Ausgabe 02.2011

eEvolution® magazin

TOP-THEMA
Kundennähe erleben

Im Gespräch mit
Alexander Schmidt

eEvolution
Tipps & Tricks

März 2012 in Hannover
eEvolution Konferenz

EDITORIAL

Liebe Kunden,
unser tägliches Handeln wird davon geleitet, mit unseren Kunden und Partnern eine fruchtbare und Nutzen bringende Beziehung zu entwickeln und zu leben. Mit unserer Software und unserer Beratungskompetenz für Unternehmensprozesse unterstützen wir viele von Ihnen schon mehr als ein Jahrzehnt vertrauensvoll und zuverlässig bei der erfolgreichen Erreichung Ihrer Ziele.

Wir erleben, wie motiviert Sie sich in Ihren Unternehmen engagieren und Ihre Arbeitswelt gestalten. Daher haben wir uns in dieser Ausgabe des eEvolution Magazins darauf konzentriert, nicht nur über die neuesten Entwicklungen rund um eEvolution zu berichten, sondern einmal mehr auch die erfolgreichen Beziehungen unserer Kunden und Partner zu würdigen.

eEvolution®

Ganz besonders ans Herz legen möchte ich Ihnen unsere eEvolution Community. Wir haben im vergangenen Jahr die Möglichkeit geschaffen, Ihre Verbesserungswünsche für eEvolution über unsere Webseiten zu sammeln. Fast 100 Vorschläge sind seitdem eingegangen, von denen einige bereits umgesetzt sind und eine Vielzahl in die nächste Version gelangen wird. Seit Oktober gibt es nun unser neues wikiERP.de-Portal, auf dem Sie interaktiv an Fragestellungen und Lösungen beim Einsatz von eEvolution mitwirken können. Ein weiterer Meilenstein wird die Gründung des eEvolution Anwenderbeirats sein, der zukünftig die Produktentwicklung beratend begleiten soll und in 2012 seine Arbeit aufnimmt.

Über den virtuellen Kontakt in unserer Online-Community hinaus freuen wir uns natürlich darauf, Sie bei der eEvolution Konferenz 2012 persönlich zu treffen. Ich wünsche mir sehr, dass wir so eine lebendige eEvolution Community entstehen lassen.

Ihnen und Ihren Familien ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2012.

Viele Grüße
Ihr Frank Wuttke
Geschäftsführer der nGroup GmbH & Co. KG

INHALT

> KOMPETENZ

04 EDITORIAL

18 Im Gespräch mit Alexander Schmidt

24 Kundenzufriedenheit 2011 *Dank an unsere Kunden!*

24 wikiERP.de: Entdecken. Mitmachen. Diskutieren.

32 Der übliche Weg ist selten der Beste — *Lieferantenbewertung in der Lebensmittelindustrie, eine Standortbestimmung*

36 Bewerten Sie die eEvolution Produktqualität

36 eEvolution Kunden profitieren von Innovationsnetzwerken

37 Entwickler Tag in der nGroup Zentrale in Hildesheim

37 Trends in der Softwareentwicklung

37 IT-Meeting des Innovationsnetzwerks Region Hildesheim - *Im Mittelpunkt steht die Nutzung von Social Media für Unternehmen*

> EVENTS & MEHR

35 eEvolution in Vietnam

35 CeBIT Istanbul 2011 – *ein gelungener Auftritt*

38 Begeisterte Schweizer eEvolution Community

39 eEvolution Konferenz 2012 *„Effizientere Nutzung von eEvolution“*

> NEWS & VERANSTALTUNGEN

26 Der eEvolution Direct Shop — *Einziger Webshop mit integriertem Warenwirtschaftssystem in Deutschland!*

27 Der eEvolution Exchange Connector

28 TFSInBox – Workitems per eMail erstellen

30 Syska SQL REWE bald auf .net-Technologie

31 ASM V8 SP2 veröffentlicht!

34 Aktuelle Versionsinformationen

eEvolution® ist ein registrierter Markenname der nGroup GmbH & Co. KG

community day
in der Schweiz
38

> REFERENZBERICHTE

06 granol AG & WATO-SOFT AG
Im Interview mit Martin Birri und Thomas Wagner

08 Zambelli standardisiert Daten und Prozesse mit eEvolution

10 Lagertechnik Berlin – Toyota-Fachhändler für Gabelstapler

12 e-term GmbH – Spezialhandel mit hoher Kundennähe und ohne IT-Abteilung

14 Rasch hat endlich die richtige Lösung gefunden

> TIPPS & TRICKS

16 eEvolution Best Practice – Folge 2

20 Scripting Workshop

23 Schulungsangebot der Business Academy 2012

16 wikiERP.de: Entdecken. Mitmachen. Diskutieren.

wikiERP
Anwender-community
16

e-term GmbH
Spezialhandel mit hoher Kundennähe
12

Lagertechnik Berlin
Toyota-Fachhändler für Gabelstapler
10

Zambelli
führender Anbieter der Metallverarbeitung
08

Im Interview mit Martin Birri

Leiter Finanzen, Personal und Informatik Granol AG, Sursee (CH), www.granol.ch

Die 1956 gegründete Granol AG ist eine schweizerische Familienaktiengesellschaft, die sämtliche Verputzmaterialien herstellt und das Trockenbau-System der Marke Knauf vertreibt. Geschäftspartner sind Gipser- und Malergeschäfte, Bau- und Generalunternehmungen, Planungsbüros sowie der schweizerische Baumaterialhandel.

Herr Birri, können Sie uns kurz schildern, wie Ihre Informatik aufgebaut ist?

Wir haben unseren IT-Service für Infrastruktur und Hardware vor einigen Jahren an einen IT-Dienstleister ausgelagert. Mit unserer eEvolution-Software sind wir genauso verfahren: WATO-SOFT, in Person von Thomas Wagner, ist unser zentraler Ansprechpartner in allen Fragen zur Unternehmenssoftware. Wir übernehmen daher eher koordinative Aufgaben, falls es Probleme mit Software oder Hardware geben sollte.

Wie organisieren Sie die Zusammenarbeit auf der fachlichen Ebene?

Thomas Wagner ist durchschnittlich drei Tage pro Monat bei uns in Sursee, um in enger Zusammenarbeit mit unseren Key-Usern aus Finanzen, Einkauf und Lager, Verkauf und Produktion aktuelle Fragestellungen zu klären, neue Themen voran zu treiben oder offene Punkte zu besprechen.

Und wer betreut eEvolution, wenn Herr Wagner nicht da ist?

Der interne Informationsfluss wird durch Herrn Wagner sichergestellt. Die Supportmitarbeiter bei WATO-SOFT wissen sehr gut über unsere Installation und auch spezifische Änderungen Bescheid, sodass die Reaktionszeiten üblicherweise sehr kurz sind. Sicher gibt es auch manchmal Details, die man erst nach Rückfragen klären kann, aber das ist ja ganz normal.

Was gefällt Ihnen an der Zusammenarbeit mit WATO-SOFT besonders?

Das Zusammenspiel funktioniert fachlich und menschlich ausgezeichnet. Die Dinge werden angepackt und gelöst. Herr Wagner bringt sehr viel Erfahrungen mit und macht sehr gute Lösungsvorschläge, die genau zu uns passen.

Und was gefällt Ihnen an eEvolution besonders gut?

Das ist die absolute Zuverlässigkeit der Software. Seitdem ich im Unternehmen bin (4 Jahre), gab es keinen Systemausfall, der eine Fakturierung oder Beschaffung behindert hat. Besonderen Nutzen bringen oft schon die kleinen Verbesserungen. Wir haben eine zentrale Ablage der Korrespondenz mit Kunden und Lieferanten aufgebaut und sparen Zeit für die Recherche. Gerade haben wir wieder Kosteneinsparungen für die rund 5-6000 monatlichen Ausgangsrechnungen erzielt und nutzen an vielen Stellen die Möglichkeiten von eEvolution.

Was mich besonders beeindruckt hat, war der Besuch der eEvolution-Konferenz, die gleichsam unterhaltsam und informativ war. Das hatte ich so noch nicht erlebt. Der Gedankenaustausch mit anderen Kunden hat uns direkt zu einer strategischen Entscheidung geführt und wir haben unser Netzwerk ausgebaut.

Vielen Dank für das Gespräch.

Interview: Helge Sanden

Im Interview mit Thomas Wagner

Geschäftsführer WATO-SOFT AG, Lengnau / Schweiz, www.wato-soft.ch

Die WATO-SOFT AG steht seit über 20 Jahren für kompetente Beratung, Einführung und Betreuung von betriebswirtschaftlichen Lösungen. Der eEvolution-Partner betreut Klein- und Mittelbetriebe in der Schweiz, unter anderem auch die Granol AG.

Herr Wagner, wie nehmen Sie die Zusammenarbeit mit Granol wahr?

Es macht mir sehr viel Spaß, so eng mit einem Kunden zusammen zu arbeiten. Die Kundennähe zeichnet sich besonders im Alltag aus. Ich kenne mittlerweile die Personen, deren Materie, die internen Abläufe, Sorgen und Nöte sehr gut und kann dadurch Bedürfnisse formulieren, passende Lösungen skizzieren und später bei uns intern realisieren. Auch die Zusammenarbeit mit dem IT-Dienstleister für Netzwerk- und Systemtechnik, der Bison IT Services AG, funktioniert ausgezeichnet und reibungslos.

Welche Herausforderungen gibt es bei der Form Ihrer Zusammenarbeit?

Die Kooperation mit den Granol Key-Usern ist prima und die monatlichen Sitzungen sind effektiv. Wenn ich drei Tage im Monat beim Kunden arbeite, müssen wir eine langfristige, zuverlässige Planung machen, auf die sich beide Seiten verlassen können. Das hat in der Vergangenheit gut funktioniert. Wir planen am Jahresende bereits die Anforderungen, den Umfang und die Termine für das gesamte nächste Jahr und halten uns dann auch daran.

Gibt es dabei keine Kapazitätsprobleme?

Doch, die gibt es, wenn zusätzlicher Bedarf und neue Projekte entstehen. Wir müssen dann flexibel reagieren und Lösungen finden. Daher bauen wir unsere Mitarbeiteranzahl auch kontinuierlich weiter aus. Support können wir übrigens sehr gut über das Internet machen, ohne beim Kunden sein zu müssen. Bei Projekten sieht das anders aus.

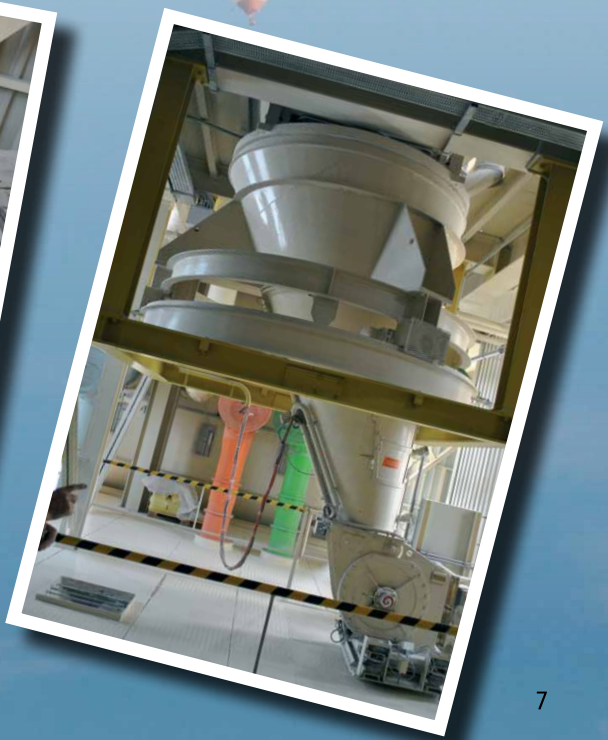
Können Sie uns Beispiele für derartige zusätzliche Projekte nennen?

Für die Bereiche „Trockenbau“ und „Putze“ bauen wir gerade eine Kataloglösung: Direkt aus der Artikelverwaltung heraus entsteht eine Vorstufe für den Katalogdruck. Artikelbilder, Artikelbeschreibungen und Preise werden dabei übernommen und der Aufwand für die Katalogerstellung dramatisch reduziert.
Im Projekt „eInvoice“ haben wir die papierlose, elektronische Rechnungsstellung mit Lieferanten implementiert und neue Kostenoptimierungspotenziale geschaffen.

Und wie stehen Sie zur eEvolution Community?

Diese Gemeinschaft ist wichtig für uns und unsere Kunden. Wir haben viele positive Rückmeldungen von den Besuchern unseres Community Days in der Schweiz und der eEvolution-Konferenz in Hildesheim erhalten. Es wurden dort einige Kontakte zwischen eEvolution-Kunden geknüpft, denn vom Austausch von Erfahrungen, Ideen und Strategien können alle nur profitieren.
In diesem Zusammenhang möchte ich mich noch einmal herzlich bei Granol für die tolle Unterstützung bei der Ausrichtung des 1. Schweizer Community Days bedanken.

Vielen Dank für das Gespräch.
Interview: Helge Sanden



Zambelli standardisiert Daten und Prozesse mit eEvolution

Der eEvolution Partner SA Service Alliance unterstützt beim Aufbau einer zentralen europäischen Softwarelösung

Die Zambelli-Gruppe zählt zu den führenden Anbietern der Metallverarbeitung und beschäftigt über 800 Mitarbeiter an elf Standorten in sechs Ländern. Zu den Produkten gehören Metalldachsysteme, Dachentwässerungen, Regal- und Archivsysteme, Caravan-Bauelemente und individuelle Industrieprodukte aus Stahl, Kupfer, Zink, Aluminium und anderen Metallen. Seit 1998 vertraut das Unternehmen auf die eEvolution-Unternehmenssoftware und hat in dieser Zeit die Internationalisierung ins europäische Ausland bei gleichzeitigem starken internen Wachstum vollzogen. Das IT-Systemhaus SA Service Alliance begleitet das Unternehmen seit 2005 auf dem Wachstumskurs und modernisiert die Softwarelösung der Unternehmensgruppe in enger Zusammenarbeit mit der IT-Abteilung. Dabei wird das System an die steigenden Anforderungen angepasst. Die Lösung dient insbesondere der Vereinheitlichung der Prozesse und Daten und der Automatisierung von Routinevorgängen. Im Ergebnis zeigt sich hohe Transparenz durch ein gruppenweites Informationssystem und ein verbesserter Service für die Kunden bei der Auftragsabwicklung.

Die Gebrüder Franz und Carlo Zambelli Sopalu' legten im Jahr 1957 den Grundstein der heutigen Unternehmensgruppe Zambelli. Mit persönlichem Engagement, Qualitätsarbeit und Zuverlässigkeit entwickelten sie ihren Zwei-Mann-Betrieb, der auf die Instandsetzung von Kirchendächern spezialisiert war, zu einem Unternehmen von internationaler Bedeutung. Insbesondere durch die innovative Abwicklung ungewöhnlicher und schwieriger Aufgabenstellungen machten sich die Gebrüder Zambelli schnell einen Namen. Heute beschäftigt die Unternehmensgruppe über 800 Mitarbeiter an elf Standorten in sechs Ländern. Durch das Wissen im Umgang mit Stahl, Kupfer, Zink, Aluminium und Co. zählt Zambelli heute zu den führenden Herstellern in der Metallbearbeitung. Jedes der Produkte zeugt von handwerklicher Qualität und praktischem Nutzen: von der Dachentwässerung über das Metalldachsystem RIB-ROOF bis hin zur Zambelli Dach + Fassadentechnik, von der industriellen Metallbearbeitung über die Caravan-Zulieferung bis hin zu Platz sparenden Regal- und Archivierungssystemen. Das Unternehmen entwickelt und fertigt Produkte, auch als Auftragsfertigung.

Seit 1998 ist die Unternehmenssoftware mitgewachsen

Im Zuge der Unternehmensentwicklung wurde 1998 bei Zambelli der Vorläufer der heutigen Unternehmenssoftware eEvolution eingeführt, als man eine Standard-ERP-Software benötigte. Damals hatte Zambelli drei Standorte in Deutschland. Seitdem haben sich das Unternehmen und damit auch die Anforderungen an die Unternehmens-IT rasant weiterentwickelt. Mittlerweile werden die zahlreichen Produkte an elf europäischen Standorten in Deutschland, Tschechien, Rumänien, Österreich, Ungarn und Italien produziert und sämtliche damit zusammenhängende Vorgänge mit eEvolution gesteuert. Mit der mehrsprachigen Lösung werden neben der Serien- und Individualfertigung auch die Warenwirtschaft, der Verkauf und der Einkauf gesteuert. In der metallverarbeitenden Industrie ist die Berücksichtigung der Metallnotierungen bei der Ermittlung der Einkaufs- und Verkaufspreise wichtig und entsprechend realisiert.

Zentralisierte IT mit CITRIX-Anbindung

In Tschechien schlägt das elektronische Herz der Unternehmens-IT von Zambelli. Dort wird die zentrale Server-Architektur betrieben, die über zwölf lastverteilte CITRIX-Terminalserver von allen europäischen Standorten aus genutzt werden kann. Ein Datenbankserver beherbergt sämtliche Datenbanken für die einzelnen Gesellschaften und auch die zentrale Datenbank für die Unternehmenssoftware eEvolution. Innerhalb der Gruppe sind unterschiedliche Softwareversionen im Einsatz, die nach und nach in ein neues Zentralkonzept überführt werden.

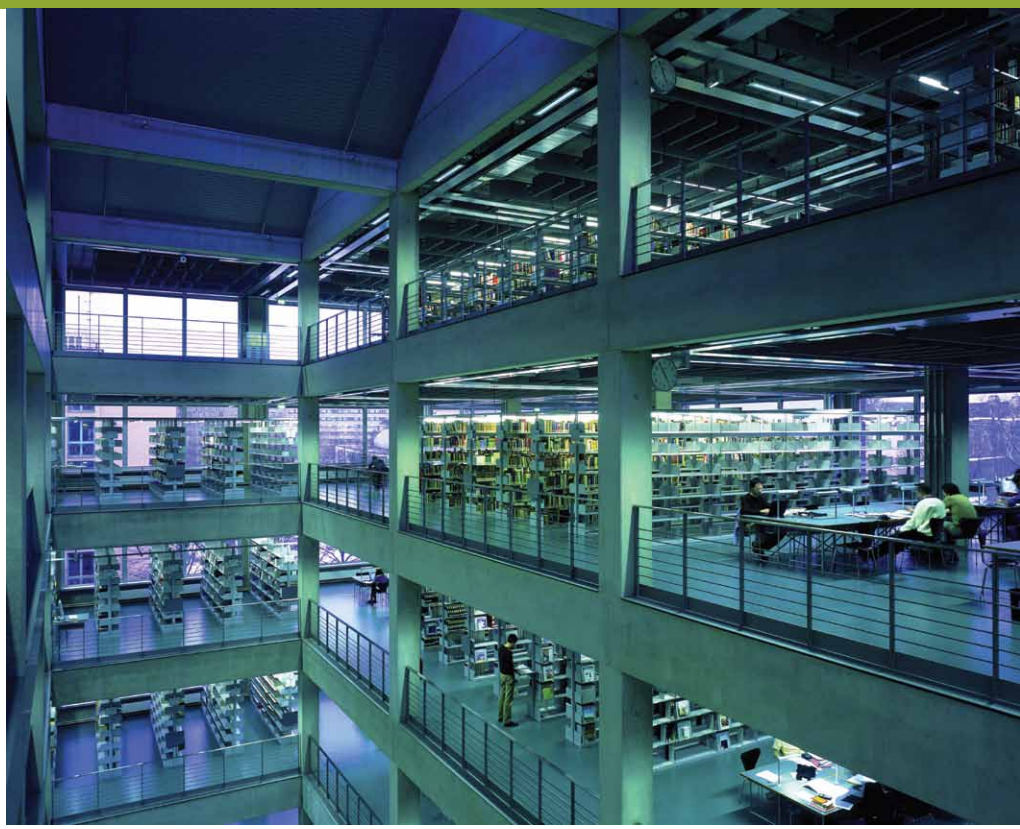
Standardisierung von Prozessen und Daten

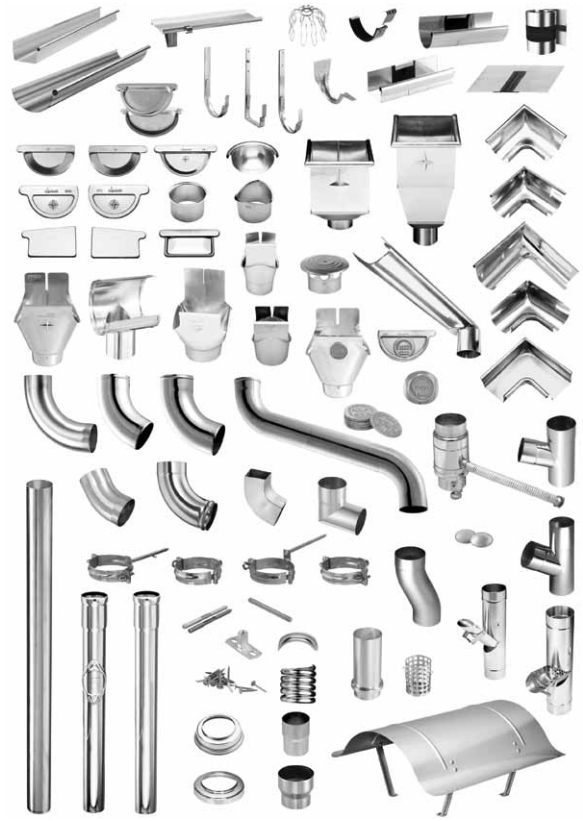
Im Rahmen des Zentralkonzepts findet auch eine Standardisierung und Konsolidierung der Prozesse und Daten statt. Beispiele hierfür sind die Beschaffungs- und Produktionsprozesse, sowie die Artikel- und Kundendaten. Hierbei hilft eEvolution, da es an allen Unternehmensstandorten gleichartig genutzt werden kann und trotzdem die jeweiligen Besonderheiten berücksichtigt. „Die gruppenweite Standardisierung ist für uns ein wichtiger Nutzen von eEvolution. Gemeinsam mit der SA Service Alliance haben wir dafür ein zukunftsfähiges Zentralkonzept entwickelt", berichtet Michael Plöchinger, der IT-Leiter der Zambelli Gruppe. Weiterer Vorteil des Zentralkonzepts ist, dass firmenspezifische Anpassungen mit dem eEvolution Customizer auch von den Zambelli-Mitarbeitern vorgenommen werden können, ohne dabei die Releasefähigkeit

für die Standardsoftware zu verlieren. Anpassungen an Eingabemasken, Validierungen von Eingabewerten und individuelles Verhalten der Standardsoftware sind damit leicht möglich. Spezifische Anforderungen, die nur eine Gesellschaft betreffen, können auf einfache Weise erfüllt werden.

