

SE PADERSOFT

Newsletter 3. Ausgabe 2011

PRODUKTENTWICKLUNGEN UND NEUIGKEITEN AUS DEM HAUSE SE PADERSOFT

Service-Rubriken

Optimieren Sie Ihre Bestände

Erfahren Sie, wie Sie mit *UniTrade* Ihre Bestände auf Vordermann bringen (S. 10)

Weiterentwicklungen

***UniTrade* 6.6.05 Release-Highlights**

Mit dem neuen *UniTrade*-Release erhalten Sie nützliche Funktionen, die Sie in Ihrem Alltag unterstützen (S. 04)

Produkt-Rubriken

***UniTrade*-Einsatz im Rechenzentrum**

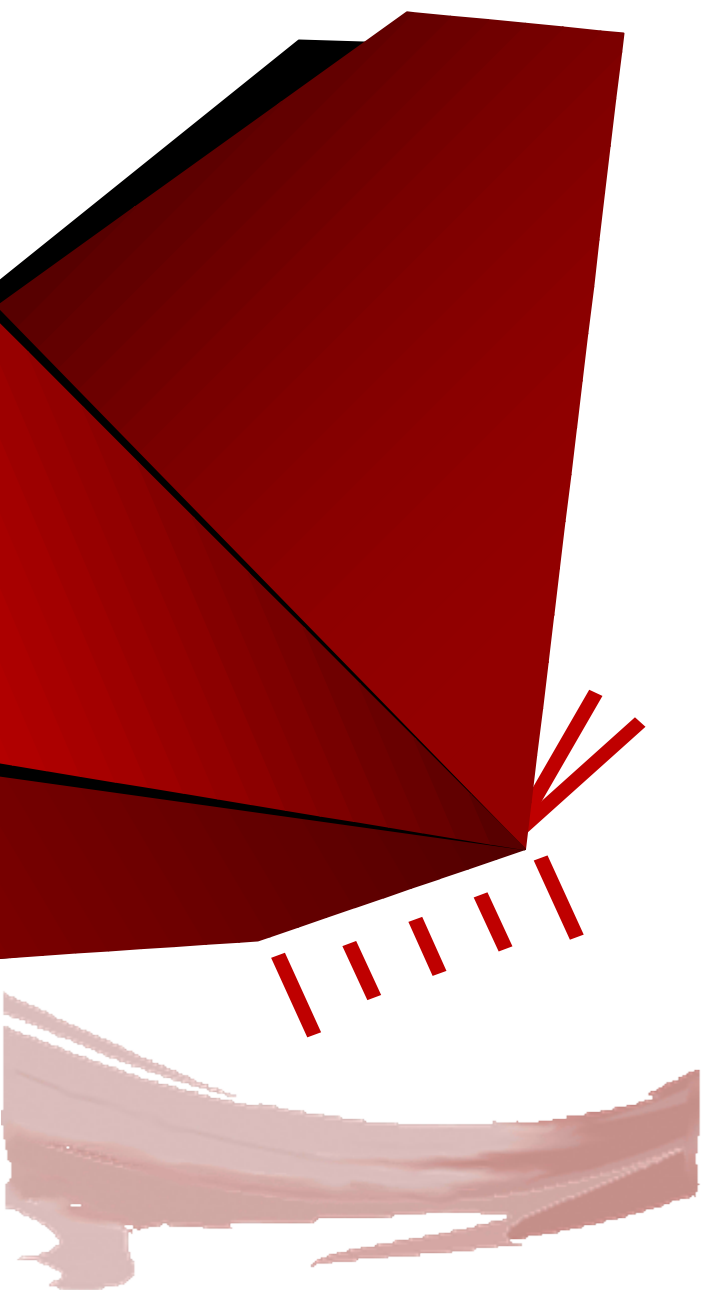
Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft! Software- & Hardwarenutzung einfach mieten (S. 06)

Titelstory

Spannensteuerung bei Kemmler

Der Spezialist für Baustoffe und Fliesen aus Tübingen erzielt mit der farblichen *UniTrade*-Spannensteuerung höhere Deckungsbeiträge über seine unterschiedlichen Sortimente hinweg (S. 12)





SE Padersoft GmbH & Co. KG

Vattmannstr. 7
33100 Paderborn
Tel.: 05251-3016100
Fax: 05251-3016199
E-Mail: info@unitrade.com

www.sepadersoft.de

Inhalt 3. Ausgabe 2011

» Inhalt.....	S. 01
» Vorwort.....	S. 02
» Was gibt´s Neues?.....	S. 03

Produkt- & Service-Rubriken

» <i>UniTrade</i> : Release-Highlights aus der Version 6.6.05.....	S. 04
» <i>UniTrade</i> : Einsatz im Rechenzentrum.....	S. 06
» <i>UniTrade</i> : Mahnlauf-Erweiterung.....	S. 08

Praktisches für die Betriebsführung

» Bestandsoptimierung.....	S. 10
» Spannensteuerung bei Kemmler.....	S. 12
» <i>UniCRM</i> im Einsatz bei BIEBER+MARBURG.....	S. 14
» Gewusst wie - Kniffe, Tricks & Wissenswertes.....	S. 15

Ausblick

» Termine, Veranstaltungen & Themen der nächsten Ausgabe.....	S. 16
---------------------------------------------------------------	-------



Arnold Katerle-Böhm,
Geschäftsführer
SE Padersoft GmbH & Co. KG

Von nix kommt nix! Oder: Wie aus Veränderung Verbesserung wird!

„Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen und gleichzeitig zu hoffen, dass sich etwas ändert.“

Zitat: Albert Einstein

„Es geht nicht, weil“ oder „Das haben wir noch nie so gemacht“ sind einige der häufigsten Killerargumente am Anfang einer Kurskorrektur. In manchen Fällen liegt es daran, dass die vorhandene Hängematte so schön bequem ist. In anderen Fällen wiederum fehlt die ganzheitliche Sichtweise auf die Geschäftsabläufe.

Wie auch immer: Ohne Veränderung ändert sich nichts!

Die Frage: „Warum tun wir das eigentlich?“ ist ein guter Einstieg in einen Veränderungsprozess. Klar: Jeder Beteiligte sieht die Ausgangslage etwas anders - er arbeitet schließlich in einer anderen Abteilung! Der Begriff „Abteilung“ kommt aus einer Zeit, als das Wort „Geschäftsprozess“ vermutlich noch nicht erfunden war. „Abteilen“ ist eigentlich gemeint! Aber will dies jemand in diesem Zusammenhang überhaupt? Nein!

Ein Geschäftsprozess lässt sich sehr gut mit einer Vier-mal-Hundert-Meter-Staffel vergleichen. Auch wenn es einen Startläufer (Abteilung 1), zwei Kurvenläufer (Abteilung 2+3) und einen Schlussläufer (Abteilung 4) gibt, haben alle „Abteilungen“ nur ein Ziel: *Das Rennen möglichst schnell gewinnen!*

Auf das Unternehmen angewandt kommen wir z. B. zu dem Schluss: Ein Auftrag soll so schnell und so sicher abgewickelt werden, dass dabei nur ein Minimum an Ressourcen verbraucht wird.

