



# TecTrade

Technischer Großhandel und Produktions-  
verbindungshandel auf Basis von Microsoft Dynamics AX



# Den Kunden im Fokus

## Die Branche

Den Kunden im Fokus, gepaart mit einer starken Serviceorientierung, das ist das Tagesgeschäft des technischen Großhandels. Als klassische Schnittstelle zwischen Produktion und Kunde, ist ein straff geführtes Produktprogramm mit einem angemessenen Automatisierungsgrad in Einkauf und Logistik neben einer ausgezeichneten technischen Qualifikation der Schlüssel zum Erfolg im technischen Groß- und Produktionsverbindungshandel.

## Das Ziel

- Die Optimierung des Warenflusses und die Nutzung von Einsparpotentialen bei gleichzeitiger Erhöhung der Servicequalität.
- Eine schnelle Informationsbeschaffung neben der Transparenz aller Kennzahlen.
- Eine hohe Reaktionsfähigkeit und Flexibilität bezogen auf Anforderungen des Marktes.

## Die Lösung

TecTrade wurde auf Basis von Microsoft Dynamics AX entwickelt und ist voll in dessen umfassende Standardfunktionalität integriert. Microsoft Dynamics AX ist hochflexibel in der Anpassung, bewahrt die Releasefähigkeit und ist durch die moderne 3-Tier-Architektur nahezu beliebig skalierbar. Das Look and Feel von Office gewährleistet eine schnelle Einarbeitung. Durch die offene Architektur mit vielen Standardschnittstellen fügt sich Microsoft Dynamics AX leicht in die bestehende Systemlandschaft ein. TecTrade erweitert Microsoft Dynamics AX um die Funktionen, die der technische Großhandel und Produktionsverbindungshandel bei der täglichen Arbeit benötigt.

## Die Nutzensvorteile von TecTrade

### Branchenfunktionen und Prozesse im Standard

TecTrade wurde speziell für den technischen Großhandel und Produktionsverbindungshandel entwickelt. Mit der Auslieferung von TecTrade erhalten unsere Kunden damit ein umfangreiches Set an Standardprozessen für den technischen Großhandel und Produktionsverbindungshandel.

### Dokumentierter Branchenstandard

Mit der Auslieferung von TecTrade erhalten Sie eine vollständige Dokumentation aller Branchenfunktionen sowohl in gedruckter Form als auch als Online-Hilfe.

### Zertifizierte Qualität

TecTrade wurde von Microsoft zertifiziert, was einen sehr hohen Qualitätsstandard dokumentiert und Ihnen die Sicherheit gibt, eine praxistaugliche Lösung zu erhalten.

### Risikominimierung

Praxiserprobte Branchenfunktionen, zertifizierte Qualität und dokumentierte Standards reduzieren das Projektrisiko erheblich.

### Kostenvorteil

Die Einführung von TecTrade erzielt gegenüber der Einführung des Dynamics AX Standards einen wesentlichen Kostenvorteil, denn die von Ihnen benötigten Funktionen sind bereits vorhanden und müssen nicht aufwändig für Sie entwickelt werden.

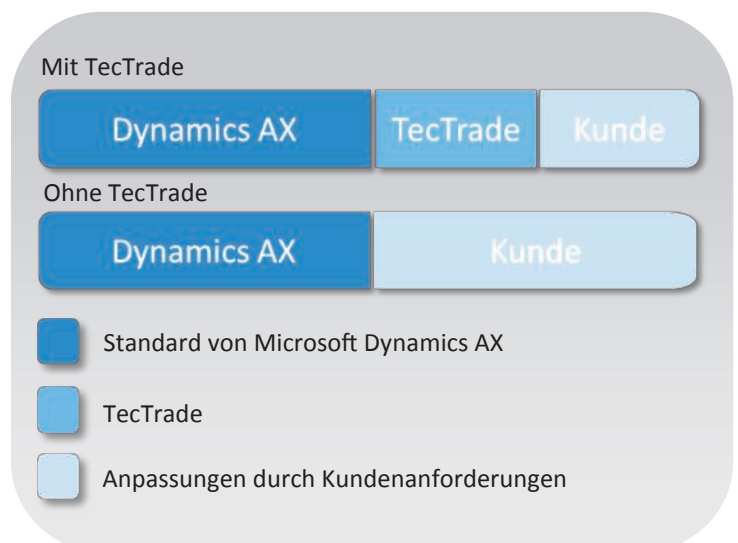


Abb. 1: Kostenvorteil durch Branchenfunktionen

## Den Kunden im Fokus



Produkt: TecTrade  
Version: 3.7.2  
Stand: 01.08.2010

**TecTrade** ist die von Microsoft zertifizierte Branchenlösung für den Technischen Großhandel und Produktionsverbindungshandel auf Basis von Microsoft Dynamics AX.

### Inway Systems GmbH

Die Inway Systems GmbH als Microsoft Partner mit den Kompetenzen Gold Enterprise Resource Planning, Silver ISV Software Solutions und Silver Application Integration betreut mittelständische Kunden im gesamten Bundesgebiet. Auf Basis der Inway-Methodik analysiert, entwirft und entwickelt unser Team aus erfahrenen Beratern, und Softwareentwicklern eine exakt auf den Kunden zugeschnittene Lösung.



