



DIE BRANCHEN-LÖSUNG FÜR DEN

Technischen Großhandel

Eine Branchen-Lösung auf Basis

Microsoft® Business Solutions-

NAVISION®

Ihre Qualifizierte Branchen-Lösung auf Basis der Microsoft Business Solutions-Produkte

Microsoft Business Solutions unterstützt die Kompetenz der Partner in besonderem Maße. Die Microsoft Business Solutions-Partner verfügen über ausgewiesene Expertisen in ihrer Branche und wissen, welche speziellen Funktionalitäten für eine Unternehmenslösung in diesem Bereich benötigt werden.

Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit sind die qualifizierten Branchen-Lösungen von Microsoft Business Solutions, die bereits auf die branchenspezifischen Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind.

Um die Qualität der Lösungen sicherzustellen, werden die Branchen-Lösungen von Microsoft Business Solutions eingehend hinsichtlich der Kompetenz des Partners und der angewandten Methodik bei der Entwicklung und Implementierung untersucht. Nur Branchen-Lösungen, die diese Prüfung bestehen, dürfen sich qualifizierte Branchen-Lösungen nennen - und geben Ihnen die Sicherheit für Ihre Investition.

Die Branchen-Lösungen sind vollständig in die Unternehmenslösung integriert und werden von Microsoft Business Solutions-Partnern entwickelt, vertrieben und gepflegt.

**Entscheiden Sie sich für mehr Erfolg in Ihrer Branche.
Entscheiden Sie sich für die hier vorgestellte qualifizierte Branchen-Lösung für Ihr Unternehmen.**

Copyright © 2004

Microsoft, Windows, Windows NT, BizTalk, Navision und Axapta sind entweder eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation bzw. Microsoft Business Solutions ApS oder deren verbundenen Unternehmen in den USA und/oder anderen Ländern. Microsoft Business Solutions ApS ist eine Tochtergesellschaft der Microsoft Corporation. Alle anderen in diesem Dokument genannten Firmennamen und Produktnamen sind möglicherweise Markenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung bei Bedarf geändert werden. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Microsoft Corp. in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Die Microsoft Corp. lehnt jede Haftung für Fehler und Unterlassungen in diesem Dokument ab. Sämtliche nicht ausdrücklich gewährten Rechte bleiben vorbehalten.

Stand: Dezember 2004
Verantwortlich für den Inhalt:
MBS - Modern Business Systems
Hasnerstraße 11
A-4020 Linz
Tel.: +43(0)732/652767-0
Fax.: +43(0)732/652767-299
e-Mail: linz@mbs.at
www.mbs.at

Die Lösung für optimalen Warenfluss

Branchenlösung Technischer Großhandel

Vom Warenlieferanten bis zum Endkunden: Mit der Branchenlösung Technischer Großhandel ist Ihr kompletter Warenfluss so optimiert, dass Sie sowohl Einsparpotenziale nutzen, als auch gleichzeitig die Servicequalität steigern können. Dank vielfältiger Analysefunktionen verfügen Sie außerdem immer über präzise Marktinformationen, erkennen neue Trends und können noch schneller auf veränderte Kundenanforderungen reagieren.

Die Branchenlösung Technischer Großhandel basiert auf Microsoft® Business Solutions-Navision®, einer weltweit erfolgreichen Standard-Business-Software.

Durch den modularen Aufbau dieser Branchenlösung können die Anforderungen von Unternehmen sehr individuell und damit wirtschaftlich abgebildet werden. Alle Standardmodule sind, wie rechts beschrieben, zu Gruppen zusammengefasst. Die Branchenfunktionalität resultiert aus dem nachfolgend beschriebenen Leistungsumfang. In Zusammenarbeit mit unseren Auftraggebern ermitteln wir, welche Standard- und Branchenmodule, zusätzlich zu den empfohlenen Konfigurationen, benötigt werden.

Die Branchensoftware läuft auf modernen und schnellen Client-Server-Systemen, die sämtliche Anforderungen in puncto Sicherheit, Zuverlässigkeit und Erweiterbarkeit erfüllen. Geprüft und qualifiziert durch Microsoft Business Solutions, steht unsere Lösung für die perfekte Kombination aus unserem erstklassigen und langjährigen Branchen-Know-how und den Stärken von Microsoft. Dank ihrer hervorragenden Anpassung an Ihre Branche ist sie schnell implementiert und macht sich umso rascher für Sie bezahlt. Für die Betreuung und Wartung Ihrer Lösung haben Sie mit uns genau die Experten, die Ihre Anforderungen bis ins Detail kennen.

Stellen Sie die Weichen für Ihren Erfolg von morgen - mit einer modernen, integrierten Unternehmenssoftware, die exakt auf die Anforderungen Ihrer Branche zugeschnitten ist.

Die Standardmodule von Microsoft® Business Solutions-Navision®

Finanzmanagement Integrierte Abwicklung der Finanztransaktionen

- Finanzbuchhaltung
- Kostenrechnung
- Banksteuerung
- Zahlungsverkehr
- Anlagenbuchhaltung
- Personalwesen
- Lohn und Gehalt

CRM Customer Relationship Management

Kundenmanagement

- Marketing und Vertrieb
- Integration in MS-Office
- Service Management

SCM Supply Chain Management

Prozessoptimierung in der Wertschöpfungskette

- Kreditoren und Einkauf
- Debitoren und Verkauf
- Lager und Logistik
- Ressourcen und Projekte
- Fertigung und Planung

E- Business

Effizienzsteigerung durch elektronische Kommunikation

- Commerce Portal
Geschäftsabwicklungen über web-Oberfläche
- Commerce Gateway
- XML Technologie