Fazit: Veränderung braucht zuerst den Willen, danach die passende Infrastruktur, die Einsicht aller Beteiligten und die Kraft, dies über einen langen Zeitraum durchzuhalten (wenn nicht sogar für immer).

Aber es lohnt sich! Viele unserer Kunden beweisen es täglich mit viel Erfolg in ihren Unternehmen.

Arnold Katerle-Böhm
Geschäftsführer



Folgen Sie uns auf TWITTER:
http://twitter.com/SE_Padersoft

Brandaktuelle Neuigkeiten

Messen & Veranstaltungen

Libori-Workshop 2011 in Paderborn

Am 27. Juli 2011 kamen zahlreiche *UniTrade*-Anwender zum traditionellen Libori-Workshop nach Paderborn. Im Hotel Aspethera wurden u. a. aktuelle *UniTrade*-Funktionserweiterungen praxisnah vorgestellt. Ein Highlight der Veranstaltung war der *UniCRM*-Anwendervortrag von Frau Brigitte Bieber, bei welchem das Thema Objektmanagement präsentiert wurde (siehe S. 14).

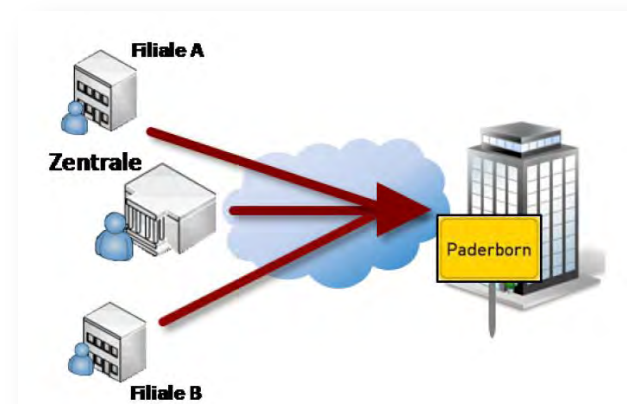


Weitere Veranstaltungen finden Sie hier:
www.sepadersoft.de/events.html

Produkte

UniTrade im Rechenzentrum

Die ersten Anwender sind erfolgreich auf das *UniTrade*-Rechenzentrum umgestiegen. Mit dem neuen ASP-Konzept besteht die Möglichkeit, *UniTrade* inkl. *UniVerse*, *UniCRM*, *UniPDA* und *UniCash* sowie die dazugehörige Hardware und Wartung zu einem monatlichen Pauschalpreis zu mieten (mehr dazu auf S. 6).



Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot. **Infos unter 05251-3016100**

Anwender

Bau- & Brennstoffhandel Stang aus Gmünd/Moosrain wechselt zu *UniTrade*



Der Spezialist für Bau- & Brennstoffe hat sich für den Einsatz des ERP-Warenwirtschaftssystems *UniTrade* entschieden. Zusammen mit 5 weiteren Firmen, welche alle zur **Münchener Runde Leistungsverbund (MRL)** zählen, werden die Mitarbeiter bei STANG künftig mit *UniTrade* arbeiten.





UniTrade
Release-Highlights

UniTrade: Release-Highlights aus der Version 6.6.05

Das *UniTrade*-Release 6.6.05 bietet Ihnen viele interessante Neuerungen, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern. Mit dem neuen Leitstand-Modul, welches von allen *UniTrade*-Anwendern genutzt werden kann, haben Sie Ihre Kommissionierungen im Griff!

I. Neues Feld für Kommentare in der Belegdefinition

Kurzbeschreibung: Wenn Sie einen Beleg neu definieren oder Änderungen vornehmen, ist es nun möglich, in einem hinzugefügten Feld eigene Kommentare einzugeben.

Funktionsziel: Durch die Hinterlegung des Kommentars ist es sowohl für andere als auch für den Bearbeiter selber zu einem späteren Zeitpunkt nachvollziehbar, warum eine Anpassung in der Belegdefinition vorgenommen wurde.

II. Neues in der Belegverarbeitung

Kurzbeschreibung: In der Belegverarbeitung wurden zwei nützliche Funktionserweiterungen eingebaut:

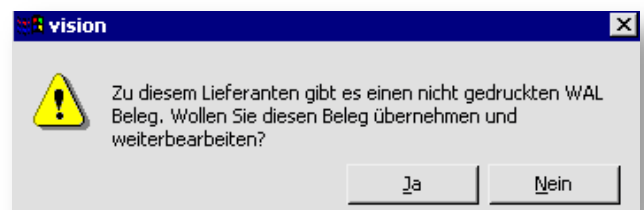
- ENV 805 - Änderung der Artikelnummer
- ENV 798 - Vorschlag und Nutzung offener Lieferantenbelege für weitere Bestellungen

Mit Aktivierung der *Environment-Variable* 805 können Sie nun steuern, ob unter gewissen Einschränkungen die Artikelnummer von einem Diversartikel in einem EK- oder VK-Beleg ohne Bestandsführung geändert werden kann. Die Funktion ändert nur die Artikelnummer. Es erfolgt keine neue Preisfindung und es können nur Artikel mit identischer Mengeneinheit verwendet werden.

Funktionsziel: Angebote und Lieferantenanfragen können mit einer Diversartikelnummer erstellt werden, die nicht lieferantengenau angelegt ist. Kommt es zu einer Bestellung, wird die *allgemeine Diversartikelnummer* in dem Anfragebeleg durch die *lieferantenspezifische Artikelnummer* ersetzt, bevor der Beleg in die Bestellung abgerufen wird.
(S. 93, Erw.: neue ENV 805)¹

Wird die *Environment-Variable* 798 aktiviert, besteht die Möglichkeit, mehrere Belege einer Belegart in einem noch nicht abgeschlossenen Beleg zusammenzufassen.

Funktionsziel: Auf diese Weise kann z. B. der noch offene Bestellbeleg an einen bestimmten Lieferanten von weiteren Mitarbeitern verwendet werden, solange die Bestellung noch nicht abgeschlossen ist. Die so aufsummierten Bestellpositionen werden dann in einer Sammelbestellung an den Lieferanten weitergeleitet.
(S. 89, Erw.: neue ENV 798)



UniTrade überprüft automatisch, ob bereits eine offene Bestellung an den entsprechenden Lieferanten existiert.

¹Weitere Informationen zu allen Erweiterungen und detaillierte Funktionsbeschreibungen finden Sie im ISS unter dem Forum *Warenwirtschaft* Thema *UniTrade Version 6.6.05* (Siehe Anhang: *SP-Uebersicht_6.6.05_erweitert.pdf*). Oder Sie nutzen die Möglichkeit, sich die Weiterentwicklungen persönlich durch Ihren Berater vorstellen zu lassen. Sprechen Sie uns an!

