

**SAP Lösung im Detail  
SAP® Business One**



# **NEUE DIMENSIONEN DER EFFIZIENZ, KONTROLLE UND RENTABILITÄT FÜR MITTEL- STÄNDISCHE UNTERNEHMEN**

© Copyright 2005 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP AG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die von SAP AG oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten.

Microsoft, Windows, Outlook, und PowerPoint sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation.

IBM, DB2, DB2 Universal Database, OS/2, Parallel Sysplex, MVS/ESA, AIX, S/390, AS/400, OS/390, OS/400, iSeries, pSeries, xSeries, zSeries, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere, Netfinity, Tivoli, und Informix sind Marken oder eingetragene Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Oracle ist eine eingetragene Marke der Oracle Corporation.

UNIX, X/Open, OSF/1, und Motif sind eingetragene Marken der Open Group.

Citrix, ICA, Program Neighborhood, MetaFrame, WinFrame, VideoFrame, und MultiWin sind Marken oder eingetragene Marken von Citrix Systems, Inc.

HTML, XML, XHTML und W3C sind Marken oder eingetragene Marken des W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

Java ist eine eingetragene Marke von Sun Microsystems, Inc.

JavaScript ist eine eingetragene Marke der Sun Microsystems, Inc., verwendet unter der Lizenz der von Netscape entwickelten und implementierten Technologie.

MaxDB ist eine Marke von MySQL AB, Schweden.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.

# INHALT

Überblick .....	5
<b>SAP® Business One:</b>	
<b>Eine integrierte Lösung für die Herausforderungen der heutigen Geschäftswelt .....</b>	<b>6</b>
Sie sitzen am Steuer .....	6
– Ein reales und einheitliches Bild der Geschäftssituation .....	6
– Sofortiger Zugriff auf kritische Informationen aus CRM, Endmontage und Finanzen .....	6
– Sofortige Benachrichtigung und automatische Reaktion bei wichtigen Ereignissen .....	7
– Die Lösung kosteneffizient dem Unternehmenswachstum anpassen .....	7
– Handlungsfähigkeit für die Mitarbeiter .....	7
– Schnell einsatzbereit statt langer Einarbeitung .....	8
Das Besondere an SAP Business One .....	8
<b>SAP Business One: massgeschneidert für Ihren Erfolg .....</b>	<b>9</b>
Architektur .....	9
– Ausgelegt auf Flexibilität, Skalierbarkeit und Leistung .....	9
Funktionen und Eigenschaften .....	9
– Funktionsbereiche im Überblick .....	9
Konfiguration der Lösung .....	10
– Flexibilität bei der benutzerspezifischen Anpassung .....	10
– Benutzerdefinierte Felder .....	11
– Formatierte Suche .....	11
Dynamische Erweiterungsmöglichkeiten .....	11
– Datenschnittstelle: Dreh- und Angelpunkt für den Objektaustausch .....	11
– Zugriff auf die Benutzeroberfläche .....	12

Optionale Komponenten .....	12
– Outlook-Integration .....	12
– Business Configuration Sets (BC-Sets) .....	12
– Payment Engine .....	13
– Advanced Layout Designer .....	13
– Support Desk .....	13
– SAP EarlyWatch® Alert .....	13
– Anlagenbuchhaltung .....	13
– DATEV-FI (Deutschland) .....	13
– Intrastat .....	13
– ELSTER-Integration (Deutschland) .....	14
– Stampit-Integration (Deutschland) .....	14
Systemanforderungen .....	14
– Garantiert niedrige Gesamtbetriebskosten .....	14
<b>Integration in die mySAP Business Suite .....</b>	<b>15</b>
Integrationsstrategie .....	15
– Zentrale Stammdatenverwaltung .....	16
– Prozessintegration mit mySAP ERP .....	16
– Datenkonsolidierung mit SAP Business Information Warehouse .....	16
– Transparenz im Unternehmen .....	16
– Die wichtigsten Vorteile der Integration auf einen Blick .....	14
<b>Eine ideale Unternehmenslösung .....</b>	<b>17</b>
<b>Anhang – Funktionsüberblick .....</b>	<b>18</b>
Finanzwesen .....	18
Opportunities .....	19
Verkauf .....	19
Einkauf .....	20
Geschäftspartner .....	20
Bankenabwicklung .....	20
Lagerverwaltung .....	21
Montage .....	23
Materialbedarfsplanung (MRP) .....	23
Service .....	24
Berichtswesen .....	24

## **ÜBERBLICK**

SAP® Business One ist eine integrierte, kostengünstige Geschäftsmanagementlösung speziell für mittelständische Unternehmen. Erstmals steht Entscheidern damit ein einziges, zentrales System zur Verfügung, mit dem sie ihre Geschäftsprozesse automatisieren können. Die Standardsoftware bildet die aktuelle Unternehmenssituation anhand aktueller Geschäftsinformationen aus Customer Relationship Management (CRM), Endmontage und Finanzen ab. Mit SAP Business One können Unternehmen ihre Rentabilität steigern und ein neues Maß an Kontrolle erlangen.

# SAP® Business One: EINE INTEGRIERTE LÖSUNG FÜR DIE HERAUSFORDERUNGEN DER HEUTIGEN GESCHÄFTSWELT

Die unsichere Wirtschaftslage, steigender Wettbewerbsdruck und immer anspruchsvollere Kunden stellen mittelständische Unternehmen vor wachsende Herausforderungen. Um diese erfolgreich zu meistern, müssen die Unternehmen ein neues Maß an Kontrolle über ihre Geschäftsabläufe erhalten.

Herkömmliche Managementlösungen, hinter denen sich oft nur mehrere, kaum integrierte, überholte Anwendungen verbergen, können die veränderten Anforderungen nicht mehr erfüllen. Informationslücken, Störungen in den Geschäftsprozessen und veraltete Datenbestände hindern die Verantwortlichen daran, das Unternehmen souverän zu lenken. Da geschäftsentscheidende Informationen nicht in einem, sondern in verschiedenen Systemen erfasst werden, müssen Anwender zeitraubende Notlösungen ersinnen, um ihre Aufgaben zu erledigen. Das Ergebnis: ungenutzte Marktchancen, vergeudete Arbeitszeit und kostspielige Effizienzmängel.

Ein erfolgreiches Unternehmen braucht eine integrierte, kostengünstige Geschäftsmanagementlösung – ein zentrales System, das Prozesse automatisiert und ein verlässliches Bild der aktuellen Geschäftstätigkeiten abbildet. Hier kommt SAP Business One ins Spiel. Die leistungsstarke Lösung stellt Anwendern zur richtigen Zeit und in übersichtlicher Form genau die Informationen zur Verfügung, die sie für die Abwicklung erfolgreicher Geschäfte benötigen. SAP Business One lässt sich problemlos auf individuelle Anforderungen zuschneiden und an künftige Entwicklungen anpassen. Dass Unternehmen vor Ort optimal beraten und unterstützt werden, dafür sorgt SAP mit einem weltweiten Netzwerk von qualifizierten SAP-Business-One-Partnern.

## Sie sitzen am Steuer!

SAP Business One liefert Ihnen alle Schlüsselfunktionen, um profitabler zu wirtschaften und Ihre Unternehmensabläufe transparent abzubilden:

### Ein reales und einheitliches Bild der Geschäftssituation

Das können Sie mit SAP Business One erreichen:

- Unternehmensaktivitäten (Finanzmanagement, Lagerverwaltung, Beschaffung, Bestände, Customer Relationship Management (CRM), Bankenabwicklung und Endmontage) mit einer umfassenden Lösung steuern, die alle kritischen Geschäftsprozesse automatisiert und optimiert.
- Verkaufs-, Support- und Kundenprozesse in relevante Abläufe des Unternehmens nahtlos integrieren, dank in der Lösung enthaltener CRM-Funktionen.
- Automatisierte und optimierte Materialplanungs- und Stücklistenprozesse in den Montageabteilungen. In fünf einfachen Schritten können Planungsszenarien definiert, die Materialplanung verwaltet und so die Montage effizient mit den Kundenanforderungen in Einklang gebracht werden.

### Sofortiger Zugriff auf kritische Informationen aus CRM, Endmontage und Finanzen

Mit SAP Business One können Sie relevante, aktuelle und vollständige Geschäftsinformationen aus allen Funktionsbereichen abrufen. Eine einzige Datenquelle liefert Ihnen durchgängige und transparente Informationen zu allen Unternehmensabläufen.

Das können Sie mit SAP Business One erreichen:

- Schnell und einfach durch das System navigieren: Dank einer benutzerfreundlichen Oberfläche können Anwender ohne Verzögerung auf aktuelle Daten zugreifen, effizienter arbeiten und schneller Antworten finden.

- Sofortige Transparenz über wichtige Bezüge und Transaktionen: Dank der patentierten Drag&Relate™-Funktion können Daten in andere Bereiche gezogen werden, um zusätzliche Informationen zu gewinnen. Anwender haben auch die Möglichkeit, auf detaillierte Informationsebenen zu wechseln oder sich dazugehörige Beziehungen anzeigen zu lassen.
- Synchronisierte Kommunikation dank der nahtlosen Integration von SAP Business One und Microsoft Outlook: In SAP Business One können Kalendereinträge, Kontaktdaten und Aufgaben synchronisiert und alle relevanten Informationen über Kunden, Geschäftspartner und Lieferanten erfasst und abgerufen werden.

#### **Sofortige Benachrichtigung und automatische Reaktion bei wichtigen Ereignissen**

SAP Business One unterstützt Sie bei der Kontrolle Ihrer Geschäftsprozesse. Werden vordefinierte Regeln überschritten, benachrichtigt das System den Verantwortlichen und stößt einen Workflow-Prozess zur adäquaten Reaktion auf das Ereignis an.

Das können Sie mit SAP Business One erreichen:

- Per Alarm auf geschäftsrelevante Ereignisse aufmerksam machen, Workflow-Prozesse anstoßen und automatisch verantwortliche Personen kontaktieren.
- Schnell ausführliche Informationen zu dem Ereignis aufrufen, das den Alarm ausgelöst hat, und auf dieser Grundlage fundierte Entscheidungen treffen.
- Hoch spezialisierte Workflows mit den erforderlichen Genehmigungen, Prozeduren und automatisch initialisierten Schritten einrichten. So können die Verantwortlichen ohne Verzögerung reagieren.

#### **Die Lösung kosteneffizient dem Unternehmenswachstum anpassen**

SAP Business One wächst problemlos mit, wenn sich die Unternehmenssituation ändert oder die Anforderungen an die Lösung steigen – ohne eine Dauerbelastung für das IT-Budget darzustellen.

Das können Sie mit SAP Business One erreichen:

- Die Lösung schnell und flexibel an neue Geschäftsanforderungen oder veränderte Kundenerwartungen anpassen.
- Erweiterungen mit minimalem Aufwand in neue Versionen von SAP Business One integrieren – ohne die sonst oft mit Upgrades verbundenen Kosten.
- Die Lösung problemlos mit anderen Anwendungen integrieren. So können bereits getätigte Investitionen in vorhandene Systeme und alle Vorteile der neuen Technologie gleichzeitig genutzt werden.