Gruppenweites Informationssystem

Die Nutzung einer gruppenweit vereinheitlichten Datenbasis ist die Voraussetzung für ein flexibles, aussagekräftiges und vergleichbares Berichtswesen, das bei Zambelli mit OLAP- und BI-Werkzeugen erstellt wird. Die Microsoft SQL Reporting Services legen Standardauswertungen im hauseigenen Intranet ab, das die Microsoft SharePoint Technologie nutzt. Die Verwaltungsoberfläche des Berichtswesens ist ins Intranet integriert und ermöglicht den berechtigten Nutzern den Abruf bereits erstellter Auswertungen, deren Versionierung und auch die Erstellung neuer Auswertungen mit eigenen Parametern. „Im Rahmen der Standardisierung haben wir auch die Berichte vereinheitlicht. Corporate Design, und Aufbau sind nun gruppenweit angeglichen. Auf diese Weise können wir beispielsweise sehr leicht Verkaufszahlen oder Bestände ermitteln“, fasst Michael Plöchinger die Vorteile dieser Lösung zusammen.





Service gegenüber den Kunden und Tochterunternehmen

Durch einen hohen Automatisierungsgrad und die Nutzung von EDIFACT zur elektronischen Bestellabwicklung erhöht Zambelli den Komfort für die Vertriebspartner. Einkaufsverbände übermitteln elektronische Bestellungen und erhalten umgehend elektronische Auftragsbestätigungen und elektronische Rechnungen, die sie an ihre Kunden weitergeben können. Zahlreiche Lieferanten sind ebenfalls elektronisch mittels EDI an die Unternehmenssoftware angebunden. Dadurch werden Prozesse beschleunigt und vereinfacht. Auch die standortübergreifende Produktion wird durch die Automatisierung vereinfacht. Halbfertigprodukte von anderen Standorten können automatisch in die nächste Bearbeitungsstufe übergeben werden.

Produktkonfiguration und Variantenfertigung

Weiteres Optimierungspotenzial erhofft sich die Zambelli-Gruppe durch die Nutzung des Produkts IntelliVariants, das sich in einem internen Auswahlverfahren zur Variantenkonfiguration durchgesetzt hat. Ausstattungsmerkmale von Produktvarianten, wie beispielsweise Länge eines Regalsystems, Traglast, Höhe und Breite eines Regalbodens lassen sich damit sicher konfigurieren, kalkulieren und direkt in Produktionsaufträge überführen. „Durch den Einsatz dieses Produktkonfigurators wird die Prozesskomplexität für unsere kundenspezifisch anpassbaren Produkte sicher reduziert“, blickt IT-Leiter Michael Plöchinger erwartungsfroh in die Zukunft.

SA Service Alliance GmbH & Co. KG
Gießerallee 33
47877 Willich

Tel. +49 2154 9226 0
Fax +49 2154 9226 37

info@SA-ServiceAlliance.com
www.SA-ServiceAlliance.com

Microsoft® SharePoint, Microsoft® Office Excel® und Microsoft® Office Word® sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Lagertechnik Berlin – Toyota-Fachhändler für Gabelstapler

Disposition von Monteuren und Abrechnung von Miet- und Serviceverträgen auf Knopfdruck

Lagertechnik Berlin GmbH & Co. KG ist Vertragshändler für Gabelstapler der Marke Toyota, dem Weltmarktführer im Bereich Lager- und Transporttechnik, in der Bundeshauptstadt Berlin und in Brandenburg. Das Vertriebs- und Serviceunternehmen wurde 1972 gegründet und hat sich durch großes Know-how und Engagement einen guten Ruf und viele Kunden erarbeitet. Rund 30 Mitarbeiter, davon 12 Monteure im Außendienst, vertreiben, vermieten, warten und reparieren Stapler- und Lagertechnik. Neben unterschiedlichsten Frontstaplern, Schleppern, Niederhubwagen und Kommissionierern werden auch Reinigungsmaschinen, Pendeltüren, Tore, Streifenvorhänge und Regalsysteme angeboten. Gerade wurden dem modernsten Fischwerk Europas auf Rügen die ersten Toyota-Gabelstapler übergeben, die dort im Dauerbetrieb genutzt und einem extrem feuchten Salz- und Essigklima ausgesetzt werden. In Berlins größtem Holzfachmarkt sind 50 Geräte gleichzeitig im Einsatz und auch das Berliner Veranstaltungszentrum O2 World wurde von Lagertechnik Berlin mit Staplern ausgestattet. Um bei allen Kunden die ständige Betriebsbereitschaft sicherzustellen ist ein zuverlässiger Wartungs- und Kundenservice notwendig.

LAGERTECHNIK BERLIN
TOYOTA
www.lagertechnik-berlin.de

Unternehmenssoftware eEvolution organisiert die Betriebsprozesse

Seit 1999 steuert die Unternehmenssoftware eEvolution bei Lagertechnik Berlin alle Kernprozesse im Kundendienst, Einkauf, Lager, Verkauf und Rechnungswesen. Dadurch werden die Bearbeitungszeiten für viele Routinetätigkeiten reduziert, Abläufe standardisiert und Kosten gesenkt. Die moderne Softwarelösung löste ein Programm ab, das von einem einzelnen Programmierer entwickelt wurde und mit der notwendigen Weiterentwicklung nicht mehr Schritt halten konnte. Man analysierte dann die Leistungsfähigkeit einiger Produkte und entschied sich für eEvolution. „Für uns war ausschlaggebend, dass eEvolution bereits im Standardumfang unsere gesamten Anforderungen abdeckte. Bei anderen Produkten hätten wir viele Funktionen kosten- und zeitintensiv hinzuprogrammieren müssen“, blickt Birgit Friedrichsen, Prokuristin und seit rund 20 Jahren im Unternehmen, auf den Auswahlprozess zurück. Da die Unternehmenssoftware kontinuierlich weiterentwickelt wird, hat sich bis heute daran nichts geändert, obwohl sich die Rahmenbedingungen und Anforderungen über die Jahre verändert haben.

COMPRA ist langjähriger Servicepartner

Der Hildesheimer eEvolution Partner COMPRA hat die Lösung 1999 eingeführt und betreut seitdem Lagertechnik Berlin in allen Fragen rund um die Unternehmenssoftware. Gemeinsam wird mit Augenmaß festgelegt, was sinnvoll und notwendig ist und die Lösung dementsprechend ausgebaut und weiterentwickelt. „Der Service läuft rund: Wenn wir einmal ein Problem haben, kümmern sich die COMPRA Mitarbeiter sehr zuverlässig darum“, freut sich Birgit Friedrichsen, die für Buchhaltung, Personalwesen und IT zuständig ist. Derzeit wird ein Update auf die Softwareversion 8 geplant und auch funktionale Erweiterungen für den Kundendienst sind konzipiert.

Komfortable Disposition von Serviceaufträgen

Die zwölf Monteure im Innen- und Außendienst führen Wartungsmaßnahmen und Reparaturen bei Kunden durch. Damit die Verfügbarkeit der Stapler und die Einhaltung der getroffenen Servicevereinbarungen sichergestellt werden, nutzt Lagertechnik Berlin die von eEvolution angebotenen Funktionen für das Servicemanagement (ASM Advanced Service Management). Mittels grafischer Plantafeln ist ersichtlich, welcher Monteur wann für welche Einsätze vorgesehen ist. Freie Kapazitäten und nicht so eilige Aufträge können dadurch auf einen Blick ermittelt und die Monteure für dringende Einsätze eingeplant werden. Dadurch steigt die Kundenzufriedenheit und die Mitarbeiter in der Disposition werden bestmöglich bei ihrer zeitkritischen Arbeit unterstützt. Sie können ferner sofort sehen, bis wann eine Störungsbehebung erfolgt sein muss und notfalls eingreifen, falls der vorgesehene Monteur beim vorherigen Auftrag unerwartet lange Zeit benötigt und nicht mehr rechtzeitig beim nächsten Kunden sein kann. Nach Abschluss eines Serviceeinsatzes kann mit dem Servicemodul eine automatisierte Abrechnung aller erbrachten Leistungen durchgeführt werden.

Übersichtliche Vertragsverwaltung und Abrechnung auf Knopfdruck

In eEvolution sind alle Vereinbarungen und Verträge, die mit dem Kunden geschlossen wurden, an zentraler Stelle einsehbar. Damit wird sichergestellt, dass die zugesagten Leistungen allen Mitarbeitern bekannt sind und nichts vergessen werden kann.

Besonders schnell und komfortabel funktioniert die monatliche Abrechnung von Service- und Mietverträgen. Für jeden Kunden werden aus den vereinbarten Leistungen die spezifischen Wartungsarbeiten abgeleitet, sowie individuelle Stundensätze und eine Wartungsplanung hinterlegt. „Früher benötigten wir pro Monat einen ganzen Tag, um die Rechnungsstellung vorzunehmen. Heute können wir diese Aufgabe auf Knopfdruck erledigen“, schwärmt Frau Friedrichsen.

Durchgängige Transparenz ist sichergestellt

Ein weiterer Vorteil der Komplettlösung eEvolution ist seine Durchgängigkeit: Über die gesamten Prozessketten kann nachverfolgt werden, in welchem Status sich ein Auftrag befindet. Vom Auftragseingang bis zur Lagerverwaltung und von der Ersatzteilbeschaffung bis zur Buchhaltung ist alles transparent. Auch die Servicefahrzeuge sind einbezogen, damit das für den Einsatz benötigte Material an Bord ist. Für jedes Gerät gibt es eine Lebensakte, auf der alle Wartungen und Reparaturen notiert sind. Durch diese Transparenz wird den Kunden und Mitarbeitern in allen Phasen geholfen. „Wir können mit den Standardfunktionen von eEvolution wunderbar arbeiten“, fasst Birgit Friedrichsen zusammen.

Herr Thomas Fähnrich — Geschäftsführer der Lagertechnik Berlin GmbH

Flexible Auswertungsmöglichkeiten unterstützen Entscheidungsfindung

Der Einsatz der Reporting Services steht bei Lagertechnik Berlin unmittelbar bevor. Damit sollen die Auswertungsmöglichkeiten weiter verbessert und automatisiert werden. Knopfdruck-Auswertungen zur Ermittlung der Geräte- oder Vertragsrentabilität, Kosten für die durchschnittliche Staplerwartung und –reparatur unterschiedlicher Modelle, Personaleinsatzzeiten oder der Servicefaktura sind das Ziel dieser Maßnahme. Vergleichszahlen anderer Zeiträume oder Modelle werden die Informationen noch aussagekräftiger machen und unterstützen damit die Entscheidungsfindung bei unternehmerischen Fragestellungen.

Kontinuierlicher Ausbau des Nutzungsgrades

Ein Schwerpunkt der nächsten Erweiterung des Systems wird der Einsatz von mobilen Servicefunktionen für Monteure sein. Schon heute haben sie Ersatzteillisten und Handbücher auf ihren mobilen Rechnern dabei. Zukünftig werden Prüf-, Reparatur- und Wartungsberichte hinzukommen. Auch die Information über eine geänderte Einsatzplanung könnte dann auf elektronischem Weg erfolgen. Aktuell wird im Lager die Scanner-basierte Erfassung von Ersatzteilen umgesetzt. Sie bringt zusätzliche Entlastung für die Mitarbeiter und beschleunigt die Ein-, Aus- und Umlagerungsprozesse.

COMPRA GmbH
Bavenstedter Str. 50
31135 Hildesheim

Tel. +49 (0) 5121 74 86 02

info@compra.de
http://www.compra.de

e-term GmbH – Spezialhandel mit hoher Kundennähe und ohne IT-Abteilung

Maßgeschneiderte Lösung mit großem Nutzen und schneller Amortisation

Das Handelsunternehmen e-term wurde 2003 in Innsbruck gegründet und versteht sich als Dienstleister und Berater für elektrotechnische Systemlösungen. Es arbeitet mit marktführenden Herstellern zusammen, um dem Fach-Großhandel und Industriekunden innovative und technisch hochwertige Produkte anbieten zu können. Die breite Produktpalette umfasst Klemmen, Verschraubungen, Gehäuse, Dosen, Kleinverteiler, Sicherungsmaterial, Reiheneinbau- und Installationsgeräte, Steckverbindungen, Vorschaltgeräte, Transformatoren, LED und Individuallösungen für das Elektrohandwerk. Die rund zwanzig Mitarbeiter beraten und betreuen den Großhandel und Industriekunden bei der Projektrealisierung. Das Unternehmen ist besonders schlank organisiert, denn alle Bereiche außerhalb der Kernkompetenzen, wie beispielsweise die IT, die Buchhaltung und das Personalwesen, sind an externe Dienstleistungsunternehmen ausgelagert. Rund 20 Mitarbeiter beraten die Kunden, damit sie die für ihre Einsatzzwecke am besten passenden Produkte finden, stellen Kombinationen von Komponenten bereit oder konfektionieren diese montagefertig. Wettbewerbsvorteile verschafft sich das Unternehmen durch engagierte Mitarbeiter, erstklassige Produkte, eine besonders hohe Erreichbarkeit und überraschende Mehrwerte für die eigenen Kunden, die nur durch eine moderne IT-Lösung möglich werden. Doch der Reihe nach.

Maßgeschneiderte Lösung statt unflexiblem Groß-System

2003 wurde die heutige e-term Handels GmbH im Management-Buy-Out aus einem Konzernumfeld herausgelöst und wird seitdem von den zwei Inhabern geführt. „Das im Konzern genutzte System sollte im neu gegründeten mittelständischen Unternehmen nicht mehr eingesetzt werden, da es auf die Produktion ausgerichtet war und nicht die nötige Flexibilität mitbrachte“, erinnert sich Klemens Gratzel, Leiter des e-term Marketing, und fügt hinzu: „Im direkten Vergleich zu unserem damaligen System ist eEvolution ist eine absolute Wohltat. Diese Lösung wurde über die Jahre für uns maßgeschneidert, ohne uns kostenmäßig zu überfordern. Wir sind zugleich nah an der Standardsoftware geblieben, um die einfache Updatefähigkeit zu erhalten und hohe Folgekosten zu vermeiden.“ eEvolution wird regelmäßig technisch aktualisiert und auf den neuesten Versionsstand gebracht, um neue Funktionen schnell nutzen zu können. Darüber hinaus wird die Lösung kontinuierlich erweitert, um den Mitarbeitern und Kunden weiteren Zusatznutzen zu liefern. In diesem Zusammenhang gewann e-term bereits - mit einer Anregung eines Mitarbeiters - den von der nGroup jährlich ausgeschriebenen „Featurewunsch-Wettbewerb“.

COMPRA ist die ausgelagerte IT-Abteilung des Unternehmens

Der Hildesheimer eEvolution Partner COMPRA betreut e-term bereits seit vielen Jahren. Eine gute funktionierende Zusammenarbeit ist für e-term existenziell wichtig, da kein einziger IT-Mitarbeiter im Unternehmen angestellt ist. Den Serverbetrieb und die Hardwarepflege hat ein lokales Innsbrucker Unternehmen übernommen und COMPRA organisiert den gesamten Softwareeinsatz. COMPRA setzt alle fachlichen Anforderungen für e-term in eEvolution um und nimmt Anpassungen, Updates und Erweiterungen vor. In den letzten Jahren traf man sich nur zur jährlichen Kundenkonferenz, die restliche Zusammenarbeit wird über eMail, Telefon und Fernwartung zwischen Hildesheim und Innsbruck organisiert. „COMPRA versteht unsere besondere Organisationsform und trägt zum Gelingen unserer Geschäftstätigkeit bei. Unsere fachlichen Anforderungen werden in der IT so abgebildet, wie wir das für unser Kerngeschäft benötigen“, freut sich Klemens Gratzel.

Voll integrierte Telefonanlage amortisiert sich in kürzester Zeit

Jüngstes Beispiel für eine Erweiterung ist die Inbetriebnahme einer neuen Telefonanlage. Die alte Anlage war seit 2003 in Betrieb und ein Ausfall hätte schwer-

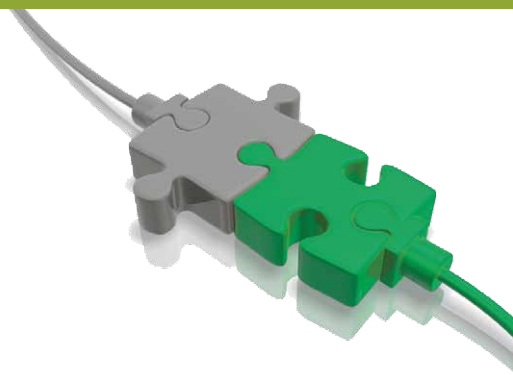
wiegende Folgen für das Unternehmen gehabt, da für erfolgreiche Geschäftsabschlüsse und die Pflege der Kundenbeziehungen viel kommuniziert und telefoniert werden muss. „So entschieden wir uns für die Einführung von Swyx, einer internetbasierten Telefonanlage, bevor die alte Anlage ausfällt. Wir haben nun keine physische Telefonanlage mehr, sondern nutzen komfortable Telefondienstleistungen, was unserer Outsourcing-Strategie entspricht. Über eingesparte Gebühren wird sich die Investition bereits innerhalb kürzester Zeit amortisieren. Darüber hinaus genießen wir jetzt neue Services, erhöhte Flexibilität und moderne Headsets.“ Die Telefonanlage ist mit eEvolution verbunden: Bei eingehenden Anrufen wird automatisch die Kundenakte des Anrufers oder eine Auftragserfassungsmaske für den anrufenden Kunden angezeigt, ausgehende Telefonate können per Mausklick aus eEvolution angestoßen werden.

