

Die CASYMIR Verkaufsmodule unterstützen den gesamten Bereich des Marketings und Vertriebs. Binden Sie auch elektronische Kassen und E-Commerce in das System ein.

Der CASYMIR Verkaufsbereich umfasst folgende Funktionen:

- Auftrag und Offertwesen
- Direktverkauf, Kasse
- Verkaufsbudgetierung
- Spesenberechnung

## Auftrag und Offertwesen

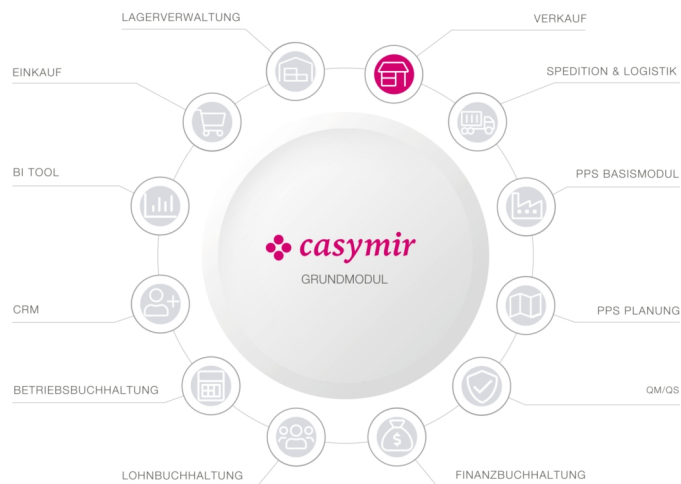
Das Modul Auftrag dient der Verwaltung und Abrechnung von Projekten und Kundenaufträgen. Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

- Voll integriert ins CASYMIR-Gesamtsystem
- Kontrollierte Rechnungshandhabung
- Terminverwaltung
- Artikel, Chargen- und Seriennummern
- Direkter Zugriff auf die Lagerverwaltung
- Fremdsprachlichkeit
- Fremdwährungstauglichkeit
- Angebotswesen

Die CASYMIR-Auftragsbearbeitung eignet sich für den Einsatz in Handels- und Produktionsbetrieben unterschiedlicher Branchen. Besondere Unterstützung bietet das System für die folgenden Bereiche:

- In der Lebensmittelbranche zur Abwicklung des Verkaufs von Standard- oder kundenspezifischen Produkten
- In der Chemischen und Pharmazeutischen Industrie für die Nachvollziehbarkeit von Produktionschargen
- Im Handel durch die Verwaltung von Stückgut mit Seriennummer
- Im Dienstleistungssektor durch die Integration von Zeiterfassung und Leistungsverrechnung
- Im Anlagen- und Maschinen zur Abwicklung von Einzel- und Serienfertigung

Die Auftragsbearbeitung wurde für den Einsatz in Betrieben mittlerer Grössenordnung konzipiert. Sie kann durch Workflow-Managementfunktionen die optimale Zusammenarbeit der Mitarbeiter fördern, was die zeitliche Abwicklung von Projekten positiv beeinflusst. Durch einfache Bedienung, hohe Datenintegrität und volle Integration mit dem



Gesamtsystem von CASYMIR können Fehler in der Auftragsabwicklung vermieden werden. Die durchgehende Nachvollziehbarkeit aller Mutationen und die exakte Historisierung aller auftragsbezogenen Geschäftsvorfälle sind Voraussetzung für ein ISO-konformes Auftragswesen. Vielfältige Auswertungsmöglichkeiten und Statistiken gestatten dem Controlling, jederzeit die Situation des Unternehmens zu überblicken, durch geeignetes Zahlenmaterial zu untermauern und die nötige Entscheidungsgrundlage für die mittel- und langfristige Planung bereitzustellen.

## Auftragsbegriff

In einem modernen System werden neben Kundenaufträgen auch vielfältige andere Auftrags- oder Projektarten unterschieden. So können auch interne Produktion, Kundendienst, Entwicklung, geplante Instandhaltung, Wartung, Investition und Absenzen als Aufträge im System abgebildet werden. Durch die Erweiterung des Auftragsbegriffes erhalten wir eine vorund nachkalkulierbare Abrechnungseinheit, welche in die mittelfristige Planung des Unternehmens einfließen kann.

