



DIE BRANCHENLÖSUNG FÜR **Groß- und Einzel-**
handel mit technischen Produkten

Eine Branchenlösung auf Basis
MICROSOFT DYNAMICS™ NAV

Qualifizierte Branchenlösung auf Basis Microsoft Dynamics™

Microsoft unterstützt die Kompetenz der Partner in besonderem Maße. So verfügen die Partner über ausgewiesene Expertisen in ihrer Branche und wissen, welche speziellen Funktionalitäten für eine Unternehmenslösung in diesem Bereich benötigt werden.

Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit sind die qualifizierten Branchenlösungen auf Basis Microsoft Dynamics™, die bereits auf die branchenspezifischen Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind.

Um die Qualität der Lösungen sicherzustellen, werden die Branchenlösungen eingehend hinsichtlich der Kompetenz des Partners und der angewandten Methodik bei der Entwicklung und Implementierung untersucht.
Nur Branchenlösungen, die diese Prüfung bestehen, dürfen sich qualifizierte Branchenlösungen nennen – und geben Ihnen die Sicherheit für Ihre Investition.

Die Branchenlösungen sind vollständig in die Unternehmenslösung integriert und werden von Microsoft Business Solutions-Partnern entwickelt, vertrieben und gepflegt.

**Entscheiden Sie sich für mehr Erfolg in Ihrer Branche.
Entscheiden Sie sich für die hier vorgestellte, qualifizierte
Branchenlösung für Ihr Unternehmen.**

Copyright © 2006 Microsoft Corporation
Microsoft, Windows, Windows NT, BizTalk und Navision
sind entweder eingetragene Markenzeichen oder
Markenzeichen der Microsoft Corporation bzw. Micro-
soft Development Center Copenhagen ApS (MBS ApS)
oder deren verbundenen Unternehmen in den USA
und/oder anderen Ländern. Microsoft Development
Center Copenhagen ApS ist eine Tochtergesellschaft
der Microsoft Corporation. Alle anderen in diesem Do-
kument genannten Firmennamen und Produktnamen
sind möglicherweise Markenzeichen der jeweiligen
Rechtsinhaber. Diese Unterlagen dürfen weder in
Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche
Zustimmung der Microsoft Corp. in irgendeiner Form
oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder über-
tragen werden. Die Microsoft Corp. lehnt jede Haftung
für Fehler und Unterlassungen in diesem Dokument
ab. Sämtliche nicht ausdrücklich gewährten Rechte
bleiben vorbehalten.

*Stand: Februar 2006
Verantwortlich für den Inhalt:
CDK Informationstechnologie & Services GmbH & Co. KG
Zum Panrepel 5c
D-28307 Bremen
Tel.: +49 421/438 45-0
Fax: +49 421/438 45-55*

Groß- und Einzelhandel mit technischen Produkten

Informationssysteme stellen heute eine Kernfunktion der Handelsunternehmen dar.

Diese Branchen-Lösung wendet sich an die Handelsunternehmen, die im Groß- und Einzelhandel zu Hause sind. Sie deckt die Anforderungen des Großhandels mit Spezialisierungen in folgenden Bereichen ab:

- Werkzeuge und Maschinen
- Beschläge und Bauelemente
- Bau- und Betriebsbedarf
- Sanitär, Heizung, Haustechnik
- Holzgroßhandel
- Baustoffgroßhandel
- Eisenwarenhandel
- Hydraulikhandel
- Elektronikhandel
- Spielwarengroßhandel

Weiter werden die Anforderungen des Einzelhandels auch in Kombination mit dem Großhandel berücksichtigt:

- Baumarkt, auch in Kombination mit Großhandel
- Holzfachmärkte
- Unterhaltungselektronikhandel
- Spielwarenhandel

Die Branche ist geprägt durch immer kürzer werdende Produktzyklen, steigende Kundenansprüche, Margenverfall und zunehmenden Wettbewerb.

Um den kompletten Warenfluss innerhalb dieser Branche zu optimieren, hat sich diese Branchen-Lösung zur Aufgabe gemacht, Einsparungspotenziale und Serviceverbesserungen zu aktivieren.

