

De bedrijfsmanagementoplossing voor kleine en middelgrote organisaties

Overzicht van de oplossing



Inhoud

Inleiding	3
SAP® Business One: onderscheidende factoren	4
De voordelen	5
Overzicht van de functies	6
Financiën	8
SAP Business One - Financiële functies	11
Integraal Customer Relationship Management (CRM)	12
Verkoop	13
Inkoop	14
Materiaalbehoefteplanning (MRP)	15
Voorraadbeheer	16
Servicebeheer	18
Integratie met Microsoft® Office®	19
Doordachte beslissingen en meer controle	20
Integrale Business Intelligence	22
Mobiliteitsoplossing	23
Architectuur voor IT-managers	24
Zelfgedefinieerde aanpassingen en configuratie	26
SAP Business One Software Development Kit	27

Inleiding

OVER SAP

SAP helpt organisaties in alle soorten en maten een “Best-Run Business” te worden. Van backoffice tot directie, van magazijn tot winkelvloer en van desktop tot mobiele toepassingen: SAP laat mensen en organisaties efficiënter samenwerken. Door bedrijfsinzichten effectiever toe te passen, kunnen ze de concurrentie steeds een stap vóór blijven. Dit doen we door onze software op steeds grotere schaal beschikbaar te stellen: via installaties op locatie, on-demand en mobiele toepassingen.

Wij geloven dat de kracht van onze mensen, producten en partners een sterkere groei oplevert en meerwaarde creëert voor onze klanten, voor SAP en uiteindelijk zelfs op grote schaal voor de hele economie.

Onze missie is om bedrijven van uiteenlopende omvang uit alle branches te helpen “Best-Run Businesses” te worden. Onze visie is om dit ook op wereldwijde schaal toe te passen.

SAP is marktleider op het gebied van bedrijfssoftware en heeft een rijke historie op het vlak van innovatie en groei. Dankzij de toepassingen en services van SAP kunnen meer dan 109.000 klanten in ruim 120 landen winstgevend opereren, zich direct aan nieuwe ontwikkelingen aanpassen en duurzaam blijven groeien.

OVERZICHT

SAP® Business One is een betaalbare, eenvoudig te implementeren, complete oplossing voor bedrijfsmanagement, specifiek voor kleine en middelgrote bedrijven. Deze totaaloplossing zorgt voor bedrijfsgroei en winstgevendheid, geeft u meer controle en automatiseert uw volledige bedrijfsprocessen. U beschikt over alle kernfuncties die u nodig heeft om uw groeiende bedrijf te leiden, zoals administratie, financiële boekhouding, bankbeheer, verkoop, inkoop, klantenbeheer, voorraadbeheer, productie, managementaccounting en rapportage. Zowel managers als werknemers kunnen informatie efficiënter verwerken en betere beslissingen nemen. Via één systeem krijgen eigenaars en managers van bedrijven toegang tot een reëel en uniform beeld van de belangrijke, actuele bedrijfsinformatie binnen de hele organisatie.

Via het SAP Business One Onderhouds-programma krijgt uw bedrijf automatisch toegang tot nieuwe functionaliteiten naarmate het product verder wordt ontwikkeld. Bovendien kan uw bedrijf, indien u een dochteronderneming, klant of leverancier bent van een internationale organisatie die al werkt met SAP software voor ondernemingen, profiteren van voorgeconfigureerde integratie. Hoofdpunten hierbij zijn het beheer van stamgegevens (artikelen, klanten en leveranciers), rekeningschema's, consolidatie van financiële informatie en interne in- en verkoop.

“Ik kan SAP Business One aanbevelen aan bedrijven van elke omvang. Mensen denken vaak dat de software alleen bedoeld is voor grotere ondernemingen, maar het is een betaalbare en uitgebreide zakelijke tool voor elk bedrijf dat inzicht wil in de bedrijfsvoering.”

Philip Delaney, Managing Director, Dairyglen



SAP Business One: onderscheidende factoren

SAP Business One is een doorbraak in bedrijfsmanagementsoftware, volledig gebouwd met het oog op kleine en middelgrote ondernemingen.

Aanpasbare Cockpits

Unieke aanpasbare cockpit voor elke gebruiker, met onder meer:

- Toegang tot dashboardrapporten
- Toegang tot algemene bedrijfsfuncties via één muisklik
- Geïntegreerde webpagina's
- Snelle integratie met e-mail van Microsoft® Outlook® via sleepfuncties

Geïntegreerd Customer Relationship Management (CRM)

SAP Business One is de enige oplossing voor MKB-bedrijven met ingebouwde CRM-functies. De mogelijkheden op een rij:

- Beheer verkoopkansen en analyseer de verkooppijplijn
- Identificeer profielen van klanten en leveranciers, contactgegevens en rekeningssaldi
- Ondersteun contractbeheer en serviceplanning
- Lever efficiënte klantenservice
- Beheer van campagnes

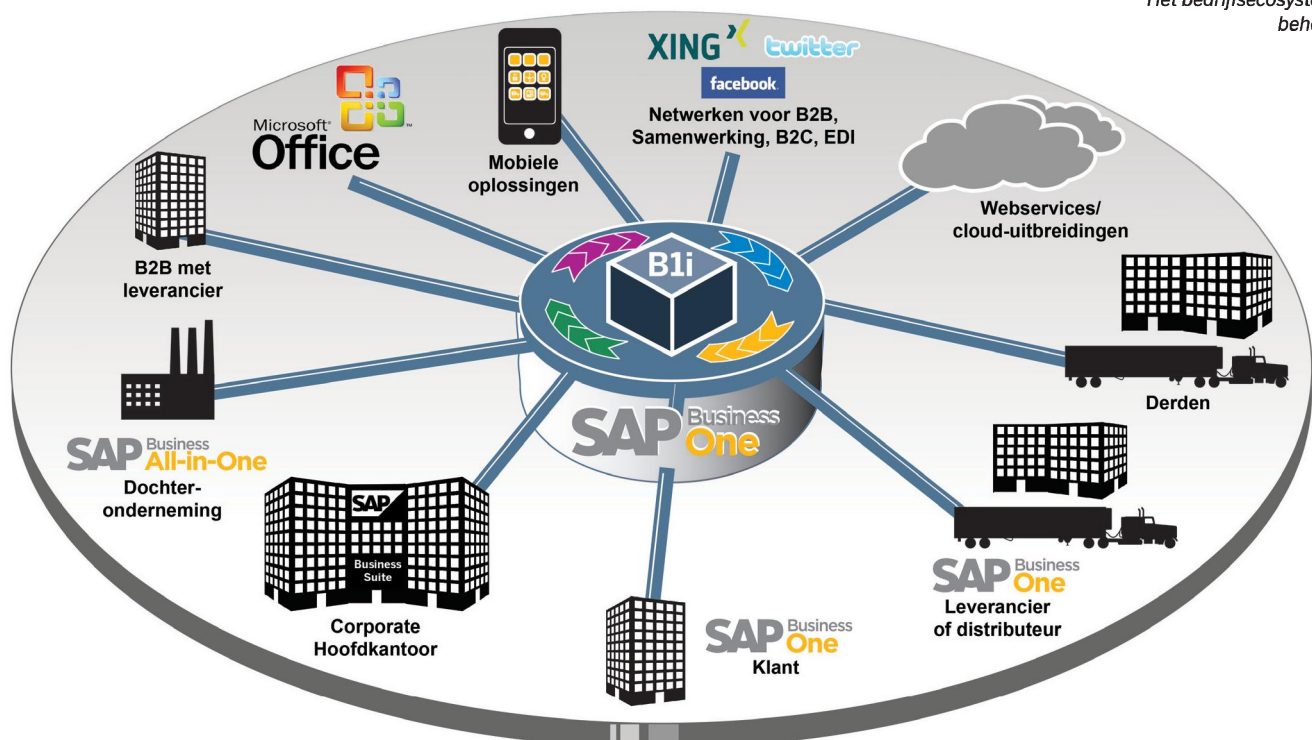
Krachtige rapportagetools en analyses

Met de unieke Query- en rapportagetools, volledig geïntegreerd met SAP Crystal Reports®, kunt u op praktisch elk onderdeel in een rapport klikken om alle relevante details te zien. SAP Business One biedt zowel beginnende als gevorderde gebruikers de nodige tools om de vereiste gegevens te bekijken.

Ecosysteem

SAP Business One biedt een flexibel bedrijfsplatform dat alle mogelijkheden van uw ecosysteem ontsluit. SAP Business One stelt u in staat om elk aspect van uw bedrijf te integreren, van klanten en leveranciers tot moederbedrijven, met behulp van de SAP Business One Integration Technology.

*Het bedrijfsecosysteem
beheren*



De voordelen



Dit is het ideale moment om te profiteren van de voordelen van SAP Business One: een hoogwaardige en betaalbare oplossing voor groeiende bedrijven. U verhoogt uw productiviteit, verlaagt de kosten, grijpt kansen en anticipeert op uitdagingen zoals nooit tevoren.

Meer omzet

Door de snelle en eenvoudige toegang tot real-time informatie binnen het hele systeem, kunt u nieuwe verkoopkansen identificeren, nieuwe producten snel op de markt brengen en de klant-ondersteuning en klantenservice op een dusdanig hoog niveau brengen dat uw bedrijf erdoor groeit.

Minder kosten

Zeg vaarwel tegen dure meervoudige upgrades en steeds terugkerende aanpassingen die uw systeem compatibel moeten houden indien u nieuwe functies toevoegt.

Eén bedrijfsmanagementoplossing voor uw hele bedrijfsvoering

SAP Business One bevat de volgende integrale componenten: financiële administratie, CRM, verkoop, productie, inkoop, bank- en voorraadbeheer, service, voorraadbeheer, planning en HR.

Betere klantrelaties

Dankzij de integrale CRM-functies werkt uw team met relevante bedrijfsgegevens om de verkoop en support te bevorderen en de klanttevredenheid te vergroten.

Pas uw IT-oplossing aan als uw bedrijf groeit

Waarom kiezen voor oplossingen die niet met uw bedrijf meegroeien? Zeg vaarwel tegen trage softwareprestaties, verouderde informatie, beperkte gegevensopslag en beperkingen voor het aantal gelijktijdige gebruikers en locaties.

Duidelijke, directe inzichten

Gebruik de geavanceerde dashboards voor soepel dagelijks beheer via verhelderende visualisaties van KPI's.

Proactieve essentiële meldingen

SAP Business One bevat het krachtigste proactieve waarschuwingssysteem dat ooit is ontwikkeld voor MKB-bedrijven.

Grotere efficiency

De gecentraliseerde gegevensopslag vergroot uw efficiency aanzienlijk, doordat de juiste informatie aan de juiste mensen wordt geleverd en onnodige gegevensinvoer wordt vermeden.

Lokale ondersteuning

Een wereldwijd netwerk van gekwalificeerde service partners biedt uw bedrijf de lokale ondersteuning die u nodig heeft.

Direct aan de slag

Profiteer van beproefde bedrijfsprocessen op basis van best practices die snelle implementatie mogelijk maken, zodat u in slechts enkele weken operationeel bent.

Transacties in meerdere valuta's

Zakelijke transacties kunnen in meerdere valuta's worden uitgevoerd en gerapporteerd.

Meertalige functies

De oplossing is beschikbaar in 27 talen, voldoet aan de lokale wetgeving in 40 landen en wordt daarnaast in nog 34 andere landen gebruikt.

Integratie van SAP Business One met Microsoft Office

SAP Business One is volledig geïntegreerd met Microsoft® Office® producten, inclusief Outlook en biedt naadloze communicatie voor uw hele organisatie en alle bedrijfsfuncties. Afdelingen kunnen contactgegevens, afspraken en taken delen.

Integratie van SAP Business One met SAP Business Suite

SAP Business One is naadloos geïntegreerd met SAP Business Suite en kan vanwege de open architectuur gemakkelijk worden geïntegreerd met oplossingen van andere softwareleveranciers. Door deze open architectuur profiteert u van alle voordelen van SAP software.

Overzicht van de functies

Overzicht van functiegebieden

SAP Business One is een uitgebreide en veelzijdige oplossing voor bedrijfsmanagement, voorzien van een gebruiksvriendelijke interface en geschikt als primaire applicatie voor Enterprise Resource Planning (ERP).

De oplossing bevat allerlei handige administratieve functies waarmee u gegevens kunt aanpassen, back-ups maakt, wisselkoersen definieert alsmede bevoegdheden, alerts en toegangs-informatie configureert vanuit niet-SAP software. Daarnaast zijn er 11 functiegebieden die nog veel meer bieden dan de primaire administratieve functies, en waarmee u alle bedrijfsprocessen kunt stroomlijnen. Deze functiegebieden zijn onder meer:

Financiën

Verwerking van alle financiële transacties zoals grootboek, instellen en bijhouden van rekeningen, journaalboekingen, aanpassingen van vreemde valuta's en budgettering.

Banktransacties

Afhandeling van alle betalingstransacties zoals kasontvangsten, cheques, overschrijvingen, stortingen, vooruitbetalingen, creditcardbetalingen en bankafstemmingen.

Controlling

Definities van multidimensionale kostenplaatsen en verdeelsleutels voor kostentoeewijzing en bedrijfsanalyses per kostenplaats.

Verkoop

Functionaliteit voor het maken van offertes, invoeren van klantorders, beheer van leveringen, bijwerken van voorraadsaldi en beheer van facturen en debiteuren.