Finanzbuchhaltung - Erweiterungen

Abbildung 1: Verbandsabrechnung

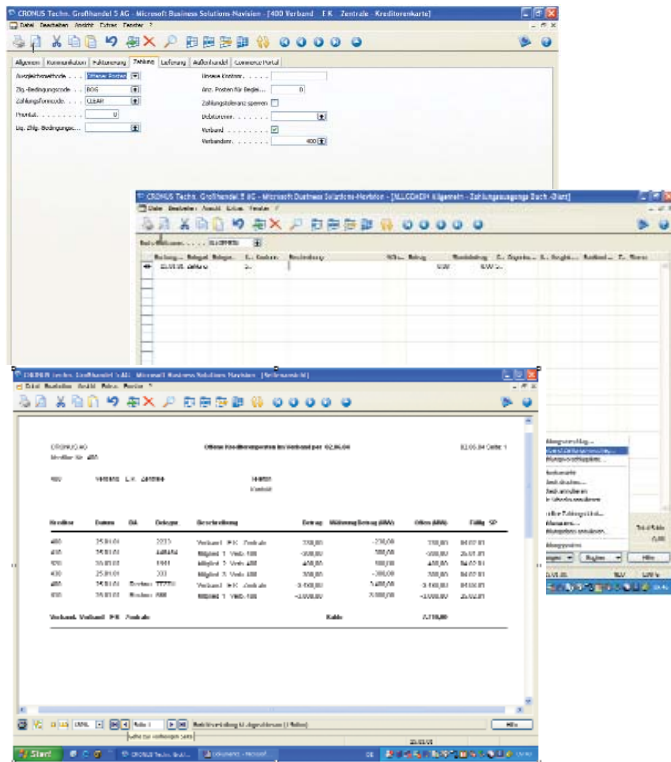
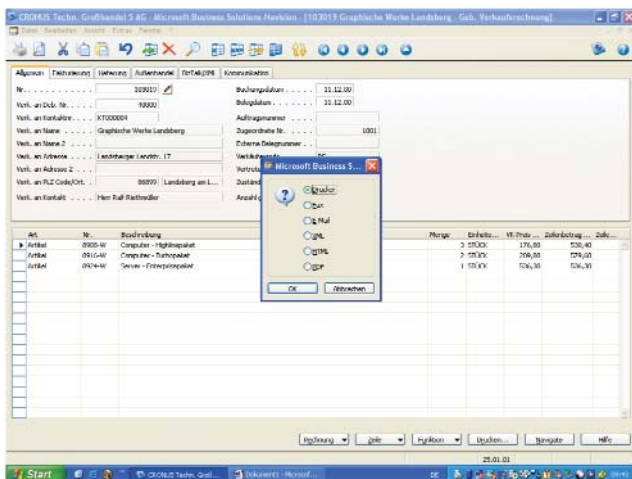


Abbildung 2: Ausgabemedien "Belege"



VERBANDSABRECHNUNG/ZENTRALREGULIERUNG

Debitoren können als Verkaufsverbandsniederlassung gekennzeichnet oder einem solchen Verband als Mitglieder zugeordnet werden, um eine Verbandsabrechnung zu ermöglichen. Neben Verbandsbewegungen und Verbandssalden können Verbandstatistiken oder auch Offene Posten Listen für Verbandsniederlassungen betrachtet werden. Offene Posten können über den erweiterten Ausgleich innerhalb eines Verbandes ausgeglichen oder über den automatischen Zahlungsverkehr zentral reguliert werden. Die entsprechenden Verbandskriterien werden im Zahlungsvorschlag und in der Zahlungsvorschlagsliste berücksichtigt.

MÖGLICHKEITEN DER RECHNUNGSSTELLUNG

Die Rechnungsstellung erfolgt als Einzel- oder Sammelrechnung, die im selben Arbeitsgang ausgedruckt oder jeweils per Fax, E-Mail, HTML- oder XML-Datei versendet wird. Mit der "erweiterten Sammelrechnung" können folgende Funktionen genutzt werden:

- Rechnungslauf von Sammel- und Einzelrechnungen
- Berechnungen der erweiterten Preis- und Konditionenverwaltung
- Druck, Fax-, E-Mail-Versand, HTML-, XML-Dateiausgabe
- Mindestrechnungsbetrag
- Gruppierung nach Rechnungsart
- getrennte Rechnung pro Verkauf je Debitor
- getrennte Rechnung pro Lieferung je Debitor.

RECHNUNGSEINGANG UND OPTIMALER ZAHLUNGS-VORSCHLAG

Die Liquidität und der Finanzfluss beeinflussen in der heutigen Zeit maßgeblich den Erfolg des Unternehmens. Die Daten aus dem Bestellmodul und dem Rechnungseingangsbuch fließen in die Finanzbuchhaltung. Der "erweiterte Zahlungsverkehr" erstellt einen optimalen Zahlungsvorschlag unter Berücksichtigung von Zahlungsrhythmus, Skontomethode und Fälligkeitszeitraum. Mögliche Reklamationen und Rücksendungen werden in der Kreditorenbuchhaltung mit der Buchung einer Gutschrift entsprechend verarbeitet.

BANKIMPORT

Das Buchen von Kontoauszügen wird in den meisten Unternehmen heute mit enormem Zeit- und Personalaufwand verbunden. Je mehr Umsatz und je mehr Rechnungen verbucht werden, umso zeitinten-

siver wird die Buchung von Kontoauszügen. Das Modul "Bankimport" automatisiert den Import von elektronischen Bankauszügen in den Zahlungsverkehr, wobei direkt eine Vorkontierung und ein halb-automatischer Postenausgleich stattfinden.

FACTORINGBANKING

Hat ein Kreditor seine Forderungen an eine Factoringbank verkauft, können Sie über dieses Modul entsprechende Kreditorenzahlungen leisten. Die erforderlichen Zahlungsempfangsdaten der Factoringbank werden per Zahlungsmedium übernommen.

ERWEITERTE ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Berücksichtigt werden skontierfähige Beträge, mehrstufige Skontobedingungen, Skonto auf Gutschriften, sowie Valutabedingungen als Basis für Skonto- und Fälligkeitsberechnungen.

KASSENBUCH

Beim Kassenbuch handelt es sich um ein separates Buchungsblatt, welches eine komplette Führung des herkömmlichen Kassenbuches inkl. Abstimmung des Kassensaldos innerhalb der Anwendung erlaubt. Die Verbuchung und der Druck des normierten Kassenbuches finden selbstverständlich unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorschriften statt.

