

A close-up photograph of water being poured into a clear glass. The water is captured in motion, creating a dynamic, blurred effect as it falls from the top of the frame into the glass. The background is a bright, clean white, which makes the blue-tinted water stand out. The overall aesthetic is clean, modern, and professional.

e^{vent}a ERP

*Business-Software
für erfolgreiche Unternehmen*

Vollintegrierte Branchenlösung für den Technischen Handel



**NISSEN
VELTEN**



eNVenta ERP: Eine verlässliche Basis in Zeiten von Veränderungen

Der Technische Handel steht heute vor anspruchsvollen Herausforderungen. Große internationale Unternehmen kaufen sich in die europäischen Märkte ein. Pure-Online-Player sind preisaggressiv in den Markt eingestiegen und auch der eine oder andere Hersteller experimentiert mit unkonventionellen Vertriebswegen. Für den Technischen Handel heißt das, er muss sein Profil schärfen und die Chancen der Digitalisierung ergreifen. Dazu bedarf es einer Plattform, welche die Bedürfnisse des Technischen Handels in umfassender Weise abbildet. Die Branchenlösung eNVenta Technischer Handel hat sich hier bereits bestens bewährt. Die zugrundeliegende Software eNVenta ERP bietet einen breiten Funktionsumfang: Alle betrieblichen Kernprozesse, von der Waren- und Materialwirtschaft über CRM und Controlling, bis hin zu Logistik, Vermietung, Service und E-Commerce sind hier vereint.

Für die Zukunft des Handels aufgestellt

Der steigende Wettbewerbs- und Preisdruck erfordert flexibles Reagieren, perfekten Service und schnelle Durchlaufzeiten. Hierbei unterstützt eNVenta Technischer Handel Sie perfekt mit speziell auf den Technischen Handel zugeschnittenen Routinen. Praxisgerechte Funktionen sorgen für ein effizientes und schnelles Arbeiten, Fehlerquellen werden dank der automatisierten Prozessketten minimiert. Eine smarte Angebots- und Auftragsabwicklung mit integrierten CRM-Funktionen sorgt für den perfekten Kundenservice im Telefonverkauf und an der Theke. Die integrierte EDI/XML-Kommunikation unterstützt den Austausch von Produktdaten und das Importieren von Bestellungen. Der moderne B2B-Webshop eNVenta eGate bietet Ihren Kunden komfortable Such- und Bestelloptionen auf allen Endgeräten. Zusammen mit den mobilen eNVenta-Apps entsteht ein integriertes „Ökosystem“, welches die Anforderungen des Technischen Handels und seiner Kunden nahtlos abdeckt. Lesen Sie dazu mehr auf den folgenden Seiten.

Ein System – viele Vorteile

- Alle **Unternehmensbereiche sind vernetzt** und alle Informationen stehen bereichsübergreifend zur Verfügung
- Durch den hohen Integrationsgrad der Lösung ist eine **einheitliche Datenhaltung** möglich, ganz ohne aufwändige Schnittstellen
- Sie verfügen über **Informationen in Echtzeit**, sind sekundenaktuell auf dem richtigen Stand und sofort auskunftsfähig
- Wir beraten praxisnah und umfassend:
Profitieren Sie von unserem **Know-how aus zahlreichen Projekten im Technischen Handel**

Sortiments- und Produktdatenmanagement

Die Produktpalette und die Artikelvielfalt im Technischen Großhandel sind immens groß und Vollsortimenter eher die Regel als die Ausnahme. Die Produktzyklen werden immer kürzer. Und Aktualisierungen von Preislisten und Artikelkatalogen seitens der Lieferanten immer häufiger. Bei 300.000 Artikeln und mehr gilt es, den Überblick zu halten. eNventa ERP unterstützt Sie mit einer automatisierten Stammdatenpflege und Importmechanismen bei der Verwaltung Ihrer Artikel.

Die übersichtliche Artikelverwaltung in eNventa ERP sorgt dafür, dass Ihr Sortiment bis ins letzte Detail durchorganisiert ist. Schnell und effizient sind Artikel angelegt. Und ebenso schnell

können diese gefunden werden, natürlich inklusive aller wichtigen Produktspezifikationen wie Lagerbestand, Einkaufskondition, Verkaufspreis oder Produktbildern.

Mit dem Artikel-Preis-Import lassen sich Massendaten sehr gut handhaben. Über die umfassende Schnittstelle können Artikelstammdaten und Konditionen von Herstellern, Handelsplattformen und Verbänden ganz einfach in eNventa importiert werden. Dabei erfolgt der Import wahlweise in den aktiven Artikelstamm oder in den Schattenartikelstamm. Routinen machen die Aktualisierung noch komfortabler, denn eNventa ERP zeigt nur die Artikeldaten an, die sich gegenüber dem vorhandenen Datenbestand verändert haben. So kann der Sachbearbeiter diese mit geringem Aufwand überprüfen und gegebenenfalls korrigieren.

