

## **UniPRO/SAP-Connector – die Schnittstelle zwischen Microsoft Dynamics 365 for Sales und SAP ERP**

*CRM und ERP gehen bei Unidienst seit jeher Hand in Hand, nicht nur innerhalb der eigenen Lösungen, die Anforderung gilt auch für Fremdsysteme. Zusammen mit Qnurex Innovation at Integration, dem Experten für BizTalk Server, entwickelte Unidienst deswegen eine Schnittstelle zwischen Microsoft Dynamics 365 for Sales und SAP.*

Freilassing, 27.04.2017

Das Konzept von Microsoft Dynamics 365 sieht die Kombination von CRM und ERP in der Weise vor, dass spätestens ab dem Launch von Dynamics 365 for Operations (bisher NAV), eine homogene Produktwelt von Microsoft bereit steht. Attraktiv für Neukunden – Unternehmen, die SAP als ERP-System einsetzen und darüber hinaus auf die CRM-Komponenten von Microsoft bauen möchten, dürfen dennoch nicht an redundanten Daten, Medienbrüchen und behäbiger Userperformance leiden.

Die Entwickler von Unidienst und Qnurex Innovation at Integration realisierten eine Schnittstelle zwischen Dynamics 365 for Sales und SAP. Unidienst-Kunden freuen sich jetzt über CRM-Prozesse in der vertrauten Microsoft-Umgebung und die Abwicklung von Projekten in SAP, die dort bis zur Fakturierung reicht.

Dreh- und Angelpunkt im CRM-System ist die Verkaufschance, erstmalig angelegt, wird sie an SAP übergeben und ab sofort synchronisiert. Sie ist die zentrale Entität zur Verwaltung und Steuerung von Kundenprojekten in SAP und bildet mit begleitenden Entitäten das notwendige Datenmodell in beiden Systemen. Weisen Sie der Verkaufschance in Microsoft Dynamics 365 Angebote und Aufträge zu, finden Sie den Vorgang in SAP abgebildet. Benötigt SAP einen Debitor, wird der Kunde als Auftraggeber inklusive der im CRM-System hinterlegten Kontakte per Schnittstelle als Ansprechpartner übertragen.

Selbst eine Beauftragung erfolgt über die Verkaufschance, Microsoft Dynamics 365 for Sales generiert automatisch einen Auftrag inklusive Auftragspositionen - in SAP sind ab sofort die Projektdaten ermittelbar.

Die Voraussetzungen für die Schnittstelle in so einem hybriden Szenario sind Dynamics 365 for Sales bzw. Dynamics CRM Online, Microsoft BizTalk-Server und SQL-Server sowie SAP. Die Schnittstelle ist bidirektional; die Übertragung der Projekte und zugehörigen Entitäten erfolgt von Microsoft Dynamics 365 for Sales nach SAP und umgekehrt. Findet die Fakturierung in SAP statt, schreibt sie die Rechnungen und Rechnungspositionen retour ins CRM-System.

Der UniPRO/SAP-Connector von Unidienst ist im Intercompany Prozess einsetzbar.

**Über Unidienst:** Die **Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmen** mit Sitz in Freilassing ist bereits seit 1974 als Unternehmensberatung und Softwareentwickler tätig. Als Partner für Microsoft Dynamics 365, plant und realisiert Unidienst als einer der ersten deutschen Microsoft Partner seit 2003 kundenindividuelle CRM- und xRM-Projekte für mittelständische und große Unternehmen.

**Kontakt Unidienst:** Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmen, Gewerbegasse 6a, D-83395 Freilassing, Sandra Sommerauer, Telefon: +49 8654 4608 16, Fax: +49 8654 4608 21, [pr@unidienst.de](mailto:pr@unidienst.de), Internet: [www.unidienst.de](http://www.unidienst.de)

**Kontakt Qnurex Innovation at Integration:** Elly-Beinhorn-Straße 29, D-71034 Böblingen, Ziad Eltoufeili, Telefon: +49 1525 391 8875, [info@qnurex.de](mailto:info@qnurex.de), Internet: [www.qnurex.de](http://www.qnurex.de)