

Auf einen Blick:

Artikelklassifizierung

Auftragsspezifische
Artikelkonfiguration

Automatischer Import
von Artikelkatalogen

Individuelle Gestaltung
von Preisen, Rabatten
und Zuschlägen

Kundenorientierte
Angebots- und
Auftragsabwicklung

Flexible
Provisionsabrechnung

Individuelle
Bonusverwaltung

Integrierte Versand-
abwicklung mit
Anbindung an alle
gängigen Versand-
Dienstleister

Report-Versand als Mail,
Fax oder Brief direkt aus
Dynamics NAV

Kundenindividuelle
Sammelrechnungen und
Rahmenaufträge

Online-Hilfe

ProTAKT Branchenlösung Technischer Handel



Die Microsoft Dynamics NAV Lösung
für Handelsunternehmen mit
Spezialisierung für technische
Produkte

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

 Microsoft Dynamics

ProTAKT Branchenlösung für den Technischen Handel

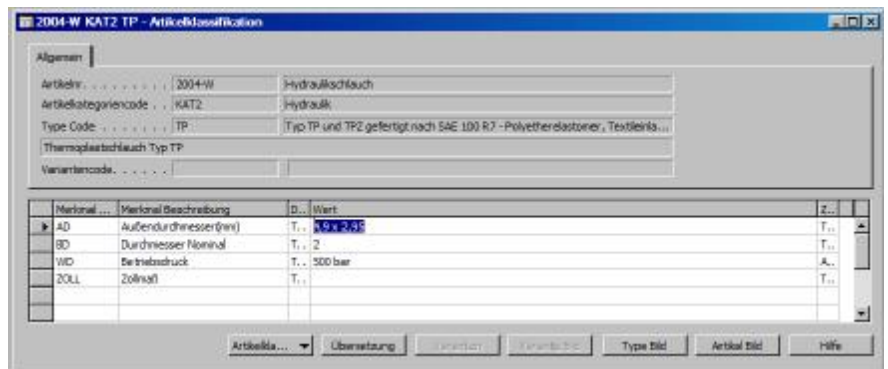
Als Handelsunternehmen mit Spezialisierung für technische Produkte benötigen Sie neben den Standardfunktionalitäten einer ERP-Software spezielle Funktionen, welche die geschäftsspezifischen Prozesse Ihrer Branche abbilden können.

Für Sie zählt nicht nur die Optimierung der Arbeitsabläufe und des Warenflusses innerhalb Ihres Unternehmens, sondern Sie legen vor allem Wert auf Funktionen, die Ihnen helfen, Ihren Kundenservice noch komfortabler zu gestalten.

Unsere von Microsoft zertifizierte Branchenlösung *Technischer Handel* wurde speziell für Ihre Bedürfnisse entwickelt. Die mehrsprachige Lösung basiert auf der bewährten Microsoft Dynamics NAV Technologie und kann daher auch in bestehende Dynamics NAV Systeme integriert werden.

Artikelklassifizierung

Die ProTAKT Branchenlösung *Technischer Handel* bietet Ihnen die Möglichkeit, Artikel mit Detailinformationen zu klassifizieren. So können Sie individuelle Stammdaten aufbauen, indem Sie gezielt die Informationen einpflegen, die für Ihr Unternehmen relevant sind.



Artikelklassifikation

Produktkennzeichnung

Oft ist es erforderlich, Produkte für die Weiterverarbeitung oder für den Endverbraucher mit wichtigen Informationen zu versehen. Dies können beispielsweise die Einhaltung bestimmter Kriterien bei Gebrauch des Produkts oder Hinweise zur Einhaltung von sicherheitsrelevanten Eigenschaften sein.

Unsere Branchenlösung bietet Ihnen die Möglichkeit, Komponenten bzw. fertige Produkte mit Daten aus der Artikelklassifizierung zu kennzeichnen.

So kann ein Produkt beispielsweise mit Etiketten versehen werden, die wichtige Angaben wie zulässiger Betriebsdruck, maximale Temperatur oder auch das Herstellungsdatum enthalten.

Automatischer Import von Artikelkatalogen

Lieferanten stellen Ihnen Artikeldaten oft in unterschiedlichsten Formaten zur Verfügung. Um damit effektiv zu arbeiten, können Sie die Daten zur Artikel- und Preispflege, sowie Wettbewerbsinformationen in Ihr Dynamics NAV System importieren.

Variables Importschema

Um die verschiedensten Dateien importieren zu können, definieren Sie variable Importschemata, in denen die unterschiedlichen Datenstrukturen berücksichtigt werden. Das Erstellen der Schemata erfolgt in Ihrem Dynamics NAV System und erfordert keine Programmierfähigkeiten.

Protokoll

Vor jedem Einlesen von Lieferantendaten ist ein Testlauf möglich.

Der tatsächliche Datenimport wird dann protokolliert, wobei eine Unterscheidung in Fehlerbericht und Analyseprotokoll erfolgt.

Katalogartikel und Artikelstammdaten

Die Referenzierung auf bereits vorhandene Artikelstammdaten erfolgt anhand der Lieferantenartikelnummer oder manuell durch den Anwender.

Auch Katalogartikel können mit Hilfe der Artikelklassifizierung kategorisiert werden.

Wettbewerbsartikel

Sie möchten wissen, welche Artikel von Ihren Wettbewerbern genutzt werden?

Beim Einlesen der Katalogartikel kann nach Wettbewerbsartikeln differenziert werden, die dann in einer eigenen Ansicht aufgeführt werden.

Normen ganz einfach erfüllen

Als Hersteller oder Zulieferer sind Sie verpflichtet, Nachweise über die Materialzusammensetzung Ihrer Produkte bereitzustellen, um die ursprüngliche Materialzusammensetzung zu rekonstruieren bzw. um das Produkt

in Gefahrstufen einordnen zu können.

Zu diesem Zweck gibt es spezifische gesetzliche Anforderungen, die gerade im Bereich des technischen Handels greifen, die sogenannten Normen. Dazu zählen beispielsweise RoHS ("Restriction of the use of certain hazardous substances in electrical and electronic equipment") und Altfahrzeug-Verordnung.

Artikelstammdaten

Um den Anforderungen der RoHS, Altfahrzeug-Verordnung oder sonstigen Normen nachzukommen, können Sie die Artikelvarianten zusätzlich in die Artikelklassifizierung integrieren. Sie können einer Variante beliebige Merkmale als Normen zuordnen.

Zusätzlich kann ein Variantenbild eingefügt werden.

Jede Artikelvariante kann einzeln gesperrt werden und wird dann in der Einkaufs- und Verkaufsabwicklung auch nicht berücksichtigt.

Debitorenstammdaten

Haben Sie Kunden, die bestimmte Produkt-Inhaltsstoffe nicht erhalten bzw. verwenden dürfen? Dann können Sie einfach in den Debitorenstammdaten Pflichtmerkmale (Normen) definieren und erreichen damit beliebige Ausschlüsse zu diesem Kunden. Außerdem können Sie kundenspezifische Texte fest-

legen, die dann auf Belegen wie Lieferschein oder Rechnung gedruckt werden.

Auftragsspezifische Artikelkonfektionierung

Viele Unternehmen im Technischen Handel führen Artikel in ihrem Sortiment, die individuell nach Kundenwunsch zusammengestellt werden.

Mussten Sie bisher jeden dieser Aufträge einzeln konfigurieren, wird Ihnen das mit unserer auftragsspezifischen Artikelkonfektionierung nun wesentlich erleichtert.

Artikelstammdaten

Auf Basis eines Stücklistenartikels werden die zugehörigen Komponenten von Ihnen im Vorfeld definiert und können in den Stammdaten des Stücklistenartikels mit den entsprechenden Komponentemengen als Masterstückliste gepflegt werden.

So können Sie bei ähnlichen bzw. gleichartigen Aufträgen einfach darauf zurückgreifen und müssen lediglich auftragsspezifische Anpassungen vornehmen.