Per E-Mail: info@unitrade.com / Telefonisch: 05251-3016345

III. Neues Leitstand-Modul

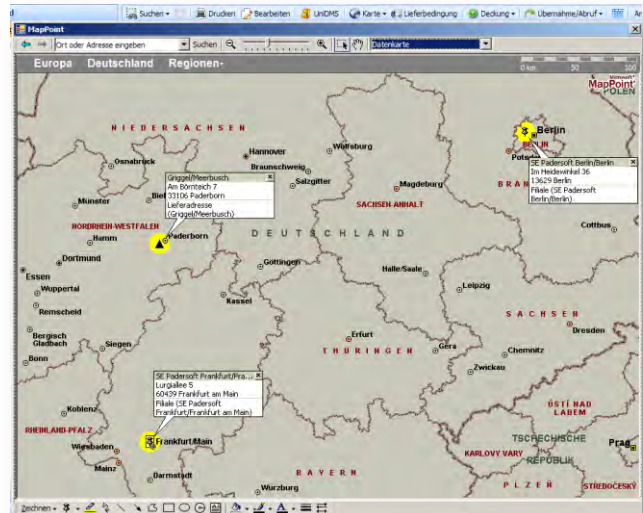
Kurzbeschreibung: Alle UniTrade-Anwender haben die Möglichkeit, das neue Leitstand-Modul zu nutzen. Dieses bietet Ihnen eine Übersicht über fertigmachende Kommissionierungen, indem die Lieferfähigkeit der verschiedenen Standorte farblich dargestellt wird.

Funktionsziel: Schnell wird hier ersichtlich, welche Kommissionierungen

- vom auftragseingehenden Standort aus lieferbar sind (grün)
- bei welchen nur ein Teil des Auftrags auf Lager ist (gelb)
- und wann keine Abdeckung besteht (rot).

Durch die direkte Verlinkung mit dem entsprechenden Kundenauftrag können die einzelnen Auftragspositionen zu jeder Kommissionierung eingesehen werden. Zusätzlich wird angezeigt, ob der auszuliefernde Artikel paketdienstfähig (PDF) ist oder nicht.

Mit der integrierten Map-Point-Verlinkung können die lieferfähigen Standorte dann geografisch dargestellt werden.



So wird schnell ersichtlich, welcher Standort aufgrund seiner geografischen Nähe am ehesten dazu geeignet ist, die Ware auszuliefern, wenn die Kommissionierung *nicht oder nur teilweise* von dem ausgehenden Standort zusammengestellt werden kann.

Detaillierte Produkt-Informationen zum neuen Leitstand-Modul können Sie auch bei Frau Holtgrewe anfragen.
britta.holtgrewe@unitrade.com

Übersicht Aufträge

1 - Suche und Übersicht | 2 - Erweiterte Suchkriterien

Lieferdatum: 08.11.2008 - 10.08.2011 | Deckung I.: k.A. | Belegart(en): AEK | PDF I.: k.A. | Lieferzone: k.A. | Deckung I. u. II.: Keine Deckung

Deck.I	Deck...	PDF I	PDF II	Art	Beleg.Nr	Lief.Datum	Haus	Kunde.Name	Nettobetrag	Lieferzone	Belegstatus	Stand
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	585	04.07.2011	1	Baumann	561,36 €	0	Fertig	04.07.2011
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	589	11.07.2011	1	Sander	116,81 €	0	Fertig	11.07.2011
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	591	11.07.2011	1	Sander	116,81 €	0	Fertig	11.07.2011
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	605	18.07.2011	1	Sander	78,24 €	0	Fertig	18.07.2011
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	608	19.07.2011	1	Franke	726,00 €	0	Fertig	19.07.2011
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	609	19.07.2011	1	Deikert	1.267,35 €	0	Fertig	19.07.2011
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	536	10.11.2010	1	SE Padersoft GmbH & Co. KG	40,00 €	0	Fertig	27.02.2011
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	596	25.07.2011	1	Abel	2.036,37 €	0	Fertig	19.07.2011
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	529	26.08.2010	1	Schmidt	383,21 €	0	Teilabruf	08.11.2010
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	413	08.12.2008	1	Petermann e. K.	300,00 €	0	Fertig	17.12.2008
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	423	03.03.2009	1	Heinrich GmbH	96,00 €	0	Fertig	04.03.2009
●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	AEK	504	17.01.2010	1	Schneider	21.436,08 €	0	Fertig	20.07.2010
									27.815,15 €			

Drucken | Bearbeiten | Ansichten

Übersicht Auftragspositionen

Status: Keine Deckung | Pos. 1 | Artikel: 5003010005 | Bezeichnung 1: JADO Badearmatur LIGHTHOUSE A3769 | Bezeichnung 2: chrom, UP, Bausatz 2 | Restmenge: 1,0000 | Gewicht (Kg): 0,000

Status: Keine Deckung | Pos. 2 | Artikel: 5003010003 | Bezeichnung 1: JADO Badearmatur LIGHTHOUSE A3769 | Bezeichnung 2: palladium, UP, Bausatz 2 | Restmenge: 1,0000 | Gewicht (Kg): 0,000

Suche erfolgreich beendet | Satz 5 von 15 | 1 sec

Mit dem neuen Leitstand-Modul werden die anstehenden Kommissionierungen übersichtlich dargestellt.



UniTrade in der ‚Cloud‘

UniTrade: Einsatz im Rechenzentrum

Die ersten Anwender sind bereits auf das neue *UniTrade*-Rechenzentrum umgestiegen. Mit Auslagerung der IT schaffen sich die Firmen Raum für die verstärkte Konzentration auf ihr Kerngeschäft! Die Administration rund um die IT übernimmt SE Padersoft.

Software in der ‚Cloud‘ bleibt Trend

Immer mehr Unternehmen spielen mit dem Gedanken, ihre Software auszulagern und von einem professionellen IT-Unternehmen betreuen zu lassen. Das Rechenzentrum von SE Padersoft bietet eine umfassende IT-Infrastruktur ohne Kapitalbindung und mit dynamischer Anpassung an die Bedürfnisse des Kunden, was zu den Vorteilen des Cloud-Computing zählt. Viele Cloud-Computing-Angebote haben gleichzeitig den Nachteil, dass für den Anwender unklar ist, wo und mit welchem Schutz sich seine Daten befinden. Dieser Nachteil ist beim Rechenzentrum von SE Padersoft nicht gegeben: Die Daten befinden sich nicht "irgendwo im Internet" sondern in einem hochmodernen Rechenzentrum in Paderborn!

