

NUTZEN SIE DIE DYNAMIK.



Die Lösung wurde von VeriTest im Auftrag der Microsoft Deutschland GmbH erfolgreich als Add-On Lösung getestet.



Microsoft Dynamics Lösung für Industrie und Handel.

 **ALLGEIER**
IT SOLUTIONS

 ALLGEIER GROUP

MICROSOFT DYNAMICS™ NAV.

Vertrauen Sie auf den Standard.

Für eine zukunftssichere Positionierung im Wettbewerb bedarf es der Prozessoptimierung, Kostensenkung und einem hohen Kundenservice. Lassen Sie sich bei der strategischen Positionierung Ihres Unternehmens unterstützen und greifen Sie mit Microsoft Dynamics™ NAV auf eine Business-Lösung zurück, die sich als Standard etabliert hat und permanent fortentwickelt wird.

Sichern Sie sich Wettbewerbsvorteile.

Microsoft Dynamics™ NAV ermöglicht dank vielseitiger Funktionalitäten entlang der Wertschöpfungskette eine moderne, kostenoptimierte Unternehmensführung und verbessert gleichzeitig Ihre Servicequalität.

Schnell einsatzbereit.

Microsoft Dynamics NAV™ ist in Microsoft Office integriert und verfügt über eine intuitive Oberfläche. Ihre Mitarbeiter fühlen sich schnell mit der Business-Lösung vertraut, so dass die Lösung sich bereits nach kurzer Zeit positiv auf Ihre Unternehmensprozesse auswirkt.

Vorteile auf einen Blick:

- Sicherheit durch Standard
- Technologie eines Marktführers
- investitionssicher
- vollständig integrierte Funktionen für alle Geschäftsprozesse
- Office-Integration
- intuitive Anwendung und kurze Einarbeitungszeiten
- schnelle und einfache Implementierung

Standardmodule von Microsoft Dynamics™ NAV

- Finanzmanagement
- Business Analytics
- Supply-Chain-Management
- Customer Relationship Management
- E-Business

SYNTONA. DAS KOMPLETT-PAKET ZUM STANDARD.

Ihre Anforderungen im Mittelpunkt.

Sie werden sich nur für eine einzige Business-Lösung entscheiden. Umso wichtiger ist es, dass die Lösung genau Ihren Anforderungen entspricht. Syntona® richtet sich nach den Bedürfnissen von Industrie und Handel und lässt sich genau an Ihre spezifischen Wünsche anpassen.



Mehrwert auf allen Ebenen.

Neben den prozess-optimierenden Anwendungen von Microsoft Dynamics NAV bietet Syntona das besondere „Plus“ zum Standard. Das bedeutet, dass die Standardanwendungen ergänzt werden um Features, die die spezifischen Prozesse von Industrie und Handel abbilden. Die Vertriebsqualität wird verbessert, Lieferantenbeziehungen gestärkt, Preiskalkulationen vereinfacht, Lagerkosten reduziert und vieles mehr. Erleben Sie mit Syntona, wie einfach ein durchgehender Workflow in der Praxis ist.

International auf höchstem Niveau.

Syntona wurde anhand höchster Qualitätskriterien auf internationalem Niveau erfolgreich überprüft und als Certified for Microsoft Dynamics ausgezeichnet. Die Zertifizierung garantiert Ihnen modernste Features und stabile Anwendungen. Eine professionelle Projektunterstützung sorgt darüber hinaus für eine erfolgreiche Projektumsetzung nach Plan.

Inhaltsverzeichnis

- Marketing & Vertrieb S. 4
- Sortiment & Konditionen S. 8
- Verwaltung & Organisation S. 12
- Lager & Logistik S. 14
- Finanzen & Planung S. 16

MARKETING & VERTRIEB.

Im Marketing & Vertrieb dreht sich alles um den Interessenten und Kunden. Wie baut man den Kontakt zum potentiellen Kunden auf, womit spricht man ihn an und wie pflegt man den Kontakt? Im Mittelpunkt steht die Kommunikation.

Web-Shop: einfache Profitsteigerung.