Kundenbindung durch hohe Erreichbarkeit

Einen besonderen Nutzen liefert die Telefonanlage für die Erreichbarkeit der Mitarbeiter im Außendienst. Sie sind über eine feste Durchwahl erreichbar, auch wenn Sie unterwegs sind. Befinden Sie sich in einem Gespräch oder können nicht ans Telefon gehen, wird der Anruf automatisch an den Innendienst weitergeleitet. „So wird jeder Anruf direkt beantwortet und Rückrufe können nicht vergessen werden. Wir reduzieren die Gefahr, dass Kunden bei anderen Lieferanten bestellen, weil Sie nur eine Mailbox erreicht haben. Auch der Wechsel der Handynummer oder des Mobilfunkanbieters ist jetzt leichter möglich. Für uns bringt die neue Telefonanlage viele Vorteile“, erläutert Klemens Gratzel. Eine neue ortsunabhängige Telefonnummer wurde beantragt und wird demnächst den Kunden die neue Erreichbarkeit signalisieren. Darüber hinaus sind noch einige interessante Möglichkeiten, wie Skype-Integration, eine kostenfreie Servicenummer und andere Funktionen in Überlegung. Zudem sind alle Gespräche zwischen Internet-Telefonen (VoIP / SIP) kostenlos.

Klassifizierung der Produktdaten verbessert Suche im Internet

Großen Wert legt e-term auf die Pflege und Aktualisierung der Produktdaten. Sie werden in eEvolution - unter Verwendung mehrerer Klassifikationssysteme (z.B. ETIM, eCl@ss, Leistungsbuch des Bundesministeriums) - mit detailreicher Merkmalstiefe (beispielsweise Abmessungen, Farbe, Schutzart, Schlagfestigkeit u.v.m.) erfasst und verwaltet. Von dieser zentralen Stelle aus können sämtliche Produktinformationen für unterschiedlichste Zwecke aufbereitet und weiterverwendet werden. Beispielsweise erhalten die e-term Großhändler elektronische Produktkataloge (im BMEcat Datenformat), die sie in ihre Systeme einspielen und für eigene Produktkataloge, Webshops und Produktdarstellungen verwenden können, ohne selbst die Daten erfassen zu müssen. Die Produktdaten werden ferner für den eEvolution Webshop verwendet, in dem sich die Endkunden und Großhändler ausführlich über alle Produkte informieren können. Da so viele Merkmale der Produkte erfasst sind, können die Kunden sehr detailliert - auch über Suchmaschinen - nach den gerade benötigten Eigenschaften suchen. Die e-term Produkte werden dadurch gut gefunden und die Umsatzmöglichkeiten für Großhandelskunden erhöht.

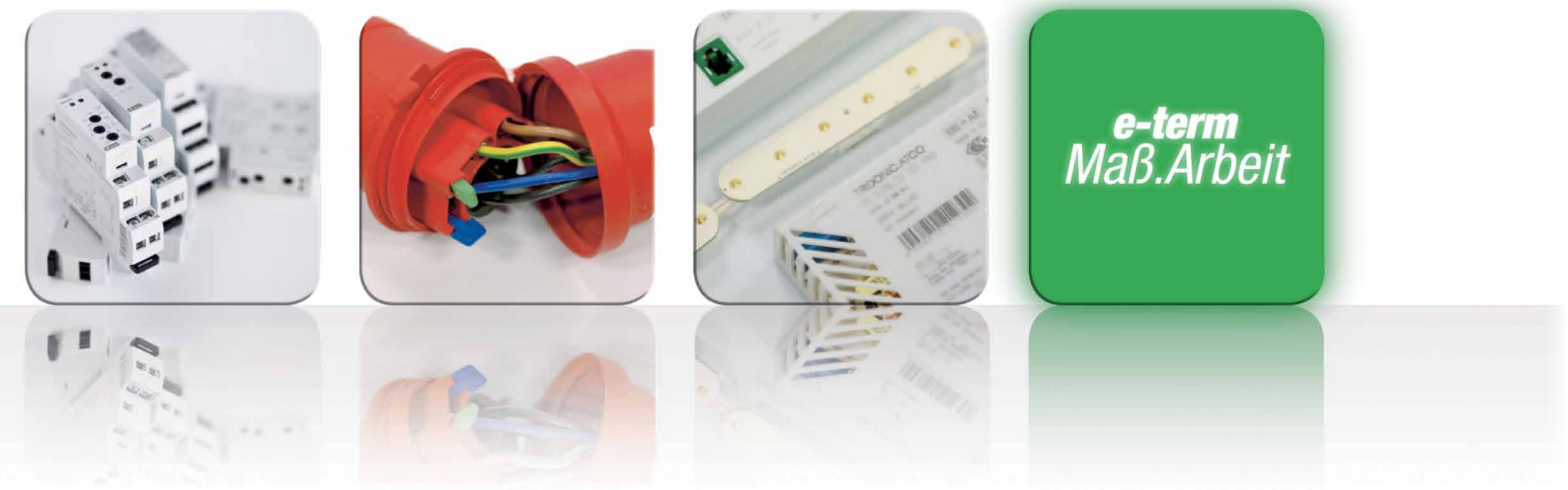


Kunden durch Mehrwerte begeistern

e-term nutzt die Möglichkeiten der eigenen, modernen IT auch dafür, die eigenen Kunden positiv zu überraschen und ihnen Mehrwerte zu liefern. Mittels EDI ist die elektronische Bestellabwicklung zwischen e-term und Kunden möglich. Mit Auswertungen, die das Data-Warehouse und die Reporting Services liefern, können Großkunden beispielsweise bezüglich ihrer Bestellhäufigkeit und empfohlenen Lagermengen beraten werden. „Es gibt viele Kunden, denen wir mit derartigen Informationen helfen können, weil sie diese Auswertungen aus den eigenen IT-Systemen nicht bekommen“, verrät Klemens Gratzel seine Kundenbindungsstrategie und ergänzt: „Jeder Mitarbeiter ist darüber hinaus jederzeit aussagefähig, das erhöht die Kundenzufriedenheit.“

COMPRA GmbH
Bavenstedter Str. 50
31135 Hildesheim
Tel. +49 (0) 5121 74 86 02

info@compra.de
http://www.compra.de



Rasch hat endlich die richtige Lösung gefunden

Das Unternehmen „Wilhelm Rasch GmbH & Co. KG • Spezialmaschinenfabrik“ löst mit eEvolution ein ERP-System ab!

Die Anforderungen eines Spezialmaschinenbauers an ein unternehmensweites System sind gerade in der speziellen Branche, in der Rasch tätig ist, nicht mit Standard Office Mitteln oder veralteten Warenwirtschaftsprogrammen zu erreichen. Im Jahr 2004 ist daher im Hause Rasch die Entscheidung gefallen, ein ERP-System einzuführen, um diesen neuen Gegebenheiten Rechnung zu tragen.

Allerdings entsprach schon nach einigen Jahren dieses ausgewählte System nicht mehr den Anforderungen, so wie es in den Projektvorbesprechungen festgehalten wurde. Die immer wieder neuen, speziellen und individuellen Wünsche der Kunden von Rasch im Bereich der Produktion von Spezialmaschinen, die Beschaffung der Roh- und Normteile und viele weitere Faktoren konnten nach diversen Nachbesserungen des damaligen Systemlieferanten nicht abgedeckt werden. Auch die über 50.000 Teile am Lager konnten nicht gemäß den Anforderungen eines Spezialmaschinenbauers verwaltet und zum Jahresende bewertet werden.

Da Rasch bereits längere Zeit im Kontakt mit dem nGroup gold certified Partner softwareproduktiv aus Borken steht, wurde hier das Gespräch gesucht und eine gemeinsame Lösung erarbeitet:
Die Ablösung des bestehenden, unzureichenden Systems bei Rasch durch ein ERP/PPS System, welches den Anforderungen eines Spezialmaschinenbauers entspricht: eEvolution.
Der Weg führte also zu dem Betreuer, der immer schon die Sprache von Rasch gesprochen hat und auch trotz eines fremden Systems immer beratend und helfend zur Seite stand.

Die Kombination aus flexibler Software und umfangreichen Wissens im Bereich des Spezialmaschinenbauers wird so zu einer schnellen und wirtschaftlichen Bereitstellung des Systems führen.

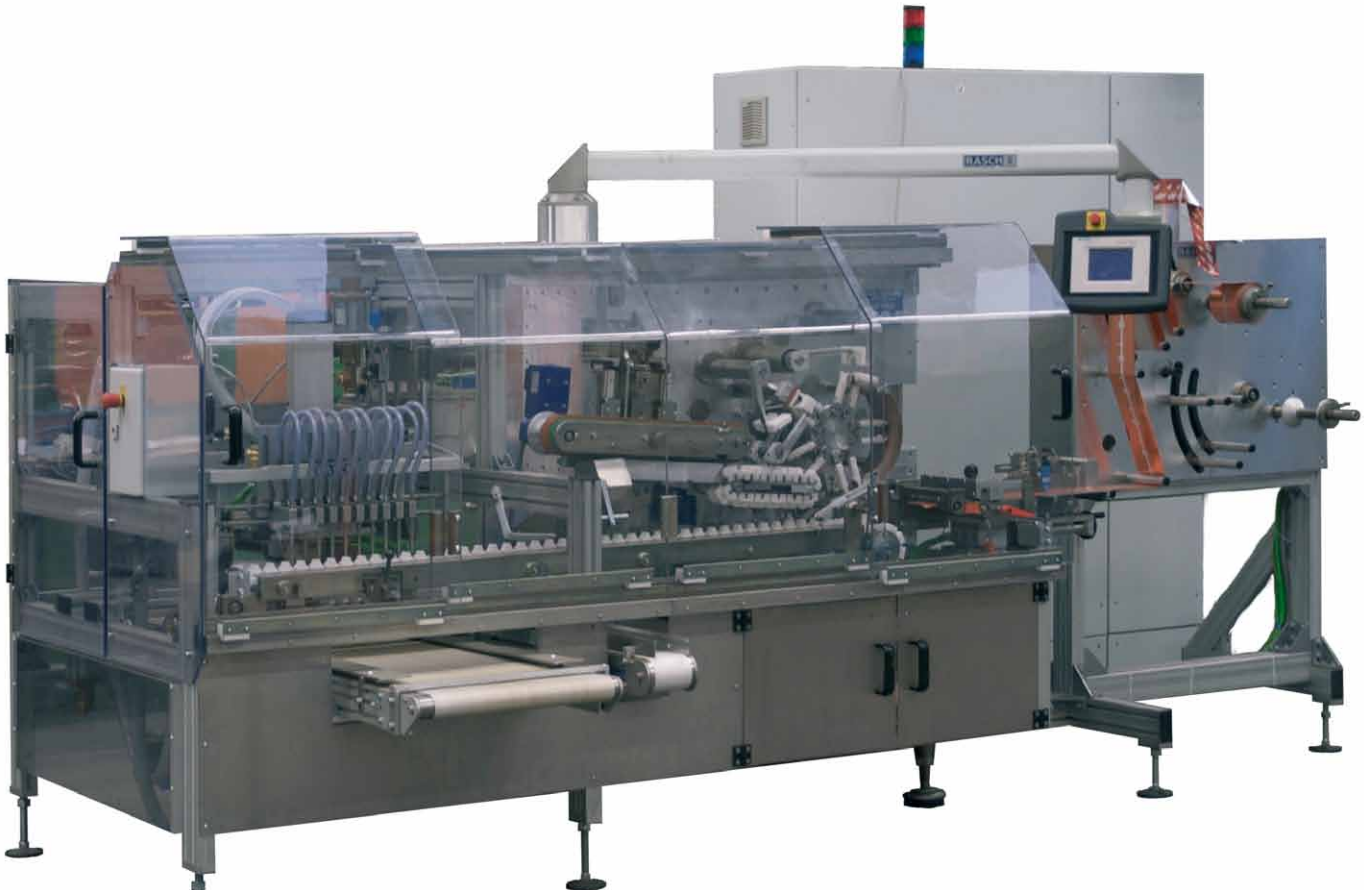
Die Anforderungen, die neben dem guten Verhältnis zum Betreuer zur Entscheidung für eEvolution als ERP/PPS System führten, sind

- die hohe Flexibilität von eEvolution mit dem iCustomizer, dem Scripting und vor allem dem AddOn eEvolution brickit®
- das offene System für die hausinterne EDV-Abteilung
- die einfach Lagerverwaltung durch eEvolution stocklogistic®
- der einfache und übersichtliche Aufbau von eEvolution
- die besondere Lösung von softwareproduktiv für Sondermaschinenbauer: das AddOn eEvolution Auftragsfertigung

Vorrangiges Ziel ist es, die diesjährige Inventur bereits über eEvolution abzuwickeln. Hierzu werden innerhalb kürzester Zeit die 65.000 Artikelstammdaten aus dem Vorsystem übernommen und für die Inventurerfassung in eEvolution mittels stocklogistic® zur Verfügung gestellt.

Auf Basis der nun aktuellen Lagerdaten wird eEvolution schrittweise in den Arbeitsprozess der Firma Rasch eingebunden und so das aktuelle System abgelöst. Hierzu gehört auch die Bewertung der Produktion mittels TIME-INFO Personalzeit- und Betriebsdatenerfassung.
Eine komplette Ablösung ist innerhalb von 3 Monaten vorgesehen.

Geschäftsführerin Tina Gerfer: „Diese Entscheidung und der geplant kurze Zeitraum



beruhen auf unserem Vertrauen zum Projektpartner und der überzeugenden Software eEvolution“.

Wilhelm Rasch GmbH & Co. KG

Der Spezialmaschinenbau hat bei Rasch eine lange Tradition. 1950 schufen Wilhelm Rasch und sein Geschäftspartner Otto Römmling mit der Firmengründung die Basis für die Rasch Maschinenfabrik. Mit nur fünf Mitarbeitern wurde in einer angemieteten Produktionshalle die erste Rasch Temperiermaschine gebaut.

Schon bald ging man daran, das Produktionsprogramm zu erweitern. Ab 1952 wurden bereits Verpackungsmaschinen der Typenreihe RP sowie Pumpen und Schokoladenhähne hergestellt.
Gerade im Bereich der Verpackungsmaschinen konnte die Wilhelm Rasch Spezialmaschinenfabrik schnell Maßstäbe setzen, insbesondere im Bereich der Hohlkörperverpackung.

Nach dem frühen, unerwarteten Tod von Wilhelm Kurt Rasch im Jahre 2008, übernahm dessen Tochter Sarah seine Firmenanteile und gestaltet seitdem aktiv die Firmenpolitik als Gesellschafterin mit. Helmut Römmling bleibt dem Hause nach seinem Ausscheiden aus dem operativen Geschäft zum Jahresende 2009 auch weiterhin als Gesellschafter treu. Dritte Gesellschafterin ist Raschenkelin Tina Gerfer. Nach dem Tod ihres Onkels Wilhelm Kurt Rasch rückte sie in die Geschäftsführung auf, seit dem 01.01.2010 ist sie alleinige Geschäftsführerin.

Heute sind am Standort in Köln-Bickendorf 60 Mitarbeiter und Auszubildende beschäftigt. Das Produktionsprogramm umfasst außer den Hohlkörperverpackungsmaschinen ebenfalls universelle und hochspezialisierte Wickelmaschinen. Dabei liegt das Augenmerk nicht nur auf der Verpackungsmaschine allein, sondern umfasst auch komplette Verpackungsanlagen mit den unterschiedlichsten Zuführ- und Abtransportsystemen. Auch Temperiermaschinen, Schokoladenpumpen und –hähne sind nach wie vor wichtiger Bestandteil der Produktpalette. Das umfangreiche Serviceangebot deckt sowohl Wartungs- und Reparaturarbeiten als auch Überholungen und Automatisierungen mit modernster Robotik ab.

Das Unternehmen Rasch hat es im Laufe der Jahre geschafft, als Hersteller kundenspezifischer Verpackungslösungen ihre Selbstständigkeit zu bewahren und nun bereits auf die dritte Generation zu übertragen. Diese setzt, ganz im Sinne der Rasch-Tradition, auf enge persönliche Zusammenarbeit mit den Kunden und garantiert einen hohen Qualitätsstandard der Produkte und der Kundendienstleistungen.

Die Rasch Spezialmaschinen sind heute weltweit gefragt und insbesondere in der Hohlkörperverpackung (z.B. für die Schokoladenindustrie) mittlerweile Weltmarktführer.

softwareproduktiv GmbH
Hoher Weg 13
46325 Borken

Telefon: +49 2862 913 170
Telefax: +49 2862 913 272

www.softwareproduktiv.de
info@softwareproduktiv.de

e Evolution®

eEvolution - Best Practice – Folge 2

Arbeiten mit Zahlungsmodalitäten in eEvolution

Zahlungsvereinbarung, Anzahlungsrechnung, Teil- und Abschlagsrechnung, Projektrechnung

Die Fakturierung einzelner Aufträge erfolgt aus dem Auftragsmodul. Das Erstellen von Teilrechnungen aus dem Auftragsmodul erfolgt durch die manuelle Änderung der zu berechnenden Menge in der einzelnen Auftragsposition. Diese Vorgehensweise ist jedoch immer mengenbezogen, so dass eine Fakturierung nach einem vereinbarten Zahlungsplan oder nach Projektbedingungen sehr umständlich ist. Um auch eine solche Fakturierung zu ermöglichen, die zumeist wertmäßig gestellt wird, gibt es in der eEvolution Auftragsverwaltung die Zahlungsmodalitäten (bitte nicht verwechseln mit den Zahlungsbedingungen). Die Verwendung dieser Zahlungsmodalitäten soll im Folgenden beispielhaft dargestellt werden.

Grundlagen

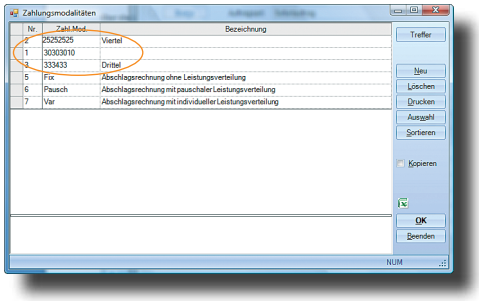
Bei den Zahlungsmodalitäten in eEvolution handelt es sich um eine Systemtabelle. Zahlungsmodalitäten, die verwendet werden sollen, müssen also zunächst in eine Systemtabelle eingetragen werden, um Sie dann mittels der <F2> Auswahl dem Auftrag zuzuordnen. Das Anlegen der verfügbaren Zahlungsmodalitäten erfolgt im Auftragsmodul unter dem Menüpunkt <System/ Zahlungsmodalität>. Die Zuordnung einer Zahlungsmodalität erfolgt am Auftragskopf, Reiter <Bedingungen> im Feld <Zahl.Mod.>.

1. Arbeiten mit festen Zahlungsvereinbarungen

Oftmals werden bei Auftragserteilung feste Zahlungsvereinbarungen getroffen, z.B.:

- 30% bei Auftragserteilung
- 30% bei Lieferung
- 30% bei Fertigstellung
- und 10% bei Abnahme

Ziel ist es also, dass eEvolution automatisch beim Druck der Rechnung erkennt, welcher Teil des Auftrages gemäß Vereinbarung jeweils zu berechnen ist. Dazu wird zunächst die entsprechende Zahlungsmodalität (30303010) unter <System/Zahlungsmodalität> erfasst:



Nun erfasst man einen Auftrag mit einer – oder mehreren – Positionen und ordnet diesem Auftrag die neue Zahlungsmodalität zu.

Geht man nun in den Druckdialog dieses Auftrages und druckt eine Rechnung, so erzeugt eEvolution automatisch eine erste Rechnung über 30% des Auftragsvolumens mit einer neuen Rechnungsnummer gem. dem Nummernkreis der Auftragsart und der Erweiterung: -1 – für die erste Teilrechnung. Analog erfolgen der zweite, dritte und vierte Rechnungsdruck dieses Auftrages.

Mit der vierten Rechnung (Abschlussrechnung) ist dieser Auftrag dann erledigt.

