

DIE BUSINESS-SOFTWARE **ohne Grenzen**

Microsoft® Business Solutions-Navision®

Jetzt Microsoft Dynamics™ NAV

Inhalt

SEITE 3	Machen Sie Ihre Businesslösung zum Wettbewerbsvorteil
SEITE 4	Unser Angebot: Ihre Lösung
SEITE 6	Flexibilität: Wie flexibel muss eine Businesslösung sein, um Ihre Prozesse abzubilden?
SEITE 8	Finanzmanagement: Informationen auf Knopfdruck
SEITE 11	Analysen & Berichte: Business Analytics für Navision
SEITE 13	Supply-Chain-Management: Die Lieferketten im Griff
SEITE 16	Marketing & Vertrieb, Servicemanagement: Der Kunde steht im Mittelpunkt
SEITE 21	E-Business und Technologie: Die Zukunft des Mittelstands

Copyright © 2006

Microsoft, Windows, Windows NT, BizTalk und Microsoft Dynamics NAV 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 basieren auf Microsoft Dynamics NAV und 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: Oktober 2004

Publiziert von:

Microsoft Deutschland GmbH

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Unternehmensanwendungen und ist für 352.000 Kunden aus 102 Ländern der verlässliche Partner, der flexible Technologie mit umfangreicher Geschäftskompetenz vereint. Die vollständig integrierten Anwendungen für kleine und mittelständische Firmen sowie Organisationen mittlerer Größe ermöglichen die durchgängige Automatisierung von Geschäftsprozessen zwischen Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Partnern und unterstützen die schnelle, fundierte Entscheidungsfindung. 8.000 Vertriebs-, Implementierungs- und Servicepartner gewährleisten weltweit einen umfassenden Service für Unternehmen aus nahezu allen Branchen. Microsoft Business Solutions ist einer der sieben Geschäftsbereiche der Microsoft Corporation.

Machen Sie Ihre Businesslösung zum **Wettbewerbsvorteil**

Wie muss eine Businesslösung beschaffen sein, um Ihnen täglich Wettbewerbsvorteile in sich immer schneller verändernden Märkten mit immer neuen Anforderungen und täglich wechselnden Herausforderungen zu sichern? Wir glauben, sie muss vor allem eines sein: einfach genial und genial einfach.

Deshalb orientieren wir uns bei der Entwicklung unserer Businesslösungen an den Menschen, die sie benutzen. Ein gutes Beispiel für das Ergebnis eines solchen Prozesses ist Microsoft Business Solutions–Navision, das sich in den letzten zehn Jahren zu einer der meistgenutzten Lösungen für mittelständische Unternehmen in Deutschland entwickelt hat.

Microsoft Navision ist einerseits eine Businesslösung, andererseits eine Plattform zur langfristigen Sicherung Ihres Geschäftserfolgs. Microsoft Navision gibt Ihnen die Freiheit, sich in Ihrem Business auf das Wesentliche zu konzentrieren.

Extrem flexibel und doch überragend einfach zu bedienen bietet Ihnen Microsoft Navision eine außerordentliche Bandbreite an vollständig integrierten Funktionen zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse.

Dabei setzen wir auf die Implementierung innovativer Technologien wie das Internet, um Ihre Geschäftsbeziehungen zu Kunden und Lieferanten noch stärker zu verzahnen, ebenso wie auf die Weiterentwicklung bewährter Funktionalität, z. B. im Bereich Finanzmanagement, um für Sie Basel II zu einer Chance zu machen, neue Potenziale zu entdecken.

Das macht Microsoft Business Solutions zu dem verlässlichen Partner, der flexible Technologie mit umfangreicher Geschäftskompetenz vereint und Sie – zur langfristigen Sicherung Ihres Erfolgs – nachhaltig unterstützt, schnell fundierte Unternehmensentscheidungen zu treffen.

Microsoft Navision

- ist extrem flexibel,
- überragend einfach zu bedienen und
- bietet vollständig integrierte Funktionen.

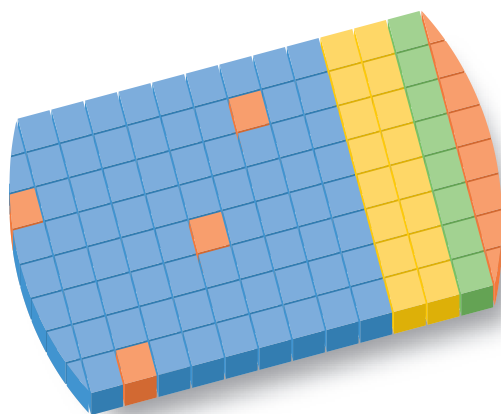


Unser Angebot: Ihre Lösung

Microsoft Navision bietet vollständig integrierte Funktionen für alle Geschäftsprozesse mittelständischer Unternehmen und gibt Ihnen die Sicherheit einer international bewährten Standardlösung gepaart mit der Flexibilität einer Individuallösung. Der weitaus größte Teil der zur Verfügung gestellten Funktionen basiert auf Standardprozessen. Dazu zählen neben dem Finanzmanagement das Supply-Chain-Management, umfassende Unterstützung für Marketing & Vertrieb und das Servicemanagement ebenso wie die in alle Prozesse integrierten E-Business-Funktionen. Darüber hinaus bietet Ihnen Microsoft Navision eine eigene, leistungsstarke und tausendfach bewährte Entwicklungsumgebung, so dass Sie die Lösung jederzeit sich ändernden Anforderungen anpassen können.

Das macht Microsoft Navision zu einer der flexibelsten Businesslösungen für mittelständische Unternehmen überhaupt. Ob Sie in den nächsten Jahren neue Märkte erobern, neue Produkte in Ihr Portfolio integrieren oder neue Geschäftsbeziehungen mit Partnern im In- und Ausland aufnehmen: In Microsoft Navision finden Sie die perfekte, passgenaue ERP-Lösung für Ihr Unternehmen.

Wesentlichen Anteil am Erfolg haben die Microsoft Business Solutions Partner. Sie verfügen über ausgewiesenes Know-how in den einzelnen Branchen und wissen genau, welche speziellen Funktionalitäten für eine Unternehmenslösung in diesem Bereich benötigt werden. Ein Ergebnis dieser engen, zielgerichteten Zusammenarbeit sind die qualifizierten Branchen-Lösungen.



Weltweite
Objekte

Länderspezifische
Objekte

Vertikale
Lösungen

Kundenspezifische
Objekte

*Dank der einzigartigen Architektur
erfüllt Microsoft Navision exakt Ihre
Anforderungen*

Bei der Entwicklung von Microsoft Navision wurde von Anfang an besonderen Wert darauf gelegt, eine Plattform zu schaffen, in der Ihre individuellen Anforderungen schnell und effizient abgebildet werden können. Deshalb eignet sich Navision in besonderem Maße, um branchenspezifische Funktionen und Prozesse abzubilden. Das macht jede Navision-Installation zu einer einzigartigen Lösung.

Die Microsoft Business Solutions Partner entwickeln auf der Basis der internationalen Standardanwendung Lösungen, die gezielt auf die Anforderungen Ihrer Branche zugeschnitten sind. Unsere Partner sind es auch, die Ihnen mit Service, Support und Trainings vor Ort zur Seite stehen. Als Anwender profitieren Sie gleich mehrfach von dieser Art der Zusammenarbeit: Ihre Investitionen sind langfristig geschützt, denn wir geben Ihnen die Sicherheit, alle Lösungen bis weit in das nächste Jahrzehnt hinein weiterzuentwickeln und zu pflegen. Gleichzeitig haben Sie die Gewissheit, dass Ihre individuellen Anforderungen stets schnell und effizient umgesetzt werden.

