

Microsoft
Business
Solutions

VERBESSERN SIE DIE **Zusammenarbeit**
MIT PARTNERN ÜBER DAS INTERNET

Microsoft® Business Solutions-**NAVISION**
E-BUSINESS

Inhalt

SEITE 3	Navision E-Business
SEITE 4	Commerce Portal
SEITE 8	Commerce Gateway

Copyright © 2004

Microsoft, Windows, Windows NT, BizTalk und Navision 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® Business Solutions-Navision 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

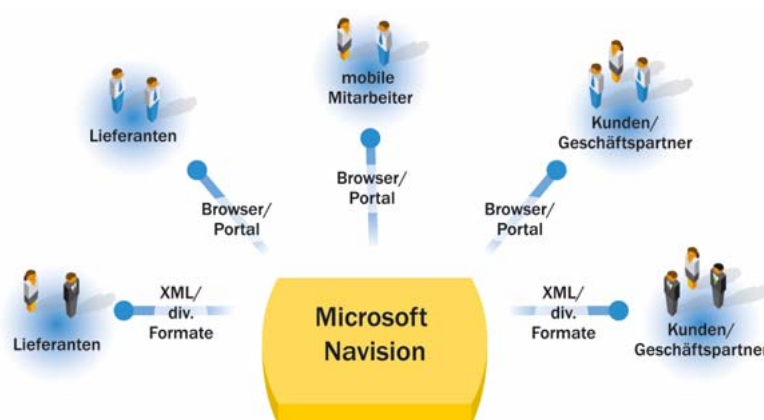
MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Unternehmensanwendungen und ist für 352.000 Kunden aus 102 Ländern der verlässliche Partner, der flexible Technologie mit umfangreicher Geschäftskompetenz vereint. Die vollständig integrierten Anwendungen für kleine und 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.

Welche Rolle wollen Sie morgen spielen?

Woran denken Sie als Erstes, wenn Sie den Begriff E-Business lesen? E-Business offeriert nicht nur – wie landläufig angenommen – Möglichkeiten, um Endkunden neue, innovative Services über das Internet anzubieten. E-Business optimiert vor allem die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern in aller Welt, z. B. durch die Möglichkeit, Daten auf elektronischem Weg schnell, unkompliziert und automatisch auszutauschen. Schon allein aus diesem Grund sollte jedes Unternehmen die Möglichkeiten, die sich durch den Einsatz zuverlässiger E-Business-Lösungen ergeben, in die Unternehmensstrategie einbeziehen – der Mittelstand muss sich auf die Anforderungen des internationalen Wettbewerbs und auf wachsende Kundenansprüche einstellen.

Um das Internet optimal für Ihr Unternehmen nutzen zu können, benötigen Sie eine innovative, robuste und zugleich flexible IT-Infrastruktur. Eine Struktur, wie sie Navision bietet. Navision integriert alle Informationen aus Ihrem Unternehmen in nur einer Lösung und stellt sie, je nach Ihren individuellen Zielen, Kunden, Partnern und Lieferanten über das Internet zur Verfügung. Hier liegt der wesentliche Vorteil für Ihr Unternehmen, denn entscheidend für den Erfolg einer E-Business-Lösung ist die Integrations-tiefe der E-Business-Funktionalitäten in die ERP-Lösung.

Navision stellt sicher, dass Sie Ihre Geschäftsbeziehungen zu Kunden, Lieferanten und anderen Geschäftspartnern so effizient wie möglich gestalten. Mit den E-Business-Lösungen Commerce Portal und Commerce Gateway für Navision nutzen Sie das Internet gewinnbringend und stärken nachhaltig Ihre Wettbewerbsposition.



Die E-Business-Lösungen für Navision integrieren Informationen aus verschiedenen Quellen über das Internet und steigern so Ihre Effizienz

Optimieren Sie die Zusammenarbeit ...