#### **Handlungsfähigkeit für die Mitarbeiter**

SAP Business One gibt Ihnen leistungsstarke Werkzeuge an die Hand, die Sie auf Ihre individuellen Geschäftsanforderungen zuschneiden.

Das können Sie mit SAP Business One:

- Persönliche Einstellungen für Formulare, Regeln, Abfragen und Berichte vornehmen.
- Änderungen an der Lösung mit umfassenden Customizing-Funktionen umsetzen – ohne technische Schulung.
- Änderungen an SAP Business One sofort implementieren. So arbeitet die Lösung stets aktuell und ohne Verzögerungen.

## Schnell einsatzbereit statt langer Einarbeitung

SAP Business One minimiert die Implementierungszeit. Kunden profitieren schnell vom Nutzen einer modernen Unternehmenssoftwarelösung.

Das erhalten Sie mit SAP Business One:

- Eine intuitiv zu erschließende Benutzeroberfläche und Windows-Standardumgebung, auf der Anwender schnell produktiv arbeiten können. SAP Business One erfordert nur eine Single-Server-Umgebung. Das vereinfacht die Implementierung und senkt Kosten.
- Leicht verständliche Administrationsfunktionen, die das Tagesgeschäft rationalisieren, den Systempflegeaufwand minimieren und so laufende Kosten senken.
- Niedrige Gesamtkosten (TCO). Auch ohne ausgeprägtes IT-Know-how und ohne Programmieraufwand ist es möglich, neue Funktionen zu erstellen. Zusätzlich kann die Lösung problemlos mit Upgrades um neue Funktionen erweitert werden. Außerdem entfallen bei SAP Business One Integrations- und Wartungskosten, die mit dem Parallelbetrieb unterschiedlicher Lösungen entstehen.

## Das Besondere an SAP Business One

Wie kann SAP Business One zu Ihrem Geschäftserfolg beitragen?

Die Lösung bietet Ihnen:

- **Integration** – SAP Business One ist die einzige, integrierte Geschäftsmanagementlösung für den Mittelstand, die mit einem System CRM, Endmontage und Finanzwesen automatisiert.
- **Integriertes CRM** – Nur bei SAP Business One ist das CRM schon in der Anwendung enthalten. Verkauf, Support und Kundenprozesse sind nahtlos mit allen relevanten Funktionen des Unternehmens integriert.

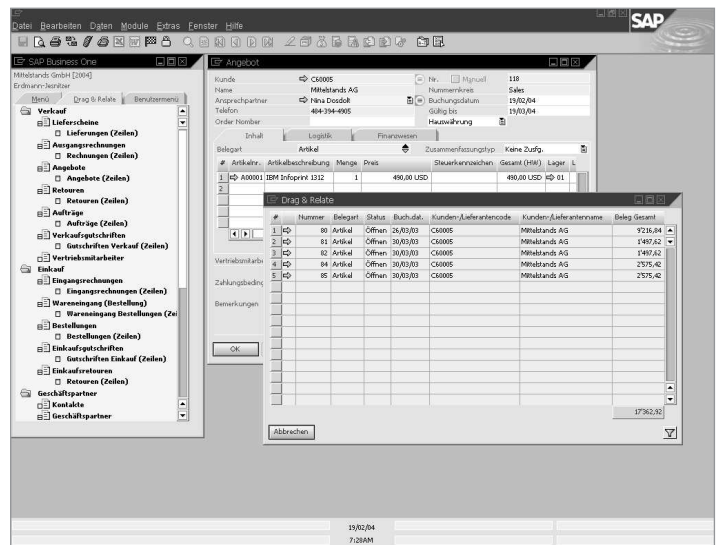


Abbildung 1: Über Drag&Relate lassen sich in Sekundenschnelle individuelle Berichte generieren.

- **Drag&Relate** – SAP Business One ist die einzige Lösung, mit der Anwender per Drag&Relate-Funktion durchgängige und transparente Informationen über Geschäftstätigkeiten generieren können. In Sekundenschnelle erschließen sich so wichtige Beziehungen und Transaktionen.
- **Workflow-basierte Alarmfunktionen** – Nur SAP Business One bietet die Möglichkeit, mit Workflow-basierten Alarmfunktionen auf spezifische Ereignisse aufmerksam zu machen, Benachrichtigungen zu erzeugen und mit entsprechenden Maßnahmen zu reagieren.
- **Anpassungsfähigkeit** – SAP Business One ist die einzige Lösung für den Mittelstand, in der Felder hinzugefügt, Formulare verändert und Abfragen und Berichte personalisiert werden können. Ändern sich die Anforderungen des Unternehmens, sind Funktionserweiterungen und Upgrades jederzeit möglich.

# SAP BUSINESS ONE: MASSGESCHNEIDERT FÜR IHREN ERFOLG

## Architektur

### Ausgelegt auf Flexibilität, Skalierbarkeit und Leistung

SAP Business One ist eine vollständig integrierte Lösung mit einem einheitlichen, intuitiven Look&Feel über alle Funktionen hinweg.

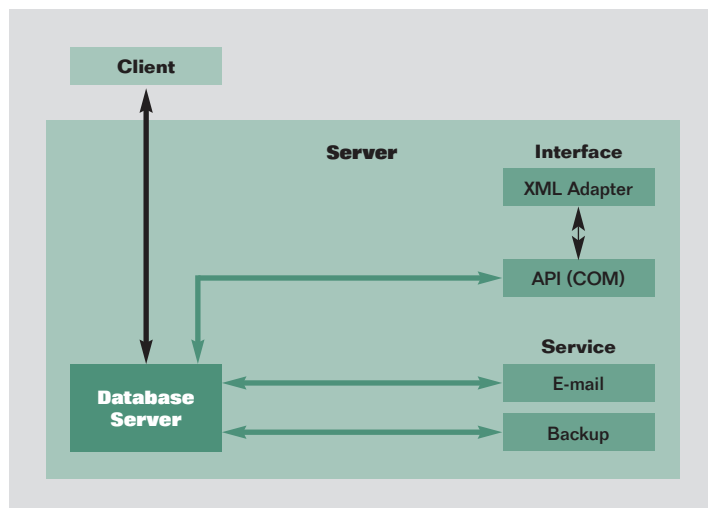


Abbildung 2: Client-/Server Architektur SAP Business One

Aufgrund der Single-Server-Umgebung ist SAP Business One einfach zu verwalten, zu pflegen und mit anderen Lösungen zu integrieren. Die Anwendung wird auf einem einzigen Server ausgeführt, der sich nahtlos ins Windows-Netzwerk integrieren lässt. Die auf Win 32-Bit basierende zweischichtige Client-/Server-Architektur garantiert höchste Leistungsfähigkeit und die optimale Nutzung des bestehenden Netzwerks. SAP Business One enthält Sicherheits- und Backup-Optionen sowie Netzwerk-Zugriffsprotokolle. Der Zugriff wird über Wide Area Network (WAN), Terminal Services oder per DFÜ gewährleistet. In der SAP-Business-One-Umgebung können die Standardverfahren zur Datenbanksicherung angewendet werden. Um einen direkten Zugriff auf kritische Geschäftsdaten zu ermöglichen, lässt sich die Datenbank problemlos auf einen anderen Rechner übertragen und speichern.

Die schlanke Architektur von SAP Business One unterstützt folgende Datenbanken:

- Microsoft SQL-Server
- Sybase Adaptive Server Enterprise – Small Business Edition
- IBM Universal Database Express Edition

Die Pflege ist denkbar einfach: Im Sicherheitsmodell kann der Administrator zu jeder Komponente eine Liste aller Funktionen generieren. Mit dieser lassen sich die Zugriffsrechte der Anwender definieren – Lesen, Schreiben oder beides.

## Funktionen und Eigenschaften

### Funktionsbereiche im Überblick

SAP Business One ist einfach und doch leistungsstark. Die Lösung kann als Hauptanwendung für Ihr gesamtes Geschäftsmanagement eingesetzt werden. Im Kern umfasst SAP Business One alle Funktionen, die Ihr Unternehmen benötigt. Außerdem Spezialfunktionen, die auch individuelle Anforderungen unterstützen und bei Bedarf erweitert werden können. SAP Business One lässt sich über zahlreiche Standardschnittstellen nahtlos in andere Anwendungen integrieren. So verfügt Ihr mittelständischer Betrieb über ein vielseitiges Instrument für eine erfolgreiche Unternehmensführung.

Die Lösung bietet alle administrativen Funktionen, um Daten anzupassen und zu sichern, Wechselkurse zu definieren, Berechtigungen und Alarmlisten zu konfigurieren und auf wichtige Informationen aus Fremdanwendungen zuzugreifen. SAP Business One umfasst zwölf Funktionsbereiche, die die Fähigkeiten der Software über reine Verwaltungsaufgaben hinaus erweitern und eine Rationalisierung Ihrer gesamten Geschäftsprozesse ermöglichen. Dieser modulare Aufbau ermöglicht es den Komponenten, über ein Application Programming Interface (API) untereinander zu kommunizieren, was wiederum die Anpassungsfähigkeit erhöht.

Die zwölf Funktionsbereiche sind:

- **Finanzwesen** – Abwicklung aller Finanztransaktionen in den Bereichen Hauptbuch, Konten einrichten und pflegen, Journalbuchung, Fremdwährungskorrekturen, Budgetierung sowie Profit-Center einschließlich Aufteilungsregeln.
- **Opportunities** – Sämtliche Opportunities (Verkaufschancen) lassen sich mit verschiedenen Details wie Quelle, Potenzial, Abschlussdatum, Mitbewerber oder Aktivitäten in der CRM-Lösung erfassen. Sind die Angebote erstellt und mit der Opportunity verknüpft, können sie vom ersten Anruf bis zum erfolgreichen Geschäftsabschluss verfolgt werden. Anwender analysieren Verkaufschancen mit Berichtsfunktion nach Quelle, Gebiet, Branche, Kunde oder Artikel. Auch Prognosen verwalten und die Ansicht der voraussichtlichen Abschlüsse für verschiedene Zeiträume (Monat, Quartal usw.) sind in der Berichtsfunktion möglich. Die Anwender können die Verteilung der Leads (Interessentenkontakte) auf die verschiedenen Quellen im Zeitverlauf betrachten und so die lohnenswerten Maßnahmen zur Gewinnung von Leads identifizieren.
- **Verkauf** – Für den Verkaufsprozess können Angebote erstellt, Kundenaufträge erfasst, Auslieferungen durchgeführt, Lagerbestandsmengen aktualisiert und sämtliche Rechnungen sowie die Debitorenbuchhaltung verwaltet werden.
- **Einkauf** – Abwicklung von Lieferantenverträgen und -transaktionen wie Bestellungen erstellen, Lagerbestände aktualisieren, den Einstandswert importierter Artikel bestimmen und Retouren oder Gutschriften bearbeiten.
- **Geschäftspartner** – Alle Informationen über Kunden, Interessenten und Lieferanten einschließlich ihrer Profile, Aktivitätsübersichten, Kontostände sowie Terminkalender für Benutzeraktivitäten verwalten.
- **Bankenabwicklung** – Unterstützt den kompletten Zahlungsverkehr vom Geldeingang über die Scheckausstellung und Einreichung bis hin zu Kreditkartenzahlungen und Kontenabstimmungen.
- **Lagerverwaltung** – Das System verwaltet Lagerbestände, Artikel, Preislisten, Sonderpreisvereinbarungen, Umlagerungen, Bestandskorrekturen und die Kommissionierung von auszuliefernden Waren.

