

SAP Lösung im Detail



SAP® BUSINESS ONE: EFFIZIENZ FÜR KLEINE UND MITTELGROSSE UNTERNEHMEN

© Copyright 2004 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®, NT®, EXCEL®, Word®, PowerPoint® und SQL Server® 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®, Informix und Informix® Dynamic Server™ sind 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®, das Citrix-Logo, ICA®, Program Neighborhood®, MetaFrame®, WinFrame®, VideoFrame®, MultiWin® und andere hier erwähnte Namen von Citrix-Produkten sind Marken von Citrix Systems, Inc.

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

JAVA® ist eine eingetragene Marke der Sun Microsystems, Inc.

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

MarketSet und Enterprise Buyer sind gemeinsame Marken von SAP AG und Commerce One.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp 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. Gedruckt auf umweltfreundlichem Papier.

INHALT

Überblick	5
Problem: traditionelle Unternehmenssoftware ist zu teuer	6
Lösung: SAP® Business One	7
Schneller Einsatz durch kurze Implementierungszeit	7
Rationalisierung der Prozesse durch innovative Funktionen	7
Architektur	10
Ausgelegt auf Flexibilität, Skalierbarkeit und Leistung	10
Funktionen und Eigenschaften	11
Funktionsbereiche im Überblick	11
Konfiguration der Lösung	12
Administration	12
Benutzerdefinierte Felder	12
Formatierte Suche	12
Dynamische Erweiterungsmöglichkeiten	13
Ausbau des Anwendungsspektrums mittels APIs	13
Datenschnittstelle: Dreh- und Angelpunkt für den Objektaustausch	13
Zugriff auf die Benutzungsoberfläche	13
Optionale Komponenten	14
Migrationspakete	14
Internet Sales	14
Schnittstellen zu Personalanwendungen	14
Integration der mySAP Business Suite	15
Integrationsszenarien für SAP-Verbundlösungen	15
Datenkonsolidierung mit SAP BW	15
mySAP Enterprise Portal	15
Funktionen für Portal-Inhalte	16
Definierte Benutzerrollen	16

Systemanforderungen	17
Garantiert niedrige Gesamtbetriebskosten	17
Eine ideale Unternehmenslösung	18
Anhang – Liste der Funktionen	19
Finanzbuchhaltung	19
Vertrieb	20
Einkauf	21
Geschäftspartner	21
Bankenabwicklung	22
Lagerverwaltung	23
Montage	24
Controlling	25
Berichtswesen	25
Servicemanagement	27
Mitarbeiterprofile	27

ÜBERBLICK

Um im eng vernetzten Wirtschaftsumfeld von heute überleben zu können, benötigen kleine und mittelständische Betriebe Zugang zur elektronischen Geschäftsabwicklung, die – aufgrund ihrer Kosten und Konzeption – traditionell großen Unternehmen vorbehalten ist. SAP bietet diesen Zugang nun durch Bündelung umfassender Geschäftsfunktionen in eine einfache und preiswerte integrierte Lösung: SAP® Business One. Mit der Bedienerfreundlichkeit, der leichten Anpassbarkeit sowie mit dem weltweit führenden Anbieter globaler Unternehmenslösungen im Rücken eröffnet SAP Business One Wettbewerbschancen für kleine und mittelgroße Unternehmen – heute und in Zukunft.

PROBLEM: TRADITIONELLE UNTERNEHMENSSOFTWARE IST ZU TEUER

Im heutigen dynamischen Wirtschaftsumfeld sind effektive IT-Systeme für Unternehmen unabdingbar. Firmen aller Größen sind zunehmend auf die Informationstechnologie angewiesen, um effiziente Geschäftsabläufe zu gewährleisten und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Genau wie große Unternehmen benötigen auch kleine und mittelständische Betriebe bei der effektiven Umsetzung ihrer definierten Geschäftsziele die Unterstützung durch integrierte ERP-Software (Enterprise Resource Planning), auf die sie sich verlassen können – heute und in Zukunft.

Zur effektiven Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen muss ERP-Software eine Vielzahl von Anforderungen und Erwartungen erfüllen. So muss sie beispielsweise in kurzer Zeit zur Verfügung stehen, einen ausreichenden Funktionsumfang bieten und eine hinreichende Integration zwischen

einzelnen Anwendungskomponenten ermöglichen. Sie muss außerdem preiswert und bedienerfreundlich sein, und mit den zukünftigen technologischen Entwicklungen Schritt halten können. Und nicht zuletzt muss sie auch neueste Technologien (einschließlich Internet) einsetzen, aktuelle Standards unterstützen und mit einem Vor-Ort-Support bei Implementierung, Instandhaltung und Schulung ausgestattet sein, der durch einen kompetenten, etablierten und erfahrenen IT-Service-Partner geleistet wird.

LÖSUNG: SAP® BUSINESS ONE

SAP® Business One ist eine integrierte Lösung, die speziell auf kleine und mittelgroße Unternehmen zugeschnitten ist. Sie bietet nicht nur schnellen und einfachen Zugriff auf sämtliche Unternehmensinformationen, sondern stellt darüber hinaus auch die Berichte und Dokumente bereit, die bei der Entscheidungsfindung in allen Bereichen Ihres Unternehmens benötigt werden. Mit nur einem Knopfdruck verfügen Sie über ein hilfreiches Werkzeug für die effektive und effiziente Unterstützung der täglichen Geschäftsabläufe – in Vertrieb, Einkauf, Buchhaltung und darüber hinaus. SAP Business One liefert kritische Informationen für ein erfolgreiches Unternehmensmanagement.

Die Lösung wird zudem einer weiteren Anforderung gerecht: Sie schützt als zukunftssichere Unternehmenslösung Ihre Investitionen.

SCHNELLER EINSATZ DURCH KURZE IMPLEMENTIERUNGSZEIT

SAP Business One lässt sich innerhalb kürzester Zeit implementieren: Die Einführung dauert nur wenige Tage bis Wochen – je nach Komplexität der Geschäftsfälle. Unterstützt wird dies unter anderem auch durch eine einfache Übernahme von Altdaten mit Hilfe einer speziell entwickelten Data Migration Workbench.

Klar dokumentierte Implementierungsschritte und optimierte Einführungsverfahren bauen auf fortschrittlichen Technologien auf, um den Entwicklungsaufwand bei der Installation zu minimieren. SAP Business One wird von qualifizierten lokalen Partnern von SAP implementiert, die über fundierte Erfahrung bei der Systemeinführung in kleinen und mittleren Unternehmen verfügen und zudem auf über 30 Jahre Know-how von SAP zurückgreifen können.

RATIONALISIERUNG DER PROZESSE DURCH INNOVATIVE FUNKTIONEN

SAP Business One bietet sämtliche Funktionen und Eigenschaften, die eine effektive, innovative und wachstumsorientierte Lösung braucht. Darüber hinaus genügt sie den höchsten SAP-Standards, die auch in der Zukunft der Entwicklung der Lösung zugrunde gelegt werden. Ein ganz besonderer Schwerpunkt wird dabei auf die Kundenanforderungen gelegt.

Hauptfunktionen der Lösung:

■ Benutzerfreundliche Oberfläche, intelligentes Datenkonzept

Da SAP Business One sehr leicht zu bedienen ist, ermöglicht die Lösung ein schnelles und effizientes Arbeiten. Mit der innovativen Drag&Relate™-Funktion lassen sich z. B. bestimmte schon vorgefertigte betriebswirtschaftliche Abfragen mühelos durchführen. So können Sie beispielsweise vom Auftragsbildschirm in Ihre Kundendaten verzweigen, Verkaufschancen mit nur einem Mausklick auswählen und per Drag&Relate Analyseberichte für praktisch alle Daten in einem Bildschirm generieren (siehe Abbildung 1). Auf diese Weise erhalten Sie die Hintergrundinformationen, die Sie benötigen, um schnellere und effektivere Geschäftsentscheidungen zu treffen.

■ Workflow-basierte Alarmfunktionen

Jeder Benutzer von SAP Business One kann eine Reihe verschiedener Alarmfunktionen für außergewöhnliche Ereignisse konfigurieren – als Erinnerung, für Genehmigungsverfahren, zur Übergabe von Dokumenten an Kollegen etc. Das System sendet entsprechend der konfigurierten Einstellungen automatische Meldungen an den zuständigen Mitarbeiter. Ausgelöst werden diese Aktionen sowohl über die Alarmfunktion im System als auch durch Verwendung der E-Mail- und Fax-Funktionen (in Verbindung mit einer Fax-Software).

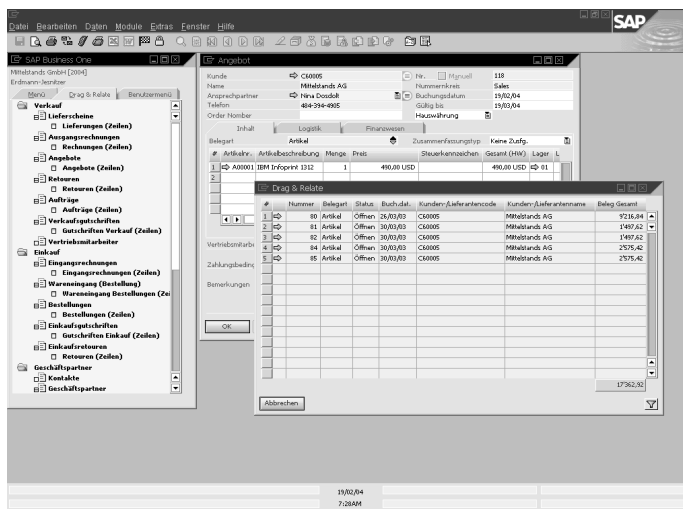


Abbildung 1: Über Drag&Relate können in Sekundenschnelle individuelle Berichte generiert werden.