WECHSELVERWALTUNG + SCHECKEINREICHER

Um Wechselzahlungen mit ihrer Wechseljährigkeit zu erfassen wird ein spezielles Buchungsblatt genutzt. Die Wechsel werden Ihnen, solange das Fälligkeitsdatum noch nicht überschritten ist, als zusätzliche Information bei der Anzeige und dem Druck der Offenen Posten aufgeführt. Mit dem separaten Buchungsblatt "Normierter Scheckeinreicher" können Eingangsschecks mit den entsprechenden Scheckinformationen erfasst und über ein Interimskonto abgestimmt werden. Zwecks Weiterleitung an die Bank kann unter Verwendung des normierten Scheckeinreichers gedruckt werden.

ERWEITERTER AUSGLEICH

Dabei werden zum einen Stammdatenbeziehungen berücksichtigt, als auch im Modul "Erweiterter Ausgleich" vielfältige Funktionalitäten zusätzlich bereitgestellt. Automatisch berücksichtigt werden u. a. Verbandsbeziehungen, Kontokorrentbeziehungen sowie mehrstufige Skontoabhängigkeiten. Um den Zahlungsausgleich für den Debitoren- und Kreditorenbereich zu optimieren, beinhaltet dieses Modul weitere

Abbildung 3: Zahlungsvorschlag mit optimaler Zahlungskondition

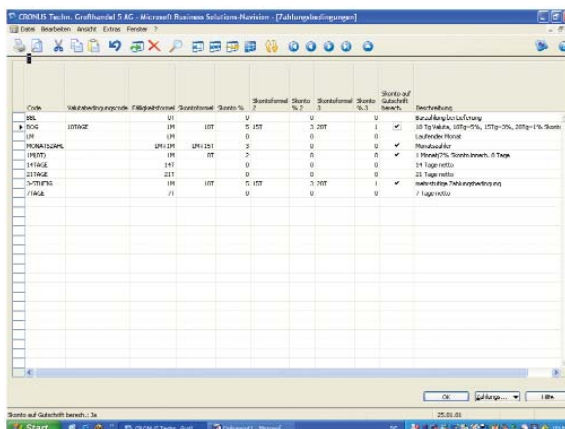
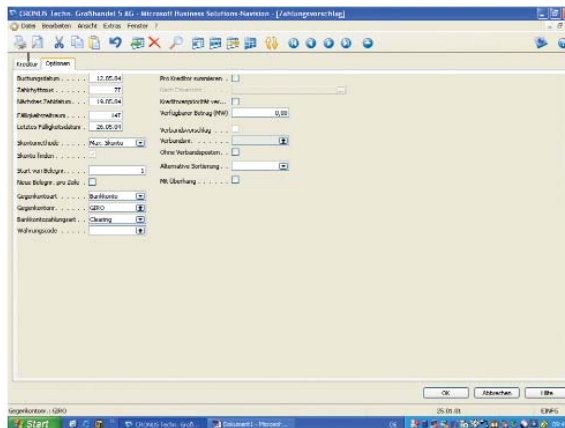


Abbildung 4: Kassenbuch

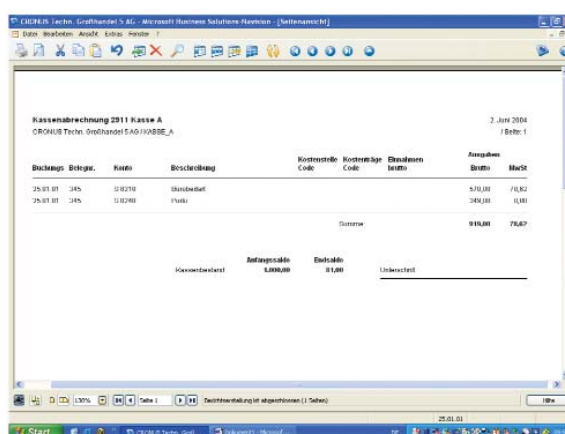


Abbildung 5: Erweiterter Ausgleich

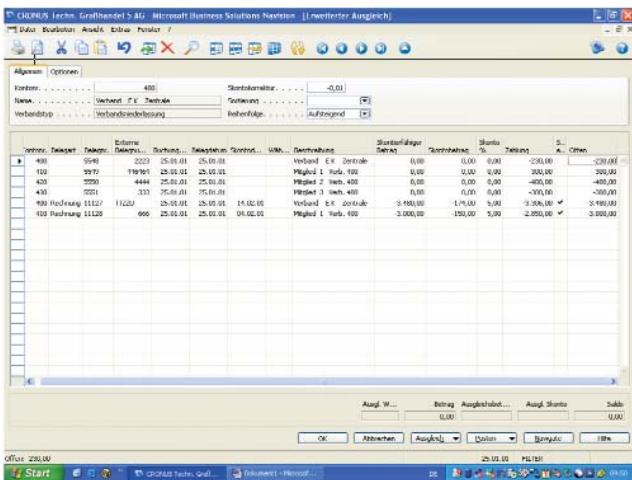
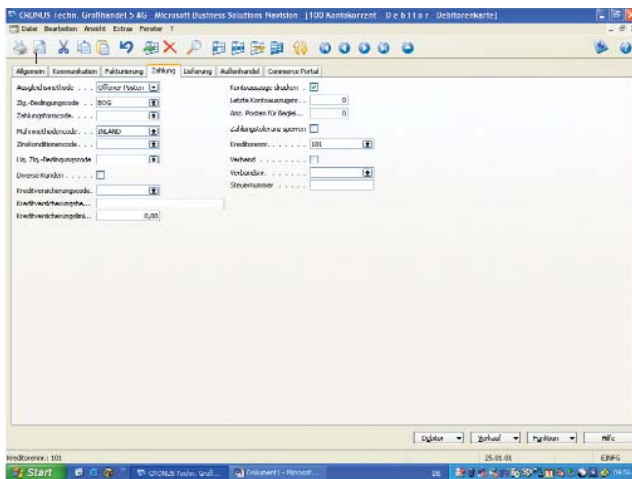


Abbildung 6: Kontokorrent-Verwaltung



Funktionalitäten. So ist es u. a. möglich, eine wahlfreie Skontoziehung bei Gutschriften und Teilzahlungen vorzunehmen, den Zahlbetrag exakt auf die Rechnungen aufzuteilen, einen offenen Posten automatisch als Skonto auszubuchen sowie einen Differenzbetrag bei der Aufteilung automatisch zuzuordnen. Bei Soll / Haben Ungleichheit zwischen der Höhe der Zahlungssumme und der Summe der zugeordneten Posten kann ein neuer Offener Posten über den Differenzbetrag automatisch erstellt werden.

