

enventa Trade ERP

Branchenlösung für den Technischen Handel





Für die Zukunft des Handels aufgestellt

Der Technische Handel steht heute vor anspruchsvollen Herausforderungen: Konzentrationsprozesse in der Branche nehmen zu, Pure-Online-Player bewegen sich preisaggressiv im Markt und auch der eine oder andere Hersteller wandelt auf neuen Vertriebswegen. Für den Fachhandel heißt das, er muss sein Profil schärfen und die Chancen der Digitalisierung ergreifen. Dazu bedarf es einer Plattform, welche seine Bedürfnisse in umfassender Weise abbildet. Unsere Branchenlösung Technischer Handel auf Basis von enventa Trade ERP hat sich in der Praxis bereits bei zahlreichen erfolgreichen Unternehmen bewährt. Sie bietet einen breiten Funktionsumfang: Alle betrieblichen Kernprozesse, von der Waren- und Materialwirtschaft über CRM und Controlling, bis hin zu Logistik, Vermietung, Service und E-Commerce sind hier vereint.

Der steigende Wettbewerbs- und Preisdruck erfordert flexibles Reagieren, perfekten Service und schnelle Durchlaufzeiten durch die Automatisierung der Prozesse. Hierbei unterstützt Sie unsere Branchenlösung perfekt mit speziell auf den Technischen Handel zugeschnittenen Routinen. Praxisgerechte Funktionen sorgen für ein effizientes und schnelles Arbeiten. Fehlerquellen werden dank der automatisierten Prozessketten minimiert. Eine smarte Angebots- und Auftragsabwicklung mit integrierten CRM-Funktionen sorgt für den perfekten Kundenservice im Telefonverkauf und im Thekengeschäft. Die integrierte EDI/XML-Kommunikation unterstützt nicht nur den Austausch von Produktdaten, sondern bei entsprechender Einrichtung auch den vollautomatischen Durchlauf von Kundenaufträgen durch das ERP-System.

Die E-Commerce-Lösung enventa Trade eShop bietet Ihren Webshop-Kunden komfortable Such- und Bestelloptionen auf allen Endgeräten sowie durch die Integration von Schnittstellen die direkte Bestellung aus dem eigenen Warenwirtschaftssystem. Mit enventa Analytics nutzen Sie künstliche Intelligenz zur Unterstützung Ihres Vertriebsteams.

Erfahren Sie auf den folgenden Seiten mehr über die Branchenlösung für den Technischen Handel!

Sortiments- und Produktdatenmanagement

Die Produktpalette und die Artikelvielfalt im Technischen Großhandel sind immens groß und Vollsortimenter eher die Regel als die Ausnahme. Die Produktzyklen werden immer kürzer. Und Aktualisierungen von Preislisten und Artikelkatalogen seitens der Lieferanten immer häufiger. Bei drei Millionen Sortimentsartikeln und mehr gilt es, den Überblick zu behalten. enventa Trade ERP unterstützt Sie mit einer automatisierten Stammdatenpflege und Importmechanismen bei der Verwaltung Ihrer Artikel. Die übersichtliche Artikelverwaltung sorgt dafür, dass Ihr Sortiment bis ins letzte Detail durchorganisiert ist. Schnell und effizient sind Artikel angelegt. Und ebenso schnell können diese gefunden werden, natürlich inklusive aller wichtigen Produktspezifikationen wie Lagerbestand, Einkaufskondition, Verkaufspreis oder Produktbildern. Mit dem Artikel-Preis-Import lassen sich Massendaten sehr gut handhaben. Über die umfassende Schnittstelle können Artikelstammdaten und Konditionen von Herstellern, Handelsplattformen und Verbänden ganz einfach in enventa importiert werden. Dabei erfolgt der Import wahlweise in den aktiven Artikelstamm oder in den Schattenartikelstamm. Routinen machen die Aktualisierung noch komfortabler, denn enventa Trade ERP zeigt nur die Artikeldaten an, die sich gegenüber dem vorhandenen Datenbestand verändert haben. So kann der Sachbearbeiter diese mit geringem Aufwand überprüfen und gegebenenfalls korrigieren.

Firmenübergreifender elektronischer Datenaustausch

Wer gute Geschäfte mit großen Unternehmen machen möchte, benötigt in der Regel moderne technische Lösungen. enventa Technischer Handel punktet mit einer ausgefeilten EDI-Lösung auf Basis von XML und verarbeitet damit effizient Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen und Gutschriften, die im Konzernumfeld immer häufiger die klassische Rechnung ersetzen. enventa Technischer Handel bietet zudem die volle Integration zu den führenden Einkaufsverbänden und B2B-Plattformen der Branche. Kommunizieren Sie mühelos mit nexmart und bestellen Sie schnell, unkompliziert und papierlos. Umfassende Schnittstellen zum E/D/E und zur NORDWEST Handel AG gewährleisten ebenfalls den beleglosen Austausch - und das direkt aus der Oberfläche von enventa. So läuft Ihre Verbundkommunikation einfach und effizient.

