

NUTZEN SIE DIE DYNAMIK.



Microsoft Dynamics NAV
für den Agrarhandel

DemeGro



Wir über uns – die TSO-DATA GmbH

Als Dienstleister für Netzwerkinstallationen, Softwareprogrammierung und EDV-Unternehmensberatung entwickelt die TSO-DATA seit 1991 Business-Softwarelösungen für die unterschiedlichsten Branchen.

Unser Spezialgebiet: die Entwicklung maßgeschneiderter ERP-Businesslösungen für mittelständische Unternehmen.

Wir entwickeln Softwarelösungen, die so einzigartig sind wie Ihr Unternehmen selbst. Perfekt angepasst an Ihre Branche. Ihre Wünsche. Und Ihr Budget.

Dafür können wir auf einen langjährigen und leistungsstarken Partner zurückgreifen: Microsoft Business Solutions – Marktführer in Deutschland, wenn es um mittelständische Business-Software geht.

Seit 1994 sind wir als Microsoft Business Solutions Partner zertifiziert. Mit über 50 Mitarbeitern und zahlreichen Installationen übrigens als eines der erfolgreichsten Unternehmen in Deutschland.

Agrarhandel auf Basis Microsoft Dynamics NAV

Diese Branchen-Lösung wurde speziell für den Handel mit Getreide, Saatgut, Ölsaaten, Düngemittel, Hülsenfrüchten, Futtermittel und Pflanzenschutzmittel entwickelt. Branchenübliche Geschäftsprozesse lassen sich schnell und einfach ohne individuelle Anpassungen abwickeln. Folgende Branchenmodule stehen Ihnen zur Verfügung:

- Kontraktwesen
- Disposition
- Labor & Waage
- Fruchtepand
- Produktion
- Rezepturen

Basis dieser Branchen-Lösung ist Microsoft Business Solutions-Navision, die Business-Software für die Bereiche:

- Finanzmanagement (Rechnungswesen, Anlagenbuchhaltung, Lohn & Gehalt)
- Supply Chain Management (Warenwirtschaft, Logistik, Produktion)
- Customer Relationship Management (Marketing, Vertrieb und Service)
- Technologie und E-Commerce (Web Shop, Portale, XML, EDI)

Agrarhandel auf Basis Microsoft Dynamics NAV

Diese Branchenlösung basiert auf den Standardapplikationen von Microsoft Dynamics NAV.

Die Erfahrungen von Anwendern in dieser Branche haben ein Anforderungsprofil definiert, auf dessen Basis unter Nutzung der flexiblen Software-Architektur von Navision eine maßgeschneiderte Lösung für den Agrarhandel entstanden ist.

Die folgenden Leistungsmerkmale unterstreichen die vielfältigen Möglichkeiten dieser Software:

- **Kontraktwesen für den Einkauf, Verkauf, Fremdlagerungen sowie Umlagerungen**
- **Integriertes Abrechnungsschema**
- **Preisfindung nach Grundpreis, Report und Qualität**
- **Qualitätsrückvergütungen**
- **Nachzahlungen**
- **Abschlag, Finalrechnung**
- **Gutschrifts-/Rechnungsverfahren**
- **Fakturierung auf Partiedurchschnitt/Fremdgewicht**
- **Früchtepfind-/Sicherungsvertrag**
- **Disposition im Einkauf und Verkauf**
- **Industrieumschlag**
- **Frachtabrechnungen**
- **Streckengeschäfte**
- **Lagerverwaltung mit Lagergeldrechnung**
- **Lagerhaltung im Auftrag der BLE**
- **Verwaltung von fremder Ware**
- **Online-Anbindung von Waagen und Laborgeräten**
- **Spezielle Berichte und Statistiken**
- **Lagerfachverwaltung**

