

ERP REPORT WORLD

5/2025

E-Rechnung

Alles was Sie zum Thema
E-Rechnung wissen sollten.

Seite 04

**BüroWARE vs. SoftENGINE ERP
Suite – Alles neu oder was?“**

Seite 08

**Der intelligente Buchungsassistent –
sind Sie ein Assistenz Typ?**

Seite 12

**ERP Analyser – zu den Daten
geht's hier entlang**

Seite 14

KI – auf Augenhöhe?

Seite 16

**„Wussten Sie schon? – In den
Weiten der Unternehmenssoftware“**

Seite 18

**Der Fachmarkt im Internet – Der Weg
zum professionellen Webshop**

Seite 23



Editorial

Orientierung behalten!

„Heute schon sehen, wer morgen zu Besuch kommt. Im flachen Land mag dies möglich sein und ein unversperrter Blick zu allen Seiten macht deutlich, was kommt und was geht. Wer im Gebirge lebt sieht ohne dazutun meist nur sein eigenes Tal und Informationen vom Rest des Gebirges werden nur von einzelnen Gesandten überbracht, die dann aber unterschiedliches Wissen sowie pers. Interessen und Sichtweisen einbringen. Nur wer selbst die Initiative ergreift und auf den Berg steigt erhält einen klaren Blick darüber, „wer“ wirklich kommt und geht.

Die aktuelle Epoche der Welt, aber eben auch der IT, zeigt sich wie ein großes Gebirge mit vielen Tälern und auf jedem Bergrücken stehen Menschen und plärren missionierend unterschiedliche Weisheiten herum.

Es ist unübersichtlich geworden. Ich glaube von daher ist es wichtiger denn je, eigene Meinungen zu bilden und den für sich bzw. für das jeweilige Unternehmen sinnvollen Weg zu gehen und nicht einfach anderen hinterherzulaufen oder dem lautesten Prediger zu glauben.

Ja, diese Ausgabe enthält auch Informationen zu unseren Produkten. Die meisten Themen sind aber allgemeiner Natur und wir möchten den Leser dazu motivieren, sich mit den Themen zu beschäftigen, also auf den Berg zu steigen.

Ist die KI nun Freund oder Feind? Wie schlimm wird das mit dem E-Beleg? Wie nutzen andere Anwender SoftENGINE ERP? Dies ist nur ein Auszug der Themen. Wir wünschen Ihnen viele gewinnbringende Erkenntnisse beim Lesen.“

Christian Müller



IMPRESSUM

MS Solutions GmbH
Neue Siedlung 44
95339 Neuenmarkt
Germany

Vertreten durch Geschäftsführer:
Christian Müller, Thomas Morck
Prokurist: Andreas Reichmann

Kontakt:
Telefon: 09227 94699 0
E-Mail: info@ms-solutions-it.de
www.ms-solutions-it.de

Inhalt

- 04 - 07** E-Rechnung - Alles was Sie zum Thema E-Rechnung wissen sollten.
- 08 - 11** BüroWARE vs. SoftENGINE ERP Suite – Alles neu oder was?“
- 12 - 13** Der intelligente Buchungsassistent – sind Sie ein Assistenz Typ?
- 14 - 15** ERP Analyser – zu den Daten geht's hier entlang
- 16 - 17** KI – auf Augenhöhe?
- 18 - 21** „Wussten Sie schon? – In den Weiten der Unternehmenssoftware“
- 22 - 23** Der Fachmarkt im Internet – Der Weg zum professionellen Webshop

Die E-Rechnung kommt – verstecke sich wer kann?



Keine andere neue gesetzliche Anforderung hat so viel Nachfrage ausgelöst wie die anstehende Einführung der E-Rechnung. Liegt dies daran, dass zu diesem breiten Thema auch viele unrichtige Informationen im Umlauf sind? Hat sich die Haltung des Mittelstand in Bezug auf gesetzliche Regelungen grundlegend geändert? Oder erkennt man schlichtweg die Vorteile des E-Belegs?

Auf unserer kleinen Reise durch den E-Beleg veranschaulichen wir uns erstmal, was ein E-Beleg ist: Ein E-Beleg ist bspw. eine Rechnung, die nicht in Papierform oder in Form eines rein optischen PDFs übergeben wird, sondern in Datenform. (Nach Standard EN16931 / im nationalen Umfeld idR. im Format ZUGFeRD oder XRechnung). In den meisten Anwendungsfällen in der freien Wirtschaft wird es um das ZUGFeRD-Format gehen. In der Praxis bedeutet dies: Die Rechnung wird nach wie vor als PDF per Mail versendet. Zusätzlich zum optisch lesbaren Teil der PDF ist aber auch ein Datenseitiger Teil enthalten. Im öffentlichen Sektor (B2G / Behörden, Kommunen, Universitäten usw) wird der E-Beleg meist mit dem Format XRechnung gefordert. Auch dieses Format kann per Mail übermittelt werden, die Belege enthalten aber kein optisches PDF mehr. Dies bedeutet dann: Ohne eine Software zur Darstellung der XRechnung können Sie die Inhalte nicht wirklich sehen. (Dennoch will die Rechnung bezahlt werden und wenn diese in die

betrieblichen Kosten laufen soll, muss diese auch geprüft und aufbewahrt werden.)

Die XRechnung wird Ihnen vor allem dann begegnen, wenn Sie als Lieferant im Bereich der öffentlichen Hand arbeiten. So fordern bspw. alle öffentlichen Auftraggeber des Landes Hessen seit letzten Jahres verpflichtend eine XRechnung. U.a. deshalb haben einige den E-Beleg bereits Anfang letzten Jahres eingeführt.

Hier erkennen wir auch schon den ersten Grund für die Nachfrage zum Thema: Einige Kundenkreise fordern den E-Beleg schlichtweg bereits und kommen dem Gesetzgeber hier sogar zuvor.

Aber warum fordern die das? Hier begegnen wir nun dem ersten großen Vorteil des E-Belegs für den Rechnungsempfänger: Wer die Daten nutzt, hat es einfacher die Eingangsrechnung abzulegen und kann den Beleg ggf. sogar teilautomatisch in Finanzbuchhaltung oder Warenwirtschaft verbuchen lassen. Dazu später noch mehr.

Ab wann wird nun der E-Beleg zur Pflicht? Die Einführung des E-Beleges in Deutschland erfolgt in mehreren Schritten: Seit dem Jahr 2025 sind alle Unternehmen verpflichtet, E-Belege von anderen Unternehmen zu akzeptieren. Seit 01.01.2025 können Sie also nicht mehr auf einen Papierbeleg bei ihrem Lieferanten bestehen, zumindest nicht mit gesetzlichen Argumenten. Dies wiederum bringt aber auch einen weiteren Vorteil für Sie als Rechnungsteller mit sich. So können Sie all

Ihren Geschäftskunden ohne vorherige Nachfrage E-Belege senden und müssen nicht mehr wie bisher um Erlaubnis fragen, wenn Sie eben keine Papierbelege mehr senden. Bei den meisten von Ihnen werden hier also weitere Kosten für bspw. Porto eingespart. (Anmerkungen: 1. Die Regelung bei Privatkunden ändert sich nicht. 2. Ein reiner PDF-Beleg ist kein E-Beleg, hier müssten Sie den Kunden nach wie vor um Erlaubnis fragen)

Die Übergangsfrist zur verpflichtenden Erstellung von E-Belegen läuft noch bis zum 31.12.2026 (für Unternehmen mit weniger als 800.000 EUR Jahresumsatz bis 31.12.2027). Damit verlieren ab 2027 der Papierbeleg sowie auch das klassische PDF mit rein optischem Inhalt die Gültigkeit und Sie müssen all Ihren inländischen Geschäftskunden einen E-Beleg schicken.

Aus Sicht der Timeline geht es dann wahrscheinlich im Jahr 2030 weiter, denn dann will man den E-Beleg EU-weit einführen. Nebst einem Zentralregister für alle EU landesübergreifenden Rechnungen und u.U. auch einem deutsch-

Welche Aufgaben entstehen aber nun für Unternehmen?

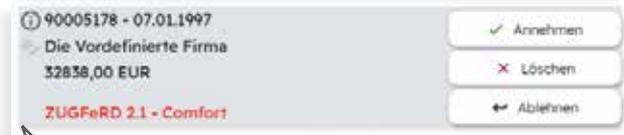
Der Empfang von E-Rechnungen (seit 2025) mag sich auf den ersten Blick einfach anhören: Ein Lieferant schickt Ihnen nach wie vor eine eMail, beim ZUGFeRD Format enthält diese höchstwahrscheinlich genauso noch ein augenlesbares PDF und der datenseitige Teil stört ja nicht. Richtig? Nein bzw. nur auf den ersten Blick! Der Gesetzgeber hat klargestellt, dass der datenseitige Teil der Gültige ist, nicht der augenlesbare (der ja sowieso nicht mehr verpflichtend nötig ist bzw. bei einer XRechnung sowieso nicht existiert.) Von daher ist schonmal klar: Der datenseitige Teil ist der, der aufgehoben werden muss und dies natürlich revisions sicher in digitaler Form. Würde also eine Archivierung oder E-Mail-Archivierung ausreichen? In Bezug auf die Aufbewahrung schon. Aber um sicher zu gehen ist noch ein wichtiger Schritt nötig: Die Prüfung/Validierung des

Hier der Blick ins Belegpostfach: Die Eingangsrechnungen werden über eine E-Mailadresse empfangen und automatisch geprüft.



landweiten Zentralregister. Speziell diese beiden Punkte sind aber noch nicht entschieden. Sie können aber daran gut erkennen, wohin es gehen soll. Bspw. Italien hat übrigens schon seit einigen Jahren ein solches Zentralregister.