KONTOKORRENT-VERWALTUNG

Das Modul "Kontokorrentverrechnung" beinhaltet eine gemeinsame Betrachtung von Forderungen und Verbindlichkeiten. Eine Kontokorrentbeziehung wird über die Debitoren- bzw. Kreditorenstammdaten definiert, indem einem Debitoren ein Kontokorrent-Kreditor zugeordnet wird oder umgekehrt. Kontokorrentposten können im erweiterten Ausgleich alternativ angezeigt und ausgeglichen werden.

ANZAHLUNGSBUCHHALTUNG

Die Anzahlungsbuchhaltung besteht aus den beiden Individualmodulen Debitorenanzahlungsbuchhaltung und Kreditorenanzahlungsbuchhaltung.

- Debitorenanzahlungsbuchhaltung

Das Individualmodul "Debitorenanzahlungsbuchhaltung" ermöglicht es, Anforderungsrechnungen auf Aufträge zu erstellen und auf separaten Konten in der Finanzbuchhaltung zu buchen. Geleistete Anzahlungen lassen sich mit Auftragsbezug auf separaten Konten verbuchen, indem ein Belegausgleich mit der zugehörigen Anforderungsrechnung stattfindet. Bei Teil- oder Schlussfaktura des Auftrags findet eine automatische Verrechnung der Anzahlungen statt.

- Kreditorenanzahlungsbuchhaltung

Das Individualmodul "Kreditorenanzahlungsbuchhaltung" ermöglicht es, Anforderungsrechnungen auf Bestellungen zu erstellen und auf separaten Konten in der Finanzbuchhaltung zu buchen. Erhaltene Anzahlungen lassen sich mit Bestellsbezug auf separaten Konten verbuchen, indem ein Belegausgleich mit der zugehörigen Anforderungsrechnung stattfindet. Bei Teil- oder Schlussfaktura der Bestellung findet eine automatische Verrechnung der Anzahlungen statt.

Branchen- themen

SCHNITTSTELLEN

Die Branchen-Lösung für den Technischen Großhandel bietet verschiedene Möglichkeiten zur Anbindung von Lieferantendaten an die Standardlösung Microsoft Business Solutions - Navision. Es stehen nebenstehende Schnittstellen zur Verfügung.

Während der Datenaustausch z.B. über Datanorm oder Verbandsanbindungen über standardisierte Schnittstellen durchgeführt wird, bietet Ihnen die multifunktionale Schnittstelle die Möglichkeit, auf lieferantenabhängige Formate für den Datentransfer zu reagieren. Es können hierfür verschiedene Importschemata angelegt werden, welche die Dateistruktur der unterschiedlichen Importdateien abbilden.

ARTIKEL- UND KATALOGINFORMATIONEN

Voraussetzung für die Gewinnung, Verarbeitung und Auswertung entscheidungsrelevanter Informationen ist die Verfügbarkeit von Artikel-Stammdaten. Sie sind die Grundlage eines Warenwirtschafts-systems.

Die Lieferanten stellen aussagekräftige Stammdaten als Basis für Ihre Warenwirtschaft zur Verfügung. Warum die Artikel selbst erfassen und veredeln, wenn die Daten von Lieferanten oder Verbänden bereitgestellt werden können. Der Zeit- und Kostenaufwand kann damit erheblich reduziert werden. Die Branchenlösung Technischer Großhandel bietet in einem ersten Schritt die Möglichkeit, über verschiedene Normschnittstellen sowie über neue Standards Artikel und Kataloginformationen einzulesen.

DIE KOMFORTSUCHE SPART ZEIT

Die Vielzahl von Artikel-Lieferanten-Kunden-Beziehungen ist im Technischen Großhandel ein sehr zeitaufwendiges Thema. Daher gibt es hier Optimierungspotenziale, die es zu nutzen gilt. Die Komfortsuche Artikel-Debitor-Kreditor ermöglicht ein schnelles Suchen über eine Vielzahl frei auswählbarer Kriterien. Das Suchergebnis wird übersichtlich mit allen notwendigen Informationen zur Auswahl dargestellt.

In der Branchenlösung Technischer Großhandel können beliebige Arten von Artikel-Nummern zugeordnet werden.

Dank der beschriebenen Komfortsuche können Artikel sehr schnell gefunden werden. Damit Verkaufsmitarbeiter für Verkaufsgespräche die notwendigen Informationen über Artikel und Kunden jederzeit und schnell im Zugriff haben, stehen Ihnen eine Reihe verschiedener Tools zur Verfügung.

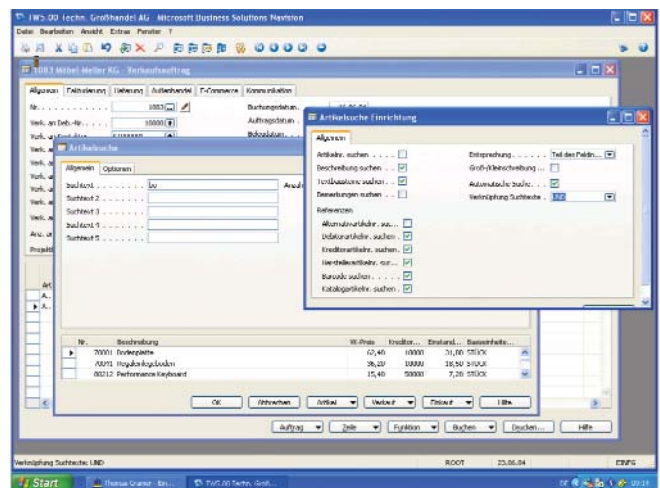
Schnittstellen

- Datanorm
- AGS - Format
- Verbandsanbindungen (z.B. E/D/E, WUPPER-RING, NORTHWEST)
- Multifunktionale Schnittstelle
- BMEcat
- XML
- EDIFACT

Zuordnung von Artikelnummern

- Eigene Artikelnummer
- Katalog-Artikelnummer
- Lieferanten-Artikelnummer
- EAN-Nummer
- Kunden-Artikelnummer
- und das auch noch in mehrfachen Zuordnungen.