- **Montage** – SAP Business One enthält Produktionswerkzeuge, um mehrstufige Stücklisten zu definieren, Fertigungsaufträge zu erstellen und die Dokumentation der Produkt- und Materialverfügbarkeit zu prüfen.
- **Materialbedarfsplanung** – Plangesteuerte Disposition (Material Requirements Planning (MRP)) mit Hilfe eines assistentenbasierten Prozesses. Anwender können anhand verschiedener Kriterien ein Szenario definieren und mit Prognosen die künftige Nachfrage berechnen.
- **Servicemanagement** – Steigert das Potenzial der Serviceabteilung mit Vertragsverwaltungen, Serviceplanungen und der Protokollierung von Kundeninteraktionen und dem Kundendienst. Bei der Fehlersuche und -behebung unterstützt die Techniker eine Wissensdatenbank.
- **Personal** – Umfasst Funktionen für das Personalmanagement wie Mitarbeiterdaten, Kontaktinformationen und Anwesenheitsberichte.
- **Berichtswesen** – Erstellt aussagekräftige Berichte über Aspekt des Unternehmens wie Außenstände von Kunden und Lieferanten, Verkauf, Cashflow, Kundenkontaktübersichten, Buchhaltung, Lagerbestände, Finanzberichte, Preise und Kundenaktivitäten.

## Konfiguration der Lösung

### Flexibilität bei der benutzerspezifischen Anpassung

In SAP Business One bestimmen Sie die Grundeinstellungen der Funktionen. Hierzu gehört, Wechselkurse zu definieren, Benutzerberechtigungen einzurichten, Post, E-Mail und SMS-Einstellungen sowie die Funktionen für den Datenimport und -export.

Konfigurierbare Kernfunktionen in der Administration sind:

- **Firmenauswahl** – diverse Grundeinstellungen.
- **Systeminitialisierung und Voreinstellungen** – Firmendaten und allgemeine Einstellungen.
- **Benutzerdefinitionen** – Kontenpläne, Steuerkennzeichen, Vertriebsmitarbeiter, Gebiete, Projekte, Adressformate, Zahlungsbedingungen, Lieferanten, Kunden, Artikel- und Provisionsgruppen, Lager, Servicevertragsvorlagen, Serviceteams, Banken, Zahlungsarten und Versandarten.

- **Berechtigungen** – In der Berechtigung definiert der Anwender Zugriffsrechte auf Dokumente und Informationen – zum Beispiel nach Team, Abteilung und Niederlassung.
- **Festlegung von Wechselkursen** – Als Grundlage für alle Berichte und erfassten Daten.
- **Dienstprogramme** – Daten sichern und automatisierte Prozesse definieren.
- **Datenimport und Datenexport**
- **Wiederherstellung** – Daten verwalten und wiederherstellen.
- **Alarmfunktionen** – Persönliche Profile für Warnmeldungen definieren.
- **Nachrichtenversand** – Nachrichten an interne Anwender, Kunden und Lieferanten senden.
- **Eröffnungssalden** – Eröffnungssalden für Hauptbuch und Geschäftspartner definieren.

Einzelheiten zu den Konfigurationsmöglichkeiten für die anderen Funktionen finden Sie im Anhang.

#### **Benutzerdefinierte Felder**

In SAP Business One können Sie für alle Objekte eigene Felder definieren – etwa für Artikel, Geschäftspartner oder Aufträge. So können typische Informationen für die unterschiedlichsten Geschäftsaktivitäten erfasst und verwaltet werden – wie Texte, Adressen, Telefonnummern, Internetadressen, Dateianhänge, Bilder, Auswahllisten usw.

#### **Formatierte Suche**

Die formatierte Suche ermöglicht Ihnen, Werte aus einem vordefinierten Suchvorgang in jedes Feld im System (einschließlich benutzerdefinierter Felder) zu schreiben.

Einige Anwendungsbeispiele für die formatierte Suche sind:

- Werte unter Verwendung verschiedener Objekte des Systems automatisch in Felder eingeben.
- Werte über vordefinierte Listen in Felder eingeben.
- Werte unter Verwendung von vor- oder benutzerdefinierten Abfragen automatisch in Felder eingeben.

- Abhängigkeiten zwischen Systemfeldern definieren – zum Beispiel „Der Wert im Feld X ist abhängig vom Wert im Feld Y“.
- Nur für Abfragen verwendete Felder anzeigen – zum Beispiel Benutzersignatur, Erstellungsdatum, Saldo offener Schecks (für einen Geschäftspartner) usw.

#### **Dynamische Erweiterungsmöglichkeiten**

SAP Business One bietet Ihnen ein stabiles Basissystem mit leistungsstarken Kernfunktionen, die auch landesspezifische Besonderheiten berücksichtigen – z. B. Gesetze, Währungen und Finanzvorschriften. Mit Hilfe von Application Programming Interfaces (APIs) können Sie das Basissystem um branchenspezifische Funktionen erweitern und vorhandene Funktionen Ihren speziellen Bedürfnissen anpassen. Die API-Programmierschnittstelle basiert auf COM-Technologie. Die verfügbaren COM-Objekte können mit Programmiersprachen wie Visual Basic, C/C++ und Java bearbeitet werden. Es stehen zwei verschiedene APIs zur Verfügung: für Datenschnittstellen und für die Bearbeitung der Benutzeroberfläche.

#### **Datenschnittstelle: Dreh- und Angelpunkt für den Objektaustausch**

Dieses API liefert Ihnen Objekte und Verfahren, mit denen Sie die wichtigsten SAP-Business-One-Datenobjekte lesen und bearbeiten können.

Zu den von der Datenschnittstelle gelieferten Objekten und Verfahren zählen:

- **DBConnection** stellt die Verbindung zum SAP-Business-One-Server her.
- **Company** repräsentiert eine Unternehmensdatenbank.
- **RecordSet** enthält SQL-Daten – mit seiner Funktion DoQuery können SQL-Abfragen oder bereits gesicherte Prozesse gestartet werden.
- **SBOBob** hilft, schnell und einfach wertvolle Informationen aufzurufen.

- **Message** hilft, Nachrichten mit Dateianhängen und Links an andere Anwender von SAP Business One zu schicken.
- **UserFields** enthält eine Sammlung aller benutzerdefinierten Felder.
- **Field** wird für die Bearbeitung von Felddaten verwendet.
- **Items** beinhaltet den Stammdatensatz eines Produkts.
- **BusinessPartner** beinhaltet den Stammdatensatz eines Kunden oder Lieferanten.
- **ProductTrees** stellt die Kopfzeile einer Stückliste dar.
- **ProductTrees\_Lines** stellt die einer Stückliste zugeordneten Materialien dar.
- **Documents** beinhaltet die Kopfzeile eines Verkaufs- oder Beschaffungsbelegs.
- **Documents\_Lines** beinhaltet die einem Verkaufs- oder Beschaffungsbeleg zugeordneten Positionen.
- **JournalEntries** steht für Journalbuchungen.

### Zugriff auf die Benutzeroberfläche

Mit den Verfahren dieses API können Sie auf Objekte der Benutzeroberfläche wie Eingabefelder, Ankreuzfelder, systeminterne Ereignisse usw. zugreifen.

Beispiele für Objekte und Verfahren der Benutzeroberfläche:

- **Application** stellt die Verbindung zur Anwendung SAP Business One her.
- **Form** beinhaltet ein Fenster innerhalb einer SAP-Business-One-Komponente.
- **Item** ermöglicht Dialogfenster zu bearbeiten – Inhalte, Position, Größe und Sichtbarkeit.
- **Check Box** ermöglicht Ankreuzfelder zu bearbeiten.
- **Matrix** steht für eine Tabelle in einem Fenster.
- **ItemEvent** ermöglicht Ereignissen zu bearbeiten.
- **MenuItem** aktiviert einzelne Menüpunkte.
- **MenuEvent** erlaubt, in den Prozess eines Ereignisses einzugreifen.

### Optionale Komponenten

Als Ergänzung zur Basislösung bietet SAP Ihnen eine Reihe von Zusatzfunktionen. Die Leistungsmerkmale verursachen keine zusätzlichen Anschaffungskosten.

#### Outlook-Integration

SAP Business One ermöglicht Ihnen mit der Integration in Microsoft Outlook eine nahtlose Kommunikation über das gesamte Unternehmen und alle seine Funktionsbereiche hinweg. Kontaktdaten, Termineinträge und Aufgaben können sowohl in SAP Business One als auch in MS Outlook aufgerufen werden. Outlook umfasst auch eine integrierte Angebotsverwaltung.

Migrationspakete sind:

- **Data Transfer Workbench** – Data Transfer Workbench ist ein Dienstprogramm zur Altdatenübernahme. Damit können Stamm- und Bewegungsdaten während eines Implementierungsprojekts ins SAP-Business-One-System migriert werden. Um die Aufbereitung der Daten für den Import zu vereinfachen, stehen vordefinierte Datendateivorlagen bereit.
- **Migration nach mySAP™ Business Suite** – SAP bietet einen Migrationspfad von SAP Business One zur Lösungsfamilie der mySAP Business Suite. So ist eine Verbindung zum Mutterunternehmen möglich und drastisches Wachstum bis auf mehrere Tausend Mitarbeiter kann unterstützt werden.

#### Business Configuration Sets (BC-Sets)

Ein BC-Set ist ein Implementierungswerkzeug, das typischerweise eingesetzt wird, um den Customizing-Prozess zu vereinfachen. Die Funktion erleichtert Partner-Lösungspakete anzulegen und zu pflegen. Alle Einstellungen für eine bestimmte Funktion oder einen ganzen Geschäftsprozess können zur Wiederverwendung übernommen werden.

### **Payment Engine**

Die Payment Engine von SAP Business One erzeugt Dateiformate für elektronische Zahlungen. Zur Verfügung stehen Ihnen vordefinierte Dateiformate für Überweisungen, den Lastschrifteneinzug, Bankdateien für Wechseldokumente, Bankauszüge der importierenden Bank und elektronische Schecks verschiedener Länder. Dank der integrierten Bargeld- und Bankfunktionen können Sie mehrere Vorgänge des Zahlungsverkehrs auf einmal erledigen.

### **Advanced Layout Designer**

Der Advanced Layout Designer ist ein in SAP Business One integriertes, modular aufgebautes Entwicklungstool. Es erweitert die Funktionalität für das Druckformular- und Layout-Design und gibt Ihnen mehr Freiheit beim Aufbau und der Gestaltung.