Art. Nr.	Beschreibung	Stückliste	Komponentemenge	Einheitscode
A.. 201112	Hydraulikschlauch HST 2-Draht		0,7	0,7
A.. 202212	Pressfassung		2	STÜCK
A.. 203406	Dichtkopf mit O-Ring		2	STÜCK

Masterstückliste

automatisch als Zugang und die Komponenten mit den jeweiligen Mengen automatisch als Abgang gebucht. Aus der Kommissionierung heraus können Sie auch ein Fertigungsprotokoll erstellen, in dem die Komponenten mit den entsprechenden Mengen angezeigt werden. Dieses Fertigungsprotokoll kann für Kunden aber auch für interne Zwecke wie Qualitätsmanagement verwendet werden.

Plausibilitätsprüfung

Die Masterstückliste kann bei einzelnen Aufträgen modifiziert werden. Bei der Auswahl der Belegkomponenten stellt sich dann die Frage: „Welche Artikelkomponenten passen zu diesem Produkt?“

In einer Übersicht werden die Artikelkomponenten bezogen auf den Artikeltyp gefiltert dargestellt und liefern Ihnen somit einen Überblick über alle Komponenten, die für dieses Produkt verwendet werden können.

eine Bestellung in gleicher oder ähnlicher Form wiederholen möchte.

Produktion und Kommissionierung

Vor Erstellung der Kommissionierung prüft die Anwendung, ob die erforderlichen Artikel in der benötigten Menge verfügbar sind.

Die Stückliste kann dann je nach Verfügbarkeit der Komponenten produziert werden. Dabei werden die produzierten Stücklistenartikel im Lager

Gutschrift und Storno

Bei der Erstellung von Gutschriften können Sie festlegen wie bei der Rücknahme eines Stücklistenartikels verfahren werden soll. Soll eine Zugangs-Buchung der Stücklisten-Komponenten als Storno erfolgen oder soll durch die Rücknahme des Verkaufsartikels eine Gutschrift veranlasst werden?

Angebots- und Auftragsabwicklung

In Angeboten und Aufträgen sowie in allen archivierten und gebuchten Belegen der Verkaufsabwicklung werden die Referenznummer und eine Indexnummer für den Stücklistenartikel mitgeführt. Diese kundenspezifische Artikelverfolgung dient als Referenz für neue Bestellungen, wenn ein Kunde beispielsweise

Material	Beschreibung	Variantencode	Lagerplatzwert	Komponentemenge	Produktionsmenge	Einheit
A. St.	Hydraulikschlauch HST 2-Draht	0210	0,7	0,7	1,4	ML LIT
A. St.	Pressfassung	0214	2	2	4	STÜCK
A. St.	Dichtkopf mit O-Ring	0216	2	2	4	STÜCK

Fertigungsprotokoll

Kundenorientierte Angebots- und Auftragsabwicklung

Gestalten Sie Angebote und Aufträge für Ihre Kunden ansprechend und übersichtlich. Die so gewonnene Transparenz optimiert nicht nur Ihre internen Arbeitsprozesse sondern ist gleichzeitig die Basis für erfolgreiche Kundenzusammenarbeit.

Angebotsübersicht

Um Angebote schneller bearbeiten zu können, können Sie in einer Übersicht nach den Kriterien Debitorennummer, Auftragsstatus und Verkäufercode filtern.

Aus dieser Übersicht rufen Sie direkt ein Angebot auf. Im Angebot können Sie dann einzelne Zeilen selektieren, um sie direkt in einen Auftrag zu übernehmen.

Alternativpositionen im Angebot

Alternative Positionen werden im Angebot entsprechend gekennzeichnet und von der Gesamtsummenbildung ausgeschlossen.

Titelsummen

In den Verkaufsbelegen haben Sie die Möglichkeit, verschiedene Angebotszeilen in Titel zu untergliedern. Die so gegliederten Werte werden in Titelsummen ausgewiesen, deren

Angebotsübersicht

Beschreibung jeweils frei editierbar ist.

Positionsnummern

Als wichtiger Service für Ihre Kunden werden vom System durchgängige Positionsnummern vergeben, die in alle archivierten und gebuchten Belege übertragen und auch beim Druck jeweils ausgegeben werden. Somit hat Ihr Kunde die Möglichkeit, alle gelieferten und berechneten Positionen bis hin zur Auftragsbestätigung zurückzufolgen.