Commerce Portal

- Webzugriff auf Echtzeitinformationen und Funktionen aus Navision
- Personalisierte Oberfläche für jeden Benutzer
- Vollständige Integration in Navision
- Keine doppelte Datenhaltung/Datenerfassung
- Geschäftslogik zentral in Navision/keine Schnittstellenpflege
- Einfache Administration/Verwaltung
- Basiert auf Microsoft-Technologie (Microsoft Commerce Server, Microsoft SQL Server)
- Onlinebenutzer werden in Standard-Kontaktverwaltung gepflegt
- Onlinebenutzerberechtigungen in Rollensystem, Erstellen neuer Rollen

MIT PARTNERN ...

Mit Commerce Portal steht Ihnen ein vollständig in die Businesslösung Navision integriertes Internetportal zur Verfügung.

So bieten Sie Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern den Echtzeit-zugriff auf Informationen und Funktionen aus Ihrer Unternehmenslösung. Alles, was die Anwender benötigen, ist ein Internetbrowser. So können Kunden beispielsweise das integrierte Shopsystem nutzen, um Bestellungen zu erfassen, die dank der Echtzeitintegration direkt in Navision weiterbearbeitet werden.

... KUNDEN ...

Mit Commerce Portal automatisieren Sie Routineprozesse wie die Anfragen Ihrer Geschäftspartner bezüglich Auftragsstatus oder Artikelverfügbarkeit. Diese täglich anfallenden Routineanfragen müssen nicht mehr manuell per Telefon, Fax oder E-Mail bearbeitet werden, da Ihre Geschäftspartner alle Informationen über Commerce Portal selbst einsehen können. Aufträge, die von Kunden im Portal eingegeben werden, werden sofort in Navision weiterbearbeitet. Diese Automatisierung entlastet Ihre Mitarbeiter und beschleunigt die gesamte Prozessabwicklung in der Lieferkette. Und natürlich senken Sie so gleichzeitig die Kosten pro Transaktion.

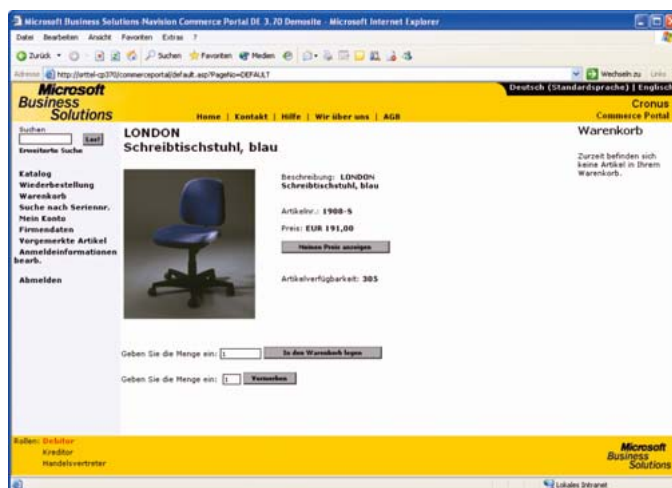
... UND LIEFERANTEN

Lieferanten aktualisieren über das Commerce Portal ihren Artikelkatalog und die Liefertermine von Bestellungen. Neben den auch hier sinkenden Transaktionskosten lassen sich durch Nachfrage-

Microsoft
Commerce Server 2002

Microsoft
SQL Server 2000

Microsoft
Windows Server 2003



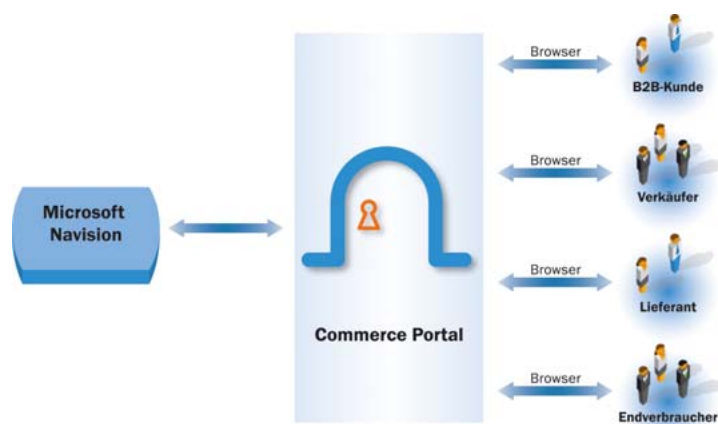
Gewähren Sie Kunden direkten Zugriff
auf Ihren Produktkatalog