### **Support Desk**

Der Support Desk ermöglicht Ihnen den direkten Zugriff auf den SAP-Service-Marktplatz aus SAP Business One heraus. Nach einer kurzen Konfiguration können Sie offline Servicemeldungen erstellen und online mit bis zu 4 MB großen Anhängen an den SAP-Service-Marktplatz senden.

### **SAP EarlyWatch® Alert**

Der SAP EarlyWatch® Alert liefert Ihnen Informationen über die Systemleistung, um technischen Problemen vorzubeugen. Die Daten werden in Ihrem SAP-Business-One-System gesammelt und zur Analyse exportiert. Die Ergebnisse können per E-Mail empfangen oder auf dem SAP-Service-Marktplatz abgerufen werden.

### **Anlagenbuchhaltung**

(Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Kanada, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz, Spanien)

Die Anlagenbuchhaltung in SAP Business One ermöglicht Ihnen, Sachanlagevermögen zu verwalten und zu überwachen. Das System unterstützt Käufe, Gutschriften, Abgänge und Umbuchungen. Anhand der Erwerbs- und Herstellungskosten sowie der Nutzungsdauer berechnet es Abschreibungsprognosen und nimmt die entsprechenden Buchungen im Hauptbuch vor. In den Stammdaten des Anlagevermögens können Sie die Wertentwicklung im Jahresverlauf als Schnellüberblick aufrufen. Zukünftige Wertminderungen simuliert die Abschreibungsprognose. Als wichtige Ergänzung der Bilanz sind in der Anlagenhistorie alle Veränderungen des Anlagevermögens (Transaktionen) eines Geschäftsjahres verzeichnet. Funktionen zum Datenimport ermöglichen, auf historische Daten und die Anfangswerte jedes Geschäftsjahres zurückzugreifen.

### **DATEV-FI (Deutschland)**

Mit der DATEV-FI-Schnittstelle können Sie Finanzinformationen in SAP Business One anlegen, in das DATEV-Buchhaltungssystem übertragen und für den Steuerberater exportieren.

### **Intrastat**

Statistiken zum Warenverkehr zwischen den Mitgliedsländern der Europäischen Union (EU) können Sie mit dem Berichtssystem Intrastat (Intrahandelsstatistik) erstellen. Länderspezifische Intrastat-Erklärungen für die zuständigen Behörden verfasst das Add-on anhand der in SAP Business One verfügbaren Daten.

### **ELSTER-Integration** (Deutschland)

Das Kürzel ELSTER steht für „Elektronische Steuererklärung“. Das Projekt des Gesetzgebers ermöglicht Ihnen, die Steuerklärungen elektronisch per Internet zu erledigen. SAP Business One unterstützt als ELSTER-kompatible Anwendungssoftware die Umsatzsteuervoranmeldung.

### **Stampit-Integration** (Deutschland)

Stampit ist eine PC-basierte Frankiersoftware der Deutschen Post AG. Mit dieser können Sie Postwertzeichen online erstellen und mit dem Dokument ausdrucken. Berichtsvorlagen lassen sich mit aktuellen Anwendungsdaten füllen – beispielsweise den Inhalten eines Angebots.

## **Systemanforderungen**

### **Garantiert niedrige Gesamtbetriebskosten**

Die minimalen Systemanforderungen von SAP Business One halten Ihre Gesamtbetriebskosten auf einem absoluten Minimum. Die Systemwartung und -verwaltung gestaltet sich überschaubar und einfach. In der folgenden Tabelle sind die Systemanforderungen von SAP Business One aufgeführt:

<b>Server</b>	
Betriebssystem	Microsoft® Windows 2000 Server/Advanced Server Microsoft® Windows 2003 Server Standard/Enterprise 32Bit
CPU	MS SQL Server – 1x Intel Pentium III Sybase – 2x Intel Pentium IV IBM DB2 – 4x Intel Pentium IV
Arbeitsspeicher	MS SQL Server – 512MB Sybase – 1GB IBM DB2 – 1GB
Freier Festplattenspeicher	MS SQL Server – Systempartition 0,5GB/Datenpartition 2GB Sybase – Systempartition 0,5GB/Datenpartition 2GB + zusätzlich 1GB für jede Firma IBM DB2 – Systempartition 0,5GB/Datenpartition 2GB
CD-Rom-Laufwerk	24x oder höher
Grafik	640 X 480 mit 256 Farben oder höher
Datenbank	Microsoft® SQL Server 2000 SP3 Sybase Adaptive Server Enterprise 12.5.2 GA IBM DB2 Universal Database 8.1 FP5 Express Edition
Software	Microsoft® IE 6.0 SP1 Microsoft® Data Access Components (MDAC) 2.6/2.8 for Windows 2003 Server Für IBM DB2: Microsoft®.Net SDK – Windows 2000 Microsoft® Visual C++ .Net – Windows 2003
<b>Workstation</b>	
Betriebssystem	Microsoft® Windows 2000 Professional Microsoft® Windows XP Professional SP1 32Bit
CPU	1x Intel Pentium
Arbeitsspeicher	128MB
Freier Festplattenspeicher	500MB
CD-Rom-Laufwerk	24x oder höher
Grafik	800 X 600 mit 24Bit Farben oder höher
Software	Microsoft® IE 6.0 SP1 Microsoft® Data Access Components 2.6 (MDAC) oder höher

Tabelle 2: Mindestanforderungen an Hardware und Software für die Nutzung von SAP Business One

## INTEGRATION IN DIE mySAP BUSINESS SUITE

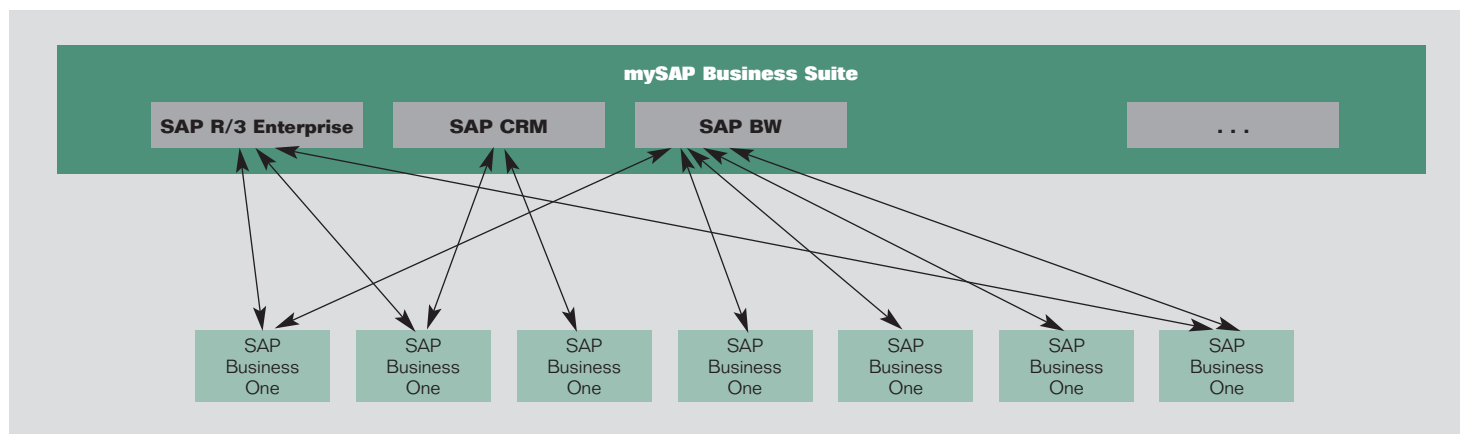


Abbildung 3: Übersicht einer möglichen Integrationslandschaft

Bei komplexen Geschäftsabläufen müssen Unternehmen in der Lage sein, weltweit Informationen zu beziehen und Daten zu tauschen – von Tochtergesellschaften. Durch diese Zusammenarbeit kann Ihr Unternehmen an Transparenz gewinnen, Einsparungspotenziale und Effizienzsteigerungen bestimmen und die Wettbewerbsfähigkeit entscheidend erhöhen. Dank der offenen Systemarchitektur lässt sich SAP Business One in die mySAP Business Suite und in Lösungen unabhängiger Anbieter integrieren. So können die Vorteile von SAP im gesamten Unternehmen voll ausgeschöpft werden.

### Integrationsstrategie

Die klassische Kommunikation zwischen der Unternehmenszentrale und ihren Niederlassungen läuft auch heute noch in vielen Fällen über Fax, E-Mail, Telefon und den Austausch von Dateien, die manuell weiterverarbeitet werden müssen. Die SAP-Business-One-Integrationsstrategie ersetzt weitgehend die manuellen Prozesse durch eine nahtlose Kommunikation der Systeme. So sind Daten in Echtzeit verfügbar. Jede Transaktion wird protokolliert und auf eine erfolgreiche Übergabe geprüft. Die Kosten für die benötigte Technik, die Implementierung, den Betrieb und die Wartung müssen dabei so gering wie möglich gehalten werden.

### Zentrale Stammdatenverwaltung

Harmonisierte Unternehmensstammdaten und ihre automatische Verteilung gelten heute als Kernherausforderungen in Unternehmen. Ist doch der effiziente und erfolgreiche Umgang mit Stammdaten ein kritischer Erfolgsfaktor. SAP Business One können Sie jederzeit in Ihr zentrales Stammdatenmanagement integrieren. So werden zentral verwaltete Stammdaten weltweit allen Niederlassungen zur Verfügung gestellt. Geänderte, zentral gehaltene Stammdaten wirken sich bei Bedarf auch unmittelbar in der lokalen Stammdatenverwaltung von SAP Business One aus.

### Prozessintegration mit mySAP ERP

Damit Sie operative Geschäftsprozesse im Bereich Einkauf, Verkauf und Abrechnung zwischen Niederlassungen nahtlos integriert abbilden können, stellt SAP Business One vorkonfigurierte Integrationsschritte zur Verfügung. Diese beziehen sich auf technische Elemente und betriebswirtschaftliche Inhalte – die Umwandlung einer SAP-Business-One-Bestellung (Einkauf) in einen mySAP-ERP-Auftrag (Verkauf). Voreingestellte Integrationsinhalte sind schnell implementierbar, flexibel und anpassungsfähig. Sie bringen geschäftskritische Informationen in einen Zusammenhang, der unmittelbar von allen SAP-Komponenten verstanden wird.

### Datenkonsolidierung mit SAP Business Information Warehouse

Führungskräfte international agierender Unternehmen benötigen integrierte Informationssysteme, mit denen sie Daten aus verschiedenen Produktivsystemen effizient zur Entscheidungsfindung und Überwachung nutzen können. Mit der Integration können sie Daten aus SAP Business One überwachen und für das Berichtswesen verwenden. SAP bietet Tochtergesellschaften, die mit SAP Business One arbeiten, das notwendige Konfigurationswerkzeug und die Technologien für die Datenzuordnung und den Datenzugriff.

