Datenhierarchie, und es ist am logischsten, die Abfolge der Übertragungen von der untersten Ebene aus aufzubauen. Wenn Sie also z.B. Ihre Aufträge von SFDC nach ERP übertragen wollen, dann würden Sie normalerweise einen neuen Kunden im ERP anlegen, bevor ein neuer Auftrag von SFDC nach ERP übertragen wird.

Dies verdeutlicht eine weitere mögliche Funktion der Datenintegration: Sie können die Daten in die Logik des Zielsystems integrieren. So können Sie beispielsweise einen Auftrag aus Ihrem ERP-System in Ihr CRM-System übertragen und gleichzeitig auf Produktdaten zugreifen. Durch die Verknüpfung dieser beiden Datenzeilen gewinnen Sie nicht nur einen großen Nutzen, sondern verbessern auch Ihre Möglichkeiten der Berichterstattung. Ihre Systemumgebung macht es vielleicht erforderlich, weitere Systeme zu integrieren? Kein Problem, denn Sie können sowohl Übertragungen (Mapping) als auch Sequenzen maßgeschneidert definieren. Es ist sogar möglich, die Datenübertragung Feld für Feld, Tabelle für Tabelle und System für System abzuwickeln, damit Sie Planung und Sequenzierung an die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens anpassen können.

Obwohl sich das alles ein bisschen kompliziert anhört, gibt es eine gute Nachricht: Ein Großteil dieser umfangreichen Arbeit wird standardmäßig mit den Rapidi-Standard-Integrationsvorlagen bereitgestellt. Die Vorlagen enthalten Vorschläge für das Mapping, die Sequenzierung und die Zeitplanung und sind so konzipiert, dass sie Best-Practice-Workflows zwischen den Systemen unterstützen.

Best-Practice-Tipp

1. Übertragen Sie nicht von Anfang an alle Daten auf einmal. Führen Sie die Datenübertragung stattdessen nach dem Bedarf für jeden Datensatz durch.
2. Gehen Sie bei der Abfolge der Übertragungen immer von der untersten Ebene aufwärts aus.
3. Machen Sie sich die in den Rapidi-Standard-Integrationsvorlagen vorgeschlagenen Übertragungsreihenfolgen zunutze.



6. Umgang mit Fehlern

Warum Vorbereitung das A und O bei der Behandlung von Fehlern ist

Natürlich passieren Fehler. Daran lässt sich nicht rütteln. Aber wenn sie passieren, kann die Art und Weise, in der Ihre Datenintegrations-Plattform sie identifiziert und mit ihnen umgeht, über den Erfolg oder Misserfolg Ihrer Integration entscheiden.

Die häufigsten Fehler sind:

- Mangelhafte Internetverbindung
- Mangelhafte oder fehlende Daten im Quellsystem verursachen Validierungsfehler im Zielsystem
- Eine neue (nicht getestete) Systemaktualisierung entweder im Quell- oder im Zielsystem
- Bei der Einrichtung der Integration selbst ist etwas schiefgelaufen (sehr selten)

Eine der größten Herausforderungen bei der Übertragung von Daten ist die notwendige vollständige Transparenz, insbesondere wenn etwas unerwartet schief läuft. Unternehmen, die eine kundenspezifische Schnittstellenintegration aufbauen, sehen sich mit mehreren Problemen konfrontiert, wenn Fehler auftreten.

Sie:

- unterschätzen, wie schwierig es ist, Fehler zu erkennen und zu beheben, ohne die Integrität ihrer Datenbanken zu gefährden
- stellen fest, dass das System nur für den Datenimport vorgesehen ist und nicht für die Handhabung von Daten- oder Verbindungsfehlern
- merken, dass ihr System so eingestellt ist, dass es ihnen mitteilt, dass etwas fehlgeschlagen ist - aber nicht, was der Fehler ist oder wie er behoben werden kann



Es ist nicht schwer, mit solchen Problemen umzugehen, vorausgesetzt, dass Ihre Integration das für Sie erledigt. Und das tut Rapidi. So geht's:

„Wir verwenden Rapidi, um die ERP-Systeme unserer Kunden mit den Webshops zu synchronisieren, die wir für sie hosten. Dank Rapidi verfügen wir mittlerweile über einen Sync-Engine, der mit praktisch jedem ERP-System, das uns begegnet ist, synchronisiert werden kann. Außerdem können wir über eine gemeinsame Web-Schnittstelle auf alle Synchronisierungen zugreifen, ohne dass wir auf die Computer unserer Kunden zugreifen müssen, wodurch sich Anpassungen viel schneller und einfacher realisieren lassen.“