TecTrade ist die von Microsoft zertifizierte Branchenlösung für den Technischen Großhandel und Produktionsverbindungshandel auf Basis von Microsoft Dynamics AX. Neben den speziellen Großhandelsfunktionen bietet TecTrade eine Vielzahl von branchenneutralen produktivitätssteigernden Funktionen. Außer den auf den folgenden Seiten beschriebenen Erweiterungen, liefert TecTrade zahlreiche –für das tägliche Arbeiten wichtige – Detailverbesserungen, wie zum Beispiel:

- Maskenanpassungen wie die Bestandssicht mit Deckungsrund und Ampelsystem im Auftrag
- Reportanpassungen für alle externen Belege in einsatzbereitem Design
- Kopf- und Fußtexte für Aufträge und Bestellungen mit Textbausteinen für die externen Dokumente
- Rechnungshinweise
- Hierarchisierung des Artikelstamms durch Warengruppen- und Untergruppen

Im Einzelnen werden diese Anpassungen hier nicht dargestellt, sondern können im Handbuch bzw. der Projektdokumentation zu TecTrade nachgelesen werden.

### Debitoren Zahlungsverhalten

Mit Hilfe dieser Funktionalität können Sie das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden übersichtlich und zentral darstellen. Schwankungen im Zahlungsverhalten sind damit auf einen Blick erkennbar und das Unternehmen ist in der Lage schnell darauf zu reagieren. Die Klassifizierung des Zahlungsverhaltens ist im Wesentlichen frei einstellbar. Ferner steht eine periodische Berechnung des Zahlungsverhaltens über frei definierbare Zeiträume zur Verfügung, die auf den durchschnittlichen Nettozahlungen beruht.

Da das Zahlungsverhalten keine Stichtagsbetrachtung, sondern eine periodenbezogene Auswertung ist, werden Trends grafisch dargestellt und sind dadurch noch leichter zu erkennen. Insgesamt kann die Bewertung des Debitorenzahlungsverhaltens Grundlage für eine flexible Kreditlimitberechnung sein.

### Internes Kundenrating

Das Kundenrating setzt auf der TecTrade Funktionalität „Debitoren Zahlungsverhalten“ auf und ermöglicht Ihnen, eine Kategorisierung der Kunden nach diversen Bewertungskriterien wie z.B. Umsatz, Gewinn und Zahlungsverhalten sowie frei definierbare Kriterien.

### Lieferantenbewertung

Zur kontinuierlichen Verbesserung der eigenen Produktqualität einerseits und Vermeidung von Störungen innerhalb der logistischen Kette (Supply Chain) bzw. Produktion, ist eine Bewertung der Lieferanten unabdingbar. Mit TecTrade können Sie die Lieferantenleistungen in einzelnen Fachbereichen wie Qualität, Logistik und Einkauf überwachen und auswerten. Auf Basis dieser Auswertungen können Lieferanten beurteilt und in eine ABC-Klassifizierung eingestuft werden. Dazu stehen zahlreiche Kriterien, wie z.B. Abweichung von Lieferterminen oder Liefermengen, Qualitäts- und Mengenabweichungen, Falschliefereien oder Flexibilität und Reaktionsverhalten zur Verfügung. Daneben sind weitere, frei definierbare Kriterien möglich.

## Die Lieferkette automatisieren



### Branche:

Technischer Großhandel, Produktionsverbindungshandel

### Unternehmen:

Die sudhoff technik GmbH mit Hauptsitz in Ulm-Eisingen beliefert seit 1936 Kunden aus dem Mittelstand aber auch Großkonzerne mit technischen Produkten aus den Bereichen Gummi, Kunststoff, Arbeitsschutz und erbringt hochqualifizierte Dienstleistungen in den Bereichen Produktentwicklung und Werkzeugbau.

### Ausgangssituation:

Ende 2000 wurde mit der Auswahl einer neuen ERP-Lösung begonnen. Grund hierfür war zunächst die notwendige Umstellung auf den Euro. Neben den Funktionalitäten, die man von einem modernen ERP-System erwartet, wurde bereits zu diesem Zeitpunkt ein Schwerpunkt auf die Flexibilität der Lösung gelegt.

### Die Lösung:

Derzeit sind ca. 60 Arbeitsplätze mit Microsoft Dynamics AX und der Branchenlösung TecTrade von Inway Systems ausgestattet.