Produktdaten-Management ohne Grenzen

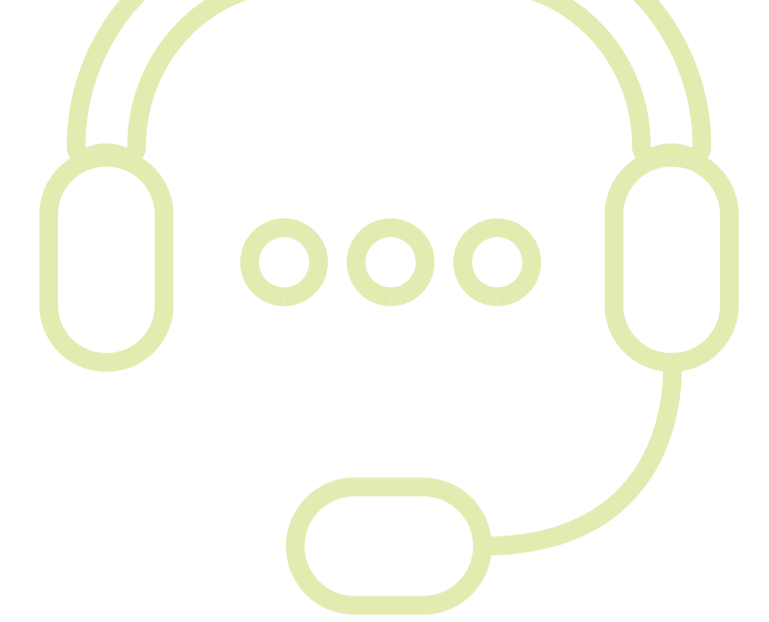
- Artikel-Preis-Import mit versionsorientierter Stammdatenverwaltung
- Schattenartikelstamm: Import über Datanorm-Schnittstelle
- EDI-Schnittstelle auf XML-Basis automatisiert Geschäftsprozesse
- nexmart: enventa technical trade solutions ist Premiumpartner
- E/D/E-Schnittstellen: Bestandsabfrage beim ELC, Zentralregulierung ZR online und Multishop-Anbindung
- NORDWEST-Schnittstellen: Artikelstammdaten über das NORDWEST-Datenportal abfragen, Preis- und Verfügbarkeitsabfrage, elektronischer Austausch von Bestellungen, Bestellbestätigungen, Rechnungen und Lieferscheinen sowie eSHOP-Anbindung



Konfigurierbare Abschlusslogik für sichere Prozesse

enventa Trade ERP optimiert Ihre Geschäftsprozesse durch effiziente und schlanke Arbeitsabläufe. Standardprozesse müssen schnell und zuverlässig zugleich sein. Eine hohe Zuverlässigkeit und Sicherheit – verbunden mit weniger Kundenreklamationen – gewährleistet die konfigurierbare Abschlusslogik, die im Einkauf, im Verkauf und in der Retouren-Verwaltung alle Eingaben auf Vollständigkeit und Plausibilität prüft. Bevor also ein Auftrag oder eine Bestellung abgeschlossen werden darf, überprüft enventa die hierfür relevanten Kriterien und gibt, je nach Ergebnis, eine Information, eine Warnung oder eine Fehlermeldung aus.

Die Kriterien können für einzelne Benutzer oder Benutzergruppen konfiguriert werden. So können Sie zum Beispiel in der Konfiguration einstellen, dass Auszubildende Aufträge mit bis zu 1000 Euro selbst freigeben dürfen. Liegt das Auftragsvolumen über diesem Wert, darf der Azubi den Vorgang zwar erfassen, aber nicht abschließen und enventa sendet den Auftrag zur Freigabe an den Verkaufsleiter. Stellt enventa bei der Überprüfung eines Auftrags fest, dass das vom Außendienstmitarbeiter eingegebene Lieferdatum nicht mit der für den Kunden hinterlegten Stamm-Tour übereinstimmt, erhält er ebenfalls eine Fehlermeldung. Eines von vielen möglichen Szenarien aus dem Einkauf ist die Prüfung auf den nächsthöheren Bestellwert. Durch die Prüfroutinen wird die Qualität der Daten dynamisch gesichert und Fehlerquellen werden minimiert, so dass die Folgeprozesse, beispielsweise in der Logistik, reibungslos – ohne Verzögerungen und ohne Nachfragen – über die Bühne gehen.



Kundenorientierte Angebots- und Auftragsabwicklung mit Schnellerfassung

Sofortige Auskunftsfähigkeit und hohe Reaktionsgeschwindigkeit sind im Telefonverkauf von immenser Bedeutung für die Kundenzufriedenheit. Deshalb sorgt enventa Technischer Handel für den sofortigen Überblick bei Kundenanfragen und die schnelle Erfassung und Bearbeitung von Aufträgen. Bei eingehenden Anrufen erscheint in enventa die Information, wer anruft. Mit nur einem Klick gelangt der Telefonverkäufer in die Angebotsmaske, die automatisch alle Kopfdaten des Kunden lädt, und kann sich das Kundenprofil auf den Schirm holen. Er sieht sämtliche einkaufs- und verkaufsseitigen Belege inklusive der Umsatzstatistik und kann sich innerhalb weniger Sekunden ein umfassendes Bild des Kunden machen. Rückfragen des Kunden, etwa zum Lieferstatus seines Auftrags, sind rasch beantwortet.

In der Angebots- bzw. Auftragserfassung werden dem Verkäufer wichtige artikelbezogene Informationen präsentiert, beispielsweise die dem Kunden für diesen Artikel gewährten Konditionen. So erzielen Sie Transparenz bei Preisanfragen und der Kunde kann Ihrem Verkäufer kein X für ein U vormachen. In der Auftragserfassung können außerdem kundenspezifische Mussfelder definiert werden, die vom Sachbearbeiter in jedem Fall vor Abschluss des Auftrags gefüllt werden müssen. So hat Ihr Kunde, die für ihn wichtigen Informationen wie seine Referenznummer, die Kostenstelle oder das Buchungskonto sofort zur Hand. Wollen Sie wissen, was der Kunde zuletzt bei Ihnen bestellt hat, beantwortet Ihnen das die Orderliste, aus der im Handumdrehen Angebote und Aufträge erstellt werden können.