Bo Hedegaard, CEO, MCB A/S



„Wir benutzen Rapidi zur globalen Integration von Salesforce und MS Dynamics Business Central mit 3 regionalen Standorten und mehr als 10 Unternehmen. Es ist toll, mit Rapidi zu arbeiten; der Support ist gut, die Implementierung leicht zu bewerkstelligen und die Wartung einfach. Das beste Preis-Leistungs-Verhältnis auf dem Markt!“

Jeroen Weijs, Director Operations, Movella

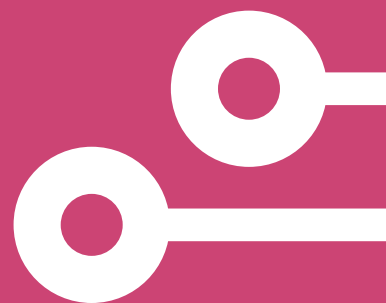
„Die Zusammenarbeit mit Rapidi während unserer Implementierung war fantastisch. Sie haben jeden Schritt mitgemacht, um sicherzugehen, dass unsere Integration unsere Bedürfnisse perfekt erfüllt.“

Mike Voseipka, Vice President, COMPanion Corporation



Best-Practice-Tipp

Entscheiden Sie sich für einen Partner für die Datenintegration, der sich mit der Integration der Systeme auskennt, die Sie in Ihrem Unternehmen einsetzen.



Umgang mit Fehlern mit Hilfe einer Datenintegrations-Plattform

Was Fehlerbehebung und Transparenz anbelangt, so stellt Rapidi diese standardmäßig bereit. Zum einen wird die Anzahl der möglichen Datenfehler minimiert, weil das benötigte Daten-Mapping und die Migrationen der Standardfelder bereits in den Integrationsvorlagen enthalten sind.

Zudem bietet Rapidi ein Protokoll, das über alle Übertragungen Auskunft gibt: ob sie erfolgreich waren oder ob sie einen Fehler enthalten haben. Allerdings ist eine Fehlermeldung für sich genommen nicht genug. Man braucht genügend Informationen, um das Problem zu verstehen. Nur so können Sie entscheiden, wie das Problem zu lösen ist und ob zusätzliche Maßnahmen erforderlich sind, um ähnliche Fehler in Zukunft zu vermeiden.

Falls eine geplante Integration nicht ausgeführt werden konnte, werden die Administratoren oder Benutzer, die in Rapidi zum Empfang von Benachrichtigungs-E-Mails eingerichtet sind, benachrichtigt. Diese E-Mail informiert sie über Details des Fehlers, den Ort, an dem er aufgetreten ist, und einen direkten Link zum Fehler. Dadurch kann das Problem sehr schnell untersucht und gelöst werden.

Ist der Fehler im Quellsystem behoben, werden die betroffenen Daten automatisch bei der nächsten Datenübertragung übertragen. Natürlich können Sie die Übertragung auch noch einmal manuell laufen lassen, um sie zu überprüfen. Rapidi überwacht die Zeitpläne für die Datenübertragung. Wenn diese für eine bestimmte Zeit (Sie können diese Zeitspanne einstellen) nicht ausgeführt werden, erhalten Sie eine Benachrichtigung per E-Mail.

Best-Practice-Tipp

Entscheiden Sie sich für einen Anbieter von Datenintegration, bei dem Sie Ihre Integration praktisch vergessen können, weil sie einfach problemlos im Hintergrund läuft.

„Selbst die komplizierteste Integration wirkt ganz einfach, wenn man die Datenintegrationslösungen von Rapidi einsetzt. Wir haben inzwischen mehrere Unternehmen, in denen wir Microsoft Dynamics NAV mit Salesforce mittels Rapidi integriert haben und alles funktioniert reibungslos. Wenn wir Unterstützung oder zusätzliche Datenintegrationen gebraucht haben, war die Reaktionszeit fantastisch. Unbedingt zu empfehlen, fünf Sterne!“

Peter Ståhlberg, Sales Director bei SEMEL Scandinavia, Finnland

7. Darstellung der übertragenen Daten

Wie werden die übertragenen Daten dargestellt?