### Automatische Auslieferung / Rückstandsauflösung

Mit dieser Funktionalität kann der Anwender eine signifikante Reduzierung des manuellen Aufwands zur Freigabe von lieferbereiten Artikeln durch automatischen Anstoß der Kommissionierung bzw. Auslieferung erzielen. Im Batch wird der Bestand in periodischen Abständen nach lieferbereiten Artikeln durchsucht. Ist Bestand vorhanden, so wird diese für den jeweiligen Auftrag reserviert. Abhängig vom Lieferdatum und der Wiederbeschaffungszeit, werden auch früher fällige Positionen vorrangig bedient. Beim Kunden bzw. im Auftrag kann festgelegt werden, wie der Kunde bedient wird. Die folgenden Optionen stehen zur Verfügung:

- Nie: Keine automatische Auslieferung = Standardauftrag
- Komplettauftrag: Der Auftrag wird nur ausgeliefert, wenn er vollständig lieferfähig ist
- Komplettposition: Der Auftrag wird/kann in Teillieferungen ausgeliefert werden, jedoch immer nur vollständige Positionen
- Immer: Positionen werden geliefert, sobald eine Teilmenge verfügbar ist.

Weiterhin ist steuerbar, nach welcher Wartezeit (nach Erfassung) der Auftrag von der automatischen Auslieferung berücksichtigt werden soll.

Mit dieser Funktionalität können auch Cross Docking Szenarien abgebildet werden.

### Vertriebscockpit

Alle für die Auftragsabwicklung relevanten Informationen werden dem Anwender auf einen Blick dargestellt. In vier unterteilten Maskenbereichen sehen die Mitarbeiter sämtliche Informationen zu Rechnungen, Aufträgen, Angeboten, sowie Kunden- und Kontaktdaten. Es können direkt neue Kundenaufträge und -angebote per „drag & drop“ angelegt werden.

Via Telefonie-Integration kann das Vertriebscockpit bei Anruf des Kunden automatisch angezeigt werden.

### Abrufauftragsverwaltung

Im Standard werden Abrufaufträge nicht in der Dispo berücksichtigt, d.h. aus einem Abrufauftrag kann über die Produktprogrammplanung kein Bestellvorschlag generiert werden. Parametergesteuert kann TecTrade aus Abrufaufträgen über den Bestellvorschlag eine Abrufbestellung anlegen. Dabei wird eine Referenz zwischen Abrufauftrag und Abrufbestellung hergestellt. Wird ein Freigabeauftrag auf der Verkaufsseite erstellt, so kann bei der Umwandlung des Bestellvorschlags wahlweise eine Standardbestellung oder ein Freigabeauftrag zur zugeordneten Abrufbestellung erstellt werden. Hiermit wird verhindert, dass bereits bestehende Kontrakte mit Lieferanten übersehen und nicht gezogen werden.

Bei Bestellvorschlägen aus Standardaufträgen wird in der Umwandlung auf bestehende Abrufbestellungen für diesen Artikel hingewiesen und kann diesen zugeordnet werden.

Somit sind alle Kombinationsmöglichkeiten und Beziehungen zwischen Abrufaufträgen, Abrufbestellungen, Freigabeaufträgen, Freigabebestellungen sowie Standardaufträgen und Standardbestellungen möglich.

# Die Lieferkette automatisieren

## Lieferplan

Die Funktionalität Lieferplan erlaubt dem Anwender die Erstellung von Planzahlen und entsprechenden Bestelleinteilungen für den Lieferanten und Artikel (Gesamtmenge in einem bestimmten Zeitraum und Teilmengen zu einem bestimmten Datum). Normalerweise werden Planzahlen und Einteilungen initial an den Lieferanten übermittelt und dann entsprechend den Schwankungen auf der Nachfrageseite (Termin und Menge) angepasst.

Grundsätzlich werden hier die Standardmethoden der PPP genutzt, um den Lieferanten auf Grund von Nachfrageschwankungen über geänderte Mengen und Termine zu informieren.

## Alternativangebote

Es können mehrere Alternativpositionen in Bezug zu einer Angebotsposition angelegt und später bei Übernahme in den Auftrag auch ausgewählt werden. Dadurch können sowohl Preisstaffeln als auch Alternativartikel angeboten werden. Alternativpositionen werden nicht in den Angebotswert einbezogen.

## Erweiterte Lieferbedingungen

Durch die erweiterten Lieferbedingungen ist es möglich mehrere voneinander abhängige Lieferbedingungen, in Abhängigkeit vom Bestellwert zu pflegen. Mit dieser Funktionalität können bestellwertabhängige Versandkosten und z.B. kostenlose Nachlieferungen abgebildet werden.