Abbildung 7: Komfortsuche "Artikel"



Erstellung oder Neukalkulation von Preislisten

- einzelne Artikel und Kunden
- Artikelgruppen- und Kundengruppen
- Artikel und Kundengruppen
- Artikelgruppen und Kunden

Verkaufspreislisten verwaltet als Brutto- oder Nettolisten

- zeitlich begrenzte Aktionspreislisten
- Mengestaffelpreise
- Sondernettopreise
- Kundenbruttovereinbarungen

Unterstützung von

- umfangreiche Rabatt- und Zuschlagsverwaltungen
- Rabattzuordnungen
- warengruppenbezogene Mengestaffeln
- Formelbasierte Kettenrabatte und Zuschläge.

Beispielsweise können Sie in Ein- und Verkaufszeilen durch die automatische Volltextsuche alternativ Suchnummern und/oder Texte eingeben. Es können u.a. Artikel-, Debitoren- und Kreditoreneinformationen gefunden werden.

PREISVERWALTUNG AUF KNOPFDROCK

Die Funktionalitäten der Preis- / Auftragsverwaltung bieten vielfältige Möglichkeiten zur Handhabung und Verwaltung von Aufträgen und deren Disposition.

VERKAUFSPREISKALKULATION

Eine branchenorientierte Kalkulation der Verkaufspreise ist das Kernstück der Preisfindung und trägt zu einer flexiblen Margenfestlegung bei. Die meist personalaufwendige manuelle Kalkulation entfällt somit, ohne dass auf eine kundenbezogene Preisgestaltung verzichtet werden muss.

Beim Telefonverkauf ist es z.B. wichtig, dass zur Kundeninformation sämtliche Kombinationsmöglichkeiten von Einzel- und Mengestaffelpreisen und Rabatten oder Konditionen inklusive deren Herkunft dargestellt werden. In einer Übersicht aller gefundenen Belegarten sind alle weiteren Detailinformationen enthalten.

ERWEITERTE PREISFINDUNG

Optional zur Standardpreisfindung der Branchenlösung für den Technischen Großhandel kann eine erweiterte Preisfindung genutzt werden, wie sie z.B. im Bereich Sanitär benötigt wird.

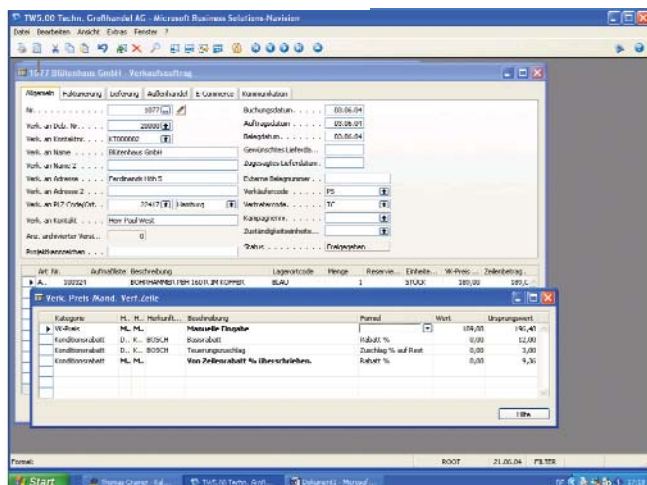
Wurden bisher Preise festgelegt (manuell oder über Kalkulationen), auf Basis derer dann die verschiedensten zusätzlich zugeordneten Rabattierungsmöglichkeiten gerechnet wurden, so ist es jetzt möglich, einem Kunden eine definierte Konditionsgruppe zuzuordnen, mit denen die Preise und die Konditionen verknüpft sind.

Diese Konditionsgruppe wird in den Verkaufskopf übertragen. Wird bei einem Kunden die Konditionsgruppe geändert, so wird automatisch auch die Preisliste mit den anhängenden Konditionen korrigiert. Somit besteht die Möglichkeit, auftragsbezogene Konditionen und Preise sehr flexibel und schnell zu ändern.

PREIS- UND RABATTVERFOLGUNG

Mit der Funktion "Preis-/Rabattverfolgung" kann beim Verkauf die Herkunft jeder Komponente der Preis- und Konditionenfindung einer einzelnen Position festgehalten werden. Detaillierte Konditionen können bei Bedarf auf den entsprechenden Belegen angedruckt werden.

Abbildung 8: Erweiterte Preisfindung



Vielzahl von Textbausteinen

- Textbausteine für Debitoren, Kreditoren und Artikel
- Belegtexte wie z.B. Werbetexte für Ein- und Verkaufsbelege
- Positionstexte in Ein- und Verkaufsbelegen
- vordefinierte Texte auswählbar, Änderungsmöglichkeit beleg- bzw. zeilenbezogen
- Texte optional in gebuchte Belege übernehmbar
- Übernahme der Texte bei Sammelrechnung

VORGANGRECHERCHE

Mit Hilfe der "Vorgangrecherche" kann in Einkauf und Verkauf innerhalb von Belegen nach bestimmten Kriterien gesucht werden. Also kann z. B. innerhalb aller Verkaufsaufträge eines Kunden ein Artikel mit bestimmter Beschreibung eines ausgewählten Lieferanten gefunden werden.

ANGEBOTSVERWALTUNG

Einzelne Zeilen eines Angebotes können selektiv in einen Auftrag übernommen werden. Optional werden Angebote nach Bedarf archiviert, wobei das gesammelte Entfernen nicht mehr benötigter Angebote jederzeit möglich ist.

POSITIONSNUMMIERUNG

Ein- und Verkaufsbelegen werden automatisch Positionsnummern zugeordnet, die in die gebuchten Belege übertragen werden. Die Positionsnummern erscheinen auf allen Druckbelegen, wenn dies vom Anwender gewünscht ist.