Hinweise und Memos

Auch die Hinweisverwaltung von enventa trägt zu einer hohen Prozessqualität und -sicherheit bei. Im Artikel-, im Kunden- und im Lieferantenstamm können Hinweistexte hinterlegt werden, die an entsprechenden Stellen im System angezeigt oder auf Formularen mit ausgedruckt werden. Der Kommissionierer erhält beispielsweise die Meldung „Achtung! Verwechslungsgefahr“. Oder der Lieferschein und die Tourenliste informieren den LKW-Fahrer, dass er einen Auftrag per Nachnahme kassieren muss.

Aktive Verkaufsförderung mit Crossover-Analyse

Automatische Hinweise zu Crossover-, Alternativ- und Zubehörartikeln leiten den Verkäufer im Verkaufsprozess. Aktive Verkaufsförderung ermöglicht die Crossover-Analyse („Kunden, die diesen Artikel gekauft haben, haben auch jenen gekauft.“). So kann der Verkäufer gezielt weitere Artikel anbieten. Ebenfalls per Automatismus werden Alternativ- und Zubehörartikel angezeigt. Wird ein Artikel mit hinterlegtem Zubehörartikel in der Angebots-/Auftragserfassung ausgewählt, so wird dieser automatisch in die Positionszeilen übernommen.

Kundenpotenziale richtig einschätzen – der Beratungsassistent

Ein großer Vorteil des Fachhandels gegenüber reinen Online-Playern ist seine Beratungskompetenz. Insbesondere bei beratungsintensiven Artikeln kann der Handel diesen Trumpf ausspielen. Der Beratungsassistent gibt dem Verkauf wichtige Informationen, damit er den Kunden am Telefon und im Webshop gezielt beraten kann.

Der Beratungsassistent stellt eine Reihe von Informationselementen zur Verfügung: Die „Produktinformation“ mit und ohne enventa Trade eShop. Die integrierte eGate-Variante bietet die Option, Produktseiten aus dem Webshop direkt in enventa anzuzeigen. Das bietet im Telefonat mit dem Kunden eine sehr gute Beratungsgrundlage, da der Webshop eine Fülle an Artikelmerkmalen, Varianten, Alternativartikeln und Bildern bereithält. Besonders nützlich ist das, wenn der Kunde zu einem konkreten Produkt im Webshop telefonische Fragen hat und sich auf die entsprechende Produktseite bezieht. Wird enventa Trade eShop vom Händler nicht genutzt, so lassen sich Produktinformationen auch als HTML-Report mit Bildern darstellen.

Der Preisspiegel des Beratungsassistenten gibt dem Verkäufer ein Hilfsmittel an die Hand, damit er eine Kundensituation auf einen Blick beurteilen kann. So zeigt der Preisspiegel typischerweise die Preise, welche für einen spezifischen Artikel in den vorangegangenen zwölf Monaten bezahlt worden sind. Dazu werden auch die Abnahme.

Künstliche Intelligenz für Verkaufschancen und Kundenbindung

Mit digitalen, analytischen Methoden stärkt das Modul enventa Analytics die Beratungskompetenz des Vertriebs und unterstützt ihn dabei, Verkaufschancen zu nutzen und mögliche Risiken zu minimieren. Hierbei kommt auch maschinelles Lernen, eine Teildisziplin der Künstlichen Intelligenz, zum Einsatz. Nach einmaliger Konfiguration lernt das System regelmäßig dazu und bietet aktualisierte Prognosen und Informationen an, welche der Vertrieb als Arbeitsgrundlage verwenden kann.

Beispielsweise verfolgt enventa Analytics das Kaufverhalten der Kunden. Sobald ein ungewöhnliches Ereignis auftritt – das kann zum Beispiel das Ausbleiben eines sich regelmäßig wiederholenden Kaufs sein – wird der zuständige Vertriebsmitarbeiter informiert, um bei Bedarf eingreifen zu können.

Mit den „Produktempfehlungen“ erhalten die Innen- und Außendienstmitarbeiter Unterstützung für ihre Beratungsgespräche. Passende Produktvorschläge für den aktuellen Kunden sollen zusätzliche Verkaufschancen aufzeigen. Sehr nützlich in einem wettbewerbsintensiven Umfeld ist auch die Vorhersage eines mit hoher Wahrscheinlichkeit drohenden Kundenverlusts, welche dem Vertrieb die Chance gibt, diesen durch rechtzeitiges Gegensteuern abzuwenden. Weitere Anwendungsbereiche sind die Preisoptimierung und Preisdynamisierung.



Preisfindung leicht gemacht

Die Preiskalkulation im Technischen Handel ist komplex. Nicht so mit enventa Technischer Handel, das über ein mächtiges Preisfindungssystem verfügt. Die mehrstufige Preiskalkulation mit flexibler Verwaltung individueller Kundenrabatte und spezieller Konditionen macht Ihren Verkäufern das Leben leichter. Einem Kunden oder einer Kundengruppe werden eine oder mehrere Preislisten zugeordnet. Die Preislisten, in enventa Preisgruppen genannt, werden in einer definierten Prioritätenreihenfolge bei der Ermittlung des kundenindividuellen Pricings berücksichtigt. Preisgruppen können auf andere referenzieren und ganz einfach mit einem Auf- oder Abschlag versehen werden. Da die Preispflege auf diese Weise nicht für jede Preisgruppe einzeln durchgeführt werden muss, erleichtert das den Pflegeaufwand erheblich. Die ermittelten Preise und Rabatte werden vom Programm automatisch in die erfasste Angebots- oder Auftragsposition eingetragen. Möchte der Verkäufer für ausgewählte Positionen, Positionsgruppen oder den ganzen Auftrag einen runden Preis machen, legt enventa den manuellen Rabatt auf die Auswahl um. Lästiges Rechnen für einen attraktiven Paketpreis entfällt.



Sonderpreise und Aktionspreise

Neben den normalen Konditionen und Rabatten bietet Ihnen enventa Trade ERP die Möglichkeit, Sonderpreise zu definieren. Sie planen eine zeitlich befristete Verkaufsaktion? Oder bieten Sie spezielle Preise für ein mengenmäßig begrenztes Kontingent? Das und noch mehr lässt sich ganz einfach verwalten. Die definierten Sonderpreise beziehen sich immer auf einen einzelnen Artikel und gelten entweder für alle Kunden oder für Kunden einer oder mehrerer Kundengruppen. Der Sonderpreis wird in der Auftragserfassung automatisch gezogen. Allerdings nur dann, wenn er günstiger ist als andere Konditionen.



Flexible Preise und Konditionen

- Beliebig viele Preisgruppen
- Spezielle Konditionen für Kunden, Kundengruppen, Artikel und Artikelgruppen, Projekte, Auftragsarten etc.
- Mindermengenzuschläge
- Materialteuerungszuschläge
- Preislisten mit Prioritätenreihenfolge
- Sonderpreise mit Gültigkeitszeitraum oder Menge

Abwicklung am Point of Sale: Thekengeschäft

Der Point of Sale spielt weiterhin eine wichtige Rolle im Technischen Großhandel. Handwerker, aber auch Endverbraucher schätzen die persönliche und kompetente Beratung im Fachmarkt. Mit der PC-Kasse von eventa werden alle Transaktionen im Thekengeschäft zuverlässig erfasst. Durch die volle Integration in die Warenwirtschaft werden abgeschlossene Kassenvorgänge als fakturierte Aufträge übernommen. Die Kasse gibt Ihrem Verkaufsteam die Flexibilität, auf Kundenwünsche individuell eingehen zu können. Der Bestandskunde erhält an der Kasse seinen spezifischen Preis. Für den Fall, dass der gewünschte Artikel nicht auf Lager ist, wird der Kunde um eine Anzahlung gebeten. Sobald diese getätigt ist, bestellt eventa automatisch. Natürlich kann auch ein Auftrag mit speziellen Rabattkonditionen erstellt werden. An der Theke wird aus diesem Auftrag anschließend die Rechnung generiert. So oder so, am Ende synchronisiert eventa automatisch den Lagerbestand und hält ihn damit immer auf dem sekundenaktuellen Stand.

eventa Trade eShop: Ihr Trumpf im E-Commerce

Mit dem B2B-Webshop eventa Trade eShop stehen dem Technischen Großhandel umfassende E-Business-Funktionalitäten zur Verfügung. ERP-System und Webshop kommen aus einer Hand, was für eine nahtlose Prozessintegration sorgt. So werden etwa die für den Großhandel charakteristischen kundenindividuellen Preise und Rabatte von eventa Trade eShop just-in-time aus eventa Trade ERP bezogen und den Kunden im Webshop angezeigt. Separate Datenbanken für ERP-System und Webshop erlauben eine umfassende Produktdatenhaltung und Merkmalspflege. Wichtige Informationen wie etwa Lagerbestände oder die Bonität der Kunden stammen aus dem ERP-System. eventa Trade eShop bietet den Kunden des Handels ein Self-Service-Portal, in dem alle individuellen Angebote, Aufträge und Retouren jeweils mit dem aktuellen Status abrufbar sind. In der individuellen „Timeline“ des Kunden erscheinen sämtliche Vorgänge und Bestellungen unabhängig davon, ob sie online, telefonisch oder im Thekenverkauf im Laden initiiert wurden. Zudem lassen sich Retouren online abwickeln sowie Rahmenaufträge und -abrufe verwalten. Darüber hinaus können Webshop-Kunden auch Projekte oder etwa Bauobjekte anlegen und Bestellungen zuordnen. Mit der Smartphone-Kamera können Ihre Webshop-Nutzer Produkt-Barcodes scannen. Über den EAN-Barcode kann der Artikel gesucht oder komfortabel direkt in den Warenkorb eingetragen werden. Ihren Kunden wird so die Wiederbestellung benötigter Artikel erleichtert.

Schnittstellen wie IDS-connect, OSD und OCI erlauben es Ihren angebundenen Kunden direkt aus dem eigenen ERP-System heraus in Ihrem Webshop zu bestellen. Das automatisiert nicht nur die Prozesse, sondern fördert auch die Kundenbindung.

Im Seiten-Editor können Sie die Oberfläche Ihres individuellen Webshops passend zum eigenen Corporate Design über Widgets selbst gestalten. Vielseitige Einstellungsmöglichkeiten für Rahmen, Formen, Farben, Größen, Verhalten oder Abstände können direkt über Darstellungseeditoren angepasst werden.

Eine anschauliche Produktpräsentation, eine intelligente Produktsuche und das responsive Webdesign, welches für eine benutzerfreundliche Darstellung auf allen Endgeräten sorgt, sind weitere Qualitäten der E-Commerce-Lösung.

eventa Trade eShop: Perfekt für den B2B-E-Commerce

- Self-Service-Portal bietet Kunden Zugriff auf alle relevanten Prozesse und Dokumente
- Berechtigungssystem mit Budgets für Ihre Kunden
- Funktionale Warenkörbe: Mehrere Warenkörbe auch für verschiedene Lieferadressen oder Bauprojekte anlegen, um ein Angebot einzuholen
- Schnittstellen zur Software Ihrer Kunden: IDS-connect, OSD und OCI
- Informationen in Echtzeit: Lagerbestände und Preise direkt aus eventa Trade ERP
- Responsive Webdesign für ergonomische Darstellung auf allen Ausgabegeräten



Disponieren statt bestellen: Vollautomatisches Bestellwesen

Erleben Sie Disposition einmal anders: Mit dem vollautomatischen Bestellwesen von enventa Technischer Handel wickeln Sie bis zu 80 Prozent Ihres Einkaufsvolumens an Lagerartikeln ohne Disponenten-Eingriff ab. So können Sie und Ihre Mitarbeiter sich stärker auf den strategischen Einkauf konzentrieren. Ihr Lagerbestand wird optimiert und Ihre Kapitalbindung verringert. Der Bestellautomat von enventa liefert dem Einkäufer einen Online-Bestellvorschlag mit der Prognose des zukünftigen Bedarfs. Die vorgeschlagene Artikelmenge basiert auf den Vergangenheitswerten aus Ein- und Verkauf und ermittelt den optimalen Lagerbestand. Natürlich fließt auch das Risiko aus dem Bedarfsverlauf und die Lieferantenzuverlässigkeit mit ein. Der Bestellautomat ist clever, er erkennt Ausnahmen und Sonderfälle und übergibt diese dem Disponenten zur manuellen Bearbeitung. Die Bestellung erfolgt also auf Knopfdruck. Der Bestellautomat ist darüber hinaus die zentrale Schaltstelle für Ihren Einkauf. Alle einkaufsrelevanten Informationen sind hier gebündelt. Mit einem Klick holen Sie sich detailliertere Informationen auf den Schirm. Welche Alternativ-Lieferanten bieten einen bestimmten Artikel? Wer hat den besten Preis? Und wer kann am schnellsten liefern? Das ERP-System hilft Ihnen, beim Hersteller die optimalen Konditionen für verschiedene Bestellmodi zu erwirken. Der Bestellautomat bietet Ihnen außerdem eine komplette Bedarfsübersicht, aufgeteilt nach Lagerware und auftragsbezogenen Bestellungen.

Einkaufsstücklisten für Handels-Sets

Behalten Sie mit der professionellen Set-Verwaltung den Überblick über die Einzelkomponenten Ihrer Handels-Sets und sichern sich Ihre Marge. Die Einkaufsstückliste von enventa ermöglicht eine unkomplizierte Bestellung sowie die Einlagerung und den Verkauf von kompletten Sets oder einzelnen Komponenten. Der Disponent gibt bereits bei der Bestellung an, wie viele Sets beim Wareneingang komplett und wie viele aufgelöst eingelagert werden sollen.



Maßgeschneidert: Konfektionierung mit enventa Trade ERP

Eine Reihe von Produktgruppen im Technischen Handel kommen standardmäßig von der Rolle. Der Kunde hingegen bestellt sie beim Handel individuell zugeschnitten und konfektioniert. Seien es Hydraulikschläuche, Spanngurte oder Ketten – enventa Technischer Handel hat die Lösung: Mit der Funktion „Konfektionierung“ im Verkaufsmodul lassen sich einstufige Fertigungsprozesse schnell und verlässlich steuern und dokumentieren. Damit der Kunde immer genau das fertig erhält, was er zum Einbau benötigt. Die Konfektionierung umfasst das einfache Zuschneiden von Material beziehungsweise das Zusammenführen zweier Artikel, wie etwa eines Hydraulikschlauchs mit passenden Kupplungen. Für diese Artikel werden in enventa Stücklisten definiert. Die Stücke werden über Chargen abgebildet, welche unabhängig von der Lagerlogik geführt werden. So entspricht eine Rolle etwa eines Pneumatik- oder Hydraulikschlauchs einer Charge. Wird hier ein Schlauchstück abgeschnitten, so erhält das neue Schlauchstück eine neue Chargennummer, die alte Chargennummer wird dabei zum Zwecke der Rückverfolgung ebenfalls mitgeführt. In den anzulegenden Stücklisten können die Längen der Verbindungsstücke beziehungsweise Kupplungen berücksichtigt werden. Ein Hydraulikschlauch, der vom Kunden in der Länge 2000 Millimeter geordert wird, kann in der Stückliste mit 1800 mm angelegt sein, da die Längen der spezifischen Kupplungen auf beiden Seiten hinzugerechnet werden müssen. Nach der Freigabe einer Stückliste können die Arbeitspapiere für das Herrichten des Artikels ausgedruckt werden. Mit der Rückmeldung der Konfektionierung durch den ausführenden Mitarbeiter bucht enventa das abgeschnittene Schlauchstück von der Rolle ab. Im Falle eines Falles kann auch Verschnitt beziehungsweise Schrott ausgebucht werden. So ist jederzeit eine verlässliche Bestandsführung gewährleistet.