### Transparenz im Unternehmen

- Die Integrationsstrategie für kleine und mittlere Unternehmen bietet eine gemeinsame Plattform für ein einheitliches Berichtswesen. Für eine genaue Momentaufnahme der gesamten Unternehmenssituation können Daten in Echtzeit angepasst werden.
- Daten werden in allen Bereichen des Unternehmens im gleichen Format und der gleichen Terminologie bereitgestellt. Diese einheitliche Sicht ermöglicht eine schnelle Einigung zwischen Entscheidungsträgern, verbessert die Aussagekraft der Daten und erhöht die Handlungsfähigkeit.
- Eine transparente Logistikkette erleichtert die Bestandsituation zu identifizieren und zu verfolgen. Bestandsbezogene Kosten können durch eine unternehmensübergreifende Optimierung gesenkt werden.
- Für die Finanzbuchhaltung relevante Daten können in Echtzeit von SAP Business One an die mySAP Business Suite gesendet werden.

### Die wichtigsten Vorteile der Integration auf einen Blick:

100% SAP	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Ein Kontakt, ein Trainingszentrum, eine Supportorganisation</li><li>■ Daten und Inhalte einfach zwischen SAP-Systemen verteilen</li><li>■ Homogene, abgestimmte und standardisierte Prozesse beinhalten unterschiedliche lokale Notwendigkeiten (Gesetze, Customizing, Releasestände)</li><li>■ Eng angelehnt an SAP NetWeaver</li></ul>
Schnelle Implementierung	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Vorkonfigurierte Inhalte für Standardintegrationen zwischen SAP Business One und der mySAP Business Suite</li><li>■ Eigene Integrationsszenarien erstellen</li></ul>
Hohe Produktivität	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Schnellere Durchlaufzeiten</li><li>■ Reduzierte Fehlerquote und höhere Datenqualität</li><li>■ Niedrige Prozesskosten</li></ul>
Hohe Flexibilität	Vorkonfigurierte Unterstützung durch SAP-NetWeaver-Technologie wie SAP Exchange Infrastructure
Niedrige TCO	Betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten in IT-Prozessen besser und schneller abbilden

Tabelle 1: Zusammenfassung der Vorteile einer SAP-Business-One-Integration

## EINE IDEALE UNTERNEHMENSLösUNG

SAP Business One ist der neue Standard für Unternehmenssoftware. Mit über 30 Jahren Erfahrung und zwölf Millionen Anwendern weltweit wurde SAP Business One vom weltweit führenden Anbieter von Unternehmenssoftwarelösungen entwickelt. Als kostengünstige, integrierte Geschäftsmanagementlösung speziell für kleine und mittlere Unternehmen bietet Ihnen SAP Business One größtmögliche Flexibilität. Die Software ist individuell anpassbar und stellt sicher, dass Sie auf alle für die Unternehmensführung nötigen Informationen schnell und unkompliziert zugreifen können. Nutzen Sie die strategische Leistungsfähigkeit von SAP Business One, um Ihre Gewinne zu steigern und ein ungekanntes Maß an Transparenz kennen zu lernen.

Weitere Informationen zu SAP Business One finden Sie auf unserer Website unter [www.sap.com/smb/businessone](http://www.sap.com/smb/businessone)

## ANHANG – FUNKTIONSÜBERBLICK

### Finanzwesen

SAP Business One enthält für jedes Land Kontenplanvorlagen, die Sie an unternehmensspezifische Anforderungen anpassen können. Es besteht die Möglichkeit, freie Kontenpläne mit bis zu zehn Segmenten zu definieren.

**Journalbuchungen** – In dieser Funktion können Sie Journalbuchungen eingeben oder suchen. In der Regel werden sie automatisch aus dem Verkauf, Einkauf und von der Bankabwicklung gebucht. Jede Transaktion lässt sich automatisch einem Projekt oder einem Profit-Center zuordnen.

**Buchungsvorerfassung** – Journalbuchungen für eine vorläufige Stapelverarbeitung können Sie mit der Buchungsvorerfassung manuell vorsehen. So lassen sich Buchungen prüfen und korrigieren, bevor sie in das Hauptbuch eingetragen werden.

**Kontierungsvorlagen** – In dieser Funktion besteht die Möglichkeit, Kontierungsmuster zu definieren, mit denen Zeit gespart und Fehler bei der manuellen Erfassung von Journalbuchungen vermieden werden können.

**Dauerbuchungen** – Buchungen, die Sie regelmäßig ausführen, können definiert werden. SAP Business One erinnert automatisch daran, die Buchung auszuführen.

**Stornierte Transaktionen** – Mit dieser Funktion können Sie ein monatliches Datum definieren, an dem Buchungen automatisch storniert werden.

**Wechselkursdifferenzen** – Offene Posten in Fremdwährungen können Sie periodisch bewerten. So lassen sich Differenzen aufzeigen und die richtige Transaktion zur Korrektur auswählen.

**Finanzberichtsvorlagen** – Mit dieser Funktion können Sie auf schnelle und einfache Weise eine unbegrenzte Zahl an Finanzberichtsvorlagen generieren. Über das Formular erstellen Sie verschiedene Vorlagen – wie für Gewinn-Verlust-Rechnungen.

**Budgets** – Budgets lassen sich festlegen und verwalten. Sie können Zuteilungsmethoden konfigurieren, Zahlen in jeder Währung definieren und einen zusammenfassenden Bericht anzeigen, der die tatsächlichen mit den geplanten Zahlen vergleicht. Über einen definierbaren Online-Alarm werden Sie benachrichtigt, wenn eine Transaktion das monatliche oder jährliche Budgetlimit überschreitet.

**Profit-Center anlegen** – Mit dieser Funktion definieren Sie die unterschiedlichen Profit-Center und Abteilungen Ihres Unternehmens. Im Kontenplan können geeignete Einkommens- oder Kostenkonten zu einem vordefinierten Profit-Center zugeordnet werden.

**Aufteilungsregeln definieren** – Auf der Grundlage definierter Kosten und eigener Erfahrungen können Sie hier Aufteilungsregeln festlegen, die Ihre Geschäftsaktivitäten charakterisieren. Im Kontenplan können Sie Einkommens- oder Kostenkonten den entsprechenden Aufteilungsregeln zuordnen.

**Tabelle für Profit-Center und Aufteilungsregeln** – In einer Tabelle lassen sich Profit-Center und Aufteilungsregeln in Tabellenform anzeigen. Alle Zahlen sind übersichtlich dargestellt und können ohne weiteres angepasst werden. Neue Profit-Center und Aufteilungsregeln legen Sie in der Tabelle an. Sobald alle Faktoren festgelegt sind, ordnet das System die Gelder automatisch den einzelnen Kostenstellen in jeder Transaktion zu und ermöglicht so, auf detaillierte Kosteninformationen zurückzugreifen.

**Profit-Center-Bericht** – Diese Gewinn-Verlust-Rechnung basiert auf direkten und indirekten Erlösen und Kosten, entsprechend den vordefinierten Aufteilungsregeln. Die Auswertung führen Sie für jedes Profit-Center aus. Ergebnisse zeigt das System pro Jahr oder wahlweise pro Monat an. Auf Wunsch kann der vorhergehende Vergleichszeitraum zum Vergleich gegenüber gestellt werden.

## Opportunities

Sämtliche Opportunities (Verkaufschancen) lassen sich mit verschiedenen Details wie Quelle, Potenzial, Abschlussdatum, Mitbewerber oder Aktivitäten in der CRM-Lösung erfassen. Sind die Angebote erstellt und mit der Opportunity verknüpft, können sie vom ersten Anruf bis zum erfolgreichen Geschäftsabschluss verfolgt werden. Verkaufschancen analysieren Sie mit Berichtsfunktion nach Quelle, Gebiet, Branche, Kunde oder Artikel. Und auch Prognosen, die Ansicht der voraussichtlichen Abschlüsse und die Verteilung der Leads (Interessentenkontakte) auf verschiedene Quellen sind möglich. So können Sie erfolgversprechende Maßnahmen zur Gewinnung von Leads ermitteln.

## Verkauf

Dieser Funktionsbereich von SAP Business One schafft Flexibilität bei der inhaltlichen Erstellung von Angeboten oder Marketingdokumenten. Die Lösung unterstützt unterschiedliche Zeilenarten. Damit können Sie auch Teilsummen vorhergehender Zeilen einfügen. Im Dokumentkörper lassen sich Freitexte einfügen und Vorschläge für Ersatzartikel anzeigen. Standardkommentare können gespeichert und wieder verwendet werden. Kopf- und Fußzeilentexte sind für jedes Dokument frei definierbar. Bruttogewinne lassen sich individuell errechnen und Verkaufspreise anzeigen.

**Angebot** – Mit dieser Funktion setzen Sie im Handumdrehen ein Kundenangebot auf. Sie können den Bruttogewinn des Angebots einsehen, Bestände ermitteln (allgemein oder nach Lager) und ehemals angebotene Verkaufspreise aufrufen. Nach Erstellung kann das Angebot per Mausklick nach MS Word exportiert werden.

**Kundenauftrag** – Diese Funktion erleichtert Kundenaufträge durchzuführen. Mitarbeiter können die Bestände eines Artikels an allen Lagerstandorten überblicken. Daraufhin lassen sich wahlweise Alternativprodukte auswählen, Artikel nachbestellen oder der Auftrag in Teillieferungen spalten. Anhand des Kundenauftrags können Bestellungen automatisch generiert und per Streckengeschäft direkt an den Kunden geliefert werden.

**Lieferung** – Die für die Auslieferung zuständige Abteilung kann die erforderlichen Packdokumente für alle Waren generieren. Der integrierte Verpackungsprozess erleichtert es, Positionen zu unterschiedlichen Verpackungseinheiten zu leiten. Aus dem Lieferschein heraus können Sie per Mausklick die Nachverfolgungsnummer speichern und auf den Lieferstatus zugreifen. Erfolgt eine Lieferung, aktualisieren sich die Lagerbestandsdaten automatisch.

**Ausgangsrechnung** – Mit der Rechnung wird automatisch eine entsprechende Journalbuchung erzeugt. Bezahlte der Kunde einen Teil der Rechnung sofort, können Sie eine automatische Quittung ausgeben.

**Ausgangsrechnung und Zahlung** – Rechnung und Quittung werden in einem Schritt aus demselben Dokument erzeugt.

**Retouren** – Retouren an Lieferanten zur Reparatur werden mit dem Retourenbeleg abgewickelt.

**Verkaufsgutschrift** – Schickt der Kunde Ware zurück, bekommt er eine Gutschrift ausgestellt. Die Daten können Sie aus dem Originalbeleg importieren.

**Belegdruck** – Verkaufs- oder Einkaufsbelege lassen sich ausdrucken. Die Auswahl des Belegs ist nach Zeitraum, Belegnummer oder Belegart möglich.

**Automatische Belegzusammenfassung** – Mit diesem Assistenten können Sie die zuvor einzelnen Verkaufsbelege zusammenfassen. Der Assistent ist besonders für Anwender hilfreich, die verschiedene Aufträge oder Lieferscheine im Laufe eines Monats ausgeben, aber am Ende des Monats eine zusammengefasste Rechnung für jeden Kunden erhalten möchten.