Ausgehend von seiner Erfassung durchläuft der Auftrag verschiedene Zustände, wie z.B. erfasst, bearbeitet, zum Teil oder komplett geliefert, zum Teil oder komplett verrechnet, extern & intern abgeschlossen und erledigt. Danach wird der Auftrag aus der Menge der laufenden Aufträge entfernt. Er steht danach aber immer noch für die Abfrage aller Details, Kalkulation, Auswertung und

Reproduktion zur Verfügung, ist aber für Mutationen gesperrt. Die Lebensdauer eines Auftrages kann sich zwischen wenigen Minuten und mehreren Jahren bewegen.

## Positionsarten

Ein Auftrag besteht aus einer beliebigen Menge von Positionen, die je nach Bedarf hinzugefügt werden können. Eine Auftragsposition ist die kleinste Abrechnungseinheit im System. Nebst freiem Text kann eine Position auch Referenzen zum Artikelstamm enthalten, der weitere Informationen über einen Artikel enthält. Wird der Artikel im Lager geführt, so kann er für den Auftrag reserviert werden. Der Artikel kann eine Struktur haben, er kann sich über Stücklisten oder Rezepturen aus anderen Artikeln zusammensetzen. Der Anwender kann sich während der Auftragserfassung jederzeit einen Überblick über die aktuelle Lagersituation verschaffen.

Durch weitere Angaben wie u.a. Verpackung, Rabattierung, Versteuerung oder Kostenträger wird die Auftragsposition vervollständigt, so dass der Preis über eine im System hinterlegte Preisliste ermittelt werden kann. Das System unterstützt kundenspezifische, verpackungsabhängige Staffelpreislisten, die durch die verschiedenen Möglichkeiten der mehrstufigen Rabattierung ergänzt werden können.

Durch die Kopplung mit dem Warenwirtschaftssystem kann über eine Artikelreservation das Bestellwesen angestossen werden, welches bei Lagereingang eines bestellten Artikels den betreffenden Mitarbeiter über die noch vorzunehmende Lieferung via E-Mail informiert. Arbeitsabläufe dieser Art lassen sich vom Anwender über die optionale Workflow-Erweiterung im System frei konfigurieren.

Ein Auftrag kann Positionen mit unterschiedlichen MwStSätzen enthalten. Dazu kann auf den gedruckten Papieren eine MwSt-Rekapitulation konfiguriert werden, so dass die Summen pro Steuersatz ausgewiesen werden. Wird die Spesen-Rekapitulation konfiguriert, erhält man auch eine Aufstellung der verrechneten Transportspesen. Durch die Rabatt-Rekapitulation können auch komplizierte Rabattierungssituationen übersichtlich dargestellt werden.

## Fakturierung

Ein kontrolliertes System der Rechnungshandhabung ermöglicht es, Verrechnungen direkt in die Buchhaltung einfließen zu lassen. Die Verbuchung geschieht dabei nach einmaliger Konfiguration automatisch, so dass für den Auftragsbearbeiter keine Buchhaltungskennnisse erforderlich sind. Fakturiert werden kann

positionsbezogen, als Teil- oder als Gesamtrechnung. Der gesamte Auftrag kann aber auch ohne Positionsbezug in freien Stücken verrechnet werden. Wie der Auftrag, so durchläuft auch die Rechnung verschiedene Zustände, z.B. erfasst, geliefert, verrechnet, visiert, verbucht, bezahlt. Die Übergabe der visierten Rechnungen in die Debitorenbuchhaltung geschieht auf Knopfdruck. Ist eine Rechnung verbucht, so werden alle zugrundeliegenden Daten für Mutationen gesperrt.