Versand vom Lager zum Kunden

Mit der Paketstraße hat enventa Trade ERP den direkten Anschluss an UPS, DHL, DPD & Co. Für den ökonomischen Transport mit dem eigenen Fuhrpark sind die Touren disposition und die Tourenoptimierung von enventa zuständig. Jeder Auftrag wird automatisch einer Tour zugeordnet und es wird die optimale Ladefolge ermittelt. Die automatisierte Planung lastet Ihren Fuhrpark gleichmäßig aus und schafft kompakte Liefergebiete.

Mobile Datenerfassung im Lager

Das enventa-Modul VersandLagerScan ermöglicht den Einstieg in die mobile Datenerfassung im Lager. In Verbindung mit Android-Scannern und WLAN erhöhen Unternehmen die Prozesssicherheit ihrer Logistik. Die Lösung unterstützt die auftragsbezogene Kommissionierung unter Berücksichtigung von Chargen. Eine manuelle Umlagerung von Artikeln ist ebenfalls möglich. Als Erweiterung ist ein Thekenprozess nutzbar, der die Entnahme von Ware durch den Kunden im Ladengeschäft abbildet. Beim so genannten Freestyle Pick kann ein Berater des Handels gemeinsam mit dem Kunden Ware aus dem Lager kommissionieren, ohne vorher einen Auftrag zu erfassen. Der Prozess Stichtagsinventur und ein Inventur-Journal runden den Funktionsumfang ab. Wenn Unternehmen im Laufe der Zeit wachsen und im Lager komplexere Prozesse abbilden wollen oder weitere Lager einrichten, so ist ein Upgrade auf enventa LVS jederzeit möglich. Dabei kann ohne Datenmigration auf den bestehenden Strukturen aufgebaut werden.



Lagerorganisation mit dem LVS

Optimierter Lagerumschlag und schneller Warenfluss sind erfolgsentscheidende Kriterien im schnelllebigen Technischen Großhandel, der von anspruchsvollen logistischen Prozessen und einem hohen Durchsatz in kurzer Zeit geprägt ist. Hierbei unterstützt Sie das Scannergestützte Lagerverwaltungssystem (LVS) zuverlässig und professionell. Alle Kernprozesse der Logistik, vom Wareneingang, über die Umlagerung und Entnahme bis hin zu Retouren und Inventur, werden einfach und fehlerminimal abgewickelt. Die Datenerfassung via Online-Scans und die unmittelbare Plausibilitätsprüfung sorgen für geringere Lagerbestände, eine optimierte Nutzung der Lagerflächen, Informationen in Echtzeit und eine hohe Bestandssicherheit. Das LVS von enventa basiert auf der einstufigen Kommissionierung mit Lageraufteilung in Zonen. Es wird parallel und auftragsbezogen kommissioniert, wobei eine Auftragsplitting in lagerbereichsbezogene Aufträge stattfindet. Der Scanner führt den Lagermitarbeiter wegeoptimiert durch die Gassen. So werden die Auftragsdurchlaufzeiten erheblich reduziert und die Kommissionierleistung erhöht. Die permanente Inventur erspart Ihnen das aufwändige Erfassen der Lagerbestände zum Geschäftsjahresschluss und setzt so Ressourcen für wertschöpfende Tätigkeiten frei.



Innerbetrieblicher Warenverkehr

Unternehmen mit mehreren Standorten und internem Werksverkehr bietet enventa die optimale Lösung: die Mehrlagerverwaltung mit Zentrallageranbindung. Sobald der Meldebestand eines Artikels bei einem Standort unterschritten ist, erstellt enventa automatisch einen Umlagerungsauftrag, so dass der Bedarf aus dem Zentrallager gedeckt werden kann. Bei auftragsbezogenen Umlagerungen – angefangen bei der automatischen Umlagerung mit Cross-Docking über die interne Strecke bis hin zur Lieferantenstrecke – werden alle für die logistische Steuerung relevanten Belege automatisch erzeugt.



Gefahrgut, aber sicher!

