

NUTZEN SIE DIE DYNAMIK.



Microsoft Dynamics Lösung für die Weinwirtschaft.

EINZIGARTIG: DIE LÖSUNG FÜR IHRE BRANCHE

Mit unserer standardisierten Branchenlösung WEINWIRTSCHAFT auf Basis von Microsoft Dynamics™ NAV bieten wir Ihnen eine integrierte Komplettlösung, die sich flexibel und wirtschaftlich an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens anpassen lässt.

Unsere Lösung eignet sich für

- Winzergenossenschaften
- Weingüter
- Wein- und Sektkellereien
- Importeure/Exporteure
- Weinhändler

Neben den grundlegenden Funktionalitäten einer betriebswirtschaftlichen Unternehmenslösung verfügt WEINWIRTSCHAFT über Assistenten und eine Aktivitätenverwaltung, die beispielsweise eine vollständige elektronische Kundenmappe im System abbilden. Word, Excel und Outlook sind direkt in Microsoft Dynamics NAV integriert.

Profitieren Sie von einer einzigartigen Kombination: WEINWIRTSCHAFT und Microsoft Dynamics NAV bieten Ihnen die Sicherheit einer international bewährten Standardsoftware, kombiniert mit der Flexibilität einer maßgeschneiderten Branchenlösung. Und noch ein Plus: Diese Softwarelösung wächst mit Ihren Anforderungen – Schritt für Schritt. Das macht Microsoft Dynamics NAV zu einer führenden Business-Lösung für mittelständische Unternehmen weltweit.

Unsere langjährige Branchenkompetenz in der Weinwirtschaft qualifiziert uns als Ihren Projektpartner. Mehr als 50 Projekte haben wir bereits erfolgreich realisiert. Und das nächste sehr gern für Ihr Unternehmen.



- Integrierte Business-Lösung
- Sicherheit einer international bewährten Standardsoftware
- Standardprozesse ergänzt um branchen- und unternehmensspezifische Funktionalitäten
- Alle Unternehmensbereiche werden verbunden
- Vollständige Integration in das Microsoft-Portfolio
- Wächst mit Ihren Anforderungen

UMFASSEND: ALLE UNTERNEHMENSBEREICHE VERNETZT

Komplett integrierte Anwendung

WEINWIRTSCHAFT auf Basis Microsoft Dynamics NAV ist eine EDV-Lösung aus einem Guss: die voll integrierte Lösung deckt die gesamte betriebswirtschaftliche Bandbreite für Unternehmen aus dieser Branche ab.

Erweiterte Artikelinformationen

WEINWIRTSCHAFT integriert alle typischen Wein-Klassifizierungsmerkmale wie:

- Lage
- Prämierung
- Jahrgang
- Sorte
- Gebinde
- Analysewerte
- Qualität
- Flaschenform
- Weinart
- Geschmack
- Flaschenart

Mit der innovativen SIFT-Technologie behalten Sie den Überblick. Denn bei nahezu allen genannten Merkmalen lässt sich sofort die Verkaufsentwicklung abrufen – und zwar nach Wert, Menge oder Liter.

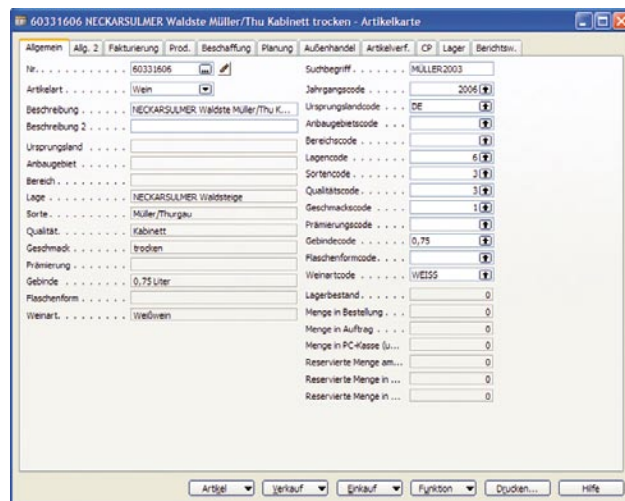
Sortimente

Auch die Zusammenstellung beliebig großer Sortimente ist mit WEINWIRTSCHAFT problemlos möglich. Über Einrichtungsoptionen können Sie hierbei steuern, ob das gesamte Sortiment, die Komponenten des Sortiments oder beides statistisch ausgewertet werden soll.