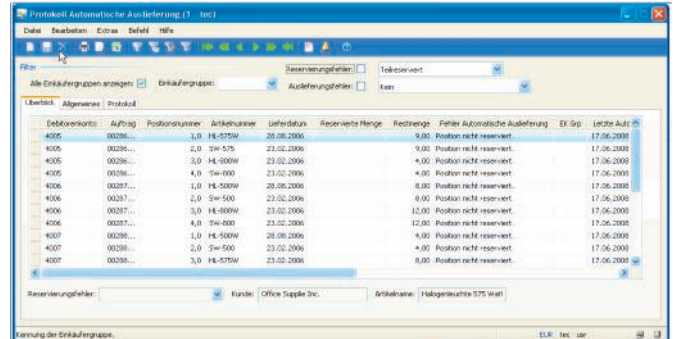


Abb. 2: Protokoll der automatischen Auslieferung

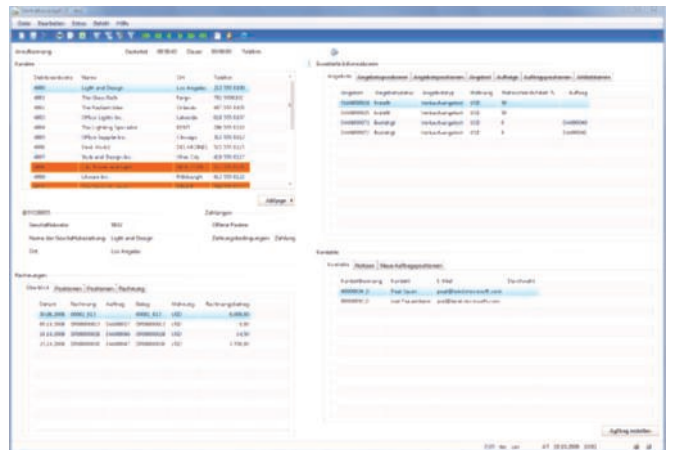


Abb. 3: Vertriebscockpit

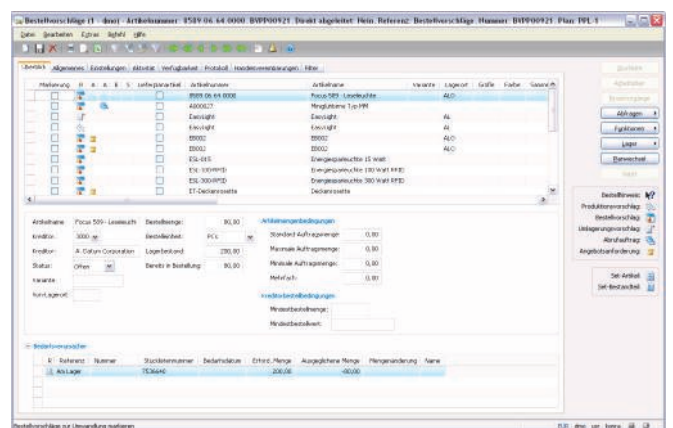


Abb. 4: Abrufaufträge aus dem Bestellvorschlag

# Ein- und Verkauf vereinfachen

## Transportmittelverwaltung

Lieferungen werden heutzutage meist auf oder in speziell dafür vorgesehenen Transportmitteln wie Behältern, Kisten oder Europaletten verschickt. Es handelt sich hierbei zumeist um werthaltige Artikel die bestandsmäßig verwaltet werden müssen. In TecTrade ist diese Funktionalität über Artikel die auch gleichzeitig die Rolle eines Transportmittels übernehmen können und – sofern gewünscht – auf speziellen Lagerorten beim Kunden geführt werden realisiert. Die Lieferung von Transportmitteln im Rahmen eines Auftrags kann somit als Umlagerung realisiert werden oder wahlweise als Ausbuchung der Transportmittel in Form Lagerbewegung.

Transportmittel können speziellen Debitoren zugeordnet werden und natürlich werden auch die Kapazitäten von Transportmitteln pro Artikel berücksichtigt.

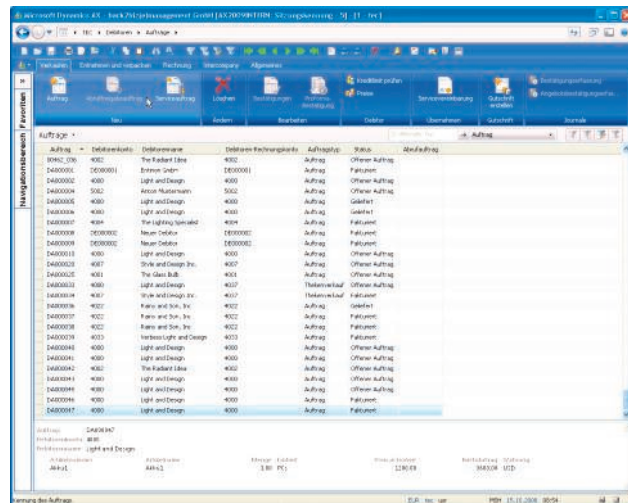


Abb. 5: Thekenverkauf

## Tourenverwaltung/Tourenplanung (Google-Maps-Integration)

Neben der einfachen Verwaltung vorgeplanter Touren, können auch die leistungsfähigen Google-Maps zur Planung von Touren eingesetzt werden. Beliebige Adressen können zunächst ausgewählt und dann als Tour geplant werden.

An allen Stellen im System, an denen Adressen vorkommen, kann deren geografische Lage per Google-Maps visualisiert werden.