Zusätzlich zu der Ihnen vorliegenden Prospektinformation hier noch einmal die wesentlichen Funktionen des gesamten Programmpaketes. Die Lizenzierung ist hierbei in Module aufgeteilt. Nicht alle genannten Module sind Teil der Basisfunktionen:

Verkaufskalkulation

Auf Basis von EK-Listenpreisen über eine Kalkulationstabelle in Abhängigkeit von

- Preisgruppe
- Höhe des EK-Listenpreises
- VK-Konditionsgruppe
- Auf- oder Abschlag
- Datum gültig ab/bis

Einkaufskalkulation

Einkaufs-Konditionsgruppen des Lieferanten nach Bestellarten

- Beliebig viele Zuschläge in Rabatt oder Prozent
- N-mögliche Abschläge in Rabatt oder Prozent
- Diverse Berechnungsarten

Preisfindung Verkauf

Diverse Rabattarten

- Kunden-/Artikelgruppenrabatt
- Mengenrabatt
- Rechnungsrabatt

Diverse Zuschläge

Diverse Preislisten je Debitor, kalkulationsgruppenbezogen, z. B.

- Spezielle Preise für Artikelgruppen
- Sonderpreise für einzelne Artikel

Bonusarten

im Einkauf/Verkauf

- Umsatzstaffel je EK-VK-Konditionsgruppe
- Umsatzstaffel je Lieferant /Kunde gesamt

Kataloginformationen

- Automatisierter Import von Lieferantenkatalogen
- Umschlüsselung und Übernahme von Teilen des Lieferantenkataloges in den Artikelstamm

VERKAUFSKALKULATION

Eine Verkaufskalkulation, die sich am Einkauf orientiert oder auch völlig selbstständig zu organisieren ist, spart über die Margen-anpassung Ihr Geld. Die Branchenlösung „Groß- und Einzelhandel auf Basis Microsoft Dynamics™“ ermöglicht Ihnen eine ausgereifte Verkaufskalkulation. Sie kann sowohl auf Basis der Einkaufspreis-listen und -konditionen als auch völlig eigenständig erfolgen. Die flexible Margenanpassung ermöglicht eine rentable Gestaltung der Warenwirtschaft.

Deshalb ist es sinnvoll, dass Sie Ihr Kalkulationsschema einmalig in der Warenwirtschaft anlegen und nach Bedarf die Verkaufspreise anpassen. Die personalaufwendige manuelle Kalkulation kann entfallen, ohne auf kundenbezogene Preisgestaltung verzichten zu müssen.

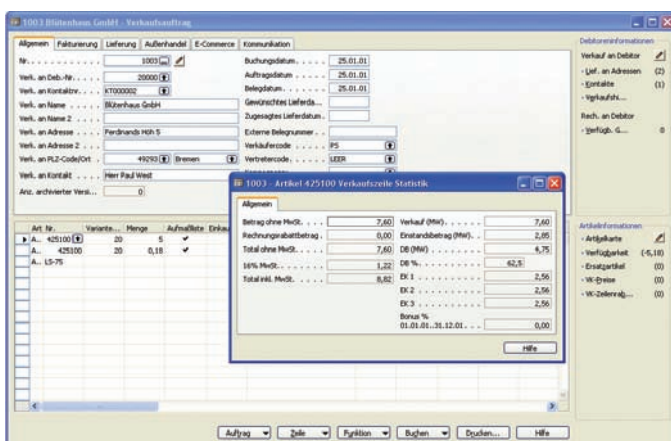
EINKAUFSKALKULATION

Das Konditionsschema Ihres Lieferanten können Sie in Microsoft Dynamics™ durch verschiedene Konditionsgruppen abbilden. Die logische Verbindung Ihrer Artikel zu den unterschiedlichen Konditionsgruppen kann sowohl automatisch durch die Katalogeinlesung als auch manuell über die jeweilige Artikelkarte erfolgen. Durch diese Verbindung sind Sie in der Lage, schnell und flexibel auf Änderungen der von Ihrem Lieferanten gewährten Konditionen zu reagieren. Eine Änderung der jeweiligen Konditionsgruppe wirkt sich direkt auf alle zugeordneten Artikel aus. Hierdurch entfällt die personalaufwendige manuelle Aktualisierung der einzelnen Artikel. Sie können alle Konditionen oder nur bestimmte Rabatte und Zuschläge auch einfach an den Verkauf durchreichen. Ein Legierungszuschlag eines Lieferanten kann sich so direkt auf den Verkaufspreis auswirken. Sie ersparen sich doppelte Arbeit durch automatische Aktualisierung.