Auch wenn sich Ihre Anforderungen über die Jahre ändern oder sich neue Managementkonzepte wie das Customer-Relationship-Management bewähren: Über die Partner fließen immer wieder Erfahrungen und Anregungen aus den einzelnen Märkten in die Standardanwendung. Auf diese Weise ist die ständige Weiterentwicklung auf Basis Ihrer Anforderungen sichergestellt.

Microsoft Business Solutions unterstützt seine Partner mit einer Vielzahl von Maßnahmen, damit diese ihre individuelle Kompetenz stärken und sich das Prädikat eines langfristig vertrauensvollen Partners verdienen.

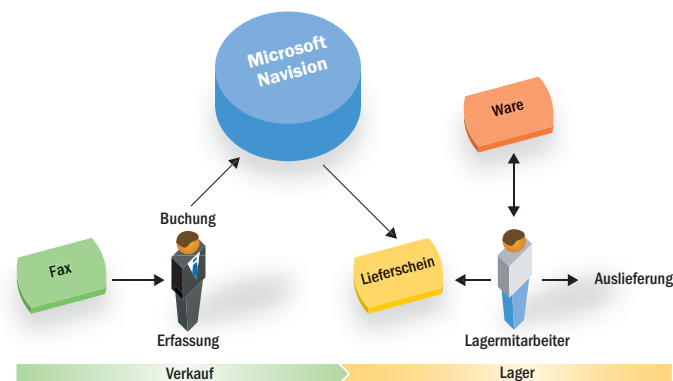
Flexibilität

Wie **flexibel** muss eine Businesslösung sein, um Ihre Prozesse abzubilden?

Bei der Wahl der richtigen Businesslösung haben Sie zwei Möglichkeiten: Sie entscheiden sich für eine Lösung mit bereits festgelegten Prozessen oder aber für eine Lösung, die Sie – frei nach Ihren Bedürfnissen – an Ihre Prozesse anpassen können. Sicherlich ist die zweite Variante für viele Unternehmen die Ideallösung. Auch Microsoft Navision folgt dieser Strategie. Wir zeigen Ihnen anhand drei konkreter Beispiele einer Auftragserfassung und Lieferung, wie flexibel Sie Microsoft Navision Ihren individuellen Anforderungen anpassen können.

AUFTRAGSERFASSUNG IM VERKAUF...

Im ersten Beispiel betrachten wir ein Unternehmen, in dessen Lager keine PCs eingesetzt werden. Die Datenerfassung und -pflege erfolgt zentral in der Verkaufsabteilung. Hier wird ein z. B. via Fax eintreffender Auftrag erfasst. Während der Erfassung findet die Bestandsprüfung statt: Sind die geordneten Waren am Lager? Microsoft Navision meldet einen ausreichenden Bestand, woraufhin der Lieferschein noch in der Verkaufsabteilung erstellt wird; damit ist der Warenausgang gebucht. Der Lieferschein geht an das Lager, von wo aus die Ware zur Auslieferung vorbereitet wird.

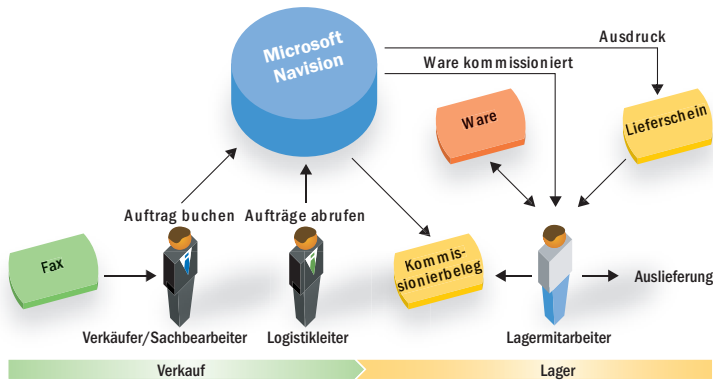


...MIT ABWICKLUNG IM LAGER

In diesem Fall ist auch das Lager bereits an Microsoft Navision angebunden. Nach der Auftrags erfassung durch die Verkaufsabteilung stehen sämtliche Informationen zur Erstellung des Lieferscheins sofort zur Verfügung. Ein Lagermitarbeiter erzeugt mithilfe einer

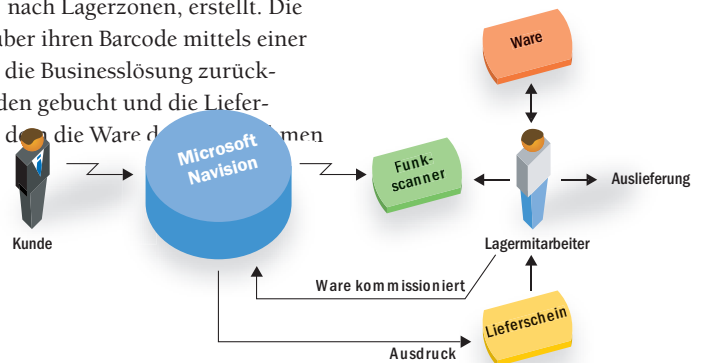
Stapelverarbeitung die Kommissionierbelege für alle zu liefernden Aufträge. Nach der Kommissionierung der Ware wird der Lieferschein auf Basis der Rückmeldung des Kommissionierers erstellt.

Bereits diese einfachen Beispiele zeigen, wie flexibel Sie Microsoft Navision zur Prozessunterstützung nutzen können. Wie auch immer Ihre Anforderungen aussehen – mit Microsoft Navision finden Sie für die Herausforderungen in allen Bereichen die richtige Lösung.



AUFTRAGSERFASSUNG NACH BESTELLUNGSEINGANG AUS DEM INTERNET

In unserem letzten Beispiel verfügt das Unternehmen über das Internetportal Commerce Portal, über das Kunden ihre Aufträge via Internet online in die Businesslösung eingeben. Diese Informationen stehen aufgrund der vollständigen Integration dem Logistikleiter sofort zur Verfügung. Aus diesen verschiedenen Aufträgen werden nun die Kommissionierbelege, z. B. nach Lagerzonen, erstellt. Die kommissionierten Waren werden über ihren Barcode mittels einer Funkscanner-Anbindung direkt an die Businesslösung zurückgemeldet. Die Warenausgänge werden gebucht und die Lieferscheine in dem Moment erstellt, in dem die Ware dem Kunden verlässt.



Finanzmanagement

Informationen auf Knopfdruck

Budgets

- Führen von Budgets in leicht verständlicher Matrixform
- Erstellung von Budgets aus Istdaten oder anderen Budgets mit Abweichungen
- Ex- und Importfunktion nach/aus Excel

Kontenschemata

- Unbegrenzte Anzahl von Kontenschemata mit Formeln und Vergleichsperioden
- Excel-Integration

Bankkontenverwaltung

- Unbegrenzte Anzahl von Bankkonten
- Hinterlegung von Debitoren- und Kreditorenbankkonten
- Bankkontoabstimmung zum Vergleich mit dem Kontoauszug

Integration

- Automatische Buchung aller relevanten Geschäftsvorfälle in der Finanzbuchhaltung
- Integrierte Lagerbewertung
- Automatische Mahnläufe, optional mit Gebühren und Zinsen
- Automatische Zahlungsvorschläge
- Komfortabler Belegausgleich

Steuer

- Unterschiedliche Steuersätze, Einfuhrumsatzsteuer und Erwerbssteuer
- Brutto- oder Nettopreise in Belegen
- Abgenommene Umsatzsteuervoranmeldung

Mit Microsoft Navision für Finanzmanagement treffen Sie fundierte Entscheidungen. Die Lösung passt sich perfekt Ihren Geschäftsabläufen an und eröffnet neue Chancen. Im Finanzmanagement werden die Werte anderer Bereiche, z. B. Einkauf oder Verkauf, zur umfassenden Analyse zusammengefasst.

