

TECHNISCHER HANDEL

für Microsoft Dynamics NAV

Die Microsoft Dynamics NAV Lösung für
Handelsunternehmen mit Spezialisierung für technische
Produkte und kundenindividuell konfektionierte Artikel.



Microsoft Partner

Microsoft Dynamics NAV

Auf einen Blick:

- Vollständige Integration in Ihr Microsoft Dynamics NAV System
- Artikelklassifizierung
- Auftragspezifische Artikelkonfiguration
- Einfache Erfüllung verschiedener Normen
- Automatischer Import von Artikelkatalogen
- Kundenindividuelle Konditionen: Preise, Rabatte und Zuschläge
- Kundenorientierte Angebots- und Auftragsabwicklung
- Auftragsstatusverfolgung
- Flexible Provisionsabrechnung
- Individuelle Bonusverwaltung
- Integrierte Versandabwicklung mit Anbindung an alle gängigen Versanddienstleister
- Report-Versand als Mail, Fax oder Brief direkt aus Dynamics NAV
- Kundenindividuelle Sammelrechnungen und Rahmenaufträge

Stand: Januar 2015

PRO

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.

Unsere von Microsoft zertifizierte Branchenlösung Technischer Handel wurde speziell für Ihre Bedürfnisse entwickelt und bietet Ihnen eine individuelle Auftragsbearbeitung von der Angebotserstellung bis hin zur Rechnungsstellung. Zahlreiche praktische Funktionen helfen Ihnen, Ihren Kundenservice noch komfortabler zu gestalten.

Aufgrund des modularen Aufbaus ist unsere Lösung jedoch auch für alle Unternehmen anderer Branchen geeignet, die Artikel kundenindividuell konfigurieren.

Die mehrsprachige Lösung basiert auf der bewährten Microsoft Dynamics™ NAV Technologie und kann daher auch in bestehende Dynamics NAV Systeme integriert werden.

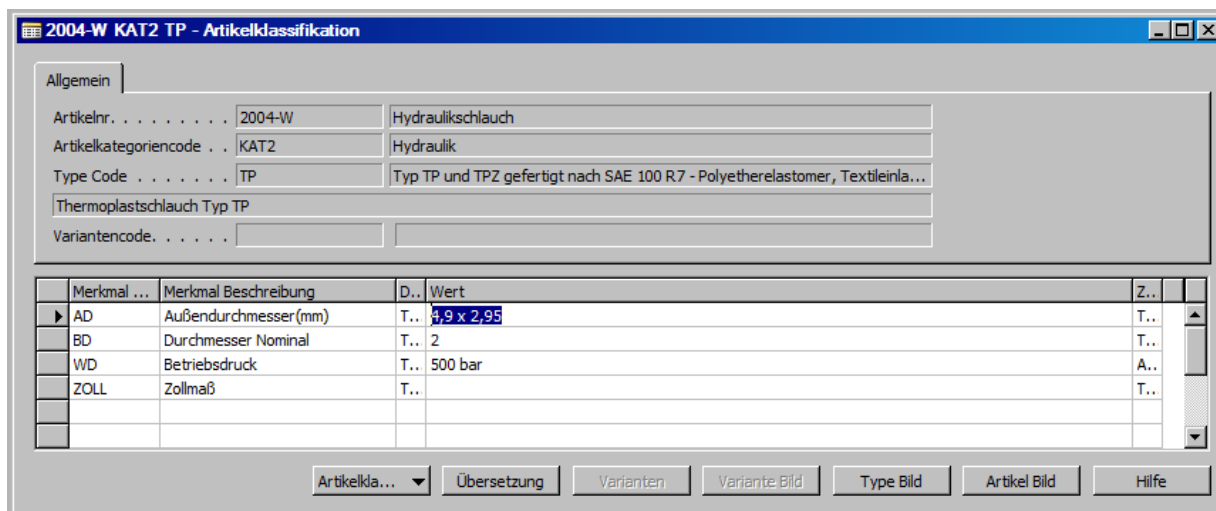
Artikelklassifizierung

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.