Wenn Sie zwei Systeme integrieren, die unterschiedliche Zwecke erfüllen - beispielsweise ein ERP-System (wie Microsoft Dynamics) und ein CRM-System (wie Salesforce) - kann es problematisch werden, die Daten in dem jeweils empfangenden System entsprechend anzuzeigen und zu speichern. Welche Schnittstelle der beiden Systeme soll man verwenden?

Lassen Sie uns zur Beantwortung dieser Frage ein praktisches Beispiel ansehen:

Angenommen, Sie haben gerade Ihre Verkaufshistorie von Ihrem ERP-System in Ihr CRM-System übertragen. Wo sollen Sie diese Daten eigentlich ablegen? Und wie sollen die Daten angezeigt werden?

Verkaufsdaten sollten sichtbar und verfügbar sein, um die Benutzerakzeptanz zu erhöhen

Der logische Ort dafür wäre unter Konten im CRM-System. Um solche Situationen zu unterstützen, bietet die Standardintegration von Rapidi in Salesforce zusätzliche Funktionen (sogenannte „Objekte“), die in Salesforce importiert werden können, damit die von Ihnen integrierten Informationen für die Benutzer sichtbar sind und sofort zur Verfügung stehen.

Wenn Sie ein neues CRM- bzw. ERP-System implementieren, können Sie die Benutzererfahrung und die Akzeptanz der Systeme erheblich verbessern, wenn die Daten in dem System, mit dem die Benutzer arbeiten, verfügbar und sichtbar sind. So ist es zum Beispiel ein großer Vorteil und eine Hilfe für das gesamte Verkaufsteam, wenn die relevanten Verkaufsdaten bei Bedarf sofort verfügbar sind.

Gerade aus diesem Grund sind Integrationsprojekte oft mit unternehmensübergreifenden Optimierungen in Abteilungen wie Marketing, Vertrieb und Verwaltung verbunden.



8. Änderungen, Upgrades & Wartung

Planung für zukünftige Änderungen, Upgrades und Wartung

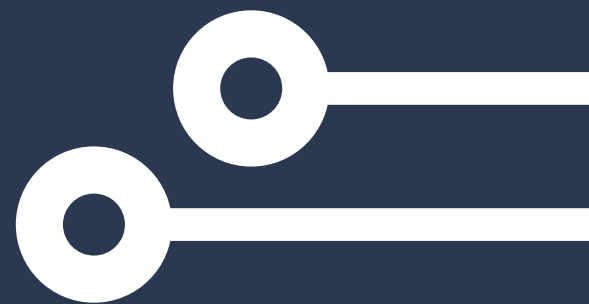
Wenn Sie mit „unbearbeiteten“ Basis-Technologien wie XML, Web Services und REST-Schnittstellen arbeiten, kann es knifflig und äußerst zeitraubend sein, einen zuverlässigen Datentransfer zwischen zwei Systemen zu gewährleisten. Um dieses Problem zu bekämpfen, baut Rapidi eine Technologie ein, welche die sehr komplexen Basisdaten automatisch in eine viel einfachere, effiziente und intuitive Form bringt. Alles, was Sie tun müssen, ist das Mapping der beiden relevanten Felder, das Speichern und Ausführen. In der Regel nimmt dies weniger als eine Minute in Anspruch.

Rapidi bedarf keiner Code-Änderungen und wenn die Zeit für ein Upgrade gekommen ist, sind Sie bestens gerüstet. Sollten Sie also Ihr ERP- oder CRM-System aktualisieren müssen, unterstützt Rapidi die neuesten Versionen dieser Systeme. Das heißt, Rapidi übernimmt die schwere Arbeit, um sicherzustellen, dass die neuesten Versionen unterstützt werden und dass Sie so weit wie möglich mit demselben Übertragungs-Setup weitermachen können.

Dies stellt einen großen Vorteil gegenüber einer individuell entwickelten Schnittstelle für die Datenintegration dar. Diese würde ein vollständiges Upgrade ihrer Systemfunktionalitäten erfordern, wodurch Sie allen möglichen Problemen wie Kompatibilitätsfehlern und anderen Anfälligkeiten ausgesetzt wären.

Best-Practice-Tipp

Der Einsatz einer Datenintegrations-Plattform wie Rapidi bedeutet, dass die Daten direkt zwischen den Systemen übertragen werden, ohne dass bei einem Upgrade zusätzliche Änderungen notwendig werden. Dadurch ist die Plattform flexibler, robuster und weniger anfällig für Fehler.