auktionen (so genannte Reverse Auctions) auch direkt die Einkaufskosten positiv beeinflussen, indem Sie zum Beispiel eine Ausschreibung für einen benötigten Artikel im Commerce Portal platzieren und Ihre Lieferanten einladen, ihre Angebote direkt im Portal abzugeben. Sie brauchen also die Angebote nicht per Telefon oder Fax einzuholen und zu vergleichen, sondern wählen einfach das beste Angebot direkt in Navision aus.

Das Commerce Portal ist fester Bestandteil von Navision. Diese Integration macht sich täglich für Sie bezahlt: Ändern Sie in der Businesslösung z. B. den Preis eines Artikels, so müssen Sie sich nicht darum kümmern, dass dieser auch in Ihrem Internetportal aktualisiert wird. Dank der Echtzeitintegration wird das automatisch erledigt. Die Informationen im Commerce Portal sind stets aktuell, aufwändige manuelle und oft fehleranfällige Datenerfassungen entfallen.

Ihre Geschäftslogik, wie die Mehrwertsteuerberechnung oder Preisfindung, wird zentral in der Businesslösung hinterlegt und gepflegt und vom Commerce Portal verwendet. Aufwändige Schnittstellenprogrammierungen entfallen – ein Kunde sieht z. B. auf Wunsch die Artikelpreise im Internetportal, die auf seinen in Navision hinterlegten Rabattvereinbarungen basieren.

Nutzen Sie die Flexibilität von Commerce Portal, um allen Zielgruppen individuellen Zugang zu Ihrer Unternehmenslösung zu gewähren



Vordefinierte Rolle für Kunden

- Ansehen/Herunterladen des Artikelkatalogs
- Erfassen von Aufträgen
- Vollständiges Shopsystem
- Bearbeiten von Rahmenaufträgen
- E-Mail-Benachrichtigung über Auftragsstatus
- Zugriff auf Transaktionshistorie (Angebote, Aufträge, Lieferungen, Rechnungen, Gutschriften ...)
- Einsicht in Kontoauszug
- Adressdatenpflege
- Mehrere Onlinebenutzer pro Kunde
- Anlegen, Ändern von Onlinebenutzern/Kontaktpersonen

Vordefinierte Rolle für Lieferanten

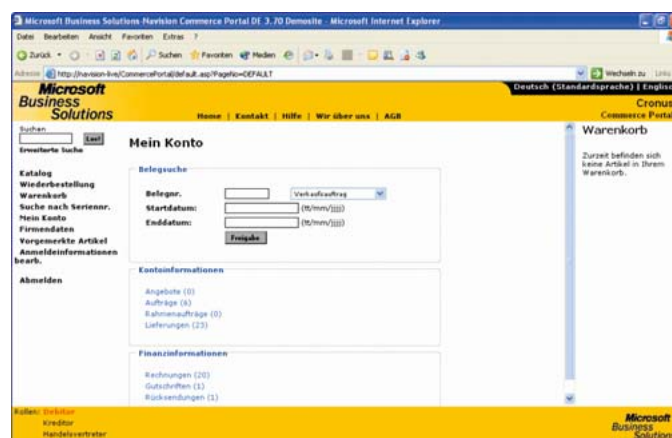
- Teilnahme an Nachfrageauktionen
- Zugriff auf Transaktionshistorie (Bestellungen, Lieferungen ...)
- Pflege des Artikellieferantenkataloges
- Pflege von Lieferterminen
- Adressdatenpflege
- Anlegen, Ändern von Kontaktpersonen/Ansprechpartnern