Sie können dem Artikel in den Artikelstammdaten beispielsweise eine Kategorie und eine Type zuweisen. Zur einheitlichen Pflege der artikel- und typenbezogenen Merkmale definieren Sie verschiedene Felder. Beim Ausfüllen dieser Felder erfolgt automatisch eine Prüfung, ob der eingetragene Wert dem von Ihnen vorab zugeordneten Datenformat entspricht.

Sie haben die Möglichkeit, einen Artikel mit verschiedenen Dateien zu verknüpfen und aus der Artikelklassifizierung heraus direkt das Bild der Type oder des Artikels aufzurufen.

Artikelklassifikation



Produktkennzeichnung

Oft ist es erforderlich, Produkte für die Weiterverarbeitung oder für den Endverbraucher mit wichtigen Informationen zu versehen wie 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 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.

Folgende Informationen können im Importschema definiert werden:

- Dateityp (Text-, cvs- oder xml-Dateien)
- Feldreihenfolge
- Pflichtfeldeingaben
- Wertevorbelegungen

Protokoll

Vor jedem Einlesen von Lieferantendaten ist ein Testlauf möglich. Der tatsächliche Datenimport wird dann protokolliert, wobei eine Unterscheidung in Fehlerbericht und Analyseprotokoll erfolgt.

Sollen beispielsweise beim Import von Einkaufspreisen die zugehörigen Verkaufspreise automatisch neu kalkuliert werden, können Sie Parameter definieren, die im Analyseprotokoll einen Hinweis auslösen, wenn der Mindestdeckungsbeitrag eines Artikels unterschritten wird.

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 festlegen, 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 Komponentenmengen als Masterstückliste gepflegt werden.

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

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.

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 eine Bestellung in gleicher oder ähnlicher Form wiederholen möchte.

Preiskalkulation

Bei der Angebots- bzw. Auftragserstellung werden Listenpreise, kundenspezifische Preisvereinbarungen und Rabatte durch die Preisfindung automatisch berücksichtigt. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Montagekosten zu hinterlegen und individuell berechnen zu lassen.

Die Montagekosten werden nach folgender Formel berechnet:

Summe der Verkaufspreise (Netto) aller Komponenten
 + prozentueller Zuschlag dieser Summe als Montagekosten
 (Angabe von Mindest- und Maximalbetrag möglich)
 = Gesamtpreis (Netto)

Die vom System ermittelten Montagekosten können jederzeit manuell vom Anwender überschrieben werden. Der ursprünglich vom System errechnete Wert wird zusätzlich gespeichert.

Produktion und Kommissionierung

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

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

Beispiel einer Masterstückliste

Auftrag 1041 10000 - Auftragsproduktion - Beleg

Allgemein Fakturierung
 Menge 2 Summe Zeilenbetrag . . . 14,36
 Restauftragsmenge . . . 2 Zuschlag % 20
 VK-Preis 12,31 Montagekosten 2,88
 Zeilenrabatt % 30 Montagekosten (Stück) . . . 1,44
 Zeilenrabattbetrag . . . 7,39 Betrag der Produktion . . . 17,24
 Zeilenbetrag 17,23 VK-Preis (Stück) 8,62 **Preis kalkulieren**
 Möglich zu prod. Menge . . . 2 **Verfügbarkei...**
 Tatsächlich zu prod. M... 2

Art	Nr.	Beschreibung	Einheiten...	Komponentenmenge	Erw. Menge	Restmenge	VK-Preis	Zeil... %	Zeilenbetrag	Verfügbare Menge	Möglich zu verbrauchende Menge	
A..	201112	Hydraulikschlauch HST 2-Draht	METER		0,7	1,4	1,4	6,65	30	6,52	15,000	1,4
A..	202212	Pressfassung	STÜCK		2	4	4	1,25	30	3,50	150	4
A..	203406	Dichtkopf mit O-Ring	STÜCK		2	4	4	1,55	30	4,34	230	4

Auftrags... Hilfe

Auftragsfenster mit Stücklistenkomponenten

Die Stückliste kann dann je nach Verfügbarkeit der Komponenten produziert werden. Dabei werden die produzierten Stücklistenartikel im Lager automatisch als Zugang und die Komponenten mit den jeweiligen Mengen automatisch als Abgang gebucht.