ZUORDNUNG DIVERSE ARTIKEL – VERKAUFS- PREISLISTEN ZU EINEM DEBITOR

Sie können einem Debitor beliebig viele Artikel-VK-Preislisten generell oder für einen bestimmten Zeitraum zuordnen. Die zugeordneten Artikel-VK-Preislisten können Sie mit einer Priorität versehen. Wenn bei der VK-Preisermittlung eine Artikelnummer in der zeitlich letzten Artikel-VK-Preisliste nicht gefunden werden kann, wird automatisch in der vorherigen Artikel-VK-Preisliste die Suche fortgesetzt. Diese Artikel-Verkaufspreislisten können auf „nicht kalkulierbar“ gesetzt werden.

Abbildung 1: Bonus



ARTIKEL- UND KATALOGINFORMATIONEN

Grundgerüst für die Verarbeitung von Daten ist in dieser Branchenlösung die Aufteilung von Artikeln in den klassischen Artikelstamm und die von Lieferanten importierten Kataloginformationen. Da es in den Teilbereichen des Groß- und Facheinzelhandels kaum normierte Datenformate gibt, wurden diverse Schnittstellen geschaffen, die die Einlesung und damit die Weiterverarbeitung von Lieferantendaten ermöglichen. Ein unverkennbarer Trend der Branche ist der Versuch der Kundenbindung über die Bereitstellung von Stammdaten als Basis für die Warenwirtschaft. Warum die Artikel selbst erfassen und damit Geld und Zeit vergeuden, wenn der Lieferant die Daten bereitstellt?

Die Trennung der Artikeldaten in den klassischen Artikelstamm und Kataloginformationen von Lieferanten ermöglicht die schnelle, ausführliche und flexible Reaktion bei Kundenanfragen. Aktuelle Preisänderungen am Markt können berücksichtigt werden. Durch einmalige Zuordnungen von Ihren internen Stammdaten wie z.B. Kreditorennummern, Warengruppen oder Einheitenschlüssel werden die Anlage und später die Pflege bei Datenänderungen erheblich vereinfacht. Der eigentliche Artikelstamm kann auf jene Artikel reduziert werden, mit denen tatsächlich Umsätze erzielt werden.

SNITTSTELLEN

Die Branchen-Lösung für den Groß- und Einzelhandel bietet Ihnen verschiedene Möglichkeiten für die Anbindung von Lieferantendaten an die Standardlösung Microsoft Dynamics™. Verschiedene Wege, die Sie zur Einbindung solcher Daten in Ihr System nutzen können, sind hierbei z. B.:

- Datanorm
- AGS
- Verbandsanbindungen
- multifunktionale Schnittstelle
- BMEcat®
- XML
- EDIFACT

Während der Datenaustausch über Datanorm oder Verbandsanbindungen über standardisierte Schnittstellen durchgeführt wird, bietet Ihnen die multifunktionale Schnittstelle die Möglichkeit, auf lieferantenabhängige Formate für den Datentransfer zu reagieren.

Diverse Schnittstellen zur Dateneinlesung und -verarbeitung

- Multifunktionale Schnittstelle zur Einlesung von Lieferantendaten in ASCII über einfache Parametrisierung
- Datanorm-Schnittstelle
- Verbandsschnittstelle
- AGS-Schnittstelle

Diverse Artikelgruppen je Geschäftsvorfall

- EK-Konditionsgruppe für den Einkauf
- Warengruppe für das Lager
- Kalkulationsgruppe für die Verkaufskalkulation
- Buchungsgruppe für die Finanzbuchhaltung
- Debitoren-/Artikelrabattgruppe für den Verkauf

Abbildung 2: Auftragszeilenkalkulation

Einkauf

- Auftragsbezogene Bestellungen
- Streckengeschäfte
- Bestellvorschlag
- Bestellanfragen
- Bestellungen
- Wareneingang
- Rechnungseingang
- Mengen- und Wertgutschriften

Lagerbewertung

- Verknüpfung von Lagerzugängen und Lagerabgängen
- Rückstandsauflösung nach Wareneingang
- Diverse Kriterien (Prioritäten, nur komplett liefern, Teillieferung zulässig)
- Sammelieferschein

Mobile Datenerfassung für

- Inventur
- Bestellung
- Lagereinrichtung
- Kommissionierung
- Etikettendruck
- Verkauf

Etikettierung

- Automatischer Etikettendruck nach Preisänderungen

Provision

- Verwaltung von bis zu vier Verkäufern je Auftrag bzw. Kunde
- Innendienstverkäufer
- Drei Vertreter des Kunden mit geteilter Provision: automatische Provisionsabrechnung und Buchung für externe Vertreter
- VGA-Provisionsabwicklung

Alle importierten Artikeldaten laufen in einem „Artikel-Pool“ zusammen. Innerhalb dieser Katalogartikeldaten können Sie Veränderungen vornehmen und später gegebenenfalls entscheiden, welche Artikel aus diesem Pool in Ihren Artikelstamm übernommen werden sollen. Innerhalb dieses Artikelkataloges stehen Ihnen sämtliche Veränderungsmöglichkeiten zur Verfügung, die Sie auch für Ihre Stammartikel nutzen können. Alle Daten der Artikel können innerhalb dieses „Artikel-Pools“ auch manuell verändert werden, bevor sie in den Artikelstamm übernommen werden. Zusätzlich zu den o. g. Schnittstellenstandards gibt es Neuentwicklungen in diesem Bereich, die zukünftig die weltweite Kommunikation erleichtern werden. Diese neuen Standards wie BMEcat® und XML ermöglichen unter anderem die Einbindung von Bildinformationen in den Artikelstamm und die Nutzung moderner Technologien.

DIVERSE ARTIKELGRUPPEN

In bisherigen Softwarepaketen musste vielfach versucht werden, alle für Ihre unterschiedlichen Geschäftsvorfälle relevanten Konditionsinformationen an eine Hauptwarengruppe sowie vielleicht an eine Untergruppe zu hängen. Dies ist nur mit erheblicher manueller Arbeit möglich gewesen. Zudem konnten Sie die Lieferantenkonditionen kaum Ihren internen Warengruppen oder Ihren Kundenrabattgruppen zuordnen.

Der Lieferant gibt Ihnen Konditionen nach seinem eigenen Schlüssel vor. Dieser ist für Sie nur einkaufsrelevant. Deshalb benötigen Sie einen weiter gehenden internen Warengruppenschlüssel. Wahrscheinlich kalkulieren Sie auch warengruppenübergreifend. Dafür benötigen Sie eine eigene Einstufung. Gleiches gilt für die Rabattgruppen im Verkauf und die Verbuchung von Erlösen und Aufwendungen in der Finanzbuchhaltung, die sich nicht zwingend an einem der vorher genannten Gruppenschlüssel orientieren müssen.

Durch die Provisionsgruppen lassen sich margenähnliche Artikel zusammenfassen, die bei Provisionszahlungen an Ihren Vertrieb in die Provisionsberechnung einbezogen werden sollen. Solche Artikel existieren warengruppenübergreifend, weswegen entsprechende Einstufungen nicht über die Standardwarengruppen abgebildet werden können. Dieser Komplexität im Handel haben wir mit den geschäftsvorfallorientierten Gruppenzuordnungen Rechnung getragen.

RÜCKSTANDSAUFLÖSUNG

Die Rückstandsauflösung verknüpft den Wareneingang mit den Aufträgen. Dabei werden gewisse verkaufsrelevante Stammdaten wie „keine Teillieferung“ oder eigene Kriterien, z. B. dass nur komplett bestückbare Aufträge priorisiert werden (um Rückstände im Auftrag zu vermeiden), zur Auflösung herangezogen. Nach dem Wareneingang wird die Ware dem Wareneingangslager zugebucht. Nach der Rückstandsauflösung werden Packscheine gedruckt, die nach Kommissionierung je Kunde zu einem Lieferschein zusammengefasst werden können. Der im Wareneingangslager verbleibende Rest an Ware wird auf die eigentlichen Lagerorte umgebucht.

PROVISION

Anreize für den Verkauf sind ebenso vielfältig wie im Einkauf. Provisionen für Ihre Mitarbeiter können auf Basis von Umsatz oder Deckungsbeitrag ermittelt werden. Beides auch in Kombination. Weiter können feste Provisionen je Artikel und Überschreitung von Sollvorgaben (in Preislistenform) als Bemessungsgrundlage dienen. Dabei besteht die Möglichkeit, Provisionen auf bis zu vier Mitarbeiter je Auftragszeile aufzuteilen. Provisionen für externe Partner können automatisch ermittelt und abgerechnet werden.