ZUGRIFF ÜBER DAS INTERNET

Bieten Sie Ihren Kunden mehr Service. Kaum ein Unternehmen kann es sich erlauben, den Kommunikationsweg zu Kunden vorzugeben – sie wollen Zeitpunkt, Form und Kommunikationsmittel selbst wählen. Wenn Sie neben Telefon, E-Mail und Fax zusätzlich eine komfortable und für den Kunden effiziente Möglichkeit anbieten können, seinen Bedürfnissen nachzukommen, verfügen Sie damit über ein starkes Instrument der Kundenbindung. Mit Commerce Portal bieten Sie diesen zusätzlichen Service, denn Ihre Kunden können rund um die Uhr auf die notwendigen Informationen und Funktionen zugreifen, Ihren Produktkatalog im Internet anschauen, herunterladen oder direkt eine Bestellung aufgeben. Die Kunden werden per E-Mail über den Status der Auftragsabwicklung informiert und erhalten zudem über ihren persönlichen Commerce Portal-Zugang detaillierten Zugriff auf die Historie aller Transaktionen wie Angebote, Aufträge und Lieferungen bis hin zu einem Kontoauszug. Den Umfang der Informationen, den Ihre Partner einsehen können, legen Sie individuell in Navision fest.

PERSONALISIERUNG

Zeigen Sie Ihren Kunden, wie wichtig sie sind. Die personalisierte Browseroberfläche von Commerce Portal ist leicht zu bedienen und gestaltet die Arbeit auf dem Portal für jeden Benutzer sehr angenehm und effizient. Die Zusammenarbeit auf Basis des Portals ist für Ihre Geschäftspartner äußerst komfortabel und erhöht die Kundenzufriedenheit. Indem Sie den heutigen Anforderungen der Kunden nachkommen und sich als innovativen und verlässlichen Geschäftspartner präsentieren, binden Sie Ihre Bestandskunden, eröffnen sich gleichzeitig neue Geschäftsfelder und stärken so insgesamt Ihre Position am Markt.



Bieten Sie Ihren Geschäftspartnern online Zugriff auf alle wichtigen Informationen

ANBINDUNG EXTERNER MITARBEITER

Ermöglichen Sie Außendienstmitarbeitern Zugriff auf wichtige Informationen. Commerce Portal unterstützt auch Ihre Mitarbeiter im Außendienst, wie Verkäufer oder Servicetechniker, indem es ihnen einen webbasierten Zugriff auf alle für sie relevanten Informationen gestattet. So können sich Verkäufer z. B. zur Vorbereitung auf einen Kundenbesuch von unterwegs über das Internetportal alle aktuellen Aktivitäten, Angebote, Aufträge sowie den Kontostand ihrer Kunden ansehen.

FLEXIBLE ANPASSUNG

Passen Sie Commerce Portal einfach Ihren Bedürfnissen an.

Nicht nur Ihr firmeneigenes Design wird bei der Implementierung berücksichtigt – Sie können jeden Geschäftsprozess, den Sie in Navision entwickeln, auch im Commerce Portal abbilden.

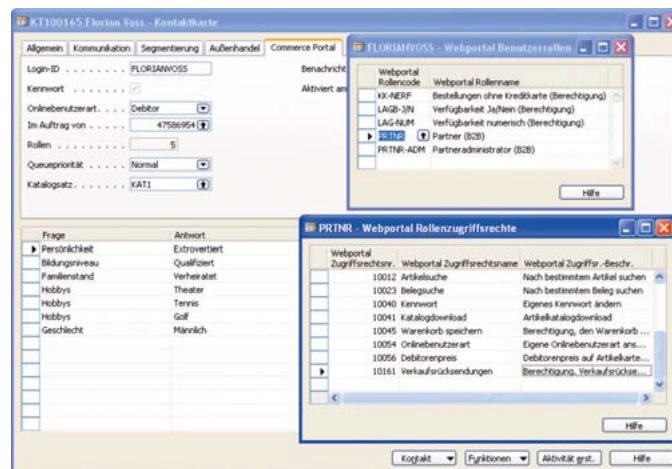
Das Rollenprinzip bietet jedem Anwender eine personalisierte Oberfläche, die genau die Informationen und Funktionen enthält, die er benötigt. Für jeden Webbenutzer wird in Navision definiert, welche Informationen im Portal angezeigt werden sollen. Auf diese Weise können Sie bestimmten Kunden die Berechtigung erteilen, den Lagerbestand der Artikel oder den Artikelpreis unter Berücksichtigung individueller Rabatte einzusehen.