Das Bild zeigt die Oberfläche der Software: inoxision Belegpostfach



Der datenseitige Inhalt sowie auch das Prüfprotokolls sind einsehbar. Belege mit Fehlern werden gekennzeichnet und können direkt per Mail zurückgesendet werden.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Die E-Rechnung kommt – verstecke sich wer kann?

Fortsetzung von Seite 4/5

datenseitigen Inhalts sowie Ihre Einsichtnahme des Inhalts. Im datenseitigen Teil können viele technische und logische Fehler vorkommen (tats. erlebt man dies aktuell bei vielen im Umlauf befindlichen Belegen). Würden Sie eine Rechnung mit diesen Fehlern einfach so akzeptieren, aber der Betriebsprüfer kann diese dann später nicht digital verwerten, wird es wohl Ärger geben. Von

daher gibt es von vielen Stellen die Empfehlung, auf jeden Fall jeden eingehenden E-Beleg zu validieren und das Prüfprotokoll mit aufzuheben bzw. fehlerhafte Belege an den Lieferanten zurückzuweisen. Da dies die Software übernimmt entsteht für Sie sowieso wenig Aufwand. Dann sollten Sie aber auch den datenseitigen Teil einsehen, zumindest die relevanten Angaben wie die Endsumme oder das Datum. Dies ist nötig, weil der augenlesbare Teil des PDFs durchaus vom datenseitigen Teil abweichen kann. Zwar darf dies eigentlich nicht sein, es gibt aber genügend im Umlauf befindliche Fälle und es ist technisch auch nicht zu verhindern. Für die gesetzliche Seite ist es zwar nicht relevant, da dort ja sowieso nur der datenseitige Teil zählt, aber es wäre ungeschickt, wenn Sie die Rechnung dann

Der externe Belegeingang von SoftENGINE ERP

The screenshot displays the 'Externe Belegeingangsverarbeitung - Bearbeitung' (External Invoice Processing - Processing) window in the SoftENGINE ERP system. The interface is divided into several sections:

- Links (Left Panel):** 'Lieferant identifiziert' (Supplier identified) section showing details for Rechnungnummer 92100001, Belegdatum 04.08.2022, and Lieferant EU Ausland.
- Center:** A list of items with their status:
 - Leifheit Stahlstiel 140cm:** 1x 11,95 € mit 0.00 % Rabatt (19.00% MwSt.). Artikelnummer 317-294271 als Artikelnummer Artikel%Prozent identifiziert. Status: 'Artikel identifiziert und bestehende(n) Beleg(e) gefunden'.
 - Leifheit Allround Besen Xtra Clean 40cm:** 1x 9,99 € mit 0.00 % Rabatt (19.00% MwSt.). Artikelnummer 317-294274 als Artikelnummer Artikel%Prozent identifiziert. Status: 'Artikel identifiziert und bestehende(n) Beleg(e) gefunden'.
 - 56 Rollen Regina + 500 Blatt Pap. GRATIS:** 1x 30,99 € mit 0.00 % Rabatt (19.00% MwSt.). Artikelnummer 317-7405 ist nicht bekannt. Status: 'Artikel wurde nicht gefunden'.
- Bottom (Right Panel):** A preview of the generated invoice PDF. The header includes 'INOXISION ARCHIVE' and 'RECHNUNG'. The invoice details show:
 - Rechnungsnummer: 024001
 - Belegdatum: 04.08.2022
 - Leistungsnummer: 10000
 - Leistungsdatum: 04.08.2022
 - Rechnungsnummer: 024001
 - Rechnungsdatum: 04.08.2022

mit der Summe des „PDFs“ einbuchen, aber im datenseitigen Teil eine andere steht. Hier kann inoxision ARCHIVE oder das Belegpostfach zum Einsatz kommen.

Der Versand von E-Belegen ist im Grunde, zumindest für Sie als Anwender, noch einfacher (spätestens ab 2027): SoftENGINE ERP erstellt in Verbindung mit dem PDFMAILER (ab Version 8) einen E-Beleg. Je nach Einstellung im jeweiligen Kundenstammdatensatz wahlweise im ZUGFeRD Format (üblich) oder als XRechnung. Bei der XRechnung sind noch ein paar zus. Kundenangaben nötig.

Nicht vergessen:

Wird eine Ausgangsrechnung als E-Beleg versendet, muss natürlich auch der E-Beleg aufgehoben werden und nicht mehr wie bisher die optische Belegkopie. Unabhängig davon, ob Sie die Rechnungskopien bisher in Papierform aufbewahrt haben oder diese schon im Archivierungssystem vorgehalten haben – beim E-Beleg muss der digitale Teil aufbewahrt werden. Nach Einrichtung übernimmt auch dies inoxision ARCHIVE oder Belegpostfach.de für Sie – und das Gute daran: Auch diese Belege werden validiert und das Prüfprotokoll aufgehoben, so können Sie auch Ihren Rechnungsempfängern gegenüber nachweisen, dass die versendeten Rechnungen korrekt waren.

Nun kommen wir nochmal auf den Vorteil für den Belegempfänger zurück, der ihm entsteht, wenn er mit Hilfe von Software die Daten nutzt. Bei der SoftENGINE ERP Suite nennt sich das Modul „externer Belegeingang“. Hier wird, ausgehend von den Daten der Eingangsrechnung, wahlweise die Anlage eines warenwirtschaftlichen Eingangsrechnungsbelegs vorgeschlagen bzw. die Übernahme der etwaig vorhergehenden Eingangslieferscheine oder Lieferantenbestellungen – oder man verwendet die Daten, um die Rechnung in der Fibu zu buchen.

INOXISION
BELEGPOSTFACH

ENTWICKLUNG,
HOSTING & SUPPORT
IN DEUTSCHLAND

Fit für die e-Rechnung

AB 2025

Hol dir deine Belegpostfach Mail-Adresse...
Jetzt kostenfrei testen!

www.belegpostfach.de

Artikel	Netto	Umsatzsteuer	Brutto
Produktgruppe für Kunden	223,14	33,47	256,61
Produktgruppe für Kunden	2,54	0,38	2,92
Produktgruppe für Kunden	6,84	1,03	7,87
Produktgruppe für Kunden	1,14	0,17	1,31
Produktgruppe für Kunden	1,14	0,17	1,31

BüroWARE vs. SoftENGINE ERP Suite – Alles neu oder was?“

Mit der Generation 7 wurde BüroWARE / WEBWARE in SoftENGINE ERP Suite umbenannt. Ist nun alles neu oder war es nur die Idee des Marketings? Wir gehen der Sache auf den Grund



Der Grund ist durchaus positiv: SoftENGINE hat die ERP Plattform umfassend erweitert, das Datenbankmodell optimiert und neue Module integriert. Die Erweiterungen waren so umfassend, dass SoftENGINE eine neue Softwaregeneration mit neuem Namen daraus gemacht hat.

Aber nun zum eigentlichen Wichtigen – den Vorteilen für die Anwender. Doch „wo fängt man an und wo hört man auf?“ Zu einer Unmenge an funktionalen Änderungen in verschiedenen Modulen hat SoftENGINE ja bereits umfassend informiert. Ja, da nicht jeder Anwender alle Module nutzt betrifft es nicht jeden. Wir möchten deshalb hier nochmal auf einige weitere allgemeine Neuerungen eingehen.

Grundsätzlich neu ab „Version 7“ ist das geänderte Datenbankmodell, welches wahlweise genutzt werden kann. Dieses führt zu Performancevorteilen bei bspw. Belegerfassung, Belegwandlung sowie Jahreswechsel/Reorganisation. Auch die Möglichkeit der Datenspiegelung in eine ext. Datenbank wurde (ODBC Powerbridge) wurde gänzlich erneuert.

Ein funktional interessanter Punkt ist die Möglichkeit, gleichzeitig mehrere Mandanten geöffnet zu haben. Anwender, die im Tagesgeschäft abwechselnd in unterschiedlichen Gesellschaften arbeiten, können also per Klick hin und her springen. Der Webclient ist bei der ERP Suite übrigens lizenzseitig immer dabei (zur Nutzung sind systemseitig einige Voraussetzungen zu schaffen).

☆ Erfassen / Ändern - Adressdaten WAWI Kunden (Firma)

Alles Allgemein Bearbeiten Ansicht Tools Extras Einstellungen Hilfe

1 Standard 2 Texte 3 Checkliste

Allgemeine Daten

Adressnummer 10000

Adressgruppe 1 : Geschäftskunden

Firmenname Kunde Inland
mit Zahlungskondition
und Lieferadr.

