



De bedrijfsmanagementoplossing voor uw bedrijf

Eenvoudig in gebruik. Robuust in resultaat.



The Best-Run Businesses Run SAP™

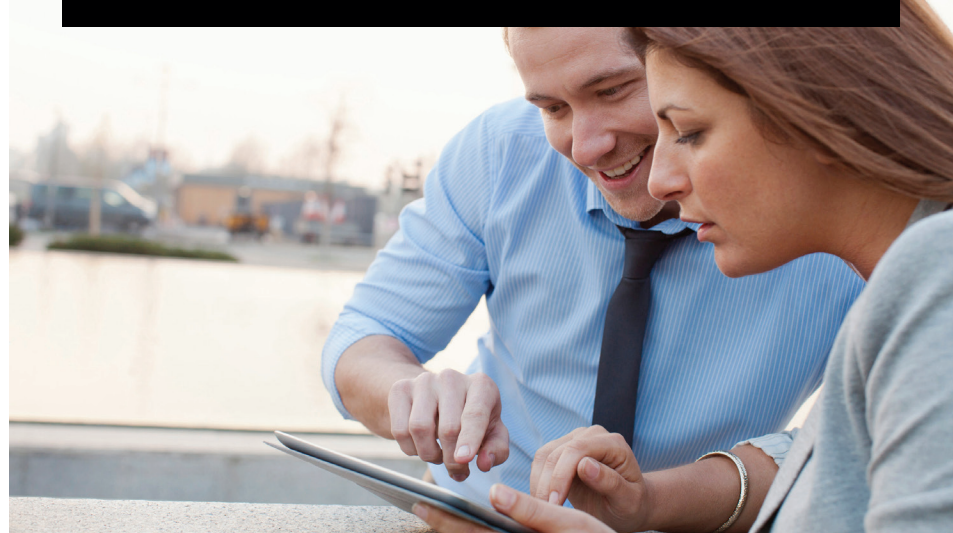
Inleiding

SAP helpt ondernemingen van elke omvang en uit elke sector, om een 'Best-Run Business' te worden. Van backoffice tot directiekantoor, van het magazijn tot de winkelvloer, van desktop tot mobiele toepassingen: SAP zorgt ervoor dat mensen en organisaties efficiënter samenwerken. Bovendien helpen we hen de concurrentie steeds een stap voor te blijven, door effectiever gebruik te maken van bedrijfsinzichten. Dat doen we door onze software op steeds grotere schaal beschikbaar te stellen via installaties op locatie, on-demand en mobiele toepassingen.

SAP Business One is een betaalbare, eenvoudig te implementeren en vooral complete oplossing voor bedrijfsbeheer die eveneens beschikbaar is in de cloud. Daarnaast is er ook een versie van SAP Business One voorhanden gebaseerd op onze in-memorycomputingdatabase (SAP HANA). Onze totaaloplossing op maat van kleine en middelgrote ondernemingen helpt u om te groeien, uw rendement te verhogen en al uw bedrijfsprocessen te automatiseren.

“SAP Business One is echt een systeem voor het MKB en niet zomaar een 'light'-versie van het grote SAP. Je ziet dat SAP erachter zit, maar het is een product op zich, dat moeiteloos mee-evolueert.”

John Rasmussen – Directeur, Memory Corp



Voor zowel managers als medewerkers is SAP Business One een prima tool om informatie effectiever te verwerken en zo tot betere beslissingen te komen. Via één enkel systeem krijgen bedrijfsleiders en managers on-demand een reëel en duidelijk overzicht van alle belangrijke actuele bedrijfsinformatie.

Dankzij het SAP Business One Maintenance-programma krijgt uw bedrijf automatisch toegang tot nieuwe functionaliteiten zodra upgrades of aanpassingen worden doorgevoerd. Is uw bedrijf een dochteronderneming, klant of toeleverancier van een internationale organisatie die al werkt met SAP-software? Dan kunt u direct koppelingen leggen met hun systeem en gebruik maken van hun artikelgegevens, klant- en leveranciersinformatie, rekeningschema's en financiële consolidatie zodat u snel aan de slag kunt.

Unieke eigenschappen

SAP Business One is baanbrekende software voor bedrijfsbeheer, speciaal ontwikkeld voor kleine en middelgrote organisaties

Alles wat nodig is op één scherm

Via de persoonlijke schermopbouw krijgen gebruikers met één muisklik toegang tot dashboards, rapportages en vaak gebruikte toepassingen. Ook gepersonaliseerde webpagina's en Microsoft Outlook email worden met een simpele 'drag and drop' toegevoegd.

Customer Relationship Management (CRM)

Door alle gegevens van uw klanten, prospects en leveranciers centraal in het CRM systeem op te slaan hebben alle medewerkers altijd de juiste gegevens ter beschikking. Hier is informatie te vinden over verkoopkansen, pijplijnanalyse, klant- of leveranciersprofielen, financiële status, contractbeheer en serviceplanning.

Inzicht: Van helicopterview tot detail

Trends en ontwikkelingen volgt u op hoofdlijnen. Alle relevante details zijn met een paar muisklikken tevoorschijn te halen, op elk gewenst niveau met het geïntegreerde SAP Crystal Reports.

Internationaal zakendoen

SAP Business One ondersteunt intercompany en zakelijke transacties in meerdere valuta's, met meerdere bedrijven. Ook biedt het de mogelijkheid om documenten voor klanten en leveranciers op te stellen in de lokale taal. SAP Business One is beschikbaar in 27 talen, het beschikt "out-of-the-box" over 42 landenversies en wordt in meer dan 120 landen gebruikt.



“We werken nu met één enkel systeem, wat de administratie simpel maakt. Door de integratie hebben alle medewerkers zicht op dezelfde up-to-date informatie. En dankzij de eenvoudige en intuïtieve gebruikersinterface kan iedereen hier binnen TAL met SAP Business One aan de slag. Die flexibiliteit is goud waard in een kleinere onderneming.”

