

Virksomhedssystem til små og mellemstore virksomheder

Løsningsoversigt



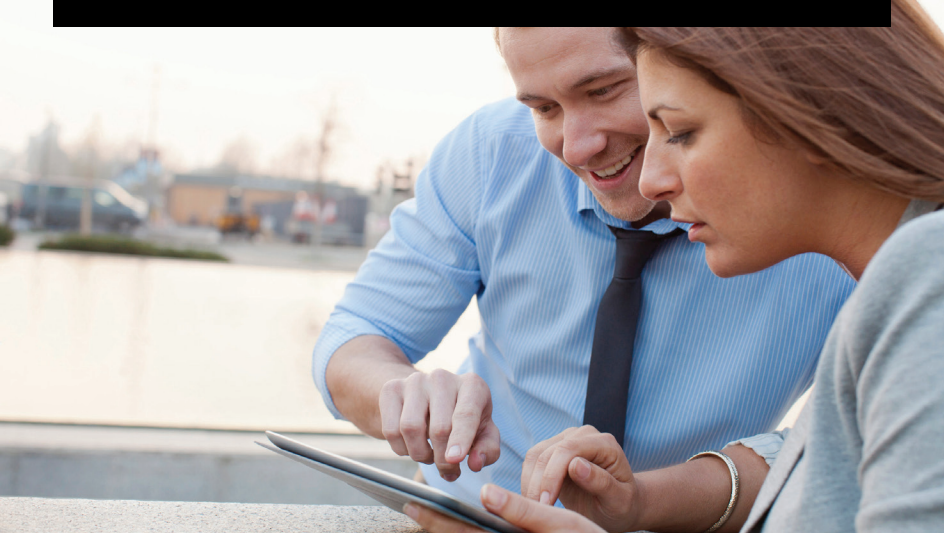
Indledning

SAP er stærkt medvirkende til at gøre virksomheder af enhver størrelse og inden for alle brancher mere effektive end nogensinde før. Dette kommer til udtryk i form af mere effektivt samarbejde mellem medarbejdere og virksomheder og mere effektiv brug af forretningsdata med henblik på at opnå en konkurrencemæssig fordel. Effektiviseringen omfatter alt lige fra administrationsafdelingen til bestyrelsen, fra lageret til salgslokalet og fra stationære computere til mobile enheder. Midlet er en gennemgribende it-understøttelse på tværs af virksomhedens installationer og mobile enheder samt rollebaseret anvendelse.

SAP® Business One er et komplet, implementeringsvenlig og prismæssigt overkommelig virksomhedssystem, også kaldet ERP-system. Det er baseret på vores database med in-memory-funktionalitet (SAP HANA®) og kan installeres på virksomhedens egen infrastruktur, eller leveres som en Cloudløsning. Løsningen, som er specialudviklet til små og mellemstore virksomheder, automatiserer forretningsprocesserne og medvirker derved til at sikre øget kontrol og rentabilitet, samtidigt med at der skabes ideelle forudsætninger for øget vækst.

"SAP Business One har hjulpet os med at strømline vores måde at drive forretning på og har fået kritiske processer til at køre mere gnidningsløst."

Karsten Thomsen – IT manager, Coolshop



SAP Business One giver både ledere og ansatte mulighed for at behandle virksomhedsdata mere effektivt, så der kan træffes mere velovervejede forretningsrelaterede beslutninger. Via et enkelt system er virksomheds ejere og ledere nu sikret rollebaseret adgang til et tidstro og retvisende overblik over vigtige forretningsdata fra hele virksomheden.

Med SAP Business One-vedligeholdelsesprogrammet får brugerne i din virksomhed automatisk adgang til ny funktionalitet, i takt med at produktet videreudvikles. Hvis din virksomhed er et datterselskab af, kunde hos eller leverandør til en verdensomspændende koncern, der i forvejen benytter SAP's virksomhedssoftware, kan du udnytte fordelene ved forhåndskonfigureret integration. Blandt de vigtigste punkter kan nævnes administration af stamdata (artikler, kunder og leverandører), kontoplan, konsolidering af økonomiske data og udveksling af data mellem forskellige virksomheder.



[Se løsningsoversigtsvideoen](#)

Primære fordele

SAP Business One, som er specialudviklet til små og mellemstore virksomheder i vækst, udgør en milepæl inden for ERP-systemer.

Brugertilpassede arbejdscentre

Via det brugertilpassede arbejdscenter har brugerne nem adgang til dashboardrapporter og adgang til fælles ressourcer med et enkelt klik samt mulighed for indlejring af brugertilpassede internetsider. Integration af e-mails fra Microsoft® Outlook® samt andre Microsoft Office-dokumenter sker nemt, blot ved brug af træk og slip-funktionen.

Integreret CRM (kunderelationsstyring)

Integreret CRM gør det lettere at administrere salgsmuligheder og udføre pipeline-analyse samt spore kunde- og leverandør-profiler, kontaktoplysninger og kontosaldi. Det understøtter desuden kontraktstyring og serviceplanlægning.

Effektive analyse- og rapporteringsværktøjer

Enestående forespørgsels- og rapporteringsværktøjer, der er 100 % integreret i SAP Crystal Reports®-software, gør det nemt og hurtigt at finde frem til samtlige relevante oplysninger om stort set alle poster i en rapport.

International handel

SAP Business One understøtter forretningstransaktioner mellem forskellige virksomheder i flere valutaer, og der kan udarbejdes dokumentationsmateriale til såvel kunder som leverandører på de aktuelle modersmål.



Løsningen, som understøtter 27 forskellige sprog, er fuldt ud retsgyldig i 42 lande, hvilket i øjeblikket løser opgaver for virksomheder i 120 lande.

"Vi ville have haft svært ved at holde styr på vores mange aktiviteter, hvis vi ikke havde fået en SAP Business One løsning. Vi har fortsat store ambitioner, og vores økonomisystem skal kunne vokse med os."

Rune Brodersen – Økonomichef, Rosemundede

Primære fordele

In-memory-teknologi via SAP HANA

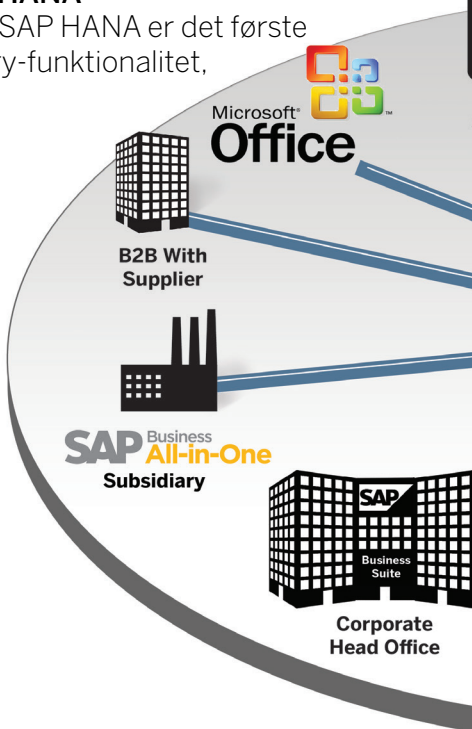
SAP Business One-versionen til SAP HANA er det første ERP-system med fuld in-memory-funktionalitet, til små og mellemstore virksomheder.

