



*Business-Software  
für erfolgreiche Unternehmen*

**eaventa SHK**

Die ERP-Branchenlösung  
für den Sanitärgrößhandel



**NISSEN  
VELTEN**



## eNVenta ERP: die Basis Ihres Erfolgs

Die Branchenlösung eNVenta SHK richtet sich an mittelständische Großhändler der Branche Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik. Die Basis bildet die Business-Software eNVenta ERP. Die zugrundeliegende .NET-Technologie ist up-to-date und garantiert eine hohe Investitionssicherheit für Ihre Unternehmens-IT. Die Basis-Software eNVenta bietet einen breiten Funktionsumfang. Alle betrieblichen Kernprozesse, von der Waren- und Materialwirtschaft über CRM und E-Commerce bis hin zu Controlling und Lagerverwaltung sind hier vereint.

## Handel in Perfektion: auf Ihre Branche zugeschnitten

Der steigende Wettbewerbs- und Preisdruck erfordert flexibles Reagieren sowie schnelle Durchlaufzeiten. Hierbei unterstützt Sie eNVenta SHK perfekt mit speziell auf den SHK-Handel zugeschnittenen Routinen. Praxisgerechte Funktionen sorgen für ein effizientes und schnelles Arbeiten, Fehlerquellen werden dank der automatisierten Prozesskette minimiert. Sichern Sie sich durch die Branchenausprägung einen Spezialisierungsgrad, der kosten- und zeitintensive Individualanpassungen überflüssig macht. Ein ausgeklügeltes Preissystem mit Rabattleisten, Multileisten und Nettopreislisen vereinfacht die komplexe Preisbildung und die mehrstufige Einkaufs-Kalkulation mit Berechtigungssystem sichern die Marge. Für den perfekten Kundenservice im Telefonverkauf und an der Theke sorgt eine smarte Angebots- und Auftragsabwicklung mit integrierten CRM-Funktionen. Neben der Finanzbuchhaltung und einem eigenen Lagerverwaltungssystem bietet eNVenta ERP zahlreiche Funktionen für schnelle und effiziente Prozesse – lesen Sie dazu mehr auf den folgenden Seiten.

### Ein System – viele Vorteile

- Alle **Unternehmensbereiche sind vernetzt** und alle Informationen stehen bereichsübergreifend zur Verfügung
- Durch den hohen Integrationsgrad der Lösung ist eine **einheitliche Datenhaltung** möglich, ganz ohne aufwändige Schnittstellen
- Sie verfügen über **Informationen in Echtzeit**, sind sekundenaktuell auf dem richtigen Stand und sofort auskunftsfähig
- Wir beraten praxisnah und umfassend:  
Profitieren Sie von unserem **Know-how aus zahlreichen Projekten im SHK-Handel**



## Sortiments- und Produktdatenmanagement

Die Produktpalette und die Artikelvielfalt im SHK-Handel sind immens groß und Vollsortimenter eher die Regel als die Ausnahme. Die Produktzyklen werden immer kürzer. Und Aktualisierungen von Preislisten und Artikelkatalogen seitens der Lieferanten immer häufiger. Bei 100.000 Artikeln und mehr gilt es, den Überblick zu halten. eNventa ERP unterstützt Sie mit einer automatisierten Stammdatenpflege und Importmechanismen bei der Verwaltung Ihrer Artikel.

Die übersichtliche Artikelverwaltung in eNventa ERP sorgt dafür, dass Ihr Sortiment bis ins letzte Detail durchorganisiert ist. Schnell und effizient sind Artikel angelegt. Und ebenso schnell können diese gefunden werden, natürlich inklusive aller wichtigen Produktspezifikationen wie Lagerbestand, Einkaufs- und Verkaufspreis oder Produktbildern.

Der Artikel-Preis-Import macht das Handling von Massendaten zum Kinderspiel. Über die umfassende Schnittstelle können Artikelstammdaten und Konditionen von Herstellern, Handelsplattformen und Verbänden ganz einfach in eNventa importiert werden. Dabei erfolgt der Import wahlweise in den aktiven Artikelstamm oder in den Schattenartikelstamm. Routinen machen die Aktualisierung noch komfortabler, denn eNventa ERP zeigt nur die Artikeldaten an, die sich gegenüber dem vorhandenen Datenbestand verändert haben. So kann der Sachbearbeiter diese mit geringem Aufwand überprüfen und gegebenenfalls korrigieren.