Kontraktwesen

Kontrakte werden sowohl für die Bereiche Einkauf, Verkauf, Fremdlagerungen und für Umlagerungen verwendet. Im Kontrakt werden Vereinbarungen über Preise, Artikel, Qualitäten, Mengen und Termine für Lieferungen und Leistungen mit Kunden und Lieferanten getroffen. Im Rahmen eines Kontraktes können Unterkontrakte gebildet werden, in denen die Teilmengen lager- oder streckenbezogen geplant werden können. Die Lieferung der Mengen eines Kontraktes kann über einen vordefinierten Zeitraum erfolgen, der durch ein Start- und Enddatum begrenzt wird. Innerhalb des Lieferzeitraums werden die Intervalle unter Angabe des Enddatums und der entsprechenden Soll-Liefermenge erfasst. Bei der Lieferung werden die Erfüllungsstände (Mengen) automatisch an der Waage aktualisiert und den Unterkontrakten zugeordnet.

Einkaufskontrakte

Einkaufskontrakte sind Vereinbarungen mit Lieferanten für definierte Produkte. Liefermengen, Lieferzeiträume, Preise und Qualitäten werden festgelegt. Optional kann eine automatische Disposition unter Berücksichtigung von Lieferfähigkeit und Lagerorten erstellt werden. Eine nachträgliche Aktualisierung durch veränderte Parameter im Kontrakt ist möglich.

Abschlag und Nachzahlung

Im Rahmen der Kontrakte können Abschläge und Nachzahlungen vereinbart werden. Der Abschlagsbetrag wird zu 100% fakturiert. Die Nachzahlung kann als Endwert oder Differenzwert festgelegt werden.

Fakturierung auf Partiedurchschnitt

Die Lieferungen werden bis zum Erreichen der im Kontrakt definierten Partieabrechnungsgröße zu einer Abrechnungseinheit zusammengefasst. Bei Unterschreiten erfolgt vorerst keine Abrechnung bis die Partie die Abrechnungsgröße erreicht hat.

Bei Erreichung erfolgt eine Abrechnung, bei Überschreitung der Partiemenge erfolgen mehrere Abrechnungen. Für die berechnete Partiemenge werden die gewogenen arithmetischen Mittel der Laborwerte zu Grunde gelegt und im Rahmen des definierten Abrechnungsschemas fakturiert.

Verkaufskontrakte

Verkaufskontrakte sind Vereinbarungen mit Kunden für definierte Produkte. Liefermengen, Lieferzeiträume/-punkte, Preise und Qualitäten werden festgelegt. Optional kann eine detaillierte Disposition unter Berücksichtigung von Lieferfähigkeiten und Lagerorten erstellt werden. Eine nachträgliche Aktualisierung durch veränderte Parameter im Kontrakt ist möglich.

Abschlag und Finale

Im Rahmen der Kontrakte können prozentuale Abschlags- und Finalzahlungen vereinbart werden. Der Betrag der Rechnung bzw. Gutschrift wird zu einem frei definierten Prozentsatz fakturiert. Der Abschlagsbetrag wird auf der Rechnung bzw. Gutschrift ausgewiesen. Durch die Erfassung der Laborwerte können Abzüge ermittelt und berücksichtigt werden. Die wertmäßige Finalisierung kann pro Lieferung, pro Partie (frei vereinbarte Teilmengen) oder für den gesamten Kontrakt erfolgen.

Lieferung mit Umschlag (Vorfahrt)

Lieferungen (z. B. per Schiff oder Bahn) können aus mehreren Ausgangslagern über ein Umschlagslager erfolgen. Wertmäßig werden die entsprechenden Erlöse und Kosten den Ausgangslagern zugeordnet. Das Umschlagslager wird zwar mengenmäßig belastet, aber die Einstandspreise bleiben unverändert.

Mengendifferenzen zwischen dem Abgangslager und dem Umschlagslager werden automatisch bei der Einlagerung auf das Abgangslager zurückgebucht. Sollte mehr Ware vorgefahren werden, als verladen werden kann, besteht die Möglichkeit, die Überdeckung auf einen anderen Kontrakt umzubuchen. Bleibt eine Restmenge offen, kann diese auch storniert und als Umlagerung gebucht werden.