SCANNING

In dieser Branchen-Lösung für den Groß- und Einzelhandel können je Artikel beliebig viele EAN-Nummern, branchenüblich ist der EAN-13-Code, zugeordnet werden. Diese können an jeder Stelle im System gelesen und damit auch verarbeitet werden. Über Etikettierungsprogramme können Etiketten für Lagerorte, Artikel oder die „Fähnchen“ gedruckt werden. Die Verarbeitung erfolgt über Scanner oder mobile Datenerfassungsgeräte. Diese Geräte können für die Inventur, zur Bestellung am Lagerort oder für die Verkaufserfassung genutzt werden, wenn Sie mit Ihrem Kunden zusammen im Lager den Warenkorb zusammenstellen.

VERSANDARTIKEL/PALETTENVERWALTUNG

- Verwaltung von Folgeartikeln, Zubehör, Kranentladungen
- Artikel kann einem oder mehreren Versandartikeln (z. B. Palette) zugeordnet werden
- Artikel kann versandartikelabhängig Ressource (z. B. Kranhub) zugeordnet werden

Bonusverwaltung

- Bonusverwaltung für Einkauf und Verkauf
- Verbandsbonus inkl. Verbandsverwaltung
- Lieferanten- bzw. Hausbonus
- Katalogbonus
- Deckungsbeitragsinformation unter Bonusberücksichtigung
- Bonusprognose nach Periode
- Planumsatzbetrachtung
- Verschiedene Bonusauswertungen

Abbildung 3 : Versandartikelkonten

Nr.	Name	Menge
10000	Möbel-Müller KG	0
20000	Blumenhaus GmbH	0
30000	Globe Jupiter Versicherungs AG	0
40000	Graphische Werke Landberg	0
50000	Harburger Bäderwelt	0
60000	Hi-Fi Spezialstore	0
61000	VisioSound	0
62000	Der Gerstladen	0
01121212	Spöckmeyer's Furnishings	0
01445544	Progressive Home Furnishings	0
01454545	Nem Concepts Furniture	0
01905893	Candory Canada Inc.	0
01905899	Elkhorn Airport	0
01905902	London Candory Storage Campus	0
20209920	Mecatored Malaysia Sdn Bhd	0
20212912	Highlights Electronics Sdn Bhd	0
20239921	Traxonic Sdn Bhd	0
21239972	Somada	0

Debitor Name: Möbel-Müller KG Artikel Beschreibung: Euro Poolpalette Total Debitor: 0,00 Total Artikel: 0,00

Hilfe

Auswertungen

- Für alle gängigen Verfahren einzurichten
- Export nach Excel als Pivot-Tabelle zur freien Gestaltung und Bearbeitung möglich
- Ansprechende Ausgabe

Abbildung 4: Balkendiagramm

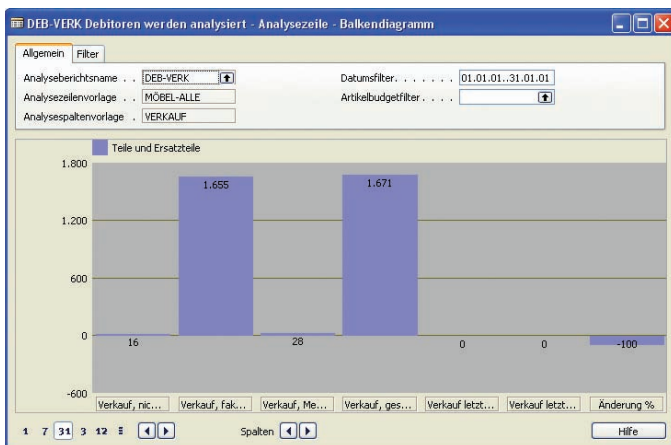
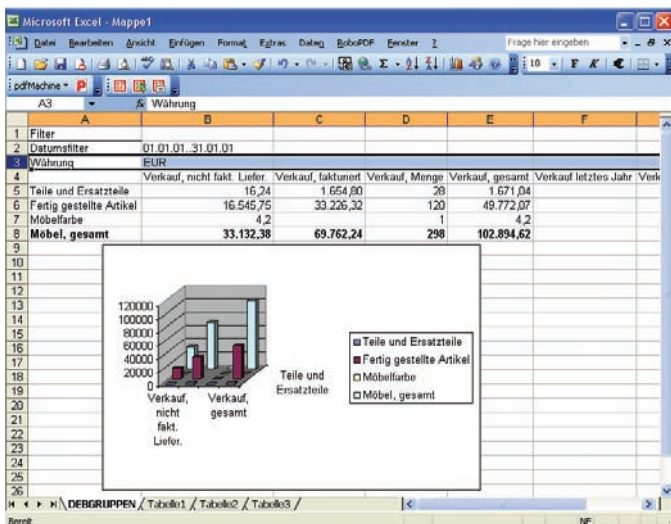