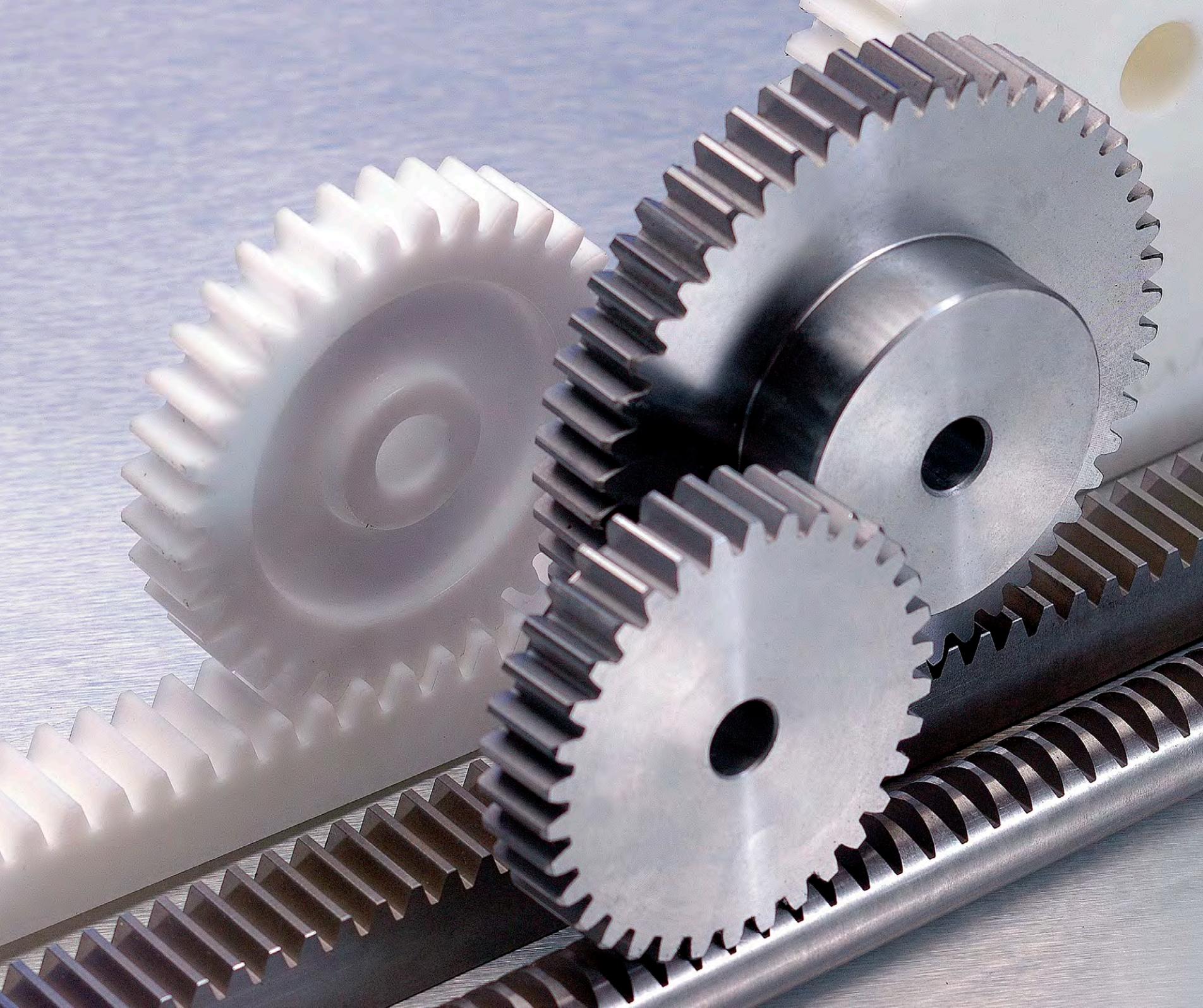


Firmenübergreifender elektronischer Datenaustausch

Wer gute Geschäfte mit großen Unternehmen machen möchte, benötigt in der Regel moderne technische Lösungen. eNventa Technischer Handel punktet mit einer ausgefeilten EDI-Lösung auf Basis von XML und verarbeitet damit effizient Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen und Gutschriften, die im Konzernumfeld immer häufiger die klassische Rechnung ersetzen. eNventa Technischer Handel bietet zudem die volle Integration zu den führenden Einkaufsverbänden und B2B-Plattformen der Branche. Kommunizieren Sie mühelos mit nexMart und bestellen Sie schnell, unkompliziert und papierlos. Umfassende Schnittstellen zum E/D/E und zur NORDWEST Handel AG gewährleisten ebenfalls den beleglosen Austausch – und das direkt aus der Oberfläche von eNventa. So läuft Ihre Verbundkommunikation einfach und effizient.

- **Artikel-Preis-Import** mit versionsorientierter Stammdatenverwaltung
- **Schattenartikelstamm:** Import über Datanorm-Schnittstelle
- **EDI-Schnittstelle** auf XML-Basis automatisiert Geschäftsprozesse
- **nexMart:** Nissen & Velten ist **Premiumpartner**
- **E/D/E-Schnittstellen:** Bestandsabfrage beim ELC, Zentralregulierung ZR online und Multishop-Anbindung
- **NORDWEST-Schnittstellen:** Artikelstammdaten über das NORDWEST-Datenportal abfragen, Preis- und Verfügbarkeitsabfrage, elektronischer Austausch von Bestellungen, Bestellbestätigungen, Rechnungen und Lieferscheinen sowie eSHOP-Anbindung





Konfigurierbare Abschlusslogik für sichere Prozesse

eNventa ERP optimiert Ihre Geschäftsprozesse durch effiziente und schlanke Arbeitsabläufe. Standardprozesse müssen schnell und zuverlässig zugleich sein. Eine hohe Zuverlässigkeit und Sicherheit – verbunden mit weniger Kundenreklamationen – gewährleistet die konfigurierbare Abschlusslogik, die im Einkauf, im Verkauf und in der Retourenverwaltung alle Eingaben auf Vollständigkeit und Plausibilität prüft. Bevor also ein Auftrag oder eine Bestellung abgeschlossen werden darf, überprüft eNventa die hierfür relevanten Kriterien und gibt, je nach Ergebnis, eine Information, eine Warnung oder eine Fehlermeldung aus. Die Kriterien können für einzelne Benutzer oder Benutzergruppen konfiguriert werden. So können Sie zum Beispiel in der Konfiguration einstellen, dass Azubis Aufträge mit bis zu 1000 Euro selbst freigeben dürfen. Liegt das Auftragsvolumen über diesem Wert, darf der Azubi den Vorgang zwar erfassen, aber nicht abschließen und eNventa sendet den Auftrag zur Freigabe an den Verkaufsleiter. Stellt eNventa bei der Überprüfung eines Auftrags fest, dass das vom Außendienstmitarbeiter eingegebene Lieferdatum nicht mit der für den Kunden hinterlegten Stamm-Tour übereinstimmt, erhält er ebenfalls eine Fehlermeldung. Eines von vielen möglichen Szenarien aus dem Einkauf ist die Prüfung auf den nächst höheren Bestellwertrabatt. Durch die Prüfroutinen wird die Qualität der Daten dynamisch gesichert und Fehlerquellen werden minimiert, so dass die Folgeprozesse, beispielsweise in der Logistik, reibungslos – ohne Verzögerungen und ohne Nachfragen – über die Bühne gehen.

Hinweise und Memos

Auch die Hinweisverwaltung von eNventa trägt zu einer hohen Prozessqualität und -sicherheit bei. Im Artikel-, im Kunden- und im Lieferantenstamm können Hinweistexte hinterlegt werden, die an entsprechenden Stellen im System angezeigt oder auf Formularen mit angedruckt werden. Der Kommissionierer erhält beispielsweise die Meldung „Achtung! Verwechslungsgefahr“. Oder der Lieferschein und die Tourenliste informieren den LKW-Fahrer, dass er einen Auftrag per Nachnahme kassieren muss.

