

Logres Business Solutions

Logres Business Solutions is SAP® EBM partner en onze klanten bestaan uit handels- en groothandelsbedrijven binnen het MKB. Sinds 1 april 1993 zijn wij hier al actief, dus wij kennen uw branche en wij kennen de praktijk!

Wij luisteren

Wij komen u niet meteen overtuigen met oplossingen. Wij luisteren eerst. We willen weten wat u drijft, wat uw ambities zijn, hoe u de toekomst van uw bedrijf ziet en de rol van IT daarin. We zitten naast u en niet tegenover u. We willen voor u een partner zijn die meedenkt.

Onze mensen

Het product is belangrijk, net als de kennis en knowhow, maar mensen zijn nog belangrijker. Wij zijn afhankelijk van onze mensen. We vragen veel van ze. Zo eisen we dat ze gevoel hebben bij ons product, maar vooral ook met onze klanten. Maak daarom niet alleen kennis met ons product, maar juist ook met onze mensen. Samen brengen we het proces naar een goed einde!

Eén product, maar wel alle kennis

Wij zijn gespecialiseerd in één product. Bewust. Ons enige product is software voor groothandelsbedrijven. En die kennen we door en door. We hebben alle kennis in huis. Maar we kennen ook de bedrijven die ermee werken van binnen en van buiten. Met onze ervaring hoeft u het wiel niet opnieuw uit te vinden.

Doorlopend zoeken wij naar wegen om onszelf te verbeteren. Onze drijfveer is dat u alles uit het pakket wil halen wat erin zit. Wij hebben ons bewust gespecialiseerd. Daarom kunnen we ook voor u alles eruit halen wat erin zit!

Ons product

SAP® ERP Baseline Handel & Groothandel

Wij leveren SAP® ERP Baseline voor handels- en groothandelsbedrijven. Deze oplossingen is gerealiseerd voor het MKB op het gebied van verkoop & distributie, materiaalbeheer, rapportage & formulieren, financiële- en management boekhouding, controlling en budgettering, integratie processen, dienst na verkoop / service & projectbeheer, productie planning, product lifecycle management.

We leveren niet alleen de software, we zorgen ook dat het werkt. Voor u en voor al uw medewerkers. U kunt rekenen op optimale begeleiding bij de keuze voor het pakket. Wij denken met u mee.

Wat kunnen wij voor u betekenen?

Samen werken wij naar dé oplossing van uw eisen en wensen. En daarbij nemen wij u alle zorg uit handen. Zo zorgen wij voor de installatie en inrichting van het pakket en trainen de gebruikers. Na de overstap werkt u sneller, efficiënter, en met veel meer gemak. En nieuwe mensen zijn veel sneller ingewerkt.

Maar ook onze helpdesk staat altijd voor u klaar.



Moet het net even anders

Speciale wensen? Ook dat lossen wij op!

Heeft u speciale wensen? Wij leveren aanpassingen op maat. Elke klant heeft zijn wensen en behoeften. Wij begrijpen onze klanten. En daarom halen we voor u het belangrijkste uit het pakket. Dat kan. Want wij kennen ons product door en door. U kunt rekenen op een pakket dat volledig is aangepast op uw eisen en wensen. Zoals koppelingen met andere producten, bijvoorbeeld uw webwinkel of voor u

specifiek ontwikkelde oplossingen. Wij leveren maatwerk.

Mensenwerk

Ervaren consultants met vakkennis binnen uw branche

Onze ervaren consultants begeleiden u bij het invoeren van het pakket binnen uw bedrijf. Het is wel uw bedrijf waar het om gaat. Ervaring, pakketkennis en kennis over bedrijfsprocessen zijn een vereiste. Voor onze consultants is dit dagelijkse kost. Door hun ervaring weten zij welke stappen ze moeten zetten om de invoering van het pakket succesvol te laten verlopen én af te stemmen op uw bedrijf. We maken uw bedrijfsproces ons eigen en we worden als het ware zelf onderdeel van het proces. Alleen door ons zo in te leven in uw bedrijf kunnen wij voor u daadwerkelijk uit het pakket halen wat erin zit.

Onze kennis moet uw kracht worden!

U heeft een perfect passend pakket. En dan? Een logische vervolgstap is zorgen dat uw medewerkers goed met het pakket overweg kunnen.

Omdat wij het pakket door en door kennen, kunt u de training met een gerust hart aan ons overlaten. Wij zorgen ervoor dat onze kennis uw kracht wordt!

Wij trainen uw gebruikers 'on the job'. In de training stemmen we gebruikersfuncties en pakketfuncties op elkaar af. Tijdens de training ervaren uw mensen dat het goed is om de gevolgen van hun handelingen te overzien en daardoor te begrijpen.

Onze helpdesk: mensen uit de praktijk beantwoorden uw vragen

Wij bieden u een ervaren helpdesk. Onze helpdesk wordt bemand door mensen die ook als consultant werken bij onze klanten. Zij zijn daarom heel goed op de hoogte van wat er mis kan gaan en waar de problemen liggen. Door hun grote praktijkervaring spreken zij dezelfde taal

als onze klanten. Ze herkennen uw vragen en begrijpen uw wensen.

Hoe pakt u een overstap het beste aan

Neem de tijd

Niets is vervelender dan gedwongen de overstap maken omdat uw systeem u in de steek laat. Daarom adviseren wij u nu al na te denken. Over uw bedrijf, over de toekomst en de rol van IT daarin. Wij denken graag met u mee. Tijdig beginnen voorkomt een hoop paniek. Om alles te laten draaien zoals het nu draait, dat kost tijd. Maar als u de tijd daarvoor neemt, kan de overgang probleemloos verlopen. Los nog van alle verbeteringen die doorgevoerd kunnen gaan worden.

Benieuwd naar de mogelijkheden? Die zijn talrijk. Samen met u brengen we de oplossing in kaart.

Het voortraject

Vaak begint het met een telefoontje. Wij komen langs om samen met u vast te stellen waar uw behoeften liggen op het gebied van bedrijfssoftware. Demonstraties en presentaties verduidelijken wat wij u te bieden hebben. En dat is niet alleen een pakket. Het zijn ook onze mensen met kennis, ervaring en enthousiasme. U vraagt en wij vragen. En samen komen wij tot de oplossing.

Duidelijkheid vooraf

Afhankelijk van de omvang van uw bedrijf en de complexiteit van uw bedrijfsprocessen is het toepasbaarheidsonderzoek een uitkomst. U en wij moeten ervan overtuigd zijn dat uw keuze ook de juiste is, om te voorkomen dat u straks met een pakket zit dat eigenlijk niet helemaal aan uw wensen voldoet.

Zo'n toepasbaarheidsonderzoek kost tijd, maar het wel maakt duidelijk wat wel en wat niet kan.

Samen met u kijken we naar de processen in uw bedrijf en naar uw wensen en eisen. We leven ons in in uw bedrijf. We inventariseren uw vragen en we testen de mogelijkheden. Vaak komen er dan nieuwe elementen of functionaliteiten naar voren. U ontvangt een rapport waarin we duidelijk verwoorden wat wel en wat niet kan. Zo krijgt u een helder beeld van de mogelijkheden en de investeringen. U weet dus vooraf waar u aan toe bent.

Soepele overgang

Een snelle invoering levert over het algemeen veel irritatie op. Een overstap haalt namelijk veel overhoop. Maar bij een tijdige start van de testfase zal de overgang veel soepeler verlopen. Bovendien heeft u in deze periode regelmatig één van onze consultants over de vloer. Met hem of haar kunt u onduidelijkheden en nieuw opgekomen vragen bespreken. Het spreekt eigenlijk voor zich: een zorgvuldig en wat langer proces staat borg voor een compleet getest systeem. Zonder kinderziektes en helemaal 'gefinetuned' aan uw eisen en wensen.

En als het allemaal draait

Optimalisatie

Uw nieuwe systeem draait. En dan? Wij laten u niet los, maar komen af en toe bij u langs. Om nóg meer uit uw systeem te halen. We luisteren naar uw ervaringen. U werkt tenslotte met het systeem. Waar loopt u tegenaan? Misschien wilt u dingen toch anders. We adviseren u en we helpen u. Want uiteraard wilt u ook eruit halen wat erin zit!

SAP® ERP Baseline Handel & Groothandel

Als groothandelaar moet u zich onderscheiden van uw concurrenten door uw eigen efficiëntie te verbeteren. SAP® ERP Baseline oplossingen ondersteunen het gebruik van de best practices in uw sector.

Functionaliteit

Functionaliteit in SAP® ERP Baseline oplossingen die zijn aangeschaft via het Fast Start Program, ondersteunt best practices in de handels- en groothandelsbedrijfstak in de volgende categorieën:

- Verkoop & distributie (Order-to-Cash)
- Materiaalbeheer (Procure-to-Pay)
- Rapportage & Formulieren
- Financiële- en Management Boekhouding
- Controlling en Budgettering
- Integratie Processen
- Dienst na verkoop / Service & Projectbeheer
- Productie planning (Forecast-to-Stock)
- Time-to-Market: Product Lifecycle Management

Onderstaand volgt per categorie een korte beschrijving van de functionele mogelijkheden.