Seitdem die Nutzung von E-Commerce sich immer mehr etabliert, steht der herkömmliche, stationäre Handel zunehmend unter Druck. Die Unterstützung des Handels durch einen zusätzlichen Web-Shop ist seit dem mehr als sinnvoll und lässt sich nun mit Syntona ganz einfach umsetzen. Der vollintegrierte Web-Shop greift direkt auf die Daten und Funktionen von Syntona zu, so dass mit dem Web-Shop zusätzlicher Profit ohne erhöhten Arbeitsaufwand realisiert wird. Jede Anfrage, jeder Versand und jede Verbuchung wird automatisiert in den Workflow der Warenwirtschaft eingebunden. Sie entscheiden durch einfaches Setzen eines Häkchens, welchen Artikel Sie im Web-Shop anbieten möchten. Einfacher kann ein Web-Shop nicht sein.

Telefonverkauf: individuelle Kundenberatung.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor beim Telefonverkauf liegt darin, dem Kunden das Gefühl einer individuellen Beratung zu vermitteln. Um sich schnell auf den Kunden einstellen zu können, hilft eine klare Übersicht über alle zugehörigen Informationen zum Kunden. Durch eine Integration Ihrer Telefonanlage in Ihre IT können Sie vom Monitor aus Anrufe starten und entgegen nehmen, wobei alle erforderlichen Informationen zum Gesprächspartner angezeigt werden. So sehen Sie auf Anhieb die Stammdaten des Anrufers, seine bisher gekauften Produkte und können während des Telefonats rasch Angebote zusammenstellen und

Standard-Tools Microsoft Dynamics™ NAV:

- Kontaktverwaltung
- Kampagnenverwaltung
- Verkaufssteuerung
- Aktivitäten-/Dokumentenverwaltung
- vollständige Outlook-Integration
- Servicemanagement
- u. v. m.

Vollintegrierter Web-Shop:

- Anbindung des Shops in die Warenwirtschaft
- Darstellung gewünschter Artikel in Echtzeit
- Preiskonditionen und -mechanismen aus Syntona
- Automatische Bestellabwicklung bei Aufträgen
- Detaillierte Übersicht für den Kunden über offene Aufträge, Lieferscheine und Rechnungen

per Knopfdruck umwandeln. Besonders hilfreich beim Telefonverkauf ist die kontextbezogene Auskunft. Diese Auskunft erscheint parallel zu den Kundeninformationen und zeigt beispielsweise die zuletzt verhandelten Konditionen, so dass der Verkäufer auf einen Blick informiert ist.

Wiedervorlage: damit es nicht beim Erstkontakt bleibt.

Ist ein Erstkontakt getätigt, ist es wichtig, nicht den Kontakt zu verlieren. Dank der Wiedervorlage kann sich der Verkäufer regelmäßig an das Nachfassen beim Interessenten erinnern lassen. Aber auch einen Kollegen kann man mittels dieser Funktion an eine Aktivität oder ein Dokument erinnern.

Außendienstbindung: dem Wettbewerb voraus.

Nutzen Sie den Moment dem Kunden persönlich gegenüberzusitzen und ihm spontan Fragen und Angebote liefern zu können. Durch eine Internet-Anbindung Ihres Außendienstes können Sie überall Kunden- und Produktdaten einsehen und bearbeiten sowie Angebote und Aufträge erstellen, die dabei gleich in die Warenwirtschaft eingebunden werden. Sie sparen Zeit und lassen den Kunden nicht warten, da der Außendienst administrative Aufgaben unterwegs erledigen kann. Haben Sie Ihr virtuelles Büro überall dabei und seien Sie Ihrem Wettbewerb voraus.

Internet-Außendienstbindung:

- Zugriff auf alle Daten
- Rollenbasierte Geschäftsabwicklung über das Internet
- Überblick über Verlaufshistorie eines Kunden
- Direkte Erstellung von Angeboten und Aufträgen
- Unterweg arbeiten wie im Büro

MARKETING & VERTRIEB.

Ergänzende Artikel: Umfassende Kundenberatung.

Häufig bedarf es bei Kauf eines Artikels einen weiteren, ergänzenden Artikels. Mit Syntona können Sie eben solche komplementären Artikel miteinander verknüpfen. Sofern der Kunde den ergänzenden Artikel wünscht, kann dieser schnell in den Auftrag aufgenommen werden. Auf diese Weise fühlt sich der Kunde kompetent und umfassend von Ihnen beraten. Sie profitieren wiederum von einem höheren Umsatz durch zusätzlich verkaufte Artikel.



Warenkorb: Ganz im Sinne des Kunden.

Alle Artikel, für die sich eine Kunde interessiert, werden zunächst im Warenkorb gesammelt. Der Kunde kann sich vor Abschluss der Bestellung nochmals überlegen, ob er alle Produkte kaufen möchte. Die Produkte können darauf hin entweder sofort bestellt, aus dem Warenkorb gelöscht oder, wenn sich der Kunde noch unsicher ist, abgespeichert und ein anderes Mal bestellt werden.