Textbausteine

Mit Hilfe von Textbausteinen können Sie Angebote und Aufträge für Ihre Kunden besser strukturieren. So können Sie beispielsweise im Angebot einen zusätzlichen Text als Hinweis vor jeder Alternativposition drucken oder

Sie weisen den Belegen beliebige Kopf- und Fußtexte zu.

Positionsbezogene Hinweistexte

Sie haben die Möglichkeit, in internen (z. B. Kommissionierliste) und externen Belegen (z. B. Lieferschein, Rechnung) positionsbezogene Texte zu verwenden. Die Druckausgabe dieser Hinweistexte auf den internen Belegen ist optional.

Sammelrechnungen

Die ProTAKT Branchenlösung *Technischer Handel* bietet Ihnen die Möglichkeit, Kundenwünsche bei der Erstellung von Sammelrechnungen individuell zu berücksichtigen.

Über Kriterien wie Periodenanzahl und Periodenlänge definieren Sie, wann die Sammelrechnungen erstellt werden (z. B. alle 8 Wochen).

Durch den Mindestumsatz besteht die Möglichkeit, eine Umsatzgrenze zu definieren, unterhalb welcher keine Rechnungsstellung stattfindet. Wird keine Mindestumsatzgrenze definiert, erfolgt gegebenenfalls die Anwendung eines Mindestrechnungszuschlages.

Rahmenaufträge

Rahmenaufträge bieten Ihnen die Möglichkeit, spezielle Konditionen mit Kunden individuell auszuhandeln wie beispielsweise Mengenvereinbarungen oder Abnahmezeiträume.

Zur Auswertung der Rahmenaufträge und deren Aufträge erhalten Sie einen Bericht, der Ihnen die Restmengen, welche noch nicht mit einem Liefertermin belegt oder geliefert worden sind, anzeigt.

Den Kunden immer im Blick

Die ProTAKT Branchenlösung *Technischer Handel* bietet weitere Funktionen in Microsoft Dynamics NAV, welche die Zusammenarbeit mit Ihren Kunden für Ihre Mitarbeiter noch komfortabler gestalten.

Zeit sparen durch Kopieren.

Wenn Debitoren oder Kreditoren ähnliche oder gleiche Kontaktdaten haben wie Bestands-

kunden bzw. -lieferanten, müssen Sie diese nicht zwingend neu anlegen. Die Funktion Komfortkopie ermöglicht Ihnen ein einfaches Kopieren unter Verwendung von Vorlagen, einschließlich aller zugehörigen Daten wie z. B. Rabatte, Preise, Bemerkung oder Dimensionen.

Alle Debitorendaten auf einen Blick.

Zur Unterstützung Ihrer telefonischen Kundenkontakte wird Ihnen pro Kunde ein Fenster zur Verfügung gestellt, welches alle erfassten und gebuchten Belege für diesen Debitor anzeigt. Sie können dann die angezeigten Belege direkt aufrufen aber auch neue Belege für diesen Debitor direkt aus diesem Fenster erstellen.

Auftragsschnellerfassung

Für den Telefonverkauf steht Ihnen ein vereinfachtes Auftragsfenster zur Verfügung. Das ermöglicht Ihnen eine schnellere Abwicklung, da alle erforderlichen Daten direkt während des Telefonats eingegeben werden können.

Lieferantenanfragen

Sie können aus dem Angebot heraus Lieferantenanfragen automatisch generieren. Das vereinfacht den Bestellvorgang enorm: Sie können bei der Angebotserstellung parallel Lieferantenanfragen starten und erhalten so einen schnellen

Überblick über die aktuellen Konditionen mehrerer relevanter Lieferanten. In den so entstandenen Anfragen wird immer die Angebotsnummer als Referenz hinterlegt.

Artikelsuche

Die Komfortartikelsuche ermöglicht Ihnen das schnelle Filtern von Artikelinformationen mit direkter Verzweigung zu der jeweiligen Artikelkarte. Sie können gleichzeitig nach mehreren Kriterien filtern:

- Beschreibung
- Suchbegriff
- Bestand
- Artikelkategorien
- Type

Integrierte eMail- und Fax-Funktionalität

Versenden Sie Ihre Reports wahlweise als eMail, Fax oder Brief.