Inkoop

Beheer en onderhoud van leverancierstransacties zoals uitgifte van offertes en bestellingen, bijwerken van voorraadaantallen, berekening van leveringskosten van geïmporteerde artikelen, afhandeling van retouren en credits en verwerking van betalingen.

Geïntegreerd Customer Relationship Management

Beheer van alle gegevens van uw klanten, wederverkopers en leveranciers, inclusief profielen, contactgegevens, rekeningsaldi en analyses van de verkooppijplijn.



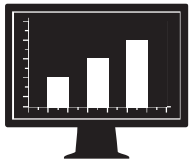
“Het is ons gelukt om voor heel Europa een best-practice aanpak door te voeren, met dezelfde procedures voor elk land. De rapportagefunctionaliteit van SAP Business One is erg goed. Ik kan bijvoorbeeld met één muisklik een rapport maken over de levertijden in heel Europa. De vereiste informatie en rapporten zijn beschikbaar in een handomdraai.”

Michael Spatny, General Manager, Anritsu EMEA

SAP BUSINESS ONE FUNCTIEOVERZICHT*

Rapportage en gegevensnavigatie

Onderliggende technologie van SAP (Drag & Relate, alerts, aangepaste gebruikersinterface)



Financiën

- Rekeningschema's
- Rekeningsegmenten
- Journaalboekingen
- Journaaldocumenten
- Terugkerende transacties
- Wisselkoersen in meerdere valuta's
- Financiële rapporten
- Kostenplaatsbudgetten
- BTW-berekeningen
- Meerdere financiële perioden
- Stortingen
- Cheques
- Tegoeden
- Ontvangsten
- Uitgestelde betalingen



Verkoop

- Opportunity- en pijplijnbeheer
- Contactbeheer
- Offertes
- Orders
- Facturen
- Leveringen
- Retouren
- Prijslijsten in meerdere valuta's
- Klantbeheer
- Berekening brutowinst
- Microsoft Office-integratie



Service

- Servicecontractbeheer
- Serviceplanning
- Meerdere klantinteracties bijhouden
- Kennisdatabase
- Service-aanvraagbeheer



Inkoop

- Inkoopoffertes
- Inkooporders
- Leveringen
- Retouren
- Creditnota's verkoop
- Francoprijzen



Voorraad

- Artikelbeheer
- Artikelquery's
- Prijslijsten
- Ontvangst naar voorraad
- Vrijgave uit voorraad
- Voorraadtransacties
- Magazijntransfers
- Serienummerbeheer
- Chargebeheer
- Picken en verpakken
- Kitting



Productie

- Stuklijsten
- Productieorders
- Prognoses
- Wizard voor Material Resource Planning
- Aanbevelingsrapporten

Software Development Kit en SAP Business One Integration Technology

Voorraadbeheer

Verwerking van voorraadniveaus, artikelbeheer, prijslijsten, speciale prijsafspraken, voorraadverplaatsingen tussen magazijnen en voorraadtransacties.

Planning materiaalbehoefte (MRP)

SAP Business One biedt een efficiënt maar krachtig plannings-systeem. Hiermee kunnen productieplanners of inkopers de productie of inkoop van artikelen plannen en beheren op basis van allerlei criteria.

Rapportage

Aanmaak van krachtige rapporten voor praktisch elk aspect van uw bedrijf, zoals openstaande bedragen van klanten en leveranciers, verkoop, cashflow, contactgegevens van klanten, boekhouding, magazijnvoorraad, financiële overzichten, prijzen en klantactiviteiten (via voorgedefinieerde rapporten of zelfgedefinieerde query's). Het geïntegreerde SAP Crystal Reports biedt diepgaande analyses en grafische rapportage.

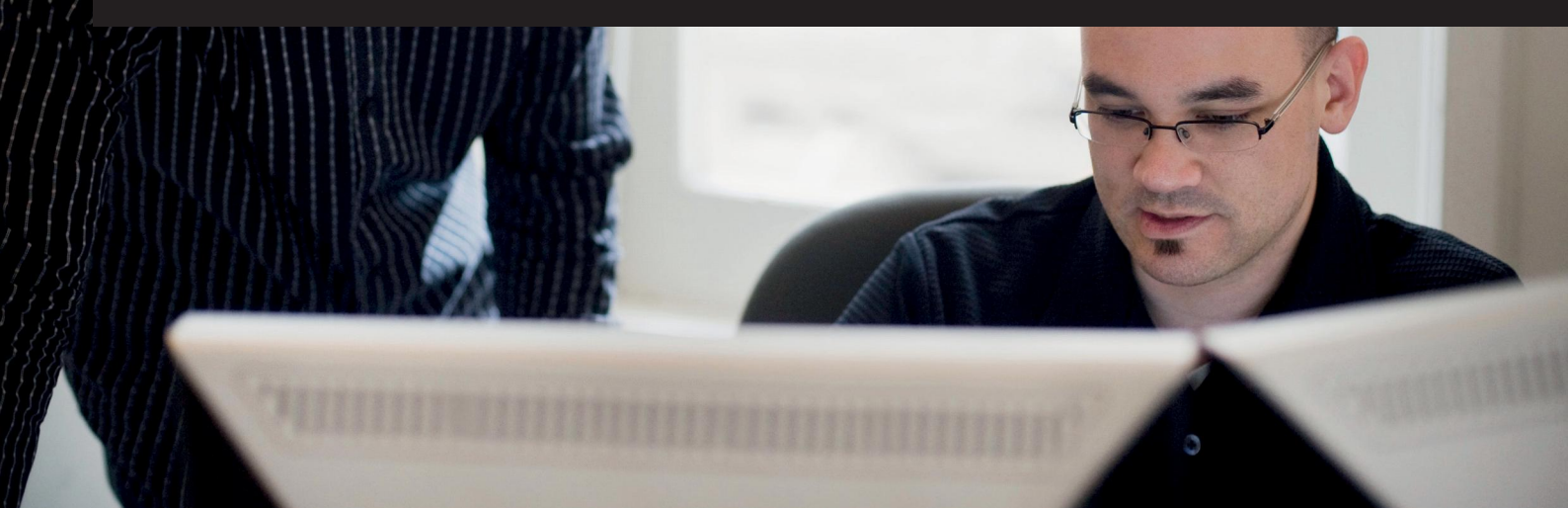
Servicecyclusbeheer

Optimalisatie van uw serviceafdelingen, ondersteuning voor serviceactiviteiten, servicecontractbeheer, serviceplanning, bijhouden van interacties met klanten, klantondersteuning en beheer van verkoopkansen.

Werknemersprofielen

Functies voor personeelsbeheer, zoals werknemersgegevens, contactgegevens en afwezigheidsrapporten.

* Deze lijst is niet volledig



International Financial Reporting Standards (IFRS)

Nu MKB-bedrijven steeds meer te maken krijgen met IFRS, zoeken gebruikers naar een eenvoudige aanpak voor parallel grootboek-rekeningenbeheer, om te voldoen aan zowel de lokale vereisten als de IFRS-normen. SAP Business One biedt de functionaliteit waarmee u transacties in parallele grootboekrekeningen kunt vastleggen en rapporteren, plus de rapporten die u nodig heeft voor uw financiële verslaglegging conform IFRS.

Multidimensionale kostenplaatsen

SAP Business One maakt kostenplaatsbeheer in meerdere dimensies mogelijk, met financiële analysefuncties die zijn afgestemd op uw bedrijf. Bedrijven kunnen deze kostenplaats-structuur eenvoudig hiërarchisch indelen voor geavanceerde en accurate rapportage.

Financiële administratie

SAP Business One biedt sjablonen voor een rekeningsschema voor elk land, aanpasbaar aan uw bedrijfsbehoeften. U kunt ook een eigen rekeningsschema aanmaken dat geheel is afgestemd op uw bedrijf.

Journaalboekingen

Gebruikers kunnen nieuwe journaalboekingen maken en zoeken naar bestaande boekingen. De meeste journaalposten worden automatisch geboekt vanuit verkoop, inkoop en bank. Daarnaast kunnen gebruikers elke transactie automatisch toe wijzen aan een project of kostenplaats.

Journaaldocumenten

Gebruikers kunnen meerdere handmatige journaalboekingen opslaan in een batch voor gelijktijdige verwerking. Hierdoor is verificatie en verzameling van de boekingsposten mogelijk voordat deze in het grootboek worden ingevoerd.

Boekingssjablonen

Gebruikers kunnen sjablonen voor grootboekrekeningen definiëren om tijd te besparen en fouten te vermijden bij de handmatige boeking van journaalposten.

Terugkerende boekingen

Gebruikers kunnen zelf aangeven welke boekingen regelmatig moeten worden uitgevoerd. Vervolgens geven ze een frequentie op voor elke terugkerende boeking. Zo worden ze er automatisch aan herinnerd om de boekingen in te voeren.

Terugboekjournalen

SAP Business One stelt gebruikers in staat om reserveringspos ten aan het einde van de maand automatisch terug te boeken. Het terugboeken van posten gebeurt standaard op de eerste dag van de volgende maand, maar indien nodig kunnen gebruikers een andere datum opgeven.

Wisselkoersverschillen

Gebruikers kunnen periodiek de openstaande posten in vreemde valuta evalueren om de verschillen te zien en vervolgens de juiste correctietransactie toe te passen.

Financiële rapportsjablonen

Gebruikers kunnen snel en eenvoudig sjablonen voor financiële rapporten genereren. Daarnaast kunnen ze sjablonen maken voor elk gewenst rapport, zoals aanvullende winst- en verliesrekeningen.

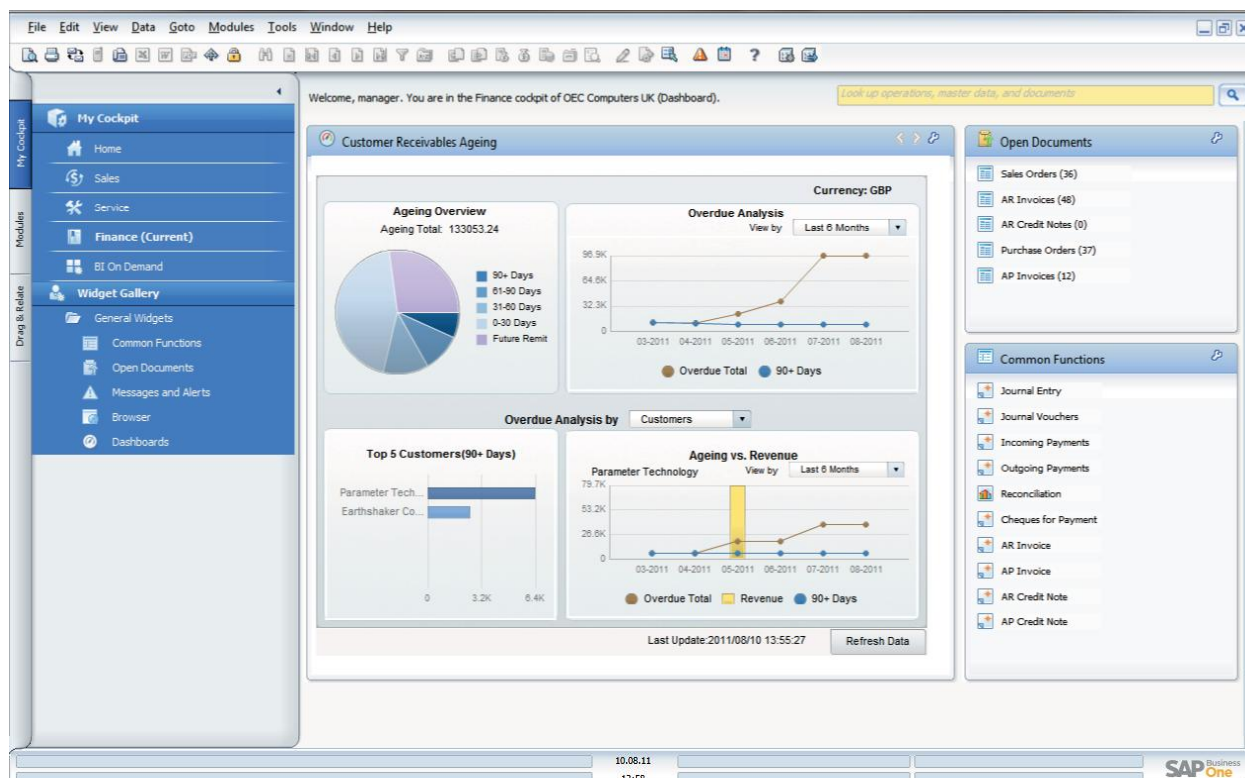
#	Posting Date	Trans. No.	Origin	Origin No.	Offset Account	Details	Cumulative
1	07.12.10	436	IN	87	AASST01	AR Invoice - AASST01	GBP (1,487.26)
2	07.12.10	436	IN	87	AASST01	AR Invoice - AASST01	GBP (115.00)
4	19.08.10	427	IN	96	C23900	AR Invoice - C23900	GBP (200.00)
5	19.08.10	427	IN	96	C23900	AR Invoice - C23900	GBP (15.00)
6	11.08.10	426	IN	95	C20000	AR Invoice - C20000	GBP (138.06)
7	11.08.10	426	IN	95	C20000	AR Invoice - C20000	GBP (15.00)
8	09.07.10	423	IN	94	AASST01	AR Invoice - AASST01	GBP (14.00)
9	09.07.10	423	IN	94	AASST01	AR Invoice - AASST01	GBP (15.00)
10	01.01.10	407	IN	88	C20000	AR Invoice - C20000	GBP (99.60)
11	01.01.10	407	IN	88	C20000	AR Invoice - C20000	GBP (10.00)
12	30.12.09	408	IN	89	C20000	AR Invoice - C20000	GBP (99.60)
13	19.11.09	405	IN	87	AASST02	AR Invoice - AASST02	GBP (205.00)

Volledig rekeningsschema

“SAP Business One is een zeer stabiel systeem en biedt ons het gewenste tijds kader voor de rapportage. De maandafsluiting gaat drie keer sneller, met minder menselijke tussenkomst. Het duurde vroeger zeventien dagen om de maandafsluiting af te handelen, nu is het in vijf dagen klaar. En daarnaast werken we nu met betere rapporttools en documentatie.”