■ Flexibler Assistent für Berichtsabfragen

Neben den zahlreichen, im Lieferumfang enthaltenen Standardberichten (Reports) können Sie mithilfe des intuitiven Abfrageassistenten Informationen aus beliebigen Bereichen zusammenstellen, um kundenspezifische Berichte zu erzeugen. Damit sind praktisch alle Arten von Auswertungen möglich.

■ Nahtlose Integration mit Microsoft Office

SAP Business One garantiert das Arbeiten in einer reinen Windows-Umgebung mit vertrauten, standardmäßigen Benutzeroberflächen und Funktionen. Dadurch ist auch eine einfache Systembedienung sichergestellt. So können Sie beispielsweise einen Bericht in einen personalisierten Brief oder ein Excel-Arbeitsblatt umwandeln und mit einem einzigen Mausklick per E-Mail verschicken.

■ Firmenspezifische Belegvorlagen

In der SAP-Lösung kann jede Belegvorlage firmenspezifisch gestaltet werden. Durch die kundenspezifische Auswahl der erforderlichen Elemente wie Daten, Produktbilder, Kalkulationen, Zwischensummen usw. können Sie ansprechende Belege generieren.

■ Unterstützung von Fremdwährungen und mehreren Sprachen

Die Finanzbuchhaltung in SAP Business One unterstützt die gleichzeitige Abwicklung aller Buchungen in drei Währungen: der Hauswährung, der Transaktionswährung und der Systemwährung. Es ist problemlos möglich, Berichte in jeder internationalen Währung auszugeben. Außerdem unterstützt SAP Business One mehrere Sprachen. Das heißt, der Benutzer kann die Sprache auswählen, in der er mit dem System arbeiten möchte und sie zu jedem Zeitpunkt wieder ändern.

■ Interne Funktionen zur Vertriebsautomatisierung (SFA)

Mit den integrierten SFA-Funktionen können Sie Vertriebschancen verwalten, in der Pipeline anzeigen und Kundenaktionen pflegen. Die Kundendaten sind für Sie vollständig transparent – dazu gehören auch Roherträge und Lagerbestände. Nach kürzester Zeit helfen Ihnen diese Informationen dabei, die Verkaufschancen zu optimieren und Ihr Betriebsergebnis zu verbessern.

■ Standardschnittstellen gewährleisten weitreichende Integration

SAP Business One fungiert als zentrale Unternehmensanwendung mit Standardschnittstellen zu internen und externen Datenquellen, wie etwa Handheld-Geräten, Internet-Sales-Anwendungen und Analyseprogrammen von Fremdanbietern.

- **Benutzerdefinierte Felder und einfache Änderungen**
Die flexible Lösung kann problemlos an spezifische Kundenanforderungen angepasst werden. Im integrierten und leicht zu bedienenden Feldverwaltungssystem können Sie Felder zu vorhandenen Formularen hinzufügen. Sie können ferner Auswahllisten, Analysen und Prozesse mit nahezu jedem gültigen Feld verknüpfen. Mit den gleichen Werkzeugen können Sie zusätzliche Tabellen einfügen, um den Funktionsumfang von SAP Business One zu erweitern.

Echtzeitsysteme müssen die Möglichkeit bieten, unmittelbar Änderungen und Aktualisierungen durchzuführen und mühelos Tabellen und Felder hinzuzufügen. Deshalb werden alle in SAP Business One vorgenommenen Änderungen sofort wirksam. Die am häufigsten angeforderten Änderungen können auch von Benutzern vorgenommen werden, die über weniger technischen Hintergrund verfügen. Dies ist eine wesentliche Verbesserung gegenüber den am Markt befindlichen Konkurrenzlösungen, die nur stapelweise Aktualisierungen unterstützen.

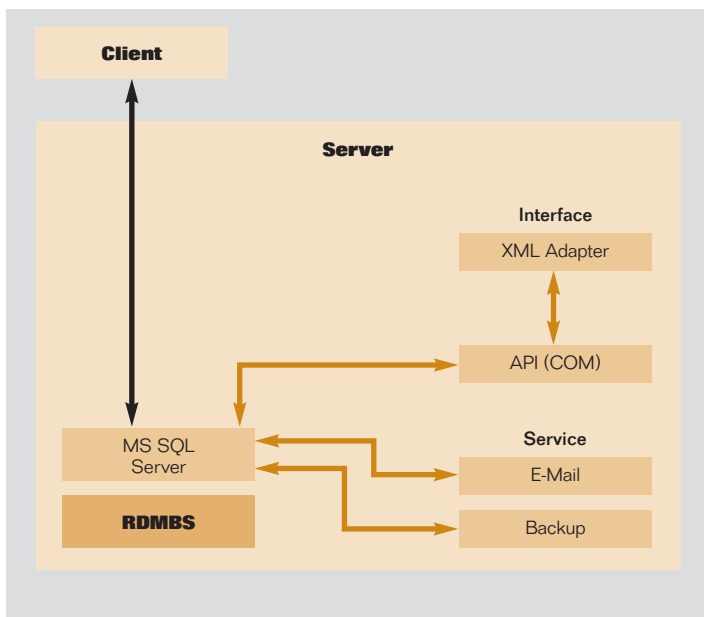
- **Umfassendes Software Development Kit (SDK) gewährleistet einfache Funktionserweiterungen**
Bei komplexeren technischen Anpassungen haben Entwickler Zugriff auf ein einfaches und doch leistungsstarkes Software Development Kit (SDK). Das SDK in SAP Business One baut auf bewährten, den Entwicklern vertrauten Industriestandards auf und bietet auf zwei Integrationsebenen vollständigen Zugriff auf die Funktionen der Lösung:
 - Data Interface Application Programming Interface (DI-API), ein Business Layer, der zwar vom SAP Business One-Client unabhängig ist, jedoch genau die gleiche Geschäftslogik enthält
 - User Interface Application Programming Interface (UI-API), mit dem Entwickler neue Fenster erstellen, vorhandene Fenster modifizieren, auf UI-Ereignisse reagieren können usw.

Je nach Fähigkeiten Ihres Teams können die Entwickler mit dem SDK jede MS-COM- oder .NET-Sprache – oder Java – für technische Anpassungen nutzen. Technologische und geschäftliche Anforderungen sind einem stetigen Wandel unterworfen. Aus diesem Grund konzipierte SAP das SDK, um bei Erweiterungen ein sanftes Upgrade zu ermöglichen, ohne dass bereits durchgeführte Anpassungen „neu kodiert“ werden müssen.

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. Mit der optimierten Systemarchitektur und der MS SQL Datenbank ist SAP Business One eine einfach zu handhabende und verwaltbare Lösung.



Der SAP-Business-One-Server wird auf einem dedizierten Datenbankserver in Ihrem MS Netzwerk installiert. Der Client auf den jeweiligen Workstations. SAP Business One basiert auf einer mittelstandsgerechten Client Server Architektur. Enthalten sind Sicherheits- und Backup-Optionen.

Da SAP Business One und ihre Komponenten auf einer am Benutzer orientierten Logik basieren, gestaltet sich der Schulungsaufwand minimal, und die Lösung wird schnell akzeptiert. Der intuitive Charakter der Lösung und ihre Benutzerfreundlichkeit äußern sich in folgenden Merkmalen:

- Das System zur Bankenabwicklung ist besonders flexibel, da es sich stark an den Anforderungen Ihrer Mitarbeiter orientiert. Die Lösung unterstützt alle Banktransaktionen auf effiziente Art und Weise. So können Sie Ihre Post öffnen, einen Scheck auf den Stapel der zu buchenden Belege legen und ihn später am Tag bei der Bank einreichen.
- Eine ähnliche Flexibilität zeigt sich bei der Erstellung eines Angebots: Sie können Lieferscheine mit Kundennummern ausstellen (das Gleiche gilt für Rechnungen), ohne die Kundennummer zu kennen. Ermöglicht wird dies über eine intelligente Suchfunktion.

FUNKTIONEN UND EIGENSCHAFTEN

FUNKTIONSBEREICHE IM ÜBERBLICK

SAP Business One ist mit einer benutzerfreundlichen Oberfläche ausgestattet und arbeitet als zentrale ERP-Anwendung mit zahlreichen Standardschnittstellen. So steht Ihnen ein umfassendes und vielseitiges Instrument zur erfolgreichen Unternehmensführung zur Verfügung.

