

Corporate Identity über Dokumentengestaltung im Angebotsprozess R 12

**Marco Holst
PRIMUS DELPHI GROUP
D- 22844 Norderstedt**

Schlüsselworte:

BI Publisher, Angebotserstellung, Dokumentengestaltung, R12, Corporate Identity: Oracle eBusiness Suite, Order Management, Quote

Einleitung

In der modernen Sicht der Kommunikation des Unternehmens mit seinen Kunden werden komplexe Anforderungen an die individuelle Erstellung von Angeboten als Basis der Auftragsvergabe gestellt. Eine standardisierte Angebotspräsentation mit starren Schablonen und festen Textbausteinen werden den Kundenanforderungen nicht mehr gerecht. In einem eBusiness Suite Kundenprojekt ist ein Modell für die Erstellung dynamischer Angebotsdrucke im Modul Order Management auf Basis des BI Publishers entwickelt worden, in welchen unter anderen die komplexen Anforderungen an die individuelle Konfiguration von Kassensystemen, auch in Kombination mit dem Oracle Configurator, abgebildet wurden. Wesentliches Entwicklungsziel war die Wartung und Parametrisierbarkeit durch Keyuser, was eine einfache Handhabung und Pflege der einzelnen Angebotsteile bedingt. Hierbei sind neben den eigentlichen Berichten, die erstellten Setup-Masken essentiell. Auch die technischen Aspekte der Realisierung werden angesprochen, wobei speziell die Integration von Basis Datenbankabfragen und der Formatierung über Word RTF Dateien vorgestellt wird. Im Rahmen des Projektberichts wird auf den Aufbau des Angebotsdrucks sowie auf die Realisierung und dabei aufgetretenen Hürden bis hin zum Live-Einsatz eingegangen.

Momentane Situation in vielen Unternehmen

In vielen Firmen findet die Angebotserstellung über unflexible Standardmasken statt, die ohne Sicht auf die angebotenen Artikel ein einheitliches Layout liefern. Das Ergebnis: Standardisierte Angebote, die weder auf die Bedürfnisse der verschiedenen Gruppen von Zielkunden eingeht noch das Angebot durch artikelspezifische Zusatzangebote und Informationen individualisieren.

In den Zeiten des enger werdenden Marktes wird von einem modernen Angebotsmanagement nicht nur ein auf die Zielgruppen abgestimmtes Angebot erwartet, sondern auch die Möglichkeit, die hinterlegten Bestandteile des Angebots individuell zu pflegen und damit Marktbedingte Änderung schnell umzusetzen.

Im Folgenden wird skizziert, wie im Rahmen eines eBusiness Suite Kundenprojektes eine intelligentere Lösung des Angebotsdrucks im Order Management unter den Aspekten der Individualisierung und Wartbarkeit entwickelt und in Produktion gebracht wurde.

Lösungsansatz und Umsetzung

Im Gegensatz zu den fixen und fest vorgegebenen Angebots-Reports der Order Management Module wurde hier ein komplexerer Weg eingeschlagen. Das Ziel war eine individuelle Kundenlösung durch einen blockweisen Aufbau der einzelnen Angebotelemente. Im Rahmen der Umsetzung beim Kunden wurden folgende Angebotssegmente analysiert:

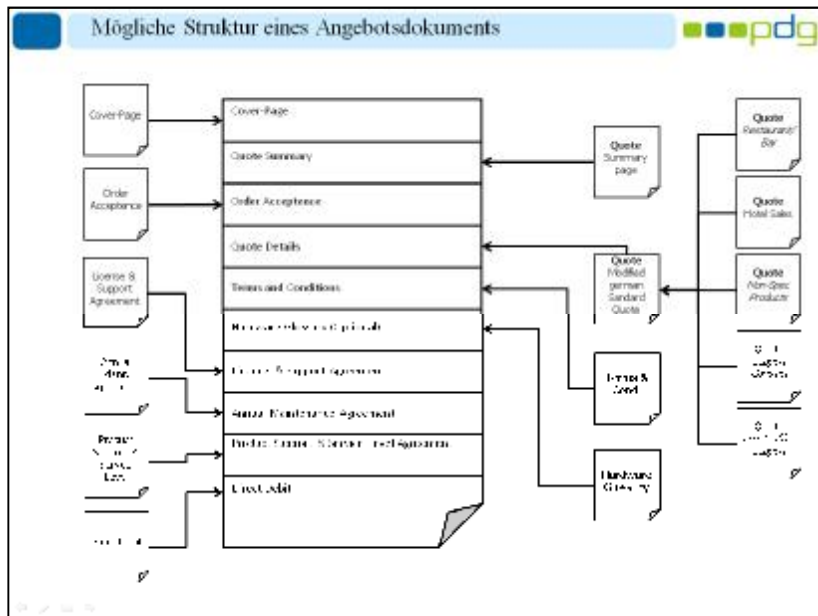


Abb. 1: Beispiel einer Angebotsstruktur

Der Ansatz ist hier, jedes Element (Deckblatt, Angebotsbeschreibung, Wartungsvertrag etc.) als einzelnes Element zu sehen, das individuell in das Angebot eingebunden wird.