Verkoop & distributie (Order-to-Cash)

Klantofferte

In dit scenario wordt het proces voor een standaardklantofferte beschreven. Het proces start wanneer een offerteaanvraag van een klant wordt ontvangen. Als antwoord op de offerteaanvraag van de klant wordt een offerte in het SAP-systeem gemaakt. Hierna kan de klant de offerte accepteren of afwijzen.

Verwerking van klantorder van potentiële klant

In dit scenario verwerkt u klantorderdocumenten zonder dat u eerst de klantgegevens zoekt. Een dummyklant wordt gebruikt wanneer de verantwoordelijke medewerker een order nader wil onderzoeken zonder eerst het rekeningnummer van de klant te moeten zoeken. De klantorder kan vervolgens worden opgeslagen, maar blijft onvolledig tot een geldig rekeningnummer van de klant in de klantorder is ingevoerd. Deze functie is met name handig voor bedrijven die telefonisch orders aannemen.

Klantorderverwerking: magazijnverkoop

In dit scenario wordt de gehele procesvolgorde voor een standaardverkoopproces (magazijnverkoop) beschreven. Het bedrijfsproces omvat alle stappen van het creëren van een order tot de vereffening van een debiteurrekening na ontvangst van de betaling.

Dit proces begint met het maken van een standaardklantorder. Afhankelijk van de klant en het artikel vinden er speciale gebeurtenissen plaats tijdens de orderinvoer, zoals prijsbepaling van klant/artikel, invoegen van toepasselijke kortingen, controleren van beschikbaarheid van de artikelen en controleren van de krediethistorie van de klant.

Er wordt gecontroleerd of er voldoende artikelen zijn in de vereiste opslagplaats. Als dit niet het geval is, vindt er een voorraadbeweging plaats. Vervolgens worden de pickingbonnen gegenereerd voor de magazijnmedewerkers om het product beschikbaar te stellen voor verzending naar de klant.

Na het picken moet de fysiek verzonden hoeveelheid worden geregistreerd in het systeem om ervoor te zorgen dat er geen verschillen ontstaan tussen de klantorder en het leveringsdocument. Mogelijke verschillen kunnen ook worden gedocumenteerd om de juiste boeking te garanderen.

Na het picken verlaagt de magazijnmedewerker systematisch de voorraad. Dit betekent dat de fysieke hoeveelheid die daadwerkelijk wordt verzonden naar de klant, wordt vastgelegd. Ten slotte worden de kosten van de verkochte goederen vastgelegd.

Zodra de voorraad is verlaagd, kan de levering worden gefactureerd en de opbrengsten samen met de kosten van verkochte goederen worden vastgelegd in de interne financiële administratie. Deze stap betekent het einde van de zakelijke transactie in Verkoop.

Orderafhandeling met ontvangen vooruitbetaling

Vaak zal in het zakelijke verkeer, vooral bij productie op klantorder, aan klanten gevraagd worden om een bepaald bedrag vooraf te betalen voorafgaand aan de levering van goederen. Dit proces wordt gebruikt om aanvragen voor vooruitbetaling te creëren, de ontvangst van de vooruitbetaling vast te leggen, een eindfactuur na de aftrek van de ontvangen vooruitbetaling te creëren en een ontvangstbewijs van het te betalen eindbedrag op de factuur. Het proces maakt gebruik van de facturatieplanfunctionaliteit. Door het geïntegreerde proces kan een goede documentstroom onderhouden worden tussen de verkoop- en financiële transacties.

Orderafhandeling met collectieve facturatie

In dit scenario wordt het gebruik van de standaardorderafhandeling (voorraadverkoop) voor massaverwerking.

Dit proces begint met het maken van standaardverkooporders. Collectieve runs worden gebruikt om leveringen te creëren, goederenafgifte te boeken en voor de facturatie.

Lean Warehouse Management

Deze building block biedt alle generieke configuratie-instellingen voor de verwerking van Lean Warehouse Management in het SAP Best Practices Baseline package.

Verkoop van een ingekocht item

In dit scenario bestelt de klant een artikel dat momenteel niet op voorraad is. Daarom wordt het artikel ingekocht bij een externe leverancier

Kosteloze levering

In dit scenario wordt het proces van kosteloze levering van goederen aan een klant beschreven. Er wordt een unieke klantordersoort gecreëerd die niet relevant is voor facturatie. De order wordt bevestigd op basis van de beschikbaarheid van goederen. Er wordt dan een levering gecreëerd; de goederen worden gepickt, bevestigd en geleverd aan de klant.

Retouren verwerken

Standaardpallets zijn eigendom van de producent en worden verwerkt als goederen die kunnen worden geretourneerd of als verpakkingsmateriaal. In dit scenario wordt beschreven hoe standaardpallets worden verzonden en geretourneerd.

Retouren en klachten

In dit scenario wordt de verwerking van klantorderretouren beschreven. Met het proces wordt een retourklantorder gestart met een referentie naar de originele factuur voor de goederen. Er wordt een RMA-document afgedrukt en doorgestuurd aan de klant om te worden gekoppeld aan de inkomende goederen. De goederen worden teruggestuurd, er wordt een retourlevering gecreëerd met verwijzing naar de RMA en de artikelen worden ontvangen in de retourvoorraad. De retourvoorraadlocatie wordt ingesteld als niet-MRP relevant. De goederen worden gecontroleerd, wat resulteert in een beslissing om deze te retourneren naar de voorraad of te laten uitvallen. Er wordt een creditnota gecreëerd vanuit de facturatie-run en geboekt op de debiteurrekening.

Bonusafhandeling: korting in natura

In dit scenario wordt de gehele procesvolgorde beschreven voor een standaardverkoopproces (productie op voorraad) aan een klant inclusief korting in natura.

Het bedrijfsproces omvat alle stappen van het creëren van een order tot de vereffening van een debiteurrekening na ontvangst van de betaling.

Verwerking door derden met verzendbericht

Bij orderafhandeling door een rechtstreeks leverende leverancier levert uw bedrijf niet de artikelen die door een klant zijn besteld. In plaats daarvan geeft u de order door aan een rechtstreeks leverende leverancier, die vervolgens de goederen rechtstreeks naar de klant verzendt en u een factuur stuurt. Met de standaardklantorder wordt automatisch een aanvraag tot bestellen gecreëerd voor de artikelen die door de rechtstreeks leverende leverancier moeten worden geleverd.

In dit scenario stuurt de leverancier een kennisgeving van levering. Hierna wordt een statistische goederenontvangst geboekt. Op basis van de inkomende factuur van de leverancier wordt de factuurhoeveelheid bijgewerkt, zodat de debiteurfactuur alleen mogelijk is nadat de factuur van de leverancier is ingevoerd.

Verwerking door derden zonder verzendbericht

Bij orderafhandeling door een rechtstreeks leverende leverancier levert uw bedrijf niet de artikelen die door een klant zijn besteld. In plaats daarvan geeft u de order door aan een rechtstreeks leverende leverancier, die vervolgens de goederen rechtstreeks naar de klant verzendt en u een factuur stuurt. Met de standaardklantorder wordt automatisch een aanvraag tot bestellen gecreëerd voor de artikelen die door de rechtstreeks leverende leverancier moeten worden geleverd.

Op basis van de inkomende factuur van de leverancier wordt de factuurhoeveelheid bijgewerkt, zodat de debiteurfactuur alleen mogelijk is nadat de factuur van de leverancier is ingevoerd.

Kredietbeheer

Er kan een kredietlimietcontrole worden uitgevoerd als verkoopdocumenten worden gecreëerd of gewijzigd. De controle wordt door het systeem uitgevoerd binnen één kredietbewakingsgebied. Als u hoeveelheden of waarden in een document wijzigt, wordt de controle herhaald. Een kredietbewakingsgebied bestaat uit een of meer bedrijfsnummers. Een verkoopdocument behoort tot één kredietbewakingsgebied afhankelijk van de toewijzing van de

verkooporganisatie aan een bedrijfsnummer. De kredietlimiet die aan de klant is verleend, wordt in dit kredietbewakingsgebied door het SAP-systeem gecontroleerd. De kredietbewakingsgebieden en de kredietlimiet van een klant worden gedefinieerd in de financiële boekhouding en ingevoerd in de debiteurstamrecord. Tijdens de controle worden de vorderingen, de open posten en de netto waarde van de klantorder voor elke post van een verkoopdocument getotaliseerd. Bij de open posten wordt rekening gehouden met contractuele verplichtingen die niet worden vastgelegd voor boekhoudkundige doeleinden maar betrekking hebben op kosten via diverse zakelijke transacties. Hierna wordt het totaal vergeleken met de kredietlimiet. Als de limiet wordt overschreden, reageert het systeem op de wijze die door u is gedefinieerd in het configuratiemenu.

In deze oplossing gebruiken we automatische kredietbewaking. Tijdens de automatische kredietbewaking kunt u een systeemreactie configureren (A: waarschuwing, B: fout, C: zoals A, + waarde waarmee de kredietlimiet wordt overschreden en D - zoals B, + waarde waarmee de kredietlimiet wordt overschreden). Wanneer de kredietlimiet wordt overschreden, gebruiken we optie C (waarschuwing + waarde waarmee de kredietlimiet wordt overschreden).