Karel Festjens – Directeur, TAL

Wat maakt SAP Business One bijzonder

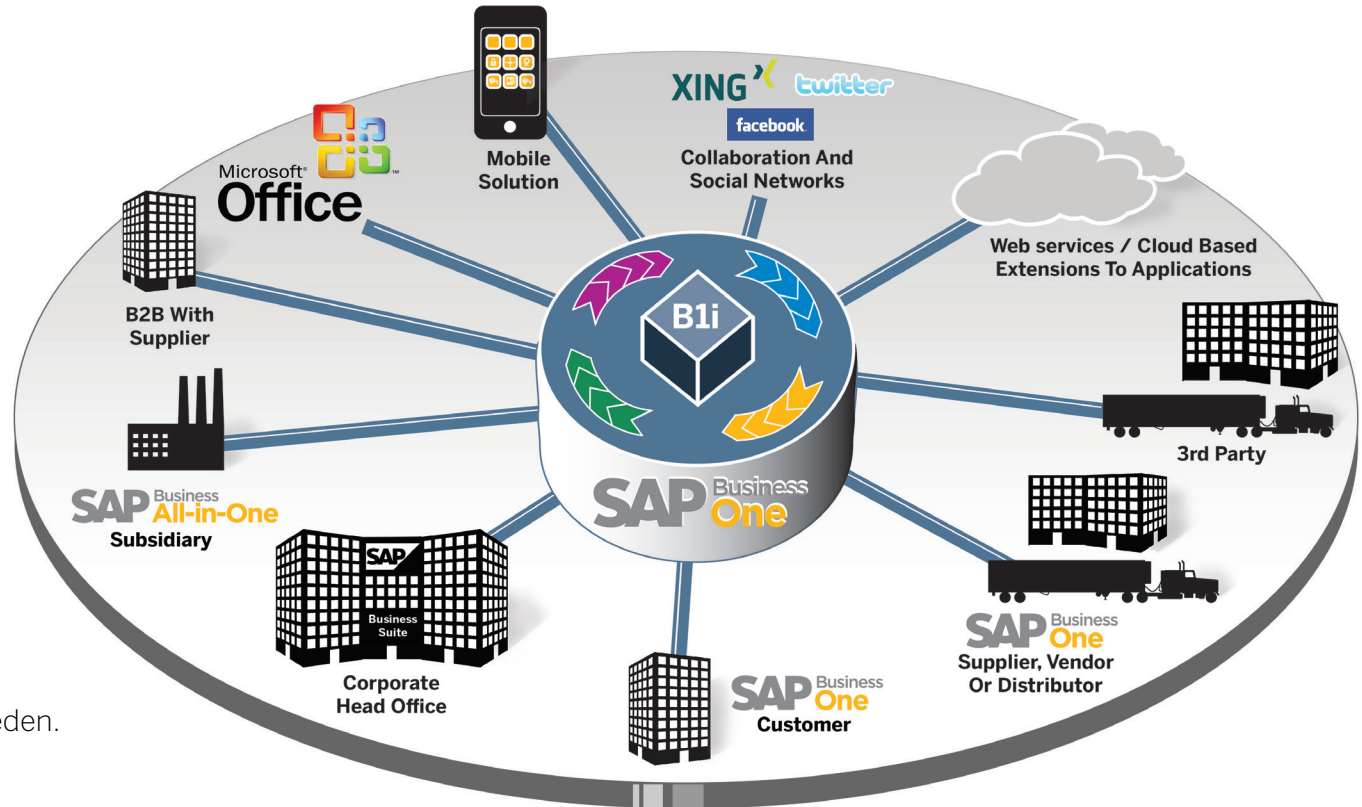
In-memorytechnologie met SAP HANA

SAP Business One voor SAP HANA is de eerste bedrijfsbeheeroplossing voor het MKB die volledig in-memory draait.

Met deze oplossing weet u altijd, in real-time de stand van zaken in uw bedrijf. De oplossing is schaalbaar, betaalbaar, in staat zeer grote aantallen transacties af te wikkelen en voorzien van geïntegreerde analysemogelijkheden.

Ecosysteem

SAP Business One biedt een flexibel bedrijfsplatform dat het potentieel van uw bedrijfsecosysteem volledig benut. Van klanten en leveranciers tot moederbedrijf, mobiele apparaten en webservices; gebruikers kunnen elk deel van uw bedrijf integreren met behulp van SAP Business One Integration Technology.



De voordelen

Met SAP Business One verhoogt u uw productiviteit, reduceert u kosten, grijpt u kansen en anticipeert u op uitdagingen zoals nooit tevoren.

Meer omzet

Dankzij de snelle en eenvoudige toegang tot real-time-informatie, binnen het hele systeem, ontdekt u makkelijker nieuwe verkoopkansen.

Minder kosten

U vermijdt dure upgrades en voortdurende aanpassingen om uw systeem compatibel te houden als u nieuwe functies toevoegt.

Betere klantenrelaties

Met de integrale CRM-functies verkoopt u beter en biedt u betere ondersteuning om zo uw klanttevredenheid te verhogen.

Duidelijke, directe inzichten

Verbetering van het operationeel management door real-time analyses op de KPI's.

Proactieve bedrijfskritische waarschuwingen

Behoud steeds de controle dankzij het krachtige, proactieve waarschuwingssysteem.

Meer efficiëntie

Omdat alle gegevens centraal zijn opgeslagen, werkt u veel efficiënter. U kunt immers snel de juiste informatie aan de juiste mensen bezorgen. Bovendien vermijdt u overbodige gegevensinvoer.



“Alle bedrijfsprocessen zijn nu aan elkaar gekoppeld, waardoor we veel productiever en efficiënter werken.”
Kortom, Oliehoorn kan als MKBer met gelijke wapens de concurrentie aangaan met grote multinationals.”

Henk Jan de Boer – Assistent-Directeur, Oliehoorn

Nog meer voordelen



Lokale ondersteuning

Een wereldwijd netwerk van gekwalificeerde zakenpartners zorgt ervoor dat er altijd een partner in uw buurt is die lokale ondersteuning kan bieden.

Snelle time-to-value: meteen aan de slag

Nauwkeurig geteste bedrijfsprocessen op basis van best practices zorgen voor een snelle en eenvoudige implementatie. In enkele weken bent u volledig operationeel.

Laat uw onderneming internationaal groeien

SAP Business One ondersteunt transacties in meerdere valuta, is beschikbaar in 27 talen en voldoet aan de lokale wetgeving in 42 landen.

Flexibele implementatie

Of SAP Business One nu in uw onderneming of in de cloud wordt beheerd, u heeft er altijd en overal toegang toe via de mobiele applicatie.

Eenvoudige integratie

SAP Business One is volledig geïntegreerd met Microsoft® Office® en SAP Business Suite. En dankzij de open architectuur integreert u moeiteloos oplossingen van andere softwareleveranciers.

Een totaaloplossing voor groeiende ondernemingen

SAP Business One omvat componenten voor boekhouding, CRM, verkoop, productie, inkoop, bankieren en voorraadbeheer.

Overzicht van de functies

SAP Business One is een uitgebreide, veelzijdige oplossing voor bedrijfsbeheer met een uitermate intuïtieve gebruikersinterface. Een prima applicatie voor Enterprise Resource Planning (ERP) binnen uw onderneming.

Financiën

Verwerk eenvoudig al uw financiële transacties (zoals het grootboek, het instellen en beheren van rekeningen, journaalposten, aanpassingen van vreemde valuta en budgettering).

Banktransacties

Handel makkelijk al uw betalingstransacties af (zoals kasontvangsten, overschrijvingen, vooruitbetalingen, creditcardbetalingen en bankafstemmingen).

Verkoop

Stel snel offertes op, voer klantorders in en beheer uw leveringen. Werk moeiteloos uw voorraadsaldi bij en beheer in een handomdraai uw facturen en debiteuren.

Inkoop

Beheer en onderhoud al uw leverancierstransacties (zoals de uitgifte van offertes en bestellingen, het bijwerken van voorraadaantallen, de berekening van de leveringskosten van importartikelen, de afhandeling van retouren, credit nota's en de verwerking van betalingen).



Overzicht van de functionaliteit

Customer Relationship Management (CRM)

Beheer makkelijk alle gegevens van uw klanten en leveranciers, inclusief hun profielen, contactgegevens, rekeningsaldi en analyses van de verkooppijlijn.

Voorraadbeheer

Verwerk eenvoudig verschillende voorraadniveaus en beheer alle artikelen, prijslijsten, speciale prijsafspraken, transfers tussen magazijnen en voorraadtransacties.

Planning van de materiaalbehoefte (MRP)

Een efficiënt en krachtig planningssysteem waarmee u productie of inkoop van artikelen plant en beheert op basis van allerlei criteria naar keuze.

Rapporteren

Creëer krachtige rapporten voor bijna elk aspect van uw onderneming (waaronder openstaande bedragen van klanten en leveranciers, verkoop, cashflow en veel meer). SAP Crystal Reports biedt bovendien diepgaande analyses en grafische rapportage.

Service

Optimaliseer moeiteloos het potentieel van uw serviceafdelingen en bied ondersteuning voor serviceactiviteiten, servicecontractbeheer, serviceplanning en het beheer van klanteninteracties.

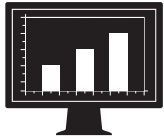


“We zochten een standaardpakket dat nauw aansloot bij de omvang en aard van ons bedrijf. Tegelijkertijd moest het pakket flexibel genoeg zijn om ook in de toekomst een antwoord te bieden op nieuwe uitdagingen.”

