



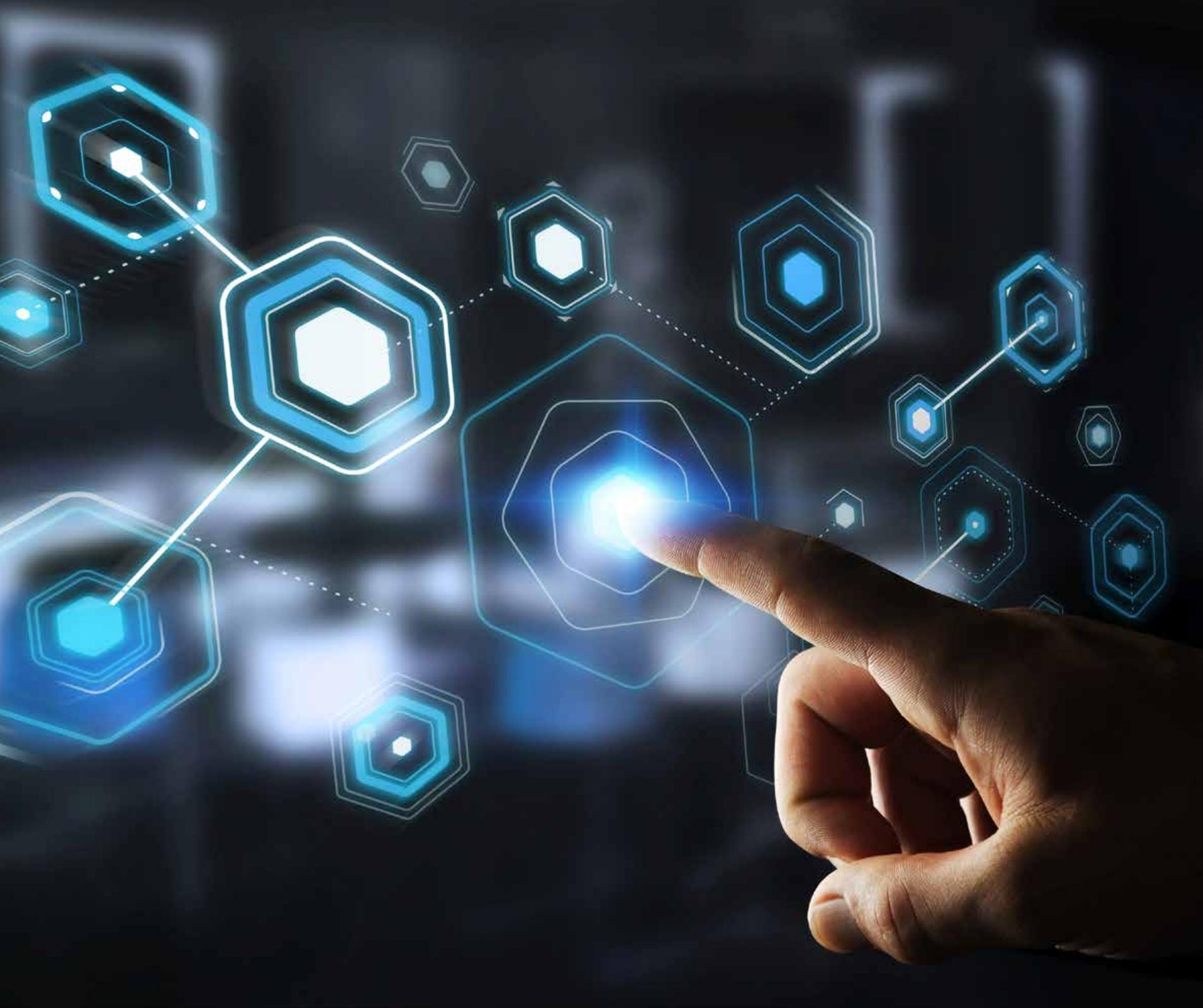
e^{vent}a ERP

*Business-Software
für erfolgreiche Unternehmen*

Vollintegrierte Branchenlösung für den Sanitärgroßhandel



**NISSEN
VELTEN**



eNventa ERP: Eine verlässliche Basis in Zeiten von Veränderungen

Der SHK-Großhandel steht heute vor anspruchsvollen Herausforderungen. Große Unternehmen wachsen weiter durch kontinuierliche Zukäufe. Pure-Online-Player sind preisaggressiv in den Markt eingestiegen und auch der eine oder andere Hersteller experimentiert mit unkonventionellen Vertriebswegen. Für den mittelständischen Händler heißt das, er muss sein Profil schärfen und die Chancen der Digitalisierung ergreifen. Dazu bedarf es einer Plattform, welche die Bedürfnisse des SHK-Großhandels in umfassender Weise abbildet. Die Branchenlösung eNventa SHK hat sich hier bereits bestens bewährt. Die zugrundeliegende Standardsoftware eNventa ERP bietet einen breiten Funktionsumfang: Alle betrieblichen Kernprozesse, von Rechnungswesen und Warenwirtschaft über CRM und Produktdaten-Management sowie Logistik, LVS und Service bis zum 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 SHK Sie perfekt mit speziell auf die Branche 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. 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 SHK-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 vielen Projekten im SHK-Handel**



Sortiments- und Produktdatenmanagement

Die Produktpalette und die Artikelvielfalt im SHK-Handel 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 100.000 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, Einkaufs- und Verkaufspreis oder Produktbildern.

Der Artikel-Preis-Import macht das Handling von Massendaten zum Kinderspiel. 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

Mit der EDIFACT-Schnittstelle (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport) kommen Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine und Rechnungen noch schneller und sicherer ans Ziel. Die modulare EDI-Lösung wächst mit und lässt sich jederzeit zu einem B2B-Gateway ausbauen – ohne das EDI-System wechseln zu müssen. eNventa SHK bietet die volle Integration zu den führenden Einkaufsverbänden der Branche sowie Schnittstellen zu den wichtigsten Herstellern. Kommunizieren Sie zum Beispiel mühelos mit dem E/D/E und der Nordwest Handels AG: Umfassende Schnittstellen zu beiden Verbänden gewährleisten den beleglosen Austausch - und das direkt aus der Oberfläche von eNventa. So läuft Ihre Verbundkommunikation einfach und effizient.