Abbildung 5: Excel-Diagramm



KASSENFUNKTIONEN

Drei Kassensysteme je nach Einsatzgebiet für optimale Handelsunterstützung, die auch gleichzeitig parallel eingesetzt werden können:

- POS-Kassenschnittstelle mit voller Unterstützung der Microsoft Dynamics™ Geschäftsprozesse und Preisfindungssystemverwaltung aus Microsoft Dynamics™ möglich, vollständig offline- und filialfähig
- Kassenmodul direkt in Microsoft Dynamics™ für den Einsatz von Microsoft Dynamics™ als POS
- erweiterte Barverkaufsfunktionen in der Microsoft Dynamics™ Auftragsbearbeitung

RECHENWEGE

- Frei und in beliebiger Anzahl einzurichtende Rechenwege für komplexe Einheitenrechnungen in Ein- und Verkaufsbelegen

Beispiele:

- Plattenzuschnitte
- Umrechnung m² -> Karton/Stück -> kg

Diese Möglichkeiten übertreffen deutlich den Standard und erfordern keine Individualanpassungen.

VERKAUFSSTÜCKLISTEN

Am Artikel zu hinterlegende weitere Stücklistenfunktion. Hierbei bestimmt die Basisstückliste am Artikel eine Grundkonfiguration, die im Verkaufsbeleg verändert und ergänzt werden kann. Microsoft Dynamics™ führt die notwendigen Umbuchungen der Komponenten auf die zu liefernde Gesamtkonfiguration automatisch durch. Gelieferte Konfigurationen werden über die Belege archiviert und können später für gleichartige Kundenbestellungen und ähnlich wieder per Kopierfunktion aufgerufen werden. Die Verfügbarkeitsprüfungen und Beschaffungsdispositionen erfolgen automatisch auf Basis der Konfigurationskomponenten.

Anwendungsbeispiele:

- Konfiguration von IT-Hardware im Verkauf auf Basis von Grundmodellen
- Verkauf von Schläuchen, die kundenspezifisch zusammengestellt werden (Schlauch/Länge) und Kupplungen (Typ/Anzahl)
- Verkauf von Tiefbaubaustoffen wie Schachtanlagen mit konfigurierbaren Abgängen und Ausgleichsringen

POSITIONSNUMMIERUNG

Ein- und Verkaufsbelegen werden automatisch Positionsnummern zugeordnet, die in die gebuchten Belege übertragen werden. Die Positionsnummern erscheinen auf allen Druckbelegen, wenn dies vom Anwender gewünscht ist.

HISTORIE

Eine komfortable und unabhängige Historie-Funktion erlaubt die Recherche über die gesamte Einkaufs- bzw. Verkaufshistorie eines Kunden oder Lieferanten. Ähnlich der Navigate-Funktion kann aus einer Übersicht aller gefundenen Belegarten jede gewünschte Detailinformation dargestellt werden.

VORGANGSRECHERCHE

Mit Hilfe der „Vorgangsrecherche“ kann im Einkauf und Verkauf innerhalb von Belegen nach bestimmten Kriterien gesucht werden. Also kann z. B. innerhalb aller Verkaufsaufträge eines Kunden ein Artikel mit bestimmter Beschreibung eines ausgewählten Lieferanten gefunden werden.

VGA-PROVISION

Bei VGA-Provisionen handelt es sich um Provisionen, die für die Vermittlung von Geschäften an Partner, zum Beispiel Handwerksbetriebe im Sanitärgrößhandel, gezahlt werden.

Die Abwicklung inkl. Ausschüttung und/oder Verrechnung kann hierbei automatisch erfolgen. Optional können die Kosten von Provisionzahlungen auf die Verkäufe zur Deckungsbeitragsermittlung nach Provision zugeordnet werden. Dies erfolgt optional automatisch.

