

NUTZEN SIE DIE DYNAMIK.



**Microsoft Dynamics NAV für
Frischdienst- und Tiefkühlkosthandel
VitaGro**



Frischdienst- und Tiefkühlkosthandel

Diese ERP-Lösung der TSO-DATA wurde speziell für den Frischdienst- und Tiefkühlkosthandel mit mobilen Verkaufsstellen entwickelt. Die langjährige Zusammenarbeit mit Kunden dieser Geschäftsbereiche hat ein Anforderungsprofil definiert, auf dessen Grundlage eine maßgeschneiderte Lösung entstanden ist, die bereits auf die branchenspezifischen Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens zugeschnitten ist.

Basis dieser Branchenlösung ist Microsoft Dynamics NAV, die Business-Software für die Bereiche:

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

Die Basis besteht zu einem Großteil aus einheitlichen Standardfunktionen - gleichzeitig wird die Software erst mit den Branchen-Spezifika und den betriebsspezifischen Anpassungen zum Maßanzug für Ihr Unternehmen. Für Sie bedeutet das: Sie profitieren gleich mehrfach! Zum einen von der Sicherheit weltweit bewährter Standardlösungen, zum anderen von den exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Funktionen, die denen einer Individualprogrammierung in nichts nachstehen.

Lesen Sie auf den folgenden Seiten einige hervorragende Highlights aus dem gesamten Leistungsspektrum.

VARIABLES TOURENMANAGEMENT

Jedem Debitoren können beliebig viele Bestell- und Liefertermine zugewiesen werden. Diese bilden die Grundlage für das variable Tourenmanagement.

Die hinterlegten Bestelltermine sind Basis für die im Call-Center erforderlichen To-Do Listen. Sie werden automatisch vom System generiert und dienen somit als Arbeitshilfe für den aktiven Telefonverkauf. Wurde aus einer To-Do Liste ein Auftrag für einen Debitoren erfaßt, wird automatisch der nächstmögliche Liefertermin ermittelt und die entsprechende Auslieferungstour vorgeschlagen. Dieses Verfahren ermöglicht eine optimale Planung und Auslastung der Auslieferungstouren.

FRISCHDIENST- UND TIEFKÜHLKOSTHANDEL

Die folgenden Leistungsmerkmale unterstreichen die vielfältigen Möglichkeiten dieser Software:

- Variables Tourenmanagement
- CTI-Integration
- Warehouse-Management (Kommissionierung)
- Mobile Online-Kommissionierung
- Stück- und Wiegeartikel
- Auftrags-Schnellerfassung
- Anbruchaufschläge
- Ersatzartikel
- Artikelverfolgung
- Leihgeräte- und Leihgerätezubehörverwaltung
- Dauerauftragsverwaltung
- Direktverkäufe
- Anbindung C+C Märkte / Kassenanbindung
- Bonusverwaltung
- Verkaufspreis- und Verkaufsrabatt-Verwaltung
- Kreditlimitprüfung
- Deckungsbeitragskontrolle
- Schulmilchabrechnung
- Sozialbuttermverwaltung
- Provisionsverwaltung
- Außendienst-Integration
- Mobile-Sales Integration
- Business Analytics

CTI MIT ACTIVETAPI

Das Modul activeTAPI-Navi bietet den Komfort den Namen Ihres Kunden schon vor dem Abnehmen des Telefonhörers zu kennen. Über die Standardschnittstelle TAPI nimmt die Anwendung den Kontakt zur ISDN-Telefonanlage auf und meldet bereits nützliche Informationen zu Ihrem Gesprächspartner. So kann bei übermittelter Telefonnummer direkt auf die entsprechende Karte des Kreditor, Debitor oder Interessenten gesprungen werden und ein entsprechender Workflow eingeleitet werden.