ENTDECKEN SIE NEUE GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN

Rufen Sie auf Knopfdruck die Informationen ab, die Sie für qualifizierte Entscheidungen, zur Trenderkennung oder Durchleuchtung Ihrer Geschäftsaktivitäten benötigen. Die einzigartige Filtertechnologie ermöglicht eine einfache und gezielte Kontrolle. Auch komplexeste Geschäftsvorfälle werden durch Navigate transparent.

MEHR TRANSPARENZ DURCH DIMENSIONEN

Führen Sie Auswertungsdimensionen in beliebiger Anzahl, statt einer einfachen Kostenstellen- oder Kostenträgerrechnung. Versehen Sie Soll- und Istzahlen mit spezifischen Dimensionen und spezialisieren Sie so Ihr Berichtswesen. Definieren Sie Regeln für Dimensionskombinationen und setzen Sie Prioritäten.

NUTZEN SIE NEUE MÄRKTE

Microsoft Navision unterstützt Sie bei Außenhandelsgeschäften und der Erschließung neuer Märkte. Bewerten Sie Forderungen und Verbindlichkeiten nach US-GAAP oder HGB.

Code	Name	Totalbetrag	Joachim Richter	Linda Martin	Peter Schlösser
6100	Umsätze				
6105	Handelsumsätze				
6110	Verkäufe, Handel - Inland	-63.999,97			-30.216,97
6120	Verkäufe, Handel - EU	-15.395,01	-1.227,70		-14.167,31
6130	Verkäufe, Handel - Export	-28.364,90	-28.364,90		
6190	Projektsätze, Handel				
6195	Total Handelsumsätze	-107.759,88	-29.592,60		-44.384,28
6205	Umsätze von Rohmateri...				
6210	Umsätze, Rohmaterialien - ...	-560,00			-560,00
6220	Umsätze, Rohmaterialien - EU	-112,00			-112,00

Erstellen Sie Analysen, die Ihren Anforderungen gerecht werden

REAGIEREN SIE AUF WECHSELNDE ANFORDERUNGEN

Profitable Geschäftsbeziehungen gründen auf individuellem Service, z. B. auf speziellen Preisen pro Geschäftspartner. Gewähren Sie über Commerce Portal Ihren Kunden im Internet Einblick in die individuellen Preislisten. Führen Sie Zahlungsein- und -ausgänge in jeder Währung. Damit erhält jeder Geschäftspartner individuellen Service und die maximale Aufmerksamkeit. Mithilfe der Intercompany-Funktionalität automatisieren Sie die potenziell fehlerträchtigen und zeitraubenden Vorgänge zur Buchung konzerninterner Geschäftsvorfälle.

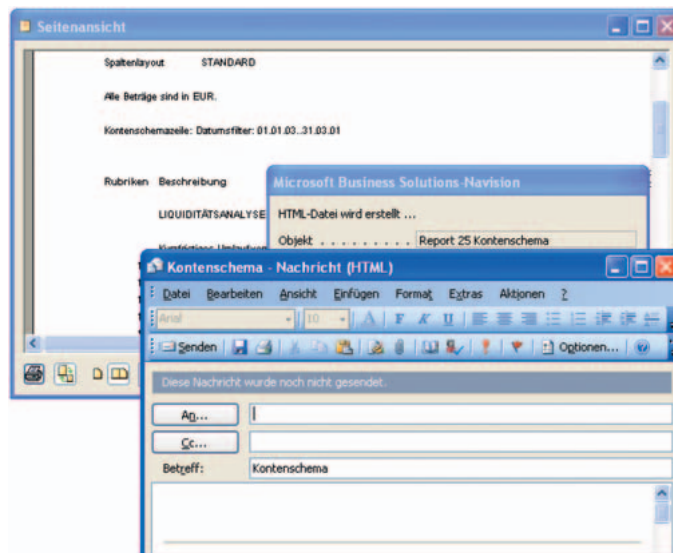
REALISIEREN SIE IHRE SPEZIELLEN ANFORDERUNGEN

Microsoft Navision ermöglicht die schnelle und einfache Implementierung spezifischer Lösungen. Anstatt Buchhaltung und Berichtswesen der Software unterzuordnen, passt sich die Lösung an Ihre Organisation an. Ändern sich Geschäftsabläufe oder Marktbedingungen, wird Microsoft Navision auch den neuen Anforderungen gerecht.

EINE LÖSUNG, DIE SICH ANPASST

Mit Microsoft Navision sind Sie nicht auf starre Strukturen festgelegt. Setzen Sie beliebige Kontenpläne ein und verändern Sie diese bei Bedarf schnell und einfach. Führen Sie Budgets mit dem notwendigen Detaillierungsgrad, indem Sie z. B. auf Vergangenheitswerten aufbauen. Bereiten Sie über die Excel-Integration Ihre Daten grafisch auf. Greifen Sie über die FlowField-Technologie auf aktuelle Salden und historische Daten zu. Definieren Sie eigene Filter und werten Sie die gewünschten Zahlen aus.

Senden Sie beliebige Informationen ohne Umwege und sparen Sie wertvolle Zeit



Buchungsblätter

- Regeln für jeden Buch.-Blattnamen
- Wiederkehrende Buchungsblätter

Mehrwährungsfähigkeit

- Mandanten- und Berichtswährung
- Buchung in jeder Währung
- Wechselkursregulierungen nach HGB oder US-GAAP

Dimensionen

- Unbegrenzte Dimensionen und Dimensionswerte
- Dimensionshierarchien
- Vorgabedimensionen für Stammdaten

Konsolidierung

- Konsolidierung von Konzernmandanten aus einer oder mehreren Datenbanken oder anderen Programmen

Spalten anzeigen und verschieben

- Design der sichtbaren Felder für tabellarische Darstellungen pro Benutzer

Sicherheits- und Geschäftsregeln

- Zugriffsrechte über Rollen
- Geschäftsregeln zur Sicherstellung der Verwendbarkeit der Daten
- Änderungsprotokoll

Intercompany

- Buchungen zwischen verbundenen Unternehmen

Finanzmanagement

Kostenrechnung

- Ist- und Plankostenrechnung
- Leistungsverrechnung
- Umlagen
- Analyseansichten
- Excel-Integration

Anlagenbuchhaltung

- Steuerrechtliche, handelsrechtliche und kalkulatorische AfA
- Plananlagen
- Verteilungsschlüssel

Zahlungsverkehr

- In- und Auslandszahlungsverkehr
- Schecks, Überweisungsträger und Diskettenerstellung

Liquiditätsplanung

FÜHREN SIE IHR UNTERNEHMEN IN ZWEI WÄHRUNGEN

Eine zusätzliche Berichtswährung ermöglicht Ihnen, an nationale Behörden in Euro zu berichten, das konzerninterne Reporting aber in USD zu erstellen oder in einer anderen Währung an ausländische Investoren zu berichten.

EFFEKTIVITÄT UND KONSISTENZ DURCH GESCHÄFTSREGELN

Automatisieren Sie festgelegte Abläufe in Ihren Geschäftsprozessen, indem Sie die korrekte Handhabung durch Warnungen und Erinnerungen absichern. Das trägt zur effektiven Führung Ihres Unternehmens bei.