Straße Inlandstraße

Hausnummer 1

Land DE : Deutschland

Postleitzahl 12345

Ort Inlandsort

UST-ID-Nummer

Kommunikation

Telefon +49 (1234) 56789-00

Telefax +49 (1234) 56789-99

Mobiltelefon +49 (1213) 7864874

E-Mail-Adresse inlandsk@meine-firma-homepage.de

Homepage www.meine-firma-homepage.de

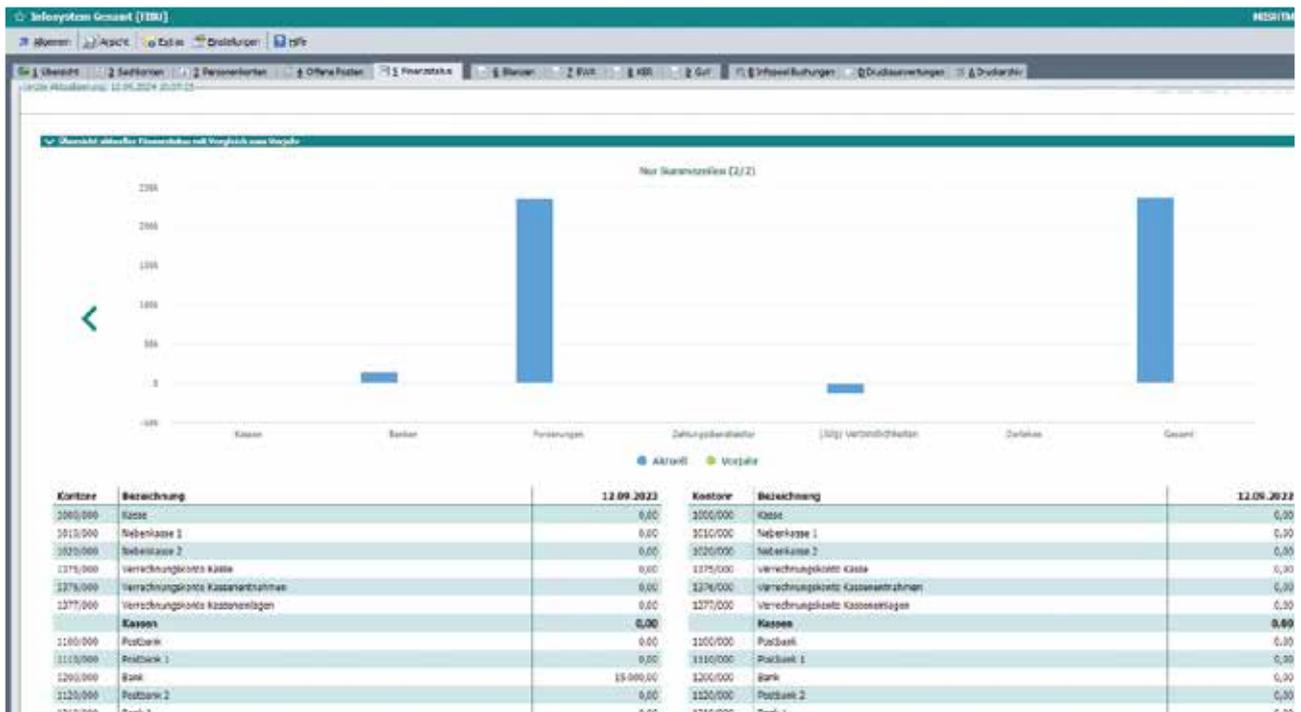
Ansprechpartner

Suche: Hier Suchbegriff eingeben (3770)

Lfd.Nr.	Name
1	Müller
2	Neumann
3	Braun

Checkliste für 10000 - Kunde Inland mit

St.	Bezeichnung
test	
Test13	

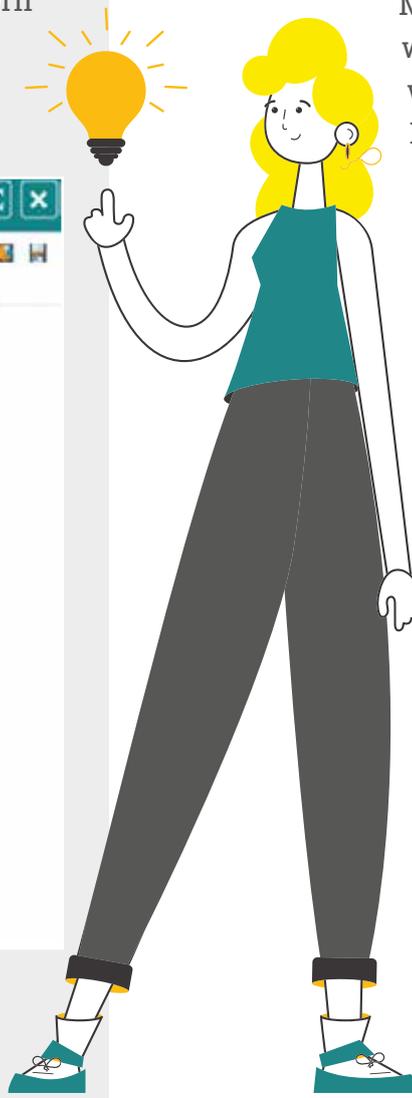


Auch optisch kommt der Windowsclient der Version 7 in neuem Gewand daher. Hierbei geht es weniger um den „Schick“, sondern mehr darum anwenderbezogen die jeweils gewünschte Kontrastkultur und Leuchtkraft einstellbar zu machen.

In der Finanzbuchhaltung hat sich vieles in Sachen Auswertung verändert:

So gibt das neue „Infosystem Gesamt“ einen attraktiven Überblick über verschiedene Kennzahlen. Neu ist auch die

Möglichkeit, betriebswirtschaftliche Auswertungen bspw. eine BWA inhaltlich nun selbst zusammenstellen zu können. Auch die Steuerschlüssel und Kontenzuordnungen wurden runderneuert. Zum intelligenten Buchungsassistenten finden Sie einen separaten Bericht in dieser Ausgabe.



Fortsetzung auf der nächsten Seite

BüroWARE vs. SoftENGINE ERP Suite – Alles neu oder was?“



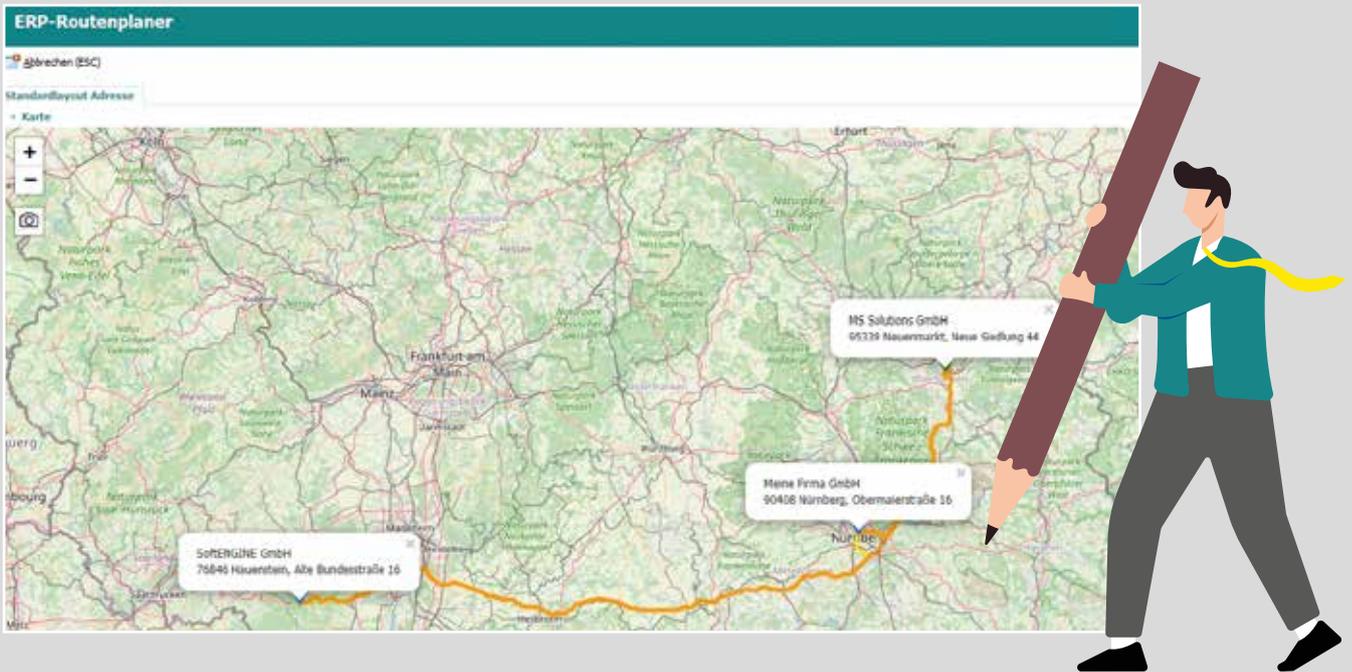
Druckmappen: Hier können mehrere Auswertungen zusammengefasst und konsolidiert versendet werden.