**Geparkte Belege** – Mit dieser Funktion können Sie als Entwürfe gespeicherte Belege drucken, bearbeiten und verwalten.

**Mahnassistent** – Mehrfache Anschreiben pro Kunde lassen sich mit dem Mahnassistent erstellen. Die Mahnhistorie können Sie regelmäßig aufrufen und so ausstehende Debitorenrechnungen überprüfen. In vordefinierten Intervallen lassen sich Schreiben entsprechend den verschiedenen Mahnstufen versenden. Zinsen und die Mahngebühren können bestimmt werden.

## **Einkauf**

**Bestellungen** – Mit dieser Funktion wickeln Sie alle Bestellungen ab. Das System aktualisiert dabei automatisch die verfügbare Menge der bestellten Artikel und informiert den Lagerverwalter über das erwartete Lieferdatum. Eine Bestellung kann aufgeteilt, unterschiedliche Packlisten und Lieferscheine können erstellt und an verschiedene Lager geliefert werden.

**Wareneingang (Bestellung)** – Lieferungen im Warenlager können Sie mit dieser Funktion entgegennehmen und mehreren Warenlagern zuweisen. Die Eingänge lassen sich mit Bestellungen verknüpfen und die Bestellmenge nach Maßgabe der tatsächlich gelieferten Menge ändern.

**Retouren** – Retouren an Lieferanten zur Reparatur werden mit dem Retourenbeleg abgewickelt.

**Eingangsrechnung** – Mit dieser Funktion bearbeiten Sie Lieferantenrechnungen. Journalbuchungen legt das System automatisch an, um die Informationen später bei der Bearbeitung von Zahlungen an den Lieferanten zu verwenden.

**Gutschrift** – Bei Warenretouren erstellt das System eine Gutschrift für den Lieferanten. Die gewünschten Daten können auf einfache Art und Weise aus dem Originalbeleg importiert werden.

**Wareneinstandspreise** – In SAP Business One können Sie den Einstandswert importierter Waren berechnen. So lassen sich die verschiedenen Kosten- und Aufwandsarten den FOB-Kosten zuordnen und der tatsächliche Lagerwert aktualisieren.

**Geparkte Belege** – In dieser Funktion lassen sich alle Einkaufsbelege, die als Entwurf gespeichert wurden, ausdrucken, bearbeiten und verwalten.

**Belegdruck** – Mit dieser Funktion können Sie jeden Verkaufs- oder Einkaufsbeleg ausdrucken. Die Auswahl ist nach Zeitraum, Belegnummer oder Belegart möglich.

## **Geschäftspartner**

Alle wichtigen Informationen zu Kunden, Lieferanten und Interessenten können Sie zentral speichern. Hinterlegt werden Adressen, Vertriebsmitarbeiter, Zahlungsbedingungen und eine unbegrenzte Anzahl von Ansprechpartnern, usw. Zusätzlich können Sie alle wichtigen Daten wie Kundenverkaufsberichte und detaillierte Salden abrufen. SAP Business One unterstützt die Suche nach Einträgen mit Suchausdrücken wie „Beginnt mit“, „Beinhaltet“ und „Ist größer als“.

**Aktivitäten** – Mit dieser Funktion lassen sich Kontakt ereignisse wie Telefonate, Besprechungen oder Folgeaktivitäten dokumentieren. Sie können den Ereignissen besondere Anmerkungen und Anhänge hinzufügen und die nächsten Schritte terminieren.

**Kalender** – SAP Business One umfasst einen Kalender, der die Aktivitäten eines oder mehrerer Anwender grafisch darstellt. Dieser kann so konfiguriert werden, dass er nur Aktivitäten ausgewählter Anwender anzeigt. Verschiedene Kalenderansichten stehen zur Auswahl.

## **Bankenabwicklung**

**Eingangszahlungen** – Alle bei der Bank eingegangenen Zahlungen können Sie offenen Rechnungen (per Scheck, Kreditkarte, Barzahlung oder Überweisung) zuordnen und im Hauptbuch aktualisieren. Das vereinfacht den Zahlungseingangsprozess.

**Scheckverwaltung** – Hier können Sie Scheckdaten verwalten, einzelne Schecks indossieren oder stornieren.

**Kreditkartenverwaltung** – Mit dieser Funktion lassen sich Kreditkartendaten verwalten, Kartenbelege indossieren oder stornieren.

**Einreichungen** – Bareinzahlungen, Kreditkartenzahlungen oder Scheckeinreichungen können Sie erfassen. Aus einer Liste wählen Sie die Schecks, die eingereicht werden sollen. Kreditkartenzahlungen können je nach Vereinbarung mit den entsprechenden Kreditkartengesellschaften automatisch eingereicht werden.

**Ausgangszahlung** – Hier legen Sie Zahlungen an Lieferanten an, ordnen Zahlungen offenen Einkaufsrechnungen zu und veranlassen die automatische Ausgabe von Schecks an Lieferanten.

**Scheckentwertung** – Mit dieser Funktion können Sie Zahlungsbuchungen stornieren und die korrekten Daten eingeben. Sie ist besonders nützlich, wenn bei einem Zahlungslauf unvorhergesehene Probleme wie Druckerfehler auftreten, die dazu führen, dass die Daten auf den gedruckten Schecks von denen im System abweichen.

**Zahlungsassistent** – Die Zeit sparende Funktion hilft Ihnen, mehrere Zahlungen (per Online-Überweisung oder Scheckversand) auf einmal anzulegen. Sie wählen anhand selbst definierter Kriterien wie Fälligkeitsdatum oder Ablauf einer Zahlungsfrist die Lieferanten aus, deren Rechnungen zu bezahlen sind. Das System erzeugt eine Zahlungsliste, die Sie in Berichtsform abrufen und wahlweise als Empfehlung ablegen oder zum Erstellungszeitpunkt ausführen lassen können.

**Kontoauszüge und Abstimmungen** – Das System unterstützt eine vollkommen automatische Abstimmung. Haben- und Soll-Transaktionen können miteinander abgeglichen werden, um ein Hauptbuchkonto abzustimmen oder die Kassenbuchdaten mit den Kontoauszügen zu vergleichen.

**Abstimmungsassistent** – Dieser in SAP Business One integrierte Assistent bringt Ihrer Buchhaltung Zeitersparnis. Sind die Abstimmungsparameter definiert, ermittelt das System über einen Algorithmus die korrekte Bankenabstimmung.

### Lagerverwaltung

Funktionen zur Lagerverwaltung ermöglichen es, Artikelstammdaten zu verwalten, Serien- und Chargennummern sowie Preislistendaten zu pflegen, Ersatzartikel zu definieren, vorgehaltene Warenbestände zu erhöhen oder zu verringern, Lagerbestandskosten nach aktuellen Marktpreisen neu zu bewerten, Inventuren durchzuführen und Kommissionierlisten für offene Kundenbestellungen zu generieren.

**Artikelstammdaten** – Hier definieren Sie Artikel, Stücklistenartikel sowie nicht bestandsgeführte Artikel wie Arbeitskraft oder Reisezeit. Sie pflegen Standardinformationen wie Hauptlieferant, Ein- und Verkaufseinheiten sowie den steuerlichen Status eines Artikels. Lagerbestände können in mehreren Warenlagern gehalten werden. SAP Business One kann die Kosten jedes Artikels pro Warenlager verfolgen und unterstützt unterschiedliche Verfahren der Bestandsbewertung auf Artikelbasis (derzeit Standardkosten, gleitender Durchschnitt und FIFO). Auch Planungsdaten gehören zu den Artikelstammdaten. So können Sie die Beschaffungsart (Fertigung oder Kauf) und die Bestellzeiträume festlegen, in denen ein Artikel gekauft wird (monatlich, wöchentlich oder täglich). Das System definiert die zu ordernde Beschaffungsgröße, die Mindestbestellmenge und die durchschnittliche Vorlaufzeit.

**Seriennummer** – Seriennummern generiert das System anhand vordefinierter Masken automatisch; sie können jedoch auch manuell erstellt und bei Bestandstransaktion oder bei der Herausgabe eines Artikels aus dem Bestand zugewiesen werden.

**Chargen** – Sie können Produkten bestimmte Chargen zuweisen und sie nach Lagerungsfähigkeit oder einem anderen frei wählbaren Attribut klassifizieren. Für diese Produkte sind in Kundenaufträgen, Lieferscheinen oder Bestandsbewegungen die Chargen zu definieren. Die Chargen können über einen eigenen Chargenbericht überwacht werden.

**Alternativartikel** – Mit dieser Funktion können Sie eine Liste alternativer Artikel definieren, die dem Kunden angeboten werden, falls der von ihm gewünschte Artikel nicht verfügbar ist. Die Ersatzartikel können nach Ähnlichkeit, Preis oder Menge sortiert werden.

**Katalognummer des Geschäftspartners** – Hier wird eine Tabelle mit Querverweisen gepflegt, die die Artikelnummern der Geschäftspartner mit denen aus Ihrer Bestandshaltung verknüpft. So können auf Einkaufsbelegen anstatt der Bestandsartikelnummern die Artikelnummern der Lieferanten verwendet werden.

**Methoden der Bestandsbewertung** – Veränderte Situationen oder Rahmenbedingungen können erfordern, die Methoden, mit denen Ihr Unternehmen seine Bestände bewertet, umzustellen. Mit Hilfe des Berichts über Methoden der Bestandsbewertung können Sie problemlos Positionen aus einer Liste auswählen und eine alternative Bewertungsmethode auswählen.

**Wareneingang/-ausgang** – Über diese beiden Funktionen erfassen Sie den Warenein- bzw. -ausgang, wenn er sich nicht direkt auf einen Verkaufs- oder Einkaufsbeleg bezieht.

**Umlagerung** – Hier können Sie Bestände von einem Warenlager in ein anderes buchen.

**Inventur- und Bestandsbuchungen** – Diese Funktion erfüllt zwei Aufgaben: Eröffnungssalden für Lagerartikel erfassen und die Lagerdaten im System fortschreiben.

**Cycle Counting System** – In großen Warenlagern ist die Bestandszählung ein langwieriger Prozess. Das Cycle Counting System rationalisiert diesen Prozess, indem es die zu zählenden Artikel im Lager ermittelt. Anhand der vom System generierten Alarmfunktionen und Berichte wird sichergestellt, dass Artikel mit unterschiedlicher Wichtigkeit häufiger gezählt werden.

**Materialneubewertung** – Hier können Sie den Preis (Wert) des aktuellen Bestands ändern – z. B. wenn der aktuelle Preis des Materials nicht dem aktuellen Marktpreis entspricht. In diesem Fall wird der Preis angeglichen und eine manuelle Buchung zur Änderung des Bestandswertes getätigt.

**Preisliste** – Beliebig viele Preislisten können Sie definieren und mit Kunden oder Lieferanten verknüpfen. Einfach und schnell lassen sich dynamische Links zwischen Preislisten erstellen, die sich automatisch aktualisieren, sobald die maßgebliche Preisliste verändert wird.

**Sonderpreise** – Hier legen Sie für einzelne Kunden oder Lieferanten Sonderpreise fest. Sie können auch mengenabhängige Preise definieren, die sich nach der Bestellmenge richten. Für jede Preisliste kann eine Gültigkeitsdauer bestimmt und diese, sobald sich Daten ändern, automatisch angepasst werden. Zusätzlich lassen sich Rabatte einräumen, die auf unterschiedlichen Zahlungsbedingungen basieren.