In allen debitoren- oder kreditorenbezogenen Vorgängen stehen Ihnen entsprechende Fenster zum Versenden der Belege zur Verfügung. So können Sie beispielsweise eine Lieferanmahnung direkt aus ihrem Dynamics NAV System heraus als eMail an einen überfälligen Kreditor verschicken.

Individuelle Gestaltung von Preisen, Rabatten und Zuschläge

Einkaufsrabatte und -zuschläge

Sie haben die Möglichkeit, zu jedem Lieferanten individuelle Konditionen zu verwalten. Dabei stehen Ihnen pro Kreditor Rabatte und Zuschläge zur Verfügung, die sich jeweils auf Einkaufsrabattgruppen, Artikelkategorien und Artikel beziehen.

Mindestbestellwert und Frachtfreigrenze

Pro Kreditor können Sie datums- und währungsbezogene Mindestbestellwerte definieren. Wird der Mindestbestellwert unterschritten, können Zuschläge eingerichtet werden. Zusätzlich kann pro Kreditor die Option „Bestellbar nicht unter Mindestbestellwert“ aktiviert werden.

In jedem Bestellvorschlag besteht die Möglichkeit, sich alle eingetragenen Mindestbestellwerte und Zuschläge des in der aktuellen Zeile eingetragenen Kreditors anzeigen zu lassen.

Zusätzlich können Sie datums- und währungsbezogene Frachtfreigrenzen abhängig vom Bestellwert definieren.

Einkaufspreise justieren

Die Funktion „Artikelpreise justieren“ ermöglicht Ihnen, sich für jeden Artikel alle veränderten

Einkaufspreise sowie alle bereits vorhandenen Einkaufspreise anzeigen zu lassen, um dann gegebenenfalls einen anderen Kreditor als neuen Hauptlieferanten auszuwählen.

Verkaufspreisvorschlag

Im Technischen Handel sind komplexe Preismodelle üblich. Mit unserer automatisierten Verkaufspreiskalkulation gehören zeitraubende manuelle Kalkulationen der Vergangenheit an.

Im Verkaufspreisvorschlag können Sie beispielsweise nach folgenden Kriterien filtern:

- Felder der Artikeltabelle
- Felder der Artikelklassifizierung/Type/Merkmal
- Rundungsmethode (für die Berechnung des neuen Verkaufspreises)

Die so gefilterten Kriterien können Sie dann als Verkaufspreisvorschlagsschema abspeichern und somit immer wieder zur Berechnung weiterer Vorschläge nutzen.

Preisfaktor

Mit Hilfe des Preisfaktors vermeiden Sie die Verwendung von mehr als zwei Nachkommastellen in der Preisdarstellung. Über die Definition der Artikelpreiseinheit kann ein Umrechnungsfaktor hinterlegt werden.

Mindestauftragswert

Pro Kunde können Sie datums- und währungsbezogen den Mindestauftragswert mit dem dazugehörigen Mindestzuschlag definieren.

Zusätzlich werden der Mindestauftragswert und der Mindestzuschlag des Debtors als Beleginformation im Statistikfenster des Angebots und des Auftrags angezeigt.

Individuelle Bonusverwaltung

Regeln Sie Ihre Kundenboni individuell.

Sie können Ihren Kunden umsatzbezogene Jahresboni anbieten. Beliebige Stufen für die Bonusziele sind dabei frei definierbar. In jeder Verkaufsrechnung bzw. Verkaufsgutschrift wird Ihren Kunden der aktuell erreichte Bonusumsatz ausgewiesen.

Umgekehrt haben Sie jederzeit die Möglichkeit eine Statistik aufzurufen, die Ihnen anzeigt, ob der vereinbarte Mindestumsatz erreicht wurde und in welcher Höhe Ihrem Debitor bereits ein Bonus zusteht. Steht dem Debitor ein Bonusguthaben zu, kann aus dieser Statistik heraus direkt eine Bonusgutschrift erzeugt werden.