Tabellenassistenten: Ausgehend von Tabellen, dies kann bspw. eine Adressauswahl oder Belegübersicht sein, stehen verschiedene Assistenten zur Verfügung, bspw. eine gruppierte oder komprimierte Darstellung der Daten nach beliebigen Feldern. Die Gestaltung einer Diagramm-Darstellung oder auch eine frei formatierbare Tabellendruckfunktion. Auch die Anlage von freien gestaltbaren Tabellenfiltern wurde erweitert.



ERP Routenplaner: Dieser ermöglicht es, aufgrund einer per Selektionspool gewählten Adressauswahl eine Route zu ermitteln und Darzustellen.



The screenshot shows the 'Tabellensfilter' interface for 'Individuelle Selektion verwenden [FKTD41ART]'. It includes a table with columns for 'Bezeichnung', 'Erstellt am', and 'Geändert am'. Below the table, there are several filter conditions defined for the 'FKTD41ART' table.

Bedingungen	Operatoren	Werte
Warengruppe	von	01000
Warengruppe	bis	1999
Lagerbestand (ANZDEGE)	größer als	0
(01) VK-Preis 2	größer als	100

Noch ein Tipp !

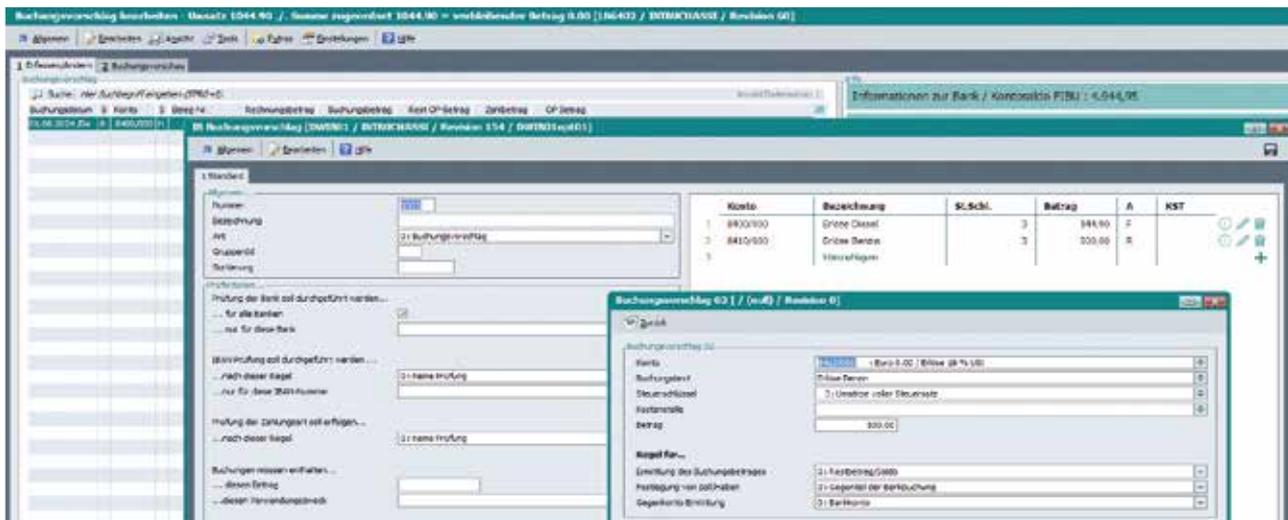
Zum Modul „Externer Belegeingang“, welches für die Verbuchung von e-Rechnungen konzipiert wurde, erfahren Sie mehr im Bericht zur e-Rechnung.

werden. Bei einer Sachkontobuchung wird dieses also gewählt, bei einer Zahlung entsprechend die OP's, Skonto usw. zugeordnet. Für die Erkennung eines Personenkontos wird neben der Kunden-Nr. auch die Bankverbindung herangezogen, die ja in der Bankdatei enthalten ist. Diese muss nicht zwingend im Personenkonto hinterlegt sein, so merkt sich der InBu die zuletzt durch Sie zugeordnete Kunden-Nr. und schlägt diese wieder vor.

Den InBu können Sie weiterhin trainieren, indem Sie die Buchungssituation per Klick „speichern“,

haben die Buchungssituationen noch nicht angelernt, entsprechend wenig. Haben Sie Kunden die viele Rechnungen vermengt mit Abzügen und Korrekturen auf einmal zahlen, wird Sie der Assistent natürlich brauchen.

Die meisten Anwender nutzen den InBu gerne. Wie so häufig ist es eine Frage der allgemeinen Haltung den Assistenten gegenüber, wo wir wieder in der Einleitung sind: „Der InBu hat gestern nur 6 von 11 Buchungen erkannt!“ /. „Ist doch super gelaufen! Du musstest 6 Buchungen weniger



wodurch er diese beim nächsten Mal evtl. wieder erkennt. Gerade bei Sachkontobuchungen kann dies sinnvoll sein. Wenn Sie Ihren Assistenten schon eine Zeit lang bei der Arbeit beobachtet haben und etwas mehr vertrauen, können Sie ihm übrigens erlauben „grüne“ Zahlungen ganz automatisch zu verbuchen.

erfassen und bei den anderen 5 wurde zumindest Datum und Betrag vorausgefüllt“. „Warum erkennt er nicht, wenn ein debitorischer Kreditor mit einer Zahlung beide Konten gegenseitig ausgleicht?“ /. „Grrr – Weil er nur ein Assistent ist und nicht der Meister. Genaugenommen ist er auf diese Situation einfach nicht programmiert.“

Wie viel % erkennt der InBu denn automatisch? – Wer hierauf eine klare Antwort gibt, kann wahrscheinlich auch den Rohölpreis über mehrere Jahre im Voraus bestimmen. Die Frage ist aber berechtigt und gut dazu geeignet die Methodik zu verstehen. Wieviel Arbeit Ihnen ein Assistent abnehmen kann hängt von der Komplexität der Arbeit und von seiner bisherigen Erfahrung ab. Auf den InBu bezogen meint dies: Wenn es im Schwerpunkt um einzelne Kundenzahlungen geht und Ihre Kunden den Verwendungszweck immer ordentlich angeben, wird der Anteil sehr hoch sein. Haben Sie viele besondere Sachkontobuchungen und

! Noch ein Tipp

Wie Sie vor allem Ihre Privatkunden dazu bewegen, den Verwendungszweck sauber anzugeben und ggf. sogar schneller zu bezahlen: Kennen Sie schon den Girocode? Dies ist ein auf der Rechnung andruckbarer QR-Code. Scannt ihr Kunde den Code in seiner Banking-App oder Onlinebanking, werden aus diesem alle für die Zahlung nötigen Daten übernommen, ohne dass er Ihre Bankverbindung, Betrag und Referenz abtippen muss. Mit SoftENGINE ERP ist es möglich, den Girocode einzudrucken.

MS ERP Analyser - Zentrale Adressauswertung MS1215 - Build: 205

Alphabetisch Gruppierung/Filter setzen (F7) Gruppierung/Filter aufheben (F8) Adressstatus MS Adresse Adressart Adressen anzeigen Selektionspool hinzufügen MS Aufgaben erstellen Drucker (F9)

Gruppierung nach **Branch**

Suche: hier Suchbegriff eingeben (F7) (F8) (F9)

Adressnum	Name	Ort	Umsatzwert	Rohtrtrag	VG Umsatzwert	VG Rohtrtrag	Vertrieb	Teilaufw	Adressgruppe	Adressart
10423	Detlev Hofmann	Bayreuth	27228,78	26228,78					8	8
10025	Regina Volkner	Rieding	246,14	246,14	151,21	151,21	9002	Kauf Klebe g		1
89999	Refranz Buhl	Bad Herfölsd	234,90	234,90	348,60	348,60			81	81
10001	Im	Külbach	180,00	180,00			9	Markt	201	1
10016	Beate Herl	Hainfeld	147,35	147,35	300,2	300,2		Kauf Klebe g	3	3
10420	Güde Wiedt		294,46	29794,37	9	Markt	201	Ort/Teiler Kar	1	1
10011	Klaus Berger	Edbra	4,00	4,00	3	Markt Thomas			4	4
10017	Hans Althaus	Schütz	142141,00	142141,00	8	81/24 Vertrieb		81	81	81
10005	Simone Sadwane	Neustadt	4812,51	2814,51	8002	Kauf Klebe g			1	1
10002	Mani Neumann	Neustadt	880,23	880,23	7994,56	7994,56	8	Großhandl Paul	2	2
10007	Rosemarie Michel-Weller	Külbach	17,48	17,48	15,78	15,78	3002	Kauf Klebe g		2
10002	Agathe Sauer	Hohenfeld, Hess	16380,22	16380,22	3002	Kauf Klebe g		1	1	1
10023	Finanzamt Bad Herfölsd	Bad Herfölsd	18130,40	18130,50			2	Markt Thomas	21	21
10052	Thomas	Külbach	12652,98	12488,23			300	Guttes Meer	5	5
10000	ABC	ABC	725,47	725,47	22	Nachname Jans		5	1	1
10430	Marin Daouche	Bayreuth	21881258,52	21881258,52	8042906,28	7998228,51	11	Daouche Maris	100	100
10037	Sebastian Orz	Pfunds	18039,98	18238,58	21798,90	21625,30	3	Markt Thomas	80	80
10002	Autobus Bayer	Hilfungen	301,02	301,02	301,02	301,02	81	Markt Daouche	81	81
10031	Schade u Sohn	Bad Herfölsd	205,40	205,40	81	Markt Daouche		81	81	81
10033	Autobus Schüler Gröb	Neustadt	204,60	204,60	2	AUTOMATISCH		81	81	81
10038	Autobus Oesenroth S	Hünfeld	1920,00	48,00	1130,30	1130,30	81	Markt Daouche	81	81
10035	Jan Beame	Rhron	1130,30	120,00	81	Markt Daouche		81	81	81
10041	Wenzel Automobile	Burghaus	120,00	120,00	81	Markt Daouche		1	1	1
10036	Autobus Burthardt Or	Lauterbach, Hesser	230,00	230,27	81	Markt Daouche		1	1	1
10040	Autobus Dell Gröb S	Burghaus			3881,20	3881,20	300	Guttes Meer	2	2
10042	Hermann Köhner-Prose	Bad Herfölsd	4085,95	532,55	81	Markt Daouche		61	61	61