**Kommissionieren und Packen** – Diese Funktion unterstützt die Verwaltung der Kommissionierungs- und Packvorgänge in drei Bereichen. Eingehende Kundenbestellungen werden im „offenen“ Bereich angezeigt; die Bestellmengen können als vollständig oder teilweise zur Kommissionierung freigegeben gekennzeichnet werden. Der „freigegebene“ Bereich zeigt alle zur Kommissionierung freigegebenen Bestellungen; diese können als vollständig oder als teilweise kommissioniert

gekennzeichnet werden. Sowohl im „offenen“ als auch im „freigegebenen“ Bereich können Sie automatisch Kommissionierlisten pro Auftrag oder pro Auftragsgruppe generieren. Im „kommissionierten“ Bereich können Bestellungen, die als fertig kommissioniert gekennzeichnet sind, gesondert angezeigt und für die Verpackung ausgewählt werden. Zahlreiche Sortieroptionen bieten Ihrem Unternehmen ein hohes Maß an Flexibilität.

### Montage

**Stücklistendefinition** – In dieser Funktion werden mehrstufige Stücklisten erstellt. Dazu definieren Sie das Hauptprodukt, alle zu seiner Herstellung erforderlichen Rohmaterialien und die notwendigen Angaben zu betroffenen Mengen und Lagern.

**Fertigungsauftrag** – Diese Funktion unterstützt drei Arten von Fertigungsaufträgen:

- Standardaufträge, die anhand einer bestehenden Stückliste angelegt werden.
- Spezialaufträge, die ganz neu erstellt werden.
- Demontageaufträge, die die Demontage fertiger Endprodukte und die Rückführung der Bestandteile ins Lager unterstützen.

Fertigungsaufträge können für „Fertigungsartikel“ mit einem Planungsstatus versehen und erst später an das Werk freigegeben werden. Bestandteile eines Endprodukts lassen sich dem Fertigungsauftrag entweder manuell oder per retrograder Entnahme zuweisen. Außerdem ist es möglich, Komponenten auszutauschen oder hinzuzufügen. Die Lösung unterstützt die partielle Abarbeitung von Fertigungsaufträgen. Werksaufträge lassen sich so flexibel und kontrolliert abwickeln. Die geplanten Mengen können den tatsächlich gefertigten bzw. rückgewiesenen Mengen gegenübergestellt und die Fertigstellungstermine des Auftrags überwacht werden. Kundenbestellungen lassen sich auf dem Fertigungsauftrag vermerken, sodass der Status des Artikels während der Fertigung überprüft werden kann.

**Eingang aus Fertigung** – In dieser Funktion können Sie abgeschlossene Fertigungsaufträge in den Bestand fertiger Endprodukte aufnehmen.

**Ausgabe für Fertigung** – Hier entnehmen Sie Rohmaterialien entsprechend einem bestimmten Fertigungsauftrag.

### Materialbedarfsplanung (MRP)

SAP Business One umfasst auch ein schlichtes und doch leistungsstarkes Planungssystem. Dieses hilft Produktionsplanern und Einkäufern, anhand einer Vielfalt von Kriterien die Fertigung und Beschaffung von Artikeln zu terminieren und zu verwalten.

**Prognosedefinition** – Hier können Sie Aussagen über die künftige Bedarfsentwicklung anstellen. Diese basieren auf Prognosen und nicht nur auf dem Auftragseingang. Prognoseberechnungen helfen, den zukünftigen Bedarf an einem Produkt vorherzusehen und die Materialplanung dementsprechend zu gestalten. Das Ergebnis der Bedarfsprognose kann in Form eines Zusatzbedarfs im Bericht verwendet werden.

**Dispositionsassistent** – Der Planungsassistent führt Sie in fünf einfachen Schritten durch die Erstellung eines Planungsszenarios. Sie legen den Planungshorizont fest, der in Wochen oder Tagen angezeigt werden kann. Sonn- und Feiertage lassen sich aus der Fertigungs- und Einkaufsplanung ausklammern. Die Szenarien können auf eine Reihe von Artikeln oder Artikelgruppen angewendet werden – z. B. Lagerbestände, offene Lieferantenbestellungen, Kundenbestellungen, Werksaufträge, Artikel, die ihre Mindestlagerbestandsgrenze erreicht haben sowie vordefinierte Absatzprognosen. Ist ein Szenario durchgespielt, gibt die Software in einem Empfehlungsbericht an, ob Artikel hergestellt bzw. gekauft werden sollten. Mit Hilfe zahlreicher Optionen zur detaillierten Ansicht bestimmter Daten können Sie in die Nettobedarfskalkulationen einsehen und die Belege aufrufen, die dem Bruttobedarf zugrunde liegen. Warnmeldungen über Ausnahmefehler sowie grafisch aufbereitete Daten helfen Ihnen, anzumahnende Bestellungen zu erkennen. Die Planungsszenarien lassen sich auch als „Simulationen“ speichern. Außerdem können Sie eine Reihe von „Was wäre wenn ...?“-Szenarien durchspielen.

**Auftragsempfehlungsbericht** – Aus dem Empfehlungsbericht können Sie empfohlene Fertigungsaufträge und Lieferantenbestellungen auswählen und automatisch anlegen. Wenn eine Position extern eingekauft werden muss, wandeln Sie einen Fertigungsauftrag ganz einfach in eine Bestellung um. Zur Rationalisierung des Beschaffungsprozesses lassen sich Bestellungen bei demselben Lieferanten optional in einer Sammelbestellung zusammenfassen.

### Service

Diese Funktionen unterstützen die Serviceabteilungen in den Bereichen Support, Servicevertragsverwaltung, Serviceplanung, Dokumentation von Kundeninteraktionen, Kundendienst und Verkaufschancenmanagement.

**Serviceabruf** – Der Serviceabruf hilft Kundenfragen und produktbezogene Probleme zu verwalten, zu dokumentieren und zu lösen. Zu jedem Vorgang können Sie hier die bisherigen Kontakte einsehen und die Historie weiterführen. Möglich ist, unterschiedliche Anrufstatus zu überwachen und Anrufe bestimmten Technikern oder einem Team zuzuweisen.

**Stammdaten und Kundenequipmentkarte** – Hier kann der Servicetechniker detaillierte Informationen zu dem vom Kunden gekauften Artikel abrufen – z. B. die Seriennummer des Herstellers, Ersatzseriennummern oder die gesamte Servicehistorie. Auch die für den Artikel geltenden Serviceverträge werden aufgeführt.

**Servicevertrag** – Support- bzw. Garantieverträge können hier für alle Artikel und Dienstleistungen, die ein Kunde eingekauft hat, eingerichtet werden. Ein solcher Vertrag enthält Anfangs- und Enddatum der Vertragslaufzeit sowie spezifische Bestimmungen z. B. zu garantierten Reaktions- oder Problembehebungszeiten. Die Servicehistorie und eine Liste der im Vertrag abgedeckten Artikel sind aus jedem Vertrag heraus aufrufbar.

**Lösungsdatenbank** – Diese Datenbank enthält Lösungen für verschiedene Probleme und Situationen. Sie verbessert den Service und erhöht die Leistung der Servicemitarbeiter. Außerdem können Mitarbeiter, die nicht im Service tätig sind, Fragen und Lösungen zu den Produkten Ihres Unternehmens abrufen.

**Serviceberichte** – Serviceberichte ermöglichen es, Serviceverträge, Kundenequipment und Serviceanrufe anzuzeigen und zu analysieren. Sie können Serviceanrufe einzelner Verkaufsmitarbeiter oder bestimmter Kunden einsehen und die Effizienz und Erfolgsquote prüfen.

**Personal** – Diese Komponente enthält verschiedene Funktionen zur Personalverwaltung einschließlich Mitarbeiter- und Kontaktdaten.

**Mitarbeiterstammdaten** – Hier werden wichtige Informationen zu jedem Mitarbeiter erfasst: Name, Stellenbezeichnung, Fähigkeiten, Abteilung, Vorgesetzter, Fehlzeiten, Gehalt, Teamzugehörigkeit und Anschrift.

### Berichtswesen

Mit den Berichtsfunktionen werden alle Arten von Berichten dargestellt; zugleich lassen sich zugehörige Aktionen auslösen. Enthalten sind Buchhaltungsberichte, Unternehmensberichte, Bestandsberichte, Finanzberichte und Berichte zur Unterstützung der Entscheidungsfindung. Jeder Bericht kann per Mausklick nach Microsoft Excel exportiert werden. Dank der komfortablen Datennavigation von SAP Business One ist es für Sie ganz einfach, den Berichten genau die Daten zu entnehmen, die Sie benötigen. So sparen Sie wertvolle Zeit beim Zugriff auf Informationen. Die interne und externe Abstimmung erfolgt mühelos durch die Ausnahmemeldung, was bei Abschlüssen und der Vorbereitung von Auswertungen viel Zeit spart.

Folgende Funktionen stehen im Einzelnen zur Verfügung:

### **Buchhaltungsberichte**

- Saldenlisten für Geschäftspartner und Hauptbuchkonten
- Fälligkeitsberichte über Kundenforderungen und Lieferantenverbindlichkeiten nach Fälligkeit. Durch Anklicken einer Kundenzeile wird ein detaillierter Bericht zum Kunden angezeigt. Über einen Hotlink zu MS Word können Sie per Mausklick Kontostände generieren, denen Sie den jeweiligen Stand der Kundenverbindlichkeiten entnehmen können.
- Buchungsjournalbericht
- Transaktionsjournal nach Projekten
- Umsatzsteuerbericht (kumulierte Umsatzsteuerpflichten entsprechend der lokalen Gesetzgebung)

### **Unternehmensberichte**

- Bilanz
- Summen-und-Salden-Liste
- Gewinn-Verlust-Rechnung
- Cashflow; dieser Bericht analysiert den Cashflow über alle Einnahmen und Ausgaben hinweg – einschließlich Schecks, Kreditkarten, wiederkehrender Transaktionen, Kundenverbindlichkeiten usw. Es stehen verschiedene Detailebenen zur Auswahl.

**Vergleichsberichte** – Alle Berichte können auch als Gegenüberstellung angezeigt werden (von Monaten, Quartalen, Jahren oder beliebigen anderen Vergleichszeiträumen).

**Budgetberichte** – Mit diesen Berichten lassen sich Budgets definieren und verfolgen. Sie können Zuteilungsmethoden konfigurieren, Budgetzahlen in jeder Währung definieren (Haus-, Fremdwährung oder beides) und einen zusammenfassenden Bericht anzeigen, der die tatsächlichen mit den geplanten Zahlen vergleicht. Es ist auch möglich, einen Online-Alarm zu definieren, der Sie immer dann benachrichtigt, wenn ein Vorgang das monatliche oder jährliche Budgetlimit überschreitet.

