

IMPRESSUM

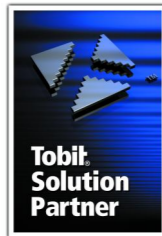
**Herausgeber**  
MS Solutions  
Informationstechnologien GmbH  
Robert-Bosch-Straße 4  
95369 Untersteinach

Tel.: +49(0)9225 9514 0  
Fax: +49(0)9225 9514 30  
eMail: info@ms-solutions-it.de  
Internet: http://www.ms-solutions-it.de

Niederlassung: Grünbach (Vogtland)

BüroWARE ServiceCenter  
BüroWARE Premium Partner GOLD  
Tobit Solution Partner  
Microsoft Partner

Die Zukunft ist mit uns  
**SoftENGINE**  
Premiumpartner GOLD



*Joke of the quarter*



Das Anwendermagazin von MS Solutions  
Ausgabe 1 • Frühjahr 2007

ANWENDERORGANISATION:

**MIT DER BÜROWARE OIL TOUREN-  
VERWALTUNG ZU MEHR TRANSPARENZ**

Im Mineralölhandel und im Hausbrandgeschäft ist die Ausfuhr der Ware mit Tankwagen ein hoher Kostenfaktor.

schäft (Hausbrand) in BüroWARE Oil eine neue Dispo- und Tourenverwaltung entwickelt.

Durch den Einsatz neuer Softwaretechnologie ist es in der BüroWARE möglich, leicht und übersichtlich zu disponieren, Touren zu verwalten, die Rückerfassung der Lieferscheine effizient durchzuführen und vieles mehr.

Auch Rechnungen können in diesem Arbeitsablauf bereits gedruckt werden.

Aufgrund der geringen Margen sind eine effiziente Tourenplanung und eine genaue Kostenbetrachtung für die Unternehmen existenziell.



Auf der einen Seite braucht man eine flexible Dispo, mit der schnell Kundenaufträge von einer Tour (TKW) in die andere disponiert werden können (z. B. Kaltsteher), auf der anderen Seite muss die Ausfuhr des Öls auch wirtschaftlich sein.

Das Modul „Tourenverwaltung“ umfasst den kompletten Arbeitsablauf von der Zuteilung der TKWs in Touren bis hin zur Mengenabstimmung bei der Rückmeldung. Ein weiterer Bestandteil des Moduls ist die praxisnahe Kostenermittlung der Tour.

Ein Einsatz von zusätzlicher Software wie z. B. Excel für die Kontraktverwaltung oder die Mengenkontrolle ist nicht mehr erforderlich.

Das Beförderungspapier und weitere Formulare für den TKW-Fahrer können selbstverständlich ausgedruckt werden, da alle nötigen Daten im System hinterlegt sind.

Die MS Solutions hat in Zusammenarbeit mit Mineralölhändlern für den Bereich Großhandel und Endverbraucherge-

Die Zeitersparnis gegenüber den üblichen Vorgehensweisen beträgt 30 - 50 %.

Eine Anbindung der Tankwagen über MTW Fahrverkauf oder TDL 3.0 ist bereits erfolgreich im Einsatz. uh

„Eine TKW-Auslastung von 100 % ist praktisch unmöglich - 80 % ist die Regel. Im Verteilerverkehr werden oft nur 60 % erreicht.“  
Quelle: gdbm Kostenfibel

In dieser Ausgabe:

MS Tourenverwaltung	1
MS Interface	2
MS CEG-Schnittstelle	2
Referenzbericht	3
Anwenderforum 01/2007	4

**DER ERFOLG HAT EINEN NAMEN -  
BÜROWARE OIL  
ANWENDERFORUM 01/2007**

Damit die Erfolgsgeschichte auch in Zukunft weiter geschrieben werden kann, veranstaltet die Fa. MS Solutions GmbH das erste BüroWARE Oil Anwenderforum 2007.

Die Gäste erwartet ein interessanter und vielseitiger Seminarplan und ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm zwischen den Seminartagen.

Um neue Energie aufzuladen, wird unser Abend-Event unsere Gäste zur Herstellung des „Bayerischen Kraftstoffes“, dem Bier führen.

In der heimlichen Hauptstadt des Bieres -in Kulmbach- laden wir zu einer Führung durch das Bayerische Brauereimuseum ein. Hier wird den Gästen alles von der Förderung, über den Produktionsprozess, bis hin zum Auftanken des „Biotreibstoffes“ nahe gebracht.