LASSEN SIE SICH VON DER INFORMATIONSQUALITÄT MOTIVIEREN

Microsoft Navision bietet wesentlich mehr als nur Buchungsfunktionalitäten. Der direkte Datenzugang erlaubt die Verzweigung auf Ursprungsdaten. Lassen Sie sich inspirieren, über die reinen Kontensalden hinauszublicken.

GEBEN SIE IHR WISSEN WEITER

Erleichtern Sie die Unternehmenssteuerung durch die Aufbereitung der Finanzdaten über Kontenschemata oder Analyseansichten. Verwenden Sie vordefinierte oder unternehmensspezifische Berichte. Diese können z. B. per E-Mail verteilt werden, so dass Manager stets über Unternehmensaktivitäten informiert sind. Nutzen Sie XBRL als elektronische Sprache für das Finanzberichts-wesen, insbesondere für Jahresabschlüsse.

Analysen & Berichte

Business Analytics für Navision

Unternehmer stehen täglich vor der Herausforderung, die Vitalität und den Erfolg ihres Unternehmens sicherzustellen. Die Informationen, die sie dafür benötigen, die Entscheidungen, die sie auf der Basis dieser Informationen treffen, und die Möglichkeit, anderen in der Organisation kritische Informationen zur Verfügung zu stellen, sind für das kurz- und langfristige Überleben des Unternehmens von entscheidender Bedeutung. Weniger das Sammeln aller wesentlichen Unternehmensdaten als vielmehr deren Aufbereitung in einer verständlichen, interpretierbaren Form ist heute der kritische Erfolgsfaktor und eine der größten Herausforderungen für Entscheider aller Bereiche.

AUS DATEN WERDEN ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGEN

Um eine Vielzahl von Ursprungsdaten in eine Form zu bringen, die deren zielgerechte Interpretation zulässt, hat sich in den letzten Jahren vor allem eine Technologie bewährt: OLAP (Online Analytical Processing).

OLAP-Systeme bereiten die Daten in einer Business-orientierten Form auf und bieten schnellen Zugriff auf alle Unternehmensdaten, bis ins kleinste Detail. So wie sich die menschliche Intelligenz durch das Sammeln von Informationen aus allen Bereichen entwickelt, bilden OLAP-Systeme das Herzstück der Business-Intelligence. OLAP bedient sich so genannter Cubes: Alle Informationen eines Unternehmens werden in Datenwürfeln abgelegt. Auf diese Weise werden alle Daten über das Unternehmen strukturiert und miteinander verknüpft. So entsteht ein mehrdimensionaler Datenpool, aus dem alle gewünschten Informationen auf Knopfdruck abzurufen sind. Der einzigartige Vorteil dieser Technologie steckt in der enormen Effizienz und dem Ansatz, die Daten des Unternehmens ganz gezielt für schnelle, aktuelle Auswertungen zur Verfügung zu stellen.

Business Analytics

- Business Analytics unterstützt kurz-, mittel- und langfristige Entscheidungen.
- Business Analytics verfügt über eine intuitive, interaktive, grafische Oberfläche.
- Business Analytics reduziert den Aufwand bei der Beschaffung und der Verteilung von Informationen.
- Bereits vorhandenes Geschäftswissen kann schnell für fundierte Entscheidungen genutzt werden.
- Komplexe Informationen lassen sich schon nach kurzer Zeit analysieren.
- Berichte, Ansichten und Analysen werden in selbst definierten Dateistrukturen effizient organisiert.

Analysen & Berichte

- Schneller Aufbau einer konsistenten Datenbasis durch Integration in Navision
- Unterstützung aller SQL-basierten Datenbanken sowie ODBC-fähigen Datenbankplattformen
- Schnelle Implementierung und Konfiguration
- Speicherung, Import und Export von Würfelkonfigurationen im XML-Format

Business Analytics – Frontend

- Analysen, Berichte, Data-Mining
- Look & Feel von Microsoft Office Outlook 2003
- Intuitive Benutzerführung
- Vordefinierte Berechnungen und Formatierungen
- Anzeige mehrerer Objekte gleichzeitig
- Zugriff per Browser
- Benachrichtigungen
- Zugriffssteuerung durch Windows-Authentifizierung oder eigenständige Benutzerverwaltung
- Mehrsprachig
- Beliebig skalierbar

Business Analytics ist ein benutzerfreundliches Business-Intelligence-Werkzeug, um die Steuerung des Unternehmens zu optimieren. Anwender vereinfachen mit Business Analytics den Prozess der Informationsbeschaffung, der Aufbereitung und Analyse unternehmensspezifischer Daten.

Business Analytics wurde speziell für mittelständische Entscheider entwickelt und ermöglicht die gezielte Auswertung der in Navision enthaltenen, detaillierten Informationen.

Auf Basis von OLAP-Funktionalität des Microsoft SQL Server™ 2000 organisiert Business Analytics Geschäftsdaten in Informationseinheiten; zur Analyse steht ein Frontend zur Verfügung, das durch die an Microsoft Office Outlook angelehnte Benutzeroberfläche einfach und intuitiv zu bedienen ist sowie entsprechend den Bedürfnissen der Anwender optimal angepasst und genutzt werden kann.

Neben den flexiblen Analysemöglichkeiten gehört die schnelle und einfache Konfiguration zu den bedeutenden Stärken von Business Analytics: Die Konfiguration der Datenstruktur können Sie unmittelbar aus Navision heraus vornehmen.



Nutzen Sie die vertraute, an Microsoft Office Outlook 2003 angelehnte Oberfläche, um schnell und effizient Informationen für wichtige Entscheidungen zu erhalten

Die Lieferketten im Griff

Optimieren Sie Ihre logistischen Prozesse und steigern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit. Der Markt ändert sich ständig, immer neue Anforderungen beeinflussen jeden Bereich Ihres Unternehmens – von der operativen Auftragsbearbeitung bis zu den strategischen Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Gleichzeitig bietet sich Ihnen die Chance, die Zusammenarbeit mit Ihren Partnern zu optimieren und langfristige Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

SETZEN SIE NEUE MARKTCHANCEN SCHNELL UND EFFIZIENT IN WETTBEWERBSVORTEILE UM

Eine Business-Software muss flexibel auf den stetigen Wandel der Märkte reagieren können. Deshalb weist Microsoft Navision – von der Implementierung der Lösung bis zur Optimierung der Geschäftsprozesse – einen hohen Grad an Flexibilität auf. So können Sie neue Geschäftsmöglichkeiten erkennen und nutzen.

OPTIMIEREN SIE IHRE GESCHÄFTSPROZESSE

Die Funktionsbereiche Lager und Logistik bilden den gesamten Warenein- und -ausgangsprozess dynamisch ab. Ihre Lagerbestände werden transparent, die Lagerdurchlaufzeiten Ihrer Artikel werden erheblich reduziert. Durch die nahtlose Integration von der Fertigung bis zur Finanzbuchhaltung erhalten Sie die Echtzeitdaten, die Sie benötigen, um Optimierungspotenziale zu identifizieren.

NUTZEN SIE NEUE TECHNOLOGIEN

Mit den E-Commerce-Lösungen Commerce Portal und Commerce Gateway integrieren Sie sowohl Kunden als auch Lieferanten. Kunden können beispielsweise online Ihren Produktkatalog einsehen, Bestellungen in Echtzeit aufgeben und die Verfügbarkeit von Artikeln überprüfen. Ihre Lieferanten können direkt auf Ihrem Portal Artikelstammdaten pflegen oder Liefertermine aktualisieren.