Summe

Selektionsbaum	Umsatzwert	Rohtrtrag
2K 1 - von 00 bis 12	21874675,13	21874675,13
Weglechtsbaum	8301412,28	8317884,28
Rohtrtrag	12574892,84	12642227,33

Gruppierung

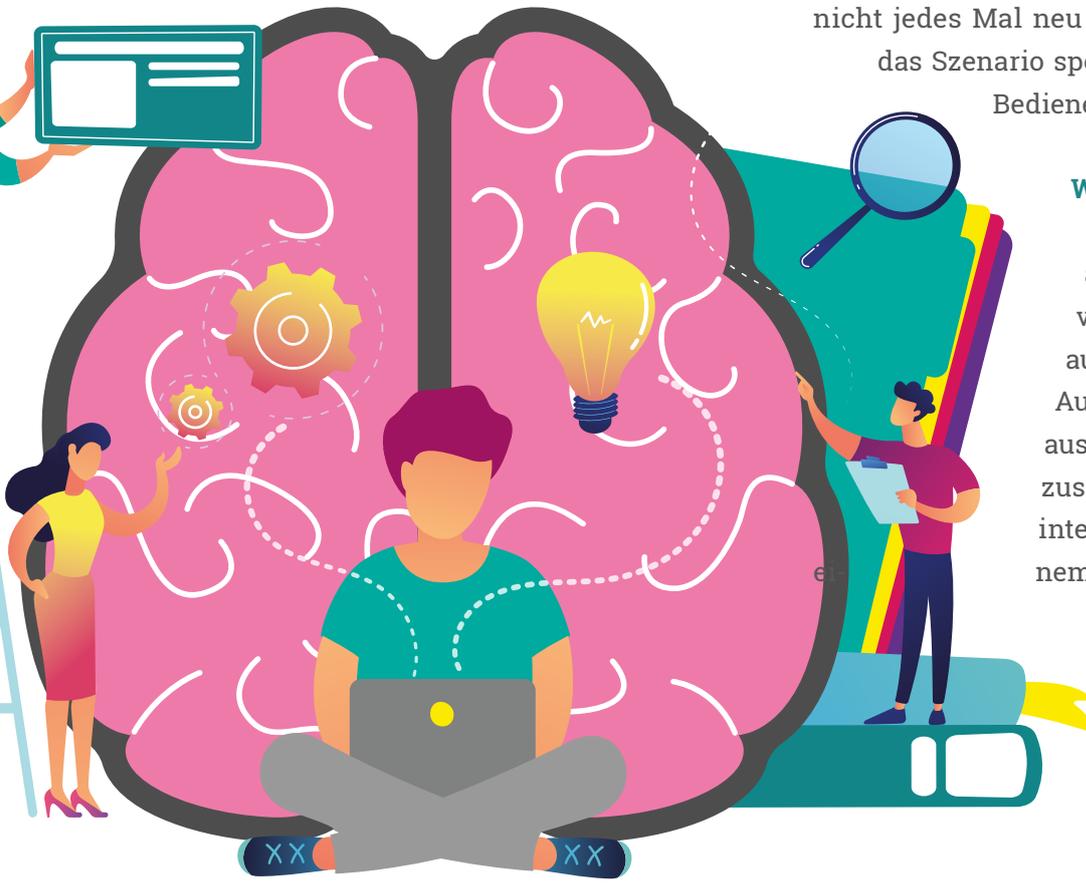
Suche: hier Suchbegriff eingeben (F7) (F8) (F9)

Bezeichnung	Bezeichnung 2	Umsatzwert	Rohtrtrag	VG Umsatz N
Neu Branche		960,23	960,23	7812,94
Demo				363801,22
Flanzent		26120,40	18115,93	
Handwerk		11662,08	11488,21	725,47
Spektion		21881258,52	21881258,52	8042906,28
Markthändler		10039,88	2128,78	22707,95
Kfz-Vielkäufer Bus		3620,83	488,77	4281,28
Strassenbau		4085,95	532,55	
Landwirtschaft		14402,85	14443,65	

Kunden sehen“ – ok, Liste 4. „Jetzt das Ganze nur mal für die Umsätze aus der letzten Woche“ – ok, Liste 5. „Und jetzt nur jene Kunden, die Produktgruppe A aber keinen Produktgruppe B kaufen“ – ok, jetzt wird's aufwändiger, Liste 6. „Jetzt soll für diese Kunden automatisch eine Wiedervorlage für unseren Telefonverkauf angelegt werden“...

Für genau diese Einsatzfälle wurde der ERP Analyser geschaffen (optionales Zusatzmodul). Er ermöglicht es Ihnen, Verkaufsdaten ganz unterschiedlich selektiert, gruppiert und sortiert auszuwerten – ohne, dass der Bediener tieferegehende Kenntnisse über die Datenstruktur braucht (wie es bei einem typischen DataWarehouse klar der Fall wäre). Damit er sich die Einstellung seines jeweils gewünschten Auswertungsszenarios nicht jedes Mal neu überlegen muss, kann er das Szenario speichern und auch anderen Bedienern zur Verfügung stellen.

Weitere Benefits: Definierte Auswertungsszenarios auch direkt ausgehend von einem Kunden aufrufen. Wiederkehrende Auswertungsmappen aus mehreren Auswertungen zusammenstellen und intervallbezogen in nem Zuge starten.



KI – auf Augenhöhe?



Autonomes Fahren, Robotik oder medizinische Prognosen – mit KI werden oft solch „Große“ und mitunter noch entfernte Themen in Verbindung gebracht. Ob sich deshalb viele nicht so richtig mit dem Thema beschäftigen oder den Einstieg nicht finden? Weil es zu weit vom praktischen Wirkungsfeld des Einzelnen entfernt scheint, also es sei denn, Sie bauen zufälligerweise Roboter. Oft wird die KI „auf den Thron“ gesetzt und so mancher ist sich unsicher, ob sie sein Freund oder Feind werden wird. Der Begriff „KI“ ist für viele so schwer einzuordnen, dass so mancher Hersteller KI-Technologien nutzt, dies aber absichtlich anders benennt. Lassen Sie sich nicht in die Irre führen, die KI ist kein heiliger Gral und schon heute auf Augenhöhe nutzbar.

In diesem Magazin geht es im Schwerpunkt um die Organisation in Unternehmen, die meist mit der Hilfe von Softwarelösungen unterstützt wird. Was hat dies nun mit KI zu tun? Schauen wir uns an, was KI u.a. kann: Texte verstehen und Fragen dazu beantworten. Bilder verstehen und Fragen dazu beantworten.

Und jetzt? Schauen wir uns zuerst die Einsatzbereiche an, in welchen „Texte verstehen und Fragen dazu beantworten“ durchaus sehr hilfreich sein können.

Bspw. könnten Sie der KI per Mail eingehende Kundenbestellungen vorlegen und sie fragen, welcher Kunde nun welche Artikel in welchen Mengen bestellt hat. Wahrscheinlich werden Sie sich nun fragen: „Bis ich der KI die Frage gestellt habe, habe ich sowieso schon gelesen was der Kunde möchte.“ Aber stellen Sie sich vor, die Software erkennt automatisch welches eingehende E-Mail eine Kundenbestellung ist, stellt dann in diesem Fall automatisch die Fragen nach Produkten, Mengen usw. und schlägt dann einem Bearbeiter einen vorausgefüllten Auftragsbeleg vor, den der Faktor „Mensch“ dann natürlich nochmal prüfen und ggf. um weitere Angaben ergänzen muss.