„Die Verknüpfung von Salesforce und NAV über Rapidi funktioniert auch bei älteren NAV-Versionen sehr gut. Beim Einrichten der Schnittstelle war Rapidi technisch sehr flexibel und sie haben problemlos auf unsere Bedürfnisse reagiert. Die Unterstützung von Rapidi im Rahmen des Projektes war super. Heute können wir selber mit Änderungen oder Problemen zurechtkommen.“

Andreas Hackle, Admin bei Passion4IT – Deutschland

9. Hinzufügen neuer Endpunkte

Neue Endpunkte können leicht hinzugefügt werden

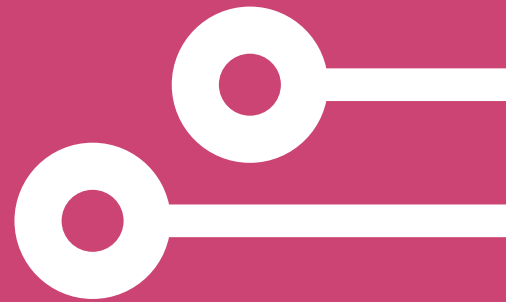
Ein weiterer guter Grund für die Verwendung einer Datenintegrationsplattform ist die Möglichkeit, bereits konfigurierte Daten in anderen Integrationen weiter zu verwenden. Darüber hinaus können Sie jede vorhandene Integrationskonfiguration mit zusätzlichen Tabellen, Feldern usw. ausbauen. Wenn Sie z. B. ein ERP-System mit mehreren Firmen verwenden, können Sie mithilfe eines simplen Tagging-Systems die Integrationsfunktionen in anderen Datenbanken und Konten benutzen. Sie werden alle zentral über ein Datenintegrations-Portal miteinander verbunden, wodurch Ihnen ein vollständiger Überblick über alle Datenübertragungen ermöglicht wird. Falls Ihr Unternehmen eine Integration mit einer neuen Firma einrichten muss, lässt sich diese Anforderung innerhalb weniger Stunden leicht bewerkstelligen.

Sollten Sie ein drittes System (oder auch mehrere) integrieren wollen, ist dies mit Rapidi möglich. Außerdem ist es auch möglich, eine direkte Verbindung zu einer Datenbank herzustellen. Läuft eine Lösung also beispielsweise auf Microsoft SQL-Daten, kann Rapidi auch direkt auf diese Datenbank zugreifen. Das ist im Normalfall auch der schnellste Weg, um Daten zu lesen.

Best-Practice-Tipp

Wenn Sie ein Unternehmen mit mehreren Standorten oder ein internationales Unternehmen sind, dann wählen Sie die kostengünstigste Lösung, die Ihnen das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet.

Wenn eines der Unternehmen Ihrer Unternehmensgruppe in einer anderen Branche tätig ist und ein anderes Integrations-Setup benötigt, können Sie mit der standardmäßigen Rapidi-Integrationsvorlage anfangen und die entsprechende Konfiguration hinzufügen. Schnell, einfach, ohne Stress.



10. Datensicherheit

Schützen Sie Ihre Daten

Jedes Unternehmen kann jederzeit von einer Verletzung der Datensicherheit betroffen sein. Es steht außer Frage, dass Unternehmen sorgfältig über die Datensicherheit nachdenken sollten, insbesondere heutzutage, wo wir immer mehr Daten in öffentlichen Clouds oder in Big-Data-Systemen speichern.

Viele Kunden machen sich berechtigterweise Sorgen um die Sicherheit bei der Übertragung von Daten. Ihre drei wichtigsten Bedenken sind:

- Was passiert, wenn man zwei Systeme über das Internet miteinander verbindet?
- Kann die Übertragung von Daten von einem System auf das andere möglicherweise Daten bloßstellen und deren Sicherheit gefährden?
- Kann die Datenintegration Ihr Unternehmen für eine Verletzung der Datensicherheit anfälliger machen?

Wir nehmen diese Sorgen äußerst ernst und haben intensiv daran gearbeitet, dass Rapidi sie in Angriff nimmt.

So machen wir das:

Wir sichern Ihre Daten mit einem „Vorhängeschloss“

Als wir Rapidi entwickelt haben, war Datensicherheit unsere oberste Priorität (und das wird sie immer sein!). Die Methode, mit der wir Ihre Daten sichern, ist recht einfach. Der RapidiConnector packt, komprimiert und verschlüsselt die Daten, bevor sie übertragen werden. Wir verwenden ein einzigartiges, firmeneigenes Protokoll zum Packen und Übertragen Ihrer Daten zwischen der Cloud und Ihren Systemen vor Ort. Durch das proprietäre Protokoll und die Komprimierung ist es extrem schwierig, die übertragenen Daten zu entschlüsseln - das gewährleistet Datensicherheit. Zusätzlich setzen wir eine hohe Standard-SSL/TLS-Verschlüsselung ein, die für einen zusätzlichen hohen Schutz sorgt.