Lager und Logistik

- Chaotische Lagerverwaltung und Festplatzlager
- Strukturierte Artikelstammdaten inklusive Bilder
- Lagerortspezifische Einstandspreise, Dispositionsmethoden und Bestandsinformationen
- Reservierungssystem
- Inventur über alle Läger oder pro Lagerort
- Differenzierte Einkaufs- und Verkaufspreise
- Zu-/Abschläge zum Artikelpreis
- Ersatzartikel
- Kunden- und lieferantenbezogene Artikelnummern
- Übernahme lieferantenbezogener Artikelkataloge
- Niederlassungen und mehrere Lagerorte
- Umlagerungen inklusive Transitlager
- Serien- und Chargennummernverwaltung

Debitoren und Verkauf

- Strukturierte Debitorenstammdaten
- Mehrwährungsfunktionalität
- Angebote, Aufträge, Rahmenaufträge, Rechnungen, Reklamationen, Rücksendungen, Gutschriften
- Belegarchivierung
- Kreditlimit-/Lagerbestandsprüfungen
- Lieferterminzusagen
- Streckengeschäfte
- Automatische Sammelrechnungen
- Mahnwesen
- Analyseansichten
- Verkaufsbudgets

In der Kommissionierung werden Fertigungs- und Verkaufsaufträge optimal zusammengefasst

Herkunftsbeleg	Herkunftsnr.	Artikelnr.	Beschreibung	Lagerplatz...	Menge	Fälligkeitsdatum	Einheit...
FA-Verbrauch	FA1005	LSE-15	Tieföner Einh. 15" 100 W	W-01-0002	5	19.10.03	STÜCK
FA-Verbrauch	FA1005	BOL-100	Bolzen für LS-100	W-01-0003	20	19.10.03	STÜCK
FA-Verbrauch	FA1005	LSE-8	Mittelöner Einheit 8" 100 W	W-02-0002	5	19.10.03	STÜCK
FA-Verbrauch	FA1005	LSE-4	Hochtöner Einheit 4" 100 W	W-03-0001	5	19.10.03	STÜCK
FA-Verbrauch	FA1005	FF-100	Frequenzfilter für LS-100	W-04-0002	5	19.10.03	STÜCK
FA-Verbrauch	FA1005	GH-100	Gehäuse LS-100, Eiche 120	W-04-0003	5	19.10.03	STÜCK
FA-Verbrauch	FA1005	K-100	Kabel für LS-100	W-04-0011	5	19.10.03	STÜCK
Auftrag	WK1001	BOL-100	Bolzen für LS-100	W-01-0003	12	19.10.03	STÜCK
Auftrag	WK1001	FF-100	Frequenzfilter für LS-100	W-04-0002	28	19.10.03	STÜCK
Auftrag	WK1001	GH-100	Gehäuse LS-100, Eiche 120	W-04-0003	7	19.10.03	STÜCK

Supply-Chain-MANAGEMENT

Kreditoren und Einkauf

- Strukturierte Kreditorenstammdaten
- Mehrwährungsfunktionalität
- Anfragen, Bestellungen, Rahmenbestellungen, Rechnungen, Reklamationen, Rücklieferungen, Gutschriften
- Belegarchivierung
- Streckengeschäfte
- Bestellvorschläge
- Analyseansichten
- Einkaufsbudgets

Produktion

- Stücklisten inklusive Stücklistenversionsverwaltung
- Fertigungsauftragsverwaltung
- Manuelle und automatische Materialverbrauchsbuchung
- Arbeitsgangbezogene Bereitstellung von Materialien (Just-in-Time)
- Kalkulation der Herstellungskosten
- Bedarfsverursacherverfolgung
- Absatzplanung und Produktionsprogrammplanung
- Nettobedarfsrechnung als Voll- oder Teilplanung
- Interaktives Ereignismeldungssystem
- Simultanplanung von Material- und Kapazitätsbedarf

WENIGER KOSTEN DURCH BESSERE PLANUNG

Die präzise Planung der logistischen Abläufe in der Fertigung und im Lager führt zu einer schnelleren, fehlerfreien Auftragsbearbeitung. Sie können neben den relevanten Fertigungszeiten beispielsweise die Zeiten für die Wareneingangskontrolle, Einlagerung, Kommissionierung, Verpackung und Etikettierung explizit bei der Planung berücksichtigen.

E-COMMERCE STEIGERT DIE EFFIZIENZ

Mit Commerce Gateway und Commerce Portal reduzieren Sie die Kosten der Auftragsbearbeitung. Zum einen durch den automatischen Dokumentenaustausch zwischen unterschiedlichen Systemen, zum anderen durch ein personalisiertes Webportal, über das ausgewählte Informationen, z. B. über die Artikelverfügbarkeit, von externen Geschäftspartnern abgerufen oder andere Informationen, z. B. Aufträge, eingegeben werden können.

ERHÖHEN SIE DIE KUNDENBINDUNG DURCH SCHNELLE REAKTION AUF SICH ÄNDERNDE BEDÜRFNISSE

Kunden langfristig an Ihr Unternehmen zu binden, ist heute schwieriger als je zuvor. Ihre Kunden erwarten unverzügliche Antworten auf ihre Fragen – z. B. nach Lieferfähigkeit oder Auftragsfortschritt – und einen erstklassigen Service. Termintreue ist ebenfalls von wesentlicher Bedeutung. Indem Sie realistische Lieferterminezusagen gegenüber Ihren Kunden abgeben, stärken Sie die Kundenbindung.



Artikelnr.	Beschreibung	Gewünschtes Lieferdatum	Frühestmög. Warenausgangsdatum	Menge	Nicht verfügbare Menge	Einheit...
LS-100	Lautspr. 100 W, Eiche Deluxe	30.10.03	27.10.03	26		26 STÜCK
LS-81	Lautsprecher, Walnuss, 80 W	30.10.03	27.10.03	15		0 STÜCK
LS-515	Ständer f. Lautsprecher LS-150	30.10.03	27.10.03	10		8 STÜCK

Stärken Sie Ihre Kundenbindung durch Terminezusagen, die Sie einhalten

REAGIEREN SIE SCHNELL UND FLEXIBEL

Sie können schnell auf wechselnde Kundenanforderungen reagieren, indem Sie kundenspezifische Aufträge auf einfache Weise konfigurieren und verwalten. Darüber hinaus können Sie Aufträge zu jedem Zeitpunkt des Fertigungsprozesses modifizieren. Mithilfe der Ereignismeldungen werden Auftragsänderungen einfach ermittelt und sofort durchgeführt. So können Sie auch bei Änderungen „in letzter Minute“ Lieferterminezusagen sicher einhalten.

SORGEN SIE FÜR OPTIMALEN SERVICE

Bieten Sie Ihren Kunden bei Bedarf Ersatzartikel an oder verwenden Sie Artikelreferenzen, um automatisch über die Artikelnummer des Kunden Ihre eigene zu ermitteln. Auf diese Weise können Sie sofort Auskunft über den Status bestimmter Aufträge geben. Dies trägt aktiv zur Kundenzufriedenheit und damit zur Kundenbindung bei.