Stephen Trillo, IT Manager, Lotte Chemical (UK) Ltd.



Analyse-
dashboard
voor ach-
terstallige
klantbedragen

Budgetten

Met deze functie kunnen gebruikers budgetten definiëren en beheren aan de hand van grootboekrekeningen. Ze kunnen budgettoewijzingsmethoden configureren, budgetcijfers definiëren in een willekeurige valuta (lokaal, vreemd of beide) en een overzichtsrapport weergeven waarin de werkelijke cijfers worden vergeleken met de geplande waarden. Daarnaast kunnen ze online meldingen definiëren zodat het systeem een waarschuwing geeft zodra een bepaalde transactie een maand- of jaarbudget dreigt te overschrijden.

Kostenplaatsen definiëren

Met deze functie kunnen gebruikers verschillende kostenplaatsen of -afdelingen definiëren, en de overeenkomstige omzet- of kostenrekeningen toewijzen aan een vooraf bepaalde kostenplaats in het rekeningschema.

Verdeelsleutels definiëren

Op basis van kostendefinities en ervaring kunnen gebruikers verschillende verdeelsleutels definiëren voor de standaardactivi-

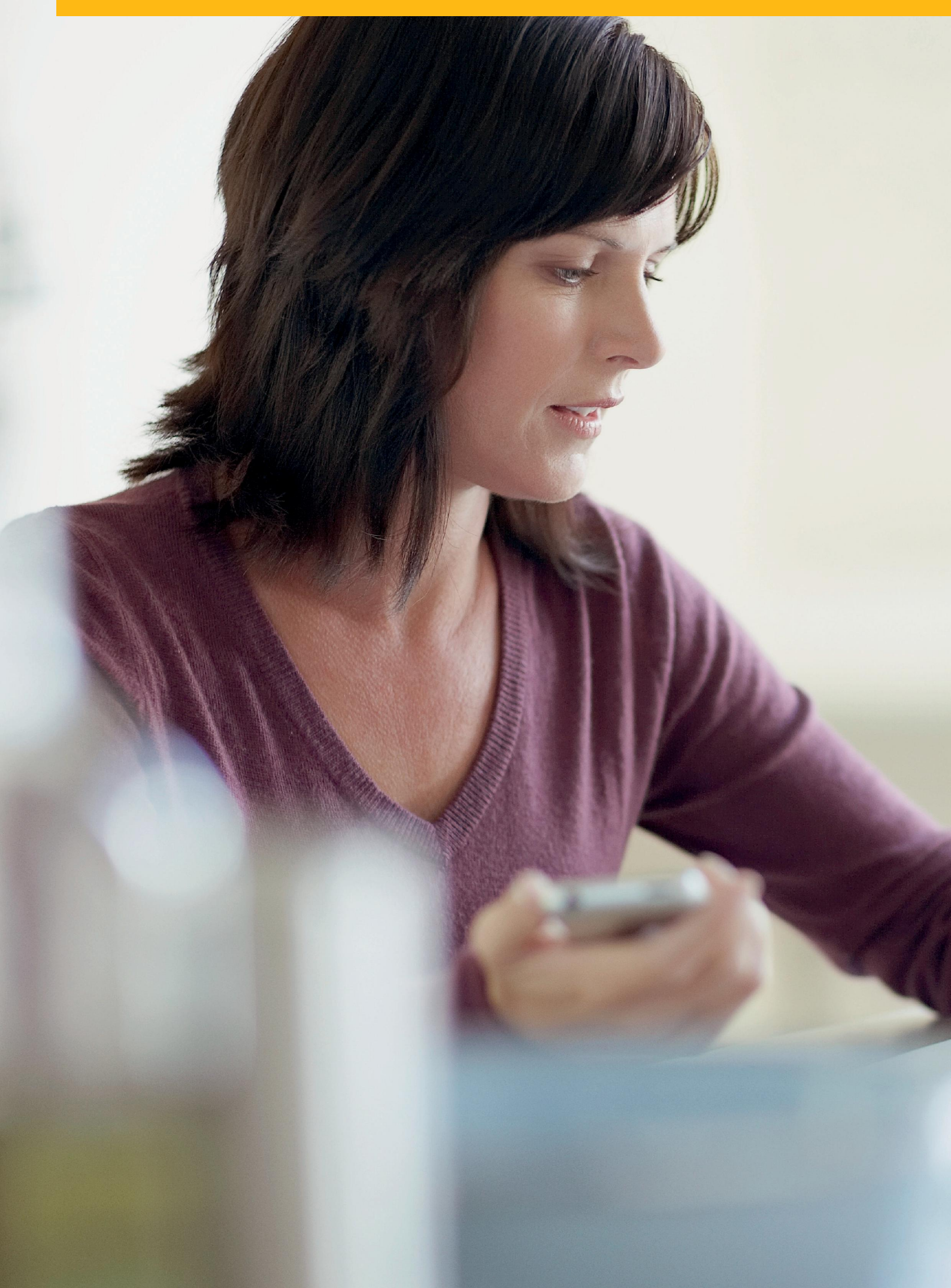
teiten van het bedrijf, en vervolgens een omzet- of kostenrekening toewijzen aan de overeenkomstige verdeelsleutel.

Tabel voor kostenplaatsen en verdeelsleutels

Hiermee kunnen gebruikers kostenplaatsen en verdeelsleutels weergeven in een tabel. Alle cijfers worden duidelijk weergegeven en kunnen indien nodig worden aangepast. Gebruikers kunnen hier ook aanvullende kostenplaatsen en verdeelsleutels definiëren. Nadat alle kostenfactoren zijn gedefinieerd, worden deze bij elke transactie automatisch toegewezen aan de afzonderlijke kostenplaatsen, zodat de gedetailleerde gegevens snel beschikbaar zijn.

Kostenplaatsrapport

Deze winst- en verliesrekening is gebaseerd op omzet en kosten, zowel direct als indirect, zoals gedefinieerd in de toewijzingsregels. U kunt het rapport uitvoeren voor elke kostenplaats, kiezen tussen een jaar- of een maandweergave, en de resultaten vergelijken met de cijfers van de vorige periode.



SAP Business One

Financiële functies

REAL-TIME FINANCIËLE ADMINISTRATIE

Volledig geïntegreerd financieel beheer

SAP Business One bevat volledig geïntegreerd financieel beheer en bankbeheer. Wanneer u transacties boekt, wordt er een journaalboeking gemaakt in het grootboek. Praktisch alle belangrijke transacties verlopen automatisch in SAP Business One, zonder formele boeking of batchverwerking.

Snelle detailfuncties

U kunt snel gedetailleerde informatie opvragen op boekingsniveau. Wanneer u bijvoorbeeld de journaalboeking voor een verkooptransactie bekijkt, kunt u ook de bijbehorende informatie van het rekeningsschema bekijken.

Volledig rekeningsschema

In het rekeningsschema kunt u detailinformatie opvragen voor het saldoveld om de transacties te zien waaruit een bepaald saldo is opgebouwd.

MAANDAFSLUITING

Snelle maandafsluitfuncties

Met SAP Business One kunt u de maandafsluiting versnellen. In het activiteitenvenster wijst u taken toe of stelt u herinneringen in voor bepaalde aspecten van het afsluitingsproces.

Meeboekrekeningen aanwijzen

In SAP Business One kunt u rekeningen toewijzen als meeboekrekeningen en deze gebruiken als standaardboekingsrekeningen voor de toename of afname op de klant- of leverancierssaldi. Zo zorgt u ervoor dat het grootboek en de subadministratie gelijklopen.

Boekingssjablonen

U kunt boekingssjablonen gebruiken om kosten of transacties aan diverse afdelingen toe te wijzen op basis van vaste percentages. Via terugkerende boekingen kunt u transacties maken met vaste bedragen. In de terugboektransactie wordt de eerste dag van de volgende maand gebruikt als terugboekdatum. U kunt deze datum desgewenst wijzigen.

FINANCIËLE RAPPORTAGE

Hiërarchische rapporten

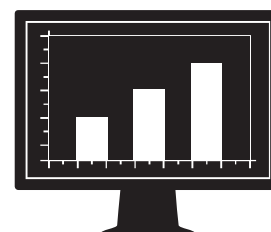
De hiërarchische rapportage maakt gebruik van de flexibiliteit die wordt geboden via configuratie van het rekeningsschema en de multidimensionale kostenplaatsen.

Geïntegreerde rapporten

SAP Business One bevat diverse geïntegreerde rapportagetools voor de samenstelling van bedrijfs-, magazijn- en financiële rapporten en rekeningoverzichten. U kunt rapporten exporteren naar allerlei indelingen, zoals Microsoft® Excel®, Microsoft® Word® en PDF.

XL Reporter tool

De XL Reporter tool biedt real-time weergaven van gegevens in SAP Business One met alle opmaakmogelijkheden van Microsoft Excel.



Integraal Customer Relationship Management (CRM)

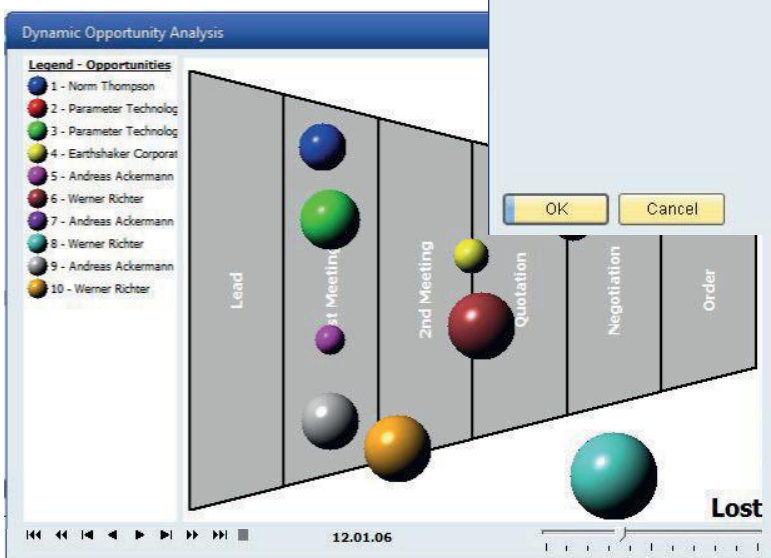
Volledig verkoop- en servicebeheer

SAP Business One biedt volledige en integrale CRM-functionaliteit als onderdeel van de complete oplossing. Deze functionaliteit garandeert volledige controle over werving, binding, behoud en winstgevendheid van klanten voor het bedrijf. Nauw geïntegreerde functies voor marketing, verkoop en service bieden end-to-end inzicht in de volledige levenscyclus van klanten.

SAP Business One: CRM Sales

SAP Business One CRM bevat beheerfuncties die tijdens de hele levenscyclus van de klant alle aspecten van elke verkoopkans vastleggen, van het identificeren, ontdekken, kwalificeren, voorstellen en sluiten van leads tot het verlenen van after-sales service en support. Via de integrale CRM-functies kunt u details voor verkoopkansen invoeren, zoals de bron, de omvang van de deal, de afsluitdatum, concurrenten en activiteiten.

Rapporten zijn een essentieel element van de CRM-functionaliteit, en ze laten gebruikers verkoopkansen analyseren op basis van bron, rayon, branche, klant en artikel. Met deze rapporten kunt u prognoses beheren en de verwachte omzet bekijken voor een bepaalde periode (bijvoorbeeld maand of kwartaal). Bovendien ziet u de verdeling van verkoopkansen per bron voor een bepaalde periode, waardoor u de meest rendabele activiteiten voor het genereren van leads kunt identificeren.



Belangrijke functies

- **Verkoop (debiteuren):** hulp bij het maken van offertes, invoeren van klantorders, beheer van leveringen, bijwerken van voorraadsaldi en beheer van alle facturen en debiteuren.
- **Inkoop (crediteuren):** beheer en onderhoud van leverancierstransacties zoals uitgifte van offertes en bestellingen, bijwerken van voorraadaantallen, berekening van francoprijzen voor geïmporteerde artikelen, afhandeling van retouren en credits en verwerking van betalingen.
- **Zakenpartners:** beheer van alle informatie over klanten, wederverkopers en leveranciers, waaronder e-mailadressen, profielen, verkooprapporten, activiteiten met zakenpartners en rekeningsaldi. Dan is er nog de kalenderfunctie, waarin u uw activiteiten kunt bekijken en eenvoudig via trefwoorden kalenderitems kunt vinden.