Über eine zusätzliche Wahlhilfe kann direkt per Knopfdruck eine Verbindung hergestellt werden. Alle ein- und ausgehenden Telefonate werden über ein eigenes Logbuch protokolliert werden. Die Informationen stehen dann zur Auswertung frei zur Verfügung.

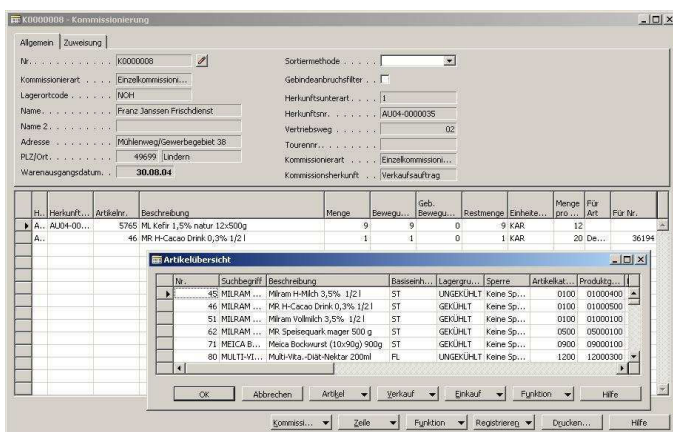
WAREHOUSE-MANAGEMENT / KOMMISSIONIERUNG

Erstellte Verkaufsaufträge werden durch das variable Tourenmanagement den entsprechenden Auslieferungstouren zugewiesen. Aus den jeweiligen Auslieferungstouren wird ein Kommissioniersvorschlag generiert. Dieser Vorschlag wird unter Berücksichtigung der Kommissionierart des Kunden erstellt. So kann entweder eine auftragsbezogene Einzel- oder eine übergreifende Sammelkommissionierung erfolgen, wobei die Besonderheiten der Stück- und Wiegeartikel berücksichtigt werden.

Der Druck der Kommissionierscheine erfolgt wegeoptimiert nach Lagerplatz. Weiterhin werden die besonderen Anforderungen an die Lagerung der Artikel berücksichtigt, wie tiefgekühlte, gekühlte oder ungekühlte Lagerungsoption.

Die kommissionierten Ist-Mengen werden von Ihrem Lagermitarbeiter zurückgemeldet und mit den Soll-Mengen abgeglichen. Falls Artikel am Lager nicht verfügbar sind, kann auf zugewiesene Ersatzartikel ausgewichen werden. Die Verteilung der verminderten Mengen bzw. der Ersatzartikel erledigt der Vertriebsfachbearbeiter. Diese Abweichungen werden an die dazugehörigen Aufträge zurückgemeldet. Wurde auf Ersatzartikel ausgewichen, kann der Verkaufspreis des ursprünglichen Artikels übernommen werden.

Abbildung 1:Kommissionierung



MOBILE ONLINE-KOMMISSIONIERUNG

Neben der herkömmlichen Kommissionierung über Kommissionierscheine bietet die mobile Datenerfassung durch die Online-Verarbeitung eine optimale Unterstützung der Lagerprozesse. Über ein mobiles Handterminal mit integriertem Scanner wählt der Lagermitarbeiter den gewünschten Beleg und bekommt dann positionsweise die zu kommissionierenden Artikel angezeigt. Durch das Scannen des Artikels werden auch die benötigten Daten zur Rückverfolgung der Ware mit Übertragung der Chargen- und MHD-Informationen gewährleistet.

AUFTRAGSSCHNELLERFASSUNG

Dieses Modul ermöglicht der Verkaufsabteilung eine schnelle Auftragsfassung und eine individuelle Betreuung der Kunden. Zu jedem Debitor wird mit Abschluß eines Auftrags automatisch das bereits gelistete Warensortiment aktualisiert bzw. neu hinterlegt.

In der Auftragsfassung kann dieses Debitorsortiment eingeblendet werden, und der Sachbearbeiter erfasst hier die aktuellen Auftragsmengen. Artikel, die über einen längeren Zeitraum nicht bestellt wurden, sind farblich markiert und können so gezielt nachgefragt werden.