Commerce Portal beinhaltet vordefinierte Rollen für Kunden, Lieferanten und Verkäufer. Diese Rollen können einfach und flexibel nach Ihren Anforderungen angepasst werden. Das Erstellen neuer Rollen ist problemlos möglich.

Vordefinierte Rolle für Verkäufer

- Einsicht und Pflege der Kundendaten/Aktivitäten/Aufgaben
- Auftragserfassung
- Abrufen von Statistiken
- Auftragshistorie der Kunden
- Einsicht aller Belege/Transaktionen der Kunden
- Pflege der Kundenadressen
- Verwaltung der Kontaktpersonen/Ansprechpartner

Gestalten Sie Ihr Internetportal einfach aus Navision heraus



Einfach und **gewinnbringend** mit Geschäftspartnern zusammenarbeiten

Commerce Gateway

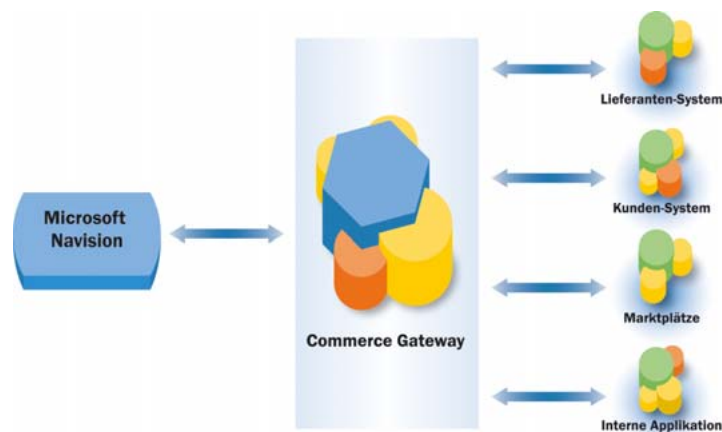
- Elektronischer, automatischer Belegaaustausch unabhängig vom Datenformat
- Auf Basis von Microsoft BizTalk Server
- .NET-Technologie und XML
- Anbindung der Businesslösungen von Kunden und Lieferanten
- Anbindung von Marktplätzen/ E-Procurement-Systemen
- Anbindung interner Fremd-anwendungen
- Verbindung verschiedener Mandanten und Businesslösungen innerhalb einer Konzernstruktur
- Vollständige Integration mit Navision
- Sicherer und zuverlässiger Datentransfer
- Einfache Anpassung der Dokumenttypen
- Schnelle Erstellung neuer Dokumenttypen

Commerce Gateway ist ein Modul für den automatischen elektronischen Datenaustausch von Navision mit anderen Systemen.

Als integraler Bestandteil von Navision ermöglicht Commerce Gateway den elektronischen Versand und Empfang aller im Ein- bzw. Verkaufsprozess relevanten Belege wie Bestellungen oder Rechnungen. Die Konvertierung der vielfältigen Datenformate sowie die Verwaltung der technischen Anbindung der Geschäftspartner übernimmt dabei der Microsoft BizTalk Server, für den das Commerce Gateway einen Adapter bereitstellt.

ERFÜLLEN SIE ALLE ANFORDERUNGEN MODERNER LIEFERKETTEN

Tauschen Sie Geschäftsbelege mit Ihren Kunden und Lieferanten elektronisch und vollautomatisch aus. Sie empfangen z. B. Verkaufsaufträge, die Ihr Kunde direkt aus seiner Businesslösung an Sie verschickt. Der Auftrag steht Ihnen daraufhin unmittelbar in Navision zur Verfügung. Ihre Mitarbeiter werden über den Eingang eines neuen Auftrags per E-Mail informiert und können ihn sofort weiterbearbeiten. Die elektronische Zusammenarbeit beschleunigt die Prozesse entlang der Lieferketten und bringt allen beteiligten Unternehmen Vorteile. Commerce Gateway unterstützt standardmäßig alle Belege, die für den Einkaufs- bzw. Verkaufsprozess relevant sind. Die Dokumente sind einfach anzupassen; auch das Erstellen neuer Dokumenttypen ist problemlos möglich.