The window displays a funnel chart representing the sales pipeline and a table of opportunities. The table includes columns for ID, Description, No., Expected Total, Weighted Amount, and %.

ID	Description	No.	Expected Total	Weighted Amount	%
1	Lead	6	53,390	2,490	
2	1st Meeting	5	100,182.5	20,036.5	
3	2nd Meeting	2	100,000	50,000	
4	Quotation	8	145,967.25	87,642.98	61
5	Negotiation	1	40,000	32,000	
6	Order	4	11,732.31	11,732.31	
			451,272.06	203,901.79	

Grafische rapportage

Krachtige grafische rapporten bieden het management volledig inzicht. Managers kunnen hun volledige pijplijn bekijken, of het rapport filteren om afzonderlijke verkopers, klanten, leads en verkoopcycli te bekijken.

Verkoop

SAP Business One biedt flexibiliteit bij het opstellen van offertes en andere marketingdocumenten. Er worden verschillende regelsoorten ondersteund, zodat gebruikers subtotalen over regels kunnen maken. Ook kunnen ze overal in het kopgedeelte van het document vrije tekst invoeren of aanbevolen alternatieve artikelen weergeven. Standaardopmerkingen kunnen worden opgeslagen en hergebruikt, en gebruikers kunnen voor elk document zelf kop- en voetteksten definiëren. Daarnaast kunnen ze de brutowinst per offerte berekenen en de laatste verkoopprijs die een klant is aangeboden direct opzoeken. Als de offerte klaar is, kan deze met één muisklik worden geëxporteerd naar Microsoft Word.

Order

Met deze functie voert u snel en gemakkelijk een verkooporder in, doordat u de voorraad van een artikel in diverse magazijnen kunt bekijken als er tekorten zijn. Op basis van de beschikbare hoeveelheid kunt u kiezen uit een lijst met alternatieve artikelen, of u laat het artikel gedeeltelijk leveren. U kunt orders maken met verschillende leveringsdatums en verzendadressen voor elke regel. Verder kunt u voor een klantorder automatisch bestellingen maken die direct naar de leverancier worden verzonden.

Levering

Via de leveringsfunctie kunt u de benodigde verpakkingsinformatie genereren voor alle goederen die naar een klant worden verzonden. Met de ingebouwde verpakkingsfunctie kunnen artikelen tijdens het leveringsproces eenvoudig worden toegewezen aan verschillende pakketten. Met één muisklik kunt u het leveringsnummer opslaan voor tracing, en de verzendstatus opvragen. Telkens als u een levering maakt, worden de aantallen in het magazijn automatisch bijgewerkt.

Retouren

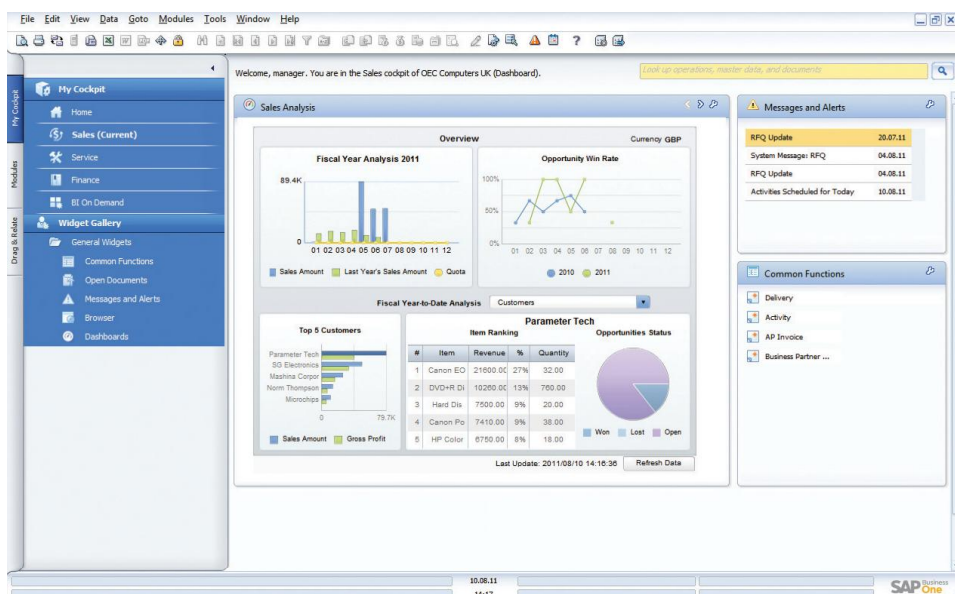
Gebruikers kunnen via het retourdocument eenvoudig retouren afhandelen zonder creditering of retouren aanmaken voor reparatieverwerking.

Klantenfactuur

Via de factuur wordt automatisch de bijbehorende journaalboeking gemaakt. Zo kunnen gebruikers een automatisch ontvangstbewijs maken als de klant een gedeelte van de factuur meteen betaalt.

Klantenfactuur en -betaling

Gebruikers kunnen in één stap met hetzelfde document een factuur en een ontvangstbewijs maken.



Belangrijke verkoopanalyse-informatie via interactieve dashboards

Uitgaande creditnota

Als u een creditnota maakt voor een klant, bijvoorbeeld voor geretournerde artikelen, kunt u heel eenvoudig de vereiste gegevens ophalen uit de oorspronkelijke factuur of uit een ander verkoop- of inkoopdocument.

Documenten afdrucken

Met deze functie kunt u alle verkoop- en inkoopdocumenten afdrucken per periode, documentnummer of documentsoort.

Wizard voor aanmaken documenten

Met deze wizard kunt u alle bestaande verkoopdocumenten voor een bepaalde klant samenvoegen in één factuur. De wizard is vooral handig als u gedurende de maand allerlei orders en pakbonnen aanmaakt die u aan het einde van de maand wilt opnemen in een overzichtsfactuur per klant.

Concepten

Met deze functie kunt u alle documenten bewerken en beheren die als concepten zijn opgeslagen.

Wizard voor aanmaningen

Deze krachtige wizard kan meerdere soorten aanmaningen maken voor elke klant, en per klant een aanmaningshistorie bijhouden. De wizard kan regelmatig, bijvoorbeeld elke maand of elke week, alle openstaande klantfacturen controleren en een reeks aanmaningen op verschillende niveaus versturen. Verder kunt u aangeven volgens welke methode de rente en aanmaningskosten worden berekend.

“Wij verzenden onze producten wereldwijd en we moeten zeker weten dat elke verzending de juiste documenten bevat. Voorheen moesten we al die documenten handmatig genereren. Nu worden ze direct vanuit SAP Business One gemaakt, wat ons veel tijd en moeite bespaart.”

Mark Johnson, Managing Director, Tacktick Limited

Inkoop



Offerteaanvraag

SAP Business One biedt de tools die u nodig heeft voor het inkoopproces. Een wizard helpt u bij het online aanvragen van offertes bij uw leveranciers, de beoordeling van de reacties en uw eindbeslissing.

Inkooporder

Met SAP Business One kunnen gebruikers materialen of diensten bestellen bij de leveranciers. Via deze orders wordt de voorraad van de bestelde artikelen bijgewerkt, en wordt de magazijnbeheerder ingelicht over de verwachte leverdatum. Een bestelling kan ook worden gesplitst, wanneer artikelen bijvoorbeeld naar meerdere magazijnen moeten worden verzonden. Splitsingen of revisies zijn nodig om voor een verzending verschillende verzendlijsten of pakbonnen te kunnen maken. Elk poststuk binnen een bestelling of een voucher voor crediteuren kan worden verzonden naar, of opgegeven als, een andere magazijnlocatie.

Ontvangst van bestelde goederen

Met deze functie kunt u een levering ontvangen in het magazijn, of leveringen toewijzen aan meerdere magazijnen. De goederenontvangst kunt u koppelen aan een bestelling, waarbij u de bestelhoeveelheid kunt aanpassen aan de daadwerkelijk ontvangen hoeveelheid.

Retourzendingen

Retourzendingen naar de leverancier, voor reparatie of zonder creditering, kunnen worden verwerkt via het retourendocument.

Leveranciersfacturen

Als u een leveranciersfactuur verwerkt, maakt SAP Business One automatisch een journaalpost. Op basis daarvan worden toekomstige betalingen aan de leverancier verwerkt.

Ontvangen creditnota

Via deze functie kan de gebruiker een creditnota maken voor de leverancier van geretourneerde handelswaar. De gegevens haalt u uit de oorspronkelijke factuur, net als bij andere verkoop- en inkoopdocumenten.

Francoprijzen

Met SAP Business One berekent u eenvoudig de inkoopprijs van geïmporteerde handelsgoederen. Wijs verschillende kostenelementen zoals vracht, verzekering en douane, toe aan de FOB (Free On Board)-waarde van elk artikel. De werkelijke magazijnwaarde wordt dan automatisch bijgewerkt.

Concepten

Met deze functie kunt u alle inkoopdocumenten die als concepten zijn opgeslagen, bewerken en beheren.

Documenten afdrukken

Met deze functie kunt u alle verkoop- en inkoopdocumenten afdrukken per periode, documentnummer of documentsoort.

The screenshot displays two overlapping SAP Business One windows. The background window is the 'Purchase Order' form, showing details for supplier 'V10000' (Andersons Office Supplies) and a primary order number '170'. It includes a table with item details:

#	Item No.	Item Description	Quantity	Unit Price	Summary Type	Disco...	VAT Code	Total...
1	A00001	IBM Infoprint 1312	10	GBP 200.00	No Summary	0.00	I1	
2	A00002	IBM Infoprint 1222	50	GBP 150.00	No Summary	0.00	I1	
3	A00003	IBM Infoprint 1226	10	GBP 300.00	No Summary	0.00	I1	
4					No Summary	0.00	I1	

The foreground window is the 'Send Message' form, showing a subject line and a list of recipients. The 'To' field is populated with 'Daniel Brown' and 'daniel.brown@earthst...'. The message body contains the text: 'Please find attached Purchase Order 170 for IBM Infoprints as discussed. Regards'.

Inkooporders maken
Inkooporders worden gegenereerd in SAP Business One, en kunnen worden afgedrukt, gefaxt, of per e-mail rechtstreeks naar de leverancier worden gestuurd.

Materiaalbehoefteplanning (MRP)

MRP Wizard - Dec 2010

MRP Results
You can switch between the Report and Recommendation view by choosing the "View" button. To accept and save the recommendations, choose the "Save Recommendations" button. To save the scenario, click the "Save Scenario" button.

Planning Horizon: **06.12.10** - **04.02.11** Calculated at: 07.12.10 16:58:41
Find Item No. ☒ Display After MRP

#	Item No.	Item Description	Historic Data	Past Due	50	51	52	1
4	COM005	Component Item 5				99		
	Initial Stock			-80	-80			
	Receipts	81						
	Gross Requirements	3			19			
	Final Stock	78		-80				
5	A00001	IBM Infoprint 1312						16
	Initial Stock			74	74	74	34	
	Receipts	12,150			10			
	Gross Requirements	10,283			10	40	50	
	Final Stock	1,867		74	74	34		
6	COM001	Component Item 1				103		
7	COM002	Component Item 2				220		

View Recommendations Save Recommendations Save Scenario

Step 4 of 4 Cancel < Back Finish Run

MRP

Via een wizard kunt u toekomstige materiaalbehoefte plannen en optimaliseren, en aanbevelingen en uitzonderingen voor inkoop en productie beheren en uitvoeren.

De MRP-wizard helpt om kosten te verlagen door zowel minimum orderhoeveelheden als grote orderhoeveelheden weer te geven. Zo profiteert u van kortingen of standaard-seriegrootten voor de productie.

SAP Business One biedt een eenvoudig maar krachtig plannings-systeem. Hiermee kunnen productieplanners of inkoopers de productie of inkoop van artikelen plannen en beheren op basis van allerlei criteria.

Prognosedefinitie

Met deze functie kunt u op basis van prognoses de vraag voorspellen, in plaats van alleen uit te gaan van ontvangen orders. Met prognoseberekeningen bekijkt u wat de toekomstige vraag naar het product is, en stemt u de materiaalplanning daarop af. Deze prognoses kunt u gebruiken in de MRP-wizard.

Planningswizard

Met de planningswizard kunt u in vijf gemakkelijke stappen planningsscenario's maken. U bepaalt de planningshorizon, die u kunt weergeven in weken of dagen. Niet-werkdagen kunt u weglaten uit de productie- en inkoopplanning. Daarnaast kunt u planningsscenario's uitvoeren voor een reeks artikelen of artikelgroepen. U selecteert de gewenste criteria in het scenario, zoals bestaande voorraden, openstaande bestellingen, klantor-

ders, werkorders, artikelen die het minimumvoorraadniveau hebben bereikt, of voorgedefinieerde verkoopprognoses.

Nadat een planningsscenario is uitgevoerd, wordt een rapport gemaakt met aanbevelingen om artikelen te maken of te kopen. Planners kunnen via diverse detailopties de berekeningen voor de werkelijke documenten voor de bruto- en nettovereisten bekijken. Ook zijn er alerts voor uitzonderingen en visuele query's, zodat u ziet welke orders met spoed moeten worden uitgevoerd. Planningsscenario's kunt u ook opslaan als "simulaties", zodat gebruikers hypothetische scenario's kunnen uitvoeren zonder het aanbevelingsrapport te beïnvloeden.