Leergutverwaltung

Die Verwaltung des Leerguts erfolgt in der so genannten Leergutmatrix. In ihr kann zu jeder Kombination aus Verpackungsart und Gebinde das entsprechende Leergut hinterlegt werden. So ist es beispielsweise möglich, für eine Literflasche im 12er-Kunststoffkasten einen anderen Leergutpreis als für eine Literflasche im 6er-Karton zu berechnen. Die Leergutpreise können Sie entweder allgemein, pro Kundengruppe oder kundenindividuell gestalten.

Bei der Anzeige des Leerguts eines Kunden kann zu jeder Position (zum Beispiel Literflaschen) hinterfragt werden, durch welche Lieferungen der Saldo zustande kommt. Die integrierte Navigate-Funktionalität leitet Sie direkt zum Ursprungsbeleg und damit zum entsprechenden „Saldo-Verursacher“ weiter.



Artikelkarte

- Voll integrierte Anwendung inklusive Finanzbuchhaltung
- Barverkauf
- Integriertes Kellerbuch
- Umfangreiche Analysemöglichkeiten
- Artikelverfolgung nach IFS/EU-Richtlinie
- Spezielle Erweiterungen für Winzergenossenschaften

VIelfÄLTIG: KONDITIONEN GESTALTEN UND MEHR

Preise

Zur Abbildung individueller Preismodelle lassen sich beliebig viele Preisgruppen definieren. Diese können Sie entweder einzelnen Kunden oder frei definierbaren Kundengruppen zuordnen. Ob Standardpreislisten, individuelle Preisvereinbarungen oder Mischformen der genannten Modelle – das alles bildet WEINWIRTSCHAFT ohne großen Verwaltungsaufwand ab. Und Sie können dabei noch zwischen Auftragsbearbeitung und Barverkauf differenzieren.

Rabatte/Zuschläge

Sonderrabatt, Abholvergütung, Aktionsrabatt und vieles mehr – die Vielfalt der Konditionensysteme ist charakteristisch für Unternehmen Ihrer Branche. WEINWIRTSCHAFT bietet Ihnen die Möglichkeit, beliebig viele kunden- oder kundengruppenindividuelle Rechnungszusatzrabatte zu hinterlegen. Dabei lässt sich die Art des Zusatzrabatts, ob Prozentwert, fester Betrag oder Betrag pro Flasche, die Errechnungsreihenfolge sowie die Errechnungsbasis individuell festlegen.

Zentralen und Filialen

Eine Besonderheit der Kundengruppe „Lebensmittel-einzelhandel“ ist die Zentralen-/Filialenstruktur. In der Regel erfolgt die Lieferung an die Filiale und die Rechnungsstellung an die Zentrale. WEINWIRTSCHAFT berücksichtigt dieses Szenario sowohl bei der Preis- und Konditionenfindung als auch im Berichtswesen.

Buchungsarten

Zur Klassifizierung eines Geschäftsvorfalles stellt WEINWIRTSCHAFT eine Buchungsart zur Verfügung. Mit Hilfe dieses frei definierbaren Merkmals kann jede einzelne Verkaufsposition individuell – beispielsweise als Probe, Bruch oder Sonderverkauf – markiert werden. Die Buchungsart lässt sich selbstverständlich auch für statistische Auswertungen nutzen.

Verkaufsart	Verkaufs...	Mindest...	VK-Preis	VK-Preis inkl. Mindest...	Zelentrabatt zulassen	Rech.-Ra... zulassen	Nachläß zulassen	Skonto zulassen	Sonderv...
Debitorenpreisgruppe	BARVERK...	0,00	8,00		✓	✓	✓	✓	✓
Debitorenpreisgruppe	BESCA	0,00	5,00		✓	✓	✓	✓	✓
Debitorenpreisgruppe	FACHHA...	0,00	5,00		✓	✓	✓	✓	✓
Debitorenpreisgruppe	GASTRO	0,00	6,00		✓	✓	✓	✓	✓
Debitorenpreisgruppe	LEH	0,00	5,50		✓	✓	✓	✓	✓
Debitorenpreisgruppe	LIDL	0,00	5,00		✓	✓	✓	✓	✓
Debitorenpreisgruppe	PRIVAT	0,00	8,00	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Alle Debitoren		0,00	7,50		✓	✓	✓	✓	✓