Die Lösung bietet all jene administrativen Funktionen, die Sie für die Anpassung und Sicherung Ihrer Daten, die Definition von Wechselkursen, die Konfiguration von Berechtigungen und Alarmfunktionen sowie für den Zugriff auf wichtige Informationen aus Fremdanwendungen benötigen. Außerdem umfasst die Lösung elf Komponenten, die die Fähigkeiten der Software über reine Verwaltungsaufgaben hinaus erweitern und eine Rationalisierung Ihrer gesamten Geschäftsprozesse möglich machen. Diese Komponenten sind:

- **Finanzwesen:** Unterstützt Sie bei der Abwicklung von Finanztransaktionen in den Bereichen Hauptbuch, Einrichtung und Pflege von Konten, Journalbuchungen, Fremdwährungskorrekturen und Budgets. Durch die Funktion Controlling wird die Definition von Profit-Centern und Aufteilungsregeln für Kostenstellen, sowie die Erstellung von Gewinn- und Verlustrechnungen für jeden Center ermöglicht.
- **Vertrieb:** Hilft Ihnen bei der Erstellung von Angeboten, der Erfassung von Kundenaufträgen, der Planung von Auslieferungen, der Aktualisierung von Lagerbestandsmengen und der Verwaltung sämtlicher Rechnungen und der Debitorenbuchhaltung.
- **Einkauf:** Ermöglicht die Verwaltung von Lieferantenverträgen und -transaktionen wie die Ausgabe von Bestellungen, Aktualisierung von Lagerbeständen, Berechnung des Wertes importierter Artikel, Bearbeitung von Retouren, Gutschriften und Zahlungen.
- **Geschäftspartner:** Dient der Verwaltung aller Informationen über Kunden, Wiederverkäufer und Lieferanten einschließlich Profile, Kontaktübersicht, Kontostände und Sales-Pipeline-Analyse.

- **Bankenabwicklung:** Übernimmt alle Zahlungsverkehrsvorgänge wie Geldeingänge, Scheckausstellungen, Scheckeinreichungen, Vorauszahlungen, Kreditkartenzahlungen und Kontenabstimmungen.
- **Lagerverwaltung:** Unterstützt Sie bei lagerbezogenen Arbeitsgängen wie Verwaltung der Lagerbestände, Artikelverwaltung, Preislisten, Sonderpreisvereinbarungen, Umlagerungen und weiteren Lagertransaktionen.
- **Endmontage:** Bietet Produktionswerkzeuge für die Definition von Stücklisten und Erstellung von Arbeitsaufträgen, Überprüfung und Dokumentation der Produkt- und Materialverfügbarkeit.
- **Berichtswesen:** Unterstützt Sie bei der Erstellung aussagekräftiger Berichte für quasi jeden Aspekt Ihres Unternehmens, darunter Außenstände von Kunden und Lieferanten, Verkauf, Cashflow, Kundenkontaktübersichten, Buchhaltung, Lagerbestände, Ergebnisrechnungen, Preise, Kundenaktivitäten usw. (über vordefinierte Berichte oder benutzerdefinierte Abfragen).
- **CRM:** Steigert das Potenzial Ihrer Serviceabteilungen, leistet Unterstützung im Bereich Servicemanagement, Servicevertragsverwaltung, Serviceplanung, Verfolgung von Kundeninteraktionen, Kundendienst und Verwaltung von Verkaufschancen.
- **Mitarbeiterprofile:** Stellt Funktionen für die Personalverwaltung bereit, darunter Mitarbeiterdaten, Kontaktinformationen und Anwesenheitsberichte.

Die Administrationskomponente wird im folgenden Abschnitt näher erläutert. Eine ausführliche Beschreibung der anderen Komponenten finden Sie im Anhang dieser Broschüre.

KONFIGURATION DER LÖSUNG

ADMINISTRATION

In SAP Business One nehmen Sie die Grundeinstellungen für alle Komponenten vor. Hierzu gehören die Definition von Wechselkursen, die Systeminitialisierung, die Einrichtung von Benutzerberechtigungen, Beleg- und E-Mail-Einstellungen sowie die Funktionen für den Datenim- und export.

Kernfunktionen der Administrationskomponente:

- Firmenauswahl (diverse Grundeinstellungen)
- Systeminitialisierung und Voreinstellungen (Firmendaten und allgemeine Einstellungen)
- Benutzerdefinitionen (Währungen, Zahlungsbedingungen)
- Berechtigungen (Zugriffsschutz, Änderungsrechte)
- Festlegung der Wechselkurse (Grundlage für alle Berichte und erfassten Daten)
- Dienstprogramme (Datensicherung, Definition automatischer Prozesse)
- Datenimport/Datenexport
- Wiederherstellung (Datenverwaltung/Datenwiederherstellung)
- Alarmfunktionen (Definition persönlicher Profile für Warnmeldungen)
- Nachrichtenversand (interne Benutzer, Kunden, Lieferanten usw.)

BENUTZERDEFINIERT FELDER

Es besteht in SAP Business One die Möglichkeit, für Objekte eigene Felder zu definieren, etwa für Artikel, Geschäftspartner oder Aufträge. Auf diese Weise können für die unterschiedlichsten Geschäftsaktivitäten typische Informationen verwaltet werden. In den benutzerdefinierten Feldern lassen sich unterschiedliche Daten wie Texte, Adressen, Telefonnummern, Internetadressen, Dateianhänge, Bilder, Auswahllisten usw. erfassen.

FORMATIERTE SUCHE

Die formatierte Suche stellt sicher, dass Werte aus einem vordefinierten Suchvorgang zu jedem Feld im System (einschließlich benutzerdefinierte Felder) eingegeben werden.

Es folgen einige Beispiele für die Verwendung der formatierten Suche:

- Automatische Eingabe von Werten in Felder unter Verwendung verschiedener Objekte im System
- Eingabe von Werten in Felder über vordefinierte Listen
- Automatische Eingabe von Werten in Felder unter Verwendung von vor- bzw. benutzerdefinierten Abfragen
- Definition von Abhängigkeiten zwischen Systemfeldern, z. B. der Wert im Feld X hängt ab vom Wert im Feld Y
- Anzeige von Feldern, die nur für Abfragen verwendet werden können, z. B. Benutzersignatur, Erstellungsdatum, Saldo offener Schecks (für einen Geschäftspartner) usw.

DYNAMISCHE ERWEITERUNGSMÖGLICHKEITEN

AUSBAU DES ANWENDUNGSSPEKTRUMS

MITTELS APIS

SAP Business One wird als stabiles Basissystem mit leistungsstarken Kernfunktionen ausgeliefert. Das System orientiert sich an den Hauptprozessen eines Unternehmens sowie den gesetzlichen Anforderungen eines bestimmten Landes. Mithilfe von APIs (Application Programming Interfaces), welche Teil des Software Development Kit (SDK) sind, können Sie das Basissystem um branchenspezifische Funktionen erweitern und vorhandene Funktionen Ihren speziellen Bedürfnissen anpassen.

Das Basissystem ist mit einer Programmierschnittstelle (API) auf Basis der MS-COM-Technologie ausgestattet. Über dieses API lässt sich der Funktionsumfang der Lösung erweitern oder an individuelle Anforderungen anpassen. Die verfügbaren MS-COM-Objekte können mit Programmiersprachen wie Visual Basic, C/C++ und Java bearbeitet werden. Es stehen zwei verschiedene APIs zur Verfügung: eines für Datenschnittstellen und ein weiteres für die Bearbeitung der Benutzungsoberfläche.

DATENSCHNITTSTELLE: DREH- UND ANGELPUNKT FÜR DEN OBJEKTAUSTAUSCH

Dieses API liefert Objekte und Verfahren, mit denen die wichtigsten Datenobjekte von SAP Business One gelesen oder bearbeitet werden können. Darüber kann sowohl auf Stammdaten als auch auf Transaktionsdaten sowie eine Reihe von allgemeinen Objekten zugegriffen werden. Zu den von der Datenschnittstelle gelieferten Objekten und Verfahren zählen:

- **Die Methode Connect des Objektes Company** stellt eine Verbindung zu einem 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 Ihnen dabei, schnell und einfach wertvolle Informationen zu finden
- **Message** wird dazu verwendet, eine Nachricht mit Datei-anhängen und Links an einen anderen Benutzer von SAP Business One zu schicken

- **UserFields** enthält eine Sammlung aller benutzerdefinierten Felder
- **Field** wird für die Bearbeitung von Felddaten verwendet
- **Items** repräsentiert den Stammdatensatz eines Produkts
- **BusinessPartner** beinhaltet den Stammdatensatz eines Kunden oder Lieferanten
- **ProductTrees** stellt die Kopfzeile einer Stückliste dar
- **ProductTrees_Lines** stellt die einzelnen Materialien dar, die einer Stückliste zugeordnet sind
- **Documents** repräsentiert die Kopfzeile eines Verkaufs- oder Beschaffungsbelegs
- **Documents_Lines** beinhaltet die einzelnen Positionen, die einem Verkaufs- oder Beschaffungsbeleg zugeordnet sind
- **JournalEntries** steht für Journalbuchungen

ZUGRIFF AUF DIE BENUTZUNGSOBERFLÄCHE

Dieses API stellt Objekte und Verfahren bereit, mit denen auf Objekte der Benutzungsoberfläche wie etwa Eingabefelder/Ankreuzfelder, systeminterne Ereignisse usw. zugegriffen werden kann. Beispiele für Objekte und Verfahren der Benutzungsoberfläche:

- **SboGuiAPI** stellt die Verbindung zur Anwendung SAP Business One her
- **Form** repräsentiert ein Fenster innerhalb einer SAP Business One-Komponente
- **Item** ermöglicht die Bearbeitung von Dialogfenstern (sowohl Inhalte als auch Position, Größe und Sichtbarkeit)
- **Check Box** ermöglicht die Bearbeitung von Ankreuzfeldern
- **Matrix** steht für eine Tabelle in einem Fenster
- **ItemEvent** wird zur Bearbeitung von Ereignissen verwendet
- **MenuItem** aktiviert einzelne Menüpunkte
- **MenuEvent** erlaubt, in den Prozess eines Ereignisses einzugreifen

Neben den API's werden natürlich mit dem Software Development Kit (SDK) auch Standards & Guidelines sowie ein Screen Painter zur Verfügung gestellt.