Aanbevelingsrapport voor orders

Via het aanbevelingsrapport kunnen planners automatisch aanbevolen productieorders en inkooporders selecteren voor automatische aanmaak. Als een artikel moet worden uitbesteed, kan de planner in een handomdraai een productieorder omzetten in een inkooporder. Bovendien kunnen inkooporders voor dezelfde leverancier worden samengevoegd in één order.

"Vroeger hadden we allerlei verschillende, geïsoleerde systemen, maar nu, dankzij SAP Business One, hebben we volledig inzicht in onze producten, van orderinvoer tot productie, en van aanpassingen en wijzigingen tot de levering. Dit betrouwbare en transparante systeem vergroot het vertrouwen bij onze partners en klinisch specialisten, en vermindert de stress bij patiënten."

Olive Gunning, Chief Operating Officer, Trulife



Voorraadbeheer

Voorraadfuncties

Met de voorraadfuncties van SAP Business One kunt u artikelstamgegevens, serie- en batchnummers en prijslijsten beheren. Daarnaast kunt u alternatieve artikelen definiëren, voorraadaantallen corrigeren, voorraadkosten herwaarderen, periodieke tellingen uitvoeren en picklijsten voor openstaande klantorders genereren.

Artikelstamgegevens

Hiermee definieert u voorraadartikelen (uit productie of inkoop) en artikelen die niet op voorraad kunnen worden gehouden (zoals arbeid, reizen en vaste activa). Ook kunt u standaardinformatie over een artikel beheren, zoals de leverancier, de maateenheid voor in- en verkoop en de belastingstatus. Voorraadartikelen kunnen in meerdere magazijnen worden opgeslagen, waarbij de kosten kunnen verschillen per locatie. SAP Business One ondersteunt verschillende voorraadwaarderingsmethoden, zoals standaardkosten, voortschrijdend gemiddelde en FIFO (first in, first out). Ook planningsgegevens worden bijgehouden in de artikelstamgegevens. U bepaalt een verwervingsmethode, bijvoorbeeld "maken" of "kopen". Of u kiest een interval voor het kopen van een artikel, bijvoorbeeld maandelijks, wekelijks of dagelijks. Daarnaast kunt u de seriegrootte, het aantal minimumorders en de gemiddelde doorlooptijd definiëren.

Serienummers

Serienummers kunt u automatisch genereren op basis van sjablonen. Maar het kan ook handmatig, waarbij de nummers alleen worden toegewezen bij de vrijgave van een artikel uit de voorraad, of optioneel bij elke transactie.

Batches

Gebruikers kunnen batches toewijzen aan producten, en deze classificeren op basis van de houdbaarheid of een ander kenmerk. De batches voor deze producten kunnen vervolgens in klantorders, leveringsbonnen en voorraadverplaatsingen worden gedefinieerd.

Vervangende artikelen

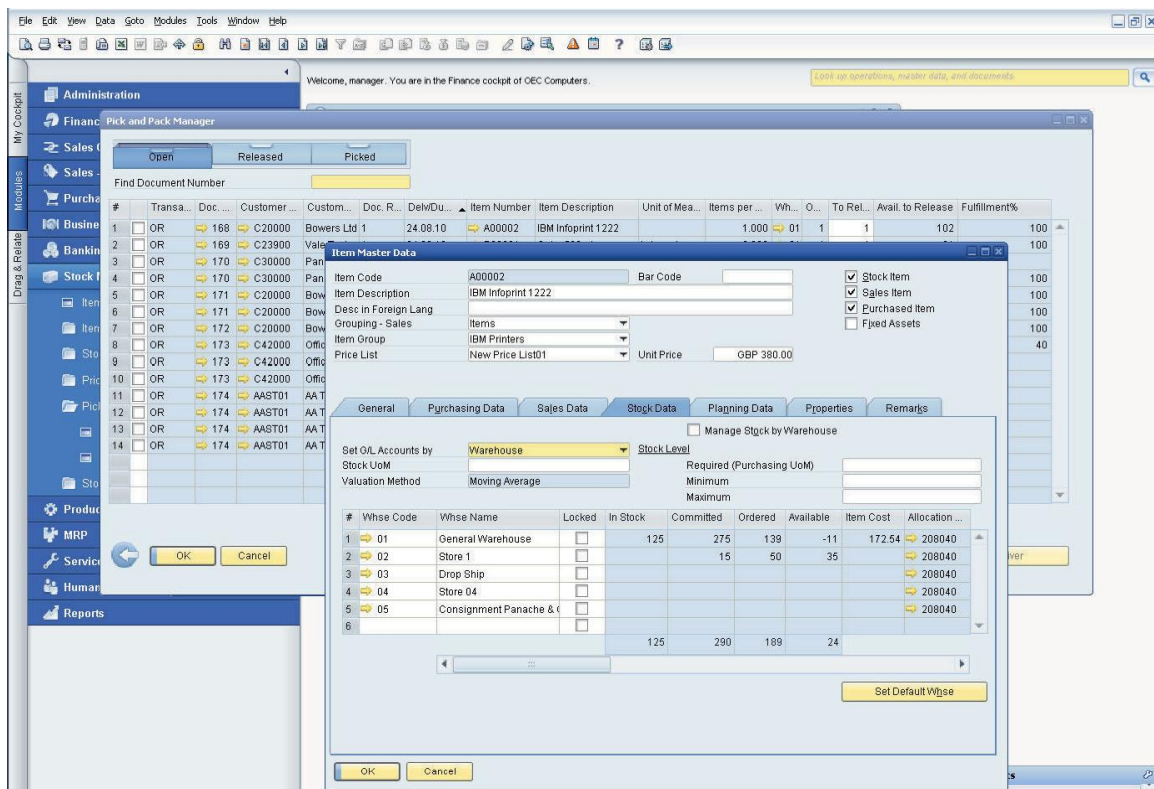
Met deze functie kunt u een lijst met artikelen maken die u aan de klant kunt voorstellen als het gewenste artikel niet beschikbaar is. U kunt vervangende artikelen indelen op basis van overeenkomsten in artikeldefinitie, prijs of aantal.



"SAP Business One is nu een integraal onderdeel van onze groeiende MKB-onderneming, en geeft ons het nodige zelfvertrouwen bij de omgang en handel met grote nationale ketens voor detailhandel, bij zowel internationale inkoopactiviteiten als voorraadplanning. Dankzij de flexibele rapportage en gebruikersautorisaties konden we de software afstemmen op ons bedrijf, in plaats van ons bedrijf aan de software te moeten aanpassen."

Duncan Pratt-Thompson
Directeur van Scott Brothers





Pick- en verpakingsbeheer
Uitgebreide detailfuncties voor stamgegevens van klanten en artikelen en gerelateerde documenten.

Catalogusnummer van zakenpartner definiëren

Met deze functie kunt u onderdeelnummers van leveranciers bijhouden in een kruisverwijzingstabel. In inkoopdocumenten kunt u de onderdeelnummers van de leverancier gebruiken, in plaats van uw onderdeelnummers.

Voorraadwaarderingmethode

In bepaalde situaties of marktcondities kan het nodig zijn om een andere voorraadwaarderingmethode te gebruiken. Via het rapport voor het bijwerken van voorraadwaarderingmethoden, kunnen gebruikers eenvoudig artikelen selecteren in een lijst en de huidige methode vervangen door een andere.

Goederenontvangst en goederenuitgifte

Met deze twee functies kunnen gebruikers goederenontvangsten en -uitgiften vastleggen die niet direct aan een in- of verkoopdocument zijn gekoppeld.

Voorraadtransport

Met deze functie kunt u voorraden verplaatsen tussen verschillende magazijnen.

Voorraadboeking

Met deze functie kunt u:

- beginsaldi van voorraadartikelen invoeren;
- magazijngegevens bijwerken in het systeem.

Periodieke voorraadtelling

In grote magazijnen worden voortdurend voorraadtellingen uitgevoerd. Deze functie geeft voor elk artikel aan wanneer een telling nodig is. Via waarschuwingen en rapporten worden artikelen op verschillende niveaus van belangrijkheid zo vaak geteld als nodig is.

Voorraadherwaardering

Met deze functie kunt u bestaande voorraadprijzen wijzigen. Dit is bijvoorbeeld nodig als de huidige voorraadprijs van het artikel niet meer overeenstemt met de huidige marktprijs. In dat geval wordt de prijs aangepast, en de wijziging direct verwerkt in de boekhouding.

Prijslijst

Gebruikers kunnen verschillende prijslijsten definiëren en deze koppelen aan klanten en leveranciers. Bovendien kunnen snel en eenvoudig dynamische koppelingen tussen prijslijsten gemaakt worden, waarbij deze automatisch worden bijgewerkt wanneer de basisprijslijst wordt gewijzigd.

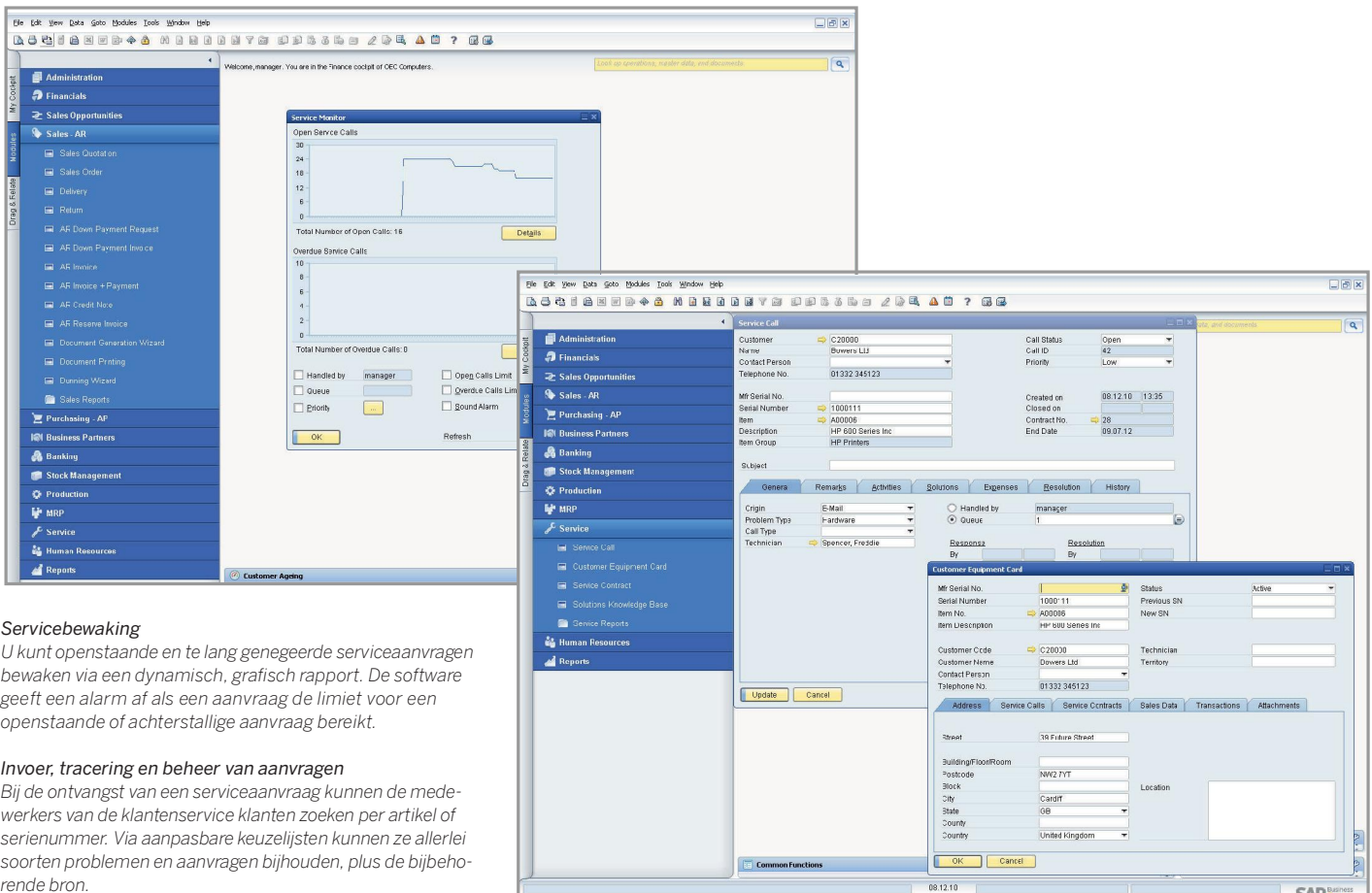
Speciale prijzen

Voor elke klant of leverancier kunt u speciale prijzen definiëren, net als aantalspecifieke prijzen die zijn gekoppeld aan de orderhoeveelheid. Daarnaast kunt u voor elke prijslijst een geldigheidsperiode definiëren, die automatisch wordt aangepast als de gegevens worden gewijzigd. Ook kunt u kortingen vastleggen op basis van de betalingsvoorwaarden.