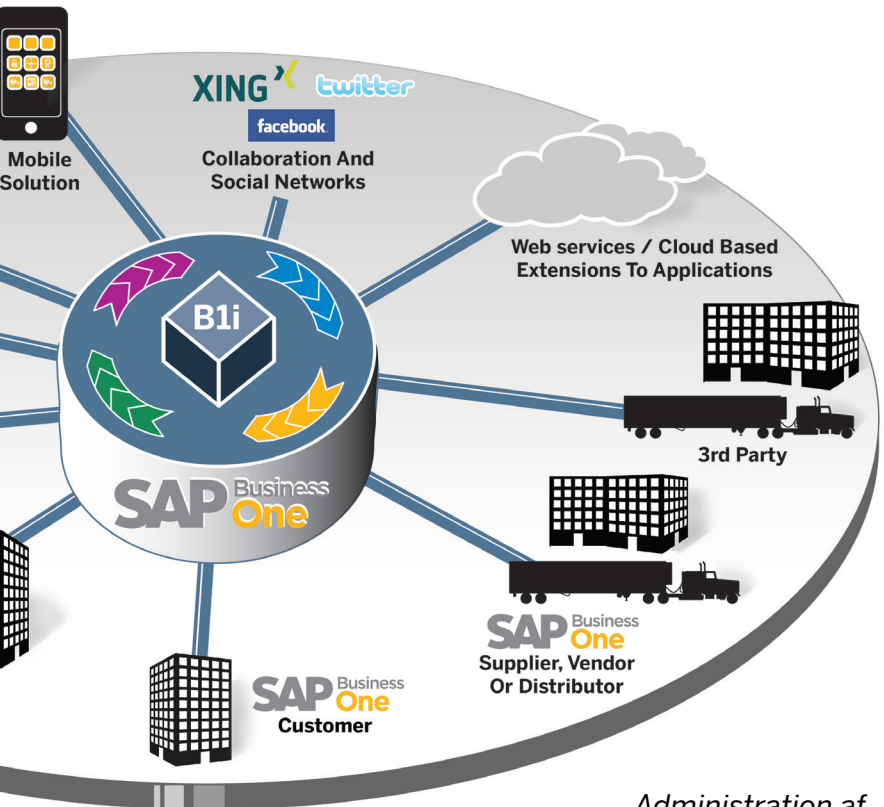
SAP HANA er en yderst skalerbar og prismæssigt overkommelig løsning med integrerede analysefunktioner og stor transaktionskapacitet, og den giver små og mellemstore virksomheder hurtig og nem adgang til tidstro forretningsoplysninger.

Økosystem

SAP Business One er en fleksibel forretningsplatform, der gør det muligt at få det optimale ud af virksomhedens økosystem.

Ved hjælp af SAP Business One-integrationsteknologi kan brugerne integrere hvert eneste virksomhedsaspekt, lige fra kunder og leverandører til moderselskaber, mobilenheder og internettjenester.





Administration af virksomhedens økosystem

Forretningsmæssige fordele

SAP Business One giver bedre muligheder end nogensinde før for at øge produktiviteten og reducere omkostningerne samt udnytte forretningsmuligheder og forudse potentielle problemer.

Større indtjening

Nem adgang til tidstro oplysninger i alle dele af systemet gør det lettere at finde frem til nye salgsmuligheder.

Lavere omkostninger

Der er ikke behov for dyre opgraderinger og tilpasninger for at opretholde systemkompatibiliteten, når der skal tilføjes nye funktioner.

Bedre kunderelationer

Integreret CRM styrker salgs- og supportafdelingen med større kundetilfredshed til følge.

Øjeblikkelig adgang til relevante oplysninger

Tidstro, SAP HANA-baseret analyse giver adgang til KPI-data med deraf følgende større kontrol over udviklingen fra dag til dag.

Proaktive, forretningsvigtige meddelelser

Proaktive, forretningsvigtige meddelelser sikrer effektiv virksomhedsstyring.



"Det er utrolig nemt at anvende for brugerne, og det understreges blandt andet af, at der ikke er nogen brugermanual. Det viser, hvor intuitivt det er. Al funktionalitet er tilgængelig på skærmen, og så er det også en fordel, at det kører på dansk."

Jens Dyrgaard – Application Specialist, ISS Facility Services

Forretningsmæssige fordele



Større effektivitet

Ét centralt datalager øger effektiviteten drastisk. Takket være eliminering af risikoen for fejl ved overflødig dataindtasing og garanti for, at de rette oplysninger ender hos de rette medarbejdere.

Lokal support

Et verdensomspændende netværk af dygtige forretningspartnere yder uovertruffen lokal support.

Hurtigere investeringsafkast

Gennemprøvede forretningsprocesser sikrer nem implementering i løbet af få uger.

En totalløsning til virksomheder i vækst

SAP Business One indeholder komponenter til regnskabsføring, CRM, salg, produktion, indkøb, bankafvikling og lagerstyring.



Stor fleksibilitet

Uanset om løsningen er implementeret på kontoret eller "i skyen", har du adgang til den via SAP Business One-mobilappen, når du er på farten. Både IOS og Android er understøttet med mobilappen.

Nem integration

SAP Business One er 100 % integreret med Microsoft® Office® og SAP Business Suite, og den åbne arkitektur sikrer nem integration med løsninger fra andre softwareleverandører.

Mulighed for international ekspansion

SAP Business One understøtter 27 forskellige sprog og transaktioner i flere valutaer, og løsningen er fuldt ud retsgyldig i 42 lande.

Oversigt over funktionaliteten

SAP Business One, som er en meget omfattende og fleksibel virksomhedsstyringsløsning med en brugervenlig grænseflade, er et ideelt ERP-system (applikation til virksomhedsressource-planlægning) for små og mellemstore virksomheder.

Økonomi

Administration af finansielle transaktioner såsom hovedbog, kontoopsætning og -administration, finansposter, flerdimensionelle omkostningscentre, justeringer af budgetter og fremmed valuta.

Banktransaktioner

Administration af alle økonomirelaterede processer såsom kvitteringer, bankoverførsler, indbetalinger, forudbetalinger, kreditkortbetalinger og afstemning af bankkonti.

Salg

Nem oprettelse af tilbud og kundeordrer, opsætning af leverancer, opdatering af lagerbeholdning samt administration af samtlige fakturaer og tilgodehavender.

Indkøb

Administration af leverandørtransaktioner såsom oprettelse af tilbud og ordrer, opdatering af lagerbeholdning, beregning af anskaffelsespriser ved import, håndtering af returneringer og kreditter samt behandling af betalinger.



Oversigt over funktionaliteten

CRM (kunderelationsstyring)

Styring af alle oplysninger om kunder og leverandører, heriblandt profiler, kontaktoplysninger, kontosal-di og pipelinestyring.

Lagerstyring

Styring af lagerbeholdning, artikeladministration, prislister, specialprisaftaler, omlagringer og beholdningstransaktioner.

MRP (materialebehovsplanlægning)

Et simpelt, men meget effektivt planlægningssystem, som gør det lettere for produktionsplanlæggere og indkøbere at planlægge og administrere produktions- og indkøbsrelaterede poster ud fra en række forskellige kriterier.

Rapportering

Mulighed for oprettelse af udførlig rapportering vedrørende stort set alle aspekter af virksomheden, eksempelvis kunde- og leverandørtilgodehavender, salg og cashflow. Integreret SAP Crystal Reports-software sikrer dybdeborende analyse og grafisk rapportering.

Service

Optimering af serviceafdelingernes potentiale i form af support, servicekontraktstyring, serviceplanlægning og sporing af kundeaktiviteter.



"Noget af det smukke ved SAP's software er, at produkterne er meget åbne, så man kan frit designe sine egne tilføjelser og udvidelsesprogrammer ud fra virksomhedens behov. Det gør livet langt lettere for os."

