

Das **OPTI-Programmpaket Vertrieb** gewährleistet eine zuverlässige und übersichtliche Angebotserstellung, Auftragsabwicklung, Versandorganisation und Faktura. Unterstützt werden alle Auftragsarten wie Probe- und Erstmuster-, Einzel-, Serien- und Abrufaufträge sowohl für Produkte als auch für Werkzeuge und Modelle und für unterschiedliche logistische Prinzipien wie Vorschau, Festbestellung, Konsignationslager oder Handelsware. Das umfangreiche Auskunftssystem bietet eine schnelle und aktuelle Übersicht über alle Vorgänge zum Kunden.

OPTI Vertrieb ist Teil unserer Supply Chain Management-Lösung. Die Kernkompetenzen dieser Lösung liegen in der Abbildung einer komplexen Preiskalkulation, im Workflow zwischen Kalkulation und Vertrieb sowie in der Verknüpfung mit der Produktionsplanung und -steuerung sowie dem Bestandsmanagement.

Im Kundenstamm werden alle benötigten Daten abgespeichert mit sämtlichen Anschriften und Kontaktdaten, den Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Länder-, Sprach- und Währungssteuerung. Bei Integration mit einer FiBu-Verwaltung erfolgt unter Berücksichtigung der offenen Posten die Kreditlimitüberwachung. Die je Lieferanschrift hinterlegte Entfernung dient zur Berechnung von Speditionskosten.

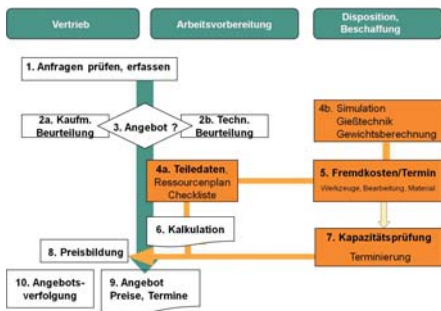
Die Preisbildung basiert auf der Kalkulation von Herstellkosten, Deckungsbeiträgen und Zielverkaufspreisen unter Berücksichtigung von MTZ/ETZ-Regeln sowie der Darstellung von externen Leistungen, wobei die Preisbestandteile nach Kostenblöcken differenziert ausgewiesen werden. **OPTI Vertrieb** verfügt über eine umfangreiche Preislistenfunktionalität. Diese basiert zum einen auf branchenüblichen Preislisten, wie sie z. B. bei Aluminium und anderen Metallen üblich sind. Dabei werden in Aufträgen und Lieferungen automatisch die aktuell gültige Metallpreisbasis sowie die Tagespreise berücksichtigt. Zum anderen können je Kunde und Werkstoff die aktuellen Metall- und Energiepreisvereinbarungen festgehalten werden.

Alle Preise werden mit Gültigkeitsdatum verwaltet und jede Veränderung archiviert.

Für Grundpreise und sonstige Preisbestandteile sind Mengengruppen hinterlegt.

Die Erstellung der Angebote zu eingehenden Anfragen wird über einen Workflow unter Berücksichtigung beteiligter Abteilungen im Vertrieb, der Produktentwicklung und Kalkulation, Werkzeugverwaltung/-bau und ggf. Einkauf gesteuert. Die verschiedenen Aufgaben werden per Fertigstellungstermin überwacht, um den Termin zur Angebotsabgabe einzuhalten. Ebenso können alle Änderungen im Verlauf der Kundenverhandlungen verfolgt und Wiedervorlagetermine hinterlegt werden.

Per EDI übermittelte Kundenabrufe zu Abrufaufträgen werden direkt verarbeitet und stehen ohne Verzögerung für die Disposition der Fertigung zur Verfügung. Die Daten zu Auftragsbestätigungen, Lieferschein, Rechnungen und Gutschriften werden ebenfalls per EDI an die Kunden übermittelt.



Angebotserstellung



Maske aus dem Auskunftssystem

Das **OPTI-System** bietet dazu Schnittstellen entsprechend der VDA-Normen. Für die Kommunikation in anderen Datenformaten gibt es Verbindungen zu marktüblichen EDI-Paketen.

Im Verbund mit der Produktionsplanung und -steuerung erfolgt eine direkte Kommunikation von kundenseitigen Mengen- und Terminänderungen an die Disposition. Während der Erfassung dieser Mengen- und Terminänderungen werden Plausibilitäten geprüft, wie z. B. auf schon ausgelagerte Beschaffungsvorgänge, begonnene Produktion, Lagerbestände.

Im Programm Speditionsauftrag können mehrere Lieferscheine zu einem Versendungsauftrag zusammengefasst und eine Spedition für die Lieferung ausgewählt werden. Über den Speditionsauftrag können auch die betreffenden Lieferscheine auftragsbezogen oder als Sammellieferschein erzeugt werden. Es besteht die Möglichkeit, Speditionsaufträge und Sammellieferscheine über eine längere Zeitspanne zu komplettieren.

Zum Speditionsauftrag stehen verschiedene Druckfunktionen für Packlisten oder Lademittellisten zur Verfügung. Mit dem Speditionsauftrag werden für die Ladungsträger und Behälter Bestandskonten je Spedition bzw. Kunde gebucht.