Pick- en verpakingsbeheer

Met de pick- en verpakingsfuncties kunnen gebruikers het pick- en verpakingsproces beheren in drie wachtrijen. Ingevoerde klantorders kunt u weergeven in de "openstaande" wachtrij. Hoeveelheden kunt u markeren als volledig, of gedeeltelijk vrijgegeven voor picking. De "vrijgegeven" wachtrij bevat alle orders die zijn vrijgegeven voor picking, en deze kunnen worden gemarkeerd als volledig gepickt of gedeeltelijk gepickt. Zowel in de "openstaande" als de "vrijgegeven" wachtrij kunnen gebruikers automatisch picklijsten maken, per order of voor een reeks orders. In de "gepikte" wachtrij kunnen orders die zijn gemarkeerd als gepickt, worden weergegeven en geselecteerd voor het verpakingsproces. Het pick- en verpakingsbeheer bevat allerlei sorteropties, en biedt de nodige flexibiliteit voor uw eigen pick- en verpakingsprocessen.

Servicebeheer



Servicebewaking

U kunt openstaande en te lang genegeerde serviceaanvragen bewaken via een dynamisch, grafisch rapport. De software geeft een alarm af als een aanvraag de limiet voor een openstaande of achterstallige aanvraag bereikt.

Invoer, tracing en beheer van aanvragen

Bij de ontvangst van een serviceaanvraag kunnen de medewerkers van de klantenservice klanten zoeken per artikel of serienummer. Via aanpasbare keuzelijsten kunnen ze allerlei soorten problemen en aanvragen bijhouden, plus de bijbehorende bron.

Volledig beheer van services

SAP Business One biedt integrale CRM-functionaliteit als onderdeel van de volledige applicatie. De naadloos geïntegreerde functionaliteit voor marketing, sales en service geeft u inzicht in de volledige levenscyclus van de klant.

Met de integrale CRM-functionaliteit kunt u werving, binding, behoud en winstgevendheid van klanten volledig zelf beheren.

SAP Business One: CRM-service

De functies voor servicebeheer ondersteunen serviceafdelingen bij serviceactiviteiten, servicecontractbeheer, serviceplanning, het bijhouden van interacties met klanten en klantondersteuning.

Belangrijke functies

- **Servicecontract:** met deze functie kunt u een ondersteunings- of garantiecontract maken voor artikelen of services die aan een klant zijn verkocht. Het contract omvat gegevens zoals de begin- en einddatum en de specifieke voorwaarden, waaronder de gegarandeerde respons- of probleemoplossingstijden.
- **Equipmentkaarten voor klanten:** deze functie geeft u gedetailleerde informatie over een artikel dat aan een klant is verkocht, zoals het serienummer van de fabrikant, het eigen gedefinieerde serienummer voor vervanging en de historie voor wat betreft de serviceaanvraag. Daarnaast kunt u de servicecontracten weergeven die aan het artikel zijn toegewezen.

- **Klantequipmentrapport:** hier vindt u alle apparatuur en de bijbehorende serienummers die aan een klant of groep klanten zijn verkocht.
- **Serviceaanvragen:** hiermee krijgen gebruikers informatie over alle ingevoerde serviceaanvragen die op een bepaalde datum of in een bepaalde periode zijn aangemaakt, opgelost of afgesloten. Ze kunnen het rapport filteren op wachtrij, technicus, probleemtype, prioriteit, artikel en aanvraagstatus. Het is ook mogelijk om alleen de achterstallige aanvragen weer te geven.
- **Serviceaanvragen per wachtrij:** hiermee kunt u alle openstaande serviceaanvragen in de wachtrij volgen en de oproep-historie van een bepaalde gebeurtenis beheren, diverse aanvraagstatussen bewaken en aanvragen toewijzen aan afzonderlijke technici of aanvragen beheren via een teamwachtrij.
- **Responstijd per verantwoordelijke persoon:** gebruikers kunnen de interacties tussen klant en serviceafdeling volgen, evenals de tijd die nodig was om op een serviceaanvraag te reageren.

Integratie van Microsoft Office

Microsoft Outlook

Met Microsoft Outlook-integratie voor SAP Business One kunnen gebruikers gegevens uitwisselen en delen tussen SAP Business One en Microsoft Outlook, zodat alle teamleden steeds op de hoogte zijn van nieuwe accountontwikkelingen en proactief kunnen reageren op kansen. De functies op een rij:

Gegevenssynchronisatie

Een gebruiker kan de volgende soorten gegevens synchroniseren in SAP Business One en Microsoft Outlook:

- Ingeplande afspraken
- Contactgegevens
- Taken

Met deze functie kunt u automatische synchronisatieruns inplannen en conflicten oplossen tussen items in de twee toepassingen. Ook kunt u snapshots maken van SAP Business One en deze koppelen aan contactgegevens in Microsoft Outlook.

Offertes

Importeer offertes vanuit SAP Business One naar Microsoft Outlook en bekijk, bewerk en verzend ze vervolgens via e-mail. Maak nieuwe offertes in Microsoft Outlook en sla deze automatisch op in SAP Business One.

E-mailintegratie

Met de sleepfunctie zet u ontvangen e-mails eenvoudig om in activiteiten in SAP Business One

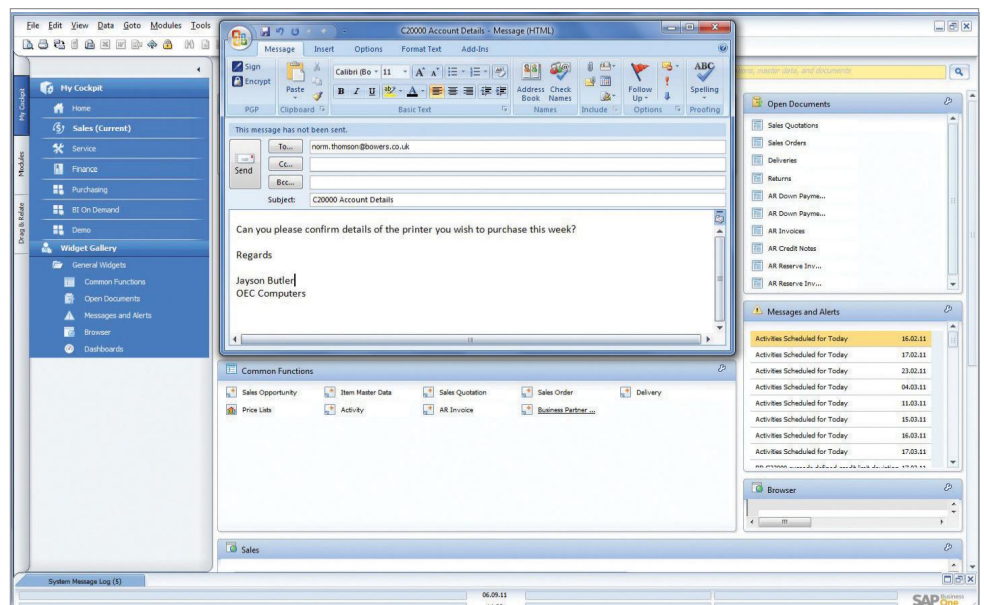
E-mailintegratie

Met Microsoft Outlook-integratie kunt u:

- E-mails uit Microsoft Outlook opslaan als activiteit in SAP Business One
- De oorspronkelijke tekst en bijlagen van een e-mail opslaan als bijlage bij een activiteit in SAP Business One
- Voor elke activiteit herinneringen en vervolgactiviteiten instellen

Koppeling met Microsoft Word en Microsoft Excel

Met Microsoft Outlook-integratie gaat u eenvoudig vanuit Microsoft Word naar SAP Business One om een Microsoft Word-document op te slaan als activiteit in SAP Business One. Dezelfde functie is beschikbaar voor Microsoft Excel. U kunt werkmappen opslaan als activiteiten bij een zakenpartner of contactpersoon in SAP Business One.



“Met SAP Business One kunnen we onze boekingsverslagen razendsnel genereren, vrijwel meteen na de maandafsluiting. We hebben ook veel minder handmatige invoer nodig om informatie te produceren, en via de koppelingen naar Microsoft-producten zoals Excel zijn onze rapporten in een handomdraai klaar.”

Paul Rakkar, Group Financial Director, Time Out Ltd

Doordachte beslissingen en meer controle

Doordachte beslissingen en meer controle

- Managers ontvangen meldingen, niet alleen om de aandacht te richten op een bepaalde gebeurtenis, maar ook om workflows te activeren om automatisch actie te ondernemen.
- Meldingen zijn bedoeld om gebruikers te wijzen op een discrepantie of gebeurtenis die ze managen voor de organisatie.
- Deze meldingen kunnen interne (online) informatie bieden, afhankelijk van de rol van elke werknemer in het bedrijf. Elke keer als een drempel wordt overschreden, maakt een real-time melding de gebruiker die de melding heeft aangevraagd hierop attent.
- Via de meldingsdetails ziet u onmiddellijk waarom de melding werd geactiveerd, zodat u de juiste beslissing kunt nemen.
- U kunt unieke workflows maken, inclusief goedkeuringen, procedures en stappen die automatisch worden geactiveerd. Zo kunnen managers direct op gebeurtenissen reageren.

Proactief beheer op basis van uitzonderingen

Met SAP Business One kan de gebruiker zelf, via alerts op basis van workflows, directe meldingen en automatische reacties instellen voor belangrijke gebeurtenissen. De gebruikers geven zelf aan welke activiteiten ze willen volgen, binnen welke breedte. Als een grens wordt overschreden, ontvangt de gebruiker (of degene die hiervoor is aangewezen) een melding, zodat hij of zij meteen kan reageren. Bij overschrijding van bedrijfsregels

wordt er onmiddellijk een alert geactiveerd voor de manager. Ook start een workflowproces om de gebeurtenis af te handelen.

Snel standaard- en ad-hocrapporten opstellen op basis van live gegevens

Met XL Reporter kunnen gebruikers snel ad-hocrapporten maken voor gebruik in SAP Business One. De intuïtieve rapportagefuncties bieden een startpunt voor de aanmaak van rapporten via sleepfuncties. Met de rapportdefinitiewizard kan iedereen moeiteloos rapporten maken. Met slechts enkele muisklikken maakt u aangepaste query's. Zodra de rapporten zijn gegenereerd, kunt u gedetailleerde versies van alle gegevens bekijken om de onderliggende transacties te zien. Ook kunt u live gegevens weergeven en vernieuwen terwijl u query's maakt.

Rapporten organiseren

Met XL Reporter kunt u rapportdefinities, uitgevoerde rapporten en rapportboeken beheren en ordenen. Met de ordeningsfuncties voor rapporten kunnen alle rapporten op geplande tijdstippen worden vernieuwd. Het genereren gaat snel en eenvoudig, omdat u de rapporten kunt weergeven en uitvoeren binnen het hoofdmenu van SAP Business One. Vervolgens kunt u ze verdelen via rapportboeken.

Beheer op basis van uitzonderingen
Op basis van workflows kunt u in SAP Business One zelf alerts instellen voor belangrijke gebeurtenissen waarop u meteen moet kunnen reageren.

#	To	Int	E-Mail	SMS	Fax
1	Andy Step	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	B11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	B11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	B12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	B13	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	B14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	manager	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Sophie Beac	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Subject	Date	From	To
Deviation from % of Gross Profit	07.12.10	manager	
Minimum Stock Deviation	07.12.10	manager	
Deviation from Credit Limit	07.12.10	manager	
Deviation from % of Gross Profit	07.12.10	manager	
Deviation from % of Gross Profit	07.12.10	manager	
Deviation from Credit Limit	07.12.10	manager	
Deviation from % of Gross Profit	07.12.10	manager	
Deviation from Credit Limit	08.11.10	Sophie Beac	
Deviation from % of Gross Profit	08.11.10	Sophie Beac	
Request for Document Approval	08.11.10	Sophie Beac	
Renew Contract	28.10.10	Server	

#	Document Number	Document Total	Gross Profit
1	Sales Orders 172	189.57	-84.10



“SAP Business One bood direct de functionaliteit die aansloot op onze behoeften, en we zagen al snel dat de oplossing een steunpilaar zou worden voor ons groeiende bedrijf.”

Martin Buttkeireit, Directeur van M Buttkeireit Ltd

Integrale Business Intelligence

De functies voor integrale Business Intelligence van SAP Business One, inclusief SAP Crystal Solutions, bieden keuzes en flexibiliteit voor alle eisen op het gebied van Business Intelligence. U vindt informatie door voorgedefinieerde rapporten uit te voeren of rapporten te genereren die zijn toegespitst op het bedrijf. Zo kunt u essentiële bedrijfsinformatie inzetten om indien nodig snel actie te ondernemen.

SAP Business One bevat een enorme hoeveelheid rapporten die helpen bij analyses en besluitvorming. Hieronder vallen boekhoud-, bedrijfs-, voorraad- en financiële rapporten, evenals interactieve dashboards. Met één muisklik kunt u elk gewenst rapport exporteren naar Microsoft Excel.

Dankzij de eenvoudige navigatietechnieken kunnen gebruikers snel de juiste benodigde informatie ophalen. Dit bespaart tijd en draagt bij aan een betere besluitvorming.

Drag & Relate

SAP Business One is de enige oplossing die gebruikers via Drag & Relate volledig inzicht biedt op alle niveaus van de activiteiten, plus de mogelijkheid om direct inzicht te krijgen in belangrijke relaties en transacties.

Querygenerator

Deze tool biedt flexibele tabel- en veldkeuzemogelijkheden om eenvoudig databasequery's aan te maken en rapporten te definiëren. Nadat de query is gedefinieerd, kunt u deze in de querybibliotheek opslaan voor toekomstig gebruik. Met de rapporteditor kunt u bestaande query's verfijnen of wijzigen.

