

Vertrieb

PSIpenta Vertrieb Spielraum schaffen

Ein erfolgreicher Vertrieb braucht aktuelle Informationen sowie Freiräume durch Entlastung von lästigen Routearbeiten. Durch die vollständige Integration des Vertriebs stehen alle benötigten Informationen im direkten Zugriff. Aussagen über Liefertermine, Verfügbarkeit und Konditionen werden online abgefragt. Darüber hinaus führt man, wenn gewünscht, bereits bei der Angebots- und Auftragsbearbeitung aktiv erste Planungen und Reservierungen durch. So werden alle benötigten Ressourcen optimal genutzt.

Vertriebsprozesse

Der Vertriebsprozess wird von der Anfragenverwaltung bis zum Versand der Erzeugnisse und anschließender Fakturierung unterstützt. Eine wesentliche Rolle spielen hierbei die unterschiedlichen Vorgangsarten: Anfrage, Angebot, Auftrag, Abrufauftrag und Sofortfaktura. Komfortable Funktionen zur Überführung der verschiedenen Vorgangsarten vereinfachen die Auftragsabwicklung (z. B. Erzeugen eines Angebotes aus einer Anfrage). Neben den Vorgangsarten können die verschiedenen Spielarten von Vorgängen an Hand ihrer frei definierbaren Auftragsart unterschieden und analysiert werden. So können Aufträge beispielsweise als Primäraufträge, Garantiefälle, Reklamation, Lagerauftrag oder innerbetrieblicher Auftrag gekennzeichnet werden. Für die Bewertung und Priorisierung der Kundenvorgänge sind die Realisierungseinschätzung und die Realisierungschance erfassbar. Änderungen an Kundenvorgängen werden in einem Auftragsänderungsjournal nachvollziehbar dokumentiert. Vielfältige Sichten – wie z. B. die Kundenvorgangsakte – bieten auf einen Blick alle

relevanten Informationen zum Status der Vorgänge selbst und den damit verbundenen Aktivitäten in der Fertigung und der Beschaffung und geben Hinweise zu vorhandenen vorgangsspezifischen Dokumenten.

Disposition

Direkt aus den Vorgängen heraus können dispositiv wirksame Aktivitäten angestoßen werden. Abhängig von der Deckungssituation von Standard- oder konfigurierbaren Artikeln werden neben der Terminermittlung auch die benötigten Fertigungsaufträge automatisch (mehrstufig) erzeugt. Dem Anwender ist es freigestellt, ob ein Artikel, der voraussichtlich keine Wiederverwendung aufweist, in den Grunddaten erfasst oder als sogenannter Exot im auftragsbezogenen Bereich angelegt wird. Die Disposition von Einmalteilen ohne Artikelnummer (Exoten) wird über die zugeordneten individuellen Fertigungsstrukturen abgebildet. Hierbei werden wachsende Stücklisten unterstützt. Bei Bedarf besteht die Möglichkeit der Reservierung von Beständen und Kapazitäten im Rahmen der integrierten Grob- und Feinplanung.

Preisermittlung

In jedem Unternehmen ist die Preisfindung für die verschiedenen Arten von Vertriebsvorgängen unterschiedlich. Mit den im System verfügbaren Möglichkeiten lassen sich fast alle gängigen Preisfindungsmethoden abbilden. Die Preisermittlung erfolgt entweder auf der Basis von Preislisten oder es werden frei verhandelte oder auch auftragspezifisch kalkulierte Preise (Kalkulationsergebnisse) herangezogen. Darüber hinaus besteht die Mög-

ERP



lichkeit, die verschiedenen Artikelpreise aus dem Grunddatenbereich direkt als Preisbasis zu verwenden. Die Preislisten werden mit Gültigkeiten versehen. Auf diese Weise lassen sich abhängig vom Erfassungs- oder Lieferdatum die jeweils gültigen Preise ermitteln. Darüber hinaus sind auch feste zeitunabhängige Preisfestlegungen möglich. Durch die Zuweisung von Preislisten zu Debitoren (auch mehrere), erhält der Nutzer komfortabel verwaltbare Kundenpreislisten. Die Kunden-Artikel-Referenz enthält kundenspezifische Daten zu den Verkaufsartikeln. Hier werden spezifisch vereinbarte Preise, Staffeln, Rabatte und die Artikelnummer des Erzeugnisses beim Kunden hinterlegt.

Vertreter

Die zentral verwaltbaren Vertreterdaten sind in Kundenvorgängen und Kundendaten eingebunden sowie für statistische Auswertungen bzw. Abschlussroutinen von Nutzen. Provisionsätze und -informationen, die für einen konkreten Artikel, eine Warengruppe oder eine Produktgruppe gelten, werden in den Vertreter-Provisionsreferenzen hinterlegt. Diese Provisionen werden deckungsbeitragsbezogen aus einer

groben Vorkalkulation, einer Sollkalkulation, einer Nachkalkulation oder umsatzbezogen ermittelt und in den Aufwand gebucht. Der Vertreterstamm enthält dazu die entsprechenden Kontierungsinformationen (Kreditoren). Über den Kundenstamm können mehrere Vertreter einem Kunden zugeordnet und bei der Anlage von Vorgängen herangezogen werden.