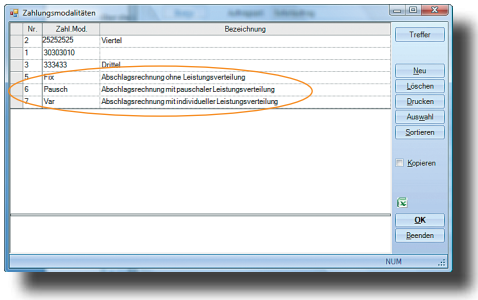
Hinweis:
Im Standard der eEvolution Software wird ein eigenes Rechnungsformular <Ratenrechnung> ausgeliefert, bei welchem auch die bisherigen Teilrechnungen und auch der prozentuale Anteil der Berechnung mit ausgewiesen werden. Es ist also ggf. erforderlich, ein eigenes Rechnungsformular für diese Zwecke einzusetzen.

2. Teil-, Abschlags- und Schlussrechnungen

Die Anforderung von Anzahlungs-, Abschlags- und Schlussrechnungen können ebenfalls im Auftragsmodul erstellt werden. Unterschieden wird dabei zwischen

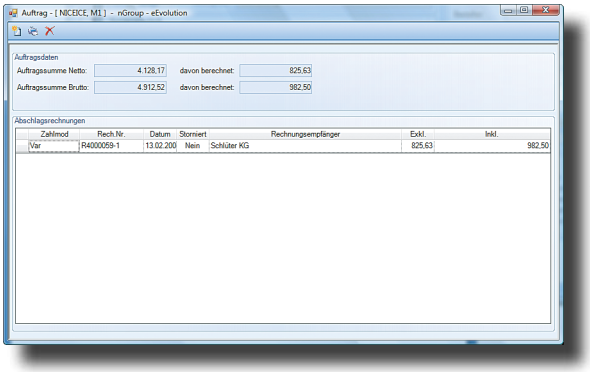
- Fixen Abschlagsrechnungen ohne Leistungsbezug: Hierbei wird ein fester Betrag berechnet ohne Bezug zu den Auftragspositionen.
- Pauschalen Abschlagsrechnungen mit Leistungsbezug: Hierbei wird der Gesamtbetrag der Abschlagsrechnung prozentual gleich auf die Auftragspositionen verteilt.
- Variablen Abschlagsrechnungen mit Leistungsbezug: Hierbei kann individuell festgelegt werden, welche Auftragspositionen in welcher Höhe in der Abschlagsrechnung berücksichtigt werden.

Die Art der Abschlagsrechnung wird ebenfalls über die Zahlungsmodalität festgelegt. Hierzu stehen entsprechende Zahlungsmodalitäten für die o.g. Arten der Abschlagsrechnungen zur Verfügung.



Hinweis:
Diese Funktionalität ist ab der eEvolution Version 7.0.1 verfügbar. Mit dieser Version werden auch die Zahlungsmodalitäten im Standard ausgeliefert.

Nach Zuweisung der entsprechenden Zahlungsmodalität zum Auftrag, können Abschlagsrechnungen erzeugt werden.
Die Abschlagsrechnungen werden über den Menüpunkt <Aktion, Abschlagsrechnung> in der Auftragsverwaltung aufgerufen. Hier werden alle, für den Auftrag bereits erstellten, Abschlagsrechnungen mit ihren Beträgen und Rechnungsempfängern angezeigt. Über die Toolbar können neue Abschlagsrechnungen erstellt sowie vorhandene Abschlagsrechnungen gedruckt oder storniert werden. Sollte für einen Auftrag bereits eine Schlussrechnung erstellt worden sein, so muss diese storniert werden, bevor eine der Abschlagsrechnungen storniert werden kann.



Bei der Erstellung einer neuen fixen Abschlagsrechnung wird ein fester Betrag oder ein Prozentsatz, sowie ein Steuersatz für die Abschlagsrechnung eingegeben.

Es wird dann eine Abschlagsrechnung mit einer Dummy-Position über den eingegebenen bzw. aus dem Prozentsatz berechneten Betrag erstellt. Der Text der Dummy-Position kann über das Feld Beschreibung festgelegt werden. Mit <Ok> wird die Rechnung erstellt.

Mit Hilfe der Schaltfläche <Abschlussrechnung> kann sehr einfach die Schlussrechnung erstellt werden. Es wird dann der noch fehlende Restbetrag automatsch in die Felder eingetragen. Ob eine Rechnung eine Schlussrechnung ist wird aber in jedem Fall über die Beträge festgelegt. Man kann also den Restbetrag auch manuell in die Felder eintragen. Wird dadurch der Auftrag komplett berechnet, so ist diese Rechnung eine Schlussrechnung.

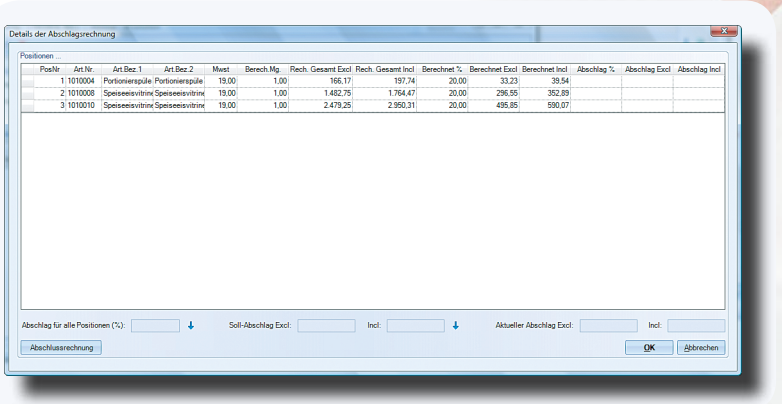
Die Rechnung selbst kann über das Übersichtsfenster gedruckt werden. Hierbei erscheint der bekannte eEvolution-Druckdialog. Für die fixe Abschlagsrechnung steht ein spezieller Report ‚Abschlagsrechnung' zur Verfügung. Dieser wird automatisch ausgewählt.

Bei einer pauschalen oder variablen Abschlagsrechnung können die Beträge für die einzelnen Positionen eingegeben werden.

Der einzige Unterschied zwischen pauschalen und variablen Abschlagsrechnungen ist, dass bei variablen Abschlagsrechnungen der Betrag für jede einzelne Position festgelegt werden kann, während für pauschale Abschlagsrechnungen der Betrag immer gleichmäßig auf die Positionen verteilt wird.

Pro Position kann ein Prozentsatz oder der Betrag (exklusiv bzw. inklusiv Mehrwertsteuer) eingetragen werden. Die jeweils fehlenden Beträge werden automatisch berechnet. Weiterhin kann ein Prozentsatz angegeben werden, der nach Betätigung der Schaltfläche neben dem Eingabefeld oder durch Taste <F2> für alle Positionen eingetragen wird. Eventuell manuell eingetragene Werte werden dabei überschrieben. Ebenso kann ein Soll-Betrag (exklusiv bzw. inklusiv Mehrwertsteuer) angegeben werden. Dieser wird nach Betätigung der Schaltfläche neben dem Eingabefeld oder durch Taste <F2> zunächst gleichmäßig auf alle Positionen verteilt. Eventuell bereits manuell eingetragene Werte werden dabei überschrieben. Werden nach Angabe eines Sollbetrags manuell Positionswerte verändert, so werden alle noch nicht veränderten Positionen automatisch aktualisiert. Dies ist natürlich nicht mehr möglich, wenn alle Positionen manuell verändert wurden. Beim Versuch dann die Rechnung zu erstellen, erscheint eine Fehlermeldung.

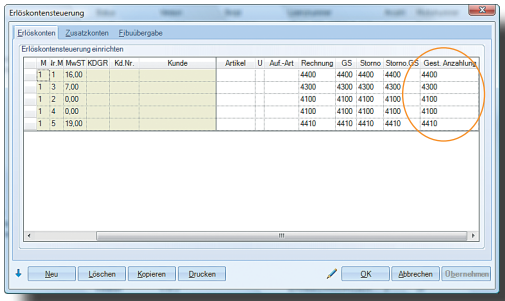
Wie auch bei der fixen Abschlagsrechnung kann mit der Schaltfläche <Abschlussrechnung> sehr einfach die Schlussrechnung erstellt werden. Hierbei werden die noch nicht berechneten Beträge automatisch in die Positionen eingetragen.



Die Rechnung selbst kann dann über das Übersichtsfenster gedruckt werden. Hierbei erscheint der bekannte eEvolution-Druckdialog. Für die pauschalen und variablen Abschlagsrechnungen findet das Formular der Ratenrechnungen Verwendung.

Hinweis:
Anzahlungs- und Abschlagsrechnungen sind zunächst ertragssteuerlich neutral. Erst mit der Erstellung der Schlussrechnung werden die Buchungen steuerlich wirksam.

Daher muss in der Erlöskontensteuerung (Installationsmodul) für jeden Steuersatz zusätzlich ein Fibu-Konto für die Verbuchung der gestellten Anzahlungen hinterlegt werden.



Im Gespräch mit Alexander Schmidt

Teamleiter eEvolution Standardentwicklung, nGroup GmbH & Co. KG

Herr Schmidt, was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Erfolgsfaktoren für die tolle Entwicklung, die eEvolution in den letzten Jahren genommen hat?

Da sehe ich eine Vielzahl von Faktoren: Sehr wichtig war sicher die Entscheidung für den Einsatz moderner Technologien, wie beispielsweise der Umstieg auf .NET vor mehreren Jahren. Darauf aufbauend haben wir innovative Werkzeuge für das Customizing von eEvolution entwickelt und auch die Entwicklungsgeschwindigkeit erhöhen können. Unsere Kundennähe hat sich ausgezahlt und tolle Ideen von Partnern und Kunden sind in die Produkte eingeflossen. Außerdem haben wir ein sehr gut ausgebildetes und eingespieltes Team und die Arbeit macht viel Spaß.

Woher nehmen Sie und Ihr Team die Motivation, sich intensiv für Ihre Kunden und die Produkte zu engagieren?

Am schönsten ist natürlich Lob von Kunden und Partnern, aber auch konstruktive Kritik hilft uns. Der feste Wille unseren Kunden zu helfen, ist ein wichtiger Motivator. Der Umgang mit neuen Technologien und das Erproben neuer Möglichkeiten reizt uns Entwickler natürlich ebenfalls. Es motiviert, wenn man dabei etwas Neues gelernt hat. Spaß macht es auch, die für den Kunden passende Lösung zu finden, denn eEvolution lässt sich sehr flexibel einsetzen und einrichten.

Programmieren Sie eigentlich auch selbst oder überlassen Sie diese Aufgabe Ihrem Team?

Wenn ich neben meinen organisatorischen Aufgaben noch dazu komme, dann entwickle ich sehr gern auch selber. Leider ist die Zeit, die ich für Entwicklung zur Verfügung habe, nur sehr knapp bemessen. Meistens reicht die Zeit nur für ein kurzes Bugfixing oder die Implementierung eines kleineren Features. Sehr gern arbeite ich an grundlegenden Funktionen. Mein letztes größeres Feature war die Schnellproduktion in der Kommissionierung.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag für Sie aus?

Kommunikation, Besprechungen und Teamorganisation nehmen mehr als den halben Tag ein, so dass für Code-Reviews von Features oder Bugfixes und für die Konzeption neuer Features rund zwei bis drei Stunden bleiben.
Natürlich müssen auch Entwicklungsstrategien mit Partnern, Forschungsvorhaben, Entwicklungspartnerschaften, die interne Weiterbildung für das Team und vieles mehr koordiniert werden, auch das nimmt viel Zeit in Anspruch.

Wenn wir gemeinsam einen Blick in die Zukunft wagen: Was wird aus Ihrer Sicht die nächste große Herausforderung für Ihre Kunden, für Sie und für das Produkt eEvolution?

Wir bereiten derzeit die Umstellung der Benutzeroberfläche vor, damit unsere Kunden bei Bedarf eEvolution über das Internet im Browser benutzen können. eEvolution in der Cloud und weitere Cloud-Dienste werden den Umgang mit unseren Produkten verändern.

Wie sind Sie eigentlich zur nGroup gekommen?

Ich studierte an der Universität Hildesheim und lernte auf diesem Weg die COMPRA und die nGroup kennen. Während des Studiums arbeitete ich zwei Tage pro Woche als studentische Hilfskraft und seit dem Masterabschluss bin ich nun bei der nGroup fest angestellt.

Ich habe mir sagen lassen, Sie hätten viele Hobbys?

Seit einem Jahr fahre ich Motorrad und auch beim Mountainbiken in den hügeligen Wäldern rund um Hildesheim kann ich gut abschalten. Daneben interessiere ich mich für Tennis, Badminton und Fitnesstraining. Auch Gesellschaftstanz mag ich gerne und als Kontrastprogramm vertreibe ich mir die Zeit mit Computerspielen.

Einen Entwicklungsleiter muss ich natürlich fragen, auf welche Erfindung der letzten 10 Jahre er nicht mehr verzichten möchte?

Das ist einfach zu beantworten: Das Smartphone, idealerweise ein iPhone. Damit bekomme ich das Geschäftliche und Private am einfachsten in Einklang, da ich es in der Hosentasche immer dabei habe.

Welches Buch hat Sie in letzter Zeit gefesselt?

C# in Depth von John Skeet, weil es neue Ideen für die Softwareentwicklung liefert, praktisch geschrieben ist und wohl eines der besten Programmierbücher ist.

Wenn Sie drei Wünsche für eEvolution frei hätten, wie sähen diese aus?

Ich würde mir wünschen, das Entwicklungsteam weiter zu vergrößern, um eEvolution noch schneller weiterentwickeln zu können. Dann würde ich mir wünschen, dass das Projekt für die Webfähigkeit von eEvolution schon abgeschlossen wäre. Ferner wären alle Kundeninstallationen schlagartig auf die aktuelle Version 8.0.2 umgestellt, weil sie so tolle neue Möglichkeiten bietet.

Vielen Dank für das Gespräch.
Interview: Helge Sanden

eEvolution®

Scripting Workshop

„Auf ein Neues!“
Ein weiteres Beispiel für das komfortable Scripting mit eEvolution!

Im Artikelstamm soll es ermöglicht werden auf Knopfdruck eine vorgegebene Anzahl von Artikeletiketten zu drucken.

Dazu soll ein Knopf sowie ein Textfeld für die gewünschte Kopienanzahl hinzugefügt werden.

Stellen Sie zunächst sicher, dass Sie Rechte für das Modul iDialog besitzen und in der Systemkonfiguration (Modul Installation: Menu Aktion/Systemkonfiguration) (Abb. 1) die entsprechende Grundeinstellung gesetzt ist:

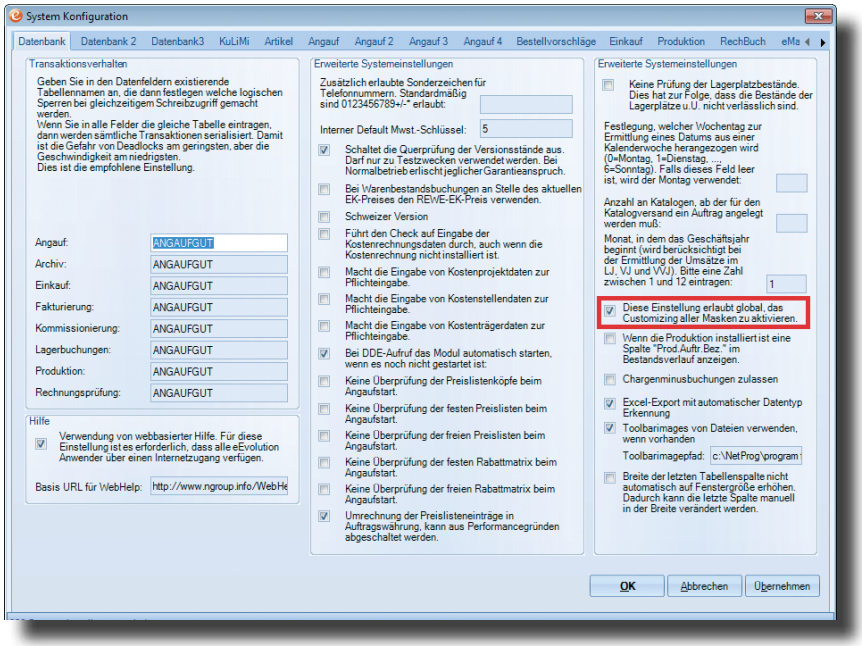


Abb. 1

Starten Sie das Modul Artikel. Nach dem Öffnen des Customizers (Abb. 2) über Strg+F8 klicken Sie in der Toolbox auf die Schaltfläche TextBox (links unten in Abb. 2). Über Klicken und Ziehen mit der Maus, kann dann das Textfeld an geeigneter Stelle platziert werden. Wiederholen Sie den Vorgang mit einem Steuerelement vom Typ „Button“.

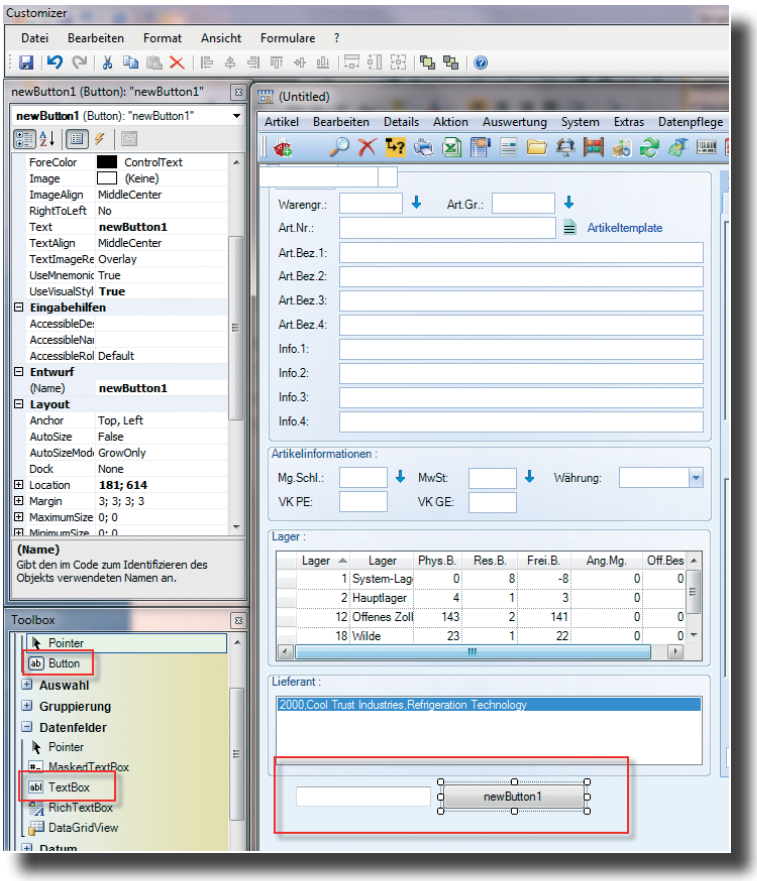


Abb. 2

Wenn der Button mit dem Positionsrahmen markiert ist, können im Eigenschaftenfenster die noch notwendigen Einstellungen getroffen werden (Abb. 3). In unserem Beispiel soll die Beschriftung auf „Drucken...“ festgelegt werden.

Nun soll die Aktion festgelegt werden, die bei Klicken auf den Knopf ausgeführt werden soll. Führen Sie dazu einen Doppelklick in der leeren Zelle neben der Aktion „Click“ aus (Abb. 4).

Es öffnet sich nun der Code-Editor mit einem vordefinierten Funktionsrumpf für das Klickereignis unseres Buttons. Geben Sie hier, wie im Bild dargestellt, den folgenden Code ein (auf Groß-/Kleinschreibung achten!). Es wird dabei davon ausgegangen, dass der Name des platzierten Textfeldes (siehe Eigenschaftenfenster) „newTextBox1“ lautet.