Sichere Verbindung mit dem RapidiConnector



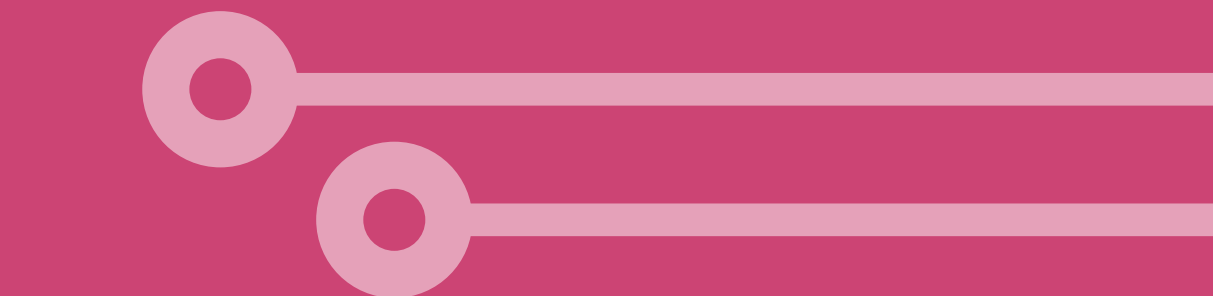
Zusätzliche Funktionen des RapidiConnector

Eine innovative Besonderheit des RapidiConnectors ist die Tatsache, dass er direkt in Ihr lokales Netzwerk eingebunden ist und von dort aus eine Verbindung zum zentralen Rapidi-Service herstellt, wodurch eine wechselseitige Kommunikation zwischen Rapidi und Ihren Systemen möglich ist. Dies hat den großen Vorteil, dass Sie weder an Ihrem Netzwerk noch an Ihren Firewalls irgendetwas ändern müssen, um die Rapidi-Lösung zu nutzen. Es müssen keine Ports für eingehende Verbindungen in Ihrer Firewall geöffnet werden, also bleiben Ihre internen Systeme gesichert und vor externen Bedrohungen geschützt.

Die Kommunikation zwischen Rapidi und dem RapidiConnector ist überaus effizient und trägt dazu bei, die Datenmenge und die Anzahl der gesendeten und empfangenen Pakete zu reduzieren. So fügt das Protokoll zum Beispiel erst einmal bis zu 200 Datensätze in einem Paket zusammen und entfernt alle Metainformationen. Dann werden nur die relevanten Daten übertragen. Außerdem wird das Paket vor dem Versand komprimiert. Das Ergebnis ist eine sehr effiziente Datenübertragung.

Diese Methode kann die Datenmenge, die übertragen werden muss, um einen Faktor von bis zu 50 reduzieren. Anstelle von 1000 Bytes für jeden Kundendatensatz muss der RapidiConnector beispielsweise nur 20 Bytes senden. Dadurch werden sowohl die Übertragungszeit als auch die beanspruchte Bandbreite enorm reduziert.

Abschließend werden die Daten während der Übertragung über das Internet mit dem hochsicheren SSL/TLS-Verfahren verschlüsselt.



„Wir verstehen uns als Problemlöser, die Unternehmen dabei helfen, ihre Performance durch eine bestmögliche Nutzung von Daten zu verbessern. Wir waren mit die ersten, die das Problem der Datenübertragung gelöst haben, die ersten, die ein eigenes Tool für die Datenintegration entwickelt haben, und die ersten, die eine Datenintegrations-Plattform als Service angeboten haben. Heute arbeiten wir kontinuierlich daran, der beste Anbieter zu sein.“