In het systeem is een transactie beschikbaar waarmee een lijst wordt weergegeven van alle verkoopdocumenten die zijn geblokkeerd voor levering met informatie over de oorzaak van de blokkering. De huidige kredietsituatie van de klant wordt handmatig beoordeeld door de kredietafdeling en als de klantorder wordt goedgekeurd, wordt de leveringsblokkering verwijderd van de klantorder. U kunt rechtstreeks van de lijst naar een afzonderlijk document gaan.

Charge terugroepen

In dit scenario blijkt dat een bepaalde charge gebreken vertoont. Deze moet daarom worden teruggeroepen bij de klanten en prospects die deze charge hebben ontvangen.

Er wordt een programma uitgevoerd om alle klanten te achterhalen die een charge met gebreken hebben ontvangen. Vervolgens kiest u de adressen van de betrokken contactpersonen en drukt u voor elke klant een standaardbrief af waarin u deze maatregel toelicht. De daaropvolgende activiteiten worden per klant in het systeem opgeslagen.

Ook retourleveringen worden zo nodig ingevoerd en gedocumenteerd.

Om er zeker van te zijn dat u alle klanten contacteert die een charge met gebreken hebben ontvangen, moet u nagaan of de charge met gebreken daaropvolgende charges heeft beïnvloed. U kunt hiervoor de standaardstelsysteemfunctie "batch where-used list" gebruiken die gedetailleerd beschreven staat in de SAP ERP-standaarddocumentatie. In dit scenario wordt een charge voor een eindproduct of een groot-handelsproduct teruggestuurd. U kunt dus zonder problemen alle klanten identificeren die deze producten hebben ontvangen. Het is ook mogelijk dat een leverancier meldt dat bepaalde grondstoffen, halffabrikaten, handelsgoederen of andere materialen die u bij de productie gebruikt, niet voldoen aan de kwaliteitsnormen. In dat geval moet u bepalen in welke eindproducten of handelsartikelen deze charges met gebreken zijn verwerkt.

Debetnotaverwerking

De debetnotaverwerking wordt gebruikt om een debiteurenrekening te debiteren als er vastgesteld is dat de klant te weinig berekend werd als gevolg van een fout bij de bepaling van de prijs of het BTW-percentage. Er wordt een Aanvraag tot factuurverhoging gecreëerd met het te debiteren bedrag en die wordt geblokkeerd ter controle. De aanvraag dient dan te worden vrijgegeven zodat die relevant voor facturatie wordt en verschijnt in de facturatievoorraad. Met Periodieke facturatieverwerking creëert u een debetnota om naar de klant te sturen en u boekt een document financiële administratie.

Creditnota creëren

Het creditnotaproces wordt gebruikt om een debiteurenrekening te crediteren nadat u hebt vastgesteld dat de klant te veel in rekening is gebracht als gevolg van een fout bij de bepaling van de prijs of het BTW-percentage. Er wordt een aanvraag tot factuurcorrectie gecreëerd met het te crediteren bedrag en de factuur wordt geblokkeerd omdat deze moet worden gecontroleerd.

De factuur moet vervolgens worden vrijgegeven zodat die relevant wordt voor facturatie en in de facturatievoorraad verschijnt. Met periodieke facturatie creëert u een creditnota om naar de klant te sturen en boekt u een boekhoudingsdocument.

Bedrijfsnummeroverkoepelende orderafhandeling

In dit scenario ziet u hoe verkopen worden verwerkt als er sprake is van verschillende bedrijfsnummers.

Een klant bestelt goederen bij de verkooporganisatie van een leverancier. De leverancier heeft een productie-/magazijnvestiging die tot een ander bedrijfsnummer behoort. De goederen worden hier geproduceerd/opgeslagen en vanaf de productie-/magazijnvestiging direct aan de klant geleverd.

Verwerking klantconsignatie

In dit scenario wordt beschreven hoe gereed producten en handelsgoederen worden behandeld binnen een consignatieproces, zoals wanneer de producten die zijn verzonden naar de klant, nog eigendom zijn van het bedrijf totdat deze door de klant aan een derde wordt verkocht. De materialen, die gewoonlijk zijn opgeslagen in de winkel of het magazijn van de klant, bevinden zich in een voorraad (consignatievoorraad) die aan de betreffende klant is toegewezen. Hierdoor kan de actuele voorraad van de klant op elk moment worden weergegeven.

Exportafhandeling

Terwijl markten zich over de hele wereld uitbreiden en bedrijfsstructuren complexer worden, wordt het steeds belangrijker de bedrijfsbehoeften voor buitenlandse handel nauwkeurig te behandelen. SAP's applicatie Buitenlandse handel/Douane (FT) biedt u de tools om efficiënt de concurrentie te kunnen aangaan op de huidige markt. Hiermee kunt u aan de snel veranderende vereisten voor buitenlandse handel voldoen.

In dit scenario vindt u de verschillende stappen die u moet nemen, om douaneformulieren en -documenten te ontvangen en er wordt beschreven hoe het systeem onvolledigheidscontroles uitvoert zodat alle essentiële informatie in het systeem wordt ingegeven.

In het document leert u hoe gemakkelijk verslaglegging is met Intrastat en Extrastat eens u de nodige instellingen en stamgegevens hebt verzorgd.

Afsluitingsvoorbereiding SD

Dit scenario beschrijft de verzameling van periodieke activiteiten in Verkoop, zoals dagafsluitingsactiviteiten of wettelijke voorschriften zoals Intrastat- en Extrastat-rapportage.



Materiaalbeheer (Procure-to-Pay)

Verwerving van voorraadartikelen

In dit verwervingsproces kan de inkoopmedewerker met een offerteprijsverzicht de beste aanschafbron selecteren door de offertes van de leveranciers te evalueren.

Een aanvraag tot bestellen wordt via het proces voor materiaalbehoefteplanning (MRP) of handmatig door een aanvrager gegenereerd. Een inkoper valideert of de aanvraag tot bestellen correct is en zet deze om in een bestelling. De bestelling moet worden goedgekeurd op basis van een vooraf gedefinieerd bedrag voordat deze aan de leverancier wordt afgegeven.

Verbruiksartikelen inkopen (artikel en services)

In dit scenario worden de activiteiten beschreven voor het creëren van een bestelling tijdens het verwervingsproces. Het bevat de extra processtappen voor goedkeuring van bestellingen, ontvangst van verbruiksartikelen, goedkeuring van service-invoerformulieren en factuurontvangst per post. In het proces wordt ook de gerelateerde verwerking van uitgaande betalingen, periode-einde van de vestiging en periodeafsluiting behandeld.

Een korte beschrijving is het belangrijkste kenmerk voor verbruiksartikelen (goederen en services). De bestelling moet worden goedgekeurd op basis van vooraf gedefinieerde parameters voordat de bestelling aan de leverancier wordt afgegeven. Er bestaat geen voorraad in het systeem voor verbruiksartikelen. Door een goederenontvangst te boeken wordt de waarde van

de goederen geboekt naar een kostenplaats of een andere kostensoort.

Bij verwerving van een verbruiksservice wordt hetzelfde algemene proces gevolgd. Het verschil is dat de verbruiksservice niet wordt geboekt met een goederenontvangst, maar met een service-invoerformulier. De factuur volgt dezelfde regels in beide gevallen.

Offerte voor verwerving

In dit inkoopproces vraagt een inkoopmedewerker van verschillende leveranciers offertes voor een specifiek artikel. Aan de hand van een offerteprijsverzicht kan hij de beste aanschafbron selecteren door de offertes van de betreffende leveranciers te evalueren. De aanvaarde offerte wordt later omgezet in een bestelling en er wordt een afwijzingsbrief gestuurd naar de leveranciers van wie de offerte is afgewezen. Artikelspecifieke gegevens, waaronder de prijs van de leverancier en de doorlooptijd vanaf de offerte worden vastgelegd in stamgegevensrecords.

Inkoopcontract

Contracten zijn overeenkomsten met de leverancier voor de levering van artikelen of services onder afgesproken voorwaarden en binnen een bepaalde periode. Contracten worden als volgt onderverdeeld:

- **Hoeveelheidscontract:** een contract waarin een bedrijf een bepaalde hoeveelheid van een product bestelt binnen een gespecificeerde periode.
- **Waardecontract:** een contract waarin de aanschaf van goederen of services tot een totaalwaarde is afgesproken.

Bij aanschafbronbetaling vervangen contracten de inkoopinforecords en kunnen deze worden toegewezen aan de bronlijst als de vaste bron voor MRP. De aanvraag tot bestellen en de bestelling worden na het contract gecreëerd, als deze nog niet bestaan. Doelgroepen zijn inkoopmanagers en inkopers.

Kwaliteitsbeheer voor verwerving met leverancierbeoordeling

In dit scenario wordt de kwaliteitscontrole tijdens het verwervingsproces belicht.

Inkoop en Verbruik van Consignatievoorraad

In de consignatieafhandeling levert de leverancier artikelen en slaat hij ze op bij de klant. De leverancier blijft de wettelijke eigenaar van de artikelen tot ze uit het consignatiemagazijn gehaald worden. Pas dan moet de leverancier worden betaald. De factuur moet betaald worden binnen vooraf bepaalde intervallen, bijvoorbeeld maandelijks. De klanten kunnen evenwel met de leverancier overeenkomen dat ze na een bepaalde periode eigenaar worden van de resterende consignatieartikelen.