OPTIONALE KOMPONENTEN

Zusätzlich zur Basislösung bietet SAP eine Reihe von Zusatzkomponenten wie beispielsweise Internet Sales an, die Sie als Ergänzung zu SAP Business One einsetzen können.

MIGRATIONSPAKETE

■ Altdatenübernahme

Während des Implementierungsprojekts müssen Daten, z. B. zu Produkten, Aufträgen, Rechnungen und Journalbuchungen, aus einem Altsystem geladen werden. SAP hat eine benutzungsfreundliche Schnittstelle entwickelt, mit der Daten aus Dateien in SAP Business One eingespielt werden können.

■ Migration nach mySAP™ Business Suite

Unternehmen, die sich für SAP Business One entschieden haben, verfügen über eine Lösung, die mit steigenden Anforderungen mitwächst. SAP bietet einen Migrationspfad von SAP Business One nach mySAP Business Suite, mit dem eine Verbindung zwischen Partnern möglich ist oder ein drastisches Wachstum auf bis zu mehreren Tausend Mitarbeitern unterstützt werden kann.

INTERNET SALES

Für SAP Business One steht eine umfassende Lösung für den Verkauf via Internet zur Verfügung, die auf dem Internetstandard J2EE basiert. Sie umfasst die Komponenten Business-to-Business und Business-to-Consumer. Zwischen Ihrem Web-Shop und SAP Business One findet eine direkte Kommunikation statt, die den Datenaustausch wie Produktkataloge, Preise und Kundendaten ermöglicht. Auf der Grundlage der erstellten Einkaufskörbe werden Aufträge direkt in SAP Business One angelegt.

SCHNITTSTELLEN ZU PERSONALANWENDUNGEN

Mit SAP Business One können Sie Schnittstellen zu Softwarelösungen für die Personalwirtschaft wie mySAP HR oder andere eigenständige HR-Lösungen konfigurieren.

Die Pflege der Personalstammdaten und Gehaltsabrechnungstransaktionen erfolgt in der HR-Anwendung. Neben einer offenen (XML)-Schnittstelle für die Finanzbuchhaltung bietet SAP auch eine Anbindung an mySAP HR. Sie wird von SAP-Partnern als Hosting-Lösung für Kunden von SAP Business One bereitgestellt. Die Partner bieten auch Anbindungen an HR-Anwendungen von Drittanbietern an.

INTEGRATION DER mySAP BUSINESS SUITE

SAP stellt mittels verschiedener Funktionen die nahtlose Integration zwischen mySAP Business Suite und SAP Business One sicher. So profitieren Sie von einer einheitlichen, integrierten SAP-Anwendungsumgebung.

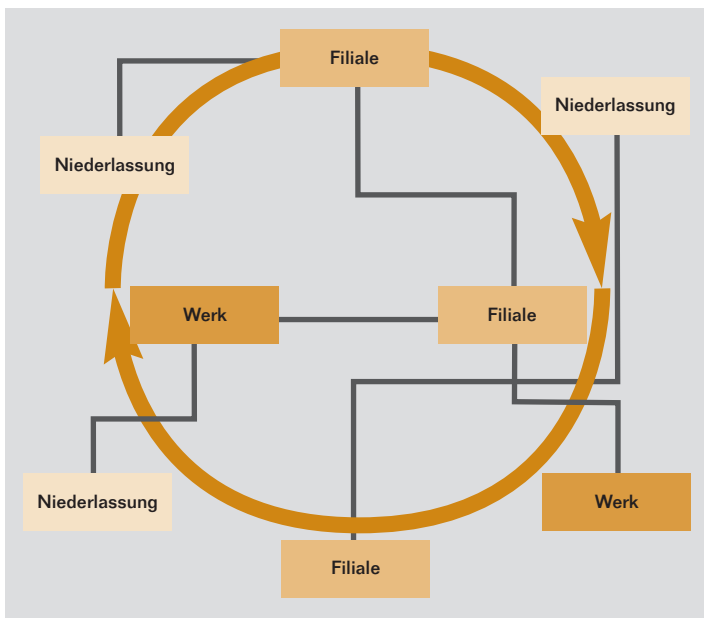


Abbildung 3: SAP Business One führt ein neues Paradigma ein: Ihr gesamtes Unternehmen wird als einziges Objekt gesehen, unabhängig von den einzelnen Standorten.

INTEGRATIONSSZENARIOEN FÜR SAP-VERBUND-LÖSUNGEN

Für multinationale Unternehmen bietet sich an, in den einzelnen Zweigstellen oder Niederlassungen SAP Business One einzusetzen. Mit einem Integrationspaket für die Anbindung an mySAP Business Suite, das am Hauptsitz des Unternehmens eingesetzt wird, findet über SAP Business One die An- und Einbindung der internationalen Tochtergesellschaften statt. So entsteht eine nahtlos integrierte Systemlandschaft (siehe Abbildung 3) auf Basis der Lösungen SAP Business Information Warehouse (SAP BW), SAP Enterprise Portal und SAP NetWeaver™.

DATENKONSOLIDIERUNG MIT SAP BW

Heute wie auch in der Zukunft benötigen Führungskräfte multinationaler Unternehmen integrierte Informationssysteme, mit denen sie Daten aus verschiedenen Produkktivsystemen effizient zur Entscheidungsfindung und Überwachung nutzen können. Die Antwort auf diese Unternehmensanforderung ist eine vorkonfigurierte Lösung, mit der sich Daten aus SAP Business One überwachen und für das Berichtswesen verwenden lassen. SAP bietet hierfür sowohl das notwendige Konfigurationspaket als auch die entsprechenden Komponenten für die Datenzuordnung und den Datenzugriff für Tochtergesellschaften an, die mit SAP Business One arbeiten.

mySAP™ ENTERPRISE PORTAL

Der Datenzugriff über mySAP™ Enterprise Portal ermöglicht die Integration von SAP Business One mit mySAP Business Suite und externen Datenquellen sowie mit anderen Softwarelösungen. Über das Portal entsteht eine zentrale Zugriffsmöglichkeit auf gemeinsame Geschäftsaufgaben. Überdies können Informationen Mitarbeitern, Partnern und Kunden überall auf der Welt zugänglich gemacht werden. Die Vorteile:

- Zentraler Zugriff auf Informationen unabhängig vom Ort der Datenquelle (Intranet oder Internet)
- Integration unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse
- Transparenter und einheitlicher Zugriff auf Lösungen, die eine Zusammenarbeit sowohl innerhalb eines Unternehmens als auch zwischen mehreren Unternehmen ermöglichen
- Bereitstellung von High-Level-Interaktionstechnologie: intelligente Bereitstellung von Inhalten, sowie zeitsparendes Drag&Relate

FUNKTIONEN FÜR PORTAL-INHALTE

Das Business Package für SAP Business One ist mit Portalinhalten ausgestattet, mit denen eine weitreichende Systemlandschaft eingerichtet werden kann. Damit können Benutzer auf Informationen aus einer oder mehreren Installationen von SAP Business One zugreifen.

In der ersten Version der Software bestehen diese Portal-Inhalte aus:

- iViews, die Informationen aus SAP Business One anzeigen, und Seiten, die iViews enthalten
- Seiten, die SAP BW Web Reports zeigen
- Worksets für die Strukturierung der gelieferten Seiten

Dieses Portal soll einen gut strukturierten Überblick über Informationen aus verschiedenen Quellen bieten (direkter oder indirekter Zugriff über SAP BW auf verschiedene Installationen von SAP Business One).

DEFINIERTER BENUTZERROLLEN

Im Rahmen des Tagesgeschäfts werden die Benutzer in den Tochtergesellschaften immer mit dem Standard-GUI von SAP Business One arbeiten und nicht mySAP™ Enterprise Portal verwenden.

Wenn jedoch ein Unternehmensportal in einem global agierenden Konzern verfügbar ist, kann es dazu genutzt werden, Vertriebsmitarbeitern den Zugang auf das System zu ermöglichen. Auf diese Weise können Vertriebsmitarbeiter aus den internationalen Niederlassungen auf SAP Business One über einen Internet-Browser zugreifen.