Seminarübersicht:

- Preisbildung 5.1
- Tourenverwaltung 5.1
- Zusatzmodul -INOXISION ARCHIVEgate- Digitale Archivierung
- Zusatzmodul CEG-Schnittstelle
- Schmierstoffe
- Zusatzmodul Kartenvisualisierung
- GDPdU / Finanzbuchhaltung

Gastref.: Dr. Josef Rackl -  
Fa. OPTITool GmbH  
Ing. Robert Pabeschitz -  
Fa. PCSysteme.at

Tagungsort: Hotel Reiterhof,  
Wirsberg

Termin: 30. - 31.03.2007

CZ

Themen in dieser Ausgabe

- Anwenderorganisation:  
Mit der BüroWARE Oil Tourenverwaltung zu mehr Transparenz
- Administration:  
Mit dem MS BüroWARE Interface Datenkommunikation selbst gestalten
- Tool:  
Mit der CEG-Schnittstelle Zahlungsausfälle vermindern
- Referenzbericht:  
BüroWARE Oil - OPTITool - MTW Fahrverkauf
- Forum:  
BüroWARE Oil Anwenderforum 01/2007

## ADMINISTRATION:

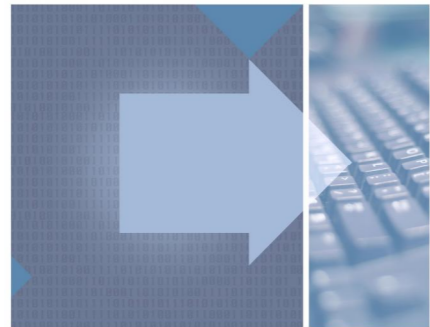
## MIT DEM MS BÜROWARE INTERFACE DATENKOMMUNIKATION SELBST GESTALTEN

In keinem Projekt kommt man ohne sie aus - gerne würde man jedoch auf sie verzichten. Die Rede ist von Datenimporten. Aus einer schier grenzenlosen Vielfalt von Datenformaten gilt es, die Daten strukturiert nach BüroWARE zu übertragen - zuverlässig, schnell und einfach in der Umsetzung.

Hier steht das „MS BüroWARE Interface“ bereit, um diese Vorgänge zu revolutionieren. Daten können aus Textdateien, natürlich mit verschiedensten Feldtrennern oder auch mit fester Länge, Excel-, Dbase- und auch XML- Dateien nach BüroWARE übertragen werden.

Für jeden Import kann in einer einfachen grafischen Oberfläche ein Script definiert werden, in dem das Format der Quelldatei, die Parameter zur Verarbeitung und die Zuordnung zu den entsprechenden BüroWARE Datenbereichen / Feldern angegeben werden. Hier ist durch eine große Anzahl an Selektions-

und Umsetzungsfunktionen eine äußerst flexible Verarbeitung der Daten möglich, Felder können abhängig von verschiedensten Faktoren getrennt und zusammengeführt, Werte ersetzt oder neu errechnet werden. Anhand der BüroWARE Daten-



beschreibung, die für jedes Script individuell gespeichert wird, werden die Daten gleich in das für BüroWARE passende Format konvertiert. Hier

werden Datumsformate angepasst, Nachkommastellen erweitert oder gekürzt und vieles mehr.

Durch die hohe Flexibilität der Schnittstelle können Importe realisiert werden, die in BüroWARE nur schwierig und mit sehr hohem Aufwand realisierbar wären.

Die gesamte Konfiguration eines einzelnen Datenimports wird in einem Script gespeichert, welches im

Interface einfach exportiert bzw. importiert werden kann. So wird zum Beispiel ein Dienstleister für einen Kunden einen neuen Import (z. B. Artikeldaten oder Auftragsdaten aus externen Systemen usw.) erstellen und per Mail an den Kunden ausliefern, der diesen nur noch in seinem Interface importieren muss.

Die einzelnen Scripts können über Aufgabenlisten zu komplexen Abläufen zusammengeführt werden. Mehrere Importe werden parallel oder nacheinander ausgeführt und verarbeiten alle für die Erstellung der Importdateien notwendigen Daten. Weiter noch, über den Taskplaner können Scripts und Aufgaben ereignisgesteuert (also z. B. immer wenn eine Datei erstellt, gelöscht oder verändert wird) oder zeitabhängig, in festen Intervallen ausgeführt werden. Zusätzlich können in den Aufgaben Dateioperationen wie z. B. Kopieren oder Löschen, das Herunterladen von Daten von FTP Servern oder ODBC Quellen oder auch das Starten externer Programme implementiert werden. ar

## TOOL:

## MIT DER MS BÜROWARE CEG-SCHNITTSTELLE ZAHLUNGS-AUSFÄLLE VERMINDERN

In der heutigen Zeit überprüft nahezu jeder Mineralölhändler die Liquidität seiner Kunden Online.

Die MS Solutions hat nun in Zusammenarbeit mit der CEG ein Modul entwickelt, welches diese Anfrage automatisiert im Verkaufsprozess integriert.

Im praktischen Einsatz kann ein Mitarbeiter im Telefonverkauf - aus den Adressstammdaten heraus -

die Onlineabfrage starten und erhält

Sekunden später das Ergebnis. Der CEG-Score wird als Ampel (Rot, Gelb, Grün) in der BüroWARE Adressstammmaske angezeigt. Die Anfragen werden beim jeweiligen Kunden gespeichert.

BüroWARE Oil weist den Verkäufer

beim Erfassen des Auftrags auch automatisch darauf hin, dass eine Abfrage notwendig ist bzw. die bestehende Abfrage zu lange her ist.