Kapazitätsplanung

- Arbeitspläne inklusive Arbeitsplanversionsverwaltung
- Betriebskalender inklusive Schichtbetrieb
- Terminierung von Fertigungsaufträgen auf Basis begrenzter oder unbegrenzter Kapazitäten
- Unterstützung von Fremdarbeit
- Grafische Plantafel

Ressourcen

- Planungsinstrument für Mitarbeiter oder Maschinen im Dienstleistungsbereich

Projekte

- Projektplanung, Projektsteuerung und Budgetierung
- Aktuelle Projektstatistiken und Auswertungen

Commerce Gateway

- Elektronischer Austausch von Geschäftsdokumenten zwischen unterschiedlichen Systemen

Commerce Portal

- Internetportal für webbasierten Handel und Self-Service

Benachrichtigungssystem

- Automatische Benachrichtigung über bestimmte Geschäftsvorfälle

Marketing & Vertrieb, Servicemanagement

Der Kunde steht im Mittelpunkt

Kontaktverwaltung

- Erfassung und Pflege von Kontaktinformationen
- Dublettenprüfung
- Erfassung von Detailmerkmalen anhand von Profilfragebögen
- Automatische Klassifizierung und Bewertung der Kontakte nach Kriterien, wie z. B. Umsatz, Deckungsbeitrag oder Betreuungsaufwand
- Umfassende Suchfunktionalität

Aktivitäten-/Dokumentenverwaltung

- Durchführung und Aufzeichnung kontaktbezogener Vorgänge, wie Telefonate, Besprechungen und Schriftverkehr
- Automatische Protokollierung von Verkaufs-, Einkaufs- und Servicebelegen
- Dokumentenverwaltung
- Korrespondenz per Brief, Fax oder E-Mail
- TAPI-Unterstützung
- Protokollierung ein- und ausgehender E-Mails

Sichern Sie die maximale Wertschöpfung aus Ihren Geschäftsbeziehungen. Verschärfter Wettbewerb, vergleichbare Produkte, austauschbare Konditionen, steigende Kundenansprüche – als Unternehmer stehen Sie vor der Frage, wie Sie potenzielle Kunden am besten gewinnen und vor allem, wie Sie Ihre bestehenden Kunden langfristig binden.

Das effektive Management der Kundenbeziehungen und eine konsequente Kundenorientierung sind der Schlüssel zur nachhaltigen Sicherung des Geschäftserfolgs.

TREFFEN SIE FUNDIERTE, ZIELGERICHTETE ENTSCHEIDUNGEN UND SCHAFFEN SIE EIN EFFIZIENTES ARBEITSUMFELD

Microsoft Navision unterstützt Sie gezielt bei der Kundenbetreuung – vom ersten Kontakt bis zum After-Sales-Service. Sie sind stets informiert und kennen die individuellen Bedürfnisse des Kunden, so dass Sie die richtigen Entscheidungen treffen und schnell auf Kundenanforderungen reagieren können.

NUTZEN SIE UMFASSENDE UND GENAUE INFORMATIONEN ÜBER KUNDEN, INTERESSENTEN UND PARTNER

Jeder Mitarbeiter hat direkten Zugang zu umfassenden Informationen über alle Geschäftskontakte. Hierzu gehört eine komplette Übersicht über vergangene Aktivitäten und zukünftige Aufgaben sowie über die spezifischen Besonderheiten des Kunden. So wissen Sie innerhalb kürzester Zeit, wann Sie zuletzt Kontakt mit einem bestimmten Kunden hatten oder welche Angebote offen sind.



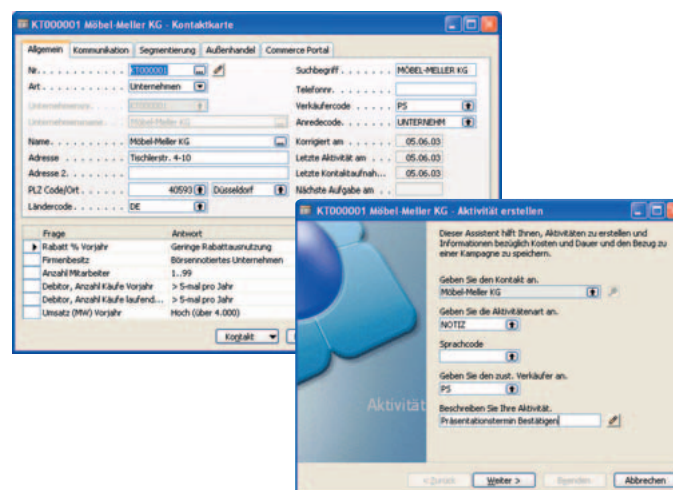
ERKENNEN SIE IHRE SCHLÜSSELKUNDEN

Fundierte Informationen helfen Ihnen, Erfolg versprechende Kunden zu identifizieren und langfristig an Ihr Unternehmen zu binden. Sie erfahren anhand von Schlüsselindikatoren, wie Umsatz oder Deckungsbeitrag, welche Kunden Ihre unmittelbare Aufmerksamkeit erfordern und welche weniger rentabel sind. So können Sie Ihre Marketing- und Vertriebsressourcen gezielt auf lukrative Kunden ausrichten.

STEIGERN SIE IHREN ERFOLG IN MARKETING UND VERTRIEB

Planen Sie Kampagnen Schritt für Schritt und richten Sie diese auf die jeweilige Zielgruppe aus. Die Auswahl aussichtsreicher Kunden und Interessenten reduziert Streuverluste und erhöht die Erfolgchancen. So können Sie auf Basis der Kaufhistorie Cross- und Up-Selling-Maßnahmen durchführen und zielgerichtet Nachfolge-Modelle oder Zubehör anbieten.

Mithilfe von Assistenten und Vorlagen können Vorgänge schnell und effizient durchgeführt und protokolliert werden



Aufgabenverwaltung

- Planung und Verwaltung der Kampagnen-, Marketing- und Vertriebsaufgaben

Outlook-Clientintegration

- Synchronisation der Kontakte, Aufgaben und Termine mit Microsoft Outlook

Kampagnenverwaltung

- Einrichtung und Durchführung von Kampagnen
- Flexible Zielgruppensegmentierung
- Adressierung per Brief, Fax oder E-Mail
- Kampagnenstatistik

Verkaufschancensteuerung

- Verfolgung von Vertriebsmöglichkeiten
- Strukturierung des Vertriebsprozesses in Teilschritte
- Auswertung und Steuerung der Vertriebspipeline
- Grafische Auswertung der Verkaufschancen mit Balkendiagrammen

Marketing & Vertrieb, Servicemanagement

Bieten Sie erstklassigen, profitablen Service

Serviceartikelverwaltung

- Registrierung und Pflege der installierten Basis der Kunden, einschließlich Vertrags- und Garantiedaten sowie Komponentenverwaltung
- Rentabilitätsauswertungen, Servicehistorie und -protokoll

Serviceauftragsverwaltung

- Erfassung und Verwaltung von Serviceanforderungen, wie z. B. von Reparatur- oder Wartungsaufträgen
- Servicearbeitsschein für Servicedurchführung
- Problembereichswesen

Servicepreise

- Einrichtung und Verwaltung spezieller Servicepreise, wie Fixpreise sowie Mindest- und Höchstpreise

Erledigen Sie Reparatur-, Wartungs- und Garantiedienstleistungen auf kundenorientierte und profitable Weise. Sie verfügen über alle Informationen, um Probleme schnell zu lösen und Serviceanforderungen effizient zu bearbeiten. Eine klare Übersicht über anstehende Serviceaufträge und Wartungsverpflichtungen zeigt Ihnen, ob Ihr Lager und Ihre Mitarbeiter auf den erwarteten Bedarf vorbereitet sind. Bieten Sie Ihren Kunden einen überlegenen, gewinnbringenden Service – durch eine effektive Kostenkontrolle und den effizienten Einsatz Ihrer Ressourcen.