### **Opportunity-Berichte**

- **Opportunities** – Dieser Bericht ermöglicht eine Opportunity-Analyse aus drei Blickwinkeln: nach Kunde, Artikel oder Verkaufsmitarbeiter. Die drei Perspektiven sind untereinander kombinierbar. Der Bericht erstellt automatisch Diagramme zur übersichtlichen Darstellung der Daten. Jeder Bericht kann in einem beliebigen Detaillierungsgrad angezeigt werden, vom allgemeinen (etwa Opportunities nach Kundengruppe) bis hin zum spezifischen (Opportunities für einen bestimmten Kunden).
- **Stufenanalyse** – Hier werden Verkaufschancen im Verlauf der unterschiedlichen Stufen des Vertriebszyklus angezeigt.
- **Opportunity-Pipeline** – Den dynamischen Opportunity-Überblick über alle Verkaufsstufen (Interessenten bis Auftrag) zeigt dieser Bericht in Form eines Trichterdiagramms an. Durch einen Mausklick auf ein Element können Sie zu jeder Stufe einen detaillierten Bericht generieren. Zusätzlich stehen Ihnen weitere grafische Funktionen zur Darstellung des Verkaufsprozesses zur Verfügung. Das System zeigt beispielsweise die wichtigsten zehn bis 30 Opportunities mit allen Details von der Erstellung bis zum Abschluss an. Mit Hilfe dieses Berichts lassen sich Trends und Kaufverhalten einfacher ermitteln.
- **Opportunity-Prognose** – Dieser Bericht dient der Einschätzung sich bietender Verkaufschancen. Er gruppiert wahlweise nach Verkaufsgebiet, Vertriebsbeauftragtem oder Geschäftspartner.
- **Opportunity-Prognose im Zeitverlauf** – Die Verkaufschancen im Verlauf eines angegebenen Zeitraums (Monat, Quartal, Jahr usw.) zeigt Ihnen dieser Bericht. So lassen sich Trends erkennen und analysieren, damit Sie die richtigen Marketing- und Verkaufsentscheidungen treffen.
- **Gewonnene Opportunities** – Hier können Sie erfolgreich genutzte Verkaufschancen sowie das Stadium, in dem der Abschluss erfolgt ist, analysieren.

- **Verlorene Opportunities** – Erfolgreich verlaufene Verkaufschancen sowie das Stadium, in dem die Entscheidung gegen den Abschluss gefallen ist, zeigt der Bericht Verlorene Opportunities an.
- **Meine bestehenden und vergangenen Opportunities** – Alle noch offenen oder bereits beendeten Opportunities eines Anwenders.
- **Opportunities-Statistikbericht** – Informationen zur Verteilung der bestehenden und vergangenen Opportunities in einem ausgewählten Zeitraum.

#### Ein- und Verkaufsberichte

- **Offene Posten** – Mit diesen Berichten können sich Führungskräfte schnell einen Überblick über alle offenen Posten in ihrem Bereich verschaffen – wie etwa über unbezahlte Rechnungen, offene Angebote oder Aufträge usw. Eine Verknüpfung zu MS Word ermöglicht es, Briefe an betroffene Kunden zu schreiben.
- **Umsatzanalyse** – SAP Business One ermöglicht Verkaufsanalysen aus drei Blickwinkeln: nach Kunde, Artikel oder Verkaufsmitarbeiter. Die Perspektiven sind untereinander kombinierbar, um zusätzliche Aspekte herauszuarbeiten (wie viel von einem Artikel ein bestimmter Mitarbeiter verkauft oder ein bestimmter Kunde gekauft hat). Die Daten werden automatisch als anschauliches Diagramm aufbereitet. Sie können die Informationen in jedem beliebigen Detaillierungsgrad anzeigen – vom allgemeinen (etwa Verkäufe nach Kundengruppe) bis hin zum spezifischen (die relevante Rechnung eines bestimmten Kunden).
- **Einkaufsanalyse** – Ähnlich wie der Verkaufsanalysebericht ermöglicht dieser Bericht die Analyse von Einkaufstrends bei verschiedenen gelieferten Artikeln in unterschiedlichen Zeiträumen.

#### Geschäftspartnerberichte

- **Aktivitätenübersicht** – Alle offenen Kontakte nach Datum sortiert und mit Bezug zum aktuellen Tag oder zur aktuellen Woche. Aufgaben und Kontakte können erledigt und bereits realisierte Kontakte oder Aufgaben geschlossen werden.
- **Inaktive Kunden** – Vollständige Übersicht aller als inaktiv eingestuft Kunden.
- **Mahnhistorie** – Dokumentiert alle Mahnungsschritte gegenüber einem Geschäftspartner.

#### Serviceberichte

- **Serviceabrufe** – Mit dieser Berichtsfunktion können Sie alle in das System eingepflegten Serviceanrufe anzeigen lassen, die an einem bestimmten Tag oder in einem bestimmten Zeitraum angelegt, erledigt oder abgeschlossen wurden. Sie können das Berichtsergebnis auf bestimmte Teams, Techniker, Problemarten, Prioritätenstufen, Artikel oder den Anrufstatus einschränken oder sich die überfälligen Vorgänge anzeigen lassen.
- **Serviceanrufe nach Warteschleife** – Ruft alle offenen Anfragen für eine Warteschleife ab.
- **Reaktionszeit nach Mitarbeiter** – Mit diesem Bericht können Sie den Kontakt zwischen Kunden und Service verfolgen sowie die jeweilige Reaktionszeit eines Mitarbeiters auf einen Serviceanruf festhalten.
- **Durchschnittliche Abschlusszeit** – Analyse der durchschnittlich benötigten Zeit, um einen Vorgang oder eine Reihe von Vorgängen abzuschließen.
- **Serviceverträge** – Hier werden alle Serviceverträge eines Kunden oder einer Reihe von Kunden nach Vertragstyp und -status geordnet angezeigt.
- **Kundenequipmentbericht** – Zeigt alle von einem Kunden oder einer Reihe von Kunden gekauften Artikel einschließlich Seriennummern an.
- **Servicemonitor** – Der Servicemonitor dient der Überwachung offener und überfälliger Serviceanrufe in Form eines dynamischen grafisch aufbereiteten Berichts. Wenn ein Vorgang eine Höchstzeit für offene oder überfällige Serviceanrufe überschreitet, wird ein akustisches Warnsignal ausgegeben.

- **Meine Serviceanrufe** – Mit dieser Berichtsfunktion kann der einzelne Servicetechniker seine Anrufe nach Status verwalten und überwachen.
- **Meine offenen Serviceanrufe** – Eine Liste der offenen Serviceanrufe eines Technikers.
- **Meine überfälligen Serviceanrufe** – Diese Liste der überfälligen Serviceanrufe eines Technikers.

#### Lagerberichte

- **Artikellisten**
- **Letzte Preise** – Zeigt eine Liste der für einen bestimmten Kunden zuletzt gewährten Preise.
- **Inaktive Artikel** – Zeigt eine Liste der inaktiven Artikel eines bestimmten Zeitraums an und hilft Ihrem Unternehmen dabei, Lagerhaltungskosten zu reduzieren.
- **Artikelabfrage** – Hier können Sie Detailinformationen zu Artikeln abrufen.
- **Bestandsbuchungen nach Artikel** – Diese Liste fasst alle Bestandsbuchungen nach Geschäftspartner oder Artikel zusammen.
- **Inventurstatus** – Zeigt die Lagerbestände nach Artikeln auf Lager, Bestellmengen und verfügbaren Mengen an. Durch Anklicken einer Positionszeile können Sie einen Bericht über offene Bestellungen dieses Artikels generieren.
- **Lagersaldenbericht** – Zeigt alle Artikelbestände pro Lager und den Gesamtsaldo pro Artikel an.
- **Lagerbestandsbewertung** – Dieser Bericht ermöglicht die Bewertung Ihres Vorratsvermögens nach unterschiedlichen Methoden (FIFO, LIFO, Standard, gleitender Durchschnitt, letzter Einkaufspreis) unabhängig von der tatsächlich für Transaktionsbuchungen verwendeten Methode. Artikel können im Überblick oder Detail angezeigt werden. Ein spezieller Algorithmus gewährleistet die korrekte Berücksichtigung negativer Artikelbestände.
- **Seriennummer-Transaktionsbericht** – Auflistung aller Transaktionen zu einem Artikel mit einer bestimmten Seriennummer.
- **Chargennummer-Transaktionsbericht** – Auflistung aller Transaktionen zu Artikeln mit einer bestimmten Chargennummer.

#### Montageberichte

- **Offene Produktionsaufträge** – Dieser Bericht fasst alle derzeit laufenden Fertigungsarbeiten zusammen und zeigt die entsprechenden Arbeitsaufträge per Mausklick an.
- **Stückliste** – Überblick über alle Produktstrukturen auf jeder gewünschten Ebene und in unterschiedlichen Detaillierungsgraden.

#### Personalberichte

- **Mitarbeiterliste** – Diese Liste enthält alle Informationen über Mitarbeiter – Niederlassung, Abteilung, Stellenbezeichnung, Position, Vorgesetzter und persönliche Daten.
- **Abwesenheitsbericht** – Auflistung von Fehlzeiten.
- **Telefonbuch** – Enthält die Kontaktdaten der einzelnen Mitarbeiter – Telefon, Durchwahl, Mobiltelefon, Pager und Fax.

**Abfragegenerator** – Hiermit lassen sich über eine einfache SQL-Abfrage Datenbankabfragen erstellen und Berichte definieren. Um Detail- oder Übersichtsberichte zu erstellen, können alle Daten aus sämtlichen Feldern verwendet werden. Wenn Sie eine Abfrage definiert haben, können Sie diese in der Abfragebibliothek zur künftigen Verwendung ablegen. Vorhandene Abfragen können über den Berichtseditor ausgestaltet und verändert werden.

**Abfrageassistent** – Dieser Assistent führt Sie schrittweise durch die Abfrageerstellung. Dadurch ist er besonders für Anwender hilfreich, die Abfragen erstellen wollen, ohne dass sie sich mit der SQL-Syntax auskennen.



**SAP Deutschland  
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a  
69190 Walldorf  
T 08 00/5 34 34 24\*  
F 08 00/5 34 34 20\*

\* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24\*\*  
F +49/18 05/34 34 20\*\*

\*\* gebührenpflichtig

E [info.germany@sap.com](mailto:info.germany@sap.com)

[www.sap.de](http://www.sap.de)

**SAP (Schweiz) AG**

Althardstrasse 80  
CH-8150 Regensdorf  
T +41/0/58 8 71 61 11  
F +41/0/58 8 71 61 12  
E [info.switzerland@sap.com](mailto:info.switzerland@sap.com)

[www.sap.ch/kmu](http://www.sap.ch/kmu)

**SAP Österreich GmbH**

Lassallestraße 7b  
A-1021 Wien  
T + 43/1/2 88 22 - 0  
F + 43/1/2 88 22 - 2 22  
E [info.austria@sap.com](mailto:info.austria@sap.com)

[www.sap.at/mittelstand](http://www.sap.at/mittelstand)

Kostenloser Online Newsletter

[www.sap.de/sapimfokus](http://www.sap.de/sapimfokus)