Karsten Thomsen -

IT Manager
Coolshop



[Læs kundens succeshistorie](#)

OVERSIGT OVER FUNKTIONER

De rapporterings- og datanavigationsfunktioner, der ligger til grund for brugergrænsefladetilpasning)



Økonomi

- Kontoplan
- Finansposterings
- Posteringskabeloner
- Periodiske posterings
- Valutakurser for flere valutaer
- Økonomirapporter
- Budgetstyring
- Omkostningsregnskab
- Flere posteringsperioder
- Indgående betalinger
- Udgående betalinger
- Betalingskørsel
- Behandling af kontoudtog
- Checks
- Kreditter
- Betalingshenstand
- Kontoafstemning
- Anlægsaktiver



Salg

- Administration af salgsmuligheder og -kanaler
- Administration af kontaktoplysninger
- Administration af aktiviteter
- Kalender
- Kampagneadministration
- Standardtaler
- Tilbud
- Indkøbsordrer
- Leveringer
- Returneringer
- Fakturaer
- Rykkere
- Prisliste i flere valutaer
- Specialpriser
- Periode- og mængderabatter
- Kundestyring



Service

- Registrering af servicekald
- Stamdata på kunders udstyr
- Kontraktsstyring
- Løsningsdatabase
- Service rapporter
- Planlægning af service ordrer
- Planlagt vedligehold

SDK (Software Development Kit) og S

NER I SAP BUSINESS ONE*

und for SAP-teknologier (Drag & Relate, meddelelser og



Indkøb

- Indkøbsrekvisition
- Leverandørtilbud
- Internetaktiverede tilbudsforespørgsler
- Indkøbsordrer
- Indkøbsordrer for varetilgang
- Returneringer
- Indgående faktura
- Udgående forfaktura



Lagerstyring

- Artikeladministration
- Artikellister
- Prislister
- Vareafgang
- Varetilgang



Produktion

- Styklister
- Artikelgrupper
- Produktionsordrer
- Vareafgang
- Varetilgang
- Produktionsrelaterede dashboards
- Definition af artskonti
- Livscyklusadministration
- Artikelpriberegning
- Prognoser
- MRP
- Tredjepartshandel
- Ordreproduktion
- Ordreanbefalinger

SAP Business One-integrationsteknologi



Regnskabsføring og økonomi

SAP Business One indeholder et komplet sæt værktøjer, der kan være til stor hjælp i forbindelse med økonomistyring og strømlining af de dermed forbundne arbejdsgange. Løsningen automatiserer almindelige bogføringsopgaver såsom administration af hovedbogs- og finansposter, understøtter momsregning og giver mulighed for transaktioner i flere valutaer.

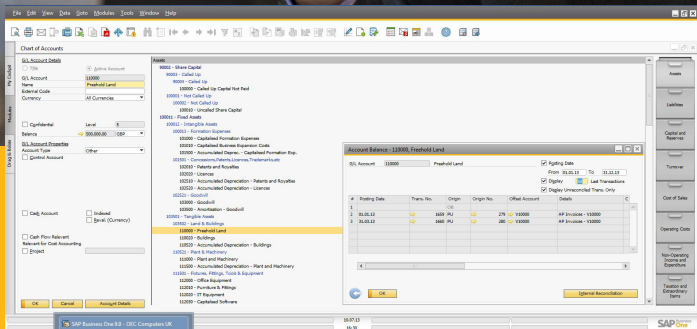
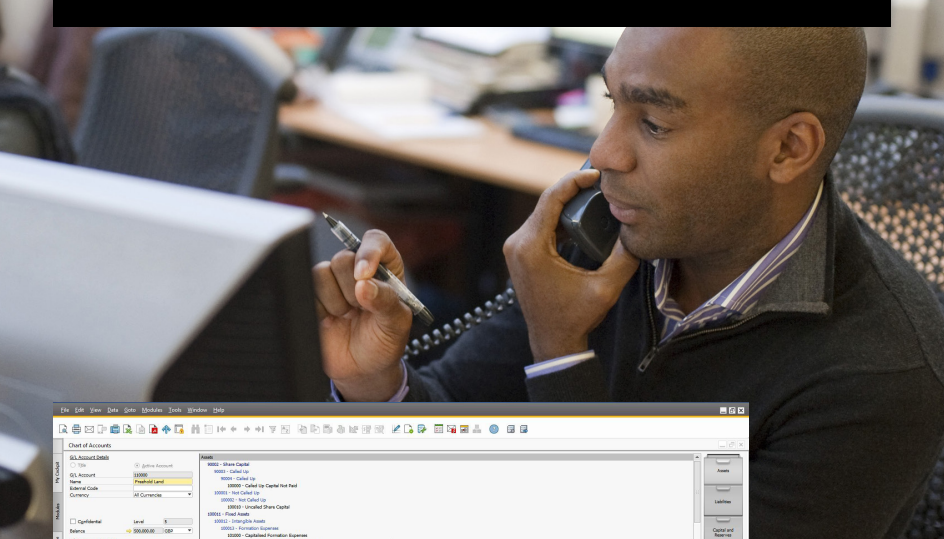
De fleste finansposter bogføres automatisk fra salg, indkøb og bankafvikling. I SAP Business One er der endvidere mulighed for automatisk oprettelse af finansposter og tilbagemeldelse af periodiseringer ved månedens udgang. Ved hjælp af forudregistrerede bilag kan brugerne gemme flere manuelle finansposter i ét batch, så de kan blive behandlet samtidigt. Det muliggør verificering og samling af poster før bogføring i hovedbogen.

Flerdimensionelle omkostningscentre

SAP Business One giver mulighed for administration af flerdimensionelle omkostningscentre, hvilket gør det let at analysere økonomirelaterede data. Hos den enkelte virksomhed kan man nemt strukturere omkostningscentrene i hierarkier med henblik på avanceret og præcis rapportering.

Valutakursdifferencer

Løsningen giver brugerne mulighed for periodisk at evaluere uafsluttede poster i fremmed valuta for derefter at fastlægge differencer og vælge den relevante korrektionstransaktion.



Se
rapport

"SAP Business One har hjulpet os med at få bedre overblik over forretningen fra indgående ordre til produktion og lagerstyring. Det hele er bare blevet meget lettere."

Johnny Brandt – Direktør, Brandt Metal



Læs kundens succeshistorie

Økonomi



Budgetter

Brugerne kan konfigurere budgetfordelingsmetoder, definere budgettal i enhver valuta (lokal, fremmed eller begge dele) og få vist et sammendrag af en budgetrapport med en sammenligning af faktiske og budgetterede tal.



Integrerede rapporter

SAP Business One byder på en række integrerede rapporteringsværktøjer til oprettelse af virksomheds-, bogførings-, lager- og økonomirelaterede rapporter, kontoudtog og brugertilpassede rapporter. Rapporterne kan eksporteres til mange forskellige formater, heriblandt Microsoft® Excel®, Microsoft® Word® og PDF.



[Se videoen om administration af cashflow](#)

CRM (kunderelationsstyring)

I SAP Business One er CRM-funktionalitet en integreret del af den samlede løsning. Denne funktionalitet giver mulighed for administration og vurdering af kundehvervning, -fastholdelse, -loyalitet og -rentabilitet for hele virksomheden. De tæt integrerede funktioner på tværs af markedsføring, salg og service giver overblik over hele kundens livscyklus.

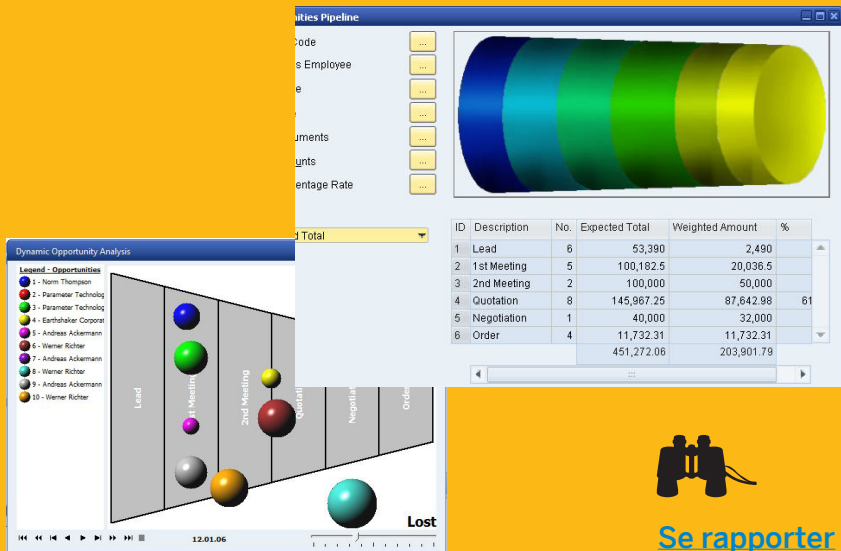
Administration af salgsmuligheder

Med CRM-funktionerne til administration af salgscyklussen i SAP Business One registreres hver eneste salgsmulighed i hele kundens livscyklus, lige fra identifikation af kundeemner til kvalifikation, tilbudsgivning og aftaleindgåelse samt, i sidste ende, eftersalgsservice og -support. Integreret CRM gør det muligt for brugerne at angive oplysninger om salgsmuligheder, heriblandt kilde, potentiel aftalestørrelse, aftaleindgåelsesdato, konkurrenter og aktiviteter.