Bezugskosten und einzelne Auftragspositionen können aus der Bonusabrechnung ausgeschlossen werden. Darüberhinaus können Sie Artikel als bonusfähig bzw. nicht bonusfähig kennzeichnen.

Provisionsabrechnung ganz flexibel

Die ProTAKT Branchenlösung *Technischer Handel* bietet Ihnen die Möglichkeit, ganz flexibel individuelle Provisionsmodelle abzubilden und abzurechnen.

Die Ermittlung der Provisionen kann auf Basis des Umsatzes oder des Deckungsbeitrages erfolgen. Es erfolgt eine Unterscheidung in Erhaltungs- und Zuwachsprovisionierung.

Die Zuwachsprovisionierung ist an Mindestumsätze geknüpft. Die vorgegebenen Mindestumsätze können Sie anhand von Vergangeheitswerten – kombiniert mit einem Zuschlag – ermitteln. Alternativ können Sie einen Absolutwert eingeben, der auf eine vorgegebene Anzahl von Perioden verteilt werden kann.

Die Ermittlung der Erhaltungsprovision erfolgt wahlweise nach Umsätzen oder Zahlungseingängen.

Gutschriften und Zahlungsausfälle mindern die Provisionen (Rückforderung). Skonti hingegen werden nicht betrachtet und sind daher nicht provisionsmindernd.

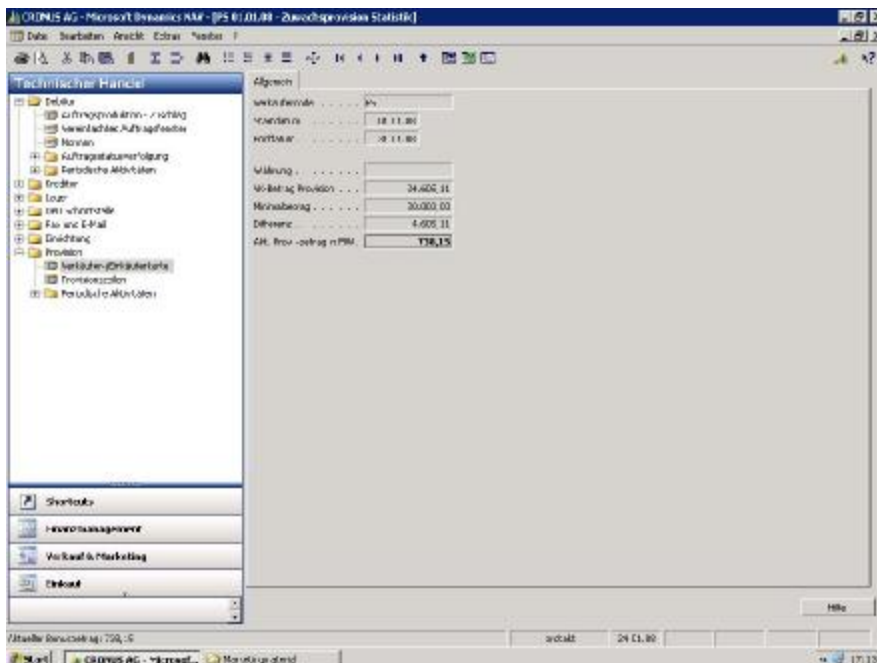
Zusätzlich können über definierte Zeiträume Marketingkampagnen oder Artikelbereiche für eine gesonderte Provisionierung herangezogen werden.

Die Reihenfolge der Prioritäten bei der Ermittlung des Provisionsatzes ist variabel definierbar.

Bei der Abrechnung werden zu den Provisionszeilen die zugehörigen Provisionsposten erzeugt. Sie können sich die Provisionsinformationen pro Verkäufer sowohl in Berichtsform als auch in Statistikfenstern anzeigen lassen.

Gerne informieren wir Sie persönlich und ausführlich über die ProTAKT Branchenlösung *Technischer Handel*.

Weitere Informationen:
 ProTAKT
 Projekte & Business Software AG
 Frankfurter Straße 26
 D-61231 Bad Nauheim
 Tel. +49 (6032) 9660-00
 Fax +49 (6032) 9660-09
 info@protakt.de
 www.protakt.de



Statistikfenster Zuwachsprovision