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG AUF BASIS TATSÄCHLICHER KOSTEN

Als Ergänzung der Möglichkeiten des Standards, der nur die Situation zum Buchungszeitpunkt korrekt darstellt, können tatsächliche Kosten auch NACH Buchung von Ausgangsrechnung diesen so zugeordnet werden, dass die Deckungsbeitragsrechnung je Rechnung korrigiert wird. Kosten/Erträge können damit korrekt dargestellt werden.

Dimensionsauswertungen

- Frei einzurichten
- Export nach Excel als Pivot-Tabelle zur freien Gestaltung und Bearbeitung möglich

Abbildung 6: Dimensionsanalyse

Code	Name	Gesamt...	Gesamtverka...	BLAU	GRÜN	ROT	SILBER
GROSS	Großunternehmen	-21	2.590,34				
INSTITUTION	Institution						
INTERCOMPANY	Intercompany-Debitoren	-42	31.296,97			23.347,30	7.949,67
KLEIN	Kleinunternehmen	-50	24.752,90	5.083,00		1.043,54	18.626,36
MITTEL	Mittelständisches Unternehmen						
PRIV	Privatunternehmen						

Abbildung 7: Excel-Pivot

	BLAU	GRÜN	ROT	(Leer)	Gesamtergebnis
Summe von Verkaufsbetrag					2.590,34
DEBITORENGRUPPE Ebene 0					
GROSS		2.590,34			2.590,34
INSTITUTION					
INTERCOMPANY		23.347,30	7.949,67		
KLEIN	5.083,00	1.043,54	18.626,36		
MITTEL					
PRIV					
(Leer)			10.040,40		
Gesamtergebnis	5.083,00	26.981,18	36.616,43		

Finanzbuchhaltung

CDK-Erweiterungen

Zahlungsbedingungen

- Valuta
- Mehrstufige Skonti

Abbildung 8: Zahlungsbedingungen

Code	Valuta	Fälligkeit	Skontoformel	Skonto %	Skontoformel 2	Skontoformel 3	Skonto %	Skontoformel 4	Skonto %	Skonto auf Gutschrift berechnen	Beschreibung
11 MONAT	11M	BT	2	0	0	0	0	0	0	☒	11 Monat(2% Rabatt innerh. 8 Ta...
14 TAGE	14T	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	14 Tage netto
21 TAGE	21T	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	21 Tage netto
7 TAGE	7T	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	7 Tage netto

Abbildung 9: Erweiterter Ausgleich

B. Betrag	Ext. Betrag	Konten	Konten	Buchung	Betrag	Skonto	Wdh.	Beschreibung	Unger. Rest.	Ausgl. Rest.	Skontofähig.	Sk.
13.262,57	13.262,57	VERKAUF	10000	22.01.01	22.01.01	30.01.01	Rechnung 100001	13.262,57	13.262,57	0,00		
11.885,17	11.885,17	VERKAUF	10000	07.01.01	04.01.01	12.01.01	Auftrag 100001	11.885,17	11.885,17	0,00		
5.094,28	5.094,28	VERKAUF	10000	17.01.01	17.01.01	25.01.01	Auftrag 10001	5.094,28	5.094,28	0,00		
95,22	95,22	VERKAUF	10000	25.01.01	25.01.01	25.01.01	Auftrag 10001 Mobil-Meier KG	95,22	95,22	0,00		
125,19	125,19	VERKAUF	10000	25.01.01	25.01.01	25.01.01	Auftrag 10002	125,19	125,19	0,00		
952,16	952,16	VERKAUF	10000	25.01.01	25.01.01	02.02.01	Auftrag 10009 Mobil-Meier KG	952,16	952,16	0,00		
952,16	952,16	VERKAUF	10000	25.01.01	25.01.01	02.02.01	Auftrag 10009 Mobil-Meier KG	952,16	952,16	0,00		
430,96	430,96	VERKAUF	10000	14.01.01	14.01.01	22.01.01	Gutschrift 104001	430,96	430,96	0,00		
90.307,25	90.307,25	VERKAUF	10000	31.12.00	31.12.00	08.01.01	Eröffnungsposten, Debitoren	90.307,25	90.307,25	0,00		
52.430,53	52.430,53	VERKAUF	10000	31.12.00	31.12.00	08.01.01	Eröffnungsposten, Debitoren	52.430,53	52.430,53	0,00		