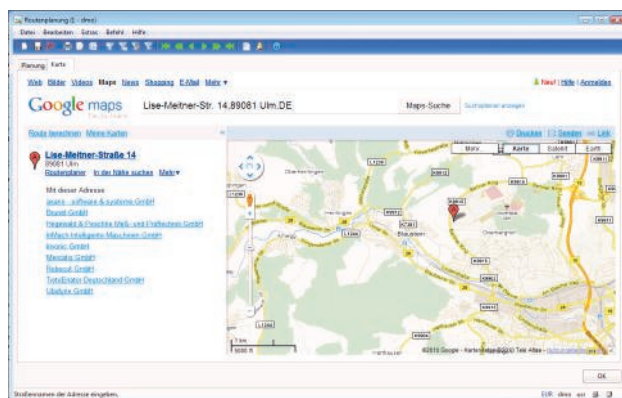


Abb. 6: Tourenplanung

## Provisionierung auf Basis von Zahlung

Auszahlungen von Provisionen erfolgen in der Regel auf Basis von Zahlungseingängen des Debitors. Im Standard von AX erfolgt die Provisionszahlung ausschließlich auf Basis von Rechnungen (Verkaufspositionen), weshalb TecTrade um die hier beschriebene Funktionalität erweitert wurde. Die Provisionszahlung wird direkt auf den zuständigen Verkäufer verprovisioniert und ausbezahlt. In der Provisionsübersicht sehen Sie alle Provisionen für einen Verkäufer innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Diese beziehen sich auf Verkaufspositionen, die bereits durch Zahlungseingänge seitens der Debitoren ausgeglichen wurden. Die Provisionierung kann auch pro Auftrag – durch eine individuelle Provisionsvereinbarung – beschrieben werden.

## Thekenverkauf

Handelsunternehmen, die neben ihrem Stammgeschäft einen Thekenverkauf mit Barzahlung betreiben, können diesen über eine sehr einfache Kassenfunktionalität realisieren. Hierbei kann auf sämtliche Debitoren Daten zugegriffen, der Direktverkauf durchgeführt und eine Kassenabrechnung durchgeführt werden.

# Ein- und Verkauf vereinfachen

## Webbasierte Auftragsverfolgung

Hierüber haben die Kunden des Anwenders die Möglichkeit, den Status des jeweiligen Auftrags "online" über das Internet zu verfolgen. Durch diesen Service steigt die Kundenbindung und reduziert den Arbeitsaufwand durch Nachfragen des Kunden.

Diese Funktionalität ist unabhängig vom Enterprise-Portal oder dem Business-Connector und kann leicht auf externen Web Servern zur Verfügung gestellt werden.

**Auftrag: 00395\_036**

Kunde: Light and Design  
Kundennummer: 4000

Position	Artikelnummer	Name	Menge	Betrag
1,00	DL-100-G	Deckenlampe - Gebrüstet	5,00	2.400,00
2,00	DL-100-C	Deckenlampe - Chrom	5,00	2.750,00

Abb. 7:Webbasierte Auftragsverfolgung

## Außer-Haus-Fertigung

Mit der Funktionalität Außer-Haus-Fertigung können Anwender ihre Lieferanten als verlängerte Werkbank nutzen und entweder in den eigenen Produktionsprozess integrieren oder aber die Produktion vollständig zum Lieferanten auslagern. Das Standardmodul Produktion ist hierzu nicht notwendig. Gerade für Händler, die keine eigene Produktion besitzen, aber dennoch einen Produktionsprozess (inklusive Materialbereitstellung) bei ihrem Lieferanten anstoßen möchten, ist diese Funktionalität interessant.

Insgesamt werden Werte- und Warenflüsse vollständig und korrekt abgebildet, inklusive der Integration in die PPP (Umlagerungsvorschläge, Bestellvorschläge, usw.). Selbstverständlich sind Beistellungen inkl. aller notwendigen Dokumente möglich. Mehrstufige Fertigungsprozesse (Lieferant A liefert an B und B weiter an C) und Direktlieferungen werden ebenfalls unterstützt.

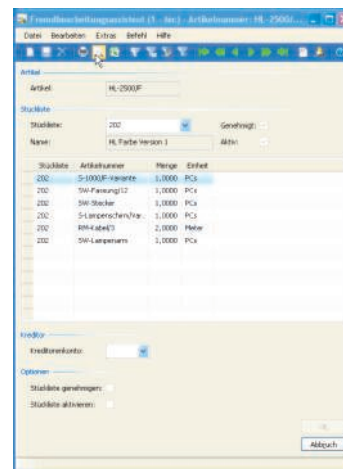


Abb. 8:Fremdfertigungsassistent

Bei Stücklistenartikeln, die außer Haus gefertigt werden, können in Abhängigkeit vom Lieferanten unterschiedliche Stücklistenversionen verwendet werden. Ebenso können individuelle Stücklistenversionen pro Bestellung bzw. Bestellvorschlag erzeugt werden (Bestellstücklisten) um besonderen Anforderungen von Aufträgen oder Lieferanten gerecht zu werden.

## Automatische Lieferzeitermittlung

Durch die automatische Lieferzeitverwaltung soll eine Optimierung der Lieferzeiten für Bestellungen erzielt werden, d.h. die vom Lieferanten angegebenen Lieferzeiten sollen näher an die tatsächlich in der Vergangenheit realisierten Lieferzeiten herangebracht werden. Für die Ermittlung einer realitätsnahen Lieferzeit, wird auf Basis der realisierten Lieferzeiten ein mengenabhängiger Mittelwert errechnet.