TEXTBAUSTEINE/ZUSATZTEXTE

Dieses Modul enthält umfangreiche Komfortfunktionalitäten für die Verwaltung von Texten in Stammdaten und Belegen. Alle Texte können als Vor- oder Nachtexte, mit Gültigkeitszeitraum, Sprachcode und einer Auswahl gültiger Belegarten definiert werden.

PROVISIONSVERWALTUNG

Dieses Modul dient zur professionellen Verwaltung von Provisionen für Verkäufer und Vertreter. Auf der Basis von Provisionsposten für Verkaufsvorgänge können Auswertungen zur Provisionierung der Innen- und Außendienstmitarbeiter vorgenommen werden.

EXTERNE PROVISIONEN

Bei externen Provisionen handelt es sich um Provisionen an Handwerker, die für die Weitervermittlung von Umsätzen mit Endkunden gezahlt werden. Dabei gibt es folgende Vorgehensweise:

- Der Großhandel beliefert nur den Handwerker.
- Der Handwerker akquiriert Endkunden.
- Der Endkunde kommt in die Ausstellung des Großhandels und lässt sich entsprechend beraten.
- Ein Angebot an den Endkunden wird direkt erstellt, wobei der Handwerker als Vermittler eingetragen wird. Das Angebot wird wahlweise als Brutto- oder Nettoangebot erstellt.

- Der Handwerker bekommt eine Wertgutschrift vom Großhandel.
- Der Endkunde erhält die Rechnung vom Handwerker.

VERKAUFSSTÜCKLISTE

Mit dieser flexiblen Stückliste in der Verkaufszeile besteht die Möglichkeit, verkaufszeilenbezogene Artikel auszutauschen, die in der Stückliste vorgeschlagen werden. Typische Anwendungen sind: Werkzeugkoffer, Werkstattwagen oder Badezimmer in Ausstellungen. Es werden Informationen darüber festgehalten, ob mit einem Standardartikel oder Stücklistenartikel gearbeitet wurde. Die Verkaufsstückliste informiert über die Gesamtsumme der einzelnen Verkaufspreise sowie die einzelnen Einstandspreise und damit den Gesamtdeckungsbeitrag.

Wenn Pauschalpreise vereinbart werden, werden diese Preisveränderungen auch bei dem jeweils hinterlegten Einzelartikel wirksam und haben damit Auswirkungen auf die Berechnung des Einstandspreises.

PC-KASSE

- PC-Kasse Online/Offline

Mit der Spezial-Lösung PC-Kasse ist ein leistungsfähiges Kassensystem verfügbar. Besonderheiten sind z.B. die Erfassung von Verkäufernummern, die Artikelerfassung (wahlweise über Artikelnummer, Barcode oder Artikelreferenz). Der klassische POS - Arbeitsplatz wird wahlweise online mit der Warenwirtschaft oder offline betrieben.

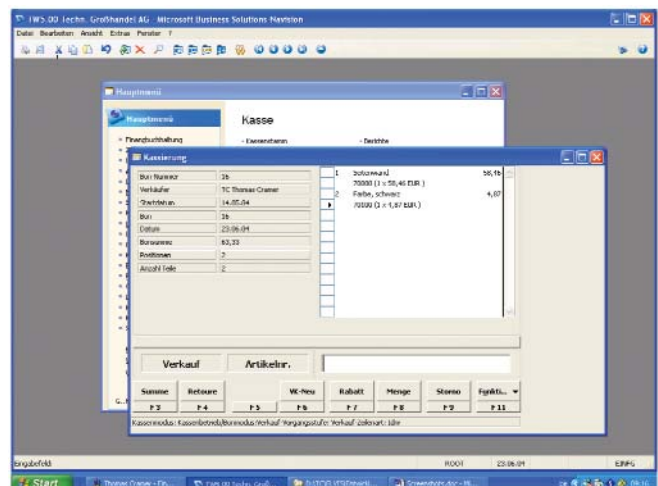
- Barverkaufskasse, Basis

Durch das Modul "Barverkaufskasse, Basis" werden über das Modul "Debitoren und Verkauf" erstellte Barverkaufsrechnungen oder Gutschriften direkt an die Barverkaufskasse zum Ausgleich übergeben. Zusätzlich können manuelle Ein- und Auszahlungen, sowie Verkäufe von Artikeln oder z.B. Produktgruppen über bestimmte Kategorien vorgenommen werden. Auch der Ausgleich von offenen Debitorenposten ist über die Barverkaufskasse möglich. Ein aktueller Kassenbestand ist jederzeit abrufbar. Mit dem Tagesabschluss werden alle Bewegungsposten in einem Journal mit Kassenprotokoll zusammengefaßt und an die Finanzbuchhaltung übergeben.

Belegformatierungen für Einkauf und Verkauf

- Einfügen von Zwischen- und Gesamtsummen
- Variabler Ausdruck von Einzelpreisen und/oder nur Zwischen- und/oder Gesamtsummen
- Kalkulation von Verkaufs- bzw. Einkaufszeilen durch manuelles Editieren der Zwischen- und/oder Gesamtsummen
- Manuelle Übersteuerung der Debitorenkennzeichen "Nettopreise drucken" und "Konditionen drucken" für bestimmte Verkaufszeilen mit Ausdruck der gewünschten Brutto- oder Nettoinformationen
- Einzelne Zeilen können vom Druck ausgeschlossen werden. Dadurch wird es möglich, beispielsweise nur Zwischen- bzw. Gesamtsummen zu drucken.

Abbildung 11: Barverkauf



Bestellungsmöglichkeiten beim Lieferanten

- per E-Mail
- per Fax
- per HTML- und XML-Verwaltung

RÜCKSTANDSAUFLÖSUNG

Die "Rückstandsauflösung" verknüpft Wareneingänge und Verkaufsaufträge. Dabei werden verkaufsrelevante Debitoren- und Artikelinformationen wie Teillieferung, Komplettlieferung, Priorität und Auftragsdatum berücksichtigt, um Waren Verkaufsaufträgen zuzuordnen. Nach der Rückstandsauflösung erfolgt die entsprechende Kommissionierung und der Druck von Lieferscheinen.