Verkaufs-Provisionen: Setzen Sie Anreize.

Motivieren Sie Ihre Verkäufer und Vertreter durch die Vergabe von Provisionen. Die Gewinnbeteiligung motiviert und wird durch Syntona automatisch ermittelt. Wählen Sie, ob Sie den erzielten Deckungsbeitrag oder den Umsatz eines Mitarbeiters belohnen wollen und lassen sich die entsprechende Provision einfach anzeigen.

Vermittlungs-Provisionen: Starke Geschäftsbeziehungen.

Vermittelt ein Geschäftspartner (beispielsweise ein Handwerker) einen Kunden an Sie, so können Sie ihm für die Weitervermittlung von Umsätzen Provisionen auszahlen. Die Erteilung von Vermittlungs-Provisionen ist in Syntona hinterlegt und fördert die Kooperation von Geschäftspartnern.

Einzelhandels-Organisation: schlanke Warenwirtschaft.

Im stationären Handel spielt die Kasse beim Verkauf eine große Rolle. Syntona bindet MDE-Geräte und eine Etiketten-Verwaltung in die Warenwirtschaft mit ein. Damit geht die Kasse über die herkömmliche Zahlungsfunktion hinaus. Die Zahlungen sind mit der Warenwirtschaft verknüpft und führen durch die Barcode-Erkennung automatisch zur Verbuchung eines Artikels. Auch das Bezahlen mit einem Gutschein lässt sich schnell verrechnen. Darüber hinaus nimmt die Kasse eine zentraler Funktion im Einzelhandel ein. Nachbestellungen werden z. B. ganz einfach an der Kasse vorgenommen. Und auch bei der Inventur vereinfacht die Kasse die Arbeitsprozesse, da lediglich der Barcode eines Artikels mit dem Scanner erfasst wird.

Die Kasse ermöglicht beispielsweise:

- Bestellungen
- Regalkontrolle
- Inventur
- Verkaufsaufträge
- Kommissionierung

SORTIMENT & KONDITIONEN.

Den potenziellen Kunden interessiert Ihr Sortiment und Ihre Konditionen. Ein großes Sortiment und attraktive Preise sind entscheidende Wettbewerbsparameter, die Sie durch geschickte Sortimentserweiterung und Konditionsplanung im Ein- und Verkauf verwirklichen können.

Such-Assistent: schnell zum Ziel.

Gerade bei einem großen Sortiment hat man nicht alle Artikelnummern und exakten Bezeichnungen im Kopf. Bis zu 70% seiner Arbeitszeit, muss ein Mitarbeiter deshalb durch reines Suchen aufwenden. Nutzen Sie diese Zeit lieber produktiv und kommen Sie mit dem Such-Assistenten von Syntona schnell an Ihr Ziel. Dank des Assistenten können Sie nach jeglichen Informationen zu einem Artikel, Debitoren oder Kreditoren suchen – allein die Eingabe von Stichwörtern ist schon ausreichend.

Artikel-/ Kataloginfo: Großes Sortiment, kleine Kosten.

Zu jedem eingegeben Artikel, Debitoren oder Kreditoren erhalten Sie eine ausführliche Übersicht über die entsprechenden Stammdaten. Bei einem Artikel sehen Sie beispielsweise, wie häufig er noch auf Lager liegt und sich der Preis strukturiert. Besonders angenehm ist bei der Artikelinformation, dass selbst Artikel angezeigt werden, die nicht Sie, dafür aber Ihr Lieferant auf Lager hat. Diese Artikel können Sie dann über Syntona bedarfsgerecht beim Lieferanten bestellen. Sie können dadurch Ihr Sortiment virtuell erhöhen und dabei Ihre Lagerkosten um bis zu 60% senken. Ermöglicht wird die Sortimentseinbindung durch eine integrierte XML-Funktion, die jeglichen Datenaustausch zu Geschäftspartnern unterstützt. Sämtliche Stammdaten Ihrer Lieferanten werden per Knopfdruck in die eigene Warenwirtschaft eingebunden.