Verbinden Sie unterschiedliche Systeme mit Navision

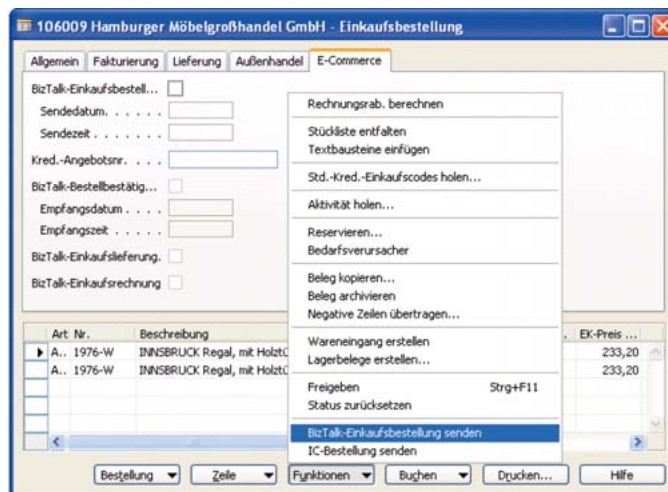
ARBEITEN SIE EFFIZIENT MIT KUNDEN UND LIEFERANTEN ZUSAMMEN

Commerce Gateway automatisiert Routineprozesse und hilft Ihnen, die Prozesskosten zu senken. Die elektronische Abwicklung von Ein- und Verkaufstransaktionen reduziert den Zeitaufwand und die Fehleranfälligkeit. Ihre Mitarbeiter können direkt aus Navision heraus Bestellungen an Lieferanten versenden, elektronisch eingehende Kundenaufträge lassen sich unmittelbar weiterbearbeiten. Die manuelle Erfassung entfällt, die Fehleranfälligkeit reduziert sich. Richten Sie auch mit Ihren Lieferanten einen elektronischen Belegtausch ein, können Sie Ihre Bestellungen direkt aus Navision versenden und die Bestätigungen sowie die folgende Lieferbenachrichtigung und Rechnung elektronisch von Ihrem Lieferanten empfangen.

Diese Automatisierung entlastet die Mitarbeiter, beschleunigt die gesamte Prozessabwicklung in der Lieferkette und senkt die Kosten pro Transaktion.

Durch diese innovative und optimierte Zusammenarbeit innerhalb der Lieferketten sichern Sie den Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb und Ihre Investitionen für die Zukunft.

*Versenden Sie mit Commerce Gateway
Ihre Bestellungen direkt aus Ihrer
Unternehmenslösung*



Standarddokumente Lager

- Produktkatalog senden und empfangen

Standarddokumente Einkauf

- Angebotsanfrage senden
- Angebote empfangen
- Bestellungen senden
- Auftragsbestätigung, Lieferbenachrichtigungen, Rechnungen und Gutschriften empfangen

Standarddokumente Verkauf

- Angebotsanfrage empfangen
- Angebote senden
- Aufträge empfangen
- Auftragsbestätigungen, Lieferbenachrichtigungen, Rechnungen und Gutschriften senden

FLEXIBLE INFRASTRUKTUR

Steigern Sie die Zufriedenheit von Kunden und Partnern. Ganz gleich, ob Ihr Geschäftspartner ein E-Procurement-System (Internetmarktplatz), eine EDI-Lösung oder eine andere Methode nutzt, um mit Ihnen Dokumente auszutauschen: Mit Commerce Gateway und dem Microsoft BizTalk Server erfüllen Sie alle Anforderungen. Sie reagieren äußerst flexibel auf sich ändernde technische Herausforderungen und integrieren schnell die Systeme neuer Partner. Durch die automatisierte elektronische Abwicklung von Belegtransaktionen wird die Reaktionszeit gegenüber Ihren Geschäftspartnern reduziert. Auf diese Weise steigt die Planungssicherheit Ihres Partners, Ihr Unternehmen wird als zuverlässiger und innovativer Marktteilnehmer wahrgenommen.