## Firmenübergreifender elektronischer Datenaustausch

Mit der EDIFACT-Schnittstelle (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport) kommen Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine und Rechnungen noch schneller und sicherer ans Ziel. Die modulare EDI-Lösung wächst mit und lässt sich jederzeit zu einem B2B-Gateway ausbauen – ohne das EDI-System wechseln zu müssen. eNventa SHK bietet die volle Integration zu den führenden Einkaufsverbänden der Branche sowie Schnittstellen zu den wichtigsten Herstellern. Kommunizieren Sie zum Beispiel mühelos mit dem E/D/E und der Nordwest Handels AG: Umfassende Schnittstellen zu beiden Verbänden gewährleisten den beleglosen Austausch - und das direkt aus der Oberfläche von eNventa. So läuft Ihre Verbundkommunikation einfach und effizient.

Schnittstellen für die Austauschformate GAEB und UGL runden den firmenübergreifenden Datenaustausch ab. Mit der GAEB-Schnittstelle können große Ausschreibungen äußerst effizient in eNventa ERP importiert und kalkuliert werden. Sämtliche Projektkonditionen inklusive Angeboten für die Leistungsverzeichnisse werden im Modul Projektmanagement verwaltet. Selbstlernende Artikelzuordnungen sorgen dafür, qualifiziertere Treffer zu liefern. Auch der Im- und Export von UGL-Dateien wird von eNventa ERP unterstützt, wobei der Austausch mit den Softwaresystemen der Handwerker auf FTP-Basis stattfindet. eNventa ERP prüft in regelmäßigen Abständen, ob neue Dateien zum Import vorhanden sind.

- Komfortable **Verwaltung großer Datenmengen**
- **Detaillierte Artikelsuche** mit hoher Geschwindigkeit
- Artikel-Preis-Import mit **versionsorientierter Stammdatenverwaltung**
- **Schattenartikelstamm**: Import über Datanorm-Schnittstelle, CSV, ASCII
- **EDI-Schnittstelle** beschleunigt und automatisiert die Geschäftsprozesse
- Im- und Export über **Datanorm**: kundenspezifische Datenweitergabe
- Schnittstellen zu den **führenden Branchenverbänden**
- Import von **Leistungsverzeichnissen via GAEB** mit selbstlernender Artikelzuordnung
- **UGL-Schnittstelle**



## Konfigurierbare Abschlusslogik für sichere Prozesse

eNventa ERP optimiert Ihre Geschäftsprozesse durch effiziente und schlanke Arbeitsabläufe. Standardprozesse müssen schnell und zuverlässig zugleich sein. Eine hohe Zuverlässigkeit und Sicherheit – verbunden mit weniger Kundenreklamationen – gewährleistet die konfigurierbare Abschlusslogik, die im Einkauf, im Verkauf und in der Retourenverwaltung alle Eingaben auf Vollständigkeit und Plausibilität prüft. Bevor also ein Auftrag oder eine Bestellung abgeschlossen werden darf, überprüft eNventa die hierfür relevanten Kriterien und gibt, je nach Ergebnis, eine Information, eine Warnung oder eine Fehlermeldung aus. Die Kriterien können für einzelne Benutzer oder Benutzergruppen konfiguriert werden. So können Sie zum Beispiel in der Konfiguration einstellen, dass Azubis Aufträge mit bis zu 1000 Euro selbst freigeben dürfen. Liegt das Auftragsvolumen über diesem Wert, darf der Azubi den Vorgang zwar erfassen, aber nicht abschließen und eNventa sendet den Auftrag zur Freigabe an den Verkaufsleiter. Stellt eNventa bei der Überprüfung eines Auftrags fest, dass das vom Außendienstmitarbeiter eingegebene Lieferdatum nicht mit der für den Kunden hinterlegten Stammtour übereinstimmt, erhält er ebenfalls eine Fehlermeldung. Eines von vielen möglichen Szenarien aus dem Einkauf ist die Prüfung auf den nächst höheren Bestellwertrabatt. Durch die Prüfroutinen wird die Qualität der Daten dynamisch gesichert und Fehlerquellen werden minimiert, so dass die Folgeprozesse, beispielsweise in der Logistik, reibungslos – ohne Verzögerungen und ohne Nachfragen – über die Bühne gehen.