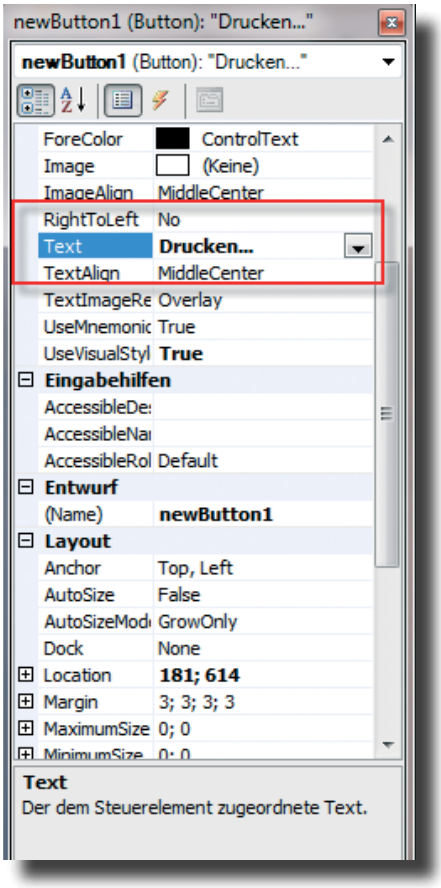


Abb. 3

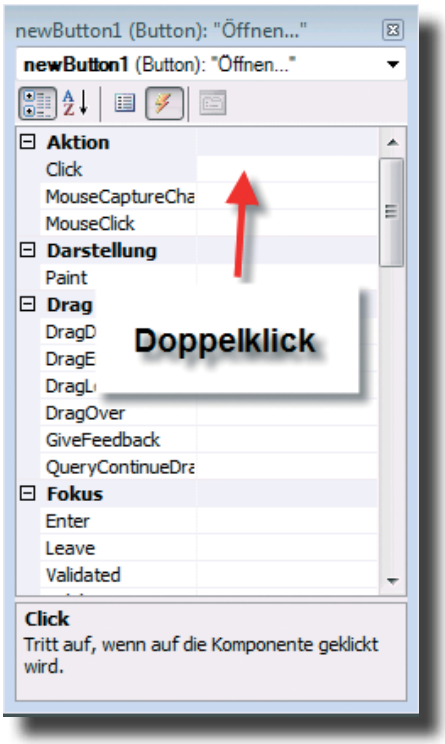


Abb. 4

```
SalNumber nDruckmaske = 0;
nGroup.Info.eEvolution.Base.Var.oPrint[0].Reset();
nGroup.Info.eEvolution.Base.Var.oPrint[0].ReportNummer = 711;
nGroup.Info.eEvolution.Base.Var.oPrint[0].nKopien =
          Sal.StrToNumber(App.frmMain.ClientArea.Controls[„newTextBox1“].Text);
nGroup.Info.eEvolution.Base.Var.oPrint[0].sWhereCl = „artikel.artnr1 =
          :frmMain.fsArtNr“;
nGroup.Info.eEvolution.Base.Int.PrintAll(App.frmMain, Sys.hWndNULL,
          nGroup.Info.eEvolution.Global.Var.hSqlReport, „“, -1, nDruckmaske, -2,
          „“, 1, „“, 0, 0, nGroup.Info.eEvolution.Base.Var.oPrint);
```

Speichern Sie Ihre Änderungen über das folgende Menü und beenden Sie danach den Customizer (Abb. 5):

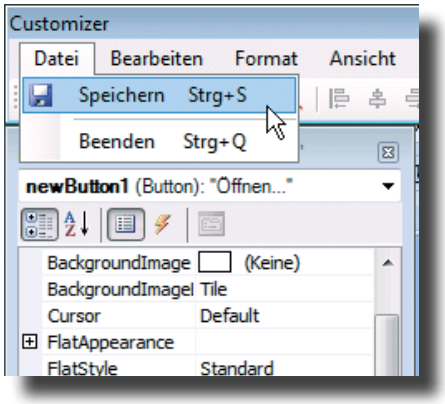


Abb. 5

Öffnen Sie nun einen Artikel, geben Sie eine Zahl in das eigene Textfeld ein und klicken Sie auf „Drucken...“. Es öffnet sich nun die übliche Druckmaske, mit der vorbelegten Kopienanzahl:

Hinweise

- *Im vorliegenden Beispiel wird im Code festgelegt, dass Report Nr. 711 gedruckt werden soll. Sie können das Verfahren auch mit selbstdefinierten Reports durchführen. Die Reportnummer können Sie über das Modul iReport herausfinden.*

- *Sie können auch festlegen, dass der Report ohne Druckmaske direkt auf dem Standarddrucker ausgegeben wird. Ändern Sie dazu den Wert hinter dem Gleichheitszeichen in Zeile 1 auf „-1“.*

- *Die Druckeinschränkung wird im oberen Code über die Zeile „oPrint[0].sWhereCl =“ festgelegt. Für eigene Reports können Sie dies selbstverständlich anpassen.*

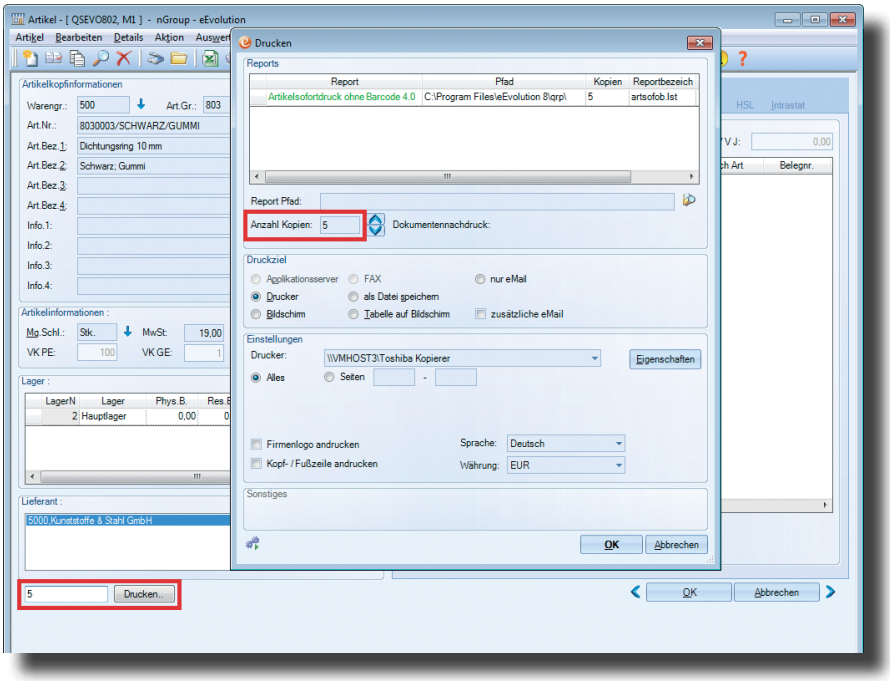


Abb. 6

Schulungsangebot der nGroup Business Academy 2012

BUSINESS ACADEMY

Die enorme Nachfrage nach eEvolution Schulungen und Trainings hat uns bewogen, unser Schulungsprogramm 2012 deutlich zu erweitern.
Die eEvolution Business Academy bietet daher auch im Jahr 2012 folgende Schulungen rund um eEvolution für 275,-€ pro Tag und Teilnehmer an.
In der Teilnahmegebühr ist die Verpflegung bereits enthalten.

Anmelden können Sie sich jederzeit per eMail unter *training@ngroup.info*

Haben Sie Fragen und Wünsche Termine betreffend, wünschen Sie eine individuelle Schulung? Gerne steht Ihnen hierfür Frau Anja Trick unter trick@ngroup.info oder Tel. 05121-74 86 101 zur Verfügung.

Unser Schulungsprogramm mit den Terminen finden Sie auch auf der nGroup Website unter: *http://www.ngroup.info/site/3474/Academy-2012.aspx*

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Anmeldungen müssen spätesten 14 Tage vor Beginn der jeweiligen Schulungen vorliegen. Sollten durch Stornierung freiwerdende Plätze nicht neu vergeben werden, ist die nGroup berechtigt, 50% der Teilnehmergebühr als Stornogebühr zu berechnen.

Bezeichnung	Datum	Bereiche
Modultraining eEvolution Für Einsteiger und Fortgeschrittene im Umgang mit der eEvolution Software	09. + 10.01.2012	• Basistraining eEvolution Warenwirtschaft **
	21. + 22.03.2012	• Basistraining eEvolution Produktion**
	16.04.2012	• Basistraining eEvolution Inventur*
	07. + 08.05.2012	• Basistraining eEvolution Service Management**
	24.05.2012	• Basistraining eEvolution Retoure*
Prozesstraining eEvolution Für Fortgeschrittene eEvolution Benutzer von Kunden und Partnern	18.01.2012	• eEvolution Prozesstraining (1.Teil)*
	14.05.2012	• eEvolution Prozesstraining (2.Teil)*
	11.06.2012	• Tipps und Tricks im Arbeiten mit eEvolution*
Technologie Training eEvolution Für Administratoren von Partnern und Kunden	19.01.2012	• iReport und List & Label*
	23.- 25.01.2012	• Scripting, Customizing, Reporting Services***
	15. + 16.03.2012	• Datenbanktraining MS SQL Server**
	15.05.2012	• Scripting, Customizing, Best Practices*
	14. + 15.06.2012	• Datenimport und -export (IMEX, ABI-ZI, BizTalk Server, EDI)**
Suchmaschinen-optimierung Für Administratoren von Partnern und Kunden	10.05.2012	• Grundlagen für die Suchmaschinenoptimierung*
Finanzbuchhaltung Für Einsteiger und Fortgeschrittene	20.03.2012	• Finanzbuchhaltung*
	09.05.2012	• Tipps & Tricks bei der Bilanzerstellung und dem Jahresabschluss*
	18.06.2012	• Chef-Info*

* 1-tägig ** 2-tägig *** 3-tägig

Termine unter Vorbehalt.
Aktualisierungen werden auf der Website bekanntgemacht.
(Sie können sich Informationen zu den Schulungen abonnieren)

Kundenzufriedenheit 2011 —
Dank an unsere Kunden!

Die Kundenbefragung 2011 ermittelt hohe Zufriedenheit mit eEvolution und den nGroup Partnern

Ein weiteres Mal nach 2009 haben wir in diesem Sommer eine Kundenzufriedenheitsumfrage durch eine externe Unternehmensberatung durchführen lassen.

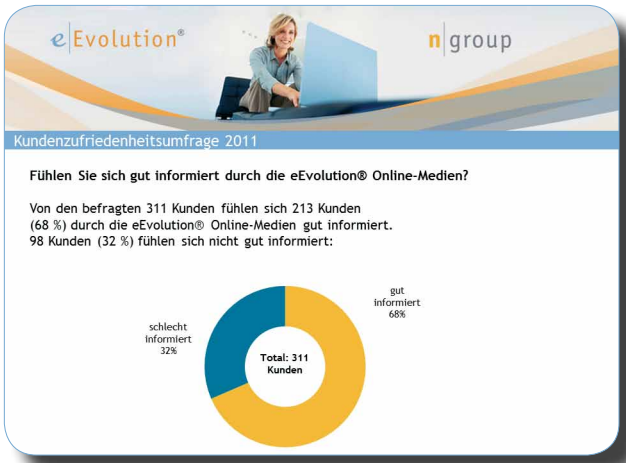
Die Ergebnisse erfüllen uns und die eEvolution Partner ein weiteres Mal mit Stolz und Freude: Die Zufriedenheit der eEvolution Kunden ist extrem hoch. 80% der Befragten bewerten die Betreuungsleistung durch ihren Partner mit der Schulnote „sehr gut“ oder „gut“. Damit beweisen wir einmal mehr, dass wir nicht nur eine technologisch führende Unternehmenssoftware herstellen können, sondern auch im Service Spitzenleistungen abliefern.

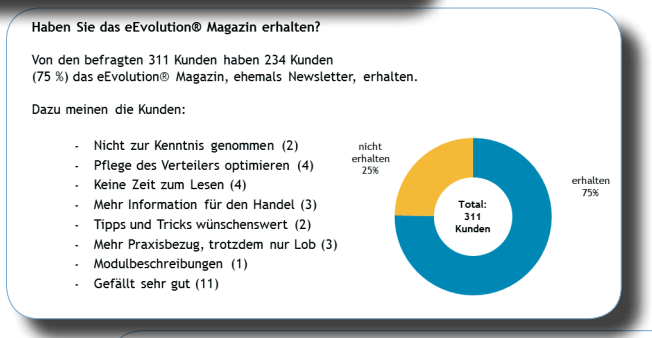
Ebenso gut schneidet unsere Lösung eEvolution sowie die nGroup als Hersteller bei den Kundenbewertungen ab. Die Umfrage-Beteiligung der eEvolution Kunden hat sich in 2011 sogar noch einmal um 25% gesteigert.

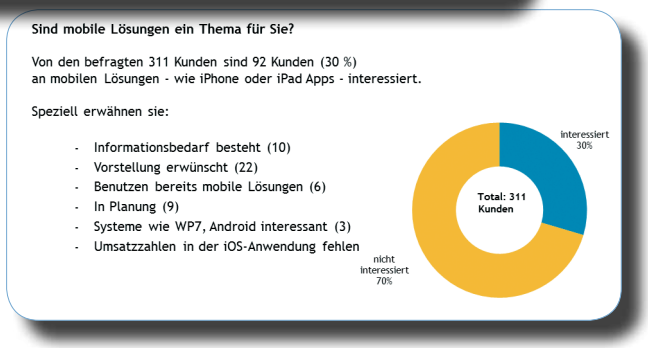
Neben den genannten Kernfragen gaben die eEvolution Kunden auch ihre Einschätzungen zu Entwicklungen in der IT-Landschaft wieder. So ließ sich das Interesse an Trendthemen wie mobilen Lösungen und der Cloud durch die Befragung deutlich ableiten. Mehr als ein Drittel der Befragten äußerten ihr Interesse an einer kurzfristigen Umsetzung der modernen Entwicklungen.

80% der Befragten bewerteten die Informationsqualität rund um eEvolution ebenfalls mit der Schulnote „sehr gut oder „gut“. Insbesondere das zweimal im Jahr erscheinende eEvolution magazin stach mit seiner positiven Bewertung außerordentlich hervor. Dafür möchten wir uns noch einmal ganz besonders bedanken.

Wir werden uns nicht auf diesen Ergebnissen ausruhen, sondern wollen die enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen weiter vertiefen und die schon heute bestehende hohe Zufriedenheit festigen und ausbauen.







wikiERP.de
powered by eEvolution®

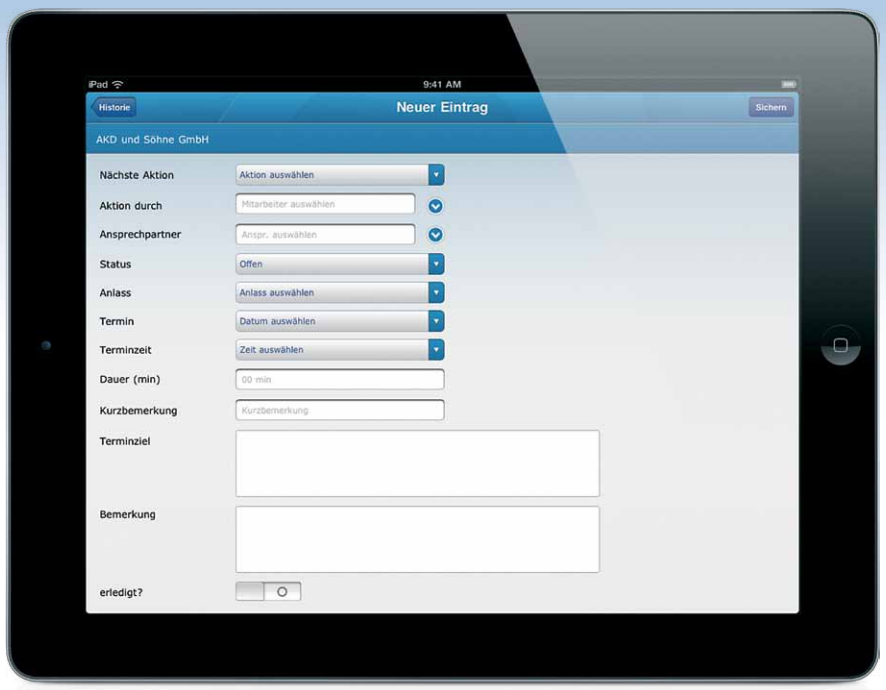
wikiERP.de: Entdecken. Mitmachen. Diskutieren.

eEvolution vereinfacht den Außenhandel und unterstützt den Vertriebserfolg

Wir laden Sie herzlich ein, unser Produkt auf andere Art und Weise kennenzulernen. Entdecken Sie Ihre Unternehmenslösung mit dem eEvolution-Wiki neu. Eine sehr schnelle Such-Engine liefert Ihnen in Windeseile die zu Ihrer Frage passenden Suchergebnisse. Sie erhalten automatisch Zusatzinformationen angezeigt, die zu Ihrer Fragestellung und Ihrem Themengebiet passen, damit Sie immer umfassend und gezielt informiert sind.
Sie können mitmachen und selbst Autor werden, Artikel modifizieren und ergänzen oder Fachdiskussionen mit anderen Anwendern und eEvolution-Spezialisten der nGroup führen. Wenn Sie zu einem für Sie sehr relevanten Thema (z.B. Auftragsbearbeitung) laufend informiert sein möchten, abonnieren Sie einfach Artikel und verpassen Sie nie mehr eine neue Programmfunktion oder den Praxistipp eines anderen eEvolution-Kunden.

Werden Sie Mitglied der eEvolution Anwender-Community!
www.wikierp.de

eEvolution Mobile für iPhone und iPad



Nutzen Sie eEvolution Mobile für iPhone und iPad mit Ihrer eEvolution Version

Zur Nutzung der eEvolution Mobile für iPhone mit Ihrer Installation ist lediglich noch der eEvolution WebService erforderlich. Dieser kann in Ihrem Hause oder aber extern installiert werden. Bei externer Installation kann dann eine sichere Verbindung zu Ihrer InHouse-Version hergestellt werden.
Die Lizenzierung des Zugriffs erfolgt **pro** iPhone Geräte-ID bzw. iPad Geräte-ID. Nachdem Sie sich mit eEvolution Mobile für iPhone/iPad beim eEvolution Webservice über die Geräte-ID registriert haben, können Sie sich mit Ihrem iPhone/iPad direkt mit der eEvolution Datenbank verbinden und die vollständige Funktionalität der Applikation nutzen.

Die Nutzung von eEvolution Mobile kostet regulär im Jahres-Abonnement 79,50 € zzgl. MwSt.

Wenden Sie sich in allen Fragen zur Installation und Einrichtung von eEvolution Mobile für iPhone/iPad und des Web-Services direkt an Ihren nGroup Partner. Ebenfalls gerne berät Sie Ihr nGroup Partner in Fragen der Erweiterung von Lizenzierung und Abo-Laufzeiten für eEvolution Mobile.

Systemvoraussetzungen

Folgende Systemvoraussetzungen sind zu beachten:

- eEvolution Version 5.0 oder höher
- Auf dem eingesetzten iPhone/iPad muss iOS 4.0 oder höher installiert sein
- Von extern ansprechbarer Windows Server mit IIS

Kostenloser Download und Test der eEvolution Mobile für iPhone/iPad

eEvolution Mobile für iPhone finden Sie als kostenlose Applikation im Apple, Inc. iTunes AppStore. Laden Sie das Programm einfach auf Ihr iPhone und schon haben Sie die Möglichkeit, die eEvolution Mobile für iPhone kostenlos zu testen. Sie haben automatisch Zugang zu einer eEvolution Demoinstallation und können den kompletten Funktionsumfang nutzen.

Weitere Informationen zum Funktionsumfang finden Sie im Internet unter:
http://www.ngroup.info/site/3576/eEvolution-Mobile-fuer-iPhone.aspx

Weihnachtsaktion

Bis zum 06.01.2012 kostet das Abo für das erste Jahr statt ~~79,50 € zzgl. MwSt.~~

nur **49,50 €** zzgl. MwSt.

Der eEvolution Direct Shop

Einziger Webshop mit integriertem Warenwirtschaftssystem in Deutschland!

Wer erfolgreichen Onlinehandel betreiben möchte, muss eine Vielzahl von Stellschrauben kennen und diese richtig justieren: Neben zeitgemäßem Design, einer attraktiven Produktdarstellung, der Integration von Handelspartnern, der Durchführung von Marketingkampagnen und der Organisation der Finanz- und Warenströme sind auch die Wirtschaftlichkeit, die Ausfallsicherheit, die Skalierbarkeit und viele weitere wichtige Parameter zu beachten.