Die Zielgruppe der Business Package für SAP Business One sind Benutzer in den weltweiten Niederlassungen multinationaler Unternehmen, die Informationen über die Abläufe in diesen Tochtergesellschaften benötigen, von denen alle (oder zumindest einige) mit SAP Business One arbeiten.

Diese Benutzer benötigen zusätzlich

- einen Einstiegsbildschirm der Kennzahlen, KPIs oder Warnmeldungen anzeigt
- Funktionen, mit denen sie gebündelte Informationen im Detail anzeigen können oder mit denen sie Objekte per Drag&Relate aus einem Report/Alarm zu Komponenten im iPanel verschieben können, um weitere Informationen zu finden oder unternehmensübergreifende Prozesse durchzuführen
- Informationen, insbesondere aus den Bereichen Finanzwesen und Vertrieb

SYSTEMANFORDERUNGEN

GARANTIERT NIEDRIGE GESAMTBETRIEBSKOSTEN

Die minimalen Systemanforderungen der Lösung halten die Gesamtbetriebskosten auf einem absoluten Minimum und machen die Systemwartung und -verwaltung überschaubar und einfach. In der folgenden Tabelle sind die Systemanforderungen von SAP Business One aufgeführt: Vergleich Release Notes 6.5

	Server (Minimum)	Client (Minimum)
Betriebssystem	Microsoft Windows 2000 Server/Advanced Server oder Microsoft Windows NT 4.0 Server	Microsoft Windows NT 4.0 Workstation oder Microsoft Windows 000 Professional oder Microsoft Windows XP
CPU	1x Intel Pentium III	1x Intel Pentium III
Arbeitsspeicher	512 MB	128 MB
Freier Festplattenspeicher	Systempartition: 500 MB Datenpartition: 2 GB	500 MB
CD-ROM-Laufwerk	X24 oder höher	X24 oder höher
Grafik	640 X 480 mit 256 Bit Farben oder höher	800 X 600 mit 24 Bit Farben oder höher
Software	Microsoft IE 5.5 Microsoft Windows 2000/NT 4.0 Microsoft SQL Server 2000; Port 1433* Microsoft Internet Information Services (IIS); Port 80* Microsoft Data Access Components 2.6 (MDAC) * Die Registrierung von Ports ist nicht erforderlich.	Microsoft IE 5.5 Microsoft Windows NT/2000/XP Microsoft Data Access Components 2.6

Tabelle 1: Systemanforderungen für SAP Business One

EINE IDEALE UNTERNEHMENSLÖSUNG

SAP Business One überbrückt die Kluft zwischen größeren und kleineren Unternehmen durch die Bereitstellung umfassender Geschäftsfunktionen in einer einzigen integrierten Lösung – einer Lösung, deren Preis auf das Marktsegment kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet ist. Die schnell implementierbare, benutzungsfreundliche und leicht anpassbare Lösung optimiert die täglichen Geschäftsabläufe in Administration, Vertrieb, Einkauf, Lagerverwaltung, Buchhaltung und anderen Bereichen. Mittels Kollaboration und einer offenen Architektur bietet sie außerdem einfachen und schnellen Zugriff auf Unternehmensinformationen, darunter sämtliche Berichte und Dokumente, die im Rahmen effektiver Entscheidungsfindung auf allen Ebenen Ihres Unternehmens benötigt werden.

SAP Business One steigert nicht nur die Effizienz und damit den Unternehmenserfolg, sondern eröffnet auch neue Wettbewerbschancen. Mit der Unterstützung des weltweit führenden Anbieters globaler Unternehmenslösungen ist SAP Business One eine solide Investition für die Gegenwart und die Zukunft.

Erfahren Sie mehr über SAP Business One und die Vorteile dieser Lösung für Ihr Unternehmen: Besuchen Sie uns unter www.sap.de/mittelstand.

ANHANG – LISTE DER FUNKTIONEN

FINANZBUCHHALTUNG

Buchhaltung: SAP Business One enthält für jedes Land Kontenplanvorlagen, die Sie an Ihre unternehmensspezifischen Anforderungen anpassen können. Es besteht auch die Möglichkeit, freie Kontenpläne mit bis zu 10 Segmenten zu definieren.

Journalbuchungen: Hier können Sie Journalbuchungen eingeben oder suchen. (Die meisten Journalbuchungen werden automatisch aus dem Verkauf, Einkauf und von der Bankabwicklung gebucht.) Jede Transaktion kann automatisch einem Projekt oder einem Profit Center zugeordnet werden.

Belegvorerfassung: Mit dieser Funktion können Sie manuelle Journalbuchungen für eine vorläufige Stapelverarbeitung vorsehen. So lassen sich Buchungen prüfen und korrigieren, bevor sie in das Hauptbuch eingetragen werden.

Kontovorlagen: Hier besteht die Möglichkeit, Kontierungsmuster zu definieren, mit denen wertvolle Zeitersparnisse erzielt und Fehler bei der manuellen Erfassung von Journalbuchungen vermieden werden.

Stornierungsbuchungen: Mit dieser Funktion können Sie automatisch Buchungen am Monatsende stornieren. Standardmäßig findet die Stornierung bestimmter Buchungen am ersten Tag des Folgemonats statt; falls erforderlich, können Sie jedoch auch ein anderes Stornierungsdatum für die einzelnen Buchungen angeben.

Wiederkehrende Buchungen: Sie können Ihre eigenen Buchungen definieren, die regelmäßig von der Buchhaltung ausgeführt werden müssen. Sie können auch eine Häufigkeit für die einzelnen wiederkehrenden Buchungen angeben. (In diesem Fall werden Sie von der Lösung automatisch daran erinnert, die Buchung zu erfassen.)

Buchungsjournal: Dieser Bericht fasst alle Journalbuchungen zusammen.

Wechselkursdifferenzen: Hiermit können Sie offene Posten in Fremdwährungen periodisch bewerten. So lassen sich Differenzen aufzeigen und die richtige Transaktion zur Korrektur auswählen.

Summen und Saldenliste: Mit diesem Bericht können Sie Kontosalden und -transaktionen anzeigen und drucken. Angezeigt werden können alle Finanzberichte in jeder gewünschten Währung und jedem Detaillierungsgrad. Jeder Finanzbericht lässt sich in verschiedenen Sichten anzeigen: vierteljährliche oder monatliche Ergebnisse, nach Profit Centern, Projekten usw.

Gewinn- und Verlustrechnung: Der Bericht umfasst Einnahmen und Ausgaben gemäß den gesetzlichen Anforderungen des gewählten Landes. Über diesen Bericht können Sie – wie mit jedem anderen Finanzbericht auch – einen Vergleich der Finanzdaten verschiedener Buchhaltungsperioden durchführen.

Bilanz: Dieser Bericht zeigt Aktiva und Passiva gemäß den gesetzlichen Anforderungen des entsprechenden Landes auf.

Vergleichsberichte: Alle oben genannten Berichte können auch als Gegenüberstellung angezeigt werden (von Monaten, Quartalen, Jahren und jeder beliebigen anderen Periode).

Budgetberichte: Mit diesen Berichten lässt sich ein Budget festlegen und verfolgen. Sie können Budgetzuteilungsmethoden konfigurieren, Budgetzahlen in jeder Währung (Haus-, Fremdwährung oder beides) definieren und einen zusammenfassenden Bericht anzeigen. Er vergleicht die tatsächlichen mit den geplanten Zahlen. Es ist auch möglich, einen Online-Alert zu definieren, der den Benutzer immer dann benachrichtigt, wenn ein Vorgang das monatliche oder jährliche Budgetlimit überschreitet.

Finanzberichtsvorlagen: Hiermit können Sie auf schnelle und einfache Weise eine unbegrenzte Zahl an Finanzberichtsvorlagen generieren. Über das Formular erstellen Sie verschiedene Vorlagen für jeden Zweck (z. B. für Gewinn- und Verlustrechnungen).

VERTRIEB

Angebot: Mit dieser Funktion setzen Sie im Handumdrehen ein Kundenangebot auf. Sie können den Bruttogewinn für das Angebot, die Bestände (allgemein oder nach Lager) und das eigene Kundensaldo bestimmen. Ferner können die letzten Preise angezeigt werden, die einem bestimmten Kunden für einen Artikel in dieser Preisspanne in der Vergangenheit eingeräumt wurden. Nach Erstellung kann das Angebot – wie alle anderen Belege auch – per Mausklick nach MS Word exportiert werden.

Auftrag: Hier können Sie Kundenaufträge erfassen und bestimmen, ob bestellte Artikel automatisch reserviert werden sollen oder ob Teillieferungen eines Auftrags erlaubt sind.

Richten der Ware: Jeder Auftrag durchläuft innerhalb des Lagers einen Prozess. Nach Bestätigung des Auftrags wird die Ware zugeordnet, kommissioniert und verpackt. So sieht ein Benutzer zu jeder Zeit im System, welches Stadium ein Auftrag gerade durchläuft.

Lieferung: Diese Funktion ist für die Übergabe der gekauften Ware an den Kunden erforderlich, beinhaltet aber nicht die Ausgabe einer Rechnung. Gleichzeitig wird vom System die Lagerbestandsmenge aktualisiert.