De dagelijkse MRP-run maakt aanvragen tot bestellen aan voor onderdelen die middels consignatie verworven moeten worden

Loonbewerking

Het proces van MM-loonbewerking bestaat uit het verzenden van ruwe onderdelen of grondstoffen naar een leverancier voor specifieke productieprocessen en het ontvangen van de gereede producten met toegevoegde waarde in de voorraad.

Een aanvraag tot bestellen voor loonbewerking wordt via het proces voor materiaalbehoefteplanning (MRP) of handmatig door een aanvrager gegenereerd. Een inkoper valideert of de aanvraag tot bestellen juist is en zet deze om in een bestelling. De bestelling moet worden goedgekeurd op basis van vooraf gedefinieerde parameters voordat de bestelling aan de leverancier wordt afgegeven.

Het verbruik van verzonden onderdelen wordt vastgelegd bij ontvangst van de gereede producten met toegevoegde waarde. De leverancier stuurt de factuur voor de verleende diensten. De factuur wordt betaald tijdens de normale betalingscyclus.

Leverancierretouren

Bij leverancierretouren is de eerste activiteit om

aan de leverancier een retourartikel-autorisatie (RMA) te vragen. Het RMA-nummer wordt ingevoerd in een tekstveld in de retourbestelling. De inkoper creëert vervolgens een retourbestelling in het systeem.

De bevestiging van de retourbestelling gaat naar de leverancier en de retourlevering wordt naar de expeditieafdeling verzonden, waar de artikelen worden gepickt en teruggestuurd, samen met een leveringsdocument. Wanneer de expeditieafdeling de levering creëert, worden de artikelen in mindering gebracht op de voorraad. Er wordt een creditnota gegenereerd waarmee de verplichting aan de leverancier afneemt.

Chargebeheer

Deze building block omvat de customizingstappen en stamgegevens die nodig zijn om Batch management in te stellen in alle bedrijfsgebieden, waaronder IM/MM, PP/PP-PI en SD. Chargebepaling wordt ondersteund voor de strategie voor de vervaldatum, maar ook voor FIFO (first-in / first-out).

Serienummerbeheer

Met serienummers kunt u elk individueel artikel volgen tijdens goederenbewegingen. Deze building block omvat de configuratie-instellingen voor serienummerbeheer en geeft de serienummerafhandeling op het niveau van gereed product weer.

Voorraadbewerking: nabewerking, uitval, blokkering

Deze building block heeft betrekking op de volgende processen

- Retouren van klant
- Nabewerking van productie
- Overige logistieke processen en redenen

Artikel afwaarderen naar een ander artikelnummer en vervolgens het afgewaardeerde artikel nabewerken

Interne verwerving bedrijfsoverkoepelend magazijntransport

Deze Building Block bevat alle benodigde instellingen voor de configuratie van bedrijfsoverkoepelende leveringen. Het magazijntransportproces begint met de aanvraag om artikelen over te boeken van een vestiging naar een andere. Beide vestigingen behoren tot dezelfde organisatie, maar hebben verschillende bedrijfsnummers.

Het verschil tussen bedrijfsverkoopelend en bedrijfsintern magazijntransport bestaat erin dat, voor interne verwerving bedrijfsverkoopelende magazijntransporten, interne facturatie vereist is.

Deze aanvraag, in de vorm van een magazijntransport-ATB, kan in de verwervende vestiging automatisch worden gecreëerd met een materiaalbehoefteplanning of handmatig door een inkoper. Het proces werkt echter ook zonder materiaalbehoefteplanning. In dat geval creëert de inkoper de magazijntransportbestelling direct.

Interne verwerving (magazijntransport met levering)

Het magazijntransport begint met een aanvraag om artikelen over te boeken van de ene naar de andere vestiging binnen hetzelfde bedrijfsnummer. Deze aanvraag, in de vorm van een aanvraag tot magazijntransport, kan automatisch in de kopende vestiging met een materiaalbehoefteplanning of handmatig door een inkoper worden gecreëerd.

Het proces werkt ook zonder materiaalbehoefteplanning. In dit geval creëert de inkoper de magazijntransportbestelling direct. Er zijn geen stamgegevens nodig anders dan de artikelstam voor het magazijntransport. De artikelstam moet bestaan in zowel de kopende (ontvangende) vestiging als in de leverende (afgevend) vestiging. In tegenstelling tot andere bestellingen hoeven magazijntransportbestellingen niet te worden goedgekeurd. Een inkoper valideert of de magazijntransport-ATB correct is en zet deze om in een magazijntransportbestelling. Als materiaalbehoefteplanning niet wordt gebruikt, creëert de inkoper de magazijntransportbestelling direct. Een magazijnmedewerker van de afgevend vestiging controleert de artikelen die worden verzonden en creëert de benodigde leveringen. Nadat een levering is gecreëerd, wordt er een picklijst voor de artikelen gegenereerd. Een magazijnmedewerker verzamelt de artikelen en bevestigt de gepickte hoeveelheden. Nadat de levering compleet is, worden de leveringshoeveelheden afgegeven, wordt de betreffende documentatie gegenereerd en wordt de zending verzonden. Het proces voor de leverende vestiging is nu beëindigd. Goederen worden ontvangen op de ontvangende vestiging, met verwijzing naar het leveringsnummer op de verzenddocumenten. Voorraad wordt ontvangen in een locatie op basis van vaste parameters die zijn voorgesteld door de artikelstam en die kunnen worden gewijzigd op het moment waarop de bestelling wordt gecreëerd (dus de

transactiegegevens worden vastgelegd).

Interne verwerving (magazijntransport zonder levering)

De vestigingsonafhankelijke interne verwerving van artikelen kan worden uitgevoerd binnen één bedrijfsnummer (binnen een bedrijf) of door verschillende bedrijfsnummers (tussen bedrijven) te gebruiken. Dit proces kan worden beheerd met standaardfuncties, zoals planning van vereisten voor artikelen, inkoopaanvragen, magazijntransportbestellingen, transportplanning en afhandeling van interne leveringen. Het magazijntransport zonder levering kan op twee verschillende manieren worden uitgevoerd:

- Een overboeking in één stap
- Een inkoper in de ontvangende vestiging vraagt een artikel aan via een magazijntransportbestelling

Inventarisatie

In dit scenario wordt het proces behandeld van periodieke aanpassingen in de aanwezige voorraad na een inventarisatie.

Het proces begint met het genereren van de benodigde inventarisatiebladen. Artikelen kunnen worden geblokkeerd zodat deze tijdens de inventarisatie niet kunnen worden geboekt. Nadat de inventarisatiebladen zijn afgedrukt, vindt de inventarisatie plaats voor de opgegeven artikelen. Vervolgens wordt het inventarisatieresultaat in het systeem ingevoerd en worden eventuele afwijkingen ten opzichte van de systeemhoeveelheden bekeken. De voorraad kan opnieuw worden geteld totdat definitieve inventarisaties zijn geaccepteerd en voorraadverschillen zijn geboekt.



Rapportage & Formulieren

SAP ERP-rapporten voor Logistiek

Deze building block bevat de instellingen en documentatie waarmee u verschillende rapporten kunt gebruiken om uw bedrijfsprocessen voor logistiek en productie te bewaken en controleren.

SAP ERP-rapporten voor Financiële boekhouding

De rapportagetools en bestaande rapporten kunnen in de meeste gevallen worden gebruikt voor rapportagebehoeften. Op het gebied van financiële administratie kunnen verschillende rapporten worden gebruikt om informatie over alle velden van de financiële administratie op te halen.

Functioneel

De rapporten worden verstrekt ter ondersteuning van de volgende gebieden van financiële boekhouding:

- Grootboek
- Vaste activa
- Kostensoortadministratie
- Kostenplaatsadministratie
- Interne orders
- Resultaatrekening

Belangrijkste punten

Bestrijkt de rapportagebehoeften voor financiële boekhouding, in de meeste gevallen BEx Rapportage.

De Business Explorer Analyzer (BEx Analyzer) is de analyse- en rapportagetool van de Business Explorer die in Microsoft Excel is geïntegreerd. Met NetWeaver Business Client (SAP NWBC) kunt u met de BEx Analyzer elke Powerlijst weergeven.

Functioneel

De functionaliteit van BEx Rapportage wordt weergegeven in de volgende Powerlijsten:

- Alle verkooporders
- Alle klantkredieten
- Alle leveringen
- Alle facturatiedocumenten
- Alle productieorders
- Alle geplande orders
- Alle bestellingen
- Alle leveranciers

SAP SMART FORMS

(Uw oplossing op basis van afdrukformulieren)
SAP Smart Forms is een gebruiksvriendelijke, krachtige tool voor de verwerking van afdrukformulieren. Deze tool, waarmee u formulieren in een handomdraai kunt creëren en wijzigen via een grafisch ontwerptool, beschikt over krachtige functies en ondersteunt afdrucken in kleur.