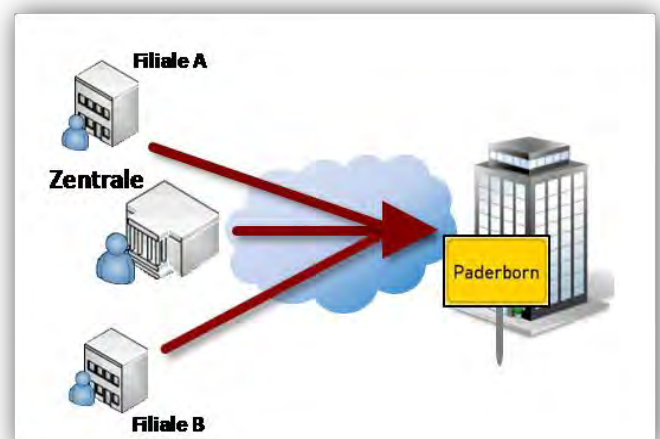
UniTrade im Rechenzentrum

Seit Mitte dieses Jahres wird das ERP-Warenwirtschaftssystem *UniTrade* in Form des ASP-Konzeptes (*Application Service Providing*, zu Deutsch: *Dienstleistung für Anwendungen*) angeboten. Das bedeutet, dass Bestands- oder Neukunden Software-Lizenzen und die dazugehörige Hardware nicht mehr kaufen, sondern die gesamte IT über ein Rechenzentrum zu einem monatlichen Festpreis pro User mieten.

Das ASP-Konzept ermöglicht dem Kunden, sich voll und ganz auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren: Die gesamte IT-Administration sowie die Bereitstellung interner Ressourcen, wie z. B. ein entsprechend klimatisierter Server-Raum, werden von SE Padersoft übernommen und bereitgestellt.

Vorteile des ASP-Konzeptes

- Keine Investitionen in eigene Serverhardware
- Keine zuzüglichen Kosten für Strom, Klimatisierung und Administrationsarbeiten
- Besserer Schutz gegen Hardwareausfälle
- Die Kosten für ASP sind absolut transparent und kalkulierbar
- ASP passt sich flexibel Ihren Plänen an:
 - Wenn Sie expandieren, zahlen Sie nur für zusätzliche Geräte (*ohne sprungfixe Kosten!*)
 - Wenn Sie die Geräte reduzieren, verringert sich auch die monatliche Gebühr
- SE Padersoft greift auf 25 Jahre Erfahrung im IT-Bereich zurück



UniTrade als ASP-Konzept wird Ihnen in einem hochmodernen Rechenzentrum angeboten

Das ‚Rund-um-Wohlfühl-Paket‘

Nachdem der Kunde eine geeignete Internet-Verbindung zum Rechenzentrum aufgebaut hat, wird alles weitere von SE Padersoft zur Verfügung gestellt:

- Leistungsstarkes IT-System (IBM Bladecenter S)
- Komplette Administration inklusive Updates
- Software-Nutzungsrecht für
 - UniTrade
 - UniPDA
 - UniVerse
 - UniCRM
 - UniCash
- Nutzungsrecht für Betriebssysteme und Oracle-Datenbank
- Software-Wartung und -Pflege

Ihre Mitarbeiter sitzen dann zukünftig an ihren PCs und arbeiten - ohne dies zu bemerken - auf einem IT-System im Paderborner Rechenzentrum. Dies kann bei Interesse auch gerne besichtigt werden. SE Padersoft stellt jedem Unternehmen eine virtuelle Umgebung zur Verfügung, welche laufend aktualisiert und proaktiv administriert wird. Darüberhinaus sind alle erforderlichen Lizenzen und Wartungen in der ASP-Lösung enthalten.

Das gesamte Leistungspaket erhalten Sie für einen *monatlichen Gesamtpreis pro Endgerät*.

Für ein individuelles Angebot sprechen Sie uns einfach unter **05251-3016100** an.

Oder senden Sie uns eine kurze E-Mail: info@unitrade.com

SEMPA Baustoffe wechselt ins Rechenzentrum



Der UniTrade-Anwender SEMPA Baustoffe aus Bochum hat sich bereits für einen Wechsel in das Paderborner Rechenzentrum entschieden.

Herr Beil, Geschäftsführer bei SEMPA, ist von der Vorteilhaftigkeit des ASP-Ansatzes für seine Unternehmung überzeugt: „Für uns hat sich die Entscheidung für den Umstieg auf das Rechenzentrum in jedem Fall gelohnt. Unsere Mitarbeiter arbeiten heute reibungslos und zum Teil sogar noch schneller mit UniTrade als es zuvor auf dem lokalen System möglich war. Natürlich mussten wir unsere Arbeitsplätze zuvor ‚internetfähig‘ machen, was z. B. auch verstärkte Sicherheitseinstellungen beinhaltete.“

Starkes Thema speziell in Zusammenschlüssen

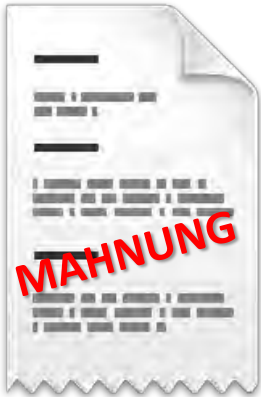
Als Mitglied der WestfalenBaustoff weiß Herr Beil, dass die Nutzung eines zentralen Rechenzentrums, insbesondere bei Unternehmenszusammenschlüssen, zu einem deutlichen Zukunftstrend wird: „Interessant wird die Nutzung über ein zentrales Rechenzentrum natürlich auch dann, wenn mehrere Standorte im Verbund dieses Konzept nutzen und sozusagen von einer einheitlichen IT profitieren. Das ist sicherlich ein zukunftsfähiges Modell, welches die Zusammenarbeit der Verbundmitglieder noch stärker werden lässt.“



Im ASP-Konzept bieten wir Ihnen u. a. ein komplettes Software-Paket an!



SEMPA Baustoffe mit Hauptsitz in Bochum ist von den Vorteilen der ASP-Lösung überzeugt



UniTrade - Mahnlauf

Neues Mahnlauf-Modul

Der ERFA-Süd hatte das Ziel, das Forderungsmanagement zu optimieren und initiierte ein neues Mahnlauf-Modul. Die Funktionen wurden praxisnah umgesetzt und durch den Eurobaustoff-AKITU sowie einzelne Unternehmen finanziert.

Forderungsmanagement

Die Finanzbuchhaltung muss Forderungsausfallrisiken minimieren und ein straff organisiertes Mahnwesen gehört zu den wesentlichen Hilfsmitteln.