Die realen Lieferzeiten werden protokolliert, sodass ggf. auch manuelle Anpassungen – z.B. die Eliminierung von Ausreißern – möglich sind.

Der Anwender wird – falls gewünscht -durch eine entsprechende Vorschlagsmaske bei der Ermittlung der Lieferzeiten unterstützt.

# Ein- und Verkauf vereinfachen

## Bestellüberwachung und Lieferanmahnung

In Abhängigkeit der Parameter im Stammsatz eines Kreditors werden Bestellungen überwacht und überfällige Bestätigungen und Lieferungen können ähnlich der Mahnung für Debitorenrechnungen in Form eines Mahnlaufs ange-mahnt werden. Mahnungen für Bestätigungen und Lief-erungen können als eigenständige Stapelverarbeitungsläu-fe gestartet werden. Liefer- und Bestätigungsanmahnun-gen werden vollständig journalisiert.

Die aktuellen Mahnstufen werden in der Bestellung proto-kolliert und dargestellt.

Bestellbestätigungen (mit Referenz) und die bestätigten Liefertermine können auf dem Bestellkopf und auf der Position eingegeben werden.

## Artikel- und Katalogimport / Export

Mit dieser Funktionalität können Artikelstammdaten in unterschiedlichen Standardformaten Importiert und Ex-portiert werden. Derzeit unterstützte Formate sind:

- BMECAT
- DATANORM
- Pricat

Daneben wird ein generisches Format unterstützt, was dem Kunden die Definition eigener Formate erlaubt. Be-rücksichtigt werden hier auch Preise, Staffelpreise, Rabatte und Mediendaten.

Katalogartikel werden dabei nicht grundsätzlich im Artikel-stamm angelegt, sondern werden separiert in der Struktur des angelieferten Kataloges gehalten. Bei Bedarf können einzelne Artikel, Artikelmen-gen auf Grundlage bestimmter Kriterien oder auch der ganze Katalog in den Artikelstamm übernommen werden.

Kataloge lassen sich im Auftrag und im Angebot durchsu-chen und können auch für den Auftrag oder das Angebot übernommen werden. Dabei kann der Anwender entschei-den ob der Artikel im Stamm angelegt wird oder in Form eines Sammelnummernartikels (siehe Funktionalität Sam-melnummern) dem Auftrag/Angebot hinzugefügt wird. Der Anwender ist somit in der Lage Katalogartikel fast wie Stammartikel zu behandeln, natürlich inklusive PPP und Margenberechnung.

Neben dem Import können eigene Kataloge schnell erstellt und in den genannten Formaten exportiert werden. Somit können beispielsweise Preislisten schnell und einfach ge-neriert und an den Kunden weitergegeben werden.

Ergänzend steht eine einfache Katalogdruckfunktionalität zur Verfügung.

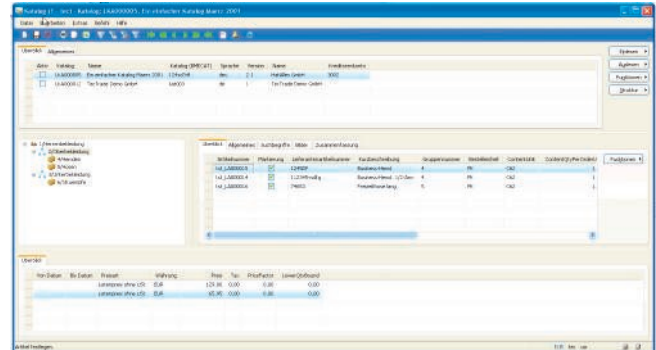


Abb. 9: Katalogverwaltung

# Ein- und Verkauf vereinfachen

## Set-Artikel

Im Handel ist es gängige Praxis, dass sogenannte „Set-Artikel“ (Bündelung von zwei oder mehr Artikeln zu einem Set-Artikel) zusammengestellt werden. Diese Artikel sind im Grunde eine Stückliste die aus mehreren Einzelartikeln besteht, die entweder als Set oder jeder für sich verkauft werden können. Set-Artikel können im Auftrag oder der Bestellung erstellt oder auch in die Einzelartikel aufgelöst werden (mit entsprechende Anpassung der Preise).

Set-Artikel werden in der PPP berücksichtigt. Die Margenberechnung kann hierbei auf Set- und Einzelartikel erfolgen.

## Sammelnummernverwaltung

Artikel, die nur unregelmäßig oder selten verkauft werden und keine Stammartikel sind oder werden sollen, können über Sammelartikel abgewickelt werden. Dies entlastet den Artikelstamm und der Waren- und Wertefluß bleibt dennoch über die Sammelnummernkennungen eindeutig nachvollziehbar. Beim Verkauf eines Sammelnummernartikels werden Artikeltext, Preis (VK und EK) und der Lieferant in der Auftragsposition eingegeben. Alle Informationen werden über die PPP bis in die Bestellung mitgeführt. Bestände werden korrekt verwaltet und Verkäufe werden mit den korrespondierenden Einkäufen ausgewertet, so dass die realen Margen ermittelt werden können.