DAUERAUFTRAGSVERWALTUNG

Mit dieser Funktionalität können für jeden Kunden sogenannte Daueraufträge hinterlegt werden. Informationen, wie Startdatum, Liefertag, Intervall und die entsprechenden Auftragspositionen werden einmalig eingetragen.

Passend zu den entsprechenden Lieferterminen generiert das System automatisch die Aufträge. Um Urlaubs- und Ferienzeiten der Kunden zu berücksichtigen, können variable Zeiträume definiert werden, in denen der Auslieferungszyklus pausiert.

Abbildung 2: Auftragschnellerfassung

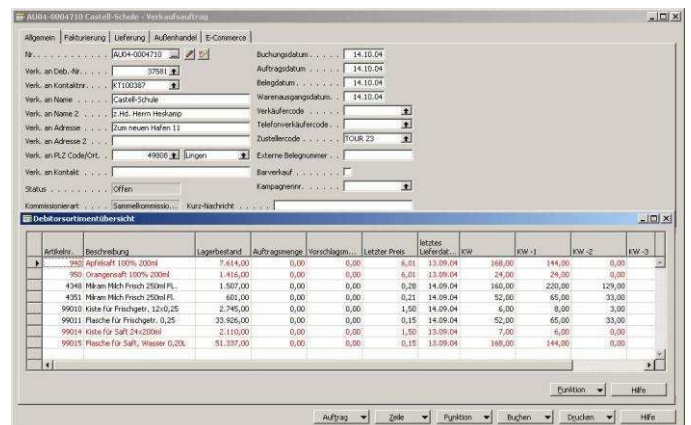
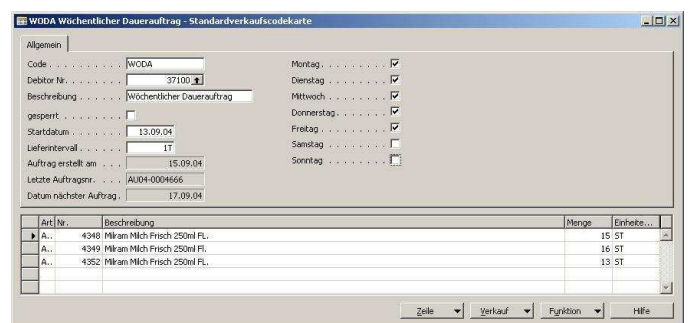


Abbildung 3: Dauerauftragsverwaltung



Verkaufspreise und Verkaufsrabatte

Mit Microsoft Dynamics NAV bestehen umfangreiche Möglichkeiten in der Preisgestaltung, die durch die Branchenausrichtung für den Frischdienst- und Tiefkühlkostbereich noch verfeinert wurden.

So gestalten Sie Ihre Preise flexibel und transparent:

- Differenzierbarkeit der Preise nach Artikel, Kunde, Kundengruppe, Datum, Einheit, Mindestabnahmemenge und Währung
- Differenzierbarkeit der Rabatte nach Artikel, Artikelgruppe, Kunde, Kundengruppe, Datum, Einheit, Mindestabnahmemenge und Währung
- Bestpreisfindung
- Bestrabattfindung
- Abholrabatte

KREDITLIMITPRÜFUNG

In Abhängigkeit der globalen Einstellungsparameter erhält der Sachbearbeiter eine Warnmeldung in der Auftragserfassung, wenn sich der Kunde trotz fälliger Posten im Zahlungsrückstand befindet.

Weiterhin kann je Kunde optional ein Kreditlimit hinterlegt werden. Auch hier erhält der Sachbearbeiter eine Warnmeldung sobald dieser Wert überschritten wird. Sind beide Grenzwerte überschritten, kann im System statt eines Auftrages mit Zahlungsziel ein zwingender Barverkauf ausgelöst werden.