Selbiges Vorgehen revolutioniert auch die automatische Eingangsrechnungsverarbeitung. So war bspw. die Erkennung eines Zahlungsziels auf einer Rechnung mit den bisherigen Technologien wie der klassischen

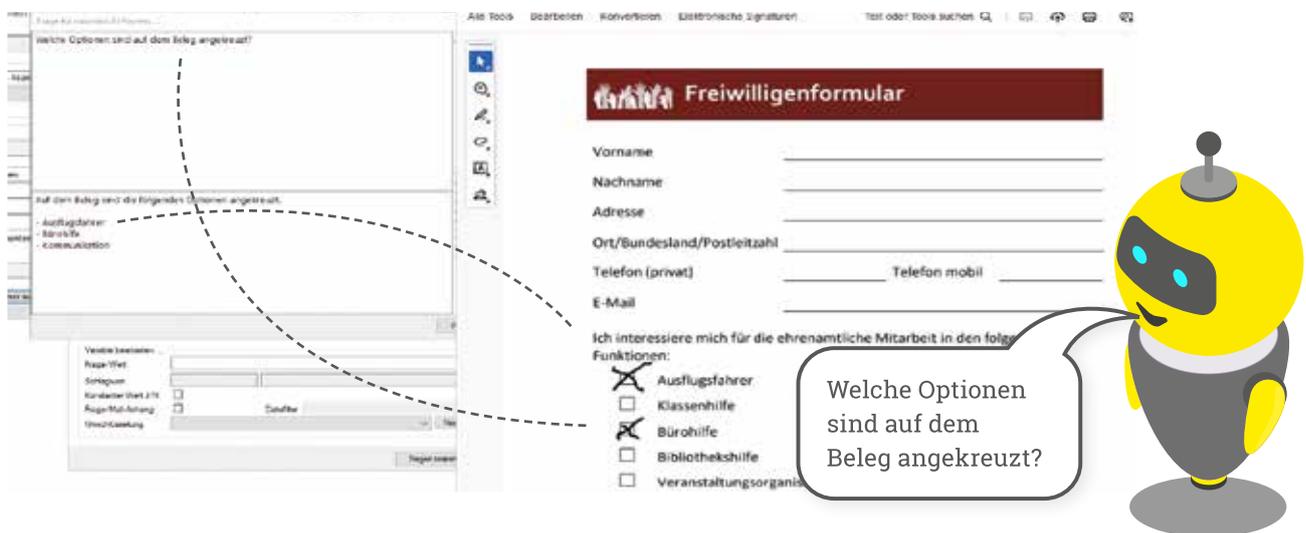


Formularerkennung schwer, da jeder Lieferant seine Zahlungsbedingung anders formuliert „in 10 Tagen“, „bis zum 01.01. abzgl. Skonto“, „Sofort“, „am 15. des Folgemonats“. Die KI versteht den Text und wird Ihnen auf die Frage „Sage mir wann die Rechnung spätestens zu bezahlen ist und sage mir, bis wann wieviel % Skonto abziehbar wären.“ im Grunde immer die richtige Antwort liefern. Und weil die inoxision.KI und SoftENGINE ERP die KI in der Art integrationsfähig macht, dass eben solche Fragestellungen und anschließende Antwortverarbeitung automatisch in ihren Prozessen möglich sind, wird die KI auf Augenhöhe im Büroalltag nutzbar.

auf dem Bild 2 hinzugekommen sind und welche Teile fehlen. Sie werden erstaunt sein, was die KI alles sieht.

Stellen Sie sich die Frage, ob die Bilder dann im selben Winkel aufgenommen sein müssen und die Zubehörartikel an der selben Stelle liegen müssen? Nein! Genau dies ist ja die KI. Die KI vergleicht keine Bildpunkte sondern versteht, was auf dem jeweiligen jeweiligen Bild zu sehen ist.

Weiterhin versteht sie ihre Frage und kann Ihnen die Antwort wahlweise in jeder Sprache



„Die KI kann auch Bilder verstehen und Fragen dazu beantworten“ – Wofür mag dies nun gut sein? Zum einen ist es nun möglich Handschrift in zuverlässiger Weise zu erkennen. Stellen Sie sich vor, ausgefüllte und unterzeichnete Verträge werden automatisch erkannt und die KI holt Ihnen die ausgefüllte Bankverbindung (oder andere Angaben) aus dem Dokument und schlägt dem Bearbeiter die Anlage der Stammdaten inkl. IBAN usw. vor?

oder Dialekt geben – oder eben in einem maschinell lesbaren Format, sodass eine Software das Ergebnis automatisiert verarbeiten kann.

Die Bilderkennung geht aber sehr viel weiter. Verleihen Sie auch Geräte? - und müssen eine Schadensdokumentation machen, also die Schäden bei Ausgabe mit den Schäden bei Rückgabe vergleichen sowie ob alle Zubehörteile wie wieder zurückgekommen sind? Geben Sie der KI beide Bilder und fragen, welche Schäden

Betreiben Sie einen Containerdienst?. Fragen Sie die KI welche Abfälle oder Rohstoffe im Container zu sehen sind – es ist erstaunlich, wie gut sich diese mit Schutt und verschiedenen Metallen auskennt. Die letzten beiden Beispiele sind natürlich sehr speziell und nur dann sinnvoll, wenn eben genau dieser Prozess auch vielfach im Unternehmen vorkommt. Wir möchten Sie hiermit zur Frage motivieren: Wo habe ich im Unternehmen Arbeiten, bei welchen die KI markant unterstützen könnte?

„Wussten Sie schon? – In den Weiten der Unternehmenssoftware“

Mit einer Unternehmenssoftware erstellt man Aufträge und Rechnungen, organisiert die Lagerführung, macht die Buchführung oder archiviert Dokumente. Viele von Ihnen nutzen zusätzlich verschiedene Module oder haben individuell eingestellte oder entwickelte Prozesse. Jeder für sich genommen, nutzt meist nur einen kleinen Teil des Ganzen, eben genau jene Funktionsumfänge die im jeweiligen Unternehmen bisher benötigt oder eingeführt wurden. Mit diesem Bericht möchten wir Ihnen Einblicke in Nutzungsbereiche geben die nicht jeder nutzt, aber doch für den einen oder anderen interessant sein könnte.



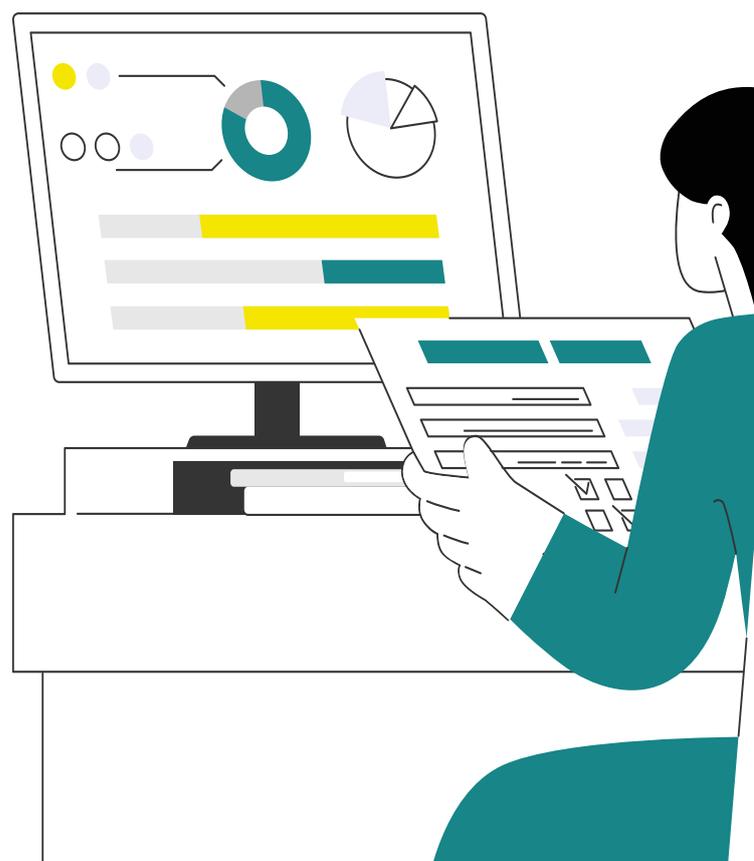
„Liefervorschlag / Liefersystem“

Welche der offenen Aufträge könnten und sollten nun geliefert werden? Diese Entscheidung wird in vielen Unternehmen mittels einem Liefervorschlagssystem unterstützt. Dieses zeigt bspw. auf, welche Aufträge nun auf Basis der Lagerbestände geliefert werden könnten. Oft kommen hier weitere Regelungen wie Teillieferoption oder die Entscheidungsfindung zwischen wartenden Kunden hinzu.



„Mobile Datenerfassung im Lager“

Ob Wareneingang, Kommissionierung der Ausgangslieferung oder Inventur – die Nutzung von Mobil-Erfassungsgeräten im Lager (MDE) hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Gerade beim Kommissionieren werden hier gerne Automatismen wie eine Wegesteuerung, eine FiFo- Entnahmesteuerung oder auch eine 2-stufige Kommissionierung, bspw Tournbezogen. In



der Regel wird hier die Onlinevariante gewählt, bei welcher die SoftENGINE ERP-Suite direkt ausgehend vom MDE Gerät genutzt wird.