Standard-Tools Microsoft Dynamics™ NAV:

- Strukturierte Stammdaten
- Mehrwährungsfunktionalitäten
- Anfragen, Bestellungen, Rechnungen, Reklamationen, Rücklieferungen, Gutschriften
- Bestellvorschläge
- Einkaufsbudgets
- Fertigungsauftragsverwaltung
- Materialverbrauchsbuchung
- Arbeitsgangbezogene Bereitstellung von Materialien
- Kalkulation der Herstellungskosten
- Kapazitätsplanung
- u. v. m.

Unterstützte Dateiformate zur Datenintegration:

Katalogartikeldaten können z. B. aus diesen Formaten eingelesen werden:

- Datannorm
- Eldannorm
- AGS-Daten
- Verbandsschnittstelle zu E/D/E, WUPPER-RING, NORDWEST
- BMEcat
- XML
- Text-basierte Formate

Materialklassifikationen: vereinfachtes Business dank Standards.

So wie eine „Weltsprache“ zur einheitlichen Kommunikation gesprochen wird, gibt es auch bei der Beschreibung und Klassifikation von Artikeln eine gemeinsame „Sprache“. In der Praxis bezeichnet man diese Standards für Materialklassifikationen als eCI@ss, ProfiCI@ss oder auch ETIM. Syntona hat diese Standards integriert und unterstützt so den Datenimport von Geschäftspartnern. Die einheitliche Klassifikation von Artikeln besteht aus einer Baumstruktur und leitet den Mitarbeiter systematisch durch die Produkteigenschaften. Der Anwender wird Schritt für Schritt zum gesuchten Artikel geleitet, so dass eine detaillierte Produktkenntnis nicht zwingend erforderlich ist. Sofern sich eigene Klassifikationen im Unternehmen bereits gefestigt haben, bietet Syntona auch die Möglichkeit an, die Artikel zusätzlich nach eigener Klassifizierung zu zuordnen.

Integrierte Klassifikationen sind beispielsweise:

- Ecl@ss
- Proficl@ss
- ETIM
- eigene Klassifikationen

Auftragsbezogene Bestellung: flexibler Kundenservice.

Ist ein Artikel nicht auf Lager, kann er mandantenübergreifend gesucht werden. Sie können ihn sowohl an anderen Standorten als auch beim Lieferanten direkt anfragen. Dabei können Sie wählen, ob die Ware unmittelbar zum Kunden oder über Ihr Lager zum Kunden geliefert wird, also zwischen Strecken- und Kommissionslieferung. Liegt ein Teil der gewünschten Ware auf Lager, so kann der Rest nachbestellt und ohne Einlagerung an den Kunden versandt werden.

Die auftragsbezogene Bestellung unterstützt beispielsweise:

- Streckenlieferungen
- Kommissionslieferungen
- Rückstands-Auflösungen

SORTIMENT & KONDITIONEN.

Konditions-Assistent: Preisverwaltung auf Knopfdruck.

Sowohl beim Einkauf als auch beim Verkauf gibt es vieles bei der Ermittlung eines Preises zu beachten. Der Endpreis hat meist mehrere verschiedene Einflussfaktoren angefangen beim Rabatt, Skonto und vielen weiteren. Mit Syntona behalten Sie den Überblick und können im Nu den richtigen Preis ermitteln. Der komfortable Konditions-Assistent leitet Sie durch die Preisfindung und bezieht automatisch die relevanten Faktoren bei der Preisermittlung mit ein. Dabei sind individuelle Anpassungen jederzeit möglich.

Die Preiskalkulation integriert auch Frachtkosten. Die Frachtkosten werden automatisch bei Angebotserstellung vorgeschlagen und berücksichtigen zustellerabhängige Konditionen wie Gewichtseinheit und Zustellergebiet. Ebenso werden Packmittel- und Versandbehälter vorgeschlagen und in die Preisfindung einbezogen.

Richtet sich ein Artikelpreis nicht nach Stückzahlen, sondern nach Parametern wie Quadrat- oder Kubikmetern, lassen sich zu dem Artikel Rechenwege und Aufmaßerfassungen über Artikelvariantenauswahl und Zuschnitte festlegen. Nach Eingabe der gewünschten Maße errechnet Syntona automatisch den Preis nach Maß.

Bonus-Anrechnung:

Haben Sie mit Ihrem Kunden oder Lieferanten Bonusstaffeln vereinbart, können Sie diese zur automatischen Berechnung in Syntona hinterlegen. Dabei kann der Bonus entweder auf ganze Artikelgruppen oder auch nur auf Einzelartikel angerechnet werden. Syntona bietet Ihnen darüber hinaus Auswertungs- und Prognose-Tools für feste und Steigerungsboni, die Sie z. B. für Planumsatzbetrachtungen verwenden können.