U kunt de gepreconfigureerde Smart Forms die bij SAP Best Practices worden geleverd gebruiken in de SAP Best Practices-scenario's. Afhankelijk van uw vereisten en met enkele kleine aanpassingen kunt u de gepreconfigureerde Smart Forms geschikt maken voor gebruik in uw bedrijf.

Voor de scenario's die bij het SAP Best Practices Baseline Package worden geleverd, wordt zoveel mogelijk gebruikgemaakt van SAP Smart Forms. Niet op alle gebieden zijn gepreconfigureerde Smart Forms beschikbaar. In dat geval worden SAPscript-formulieren gebruikt (standaard-SAPscript-formulieren, gepreconfigureerde SAPscript-formulieren). Hier volgt een overzicht van de gepreconfigureerde SAP Smart Forms en de gepreconfigureerde SAPscript-formulieren die momenteel beschikbaar

Crystal Reports and Dashboards

(Business Intelligence Solution)

In dit onderdeel zijn 23 Crystal Reports and 13 Dashboards ondergebracht.

Financiële- en Management Boekhouding

Grootboek

De Grootboekboekhouding dient als een volledige record van alle zakelijke transacties. De Grootboekboekhouding is de gecentraliseerde, actuele referentie voor de weergave van rekeningen. Werkelijke individuele transacties kunnen op elk moment in realtime verwerking worden gecontroleerd in de originele documenten, posten en transactiecijfers op verschillende niveaus.

Debiteurenadministratie

Dit scenario behandelt het boeken van boekhoudgegevens voor klanten in de debiteurenadministratie.

Hier worden de gegevens gesorteerd per klant en beschikbaar gemaakt in andere gebieden zoals het verkoopsysteem. Het systeem creëert een document en geeft de ingevoerde gegevens in het grootboek in, wanneer u gegevens boekt in de debiteurenadministratie. Grootboekrekeningen (Winst en Verlies) en klantrekeningen worden vervolgens geactualiseerd volgens de betrokken transactie (vordering, vooruitbetaling, creditnota enz.).

Functioneelijst

Deze Building Block wordt ondersteund door de volgende functies:

- Vooruitbetalingsaanvraag boeken
- Vooruitbetalingsaanvraag handmatig boeken
- Klantfactuur boeken
- Een creditnota met factuurreferentie boeken
- Betalingen boeken met het betalingsprogramma
- Handmatige betaling boeken
- Automatische vereffening van open posten in klantrekeningen
- Handmatige vereffening van open posten in klantrekeningen
- Bankafschriften handmatig verwerken
- Een rekeningafschrift opnieuw verwerken
- Aanmanen
- Renteberekening over rekeningsaldo
- Boeking op CPD-rekeningen
- Een kredietlimiet instellen
- Rapportering i.v.m. kredietcontrole

Crediteurenadministratie

In dit scenario wordt het boeken van boekhoudgegevens voor leveranciers in de crediteurenadministratie beschreven. Hier worden de gegevens gesorteerd per leverancier en beschikbaar gesteld aan andere gebieden zoals het inkoopstelsel.

Functioneelijst

- Vooruitbetalingsaanvraag
- Vooruitbetalingen boeken met het betalingsprogramma
- Een leverancierfactuur boeken
- Vereffening van vooruitbetaling
- Creditnota leverancier invoeren
- Geblokkeerde facturen controleren en vrijgeven
- Te betalen facturen selecteren
- Facturen controleren en zo nodig blokkeren voor betaling
- Betalingen boeken met het betalingsprogramma
- Betalingsmedia creëren met het klassieke betalingsmediaprogramma



- Handmatige betaling
- Bankafschriften handmatig verwerken
- Geboekte documenten tonen

Periodeafsluiting Financiële boekhouding

De module afsluitingsvoorbereiding helpt u om de activiteiten voor de dag-, maand- en jaarafsluiting voor te bereiden en uit te voeren. Hiervoor biedt het systeem een aantal standaardrapporten die u kunt gebruiken om direct vanuit alle geboekte rekeningsaldi evaluaties en analyses te genereren.

Functioneelijst

Deze building block wordt ondersteund door de volgende functies:

- Dagafsluiting
- Maandafsluiting
- Jaarafsluiting

Cashmanagement

Het overzicht van de liquiditeitspositie biedt informatie over de huidige financiële status van de bankrekeningen. Dit overzicht vormt het beginpunt voor de cashconcentratie, waarbij de saldi van verschillende bankrekeningen worden samengevoegd tot één doelrekening en rekening wordt gehouden met minimumsaldi en de optimalisatie van betalingen.

Functioneelijst

Deze building block wordt ondersteund door de volgende functies:

- Financieel overzicht
- Cashconcentratie

Vasteactivaboekhouding

Vasteactivaboekhouding is een subadministratie van het grootboek en wordt gebruikt om de transacties van de vaste activa te beheren en in detail te documenteren.



In de grootboekboekhouding kunt u afschrijvingen en waardeveranderingen uit de balansrekening van de Vasteactivaboekhouding bijwerken. U kunt voor deze transacties ook diverse rubriceringen uitvoeren naar controlling.

Funcielijs

Deze building block wordt ondersteund door de volgende functies:

- Aanschaf via inkoop bij leverancier
- Bijboeking met automatische tegenboeking
- Afboeking met opbrengst
- Verkoop van vaste activa zonder klant
- Na-activeringen
- Bijschrijvingen
- Afrekening van vaste activa in aanbouw
- Vooruitbetalingsaanvraag voor vaste activa in aanbouw
- Afschrijvingsboekingsruns
- Waarden van aanschaf- en productiekosten boeken
- Afschrijvings simulatie / primaire-kostenplanning

Activaverwerving door directe activering

Om een activa-investering te doen die geen fase voor vast actief in aanbouw heeft, moet u het actief rechtstreeks activeren in vasteactivaboekhouding. De behoefte voor een nieuw vast actief wordt aangevraagd en goedgekeurd door de manager van de kostenplaats, gekocht door de inkoopafdeling, en de kosten van de

bestelling worden geactiveerd wanneer de leverancierfactuur is verwerkt.

Activaverwerving voor geproduceerde activa (investeringsorders)

Vaste activa in aanbouw (AIA) zijn een speciale soort vaste activa. Deze worden gewoonlijk weergegeven als een afzonderlijke balanspost, waardoor aparte rekeningbepaling en vasteactivaklassen vereist zijn. Tijdens de productiefase van een actief worden alle boekingen toegewezen aan de AIA. Nadat het actief is voltooid, wordt dit overgeboekt naar het definitieve vaste actief.

Investeringsorders worden gebruikt om de kosten van AIA tijdens de constructiefase te registreren. Dit wordt gedaan zodat begrotingsgegevens voor de AIA kunnen worden ingevoerd en de werkelijke waarden kunnen worden vergeleken met de begroting. Nadat de AIA zijn voltooid, wordt het definitieve actief gecreëerd in de betreffende vasteactivaklasse en wordt de investeringsorder ingesteld op 'complete' zodat bij de volgende afrekening de AIA-waarde wordt overgeboekt naar het voltooide actief.

Online splitsen

Met documentsplitsing kunt u documenten op complexe wijze weergeven. Hiermee kunt u op elk moment complete resultaatrekeningen opstellen voor de geselecteerde dimensies.

Met de procedure voor documentsplitsing kunt u ook een gesegmenteerde weergave maken van een (gedeeltelijke) balans, overeenkomstig een wettelijk voorschrift (bijvoorbeeld IAS), of overeenkomstig verantwoordelijkheidsgebieden. Het veld Segment is een standaardveld in de talentabel voor New General Ledger Accounting (FAGLFLEXT). Met nieuwe detailrapporten van FI kunt u resultaatrekeningen maken van segmenten. Documentsplitsing is alleen relevant voor het grootboek. Deze functie hoeft niet zichtbaar te zijn vanuit de subadministratie.

Functionelijst

Deze building block wordt ondersteund door de volgende functies:

- **Passive split:** tijdens vereffening (bijvoorbeeld tijdens betaling), worden de rekeningtoewijzingen van de te vereffenen posten overgenomen op de vereffeningspost(en), zoals de te betalen posten.
- **Active (rule-based) split:** het systeem splitst de documenten op basis van (geleverde of aan gepaste) documentsplitsingregels. U kunt documentsplitsingregels configureren.
- **Clearing lines or zero balance formation:** het systeem creëert automatisch verrekeningsregels om een splitsing te krijgen. U kunt dit proces beheren met de indicator "zero balance".

Segmentrapportage

Het doel van segmentrapportage is het transparant maken van de winst- en risicosituatie van individuele onderdelen (segmenten) van de onderneming. Aangezien segmentrapportage moet worden geconfigureerd volgens specifieke eisen van de klant, wordt in dit scenario beschreven hoe u een voorbeeldrapport maakt waarmee voor elk segment een balans en een verlies- en winstrekening kan worden gemaakt.

Functionelijst

Deze building block wordt ondersteund door de volgende functies:

- Een grootboekdocument boeken in verschillende segmenten
- Verwerking periode-einde
- Balansen en verlies- en winstrekeningen
- Cost-of-sales accounting – Verlies- en winstrekeningen
- Vorderingen en verplichtingen per segmenten

Administratie overheadkosten – Werkelijk

In dit scenario worden de op transacties gebaseerde werkelijke boekingen beschreven die

normaal gesproken worden gebruikt in overheadkostencontrolling.