- Benutzerverwaltung mit Rollenmanagement: **Geschäftsprozessrollen** lassen sich sicher und schnell zuweisen
- Konfigurierbare Abschlusslogik: dynamische **Sicherung der Datenqualität**
- **Hohe Prozessqualität:** Mitarbeiter werden sicher durch die Prozesse geleitet
- **Flexible Prüfung:** Kriterien sind benutzer- oder benutzergruppenabhängig
- Prüfroutinen vor Belegabschluss: **Prüfung auf Vollständigkeit und Plausibilität**
- Zuweisung von **Schwellwerten**
- **Meldungstypen:** Info, Warnung, Fehler
- **Hinweise:** Kundenhinweis, Verpackungshinweis, Lieferhinweis intern, Entladung intern oder Entladung extern



Kundenorientierte Angebots- und Auftragsabwicklung mit Schnellerfassung

Sofortige Auskunftsfähigkeit und hohe Reaktionsgeschwindigkeit sind im Telefonverkauf von immenser Bedeutung für die Kundenzufriedenheit. Deshalb sorgt eNventa Technischer Handel für den sofortigen Überblick bei Kundenanfragen und die schnelle Erfassung und Bearbeitung von Aufträgen. Bei eingehenden Anrufen erscheint in eNventa die Information, wer anruft. Mit nur einem Klick gelangt der Telefonverkäufer in die Angebotsmaske, die automatisch alle Kopfdaten des Kunden lädt, und kann sich das Kundenprofil auf den Schirm holen. Er sieht sämtliche einkaufs- und verkaufsseitigen Belege inklusive der Umsatzstatistik und kann sich innerhalb weniger Sekunden ein umfassendes Bild des Kunden machen. Rückfragen des Kunden, etwa zum Lieferstatus seines Auftrags, sind rasch beantwortet.

In der Angebots- bzw. Auftragserfassung werden dem Verkäufer wichtige artikelbezogene Informationen präsentiert, beispielsweise die dem Kunden für diesen Artikel gewährten Konditionen. So erzielen Sie Transparenz bei Preisanfragen und der Kunde kann dem Verkäufer kein X für ein U vormachen. In der Auftragserfassung können außerdem kundenspezifische Muss-Felder definiert werden, die vom Sachbearbeiter in jedem Fall vor Abschluss des Auftrags gefüllt werden müssen. So hat Ihr Kunde für ihn wichtige Informationen wie seine Referenz-Nummer, die Kostenstelle oder das Buchungskonto sofort zur Hand. Wollen Sie wissen, was der Kunde zuletzt bei Ihnen bestellt hat, beantwortet Ihnen das die Orderliste, aus der im Handumdrehen Angebote und Aufträge erstellt werden können.

Aktive Verkaufsförderung mit Crossover-Analyse

Automatische Hinweise zu Crossover-, Alternativ- und Zubehörartikeln leiten den Verkäufer im Verkaufsprozess. Aktive Verkaufsförderung ermöglicht die Crossover-Analyse („Kunden, die diesen Artikel gekauft haben, haben auch jenen gekauft.“). So kann der Verkäufer gezielt weitere Artikel anbieten. Ebenfalls per Automatismus werden Alternativ- und Zubehörartikel angezeigt. Wird ein Artikel mit hinterlegtem Zubehörartikel in der Angebots-/Auftragserfassung ausgewählt, so wird dieser automatisch in die Positionszeilen übernommen.

Kundeninformation für höhere Kundenzufriedenheit

Benachrichtigungen machen die Bearbeitung von Kundenaufträgen für den Kunden transparenter. Daher benachrichtigt eNventa Ihre Kunden auf Wunsch bei bestimmten Ereignissen, die individuell definiert werden können, automatisch. Parallel zum Lieferscheindruck wird eine SMS an den Kunden generiert mit der Information, wann die Ware das Haus verlässt. Oder hat der Kunde auf Nachnahme bestellt? Dann erhält er eine E-Mail mit Anlieferungstermin und Rechnungsbetrag.

- **Kundenprofil** auf einen Blick
- Artikelsuche auf Sachbearbeiter-Ebene anpassbar: **vordefinierte Such- und Filterfunktionen** zur schnelle Artikelauswahl
- **Zusatzpositionen**, wie Akkuschrauber und Bits werden automatisch aufgenommen
- **Kundenspezifische Muss-Felder** im Auftrag
- Aktualisierung von Angeboten über die **Kopieroption**
- **Rahmenauftrag**: automatische Überwachung von Laufzeiten und Abnahmemengen
- Kommunikationsweg für **Kunden-Benachrichtigung** frei wählbar: SMS, E-Mail, Fax etc.



Preisfindung leicht gemacht

Die Preiskalkulation im Technischen Handel ist komplex. Nicht so mit eNventa Technischer Handel, das über ein mächtiges Preisfindungssystem verfügt. Die mehrstufige Preiskalkulation mit flexibler Verwaltung individueller Kundenrabatte und spezieller Konditionen macht Ihren Verkäufern das Leben leichter. Einem Kunden oder einer Kundengruppe werden eine oder mehrere Preislisten zugeordnet. Die Preislisten, in eNventa Preisgruppen genannt, werden in einer definierten Prioritätenreihenfolge bei der Ermittlung des kundenindividuellen Pricings berücksichtigt. Preisgruppen können auf andere referenzieren und ganz einfach mit einem Auf- oder Abschlag versehen werden. Da die Preispflege auf diese Weise nicht für jede Preisgruppe einzeln durchgeführt werden muss, erleichtert das den Pflegeaufwand erheblich. Die ermittelten Preise und Rabatte werden vom Programm automatisch in die erfasste Angebots- oder Auftragsposition eingetragen. Möchte der Verkäufer für ausgewählte Positionen, Positionsgruppen oder den ganzen Auftrag einen runden Preis machen, legt eNventa den manuellen Rabatt auf die Auswahl um. Lästiges Rechnen für einen attraktiven Paketpreis entfällt.

Sonderpreise und Aktionspreise

Neben den normalen Konditionen und Rabatten bietet eNventa ERP Ihnen die Möglichkeit, Sonderpreise zu definieren. Sie planen eine zeitlich befristete Verkaufsaktion? Oder bieten Sie spezielle Preise für ein mengenmäßig begrenztes Kontingent? Das und noch mehr lässt sich ganz einfach verwalten. Die definierten Sonderpreise beziehen sich immer auf einen einzelnen Artikel und gelten entweder für alle Kunden oder für Kunden einer oder mehrerer Kundengruppen. Der Sonderpreis wird in der Auftragserfassung automatisch gezogen. Allerdings nur dann, wenn er günstiger ist als andere Konditionen.