## Integrierte Terminplanung

Die Auftrags-Terminverwaltung gestattet die Verknüpfung einer Menge von Zeitpunkten und verantwortlichen Personen mit dem zu erledigenden Auftrag. Aufgrund dieser Terminplanung kann jederzeit eine Übersicht über den Stand der laufenden Aufträge in einer Abteilung gewonnen werden. Die Anzahl der mit einem Auftrag verknüpften Termine ist frei konfigurierbar. So kann man z.B. Warenproduktion, Bereitstellung der Ware, Abholung durch den Spediteur bis hin zum Anliefertermin beim Kunden auf die Minute genau hinterlegen.

## Währungen und Fremdsprachlichkeit

Die CASYMIR-Auftragsbearbeitung ist fremdwährungsfähig und kann alle externen Papiere in der Sprache des Kunden erzeugen. Auch die Bearbeitung von Aufträgen in der Sprache des betreffenden Kunden ist möglich, wenn sie auch im Normalfall in der Sprache des eigenen Mitarbeiters erfolgt. Die Fremdsprachlichkeit geht sogar so weit, dass für die Artikel mehrere kundenspezifische, fremdsprachliche Bezeichnungen erfasst werden können, welche je nach Kontakt-, Liefer- oder Rechnungsadresse anders in Erscheinung treten.

## Integration

Die Integration mit dem CASYMIR-Gesamtsystem findet auf verschiedenen Ebenen statt. Die einzelnen CASYMIR-Module bauen grundsätzlich alle auf denselben Stammdaten auf, was Doppelspurigkeiten bei der Erfassung verhindert. Die Integration geschieht aber auch auf konzeptioneller Ebene in der Form, dass die Kundenbetreuung durchgängig über Marketing, Kontaktverwaltung, Angebotswesen, Verkauf, Lieferung, Fakturierung, Nachkontrolle und Kundendienst, alle in derselben Applikation gepflegt werden können.

Übergreifende Querverweise von einem CASYMIRModul in ein anderes ermöglichen dabei die schnelle und transparente Informationsbeschaffung bei der täglichen Arbeit mit dem System. Um ein Beispiel zu nennen, sei hier eine besondere Spezialität von

CASYMIR erwähnt. Im Rahmen der Leistungsverrechnung besteht die Möglichkeit, die Arbeitszeit einer Person aufgrund der auftragsbezogenen Zeiterfassung direkt in den Kundenauftrag als verrechenbare Zeit einfließen zu lassen. Auf diese Weise kann die lückenlose Verrechnung und Abstimmung der Arbeitszeit und der verrechneten Zeit gewährleistet werden. Im selben Zug können die Personalzeiten auch direkt in der Lohnbuchhaltung zur Stundenverrechnung verwendet werden.

## Auswertungen

Sämtliche Papiere werden aufgrund der erfassten Auftragsdaten durch CASYMIR erstellt. Die Auftragspapiere werden im Rahmen der Systeminstallation an die firmenspezifischen Gegebenheiten in Bezug auf Inhalt und Aussehen vor Ort angepasst.

### Statistik

Vielfältige, ausgereifte statistische Auswertungen (Auftragseingang, Umsatz, Bestand, Deckungsbeitrag, Vor und Nachkalkulationen) beantworten die Frage, ob eine Auswertung überhaupt möglich ist und zeigen auf, welche der vielen bestehenden Auswertungen Ihre Informationsbedürfnisse am besten abdeckt.

Die Auswertungen können in verschiedenen Dimensionen (Branchen, Artikelmerkmale, Gebiete, Vertreter) selektiert und gruppiert werden, nicht zuletzt auf Basis der frei definierbaren Artikel- und Firmenattributierung.