Querywizard

Deze tool lijkt op de querygenerator, maar biedt de gebruikers een wizard die hen stapsgewijs begeleidt bij het maken van query's. Dit is handig voor gebruikers die query's willen maken, maar niet vertrouwd zijn met de SQL-syntaxis.

Voorgedefinieerde rapporten

SAP Business One biedt een reeks voorgedefinieerde, ingebouwde rapporten voor elk onderdeel van de toepassing. Elk rapport behandelt specifieke bedrijfsgebieden, waarbij gebruikers de uitvoer kunnen aanpassen. Nadat het rapport is gemaakt, kan SAP Business One u dit op papier of via e-mail leveren, en exporteren naar indelingen zoals Microsoft Excel en PDF.

The screenshot displays the 'Profit and Loss Statement' for 'OEC Computers UK'. The reporting period is from 01.01.11 to 31.12.11, with an annual report cycle. The currency is GBP. The statement is categorized by 'Turnover' and includes a 'Transaction Cross-Section by Posting Date' table. The table lists accounts such as '350002 - Gross Sales Revenue', '350003 - Domestic Sales', '350004 - Domestic Sales', '400000 - Sales Revenue (Domestic)', '400041 - Foreign Sales', '400042 - Foreign Sales', and '410000 - Sales Revenue (Foreign)'. Each account has a 'Balance' and a 'Year-to-Date' value. The 'Total 350003 - Domestic Sales' is 8,336.46, and the 'Total 400042 - Foreign Sales' is 4,798.58.

AccountName	Balance	Year-to-Date
350002 - Gross Sales Revenue		
350003 - Domestic Sales		
350004 - Domestic Sales		
400000 - Sales Revenue (Domestic) -	8,336.46	8,336.46
Total 350004 - Domestic Sales	8,336.46	8,336.46
Total 350003 - Domestic Sales	8,336.46	8,336.46
400041 - Foreign Sales		
400042 - Foreign Sales		
410000 - Sales Revenue (Foreign) -	4,798.58	4,798.58
Total 400042 - Foreign Sales	4,798.58	4,798.58

SAP Crystal Solutions - voer voorgedefinieerde of aangepaste rapporten uit

SAP Crystal Solutions

Veel kleine en middelgrote bedrijven hebben moeite met het genereren van accurate en tijdige bedrijfsinformatie op basis van bedrijfsgegevens. Via SAP Crystal Reports in SAP Business One krijgt u diepgaand inzicht in de algemene toestand van het bedrijf. Aangezien SAP Crystal Reports naadloos is geïntegreerd in SAP Business One, omvatten de rapporten alle live gegevens die zijn verzameld in de hele SAP Business One oplossing, inclusief grootboek, debiteuren & crediteuren, verkoop en voorraad.

Accurate en tijdige rapportage

Met SAP Crystal Reports kunt u standaardrapporten of aangepaste rapporten maken, en uw gegevens gedetailleerd bekijken en analyseren.

De tool biedt alles wat u nodig heeft om krachtige, grafische rapporten te maken en uit te voeren, zodat u meer controle krijgt over de rapportage en budgettering. De geavanceerde opties voor rapportontwerp bieden nog meer mogelijkheden om rapporten op te stellen, en gebruiken standaardfuncties en -interfaces van Microsoft Excel voor een vlot rapportontwerp.

Snelle acceptatie door uw werknemers, en praktisch geen leercurve

De geïntegreerde rapporten van SAP Crystal Reports in SAP Business One bieden een intuïtieve gebruikersinterface met een duidelijke weergave van de structuur van uw bedrijfsgegevens. Zelfs gebruikers die niet bekend zijn met Business Intelligence kunnen in een handomdraai gedetailleerde rapporten maken. Bovendien kunnen ze dat doen wanneer ze maar willen, of het nu gaat om een simpel rapport met transactiedetails of een geavanceerd financieel verslag of dashboard.

“Nadat we een aantal systemen hadden bekeken, kozen we voor SAP Business One. Vooral omdat we de oplossing naar behoefte konden aanpassen. Zo kunnen we de uiteenlopende eisen van een bedrijf als het onze op flexibele wijze aanpakken. Dat hebben we bij andere aanbieders niet gezien.”

Nick Carter, Technisch directeur, Raffenday

Mobiliteitsoplossing



Een groot aantal MKB-bedrijven gebruikt de technologie van smartphones en tablets om hun zaken vanaf elke gewenste plek en op elk gewenst tijdstip te kunnen afhandelen. Wij hebben een mobiele applicatie ontwikkeld waarmee u altijd in verbinding staat met uw bedrijf. De applicatie biedt continu toegang tot belangrijke gegevens en functies van SAP Business One.

De mobiele applicatie van SAP Business One stelt u in staat om voorraden en klanten te controleren, rapporten te bekijken, meldingen te ontvangen en goedkeuringen te verwerken. De mobiele applicatie biedt ook real-time toegang tot gegevens en laat u op afstand naar processen navigeren, om ze vervolgens te activeren of erop te reageren.

Belangrijke functies

- **Meldingen en fiatteringen:** ontvang meldingen bij bepaalde gebeurtenissen, zoals afwijkingen van overeengekomen kortingen, prijzen of kredietlimieten. Verwerk fiatteringsverzoeken, genereer acties op afstand en bekijk details van belangrijke gegevens of parameters voor snelle en efficiënte besluitvorming.
- **Real-time rapportage:** krijg toegang tot ingebouwde geautomatiseerde rapporten met belangrijke bedrijfsinformatie, voeg aangepaste rapporten toe en deel rapportresultaten snel via e-mail vanaf uw mobiele apparaat.
- **Klant- en leveranciersgegevens:** zoek en bewerk contactgegevens, bekijk historische activiteiten en speciale prijzen, zoek gegevens van klanten en partners en neem contact met ze op, voer nieuwe contactgegevens in en leg nieuwe activiteiten vast. Alle wijzigingen worden automatisch bijgewerkt in het back-endsysteem van SAP Business One.
- **Voorraadbewaking:** controleer voorraadniveaus en vraag details van actuele producten op, zoals in- en verkoopprijs, beschikbare hoeveelheid, productspecificaties en afbeeldingen.



SAP Business One
mobile application

Architectuur voor IT-managers

Eenvoudig te beheren serverarchitectuur

SAP Business One wordt geïnstalleerd op servers die onderdeel zijn van het Microsoft® Windows® Server-platform.

De serverarchitectuur bevat protocollen voor beveiliging, back-ups en netwerktoegang. Toegang voor gebruikers kan op elke gewenste plek worden verleend via wide area network (WAN) Terminal Services of Citrix XenApp-technologie.

De SAP Business One omgeving gebruikt standaardprocedures voor databaseback-ups, zodat de database niet meer hoeft te worden opgeslagen en verplaatst naar een andere machine. Bovendien blijft de directe toegang tot essentiële bedrijfsinformatie behouden.

De gestroomlijnde architectuur van SAP Business One ondersteunt de Microsoft® SQL Server-database.

Eenvoudige, ondersteunde integratie met SAP Business One Integration Technology (B1i)

SAP Business One Integration Technology maakt snelle en eenvoudige integratie mogelijk met componenten van SAP Business Suite, het SAP NetWeaver® technologieplatform of andere externe applicaties. SAP Business One Integration voor SAP NetWeaver is ideaal voor klanten die SAP Business One naadloos willen integreren met componenten van SAP Business Suite. Dit scenario doet zich meestal voor wanneer een klein bedrijf dat werkt met SAP Business One een dochteronderneming, filiaal, leverancier of anderszins gelieerd bedrijf is van een groter bedrijf waarmee het wil integreren. Naadloze integratie van SAP Business One met andere oplossingen van SAP is een belangrijk onderdeel van de visie van SAP Business One. Om dit doel te bereiken is afstemming met de strategie van SAP NetWeaver essentieel.

Belangrijke voordelen

- Naadloze en snelle koppeling met SAP of andere systeemomgevingen
- Profiteer van de doorlopende ontwikkeling van SAP Business One, SAP NetWeaver, SAP BusinessObjects Business Intelligence en SAP Business Suite
- Standaardintegratie van SAP voor kant-en-klare oplossingen, waardoor bijkomende kosten minimaal zijn

API-elementen voor SAP Business One

SAP Business One is voorzien van een application programming interface (API) op basis van Component Object Model (COM)-technologie. Met deze API kunt u de functionaliteit van de oplossing vergroten of aanpassen aan uw eisen. Ontwikkelaars hebben toegang tot de COM-objecten via programmeertalen als Visual Basic, C/C++ en Java.

Er zijn twee verschillende API's beschikbaar: een API voor de gegevensinterface en een API voor de gebruikersinterface.

Gegevensinterface-API (DI-API)

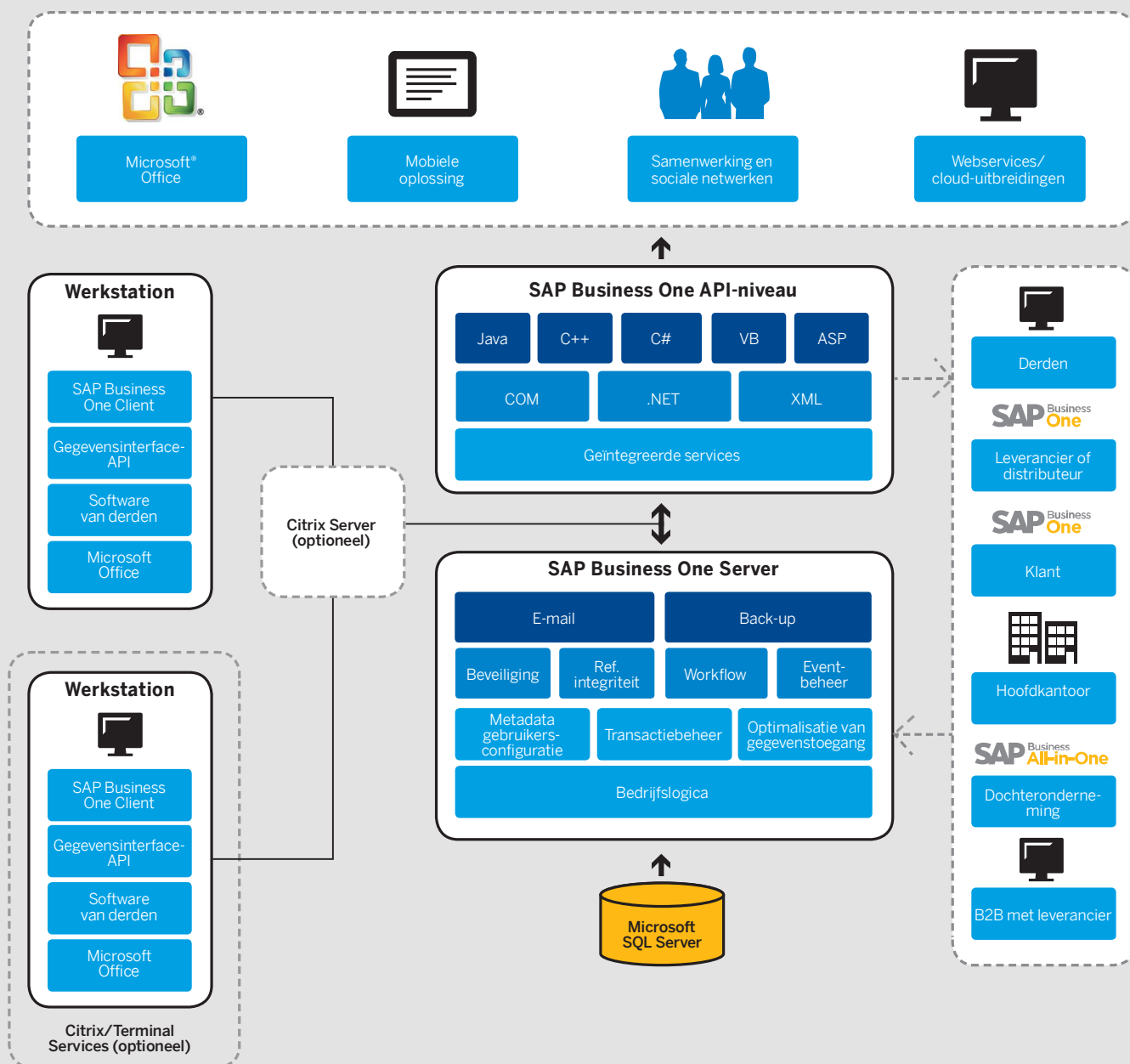
De SAP Business One DI-API biedt een interface op het niveau van bedrijfslogica en gegevenstoegang, zodat deze kunnen worden verbeterd en uitgebreid. Daarnaast kunt u SAP Business One integreren met andere toepassingen.

Gebruikersinterface-API (UI-API)

De SAP Business One UI-API biedt objecten en procedures voor toegang tot de gebruikersinterface. Ontwikkelaars kunnen bestaande onderdelen van SAP Business One uitbreiden en zelf nieuwe functionaliteit ontwerpen binnen het kader van de toepassing.

Data Transfer Workbench (DTW)

Met de DTW-tool kunt u stam- en transactiegegevens vanuit oude systemen overbrengen naar SAP Business One. Dankzij voorgedefinieerde sjablonen voor bestanden in een Microsoft Excel-indeling wordt de importvoorbereiding aanzienlijk eenvoudiger.