## Hinweise und Memos

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

- Benutzerverwaltung mit Rollenmanagement: **Geschäftsprozessrollen** lassen sich sicher und schnell zuweisen
- Konfigurierbare Abschlusslogik: dynamische **Sicherung der Datenqualität**
- **Hohe Prozessqualität:** Mitarbeiter werden sicher durch die Prozesse geleitet
- **Flexible Prüfung:** Kriterien sind benutzer- oder benutzergruppenabhängig
- Prüfroutinen vor Belegabschluss: **Prüfung auf Vollständigkeit und Plausibilität**
- Zuweisung von **Schwellwerten**
- **Meldungstypen:** Info, Warnung, Fehler
- **Hinweise:** Kundenhinweis, Verpackungshinweis, Lieferhinweis intern, Entladung intern oder Entladung extern



## **Kundenorientierte Angebots- und Auftragsabwicklung mit Schnellerfassung**

Sofortige Auskunftsfähigkeit und hohe Reaktionsgeschwindigkeit sind im Telefonverkauf von immenser Bedeutung für die Kundenzufriedenheit. Deshalb sorgt eNventa SHK für den sofortigen Überblick bei Kundenanfragen und die schnelle Erfassung und Bearbeitung von Aufträgen. Bei eingehenden Anrufen erscheint in eNventa die Information, wer anruft. Mit nur einem Klick gelangt der Telefonverkäufer in die Angebotsmaske, die automatisch alle Kopfdaten des Kunden lädt, und kann sich das Kundenprofil auf den Schirm holen. Er sieht sämtliche einkaufs- und verkaufsseitigen Belege inklusive der Umsatzstatistik sowie der Kundenrentabilität und kann sich innerhalb weniger Sekunden ein umfassendes Bild des Kunden machen. Außerdem bietet eNventa ERP mit der doppelten Prüfung des Kreditlimits die Möglichkeit, Zahlungsausfälle zu minimieren, ohne dabei zu strikt oder unflexibel zu agieren. Die Prüfung des Kreditlimits findet zu verschiedenen Zeitpunkten des Auftragsprozesses statt, mindestens einmal bei Auftragserfassung und vor dem Druck des Lieferscheins. Neben dem regulären Kreditlimit kann der Verkäufer, sofern er über eine entsprechende Berechtigung verfügt, auch Sonder-Kreditlimits für einen befristeten Zeitraum sowie Limits für Projekte gewähren.

In der Angebots- beziehungsweise Auftragserfassung werden dem Verkäufer wichtige artikelbezogene Informationen präsentiert, beispielsweise die dem Kunden für diesen Artikel gewährten Konditionen. So erzielen Sie Transparenz bei Preisfragen. Wollen Sie wissen, was der Kunde zuletzt bei Ihnen bestellt hat, beantwortet Ihnen das die Orderliste, aus der im Handumdrehen Angebote und Aufträge erstellt werden können. Termin- und Abrufgruppen in der Auftragsverwaltung stellen sicher, dass Artikel vor und hinter der Wand just-in-time geliefert werden.