Interne R&D-order - werkelijk

Voor diverse interne projecten zijn resources en kosten of uitgaven nodig. Deze projecten worden doorgaans uitgevoerd voor toekomstige ontwikkeling van producten. De kosten van deze projecten moeten worden bijgehouden om diverse redenen, zoals kostenbeheer, berekening van rendement, belastingrapportage enzovoort. In dit proces wordt de SAP-functionaliteit voor interne orders gebruikt om de kosten en status bij te houden. Voor elk project wordt een interne order gecreëerd. Op deze order wordt kostenplanning uitgevoerd. Kosten die voor het project zijn gemaakt, kunnen dan op de order worden geboekt. Periodiek worden de verzamelde kosten op de order verrekend met de toegewezen R&D-kostenplaats of met CO-PA (als CO-PA is geactiveerd). Wanneer het project is voltooid en volledig is afgerekend, wordt de order gesloten door de juiste status toe te wijzen.

Interne order voor marketing en andere overheadkosten - werkelijk

Interne orders worden gebruikt voor het plannen, verzamelen en afrekenen van kosten voor projecten zoals marketingcampagnes of andere interne projecten. Het SAP-systeem biedt u de mogelijkheid om uw interne orders te controleren tijdens hun gehele levenscyclus: van de oorspronkelijke creatie via de planning en boeking van alle werkelijke kosten tot de eindafrekening en archivering.

Periodeafsluiting projecten

Dit scenario behandelt de periodeafsluiting voor projecten.

Controlling en Budgettering

Algemene planning kostenplaats

Tijdens het jaarlijkse begrotingsproces plannen de managers van niet-operationele kostenplaatsen zoals verkoop, marketing, administratie, onderzoek en ontwikkeling de kosten voor diverse kostensoorten voor hun betreffende kostenplaatsen. Het gebruikelijke beginpunt voor ontwikkeling van deze plannen vormen de werkelijke gegevens voor het huidige of vorige jaar.

Interne order voor marketing en andere overheadplanning

Interne orders worden gebruikt voor het plannen, verzamelen en afrekenen van kosten voor projecten zoals marketingcampagnes of andere interne projecten. Het SAP-systeem biedt u de mogelijkheid om uw interne orders te controleren tijdens hun gehele levenscyclus: van de oorspronkelijke creatie via de planning en boeking van alle werkelijke kosten tot de eindafrekening en archivering.

R&D-orders plannen

Voor diverse interne projecten zijn resources en kosten of uitgaven nodig. Deze projecten worden doorgaans uitgevoerd voor toekomstige ontwikkeling van producten. De kosten van deze projecten moeten worden bijgehouden om diverse redenen, zoals kostenbeheer, berekening van rendement en belastingrapportage. In dit proces wordt de SAP-functionaliteit voor interne orders gebruikt om de kosten en status bij te houden. Voor elk project wordt een interne order gecreëerd. Op deze order wordt kostenplanning uitgevoerd. Kosten die voor het project zijn gemaakt, kunnen dan op de order worden geboekt. Periodiek worden de verzamelde kosten op de order verrekend met de toegewezen R&D-kostenplaats of met CO-PA (als CO-PA is geactiveerd). Wanneer het project is voltooid en volledig is afgerekend, wordt de order gesloten door de juiste status toe te wijzen.

Planning productiekostenplaats

Tijdens het jaarlijkse begrotingsproces plannen de managers van productiekostenplaatsen de kosten voor diverse kostensoorten voor hun kostenplaatsen. De werkelijke gegevens van het huidige en vorige jaar worden doorgaans gebruikt als basis voor het opstellen van deze plannen. Het scenario Planning productiekostenplaats bevat configuratie-instructies en richtlijnen voor dit proces.

Opbrengstplanning

De opbrengsten en kosten worden gepland op product- en klantniveau. Het scenario is geïntegreerd in de volledige planningscyclus. De kosten worden ontvangen van CO-PC en kostenplaatsplanning, en de geplande hoeveelheden worden overgeboekt naar SOP.

SOP via overboeking van langetermijnplanning naar LIS/PIS/Capaciteit

Als onderdeel van de jaarlijkse operationele

planning (AOP), is de globale afzet- en productieplanning (SOP) een prognose- en planningstransactie waarmee verkoop-, productie- en voorraaddoelstellingen kunnen worden gehaald op basis van historische, bestaande, geschatte en toekomstige gegevens. SOP wordt gebruikt voor:

- het verkoopplan (vraagplan) controleren dat afkomstig is van COPA of andere bronnen
- een globaal productieplan creëren dat is gericht op het voldoen aan de vraag en het halen van voorraaddoelstellingen
- capaciteitsbezetting van de essentiële resources visualiseren en zo de haalbaarheid van het plan bepalen

Kwartaalplan – Prognose van verkoophoeveelheid met CO-PA

De verkoopprognose wordt elk kwartaal gecontroleerd en geactualiseerd.

Functielijst

In dit building block zijn de volgende functies beschikbaar:

- Verkoophoeveelheid plannen op basis van werkelijke gegevens
- Overboeken naar SOP

Belangrijkste punten

- Integratie met verkoop en productie
- Gegevens kunnen worden gepland in een spreadsheet

Planning inkooprijzen artikelen

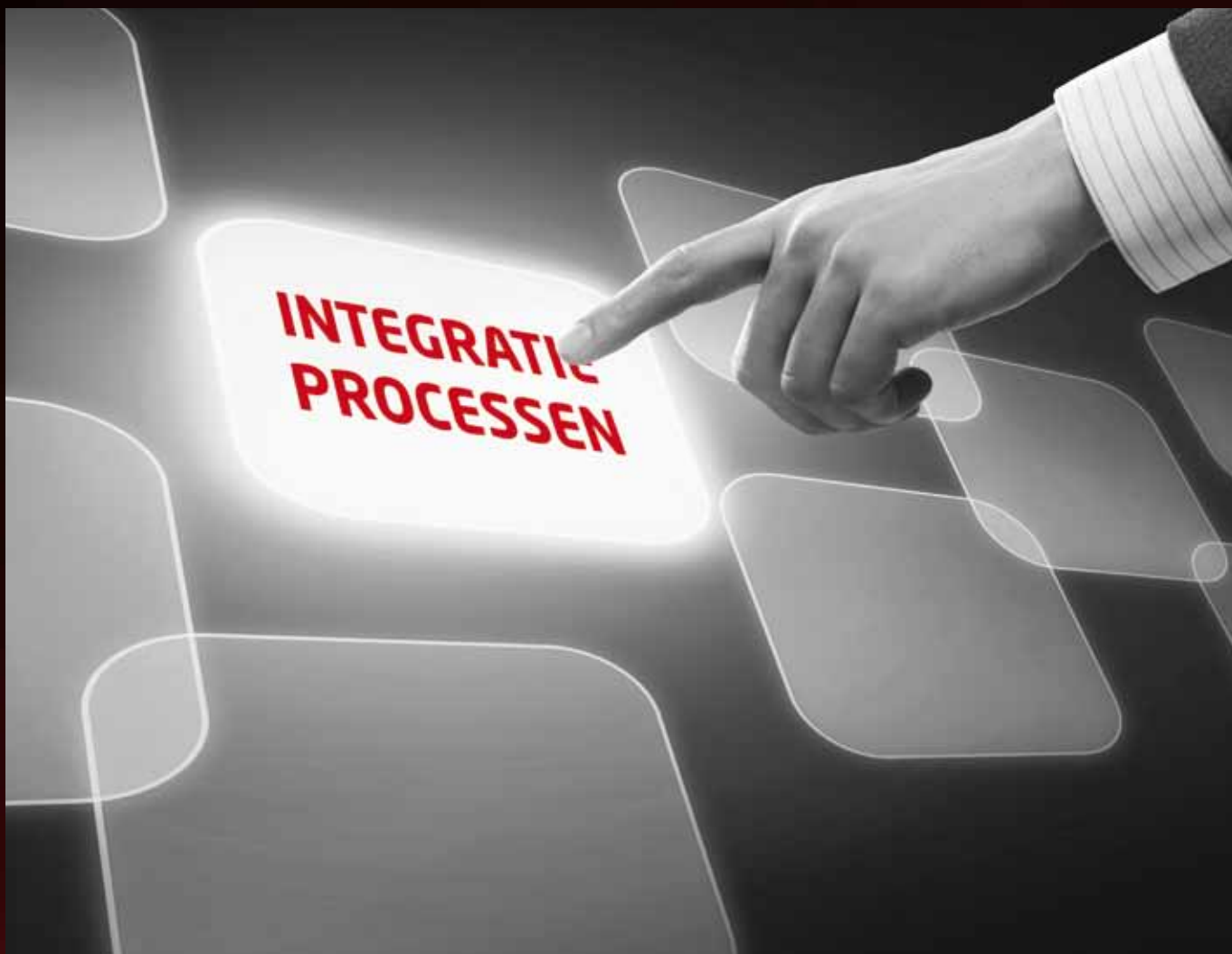
Standaardkosten voor gekochte artikelen moeten periodiek worden gecontroleerd en, indien nodig, worden bijgewerkt zodat deze overeenkomen met de huidige marktomstandigheden en onderhandelde prijzen. Dit bedrijfsscenario bevat de configuratie en procesdetails waarmee u aan deze vereisten kunt voldoen.