Fremdlagerungskontrakte

Fremdlagerungskontrakte sind Vereinbarungen mit Kunden über Lagerkapazitäten. Waren werden über einen definierten Zeitraum für Dritte gelagert. Je nach Lagerdauer können

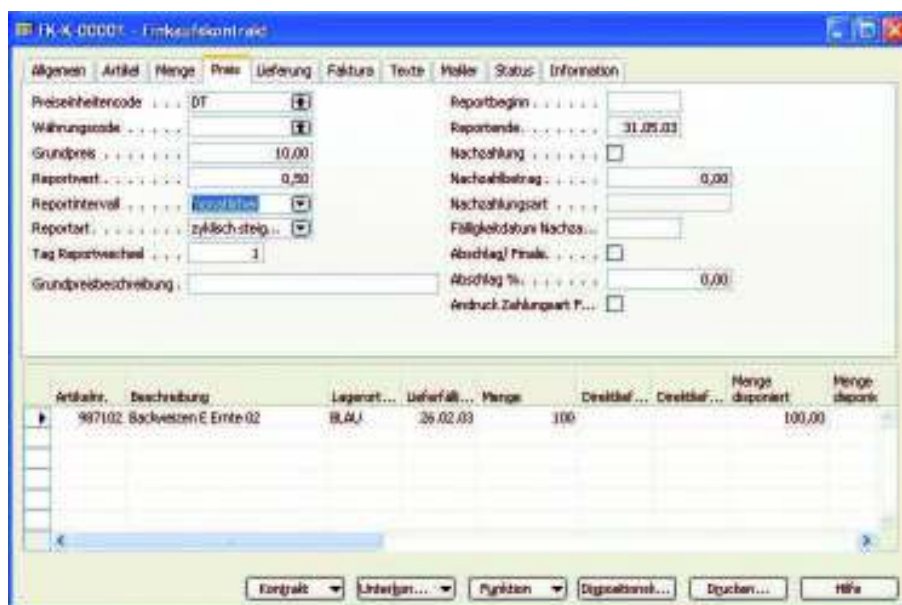


Abb. 1: Einkaufskontrakt mit diversen Registern

dem Kunden Dienstleistungen für die Lagerung (Lagergeld, Einlagerung, Auslagerung, Durchladung, Lagerschwund) berechnet und Nebenbedingungen definiert werden. Die Lagergeldrechnung kann auf Basis des täglichen, halbmonatlichen oder monatlichen Bestandes erfolgen bzw. vom Anfangsbestand oder von der Kontraktmenge berechnet werden. Die Lagerverwaltung und -bewertung der Fremd- und Eigenbestände wird separat betrachtet. Fremde Ware kann in eigene Ware umgewandelt werden. Ein- und Auslagerungskosten können nachträglich berechnet bzw. gutgeschrieben werden.

Mit Hilfe von Fremdlagerungskontrakten können weitere Geschäftsprozesse, wie der Umschlag von Düngemittel und Industriegütern sowie die Lagerhaltung im Auftrag der BLE abgebildet werden.

Umlagerungskontrakte

Umlagerungen von einem Lagerort zu einem anderen werden vorgenommen, um größere Partien gleicher Qualität zusammen zu lagern oder um Qualitätsaufbereitungen vorzunehmen. Mengendifferenzen können durch die getrennte Buchung von Ausgang und Eingang berücksichtigt werden. Die Bewertung der umgelagerten Waren erfolgt zum Durchschnittspreis des Abgangslagers oder zum Einstandspreis, der im Kontrakt festgelegt wurde.

Systemanforderungen für Microsoft Dynamics NAV

Client-Betriebssystem

- Microsoft Windows XP
- Windows 2003
- Windows Vista

Server

- Microsoft Windows XP
- Windows 2003
- Microsoft Small Business Server 2003
- Windows Vista

Netzwerkprotokolle

- TCP/IP
- NetBios
- LAN-Netzwerkverbindung

Preisfindung

Die verschiedenen Möglichkeiten der Preisfindung kommen in Einkaufs- und Verkaufskontrakten zum Einsatz. Auf Basis des definierten Grundpreises werden die Vereinbarungen zum Report angewendet. Die Berechnung des Report erfolgt auf Basis des Lieferdatums der Ware. Optional kann in der Disposition ein Report-Wertstellungsdatum erfasst werden. Nachstehend werden die einzelnen Reportarten und deren Anwendung auf den Grundpreis im Zeitablauf dargestellt.