EINKAUF UND EINKAUFPREISKALKULATION

Dem Einkauf kommt in der Branche Technischer Großhandel eine enorme Bedeutung zu. Viele Betriebe erwirtschaften ihre Rendite mittlerweile nur noch über den Einkauf.

Daher ist es wichtig, die Einkaufsprozesse im Technischen Großhandel komplett abzubilden und der Aktualisierung der Einkaufsinformationen mindestens genauso viel Aufmerksamkeit zu widmen wie dem Verkauf. Ist eine gewünschte Ware nicht auf Lager, so hat dies die Auslösung eines Bestellvorganges im Einkauf zur Folge.

Darüber hinaus ist über die Historie der Bestellungen ein Bestellzyklus ermittelbar. Daraus lässt sich dann ein Bestell- bzw. Planungsvorschlag für die jeweilige Ware ableiten.

ETIKETTENVERWALTUNG

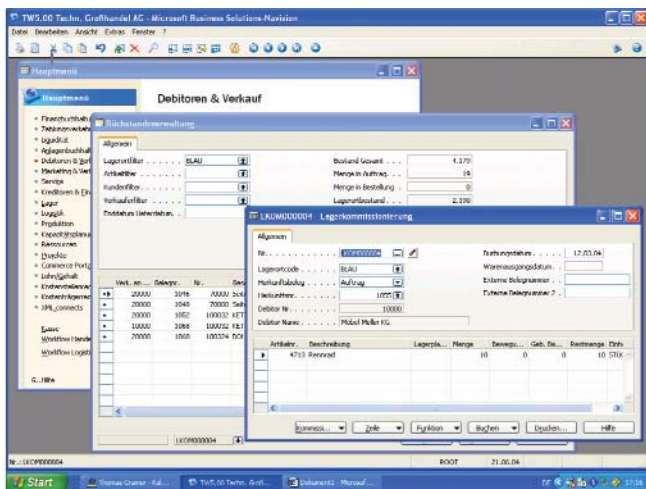
Das Modul "Etikettenverwaltung" dient dem umfangreichen Erstellen von Artikel- und Lagerfacheliketten für die Bereiche Lagerhaltung, Logistik sowie Einkauf und Verkauf. Etiketten können beliebig definiert und entsprechenden Artikeln zugeordnet werden. So können Etikettenarten für viele Druckertypen sowie individuell gestaltete Universal-Etiketten, in Verbindung mit Thermotransfer-Druckern der Zebra-Familie, komfortabel eingerichtet und verwaltet werden.

Etikettendruckvorschläge werden aus vielen Bereichen, wie Wareneingang, Kommissionierung und Umlagerung oder vollautomatisch, z. B. bei Preisänderungen, erstellt. Zusätzliche Arbeitersparnis bietet die Anbindung mobiler Datenerfassungsgeräte.

BARCODEVERWALTUNG

Mit Hilfe des Moduls "Barcodeverwaltung" können für Artikel, Artikelvarianten und Articleinheiten die Barcodes EAN-13 und EAN-8 verwaltet werden. Hierzu zählen die Prüfung von Länge und Prüfsumme sowie der Import aus Katalogen. Für die Etikettierung können eigene Barcodes, so genannte In-Store-EAN, erstellt werden.

Abbildung 12: Rückstandsauflösung der Kundenaufträge bereits beim Wareneingang



ERWEITERTE AUTOMATISIERUNG VON VORGÄNGEN

Für die Planung von Vorgängen können zusätzlich Abhängigkeiten zwischen einzelnen Vorgängen hergestellt werden. Beispielsweise könnte mit dem Drucken von Sammelrechnungen erst begonnen werden, wenn das Erstellen der Rechnungen fehlerfrei durchlaufen wurde.

E-MAIL-, FAX-, HTML-, XML- VERWALTUNG

Mit Hilfe der "E-Mail-, Fax-, HTML-, XML-Verwaltung" können frei definierbare Druckbelege auf unterschiedliche Weise versendet werden. Ob als Druckausgabe, per Fax, per E-Mail, als Dateianhang im HTML- oder XML-Format, alle Versandarten können vordefiniert oder im Beleg gewählt werden. Der E-Mail-Versand kann sowohl über den E-Mail-Client der Arbeitsstation (MAPI-Client) oder Tobit MailWare (DAVID) erfolgen. Für den E-Mail-Versand können Sie Kunden und Lieferanten für alle Belegarten komfortabel umfangreiche Benachrichtigungs- bzw. Anredetextbausteine zuordnen.

LIEFERANBAHNUMG

Auf einfache Weise kann eine sortierbare Liste aller fälligen Lieferungen gedruckt oder direkt gefaxt und/oder gemailt werden.

ELEKTRONISCHE ARCHIVIERUNG

Die Daten und Informationsüberflutungen intelligent zu beherrschen, ist mittlerweile eines der Top Themen in Unternehmen. Modulare Lösungskonzepte für diese Art der intelligenten Verwaltung von Unternehmensdaten bildet die Integration von EASY-Archiv, eines der führenden Archivierungsprogramme, in die Branchenlösung Technischer Großhandel.

OBJEKTVERWALTUNG

Die Objektverwaltung beinhaltet die Zuordnung der kompletten erweiterten Preisfindung an ein Zusatzkriterium, das im Verkaufskopf über die Projektnummer eingeblendet werden kann.

Voraussetzung dafür ist, dass die Objekte angelegt sind und die entsprechenden Zuordnungen getroffen wurden.

Die objektbezogene Preisfindung übersteuert standardmäßig die kundenbezogene Preisfindung, die allerdings wieder editiert werden kann. Werden vereinbarte Abnahmemengen überschritten, erfolgt eine Warnmeldung mit einem entsprechenden Hinweis. Dadurch ist es möglich, die vereinbarte Abnahmemenge zu erweitern, indem man

Erweiterte Automatisierung von Vorgängen

- Abhängigkeit von Vorgänger
- Ausführung/Prüfung nach Fehler
- Neustart nach Fehler
- Planerkategorien
- Ausführungsstatus
- erweiterte Fehlerbehandlung

Zuordnungen im Zuge der Objektverwaltung

- erweiterte Preisfindung an das Objekt
- vereinbarte Abnahmemengen für das Objekt
- mit dem Lieferanten vereinbarte Sonder-Einkaufskonditionen für das Objekt (besserer Einkauf - bedingt bessere Konditionen auch für den Verkauf).

beispielsweise mit dem Lieferanten eine Erweiterung der Sonder-Einkaufskonditionen vereinbart. Ansonsten wird die Standardkondition vom Kunden gezogen.