Dabei sind die einzelnen Templates dynamisch in der Struktur des BI Publishers hinterlegt und fließen nur in den spezifischen Druck mit ein, wenn sie auch benötigt werden. Die Seiten eines Wartungsvertrags machen z.B. nur Sinn in einem Angebot, wenn die entsprechenden Wartungsartikel auch im Angebot vorhanden sind. Fehlen diese Artikel, so wird der Wartungsvertrag natürlich auch nicht gedruckt.

Parallel zu dem dynamischen Ansatz wurde auch eine Gruppierungsmöglichkeit in einzelne s.g. Print-Kategorien geschaffen, um eine Abbildung von Angebotsvarianten (z.B. durch unterschiedliche Templates und Reihenfolgen derselben) zu ermöglichen.

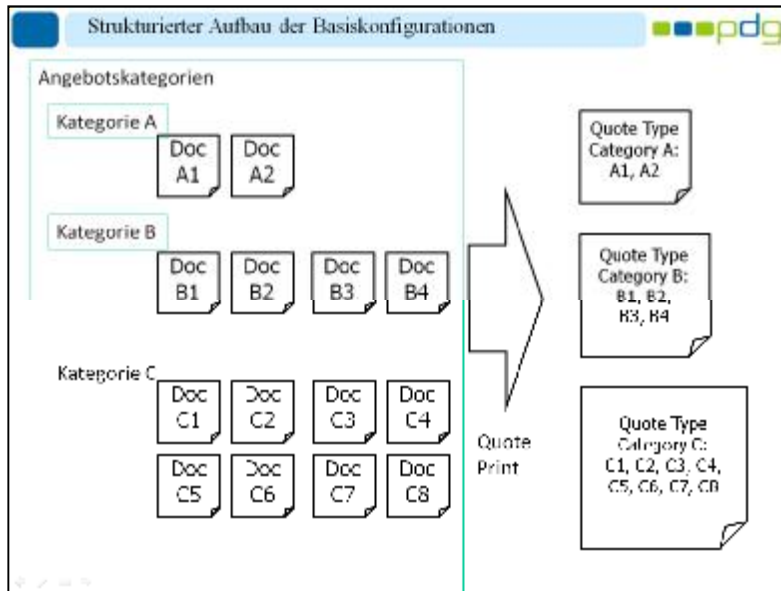


Abb. 2: Aufbau der Print-Kategorien

Dies hat den Vorteil, dass für einzelne Vertriebsbereiche und Kunden individuell zusammengestellte Angebote mit einer Vorvalidierung ausgewählt werden können, wie z.B. das die Kategorie A zwingend ein Dokument A2 beinhaltet, welches die Angebotskonditionen beinhaltet.

Durch eine Wartungsmaske sind diese Kategorie-Typen direkt zugänglich und durch die Key-User wartbar:

Document Program	Attachment	Category	Sequence	Description	Enabled	Order
XXXX CNT Quote Report with Attachments	XXXX_OVF_O_DE_DROBLATT_GLOBAL	Opera-Simplicity, DE	1	XXXX Attachment 1 Germany/Opera-Simplicity, DE	<input checked="" type="checkbox"/>	1
XXXX CNT Quote Report with Attachments	XXXX_OVF_O_DE_DARGSTELLUNG_OPEN	Opera-Simplicity, DE	2	XXXX Attachment 2 Germany/Opera-Simplicity, DE	<input checked="" type="checkbox"/>	2
XXXX CNT Quote Report with Attachments	XXXX_OVF_O_DE_SUM_OPORA_SIMPHONY	Opera-Simplicity, DE	3	XXXX Attachment 3 Germany/Opera-Simplicity, DE	<input checked="" type="checkbox"/>	3
XXXX CNT Quote Report with Attachments	XXXX_OVF_O_DE_BESTELLUNG	Opera-Simplicity, DE	4	XXXX Attachment 4 Germany/Opera-Simplicity, DE	<input checked="" type="checkbox"/>	4
XXXX CNT Quote Report with Attachments	XXXX_OVF_QUOTE_REPORT_AJTT	Opera-Simplicity, DE	5	XXXX Attachment 5 Germany/Opera-Simplicity, DE	<input checked="" type="checkbox"/>	5
XXXX CNT Quote Report with Attachments	XXXX_OVF_O_DE_BAUVERBAND_LONG	Opera-Simplicity, DE	6	XXXX Attachment 6 Germany/Opera-Simplicity, DE	<input checked="" type="checkbox"/>	6
XXXX CNT Quote Report with Attachments	XXXX_OVF_O_DE_AKTIVIERUNGSPFLICHT	Opera-Simplicity, DE	7	XXXX Attachment 7 Germany/Opera-Simplicity, DE	<input checked="" type="checkbox"/>	7
XXXX CNT Quote Report with Attachments	XXXX_OVF_O_DE_HOSTING_CONTRACT	Opera-Simplicity, DE	8	XXXX Attachment 8 Germany/Opera-Simplicity, DE	<input checked="" type="checkbox"/>	8
XXXX CNT Quote Report with Attachments	XXXX_OVF_O_GLOSSARY_HF106	Opera-Simplicity, DE	9	XXXX Attachment 9 Germany/Opera-Simplicity, DE	<input checked="" type="checkbox"/>	9