Der Konditions-Assistent unterstützt unter anderem:

- Rabatte
- Skonti
- Boni
- Mengenstaffeln
- Werbekampagnen
- Sonderkonditionen
- Mindestabnahme-Mengen
- Transportkosten
- Mengengerüste
- Frachten

Deckungsbeitrags-Prüfung: Seien Sie sich Ihrem Gewinn sicher.

Sie haben die Möglichkeit, den Deckungsbeitrag einer Kunden-Bestellung zu kontrollieren. Dabei können Sie jeweils Mindest-Deckungsbeiträge für Einzelartikel oder Artikelgruppen vorgeben und sich bei einer Unterschreitung warnen lassen. Auch können Sie die schrittweise Veränderung des Deckungsbeitrages durch Einbeziehung verschiedener Konditionen - z. B. von Verbandskonditionen zuzüglich Hauskonditionen - nachvollziehen. Durch dieses Tool haben Sie immer Kontrolle, ob die Vergabe weiterer Konditionen auch für Sie noch attraktiv ist.

Deckungsbeitrag-Prüfung:

- Vorgabe von Mindest-Deckungsbeiträgen
- Warnung, wenn Mindest-Deckungsbeitrag unterschritten wird
- Mehrstufige Deckungsbeiträge

Kredit-Prüfung: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.

Gerade bei verschiedenen Aufträgen eines Kunden verliert man schnell den Überblick über das Auftragsvolumen. Damit Sie sich Ihren Einkünften sicher sein können, bietet Syntona eine Kreditprüfung an. Sie geben das Kreditlimit für einen Kunden vor und Syntona warnt Sie bei Eingabe von neuen Aufträgen, die das Kreditlimit übertreffen. Hierbei werden sowohl bereits ausgelieferte Artikel als auch laufende Aufträge beachtet.

Kredit-Prüfung:

- Vorgabe eines Kreditlimits für einen Kunden
- Überprüfung aller offenen Posten auf Kreditlimit
- Warnung oder Sperrung bei Überschreitung
- Ausnahmen möglich

VERWALTUNG & ORGANISATION.

Bei der Abwicklung von Bestellungen und Aufträgen müssen sämtliche Dokumente und Vorgänge erstellt, verwaltet und archiviert werden. Hierbei müssen rechtliche Vorgaben beachtet und das Firmen-Image gepflegt werden.

Historie & Archivierung: Dokumente und Vorgänge sicher managen.

Um einen bereits abgeschlossenen Auftrag im Nachhinein nachvollziehen zu können, dokumentiert die Historie alle einkaufs- und verkaufsbezogenen Buchungen. Sie können hierbei im Archiv nach Debitoren, Kreditoren, Artikeln oder auch nach frei wählbaren Filterkriterien suchen. Sparen Sie Zeit bei der Recherche und haben Sie bei Verhandlungen z. B. immer in der Vergangenheit verhandelte Preise parat.

Neben den internen Suchvorgängen verlangen rechtliche Vorschriften die Archivierung von sämtlichen, digitalen Geschäftsdokumenten. Mit dem integrierten Dokumenten-Management-System werden alle Dokumente revisionsionssicher archiviert.

Datenerfassung: Wichtiges in Kürze erfassen.

Über die Stammdaten werden alle wichtigen Angaben zu Kreditoren, Debitoren und Artikel gespeichert. Sie sind Basis für Marketing und Vertrieb, aber auch für die Abwicklung von Aufträgen. Umso wichtiger ist es, dass auch wirklich alle relevanten Informationen erfasst werden. Mit Unterstützung einer Pflichtfeldprüfung weist Syntona Sie auf noch offene Felder hin. Und wenn es während eines Gespräches mal schnell gehen soll, greifen Sie auf Schnellerfassungsvorlagen zurück.

Standard-Tools Microsoft Dynamics™ NAV:

- Projektplanung und -steuerung
- Automatische Protokollierung von Verkaufs-, Einkaufs- und Servicebelegen
- Dublettenprüfung
- Dokumentenverwaltung
- Aufgabenverwaltung / Workflow-Steuerung
- Automatisierung von Standardaufgaben, wie E-Mail-Benachrichtigungen des Kunden nach Fertigstellung eines Serviceauftrags
- u. v. m.

Belegmanagement: korrekter Außenauftritt.