Evert Gys –
Directeur,
Elipse

SAP BUSINESS ONE: FUNCTIEOVERZICHT*

Mogelijkheden voor rapportage en gegevensnavigatie onderliggend aan de SAP-technologie (Drag & Relate, waarschuwingen, aangepaste gebruikersinterface)



Financiën

- Rekeningschema's
- Journaalposten
- Journaaldocumenten
- Periodieke transacties
- Wisselkoersen in meerdere valuta's
- Financiële rapporten
- Budgetbeheer
- Kostenboekhouding
- Meerdere financiële periodes
- Inkomende betalingen
- Uitgaande betalingen
- Betalingsverwerking
- Rekeningafschrift verwerking
- Cheques
- Tegoeden
- Uitgestelde betalingen
- Rekeningafstemming
- Vaste activa
- SEPA (Single Euro Payments Area)



Verkoop

- Opportunity & pijplijnbeheer
- Contactbeheer
- Activiteitenbeheer
- Kalender/agenda
- Campagnebeheer
- Raamovereenkomst
- Offertes
- Orders
- Leveringen
- Retouren
- Facturen
- Betalingsherinnering
- Prijslijsten in meerdere valuta's
- Speciale prijzen
- Periodieke en volumekortingen
- Klantenbeheer
- Berekening brutowinst
- Integratie met Microsoft Office



Service

- Servicebeheer
- Serviceplanning
- Meerdere klanteninteracties bijhouden
- Werken met klantequipmentkaart
- Servicedashboards
- Servicecontracten
- Mobiele interactie
- Periodieke transacties
- Integratie met human resources
- Kennisdatabase
- Servicekalender/agenda
- Service-aanvraagbeheer



Inkoop

- Inkoopaanvragen
- Inkoopoffertes
- Inkoopaanvragen via het internet
- Bestellingen
- Goederenontvangst voor bestellingen
- Retouren
- Ontvangen facturen
- Uitgaande reservefactuur
- Vooruitbetalingsfactuur of -aanvraag
- Marketingdocumenten annuleren
- Credit nota's
- Francoprijzen
- Intrastat
- Importproces
- Workflow



Voorraad

- Artikelbeheer
- Artikellijsten
- Prijslijsten
- Goederenontvangsten
- Goederenafgiften
- Voorraadtransacties
- Voorraadtransporten
- Serienummerbeheer
- Batchnummerbeheer
- Picken en verpakken
- Periodieke transacties
- Voorraadbewaking
- Magazijnlocatie



Productie

- Stuklijsten
- Artikelsets
- Productieorders
- Goederenafgiften
- Goederenontvangsten
- Productiedashboards
- Rekeningbepaling grootboekrekeningen
- Levenscyclusbeheer
- Kostberekening artikelen
- Prognoses
- Material Resource Planning (MRP)
- Rechtstreekse leveringen
- Make-to-order
- Aanbevelingsrapporten

Software Development Kit en SAP Business One Integration Technology

* Deze lijst is niet volledig

Financiën



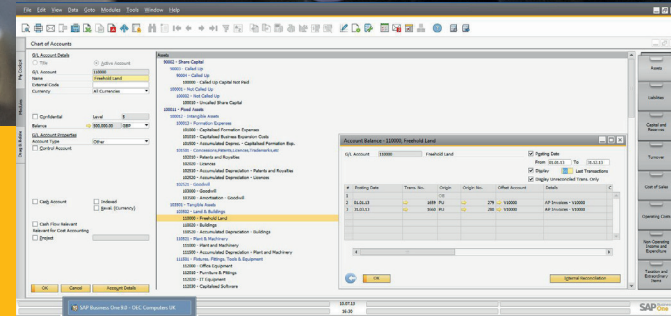
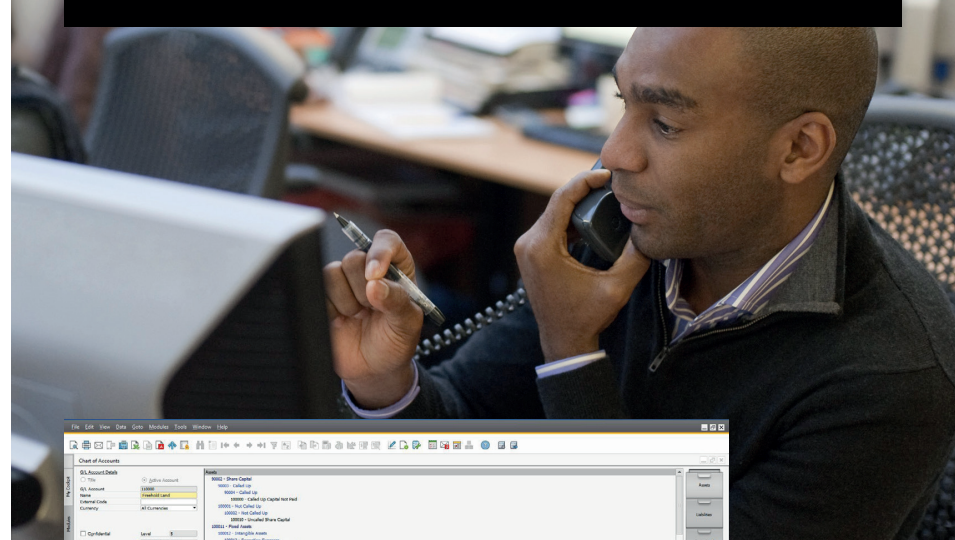
Boekhouding en financiële administratie

SAP Business One biedt een complete set tools waarmee u uw financiële activiteiten beheert en stroomlijnt. Het systeem automatiseert dagelijkse boekhoudtaken zoals grootboekbeheer en journaalpost verwerking, ondersteunt belastingaangiftes en maakt transacties in meerdere valuta's mogelijk.

Zo goed als alle journaalposten worden automatisch geboekt vanuit verkoop, inkoop en betalingen. SAP Business One laat gebruikers bovendien toe om journaal- en reserveringsposten aan het einde van de maand automatisch (terug) te boeken. Journaaldocumenten stellen hen daarnaast in staat om meerdere journaalboekingen voor gelijktijdige verwerking handmatig op te slaan in een batch. Daardoor is het mogelijk om de boekingsposten te verifiëren en te verzamelen, alvorens ze in het grootboek worden ingevoerd.

Meerdere dimensies

SAP Business One maakt kostenplaatsbeheer in meerdere dimensies mogelijk, dankzij financiële analysefuncties die volledig zijn afgestemd op uw bedrijf. Bedrijven kunnen de kostenplaatsstructuur eenvoudig hiërarchisch indelen voor geavanceerde en nauwkeurige rapportage.



“Vroeger betekende het aanleveren van de maandrapporten zo'n drie dagen werk; nu zijn alle gegevens steeds real-time ter beschikking.”

Gween Cristens – Boekhouder, 3E

Financiën



Wisselkoersverschillen

De SAP Business One-oplossing stelt u in staat om periodiek de openstaande posten in vreemde valuta te evalueren. Zo ziet u makkelijk de verschillen en kunt u vervolgens de voorgestelde correctietransacties toepassen.

Budgetten

U kunt budgettoewijzingsmethoden opzetten en budgetcijfers definiëren in valuta naar keuze (lokale, vreemde of beide munteenheden). Of u maakt een overzichtsrapport aan dat de werkelijke cijfers vergelijkt met de geplande waarden.

Boekhouding en financiële administratie

SAP Business One bevat diverse geïntegreerde rapportagetools voor de samenstelling van bedrijfs-, magazijn- en financiële rapporten, rekeningafschriften en gepersonaliseerde rapporten. Bovendien kunt u rapporten exporteren naar verschillende formaten, zoals Microsoft Excel, Microsoft® Word en PDF.

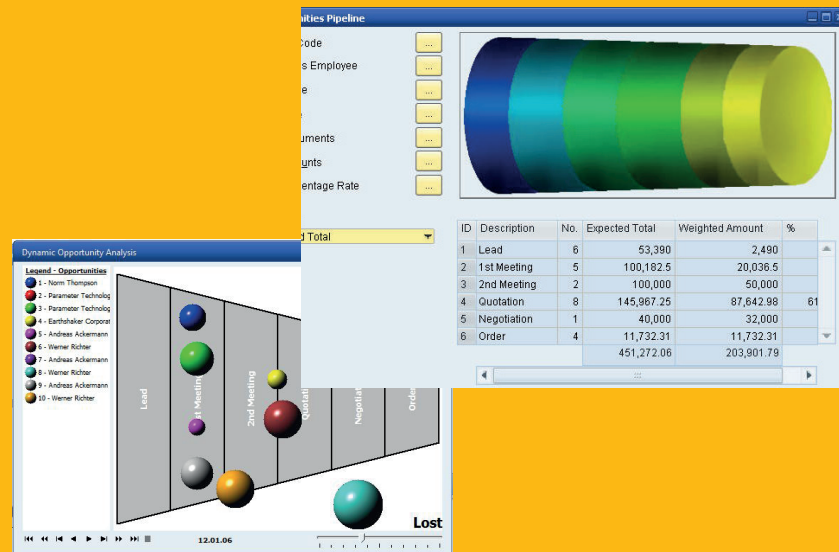
Customer Relationship Management (CRM)

SAP Business One omvat standaard volledige CRM-functionaliteit. Daardoor heeft u een volledig overzicht van klantenwerving, -binding en -behoud, alsook de winstgevendheid van elke klant voor uw bedrijf. Volledig geïntegreerde functies voor marketing, verkoop en service bieden bovendien uitgebreide inzichten in de volledige klantlevenscyclus.