Verknüpfung von Kundenaufträgen mit Bestellungen: In SAP Business One können Sie bei der Vorbereitung eines Kundenauftrags eine zugehörige Bestellung aufgeben. So ist sichergestellt, dass am Versanddatum die richtige Bestandsmenge auf Lager ist.

Retouren: Hier werden Wareneingänge in Form von Kundenretouren erfasst.

Ausgangsrechnung: Die Rechnung ist der wichtigste Verkaufsbeleg. Mit der Rechnung wird automatisch eine entsprechende Journalbuchung vorgenommen. So können Sie eine automatische Quittung ausgeben, falls der Kunde einen Teil der Rechnung sofort bezahlt.

Umsatzsteuer: Sie müssen Ihren Kunden abhängig von deren Standort die richtige Steuer berechnen. Es ist hier möglich, mehrere Steuerschlüssel anzulegen, der auf den gültigen nationalen, regionalen oder lokalen Steuersätzen beruht und der entsprechend in einer Verkaufsrechnung auf jede Position angewandt werden kann. Die Steuern werden im Buchungssystem bezogen auf die jeweilige Steuergesetzgebung verfolgt, so dass immer die richtige Steuer erfasst und gemeldet wird.

Rechnung und Zahlung: Über diese Funktion können Sie in einem Schritt eine Rechnung und eine Quittung über denselben Beleg erfassen.

Gutschrift: Dem Kunden wird eine Gutschrift ausgestellt, wenn er beispielsweise eine Ware zurückgeschickt hat. Wie bei jedem anderen Verkaufs- oder Einkaufsbeleg können Sie die gewünschten Daten einfach aus der Originalrechnung importieren.

Vorausrechnung: Diese Rechnungsvariante wird eingesetzt, wenn eine Rechnung ausgegeben werden soll, ohne das Lager saldo zu ändern.

Belegdruck: Mit dieser Funktion lassen sich alle Verkaufs- und Einkaufsbelege drucken. Sie können einen Zeitraum, die Belegnummer oder die Art des gewünschten Belegs auswählen.

Belegzusammenfassung: Mit diesem benutzungsfreundlichen Assistenten können Sie alle früheren Verkaufsbelege eines Kunden in einer Rechnung zusammenfassen. Der Assistent ist besonders für Benutzer hilfreich, die verschiedene Aufträge oder Lieferscheine im Laufe eines Monats ausgeben, aber am Ende des Monats eine zusammengefasste Rechnung für jeden Kunden erhalten möchten.

Liste vorerfasster Belege: Mit dieser Funktion können Sie als Entwürfe gespeicherte Belege drucken, bearbeiten und verwalten.

EINKAUF

Bestellung: Mit dieser Funktion geben Sie eine Bestellung über Materialien oder Dienstleistungen an Lieferanten auf. Die Bestellung aktualisiert die verfügbare Menge der bestellten Artikel und informiert den Lagerverwalter über das erwartete Lieferdatum.

Lieferung der Bestellung: Diese Funktion wird verwendet, wenn Waren ins Lager aufgenommen werden und die tatsächliche Lagermenge aktualisiert werden muss. Sie beeinflusst jedoch nicht den Lieferantensaldo.

Aufteilung der Bestellung: Sie können eine Bestellung in mehrere Teile aufteilen, wenn zum Beispiel Bestellpositionen an mehrere Lager geliefert werden müssen. Die Aufteilung ist erforderlich, damit für jede Lieferung unterschiedliche Paklisten und Lieferscheine angelegt werden können.

Mehrere Empfängeradressen: Jede Position in einer Bestellung oder einem Kreditorenbeleg kann an ein anderes Lager geliefert oder auch als anderes Lager angegeben werden.

Retouren: Hier werden Retouren an Lieferanten erfasst.

Eingangsrechnung: Mit dieser Funktion bearbeiten Sie Lieferantenrechnungen. Gleichzeitig wird eine Journalbuchung angelegt. So können Sie Zahlungen an den Lieferanten später bearbeiten.

Gutschrift: An dieser Stelle wird bei Warenretouren im System eine Gutschrift an den Lieferanten ausgestellt. Wie bei jedem anderen Verkaufs- oder Einkaufsbeleg können die gewünschten Daten auf einfache Art und Weise aus der Originalrechnung importiert werden.

Buchungsjournal: Diese Funktion zeigt alle Journalbuchungen an. Sie können nach unterschiedlichen Zeiträumen sortiert werden.

Belegdruck: Mit dieser Funktion lassen sich alle Verkaufs- und Einkaufsbelege drucken. Sie können einen Zeitraum, die Belegnummer oder die Art des gewünschten Belegs auswählen.

GESCHÄFTSPARTNER

In dieser Komponente werden alle wichtigen Informationen zu Kunden und Lieferanten und Interessenten verwaltet. Zum Beispiel werden Daten wie Adressen, Verkaufsmitarbeiter, Zahlungsbedingungen oder zusätzliche Informationen wie Vorlieben eingegeben. Hinterlegt werden können auch eine unbegrenzte Anzahl von Ansprechpartnern für jeden Geschäftspartner; ebenso deren Telefonnummern, E-Mail-Adressen und weitere wichtige Daten. Auch besteht die Möglichkeit, hier einen Kundenkontakt oder Lieferanten zu erfassen, an den Sie E-Mails senden. Zusätzlich können alle wichtigen Daten, wie Kundenverkaufsberichte, detaillierte Salden etc. angezeigt werden. Wie in jeder anderen Funktion, können Sie mit Hilfe von Suchmethoden wie „beginnt mit“, „beinhaltet“, „ist größer als“ usw. nach Einträgen suchen. Die Komponente umfasst die folgenden Funktionen:

Definitionen: Hier können Sie die Namen der Kunden- und Lieferantengruppen sowie die Namen für die Stammdatenmerkmale festlegen. Diese Gruppen können dafür verwendet werden, um Kunden- und Lieferantenberichte einfach miteinander zu kombinieren.

Kontakte mit Geschäftspartnern: Mit dieser Funktion können Sie z. B. ein Telefongespräch dokumentieren. Gleichfalls kann ein Meeting jeglicher Art oder eine Aktivität mit Kunden oder Lieferanten protokolliert werden. Außerdem können Systembelege oder sonstige Belege an einen Kontakt angehängt werden. Dieser Kontakt wird dann Bestandteil der Kunden- und Lieferantendaten.

Eröffnungssaldo: Hier erfassen Sie Eröffnungssalden von Kunden und Lieferanten. Diese Funktion ist besonders für Erstanwender sehr hilfreich, um Daten aus einer anderen Buchhaltungssoftware zu migrieren.

Kontaktübersicht: Dieser Bericht erlaubt es, alle offenen Kontakte nach Datum sortiert und mit Bezug zum heutigen Tag oder dieser Woche anzuzeigen. Aufgaben und Kontakte können erledigt und bereits realisierte Kontakte oder Aufgaben geschlossen werden.

Opportunity: Mit dieser Funktion können Sie jede Verkaufschance (Opportunity), vom ersten Anruf bis hin zum erfolgreichen Abschluss, erfassen. Sie können verschiedene Details zu einer Opportunity festlegen. Dazu zählen etwa Quelle, Potenzial, Abschlussdatum, Mitbewerber, Aktivitäten usw. Nachdem das erste relevante Angebot erstellt wurde, können Sie es mit der Opportunity verknüpfen, was die spätere Verfolgung und Analyse erleichtert.

Opportunity-Analyse: Eine Opportunity-Analyse kann aus drei Perspektiven durchgeführt werden: nach Kunden, Artikel und Vertriebsmitarbeiter. Alle Perspektiven können miteinander kombiniert werden, um einen besseren Überblick zu erhalten (zum Beispiel wird ein Artikel mit Gewinnpotenzial von einem Vertriebsmitarbeiter angeboten). Dieser Bericht erstellt automatisch Diagramme zur übersichtlichen Darstellung der Daten. Jeder Bericht kann in einem beliebigen Detaillierungsgrad angezeigt werden.

Opportunity-Pipeline: Dieser Bericht ermöglicht es, einen dynamischen Opportunity-Überblick aller Verkaufsstufen, von Lead bis Auftrag, in Form eines grafisch dargestellten Trichters anzuzeigen. Durch einen Mausklick auf jedes Element können Sie einen detaillierten Bericht zu jeder Stufe anzeigen. Zusätzlich stehen Ihnen weitere grafische Funktionen zur Darstellung des Verkaufsprozesses zur Verfügung. Das System zeigt beispielsweise die wichtigsten 10 bis 30 Opportunities mit allen Details von der Erstellung bis zum Abschluss an. Mithilfe dieses Berichts lassen sich Trends und Kaufverhalten einfacher ermitteln.

BANKENABWICKLUNG

Eingangszahlungen: Mit dieser Funktion erfassen Sie alle eingegangenen Zahlungen per Scheck, Kreditkarte, Überweisung oder Barzahlungen. Die Zahlungen können Sie offenen Rechnungen zuordnen, um so den Zahlungseingangsprozess zu vereinfachen. Beim Anlegen einer Zahlung erfolgt eine Aktualisierung des Hauptbuches.