In der Kommissionierliste werden Stücklistenartikel und Handelsartikel getrennt ausgewiesen. So können die Mitarbeiter im Lager eindeutig erkennen, welche Positionen zu einer Produktionseinheit gehören.

Fertigungsprotokoll

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.

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 Stücklistenkomponenten als Storno erfolgen oder soll durch die Rücknahme des Verkaufsartikels eine Gutschrift veranlasst werden?

Materialbedarf
 CRONUS AG - TH

26. Juni 2009
 Seite 1
 protakt

Nr. KOMM000018
 Auftragsnr. 1041

Artikelnr.	Beschreibung	Variante	Lagerplatzcode	Menge	Einheit
2004-W	Hydraulikschlauch		01-03	2	STÜCK

Material

Ar	Nr.	Beschreibung	Variante	Lagerplatzcode	Komponentenmenge	Produktionsmenge	Einheit
Art	201112	Hydraulikschlauch HST 2-Draht		02-03	0,7	1,4	METER
Art	202212	Pressfassung		02-04	2	4	STÜCK
Art	203406	Dichtkopf mit O-Ring		02-05	2	4	STÜCK

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.

Angebotsübersicht

Karte zeigen	Nr.	S.	Verk. an Deb.-Nr.	Verk. an Name	Verkäufe...	Verk. an Länder-/...	Gewünc... Lieferdatum	Ihre Referenz
▶	1004	O..	01121212	Spotsmeyer's Furnishings	JR	US		
▶	1005	O..	01121212	Spotsmeyer's Furnishings	JR	US		
▶	1006	O..	20000	Blütenhaus GmbH	PS			
▶	1007	O..	01121212	Spotsmeyer's Furnishings	JR	US		
▶	1008	E..	01121212	Spotsmeyer's Furnishings	JR	US		
▶	1017	O..	01121212	Spotsmeyer's Furnishings	JR	US		
▶	1020	O..	01121212	Spotsmeyer's Furnishings	JR	US		
▶	1023	O..	20339921	TraxTonic Sdn Bhd	JR	MY		
▶	1024	O..	21233572	Somadis	JR	MO		

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 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 zurückzuverfolgen.

Auftragsstatusverfolgung

Sie haben stets den aktuellen Überblick über alle Aufträge in Ihrem Microsoft Dynamics NAV System:

Filtern Sie nach verschiedenen Selektionskriterien, um sich eine schnelle Auftragsübersicht zu verschaffen. Aus dieser Übersicht können Sie jeden Auftrag direkt auswählen und aufrufen. Definieren Sie Aktionen, die bei ihrer Ausführung automatisch eine Änderung des Auftragsstatus bewirken – und umgekehrt. Ändert sich der Auftragsstatus wird automatisch eine eMail an den bzw. die jeweiligen Mitarbeiter verschickt - Sie erzielen somit einen schnelleren Bearbeitungsdurchlauf.

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.

Für jeden Rahmenauftrag können Sie das Laufzeitende und ein Erinnerungsdatum festlegen. Pro Position ist die Eingabe eines Liefertermins möglich. Aus den Rahmenaufträgen werden die einzelnen Abrufe als Aufträge generiert, welche Menge und Lieferzeitpunkt enthalten und dann erst dispositionswirksam werden.

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 Bestandskunden 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 Telefonverkauf, Barverkauf oder Thekenverkauf 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.

Kundenindividuelle Konditionen: Preise, Rabatte 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 Frachtfrei- grenze

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. Wenn bei Freigabe der Bestellung der Bestellwert unter dem Mindestbestellwert liegt, wird automatisch eine Meldung ausgelöst, dass eine Bestellung nicht möglich ist.

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.

Bei einer generellen Preiserhöhung des Lieferanten können alle vorhandenen Preise mit einem Korrekturfaktor automatisch verändert werden.