VERBANDSABRECHNUNG/ZENTRALREGULIERUNG

- Debitoren können als Verkaufsverbandsniederlassung gekennzeichnet oder einem solchem Verband als Mitglieder zugeordnet werden, um eine Verbandsabrechnung zu ermöglichen
- Anzeige Verbandsbewegungen, Verbandssalden und Verbandsstatistiken
- Offene-Posten-Listen für Verbände
- Zahlungsausgleich über den Verband für angeschlossene Debitoren

ERWEITERTE ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

- Berücksichtigt werden skontierfähige Beträge, mehrstufige Skontobedingungen, Skonti auf Gutschriften sowie Valutabedingungen als Basis für Skonto und Fälligkeitsberechnungen
- Je Artikel, Ressource und Sachkonto kann die Skontierfähigkeit separat eingerichtet werden

ERWEITERTER AUSGLEICH

- Im Vergleich zum Microsoft Dynamics™ NAV Standard wurden alle für den Handel notwendigen Funktionen zugefügt
- Verbandsbeziehungen
- Kontokorrentverrechnungen
- Mehrstufige Skontobedingungen
- Teilzahlungen

KONTOKORRENTVERWALTUNG

Das Modul „Kontokorrentverrechnung“ beinhaltet eine gemeinsame Betrachtung von Forderungen und Verbindlichkeiten. Eine Kontokorrentbeziehung wird über die Debitoren- bzw. Kreditorenstammdaten definiert, indem einem Debitor ein Kontokorrentkreditoren zugeordnet wird oder umgekehrt. Kontokorrentposten können im erweiterten Ausgleich alternativ angezeigt und ausgeglichen werden.

CDK-BANKIMPORT

Das Buchen von Kontoauszügen ist in den meisten Unternehmen heute mit enormem Zeit- und Personalaufwand verbunden. Je mehr Umsatz und je mehr Rechnungen verbucht werden, umso zeitintensiver wird die Buchung von Kontoauszügen. Das Modul „Bankimport“ automatisiert den Import von elektronischen Bankauszügen in den Zahlungsverkehr.

IHR UNTERNEHMENSPROFIL

CDK Informationstechnologie & Services GmbH & Co. KG
Ihr Partner für die Zukunft

Gegründet im Jahre 1979, gehört CDK zu den deutschen Pionieren bei der Implementierung ganzheitlicher betriebswirtschaftlicher IT-Systeme im Handel.

Langjährige Branchenerfahrungen, das Know-how unserer Mitarbeiter und zuverlässige Dienstleistungen garantieren eine professionelle IT-Unterstützung.

Auf Wunsch liefern wir alles aus einer Hand:

- ERP-Software auf Basis Microsoft Dynamics™ NAV
- Kassensubsysteme (POS)
- Hardware in allen Leistungsklassen
- Netzwerkinfrastruktur
- Beratungsleistungen
- IT-Zubehör

CDK Informationstechnologie & Services GmbH & Co. KG

Zum Panrepel 5c · D-28307 Bremen · Telefon: +49 421/438 45-0 · Telefax: +49 421/438 45-55
E-Mail: info@cdk.de · Internet: www.cdk.de

MICROSOFT DYNAMICS-UNTERNEHMENSLÖSUNGEN sind integrierte, anpassbare Business Management-Lösungen, die zur langfristigen Sicherung Ihres Erfolgs beitragen und die Sie darin unterstützen, schnell fundierte Unternehmensentscheidungen zu treffen. Microsoft Dynamics folgt in Design und Funktion den bekannten Microsoft-Standards, z. B. Microsoft Office, so dass die Lösungen intuitiv und einfach zu bedienen sind. Aufgrund der engen Verzahnung mit anderen Microsoft-Produkten ist ein reibungsloses Zusammenspiel mit bereits installierten Systemen gewährleistet. Microsoft Dynamics unterstützt Sie dabei, Ihre Produktivität und die Effizienz Ihres Unternehmens signifikant zu erhöhen, indem Mitarbeiter, Prozesse und Technologien durch die Automatisierung und Optimierung von Abläufen aus z. B. Finanzbuchhaltung, Customer-Relationship-Management und Supply-Chain-Management zusammengeführt werden.