- **Beliebig viele Preisgruppen**
- **Spezielle Konditionen** für Kunden und Kundengruppen, Artikel und Artikelgruppen, Projekte, Auftragsarten etc.
- **Mindermengenzuschläge**
- **Materialteuerungszuschläge (MTZs)**
- Preislisten mit **Prioritätenreihenfolge**
- **Sonderpreise** mit Gültigkeitszeitraum oder Menge



Information

Verbindungstechnik
Stahlbohrer - 3/8" Metallbohrer

4

5



Abwicklung am Point of Sale: Thekengeschäft

Der Point of Sale spielt weiterhin eine wichtige Rolle im Technischen Großhandel. Handwerker, aber auch Endverbraucher schätzen die persönliche und kompetente Beratung im Fachmarkt. Mit der PC-Kasse von eNventa werden alle Transaktionen im Thekengeschäft zuverlässig erfasst. Durch die volle Integration in die Warenwirtschaft werden abgeschlossene Kassenvorgänge als fakturierte Aufträge übernommen. Die Kasse gibt Ihrem Verkaufsteam die Flexibilität, auf Kundenwünsche individuell eingehen zu können. Der Bestandskunde erhält an der Kasse seinen spezifischen Preis. Für den Fall, dass der gewünschte Artikel nicht auf Lager ist, wird der Kunde um eine Anzahlung gebeten. Sobald diese getätigt ist, bestellt eNventa automatisch. Natürlich kann auch ein Auftrag mit speziellen Rabattkonditionen erstellt werden. An der Theke wird aus diesem Auftrag anschließend die Rechnung generiert. So oder so, am Ende synchronisiert eNventa automatisch den Lagerbestand und hält ihn damit immer auf dem sekundenaktuellen Stand.

- **Thekenverkauf** über Lieferschein, Karte oder Rechnung
- **Dialog Auszug-/Kassenimport:** Kassendaten können in die Finanzbuchhaltung übernommen und automatisch ausgeglichen werden

The screenshot displays the eNventa ERP 3.9 'Kassieren' (Cashing) interface. A 'Bezahlen - Bar' (Pay - Cash) dialog box is open, showing payment options and a summary of the transaction.

Bezahlen - Bar Dialog:

- Währung: EUR
- Kopprabatt %: []
- Skonto %: []
- Preis: 29,64
- noch zu bezahlen: 19,64
- Beitrag: []
- Wechselgeld: []

Zahlungen (Payments):

Zahlungsart	Währung	Betrag
Bar	EUR	10,00

Summary (Bottom of Dialog):

- Nettowert: 24,91
- Steuer: 4,73
- Bruttowert: 29,64 (F3) Bezahlen

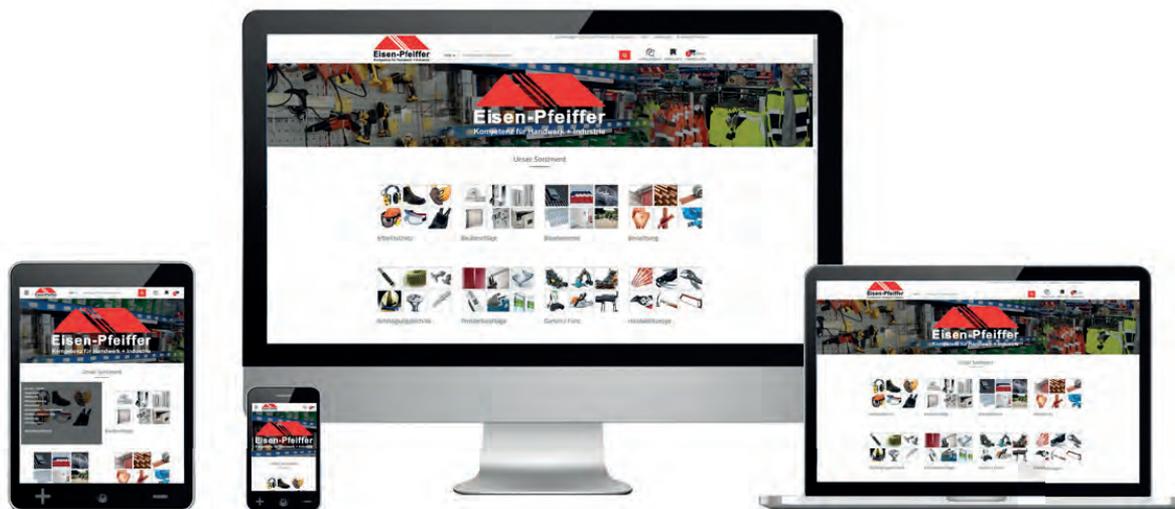
The background interface shows a list of items with columns for 'Artikelnr.', 'Bezeichnung', and 'Menge'. The first item is '52025 ABC-Spann-PZD Senko...' with a quantity of 1,000. The second item is 'HAMMER Hammer' with a quantity of 1,000.



eNventa eGate: Ihr Trumpf im E-Commerce

Mit eNventa eGate, dem B2B-Webshop von Nissen & Velten, stehen dem Technischen Großhandel umfassende E-Business-Funktionalitäten zur Verfügung. ERP-System und Webshop kommen aus einer Hand, was für eine nahtlose Prozessintegration sorgt. So werden etwa die für den Großhandel charakteristischen kundenindividuellen Preise und Rabatte von eNventa eGate just-in-time aus eNventa ERP bezogen und den Kunden im Webshop angezeigt. Separate Datenbanken für ERP-System und Webshop erlauben eine umfassende Produktdatenhaltung und Merkmalspflege. Wichtige Informationen wie etwa Lagerbestände oder die Bonität der Kunden stammen aus dem ERP-System. eNventa eGate bietet den Kunden des Handels ein Self-Service-Portal, in dem alle individuellen Angebote, Aufträge und Retouren jeweils mit dem aktuellen Status abrufbar sind. In der individuellen „Timeline“ des Kunden erscheinen sämtliche Vorgänge und Bestellungen unabhängig davon, ob sie online, telefonisch oder im Thekenverkauf im Laden initiiert wurden. Zudem lassen sich Retouren online abwickeln sowie Rahmenaufträge und -abrufe verwalten. Darüber hinaus können Webshop-Kunden auch Projekte oder etwa Bauobjekte anlegen und Bestellungen zuordnen. Eine anschauliche Produktpräsentation, eine intelligente Produktsuche und das responsive Webdesign, welches für eine benutzerfreundliche Darstellung auf allen Endgeräten sorgt, sind weitere Qualitäten der E-Commerce-Lösung.