Verkaufspreisvorschlag

Im Technischen Handel sind komplexe Preismodelle üblich.

Mit unserer automatisierten Verkaufspreiskalkulation gehören zeitraubende manuelle Kalkulationen der Vergangenheit an.

Auf Basis des Einkaufspreises des Hauptlieferanten wird der Zuschlagsfaktor pro Artikel kalkuliert. Der Verkaufspreis errechnet sich dann als Produkt aus Einkaufspreis und jeweiligem Zuschlagsfaktor.

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 Debitors als Beleginformation im Statistikfenster des Angebots und des Auftrags angezeigt.

Allgemein

Debitor Nr. 10000

Startdatum 01.01.07

Enddatum. 31.12.07

Währung

Bonusfähiger VK-Betrag . 1.647,30

Mindestverkaufsbeta... 100,00

Differenz 1.547,30

Aktueller Bonusbetrag . . 49,42

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.

Statistikfenster Bonus

Debitor										
CROBUS AG - TH										30 Juni 2008
										Seite 1
										Drucken
Nr.	Name	Adresse	Adresse 2	Ort						
10000	KROBUS AG	Tübingen 612		Quersdorf						
Startdatum	Enddatum	Art	Wert	Mindestverkaufsbeitrag	Min-zusch	Rechnungs-betrag Bonus	Gutschrift-betrag Bonus	Summe Verkaufsbeitrag bonusfähig	Differenz (Mindestverkaufsbeitrag und Verkaufsbeitrag)	Bonus-betrag
01.01.07	31.12.07	Prüfung	0,00	100,00		1.647,30	0,00	1.647,30	1.547,30	49,42

Komfortable Versandabwicklung

Mit der PROTAKT Branchenlösung Technischer Handel können Sie jederzeit nachvollziehen, welche Artikel mit welchen Packstücken versendet worden sind. Außerdem können Sie per Online-Tracking den Verlauf Ihrer Sendungen im Internet verfolgen.

Versandkostenabwicklung

Die Versandkosten werden auftragsbezogen ermittelt und automatisch berechnet. Sie müssen nur einmalig den jeweiligen Zustellern die entsprechenden Versandkosten zuordnen.

Bei der Rechnungserstellung werden die Versandkosten als eigene Zeile mit der Beschreibung „Versand- und Verpackungskosten“ und dem zugehörigen Wert ausgedruckt. Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, einen individuellen Versandkosten-text zu definieren, der dann ebenfalls mit ausgegeben wird.

Packstückverwaltung

Zur eindeutigen Identifizierung der Verpackungen können Informationen wie beispielsweise Abmessungen, Material und Gewicht pro Beleg bzw. pro Position eingefügt werden.

Die Definition der Packstücke kann sowohl im Auftrag als auch im Warenausgang erfolgen. Die Packdaten werden in den historischen Daten des Auftrags archiviert.

Integrierter Versand

Schnittstellen ermöglichen Ihnen die automatisierte Versandabwicklung mit allen gängigen Logistikdienstleistern wie beispielsweise DPD, DHL oder UPS. Durch die Integration der entsprechenden Zusteller-Programme in Ihr Dynamics NAV System werden alle zum Versand notwendigen Daten in das Zustellerprogramm übertragen. Zeitaufwändige doppelte Datenerfassungen entfallen. Ihre Versandabteilung kann effektiver arbeiten. Sie erzielen eine schnellere Abwicklung und somit einen besseren Kundenservice.

Die Paketverfolgung per Internet wird durch den Rückimport von Daten nach Microsoft Dynamics NAV möglich. Dazu wird eine Sendungs-Trackingnummer des Zustellers direkt an den entsprechenden Lieferschein zurückübertragen.

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.

Allgemein	
Verkäufercode	P5
Startdatum	01.01.08
Enddatum	31.12.08
Währung	
VK-Betrag Provision . . .	25.815,02
Minimalbetrag	12.000,00
Differenz	13.815,02
Akt. Prov.-betrag in MW .	774,45

Statistikfenster Zuwachsprovision

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
sales@protakt.de
www.protakt.de