Schnittstellen für die Austauschformate GAEB und UGL runden den firmenübergreifenden Datenaustausch ab. Mit der GAEB-Schnittstelle können große Ausschreibungen äußerst effizient in eNventa ERP importiert und kalkuliert werden. Sämtliche Projektkonditionen inklusive Angeboten für die Leistungsverzeichnisse werden im Modul Projektmanagement verwaltet. Selbstlernende Artikelzuordnungen sorgen dafür, qualifiziertere Treffer zu liefern. Auch der Im- und Export von UGL-Dateien wird von eNventa ERP unterstützt, wobei der Austausch mit den Softwaresystemen der Handwerker auf FTP-Basis stattfindet. eNventa ERP prüft in regelmäßigen Abständen, ob neue Dateien zum Import vorhanden sind.

- Komfortable **Verwaltung großer Datenmengen**
- **Detaillierte Artikelsuche** mit hoher Geschwindigkeit
- Artikel-Preis-Import mit **versionsorientierter Stammdatenverwaltung**
- **Schattenartikelstamm**: Import über Datanorm-Schnittstelle, CSV, ASCII
- **EDI-Schnittstelle** beschleunigt und automatisiert die Geschäftsprozesse
- Im- und Export über **Datanorm**: kundenspezifische Datenweitergabe
- Schnittstellen zu den **führenden Branchenverbänden**
- Import von **Leistungsverzeichnissen via GAEB** mit selbstlernender Artikelzuordnung
- **UGL-Schnittstelle**



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 Stammtour 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 Prozesssicherheit 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 SHK 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 sowie der Kundenrentabilität und kann sich innerhalb weniger Sekunden ein umfassendes Bild des Kunden machen. Außerdem bietet eNventa ERP mit der doppelten Prüfung des Kreditlimits die Möglichkeit, Zahlungsausfälle zu minimieren, ohne dabei zu strikt oder unflexibel zu agieren. Die Prüfung des Kreditlimits findet zu verschiedenen Zeitpunkten des Auftragsprozesses statt, mindestens einmal bei Auftragserfassung und vor dem Druck des Lieferscheins. Neben dem regulären Kreditlimit kann der Verkäufer, sofern er über eine entsprechende Berechtigung verfügt, auch Sonder-Kreditlimits für einen befristeten Zeitraum sowie Limits für Projekte gewähren.