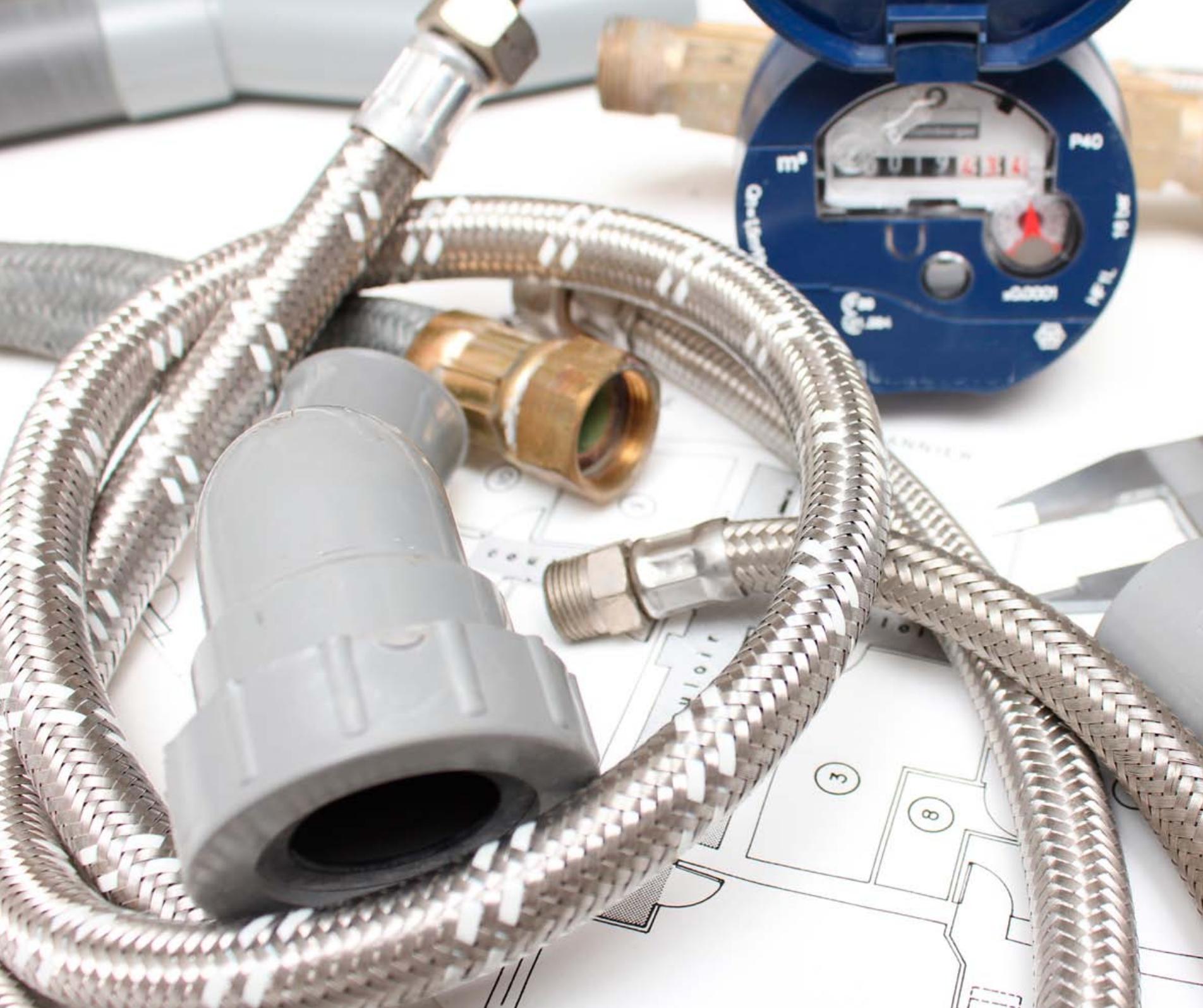
## Aktive Verkaufsförderung mit Crossover-Analyse

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

## Kundeninformation für höhere Kundenzufriedenheit

Benachrichtigungen machen die Bearbeitung von Kundenaufträgen für den Kunden transparenter. Daher benachrichtigt eNventa Ihre Kunden auf Wunsch bei bestimmten Ereignissen, die individuell definiert werden können, automatisch. Parallel zum Lieferscheindruck wird eine SMS an den Kunden generiert mit der Information, wann die Lieferung eintrifft. Oder hat der Kunde per Nachnahme bestellt? Dann erhält er eine E-Mail mit Anlieferungstermin und Inkassobetrag.