På grundlag af rapporter, som er et vigtigt element i CRM-funktionaliteten, kan brugerne analysere salgsmuligheder efter kundeemnekilde, område, branche, kunde og artikel. Rapporterne giver mulighed for udfærdigelse af prognoser for, samt visning af forventet indtjening inden for forskellige datointervaller, f.eks. måneds- og kvartalsvis.

Hovedpunkter

Salg: Oprettelse af tilbud, kundeordrer og leveringer, opdatering af lagerbeholdning samt administration af fakturaer og tilgodehavender.



Indkøb: Administration af leverandørtransaktioner såsom oprettelse af tilbud og indkøbsordrer, opdatering af lagerbeholdning, beregning af anskaffelsespriser ved import, håndtering af returneringer og kreditter samt behandling af betalinger.

Forretningspartnere: Styring af samtlige oplysninger om kunder og leverandører, heriblandt e-mailadresser, kontaktdata, adresser, salgsrapporter, aktiviteter og kontosaldi, samt en kalender over brugeraktiviteter med søgefunktion.

Administration af markedsføringskampagner: Oprettelse og administration af markedsføringskampagneaktiviteter samt analyse af deres effekt.

Salg



Med SAP Business One får du alle de værktøjer, du skal bruge for at sikre en nem og effektiv administration af hele salgsprocessen. Det betyder, at der er sammenhæng i processerne, lige fra tilbud over ordrer til leveringer og fakturaer og hele kundelivscyklussen.

Der er meget stor fleksibilitet, uanset hvilke bilag i salgsprocessen der er tale om. Der kan oprettes subtotaler og indsættes fritekst, man kan få vist anbefalede alternative artikler, der kan beregnes bruttofortjeneste for hvert bilag, og det er nemt at få vist de senest tilbudte salgsspriser. Når der er oprettet et bilag, kan det desuden nemt eksporteres til Microsoft Word eller sendes via e-mail som en PDF-fil.

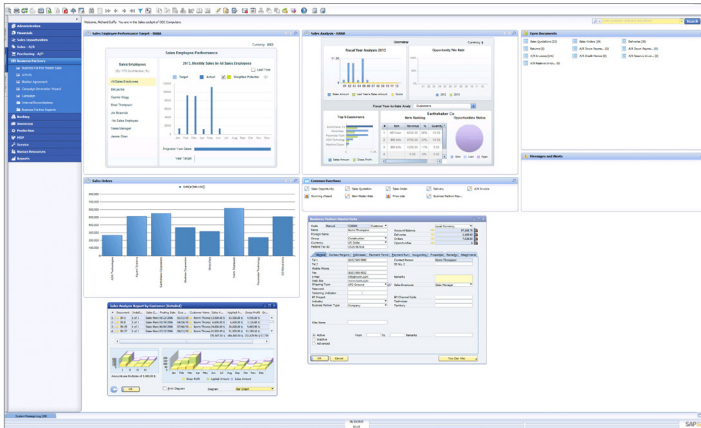
Salgsordrer giver et fuldstændigt overblik over en artikels lagerstatus på forskellige lagre i tilfælde af varemangel. "Available-to-Promise"-funktionalitet giver ordremodtageren mulighed for at vælge dellevering af artiklen, eller vælge mellem alternative artikler på en liste. Der kan også angives flere leveringsdatoer og -adresser for hver linjepost, og om nødvendigt kan der sågar oprettes en "back-to-back"-ordre.

"SAP Business One har givet os mere synlighed i alle forretningsprocesser."

Claus Grove – Adm. direktør, Ensinger Danmark



[Læs kundens succeshistorie](#)



Se
rapport

I løbet af leveringsprocessen kan medarbejderne i forsendelsesafdelingen generere det påkrævede emballagedokumentationsmateriale. Der er nem adgang til sporingsoplysninger og oplysninger om forsendelsesstatus, og lagerbeholdningsmængderne opdateres automatisk, når der foretages en levering.

En returnering kan behandles på flere forskellige måder – med eller uden kredit og sågar ved brug af returneringsbilagene i tilfælde af reparationsrelaterede returneringer.

Salgsfakturaen udløser automatisk oprettelse af en tilsvarende finanspostering. Det vil sige, at der automatisk kan oprettes en kvittering, hvis kunden betaler en del af fakturabeløbet med det samme.

Den effektive rykkerassistent er i stand til at håndtere flere rykkere for hver kunde og registrere en komplet historik. Assistenten kan aktiveres med faste intervaller, f.eks. en gang om måneden så alle udestående kundefakturaer kontrolleres.

Indkøb



Med SAP Business One er dine medarbejdere sikret de værktøjer, de skal bruge for at kunne administrere hele indkøbsprocessen, herunder indkøbsordrer, kvitteringer, fakturaer og betalinger.

Indkøb

I SAP Business One kan brugerne bestille materialer eller tjenester hos leverandører, vel vidende at dette øjeblikkeligt afspejles i den disponible beholdningsmængde. Som bruger kan man opdele indkøbsordrer, f.eks. hvis der skal sendes artikler til forskellige adresser. Disse opdelinger eller revisioner er nødvendige, for at der kan oprettes særskilte følgesedler for hver forsendelse. For hver eneste linjepost på en indkøbsordre er der mulighed for at angive, at den pågældende vare skal sendes til et bestemt lager.

Integration af lagre og bogføring

Varetilgang giver brugerne mulighed for at modtage en levering på lageret eller allokere leveringer til flere lagre. Disse kan knyttes til en indkøbsordre, og som bruger kan man ændre mængden på indkøbsordren i overensstemmelse med den mængde, der rent faktisk er modtaget. Reparationsrelaterede returneringer eller returneringer uden kredit kan administreres ved brug af et varereturneringsbilag.

Når leverandørfakturaer behandles i SAP Business One, oprettes der også en finansposterings. Disse data kan bruges ved behandling af efterfølgende betalinger til leverandøren.



"Siden systemet gik i luften har vi oplevet en årlig vækst på omkring 30 %. Og en stor del af dette kan vi takke SAP Business One for."

Karsten Thomsen -

IT Manager
Coolshop



[Læs kundens succeshistorie](#)

Indkøb



Der kan udstedes kreditnotaer til leverandøren for returnerede varer, og de påkrævede data importeres nemt fra den oprindelige faktura på samme måde som for ethvert andet salgs- eller indkøbsbilag.

I SAP Business One kan brugerne beregne indkøbsprisen på importerede varer, og de forskellige anskaffelsespriselementer (f.eks. fragt, forsikring og told) kan allokeres til FOB-prisen for hver artikel, så den faktiske lagerværdi opdateres.

Rapportering

Rapporter genereres på baggrund af tidstro data, og de kan vises i forskellige formater, i form af dashboards og på mobil-enheder.

Item No.	Supplier	Request Date	Request Qty.	Info Price	Discount %	Val
400001	100000	2017-03	20	SAP 200.00	0.00	14

Description	Request Date	Request Qty.	Price	Currency
IBM	2017-03	20	200.00	USD
IBM	2017-03	20	200.00	USD



Se
rapport



MRP (materialebehovsplanlægning)

SAP Business One byder på et simpelt, men meget effektivt planlægningssystem, som gør det lettere for produktionsplanlæggere eller indkøbere at planlægge og administrere indkøb ud fra en række forskellige kriterier.

Prognoser og planlægning

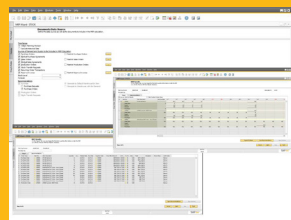
Prognoser giver brugerne mulighed for at forudsige efterspørgslen i henhold til potentielle fremtidige behov i stedet for kun at tage udgangspunkt i de ordrer, der er modtaget. Prognoseberegninger gør det lettere at forudsige den fremtidige efterspørgsel på et produkt og justere materialeplanlægningen derefter. Disse efterspørgselsprognoser kan benyttes i MRP-assistenten.

I MRP-assistenten ledes brugerne gennem processen med oprettelse af planlægningsscenarier via en fremgangsmåde med fem enkle trin. Brugerne fastlægger selv den tidshorisont, planlægningen skal baseres på, og det kan være enten uger eller dage.

Man kan også vælge at udelukke helligdage fra produktions- og indkøbsplanlægningen. Der kan køres scenarier for en række forskellige artikler eller artikelgrupper. Brugerene vælger de ønskede kriterier i scenariet, f.eks. nuværende beholdningsniveauer, uafsluttede indkøbsordrer, salgsordrer, arbejdsordrer og beholdning på minimumsniveau, samt foruddefinerede salgsprognoser.



Når et scenarie er kørt, giver løsningen en anbefaling vedrørende "produktion" eller "indkøb" af artikler i en anbefalingsrapport. Som planlægger har man mulighed for at gå i detaljer og se nettobehovsberegningerne og de faktiske bilag, der ligger til grund for bruttobehovene.



Der er også mulighed for undtagelsesadvarsler og visuelle forespørgsler, som gør det lettere at finde frem til ordrer, der skal prioriteres.

Ordreanbefalinger

Fra anbefalingsrapporten kan planlæggere vælge automatisk oprettelse af anbefalede produktions- og indkøbsordrer. Hvis en artikel skal outsources, kan man som planlægger nemt konvertere en produktionsordre til en indkøbsordre, og indkøbsordrer til samme leverandør kan om ønsket samles på én ordre, så indkøbsprocessen strømlines.

Lagerstyring



Lagerbeholdning og distribution

Lagerstyringsfunktionerne i SAP Business One gør brugerne i stand til at administrere ind- og udgående forsendelser, artikelstamdata og prislister optimalt. Som bruger kan man desuden definere alternative artikler, op- eller nedjustere beholdningsmængder, omvurdere beholdningspriser på grundlag af aktuelle markedsværdier, udføre periodiske optællinger og generere pluklister til uafsluttede salgsordrer.

Artikelstamdata

Denne funktion giver brugerne mulighed for at definere produktionsartikler, indkøbsartikler og ikke-lagerførte artikler, eksempelvis arbejds- og rejserelaterede artikler eller anlægsaktiver. Her registreres standardoplysninger såsom leverandør, måleenhed til brug ved køb og salg samt momsstatus for en artikel. Lagerartikler kan være fordelt på forskellige lagre, og der er også mulighed for at administrere prisen på den enkelte artikel på hvert lager.

"På et kaotisk lager som vores er der ingen faste pladser, men alle lokaliteter har en stregkode. Alle oplysninger er nu lagret i SAP således, at vi hurtigt kan finde den næste gang, vi skal sammensætte en ordre med indhold fra lige netop denne her palle."

Brian Hansen – Lagerchef, Becher-Madsen Service



SAP Business One understøtter også forskellige beholdningsvurderingsmetoder på artikelniveau. De aktuelt understøttede metoder er standardpris, vægtet glidende gennemsnit og FIFO (først ind, først ud).

Planlægningsdata administreres ligeledes under artikelstamdata. Som bruger kan man definere en anskaffelsesmetode (f.eks. "produktion" eller "indkøb") og de ordreintervaller, der skal benyttes ved indkøb af en artikel (f.eks. hver måned, hver uge eller hver dag). Man kan også definere de partistørrelser, artikler skal indkøbes i, samt minimumsordremængde og gennemsnitlig gennemløbstid.

Lagerstyring



Serienumre og batches

Serienumre kan genereres automatisk ud fra skabeloner. De kan også oprettes manuelt, hvis de kun skal allokeres ved frigivelse af en artikel fra lageret eller eventuelt ved hver enkelt transaktion. Som bruger kan man allokere batches til produkter og klassificere dem efter holdbarhed eller andre frit definerbare attributter. Derefter kan batcherne defineres for disse produkter på salgsordrer, følgesedler og omlagringsbilag.

Beholdningsvurdering

Forskellige situationer eller markedsforhold kan gøre det nødvendigt at ændre beholdningsvurderingsmetode. Rapporten til opdatering af beholdningsvurderingsmetode gør det nemt for brugerne at vælge artikler på en liste og ændre den aktuelle vurderingsmetode til en alternativ metode.

Lagerlokationer

Der kan defineres flere lagerlokationsniveauer inden for samme lager, så varer kan lagres på særskilte lokationer, og disse lokationer kan konfigureres med særskilte parametre, restriktioner og krav.

Beholdningsoptælling

På store lagre foregår beholdningsoptællingen typisk løbende, og denne funktion strømliner processen ved at angive, hvornår der skal foretages optælling af hver enkelt artikel.



De genererede meddelelser og rapporter er med til at sikre, at elementer på forskellige prioriteringsniveauer tælles med de påkrævede intervaller.

Prislister

Som bruger kan man definere et ubegrænset antal prislister og knytte dem til kunder eller leverandører. Der er også mulighed for at definere priser ud fra måleenheder, f.eks. pris pr. enhed eller pr. variant baseret på pakke, kasse osv.

Pluk og emballér

Funktionerne i "Pluk og emballér" gør det muligt for brugerne at administrere pluknings- og emballeringsprocessen i tre forskellige køer. Salgsordrer vises i en "åben" kø, som kan frigives til plukning og efterfølgende levering.

The screenshot displays the SAP Warehouse Management (WM) interface. The main window is titled "Item Master Data" and shows details for a specific item, including its description, unit of measure, and various codes. Below this, there is a table with columns for "Valuation Method", "Item Name", "Locked", "In Stock", "Committed", "Ordered", and "Available". The table contains data for several items, including "General Warehouse", "Backup Warehouse", and "Warehouse".

On the right side of the interface, there is a "Relationship Map" window. This window shows a hierarchical structure of items, with "Item Master Data" at the top level, branching into "Item Master Data" and "Item Master Data" sub-items. The map also includes a "List of Materials" section.

The SAP logo is visible in the bottom right corner of the interface.



Se
rapport

Serviceadministration

SAP Business One

Serviceadministrationsfunktionerne gør det lettere for de ansatte i serviceafdelingen at yde support i forbindelse med service i form af servicekontraktstyring, serviceplanlægning, sporing af kundeinteraktioner og -aktiviteter samt kundesupport.

Service Call

Customer: C00000
Name: Earthshaker Corporation
Contact Person: Bob McHenry
Telephone No.: 555.555.5555
Mf Serial No.:
Serial Number: S1-00000
Item: I10000
Description: Server Part 10000
Item Group: Server
Subject: Server will not backup

No.: 31
Primary: 31
Call Status: Open
Call ID: 24
Priority: Low
Created on: 23.07.13 13:07
Closed on:
Contract No.:
End Date: 28.02.14

General Remarks Activities Solutions Expenses Resolution History Scheduling

Origin: E Mail
Problem Type: Software Error
Call Type: Urgent
Technician: Martin, Paul
Handled By: Martin, Paul
Response By:

Service Number
Open Service Calls: 75
Total Number of Open Calls: 75
Overview Service Calls: 61
Total Number of Overview Calls: 61

Incoming Calls Today 9
Details of

Employee Workload 31
Jim Brown: 8
Fred Buyer: 8
Jayson Butler: 8
Not Assigned: 8

Service Call Summary of Last 4 Weeks



[Se rapport](#)

Hovedpunkter

Servicekontrakt: Gør det muligt for brugerne at oprette en almindelig support- eller garantikontrakt for artikler eller tjenester, der sælges til en kunde.

Kundeudstyrskort: Giver serviceteknikere udførlige oplysninger om en artikel, der er solgt til en kunde, f.eks. producentens serienummer eller et reservedelsserienummer og en komplet historik over servicekald. På udstyrskortet kan det også ses, hvilke servicekontrakter der er allokeret til artiklen.