Model- en simulatiecalculatie

Model- en simulatiecalculatie is een programma voor het plannen van kosten en het bepalen van prijzen voor toekomstige producten waarvoor in het systeem geen artikelstam is. In plaats daarvan creëert u een component waarvan de kostprijs handmatig is berekend. Hiermee voert u de kostenitems in een spreadsheet in (afzonderlijke calculatie).

Standaardkostenberekening

De standaardkosten voor producten worden bijgewerkt als deel van de jaarlijkse operationele planning (AOP).



Dit is nodig om de wijzigingen door te voeren, bijvoorbeeld in de prijzen van gekochte onderdelen, en wijzigingen in arbeids- en overheadkosten.

Integratie Processen

Tijdregistratie

Het urenformulier (CATS) wordt gebruikt om de tijd te registreren die een werknemer aan een bepaalde taak heeft besteed. De werktijd kan worden geregistreerd op een klantorder, een interne order, een serviceorder of een project. Bovendien kunt u overschakelen naar reisadministratie voor de vergoeding en boeking van reiskosten.

Reisadministratie

Deze procedure is bedoeld voor een volledig geïntegreerd beheer van alle gemaakte reiskosten, vanaf het plannings-/goedkeuringsstadium tot het punt waarop de reiskosten worden geboekt

in Financiële boekhouding en toegewezen op basis van een reden in Kostenadministratie.

Activiteiten voor periodeafsluiting

Deze building block biedt de middelen en volgorde van stappen voor dagelijkse, maandelijkse en jaarlijkse periodeafsluiting.

SAP Best Practices omvat alle verschillende soorten scenario's, waarbij de implementatie op een brede, variabele manier wordt benaderd. Het zou mogelijk moeten zijn om alle vereisten te selecteren afhankelijk van de geselecteerde omvangselectie.

Periodeafsluiting algemene vestiging

Bij periodeafsluiting in een vestiging wordt ervoor gezorgd dat alle kosten die worden gemaakt bij de productie van bedrijfsactiviteiten (zoals artikelen die intern zijn geproduceerd) worden toegewezen aan deze activiteiten. Vervolgens worden de kosten in de resultaatrekening toegewezen aan de betreffende producten.

Voorraadwaardering voor jaarafsluiting

Dit scenario bevat een voorbeeld van een procesbeschrijving, dat gebruikers als sjabloon kunnen gebruiken voor hun eigen waardeeringsprocessen.

Voorraadwaardering wordt uitgevoerd volgens lokale wetgeving (zoals de Duitse Handelwet), waaronder instellingen voor de overheadstructuur, waarderingvariant en voorraadwaardering met afschrijving op basis van gangbaarheid.

Dienst na verkoop / Service & Projectbeheer

Adhoc-consulting met vaste prijs facturatie

In dit bedrijfsscenario wordt een contract voor ad-hocconsulting met facturatie tegen een vaste prijs behandeld. De klantorder vormt het uitgangspunt bij dit proces, aangezien hierin de behoeften van de klant worden geformuleerd, de arbeidskosten en reiskosten worden verzameld en fungeert als basis voor facturatie tegen een vaste prijs. Dit scenario is bijvoorbeeld van toepassing op een consultancycontract van korte duur waarbij geen gedetailleerde werkplanning en -uitvoering noodzakelijk zijn

Verkoopcontract met vaste prijs en facturatie op basis van tijd en materiaal

In dit bedrijfsscenario wordt een projectcyclus behandeld van offerte naar voltooiing, waarbij is overeengekomen een deel te factureren op basis van een vaste prijs. Het andere deel wordt gefactureerd op basis van het werkelijk uitgevoerde werk. Het verkoopdocument in de vorm van een verkoopcontract vormt het uitgangspunt bij dit proces, aangezien hierin de behoeften van de klant worden geformuleerd, de arbeidskosten worden verzameld en op basis hiervan de facturatie van tijd en materialen wordt gegenereerd. Dit scenario is bijvoorbeeld van toepassing op een consultancycontract waarbij geen gedetailleerde werkplanning en -uitvoering noodzakelijk zijn

Project met vaste prijs en facturatie op basis van tijd en materialen

In dit bedrijfsscenario worden de bedrijfsprocessen beschreven die kenmerkend zijn voor een technisch bureau of industrieel ontwerp-bureau. Op grond van een overeenkomst met een klant met betrekking tot een ontwerpproject is vooruitbetaling vereist en wordt er gefactureerd op basis van het bereiken van voor-

af bepaalde mijlpalen. Het ontwerpbedrijf zet een projectstructuur op en wijst werknemers toe aan specifieke activiteiten op basis van hun competenties en beschikbaarheid. Het project wordt automatisch gecreëerd op basis van het contract aan de hand van een vooraf gedefiniëerde projectstructuursjabloon

Intern project

In een professioneel dienstverlenend bedrijf wordt veel tijd besteed aan intern werk, zoals het maken van voorstellen, trainingen en het ontwikkelen van nieuw serviceaanbod. Het is wenselijk om de tijd en kosten te registreren die aan deze taken worden besteed en hiervoor dezelfde hulpmiddelen te gebruiken als voor externe werkzaamheden.

Het is ook mogelijk om diverse facturaties van interne projecten te gebruiken om overheadkosten te dekken, maar dit wordt hier niet behandeld

Intern onderhoud

In het bedrijfsscenario wordt het interne onderhoud behandeld van een apparaat dat door een medewerker wordt uitgevoerd.

Service met facturatie op basis van tijd en materiaal

Bij het documenteren van een offerteaanvraag van een klant wordt in het systeem een melding gecreëerd om de benodigde werkzaamheden te documenteren en classificeren. Met een optionele activiteit kan de serviceverantwoordelijke de klant opnieuw bellen om de informatie in te vullen die nodig is om de offerte te creëren.

De offerte wordt gecreëerd met verwijzing naar de serviceportefeuille die door de serviceaanbieder aangeboden wordt. Dit wordt weergegeven door een reeks serviceproducten. De prijzen die aan de klant worden geboden voor de aangeboden services zijn gebaseerd op tijd en materialen. Het onderhandelingsproces leidt tot wijzigingen in de definitieve prijs. De definitieve informatieve offerte wordt ter goedkeuring naar de klant gezonden.

Als de offerte afgewezen wordt, wordt er een reden voor de afwijzing in het verkoopdocument gezet om verder te gaan met annulering van de offerte en het proces wordt beëindigd. Als de klant de offerte accepteert, wordt er een klantorder gecreëerd en automatisch een serviceorder.

De serviceorder zal de resources bevatten, tijd en materiaal, opgenomen in de aangeboden diensten.

De klantorder wordt één of meerdere keren gefactureerd tijdens het uitvoeren van de service. Het gefactureerde bedrag wordt bepaald op basis van tijd en materialen. De gebruikte facturatiemethode is kostengerelateerde facturering. De werkelijke opbrengsten worden in dit geval gegeven door het werkelijk uitgevoerde werk en deze kunnen afwijken van de schatting in de offerte.

Servicecontract met periodieke facturatie

Een dienstverlener heeft een servicecontract met een klant. Het bedrijfsproces start met een melding en een serviceorder. De kosten (arbeid, reserveonderdelen en reiskosten) van de verleende service worden toegewezen aan de serviceorder en gefactureerd aan de klant via contractperiodieke facturering. De verleende services worden per service-eenheid vermeld in het verkoopcontract en de klantorder, zodat de service kan worden verdeeld en gefactureerd in discrete eenheden.

De prijs van de service-eenheid wordt in dit voorbeeld niet berekend door het systeem, maar de dienstverlener werkt deze handmatig bij in het contract na onderhandeling met de klant.

Indien nodig, worden reserveonderdelen besteld en gekocht.

Facturatie service met vaste prijs

Bij het documenteren van een serviceaanvraag wordt in het systeem een melding gecreëerd om de benodigde werkzaamheden te documenteren en classificeren.

De offerte wordt gecreëerd met verwijzing naar de serviceportefeuille die door de service-aanbieder aangeboden wordt. Dit wordt weergegeven door een reeks serviceproducten. De prijzen die aan de klant geoffreerd worden zijn gebaseerd op vaste prijzen voor de geoffreerde diensten. Het onderhandelingsproces leidt tot wijzigingen in de definitieve prijs. De definitieve informatieve offerte wordt ter goedkeuring naar de klant gezonden.

Als de offerte afgewezen wordt, wordt er een reden voor de afwijzing in het verkoopdocument gezet om verder te gaan met annulering van de offerte en het proces wordt beëindigd. Als de klant de offerte accepteert, wordt er een klantorder gecreëerd en automatisch een

serviceorder. De serviceorder bevat de resources (tijd en materiaal), opgenomen in de geoffreerde diensten.

De klantorder wordt één keer gefactureerd bij de definitieve levering van de diensten door het totale bedrag dat in de bindende offerte geaccepteerd is.