BONUSVERWALTUNG

Rückvergütungen können in der Bonusverwaltung für jeden Kunden gewährt werden, wenn er ein bestimmtes Umsatzziel in einer oder mehreren Warengruppen erreicht hat. Die ausgehandelten Rückvergütungskonditionen sind individuell für jeden Kunden zu hinterlegen.

Am Ende einer Periode wird der Rückvergütungsvorschlag von der Anwendung generiert. Diese Vorschlagszeilen sind manuell änderbar und lösen mit Freigabe eine Gutschrift für den jeweiligen Kunden aus.

SCHULMILCHABRECHNUNG/SOZIALBUTTERVERWALTUNG

Durch Angabe einer Beihilfeart und Beihilfegruppe können Kunden im Stamblatt als beihilfeberechtigt für Schulmilch oder Sozialbutter vermerkt werden.

Weitere Angaben wie Anzahl der Schüler, die beihilfeberechtigten Zeiträume sowie die Berechtigungsscheine sind für diese Kunden zu hinterlegen.

In der Auftragserfassung wird eine Kontrolle der Beihilfemengen durchgeführt und eine Warnung bei Überschreitung der eingestellten Mengen ausgelöst.

Die Abrechnung der Beihilfe berücksichtigt die Besonderheiten der verschiedenen Bundesländer und kann sowohl in gedruckter Form als auch in Dateiform erfolgen.

ARTIKELVERFOLGUNG

Mit Microsoft Dynamics NAV können Sie Seriennummern und Chargen differenziert zurückverfolgen. So kann eine durchgängige Serien- und Chargennummernverfolgung, die bei jeder Lagerbewegung beachtet werden muss, eingerichtet werden, sowie eine auf bestimmte Vorgänge begrenzte Artikelrückverfolgung.

Einzelne Seriennummern und Chargen können gesperrt werden, so dass diese nicht vom Lager gebucht werden können. Die Hinterlegung von Zertifikatsnummern und beliebig langen Texten ist für einzelne Chargen ebenso möglich wie die Verwaltung von Haltbarkeitsdaten und Garanziezeiten für alle Formen der Artikelverfolgung.

LEIHGERÄTE- UND LEIHGERÄTEZUBEHÖRVERWALTUNG

Das Lagermodul verfügt neben der Artikelverwaltung auch über eine Verwaltung für Leihgeräte- und Leihgerätezubehör. Jedes Objekt wird in einer Karte mit sämtlichen für eine leistungsfähige Verwaltung notwendigen Daten eingerichtet.

Informationen wie Seriennummer, Artikelnummer, Leihgebühren, Anschaffungsdatum und –preis werden hinterlegt. Über die Zuordnung der entsprechenden Kunden haben Sie jederzeit Auskunft über den momentanen Aufstellungsort. Mit der Rückgabe geht das Leihgeräte wieder in Ihren Lagerbestand.

Automatisch kann aufgrund der eingestellten Daten ein Gebührevorschlag für die fälligen Leihgebühren ermittelt werden. Dieser ist manuell änderbar und löst nach Freigabe die daraus resultierende Rechnung aus.

KASSENANBINDUNG

Die qualifizierte Spezial-Lösung „Kasse“ von Microsoft Business Solutions kommuniziert online und/oder offline mit der ERP-Lösung. Dieses gewährleistet einen reibungslosen und permanenten Datentransfer in beide Richtungen.

