



## SYSTEM R/3

Lassen Sie sich Routinearbeiten von einem kompetenten Vertriebssystem abnehmen. So haben Sie mehr Zeit, um neue Kunden und Aufträge zu gewinnen. Sobald der Kundenauftrag erfaßt ist, durchläuft er automatisch in kürzester Zeit alle weiteren Stufen der Versand- und Fakturaabwicklung.

# PRODUKTÜBERBLICK...

SD VERKAUF/VERSAND/FAKTURIERUNG

## DAMIT SIE SICH BEDENKENLOS AUF DAS WESENTLICHE KONZENTRIEREN KÖNNEN: DAS VERKAUFEN

### INFORMATIONEN, KONTAKTE, AKTIONEN: SOLIDE GRUNDSTEINE IHRER VERTRIEBSABWICKLUNG

**S**chaffen Sie mit Hilfe des SD-CAS (Computer Aided Selling) eine zuverlässige Basis für zukünftige Aufträge. Mit den komfortablen Hilfsmitteln des SD-CAS verwalten Sie Ihre gesammelten Informationen zu Messekontakten, Kundenbesuchen und Mitbewerbern usw. Berechtigte Personen haben jederzeit Zugriff auf aktuelle Daten. Mit dem SD-CAS sind Sie in der Lage, wiederholt Mailingaktionen durchzuführen und Ihre Kunden optimal zu informieren.

### EINE KOMFORTABLE AUFTRAGSERFASSUNG HILFT FEHLER ZU VERMEIDEN UND SPART ZEIT

Aufbauend auf einer zuverlässigen Basis von Grunddaten zu Kunden, Kontakten und Artikeln werden Ihnen bei der Auftragserfassung die wesentlichen Daten automatisch im Vertriebsbeleg vorgeschlagen. So werden Ihnen zum Beispiel Lieferadresse, Zahlungsbedingungen und Rechnungsregulierer eines Kunden schon während der Auftragserfassung angeboten. Die zu verkaufenden Artikel werden einfach und schnell über eine Schlagwortsuche oder ihre Merkmale ermittelt. Problemlos handhabt das System in einem Auftrag Artikel, die aus unterschiedlichen Lägern geliefert werden. Zu jeder Auftragsposition prüft das System SD das Kreditlimit Ihres Kunden und sperrt gegebenenfalls den Auftrag. Fehlen in einem Auftrag für Sie wichtige Informationen, so wird dieser zunächst "geparkt" und kann später weiterbearbeitet werden.

### BESTER SERVICE FÜR IHRE KUNDEN

Steigern Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden mit einer flexiblen Auftragsabwicklung. Ihr Kunde bestellt selbstverständlich mit seiner Bestell- und Artikelnummer. Wird ein Artikel durch einen anderen ersetzt, ist der Vertriebsfachbearbeiter sofort in der Lage, dem Kunden einen Ersatz zu nennen. Durch die enge Integration zur Materialwirtschaft (MM) und Produktionsplanung (PP) wird direkt bei der Beleger-

Terminauftrag anlegen: Übersicht - Einzellige Erfassung

Verkaufsbeleg Bearbeiten Übersicht Kopf Position Umfeld System Hilfe

Kaufm.Pos Kaufm.Kopf Einteilg Kondition Partner Kopftexte

Auftraggeber 12 Reifen Wagner München

Bestellnummer 13467 Bestelldatum 06.05.1994

Wunschlieferdat T 18.05.1994 Preisdatum 18.05.1994

Auftrag Nettowert 1.300,00 DEM

Alle Positionen

Pos	Material	Auftragsmenge	ME	Bezeichnung
10	181781	4,000	ST	Felge 78x98
20	181782	4,000	ST	Winterreifen 78x98
30	SK-4009	2,000	ST	Schneeketten 78x98