Seien es Angebote, Bestellungen oder Lieferscheine – Belege sollten sich zur Wahrung des Firmen-Images strukturell gleichen und stets rechtlich geforderte Angaben wie Anwendungshinweise oder AGBs enthalten. Greifen Sie auf Textbausteine zurück und nutzen Sie feststehende Formulierungen, die automatisch auf einem Anschreiben oder Beleg erscheinen. Darüber hinaus können Sie zu bestimmten Artikeln oder Kunden Zusatzdateien wie Sicherheitsdatenblätter hinterlegen, die automatisch bei Erstellung eines Angebots oder Lieferscheins mit ausgegeben werden. Auf diese Weise erstellen Sie Belege doppelt so schnell und halten sich gleichzeitig an rechtliche Anforderungen.

Objektverwaltung: Projekte managen.

Die Objektverwaltung erleichtert Ihnen das Managen von Projekten. Sie können zu einem Objekt bzw. Projekt Angaben wie ein Submissionsdatum, die Ausschreibungsnummer und das entsprechende Planungsbüro hinterlegen. Die Projektkarte enthält darüber hinaus sämtliche, projektbezogenen Einkaufs- und Verkaufsbelege sowie Debitoren und Kreditoren. Auch Dateireferenzen, wie z. B. Ausschreibungsunterlagen, können hier gespeichert werden, so dass Sie stets auf einer Karte alle relevanten Informationen im Zugriff haben.

Automatisierte Rechnungsprüfung: Kontrolle über eingehende Rechnungen.

Mit Syntona werden eingehende Rechnungen automatisch mit vorliegenden Lieferscheinen oder Bestellungen abgeglichen. Durch diesen automatisierten Vorgang entfallen herkömmliche, manuelle Überprüfungen, so dass Ihre Mitarbeiter diese Zeit für andere Aufgaben nutzen können.

Belegmanagement:

- Textbausteine für Debitoren, Kreditoren und Artikel
- Kopf- und Positionstexte
- generelle Belegtexte wie z. B. Werbetexte
- automatisierte Dateianhänge
- Ausgabensteuerung über Druckausgabe, Fax, E-Mail, Dateianhang im PDF-, HTML- oder XML-Format

Beleg-Designer:

- variable Gestaltung von Belegen
- neben Endsummen lassen sich Zwischensummen (z. B. für Produkt-Sets) aufweisen

LAGER & LOGISTIK.

Ein effizientes Lagermanagement bedeutet einerseits dem Kunden die Ware schnell liefern zu können. Andererseits sollte möglichst wenig Ware auf dem Lager liegen, um Lagerkosten einzusparen. Ein Trade-off, den Sie mit Syntona in einem harmonischen Ausgleich managen.

Optimale Lagerhaltung: Bestände strategisch planen.

Minimieren Sie Ihre Lagerhaltungskosten durch Planung eines optimalen Lagerbestandes. Syntona schlägt Ihnen die optimalen Bestandsmengen aber auch den Mindest- und Maximalbestand vor. Die Werte greifen auf Erfahrungen aus der Vergangenheit zurück, indem Verkaufszahlen aus Vergleichszeiträumen gewichtet werden. Durch diese Gewichtung lassen sich neben dem Standardsortiment auch Bestände von Saison- oder Aktionsartikel kalkulieren.

Rückstandsauflösung: Zeitersparnis bei Lagervorgängen.

Sparen Sie sich unnötiges Einlagern von Ware, wenn sie eh direkt an einen Kunden weitergeleitet wird. Mittels einer Rückstandsauflösung werden Wareneingänge, die einen Auftrag bedienen, sofort an den Kunden vermittelt. Die Kommissionierung und der Druck der Lieferscheine folgt automatisch. Bei der Lieferung werden selbstverständlich Teillieferungen, Priorität und Auftragsdatum berücksichtigt.

Standard-Tools Microsoft Dynamics™ NAV:

- Niederlassungen oder mehrere Lagerstandorte
- Ersatzartikel
- Umlagerungen inklusive Transitlager
- Lagerortspezifische Einstandspreise, Dispositionsmethoden und Bestandsinformationen
- Reservierungssystem
- Inventur über alle Läger oder Lagerorte
- u. v. m.

Rückstandsauflösung berücksichtigt:

- Teillieferungen
- Komplettlieferungen
- Priorität
- Auftragsdatum

Verkaufsstückliste: attraktives Komplettangebot.

Bieten Sie Ihren Kunden ein attraktives Bundle an, in dem z. B. der Gesamtpreis niedriger ausfällt, als die Summe der einzelnen Komponenten. Ein Bundle können Sie z. B. insgesamt vergünstigt anbieten, wenn es ein einzelnes, reduziertes Element enthält. Durch das Komplettangebot verkaufen Sie dann in der Summe mehr Elemente als beim einzelnen Verkauf. Sie erzielen so einen erhöhten Umsatz und dem Kunden erspart es das Zusammensuchen von einzelnen Komponenten. Das Bundle lässt sich frei zusammenstellen und auch im Nachhinein flexibel anpassen.

Etiketten-Assistent: Ordnung im Lager und beim Verkauf.

Zur schnellen Erfassung und Erkennung von Produkten sind Etiketten unverzichtbar. Syntona unterstützt die Erstellung von Artikel- und Lagerfachetiketten, die durch alle gängigen Druckertypen gedruckt und durch die integrierte MDE-Anbindung gelesen werden können. Bei Wareneingängen oder Preisänderungen schlägt der Etiketten-Assistent sogar vollautomatisch Druckvorschläge für neue Etiketten vor. So zeichnen Sie Ihre Produkte z. B. stets mit dem aktuellen Preis aus.

Tourenplanung: Optimale Tourenauslastung.

Nutzen Sie die Touren Ihrer eigenen oder fremden Fahrzeugflotte voll aus. Mit Syntona erkennen Sie sofort, ob eine Tour bereits ausgebucht oder eventuell noch Maßnahmen – wie Telefonakquise - zur vollen Auslastung erforderlich sind. Optimieren Sie den Transport, nutzen Sie jede leere Ecke im LKW und sparen Sie dabei bares Geld.



Paketversand über UPS-Anbindung:

- integrierte Exportfunktion übermittelt Paketdaten an UPS
- durch eine Paketverfolgungsnummer können Kunden jederzeit über den aktuellen Stand des Versands informiert werden

FINANZEN & PLANUNG.

Um ein Unternehmen zukunftssicher aufzustellen, müssen Finanzen verantwortungsvoll verwaltet und strategische Entscheidungen getroffen werden. Syntona unterstützt Sie dabei.

Kreditoren-, Debitoren und Sachposten-recherche: Komfortable Übersicht.

Dank einer komfortablen Suchfunktion, finden Sie schnell den gesuchten Kreditoren, Debitoren oder Sachposten. In der Postenübersicht können Sie die Posten dann ganz nach Belieben sortieren.

Erweiterter Zahlungsausgleich: Liquide Mittel besser planen.

Durch den Ausgleich von Zahlungen lassen sich Buchungsvorgänge in hohem Maße reduzieren und liquide Mittel besser planen. Syntona bietet verschiedene Funktionalitäten für einen erweiterten Ausgleich an. Hierzu zählen die Kontokorrent-Verwaltung, die Verbandsabrechnung und mehrstufige Skontoabhängigkeiten. Darüber hinaus berücksichtigt Syntona bei Zahlungen Skonti, Gutschriften und Fälligkeitszeiträume und erstellt Ihnen aus diesen Bedingungen optimale Zahlungsvorschläge.

Kontokorrent-Verwaltung: einfache Buchungswege.

Durch die simultane Betrachtung und Verrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten eines Kreditoren oder Debitoren wird unnötiges Buchen vermieden und der Zahlungsausgleich vereinfacht.

Standard-Tools Microsoft Dynamics™ NAV:

- Budgetkontrolle und -planung
- unbegrenzte Anzahl von Kontenschemata mit Excel-Integration
- unbegrenzte Anzahl von Bankkonten
- Automatische Buchung aller relevanten Geschäftsvorfälle
- Integrierte Lagerbewertung
- Automatische Mahnläufe, optional mit Zinsen und Gebühren
- Steuer
- Kostenrechnung
- Anlagenbuchhaltung
- Zahlungsverkehr
- Liquiditätsplanung
- u. v. m.

Optimaler Zahlungsvorschlag:

Zahlen Sie so, wie Sie es für Sie am günstigsten ist.

Der optimale Zahlungsvorschlag wird ermittelt aus:

- Skantomethode und
- Fälligkeitszeitraum

Verbandsabrechnung: Zusammenhänge managen.