Report monatlich zyklisch steigend

Der Grundpreis wird monatlich zyklisch steigend ab dem Datum des Reportbeginns um den Report erhöht.

Report halbmonatlich zyklisch steigend

Der Grundpreis wird halbmonatlich zyklisch steigend ab dem Datum des Reportbeginns um den Report erhöht.

Report halbmonatlich zyklisch wechselnd

Der Grundpreis wird halbmonatlich zyklisch wechselnd ab dem Datum des Reportbeginns um den Report erhöht bzw. verringert.

Reportstaffel

Die Reportstaffel unterliegt keiner allgemeingültigen Änderungsregel und kann in Form einer Tabelle (Startdatum, Report-Wert) frei definiert werden.

Qualitätsfinale

Die Lieferung der Ware erfolgt zunächst unter Anwendung eines vorläufigen Abrechnungsschemas. Im Rahmen der Finale des Kontraktes wird eine Qualitätsfinale durchgeführt. Dabei wird aufgrund einer Analyse des vertraglich vereinbarten Abrechnungsschemas gerechnet. Die Finale wird – je nach Festlegung – entweder vom Käufer oder vom Verkäufer der Ware durchgeführt. Die Abrechnung der Finale erfolgt in den Teileinheiten, in denen die Ware analysiert wurde.

Provisionen

Die Maklerprovision kann im Kontrakt pro Mengeneinheit hinterlegt werden. Beim Eingang der Provisionsrechnung des Maklers wird die Rechnungssumme mit der vereinbarten Provision im Kontrakt verglichen und nachgehalten. Eine Doppelzahlung wird somit verhindert. Eine Zuordnung Kontrakt/Provision ist jederzeit möglich.

Abrechnungsschema

Das Abrechnungsschema definiert die qualitätsbezogene Verrechnung der Waren beim Einkauf, Verkauf und bei der Fremd- und Umlagerung. Im Abrechnungsschema wird festgelegt, wie die einzelnen Aufbereitungsschritte und Qualitätsabweichungen verrechnet werden. Diese werden je nach Parametrisierung mengen- und/oder wertmäßig verrechnet. Abzüge bzw. Vergütungen können entweder auf den Einstandspreis der Ware oder direkt auf die entsprechenden Erlös-/Kostenkonten (integrierte Finanzbuchhaltung) gebucht werden.

Abrechnungsschemata werden standardmäßig im Artikel hinterlegt und beim Anlegen von Kontrakten herangezogen. Dabei können alle Vereinbarungen individuell berücksichtigt und im Kontrakt bzw. Unterkontrakt hinterlegt werden. Abzüge oder Vergütungen in jeglicher Form werden somit automatisch verrechnet. Laborwerte werden vorgegeben und mit IST-Werten verglichen. Sie können auf wert- bzw. mengenmäßige Standard-Abzugsarten zurückgreifen oder Ihre eigenen Formeln definieren. Folgende Punkte sind u. a. bereits im Rahmen der Abrechnungsschemata berücksichtigt worden:

- CMA-Abgabe
- Unter-/Überfeuchte
- Ölgehalt
- Schüttdichte, Rohprotein, Fallzahl, ...
- Analysekosten
- Trocknungs-/Reinigungskosten
- Trocknungs-/Reinigungsschwund
- Qualitative Artikelzuordnung, z. B. Abstufung von Brau- auf Futtermenge
- Totale Zu-/Abschläge