Kundeudstysrapport: Her vises alt udstyr (med tilhørende serienumre), der er solgt til en kunde eller en gruppe kunder.

Servicekald: I denne rapport kan brugerne se samtlige servicekald, der er indtastet i systemet. Som bruger kan man tilpasse rapporten, så der kun vises servicekald for en bestemt kø, tekniker, problemtype, prioritet, artikel eller servicekaldstatus, og man kan også nøjes med at få vist forfaldne servicekald.

Servicekald efter kø: Her vises alle afventende servicekald i køen. Der kan registreres forskellige servicekaldstatusser, og servicekaldene kan allokere til individuelle teknikere eller administreres i en teamkø.

Reaktionstid efter ansvarlig: I denne rapport kan brugerne følge "interaktionen" mellem en kunde og en tjeneste og registrere den påkrævede reaktionstid for et servicekald.

Vidensbase: Systemet kan generere en vidensbase med typiske fejl og kundeservicerelaterede forslag, og der kan søges i basen via protokollen over servicekald.

Integration i Microsoft Office

Når SAP Business One er integreret i Microsoft Outlook, kan brugerne udveksle data mellem SAP Business One og Microsoft Outlook.

Datasynkronisering

Brugerne kan synkronisere kalenderaftaler, kontaktpersonoplysninger og opgaver mellem SAP Business One og Microsoft Outlook.

Der er f.eks. mulighed for at tage øjebliksbilleder af data fra SAP Business One og knytte disse til e-mails i Microsoft Outlook.

Tilbud

Som bruger kan man importere tilbud fra SAP Business One i Microsoft Outlook for derefter at få dem vist, redigere dem og videresende dem som e-mails. Man kan også oprette nye tilbud i Microsoft Outlook og få dem gemt automatisk i SAP Business One.

E-mailintegration

Integration i Microsoft Outlook giver brugerne mulighed for følgende:

- at gemme en e-mail fra Microsoft Outlook som en aktivitet i SAP Business One



"Vi har haft mange gevinster ved at starte med SAP Business One. Især e-mail af ordrebekræftelser, kunde-faktura og kontoudtog sker mere auto-matisk og har mindsket meget admini-strativt tungt arbejde og samtidig forbedret likviditeten."

Søren Boas – Økonomiansvarlig, KN Beholderfabrik og Miljøteknik A/S

Integration i Microsoft Office

- at vedhæfte den oprindelige e-mailtekst og de oprindelige vedhæftede filer til en aktivitet i SAP Business One ved hjælp af træk og slip-funktionen
- at vælge opfølgings- og påmindelsesindstillinger for en aktivitet.

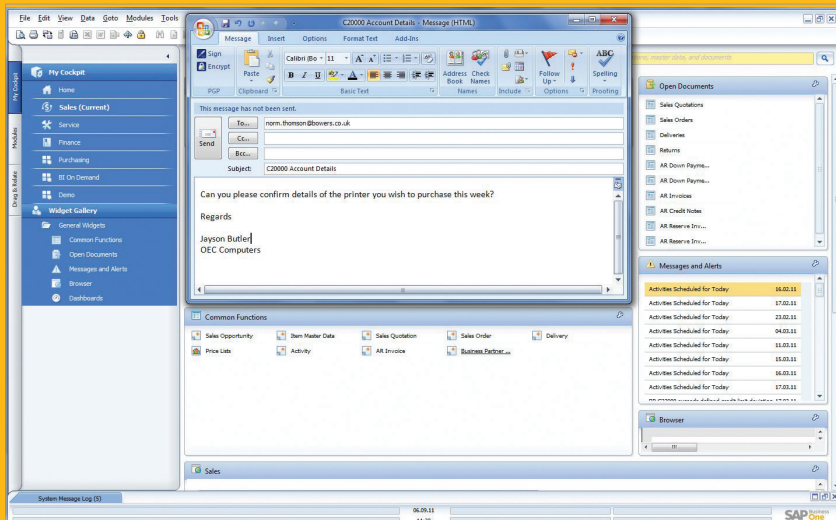
Forbindelse til Microsoft Word og Microsoft Excel

Integration med Microsoft Office gør det muligt at oprette forbindelse til SAP Business One fra Microsoft Word og f.eks gemme et Microsoft Word-dokument som en aktivitet i SAP Business One.



Den samme funktion kan benyttes i Microsoft Excel, hvor der er mulighed for at gemme workbooks som aktiviteter for en forretningspartner eller kontaktperson i SAP Business One.

Alle rapporter kan eksporteres til Microsoft Excel, blot ved et tryk på en knap i værktøjslinjen.



Forstør

Integration på tværs af virksomheder

Løsningen "Integration på tværs af virksomheder"

I mange virksomheder er der behov for udveksling af oplysninger og ressourcer mellem de fysiske afdelinger og virksomhedens hjemmeside (eller hjemmesider), og i SAP Business One er der derfor mulighed for at oprette flere virksomheder inden for samme installation og endda på samme server.

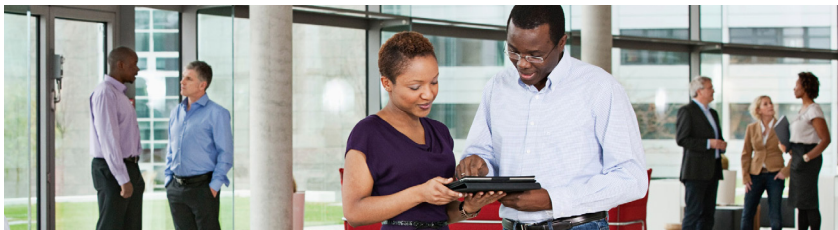
Det resulterer ofte i et behov for udveksling af data mellem forskellige virksomhedsdatabaser og for samlet rapportering for flere virksomheder i én overskuelig rapport.

Med løsningen "Integration på tværs af virksomheder" til SAP Business One kan virksomheder, der bruger SAP Business One, administrere transaktioner mellem forskellige virksomheder via automatisk kopiering af tilsvarende transaktioner på tværs af flere virksomhedsdatabaser.

Den automatiske kopiering af sådanne transaktioner letter arbejdsgangen for slutbrugeren betydeligt og reducerer behovet for manuel indtastning af data, f.eks. i forbindelse med udveksling af årsregnskaber mellem forskellige virksomheder.

Hovedpunkter

Globale stamdata muliggør udveksling af data vedrørende artikler, forretningspartnere, priser mv. mellem forskellige virksomhedsdatabaser.

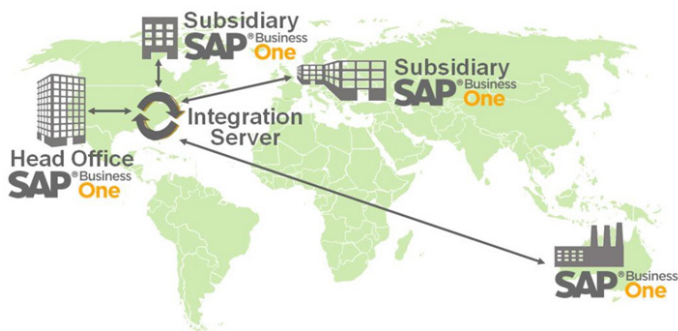


Globale kreditgrænser kan også implementeres for en forretningspartner for at sikre en stram styring af forretningsprocesserne, selv om kreditgrænserne anvendes i flere forskellige virksomheder.

Udveksling af data mellem forskellige virksomheder giver mulighed for implementering af indkøbs- og salgsprocesser på tværs af virksomhedsdatabaser samt centraliseret leverandørbetaling fra hovedkontoret.

Samlede rapporter vedrørende økonomi, salg, lagerstyring og sågar ad hoc-opgaver for flere virksomheder giver et klart og tydeligt overblik over hele koncernen.

Funktioner til integration af flere valutaer og sprog giver multinationale virksomheder mulighed for at foretage transaktioner og udarbejde rapporter ved brug af de relevante valutaer.