Im Zusammenhang mit der TecTrade Katalogfunktionalität ist dies ein hervorragendes Instrument zur Realisierung eines breiten Sortiments bei einem schlanken Artikelstamm.

## Lagerkennzahlen (Kontrolle und Rückverfolgung)

Die Lagerkennziffern ermöglichen eine genaue Beurteilung der Wirtschaftlichkeit des Lagers. Der Bericht „Lagerkennzahlen“ dient dazu alle wichtigen Kennzahlen auf einen Blick vergleichen zu können. Darüber haben Sie nicht nur die Möglichkeit der Kontrolle, sondern auch der Rückverfolgung.

## Ermittlung des Sicherheitslagerbestandes auf Basis von Vergangenheitswerten

Systemtechnisch unterstützte Festlegung des Sicherheitslagerbestandes pro Artikel auf Basis der realen Vergangenheitswerte.

Durch die Darstellung von Trends, sowie der realen Abgänge, kann hiermit fundiert entschieden werden, welcher Sicherheitslagerbestand vorgegeben werden sollte.

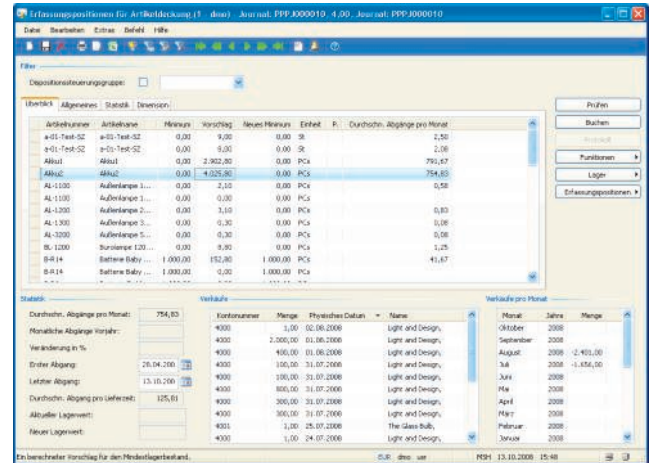


Abb. 10: Ermittlung des Sicherheitslagerbestands

# Ein- und Verkauf vereinfachen

## Alternativartikel nach Attributen

Oftmals können Kundenaufträge nicht zeitnah erfüllt werden, weil der gewünschte Artikel nicht ausreichend verfügbar ist. Viele Artikel könnten jedoch durch verwandte oder ähnliche Produkte, die sich oft nur minimal unterscheiden, ersetzt werden. TecTrade bietet diese Funktionalität und unterstützt den Anwender bei der Ermittlung eines geeigneten Ersatzartikels. Dabei lässt sich die Suche nach Alternativartikeln so eingrenzen, dass für bestimmte Debitoren nur bestimmte Artikel zur Verfügung stehen (Beispiel: Kunde A kauft nur Produkte von Hersteller 1).

Die Attribute sind flexibel konfigurierbar und werden in der Auftragsposition generisch dargestellt.

## Konsignationsverwaltung

Darüber können Sie Konsignationslager auf Kunden und Lieferantenseite verwalten. Die Ware verbleibt solange im Besitz des Lieferanten, bis der Kunde sie aus dem Lager entnimmt. Erst dann erfolgt die Lieferung im System bzw. Rechnungsstellung. Der Konsignationsauftrag ist eine eigene Auftragsart, welche im ersten Schritt eine Umlagerung veranlasst und im zweiten Schritt – nach Rückmeldung des Verbrauchs durch den Kunden – die entsprechende Entnahmebuchung auslöst. TecTrade kann – wenn gewünscht – Konsignationslagerorte für Kunden auch automatisch anlegen.

## Erweiterter Wareneingang

Neben dem Wareneingangsjournal, das zur einfacheren Erfassung der angelieferten Ware dient, gibt es hier die Möglichkeit, jedem eingehenden Artikel eine eindeutige ID zuzuweisen. Dies erfolgt mittels eines Barcode-Labels und dadurch lässt sich jederzeit das exakte Wareneingangsdatum ermitteln. Wareneingangspositionen können wahlweise vollständig für eine Bestellung oder auf Positionsebene übernommen werden.

Der Lieferschein kann automatisch beim Buchen des Wareneingangsjournals gebucht werden, damit kann der Zugang in einem Schritt abgeschlossen werden.

Über- und Unterlieferungen können ebenfalls – wählbar auf Artikelebene – gebucht und Positionen abgeschlossen werden. Weiterhin ist der Druck eines Wareneingangsscheins möglich.

## Preishistorie

Änderungen an Preisen sind vollständig historisiert und dadurch nachvollziehbar. Es steht somit eine umfangreiche Kontroll- und Rückverfolgungsmöglichkeit von Änderungen an Preisen und Preisvereinbarungen, inkl. graphischer Aufbereitung, zur Verfügung.