ERFAHREN SIE MEHR ÜBER IHR BUSINESS UND ERHÖHEN SIE DIE KUNDENZUFRIEDENHEIT

Nutzen Sie die Möglichkeiten der persönlichen, maßgeschneiderten Kommunikation mit jedem einzelnen Kunden und reagieren Sie schneller und gezielter auf neue Geschäftschancen.

ANALYSIEREN UND STEuern SIE IHRE MARKETING-, VERTRIEBS- UND SERVICEAKTIVITÄTEN

Für die Auswertung und Steuerung Ihrer Geschäftsaktivitäten stehen Ihnen alle notwendigen Informationen aktuell zur Verfügung. So können Sie fundierte Entscheidungen treffen und die Weichen für die Zukunft stellen – damit Ihnen Ihr Business nicht nur loyale Kunden, sondern auch Profit bringt! Messen Sie den Erfolg von Kampagnen, überwachen Sie das Vertriebsergebnis und planen Sie auf Knopfdruck den erwarteten Auftragsbestand. Rentabilitätsauswertungen zeigen Ihnen, welche Artikel in Ihrem Sortiment erhebliche Serviceaufwendungen verursachen, und ermöglichen die Nachkalkulation von Serviceaufträgen und -verträgen.

ÜBERTREFFEN SIE DIE ERWARTUNGEN IHRER KUNDEN

Bieten Sie einen qualitativ hochwertigen Service und differenzieren Sie sich so vom Wettbewerb. Damit schaffen Sie die Basis für lange und profitable Kundenbeziehungen. Reagieren Sie gezielt auf die Besonderheiten Ihrer Kunden und Interessenten: Erstellen Sie anhand eigener Kriterien individuelle Profile und bieten Sie so einen echten Mehrwert durch bedarfsgerechte Informationen und Leistungen. Lassen Sie Ihre Kunden in der After-Sales-Phase entscheiden, welche Servicezeiten, Wartungsintervalle oder Reaktionszeiten gewünscht sind oder ob sie einen bestimmten Servicetechniker bevorzugen. Verbesserte Servicestandards, schnelle Reaktionszeiten und eine hohe Zuverlässigkeit stellen Ihre Kunden zufrieden und festigen die Loyalität.

Mit der Einsatzplanung haben Sie Ihre Servicepipeline stets im Blick

Reagiere...	Reagiere...	Keine oder unvollst. Zuordnung ist	Debitore...	Name	Vertragsnr.	Service...	An.
08.01.01	13:20:00	Komplette Zuordnung	arbeitung	40000	Graphische Werke Landsberg	S	
09.01.01	14:20:00	Niedrig	SA000005	In Bearbeitung	40000	Graphische Werke Landsberg	S
10.01.01	11:00:00	Niedrig	SA000002	In Bearbeitung	50000	Harburger Bäderwelt	N
18.01.01	9:24:00	Niedrig	SA000007	In Bearbeitung	40000	Graphische Werke Landsberg	S
19.01.01	13:35:00	Niedrig	SA000008	In Bearbeitung	50000	Harburger Bäderwelt	N
22.01.01	9:29:00	Niedrig	SA000006	In Bearbeitung	30000	Gilde Jupiter Versicherungs AG	S
08.01.01	13:21:50	Hoch	SA000001	Erledigt	10000	Möbel-Meller KG	

Einsatzplanung

- Verteilung der Service-ressourcen entsprechend den Serviceanforderungen
- Berücksichtigung der Verfügbarkeit, notwendiger Qualifikationen und Servicegebiete
- Überblick über Bearbeitungsstatus, Reaktionszeiten und Prioritäten der Serviceanforderungen

Servicevertragsverwaltung

- Einrichtung und Verwaltung von servicebezogenen vertraglichen Vereinbarungen
- Flexible Ausgestaltung der Vertragsdetails
- Automatische Erstellung von Vertragsrechnungen und Wartungsaufträgen

Objektaufplaner

- Automatisierung von Standardaufgaben, wie die E-Mail-Benachrichtigung des Kunden nach Fertigstellung eines Serviceauftrages



Die Zukunft des Mittelstands

Der Mittelstand muss sich auf die Anforderungen des internationalen Wettbewerbs und auf wachsende Kundenansprüche einstellen. Mit der Technologie und den E-Commerce-Komponenten von Microsoft Navision sind Sie für kommende Herausforderungen gewappnet.

SICHERN SIE IHRE INVESTITIONEN

Microsoft Navision wurde auf der Basis einer außerordentlich zuverlässigen und zugleich innovativen Technologie entwickelt. Zigtausend Kunden weltweit beweisen mit ihrem Vertrauen die Stabilität und Sicherheit dieser Basistechnologie. Sie garantiert Ihnen die langfristige Unterstützung Ihrer Geschäftsprozesse und gibt Ihnen gleichzeitig die Sicherheit, zukunftsweisend investiert zu haben. Neue Technologien werden erst dann in die Businesslösung integriert, wenn sie Ihnen tatsächlich einen nachhaltigen Nutzen bringen.

PASSEN SIE IHRE BUSINESSLÖSUNG AN IHR UNTERNEHMEN AN

Microsoft Navision ist sehr einfach an die speziellen Anforderungen Ihres Unternehmens anzupassen, denn es enthält die offene Entwicklungsumgebung C/SIDE (Client/Server Integrated Development Environment).

ERMÖGLICHEN SIE IHREN MITARBEITERN, EFFIZIENT ZU ARBEITEN

Eine effiziente Arbeitsumgebung unterstützt Ihre Mitarbeiter bei der schnellen und zuverlässigen Arbeit. Da sich die Benutzerschnittstelle konsequent an den tatsächlichen Prozessketten orientiert und die Oberfläche dem vertrauten Look-and-Feel von Microsoft Office 2003 entspricht, ist die Lösung leicht zu erlernen und einfach zu bedienen. Die Sprache der Benutzerschnittstelle kann auf Knopfdruck gewechselt und der Informationsaustausch zwischen Kollegen, über Hyperlinks, Smarttags und ein automatisches E-Mail-Benachrichtigungssystem, deutlich verbessert werden.

C/SIDE

- Integrierte Entwicklungsumgebung mit Object Designer
- Einfache und schnelle Anpassungen mit geringem Programmieraufwand
- Tools für Upgrade, Debugging und Performance/Stabilitäts-sicherung

Client

- Menüführung in Anlehnung an Microsoft Office Outlook 2003
- Grafische Benutzerschnittstelle nach Microsoft-Standard
- Unterstützung des Windows XP-Designs
- Umfangreiche, erweiterbare Onlinehilfe
- Multilanguage – Umschalten der Sprache auf Knopfdruck

SIFT

- Sehr schnelle Datenanalyse/Summenbildung über große Datenmengen
- Berechnungen stets auf Basis aktueller, sofort nachvollziehbarer Grunddaten

E-Business UND TECHNOLOGIE

Datenbankserver

- Einfache Installation und Verwaltung
- Sehr schnelle Verarbeitung von Transaktionen
- Transaktionssicherheit, Versionsmanagement

SQL Server Option für Microsoft Navision

- Hoch skalierbar/Clusterbetrieb
- Hoch verfügbar/hohe Datensicherheit
- Analyse- und Reporting-funktionalität

C/ODBC und C/FRONT

- Zugriff externer Anwendungen auf Microsoft Navision
- Integration von Office und C/C++ Applikationen

XML-Port

- Effizienter Datenaustausch via XML
- Hoch performant
- Kostengünstige Implementierung und Verwaltung

