

## Produktiv arbeiten und individuelle Stärken nutzen

Den Mitbewerbern einen Schritt voraus!

Sie sind Ihren Mitbewerbern einen Schritt voraus, wenn die Prozesse in Ihrem Unternehmen einfach, schnell und transparent sind. Wer produziert, handelt oder Dienstleistungen anbietet, will seine individuellen Stärken nutzen und dabei produktiv arbeiten.

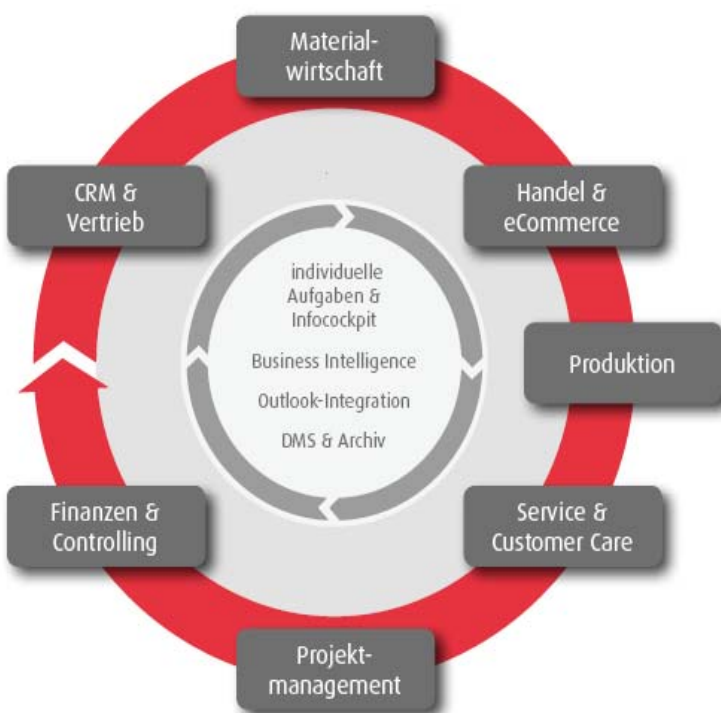
KATIKA unterstützt als betriebswirtschaftliche Komplettlösung kleine und mittelständische Unternehmen, messbar erfolgreich und produktiv über alle Geschäftsbereiche hinweg zu arbeiten.

Profitieren Sie von KATIKA durch:

- gezielte Kundenansprache und Nutzung verschiedener Absatzkanäle
- strukturierte Abarbeitung von Verkaufschancen
- integrierte und durchgängige Prozesse
- durchgehende Transparenz in Unternehmens- und Kundendaten
- automatisierte Terminkontrolle und Eskalationsmanagement
- Sicherheit und Schnelligkeit in der operativen Arbeit und bei Entscheidungen
- hohe Anwenderakzeptanz und kurze Einlernzeiten durch vertraute Oberflächen

KATIKA ist eine branchen-neutrale ERP-Software, die alle Bereiche eines Unternehmens abdeckt. Die integrierte und durchgängige Datenbasis garantiert Transparenz und Produktivität über alle Unternehmensbereiche hinweg. Breite ERP-Funktionalität in CRM/Vertrieb, Handel/eCommerce, Produktion, Service und Customer Care, Dienstleistungs- und Projektgeschäft, Logistik sowie Rechnungswesen ist die Grundlage, dass Sie Ihre Aufgaben zielgerichtet und erfolgreich erledigen.

KATIKA steigert Ihre Produktivität und zahlt damit unmittelbar auf Ihren Erfolg ein.