In der Angebots- beziehungsweise Auftragserfassung werden dem Verkäufer wichtige artikelbezogene Informationen präsentiert, beispielsweise die dem Kunden für diesen Artikel gewährten Konditionen. So erzielen Sie Transparenz bei Preisfragen. 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. Termin- und Abrufgruppen in der Auftragsverwaltung stellen sicher, dass Artikel vor und hinter der Wand just-in-time geliefert werden.

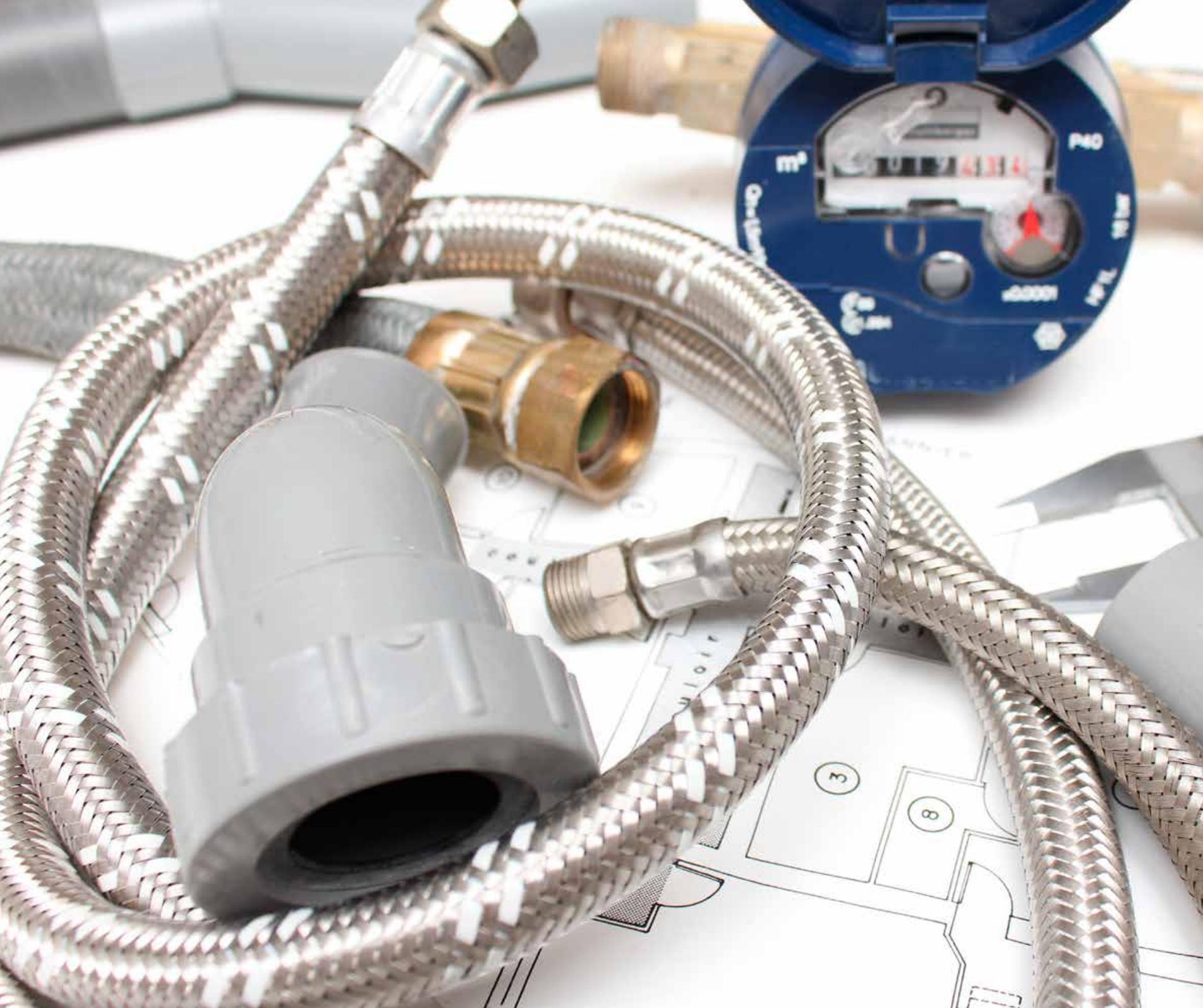
Aktive Verkaufsförderung mit Crossover-Analyse