Disposition

Grundlage für die Disposition sind die Unterkontrakte und die in Kontrakten vereinbarten Paritäten und Zeiten. Die Vorgehensweise und der Belegfluss bei der Disposition ist abhängig von der jeweiligen Parität. Die Disposition ist Grundlage für die Lieferabwicklung an der Waage. Auf Basis der Disposition werden folgende Belege erstellt bzw. gedruckt:

- Frachtaufträge für Speditionen/Reedereien
- Abwicklungsbelege für die Mitarbeiter im Lager
- Andienungsbelege
- Belege für den Abruf an den Käufer oder Verkäufer
- Belege für die Freistellung an den Verkäufer
- Dispositionsübersichten

Streckengeschäfte

Bei der Disposition von Streckengeschäften (Direktlieferungen) erfolgt eine direkte Zuordnung von Einkauf und Verkauf, da nur der Warenfluss vom Verkäufer zum Käufer disponiert wird. Dabei können jeweils mehrere Kontrakte (Unterkontrakte) zugewiesen werden. Aus einer Streckendisposition resultieren sowohl die Belege für den Käufer als auch für den Verkäufer.

Abzug	Buchung	Andruck	Wert	B. Bezugs...	Berechnung
RS	Liefermenge	Menge	✓	✓	LN
RS	Reinigungsschwund	Menge	✓	✓	LN
BLM	Beratigte Liefermenge	Menge	✓	✓	B., LN
TS	Trocknungsschwund	Menge	✓	✓	B.
AM	Abrechnungsschwund	Menge	✓	✓	AM BLM
TK	Trocknungskosten	Wert	Kosten	✓	0,50 B.
KC	Kleinkorn	Menge	✓	✓	AM
HL-UMR	Schüttdichte Umrechnung	Unvek...	✓	✓	AM
HL-KORR	Schüttdichte Korrektur	Menge	✓	✓	AM
HL	Schüttdichte	Menge	✓	✓	AM HL-UMR
HLA	Schüttdichtewalzung	Wert	Einste...	✓	AM

Abb. 2: Abrechnungsschema im Einkaufskontrakt

Lieferung und Fakturierung

Hofliste

Die Hofliste zeigt den Mitarbeitern an den Waagen- bzw. Lagerarbeitsplätzen alle aktuell abzuwickelnden Lieferungen pro Lagerort. Unter anderem sind hier die zugehörige Kontraktnummer, das Kennzeichen und der Status der Laborwerterfassung zu sehen.



Art	Laufk...	Kennzeichen	Kontrakt	Fremdg...	Artkeln...	Laborwerte	Eingangsw...	Kred./De...	Kred./Deb. I.
	10245	05-1-90	100025		987102 D7		29.300,00	62000	Hansen
BC	10248	05-5-90	100025		987102 D7		29.740,00	62000	Hansen

Abb. 3: Hofliste

Für die Erfassung der Wiegung wurde eine spezielle Hofkarte entwickelt. Das Formular ist übersichtlich gestaltet und ermöglicht selbst bei hohem Arbeitsaufkommen eine schnelle und einfache Bearbeitung.

Lieferung im Einkauf

Bei Ankunft von Lieferungen in der Warenannahme wird die zutreffende Disposition ausgewählt und die dazugehörige Lieferung erzeugt. Werden Lieferungen in der Zeit des Ernte-Aufkaufs angenommen für die kein Kontrakt besteht, erfolgt die automatische Anlage eines Kontraktes und der Disposition auf Basis von Standardvorlagen. Der Kontrakt wird gekennzeichnet, um die Nachbearbeitung zu ermöglichen. Die Analysewerte werden im Labor ermittelt und in die Lieferung übernommen. Die ermittelte Qualität wird auf Plausibilität geprüft und anschließend in die Lieferung übernommen.

Für eingehende Rechnungen wird eine Rechnung im System angelegt. Im Kopf der Rechnung kann der Bezug zum Kontrakt hergestellt werden. Über eine Funktion wird eine Zuordnung von Lieferungen zur vorliegenden Rechnung vorgenommen. Eine Rechnung kann die Lieferungen an mehrere Lagerorte enthalten.