- **Responsive Webdesign** für eine ergonomische Webshop-Darstellung auf allen Ausgabegeräten.
- **Self-Service-Portal von eNventa eGate** bietet Kunden Zugriff auf alle relevanten Prozesse und Dokumente.
- **Einheitliche Datenhaltung** durch nahtlose Integration
- **Self-Service-Portal** für Kunden
- **Berechtigungssystem** mit Budgets für Ihre Kunden
- **Funktionale Warenkörbe:** Mehrere Warenkörbe auch für verschiedene Lieferadressen oder für Bauobjekte parallel anlegen, um ein Angebot einzuholen.
- **Informationen in Echtzeit:** Lagerbestände und Preise direkt aus eNventa ERP
- **Optimale Darstellung** auf mobilen Endgeräten



eNventa ERP Technischer Handel

Datei System Favoriten ? Vorgänge Stamm Druck Optionen Lager Statistik

Auftrag

Historie Bonität Kalkulation Belege Bestellen Partner Kontakte Merkmale Wiedervorl. Endk. Kak. Pos Spalten

Belegnr. 2017068033 Offen Auftragsart 2 - Lagersauftrag Erf./And. SYSADM / SYSADM

Kundennr. 10002 Suchname HAFNER

Partner Lieferdatum 30.06.2017 KW 28 Änderung 30.06.2017 15:14

Rechnungsans. Helmut Hafner KG, Möbel-Innenausbau, Schlierb. anstr. 141 79110 FREIBURG Bestellart per E-Mail Sperrstatus Gesamtsperre

Niederlassung Konstanz Bestellung vom Huber Vertreter Jörg Fritz GmbH Sammelrechnung

Positionen Anschriften Kopfdaten Texte Wettbewerber Logistik MTZ R-Leiste T-Gruppe LVS Anschluss

Neu	Ändern	Löschen	Preise	Bestand	Seriennr.	Platte	Stückzahl	Freigabe	Verbinden	Typisch	Verfügbar				
P	T	S	Info	BT	Artikelnr.	Bezeichnung	Einheit	VK	Menge	Deliefert	R	Lieferdatum	Lief. Freigabe	Preis	Liefe
1	P				M4201	Aktu Schrauber Basch 14.4 Volt	Stück		25.000	0,000		30.06.2017		34,77	
2	P				M4202	Schlangenhülse Lewis 10x235mm	Stück		100.000	0,000		30.06.2017		8,59	

eNventa Zoom Auftrag Angebotsübersicht Call

Kundeninformation

Kundeninformation

Konditionen Bonität

Kundennr. 10002 Firma1 Helmut Hafner KG Max. Anzahl 1000

Kontakt Retoure Verkauf Projekte Offene Posten Zahlungsverhalten Mahnverlauf Besuchsberichte Kundenpotential

Sortierung Branche/Kundengrp. Kunde

Bezeichnung	Verlauf	Lavel	Trend
Umsatz		0%	→
Ertrag		45%	→
Aktivität		0%	→
Retouren		0%	→
Bonität		00%	→

Bezeichnung Verlauf

Bezeichnung	Verlauf
Werkzeuge	

Navigator Termine Verlauf Jobs Kundeninformation

eNventa ERP Technischer Handel

Datei System Favoriten ? Vorgänge Stamm Druck Optionen Lager Statistik

Auftrag

Historie Bonität Kalkulation Belege Bestellen Partner Kontakte Merkmale Wiedervorl. Endk. Kak. Pos Spalten

Belegnr. 2017068033 Offen Auftragsart 2 - Lagersauftrag Erf./And. SYSADM / SYSADM

Kundennr. 10002 Suchname HAFNER

Partner Lieferdatum 30.06.2017 KW 28 Änderung 30.06.2017 15:14

Rechnungsans. Helmut Hafner KG, Möbel-Innenausbau, Schlierb. anstr. 141 79110 FREIBURG Bestellart per E-Mail Sperrstatus Gesamtsperre

Niederlassung Konstanz Bestellung vom Huber Vertreter Jörg Fritz GmbH Sammelrechnung

Positionen Anschriften Kopfdaten Texte Wettbewerber Logistik MTZ R-Leiste T-Gruppe LVS Anschluss

Neu	Ändern	Löschen	Preise	Bestand	Seriennr.	Platte	Stückzahl	Freigabe	Verbinden	Typisch	Verfügbar				
P	T	S	Info	BT	Artikelnr.	Bezeichnung	Einheit	VK	Menge	Deliefert	R	Lieferdatum	Lief. Freigabe	Preis	Liefe
1	P				M4201	Aktu Schrauber Basch 14.4 Volt	Stück		25.000	0,000		30.06.2017		34,77	
2	P				M4202	Schlangenhülse Lewis 10x235mm	Stück		100.000	0,000		30.06.2017		8,59	

eNventa Zoom Auftrag Angebotsübersicht Call

Kundeninformation

Kundeninformation

Konditionen Bonität

Kundennr. 10002 Firma1 Helmut Hafner KG Max. Anzahl 1000

Kontakt Retoure Verkauf Projekte Offene Posten Zahlungsverhalten Mahnverlauf Besuchsberichte Kundenpotential

Sortierung Branche/Kundengrp. Kunde

Bezeichnung	Verlauf	Lavel	Trend
Umsatz		0%	→
Ertrag		45%	→
Aktivität		0%	→
Retouren		0%	→
Bonität		00%	→

Bezeichnung Verlauf

Bezeichnung	Verlauf
Werkzeuge	

Navigator Termine Verlauf Jobs Kundeninformation

Direkter Zugriff auf Ihre Wiedervorlagen und auf zuletzt bearbeitete Vorgänge sowie Anzeige von eingehenden Anrufen mit Kontaktinformation.

Parallele Bearbeitung verschiedener Vorgänge

Einfach ergonomisch: Ein Blick – ein Klick

eNventa ERP besteht nicht nur durch seine breite Funktionsbasis, sondern auch mit einer anwenderfreundlichen Oberfläche. Dank klarer und übersichtlicher Masken, leicht verständlicher Symbole und wiederkehrender Dialogmuster ermöglicht die ERP-Lösung intuitives Arbeiten. Benutzerführung und Ergonomie spielen eine wesentliche Rolle bei der Gestaltung von effizienten Prozessen. Um effizient zu arbeiten und Prozesse zu beschleunigen, haben wir besonderen Wert auf schnelle Erfassungsmöglichkeiten und auf schnell abrufbare Informationen gelegt.

Ihre direkte Verbindung in den Kundenstamm:

Sie benötigen im Verkaufsgespräch tieferegehende Informationen zum Kunden? Kein Problem, diese sind nur einen Klick entfernt!



eNventa macht mobil: Apps für viele Geschäftsprozesse

„eNventa2go“ ist eine App für die Unternehmensführung. Mit ihr lassen sich beispielsweise Angebote des Vertriebs auf dem Mobilgerät anzeigen, um sie anschließend zu genehmigen. Die App bildet zu dem die Cockpit-Funktion eNventa Zoom ab, so dass Ihnen auch unterwegs persönliche Informationen und Kennzahlen zur Verfügung stehen. So sind Sie jederzeit und überall über einzelne Vorgänge oder die aktuelle Unternehmenssituation im Bild. Auch die eNventa-Funktionen „Belegfolge“ und „globale Suche“ sind auf Smartphone und Tablet einsetzbar. Calls aus eNventa lassen sich bearbeiten. Wiedervorlagen können mobil angelegt und bearbeitet werden.