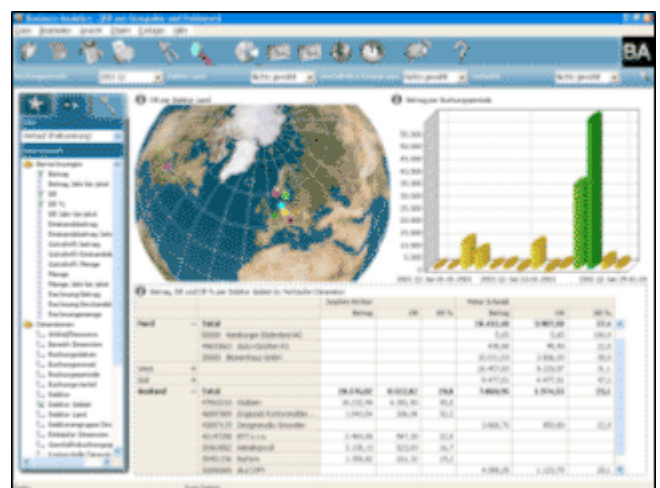
Im Offline-Modus erfolgt die Kommunikation mittels einer Navision-Replikator-Lösung. Die Kasse kann darüberhinaus individuell an die Kundenwünsche angepasst werden.

Business Analytics für Microsoft Dynamics NAV

Business Analytics für Microsoft Dynamics NAV ist das speziell für mittelständische Entscheider entwickelte Front-End für die gezielte Auswertung der detaillierten Informationen der Businesslösung. Weniger das Sammeln aller wesentlichen Unternehmensdaten als vielmehr deren Aufbereitung in einer verständlichen, interpretierbaren Form.

Damit können Sie auf einfache Weise ein komplexes System an Zusammenhängen und Abhängigkeiten schnell analysieren und nötigenfalls genau an den Stellen korrigieren, an denen es kritisch werden kann.

Abbildung 2: Business Analytics



MOBILE SALES INTEGRATION

Mobile Sales gibt Ihren Vertriebsmitarbeitern und Fahrern Zugriff auf Kunden-, Artikel-, Bestell- und Bestellhistorieinformationen Ihres Backend-Systems in der Organisation Ihrer mobilen Verkaufsstationen.

Die Lösung ist geräteunabhängig, da sie auf jedem Computer, auf dem eine Windows-Version oder ein Browser installiert ist, läuft. So kann als Backend-System beispielsweise ein PDA oder Laptop eingesetzt werden.

Weiterhin stellt Mobile Sales die volle Integration mit Ihrem administrativen Backend-System sicher, was zur gewaltigen Reduzierung von Verwaltungsaufwand führt. Die Effektivität der Vertriebsmitarbeiter steigt, da durch weniger „Papierarbeit“ mehr Besuche in weniger Zeit durchgeführt werden können.

Alles zusammen ermöglicht die Lösung den Vertriebsmitarbeitern und Fahrern beim Kundenbesuch die Erstellung und Auslösung von Bestellungen und Rechnungen. Wenn es notwendig ist, können die Belege auch sofort beim Kunden ausgedruckt werden.

Auf Basis der verkauften Produkte ermittelt die Software noch unterwegs einen Bestellvorschlag. Dieser Vorschlag lässt sich je nach Präferenzen der anzufahrenden Kunden ändern. Umsätze und Nachbestellungen werden per Handy an den Navision Server übermittelt.

Auf umgekehrtem Wege erhält der Fahrer aktualisierte Routen. Die Daten der Zielverkäufe fließen direkt in das Lastschriftverfahren ein. Nachbestellungen werden sofort kommissioniert und können bereit gestellt werden.

ANFORDERUNGEN MICROSOFT DYNAMICS NAV

Eine aktuelle Zusammenstellung der Systemanforderungen finden Sie im Internet:

www.microsoft.com/germany/dynamics

Abbildung 5: Mobile Verkaufsstation



Microsoft Dynamics NAV für Frischdienst- und Tiefkühlhandel

VitaGro

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 VitaGro für Frischdienst- und Tiefkühlkosthandel eingebracht 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 President's Club. Diese Auszeichnung spiegelt den Erfolg bei der Umsetzung von anspruchsvollen Microsoft Dynamics Projekten und ein konsequentes Engagement in der Kundenorientierung wider.

Weitere Informationen unter:

www.tso.de