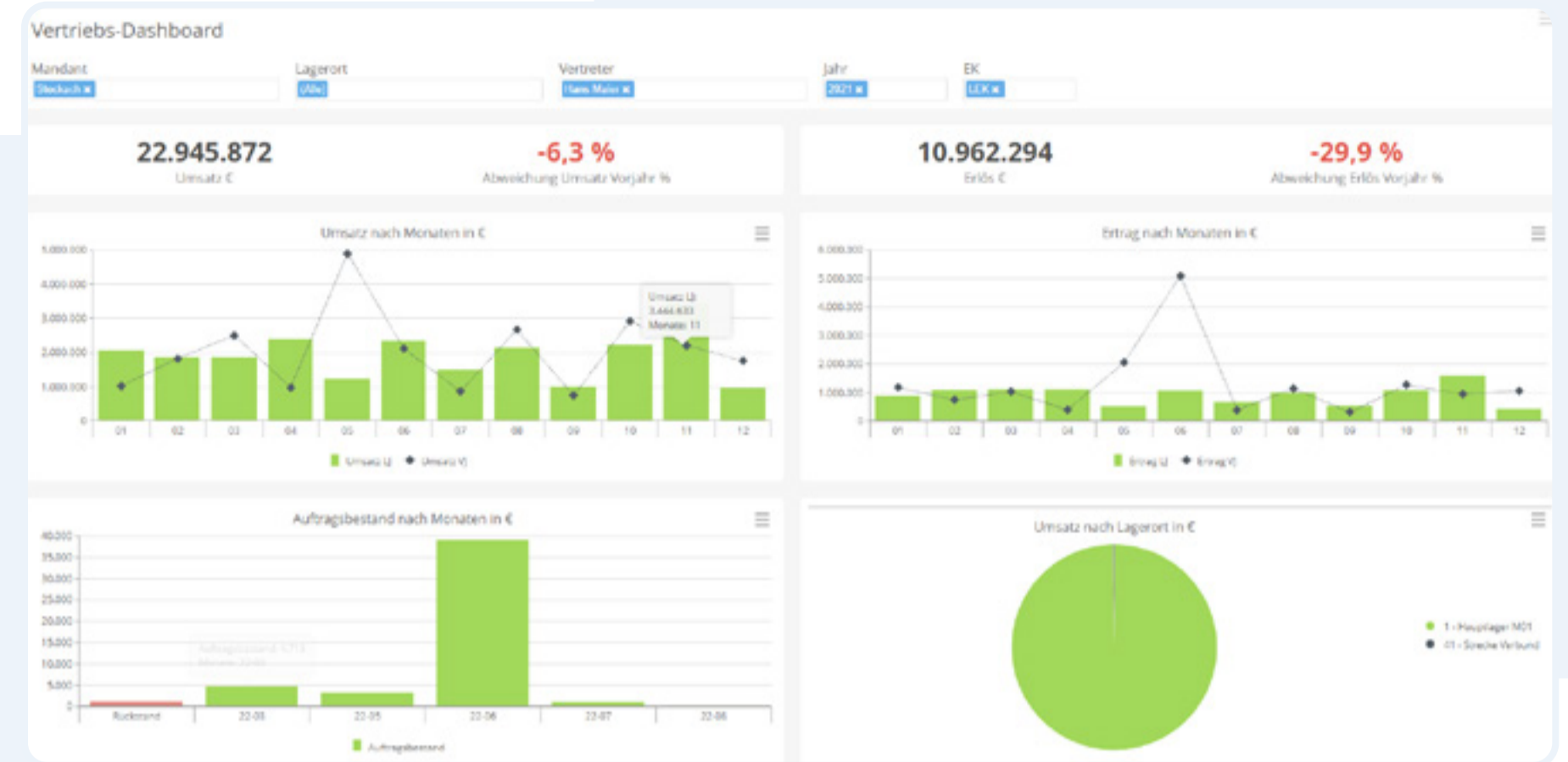
Der Transport von Gefahrgütern, wie zum Beispiel Gasen, lösemittelhaltigen Farben, Akkus oder Maschinenölen auf der Straße, unterliegt komplexen gesetzlichen Vorschriften, da diese zum Beispiel brennbar, explosiv oder toxisch sein können. Der Transport richtet sich nach den ADR-Vorschriften, welche die internationalen Regeln zur Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße umfassen. Darin werden für Substanzen und ihre Gewichte beziehungsweise Volumina Gefahrenpunkte vergeben sowie bestimmte Anforderungen an Fahrzeuge und Fahrer gestellt. Diese Informationen werden dann in der Tourendisposition des Logistik-Moduls von enventa angezeigt, sodass beispielsweise erkennbar wird, ob die Anzahl der zulässigen Gefahrenpunkte auf einem Fahrzeug eingehalten wird. Im Rahmen des Lieferscheindrucks erfolgt ein automatischer Druck eines zusätzlichen Reports mit den gesetzlich notwendigen Informationen für den Transport. Zum Einsatz des Moduls Gefahrgut sollte gleichzeitig entweder das Modul Versand oder das Modul Logistik von enventa für den Druck der Ladepapiere zur Verfügung stehen.

Service auf hohem Niveau

Neben den klassischen Aufgaben – Handel und Logistik – muss der Technische Großhandel verstärkt Dienstleistungsaufgaben nachkommen. Produkt und Dienstleistung als Komplettpaket und die Philosophie „alles aus einer Hand“ spielen eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, die Kundenbindung langfristig zu steigern. Mit dem Service-Modul von enventa wickeln Sie Ihren After-Sales Service professionell und präzise ab. Ob Inspektion, Reparaturauftrag oder UVV-Prüfung – über den Serviceleitstand sehen Sie sofort, welcher Servicemitarbeiter zur Verfügung steht. enventa überwacht präzise die Einhaltung von Service- und Wartungsverträgen und generiert die dazugehörigen Serviceeinsätze. So gerät garantiert kein Termin in Vergessenheit. Auch die Historie jedes einzelnen Serviceobjekts ist für Servicemitarbeiter im Hause und den technischen Außendienst transparent. Hier können Garantiebeginn und Standort sowie Wartung und Kulanzleistungen nachvollzogen werden.