- **Kundenprofil** auf einen Blick
- Doppelte Prüfung des **Kreditlimits**: Minimierung des Risikos von Forderungsausfällen
- **Artikelsuche auf Sachbearbeiter-Ebene** anpassbar: vordefinierte Such- und Filterfunktionen zur schnelle Artikelauswahl
- **Zusatzpositionen** wie die Zähler-Eichgebühr werden automatisch aufgenommen
- **Kundenspezifische Muss-Felder** im Auftrag
- **Aktualisierung von Angeboten** über die Kopieroption
- **Termin- und Abrufgruppen** für die just-in-time-Lieferung von Artikeln vor und hinter der Wand
- **Automatische Benachrichtigung** an Kunden bei bestimmten Ereignissen, die individuell definiert werden können
- Kommunikationsweg für **Kunden-Benachrichtigung** frei wählbar: SMS, E-Mail, Fax etc.



## Preisfindung leicht gemacht

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

## Sonderpreise und Aktionspreise

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

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



## Intelligentes Preissystem: Rabattleisten, Nettopreislisten und Multileisten

Die im SHK-Handel komplexe Preiskalkulation vereinfacht eNventa jenseits der Preisgruppen nochmals durch Rabattleisten, Nettopreislisten und Multileisten. So können einzelnen Kunden und Artikeln mehrere Sparten zugewiesen werden. Je nach Sparte werden dann die entsprechenden Rabattleisten gezogen, die wiederum mit den Rabattgruppen in Verbindung gebracht werden. Die Matrix liefert Ihnen die entsprechende Kondition beziehungsweise den Rabatt. Dabei gilt innerhalb der Rabattleisten die Bestpreisfindung, allerdings nur dann, wenn dies kundenindividuell so eingestellt ist. Bestellt der Kunde online, an der Theke, in der Ausstellung oder telefonisch? Nutzt er die Abholung? Diese Faktoren berücksichtigt die Multileiste. Darüber hinaus bietet Ihnen eNventa ERP die Möglichkeit, über Nettopreislisten feste Preise zu definieren. Die entsprechende Preistransparenz haben Sie in jedem Vorgang – egal ob im Angebot oder im Auftrag. Hier wird jeweils angezeigt, wie sich der Preis zusammensetzt.

## VGA-Provisionen

Vermitteln Handwerker Ihnen Umsätze mit Endkunden beziehungsweise ermöglichen sie den direkten Verkauf an Endkunden aus dem Zuständigkeitsbereich des Handwerkers, greift die VGA-Verprovisionierung. eNventa unterstützt Sie als Großhändler mit einer komfortablen Abwicklung der VGA-Provision. VGA-relevante Aufträge können ganz einfach selektiert werden. Der Gutschriftswert wird ermittelt und kann gegebenenfalls überarbeitet werden, um anschließend die Gutschrift an den Handwerker zu generieren. Bei der Abrechnung an den Handwerker werden nur die Aufträge berücksichtigt, welche der Kunde bereits komplett bezahlt hat. Last but not least finden sich alle VGA-relevanten Belege natürlich auch in der Finanzbuchhaltung wieder.

- **Spartenspezifische Rabattleisten:** individuelle Konditionierung pro Sparte
- Änderung von Rabattleisten auch **aus dem Auftrag** möglich
- **Bestpreisfindung** greift, wenn im Kundenstamm ein entsprechendes Kennzeichen gesetzt ist
- **Multileiste:** berücksichtigt weitere, von Bestellart und Versandweg abhängige Rabatte bzw. Zuschläge
- **Nettopreislisten**
- **Terminaufträge:** Preisfindungsdatum kann in Ver- und Einkauf getrennt fixiert werden
- Komfortable Abwicklung von **VGA-Provisionen**



## Abwicklung am Point of Sale: Thekengeschäft

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

## Die virtuelle Ladentheke: E-Commerce

Ein leistungsfähiger Webshop erlaubt es Ihren Kunden, rund um die Uhr Bestellungen vorzunehmen. Für den Wachstumsmarkt E-Commerce bietet eNventa komfortable Tools. Alle Produktdaten und die dazugehörigen Sachmerkmale werden direkt aus der Warenwirtschaft gezogen: Ihr Artikelstamm in eNventa ERP stellt so die zentrale Datendrehscheibe für Webshop, gedruckte Kataloge und Online-Marktplätze dar. Der in das ERP-System integrierte Webshop macht das Handling von Produktdaten und Kundenrabatten im B2B-Bereich kinderleicht. Das Modul eNventa E-Commerce greift auf die Preis- und Rabattlogik des ERP-Systems zu. Ihre Webshop-Kunden sehen nach der Anmeldung im Webshop nicht nur ihre individuellen Preise und Konditionen, sondern haben auch Zugriff auf sämtliche Bestellungen, Retouren und Aufträge mit dem jeweiligen Status. Mit eNventa E-Commerce stellen Sie Ihren Kunden ein komfortables Serviceportal im Internet zur Verfügung.