Die objektspezifischen Sonder-Einkaufskonditionen wurden in die Einkaufspreisfindung integriert, wenn der Objektbezug im Einkaufskopf ersichtlich ist. Bei auftragsbezogenen Bestellungen ist dies automatisiert möglich.

Über entsprechende Objektposten können Objektauswertungen erstellt werden. Die Objektverwaltung kann als Modul optional eingesetzt werden.

BENUTZERBERECHTIGUNG BRANCHENLÖSUNG

Mit dem Modul "Benutzerberechtigung Branchen-Lösung" kann eine Musterkonfiguration für einzelne Anwendungsbereiche erstellt werden.

Benutzer, Rollen und Zugriffsrechte werden automatisch im System hinterlegt. Die so verfügbaren Vorkonfigurationen sind in den meisten Fällen ausreichend für ein umfangreich abstuftbares Berechtigungskonzept.



MBS - MODERN BUSINESS SYSTEMS KOMPETENZ AUS EINER HAND

.... ist ein österreichweites System- und Lösungshaus für sämtliche Belange einer modernen Informationstechnologie. In einer Zeit des großen Umbruches, in der eine neue, virtuelle Welt entsteht, sind Informationen zum begehrtesten Rohstoff geworden. Schneller Zugriff auf diese Informationen und deren effiziente Be- und Verarbeitung werden zur Bedingung für einen langfristigen Unternehmenserfolg. Wir stellen unseren Kunden die dazu benötigten IT-Gesamtlösungen und Dienstleistungen zur Verfügung und bieten den Zugang zu den neuesten Technologien.

MBS hat es sich zum Ziel gemacht, alle Anforderungen an eine moderne IT-Landschaft anhand innovativer betriebswirtschaftlicher Gesamtlösungen abzudecken. Dabei spielen die Themen Beratung, Einführungsunterstützung und vor allem eine langfristige und partnerschaftliche Betreuung unserer Kunden und deren Informationstechnologie eine wesentliche Rolle.

Ziel unserer Lösungen ist, einen entsprechenden Nutzen und somit Wettbewerbsvorteil für unsere Kunden zu erzielen. Eine faire und langfristige Partnerschaft ist Basis für gegenseitigen Erfolg und ein wesentliches Element unserer Unternehmensleitsätze.

Eine Reihe bedeutender Unternehmen vertraut auf die Kompetenz und weitreichende IT-Erfahrung, welche MBS zu einem führenden System- und Lösungshaus in Österreich gemacht haben.

MBS - ein Höchstmaß an Beratung und Service für mehr Nutzen und mehr Erfolg für unsere Kunden!

MBS - Modern Business Systems Informationssysteme Gesellschaft mbH

Hasnerstraße 11 · A-4020 Linz · Telefon +43(0)732/6527670 · Telefax +43(0)732/652767299 · E-Mail: linz@mbs.at
Kärntner Straße 400 · A-8054 Graz · Telefon +43(0)316/2439660 · Telefax +43(0)316/243966299 · E-Mail: graz@mbs.at
Mariahilferstraße 123/3 · A-1060 Wien · Telefon +43(0)1/59999231 · Telefax +43(0)1/59999233 · E-Mail: wien@mbs.at · www.mbs.at

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS ist der verlässliche Partner, der flexible Technologie mit umfangreicher Geschäftskompetenz vereint und Sie – zur langfristigen Sicherung Ihres Erfolgs – nachhaltig unterstützt, schnell fundierte Unternehmensentscheidungen zu treffen. Microsoft Business Solutions ist einer der sieben Geschäftsbereiche der Microsoft Corporation mit insgesamt 276.000 Kunden und 3.800 Mitarbeitern. Er bietet vollständig integrierte Unternehmensanwendungen für kleine und mittelständische Firmen sowie Organisationen mittlerer Größe an, die die durchgängige Automatisierung von Geschäftsprozessen zwischen Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Partnern ermöglichen. Die Lösungen optimieren strategische Geschäftsprozesse, angefangen bei Finanzbuchhaltung, Businessanalysen und Human Resources Management über Projektmanagement, Customer Relationship Management, Supply Chain Management und E-Commerce bis hin zu Fertigung und Handel.

Die Businesslösungen basieren auf Standardsoftware und sind – bei einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis – exakt auf die Bedürfnisse wachsender mittelständischer Unternehmen ausgerichtet. Sie sind schnell zu implementieren, einfach zu bedienen und leicht an wechselnde Anforderungen anpassbar.

4.700 Vertriebs-, Implementierungs- und Servicepartner mit weltweit 30.000 Mitarbeitern gewährleisten einen umfassenden Service für Unternehmen aus nahezu allen Branchen.

Weitere Informationen zu den Produkten und Lösungen von Microsoft Business Solutions stehen im Internet unter www.microsoft.com/austria/BusinessSolutions zur Verfügung.

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS FINDEN SIE IN:

AUSTRALIEN · BALTIKUM · BELGIEN · BRASILIEN · DÄNEMARK · DEUTSCHLAND · FINNLAND · FRANKREICH · GRIECHENLAND
GROSSBRITANNIEN · INDIEN · ISLAND · ITALIEN · KANADA · KROATIEN · MEXIKO · NIEDERLANDE · NORWEGEN
ÖSTERREICH · POLEN · PORTUGAL · RUSSLAND · SCHWEDEN · SCHWEIZ · SINGAPUR · SLOWENIEN · SPANIEN
SÜDAFRIKA · TSCHECHISCHE REPUBLIK · TÜRKEI · UNGARN · USA · ZENTRALES NORDAFRIKA UND MITTLERER OSTEN



Microsoft Business Solutions