Beheer van verkoop opportuniteiten

Met de beheerfuncties van SAP Business One CRM registreert u de volledige klantlevenscyclus: van het vaststellen, vinden en kwalificeren van leads en het voorstellen en sluiten van deals tot after-saleservice 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 onderdeel van de CRM-functionaliteit. U kunt er leads mee analyseren op basis van bron, rayon, branche, klant en artikel. Aan de hand van deze rapporten kunt u bovendien prognoses maken en de verwachte omzet bekijken voor verschillende periodes (bijvoorbeeld per maand of kwartaal).



Belangrijkste kenmerken

Verkoop: Stel offertes op, voer klantorders en leveringen in, pas voorraadsaldi aan en beheer alle facturen en debiteuren.

Inkoop: Beheer en onderhoud al uw leverancierstransacties (zoals offerte-uitgiften en bestellingen), pas voorraadaantallen aan, bereken francoprijzen voor geïmporteerde artikelen, handel retouren en kredieten af en verwerk alle betalingen.

Zakenpartners: Beheer alle informatie en gegevens over uw klanten, prospects en leveranciers (zoals e-mailadressen, profielen, salesrapporten, activiteiten met zakenpartners). Daarnaast kunt u ook gebruik maken van de kalenderfunctie om uw activiteiten te bekijken en items eenvoudig via trefwoorden terug te vinden.

Beheer van marketingcampagnes: Creëer en beheer marketingcampagnes en analyseer hun impact.

Verkoop



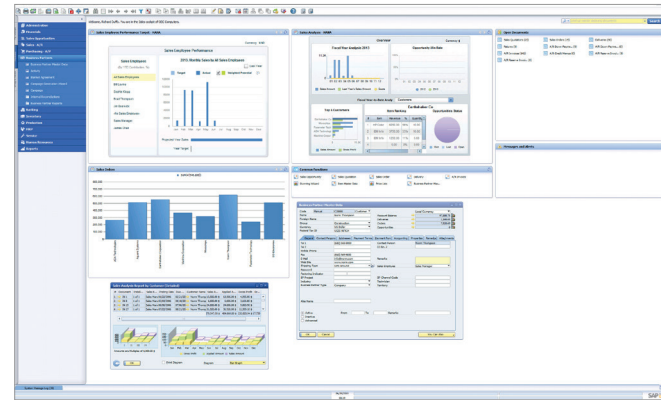
Met SAP Business One haalt u alle tools in huis om uw volledige verkoopproces en klantlevenscyclus efficiënt te beheren. Van offertes tot orders, van leveringen tot facturen: dankzij de uitgebreide functionaliteit van SAP Business One leidt u het volledige proces van order tot betaling in goede banen.

SAP Business One biedt flexibiliteit bij het opstellen van marketingdocumenten tijdens het verkoopproces. U kunt subtotalen creëren en overall vrije tekst invoeren of aanbevolen alternatieve artikelen weergeven. Bovendien berekent u snel de brutowinst per offerte en ziet u welke verkoopprijs een klant laatst werd aangeboden. Zodra uw marketingdocument klaar is, exporteert u het makkelijk naar Microsoft Word.

Bij het invoeren van verkooporders kunt u in het geval van tekorten een volledig overzicht oproepen van de voorraad van een artikel in diverse magazijnen. Via de functionaliteit 'Available-to-Promise' kiest u uit een lijst met alternatieve artikelen of laat u een item gedeeltelijk leveren. Bovendien is het mogelijk om orders te maken met verschillende leverdatum en verzendadressen, waardoor u zelfs automatische bestellingen kunt aanmaken voor directe verzending.

"We zijn erin geslaagd om de administratieve en aankoopprocessen perfect te integreren met het portaal. Iedereen heeft nu toegang tot alle informatie. Voor een kleine organisatie zoals Brocom zijn die flexibiliteit en openheid van groot belang. Door de eenvoudige gebruikersinterface kon iedereen ook snel met het pakket aan de slag. Onze administratieve processen zijn trouwens danig verlicht."

Cedric Fayt – Directeur, Brocom



Tijdens het leveringsproces kan de verzendafdeling via SAP Business One de nodige verpakkingsinformatie creëren. Tracking informatie en verzendstatusgegevens zijn gemakkelijk toegankelijk. De magazijn hoeveelheden worden automatisch bijgewerkt wanneer een levering is gedaan.

Met de retourdocumenten kunt u retouren - inclusief retouren voor reparatie - op verschillende manieren afhandelen, met of zonder krediet.

De factuurfunctionaliteit creëert automatisch de bijbehorende journaalpost. Zo kunt u een automatisch ontvangstbewijs creëren als de klant een deel van de factuur meteen betaalt.

De wizard voor aanmaningen maakt meerdere soorten brieven per klant en houdt een volledige aanmaningshistorie bij. Bovendien kan de wizard op regelmatige tijdstippen, bijvoorbeeld elke maand of elke week, nagaan welke facturen openstaan.

Inkoop



SAP Business One biedt u alle tools om uw volledige inkoopproces efficiënt te beheren, waaronder orders, ontvangstbewijzen, facturen en betalingen.

Aankoop

Met SAP Business One kunnen gebruikers materialen of diensten bestellen bij leveranciers. Daarbij wordt de voorraad van de bestelde artikelen meteen bijgewerkt. Een aankooporder kan ook worden gesplitst in meerdere delen, wanneer artikelen bijvoorbeeld naar meerdere locaties moeten worden geleverd. Splitsingen of revisies zijn nodig om voor elke zending verschillende verzendlijsten of pakbonnen te kunnen maken. Elk deel van een bestelling kan worden verzonden naar een aparte magazijnlocatie of opgegeven worden als een afzonderlijke locatie.

Integratie met magazijn en boekhouding

Via de goederenontvangst functie voor bestellingen kunt u een levering ontvangen in uw magazijn of leveringen aan verschillende magazijnen toewijzen. De goederenontvangst kunt u koppelen aan een bepaalde bestelling, waarbij u ook de bestelhoeveelheden kunt aanpassen aan de hoeveelheid die u daadwerkelijk ontving. Met het retourdocument verwerkt u vlot retourverzendingen naar leveranciers – voor reparatie of zonder creditering.



“We hebben altijd toegang tot real-time data over klanten, leveranciers en artikels. Bovendien verlopen het volledige aankoopproces en de verwerking van de orders veel sneller en efficiënter.”

Axel Van den Bossche –
Eigenaar, Serax

Inkoop

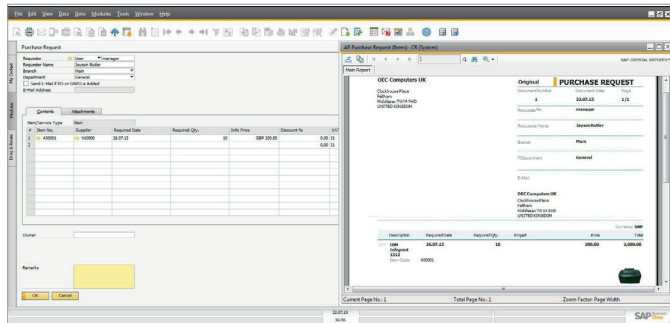


Wanneer u facturen van leveranciers verwerkt, creëert SAP Business One meteen ook een journaalpost. U kunt deze informatie gebruiken om toekomstige betalingen aan een bepaalde leverancier te verwerken. Bovendien kunt u, in het geval van teruggezonden handelswaren, creditnota's sturen naar de leverancier. De gegevens die u daarvoor nodig heeft, copieert u simpelweg uit de oorspronkelijke factuur, net zoals bij andere verkoop- en inkoopdocumenten.