Automatische Hinweise zu Cross-Over-, Alternativ- und Zubehörartikeln leiten den Verkäufer im Verkaufsprozess. Aktive Verkaufsförderung ermöglicht die Cross-Over-Analyse („Kunden, die diesen Artikel gekauft haben, haben auch jenen gekauft.“). So kann der Verkäufer gezielt weitere Artikel anbieten. Außerdem 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 Lieferung eintrifft. Oder hat der Kunde per Nachnahme bestellt? Dann erhält er eine E-Mail mit Anlieferungstermin und Inkassobetrag.

- **Kundenprofil** auf einen Blick
- Doppelte Prüfung des **Kreditlimits**: Minimierung des Risikos von Forderungsausfällen
- **Artikelsuche auf Sachbearbeiter-Ebene** anpassbar: vordefinierte Such- und Filterfunktionen zur schnelle Artikelauswahl
- **Zusatzpositionen** wie die Zähler-Eichgebühr werden automatisch aufgenommen
- **Kundenspezifische Muss-Felder** im Auftrag
- **Aktualisierung von Angeboten** über die Kopieroption
- **Termin- und Abrufgruppen** für die just-in-time-Lieferung von Artikeln vor und hinter der Wand
- **Automatische Benachrichtigung** an Kunden bei bestimmten Ereignissen, die individuell definiert werden können
- Kommunikationsweg für **Kunden-Benachrichtigung** frei wählbar: SMS, E-Mail, Fax etc.



Preisfindung leicht gemacht

Die Preiskalkulation im Handel mit Haustechnik & Co. ist komplex. Nicht so mit eNventa SHK, 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



Intelligentes Preissystem: Rabattleisten, Nettopreislisten und Multileisten

Die im SHK-Handel komplexe Preiskalkulation vereinfacht eNventa jenseits der Preisgruppen nochmals durch Rabattleisten, Nettopreislisten und Multileisten. So können einzelnen Kunden und Artikeln mehrere Sparten zugewiesen werden. Je nach Sparte werden dann die entsprechenden Rabattleisten gezogen, die wiederum mit den Rabattgruppen in Verbindung gebracht werden. Die Matrix liefert Ihnen die entsprechende Kondition beziehungsweise den Rabatt. Dabei gilt innerhalb der Rabattleisten die Bestpreisfindung, allerdings nur dann, wenn dies kundenindividuell so eingestellt ist. Bestellt der Kunde online, an der Theke, in der Ausstellung oder telefonisch? Nutzt er die Abholung? Diese Faktoren berücksichtigt die Multileiste. Darüber hinaus bietet Ihnen eNventa ERP die Möglichkeit, über Nettopreislisten feste Preise zu definieren. Die entsprechende Preistransparenz haben Sie in jedem Vorgang – egal ob im Angebot oder im Auftrag. Hier wird jeweils angezeigt, wie sich der Preis zusammensetzt.

VGA-Provisionen

Vermitteln Handwerker Ihnen Umsätze mit Endkunden beziehungsweise ermöglichen sie den direkten Verkauf an Endkunden aus dem Zuständigkeitsbereich des Handwerkers, greift die VGA-Verprovisionierung. eNventa unterstützt Sie als Großhändler mit einer komfortablen Abwicklung der VGA-Provision. VGA-relevante Aufträge können ganz einfach selektiert werden. Der Gutschriftswert wird ermittelt und kann gegebenenfalls überarbeitet werden, um anschließend die Gutschrift an den Handwerker zu generieren. Bei der Abrechnung an den Handwerker werden nur die Aufträge berücksichtigt, welche der Kunde bereits komplett bezahlt hat. Last but not least finden sich alle VGA-relevanten Belege natürlich auch in der Finanzbuchhaltung wieder.