Lieferung im Verkauf

Im Verkauf wird die entsprechende Disposition ebenfalls ausgewählt und die dazugehörige Lieferung erzeugt. Anschließend erfolgt eine Erstwägung, bei der das Leergewicht der Lieferung festgestellt wird. Parallel werden Proben gezogen und im Labor untersucht. Bevor die Ware ausgeliefert wird, erfolgt eine zweite Wägung. Aus den beiden Gewichtswerten wird durch Subtraktion des kleineren vom größeren Wert das Gewicht der Ladung ermittelt (Bruttogewicht – Taragewicht = Nettogewicht). Die zwischenzeitlich

ermittelten Laborwerte werden der Lieferung durch automatische oder manuelle Übernahme zugeordnet.

Rechnungsverfahren

Im Kontrakt können Sie zwischen Rechnungs- oder Gutschriftsverfahren auswählen.

Rechnungsverfahren auf Kontrakte

Beim Rechnungsverfahren wird auf Basis der vorliegenden Lieferungen eine Ausgangsrechnung fakturiert. Bei der Fakturierung ist nach Abrechnung zwischen Eigen- und Fremdgewicht zu unterscheiden.

Gutschriftsverfahren auf Kontrakte

Beim Gutschriftsverfahren im Einkauf wird zeitverzögert zur Lieferung eine Gutschrift erstellt, die den Lieferungen zugeordnet wird. Aus den Lieferungen wird eine interne Rechnung erzeugt, die mit Bezug zur Gutschrift im System verbucht wird. Im Verkaufsbereich kann das Gutschriftsverfahren ebenfalls angewendet werden.

Faktura – Funktionen

Im Rahmen der Fakturierung stehen Ihnen weitere Funktionen zur Verfügung, wie:

- Storno im Wareneingang und -ausgang
- Wertlieferscheine
- Nachträgliche Frachtkostenabrechnung
- Sammelrechnungen/-gutschriften
- Abrechnung nach Eigen-/Fremdgewicht
- Faktura Stapelverarbeitung

Betriebsmittel (Saatgut, Düngemittel, Pflanzenschutzmittel)

Für den Handel mit Saatgut und Pflanzenschutzmittel finden spezielle Einkaufs- bzw. Verkaufsmodule Anwendung. Der Handel mit Düngemittel kann wie Getreide über Kontrakte abgebildet werden.

Saatgut

Zur Saatgutverfolgung wird eine Partie zertifiziert und erhält von der prüfenden Stelle eine Anerkennungsnummer (Z-Saatgut-Nummer). Diese Nummer wird bei jedem Geschäftsvorgang (Lieferung, Umlagerung) vorgehalten und auf den entsprechenden Belegen vermerkt.

Pflanzenschutzmittel

Der Handel mit Pflanzenschutzmittel unterliegt der Transport (ADR) und Lagervorschriften. Die erforderlichen Informationen werden im Artikel hinterlegt und auf den entsprechenden Belegen vermerkt.

Tourenplanung

Im Rahmen der Tourenplanung werden die Aufträge (Auftragszeilen) zu Touren zusammengefasst. Für die Zuordnung werden nur die noch nicht zugeordneten Zeilen zur Verfügung gestellt und mit einer Tourennummer versehen.

Früchtepfand-/Sicherungsvertrag

Die Verwendung von Früchtepfand bzw. Sicherungsverträge ist realisiert. Es wird vereinbart, dass Waren (Betriebsmittel) bis zu einer vereinbarten Kredithöhe an den Lieferanten (Landwirt) geliefert werden. Anschließend erfolgt im Rahmen der Fakturierung eine Rechnungserstellung, bei der die offenen Posten dem Früchtepfand- oder Sicherungsvertrag belastet werden. Innerhalb der vereinbarten Kredithöhe erfolgt keine Zahlung. Rechnungen können auch nachträglich in die Kreditvereinbarung einbezogen bzw. herausgenommen werden. Bei späteren Lieferungen wird der entsprechende Warenwert gutgeschrieben und im Rahmen des Kreditvertrages verrechnet.