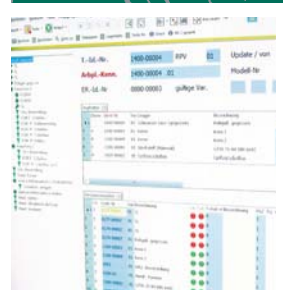
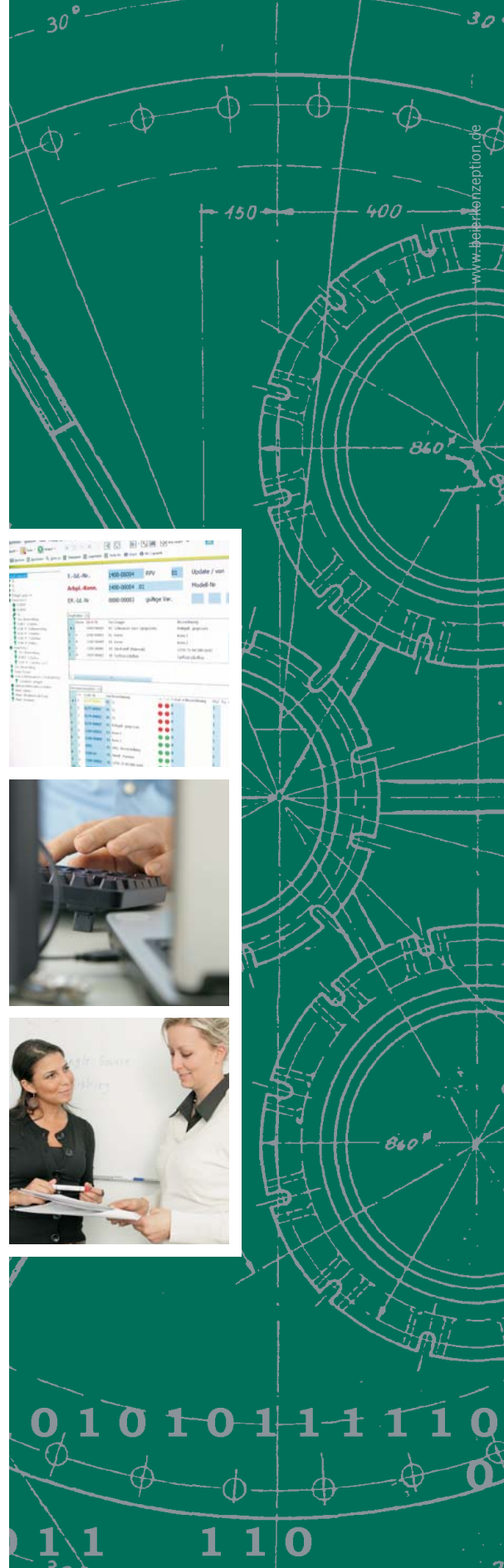
Der Frachtberechnung liegen Frachtsatztabellen zugrunde, wobei die Entfernungen zum Lieferort und die zu transportierenden Mengen einfließen.

Lieferantenerklärungen werden zum Ursprungsnachweis für Exportunternehmen in **RGU.OPTI** mehrsprachig erstellt. Sind in den Kundenstammdaten Anschriften für eine Lieferantenerklärung erfasst, so können die Langzeit-Lieferantenerklärungen automatisiert ausgedruckt werden. Dazu wird lediglich das Jahr der Gültigkeit angegeben. Bei der Jahreserklärung werden alle aktiven Fertigteile berücksichtigt. Für im laufenden Jahr erfasste Neuteile oder reaktivierte Teile kann eine gesonderte Lieferantenerklärung erstellt werden.

Für die Provisionsabrechnung werden die Provisionsätze zu jedem Vertreter hinterlegt. In den Aufträgen und Preisblättern wird für jeden Preisanteil hinterlegt, ob dieser in die Provisionsabrechnung einfließen soll. In der monatlichen Provisionsanzeige wird der provisionspflichtige Umsatz je Kunde und Vertreter ausgewiesen.

Recherchefunktionen bieten einen Online-Zugriff auf die jeweilige Auftragsituation, den Fertigungsfortschritt, die Bestandssituation sowohl bei EDL wie auch auf Konsignations- und eigenem Lager.

Für das Management ist ein schneller Überblick über Umsatz und Erlöse nach Kunde und Warengruppe, verbunden mit der Analyse der Ertragskraft der Artikel, ein wesentliches Führungsinstrument. Das Online-Auskunftssystem und das Reporting bieten standardmäßig umfangreiche Recherchen, die mit den verfügbaren Tools entsprechend der speziellen Anforderungen ergänzt werden können.



RGU GmbH

Karl-Harr-Straße 1
44263 Dortmund

Fon+49 (0) 2 31.4 19 97 0
Fax+49 (0) 2 31.4 19 97 99
info@rgu.de
www.rgu.de



RGU – Ihr Partner für Beratung und Programmierung in der Gießerei-Industrie.