Application Server

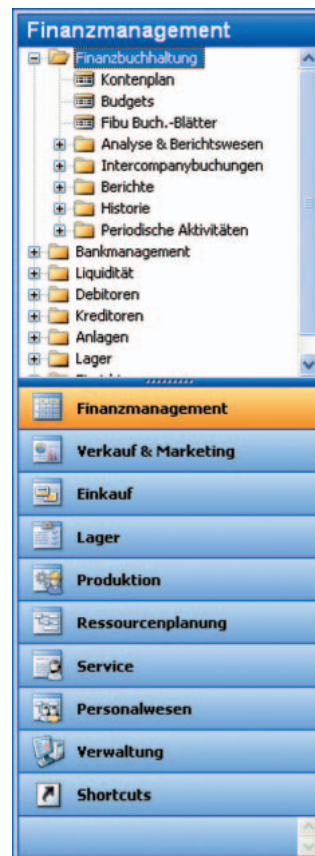
- Geschäftslogik von externen Anwendungen ansprechbar
- Intelligenter Datenaustausch im XML-Datenformat
- Unterstützung von Named Pipe, Microsoft Message Queue, TCP/IP

Commerce Portal

- Rollenbasierter Webzugriff für alle Geschäftspartner auf Echtzeitinformationen und Funktionen aus Microsoft Navision
- Vordefinierte Rollen für Kunden, Lieferanten und Verkäufer
- Rollen einfach und flexibel anpassbar

SETZEN SIE AUF ZUVERLÄSSIGKEIT

Die Datenbanktechnologie von Microsoft Navision bietet eine äußerst stabile und zuverlässige Grundlage für Ihre Businesslösung. Zusätzliche Vorteile bietet der hoch verfügbare und skalierbare Microsoft SQL Server. Damit optimieren Sie Ihre Datensicherung und Ihre Geschäftsprozesse auch bei ständig steigender Benutzerzahl und Datenbankgröße. Zudem sind weitgehende Funktionalitäten im Bereich Datenanalyse (OLAP) und Reporting Bestandteil des Microsoft SQL Server.



Bieten Sie Ihren Mitarbeitern ein Werkzeug, mit dem sie gerne und schnell arbeiten können

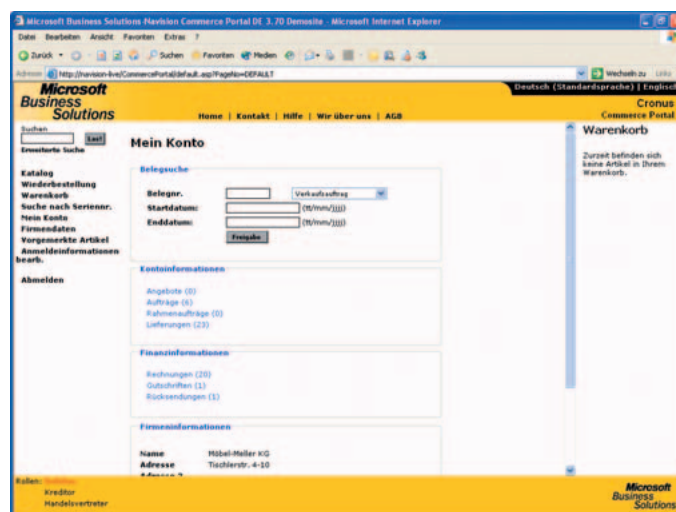
PROFITIEREN SIE VON OFFENEN SYSTEMEN

Es war schon immer eine Herausforderung, unterschiedliche Anwendungen und Systemplattformen in einem Unternehmen oder im Rahmen des E-Commerce unternehmensübergreifend zu integrieren. Microsoft Navision verfügt über verschiedene Komponenten, die den Datenaustausch und die Integration mit Applikationen anderer Hersteller ermöglichen. Natürlich wird auch die Integration der gesamten Microsoft Office Suite unterstützt. Der Application Server erlaubt darüber hinaus einen unkomplizierten internen und externen Datenaustausch, zum Beispiel über das XML-Datenformat. Zudem steht ein XML-Port zur Verfügung, der es erlaubt, einen XML-Datenaustausch mit hoher Performance effizient und kostengünstig zu entwickeln, zu implementieren und zu verwalten.

ARBEITEN SIE GEWINN BRINGEND MIT IHREN PARTNERN ZUSAMMEN

Mit Commerce Portal können Ihre Geschäftspartner Einsicht in alle kundenrelevanten Dokumente wie Aufträge, Lieferungen und Rechnungen nehmen. Ihre Kunden können z. B. Ihren Produktkatalog einsehen und Aufträge erteilen. Mit Commerce Gateway ermöglichen Sie Ihren Geschäftspartnern, Aufträge und den Austausch von Geschäftsdokumenten elektronisch abzuwickeln. Diese Automatisierung auf Basis des Microsoft BizTalk Server spart Kosten und reduziert das Risiko von Falscheingaben.

Gewähren Sie Ihren Geschäftspartnern online Zugriff auf alle wichtigen Informationen



Commerce Portal (Fortsetzung)

- Personalisierte Oberfläche für jeden Benutzer
- Senkung von Einkaufskosten durch Nachfrageauktionen
- Senkung der Transaktionskosten durch Automatisierung von Geschäftsvorgängen
- Geschäftspartner erhalten Zugriff auf Ihre Geschäftsdokumente (Lieferscheine) und Informationen (Kontostand usw.)

Commerce Gateway

- Elektronischer, automatischer Belegtausch zwischen Systemen, unabhängig vom Datenformat
- Senkung der Transaktionskosten durch Automatisierung von Geschäftsvorgängen
- Anbindung von Kunden und Lieferanten
- Anbindung von Marktplätzen/E-Procurement-Systemen
- Anbindung interner Fremdanwendungen
- Sicherer, zuverlässiger Datentransfer (optionale Datenverschlüsselung)
- Unterstützung aller relevanten Dokumententypen von der Anfrage über die Gutschrift bis hin zum Produktkatalog

Systemanforderungen

- Eine aktuelle Zusammenstellung der Systemanforderungen finden Sie im Internet: www.microsoft.com/germany/BusinessSolutions

Hier bekommen Sie Antworten:

Ihr Microsoft Dynamics Partner

Weitere Produktinformationen, Informationen zu Lösungen in Ihrer Branche, zu Trainings und Schulungen erhalten Sie von Ihrem Microsoft Dynamics Partner vor Ort.

Microsoft Dynamics im Internet

Informationen zu Microsoft Dynamics, detaillierte Produktinformationen zum Download wie auch unseren Rückrufservice finden Sie im Internet unter

www.microsoft.com/germany/BusinessSolutions

Die Microsoft-Geschäftskundenhotline

Bei allgemeinen Produktfragen sowie der Bestellung von Informationsmaterial wenden Sie sich bitte an die Telefonnummer

0180 5 672330*

*0,12 Euro/Min. deutschlandweit

Microsoft-Kundenreferenzen

Eine umfassende Datenbank mit Kundenreferenzen finden Sie im Internet unter

www.microsoft.com/germany/ms/kundenreferenzen

Microsoft Deutschland GmbH
Gasstraße 6 a
22761 Hamburg
www.microsoft.com/germany/BusinessSolutions

Microsoft Österreich GmbH
Am Euro Platz 3
1120 Wien
www.microsoft.com/austria/BusinessSolutions

Microsoft Schweiz GmbH
Richtstrasse 3
8304 Wallisellen
www.microsoft.com/switzerland/de/BusinessSolutions