Die eNventa-Außendienst-App „VERMO plus“, die vom Heilbronner Spezialisten SIC! Software für das iPad entwickelt wurde, steht Ihren Außendienstmitarbeitern rund um die Uhr zur Verfügung. Zur Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der Verkaufsgespräche benötigen die Mitarbeiter Kunden- und Produktdaten. Mit „VERMO plus“ lassen sich einfach und schnell Besuchspläne erstellen. Die App zeigt alle Informationen zum Kunden auf einen Blick: die Kontakthistorie mit allen Angeboten und Aufträgen, die Bonität, den aktuellen Status des Kreditlimits und offene Positionen. So ist der Außendienst beim Kunden vor Ort voll auskunftsfähig. Besuchsberichte können mit der App sofort erfasst werden.

Die Mobile-Shopping-App „VERMO shop“ für eNventa ERP bringt Ihren Webshop auf das Smartphone Ihrer Kunden. Mit ihr werden Produkte und Angebote übersichtlich dargestellt. Produktansichten lassen sich mit Bildergalerien, Videos sowie dazu passenden Produkten und Dokumenten gestalten. Produktsuchen können über Merkmalsfilter eingegrenzt werden. Darüber hinaus gibt es eine Suche über Begriffe sowie auch via Barcode-Scan. Bedienerfreundlich ist auch die Artikelschnellerfassung mittels EAN-Barcode-Scan, welche die gescannten Artikel direkt in den Warenkorb legt.

eNventa2go:

- Cockpit-Funktion eNventa Zoom wird mobil: Individuelle Kennzahlen für das Management
- Dynamische Reports mit „Drill-down“-Funktion – Informationen wie Aufträge, Bestellungen, Wareneingänge, Artikel und Kunden werden recherchierbar
- Arbeiten mit Calls und Wiedervorlagen sowie Zugriff auf die Funktion „Belegfolge“

VERMO plus:

- Besuchspläne generieren
- Kundeninformationen auf einen Blick: Zum Beispiel Kontakthistorie, Bonität, Kreditlimit und offene Positionen
- Besuchsberichte und Wiedervorlagen auch offline erstellen

VERMO shop:

- Ihr Webshop auf dem Smartphone Ihrer Kunden
- Artikelschnellerfassung mittels EAN-Barcode-Scan



Disponieren statt bestellen: Vollautomatisches Bestellwesen

Erleben Sie Disposition einmal anders: Mit dem vollautomatischen Bestellwesen von eNventa Technischer Handel wickeln Sie bis zu 80 Prozent Ihres Einkaufsvolumens an Lagerartikeln ohne Disponenteneingriff ab. So können Sie und Ihre Mitarbeiter sich stärker auf den strategischen Einkauf konzentrieren. Ihr Lagerbestand wird optimiert und Ihre Kapitalbindung verringert. Der Bestellautomat von eNventa liefert dem Einkäufer einen Online-Bestellvorschlag mit der Prognose des zukünftigen Bedarfs. Die vorgeschlagene Artikelmenge basiert auf den Vergangenheitswerten aus Ein- und Verkauf und ermittelt den optimalen Lagerbestand. Natürlich fließt auch das Risiko aus dem Bedarfsverlauf und die Lieferantenzuverlässigkeit mit ein. Der Bestellautomat ist clever, er erkennt Ausnahmen und Sonderfälle und übergibt diese dem Disponenten zur manuellen Bearbeitung. Die Bestellung erfolgt also auf Knopfdruck. Der Bestellautomat ist darüber hinaus die zentrale Schaltstelle für Ihren Einkauf. Alle einkaufsrelevanten Informationen sind hier gebündelt. Mit einem Klick holen Sie sich detailliertere Informationen auf den Schirm. Welche Alternativ-Lieferanten bieten einen bestimmten Artikel? Wer hat den besten Preis? Und wer kann am schnellsten liefern? Das ERP-System hilft Ihnen, beim Hersteller die optimalen Konditionen für verschiedene Bestellmodi zu erwirken. Der Bestellautomat bietet Ihnen außerdem eine komplette Bedarfsübersicht, aufgeteilt nach Lagerware und auftragsbezogenen Bestellungen.

Einkaufsstücklisten für Handels-Sets

Behalten Sie mit der professionellen Set-Verwaltung den Überblick über die Einzelkomponenten Ihrer Handels-Sets und sichern sich Ihre Marge. Die Einkaufsstückliste von eNventa ermöglicht eine unkomplizierte Bestellung sowie die Einlagerung und den Verkauf von kompletten Sets oder einzelnen Komponenten. Der Disponent gibt bereits bei der Bestellung an, wie viele Sets beim Wareneingang komplett und wie viele aufgelöst eingelagert werden sollen.

- **Automatische oder manuelle Erfassung** von Bestellungen unter Berücksichtigung von Lagerbestand, Verfügbarkeit und Verbrauchsprognosen
- **Einfache Verwaltung und Pflege** der mit Lieferanten ausgehandelten Konditionen
- Pflege der **Rabattkonditionen mit Gültigkeit**: läuft automatisch aus bzw. wird deaktiviert, wenn ein Lieferant einen Artikel bzw. eine Serie einstellt
- **Lieferantenmahnwesen**: Mahnungen für offene Bestellungen an Ihre Lieferanten erstellen, deren bestätigte Liefertermine überschritten sind
- **Workflow zur Rechnungsfreigabe** mit verschiedenen Berechtigungsstufen
- **Stützung**: Rückvergütung für nicht realisierte Margen problemlos abwickeln



Maßgeschneidert: Konfektionierung mit eNventa ERP

Eine Reihe von Produktgruppen im Technischen Handel kommen standardmäßig von der Rolle. Der Kunde hingegen bestellt sie beim Handel individuell zugeschnitten und konfektioniert. Seien es Hydraulikschläuche, Spanngurte oder Ketten – eNventa Technischer Handel hat die Lösung: Mit der Funktion „Konfektionierung“ im Verkaufsmodul lassen sich einstufige Fertigungsprozesse schnell und verlässlich steuern und dokumentieren. Damit der Kunde immer genau das fertig erhält, was er zum Einbau benötigt.

Die Konfektionierung umfasst das einfache Zuschneiden von Material beziehungsweise das Zusammenführen zweier Artikel, wie etwa eines Hydraulikschlauchs mit passenden Kupplungen. Für diese Artikel werden in eNventa Stücklisten definiert. Die Stücke werden über Chargen abgebildet, welche unabhängig von der Lagerlogik geführt werden. So entspricht eine Rolle etwa eines Pneumatik- oder Hydraulikschlauchs einer Charge. Wird hier ein Schlauchstück abgeschnitten, so erhält das neue Schlauchstück eine neue Chargennummer, die alte Chargennummer wird dabei zum Zwecke der Rückverfolgung ebenfalls mitgeführt.