Verkaufspreise

Belegnr.	Warena...	Art. Nr.	S.	Beschreibung	Anzahl
103098	02.09.03 A.	33040703		Les Jumeles Merlot	100 KA6
	02.09.03 A.	3000070x		Champagne de Venoge Cordon Bleu Brut	20 KA6
103100	05.02.04 A.	60322695		NEOCLASSICER Wildste Hülle/Thu Kabinett trocken	20 KA6
	05.02.04 A.	30020697		KOCHHINDENBERG Spätburgund Qualitäten	10 KA6
	05.02.04 A.	61020694		NEOCLASSICER Wildste Gewürztramp Qualitäten	5 KA6
	05.02.04 A.	6+121694		NEOCLASSICER Wildste Grauer Bur Qualitäten trocken	10 KA6
103102	17.02.04 A.	33040702		Les Jumeles Merlot	20 KA6
	17.02.04 A.	3000070x		Champagne de Venoge Cordon Bleu Brut	10 KA6
103103	17.09.04 A.	33040703		Les Jumeles Merlot	10 KA6
	17.09.04 A.	3000070x		Champagne de Venoge Cordon Bleu Brut	20 KA6
	17.09.04 A.	61804896		NEOCLASSICER Wildste Spätburgund extra trocken	5 KA6
	17.09.04 A.	60322698		NEOCLASSICER Wildste Hülle/Thu Kabinett trocken	10 KA6
	17.09.04 A.	1164902		NEOCLASSICER Hochberg Spätburgund Rotstein trocken	20 KA6
103104	28.03.08 A.	33040703		Les Jumeles Merlot	10 KA6
	28.03.08 A.	3000070x		Champagne de Venoge Cordon Bleu Brut	10 KA6

Historie im Verkaufsauftrag

• DSD

Die Anforderungen des DSD werden im gesamten Ablauf der Auftragsbearbeitung berücksichtigt.

• Artikelart

Die Artikelart definiert, ob es sich bei dem betreffenden Artikel um Wein, Sekt oder sonstige Artikel wie Handelsware oder Leergut handelt. Anhand dieser Klassifizierung kann z. B. für alle Artikel der Artikelart Sekt eine vollautomatische Sektsteuerberechnung durchgeführt werden.

• EDIFACT/XML

Die Branchenlösung bietet die Möglichkeit, Daten oder Dokumente im EDIFACT oder XML Format auszutauschen.

VOLLSTÄNDIG: VOM KELLERBUCH BIS ZUR FINANZBUCHHALTUNG

Inkasso/Zentralregulierung

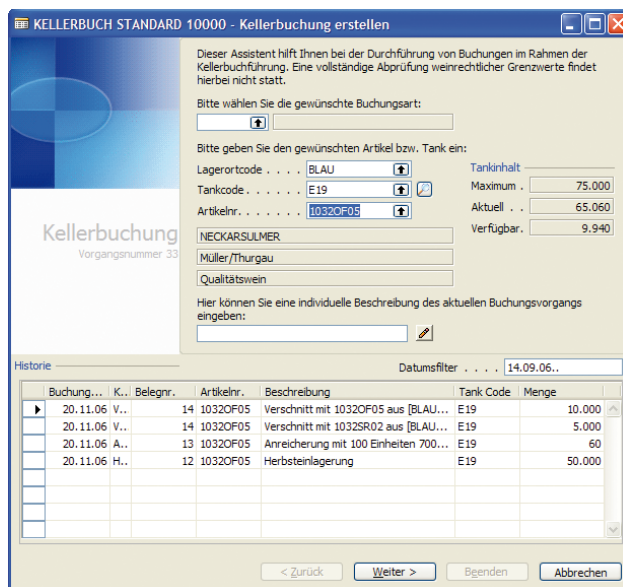
WEINWIRTSCHAFT ermöglicht den Forderungsausgleich über zentrale Inkassostellen. Dabei können Sie jedem Debitor eine Inkassostellenummer zuordnen. Zur Meldung der fakturierten Rechnungen liegen für viele Inkassostellen wie MARKANT oder EDEKA bereits fertige Meldelisten vor.

Provisionen

WEINWIRTSCHAFT bietet Ihnen unterschiedliche Provisionsabrechnungsmodelle: ob Standardmodell (Verkäufer/Kunde), kunden-/artikelindividuelles Modell oder Provisionssplitting (mehrere Verkäufer) – Sie haben die Wahl. Zusätzlich lassen sich bei der Provisionsfindung auch Rabattszenarien und Einzel- oder Mehrverkäuferkonstellationen berücksichtigen. Dabei haben Sie grundsätzlich die Möglichkeit, die Provision entweder aus dem Nettobetrag oder aus dem Deckungsbeitrag zu errechnen.