Met SAP Business One berekent u gemakkelijk de inkoopprijs van geïmporteerde handelsgoederen. Zo kunt u voor elk artikel verschillende kostenelementen – zoals vracht, verzekering en douane – toewijzen aan de FOB-kosten (Free on Board). De werkelijke magazijnwaarde ervan wordt automatisch bijgewerkt.

Rapportage

Aan de hand van real-timegegevens maakt u probleemloos rapporten, die u in verschillende formaten kunt weergeven: op dashboards of zelfs op mobiele toestellen.



Materiaalbehoefteplanning (MRP)

SAP Business One biedt een efficient en krachtig planningssysteem aan. Daarmee helpt u uw productieplanners of inkopers om de productie en inkoop van artikelen te plannen en te beheren op basis van allerlei criteria naar keuze.

Prognose en planning

Vertrouw niet langer alleen op ontvangen orders om prognoses te maken. Met de prognosefunctie van SAP Business One voorspelt u de vraag naar een bepaald artikel veel efficiënter.

Via prognoseberekeningen kunt u inspelen op de toekomstige vraag naar een product en uw materiaalplanning daarop afstemmen. Deze prognoses kunt u gebruiken in de MRP-wizard.

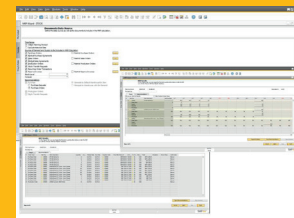
Met de MRP-planningswizard maakt u planningsscenario's in vijf eenvoudige stappen. U bepaalt zelf de planningshorizon, die kan worden weergegeven in weken of dagen. Bovendien kunt u dagen waarop niet gewerkt wordt makkelijk weglaten uit de productie- en inkoopplanning.

“Vroeger hadden we allerlei verschillende, geïsoleerde systemen. Dankzij SAP Business One hebben we nu een volledig inzicht in onze producten: van orderinvoer over productie tot aanpassingen, wijzigingen en levering.”

Luc Thys – Manager Customer Service & Logistics, Azbil Europe



U kunt planningsscenario's uitvoeren voor een reeks artikelen of artikelgroepen. Selecteer simpelweg de gewenste criteria in het scenario (bijvoorbeeld: bestaande voorraden, openstaande bestellingen, klantenorders, werkorders, artikelen die het minimumvoorraadniveau hebben bereikt, of voorgedefinieerde verkoopprognoses).



Wanneer het planningsscenario is uitgevoerd, wordt een rapport gemaakt met aanbevelingen om artikelen te 'maken' of te 'kopen'. Planners kunnen via tal van detailopties de berekeningen bekijken voor de werkelijke documenten omtrent de bruto- en nettovereisten. Bovendien zijn er alerts en visuele queries, die waarschuwen voor uitzonderingen. Zo ziet u meteen welke orders u met spoed moet uitvoeren.

Aanbevelingen voor orders

Dankzij het aanbevelingsrapport kunnen planners automatisch aanbevolen productieorders en inkooporders selecteren om ze vervolgens automatisch te laten aanmaken. Als een artikel moet worden uitbesteed, kan de planner in een handomdraai een productieorder omzetten in een inkooporder. Bovendien kunt u verschillende inkooporders voor dezelfde leverancier in één order samenvoegen. Zo stroomlijnt u het inkoopproces van begin tot eind.

Voorraadbeheer



Voorraad en distributie

Met de voorraadfuncties van SAP Business One kunt u nauwkeurig inkomende en uitgaande leveringen, master data per artikel en prijslijsten beheren. Bovendien kunt u ook alternatieve artikelen definiëren, voorraadaantallen aanpassen, voorraadkosten herwaarderen op basis van actuele marktwaarden, periodieke tellingen uitvoeren en picklijsten creëren voor openstaande klantenorders.

Stamgegevens per artikel

Met deze functionaliteit definieert u voorraadartikelen uit productie of inkoop, of artikelen die niet op voorraad kunnen worden gehouden (zoals arbeid, reiskosten en vaste activa). Het is ook mogelijk om standaardinformatie over een artikel te beheren: de leverancier, de maateenheid voor in- en verkoop, de belastingstatus en meer. Voorraadartikelen kunnen bovendien in meerdere magazijnen worden opgeslagen.

“Ik ga ervan uit dat wij dankzij SAP Business One onze stock met zo’n 15 procent moeten kunnen inkrimpen. Op jaarbasis betekent dit een besparing van 150.000 à 200.000 euro.”

Geert De Prêtre – Directeur, De Prêtre Orthopedie



SAP Business One ondersteunt ook verschillende voorraadwaarderingsmethoden voor elk afzonderlijk artikel. De huidige ondersteunde methoden zijn: standaardkosten, voortschrijdend gemiddelde, FIFO (first in, first out) en Batch-Serienummer waardering.

De planningsdetails worden ook bijgehouden binnen de stamgegevens van het artikel. U kunt een inkoopmethode (bijvoorbeeld 'maken' of 'kopen') definiëren of een interval kiezen voor de inkoop van het artikel (bijvoorbeeld maandelijks, wekelijks of dagelijks). Daarnaast bepaalt u ook makkelijk de seriegrootte, het aantal minimumorders en de gemiddelde doorlooptijd van een lead.

Voorraadbeheer



Serienummers en batches

Op basis van templates maakt u automatisch serienummers aan. Dat is echter ook handmatig mogelijk. In dat geval worden de nummers enkel toegewezen bij de vrijgave van een artikel uit de voorraad of optioneel bij elke transactie. U kunt ook batches toewijzen aan producten en deze rangschikken naar gelang houdbaarheid (of een ander kenmerk). De batches voor deze producten kunt u vervolgens gebruiken voor klantenorders, leveringsbonnen en voorraadbewegingen.

Voorraadwaarderingen

In bepaalde marktsituaties kan het soms noodzakelijk zijn om uw voorraad op een andere manier te waarderen. Via de rapportfunctie voor het bijwerken van voorraadwaarderingsmethoden, kunt u gemakkelijk artikelen uit een lijst selecteren en de ene waarderingmethode vervangen door een andere.

Magazijnlocaties

Binnen een magazijn zijn meerdere locatieniveaus mogelijk, waardoor het mogelijk is om een goederenvoorraad aan te leggen op verschillende binlocaties. U kunt deze locaties configureren op basis van specifieke parameters, beperkingen en benodigdheden.

Voorraadtelling

In grote magazijnen zijn er continue voorraadtellingen. SAP Business One stroomlijnt dit gehele proces en geeft aan wanneer een telling nodig is voor elk voorraadartikel.



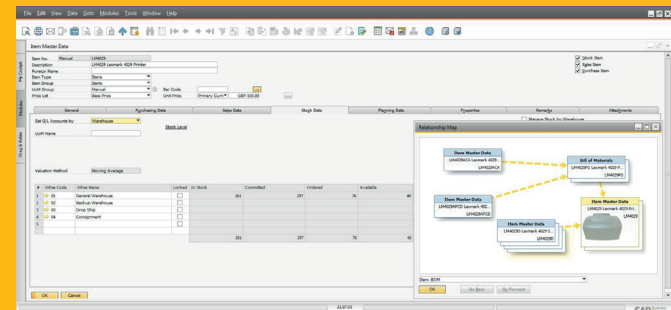
Via alerts en rapporten worden artikelen – al naar gelang de belangrijkheid – zo vaak geteld als nodig is.

Prijslijst

Het is mogelijk om verschillende prijslijsten op te stellen en die te linken aan bepaalde klanten of leveranciers. Bovendien kunt u per hoeveelheidseenheid ook prijzen specificeren op basis van verpakking, hoeveelheid, en tal van andere opties.