Versand

Die unternehmensspezifischen Abläufe zwischen Vertrieb und Versand werden komfortabel abgebildet und lassen sich bei Änderungen einfach und flexibel anpassen. Neben der einfachen Abbildung von Versandprozessen mittels Versandanweisungen und Lieferscheinen (Standard) sind auch komplexe Vorgänge mit Kommissionierung, Verpackung, Sendungs- und Ladungsbildung abwickelbar (optionales Zusatzmodul).

Rechnungen und Lieferdaten werden auf der Basis von Kundenvorgängen erstellt und in separaten Objekten verwaltet. Damit sind Vergleiche zwischen Daten des Kundenauftrags und realisierten Versand- und Rechnungsdaten mög-

Vertrieb

lich. In den Kundenvorgängen werden die entsprechenden Ist-Daten mit der Ausführung von Buchungs- und Liefervorgängen automatisch aktualisiert.

Fakturierung

Die praktizierten Formen der Fakturierung sind in der Praxis äußerst unterschiedlich. Deshalb ist in diesem Bereich des Vertriebes auch größter Wert auf eine flexible Fakturierung gelegt worden. Abhängig von den gewählten Versandabläufen werden die jeweils speziellen Arten von Ausgangsrechnungen auf der Basis von Kundenvorgängen, Versandanweisungen und Lieferscheinen oder auf der Grundlage bereits angelegter Rechnungen erstellt. Es existieren für die Fakturierung Ausgangs-, Anzahlungs-, Proforma- und Sammelrechnungen sowie Gutschriften.

Zu diesen Belegen sind die entsprechenden Gegenbuchungen bzw. Stornierungsmöglichkeiten bereits hinterlegt. Eine Generierung und Buchung/Stornierung von Provisionsrechnungen erfolgt bei Bedarf parallel. Alle Belege werden im Ausgangsrechnungsjournal lückenlos dokumentiert.

Vertriebscontrolling

Ein effektives Vertriebscontrolling wird mit vordefinierten Statistiken und Journalen unterstützt. Diese Statistiken und Journale werden als Basis für weitere Auswertungen und ein firmenspezifisches Reporting herangezogen. Die Statistikdaten werden durch entsprechende Tages-, Monats oder Jahresabschlüsse periodengenau gefüllt. PSIpenta enthält im Standard beispielsweise Statistiken zu: Angebotseingang, Auftragseingang oder Umsatz nach verschiedenen Kriterien (Vertreter, Artikel, Produktgruppen, ...).



ERP

Leistungsbeschreibung**Vertriebsdaten**

- Kundenstamm/-gruppen
- Kundenmerkmale
- Vertreter/Provisionscodes
- Vertriebstabellen (Einkaufsverbände, Vertriebsgebiet, Kundengruppe usw.)
- Artikel, Preislisten
- Kunden/Artikelreferenzen

Preisfindung/Preisermittlung

- Definierbare Methoden mit Prioritätensteuerung
- Staffelpreise
- Zu- und Abschläge
- Rundung
- Zielwährung
- Preislistenübergreifender Änderungsdienst
- Automatische bzw. manuelle Provisionsermittlung
- Provisionsermittlung auf Basis des Deckungsbeitrages oder auf Umsatzbasis

Vertriebsvorgänge

- Anfrage, Angebot, Auftrag, Rahmenvertrag, Abrufauftrag, Sofortfaktura
- Strukturierungsmöglichkeit mit Normal-, Haupt- und Unterpositionen
- Dispositions- und Berechnungsverfahren je Position festlegbar
- Komfortable Duplizier- und Korrekturmöglichkeiten incl. Kundenzuordnung und Währung
- Konfigurierbare und „exotische“ Artikel
- Finanzierungsplan Fakturierung
- Anzahlungs-, Teil-, Proforma-, Sammel-, Provisionsrechnung
- Gutschrift, auch mit festem Gutschriftsbetrag
- Flexible Kurswahl

- Erzeugung von Versandanweisungen und Lieferscheinen

Vertriebscontrolling

- Auftragsänderungsjournal
- Kundenvorgangsüberwachung
- Rechnungsüberwachung
- Tages-, Monats und Jahresabschluss
- Analysen und Statistiken

Disposition im Vertrieb

- Reservierung und Bedarfsermittlung von Kapazitäten und Materialien
- Erzeugung Fertigungsstrukturen (grobgeplant, feingeplant)
- Vorwärts-, Rückwärtsterminierung unter Berücksichtigung von Terminierungsfaktoren
- Simulation Grob- und Feinplanung
- Erzeugung von Bestellvorschlägen (grobgeplant, feingeplant)
- Umterminierung kompletter Kundenvorgänge inklusive Umplanung zugehöriger Fertigungsstrukturen und Bestellvorschläge