Abb. 3: Setup-Maske für individuelle Anpassung der einzelnen Angebots-Kategorien

Hier können einzelne Templates zugeordnet, aktiviert und in der Sortierung definiert werden. Einen tiefergreifenden Zugriff auf die einzelnen Templates auf Textebene erfolgt zusätzlich durch den BI Publisher Administrator, womit die Möglichkeit gegeben wird, den Kontext direkt durch fachkundige Key-User zu ändern.

Als weitere Besonderheit ist neben der individuellen Template-Definition auch die dynamische Darstellung direkt in den einzelnen Templates (und damit Angebotsbestandteilen) zu sehen. Hier wird durch die Definition einer Artikel-Category der im Angebot genutzten Artikel eine Klassifizierung erzeugt, die z.B. dazu genutzt werden kann, Artikelgruppen und Ihre Preise in einzelne Blöcke zu

summieren und darzustellen. Als Beispiel ist hier das Template Angebots-Zusammenfassung angezeigt:

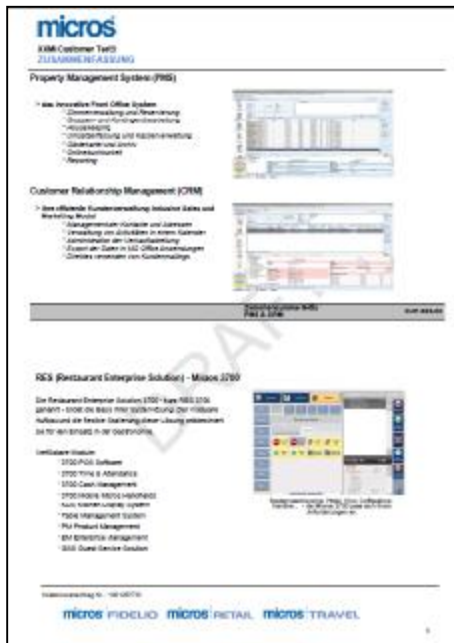


Abb. 4: Beispiel Template "Angebots-Zusammenfassung"

Auch in diesem Template gilt der dynamische Ansatz: Ist ein Artikel, das auf einen bestimmten Block klassifiziert ist, nicht im Angebot vorhanden, so wird dieser Block auch nicht angezeigt. Damit wird die Anzeige im oben genannten Template auf das Wesentliche reduziert.

Die Artikel-Category dient außerdem dazu, ganze Templates überhaupt erst in einem Druck sichtbar zu machen: So wird das Template „Wartungsvertrag“ nur gedruckt, wenn Artikel des Angebots die Artikel-Category „Wartung“ hinterlegt haben. Natürlich werden diese Artikel dann auch in dem Template „Wartungsvertrag“ als Bestandteil des Vertrages integriert und angedruckt.



Abb. 5: Das Ergebnis ist ein individuelles Angebot

Umsetzung und Erfahrungswerte

Wie bereits oben erwähnt, wurde der BI Publisher als Basis für die Umsetzung des individuellen Angebotsdrucks genutzt.

Dieser wurde sowohl in der Datendefinition als auch in der Wartung durch Java-Entwicklungen massiv erweitert, sodass es nun möglich ist, auf die einzelnen Templates dynamisch zuzugreifen.

In dem Vortrag wird u.a. auch auf die Probleme eingegangen, die im Rahmen dieses komplexen Angebotsdrucks entstanden sind.

Zusammenfassung

Oracle bietet bei der konsequenten Umsetzung der vorhandenen BI Publisher Technologien in Verbindung mit intelligenter Nutzung von entwickelten Anpassungen die Möglichkeit, individuelle und hochkomplexe Angebotsdokumente zu erstellen.

Besuchen Sie uns auf unserem Vortrag oder unserem Messerstand, um hierzu näheres zu erfahren.

Die Seitenzahl wird von uns eingefügt!

Bitte fügen Sie Ihre Kontaktadresse hinzu.

Kontaktadresse:

Marco Holst
PRIMUS DELPHI GROUP
Am Hange 27
D-22844 Norderstedt

Telefon: +49 (0) 40-284186 48
Fax: +49 (0) 40-284186 90
E-Mail: m.Holst@primus-delphi-group.com
Internet: www.primus-delphi-group.de