Wochenpreislisten und Kundensortiment

Nichts hat mehr Vielfalt als Preisberechnungsmethoden. Dass mit der ERP Suite eine Unmenge an Varianten möglich sind schätzen viele. Eine nicht ganz alltägliche Variante möchten wir Ihnen nun vorstellen: Bei einem Kunden aus dem Gemüsegroßhandel wird mit Wochenpreisen (sowie auch andere Zeiträume) gearbeitet, die also entsprechend schon vorher erfasst werden und zum richtigen Zeitpunkt gelten. Diese Preiszeitscheiben sind auch jederzeit später wieder einsehbar. Gleichzeitig sind dort übrigens auch Kundensortimente im Einsatz, sodass nur beim jeweiligen Kunden in der jeweiligen Preiszeitscheibe gelistete Artikel verkaufbar sind.

„EDI vom Auftrag, über die Logistik bis zur Rechnung“

Einige von Ihnen betreiben einen Datenaustausch per EDI mit Kunden. Anlass geben idR. ihre Kunden, da dies in einigen Branchen bzw. bei größeren Unternehmen oft schlichtweg von den Lieferanten gefordert wird. Für die Umsetzung wird meist ein EDI-Clearingcenter genutzt, welches die Daten aus dem „ERP-Format“ in das vom

jeweiligen Datenaustauschpartner gewünschte EDI-Format (es gibt sehr viele) wandelt. Als Prozesse werden üblicherweise genutzt: Eingehende Aufträge, Auftragsbetätigung, Lieferavisierung, Integration Logistiker/Fullfillmentpartner, Rechnungslegung.



„Die Kasse auf Rädern“

Ob Werksverkauf, Fachmarkt oder Tourismusbüro – Mit der Kasse von SoftENGINE ERP werden Kassivorgänge abgewickelt und dies mit den gesetzlichen Anforderungen u.a. TSE und DSFinV-K. Bei einem Kunden aus der Frischblumenbranche, darf die Kasse sogar auf dem LKW mitfahren. So ist auf den Fahrzeugen jeweils eine Offline betriebene Kasse an Bord die ihre Daten nachgelagert übergibt.



„Mobil und unter harten Einsatzbedingungen“

Dass man sowohl den Windows- als ggf. auch den Webclient der ERP Suite auch von unterwegs oder aus dem Homeoffice nutzen kann ist sicherlich jedem bekannt. Eine ganz andere Art des mobilen Einsatzes möchten wir Ihnen hier vorstellen: Ein Kunde aus

Fortsetzung auf der nächsten Seite

„Wussten Sie schon? – In den Weiten der Unternehmenssoftware“

der Altkleiderbranche beschäftigt eine Vielzahl an Mitarbeiter, oft auch externe, für die Leerung von Altkleidercontainern. Tatsächlich arbeiten diese per Tablet in einem für diesen Einsatzfall geschaffenen Modul direkt im ERP System. In diesem Fall mit einer Technologie, die es möglich macht die Windows-Oberfläche direkt vom Webbrowser ausgehend zu nutzen.



Selektionspool kreativ genutzt

Viele von Ihnen nutzen den Selektionspool, also die Möglichkeit bspw. Adresse, Artikel oder Belege zu markieren und dann „etwas mit diesen zu tun“, also bspw. zu drucken oder zu wandeln. Mit der Kombination auf Basis eines Selektionspools auch selbst Datenänderungen durchzuführen wird dieser aber bspw. benutzt um „in den Adresstammdaten eine eingetragene Vertretersnummer durch eine neue zu erstellen“, „oder dass Kreditlimit bei allen Kunden von X nach Y umzustellen“. Er eignet sich auch dafür, Daten zu selektieren und einem anderen Bediener sozusagen zur Abarbeitung zur Verfügung zu stellen, bspw.



um alle Artikel von einem Lieferanten und einer Warengruppe herauszusuchen und zur Stammdatenprüfung weiter zu geben.



Gute Verbindung zur Waage?

Sogar in mehreren Branchen werden LKW- oder Kleinmengenwaagen angebunden und mit dem ERP System Wiegescheine erstellt. Produktion – Ja gerne. Einige unserer Kunden sind Produzenten. Oft wird nur eine Stückliste zur Kalkulation und Verbrauchsabbuchung genutzt. Teilweise aber auch der Rohstoffeinkauf und die internen Ressourcen oder die verlängerte Werkbank geplant. Auch Lohnfertiger sind dabei.



Chargenverwaltung

Etliche Kunden arbeiten mit Chargen. Ob die Charge des Lieferanten, oft unter Beachtung des Mindesthaltbarkeitsdatum, gehandelt werden, oder im Rahmen einer Produktion aus verschiedenen Chargen selbst neu hergestellt werden – mit SoftENGINE ERP ist dies möglich.



DMS mal anders?

Das mit dem DMS Dokumente aller Art aufbewahrt werden, Eingangsrechnungen geprüft und Verträge auf Wiedervorlage kommen ist natürlich normal. Aber im Projekt wird oft auch mehr gemacht: Da werden beim Rechnungsversand die zu Grunde liegenden und handschriftlich gezeichneten Lieferscheine automatisch mitgesendet; eingehende optische Bestellungen erkannt und als Auftragsbeleg angelegt; oder eingehende e-Mails durch die KI der richtigen Abteilung zugeordnet.

Kennen Sie PAN?

PAN – so nennt sich das BPM System von SoftENGINE ERP. Mit diesem Werkzeug können wir für unsere Kunden Prozesse gestalten die direkt im ERP System ablaufen. Am Besten erklärbar mit dem folgenden Einsatzbeispiel, welches sich mit der internen Prüfung und Freigabe eines im ERP erfassten Einkaufskontrakts beschäftigt. Ein neu erfasster Kontrakt (Beleg) wird hier, in Abhängigkeit seines Wertes von der Geschäftsleitung oder der Fachabteilung geprüft. Nach Freigabe wird er dem Lieferanten gesendet – er ist aber noch nicht freigegeben. Denn: Er wartet bei der Einkaufsabteilung bis der Lieferant bestätigt, wird geprüft und dann erst final freigegeben.



Extern auf Daten zugreifen?

Ein Zugriff von extern direkt auf die ERP Datenbank ist schwierig, da dieses Datenmodell, gerade für eine ext. Software, einfach zu unübersichtlich groß ist. Oft werden deshalb Schnittstellen (Datenaustausch) genutzt. Dass aber dennoch ein direkter Zugriff möglich ist zeigen ein paar Kunden, die die sog. „ODBC Powerbridge“ nutzen. Hier werden beliebig einstellbare Datentabellen (oder Teile davon) in einer ext. SQL Datenbank zur Verfügung gestellt

Der Fachmarkt im Internet – Der Weg zum professionellen Webshop

Im Interview mit Tim
Rüppel von der Donig
Mineralöl-Vertriebs
GmbH

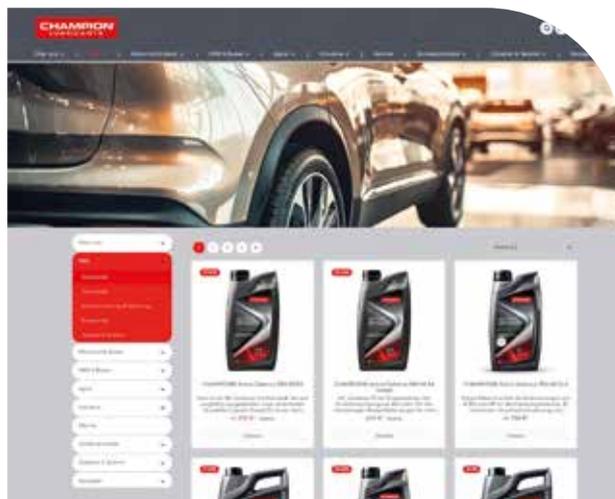
www.donig24.de
www.champion-oel.de



„Ein angehender Ladenbesitzer mietet sich ein Geschäft und stellt in eine Ecke ein paar verpackte Artikel auf den Boden, dann setzt er sich hinters Schaufenster und wartet auf den Großen Erfolg“ – Wo liegt der Fehler? Bei einem stationären Ladengeschäft ist weitläufig bekannt, welche zus. Schritte wohl nötig sein werden, damit wirklich Geschäft entsteht. So könnten bspw. Regale zur ansprechenden und gruppierten Produktpräsentation, geschultes Personal, Werbung, Ankerprodukte und AddOns mit hohen Margen oder Rabattaktionen wichtig für den Erfolg sein. Bei der Auslegung dieser vielen Schritte muss stets beachtet werden, an welche Zielgruppe verkauft werden soll und wo genau die Erträge entstehen sollen. Aber wie ist dies bei einem Webshop? Die „Shopsoftware“ einzeln genommen ist nicht mehr als das leere Ladengeschäft. Es ist nur ein Schritt einer langen Reise. Viele weitere Dinge und Voraussetzungen sind nötig, die, trotz IT, wesentlich personalintensiver sind, als man sich dies vorstellt.

Wir freuen uns, Ihnen in dieser Ausgabe ein Unternehmen aus dem mittelständischen Schmierstoffhandel vorstellen zu können, welches den Schritt zum „Fachmarkt im Internet“ schon vor vielen Jahren angegangen ist, sich dort stets weiterentwickelt hat und so auf einen wertvollen Erfahrungsschatz zurückgreifen kann.