## Staffelpreislisten je Kunde

### Preislisten

Im System können für jeden Verkaufsartikel und für jeden Kunden beliebig viele Preislisten hinterlegt werden. Jede Preisliste hat einen Namen. Von jeder Preisliste können beliebig viele Versionen im System hinterlegt werden, welche zu bestimmten Stichtagen in Kraft (oder nach befristeten Aktionen ausser Kraft) treten. Die Preislisten werden pro Artikel geführt. Sie können folgende Informationen enthalten:

- Preis pro Grundeinheit, pro Verpackungseinheit, pro kg
- Staffelung pro Verpackungseinheit, pro Grundeinheit, pro kg, pro Staffelgruppe
- Angaben zur Rabattierung

Für jeden Kunden kann in den Stammdaten ein Preislisten-Name angegeben werden, welcher in der Auftragsbearbeitung zur Preisermittlung herangezogen

wird. Dabei wird unter Berücksichtigung des Artikels, der verkauften Menge, des Bestelldatums, der Währung und mandantenfähig. Sie können beliebig viele Kassen an beliebig vielen Standorten mit verschiedenen Fremdwährungen führen. Die Führung der Kassen ist an die Benutzer und deren entsprechende Rechte gekoppelt. Somit ist das Kassenmodul, wie CASYMIR generell, mandantenfähig. Speziell geeignet für:

- Fabrikläden
- betriebsinterne Verkaufsstellen

## Verkaufsbudgetierung

Das Modul Verkaufsbudgetierung verfeinert die Möglichkeiten der Budgetierung für den Bereichen Verkauf.

Dabei können vorhandenen Stamm- und Transaktionsdaten flexibel genutzt werden und bilden so die Grundlage zur besseren Unternehmensplanung.

Die Planungsstruktur der Verkaufsbudgetierung ist mit derjenigen der Einkaufsbudgetierung identisch. Basis bilden die Daten aus dem Debitorenstamm, den Aufträgen, den Angeboten und der Artikel. Sie erfasst den Verlauf von Absatz und Umsatz (Beträge) und bildet eine Grundlage zur mittelfristigen Produktionsplanung (Mengen, Termine).

- Die Verkaufsbudgetierung vereinfacht die Beobachtung von Entwicklungen und unterstützt die Prognostizierung.
- Tabellarische und grafische Auswertung über frei definierbare Listen
- Stetige Anpassbarkeit der Budgetierungen bis zum Ablauf der Erfassungsfrist
- Steuerung bzw. Sperrung der Budgetierung über die Rechte- und Periodenverwaltung des Systems

Für Auswertungen stehen drei Dimensionen zur Verfügung.

### 1. Dimension: Geographie

Budgetierung pro Kunde (z.B. nach geografischen Kriterien) und Verdichtung z.B. auf:

- Länder
- Kontinente
- Staatengemeinschaften
- Wirtschaftsräume

### 2. Dimension: Zeit

Budgetierung zeitlich:

- jährlich
- monatlich zur Abbildung saisonaler Schwankungen

### 3. Dimension: Produkt

Budgetierung von Produkten mit Verdichtung z.B. auf:

- Gruppen
- Sparten
- Klassen
- Kategorien

Budgetiert werden in den genannten Dimensionen die Absatz-Mengen (in Grundeinheit oder Verpackung) sowie der Umsatz (in Leitwährung). Für die Ableitung der Budgetbeträge können die bestehenden Preislisten hinzugezogen werden. Fremdwährungen können mit einem speziellen prospektiven Budget-Kurs umgerechnet werden.

Die drei Dimensionen können auch miteinander kombiniert werden und ermöglichen die Fokussierung auf bestimmte Teilaspekte von Planungen.

Das Drilldown erlaubt die Schrittweise Verfeinerung von der Grobplanung bis in die einzelnen Details.

### Kontingente

Lieferkontingente, wie man sie in der Pharma-Industrie kennt, können durch spezielle Einträge in der Verkaufsbudgetierung hinterlegt und ausgewertet werden. Die Überwachung von Artikel-Kontingenten geschieht durch andere Module von CASYMIR (z.B. Musterversand).

### Schnittstellen

- Import von Aufträgen aus EDI (EDIFACT ORDERS)
- Import von Aufträgen aus der Agenturschnittstelle
- Import von Aufträgen aus weiteren Datenquellen auf Anfrage
- Export von Auftrags- und Rechnungsdaten in EDI (EDIFACT DESADV, INVOIC)
- Export von Zoll Daten via Modul Spedition