Die Möglichkeiten des elektronischen Belegaustauschs bieten Ihren Kunden einen äußerst effizienten Weg, Bestellungen abzuwickeln. Gleichzeitig werden Sie zum Geschäftspartner erster Wahl und verbessern die Kundenzufriedenheit. Ein wichtiger Nebenaspekt: Durch eine derart gefestigte Kundenbindung erhöhen Sie die Markteintrittshürde für Ihre Wettbewerber und stärken nachhaltig Ihre Position am Markt.

VERNETZEN UNTERSCHIEDLICHER ANWENDUNGEN

Automatisieren Sie interne Prozesse systemübergreifend. Mit Commerce Gateway und dem Microsoft BizTalk Server verabschieden Sie sich von der aufwändigen und komplexen Schnittstellenpflege innerhalb Ihrer IT-Infrastruktur. Sie vernetzen Ihre verschiedenen Anwendungen flexibel miteinander, um umfassende Datenanalysen aus unterschiedlichen Datenquellen problemlos auszuführen. Durch die reibungslose Integration bestehender Systeme in Ihre IT-Landschaft schützen Sie also auch die getätigten Investitionen.

Commerce Gateway erlaubt die Verbindung von Filialsystemen untereinander und mit der Zentrale, unabhängig von den jeweils eingesetzten Businesslösungen oder Systemplattformen. Die Verwaltung Ihrer einheitlichen Integrationslösung auf Basis einer standardisierten Microsoft-Plattform ist kostengünstig und ermöglicht die einfache und schnelle Einbindung neuer Systeme in eingespielte automatisierte Prozesse im Unternehmen.



XML

Nutzen Sie neue Technologien gewinnbringend. Commerce Gateway bietet Ihnen eine IT-Infrastruktur, die bei gleicher Zuverlässigkeit deutlich kostengünstiger als traditionelle EDI-Lösungen ist und zudem durch ihre Flexibilität besticht. Der Microsoft BizTalk Server nutzt das Internet und XML (Extensible Markup Language) als Datenformat, um Navision flexibel in die Systeme Ihrer Kunden und Lieferanten sowie Internetmarktplätze oder auch interne Anwendungen zu integrieren.

Mithilfe von XML-Schemata wird im BizTalk Server die Struktur der unterschiedlichen Dokumentenformate beschrieben. Der BizTalk Mapper konvertiert beispielsweise eine Bestellung im Format Ihres Kunden in einen Verkaufsauftrag, der dem Format Ihres Navision-Systems entspricht.

XML bietet als Datenformat wesentliche Vorteile, da es neben den eigentlichen Daten auch die Beschreibung dieser Daten (Metadaten) enthält. Es ist klar strukturiert, für Entwickler leicht zu bearbeiten und besonders geeignet für den systemübergreifenden Datenaustausch.

Die Kommunikation über Commerce Gateway und den Microsoft BizTalk Server ist stets zuverlässig und sicher, da alle modernen Sicherheitsstandards wie Zertifikate und Verschlüsselungen beim Transfer der Daten unterstützt werden. Sie können jederzeit einsehen, wann welches Dokument versendet wurde, so dass alle Transaktionen mit Ihren Geschäftspartnern nachvollziehbar sind.

Systemanforderungen

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

Microsoft
BizTalk Server 2004

Microsoft
SQL Server 2000

Microsoft
Windows Server 2003

HABEN SIE FRAGEN ZU DEN LÖSUNGEN VON MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS?

Hier bekommen Sie Antworten:

Ihr Microsoft Business Solutions Partner

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

Microsoft Business Solutions im Internet

Informationen zu Microsoft Business Solutions, 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 229552*

*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