Der neue eEvolution Direct Shop ist ein besonderes Produkt für genau diese Aufgabenstellungen, denn er ermöglicht den Betrieb eines modernen und sicheren Webshops, liefert die zur Steuerung notwendige Transparenz und organisiert die gesamte Abwicklung der Bestellungen vom Wareneinkauf, über die Lagerverwaltung bis zur Auslieferung mit. Das können reine Shopsysteme nicht und deswegen haben wir den Direct Shop entwickelt.

Durch die Nutzung unserer durchgängigen Plattform verbessern Sie das Wissen über Ihre Kunden, da alle eBusiness-Kennzahlen in der Unternehmenssoftware vorhanden sind. Mit neuer Transparenz können Sie höhere Umsätze pro Kunde erzielen und beträchtliche Umsatzsteigerungen erreichen. Reine Shopsysteme können beispielsweise nicht die Erkenntnisse über alle Vertriebskanäle (stationärer Handel, Versandhandel, Webshop, Vertriebspartner) zusammenführen.

Weitere Umsatzsteigerungen erzielen Sie, wenn Sie die hochflexible Produkt-, Sortiment- und Preisgestaltung des Direct Shops um den einzigartigen Recommender ergänzen, der mit warenkorbspezifischen Empfehlungen die Kunden verblüfft und Ihren Kunden passende Produkte empfiehlt, die sie nach wissenschaftlichen Erkenntnissen mit großer Wahrscheinlichkeit kaufen werden. Der Recommender steht derzeit für den eEvolution Enterprise Shop zur Verfügung.

Auch neuen Herausforderungen an die Organisation können Sie sich leichter stellen, wenn Sie den Direct Shop im Einsatz haben. Wenn Sie den Kundenservice optimieren sowie eigene Produkte herstellen oder konfektionieren oder den stationären Handel aufbauen oder intensivieren möchten, haben wir auch dafür sofort Antworten.

Die Erweiterungsmöglichkeiten sind nahezu grenzenlos.
Und das Beste haben wir uns noch aufgehoben: Sie erhalten von uns nicht nur eine sofort einsatzbereite Plattform, sondern auf Wunsch auch Beratung im Detail, wie Sie den Aufbau oder die Optimierung Ihres Onlinehandels unter technischen, organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten erfolgreich durchführen können.

COMPRA GmbH
Bavenstedter Str. 50
31135 Hildesheim

Tel. +49 (0) 5121 74 86 02

info@compra.de
http://www.compra.de

Der eEvolution Exchange Connector

Wissen Sie, wie viel Arbeitszeit in Ihrem Unternehmen täglich für die Suche von Kontaktdaten und eMails verschwendet wird? Sicher fallen Ihnen genügend Beispiele ein, wann und wo das passiert: Die Kontaktdaten eines Lieferanten haben sich geändert, die eMail kommt unzustellbar zurück oder die Durchwahl ist nicht mehr gültig. Ein Mitarbeiter bearbeitet eine Kundenanfrage und sucht die letzten eMails und Vereinbarungen mit diesem Kunden. Eine Kundenbeschwerde führt zu einer Recherche, bei der sämtliche Kommunikation mit diesem Kunden gesucht werden muss. Jeder dieser Suchvorgänge ist zeitraubend, lästig und unproduktiv - und vermeidbar!

Wir schätzen aufgrund von Schilderungen unserer Kunden, dass täglich für jeden Mitarbeiter im Schnitt rund 10-15 Minuten der Arbeitszeit durch derartige Suchvorgänge verbraucht werden. Wenn Sie einmal zusammen rechnen, ist das fast eine Arbeitswoche pro Mitarbeiter und Jahr. In einem mittelständischen Unternehmen kommt nur für die Suche nach eMails und Kontaktdaten für alle Mitarbeiter schnell ein ganzes Jahr zusammen. Bei dieser Schätzung ist das manuelle Sortieren von eMails noch nicht berücksichtigt. Sie können sich ausrechnen, welches finanzielle Einsparpotenzial Sie noch nicht nutzen und wie dankbar Ihre Kollegen sein werden, wenn Sie diese Zeitfresser eliminieren.

Es gibt eine elegante Lösung, mit der Sie alle Kontaktdaten unternehmensweit immer aktuell halten und alle eMails, samt Anhängen, automatisch kundenbezogen in die eEvolution Kundenakte einsortieren können. Dieses Zeitsparwunder heißt eEvolution Exchange Connector.

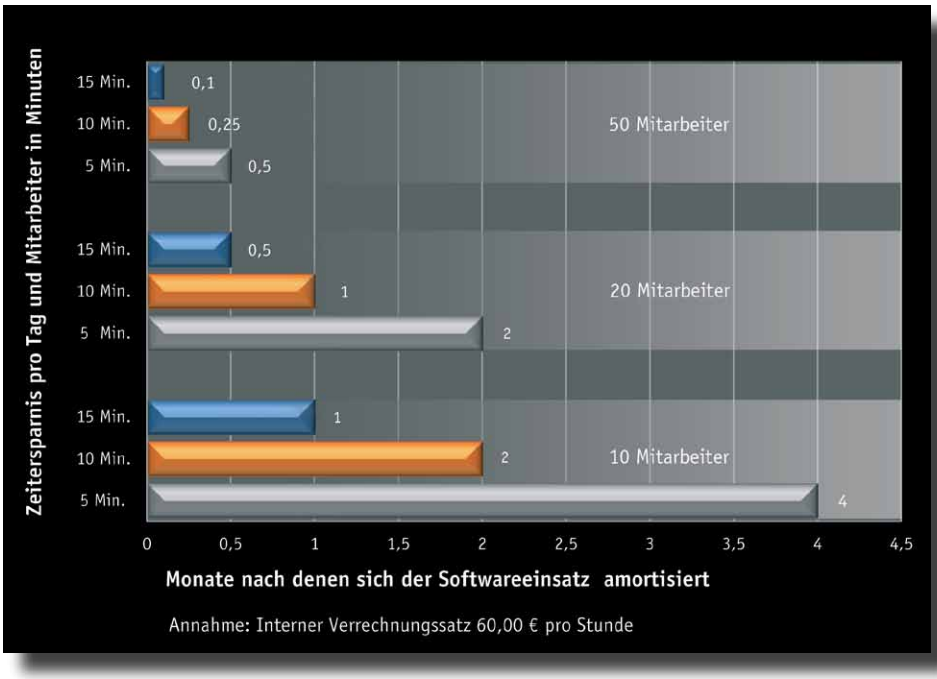
eMail-Synchronisation

Ändern Sie in der eEvolution Kundenakte die Kontaktdaten eines Ansprechpartners, werden diese auch automatisch in Outlook und Exchange aktualisiert und können ab sofort von allen Mitarbeitern genutzt werden. Die manuelle Pflege von Kontaktdaten an verschiedenen Stellen wird überflüssig, da der eEvolution Exchange Connector diese Aufgabe erledigt. Erhalten Sie eine eMail von einem Kunden, wird diese in eEvolution bei dem entsprechenden Kundenansprechpartner einsortiert. Die gesamte eMail Kommunikation mit Kunden und Lieferanten ist damit an zentraler Stelle chronologisch abgelegt. Die zeitaufwändige Suche von eMails und das manuelle Sortieren in Outlook gehören damit der Vergangenheit an. Diese wertvollen Arbeitszeiten haben Sie gespart und zusätzlich einen schnelleren Überblick beim Kundenkontakt gewonnen.

Outlook-Termine und -Kontakte abgleichen

Doch damit noch nicht genug. Durch die Nutzung automatischer Workflows werden Sie mit eEvolution zusätzlich in die Lage versetzt, Routineaufgaben noch weiter zu beschleunigen. Beispielsweise können Sie für ein versendetes Angebot automatisch einen Wiedervorlage-Termin setzen. Sie werden daraufhin rechtzeitig daran erinnert, den Auftrag zum Abschluss zu bringen. Die Zeit bis zur Erinnerung wird so gewählt, dass sie zur jeweiligen Aufgabe passt. Alle Eintragungen werden in Outlook automatisch vorgenommen und Sie können die Bearbeitungszeit für viele Vorgänge verkürzen.

Bei einer geschätzten Zeitersparnis von nur zehn Minuten pro Tag und Mitarbeiter durch den Einsatz des eEvolution Exchange Connectors rentiert sich der Produkteinsatz bei bis zu zehn Mitarbeitern bereits innerhalb von zwei Monaten, bei mehr als zwanzig Mitarbeitern bereits innerhalb des ersten Monats. Selbst wenn in Ihrem Unternehmen nur fünf Minuten pro Mitarbeiter gespart werden können, zahlt sich der Einsatz schon innerhalb weniger Wochen aus.



COMPRA GmbH
Bavenstedter Str. 50
31135 Hildesheim

Tel. +49 (0) 5121 74 86 02

info@compra.de
http://www.compra.de

TFSInBox – Workitems per eMail erstellen

Effizienteres Arbeiten mit dem Team Foundation Server

Die TFSInBox ist ein Tool, dass es ermöglicht TFS-Workitems per eMail anzulegen.

Wer kennt nicht die Situation, in der haufenweise eMails im Posteingang liegen und man jede Mail einzeln als Workitem in den TFS eintippen muss.
In Zukunft übernimmt die TFSInBox diese Sisyphusarbeit für Sie.

Sparen Sie sich das mühsame Übertragen von Daten aus eMails in Ihren TFS.
Leiten Sie ihre eMails ohne großen Aufwand weiter und die TFSInBox übernimmt den Rest für Sie.
Und schon wird der eMail-Betreff zum Workitem-Titel, der eMail-Body zur Workitem-Beschreibung und eventuelle eMail-Anhänge und Bilder werden mühelos und unkompliziert in ihr TFS-Workitem übertragen.

Highlights

Optimierung des Kundenservice

- Fehlermeldungen können automatisch einem Projekt und einem Verantwortlichen zugeordnet werden
- Kundenbindung, Servicequalität und Kundenzufriedenheit steigern sich, ohne dabei Ihre Kosten zu erhöhen
- Reduzierung der Anrufdauer und der Kosten im Kundendienst

Arbeitszeit effizienter nutzen

- Sparen Sie sich das mühsame Übertragen von Daten aus eMails in den TFS
- Mehr Zeit für die wesentlichen Dinge

Automatisierung

- Fehlermeldungen werden automatisch zum TFS-Call
- Kunden brauchen TFS-Calls nicht selbst einzutragen
- Fehlermeldungen gehen nicht verloren

Hohe Anpassungsfähigkeit und Flexibilität

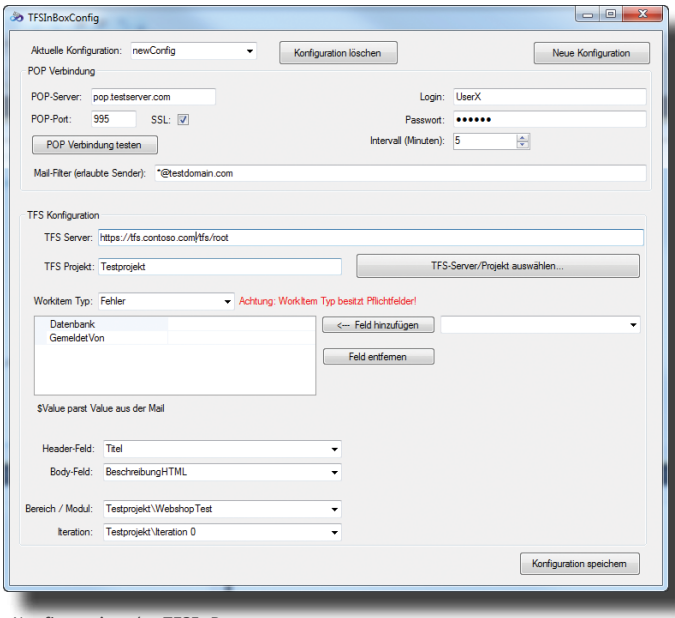
- Individuelle Anpassungen möglich (Felder im TFS-Call sind frei durch Inhalte im eMail-Body füllbar)
- Generierung von TFS-Calls aus jedem System, das eMails versenden kann

Konfiguration:

Das Tool besteht aus zwei Komponenten:

- Einem Windows-Dienst, welcher Postfächer per POP3 abruft und TFS-Workitems anlegt
- Einem Konfigurationstool zur Verwaltung verschiedener Konfigurationen

Man kann **beliebig viele** Konfigurationen anlegen. Pro Konfiguration läuft im Windows-Service ein Timer-Job, welcher das entsprechende Postfach in einem festgelegten Intervall abruft und Workitems anlegt. Der Adress-Filter ermöglicht es, gültige Absender-Adressen einzustellen, um bspw. nur eMails einer bestimmten Domäne zuzulassen. Voraussetzung zur Nutzung des Tools ist lediglich ein Team Foundation Server 2010 und eine POP3-Verbindung.



Konfiguration der TFSInBox

Komplette Featureliste:

- Fehlermeldungen werden automatisch zu TFS-Calls
- Fehlermeldungen können einem Projekt und Verantwortlichen zugeordnet werden
- Es können beliebig viele Konfigurationen angelegt werden
- Pro Konfiguration läuft ein Timer-Job, welcher das entsprechende Postfach abruft und Workitems anlegt
- eMails werden über eine POP3-Verbindung abgeholt
- Testen der POP3-Verbindung ist über einen Button möglich
- Einstellbares Intervall, in dem die eMails abgeholt und Workitems angelegt werden
- eMail-Filter für gültige Absender-Adressen, um Absender einer festgelegten Domäne zuzulassen
- Zur Konfiguration der POP3-Verbindung benötigt man:
  - POP Server
  - POP Port
  - SSL
  - Login
  - Passwort
- Der Betreff der eMail kann als Workitem-Titel verwendet werden
- Der eMail-Body (auch HTML) kann als Beschreibung verwendet werden
- Eventuelle Anhänge und Bilder werden als Workitem-Anhang angefügt
- In eMail eingebettete Bilder werden in Workitem-Beschreibung übernommen
- Jedem eMail-Postfach ist ein TFS-Projekt zugeordnet
- Bereich und Iteration des ausgewählten Projekts kann angegeben werden
- TFS-URL und Projekt (auswählbar über den gleichen Dialog wie im TeamExplorer)
- Workitem-Typ gibt an, welche Art von Workitem angelegt werden soll
- Eventuelle Pflichtfelder des Workitem-typs: Auf eventuelle Pflichtfelder wird geprüft. Der Nutzer hat zusätzlich die Möglichkeit beliebige Workitem-Felder entweder mit vordefinierten Werten

oder mit aus der eMail geparsten Werten zu belegen (siehe Screenshot). Geparste Werte werden mit einem $ gekennzeichnet. Diese Werte müssen in der eMail in einer separaten Zeile in der Form **„Variable: Wert“** (ohne Anführungszeichen) stehen. Am obigen Beispiel würde also, wenn in der eMail **AktuellerUser: Testuser 123** stehen würde, in das Workitem-Feld Eigentümer, sofern der geparste Wert valide ist, Testuser 123 eingetragen. In das Feld Datenbank wird im Beispiel einfach der Wert „Keine“ übernommen

- Sie können den Bereich und die Iteration innerhalb des ausgewählten Projektes angeben. Wird kein Wert angegeben, wird der Standardbereich oder die Standarditeration des Projektes gewählt.

Sie möchten die TFSInBox ausprobieren?

Wir haben für Sie eine Demo-Version erstellt, mit der Sie die Leistungsfähigkeit der TFSInBox testen können. Überzeugen Sie sich selbst.

Was kostet das Tool?

195,- € (zzgl. MwSt.) pro TFS-Installation

Wie kann ich das Tool bestellen?

Zur Bestellung der TFSInBox füllen Sie bitte das Kontaktformular aus. Wir werden uns schnellstmöglich mit Ihnen in Verbindung setzen.

Sie benötigen persönliche Beratung oder Unterstützung?

Die Integration der TFSInBox in Ihre Anwendungen ist denkbar einfach. Lassen Sie sich von unseren Produktentwicklern unterstützen. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

COMPRA GmbH
Bavenstedter Str. 50
31135 Hildesheim

Tel. +49 (0) 5121 74 86 02

info@compra.de
http://www.compra.de

Syska SQL REWE bald auf .net-Technologie

Nutzer der Software für das Rechnungswesen syska SQL REWE können sich freuen: Bis zum Jahresende ist der Wechsel auf die .net-Technologie abgeschlossen. Unternehmen profitieren dann von einer modernen Technologiebasis, die Spielraum für die flexible Nutzung und einfache Erweiterungen bietet.

Das syska SQL REWE ist eine Komplettlösung für das betriebliche Rechnungswesen – von der Finanz- und Anlagenbuchhaltung bis zur Kostenrechnung deckt sie alle Prozesse der internen und externen Rechnungslegung ab. Zusätzliche Module wie der automatische Bankauszugsimport runden das Angebot ab. Aktuelle Zahlenübersichten lassen sich per Knopfdruck generieren und liefern Hilfestellungen für fundierte Entscheidungen. Dank der hohen Integration der Lösung lässt sich Zusatzaufwand, wie z. B. Doppelerfassungen, vermeiden. Aufgrund seiner vielfältigen und individuellen Auswertungsmöglichkeiten liefert das SQL REWE alle Grundvoraussetzungen, das Rechnungswesen als Controllinginstrument einzusetzen. Eine parallele Bilanzierung nach unterschiedlichen Rechnungslegungen wie HGB und IFRS ist optional möglich. Offene Schnittstellen ermöglichen zudem die Anbindung von Drittsystemen.

Da die bisherige technologische Grundlage nicht mehr die von vielen Kunden gewünschte Flexibilität bot, entschied sich die syska GmbH für die Umstellung auf die .net-Technologie. Die Portierung des Quellcodes ist bereits erfolgreich abgeschlossen, die gesamte Umstellung wird voraussichtlich Ende des Jahres vollzogen sein. Dann erwartet die Anwender eine moderne Software auf einer modernen Technologie, die sämtliche Türen für Erweiterungen und die Integration externer Lösungen offen hält. Zukünftig lässt sich die .net-Version des syska SQL REWE viel schneller und einfacher an Kundenbedürfnisse anpassen und wesentlich effektiver nutzen. In einer Übergangsphase werden beide Versionen weiter gepflegt.

Bereits seit Jahresbeginn arbeitet syska an der Umstellung. Der Quellcode konnte problemlos und weitestgehend automatisiert nach C# übertragen werden. Mit Hilfe einer Portierungs-Technologie wurde der alte Code automatisch in C#-Code umgewandelt, so dass eine Neuprogrammierung in weiten Teilen nicht notwendig war. Vereinfacht wurde dieser Prozess durch die Erfahrungen der nGroup in diesem Bereich, auf die die syska GmbH aufgrund der langjährigen und engen Zusammenarbeit zurückgreifen konnte. Ein weiteres Ergebnis dieser Zusammenarbeit besteht darin, dass das von der nGroup entwickelte Customizing-Tool „iCustomizer“ auch in der .net-

Für Kleinbetriebe.
Für Großunternehmen.
Für schwarze Zahlen.

Professionelle Finanzsoftware, die sich rechnet – setzen Sie dabei auf Grün. Benutzerorientierte und hoch integrationsfähige Standard-Software. Die optimale Lösung für Ihr Rechnungswesen.

syska
Gesellschaft für betriebliche Datenverarbeitung mbH
Am Sandfeld 9 | 76149 Karlsruhe
Telefon +49 (0)721 98593-0 | info@syska.de | www.syska.de

Finanzen im grünen Bereich syska.

Version des SQL REWE verfügbar sein wird.

Nach der eigentlichen Quellcode-Portierung arbeitete syska an der Finalisierung des portierten Codes, z.B. für die Umstellung der Datenbankanbindung an .net oder an Funktionen, die nicht portiert werden konnten, wie beispielsweise der eMail-Versand. Im Bereich der Oberfläche mussten die Dialoggrößen sowie Feldpositionen manuell korrigiert werden, da die moderne Technologie Dialoge mit mehr Platzbedarf zeichnet. Feld- und Textformatierungen sind mittlerweile abgeschlossen. Intensivtests über alle Module haben bereits bestätigt, dass die Portierung erfolgreich war. Aktuell arbeitet das Entwicklungsteam von syska am Feinschliff der Oberfläche, dem „Look&Feel", um diese ebenso modern wie ansprechend zu gestalten. Für die Kunden ist die Umstellung auf die moderne Lösung sehr einfach: Damit sie ohne Zeitdruck möglich ist, pflegt syska für einen Übergangszeitraum beide Versionen weiter. So können Kunden schrittweise je nach individuellem Bedarf umstellen.