- **Spartenspezifische Rabattleisten:** individuelle Konditionierung pro Sparte
- Änderung von Rabattleisten auch **aus dem Auftrag** möglich
- **Bestpreisfindung** greift, wenn im Kundenstamm ein entsprechendes Kennzeichen gesetzt ist
- **Multileiste:** berücksichtigt weitere, von Bestellart und Versandweg abhängige Rabatte bzw. Zuschläge
- **Nettopreislisten**
- **Terminaufträge:** Preisfindungsdatum kann in Ver- und Einkauf getrennt fixiert werden
- Komfortable Abwicklung von **VGA-Provisionen**



Abwicklung am Point of Sale: Thekengeschäft

Der Point of Sale spielt weiterhin eine wichtige Rolle im SHK-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



eNventa eGate: Ihr Trumpf im E-Commerce

Mit eNventa eGate, dem B2B-Webshop von Nissen & Velten, stehen dem SHK-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
- **Berechtigungssystem** mit Budgets für Ihre Kunden
- **IDS-connect-Schnittstelle** für Bestellungen direkt aus den Softwarelösungen des Handwerks
- **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



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.

The screenshot displays the eNventa ERP interface for a customer order. The main window is titled "eNventa Zoom Angebot" and shows a detailed view of a customer order for "Kunde 10030 Gangart KG".

Customer Order Details:

- Beleg: 201902977
- Kunde: 10030 Gangart KG
- Bestellart: eGate
- Sperstatus: Normal
- Suchname: GANGART
- Vertreter 1: Hans Maier
- Status: offen
- Partner: Frau Margarethe Dufellkamp
- Angebotsklasse: Neukunde
- Unterstatus: verhandelt
- Lieferdatum: 26.02.2019 KW 9
- Wahrsch. %: 85,00
- Kommission: Meier
- Erfassung: 26.02.2019 14:35 SYSADM
- Bestelldatum: 26.02.2019
- Änderung: 26.02.2019 14:37 SYSADM

Positions Table:

Pos.	T	S	KF	info	Angebotsstatus	BT	Artikel	Bezeichnung	Einheit	VK	Menge zu liefern	Preis	VK pro	Rab. 1%
2	P	1		ZVL	offen		VA20021	Vaillant Durchgangs-Wertungsbahn	Stk		1,000	0,00	1	0,00
3	P	1		ZVL	offen		VA20022	Vaillant Sicherheitsventil Rp 1/2"	Stk		1,000	-0,00	1	0,00
4	P	1		ZVL	offen		VA20023	Vaillant Gaskugelhähne R/Rp 1/2"	Stk		1,000	-0,00	1	0,00
5	P	1		ZVL	offen		VA20024	Vaillant Ablaufrichter R1"	Stk		1,000	0,00	1	0,00
8	P	1		ZVL	offen		VA20009	Vaillant euroCompact VVC 3 126/3-S 184	Stk		1,000	0,00	1	0,00
9	P	1		ZVL	offen		VA20021	Vaillant Durchgangs-Wertungsbahn	Stk		1,000	0,00	1	0,00
10	P	1		ZVL	offen		VA20022	Vaillant Sicherheitsventil Rp 1/2"	Stk		1,000	0,00	1	0,00
11	P	1		ZVL	offen		VA20023	Vaillant Gaskugelhähne R/Rp 1/2"	Stk		1,000	0,00	1	0,00
12	P	1		ZVL	offen		VA20024	Vaillant Ablaufrichter R1"	Stk		1,000	0,00	1	0,00

Summary Data:

- Effektiv: 49,000
- Noch verfügbar: 49,000
- Nettowert: 3.014,23
- Steuer: 572,70
- Bruttowert: 3.586,93
- Nettogewicht: 214,000

Customer Status (Kundenstatus):

- Bez.: 100%
- Verlauf: 100%
- Level: 100%
- Trend: 100%
- Ertrag: 78%
- Aktivität: 100%
- Ressourcen: 0%
- Bonität: 100%

Stückzahl

eAventa ERP

eNventa Zoom Angebot

Vorgänge Stamm Druck Optionen Lager Statistik

Historie Bonität Kalkulation Belege Anfragen Partner Kontakte Merkmale Endk. Kalk. Pos. Splitten

Beleg: 201902981

Sperstatus: Normal

Status: offen

Unterstatus:

Angebotsart: A - Angebot

Währung: EUR Netto

Positionen Anschriften Kopfdaten Texte Wettbewerber Logistik

Neu Ändern Löschen Preise Bestand Stockliste

Pos.	T	S	Kf	Info	Angebotsstatus	RT	Artikel	Bez
1	P	1		ZV	offen		VA20024	Vailant Ablaufbrich
2	P	1		ZV	offen		VA20020	Vailant Anschluss
3	P	1		ZV	offen		VA20034	Vailant Anschluss
4	P	1		ZV	offen		VA20031	Vailant Dachhaken
5	P	1		ZV	offen		VA20021	Vailant Durchgang
6	P	1	2		offen		S10000	Große VERIS Einhand
7	P	1		ZV	offen		VA20035	Vailant Flexibles A
8	P	1		ZV	offen		VA20023	Vailant Gaszugelift
9	P	1		ZV	offen		VA20036	Vailant Montage-S
10	P	1		ZV	offen		VA20032	Vailant Schliesse
11	P	1		ZV	offen		VA20025	Vailant Sicherheits
12	P	1		ZV	offen		VA20022	Vailant Sicherheits
13	P	1		ZV	offen		VA40030	VAILANT zerlegba
14	P	1	1		offen		S10080	Remer Zugelangen
15	P	1	2		offen		S11112	Ab Werk - Rohren-S
16	P	1	2		offen		S10061	Remer Design Sitot
17	P	1	2		offen		S10060	Remer Rohren-Sitot
18	P	1	2		offen		S10066	Vorbuchung Röh
19	P	1	2		offen		S10400	Waschtisch 69 cm

Artikel: S10000

Artikelname: Große VERIS Einhand - Chrom

Lagerplatz: A1000023

Verwerfen

Menge bestellt: 5,000 St

Alle Preise pro: 1 St

Währung: EUR netto

Kurs: 1,0000000

VK: 177,11 BP KB PG

- VK inkl. Rab.: 177,11

VK mit K.Rab./%: 177,11 0,00

- VGA Betrag/%: 8,86 5,00

= VK inkl. VGA: 168,25

- H-Spanne / %: 73,71 43,81

= Ges.Kat./Aufs.: 04,54 77,97

= EK: 94,54

Eingabe EK:

KEK 3: 94,54

H-Spanne / %: 73,71

Posbetrag: 885,55

EK-Kalkulation

Artikel: S10000

Menge zu liefern: 5,000 St

Alle Preise pro: 1 St

Währung: EUR

Kurs: 1,0000000

Brutto/Netto: netto

Kein EK-Bonus

Kalkulation

Lieferant: 71900

EK Preisdatum:

EK-Rabattgrp.: A100 (Armaturen)

VK / EK Berecht.: KEK 3 EK 6

Konditionen	+/-	Konto	Text	Wert	EH	Betrag Netto
→ +		1000	Werkabgabe Brutto:	Z		79,63
→ -		2000	Grundrabatt	Z		-3,99
→ +		2999	EK 1	Z		75,63
→ +		3000	Frachtzuschlag	Z		1,51
→ +		3999	EK 2	Z		77,14
→ +		4000	Skonto	Z		-1,54
→ +		4999	EK 3	Z		75,60
→ +		5000	Zentralregulierung	Z		-2,27
→ +		5999	EK 4	Z		73,33
→ +		6000	Hautbonus	Z		-4,40
→ +		6999	EK 5	Z		68,92
→ +		7000	Chefbonus	Z		-4,83
→ +		7999	EK 6	Z		64,10
→ +		8000	KEK 1	Z		117,23
→ +		8001	KEK 2	Z		113,45
→ +		8002	KEK 3	Z		94,54
→			= KEK			94,54

DE: NVDemo Benutzer: SYSADM



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 zudem 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.