Michael Bock, Gründer, Rapidi

Der Grund, warum Rapidi die richtige Lösung für Ihre Datenintegration ist

PROFITIEREN SIE VON BEWÄHRTEN VERFAHREN ZUR DATENINTEGRATION

Sechs Gründe, warum Rapidi ein besseres Integrationsprodukt ist

- # **1: Professionelle Zertifizierungen.** Rapidi wurde in Übereinstimmung mit den neuesten Salesforce-Zertifizierungsstandards entwickelt. Unsere Lösung ist vielfach zertifiziert und wir sind Partner von Microsoft und Salesforce AppExchange.
- # **2: Alles online.** Da es sich bei Rapidi um ein Cloud-Integrationssystem handelt, werden alle Konfigurationen online eingerichtet. Wir sind nicht darauf angewiesen, zusätzlichen Code einzufügen oder Microsoft Dynamics zu programmieren, um Ihre Integration zu realisieren. Das bedeutet auch, dass es kaum bis gar keine zukünftigen Upgrade-Kosten gibt und die Wartung von Rapidi ganz einfach und stressfrei ist.
- # **3: Robust und sicher.** Ihre Daten werden direkt zwischen den von Rapidi kontrollierten Systemen übertragen, was bedeutet, dass Ihre Daten zu keinem Zeitpunkt der Außenwelt ausgesetzt sind und Sie sicher sein können, dass Ihre Daten geschützt sind.
- # **4: Schnell und trotzdem flexibel.** Unsere hochentwickelte Technologie ermöglicht eine schnelle Implementierung und umfassende Datenübertragung. Die Geschwindigkeit beeinträchtigt jedoch die Flexibilität unseres Tools in keiner Weise.
- # **5: Preis-Leistungs-Verhältnis.** Andere Integrationslösungen können in der Entwicklung, im Betrieb und in der Wartung sehr teuer sein, insbesondere wenn sie individuell für den Kunden entwickelt wurden (stellen Sie sich die Kosten vor, die anfallen, wenn Sie jedes Mal, wenn bei der Übertragung etwas schief geht, einen technischen Berater einschalten müssen, der sich mit dem kundenspezifischen System auskennt...). Mit Rapidi brauchen Sie sich darüber keine Gedanken zu machen. Sie bekommen eine robuste Lösung, die von Anfang an funktioniert und somit ganz leicht eingerichtet werden kann. Sie wurde so konzipiert, dass sie genau das tut, was Sie brauchen, und kann auch an Ihren Bedarf angepasst werden, wenn dieser sich ändert - und das auf eine äußerst einfache und kosteneffektive Weise.
- # **6: Vorkonfigurierte Vorlagen.** Mit unseren standardmäßig vorkonfigurierten Integrationsvorlagen für Salesforce, Microsoft Dynamics 365 Business Central, Finance, Sales, AX, NAV, GP und andere Systeme sind Sie in kürzester Zeit startklar. Die Integration zwischen Salesforce und Microsoft Dynamics Business Central wird beispielsweise mit 320 Feldern geliefert, die schon perfekt zugeordnet sind.

Erfahren Sie mehr

Sie möchten mehr erfahren? Wir würden uns gerne mit Ihnen darüber unterhalten, wie Rapidi Ihnen bei der Bewältigung Ihrer speziellen Herausforderungen bei der Datenintegration helfen kann. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf, um weitere Informationen zu erhalten oder einfach mit uns zu sprechen. Sie können uns auch online auf www.rapidionline.com besuchen.



Über RAPIDI

Datenintegration muss weder verwirrend noch kompliziert sein. Sie kann auch einfach und ohne Stress ablaufen. Wir von RAPIDI sind Ihre Experten für Datenintegration und können auf über 25 Jahre Erfahrung vertrauen. Wir setzen diese Erfahrung ein, um einen reibungslosen Ablauf Ihres Datenintegrations-Projekts zu gewährleisten. Durch den Einsatz modernster Technologien bietet RAPIDI Datenintegrations-Lösungen, die schnell und gleichzeitig flexibel, einfach, robust und sicher sind. Wir haben unsere Kombination aus menschlichen und technischen Kompetenzen optimiert, um Ihnen einen unvergleichlich engagierten, aufmerksamen und persönlichen Kundenservice zu bieten. Wir sind davon überzeugt, dass diese Aspekte genauso wichtig sind wie die Technologie, die wir einsetzen. Überlassen Sie es uns, Ihnen den Stress der Datenintegration abzunehmen. RAPIDI ist ein Unternehmen in Privatbesitz mit Standorten in Andorra, Frankreich, Spanien und Mazedonien.

Erfahren Sie mehr über RAPIDI unter www.rapidionline.com

RAPIDI - Rapid Solucions S.L.
Carrer de la Font del Colom, 6
Xalet Parc, L'Aldosa
AD400 La Massana
Andorra

☎ +45 73 848550
info@rapidionline.com
www.rapidionline.com