Die .net-Version des SQL REWE stellt die Basis dar, mit der moderne Technologien zukünftig einfacher und schneller genutzt werden können. Die neuen Möglichkeiten des Customizings machen es leichter, individuelle Anpassungen vorzunehmen. All dies macht das SQL REWE fit für die Anforderungen der Zukunft.

„Wir freuen uns, zum Jahresende unseren mittelständischen Kunden mit der .net-Version des syska SQL REWE eine gleichermaßen funktionale wie moderne Lösung bieten zu können, die die heutigen, aber vor allem auch die zukünftigen Anforderungen vieler Kunden jetzt schon abdeckt", freut sich Ulrich Kuckert, Produktmanager syska SQL REWE. „Das Interesse unserer Kunden ist hoch, sodass wir alsbald in die ersten Pilotprojekte gehen."

> ASM V8 SP2 veröffentlicht!

Seit dem 07.10.2011 ist die neue Version ASM V8 SP2 released, die ab sofort auf dem FTP Server der SA Service Alliance zum Download zur Verfügung steht.

Sollten Sie Fragen zu der Version haben oder auf diese Version updaten wollen, wenden Sie sich bitte an Ihren zuständigen Betreuer oder senden sie einfach eine kurze eMail an:
info@sa-servicealliance.com

Die ASM V8 SP2 ist kompatibel zur aktuellen Version eEvolution 8.0.2 und ist für Microsoft SQL Server und Oracle Datenbanken freigegeben.

Viel Spaß und Erfolg mit der neuen ASM V8 SP2 wünscht das gesamte Team der SA Service Alliance.

Wussten Sie schon?

Erweiterte Auftragssuche

Über die Tastenkombination Strg+Shift+F3 oder den Menüeintrag <Auftrag> <Suchen> <Erweiterte Suche> kann eine erweiterte Auftragssuche aufgerufen werden, in der bis zu 5 unterschiedliche Einschränkungskriterien angegeben werden können.

Mit Hilfe der Listbox können die zur Verfügung stehenden Kriterien für die Suche in Feld und Bedingung selektiert werden. Der einzuschränkende Wert muss entsprechend der Selektionskriterien eingegeben werden.

Eine detaillierte Beschreibung der Funktion finden Sie in unserer ASM Hilfe.

Blick in die Zukunft!

ASM Quickview

Als kleinen Ausblick auf die nächste Version möchten wir Ihnen schon einmal das Modul ASM Quickview vorstellen. Da sich das Modul in einem frühen Stadium der Entwicklung befindet, kann es noch Änderungen an Layout und Funktionsumfang geben.

ASM Quickview ermöglicht Ihnen, ASM Aufträge zu überwachen. Der User kann einzelne Aufträge oder auch ganze Bezirke definieren, die er im Auge behalten möchte.

Eine automatische Information über Änderungen erfolgt über das Windows Notification Icon. Auch eine Übersicht mit den Detaildaten der Aufträge und Einsätze wird möglich sein, um schnell einen Überblick über den Status eines Auftrags zu bekommen.

Weitere Informationen zum momentanen Stand der Entwicklung der ASM Quickview finden Sie auf facebook *(https://www.facebook.com/#!/notes/asm-advanced-service-management/blick-in-die-zukunft-asm-quickview/245663762148363)*.

SA Service Alliance GmbH & Co. KG
Gießerallee 33
47877 Willich

Tel. +49 2154 9226 0
Fax +49 2154 9226 37

info@SA-ServiceAlliance.com
www.SA-ServiceAlliance.com

Der übliche Weg ist selten der Beste

Lieferantenbewertung in der Lebensmittelindustrie, eine Standortbestimmung

Versionsinformationen eEvolution ERP

Speziell in der Nahrungsmittelindustrie wird nicht nur in Stückzahlen, sondern in Chargen und Gewichten gerechnet. Die unegalisierte Gewichtsware stellt eine große Herausforderung dar: Hier sind 80 Laib Käse nicht nur 80 Laib Käse, sondern auch 150 Kg Käse – das muss eine gute Branchensoftware abbilden können. Zusätzlich sollte das ERP-System bei Bedarf auf Bestelleinheiten des Lieferanten umrechnen. Es sollte zudem folgendes berücksichtigen: Artikel- oder Materialschlüssel genügen zur Charakterisierung von Rohstoffen nicht. Zusätzliche Merkmale wie Form, Farbe, Geschmack und Qualität spielen eine wichtige Rolle. Diese Attribute müssen im Artikelstamm sowohl in der Kostenrechnung als auch in der Lagerbestandsführung und in der Produktion beachtet werden.

Bei der Einlagerung ist die Mindesthaltbarkeit mit Datum zu erfassen. Moderne ERP-Systeme können außerdem Nährwert-Nachweise erstellen, die heutzutage auf fast allen Lebensmittel-Artikeln zu finden sind. Die Lieferanten spielen also in der NuG Branche auf allen Ebenen der innerbetrieblichen Produktion und Wertschöpfung eine wichtige Rolle und damit auch die Bewertung der Lieferanten, als eine der überragenden Key Perfomance Indikatoren zur Wertschöpfung eines Unternehmens.

Die Lieferantenbewertung ist für uns eine Methode der Betriebswirtschaft zur systematischen Beurteilung der Leistung von Lieferanten, anhand fest definierter Merkmale. Die Lieferantenbewertung ist Teil des Lieferantenmanagements bzw. der Lieferantenanalyse. Der Lieferantenbewertung folgt eine Klassifizierung der Lieferanten sowie daraus abgeleitete Konsequenzen.

Die Bewertung von Lieferanten hat in der Lebensmittelindustrie durch die Globalisierung und ein von wachsenden Risiken geprägtes Wettbewerbsumfeld an Bedeutung gewonnen. Soziale Bindungskräfte alleine reichen nicht mehr aus, um eine nachhaltig qualitätsorientierte Beschaffungspolitik zu gewährleisten. Vor diesem Hintergrund gewinnt eine zunehmend strategische Beschaffungspolitik, mit der Lieferantenbewertung als zentralem Bestandteil in einem ERP-System, an Bedeutung.

Bisher liegen kaum empirische Studien zur Lieferantenbewertung in der Ernährungswirtschaft vor. Es zeigt sich aus unseren Gesprächen mit Interessenten und Kunden, dass die Lieferantenbewertung in der Lebensmittelindustrie noch in den Anfängen steckt und häufig sowohl qualitative als auch quantitative Verfahren verwendet werden.

Im Zuge einer permanenten Verbesserung der Beziehungen zwischen Kunden und ihren Lieferanten haben wir die Möglichkeiten einer modernen Lieferantenbewertung für die Nahrungs- und Genussmittelbranche in der Branchenlösung eEvolution umfassend analysiert.

Im Bereich der Lebensmittelindustrie hatte das Lieferantenmanagement lange Zeit eine nur sehr begrenzte Bedeutung, was sich in der geringen Anzahl an agrarökonomischen Publikationen zu diesem Themengebiet äußert (BERENDSON, 2005). In jüngerer Vergangenheit wurden jedoch besonders zum letzten Teilprozess des Lieferantenmanagements – der Steuerung der Lieferantenbeziehung oder, in anderen Worten, dem Supplier - Relationship-Management – Forschungsarbeiten angefertigt. Darüber hinaus wurden Zuliefer-Abnehmer-Beziehungen im Agribusiness hinsichtlich des Einsatzes von Qualitätstechniken analysiert.

Die Lieferantenbewertung wurde aus dem Blickwinkel der qualitätsorientierten Beschaffung jedoch allenfalls für Teilbranchen und –probleme der Ernährungsindustrie, wie etwa dem Salmonellen Monitoring in der Schweinefleischproduktion, thematisiert. Insgesamt existieren in der Lebensmittelindustrie besondere Rahmenbedingungen, die die Anforderungen an Lieferantenbewertungssysteme determinieren. Daher ist eine genaue Analyse des Lieferantenmanagements in den verschiedenen Teilbranchen des Ernährungssektors nötig.

Ergebnisse einer empirischen Studie*

Im Rahmen einer breit angelegten Studie, die SOPRA als Basis für diesen Bericht vorliegt, wurden 118 überwiegend kleine und mittlere Unternehmen der deutschen Ernährungsbranche, die eine Bewertung ihrer Lieferanten durchführen, telefonisch mittels eines standardisierten Fragebogens befragt. Die Auswertung erfolgte in Form uni- und bivariater Verfahren mit SPSS.

Auszug:

Charakterisierung der Stichprobe. Bezüglich der Zuordnung der Befragungsteilnehmer dominieren die Branchen Back- und Teigwaren (45 Unternehmen), Milch- (33) und Fleischverarbeitung (20) vor den Bereichen der Obst- und Gemüse- (16) und der Fischverarbeitung (1) sowie sonstigen Bereichen (2). Erwartungsgemäß überwiegt bei den befragten Unternehmen die Rechtsform der GmbH mit einem Anteil von 50%, gefolgt von der GmbH & Co.KG mit einem Anteil von 30,5%. Ferner haben die Rechtsformen der eingetragenen Genossenschaften (eG) mit 7,5% sowie der Aktiengesellschaft (AG) mit 5,1% eine gewisse Bedeutung. Bei der Größenstruktur der befragten Unternehmen fällt der mit 45,8% hohe Anteil kleiner Unternehmen mit bis zu 100 Beschäftigten in der Stichprobe auf. Auch Unternehmen der nächst größeren Kategorie mit 100 bis 250 Beschäftigten sind mit 33,9% in erheblichem Umfang in der Stichprobe vertreten.

Der Anteil von Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten beträgt in der Stichprobe lediglich 8,4%. Die Stichproben für D/A/CH sind ähnlich der anderen EU-Mitgliedstaaten, die durch viele kleine und mittlere Unternehmen sowie einige wenige Großunternehmen geprägt sind.

Weiterhin ist bemerkenswert, dass bei größeren Unternehmen die Intervalle der Lieferantenbewertung deutlich kürzer sind und diese eher maßgeschneiderte eigene Software als Standardsoftware verwenden.

**Erschienen im Jahrbuch der Österreichischen Gesellschaft für Agrarökonomie,Band 18(1): 61-70. Online verfügbar: http://oega.boku.ac.at*

Lieferantenbewertungsverfahren nach Branchenzugehörigkeit

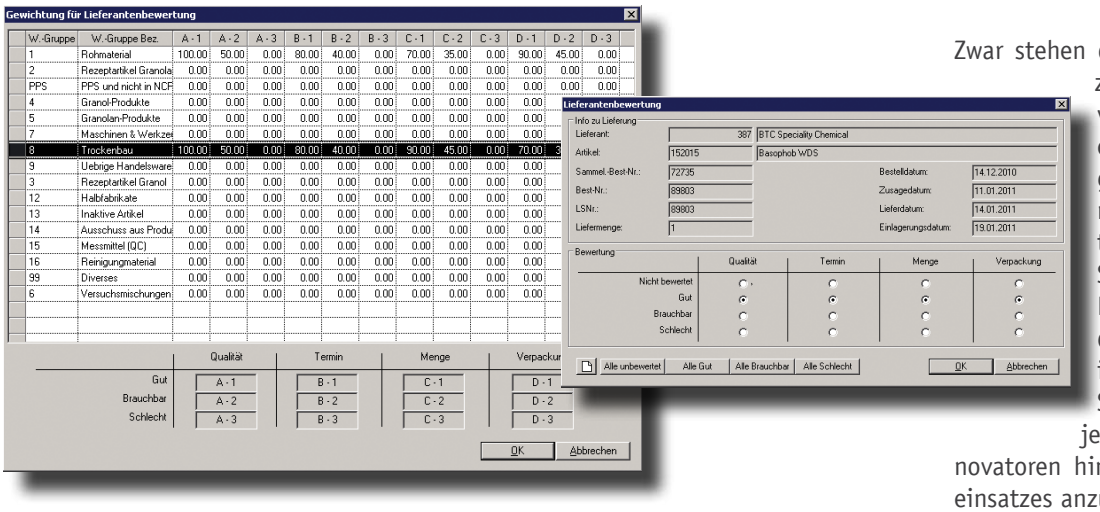
Methode	Obst u. Gemüse	Back- u. Teigwaren	Milch	Fleisch
Preisentscheidungs-analyse	68,8%	60,0%	54,5%	80,0%
Kostenent-scheidungsanalyse	18,8%	20,0%	6,1%	15,0%
Kennzahlenverfahren	31,2%	46,7%	21,2%	15,0%
Bilanzanalyse	12,5%	8,9%	6,1%	
Notensysteme	50,0%	28,9%	45,5%	60,0%
Punktbewertungs-verfahren	50,0%	42,2%	57,6%	75,0%
Checklistenverfahren	37,5%	28,9%	45,5%	20,0%
Lieferantentypologie				10,0%

Quelle: Eigene Berechnungen

Beispiele einer Bewertungsmethodik

Technologie-kennzahlen	Logistik-kennzahlen	Qualitäts-kennzahlen	Einkaufs-kennzahlen
Innovations-fähigkeit	Termintreue	ppm-Rate	Preis
Technologie-position	Mengentreue	Serviceleistungen	Angebotstransparenz
	Anlaufmanagement	Zertifizierungen	
	eingesetzte Systeme	Ergebnisse von Lieferantenaudits	

Umsetzungsbeispiele einer Lieferantenbewertung in eEvolution



Fazit und Implikationen für das Management unserer Kunden

Die Bewertung von Lieferanten wird in der Lebensmittelindustrie zunehmend wichtiger. Bisher wurden Fragen des Lieferantenmanagements für die Ernährungsbranche vorwiegend aus dem Blickwinkel der Gestaltung der Supplier Relations bzw. der qualitätsorientierten Lieferantenbewertung analysiert – ein umfassender Vergleich der eingesetzten Instrumente in verschiedenen Teilbranchen der Ernährungsindustrie stand bisher aus. Die Ergebnisse der Untersuchung bieten Entscheidungsträgern in Unternehmen der Lebensmittelindustrie die Möglichkeit, den eigenen Methodeneinsatz bei der Lieferantenbewertung kritisch zu betrachten und darüber hinaus neue Ansatzpunkte für eine Weiterentwicklung der eingesetzten Verfahren zu erkennen. Es zeigt sich, dass aus der Vielzahl möglicher Bewertungsinstrumente nicht jedes für alle Unternehmen gleichermaßen geeignet zu sein scheint.

Ein maßgeschneidertes Lieferantenbewertungssystem muss vielmehr die Besonderheiten der jeweiligen Teilbranche der Lebensmittelerzeugung berücksichtigen. Generell ist festzuhalten, dass sich quantitative und qualitative Bewertungssysteme nicht ausschließen, sondern oftmals ergänzen. Gleichwohl sind die befragten Unternehmen vielfach zufriedener mit den qualitativen Verfahren. Ein qualitatives Verfahren hat vor allem dann Vorteile, wenn nicht alle technischen und sonstigen Merkmale, beispielsweise soziale Interaktion beim Beschaffungsprozess, in die Bewertungsmaske eingehen. Auch können subjektive Benotungen einfacher berücksichtigt werden. Zudem nehmen qualitative Verfahren meist mehr Rücksicht auf die begrenzte Managementkapazität vieler kleiner und mittlerer Unternehmen der Ernährungsindustrie. In diesem Kontext ist auch die bisher geringe Bedeutung EDV-gestützter Bewertungsverfahren in der Stichprobe zu sehen.

Zwar stehen die Ergebnisse im Einklang zu früheren Studien, etwa von LASCH (2001), dennoch erwarten wir künftig eine größere Bedeutung von maßgeschneiderter Bewertungssoftware – oder einer Standard-Integration in das ERP-System eEvolution, da die größeren Unternehmen in unserer beschriebenen Stichprobe solche bereits jetzt verwenden und als Innovatoren hinsichtlich des Technologieeinsatzes anzusehen sind.

SOPRA EDV-Informationssysteme GmbH
Mühlenstraße 1
85737 Ismaning

Tel. +49 (0)89 96 10 04 -0

info@sopra-gmbh.de
http://www.sopra-gmbh.de

Aktuelle Versionsinformationen

Versionsinformationen eEvolution ERP

Aktuell wird die eEvolution ERP-Suite in der Version 8.0.2 ausgeliefert.
Support- und Produktpflege wird derzeit für die Versionen 8.0.2 und 7.0.1 uneingeschränkt gewährleistet.

Die Produktpflege und der Support der eEvolution Version 6.0.1 laufen zum 31.12.2011 aus.

Für alle, oben nicht genannten Versionen, sind der Support und die Produktpflege ausgelaufen. Ältere Apertum Versionen sind ebenfalls abgekündigt.

Kompatibilitäten mit Zusatzmodulen

Bitte beachten Sie, dass für den Einsatz einiger Zusatzmodule mindestens die eEvolution Version 6.x, 7.x bzw. 8.x zwingend vorausgesetzt wird.

Das ATLAS Export Modul z.B. ist für die Versionen 5.x oder früher nicht verfügbar. Die neue Erweiterung zu ATLAS Version 2 ist nur unter den Versionen 7.x und 8.x verfügbar.
Für den Einsatz des eEvolution Office Desktop ist in jedem Fall die MS Office Version 2003 oder höher erforderlich.

Systemanforderungen Client für die eEvolution Version 8.x

- Windows XP
- Windows Vista
- Windows 2008 R2
- Windows 2008
- Windows 7
- Windows Server 2003

Ferner ist eine Bildschirmauflösung von mindestens 1024 x 768 erforderlich.

Bitte beachten Sie, dass in jedem Fall das .NET Framework 3.5 für die eEvolution Version 7.x und 8.x erforderlich ist.

Systemanforderungen Server für die eEvolution Version 8.x

Die Systemvoraussetzungen für den Server richten sich in erster Linie nach den Anforderungen der jeweils eingesetzten Datenbankversion.

Als Betriebssysteme können eingesetzt werden:

- Windows Server 2003
- Windows Server 2008
- Windows Server 2008 R2

Systemanforderungen Datenbank für die eEvolution Version 8.x

- Microsoft SQL Server 2008 R2 mit Kompatibilitätsgrad 90
- Microsoft SQL Server 2008 mit Kompatibilitätsgrad 90
- Microsoft SQL Server 2005 SP 3a (bis eEvolution 8.0.1)
- Microsoft SQL Server 2005
- Oracle 9.2x
- Oracle 10
- Oracle 11

Bitte beachten Sie, dass die Version 8.0.2 der eEvolution Software nicht mehr für den SQL Server 2000 frei gegeben ist!

Die eEvolution Version 8.0.2 ist auch für ORACLE Datenbanken frei gegeben!

Ergänzende Informationen zu älteren Versionen finden Sie immer unter:
http://www.ngroup.info/site/3563/eEvolution-Systemvoraussetzungen.aspx

Versionsinformationen zum eEvolution Rechnungswesen

Aktuell (seit Anfang November 2010) wird das syska Rechnungswesen in der Version 2011 ausgeliefert.

Für eEvolution ist die Bezeichnung diese Version eEvolution REWE Version 7.100

Versionspflege und Support

Der Hersteller gewährt für die Version 7.1 Produktpflege und Support.

Der Hersteller gewährt für die Version 7.0 (syska REWE 2010) Support. Die Produktpflege ist zum 31.12.2010 ausgelaufen.

Ältere FIBU-Versionen (Version 6.x oder früher) sind vom Hersteller abgekündigt und es wird für diese Versionen kein Support und auch keine Produktpflege mehr angeboten. Das bedeutet, dass es für diese Versionen auch kein Bug-Fixing mehr gibt. Auch die Bereitstellung UStVA-Formulare erfolgt für diese Versionen nicht mehr!

Die Bereitstellung neuer ELSTER-Versionen erfolgt nur für die aktuelle Version 7.1 des eEvolution REWE.

Ankündigung

Für das 4. Quartal 2011 ist die Freigabe der FIBU Version 2012 geplant. Ein genauer Termin und die Versionsbezeichnung für die neue eEvolution REWE Version standen bei Redaktionsschluss aber noch nicht fest.

Hinweis

Bitte kontaktieren Sie im Falle eines geplanten Updates Ihren zuständigen eEvolution Partner!