Barverkauf

Auch Barverkäufe sind bequem möglich. Denn dafür steht Ihnen das voll integrierte Modul „PC-Kasse“ zur Verfügung. Es sorgt für eine optimierte Benutzerführung, kurze Eingabezeiten und damit für einen reibungslosen Betrieb ohne Wartezeiten für Ihre Kunden. Neben der vollständigen Funktionalität der Auftragsbearbeitung in WEINWIRTSCHAFT bietet „PC-Kasse“ ein weiteres Plus: Scanner zum Einlesen von EAN-Barcode und Kundendisplays zur Darstellung des aktuellen Bonbetrags lassen sich ebenfalls problemlos einsetzen.



Kellerbuch – Buchungsassistent

Kellerbuch

Das voll integrierte Modul „Kellerbuch“ unterstützt Sie bei der Dokumentation Ihrer Prozesse zur Wein-erzeugung entsprechend den gesetzlichen Vorschriften. Zu den wesentlichen Funktionen gehören die Unterstützung aller Behandlungsarten mit Bestandsführung der Behandlungsartikel sowie die Buchung von Zu- und Abgängen, Verschnitten, Schwund, Filtration, Umlagerungen und Abfüllungen. Die zentrale Tankverwaltung stellt Ihnen umfassende Informationsmöglichkeiten über die Offenweinbestände sowie die Tank- oder Artikelhistorie bereit. Und mit Hilfe des Storno-Assistenten können Sie Kellerbuchungen auch wieder stornieren.

PASSGENAU: WAS WINZERGENOSSENSCHAFTEN BRAUCHEN

Onlineinformationen

Sie möchten Ihre Verkaufsinformationen analysieren? Dazu bietet Ihnen WEINWIRTSCHAFT eine Vielzahl von integrierten Funktionen: im Bereich „Kunden-Historie“ können Sie z. B. die komplette Beleghistorie Ihres Kunden aufrufen. Sie sehen alle Geschäftsvorfälle, wie zum Beispiel offene oder erledigte Angebote, Aufträge, Lieferungen, Rechnungen und Gutschriften in chronologischer Reihenfolge. Dabei kann zu jedem Geschäftsvorfall der vollständige Ursprungsbeleg angezeigt werden.

Ein weiteres ideales Werkzeug zur Analyse Ihrer Verkaufszahlen erhalten Sie mit der Funktion „Kunden-Verkaufsanalyse“. Diese ermöglicht Ihnen eine detaillierte Analyse des Kaufverhaltens Ihrer Kunden nach vordefinierten Auswahlkriterien wie Sorte, Lage oder Geschmack über beliebige Zeiträume. Optional können Sie die Daten in Form von Kreis- und Balkendiagrammen grafisch darstellen.

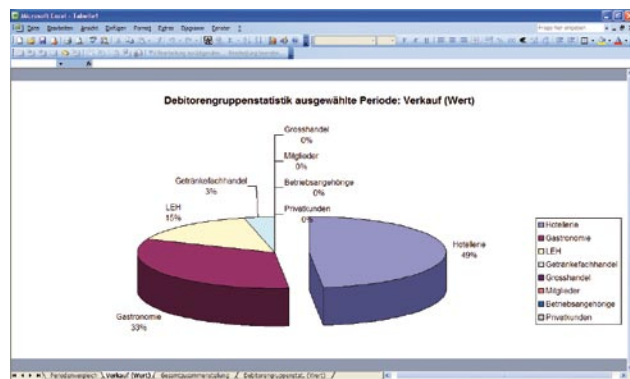
CRM

Die Branchenlösung bietet umfangreiche Funktionalitäten im Bereich Marketing und Vertrieb. Dazu zählt die lückenlose Darstellung aller kundenrelevanten Informationen wie Verkaufsbelege, individuelle Korrespondenz, E-Mails oder Telefonnotizen sowie die Möglichkeit zur Klassifizierung Ihrer Kunden nach bestimmten Profilmerkmalen.