- **Thekenverkauf** über Lieferschein oder Rechnung
- Kasse wird nach Übernahme der Daten in die Finanzbuchhaltung über **MT-940** automatisch ausgeglichen
- **Produktdatenpflege** mit reduziertem Zeitaufwand und hoher Qualität
- Webshop als **individuelles Kundenportal** mit kundenspezifischen Konditionen
- **Sachmerkmalsverwaltung** für die komfortable Artikelsuche
- **Suchmaschinenoptimierung** durch „sprechende“ URLs



## Disponieren statt bestellen: Vollautomatisches Bestellwesen

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

## Einkaufsstücklisten für Handels-Sets

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

- **Automatische oder manuelle Erfassung** von Bestellungen unter Berücksichtigung von Lagerbestand, Verfügbarkeit und Verbrauchsprognosen
- **Einfache Verwaltung und Pflege** der mit Lieferanten ausgehandelten Konditionen
- Pflege der **Rabattkonditionen mit Gültigkeit**: läuft automatisch aus bzw. wird deaktiviert, wenn ein Lieferant einen Artikel bzw. eine Serie einstellt
- **Lieferantenmahnwesen**: Mahnungen für offene Bestellungen an Ihre Lieferanten erstellen, deren bestätigte Liefertermine überschritten sind
- **Workflow zur Rechnungsfreigabe** mit verschiedenen Berechtigungsstufen



## Mehrstufige Einkaufskalkulation

Wer im Einkauf nicht auf seine Konditionen achtet, verschenkt Marge. Deshalb richten Händler ihr Augenmerk mehr denn je auf den größten Kostenblock, nämlich den Wareneinkauf. Jeder gesparte Euro ist ein Euro mehr Rohertrag! Mit der erweiterten Konditionsfindung unterstützt eNventa SHK Ihren Einkauf wirkungsvoll. Und die Rentabilität steigt. Vom EK 1 bis zum EK 6 – die mehrstufigen Einkaufskalkulationen spiegeln die realen Einkaufspreise in unterschiedlichen Stufen wider und schaffen so unterschiedliche Vergleichsbasen. Der EK 1 bildet beispielweise den Einstandspreis inklusive aller Rabatte ab, EK 2 berücksichtigt Frachtaufschläge, EK 3 Zahlungsbedingungen und EK 4 Aspekte der Rechnungsregulierung. In der fünften und sechsten Stufe werden schließlich prüfbare Boni sowie nicht prüfbare Boni mit einberechnet. All das geschieht im Kalkulationsschema – eNventa kalkuliert für Sie im Hintergrund anhand der hinterlegten Konditionskonten und Lieferantenkonditionsgruppen. Über das Rollenmanagement kann der Zugriff auf die Konditionskonten granular gesteuert werden.

## Kalkulatorische Einkaufspreise

Auf Basis der mehrstufigen EKs können kalkulatorische Einkaufspreise (KEK) generiert werden. Die Berechnung erfolgt wahlweise über einen Formeleditor oder aber durch manuelle Zuweisung. Die KEKs repräsentieren die kalkulatorische Sicht des Vertriebs auf die Einkaufspreise und sollen Verkaufspreise deckeln. So sichern Sie Ihre Marge und können Gewinne maximieren. Die kalkulatorischen Einkaufspreise staffeln sich in KEK 1 bis KEK 3, wobei der einzelne Verkäufer nur „seinen“ KEK sieht: während für den Chef-Verkäufer alle drei Stufen ersichtlich sind, hat der Senior-Verkäufer nur KEK 1 und 2 auf dem Bildschirm und der Junior-Verkäufer sieht lediglich die Stufe 1.