Kompatibilitäten der Versionen

eEvolution in den Versionen 6.x und 7.x kann mit der FIBU-Version 7.x eingesetzt werden.

eEvolution in der Version 8.x kann mit der FIBU-Version 7.x eingesetzt werden.

eEvolution in der Version 5.10.2 kann mit den FIBU-Versionen 5.x und 6.x eingesetzt werden.

Alle anderen eEvolution Installationen der Version 5 (älter als die Version 5.10.2) können nur mit der FIBU-Version 5.x eingesetzt werden.

Apertum in der Version 4.x kann mit den FIBU-Versionen 4.x und 5.x eingesetzt werden.

Versionsinformationen eEvolution ASM (Service Management)

Aktuell wird das eEvolution Service Management in der Version 8.0.2 (V8 SP2) ausgeliefert.
Support und Produktpflege wird zudem für die Versionen 8.0.1 (V8 SP1) sowie Version 7.0.1 (V7 SP1) uneingeschränkt gewährleistet.
Bitte beachten Sie, dass Support und Produktpflege für die Version 6.0.1 zum 31.12.2011 eingestellt wird.

Kompatibilitäten der Versionen

Die ASM Version 7.x ist nur für die eEvolution Version 7.x frei gegeben.

Die ASM Version 8.0.2 ist nur für die eEvolution Version 8.0.2 frei gegeben.

Die ASM Version 8.0.1 ist nur für die eEvolution Version 8.0.1 frei gegeben.

Bitte beachten Sie, dass die ASM Versionen 5.x oder früher vom Hersteller abgekündigt sind.

Allgemeines

Ergänzende bzw. erweiterte Informationen erfragen Sie bitte immer bei Ihrem zuständigen Ansprechpartner.

Bitte setzen Sie sich hier rechtzeitig, im Rahmen einer Update Planung, mit Ihrem Betreuer in Verbindung, um die Kompatibilitäten und Freigaben im Einzelfall abzusprechen.

Die Releasenotes für alle Versionen sind im PDF-Format verfügbar. Bitte wenden Sie sich an Ihren zuständigen Partner.

> eEvolution in Vietnam

Bei 80 % Luftfeuchtigkeit und im deutschen Herbst ungewohnten 35°C Außentemperatur führte die nGroup vom 25. bis zum 27. Oktober 2011 Kooperationsgespräche in Ho Chi Minh City (HCMC, dem ehemaligen Saigon) mit hochrangigen Vertretern durch. Nachdem bereits im März diesen Jahres erfolgreiche Erstkonsultationen in der Hauptstadt Hanoi, unter Federführung des Vietnam Experten Dr. Füger, stattgefunden hatten, wurden in den intensiven Beratungen Wege und Optionen der gemeinsamen Erschließung von Marktpotential im asiatischen Raum diskutiert. Fachgruppen prüften dabei die technischen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbindungen. Die nGroup Teilnehmer konnten sich von dem ausdauernden vietnamesischen Engagement persönlich überzeugen, schließlich wird Vietnam nicht zu Unrecht „das Preußen Asiens“ genannt.

> CeBIT Istanbul 2011 – *ein gelungener Auftritt*

Auch die zweite Teilnahme an der CeBIT in Istanbul vom 05.-09.Oktober 2011 erwies sich als interessante Kontaktbörse zu türkischen Unternehmen aus Handel und Produktion. Die Besucher überzeugten sich auf dem eEvolution Stand, der wie im vergangenen Jahr Teil des Gemeinschaftsstandes der Bundesrepublik Deutschland war, von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und Funktionalitäten der modernen eEvolution Unternehmenssoftware. So konnten wir eine hohe Anzahl von Nachmesse-Terminen mit interessierten Unternehmen aus Handel und Produktion vereinbaren, bei denen wir eEvolution mit den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten vorstellen werden. Darüber hinaus konnten wir ebenfalls interessante Gespräche mit leitenden Persönlichkeiten der IHK Istanbul sowie mit der AHK (Deutsch-türkische IHK) führen. Der Austausch mit beiden Institutionen soll nach der Messe intensiviert werden.

Nach diesem erfolgreichen Auftritt gehen wir davon aus, auch in 2012 an der CeBIT in Istanbul teilzunehmen und eEvolution mit seinen neuesten Entwicklungen zu präsentieren.

Bewerten Sie die eEvolution Produktqualität

Die Fachhochschule Niederrhein bittet um Unterstützung durch die eEvolution Community

Wir haben bereits darüber berichtet, dass wir die Hochschule Niederrhein beauftragt haben, eEvolution zu untersuchen, damit wir weitere Anregungen für die Weiterentwicklung und Produktverbesserung bekommen.

Der Fachbereich Wirtschaftswissenschaften - Wirtschaftsinformatik - unter der Leitung von Prof. Wilking, Mönchengladbach, möchte alle Kunden noch einmal

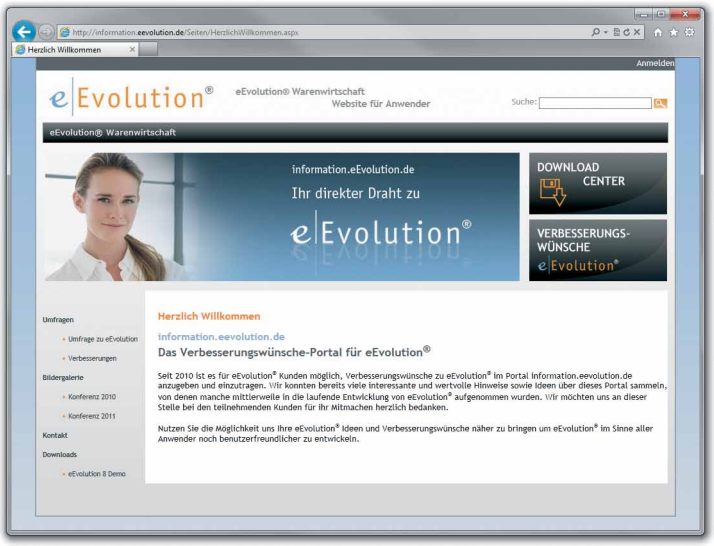
Hochschule Niederrhein

Niederrhein University of Applied Sciences

bitten, an der technisch ausgerichteten Onlineumfrage zu eEvolution unter **information.eevolution.de** teilzunehmen.

Machen Sie mit. Die Umfrage wird nicht länger als zehn Minuten Ihrer Zeit beanspruchen und bietet Ihnen die Chance, Ihr zukünftiges Produkt mit zu beeinflussen!! Die Fragen nach Bedienbarkeit, Erlernbarkeit, Verfügbarkeit und Performance von eEvolution sind übersichtlich aufgebaut und schnell beantwortet.

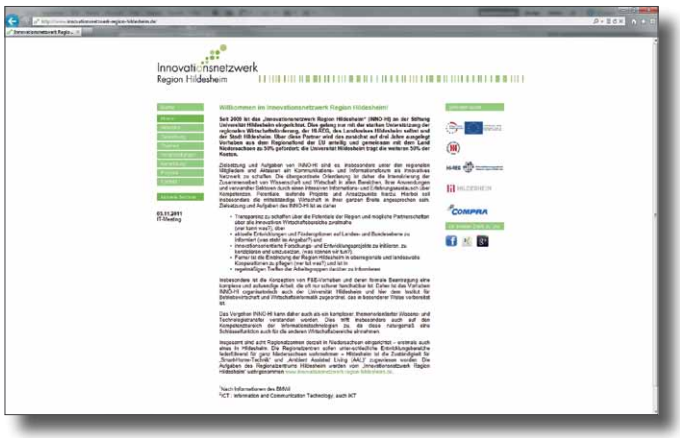
Als besonderes Dankeschön erhalten die ersten drei Umfrage-Teilnehmer im Dezember 2011 von uns ein kostenloses Konferenzticket zur eEvolution Konferenz 2012. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Die Studienergebnisse werden wir im Rahmen der eEvolution Konferenz 2012 prominent im Vortragsprogramm präsentieren.

> eEvolution Kunden profitieren von Innovationsnetzwerken

Der eEvolution Partner COMPRA kooperiert bereits seit mehreren Jahren mit dem Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Hildesheim, um Innovationen und neue Erkenntnisse in Produkte und die Kundenberatung einfließen zu lassen. Es wurden bereits viele Seminarthemen, Studien- und Abschlussarbeiten gemeinsam formuliert und auf diese Weise Studentinnen und Studenten mit Fragestellungen aus der Praxis vertraut gemacht. In der Folge konnten einige hochqualifizierte Mitarbeiter für das COMPRA-Team gewonnen werden.



Gemeinsam mit weiteren Kooperationspartnern, wie der Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Region Hildesheim (HIREG) und der Stadt Hildesheim, werden darüber hinaus regelmäßige, regionale „IT-Meetings“ organisiert, um dort Expertenwissen und Ideen auszutauschen und ein Innovationsnetzwerk aufzubauen.

In Niedersachsen gibt es acht Kompetenzcenter für Informations- und Kommunikationstechniken, eines davon an der Universität Hildesheim. Die Kompetenzcenter sollen Innovationen gemeinsam mit Wirtschaftsunternehmen weiter entwickeln und vorantreiben.

eEvolution Kunden profitieren von dieser langjährigen Kooperation, weil wissenschaftliche Erkenntnisse beispielsweise in Produkte wie den Online-Recommender, der Kunden in Webshops automatisch interessante Produkte empfiehlt, in die Nutzung von Datenanalyseverfahren mittels Datawarehouse oder in neueste Social Media - und Social Business Entwicklungen eingeflossen sind.

www.innovationsnetzwerk-region-hildesheim.de

Entwickler Tag in der nGroup Zentrale in Hildesheim

Einen interessanten und informativen Developers Day erlebten die nGroup Entwickler und die nGroup Partner Entwickler am 02.11.2011, die sich Einblicke in die jeweiligen Entwicklungsprojekte ermöglichten. Durch die Vorstellung der möglichen Lösungen zur Nutzung von eEvolution Bibliotheken für ein einheitlicheres Verhalten und Aussehen der Partnermodule sind professionelle Voraussetzungen geschaffen, dass diese sich zukünftig an eEvolution problemlos angleichen. Auch die intensiven Gespräche in den Pausen waren sehr informativ und zeigten, wie wichtig solche „kleinen" Veranstaltungen für alle Beteiligten sind. Die bisherige Resonanz lässt darauf schließen, dass der Entwicklertag zukünftig nicht nur einmal im Jahr stattfinden wird. Das Feedback zum diesjährigen Treffen war durchweg positiv.

Trends in der Softwareentwicklung

Ein Team von vier eEvolution Entwicklern besuchte im Oktober die diesjährige Advanced Developer Conference (ADC), das Premium-Event für .NET-Entwickler und -Architekten im High-End-Umfeld, um sich frühzeitig über die zukünftigen Softwaretrends zu informieren und diese mit gestalten zu können. Sie brachten einige Erkenntnisse über Windows 8, Cloud Computing und Azure, neue Möglichkeiten zur Touch-Bedienung und modernisierte Entwicklungsumgebungen mit nach Hause.

Auf dieser Konferenz stellte die nGroup den rund 200 anwesenden Experten den iCustomizer vor, der bekanntermaßen in eEvolution integriert ist und flexible kundenspezifische Anpassungen ermöglicht. Andere Softwarehersteller waren von dieser Idee begeistert und überlegen nun, den iCustomizer auch den eigenen Kunden zur Verfügung zu stellen, was technisch möglich ist. Wie es scheint, haben unsere Softwareentwickler hier wieder einmal sehr gute und innovative Arbeit geleistet.

IT-Meeting des Innovationsnetzwerks Region Hildesheim

Im Mittelpunkt steht die Nutzung von Social Media für Unternehmen

Eine gelungene Veranstaltung erlebten die zahlreich erschienenen Besucher der HI-REG (Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Region Hildesheim) am 03.11.2011 in Hildesheim.
Im Rahmen des regelmäßig stattfindenden IT-Meetings hörten die Teilnehmer interessante Vorträge zum Thema Social Media für Unternehmen. Der immer stärker wachsende Markt Produkte und Dienstleistungen über Social Media Kanäle zu vertreiben und somit neue Konsumentendialoge zu ermöglichen, erläuterten die Online-Marketing Experten in ihren Vorträgen auf kurzweilige und anschauliche Weise.

Foto (HI-REG): Die Gastgeber und Referenten des vergangenen IT-Meetings: von links: Prof. Dr. Helmut Lessing, Prof. Dr. Klaus Ambrosi (beide Stiftung Universität Hildesheim), Khalil Agheli Zadeh (Agentur SEO Deutschland), Sebastian Frisch (Stiftung Universität Hildesheim), Frank Wuttke (Compra GmbH) und Matthias Ullrich (Wirtschaftsförderungsgesellschaft HI-REG).

Begeisterte Schweizer eEvolution Community

Einen ausgesprochen erfolgreichen Kundentag verzeichneten wir mit dem diesjährigen 1. community day in der Schweiz. Die Kundenkonferenz fand am 16. September in Sursee im dafür bestens geeigneten Veranstaltungszentrum Granolissimo des WATO-SOFT AG Kunden Granol AG statt. Nach Meinung der Teilnehmer zeichnete sich die Veranstaltung in erster Linie durch das gebotene weite Spektrum an Fachwissen aus.

Die Kunden befassten sich in Fachvorträgen und Diskussionsforen schwerpunktmäßig mit den Themengebieten eBusiness, mobile Lösungen, Prozessoptimierung und Rechnungswesen. Zum Start stellte Frank Wuttke unter großem Applaus eEvolution für Apples iPhone und iPad sowie Microsoft Windows Phone 7 vor. Eine Android-Version kündigte Frank Wuttke für das Frühjahr 2012 an. Regen Anklang fand auch die Anbindung von eEvolution an Microsoft Exchange und SharePoint. Das weiterführende Informationsangebot, wie etwa zur Nutzung der Azure-Cloud, durch die Anwender erhebliche Kosten sparen und zugleich von Flexibilitäts- und Skalierbarkeitsvorteilen profitieren, komplettierten das Informationsangebot des community day.

Besondere Begeisterung löste die Integration von eEvolution mit der Katalogerstellungssoftware CatShop aus. Mit dieser Lösung lassen sich direkt aus dem Warenwirtschaftssystem heraus mit geringem Aufwand professionelle Kataloge und Preislisten „ready to print" generieren. Das Grundgerüst selbst für einen umfangreichen Katalog sei innerhalb kürzester Zeit realisiert. Die inhaltliche Befüllung mit Bildern, Texten und Preisen sei sehr schnell erlernbar, betont der Schweizer Mitinhaber der WATO-SOFT AG, Manfred Münger, auf dem eEvolution community day in Sursee. „Bereits realisierte Projekte zeigen eine Zeitersparnis von mehreren Wochen für den Kunden", so Münger weiter.

Besonderen Beifall fand der von Frank Wuttke vorgestellte neue eEvolution Exchange Connector, der erstmalig auch in der Cloud funktioniert. Das Tool erleichtert Funktionen wie eMail-Archivierung, Adresssynchronisation und Terminmanagement. Ein Highlight der Schweizer Anwender-Konferenz bildete ebenfalls der eBusiness-Vortrag von Frank Wuttke. In seinen Ausführungen zeigte er anschaulich auf, wie nahtlos ein Webshop in die betriebswirtschaftliche Software integriert ist.

Die WATO-SOFT AG (www.wato-soft.ch) ist der derzeit größte nGroup eEvolution Partner in der Schweiz mit Sitz in Lengnau. Geführt wird das Unternehmen von Thomas Wagner und Manfred Münger, die sich mit Unternehmenssoftware seit mehr als 20 auf dem Schweizer Markt erfolgreich behaupten.

Der erfolgreiche Verlauf des ersten eEvolution community day in der Schweiz hat uns motiviert, auch in 2012 einen zweiten eEvolution community day auszurichten. Wir freuen uns schon heute sehr darauf.

eEvolution Konferenz 2012

„Effiziente Nutzung von eEvolution“

Am 01. und 02. März 2012 findet unter dem Motto „Effiziente Nutzung von eEvolution“ die 6. eEvolution Konferenz in Hannover statt. Expertenvorträge liefern neue Impulse und zeigen Innovationen, Trends und Entwicklungen auf. Die Konferenz bietet die Möglichkeit, mit anderen Kunden, Entwicklern und Partnern ins Gespräch zu kommen und gute Kontakte zu knüpfen.

Wir möchten Sie schon jetzt auf diesen Termin und unser Konferenzprogramm 2012 hinweisen. Neben aktuellen und wichtigen eEvolution Neuerungen werden wir eine Vielzahl von Vorträgen zur Optimierung von Geschäftsprozessen mit eEvolution präsentieren. Anwender- und Expertenvorträge zu Produktklassifikationen, Datawarehouse, Reklamationsmanagement, MDE-Lagertechnik, Serien-Chargenrückverfolgung, Retourenmanagement, EDI/XML, Dokumentenmanagement-Systemen, VoIP Anwendungen, B2B und B2C sowie Lösungen zu eEvolution und mobilen Endgeräten zeigen die Vielfalt der Themen für 2012. Interessante Vorträge zu Social Media und Social Commerce bringen neue Impulse für vertriebsorientierte Unternehmen und runden das Konferenzprogramm ab.
Wir zeigen den Konferenzteilnehmern erstmalig und exklusiv das neue Gesicht von eEvolution, welches ab der Konferenz verfügbar sein wird. Auch das mit Spannung erwartete eEvolution Cockpit, die .NET Version der FiBu, der neue eEvolution Direct Shop und der eEvolution Exchange Connector werden auf der Konferenz vorgestellt. Die Premiere unseres neuen eEvolution Business Intelligence Tools, mit dem die betriebswirtschaftliche Transparenz von Unternehmen zielführend dargestellt werden kann, ist ein weiteres Highlight der eEvolution Konferenz 2012.

Freuen Sie sich schon jetzt auf die Präsentationen zur Branchenlösung eEvolution NuG der Sopra GmbH und die Neuerungen zum Servicemodul ASM der SA Service Alliance. Auch die Ergebnisse der Studie der Fachhochschule Niederrhein über Bedienbarkeit, Erlernbarkeit, Verfügbarkeit und Performance von eEvolution werden im Rahmen der Konferenz vorgestellt.

Zur Konferenz wird es Informationen zu den neuesten Entwicklungen der Arbeit des eEvolution Anwenderbeirats, der zukünftig die eEvolution Produktentwicklung beratend begleiten soll, geben.

Unser Flyer zur eEvolution Konferenz 2012 wird Ihnen in den ersten Januartagen des neuen Jahres zugestellt. Sie können sich bereits jetzt für die Konferenz vorregistrieren und sich den Frühbucherrabatt sichern:

www.erp-konferenz.de

Impressum

Herausgeber:
nGroup GmbH & Co. KG
Bavenstedter Str. 50
31135 Hildesheim

Tel. +49 5121-280672
Fax +49 5121-7486100

info@ngroup.info
www.ngroup.info

Redaktion & Mitarbeit:
Andreas Blüher, Oliver Eggers, Jens Hampl, Sabine Kreye, Martin Lepa, Michael Rietzke, Helge Sanden, Florian Spies, Gabi Strohschänk, Jörg van Heyst, Detlef Wieker, Thomas Wagner, Frank Wuttke

Layout:
Sabine Kreye

Bildbearbeitung:
Sabine Kreye

Titelbild:
Alexander Schmidt
Foto: Sabine Kreye

Lektorat:
Anne Pertl

Verantwortlich:
Frank Wuttke

Alle Angaben ohne Gewähr. Irrtum vorbehalten. Rechtsweg ausgeschlossen.
Wir übernehmen keine Verantwortung für angegeben Links.

AM 01. UND 02. MÄRZ IN HANNOVER

eEvolution® Konferenz 2012

Effiziente Nutzung von eEvolution®

Vorträge, Praxisbeispiele, Anregungen und Workshops zur effektiven Nutzung und dem optimierten Einsatz mit eEvolution

Experten- und Anwendervorträge liefern Ihnen neue Impulse und zeigen Innovationen, Trends und Entwicklungen rund um eEvolution auf. Die Konferenz bietet Ihnen die Möglichkeit, mit Kunden, Entwicklern und Partnern ins Gespräch zu kommen und interessante Kontakte zu knüpfen.

eEvolution®
KONFERENZ 2012