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



Disponieren statt bestellen: Vollautomatisches Bestellwesen

Erleben Sie Disposition einmal anders: Mit dem vollautomatischen Bestellwesen von eNventa SHK 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 im Heizungsbereich 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
- **Vendor Managed Inventory (VMI):** Lagerbestandsführung von Artikeln durch den Lieferanten
- **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



Mehrstufige Einkaufskalkulation

Wer im Einkauf nicht auf seine Konditionen achtet, verschenkt Marge. Deshalb richten Händler ihr Augenmerk mehr denn je auf den größten Kostenblock, nämlich den Wareneinkauf. Jeder gesparte Euro ist ein Euro mehr Rohertrag! Mit der erweiterten Konditionsfindung unterstützt eNventa SHK Ihren Einkauf wirkungsvoll. Und die Rentabilität steigt. Vom EK 1 bis zum EK 6 – die mehrstufigen Einkaufskalkulationen spiegeln die realen Einkaufspreise in unterschiedlichen Stufen wider und schaffen so unterschiedliche Vergleichsbasen. Der EK 1 bildet beispielweise den Einstandspreis inklusive aller Rabatte ab, EK 2 berücksichtigt Frachtaufschläge, EK 3 Zahlungsbedingungen und EK 4 Aspekte der Rechnungsregulierung. In der fünften und sechsten Stufe werden schließlich prüfbare Boni sowie nicht prüfbare Boni mit einberechnet. All das geschieht im Kalkulationsschema – eNventa kalkuliert für Sie im Hintergrund anhand der hinterlegten Konditionskonten und Lieferantenkonditionsgruppen. Über das Rollenmanagement kann der Zugriff auf die Konditionskonten granular gesteuert werden.

Kalkulatorische Einkaufspreise

Auf Basis der mehrstufigen EKs können kalkulatorische Einkaufspreise (KEK) generiert werden. Die Berechnung erfolgt wahlweise über einen Formeleditor oder aber durch manuelle Zuweisung. Die KEKs repräsentieren die kalkulatorische Sicht des Vertriebs auf die Einkaufspreise und sollen Verkaufspreise deckeln. So sichern Sie Ihre Marge und können Gewinne maximieren. Die kalkulatorischen Einkaufspreise staffeln sich in KEK 1 bis KEK 3, wobei der einzelne Verkäufer nur „seinen“ KEK sieht: während für den Chef-Verkäufer alle drei Stufen ersichtlich sind, hat der Senior-Verkäufer nur KEK 1 und 2 auf dem Bildschirm und der Junior-Verkäufer sieht lediglich die Stufe 1.

- **Mehrstufige Einkaufskalkulationen**
schaffen unterschiedliche Vergleichsbasen
- **Kalkulatorischer Einkaufspreis** mit
berechtigungsabhängiger Preisdarstellung
- **Deckelung des Verkaufspreises** und
Definition von Mindest-Margen auf Artikel- und
Schbearbeiterebene
- Kalkulationen werden **dynamisch** durchgeführt



Versand vom Lager zum Kunden

eNVenta ERP hat den direkten Anschluss an UPS, DHL, DPD & Co. Für den ökonomischen Transport mit dem eigenen Fuhrpark sind die Touren disposition 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



Logistikdienste

Datenportale

Verbundgruppen

DMS

e-Marktplätze

EDI

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 SHK 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



Die Nissen & Velten Software GmbH unterstützt ihre Kunden dabei, die Chancen der digitalen Transformation zu ergreifen. Seit 1989 produziert das Softwarehaus innovative Business-Lösungen für mittelständische Unternehmen. Dabei agiert das inhabergeführte und eigenkapitalfinanzierte Unternehmen unabhängig von den Interessen externer Kapitalgeber. Am Firmensitz in Stockach sowie der Niederlassung in Osnabrück beschäftigt Nissen & Velten 90 Mitarbeiter.

Die Software eNventa ist „Made in Germany“. eNventa bietet smarte Lösungen für ERP, CRM, Logistik, E-Commerce und Stammdaten-Management. Durch das breite Lösungsportfolio und die offene Architektur unterstützt eNventa die Digitalisierungsstrategien der Anwender und liefert ihnen alle Instrumente für flexible und schnelle Kommunikationswege sowie durchgängige Prozessketten. Ein Portfolio vorkonfigurierter Branchenlösungen vervollständigt das Angebot.

Nissen & Velten sowie die 15 eNventa-Vertriebspartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit über 100 Experten beraten Neu- und Bestandskunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse und führen die Software strukturiert ein. Gemeinsam betreuen sie heute mehr als 350 Unternehmen, welche erfolgreich mit eNventa 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^{AV}enta 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**