Die Abfrage „CEG-Score“ ist speziell auch für Privatkunden gedacht. Er ermittelt die Zahlungs- bzw. Kreditausfallwahrscheinlichkeit, bezogen auf zwölf Monate. Hiermit ermöglicht er die Bewertung von Risiken und hilft, die angebotenen Zahlungsmodalitäten entsprechend anzupassen. uh

*Wer pünktlich und zuverlässig liefert, hat auch Anspruch auf zuverlässige Zahlung!*

*Quelle: gdbm Kostenfibel*

## REFERENZBERICHT:

## BÜROWARE - OPTITOOL - MTW FAHRVERKAUF

Dass automatisierte Prozesse in der EDV entscheidend zur Unternehmenseffizienz beitragen, wusste Frau Susanne Kreuzmayr von der Fa. Kreuzmayr in Eferding (Österreich) schon seit langem. So war der Automatisierungsgrad im bisher bestehenden und im Kern mehr als 20 Jahre altem EDV System schon überdurchschnittlich.

Umso erstaunter war man darüber, dass es so wenige Branchensoftwarelösungen gibt, welche die Geschäftsprozesse, gerade im Großhandel mit losen Waren, sinnvoll und effizient darstellen.

Nach umfassenden Recherchen, gerade bei den Branchensoftwareanbietern, fiel die Entscheidung recht eindeutig auf BüroWARE Oil, da hier neben den wirklich umfassenden Branchenfunktionen auch die idealen Voraussetzungen für den Einsatz moderner Online-Schnittstellen gegeben ist.

Gemeinsam mit den Technologiepartnern OPTITOOL und PC Systeme.at (MTW Fahrverkauf) installierte MS Solutions hier eine

hochgradig integrierte

Lösung, die im Gesamtkonzept ein Höchstmaß an Effizienz bei der Auftragsannahme, der Disposition sowie dem Tourenhandlung bietet.

So werden direkt bei der Auftragsannahme mit der in BüroWARE Oil individuell anpassbaren Auftragsannahme, die Aufträge zum Disponenten in die automatische Tourenplanungssoftware OPTITOOL übergeben. Dort angekommen, werden mit Hilfe der Tourenoptimierung, Touren voll- bzw. halbautomatisch geplant sowie die Avisierung durchgeführt. Etwaige bei der Avisierung

auf tretende Auftragsänderungen bei Lieferzeit, Liefermenge oder Anschrift, werden ebenfalls automatisch an BüroWARE Oil zurückgegeben. Auch die geplante Tour ist in BüroWARE Oil jederzeit abrufbar, incl. der geplanten Beladung und mit Verwendung von Kontrakten.

Die Verkäufer können weiterhin mit der BüroWARE Oil Kartenvisualisierung jederzeit die geplanten Touren einsehen und sich auch mögliche Kundenpotentiale (gekauft - nicht gekauft) mit einblenden - so wird das Auslasten bzw. Vollverkaufen einer Tour erheblich erleichtert.

Sobald die Planungsphase einer Tour abgeschlossen ist, erkennt BüroWARE Oil dies und gibt die Tour mit den Aufträgen, sowie der Beladung uvm. automatisch an die Fahrverkaufs-Softwarelösung „MTW Fahrverkauf“ der Fa. PC Systeme AT. Die Fahrverkaufs-Software wird von den Fahrern direkt auf dem Fahrzeug für die Abarbeitung der Aufträge eingesetzt. Mit ihr können Lieferscheine und Rechnungen direkt beim Kunden vor Ort erstellt werden, weiterhin sind die Fahrzeuge ortbar.

Eine echte Arbeitserleichterung stellt die Erfassung der Vorgänge auf dem Fahrzeug für die Tourenrückfassung bzw. Mengenabstimmung dar. Denn durch das Zusammenspiel von BüroWARE Oil und MTW Fahrverkauf sind die vom Fahrer erstellen Belege und Eingaben bereits in der Warenwirtschaft vorhanden, bevor das Fahrzeug zurück ist. Die Erfassung der genauen Mengen, der Beladung, von Umlagerungen oder auch die Erfassung von Premiumproduktverkäufen des Fahrers müssen im Büro nicht noch einmal eingetippt werden. Mit der in BüroWARE Oil enthaltenen Tourenrückfassung wird in diesem Fall lediglich noch auf Plausibilität geprüft.

*Optimal automatisierte Geschäftsprozesse durch die Technologiepartnerschaft dreier Branchensoftwarehersteller*

Die maximale Effizienz des Zusammenspiels der hier eingesetzten

Softwarelösungen wird durch die jeweils vollautomatischen Schnittstellen noch weiter gesteigert. So müssen bei keinem der beschriebenen Datenaustauschenszenarien irgendwelche Datenim- oder -exporte angestoßen werden - alles läuft Online und automatisch.

Zum Unternehmen:

Die Fa. Kreuzmayr zählt mit einem Umsatz von ca. 200 Mill. Euro zu den 64 größten Unternehmen in Oberösterreich und ist seit langem BP Partner und neuerdings auch OMV Markenpartner. Neben dem Großhandel in ganz Österreich wird auch das regionale Hausbrandgeschäft bedient, sowie die Auslieferung für BP Gas und Messer Gase in Oberösterreich.