MS Solutions: „Wir freuen uns heute Tim Rüppel von der Donig Mineralöl-Vertriebs GmbH aus Hofgeismar begrüßen zu dürfen. Das Unternehmen hat bereits vor über 10 Jahren erfolgreich den Schritt in den Online-Handel gewagt. Der Online-Shop www.donig24.de



ging damals an den Start und 2021 folgte die Produktplattform www.champion-oel.de. 2024 wurde der Donig24-Shop einem Relaunch unterzogen und die Plattform Champion-Oel zu einem neuen E-Commerce-Shop ausgebaut. In Zukunft plant das Unternehmen weitere spezialisierte Webshops. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, um mit uns über Ihre Erfahrungen zu sprechen.

Zur Einordnung für unsere Leser: Die Donig Mineralöl-Vertriebs GmbH ist ein mittelständisches Familienunternehmen in der dritten Generation, das erfolgreich in den Bereichen Heizöle, Kraftstoffe, Schmierstoffe und AdBlue tätig ist. Neben dem klassischen Heizölhandel betreibt das Unternehmen auch Großhandel mit Kraftstoffen (ARAL-Markenvetripartner), eine eigene Tankstelle mit Waschkamp sowie einen KFZ-Fachmarkt. 2022 führte das Unternehmen zusammen mit MS Solutions ein neues digitales Lagersystem ein, das die schnelle Belieferung von Werkstätten, Großhändlern und Transportunternehmen ermöglicht. Im Bereich Schmierstoffe ist Donig exklusiver Direktvertrieb der Premiummarke CHAMPION® in Deutschland.

MS Solutions: „Herr Rüppel, kommen wir nun zu den neuen Shops, die Sie in 2024 umgesetzt haben. Wo fängt für Sie der Aufbau eines Shops an?“

Tim Rüppel: „Die ersten Schritte finden bereits weit vor der eigentlichen technischen Umsetzung statt. Zunächst muss man sich grundlegende Fragen stellen: Welche Zielgruppe soll angesprochen werden? Wollen wir nur B2C- oder auch B2B-Kunden ansprechen? Sollen Bestandskunden ebenfalls die Möglichkeit haben, über die neuen Plattformen zu bestellen? In unserem Fall wollen wir sowohl B2C- als auch B2B-Kunden ansprechen und diesen die Möglichkeit geben, über den Shop zu bestellen. Das bedeutet, dass der Shop viele unterschiedliche Anforderungen erfüllen muss.“

MS Solutions: „Können Sie die Anforderungen ein wenig genauer formulieren bzw. was war Ihnen besonders wichtig?“

Tim Ruppel: „Für uns ist es besonders wichtig, dass wir alles über unsere ERP-Software SoftENGINE steuern können. Nehmen wir zum Beispiel die Preisgestaltung: Bei B2C-Kunden, also Privatkunden, verkaufen wir zu festen Preisen, ähnlich wie im Fachmarkt vor Ort. Im B2B-Kundenbereich ist es viel komplexer – hier arbeiten wir mit mehrstufigen Rabattstrukturen, die im Shop abgebildet werden müssen. Zudem wollen wir nicht alle Produkte für Privatkunden anbieten, zum Beispiel ein 205-Liter-Fass Schmierstoff. Daher muss der Shop auch Sortimentsbeschränkungen abbilden können. All das konnten wir erfolgreich und schnell über den Adress- und Artikelstamm in einem System umsetzen.“

MS Solutions: „Die Steuerung erfolgt also aus der SoftENGINE ERP. Welche Herausforderungen gab es, damit eine solche Steuerung funktioniert?“

Tim Ruppel: „Die größte Herausforderung war die Pflege der Stammdaten. Um die genannten Anforderungen zu erfüllen, mussten wir unsere Stammdaten komplett überprüfen. Jede Lücke in den Stammdaten führt zu Fehlern im Shop. Zum Beispiel müssen die richtigen Datenblätter und Herstellerfreigaben verknüpft sein, die Artikelbeschreibungen und Lagerbestände gepflegt werden. Das wichtigste Thema ist jedoch die Preispflege. Unsere Preise müssen immer aktuell sein. Jeder Kunde soll, egal wo er anfragt, den gleichen Preis erhalten. Gemeinsam mit MS Solutions haben wir dies erfolgreich umgesetzt. Damit bieten wir unseren Kunden eine zusätzliche Bestellmöglichkeit, die auch abends oder am Wochenende genutzt werden kann. Besonders herausfordernd ist dabei die Preisgestaltung für Neukunden – der Preis muss wettbewerbsfähig sein, sonst wandern sie ab. Dank SoftENGINE ERP können wir Preisänderungen innerhalb von Sekunden in den Shop übermitteln.“

MS Solutions: „Der Versand von Schmierstoffen ist bekanntlich sehr frachtkostenintensiv. Ab einem Warenwert von 75 € bieten Sie eine frachtfreie Lieferung in Ihren Shops an. Wie funktioniert das im Zusammenspiel mit Ihrem Shop?“

Tim Ruppel: „2022 haben wir in ein neues digitales Lagersystem investiert, das uns ermöglicht, den kostengünstigsten Frachtdienstleister anhand einer speziellen Logik zu ermitteln. Über SoftENGINE ERP hinterlegen wir unsere Preislisten für die jeweiligen Postleitzahlengebiete. Das System berechnet dann anhand der Artikelgewichte, ob die Lieferung per Paketdienst, Spedition oder eigenem Fuhrpark erfolgt. Zudem arbeiten wir mit dispo-relevanten Beständen. Das bedeutet, dass nur Aufträge in den Versand gehen, die auch wirklich lagernd sind. So sparen wir unnötige Arbeit und zusätzliche Frachtkosten.“

MS Solutions: „Sie haben erwähnt, dass Sie in Zukunft weitere E-Commerce-Shops planen. Können Sie uns bereits mehr dazu verraten?“

Tim Ruppel: „Die genauen Shops möchte ich noch nicht verraten, aber ich kann sagen, dass sie sich auf die Geschäftsbereiche AdBlue® und Heizöl spezialisieren werden.“

MS Solution: „Das klingt spannend. Aber kommen wir nun zu einer der wichtigsten Fragen: Welches Shopsystem nutzen Sie und wie funktioniert die Integration mit SoftENGINE ERP?“

Tim Ruppel: „Unsere ersten Shops betrieben wir mit Oxid, jetzt haben wir beim Relaunch auf Shopware umgestellt. Mit beiden Systemen ist es möglich, nahezu alle Artikel- und Adressdaten auszutauschen. Das geschieht über die Schnittstelle sol:FUSION. Über diese Schnittstelle können wir unter anderem mehrere Verkaufspreislisten, Produktcodes und Artikelbilder an den Shop übergeben. Der Vorteil von Shopware gegenüber Oxid ist die Multishop-Funktionalität. So können wir alle Shops in einem Backend mit einer Datenbank auf einem Server verwalten. Der Import von Shopware-Daten in SoftENGINE ERP funktioniert ebenfalls problemlos.“

MS Solutions: „Warum haben Sie sich für die Schnittstellenlogik sol:FUSION entschieden?“

Tim Ruppel: „sol:FUSION verbindet speziell das SoftENGINE ERP-System mit den Shopsystemen Oxid oder Shopware. Da unsere früheren Oxid-Shops bereits über sol:FUSION angebunden waren, konnten wir diese Schnittstelle erweitern und so die individuellen Funktionalitäten perfekt umsetzen. Das hat natürlich auch Zeit gespart.“

MS Solutions: „Vielen Dank für den Einblick. Zeit ist genau das richtige Stichwort: Können Sie zum Abschluss uns noch Angaben zu den Kosten und dem Personalaufwand machen?“

Tim Ruppel: „Die Kosten eines solchen Shops hängen von vielen Faktoren ab. Ein Shop mit dieser umfangreichen ERP-Anbindung ist definitiv nicht für ein paar Tausend Euro realisierbar. Der Aufwand ist außerdem stark davon abhängig, wie gut die Vorarbeit geleistet wurde, etwa die Stammdatenpflege. Der Startschuss für die Shops Donig24 und Champion-Oel fiel im Oktober 2023 und wir konnten beide Mitte 2024 live nehmen. Der wöchentliche Aufwand liegt nun bei etwa 1-2 Tagen, hauptsächlich für die Datenpflege und Google Ads.“

MS Solutions: „Lohnt sich der Aufwand überhaupt?“

Tim Ruppel: „Auf jeden Fall. Durch die Shops und die Google-Werbung gewinnen wir bereits viele Neukunden. Gleichzeitig bieten wir Bestandskunden einen besseren Service und steigern die Markenbekanntheit von CHAMPION®.“

MS Solutions: „Vielen Dank für Ihre Zeit und das interessante Gespräch!“

INOXISION[®]

ENTERPRISESUITE

Archivieren,
integrieren und
Prozesse optimieren



ENTWICKLUNG
UND SUPPORT
IN DEUTSCHLAND

Revisionsicher archivieren und Versionieren

Dokumentenworkflows

KI-Technologie in der Dokumentenerkennung und -verarbeitung

Elektronische Signatur

Windows-, Web- und Mobile-Client

Hohe Integrationsfähigkeit

eRechnung



INOXISION[®]

Neue Siedlung 44 • D-95339 Neuenmarkt
Telefon: +49 9227 30750 - 0
E-Mail: info@inoxision.de

WWW.INOXISION.DE