Zinsrechnung

Auf Basis des Fälligkeitsdatums der offenen Posten können Zinsberechnungen durchgeführt und einbezogen werden. Für die im System angelegten Kreditverträge werden die Zinsen bis zu einem bestimmten Stichtag nach der banküblichen Zinsrechnung per Tagessaldo ermittelt. Die ermittelte Zinslast wird geprüft, ggf. korrigiert und dem Kreditvertrag belastet.

Schnittstellen zu anderen Systemen

Standardmäßig stehen die Schnittstellen C/ODBC, C/OCX und C/FRONT bereit. Über Dataports können Daten mit anderen Systemen ausgetauscht werden.

Waagen und Laborgeräte

Diverse Waagen und Laborgeräte unterschiedlicher Hersteller können über eine serielle Schnittstelle angeschlossen werden. Die Laborgeräte dienen zur Ermittlung und Übernahme von Qualitätsparametern in das System.

Kiwi-Soft – BLE-Lieferungen

Für die Meldungen der BLE-Lieferungen steht eine Schnittstelle zur Verfügung, die das BLE-Programm der Fa. Kiwi-Soft bedient. Der Austausch von Daten erfolgt über eine Standard-ASCII-Datei.

Kiwi-Soft – Nawaro-Lieferungen

Lieferungen von Nawaro-Ware (nachwachsende Rohstoffe) müssen der BLE in einer speziellen Form nachgewiesen werden. Für diesen Nachweis kann das Programm „NAWARO“ von Kiwi-Soft zum Einsatz kommen.

Datenaustausch für Ölwertanalyse

Für die Ermittlung der Ölgehalte kann eine Datei über eine Schnittstelle erstellt und nach Eintragung der Werte durch das zuständige Labor (z. B. LUFA) automatisch in die Lieferungen übernommen werden.

Dabei können automatisch die Analysekosten verrechnet werden.

Produktion

Das Produktionsmodul enthält neben der eigentlichen Produktion eine Rezepturenverwaltung und eine Produktionsplanung.



Abb. 4: Hauptmenü Kontrakt & Disposition

Rezepturen

Im Produktionsmodul werden die Rezepturen der Produktionsartikel hinterlegt. Hier werden die Bestandteile des Artikels definiert, wahlweise prozentual oder mengenmäßig. Zu jedem Bestandteil kann bei Bedarf ein Schwundsatz vermerkt werden, der dann in der Produktion berücksichtigt wird. Es ist möglich, pro Artikel mehrere Rezepturen für verschiedene Zeiträume mit individueller Beschreibung zu hinterlegen.

Produktionsauftrag

Die Übergabe aus einem Verkaufsauftrag in einen Produktionsauftrag inklusive einer Rückaktualisierung bei Fertigmeldung ist möglich.

Im Produktionsauftrag wird die Rezeptur aus den Stammdaten automatisch entfaltet. Bei Bedarf können hier die Mengen, der Schwund und der Verbrauch nochmals angepasst werden. Auch die Serien- und Chargennummern, Lagerfächer und Varianten für die einzelnen Bestandteile sind hier hinterlegt.

Die geplanten Mengen werden in der Verfügbarkeitsverwaltung berücksichtigt.

Aus dem Produktionsauftrag wird ein Produktionsauftragsbeleg gedruckt, der direkt in die Produktion gegeben wird.

Mit der Funktion „Beleg kopieren“ ist es möglich, auf bereits erledigte Produktionen mit z.B. abgeänderten Mengen und Zusammensetzungen zurückzugreifen, da diese als Belege erhalten bleiben.

Datenaustausch

Für die Verwendung externer Produktionsrechner ist die Ein- und Auslesung der Produktionen in Navision realisiert.