In dit scenario vindt afrekening naar resultaatrekening onafhankelijk van de serviceorder (werkelijke kosten) en van de klantorder (werkelijke opbrengsten) plaats. Analyse voor winstgevendheid van de service wordt uitgevoerd in de CO-PA-rapportage.

Deze situatie beschrijft het geval van kleine of geoffreerde diensten (die meestal in overeenstemming zijn met een servicecatalogus) en die niet individueel geanalyseerd hoeven worden wat betreft winst en verlies. Werkelijke kosten en opbrengsten worden alleen in CO-PA berekend en de analyse geschiedt in bulk volgens kenmerken als tijdvak, klant, verkoopsector, kostenplaats van leverancier, dienst of soort geleverde dienst etc.

Externe verwerving: derde partij

De dienstverlener heeft een service van een derde partij nodig. Het bedrijfsproces begint met een bestelling. Het is mogelijk een bestelling te creëren zonder referentie of met referentie aan een aanvraag tot bestellen. De goederenontvangst wordt geboekt met de inkomende levering. De factuur wordt geboekt met referentie aan de bestelling.

Verwerving van externe services

De dienstverlener heeft een service van een derde partij nodig.

Het bedrijfsproces begint met een bestelling. Het is mogelijk een bestelling te creëren zonder referentie of met referentie aan een aanvraag tot bestellen.

De service-invoer is geboekt om de geleverde service te bevestigen. De factuur wordt geboekt met referentie aan de bestelling.

Planmatige services

Een klant heeft een langetermijncontract met zijn dienstverlener ondertekend. De dienstverlener voert services uit op regelmatige basis. Gewoonlijk zijn deze contracten serviceniveauovereenkomsten tussen de dienstverlener en de klant.

Depotreparatie

Dit scenario behandelt de verwerking van een servicegeval, van de eerste rapportering van het probleem bij de klant tot de facturatie aan de klant, als de serviceprestaties op vestiging uitgevoerd worden.

Periodeafsluiting serviceorders

In dit scenario wordt de periodeafsluiting voor serviceorders behandeld.

Productie planning (Forecast-to-Stock)

Logistieke planning

Dit scenario betreft de overboeking van geaggregeerde productieplanning op basis van verkoophoeveelheidplanning naar langetermijnplanning (LTP). In LTP wordt een planningsscenario gecreëerd om materiaalbehoeften te kunnen simuleren op basis van het productieplan. Geplande behoeften kunnen gecontroleerd en desgewenst aangepast worden. Nadat de gesimuleerde behoeften aanvaard zijn, wordt de vraag (onafhankelijke behoeften) overgeboekt naar actief vraagbeheer.

Productie op voorraad - discrete productie (MTS)

Het scenario Make-to-Stock (MTS) Production beschrijft een bedrijfsproces dat typisch is voor bedrijven met klantorderonafhankelijke op seriegroote gebaseerde productie. De productie wordt geactiveerd door een productieplan (geplande onafhankelijke behoeften). Het scenario bestaat uit een productie in twee fasen voor submontage en gereed product met behulp van productievergies, artikelbeschikbaarstelling en goederenbewegingen (goederenafgiften en -ontvangsten) en bevestiging van de afhandeling van de productieorders. Voorts wordt dit scenario ondersteund door de vereiste kostendrageradministratiefuncties, zoals voorcalculatie en periodeafsluiting

Productie op voorraad – procesindustrie

Dit scenario biedt een geïntegreerd platform voor op charge gebaseerde procesmatige productie. Het ondersteunt processen in verwerkende industrieën, zoals chemische, farmaceutische en voedingsmiddelenindustrie, en in op charge gebaseerde elektronische industrie. Het globale afzet- en productieplanningproces resulteert in onafhankelijke behoeften die gebruikt worden in materiaalbehoefteplanning

(MRP). Planorders worden geconverteerd naar procesorders voor productie-uitvoering. Meelevering naar de werkplaats volgt een proces dat te vergelijken is met dat van serieproductie. Op het ogenblik van de orderbevestiging wordt eveneens gebruikt gemaakt van de beschikbaarstellingslijst artikelen, automatische goederafgiften en goederenontvangsten. Klantorders verminderen de geplande onafhankelijke behoeften bij de orderinvoer en de kostprijs wordt gerubriceerd bij resultaat op het ogenblik van facturatie.

Productie op order zonder variantenconfiguratie

In dit scenario wordt de gehele procesvolgorde voor een standaardverkoopproces (productie op order) met een klant beschreven. Het bedrijfsproces omvat alle stappen van de klantofferte tot de vereffening van een debiteurrekening na ontvangst van de betaling.

Het proces kan individueel uitgebreid worden met optionele stappen, zoals aanmaken van serienummer, loonbewerking, kwaliteitsbeheer in productie, kredietbeheer en afsluiting vestiging en bedrijf.

Productie op order met variantenconfiguratie
Het scenario MTO - Sales Order Processing with Variant Configuration behandelt klantorderafhandeling met artikelen met op voorhand geselecteerde kenmerkwaarden (artikelvarianten) en componenten die geproduceerd zijn in overeenstemming met voor deze varianten geplande verkoophoeveelheden. Als de klantorderconfiguratie niet beschikbaar is als artikelvariant, kan de klantenservice het artikel op de order configureren door de vereiste kenmerkwaarden te kiezen. Wanneer de order opgeslagen wordt, wordt een klantordercalculatie gecreëerd die nadien gebruikt wordt om de kostprijs van de verkochte goederen te waarderen.

Serieproductie

Serieproductie wordt vaak gebruikt wanneer een productieproces aan de volgende criteria voldoet:

- dezelfde of soortgelijke producten worden gedurende een langere tijdperiode geproduceerd.
- de geproduceerde goederen worden niet vervaardigd in apart gedefinieerde partijen. (In plaats daarvan wordt een totale hoeveelheid geproduceerd over een bepaalde periode tegen een bepaalde prijs per deelperiode.)

- de geproduceerde goederen volgen altijd de zelfde weg langs de machines en werkplekken in de productie.
- routings zijn eenvoudig en variëren weinig.

PP-loonbewerking (Uitbesteding)

Wanneer tijdens het productieproces een "planorder" voor productie geconverteerd wordt naar een "productieorder", controleert het systeem of er routing- of werkplekbewerkingen zijn die uitbesteed moeten worden. Uitbesteding vindt plaats wanneer afzonderlijke productiestappen, namelijk operaties of suboperaties, buiten uw bedrijf door een leverancier uitgevoerd worden. Dit type bewerking is heel belangrijk voor loonbewerking. Het biedt aan een bedrijf een haalbaar alternatief voor interne bewerking, als er zich knelpunten voordoen in de capaciteit.

Nabewerkingsverwerking (uit voorraad geproduceerd artikel)

In dit proces ligt de focus op nabewerkingsprestaties en artikelboekingen na de productie van het originele artikel (inclusief goederenontvangst van het product) met een aanvullende nabewerkingsproductieorder. Bij werkelijke transacties worden problemen met het geproduceerde artikel vastgesteld nadat het in de voorraad geboekt is. Voor dit proces bestaan er verschillende mogelijkheden:

In dit scenario wordt het nabewerkingsproces van een uit voorraad geproduceerd artikel uitgevoerd door een nieuwe productieorder aan te maken met het artikel dat nabewerkt moet worden als invoer en hetzelfde artikel als uitvoer. De kosten worden gegroepeerd in de nieuwe productieorder en afgerekend naar de administratie als productieafwijkingen. Grondstofcomponent en product hebben hetzelfde artikelnummer.

Nabewerkingsafhandeling (goederen in bewerking)

Dit scenario is gericht op een nabewerkingsproces binnen productie. Alle benodigde activiteiten voor nabewerking hebben betrekking op de bovenliggende productieorder. Hierdoor worden fouten herkend en correcties gestart, zoals het invoeren van een nabewerkingsactiviteit binnen dezelfde productieorder. De extra nabewerkingsactiviteiten worden bevestigd en afgerekend met de oorspronkelijke productieorder, waardoor er productieafwijkingen ontstaan binnen controlling en prijsverschillen voor het betreffende product.



Time-to-Market: Product Lifecycle Management

Product Lifecycle Management (PLM) – Interne productontwikkeling

Dit scenario ondersteunt bedrijven bij het ontwerpen van nieuwe producten op verzoek van hun interne marketingafdeling. SAP Product Lifecycle Management biedt de projectbeheerfuncties om alle kosten en documenten voor productieontwikkeling te verzamelen. Het project biedt een centrale structuur voor kostenverzameling en documentatiebeheer. Functies voor transparante stuklijstafhandeling en productgegevensbeheer kunnen worden gebruikt om de productspecificatie om te zetten in een constructielijst die gekopieerd kan worden om de productiestuklijst te creëren. Alle projectactiviteiten worden vastgelegd.

IS UW BELANGSTELLING GEWEKT?

Neem dan contact met ons op.

Logres Business Solutions B.V.

Röntgenstraat 2A - 3771 RV **Barneveld**
Businesspark Friesland West 41-C - 8466 SL **Heerenveen**
Westeind 5d - 5240 AB **Rosmalen**

Al onze vestigingen zijn te bereiken onder telefoonnummer:

0342-421500

Voor uitgebreide informatie over ons bedrijf en onze diensten kunt u kijken op onze website:

www.logres.nl