Spezielle Erweiterungen für Winzergenossenschaften

Auch für die speziellen Anforderungen der Winzergenossenschaften bietet die Branchenlösung integrierte Funktionen wie

- Rebflächenverwaltung
- Traubenanlieferung
- Traubengeldabrechnung
- Mitgliederverwaltung



Debitorengruppenstatistik

• Außendienstanbindung

WEINWIRTSCHAFT ermöglicht den Vertriebsmitarbeitern Zugriff auf Kunden-, Produkt- und Bestellinformationen. Über Notebook oder Pocket-PC können somit aktuelle Informationen beim Kunden vor Ort abgefragt und Aufträge direkt erfasst werden.

• Grafische Darstellung

Viele Auswertungen lassen sich in Form von Kreis- und Balkendiagrammen in MS Excel darstellen.

• Berichte/Statistiken

WEINWIRTSCHAFT ergänzt die bereits umfangreiche Standard-Berichtsauswahl um eine Vielzahl branchentypischer Statistiken und Berichte, wie z. B.:

- Verkäuferberichte
- Bestandsstatistiken
- Jahrgangsübergreifende Auswertungen
- Zentralen-/Filialen-Statistiken

Viele weitere Ergänzungen

WEINWIRTSCHAFT enthält über 150 branchenspezifische Ergänzungen. Die hier dargestellten sind nur ein Auszug aus der Fülle der Funktionalitäten – fragen Sie uns nach weiteren.

IHRE PARTNER:

Kisling Consulting

ist seit 1979 ein unabhängiges Software- und Beratungsunternehmen, inhabergeführt von Anfang an.

Unser Angebot:

Beratung

Wir verstehen uns als Ihr Partner. Sie optimal zu beraten und Ihr Projekt in allen Phasen zu betreuen – das ist Kernstück unserer Arbeit.

Branchen-Know-how

Unsere Stärke liegt in der konsequenten Fokussierung auf zwei Branchen. Das hat den Vorteil, dass wir unsere Kunden wirklich verstehen, weil wir die branchenspezifischen Anforderungen genau kennen und die dafür passenden Lösungen anbieten.

Erfahrung

Wir haben für unsere Kunden eine Vielzahl von Projekten unterschiedlicher Größenordnung realisiert. Ein umfangreicher Erfahrungsschatz und profundes Wissen unserer Mitarbeiter resultieren daraus.

Effizienz

Wir sorgen dafür, dass Ihre Softwarelösung schnell zum Einsatz kommt und im Tagesgeschäft wirtschaftlich und vor allem sicher läuft – beste Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Investitionssicherheit

Unsere Partnerschaft mit Microsoft garantiert Ihnen, dass Ihre Softwarelösung kontinuierlich weiterentwickelt wird und Ihre Investition erhalten bleibt.

Erfolgsorientierung

Wir sind seit 2006 Microsoft Gold Certified Partner. Die Kriterien dafür sind: nachgewiesenes Mitarbeiter-Know-how, hohe Kundenzufriedenheit und Neukunden-Projekte. Das motiviert uns, neue Ziele zu setzen.



Microsoft Dynamics

(ehemals Microsoft Business Solutions) vereint mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bereich Unternehmensanwendungen und ist für mehr als 350.000 Kunden in 102 Ländern eine verlässliche Lösung, die flexible Technologie mit umfangreicher Geschäftskompetenz vereint. Die vollständig integrierten Anwendungen, wie Microsoft Dynamics NAV, sind für kleine und mittelständische Unternehmen konzipiert. Mehr als 9.500 Vertriebs-, Implementierungs- und Servicepartner gewährleisten weltweit einen umfassenden Service für Unternehmen aus nahezu allen Branchen. Microsoft Dynamics ist eine von sieben Geschäftssparten der Microsoft Corporation, dem weltweit führenden Hersteller von Standardsoftware, Services und Lösungen.

Weitere Informationen zu Produkten und Lösungen von Microsoft Dynamics finden Sie im Internet unter www.microsoft.com/germany/dynamics.

Stand: April 2007 · Verantwortlich für den Inhalt:

Kisling Consulting GmbH

Gottlieb-Daimler-Str. 9 | D-74076 Heilbronn

Tel.: 0 71 31/39 04-0 | Fax: 0 71 31/39 04-222

E-Mail: info@kisling-consulting.de | www.kisling-consulting.de

Weitere Informationen unter:

www.kisling-consulting.de



Kisling Consulting GmbH

Gottlieb-Daimler-Str. 9 | D-74076 Heilbronn

Tel.: 0 71 31/39 04-0 | Fax: 0 71 31/39 04-222

E-Mail: info@kisling-consulting.de | www.kisling-consulting.de