## Lösungsumfang

<p><b>CRM &amp; Vertrieb</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Durchgängiger CRM-Prozess von Marketing, Kampagnenmanagement und Verkauf bis Customer Care und Support</li> <li>Umfangreiches Adressmanagement: Firmen und Kontakte</li> <li>Kunden-Cockpit mit spezifischen Kennzahlen und Aufgaben</li> <li>Adressselektionen und Serienbriefe/-eMails auf Basis definierbarer Klassifizierungen</li> <li>Verkaufsunterstützung u. -steuerung nach Solution Selling® od. eigenem Vertriebsprozess</li> <li>Mobiler CRM-Client für Kontakte, Verkaufsprojekte, Tätigkeiten u. Aufgaben in Microsoft® Outlook®</li> </ul> <p><b>Materialwirtschaft</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Einkauf (manuelle, auftragsbezogene und dispositive Bestellung)</li> <li>Nachträgliche Eingangsrechnungen für z.B. Zoll/Spedition mit rückwirkender Ermittlung des Artikel-Einstandspreises</li> <li>Verkauf (Angebot, Auftrag, Rechnung, Gutschrift, Retoure)</li> <li>Logistik (Artikel-, Lager-, Seriennummern-, Chargen-Verwaltung)</li> <li>Kontraktverwaltung: Rahmen- und Abrufaufträge/-bestellungen</li> <li>Zuschläge in Einkauf und Verkauf</li> <li>Inventur, Kommissionierung, Versand</li> </ul> <p><b>Handel &amp; eCommerce</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Integration der Verkaufskanäle klassisch, mobil und Internet</li> <li>Integrierter Online-WebShop</li> <li>Anbindung der Verkaufsplattformen eBay und Amazon sowie weiterer Produktplattformen und Preissuchmaschinen</li> </ul> <p><b>Produktion für Auftrags- &amp; Kleinserienfertiger</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Grobplanung: Terminierung, Arbeitsplangenerierung, Kapazitätsprüfung, Materialdisposition, Einlastung der Fertigungsaufträge</li> <li>Feinplanung: Arbeitsplatz-, Auftragsreihenfolge- und Maschinenbelegungsplanung, Blockbildung, Fremdfertigung</li> <li>Fertigungsrückmeldung und Nachkalkulation unter Berücksichtigung von Ausschuss, Fehlmengen, Arbeitszeiten</li> </ul> <p><b>Service Management &amp; Customer Care</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mehrstufiges Service- und Customer Care-Konzept für Hotline, Vor-Ort-Service und Customer Self Service Web-Portal</li> <li>Management für Auftragsannahme und Disposition von Service-Mitarbeitern/-Material mit Grafischer Plan tafel für Einsatzplanung</li> <li>Übergabe von Fix-Terminen und Aufgaben an Mitarbeiter im Aufgabenscockpit und via Outlook® an mobile Mitarbeiter</li> <li>Berücksichtigung des Service-Materials in der Dispositions-/Reservierungslogik sowie der Einkaufs-Bedarfsermittlung</li> <li>Abrechnung erbrachter Leistungen gegen Kundenverträge nach Zyklus (Monat, Quartal, Halbjahr, Jahr) oder Aufwand</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Direkte und einfache Faktura von Tätigkeiten, Material und Spesen auch ohne Auftrag der Warenwirtschaft</li> <li>User HelpDesk (UHD) für Telefon-Support in 1st, 2nd, und 3rd-Level mit Wissensdatenbank - online 24h verfügbar als Web UHD</li> </ul> <p><b>Projekt- &amp; Dienstleistungsgeschäft</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Angebots- und Verkaufsunterstützung in der Projektakquise</li> <li>Kalkulation und Planung mit Meilensteinen und Arbeitspaketen</li> <li>Bereitstellung der Aufgaben und Termine für alle Projektbeteiligten</li> <li>Einbindung dezentraler Mitarbeiter</li> <li>Überblick über Projektfortschritte und -aufwände für die Projektleitung</li> <li>Projektkontrolle durch Gegenüberstellung der Plan- und Ist-Aufwände</li> <li>Web-Tätigkeitserfassung für Projektmitarbeiter ohne ERP-Zugriff</li> <li>Abrechnung und Erfolgsbetrachtung auf Basis der erfassten Tätigkeiten, Spesen, Materialien</li> </ul> <p><b>Finanz- &amp; Rechnungswesen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung</li> <li>Mahnwesen, Zahlungsverkehr</li> <li>Kostenrechnung (-arten, -stellen, -träger)</li> <li>Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)</li> <li>Offene Posten- und Kreditlimitüberwachung</li> </ul> <p><b>Busines Intelligence &amp; Auswertungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mehrdimensionale Auswertungen über alle Daten von KATIKA und alle abgebildeten Unternehmensbereiche</li> <li>Vordefinierte und erweiterbare Auswertungswürfel (z.B. Vertriebschancen, Angebote, Aufträge, Umsätze, Service, Tätigkeiten, User HelpDesk, GuV)</li> <li>Auswertungen individuell per Drag &amp; Drop erstellen und verändern</li> <li>Informationen mit Drill-Down bis auf Einzelbelegesebene</li> <li>Darstellung und Speicherung in Tabellen- und Grafikform</li> <li>Operative Auswertungen in Form von Listen und dynamischen</li> <li>Informationsmasken Individuelle Anpassung über Reportgenerator</li> </ul> <p><b>Dokumentenmanagementsystem (DMS)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rechtssichere Archivierung von kaufmännischen Belegen (Ein-/Ausgangsrechnungen, Lieferscheine) und geschäftsrelevanten Dokumenten wie Protokolle, Gesprächsnotizen, eMails, CAD-Zeichnungen, etc.</li> <li>Belegquellen: KATIKA, Scanner, eMail-/Fax-System</li> <li>Beleggebundene Workflows mit benutzerindividuellen Aufgaben, Freigabemechanismen und Eskalation</li> <li>Verschlagwortung und Freitextsuche im Archiv</li> </ul> <p><b>Automatisierung &amp; Workflow</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Automatische Wiedervorlagen für Angebote, Aufträge, Verkaufschancen, Kunden, Liefer-/Bestelltermine, etc.</li> <li>Automatische Erstellung von Auswertungen und Statusberichten</li> <li>Überwachung von Erledigungsterminen</li> <li>Kommunikation/Versand per eMail/SMS</li> <li>Organisationsstrukturen als Basis für Eskalationsmanagement</li> </ul>
---	--