Integratie met Microsoft Outlook

SAP Business One kent een volledige integratie met Microsoft Outlook en biedt daardoor naadloze communicatie voor uw hele organisatie en alle bedrijfsfuncties. Afdelingen kunnen contactgegevens, afspraken en taken delen.

Integratie met SAP Business Suite

SAP Business One omvat een naadloze integratie met SAP Business Suite en kan vanwege de open architectuur eenvoudig worden geïntegreerd met oplossingen van andere leveranciers. Door deze open architectuur profiteert u van alle voordelen van SAP software.

Zelfgedefinieerde aanpassingen en configuratie

SAP Business One biedt krachtige tools om formulieren, query's en rapporten aan te passen aan specifieke bedrijfsbehoeften, zodat er geen geavanceerde technische trainingen nodig zijn om aan de slag te kunnen. Gebruikers kunnen instellingen configureren voor wisselkoersen, bevoegdheidsparameters instellen en import- en exportfuncties vastleggen voor interne mail, e-mail en gegevens.

De configureerbare functies voor beheer op een rij:

- **Gebruikersdefinities:** rekeningschema's, belastingcodes, verkoopmedewerkers, rayons, projecten, adresopmaak, betalingsvoorwaarden, groepen leveranciers, klanten, artikelen en commissies, magazijnen, sjablonen en wachtrijen voor servicecontracten, banken, betaalwijzen en verzendmethoden
- **Bevoegdheden:** beheerders kunnen bepalen tot welke informatie gebruikers toegang hebben. Gevoelige documenten hebben eigenaars en gebruikers krijgen, op basis van hun relatie met de eigenaar, gecontroleerde toegang (volledig, alleen lezen of geen toegang). Toegang kan worden verleend aan gebruikers in dezelfde teams, afdelingen of filialen of met dezelfde manager als de eigenaar, of aan de manager of een ondergeschikte van de eigenaar.
- Diverse algemene instellingen

Zelfgedefinieerde velden

Gebruikers kunnen hun eigen velden definiëren in een groot deel van de oplossing, zoals artikelen, zakenpartners en documenten. Ze kunnen standaardinformatie beheren voor de meeste bedrijfsactiviteiten, en gebruikersgedefinieerde velden selecteren om diverse soorten informatie in te voeren, zoals teksten, adressen, telefoonnummers, URL's, bestandsbijlagen, afbeeldingen en vervolgkeuzelijsten.

Zelfgedefinieerde waarden

Door de gebruiker gedefinieerde waarden garanderen dat gegevens uit een voorgedefinieerd zoekproces worden vastgelegd voor elk veld in het systeem (inclusief door de gebruiker gedefinieerde velden). Enkele voorbeelden van zelfgedefinieerde waarden:

- Automatische invoer van waarden op basis van hoe gerelateerde gegevens in het systeem worden gebruikt

Zelfgedefinieerde velden maken U kunt een onbeperkt aantal zelfgedefinieerde velden toevoegen aan de meeste formulieren in het systeem. Op kopstekst- of documentniveau, of op rij- of detailniveau. U kunt de veldsoort en de veldlengte selecteren in een vervolgkeuzelijst. Deze functie wordt bestuurd via autorisatiecodes. Met de juiste autorisatie kunt u in een handomdraai velden toevoegen of wijzigen.

- Invoer van waarden op basis van voorgedefinieerde lijsten
- Automatische invoer van waarden op basis van vooraf (door de gebruiker) gedefinieerde query's
- Definitie van afhankelijkheden tussen systeemvelden
- Weergave van velden die alleen gelden voor query's, zoals handtekening van de gebruiker, aanmaakdatum en saldo van openstaande cheques (voor een zakenpartner)

Open integratie

SAP Business One kan op betaalbare wijze meegroeien met de behoeften van het bedrijf:

- U past de oplossing snel aan als uw behoeften veranderen, zonder grote en doorlopende IT-belasting
- Gebruikers kunnen hun voorkeuren voor formulieren, query's en rapporten opslaan, zodat ingebouwde procesmodellen de dagelijkse activiteiten direct kunnen weerspiegelen
- Eenvoudige integratie met andere toepassingen, zodat u zowel bestaande systeeminvesteringen als nieuwe technologieën kunt gebruiken
- SAP Business One biedt een architectuur voor beheer op basis van meldingen, die invloed heeft op transacties en workflows verderop in een andere toepassing
- Managers kunnen wijzigingen in SAP Business One onmiddellijk implementeren. Zo is de oplossing altijd afgestemd op de bedrijfsvoering, zelfs als de behoeften veranderen
- Aanpassingen kunnen gemakkelijk worden toegepast in nieuwe versies van de oplossing, zodat de gebruikelijke kosten van upgrades worden vermeden

The screenshot displays the 'Business Partner Master Data' form in SAP. The 'General' tab is active, showing fields for Code (C20000), BP Name (Bowers Ltd), Other name, Group (Construction), Currency (All Currencies), and VAT Number. The 'Contact Persons' tab is also visible, showing contact details for Jack Jones. The 'Addresses' tab shows the web site (www.bowers.co.uk) and shipping type (Next Day Delivery). The 'Payment Terms' tab shows the contact person (Jack Jones) and ID No. 2. The 'Payment System' tab shows the unified VAT number and company registration number. The 'Accounting' tab shows the sales employee (Sophie Beacon). The 'Properties' tab shows the BP channel code, technician (Spencer, Freddie), territory, and language (English (UK)). The 'Remarks' tab shows a list of remarks. The 'Extended Information' section on the right contains fields for Credit Card (mastercard), Catalogue Required? (sample field), Further Info Field (C:\Program Files\SAI), Water Field (example field), and Parcel Volume.

SAP Business One Software Development Kit

Gegevensinterface-API

De gegevensinterface-API dient om real-time koppelingen te maken tussen SAP Business One en toepassingen van derden. De API biedt een programmeerinterface voor SAP Business One via een set volledig functionele bedrijfsobjecten, waarmee u toepassingen kunt aansluiten en processen kunt automatiseren. Voorbeelden zijn de custom point of sale (POS) systeemintegratie, integratie van de HR-service en synchronisatie met mobiele apparaten.

De functies van de gegevensinterface-API op een rij:

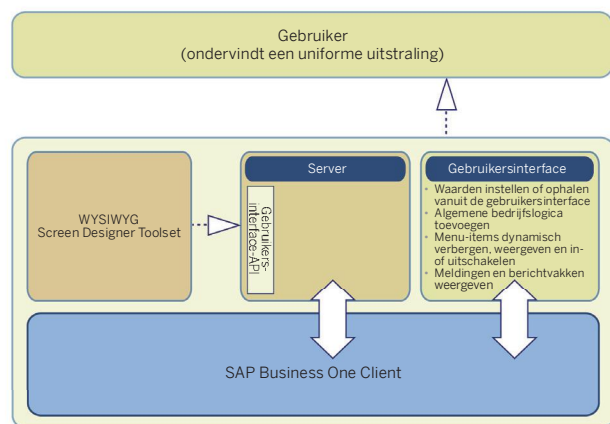
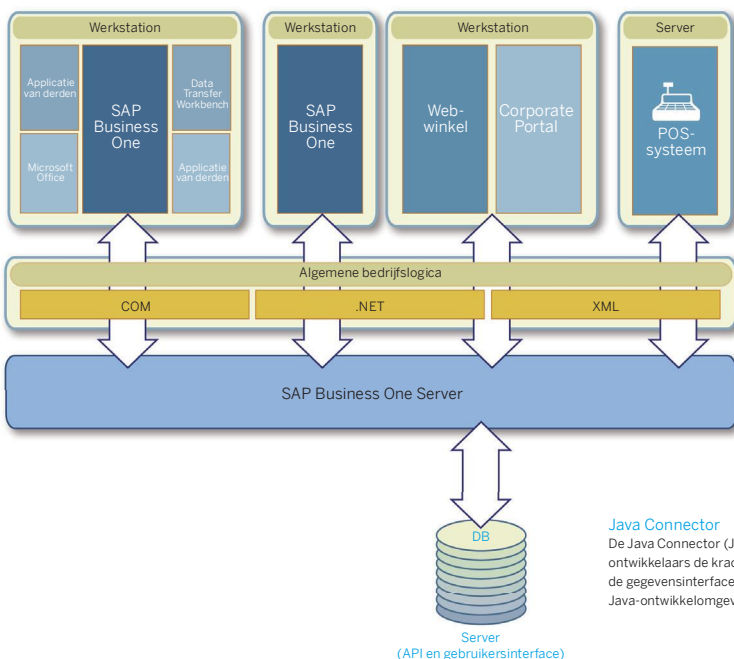
- Objecten en methoden om direct van en naar bedrijfsobjecten te lezen en te schrijven, en de objecten bij te werken
- Volledige objectoriëntatie, voor een krachtige interface die weinig training vereist
- Volledige toegang tot stam-, transactie-, systeemconfiguratie- en gebruikersgedefinieerde gegevens
- Achterwaartse compatibiliteit voor een soepel upgradeproces.

Gebruikersinterface-API

Met de gebruikersinterface-API kunnen ontwikkelaars SAP Business One aanpassen. Dit kan bijvoorbeeld met nieuwe vensters, nieuwe ontwerpen voor bestaande vensters en nieuwe menu's of dialoogvensters. De wijzigingen kunnen eenvoudig zijn (velden verbergen of uitschakelen) of complex (volledig nieuwe aangepaste modules toevoegen aan SAP Business One).

Met deze API:

- Genereert u aangepaste functies binnen één geïntegreerde gebruikersinterface
- Kunt u zowel de bedrijfslogica wijzigen als eenvoudige, fraai uitziende wijzigingen maken
- Kunnen ontwikkelaars nieuwe vensters, menu's, knoppen en velden maken
- Krijgt u geprogrammeerde meldingen van gebeurtenissen in de toepassing



De SAP® Business One Software Development Kit (SDK) is een toolbox die bestaat uit programmeerinterfaces, voorbeeldcode, documentatie en eenvoudige hulpmiddelen.

Met de Software Development Kit kunnen programmeurs externe applicaties moeiteloos koppelen aan SAP Business One of klant-specifieke functionaliteit toevoegen.

SAP Business One bestaat uit een grafische gebruikersinterface en een afzonderlijke business object laag. Met de SAP Business One SDK heeft u volledige toegang tot zowel de gebruikersinterface als de business object laag.

Belangrijkste kenmerken van de SDK:

- Schrijf programmacode die via een objectgeoriënteerde laag toegang geeft tot de logica van SAP Business One
- Partners en klanten van SAP kunnen de functionaliteit van SAP Business One uitbreiden en aanpassen aan hun unieke behoeften

- Ondersteunt een groot aanbod programmeertalen en -tools. Zo kunnen ontwikkelaars aan de slag met vertrouwde technologieën en toepassingen
- Biedt een hoge mate van achterwaartse compatibiliteit, waardoor de upgrade naar een nieuwe versie van SAP Business One weinig of geen aanpassingen vergt

Belangrijkste componenten:

- **Gegevensinterface API:** interface naar externe toepassingen bij SAP Business One
- **Gebruikersinterface API:** uitbreiding en aanpassing van de SAP Business One Client
- **Screen Designer:** interface met sleepfunctie voor het ontwerpen van aangepaste vensters voor SAP Business One
- **Java Connector:** interface voor externe applicaties bij SAP Business One via de Java-programmeertaal
- **Volledige documentatie**
- **Voorbeeldapplicaties**

© 2012 SAP AG. Alle rechten voorbehouden.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer, StreamWork, SAP HANA en andere producten en diensten van SAP die in dit document worden genoemd, alsook de respectieve logo's, zijn handelsmerken of gedeponeerde handelsmerken van SAP AG in Duitsland en andere landen.

Business Objects en het logo van Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius en andere producten en diensten van Business Objects die in dit document worden genoemd, alsook de respectieve logo's, zijn handelsmerken of gedeponeerde handelsmerken van Business Objects Software Ltd. Business Objects is een onderneming van SAP.

Sybase en Adaptive Server, iAnywhere, Sybase 365, SQL Anywhere en andere producten en diensten van Sybase die in dit document worden genoemd, alsook de respectieve logo's, zijn handelsmerken of gedeponeerde handelsmerken van Sybase, Inc. Sybase is een onderneming van SAP.

Crossgate, m@gic EDDY, B2B 360° en B2B 360° Services zijn gedeponeerde handelsmerken van Crossgate AG in Duitsland en andere landen. Crossgate is een onderneming van SAP.

Alle andere genoemde namen van producten en diensten zijn handelsmerken van de desbetreffende ondernemingen. De informatie in dit document is uitsluitend bedoeld ter informatie. Productspecificaties kunnen per land verschillen.

Dit materiaal kan zonder kennisgeving worden gewijzigd. Het wordt uitsluitend ter informatie geleverd door SAP AG en de aan haar gelieerde ondernemingen ("SAP Group"), zonder dat hier enige rechten aan kunnen worden ontleend en zonder garantie van enige aard, en SAP Group is niet aansprakelijk voor fouten of omissies met betrekking tot het materiaal. De enige garanties voor producten en diensten van SAP Group zijn de garanties in de uitdrukkelijke garantieverklaringen die bij dergelijke producten en diensten worden geleverd, indien van toepassing. Niets in deze publicatie mag worden opgevat als een aanvullende garantie.