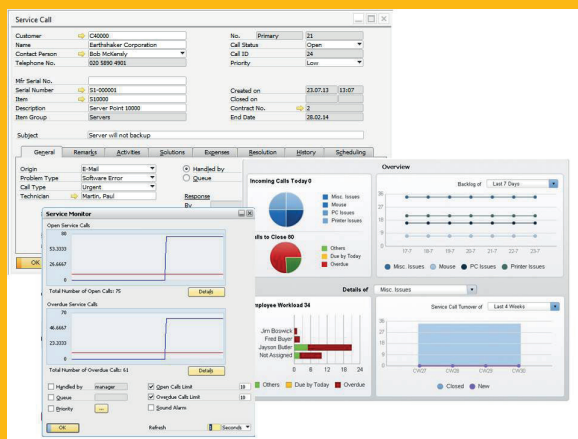
Picken en verpakken

Met de pick- en verpakkingsmogelijkheden van SAP Business One beheert u het pick- en verpakkingsproces in drie stadia. Wanneer u verkooporders invoert, worden ze weergegeven in een 'openstaande' wachtrij. Die kan worden vrijgegeven voor picking en vervolgens geleverd.



Servicebeheer

De functies voor servicebeheer ondersteunen serviceafdelingen bij serviceactiviteiten, servicecontractbeheer, serviceplanning, het bijhouden van klanteninteracties en klantensupport.



Belangrijkste functies

Servicecontract: hiermee kunt u een support- of garantiecontract aanmaken voor artikelen of diensten die aan een klant zijn verkocht.

Equipmentkaarten voor klanten: deze functie geeft technici gedetailleerde informatie over een artikel dat aan een klant is verkocht, zoals het serienummer van de fabrikant, het serienummer voor vervanging en de serviceaanvraaghistorie. Daarnaast geeft deze functie ook de servicecontracten weer die aan een artikel zijn toegewezen.



Klantenequipmentrapport: via deze functie vindt u makkelijk alle apparatuur en de bijbehorende serienummers die aan een klant of groep klanten zijn verkocht.

Serviceaanvragen: hiermee krijgt u informatie over alle serviceaanvragen die in het systeem zijn ingevoerd. U kunt het rapport filteren op: wachtrij, technicus, probleemtype, prioriteit, artikel en aanvraagstatus. Ook achterstallige aanvragen kunnen worden weergegeven.

Serviceaanvragen per wachtrij: deze functie volgt alle openstaande serviceaanvragen in de wachtrij op. De status van serviceaanvragen kan worden opgevolgd en u kunt specifieke aanvragen toewijzen aan bepaalde technici of via een teamwachtrij beheren.

Responstijd per verantwoordelijke persoon: u kunt de interacties tussen klant en serviceafdeling opvolgen en registreren hoeveel tijd nodig was om op een serviceaanvraag te reageren.

Kennisdatabank: het systeem vergaart kennis op basis van typische fouten en suggesties van klanten over de service. Deze kennis is eenvoudig terug te vinden via het logboek voor serviceaanvragen.

Integratie met Microsoft Office

Dankzij de mogelijkheden voor integratie met Microsoft Outlook kunnen SAP Business One-gebruikers gegevens uitwisselen en delen tussen SAP Business One en Microsoft Outlook. Op die manier zijn alle teamleden steeds op de hoogte van nieuwe accountontwikkelingen en kunnen ze proactief reageren op opportuniteiten.

Gegevenssynchronisatie

Afspraken, contactgegevens en taken die u opslaat in Microsoft Outlook, zijn beschikbaar in SAP Business One.

Bovendien kunt u snapshots maken van SAP Business One-informatie en die in Microsoft Outlook aan uw contactpersonen koppelen.

Offertes

Offertes importeert u eenvoudig vanuit SAP Business One naar Microsoft Outlook, waar u ze vervolgens bekijkt, bewerkt en doormailt. Bovendien kunt u in Microsoft Outlook ook nieuwe offertes aanmaken en ze automatisch opslaan in SAP Business One.



“Met SAP Business One kunnen we onze boekingsverslagen in een handomdraai genereren, zo goed als meteen na de maandafsluiting. We moeten ook veel minder gegevens handmatig invoeren om informatie te produceren en via de koppelingen naar Microsoft-producten zoals Excel zijn onze rapporten in “no-time” klaar.”

Paul Rakkar – Financieel Directeur, Time Out Ltd

Integratie met Microsoft Office

E-mailintegratie

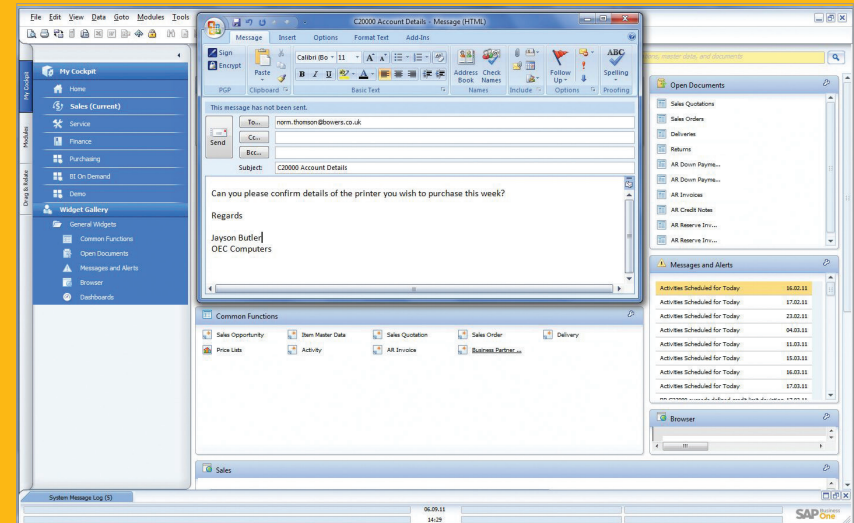
Dankzij de Microsoft Outlook-integratie kunnen gebruikers:

- E-mails uit Microsoft Outlook opslaan als een activiteit in SAP Business One;
- De oorspronkelijke tekst en bijlagen van een e-mail opslaan als bijlage bij een activiteit in SAP Business One (met behulp van eenvoudige sleepfuncties)
- Een vervolg of herinnering instellen voor een bepaalde activiteit.



Koppeling met Microsoft Word en Microsoft Excel

Met Microsoft Outlook-integratie kunnen gebruikers een Microsoft Word-document opslaan als activiteit in SAP Business One. Die functie bestaat ook voor Microsoft Excel. Ook werkmappen kunnen als activiteiten bij een zakenpartner of contactpersoon worden opgeslagen in SAP Business One.



Intercompany integratie

De oplossing voor interne integratie

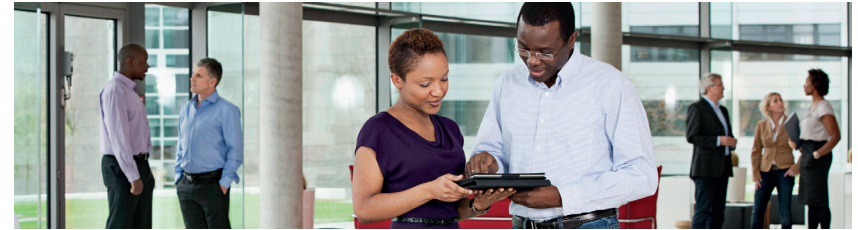
Veel organisaties moeten documenten en gegevens uitwisselen tussen fysieke en virtuele locaties. Dankzij SAP Business One is het mogelijk om meerdere bedrijven binnen dezelfde installatie te integreren, of zelfs op dezelfde server. Daardoor is het mogelijk om gegevens in meer dan één bedrijfsdatabase te delen en over verschillende bedrijven heen te communiceren in één makkelijk te begrijpen rapport. Dat is mogelijk dankzij de SAP Business One-oplossing voor Intercompany integratie.

Met deze oplossing kunnen ondernemingen die SAP Business One gebruiken interne transacties beheren voor meerdere bedrijven. Alle bijbehorende transacties van meerdere bedrijven worden automatisch gekopieerd. Door het kopieerproces van dergelijke transacties te automatiseren, wordt de werklast bij de eindgebruiker verlaagd. Ook is handmatige invoer van gegevens om interne in- en verkoop te onderhouden, niet meer nodig.

Belangrijkste functies

Wereldwijd beschikbare masterdata maken het mogelijk om artikelen, zakenpartners, prijzen en veel meer te delen over meerdere bedrijfsdatabases.