- **Mehrstufige Einkaufskalkulationen**  
schaffen unterschiedliche Vergleichsbasen
- **Kalkulatorischer Einkaufspreis** mit  
berechtigungsabhängiger Preisdarstellung
- **Deckelung des Verkaufspreises** und  
Definition von Mindest-Margen auf Artikel- und  
Schbearbeiterebene
- Kalkulationen werden **dynamisch** durchgeführt



## Versand vom Lager zum Kunden

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

## Lagerorganisation mit dem LVS

Optimierter Lagerumschlag und schneller Warenfluss sind erfolgsentscheidende Kriterien im schnelllebigen SHK-Handel, der von anspruchsvollen logistischen Prozessen und einem hohen Durchsatz in kurzer Zeit geprägt ist. Hierbei unterstützt Sie das scannergestützte Lagerverwaltungssystem (LVS) zuverlässig und professionell. Alle Kernprozesse der Logistik, vom Wareneingang, über die Umlagerung und Entnahme bis hin zu Retouren und Inventur, werden einfach und fehlerminimal abgewickelt. Die Datenerfassung via Online-Scans und die unmittelbare Plausibilitätsprüfung sorgen für geringere Lagerbestände, eine optimierte Nutzung der Lagerflächen, Informationen in Echtzeit und eine hohe Bestandssicherheit. Das LVS von eNventa bietet Ihnen zwei verschiedene Kommissionier-Philosophien zur Auswahl: die auftragsbezogene Zonenkommissionierung oder das zweistufige Verfahren. Der Scanner führt den Lagermitarbeiter wegeoptimiert durch die Gassen. So werden die Auftragsdurchlaufzeiten erheblich reduziert und die Kommissionierleistung erhöht.

## Innerbetrieblicher Warenverkehr

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

- Geringe Fehlerquote durch **Online-Scanning**: hohe Qualität sichert Kundenzufriedenheit
- Erhöhung der Kommissionierleistung durch parallele und **wegeoptimierte Kommissionierung**
- **Permanente Inventur**
- **Kapitalbindung im Lager** wird optimiert
- Paketoptimierung und **Paketdienst-anbindung**
- **Tourendisposition** und Tourenplanung: Verladezeit auf LKWs wird gesenkt

## Nissen & Velten: Ihr Partner auf Augenhöhe



Unternehmenssoftware für Ihren Erfolg ist unser Business. Und das seit über 20 Jahren. Seit 1989 steht die Nissen & Velten Software GmbH für innovative Unternehmenssoftware für den Mittelstand. eNVenta ERP ist unsere dritte Softwaregeneration und vereint technologische Spitzenleistung und langjährige Erfahrung. Als inhabergeführtes Softwarehaus setzen wir erfolgreich auf nachhaltiges Wachstum und auf Unabhängigkeit. In der Firmenzentrale in Stockach am Bodensee arbeiten heute 60 Mitarbeiter, im Verbund der rund 25 N&V-Partner in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind über 300 Mitarbeiter tätig.

Wir verstehen uns als Lösungspartner auf Augenhöhe, der stets ein offenes Ohr für die Belange seiner Kunden hat, um die Zusammenarbeit für beide Seiten gewinnbringend zu gestalten. Als Lösungspartner unserer Kunden leben wir Innovationskraft, Fachkompetenz und Engagement. Das beweisen über 600 Projekte von fünf bis zu 500 Usern.

Eine professionelle und gut strukturierte Projektplanung und Projektabwicklung sind unsere Prämissen. Die ganzheitliche Betreuung und Beratung der Kunden steht im Mittelpunkt. Uns ist es wichtig, die Key-User früh mit ins Boot zu holen, einen realistischen Projekt- und Zeitplan zu definieren sowie die kontinuierliche Kommunikation mit der internen Projektleitung zu pflegen.

Ob Vertrieb, Entwicklung, Consulting, Support oder Training – unser Leitgedanke ist stets, dass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können, Ihr tägliches Business.





*Business-Software  
für erfolgreiche Unternehmen*

überreicht durch:

hepasoft oHG  
Albert-Einstein-Str. 14  
12489 Berlin

Telefon: +49 (30) 67817899-0  
Telefax: +49 (30) 67817899-99  
E-Mail: [info@hepasoft.de](mailto:info@hepasoft.de)



**NISSEN  
VELTEN**