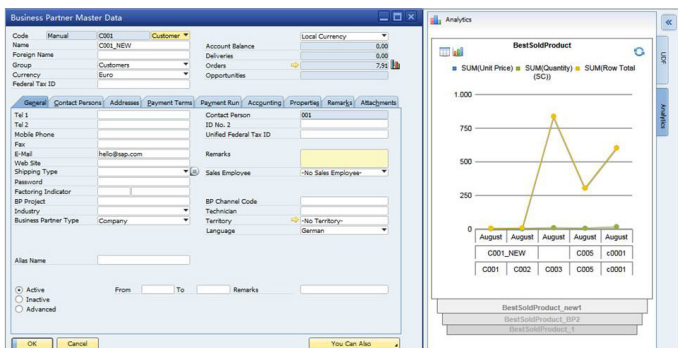


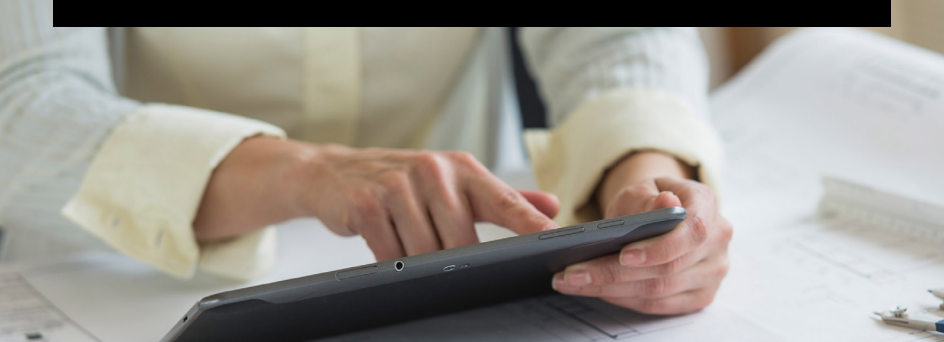
SAP Business One, version til SAP HANA

Med SAP Business One-versionen til SAP HANA er hele applikationen og alle dine SAP Business One-data baseret på vores in-memory-database, SAP HANA.

SAP HANA-databasen er udviklet med det formål at sikre skalerbarhed og enkel administration af store mængder data, og det udmønter sig i meget høj hastighed, tidstro analyser og muligheden for at give flere brugere adgang til applikationen, uden at det har konsekvenser for ydelsen.

Du er med andre ord sikret hurtigere planlægnings-, salgs- og produktionsprocesser samt hurtigere økonomiske transaktioner, og du kan glæde dig over innovative forretningsfunktioner såsom "ekstreme apps", der gør din virksomhed mere fleksibel og effektiv. Blandt disse "ekstreme apps" kan nævnes den avancerede ATP-app ("Available-to-Promise"-app), som muliggør tidstro lagerstyring; appen til cashflow-prognose, som giver





langt bedre overblik over virksomhedens cashflow; og "Pervasive Analytics", som giver dig mulighed for at oprette dine egne dashboards til dynamisk visning af tidstro data.

Ved at forenkle dit rapporteringslandskab kan du desuden reducere de ejeromkostninger, der er forbundet med dit teknologiske udstyr. Rapporter, som det førhen tog flere timer at køre, kan nu køres på få minutter, hvis ikke sekunder, og der kan foretages meget komplicerede og datatunge analyser i realtid, uanset hvor store mængder data din virksomhed akkumulerer.

Forretningsmæssige fordele

- Bedre resultater, større fleksibilitet og lavere IT-omkostninger takket være SAP HANA
- Tidstro analyser med deraf følgende hurtigere adgang til vigtige oplysninger, så der opnås et bedre beslutningsgrundlag
- Nye funktioner sikrer effektive dashboards og effektiv rapportering samt tidstro ordrestyring og visning af beholdningsmængder og cashflow
- Langt hurtigere planlægnings-, salgs-, produktions- og økonomirelaterede processer
- Mulighed for at give flere brugere adgang til systemet samtidigt, uden at det går ud over ydelsen.

SAP HANA-baseret analyse

SAP Business One-applikationen giver adgang til den sidste nye in-memory-teknologi i form af analyse- og rapporteringsfunktioner, der er baseret på SAP HANA-databasen. Du får adgang til tidstro oplysninger, der understøtter beslutningsprocessen, og mulighed for at gå i detaljer uden at skulle have hjælp fra IT-afdelingen. Du kan med andre ord træffe bedre og hurtigere beslutninger, samtidigt med at medarbejdernes produktivitet øges i kraft af fuld kontrol over alle relevante oplysninger.

Analyse og rapportering

I SAP Business One kan du oprette og køre rapporter med ajourførte data på få sekunder uden hjælp fra IT-afdelingen og lave prognoser ud fra de oftest benyttede data.

Produktivitets værktøjer

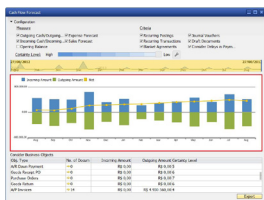
Der kan analyseres data og udarbejdes rapporter på grundlag af foruddefineret indhold og flerdimensionelle datakilder, og du kan bruge Microsoft Excel til at få vist tidstro data.

Foruddefinerede dashboards og rapporter

Du kan få adgang til en række forskellige foruddefinerede rapporter, der er tilpasset de oftest benyttede forretningsprocesser.

Søgning

Du kan få adgang til samtlige data i SAP Business One via freestyle-virksomhedssøgning.



Forstør

“SAP Business One gør det muligt at styre min virksomhed på en professionel måde, det er intuitivt og let at bruge.”

Jens Rewers – CEO,
RewAir A/S



Forretningsmæssige fordele

- **Bedre og hurtigere beslutningstagning** takket være hurtig rapportering, virksomhedssøgning og adgang til flere data end nogensinde før.
- **Mere effektive medarbejdere** i kraft af muligheden for at generere tidstro standard- og ad hoc-rapporter ved brug af Excel uden hjælp fra IT-afdelingen.
- **Større investeringsafkast** som følge af anvendelse af transaktions- og driftsrelaterede data i SAP Business One som beslutningsgrundlag.
- **Fremtidssikret investering**, i og med at der er tale om en totalløsning fra én og samme leverandør.

SAP Business One Cloud

SAP Business One Cloud er et integreret ERP-system til mindre og mellemstore virksomheder og datterselskaber af store koncerner. Med SAP Business One Cloud, som drives og administreres af SAP-partnere, er kunderne sikret følgende fordele:

- En minimal startinvestering og en simpel lavprismodel, hvor én månedlig betaling dækker både software, service og drift¹
- Nem og bekvem adgang til førende ERP-system uden de IT-problemer, der er forbundet med køb, ibrugtagning og løbende vedligeholdelse af ny software
- Et hurtigt investeringsafkast takket være den lynhurtige implementering af løsningen
- Adgang til de sidste nye, innovative tiltag på området i form af fremtidssikret software, der ikke skal opgraderes
- Ro i sindet, i og med at virksomhedens data lagres i et SAP-certificeret hostingcenter.

Ud over disse konkrete fordele ved SAP Business One Cloud opnår man som kunde følgende fordele ved databehandling "i skyen":

- **Fleksibel skalerbarhed** gør det nemt at øge eller reducere de nødvendige systemressourcer i henhold til virksomhedens aktuelle behov

¹ Slutbrugerpriser fastsættes af SAP-partneren



- **Ubegrænset adgang** hvor som helst og når som helst, så man kan holde styr på virksomhedens drift via en række forskellige mobile enheder
- **Ressourcepuljer** giver forskellige kunder adgang til fælles ressourcer og deling af de dermed forbundne omkostninger med meget lavere slutbrugeromkostninger til følge.

"Med indførelsen af SAP Business One har vi oplevet et større overblik og en gennemsækelighed i vores forretning, som vi ikke tidligere har haft. Alle funktioner og moduler er integrerede og giver os en unik historie og sporbarhed."