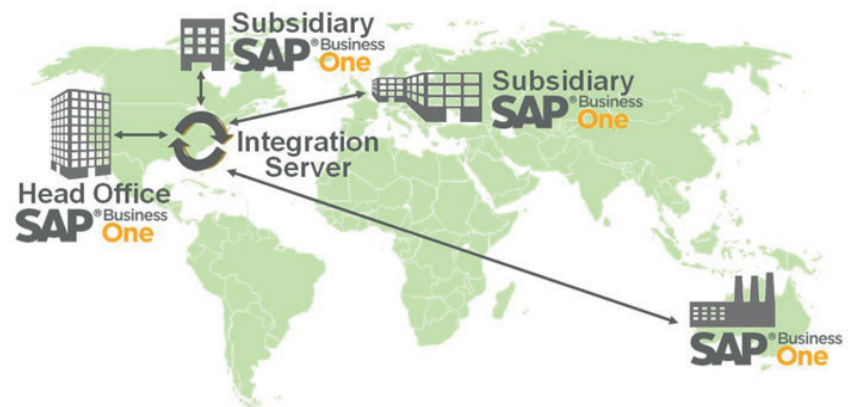
Wereldwijd gedefinieerde kredietlimieten kunnen ook worden toegepast bij een zakenpartner om ervoor te zorgen dat al uw bedrijfsprocessen strikt worden gecontroleerd – zelfs al worden ze gedeeld onder meerdere ondernemingen.



Intercompany trading maakt het mogelijk om inkoop- en verkoopprocessen uit te voeren tussen bedrijfsdatabases en zorgen voor een gecentraliseerde betaling van de leveranciers vanuit het hoofdkantoor.

Geconsolideerde rapporten voor financiën, verkoop, voorraden en zelfs ad-hoc-rapportage over meerdere bedrijven heen bieden regelmatige en duidelijke inzichten in de algemene business.

De integratiefunctie voor meerdere valuta en locaties stelt internationale ondernemingen in staat om overschrijvingen te boeken en te rapporteren in de juiste munteenheden.

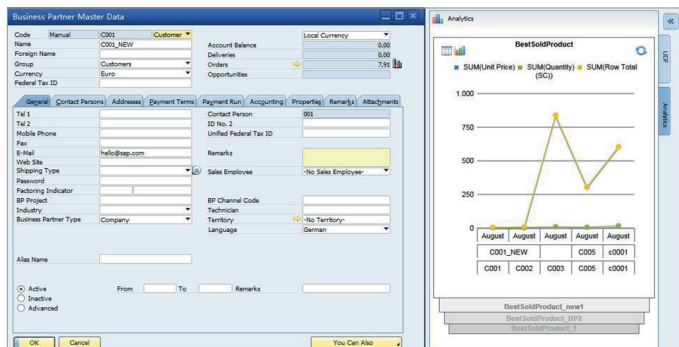


SAP Business One, versie voor SAP HANA

Met SAP Business One voor SAP HANA draaien de SAP Business One-applicatie en alle bijbehorende gegevens op SAP HANA, onze in-memory computing database.

Deze database is schaalbaar en verwerkt makkelijk een grote hoeveelheid gegevens. Uw voordeel: u kunt ongehinderd gebruikers toevoegen en u maakt razensnel real-time analyses zonder dat het programma trager wordt.

Bovendien kunt u plannings-, verkoop- en productieprocessen, en financiële transacties versnellen. Tegelijk geniet u van innovatieve bedrijfsfunctionaliteiten om het aanpassingsvermogen en de efficiëntie van uw onderneming te verhogen. Met de geavanceerde 'available-to-promise' (ATP)-app, voert u in real-time voorraadcontroles uit. De app voor



cashflowprognoses zorgt dan weer voor beter inzicht in uw kassaldo, terwijl u met 'Pervasive Analytics' uw eigen dashboards en KPI's maakt om live gegevens in een dynamische visuele omgeving weer te geven.

Door uw manier van rapporteren te vereenvoudigen, kunt u bovendien uw eigendomskosten voor technologie verlagen. In slechts enkele minuten – of zelfs seconden – maakt u rapporten die vroeger uren in beslag namen. Zelfs wanneer uw onderneming tonnen gegevens produceert, kunt u nog steeds erg complexe en data-intensieve analyses in real-time uitvoeren.

Bedrijfsvoordelen

- Gebruik de kracht van SAP HANA om uw bedrijfsprestaties te verbeteren en tegelijk uw IT-kosten te drukken.
- Voer real-time analyses uit om sneller tot bedrijfsinzichten en efficiëntere beslissingen te komen.
- Nieuwe functies zorgen voor high performance dashboards en rapportage, real-time voorraadoverzichten, orderbeheer en cashflowinzichten.
- Sterk verbeterde en aanpasbare planning-, verkoop-, productie- en financiële processen.
- Geen compromis op het vlak van prestaties, ook al stijgt het aantal gebruikers met toegang tot de applicatie fors.

Analyses, ondersteund door SAP HANA

SAP Business One-gebruikers genieten van alle voordelen van de in-memory computingtechnologie voor analyse en rapportage. U krijgt real-timetoegang tot informatie om uw besluitvormingsproces te ondersteunen en kunt die informatie makkelijk tot in detail bekijken. Daardoor komt u sneller tot betere beslissingen. Bovendien verhoogt u de productiviteit van uw medewerkers door informatie toegankelijk en bewerkbaar te maken.

Analyses en rapportage

Op basis van voortdurend bijgewerkte gegevens creëert u makkelijk zelf rapporten met SAP Business One. Bovendien kunt u 'What-if?'-analyses uitvoeren met de gegevens die u het vaakst gebruikt.

Hogere productiviteit

Gebruik voorgedefinieerde content en multidimensionale bronnen om gegevens te analyseren en rapporten te maken. Maak gebruik van Microsoft Excel om deze real-time gegevens onder de loop te nemen.

Voorgedefinieerde dashboards en rapporten

U krijgt toegang tot een scala aan voorgedefinieerde rapporten, van de bedrijfsprocessen die u het vaakst hanteert.

Zoekopdrachten

U vindt makkelijk alle gegevens in SAP Business One terug dankzij uitgebreide zoekfunctionaliteiten.



“Met SAP verloopt elk proces vlot en gestroomlijnd, van het verwerken van een bestelling tot de facturatie. Ook de klant haalt daar voordeel uit.”

Els Dockx –

Financieel Directeur,
Cartoline

Bedrijfsvoordelen

- Kom **sneller tot betere beslissingen** dankzij efficiënte rapportage- en zoekfuncties en krijg toegang tot meer gegevens dan ooit tevoren.
- **Verhoog de productiviteit van uw medewerkers:** stel hen in staat om in real-time, volledig zelfstandig, standaard- en ad-hocrapporten op te stellen
- **Verhoog uw ROI** en neem de juiste beslissingen door de transactionele en operationele gegevens uit SAP Business One ten volle te benutten.
- Een **veilige investering op lange termijn** en een totaaloplossing, aangeboden door één enkele softwareproducent.



SAP Business One Cloud

SAP Business One Cloud is een geïntegreerde softwareoplossing voor bedrijfsbeheer in het MKB en dochterbedrijven van grote bedrijven. SAP Business One Cloud wordt beheerd en aangeboden door SAP partners en biedt de volgende voordelen:

- Minimale initiële investeringskosten en een eenvoudige, lage kostenstructuur: één prijs voor software, service en support*.
- Handige en toegankelijke topsoftware voor bedrijfsbeheer, waarbij u zich geen zorgen hoeft te maken over de technische kant van het verhaal, nieuwe software-aankopen, voorzieningen of onderhoud.
- Dankzij een snelle implementatie en uitvoering kunt u meteen van de voordelen van deze oplossing profiteren.
- Toegang tot de meest recente, bijgewerkte software-innovaties, met telkens gloednieuwe voordelen, maar zonder al de heisa van software-upgrades.
- Uw gegevens zijn opgeslagen in een SAP Certified Hosting Center en zijn dus veilig.