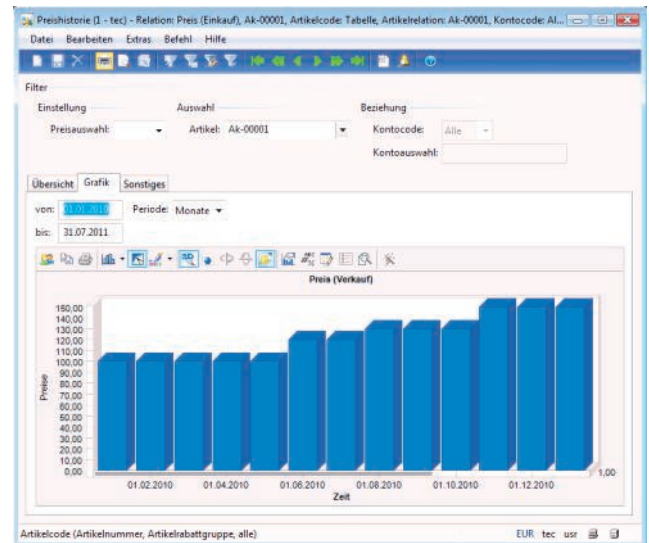


Abb. 11: Preishistorie

# Ein- und Verkauf vereinfachen

## **Zeichnungsverwaltung**

Mit Hilfe der Zeichnungsverwaltung werden im Artikelstamm Zeichnungsdaten wie Zeichnungsnummer, Index, Status und weitere Daten, inklusive deren Historisierung verwaltet. Diese können dann beispielsweise auf Bestellungen angedruckt werden.

## **Farb- und Materialmanagement**

Hierüber werden Farbcodes, Material- und Handelsnamen verwaltet und die korrekte Verwendung des richtigen Handelsnamens auf den Belegen (z.B. Auftragsbestätigung oder Bestellung) sichergestellt.

Die Drucksteuerung ist hierbei bis auf Artekelebene einstellbar.

## **Vorauszahlungsverwaltung für Aufträge und Bestellungen (Kreditor / Debitor)**

Hierüber können Vorauszahlungen abgewickelt werden. Dies gilt sowohl für Aufträge, als auch für Bestellungen. Der Anwender kann direkt aus dem Kundenauftrag eine Vorauszahlung erstellen und dazu ein Vorauszahlungsbeleg drucken. Vorauszahlungen werden bei Buchung der Rechnung angedruckt und verrechnet. Geleistete Vorauszahlungen werden korrekt in der Finanzbuchhaltung verbucht und können über Auftrag und Bestellung eingesehen werden. Das System kann frei definierbaren Wertebereichen (Auftragswert) oder prozentual vom Auftragswert Vorauszahlungsbeträge vorschlagen.

## **Bonuszahlungen**

Durch Bonusregelungen können Geschäftsbeziehungen zu Kunden und Lieferanten weiter ausgebaut und vertieft werden. Kunden kann beim Erreichen von Umsatzvereinbarungen eine Rückvergütung in Form eines Bonus gewährt werden. Die Auszahlung eines Bonus erfolgt dabei über eine Gutschrift. Umsatzvereinbarungen können jährlich mit dem Kunden neu verhandelt werden und sind flexibel an die jeweilige Kundensituation anpassbar. Die Bonusregelungen können auch auf der Einkaufsseite genutzt werden, sodass Bonusvereinbarungen mit dem Lieferanten realisiert werden können. Dadurch kann bei Erreichung vereinbarter Abnahmevolumina eine Rückvergütung (Gutschrift) überwacht und kontrolliert bzw. angezeigt werden.

## **Situationsbedingte Hinweistexte**

Hinweistexte können verwendet werden, um auf bestimmte Gegebenheiten/Voraussetzungen aufmerksam zu machen. Damit kann verhindert werden, dass wichtige Informationen übersehen werden und damit unberücksichtigt bleiben. Hinweistexte existieren für die folgenden Bereiche:

- Einkauf und Verkauf
- Disposition,
- Artikel
- Kunde
- Lieferant

## **Automatische Dokumentenanlage**

Die Funktionalität Automatische Dokumentenanlage dient dazu, im System hinterlegte Dokumente automatisch mit den Buchungsdatensätzen zu verbinden (Dokumentenbehandlung). Diese Dokumente werden beim Druck von Berichten automatisch mit ausgedruckt. Hierbei kann optional festgelegt werden auf welchem Drucker das Dokument ausgedruckt werden soll.

Dokumente können Global, für den Artikel oder für Debitoren/Kreditoren eingestellt werden.

Globale Dokumente sind in allen Buchungsprozessen verfügbar, Dokumente für Artikel, Debitoren und Kreditoren nur in den dazu korrespondierenden Buchungsprozessen.

Mit dieser Funktionalität können leicht Zusatzinformationen, wie z.B. AGBs oder Unbedenklichkeitsbescheinigungen, automatisch ausgeliefert werden.

## Inway Systems GmbH

Lise-Meitner-Str. 14  
89081 Ulm

[phon] +49 (0) 731 88 00 73 0  
[fax] +49 (0) 731 88 00 73 25  
[email] [info@inway.de](mailto:info@inway.de)  
[www] [www.inway.de](http://www.inway.de)

## Inway Systems GmbH (Niederlassung Köln)

Im Zollhafen 2  
50678 Köln

[phon] +49 (0) 221 65 078 214