Mit dem neuen Mahnlauf-Modul, welches ab der UniTrade-Version 6.6.05 verfügbar ist, wurden 3 grundsätzliche Ziele bei der Abwicklung des Mahnlaufs fokussiert:

- Einsparung von Arbeitszeit durch gezieltes Vorgehen
- Kostenreduzierung durch Mahnversand per E-Mail/Fax
- Kein Zeitverzug durch individuelle Mahnintervalle

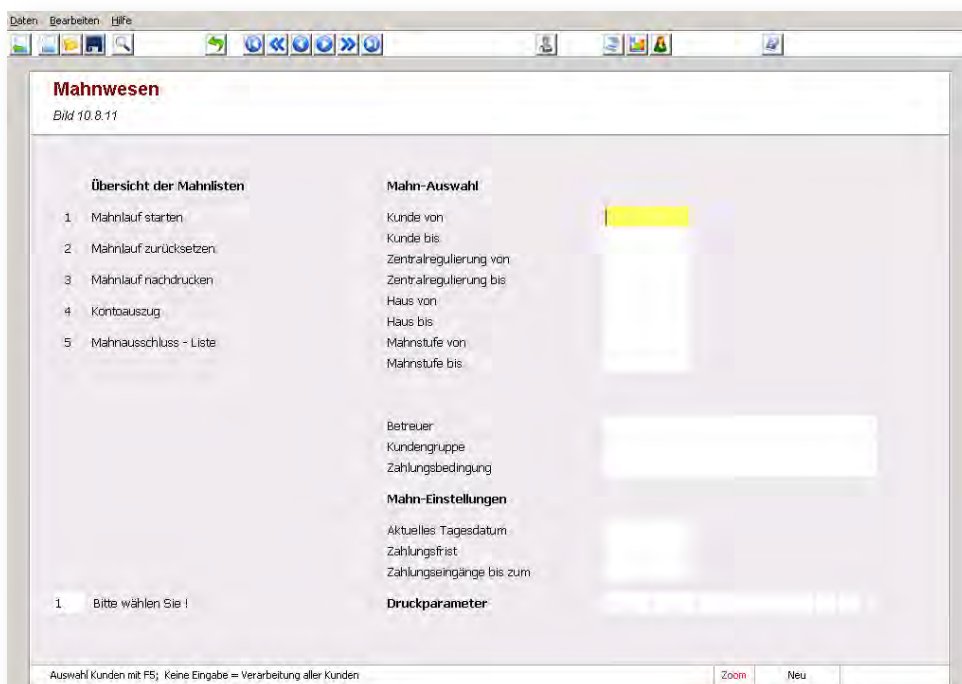
Neue Selektionsmöglichkeiten im Mahnlauf

Um den Mahnlauf differenzierter und damit zielgerichteter durchführen zu können, wurden neue Selektionsfelder in die Mahnlauf-Maske 10.8.11 hinzugefügt.

So ist es nun möglich, den Mahnlauf entsprechend folgender Kriterien einzugrenzen:

- Kundengruppe
- Betreuer
- Haus

Zudem können individuelle Mahnreport-Layouts je Kuvertiermaschine/Briefbogen hinterlegt werden, bei welchen dann z. B. die Ränder an das Ausgabemedium angepasst sind.



Mit den Selektionsmöglichkeiten wird der Mahnlauf zielgerichtet gestartet

Selektion von Mahnstufen

Zudem ist es nun möglich, den Mahnlauf nach Mahnstufen zu selektieren. Damit soll erreicht werden, dass die Buchhaltung selektiv und separat nach Mahnstufen vorgehen kann: Für die geringste Mahnstufe wird dann z. B. kein Probe-Druck erstellt. Mit steigender Mahnstufe können dann die Prüfungen erhöht werden. Da eine Mahnung unterschiedliche Mahnstufen beinhalten kann, zielt diese Selektion immer auf die höchste enthaltene Mahnstufe.

Weitere Ausgabeformate & Einstellungen

Neben dem standardmäßigen Ausgabeformat „Drucker“ können Mahnungen nun auch direkt als Fax oder E-Mail versendet werden. Das reduziert zum einen Papierkosten, zum anderen treffen Mahnungen auch schneller beim Empfänger ein.

Weiterhin kann über das Zinsrechnungsmodul am Debitor hinterlegt werden, ob eine Zinsrechnung erstellt wird oder nicht. OP-Texte können als Fließtext eingegeben werden.

Einstellung von Mahnintervallen

Die Mahnung soll ganz zeitnah erstellt werden, sobald ein Offener Posten das Fälligkeitsdatum (+ vorgegebene Toleranztage) erreicht hat. Bisher war es so, dass übergreifend mit z. B. einem

14-tägigen Mahnlaufrhythmus gearbeitet wurde. Die Programmerweiterung sieht jetzt vor, dass individuelle Mahnintervalle hinterlegt werden können.

Der Mahnlauf kann dann grundsätzlich z. B. täglich gestartet werden und es werden alle Posten gemahnt, die gerade überfällig sind sowie alle Posten, die immer noch offen sind und deren letzte Mahnung länger als die entsprechende Intervallvorgabe zurückliegt. Das Mahnintervall ist kundengenau einstellbar, damit Sie je nach Kundenpriorität und Bonität entscheiden können, ob der Kunde bereits z. B. 5 Tage nach der ersten Mahnung die zweite Mahnung erhalten soll oder erst nach 14 Tagen.

Selektion in der Mahnausschussliste

Bevor die Mahnausschussliste, welche Offene Positionen mit Mahnstoppkennzeichen enthält, angezeigt wird, erscheinen nun die folgenden Abfragen:

- Sollen auch Offene Positionen von Debitoren mit **Lastschrift** ausgegeben werden?
- Sollen auch Offene Positionen von Debitoren mit **Einzugsermächtigung** ausgegeben werden?
- Sollen auch Offene Positionen von Debitoren mit **MBS-Kennzeichen** ausgegeben werden?

Wenn alle Abfragen mit „Nein“ beantwortet werden, enthält die Mahnausschussliste nur die Offenen Positionen, welche manuell auf Mahnstopp gesetzt wurden und tatsächlich zu prüfen sind. So wird die Liste insgesamt kürzer und übersichtlicher.

Firmen, die das neue Mahnlauf-Modul initiiert, umgesetzt und finanziert haben:





UniTrade Bestellsystem
Bestellvorschläge &
Lagerabbauvorschlag

Bestandsoptimierung: Bringen Sie Ihr Lager auf Vordermann!

Saubere Bestände, hohe Lagerumschlagshäufigkeit & geringe Kapitalbindung? In so manchem Lager besteht sicherlich noch Optimierungspotential. *UniTrade* bietet Ihnen nützliche Funktionen, mit denen Sie Ihre Bestände bereinigen können.

Saubere Bestände sind Gold wert

Wer seine Bestände sauber und akkurat halten will, sollte sich bei Bestellungen nicht bloß auf das reine Bauchgefühl verlassen. Abverkaufszahlen, saisonale Schwankungen sowie Mindest- & Sollbestände sind Daten, mit denen das ERP-System kalkulieren kann.

Bestellvorschläge nach Mindest- & Sollbestand

Mit *UniTrade* ist es möglich, sich automatische Bestellvorschläge generieren zu lassen. Wenn die Mindest- & Sollbestände der einzelnen Artikel eingepflegt sind, schlägt Ihnen das System bei Unterschreitung des Mindestwertes zeitnah eine entsprechende Bestellung des jeweiligen Artikels vor. Dabei werden u. a. Faktoren wie die Lieferzeit des Herstellers berücksichtigt.