* De prijzen voor eindgebruikers worden bepaald door SAP partners



Naast de specifieke voordelen van SAP Business One Cloud biedt cloudcomputing nog tal van extra troeven:

- **Flexibel en schaalbaar**, zodat de beschikbare IT voorzieningen makkelijk meegroeien of -krimpen met uw bedrijf.
- **Overal toegankelijk**, waardoor u uw bedrijf overal en altijd kunt beheren via tal van apparaten.
- **Door alle middelen te bundelen** kan het gebruik en de kosten over meerdere klanten verdeeld worden om zo de kosten per gebruiker te verlagen.

”De kracht achter SAP Business One Cloud schuilt in het feit dat onze gebruikers alle nodige informatie via een internetverbinding kunnen vinden: waar ze ook zijn, welk toestel ze ook gebruiken”

Simon Smith – Directeur, Extrinsic Global Limited

Mobiele oplossing

Veel MKB'ers gebruiken smartphones en tablets om steeds verbonden te blijven en hun bedrijf te runnen, overal en altijd.

De mobiele applicatie van SAP Business One biedt real-timetoegang tot gegevens en stelt u in staat om vanaf elke locatie naar processen te navigeren en ze vervolgens te activeren of erop te reageren.

Belangrijkste kenmerken

Geavanceerde zoekfuncties: een intuïtieve zoekmachine (even makkelijk als Google), waarmee u alle masterdata en transactionele gegevens kunt terugvinden.*

Geavanceerde functies: available-to-promise (ATP), cashflow, diepgaande analyses, aanpassingen van leveringen.*

Alerts en approvals: ontvang alerts bij specifieke gebeurtenissen (zoals afwijkingen van overeengekomen kortingen, prijzen of kredietlimieten). Verwerk goedkeuringsverzoeken, voer acties op afstand uit en bekijk details van belangrijke gegevens of parameters voor een snelle en efficiënte besluitvorming.

Real-time dashboards: krijg toegang tot ingebouwde geautomatiseerde rapporten met belangrijke bedrijfsinformatie, waaronder de cashflow.

Gegevens van klanten en leveranciers: u kunt niet alleen contactgegevens vinden en bewerken, maar ook een activiteitenhistorie raadplegen, speciale prijzen bekijken, contactgegevens van nieuwe zakenpartners opslaan en nieuwe activiteiten vastleggen.

*Dit vereist SAP Business One, versie voor SAP HANA.



Creëer ter plekke verkoop opportuniteiten, offertes en orders, en bekijk tegelijkertijd openstaande orders, offertes en opportuniteiten die via kantoor werden gevonden.

Voorraadmonitoring: controleer voorraadniveaus en vraag details van actuele producten op.

Servicebeheer: bekijk contracten en serviceaanvragen. U vindt alle details eenvoudig terug, dankzij het serienummer, en kunt voor elke servicemedewerker direct activiteiten toevoegen.

Verkoopcatalogus: gebruik de smartphone en tablet alsof u online aankopen doet – met foto's, technische informatie en een eenvoudige koop-knop.

Gebruiker-gedefinieerde personalisatie en configuratie

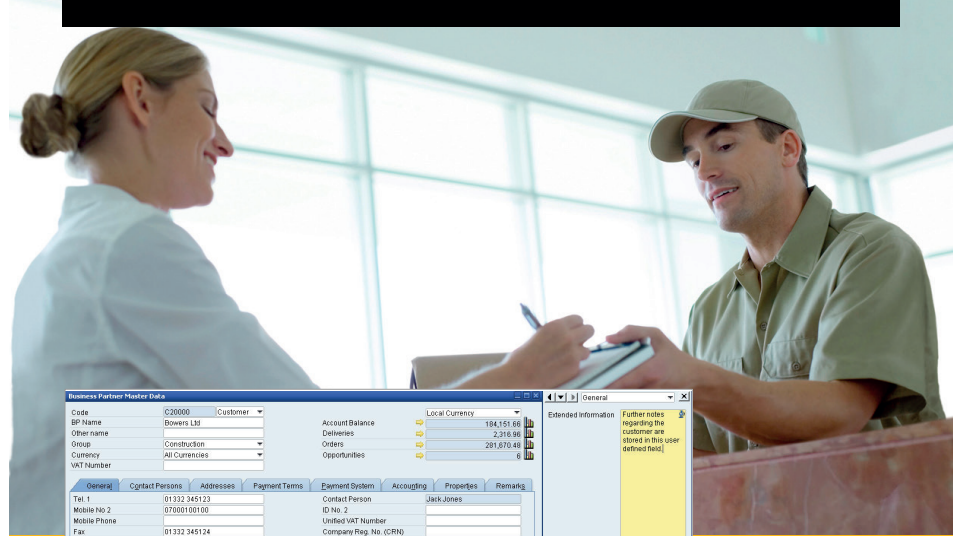
SAP Business One biedt alle tools om een gepersonaliseerde gebruikerservaring te creëren. Gebruikers krijgen steeds gemakkelijker toegang tot de informatie die ze nodig hebben of ze nu extra velden of tabellen willen toevoegen of een persoonlijke portal willen creëren met hun eigen dashboards en webfeeds.

Belangrijkste kenmerken

Gepersonaliseerde portals: de portals worden geconfigureerd als een persoonlijk startscherm voor SAP Business One. Ze omvatten voorgeconfigureerde dashboards, widgets voor webbrowsers, algemene functies of zelfs opendocumentlijsten of zoekfuncties. Ze zijn bovendien erg krachtig, gebruiksvriendelijk en kunnen worden gebruikt om rapporten en dashboards op maat te creëren.

Gebruiker-gedefinieerde velden en tabellen: wanneer u verder wilt gaan dan de voorafbepaalde functionaliteiten, creëert u makkelijk uw eigen velden en tabellen. Afhankelijk van hun autorisaties, kunnen gebruikers deze velden en tabellen in slechts enkele minuten definiëren en er meteen de vruchten van plukken. De extra velden en tabellen worden binnen de bestaande databasestructuur aangemaakt. Zo voorkomt u mogelijke problemen met bestaande rapporten en functionaliteiten.

Gebruiker-gedefinieerde waarden: Deze eenvoudige query-gebaseerde functies worden geïntegreerd met bestaande of gebruiker-gedefinieerde velden. Ze versterken de standaard-functionaliteiten van SAP Business One. Binnen een bepaald document kunt u er bijvoorbeeld eenvoudige berekeningen mee uitvoeren.



Indien bepaalde vereisten voor uw bedrijf verder gaan dan de beschikbare functionaliteiten, kunt u gebruik maken van een Software Development Kit om zo de gebruiker- en gegevensinterfaces in SAP Business One verder te personaliseren.

SAP begrijpt dat elke onderneming uniek is, zelfs al lijken veel processen binnen bedrijven soms sterk op elkaar. Dankzij de eenvoudige maar krachtige functionaliteiten van SAP Business One kunnen bedrijven het systeem volop benutten en volledig afstemmen op hun wensen.

Contact

Ontdek hoe dit pakket alle voordelen combineert van software voor grote bedrijven met de flexibiliteit en kostenstructuur die nodig is voor kleine en middelgrote organisaties.

Bezoek onze website:

www.sap.nl/businessone

Stuur ons een e-mail via:

info.netherlands@sap.com

Bel ons op het nummer:

0800 020 0009

Keep in touch



[Volg de SAP bedrijfspagina op LinkedIn >](#)



[Volg ons op Twitter >](#)



[Bekijk onze blogpagina >](#)



[Ontdek ons op Facebook >](#)



[Bekijk onze Google+ pagina >](#)



[Bekijk onze video's op YouTube >](#)



[Open onze presentaties op Slideshare >](#)



[Lees onze nieuwsbrief 'KnowHow' >](#)

©2014 SAP AG of een dochterbedrijf van SAP.
Alle rechten voorbehouden.

Niets in deze publicatie mag worden hergebruikt
of doorgegeven – in geen enkele vorm of voor
geen enkele reden – zonder de expliciete
toestemming van SAP AG.

Dit materiaal wordt uitsluitend ter informatie
geleverd en kan zonder kennisgeving
worden gewijzigd. SAP en de producten en
diensten van SAP die in dit document worden
genoemd, alsook de respectievelijke logo's, zijn
handelsmerken of deponeerde handelsmerken
van SAP AG in Duitsland en andere landen.

Meer info:

**[http://www.sap.com/corporate-en/legal/
copyright/index.epx#trademark](http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark)**