Führen Sie Geschäftsbeziehungen mit Verbände, so können Sie die einzelnen Verbandsniederlassungen dem Verband zuordnen. Dies hat den Vorteil, dass z. B. offene Posten einer Niederlassung innerhalb des Verbandes ausgeglichen oder über den automatischen Zahlungsverkehr zentral reguliert werden können. Ist eine Niederlassung also ein Kunde von Ihnen, so haben Sie beim Einzug von Rechnungen stets den Rückhalt des Verbandes. Darüber hinaus können Sie sich jederzeit eine Liste über offene Posten zu einem Debitoren anzeigen lassen, um die Ursachen eines fehlenden Ausgleichs zu erkennen.



Skonto-Abwicklung: Anreiz zur schnellen Zahlung.

Mit der Anrechnung von Skonto setzen Sie Ihren Kunden einen Anreiz zur schnellen Zahlung. Nun trifft die Anrechnung von Skonto aber nicht immer auf alle, sondern manchmal nur auf einen Artikel pro Rechnung zu. Mit Syntona haben Sie die Möglichkeit, das Skonto entweder auf einzelne Artikel oder auf die Gesamtsumme anzurechnen. Auch wird die Möglichkeit geboten, eine Skontofälligkeitsstruktur über drei Stufen abzubilden.

FINANZEN & PLANUNG.

Factoring Banking: Verwaltung von Forderungen.

Tritt ein Kreditor seine Forderung an eine Factoringbank ab, so wird dieser Vorgang in Syntona übernommen und erfordert keine zeitaufwendigen, manuellen Änderungen. Die ausgleichenden Zahlungen fließen somit zum Factor.

Kreditversicherung: Gesicherte Forderungen.

Gewährleisten Sie Ihrem Kunden zur Lieferung von Ware einen Kredit, so können Sie sich gegen einen eventuellen Ausfall von Forderungen versichern. Auf diese Weise können Sie dem Kunden durch die Kreditvergabe einen höheren Service bieten und sind dabei selbst abgesichert. Diese Kreditversicherungen können Sie über Syntona ganz bequem verwalten. Da diese Kredite regelmäßig an die Versicherung gemeldet werden müssen, können Sie zudem Listen abfragen, die einen Überblick über alle Kredite gewährleisten.

Berichte und Analysen: Tools zur Entscheidungsunterstützung.

Syntona bietet vielfältige Berichte und Analysen, die Sie bei Ihren Management-Entscheidungen unterstützen. Z. B. werden Ihnen Statistiken und Berichte zu aktuellen Bonuswerten und Planumsatzbetrachtungen angezeigt, die Ihnen bei Erstellung von Prognosen behilflich sind. Neben Ihrem Bauchgefühl können Sie dank der Statistik-Tools Entscheidungen auf Basis stichfester Argumenten treffen.



Syntona unterstützt Sie mit Analysen und Prognosen wie beispielsweise:

- Sortiments-Analyse
- Kunden- und Lieferanten-Analysen
- Budget und Budgetvergleich
- Frühwarn-System
- Risikomanagement
- Basel II
- Trends
- Business Analytics
- OLAP-Zugriff

ALLGEIER IT SOLUTIONS GMBH.

Bremen | Münster | München | Iffezheim | Frankfurt | Köln | Hamburg | Wien



Ihr Partner: Allgeier IT Solutions GmbH

Bereits 1977 als Allgeier Computer AG in Bremen gegründet, blicken wir auf eine 30-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Eine stetige Entwicklung macht die heutige Allgeier IT Solutions GmbH zu dem, was sie ist: ein kundenorientiertes Softwareentwicklungs- und Beratungsunternehmen mit fundierter Marktkenntnis im IT Sektor. Als eigenständige Tochtergesellschaft der Allgeier Holding AG verfügt die Allgeier IT Solutions GmbH über ein flächendeckendes Vertriebs- und

Servicenet in Deutschland. Untergliedert in die Geschäftsbereiche IT Solutions und IT Services sind unter dem Dach der Allgeier Holding AG ca. 2.000 Mitarbeiter im EU-Wirtschaftsraum im Einsatz, um innovativ und zuverlässig die Anforderungen unserer Kunden zu realisieren. Über 1.000 Kunden europaweit vertrauen auf unser Know-how und haben unsere Software-Lösungen erfolgreich im Einsatz.

 **ALLGEIER**
IT SOLUTIONS

 ALLGEIER GROUP

Wir beraten Sie gern:

+49 (0) 421-43 84 1-0



Allgeier IT Solutions GmbH
Hauptsitz Bremen

Hans-Bredow-Straße 60 | 28307 Bremen
Tel.: 0421-43 84 1-0 | Fax: 0421-43 80 8-1

E-Mail: info@allgeier.com | www.allgeier-it.de