Bestellvorschläge nach Reichweite

Eine andere Variante des automatischen Bestellvorschlags ist die Kalkulation auf Basis der Reichweite. Hier ermittelt *UniTrade* mittels der Abverkaufszahlen der letzten x Monate, wie lange der Artikel für die zuvor festgelegte Reichweite ausreichend vorhanden ist. Ist dies nicht mehr der Fall, wird Ihnen der entsprechende Artikel vom System zur Bestellung vorgeschlagen. Offene Kundenbestellungen haben hierbei einen reservierenden Charakter und gehen selbstverständlich mit in Kalkulation ein.

Der Vorteil dieser Methode ist die dynamische Kalkulation, da *UniTrade* immer auf Basis der aktuellsten Verkaufszahlen rechnet. So passen sich letztendlich auch die Bestände dynamisch den Marktanfragen an.

Übersicht Bestellvorschlag
Bild 5.02.Ü

Haus 1 SE Padersoft		Suche Artikel		Stand 30.06.2011				
Bezeichnung 1	Artikelnummer	Kett Kond	! ST	K/L-Kz	BKZ	Bestellmenge	RG-EK	Betrag
Bezeichnung 2	Lieferant	Lieferzeit		Soll-WK	Naturalrabatt	NN-EK	Zahlmenge	
Philips Fernseher	11 30 10 0002	J	N	L		10	310,00	3.100,00
42 PFL 5405 H	78016 Zentrallager Berlet		0		-461,34	0		
Waschmaschine	12 30 10 0001	J	N	L	B	500	300,00	150.000,00
Siemens WM 14 E 143	78016 Zentrallager Berlet		0		-401,68	0		

Artikelbezeichnung	Absatz abgel. GJ	0,000	Dispo-Kz.	Gültig	Gesamt
WASCHMASCHINESIEMENSWM14E143	zurück 03/11	0,000	Bestand	0,000	vorgeschlagen 153.100,00
	vor 04/11	0,000	- reserv.	0,000	markiert 150.000,00
	05/11	0,000	- Reparatur	0,000	Frei-Haus-Grenze 0,00
	Ø-Absatz 3 Mon.	0,000	- Leihbestand	0,000	Mindestbestellwert 0,00
	Reichweite	0,0	= Verfüg. 1	0,000	Mindestbestellgewicht 0,000
HE / BE Stück /Stück	Abgang mit und ohne Umsatz		+ bestellt	0,000	Mindestbestand 0
VPE / Preiseinh. 1,000/ 1,000	06/11	0,000	= Verfüg. 2	0,000	Sollbestand 0
	Lagerumschlag	0,000			

B Jour F5; Druck F9; Staff-EK-Ü. F11; Blg.rab. F12; Mg.umr. Sh-F5; Lief.term Sh-F2; Sel.filter Sh-F8; Sel.fil. aus Sh-F9; Alle Art.U Zoom | Gespeichert | Satz 2 von 2



Sie können den Bestellvorschlag manuell über den gewünschten Sortimentsbereich anstoßen oder vollautomatisiert vom System generieren lassen.



Branche:
Baustoff-Fachhandel

Spannensteuerung bei Kemmler

Beim Baustoffhandel Kemmler aus Tübingen hat mit der *UniTrade-Spannensteuerung* eine neue Preisphilosophie Einzug gefunden: Transparente Preisstrukturen und gesunde Margen sind das Ziel!

Umdenken in der Preisgestaltung

Gewinnbringende Preise sind insbesondere im Baustoffhandel ein leidiges Thema: Aggressive Niedrigpreise zerstören die Margen der gesamten Branche. Bei Kemmler wird dieses Problem nun aktiv mit der neuen Preisführung angegangen.

So erinnert sich Herr Dr. Kemmler, geschäftsführender Gesellschafter der Kemmler Baustoffe: „Wir wussten lange gar nicht, wann ein Preis ein ‚guter‘ Preis ist. Uns fehlte das Wissen darüber, was möglich ist in der Preisgestaltung. Und zu denken, man hätte ein ‚Gefühl‘ für den richtigen Preis, ist eine Illusion.“ So wurde vor Einführung der *UniTrade-Spannensteuerung*, welche auf Basis von zuvor festgelegten Rabattstufen artikelgenau auf die Rentabilität eines

Preises farblich hinweist, das gesamte Preissystem überarbeitet.

Mittels ABC-Analyse wurde definiert, welche Spanne z. B. bei einem C- oder D-Artikel zu erreichen sein sollte. Denn man muss bedenken, dass eine Rabattvergabe bis auf's Äußerste insbesondere bei Exklusivartikeln wenig gewinnbringend ist. Zudem sollte der Baustoff-Fachhandel nicht als reine Preismaschine missbraucht werden, denn auch Beratung und guter Service haben ihren Wert.

„Wir haben systematisch differenzierte Margen für unsere Schnell- und Langsamdreher festgelegt. Für Produkte, die beratungsintensiv oder aufwendiger in der Lagerung und im Handling sind, haben wir kostendeckende Margenziele fest definiert“, kommentiert Herr Dr. Kemmler.

VK-Positionserf.
Bild 6.1F

Beleg KAB 3069563 Kunde 8061780 01 Gebr. Stumpp GmbH & Co.KG ABC-Kz. DDDDDDDDDDDDDDDDDDDDDDDDDDDDD EK

Position	Bezeichnung	Menge	HE	Einzelpreis	+/-	Rabatt-%	Betrag (EUR)	Ziel-PE	Delta	Grün
Artikel		Rest	Preiseinheit	Dispo				Privat-PE	Delta	Grün%
1	N Tiefbord - grau	50,000	lfm	3,15	-	0,00	157,50	100,00	0,16	
10/60/10/0006-A	80x250 mm - BL=1000 mm	50,000		1	G		K	79,95	5,00	
2	N Knauf Gipskartonpl. (HRAK)					3,05	40,38	97,00	0,00	
30/20/10/0005-A	2500x1250x12,5 mm						B	93,90	-0,05	
3	N HAUSprofi 6-kant-Holzschrauben D					5,90	100,00	64,10	-4,04	
40/70/10/0009-D	4z - 7x60 mm						B	54,50	-25,90	

vision Achtung: Rabattobergrenze von 27,00 % wird überschritten. Aktueller Rabatt 35,90 %.
Sie haben keine Berechtigung die Rabattgrenze zu überschreiten! OK

Kostenstelle 6204 Gewicht 50,000 Lagerort 072/070 Netto 297,88 Brutto 354,48
Bestand 318,000 Soll-VK 15,60 Kaliber
Positions-EAN 4002393059555 Sorte

Best.mark.'0' (aufh.'999') alle Pos.mark.F2; BestBtg F5; Zurück F10; Druck F11; Preisabfr. Sh-F4; Dupliz./Vorbes. Sh-F7; Lagerbuchu Zoom Geändert Satz 3 von 3



Achtung Spannenunterschreitung! UniTrade warnt den Mitarbeiter, wenn der Preis unter der rentablen Grenze liegt und die Spanne nicht mehr im ‚grünen Bereich‘ ist.