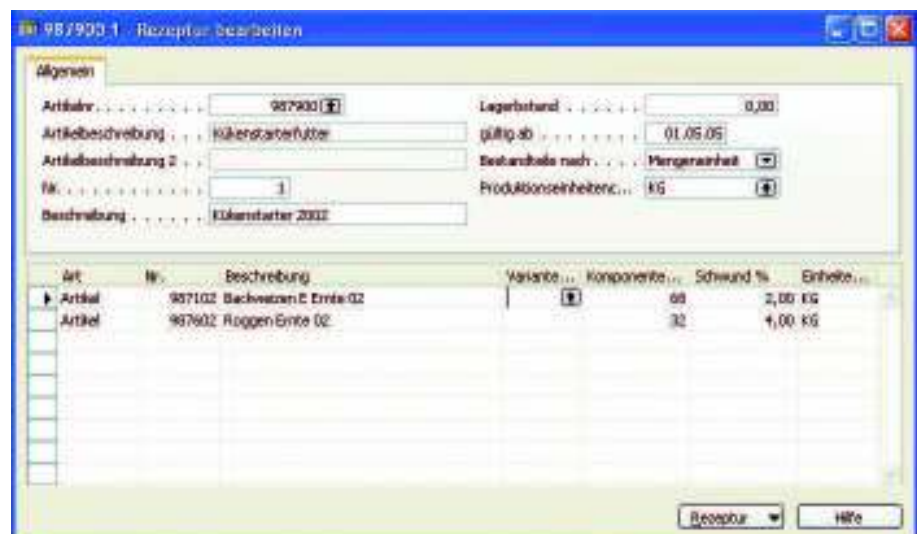


Abb. 5: Rezepturkarte

Microsoft Dynamics NAV für den Agrarhandel **DemeGro**

Microsoft Dynamics NAV - Die Philosophie

Microsoft Dynamics NAV ist Synonym für viele Jahre Erfahrung in Unternehmenslösungen für den Mittelstand. Die vollständig integrierten Anwendungen ermöglichen durchgängige Geschäftsprozesse zwischen Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten und unterstützen die schnelle, fundierte Entscheidungsfindung. Mehr als 280.000 Kunden weltweit nutzen Businesslösungen von Microsoft und vereinen eine verlässliche Technologie mit umfangreicher Geschäftskompetenz.

Mit Microsoft Dynamics NAV profitiert Ihr Unternehmen doppelt: von der Best Practice, die nur ein starker und leistungsfähiger IT-Partner in seinen Lösungen berücksichtigen kann, und vom spezifischen Branchen-Know-how, das die TSO-DATA GmbH in der Branchenlösung für den Agrarhandeleingebracht hat. Das Ergebnis: eine branchenerprobte Softwarelösung, die dem hohen Microsoft Technologie- und Qualitätsstandard entspricht.

Microsoft Dynamics NAV ist mandantenfähig, skalierbar, mehrsprachig und international einzusetzen. Die Investitionssicherheit wird durch die ständige Pflege und Weiterentwicklung von Microsoft garantiert.

TSO-DATA GmbH

TSO-DATA GmbH ist als Business-Systemhaus in der Entwicklung von ERP-Software auf Basis Microsoft Dynamics NAV tätig. Seit 1991 erarbeiten wir primär Branchenlösungen für mittelständische Unternehmen.

Als Kompetenzpartner für Netzwerklösungen von Microsoft bieten wir unseren Kunden ebenfalls den IT-Fullservice und die komplette Projektbetreuung.

Wir gehören zu den TOP 15 und damit zu den erfolgreichsten Microsoft-ERP-Partnern Deutschlands mit über 50 Mitarbeitern und mehr als 3000 Anwendern. Weltweit sind wir Mitglied im Microsoft Dynamics Presidents Club. Diese Auszeichnung spiegelt den Erfolg bei der Umsetzung von anspruchsvollen Microsoft Dynamics Projekten und ein konsequentes Engagement in der Kundenorientierung wieder.

Weitere Informationen unter:

www.tso.de



TSO-DATA GmbH Business-Systemhaus
Preußenweg 10 | 49076 Osnabrück
Tel.: 05 41/13 95-0 | Fax: 05 41/13 95-50
E-Mail: info@tso.de | www.tso.de