Ausgangszahlung: Nutzen Sie diese Funktion, um Zahlungen an Lieferanten durchzuführen. Hier können Sie Zahlungen zu offenen Einkaufsrechnungen zuordnen. Weiterhin können Sie automatisch die Ausgabe von Schecks an Lieferanten anstoßen.

Zahlungslauf: Mit dieser Funktion sparen Sie viel Zeit, denn Sie können anhand von benutzerdefinierten Kriterien mehrere Lieferanten, die bezahlt werden müssen, gleichzeitig anlegen. Zu den Kriterien zählen Fälligkeitsdatum der Rechnung, der Abzüge, Lieferantenbereiche usw. Nach Fertigstellung der Liste werden für alle ausgewählten Lieferanten entsprechende Zahlungen generiert.

Scheckentwertung: Mit dieser Funktion können Sie eine Zahlungsbuchung stornieren und die korrekten Daten eingeben. Sie ist besonders nützlich, wenn bei einem Zahlungslauf unvorhergesehene Probleme (z. B. Druckerfehler) auftreten, die dazu führen, dass die Daten auf den ausgedruckten Schecks von denen im System abweichen.

Einzahlungen: Hier erfassen Sie Bareinzahlungen, Kreditkartenzahlungen oder Scheckeinreichungen. Aus einer Liste von Schecks können Sie die Schecks auswählen, die eingereicht werden sollen. Kreditkartenzahlungen können, je nach Vereinbarung mit den entsprechenden Kreditkartengesellschaften, automatisch eingereicht werden.

Einreichung vordatierter Schecks: Über diese Funktion zeigen Sie vordatierte Schecks an, die am heutigen Tag eingelöst werden müssen. Die Einlösung kann direkt vorgenommen werden.

Scheckverwaltung: Hier können Sie sämtliche Scheckdaten verwalten. Es ist auch möglich, einen Scheck zu indossieren oder zu stornieren.

Kreditkartenverwaltung: Mit dieser Funktion lassen sich alle Kreditkartendaten verwalten. Ein Kartenbeleg kann indossiert oder storniert werden.

Einreichung vordatierter Kreditkartenbelege: Hier zeigen Sie vordatierte Kreditkartenbelege an, die am heutigen Tag eingelöst werden müssen. Die Einlösung kann direkt vorgenommen werden.

Kontoauszüge und Abstimmungen: Das System unterstützt ein leistungsstarkes Abgleichmodul, das eine vollkommen automatische Abstimmung ermöglicht. Haben- und Soll-Transaktionen können zum Zweck der Abstimmung des Hauptbuchs oder zum Vergleich der Kassenbuchdaten mit denen der Bank abgeglichen werden.

Abstimmungsassistent: Dieser in SAP Business One integrierte Assistent kann Stunden oder sogar mehrere Tage Arbeit eines Buchhalters einsparen: Nachdem die Abstimmungsparameter definiert wurden, ermittelt das System über einen ausgeklügelten Algorithmus die richtige Übereinstimmung unter allen Optionen.

LAGERVERWALTUNG

Mit dieser Komponente können Sie alle Artikel- und Lagerdaten an zentraler Stelle verwalten. Sie können Informationen wie Artikelname und -nummer, Strichcode, Markenzeichen, Maße, Preise und sogar Bilder erfassen. Ohne das Fenster verlassen zu müssen, können Sie den Artikelbestand sowie Bestellmengen und Verkaufsanalysen anzeigen. Die Komponente umfasst die folgenden Funktionen:

Definitionen: Hier legen Sie die Namen der Artikelgruppen sowie die Namen der Artikelmerkmale fest. Diese Gruppen können in entsprechenden Artikelberichten einfach miteinander kombiniert werden. An dieser Stelle können auch Lager, Markenzeichen, Maße, Lieferarten usw. definiert werden. Sie haben ferner die Möglichkeit, kunden- bzw. lieferantenspezifische Katalognummern für einzelne Artikel zu definieren. Auf diese Weise können Sie eindeutige Katalognummern für jeden Kunden oder Lieferanten verwalten und dabei dieselben Artikel verwenden.

Artikelabfrage: Mit dieser Funktion können Sie auf schnelle Art und Weise Artikeldetails anzeigen.

Streckengeschäft: Es gibt Situationen, in denen ein Kunde einen Artikel sofort benötigt, Sie diesen Artikel jedoch nicht auf Lager haben. Mithilfe dieser Funktion wird der Artikel über ein spezielles Lager direkt vom Lieferanten an den Kunden geliefert, wobei Sie die Kontrolle über die Buchungen über Ihr System behalten.

Preisliste: Diese effiziente Funktion ermöglicht es, beliebig viele Preislisten zu definieren und sie mit Kunden oder Lieferanten zu verknüpfen. Auf einfache Art und Weise können dynamische Links zwischen Preislisten erstellt und diese automatisch aktualisiert werden, sobald sich die eigentliche Preisliste geändert hat.

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

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

Wareneingang/-ausgang: Über diese beiden Funktionen erfassen Sie den Wareneingang bzw. -ausgang, der sich nicht direkt auf einen Verkaufs- oder Einkaufsbeleg bezieht.

Umlagerung: Wenn mehr als ein Lager existiert, können Sie hier alle Umlagerungen zwischen den Lagern erfassen.

Inventur: In großen Warenlagern ist die Zählung ein langwieriger Prozess. Diese Funktion rationalisiert diesen Prozess, da sie die zu zählenden Artikel im Lager ermittelt. Anhand der vom System generierten Alarme und Berichte wird sichergestellt, dass Artikel mit unterschiedlicher Wichtigkeit so oft wie nötig gezählt werden.

Inventur-/Bestandsbuchungen: Diese Funktion erfüllt zwei wichtige Aufgaben:

- Erfassung von Eröffnungssalden für Lagerartikel
- Fortschreibung der Lagerdaten im System

Bestandsbewertungsmethoden: Sie können auswählen, ob Sie die Bestandsbewertung in Ihrem System über Durchschnitts- oder Standardkosten vornehmen möchten. SAP Business One nimmt Ihnen dann alle Berechnungen und Buchungen ab.

Chargen: Chargen können Produkten zugeordnet und über eine Gültigkeitsdauer oder frei definierte Merkmale klassifiziert werden. Für diese Produkte sind in Kundenaufträgen, Liefer-scheinen oder Bestandsbewegungen Chargen zu definieren. Chargen können über einen eigenen Chargenbericht überwacht werden.

Seriennummern: Seriennummern können Produkten zugeordnet werden und sind in Kundenaufträgen, Liefer-scheinen oder Bestandsbewegungen zu definieren.

Ortsklassen: Über Ortsklassen können Lager mit ähnlichen Merkmalen für Auswertungszwecke gruppiert werden.

MONTAGE

Stücklistendefinition: In diesem Fenster können Sie Stücklisten definieren: Sie bestimmen ein Hauptprodukt sowie alle zur Herstellung des Produkts erforderlichen Rohmaterialien und machen die notwendigen Angaben zu den betroffenen Mengen und Lager.

Produktionsanweisung/-auftrag: Hier können Sie Produktionsaufträge erfassen und ohne weiteres in Arbeitsaufträge ändern, bis zur letzten Stufe von Fertiggütern. Über einen solchen Arbeitsauftrag lässt sich sofort eine Mengenprüfung vornehmen, um zu ermitteln, ob der Lagerbestand ausreicht.

Offene Arbeitsaufträge: Dieser Bericht fasst alle derzeit laufenden Arbeiten zusammen und zeigt die entsprechenden Arbeitsaufträge über nur einen Mausklick an.

Bericht über Produktempfehlungen: Mit dieser Funktion können Sie zu jedem Zeitpunkt des Produktionsprozesses überprüfen, ob alle Produkte oder die zur Produktion erforderlichen Materialien in ausreichender Menge auf Lager sind. **Produktstrukturen:** Hier lässt sich ein detaillierter Überblick über alle Produktstrukturen auf jeder beliebigen Stufe anzeigen.

CONTROLLING

Profit Center anlegen: Mit dieser Funktion definieren Sie die unterschiedlichen Profit Center/Abteilungen eines Unternehmens. Im Kontenplan können geeignete Einkommens- oder Kostenkonten zu einem vordefinierten Profit Center zugeordnet werden.

Aufteilungsregeln anlegen: Auf der Grundlage von Kalkulationen und eigener Geschäftserfahrung können Sie hier unterschiedliche Aufteilungsregeln festlegen, die Ihre Geschäftsaktivitäten charakterisieren. Im Kontenplan können Sie ein geeignetes Einkommens- oder Kostenkonto der entsprechenden Aufteilungsregel zuordnen.

Tabelle für Profit Center und Aufteilungsregeln: In dieser Tabelle zeigen Sie Profit Center und Aufteilungsregeln an. Alle Zahlen werden übersichtlich dargestellt und lassen sich ohne Weiteres anpassen. Ferner können Sie hier weitere Profit Center und Aufteilungsregeln anlegen. Sobald alle Kostenfaktoren festgelegt sind, ordnet das System die Kosten automatisch den einzelnen Kostenstellen in jeder Transaktion zu und bietet einen raschen Zugriff auf detaillierte Kosteninformationen.