Ob im Fliesenmarkt oder im Baustofflager: Bei Kemmler hat die neue Preisphilosophie ein neues Bewusstsein für rentable Spannen geschaffen.

So ist es letztendlich das Ziel, die Mitarbeiter von der ‚EK-Plus-Denke‘ wegzubewegen und der gesamten Belegschaft ein neues Preisverständnis zu vermitteln.

Farbliche Warnsignale zeigen Preisqualität an

Nachdem auch die Mitarbeiter von der Notwendigkeit dieses neuen Ansatzes überzeugt waren, wurden die neuen Leitlinien auch konsequent in einem ersten Teststandort umgesetzt. Befindet sich der Verkäufer nun in der Situation, dass er dem Kunden einen Rabatt gewähren möchte, zeigt ihm *UniTrade* bei der Positionserfassung mithilfe einer farblichen Markierung an, wann die gewünschte Marge nicht mehr erreicht wird.

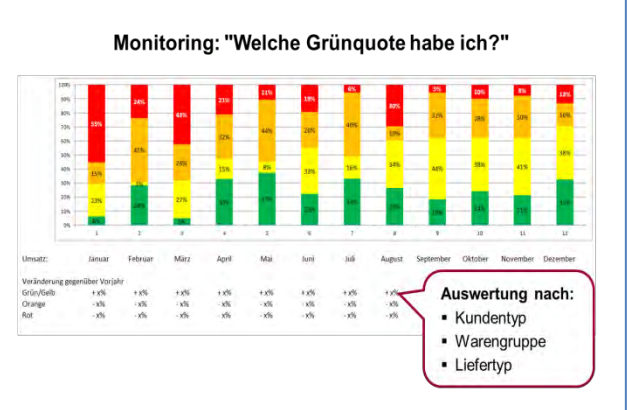
Mittels einer Anbindung an das Auswertungstool *UniVerse* ist es nun sogar möglich, die Er-

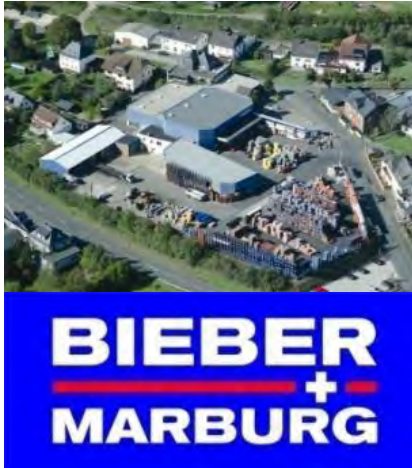
reichung der Spannen artikel- und mitarbeitergenau auszuwerten.

Blick in die Zukunft

„Jetzt sind wir beim Transfer auf alle Niederlassungen und der Schulung aller Mitarbeiter in mehreren Etappen. Ab Herbst werden die Preisgrenzen scharf geschaltet!“ verkündet Herr Dr. Kemmler.

Und das Ergebnis? „Die Zahlen werden besser, wir sind also auf dem richtigen Weg. Nach zwei bis drei Jahren wollen wir am Ziel sein.“





UniCRM im Einsatz

Der Stahl- & Bauspezialist BIEBER+MARBURG ist einer der ersten Anwender des Beziehungsmanagement-Tools *UniCRM*. Insbesondere die integrierte Objektverfolgung wurde mithilfe des Fachhandels aus Bischoffen praxisnah weiterentwickelt und optimiert.

Bei unserem diesjährigen Libori-Workshop im Hotel Aspethera in Paderborn stellte die Geschäftsführerin von BIEBER+MARBURG, Frau Brigitte Bieber, in einer spannenden Präsentation vor, wie *UniCRM* in ihrem Unternehmen zum Einsatz kommt.

Ausgangssituation

Ausschlaggebend für die Einführung des CRM-Tools war neben dem Wunsch, die ansteigende Informationsflut systematisch verwalten zu können, auch der Optimierungsbedarf bei der abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit. Insgesamt sollten der *Kunde* und die *Objektorientierung* stärker in den Fokus gestellt werden, um bei anstehenden Bauvorhaben schneller am Markt agieren zu können.

So erläuterte Frau Bieber, dass es eingangs notwendig war, ihre Mitarbeiter von den Vorteilen der Software und den positiven Effekten durch Informationsvorsprung zu überzeugen. Einzelne befürchteten anfangs Probleme durch Überwachung ihrer Arbeit und mögliche negative Konsequenzen. Jedoch fand das CRM-Modul aufgrund seiner umfangreichen Funktionalitäten doch sehr schnell positiven Anklang bei den Verkaufsteams.



- Objektverfolgung
- Wiedervorlagen
- Informationsverwaltung
- Werbemaßnahmen

Objekte proaktiv & zielgerichtet verfolgen

„Wenn ich mit meinem Auto über Land fahre und sehe, dass sich ein Projekt entwickelt, kann ich problemlos in *UniCRM* nachschauen, ob unsere Firma an diesem Bauvorhaben bereits dran ist“, erläutert Frau Bieber. Sämtliche Informationen und Kontakte zu diesem Projekt, wie z. B. Architekten, Bauunternehmer oder öffentliche Stellen, werden alle mit dem Objekt verknüpft, sodass der Projektstand abteilungsübergreifend nachvollzogen werden kann.

Auch die Koordination von Aufgaben und Leads, sowie die Verknüpfung mit *UniTrade* spielen für Frau Bieber eine entscheidende Rolle. Die integrierte Erinnerungsfunktion sorgt zusätzlich dafür, dass Termine nicht vergessen werden. Desweiteren besteht mittels des Kampagnenmanagements die Möglichkeit, Daten selektiert und zielgerichtet auszuwerten und zu verwenden, um so eine Erfolgsüberwachung im Marketingbereich sicherzustellen.

So stellt Frau Bieber in ihrer persönlichen Bewertung abschließend heraus, dass die Möglichkeiten der *UniCRM*-Handhabung sehr umfangreich sind und die Transparenz überraschend groß ist. „*UniCRM* ist zu einem unverzichtbaren Bestandteil unserer Objektverfolgung geworden“, lobt Frau Bieber.

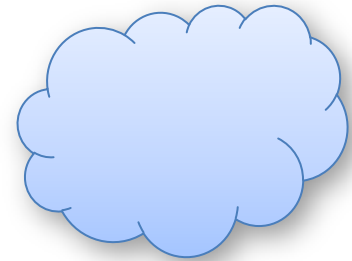


Brigitte Bieber, Geschäftsführerin der BIEBER+MARBURG GmbH & Co. KG, beim Libori-Workshop 2011

„Denken ohne Wissen macht den Zufall zum Herrscher.“

Zitat: Werner Kollath

Cloud Computing – Alle reden drüber...



Cloud Computing beschreibt einen Ansatz, bei welchem dem Anwender abstrahierte IT-Infrastrukturen über ein Netzwerk zur Verfügung gestellt werden. Dies können z. B. Rechenkapazität, Datenspeicher, Netzwerkkapazitäten oder auch Software sein. Der Vorteil hierbei ist, dass die zur Verfügung gestellten Ressourcen dynamisch an den Bedarf des Nutzers angepasst werden können.