Connie Jørgensen – Bogholder, Kølegruppen A/S



[Se Cloud-løsningsoversigtsvideoen](#)

Mobilløsning

I mange små og mellemstore virksomheder bruger man smartphones og tablets, så man altid har mulighed for at styre driften, uanset hvor man befinder sig.

Vores mobilapp giver dig adgang til tidstro data, som du nemt kan navigere rundt i og reagere på, og du kan også fjernudløse processer via grænsefladen.

Hovedpunkter

Virksomhedssøgning: En "Google-lignende" søgefunktion, som giver dig mulighed for at se alle dine stamdata og transaktionsdata.*

Ekstreme apps: ATP ("Available-to-Promise"), cashflow, "Pervasive Analytics" og leveringsændring.*

Meddelelser og godkendelser: Meddelelser om konkrete hændelser såsom afvigelse fra godkendte rabatter, priser eller kreditgrænser. Der er mulighed for at behandle godkendelsesansøgninger, fjernudløse handlinger og gå i detaljer med relevante data eller måleværktøjer som en hjælp til hurtig og effektiv beslutningstagning.

Tidstro dashboards og rapporter: Adgang til brugervenlige rapporter med vigtige oplysninger, bl.a. en dynamisk visning af cashflow.

Data vedrørende kunder og leverandører: Adgang til og mulighed for redigering af kontaktoplysninger, en oversigt over tidligere aktiviteter og specialpriser.

*Dette forudsætter installation af SAP Business One-versionen til SAP HANA.



Der kan også oprettes nye forretningspartnere og nye aktiviteter. Derudover kan der oprettes salgsmuligheder, tilbud og salgsordrer samt vises uafsluttede ordrer, tilbud og salgsmuligheder, der er blevet oprettet af andre.

Beholdningskontrol: Mulighed for kontrol af beholdningsniveauer og adgang til udførlige oplysninger om aktuelle produkter.

Serviceadministration: Oversigt over kontrakter og servicekald. Der kan søges efter disse ud fra serienummer, og det er nemt for teknikere at tilføje aktiviteter.

Salgskatalog: Mulighed for at bruge enheden på samme måde, som når man handler på nettet, dvs. med billeder, tekniske oplysninger og knappen "Køb".

Brugerdefineret tilpasning og konfiguration

SAP Business One giver dig alle de værktøjer, du skal bruge for at skabe en skræddersyet brugeroplevelse. Dermed sikrer du, at brugerne har nem adgang til de oplysninger, de har behov for, hvad enten der er tale om tilføjelse af felter eller tabeller eller om oprettelse af et personligt arbejdscenter med dashboards og browserfeeds.

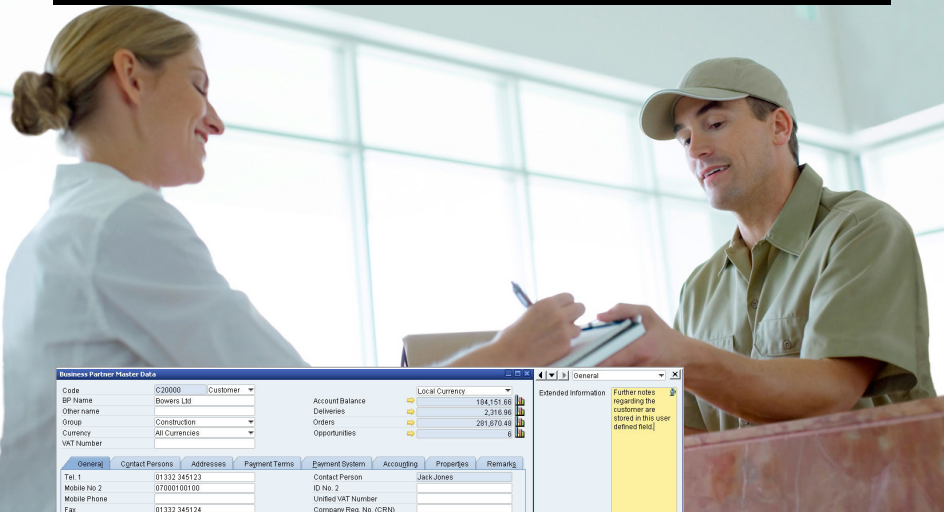
Hovedpunkter

Personlige arbejdscentre: Disse arbejdscentre konfigureres som en medarbejders startskærm-billede til SAP Business One. De indeholder forhåndskonfigurerede dashboards, internet-browser-widgets og de mest almindelige funktioner. De kan også indeholde lister over uafsluttede bilag eller en søgeværktøjslinje.

De effektive og brugervenlige arbejdscentre kan bruges til implementering af specialtilpassede rapporter og dashboards.

Brugerdefinerede felter og tabeller: Hvis man ikke kan nøjes med standardfelterne og -tabellerne, kan der nemt oprettes brugerdefinerede felter og tabeller. Alt efter autorisationsniveau kan man som bruger oprette disse på få minutter, så man kan komme i gang med at bruge dem med det samme.

Yderligere felter og tabeller oprettes inden for den aktuelle databasestruktur, så der ikke opstår konflikt med allerede oprettede rapporter og funktioner.



Business Partner Master Data

Code: C0000 Customer

BP Name: Bowers Ltd

Other name: Construction

Group: All Currencies

Currency: All Currencies

VAT Number:

Account Balance: 104,151.68

Deliveries: 2,316.96

Orders: 201,670.48

Opportunities: 6

Local Currency

Extended Information: Further notes regarding the customer are stored in this user-defined field.

General | Contact Persons | Addresses | Payment Terms | Payment System | Accounting | Properties | Remarks

Tel. 1: 01332 345123

Mobile No 2: 070001 00100

Mobile Phone:

Fax: 01332 345124

E-Mail:

Web Site: www.bowers.co.uk

Shipping Type: Next Day Delivery

Password:

Factoring Indicator:

Project:

Industry:

Business Partner Type: Company

Alias Name:

Active: ☐ Active ☐ Inactive ☐ Advanced

From: To: Remarks:

Update Cancel Related Service Calls Activity Related Activities

General

Contact Person: Jack Jones

ID No. 2:

Unified VAT Number:

Company Reg. No. (CRN):

Remarks:

Sales Employee: Sophie Beacon

BP Channel Code:

Technician: Spencer, Freddie

Territory:

Language: English (UK)

Credit Card: mastercard

Catalogue Required?: sample field

Further info Field: C:\Program Files\SA

Water Field: example field

Parcel Volume:



Forstør

Brugerdefinerede værdier: Standardfunktionerne i SAP Business One kan suppleres med enkle, forespørgselsbaserede funktioner, som integreres i standardfelterne eller brugerdefinerede felter. De kan f.eks. bruges til at foretage simple beregninger i et bilag.

Hvis der er behov for at supplere standardfunktionerne yderligere, indeholder løsningen et udviklingsværktøj der gør det muligt at tilpasse en standard SAP Business One.



Hold dig opdateret



[Se vores YouTube-kanal >](#)



[Følg os på Twitter >](#)



[Mød os på Facebook >](#)

Kontakt os

Kontakt os allerede i dag for at få flere oplysninger om SAP Business One og om, hvordan du kan få alle fordelene ved forretningssoftware til store virksomheder kombineret med fleksibiliteten i software til mindre virksomheder.

Gå ind på

[hjemmesiden for SAP Business One](#)

Send os en e-mail på

info.denmark@sap.com

Ring til os på

80 88 69 26

www.sap.com/contactsap

©2013 SAP AG eller en SAP-affilieret virksomhed.
Alle rettigheder forbeholdes.

Ingen del af denne publikation må gengives eller overføres i nogen form eller til noget formål uden udtrykkelig tilladelse fra SAP AG. Dette materiale er udelukkende beregnet til information og kan ændres uden varsel. SAP og øvrige SAP-produkter og -tjenester, der er nævnt heri, samt deres respektive logoer er varemærker eller registrerede varemærker tilhørende SAP AG i Tyskland og andre lande.

Se

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

for at få flere oplysninger vedrørende varemærker.