In den anzulegenden Stücklisten können die Längen der Verbindungsstücke beziehungsweise Kupplungen berücksichtigt werden. Ein Hydraulikschlauch, der vom Kunden in der Länge 2000 Millimeter geordert wird, kann in der Stückliste mit 1800 mm angelegt sein, da die Längen der spezifischen Kupplungen auf beiden Seiten hinzugechnet werden müssen. Nach der Freigabe einer Stückliste können die Arbeitspapiere für das Herrichten des Artikels ausgedruckt werden. Mit der Rückmeldung der Konfektionierung durch den ausführenden Mitarbeiter bucht eNventa das abgeschnittene Schlauchstück von der Rolle ab. Im Falle eines Falles kann auch Verschnitt beziehungsweise Schrott ausgebucht werden. So ist jederzeit eine verlässliche Bestandsführung gewährleistet.

- Konfektionierung mit **Chargenverwaltung** und **Stücklisten**
- Klare Prozesse für den **perfekten Kundenservice**
- **Verlässliche Bestandsführung der Chargen-Artikel** sorgt für Sicherheit



Versand vom Lager zum Kunden

Mit der Paketstraße hat eNventa ERP den direkten Anschluss an UPS, DHL, DPD & Co. Für den ökonomischen Transport mit dem eigenen Fuhrpark sind die Tourendisposition und die Tourenoptimierung von eNventa zuständig. Jeder Auftrag wird automatisch einer Tour zugeordnet und es wird die optimale Ladefolge ermittelt. Die automatisierte Planung lastet Ihren Fuhrpark gleichmäßig aus und schafft kompakte Liefergebiete.

Lagerorganisation mit dem LVS

Optimierter Lagerumschlag und schneller Warenfluss sind erfolgsentscheidende Kriterien im schnelllebigen technischen Großhandel, der von anspruchsvollen logistischen Prozessen und einem hohen Durchsatz in kurzer Zeit geprägt ist. Hierbei unterstützt Sie das scannergestützte Lagerverwaltungssystem (LVS) zuverlässig und professionell. Alle Kernprozesse der Logistik, vom Wareneingang, über die Umlagerung und Entnahme bis hin zu Retouren und Inventur, werden einfach und fehlerminimal abgewickelt. Die Datenerfassung via Online-Scans und die unmittelbare Plausibilitätsprüfung sorgen für geringere Lagerbestände, eine optimierte Nutzung der Lagerflächen, Informationen in Echtzeit und eine hohe Bestandssicherheit. Das LVS von eNventa basiert auf der einstufigen Kommissionierung mit Lageraufteilung in Zonen. Es wird parallel und auftragsbezogen kommissioniert, wobei eine Auftragsplittung in lagerbereichsbezogene Aufträge stattfindet. Der Scanner führt den Lagermitarbeiter wegeoptimiert durch die Gassen. So werden die Auftragsdurchlaufzeiten erheblich reduziert und die Kommissionierleistung erhöht.

Innerbetrieblicher Warenverkehr

Unternehmen mit mehreren Standorten und internem Werksverkehr bietet eNventa die optimale Lösung: die Mehrlagerverwaltung mit Zentrallageranbindung. Sobald der Meldebestand eines Artikels bei einem Standort unterschritten ist, erstellt eNventa automatisch einen Umlagerungsauftrag, so dass der Bedarf aus dem Zentrallager gedeckt werden kann. Bei auftragsbezogenen Umlagerungen – angefangen bei der automatischen Umlagerung mit Cross-Docking über die interne Strecke bis hin zur Lieferantenstrecke – werden alle für die logistische Steuerung relevanten Belege automatisch erzeugt.

- Geringe Fehlerquote durch **Online-Scanning**: hohe Qualität sichert Kundenzufriedenheit
- Erhöhung der Kommissionierleistung durch parallele und **wegeoptimierte Kommissionierung** mehrerer Aufträge
- **Permanente Inventur**
- **Kapitalbindung im Lager** wird optimiert
- Paketoptimierung und **Paketdienstleistung**: Paketstraßenabindung inklusive Doppelbelieferungsschutz spart Kosten
- **Tourendisposition** und Tourenplanung: Verladezeit auf LKWs wird gesenkt
- Schneller Thekenverkauf: **Freestyle-Picken** möglich

POWER TEMP

Menüstruktur:

- Menü
- Kanal
- WKS DRWWS: 0044 WPD
- VAR_DEF_CH2 MPF
- Programm eingeschoben
- 700636 Antriebe nicht eingeschaltet
- MOV

Programme/Daten: QUELLE

Name	Typ	Geladen	Länge	Datum	Freigabe
WS_0023	WPD			03.02.2011	X
WS_0024	WPD			03.02.2011	X
WS_0025	WPD			03.02.2011	X
WS_0026	WPD			03.02.2011	X
WS_0027	WPD			03.02.2011	X
WS_0028	WPD			03.02.2011	X
WS_0029	WPD			03.02.2011	X
WS_0030	WPD			03.02.2011	X
B_26038484_CH1	SPT			12.06.2011	X
B_26038484_CH2	SPT			23.06.2011	X
TOE_TOA	INI			29.01.11.05.2011	X
TOE_TOA	INI			19.03.11.05.2011	X
VAR_DEF_CH1	MPF			22.07.11.05.2011	X
VAR_DEF_CH2	MPF			24.09.11.05.2011	X
WS_0030	JOB			22.07.11.05.2011	X
WS_0031	WPD			05.03.12.2010	X
WS_0032	WPD			11.05.2011	X
WS_0033	WPD			22.03.2011	X
WS_0034	WPD			14.04.2011	X

Freier Speicher: Festplatte: 10.4 GBytes NCU: 1.6 MBytes

Auftrag ist fertig

Daten ein | Daten aus | Daten verwalten | Protokoll | Daten-Auswahl | Schritt status

Navigationstasten:

- HOME
- EXIT
- OK
- ESC
- END
- ←
-
- ↶
- ↷
- CTRL
- ALT

Alphabetische Tasten:

A B C D E F
G H I J K L
M N O P Q R
S T U V W X
Y Z

Zahlenstasten:

7 8 9
4 5 6

Emergency stop button: Red button with yellow ring.