Da diese Form der IT-Infrastruktur fern vom Nutzer lokalisiert ist und diesem verhüllt in einer Art Wolke zur Verfügung gestellt wird, entstand der Begriff ‚*Cloud Computing*‘.

KAIZEN – Fernöstliche Lebenskunst

改善

KAIZEN (japanisch: Kai = Veränderung, Wandel; Zen = zum Besseren) bedeutet im engeren Sinne stetig-inkrementelle Verbesserung und umschreibt eine japanische Lebens- und Arbeitsphilosophie. Diese hat Eingang in die Managementlehre gefunden und umfasst einen ständigen Verbesserungsprozess, welcher sowohl von Führungskräften als auch von Angestellten angestrebt werden soll.

Die Perfektionierung des Produktes bzw. der Dienstleistung soll beim KAIZEN nicht sprunghaft sondern schrittweise und kontinuierlich erfolgen und letztendlich dazu führen, dass Kunden noch zufriedener mit der erbrachten Leistung sind. Der daraus resultierende Erfolg soll die Identifizierung der Mitarbeiter mit der eigenen Unternehmung erhöhen.

In dieser Hinsicht geht KAIZEN auch mit einer Optimierung der organisatorischen Prozesse einher. Hierbei werden u. a. auch Vorschläge von Mitarbeitern und Arbeitsgruppen eingefordert und bei Eignung in die Prozessgestaltung übernommen.

Kerngedanke des KAIZEN ist, dass alles einem natürlichen Wandel unterliegt und ein Produkt oder eine Dienstleistung mit kleinen stetigen Veränderungen kontinuierlich verbessert werden sollte, um dauerhaft am Markt bestehen zu können.



Vom **29. auf den 30. September 2011** zeigen wir auf dem BDS Stahlhandelstag in Dresden, wie *UniTrade* im Stahlhandel erfolgreich zum Einsatz kommt. Besuchen Sie uns an Stand Nr. 7 im Kongressbereich.

Inventur-Workshop 2011

Aufgrund der großen Nachfrage im letzten Jahr werden wir im **November 2011** wieder einen Inventur-Workshop anbieten. Neben der stichtagsbezogenen & permanenten Inventur wird auch die Unterstützung mit *UniPDA* vorgestellt. Alle *UniTrade*-Anwender werden hierzu noch einmal gesondert eingeladen.



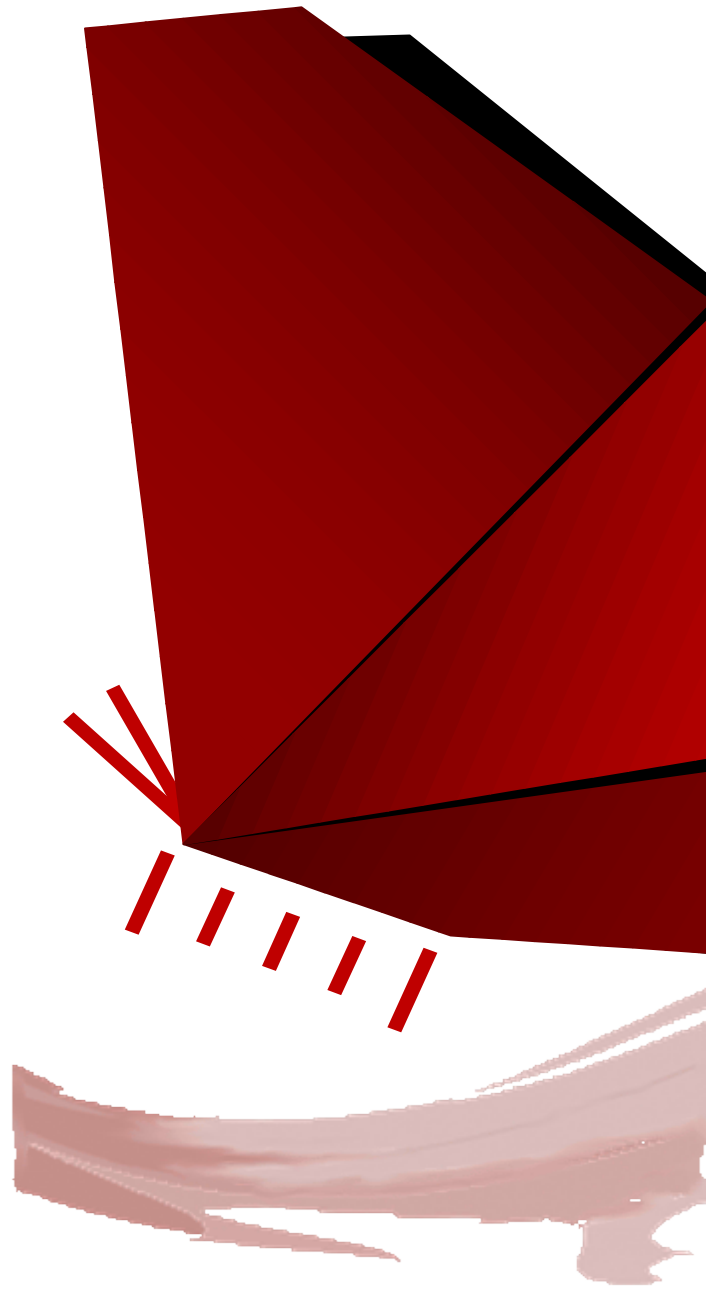
Vom **06. auf den 07. November** stellen wir unsere Software-Lösungen rund um das Thema „Warenwirtschaft im Baufachhandel“ auf dem EUROBAUSTOFF-Forum 2011 Halle 5.2 Stand E16 in Köln aus.



Impressionen aus dem letzten Jahr: EUROBAUSTOFF-Forum 2010 / Koelnmesse



Auch in diesem Jahr werden wir wieder auf dem BHB Baumarktkongress 2011 unsere Produkte rund um das Thema ERP-Warenwirtschaft im DIY-Handel präsentieren. Vom **01. auf den 02. Dezember** laden wir Sie herzlich ein, uns an unserem Ausstellungsstand Nr. 6 zu besuchen.



SE Padersoft GmbH & Co. KG

Vattmannstr. 7
33100 Paderborn
Tel.: 05251-3016100
Fax: 05251-3016199
E-Mail: info@unitrade.com

www.sepadersoft.de

Haben Sie Fragen oder Anregungen? Dann sprechen Sie uns einfach an!

Nächste Ausgabe im Januar 2012

Newsletter-Titelstory

Neuer Update-Manager

Wie neue *UniTrade*-Funktionen schneller zur Verfügung stehen

Und weitere Themen rund um das **SE Padersoft**-Produktportfolio



Marketing & Pressekontakt:

Britta Holtgrewe

Tel.: 05251-3016345

E-Mail: Britta.Holtgrewe@unitrade.com