Profit-Center-Berichte: Hierbei handelt es sich um einen Gewinn- und Verlustrechnungsbericht für die Unternehmensleitung. Er kann für jedes Profit Center ausgeführt werden. Er basiert auf allen Erlösen und Kosten, direkten und indirekten, entsprechend der vordefinierten Aufteilungsregeln. Gewählt werden kann zwischen einem jährlichen oder monatlichen Anzeigeformat. Das Ergebnis lässt sich mit den Vorjahreszahlen vergleichen.

BERICHTSWESEN

Das Berichtswesen ist eine der wichtigsten Komponenten von SAP Business One. Hierüber werden alle Arten von Berichten dargestellt; zugleich lassen sich zugehörige Aktionen auslösen. Enthalten sind Unternehmensberichte, Buchhaltungsberichte, Bestandsberichte, Finanzberichte und Berichte zur Entscheidungsfindungsunterstützung. Jeder Bericht kann per Mausklick nach MS Excel exportiert werden. Die komfortable Datenavigation von SAP Business One unterstützt Anwender dabei, die richtigen Daten auf einfache Art und Weise abzurufen. Mit dieser Komponente kann wertvolle Zeit gespart und effizient auf neue Daten und Informationen zugegriffen werden.

Die Komponente umfasst die folgenden Funktionen:

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.

Kundenforderungen/Lieferantenverbindlichkeiten nach Fälligkeit: Mit diesen Berichten können alle Kundenforderungen/Lieferantenverbindlichkeiten sortiert und in bestimmten Zeiträumen unterteilt dargestellt werden. Wenn Sie auf eine Kundenzeile klicken, wird ein detaillierter Bericht zu diesem Kunden aufgerufen. Über einen Hotlink zu MS Word können Sie mit einem einzigen Klick Kontostände generieren, denen Sie den jeweiligen Status der Kundenverbindlichkeiten entnehmen können (Mahnfunktion).

Verkaufsanalyse: Diese Funktion ermöglicht es, eine Verkaufsanalyse aus drei Perspektiven durchzuführen: Verkäufe je Kunde, je Artikel sowie je Vertriebsmitarbeiter. Alle Perspektiven können miteinander kombiniert werden, um einen besseren Überblick zu erhalten (zum Beispiel Artikel verkauft durch einen bestimmten Verkäufer oder Artikel gekauft durch Kunden usw.). Dieser Bericht kann auch in graphischer Form zur übersichtlichen Darstellung der Daten aufgerufen werden. Sie können Informationen in jedem beliebigen Detaillierungsgrad anzeigen.

Cashflow: Dieser Bericht analysiert den Cashflow über alle Einnahmen und Ausgaben wie etwa Schecks, Kreditkarten, wiederkehrende Transaktionen, Kundenverbindlichkeiten usw. Sie können den Bericht in unterschiedlichen Detailstufen anzeigen.

Query Interface: Mit diesem Werkzeug können Sie Datenbankabfragen über eine einfache Abfragesprache erstellen und Berichte dazu definieren. Es lassen sich alle Daten aus sämtlichen Feldern zur Erstellung von Detail- oder Übersichtsberichten verwenden. Nachdem Sie eine Abfrage generiert haben, kann sie in der Abfragenbibliothek zur künftigen Verwendung gespeichert werden. Vorhandene Abfragen können über den Berichtseditor ausgestaltet und verändert werden.

Kontaktübersicht: Dieser Bericht erlaubt es, alle offenen Kontakte nach Datum sortiert und mit Bezug zum heutigen Tag oder dieser Woche anzuzeigen. Aufgaben und Kontakte können erledigt und bereits realisierte Kontakte oder Aufgaben geschlossen werden.

Buchhaltungsberichte: Dieser Menüeintrag umfasst alle wichtigen Buchhaltungsberichte wie zum Beispiel:

- Saldenlisten
- Kontoauszüge (fasst alle Buchungen nach Geschäftspartner oder Konto zusammen)
- Umsatzsteuerbericht (kumuliert Umsatzsteuerpflichten entsprechend der lokalen Gesetzgebung)
- Zusammenfassende Meldung (fasst alle Verkäufe an EG-Kunden entsprechend der lokalen Gesetzgebung zusammen)
- Belegjournal
- Buchungsjournal
- Überprüfung der Belegnummerierung (ermöglicht die Überprüfung der Reihenfolge der Belegnummern)

Unternehmensberichte: Dieser Menüeintrag umfasst alle wichtigen Finanzberichte:

- Bilanz
- Summen und Saldenliste
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Profit-Center-Bericht

Lagerberichte: Alle wichtigen Lagerberichte sind bereits vordefiniert. Dazu gehören:

- Artikelliste
- Liste Bestandsbuchungen (fasst alle Bestandsbuchungen nach Geschäftspartner oder Artikel zusammen)
- Bestandssituation (zeigt den Lagerbestand nach Artikeln auf Lager, Bestellmenge und verfügbarem Artikelbestand an. Über einen Mausklick auf eine Artikelzeile kann ein Auftragsbericht zum ausgewählten Artikel ausgeführt werden.)
- Lager-Saldenbericht (zeigt alle Artikelbestände pro Lager und den Gesamtsaldo pro Artikel an)

- Lagerbestandsbewertung (ermöglicht die Bewertung Ihres Vorratsvermögen nach einer der herkömmlichen Methoden: Standardkosten oder gleitender Durchschnittspreis. Sie können sich die Übersicht für alle Artikel oder für jeden einzelnen Artikel als detailliert aufgeschlüsselten Bericht anzeigen lassen. Ein spezieller Algorithmus wird für die korrekte Umsetzung eines negativen Artikelbestands verwendet.)
- Produktstrukturen (gibt einen Überblick über alle Produktstrukturen auf jeder gewünschten Ebene und in unterschiedlichen Detaillierungsgraden)

Zusätzliche Berichte: Dieser Menüeintrag beinhaltet alle übrigen Berichte wie:

- Letzte Preise (zeigt eine Liste der für einen bestimmten Kunden zuletzt gewährten Preise)
- Inaktive Kunden (stellt eine Übersicht der inaktiven Kunden in einem bestimmten Zeitraum dar)
- Inaktive Artikel (zeigt eine Liste der inaktiven Artikel in einem bestimmten Zeitraum an und hilft Ihrem Unternehmen dabei, Lagerinstandhaltungskosten zu reduzieren)

SERVICEMANAGEMENT

Mit dieser Komponente steigern Sie das Potenzial Ihrer Serviceabteilungen, denn sie leistet Unterstützung im Bereich Servicemanagement, Servicevertragsverwaltung, Serviceplanung, Verfolgung von Kundeninteraktionen, Kundendienst und Verwaltung von Verkaufschancen. Die Komponente umfasst folgende Funktionen:

Serviceanruf: Diese Funktion unterstützt Sie bei der Lösung von Kundenfragen und produktbezogenen Problemen.

Kundenequipmentkarte: Hier werden alle Artikel gespeichert, für die Serviceleistungen angeboten werden.

Servicevertrag: Der Servicevertrag ist eine formale und rechtlich bindende Vereinbarung, die den Kunden berechtigt, über einen bestimmten Zeitraum Serviceleistungen für bestimmte Artikel bzw. Seriennummern zu erhalten. Der Vertrag enthält Informationen zu dem Service, auf den ein Kunde Anspruch hat.

Wissensdatenbank: Diese Datenbank enthält Lösungen für verschiedenste Probleme und Situationen. Sie verbessert den Service und erhöht die Leistung der Servicemitarbeiter. Außerdem können externe Personen Fragen und Lösungen zu den Produkten Ihres Unternehmens anzeigen.

Serviceberichte: Serviceberichte ermöglichen Ihnen die Anzeige und Analyse von Daten zu Serviceverträgen, Kundenequipment und Serviceanrufen. Sie können Serviceanrufe einzelner Verkaufsmitarbeiter oder Serviceanrufe bestimmter Kunden einsehen. Mithilfe dieser Berichte können Sie außerdem Ihre Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit prüfen.

MITARBEITERPROFILE

Diese Komponente enthält Funktionen zur Personalverwaltung, einschließlich Mitarbeiter- und Kontaktdaten. Die Komponente umfasst folgende Funktionen:

Mitarbeiterliste: Diese Liste enthält Informationen zu den Mitarbeiterstammdaten wie Niederlassung, Abteilung, Stellenbezeichnung, Position, Vorgesetzter und persönliche Daten.

Abwesenheitsbericht: Dieser Bericht ermöglicht die Auswertung verlorener Arbeitstage.

Telefonbuch: Im elektronischen Telefonbuch lassen sich die Kontaktdaten der einzelnen Mitarbeiter anzeigen, darunter Rufnummer, Durchwahl, Mobilfunknummer, Pager und Fax.



**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
69190 Walldorf
T +49/8 00/55 00 55-1*
F +49/8 00/55 00 55-2*
* gebührenfrei in Deutschland

E info.germany@sap.com
**[www.sap.de/
mittelstand](http://www.sap.de/mittelstand)**

SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
CH-8105 Regensdorf
T +41/0/58 8716111
F +41/0/58 8716112
E info.switzerland@sap.com
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
**[www.sap.at/
mittelstand](http://www.sap.at/mittelstand)**

Kostenloser Online Newsletter
www.sap.de/sapimfokus