Control panel buttons:

- WKS
- START
- STOP
- YES
- NO
- XZ
- C
- MKS/WKS
- KANAL 1
- KANAL 142
- KANAL 2

Analog dials:

- Speed dial (0-100)
- Temperature dial (0-100)

Physical connectors:

- Various ports (USB, FireWire, etc.)
- Rotary switches
- Indicator lights

Service auf hohem Niveau

Neben den klassischen Aufgaben – Handel und Logistik – muss der Technische Großhandel verstärkt Dienstleistungsaufgaben nachkommen. Produkt und Dienstleistung als Komplettpaket und die Philosophie „alles aus einer Hand“ spielen eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, die Kundenbindung langfristig zu steigern. Mit dem Service-Modul von eNventa wickeln Sie Ihren After-Sales Service professionell und präzise ab. Ob Inspektion, Reparaturauftrag oder UVV-Prüfung – über den Serviceleitstand sehen Sie sofort, welcher Servicemitarbeiter zur Verfügung steht. eNventa überwacht präzise die Einhaltung von Service- und Wartungsverträgen und generiert die dazugehörigen Serviceeinsätze. So gerät garantiert kein Termin in Vergessenheit. Auch die Historie jedes einzelnen Serviceobjekts ist für Servicemitarbeiter im Hause und den technischen Außendienst transparent. Hier können Garantiebeginn und Standort sowie Wartung und Kulenzen nachvollzogen werden.

Vermietung

Full-Service-Anbieter im Technischen Großhandel bieten zusätzlich zu Reparatur und Wartung ergänzende Services, wie die Vermietung von Profi-Werkzeugen, Maschinen oder Anhängern. Das Modul Vermietung sorgt für die schnelle und flexible Mietabwicklung: von der anspruchsvollen Disposition über die vertragliche Bearbeitung bis hin zur physischen Abwicklung der Mietvorgänge und dem Rechnungsdruck.

- **Grafischer Serviceleitstand:** wer ist wann frei und kann für einen Einsatz eingeplant werden?
- **Serviceobjekt mit kompletter Historie:** Servicevertrag, Seriennummer, Standort, Wartungsrhythmus
- **Verwaltung des Mietpools:** Disposition, Vertragsverwaltung, Rückgabe, Rechnungsdruck
- **Grafischer Mietleitstand:** verfügbare, ausgeliehene, reservierte und gesperrte Mietobjekte auf einen Blick – mit Farbgebungen für die unterschiedlichen Stati
- **Mietzeit** pro Mietobjekt kann **variabel** festgelegt werden
- Automatische Zuordnung von **Zubehörartikeln**



Standard-Technologien für eine offene Architektur

eNventa ERP basiert auf der Drei-Schichten-Architektur, die heute state-of-the-art ist. In der Datenhaltungsschicht sind alle Daten auf der Datenbank gespeichert, wobei eNventa ERP sowohl Oracle- als auch Microsoft-SQL-Server-Datenbanken unterstützt. Die zweite Schicht beinhaltet das Herzstück Ihrer ERP-Lösung, die Business-Logik. Hier sind sämtliche Verarbeitungsmechanismen definiert. Die Kommunikation mit der dritten Schicht, der Oberfläche, stellen die Internet Information Services von Microsoft sicher. Die Benutzeroberfläche wiederum wird über einen Java Runtime Client visualisiert. Aufgrund der logischen Trennung der einzelnen Schichten ist die Drei-Schichten-Architektur gut skalierbar und insbesondere für verteilte Software-Architekturen prädestiniert. Die zugrundeliegende DOT.NET-Technologie macht eNventa ERP internetfähig. Die Internetfähigkeit von eNventa ERP bringt Außendienstmitarbeitern und Servicetechnikern Mobilität und Flexibilität.

Entwicklungstool für individuelle Anforderungen

eNventa ERP wurde und wird mit der Entwicklungsumgebung Framework Studio entwickelt. Die Basis bilden führende Technologien wie DOT.NET, C#, XML und Webservices. Framework Studio definiert sich nicht nur als Tool zur Software-Entwicklung, sondern unterstützt das entwickelte System über den gesamten Lebenszyklus inklusive Customizing, Wartung und Pflege. eNventa Technischer Handel bietet eine umfassende Lösung für die Branche. Es gibt jedoch immer wieder Spezialprozesse und Anwendungen die in einem Unternehmen völlig einzigartig sind. Mit Framework Studio lassen sich diese in Ihrer eNventa-Lösung abbilden. Dank der ausgefeilten Package-Architektur laufen Ihre individuellen Anpassungen auch nach dem Einspielen von neuen eNventa-Versionen problemlos und „just-in-time“ weiter.

- **Webbasierte Software** auf der Grundlage von **Industriestandards** wie .NET, Java und C#
- **Framework Studio:** Das Werkzeug für Entwicklung, Customizing, Wartung und Pflege von eNventa ERP

Nissen & Velten: Ihr Partner auf Augenhöhe



Unternehmenssoftware für Ihren Erfolg ist unser Business. Die Nissen & Velten Software GmbH steht seit mehr als 25 Jahren für innovative Unternehmenssoftware für den Mittelstand. Das inhabergeführte Softwarehaus mit Hauptsitz in Stockach (Kreis Konstanz) und Niederlassung in Osnabrück beschäftigt 85 Mitarbeiter.

Die webbasierte Unternehmenssoftware eNventa ERP ist in den Branchen Handel, Produktion und Dienstleistungen im Einsatz. eNventa ERP ist modular aufgebaut und bietet Warenwirtschaft, Logistik, CRM, PPS, Service- und Projektmanagement, E-Commerce, Rechnungswesen und Controlling aus einer Hand. Ein wachsendes Portfolio vorkonfigurierter Branchenlösungen vervollständigt das Angebot. Die Intercompany- und Cross-Company-Funktionalitäten der Software erlauben Unternehmensgruppen und kooperierenden Unternehmen die

Ausschöpfung von Synergien durch Prozessintegration. Die Software läuft wahlweise beim Kunden vor Ort oder im Rechenzentrum.

Nissen & Velten sowie die 15 eNventa-Vertriebspartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz beraten Neu- und Bestandskunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse, führen die Software strukturiert ein und betreuen heute mehr als 300 Unternehmen, welche mit eNventa ERP erfolgreich arbeiten.

Eine professionelle und gut strukturierte Projektplanung und Projektabwicklung sind unsere Prämissen. Die ganzheitliche Betreuung und Beratung der Kunden steht im Mittelpunkt. Uns ist es wichtig, die Key-User früh mit ins Boot zu holen, einen realistischen Projekt- und Zeitplan zu definieren sowie die kontinuierliche Kommunikation mit der internen Projektleitung zu pflegen. Ob Vertrieb, Entwicklung, Consulting, Support oder Training – unser Leitgedanke ist stets, dass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können, Ihr tägliches Business.



NISSEN & VELTEN
SOFTWARE



e^{vent}a ERP

*Business-Software
für erfolgreiche Unternehmen*



Nissen & Velten Software GmbH
Goethestraße 33
D-78333 Stockach

Telefon: +49 (77 71) 879-0
Telefax: +49 (77 71) 879-111
E-Mail: info@nissen-velten.de

www.nissen-velten.de



**NISSEN
VELTEN**