Vermietung

Full-Service-Anbieter im Technischen Großhandel bieten zusätzlich zu Reparatur und Wartung ergänzende Services, wie die Vermietung von Profi-Werkzeugen, Maschinen oder Anhängern. Das Modul Vermietung sorgt für die schnelle und flexible Mietabwicklung: von der anspruchsvollen Disposition über die vertragliche Bearbeitung bis hin zur physischen Abwicklung der Mietvorgänge und dem Rechnungsdruck.



enventa BI: Vom Bauchgefühl zur daten- getriebenen Entscheidung

Mit Business Intelligence können Unternehmen Entscheidungsprozesse beschleunigen und verbessern, Geschäftsprozesse optimieren und betriebliche Effizienz erhöhen. Unsere integrierte Lösung enventa BI bietet im Standard vordefinierte Berichte für die Bereiche Einkauf, Verkauf, Lager und Finanzbuchhaltung. Power User können eigene unternehmensspezifische Reports definieren. Diese Reports werden über ein BI Portal verteilt, in dem auch die Zugriffsberechtigungen verwaltet werden. Die Anwender im Unternehmen können mit diesen Reports täglich arbeiten – auch von unterwegs mit dem Notebook oder Tablet. So können sich Geschäftsführung und Vertrieb beispielsweise über den Umsatz und die Bestellungen der noch zu besuchenden Kunden zu informieren. Die Reports erlauben Drill-Downs über Subreports bis hinunter zum einzelnen Beleg. Darüber hinaus gibt es vordefinierte, grafische Dashboards, die den Entscheidern im Unternehmen die relevanten Entwicklungen auf einen Blick zeigen. Enventa BI ist mandantenfähig. Auch werden die Preisfindung und die erweiterte Konditionsfindung in enventa Trade ERP vollständig abgebildet.

Ein starkes Team – die enventa Group

Die enventa technical trade solutions GmbH ist Mitglied der enventa Group. Diese unterstützt mittelständische Unternehmen und Großkonzerne dabei, aus ihren wertvollen Daten einen Mehrwert zu generieren, Geschäftsprozesse zu automatisieren und zu verschlanken. Die 360 Mitarbeiter betreuen rund 4.500 Kunden von 14 Standorten aus.

Die Gruppe umfasst neben der enventa technical trade solutions GmbH mit Lösungen für den Technischen Handel, den SHK- und Stahlhandel sowie verwandte Branchen die enventa fashion solutions GmbH mit Lösungen für die Modebranche sowie die enventa financial solutions GmbH mit Lösungen für Finance, Treasury Management und Business Intelligence.

Ihr starker Software-Partner im Technischen Handel

Hinter enventa Trade ERP steht die enventa technical trade solutions GmbH. In unseren Reihen vereinigen wir die Expertise von 35 Jahren der Entwicklung und Einführung von ERP-Software für den Handel. Wir sind mit den Herausforderungen des Technischen Handels bestens vertraut und verfügen über die passenden Lösungen.

Gemeinsam mit den enventa Trade ERP-Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz beraten wir Neu- und Bestandskunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse, führen die Software strukturiert ein und betreuen heute mehr als 390 Unternehmen, welche mit enventa Trade ERP erfolgreich arbeiten.

Eine professionelle und gut strukturierte Projektplanung und Projektabwicklung zählen zu unseren Prämissen. Die ganzheitliche Betreuung und Beratung der Kunden stehen im Mittelpunkt. Uns ist es wichtig, die Key-User früh mit ins Boot zu holen, einen realistischen Projekt- und Zeitplan zu definieren sowie die kontinuierliche Kommunikation mit der internen Projektleitung zu pflegen. Ob Vertrieb, Entwicklung, Consulting, Support oder Training – unser Leitgedanke ist stets, dass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können, Ihr tägliches Business.



Umfassende Funktionen – nahtlose Kommunikation

Alle Module, Werkzeuge und Schnittstellen von eventa Trade ERP

Die eventa Trade ERP-Module

- Analytics (KI)
- Anlagenbuchhaltung
- B2B-Webshop/Kundenportal (eventa Trade eShop)
- Business Intelligence (BI)
- Call-Center
- DSGVO
- Einkauf
- Finanzbuchhaltung
- Gefahrgut
- Intrastat
- Kasse (POS)
- Katalogverwaltung
- Kostenrechnung
- VersandLagerScan (VLS)
- Lagerverwaltungssystem (LVS)
- Logistik
- Mandantenmanagement
- Intercompany
- Multicompany
- Miete
- PPS (Produktionsmodul)
- Projektmanagement
- Service
- Verkauf
- Versand
- Vertrieb
- ZUGFeRD / XRechnung

Schnittstellen

- E/D/E (Verbandskommunikation)
- Nordwest (Verbandskommunikation)
- Nexmart (Produktdatenimport)
- Proxess (Archiv)
- Easy (Archiv)
- V-LOG (KEP-Dienste-Anbindung)
- Sendcloud (KEP-Dienste-Anbindung)
- Hörmann (Konfigurator)
- ROMA (Konfigurator)
- PTV (Tourendisposition)
- BEX (Zoll und Sanktionslisten)
- GAEB (Austausch von Baudaten)
- DATEV (Datenexport Bilanz, DATEV-Lohnimport)
- Automatische Hochregallagersysteme

Werkzeuge

- Framework Studio (Die eventa Trade ERP-Entwicklungsumgebung)
- EDI (Austausch von Bestellungen, Lieferscheinen, Rechnungen)
- WebAccess (Kommunikation mit externen Shopsystemen)
- Schattenartikelstamm (Artikel- & Konditionsimport)
- Gateway (Architektur für den Datenaustausch)
- BMECat (Katalogdaten)

enventa technical trade solutions GmbH

Goethestraße 33
78333 Stockach

T. +49 7771 879-0
vertrieb.technical-trade@enventa-group.com
www.enventa-group.com