OVR 11:35



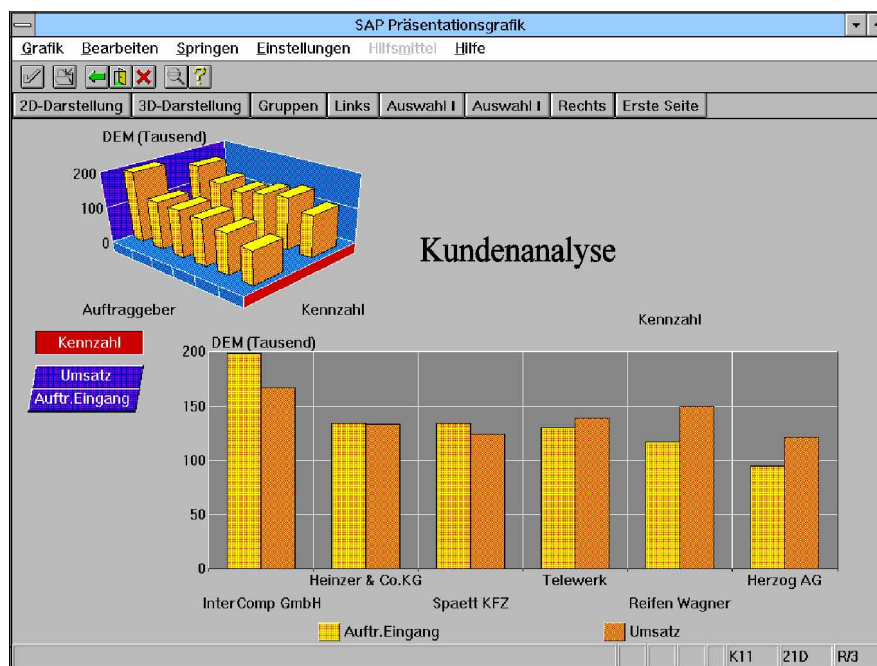
fassung eine exakte Prüfung auf Verfügbarkeit der Artikel durchgeführt. So können Sie Ihrem Kunden sofort Auskunft über den günstigsten Liefertermin anbieten. Automatisch wird ihm eine Auftragsbestätigung per Brief, Fax oder EDI übermittelt. Sprache und Währung aller Belege sind flexibel an die Wünsche Ihrer Kunden anpaßbar. Mit Hilfe der komfortablen Preisfindung, die automatisch während der Belegfassung abläuft, können selbst komplexe Preisstrukturen einfach im System hinterlegt werden. Der günstigste Preis für Ihren Kunden kann mühelos ermittelt werden.

## PÜNKTLICHE LIEFERUNGEN SIND EINE SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT

Ihrem Versandsachbearbeiter stehen einfach zu handhabende Funktionen zur Versandfälligkeitsüberwachung zur Verfügung. Alle fälligen Aufträge werden ihm zur Lieferbearbeitung angeboten. Er hat die Wahl, gezielt einen Auftrag komplett oder teilweise zu beliefern, oder Aufträge für die Lieferbearbeitung zu bündeln. Parallel dazu wird die Kommissionierung der Artikel in den verfügbaren Mengen angestoßen. Diese kann auch im Lagerverwaltungssystem (MM-WM) ablaufen.

## AUTOMATISCHE FAKTURIERUNG FÜR IHRE KUNDEN

Aufbauend auf Ihren Aufträgen und Lieferungen werden Ihnen automatisch alle fälligen Fakturen erstellt. Sie sind hierbei in der Lage, Ihren Kunden unterschiedlichste Arten der Rechnungsstellung anzubieten. Wie mit Ihrem Kunden vereinbart, erstellt das System eine Rechnung bzw. Gut- oder Lastschrift pro Vorgang oder faßt mehrere Vorgänge zusammen. Selbstverständlich kann direkt im Anschluß die erstellte Faktura per Brief, Fax oder EDI an den Kunden übermittelt werden.



Gleichzeitig fließen Erlöse und Forderungen in die Finanzbuchhaltung (FI) und in das Controlling (CO) ein. Somit stehen Ihnen dort die aktuellen Informationen zur sofortigen Analyse zur Verfügung.

## ERKENNEN SIE ALS ERSTER, WOHIN DER TREND GEHT

Damit Ihre Entscheidungsträger bestens unterstützt werden, bietet SAP® das Vertriebsinformationssystem SD-IS an. Direkt nach der Erfassung eines Auftrages, einer Lieferung oder einer Faktura fließen die von Ihnen gewünschten Daten in das SD-IS. Zu jeder Zeit versorgt Sie damit das Informationssystem mit den aktuellsten Informationen. Sie entscheiden, ob Sie zum Beispiel Umsätze pro Kunde, Artikel und Region in einfach zu interpretierender Listform oder in aussagekräftiger grafischer Darstellung sehen möchten. Verändertes Marktverhalten und Trends erkennen Sie daher als Erster und sind in der Lage, unverzüglich darauf zu reagieren.

## DAS SYSTEM SD DECKT DIE FOLGENDEN BEREICHE AB:

- SD-SLS Verkauf
- SD-SHP Versand
- SD-BIL Fakturierung
- SD-CAS Vertriebsunterstützung
- SD-IS Vertriebsinformationssystem

## TECHNIK UND SERVICE

Die R/3-Software basiert auf einer Client/Server-Architektur. Sie ist als Offenes System für den Einsatz auf den Betriebssystemen verschiedener Hersteller konzipiert. Die SAP bietet Ihnen neben der Software ein breites Spektrum von Dienstleistungen an: kompetente organisatorische und systemtechnische Beratung von der Projektplanung bis zur Realisierung, qualifizierte Schulung Ihrer Mitarbeiter und einen 24-Stunden Hotline-Support.

Der Qualitätsmanagementsprozeß der SAP Entwicklung und der SAP Beratung Deutschland entspricht dem internationalen Qualitätsstandard gemäß ISO 9001.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns.