

Szczegółowy opis rozwiązania SAP



# **GWARANCJA NOWEJ EFEKTYWNOŚCI, KONTROLI I RENTOWNOŚCI DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW**

© Copyright 2005 SAP AG. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Żadna część broszury nie może być kopiowana lub przesyłana w jakiegokolwiek formie lub w jakimkolwiek celu bez uzyskania zgody od SAP AG. Informacje zawarte w opracowaniu mogą ulec zmianie bez uprzedniego zawiadomienia.

Niektóre programy sprzedawane przez firmę SAP AG i jej dystrybutorów zawierają moduły innych dostawców oprogramowania.

Microsoft, Windows, Outlook i PowerPoint są znakami zastrzeżonymi przez Microsoft Corporation.

IBM, DB2, DB2 Universal Database, OS/2, Parallel Sysplex, MVS/ESA, AIX, S/390, AS/400, OS/390, OS/400, iSeries, pSeries, xSeries, zSeries, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere, Netfinity, Tivoli i Informix są znakami handlowymi zastrzeżonymi przez IBM Corporation na terenie USA oraz innych krajów.

ORACLE jest znakiem handlowym zastrzeżonym przez Oracle Corporation.

UNIX, X/Open, OSF/1 i Motif są znakami handlowymi zastrzeżonymi przez Open Group.

Citrix, ICA, Program Neighborhood, MetaFrame, WinFrame, VideoFrame, MultiWin są znakami handlowymi zastrzeżonymi przez Citrix Systems, Inc.

HTML, XML i XHTML i W3C są znakami handlowymi zastrzeżonymi przez W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

Java jest zastrzeżonym znakiem handlowym Sun Microsystems, Inc.

JavaScript jest zastrzeżonym znakiem handlowym Sun Microsystems, Inc., wykorzystywanym na licencji technologii rozwiniętej i zaimplementowanej przez Netscape.

MaxDB jest znakiem handlowym MySQL AB, Szwecja.

SAP, R/3, mySAP, mySAP Business Suite, xApps, xApp, SAP NetWeaver oraz inne produkty i usługi SAP wymienione w broszurze, jak również logo, są znakami handlowymi SAP AG zastrzeżonymi w Niemczech i w innych krajach. Pozostałe nazwy produktów i usług są znakami poszczególnych firm. Dane zawarte w niniejszym dokumencie służą jedynie celom informacyjnym. Krajowe wersje poszczególnych produktów mogą się różnić.

Informacje zawarte w opracowaniu mogą ulec zmianie bez uprzedniego zawiadomienia. Są one dostarczane przez korporację SAP AG i jej spółki stowarzyszone („SAP Group”) jedynie w celach informacyjnych i nie stanowią żadnego rodzaju gwarancji, a SAP Group nie ponosi odpowiedzialności za błędy lub braki w materiale. Prawnie wiążące są jedynie wyraźnie sformułowane oficjalne gwarancje załączane do produktów i usług SAP Group. Żadnych informacji zawartych w tym dokumencie nie należy traktować jako jakichkolwiek dodatkowych gwarancji.

## SPIS TREŚCI

Résumé dla kierownictwa .....	5
<b>SAP Business One: Zintegrowane rozwiązanie spełniające wymagania dzisiejszego biznesu</b> .....	<b>6</b>
Rozszerzenie kontroli .....	6
Co wyróżnia SAP Business One .....	8
<b>SAP Business One: Zaprojektowany, aby umożliwić firmom odniesienie sukcesu</b> .....	<b>9</b>
Architektura .....	9
– Elastyczność, skalowalność i skuteczność .....	9
Funkcje i własności .....	9
– Przegląd obszarów funkcjonalnych .....	9
Konfiguracja rozwiązania .....	11
– Elastyczność konfiguracji .....	11
– Pola definiowane przez użytkownika .....	11
– Sformatowane wyszukiwanie .....	11
Opcje dynamicznych rozszerzeń .....	11
– Interfejs danych: Centrum wymiany obiektów .....	12
– Dostęp do interfejsu użytkownika .....	12
Funkcje opcjonalne .....	12
– Outlook Integration (Integracja z MS Outlook) .....	12
– XL Reporter .....	12
– Pakiety migracji .....	13
– Business Configuration Sets (Zestawy konfiguracji biznesowej BC Sets) .....	13
– Payment Engine (Mechanizm płatności) .....	13
– Advanced Layout Designer .....	13
– Support Desk (Pulpit wsparcia) .....	13
– SAP EarlyWatch® Alert .....	14
– Fixed Assets (Środki trwałe) .....	14
– DATEV-FI (Niemcy) .....	14
– Intrastat .....	14
– ELSTER Integration (Niemcy) .....	14
– Stampit Integration (Niemcy) .....	14

Integracja z mySAP Business Suite .....	14
– Scenariusze integracji dla grupy systemów SAP .....	15
Wymagania systemowe .....	16
– Gwarancja niskich całkowitych kosztów eksploatacji .....	16
<b>Doskonałe rozwiązanie biznesowe .....</b>	<b>17</b>
<b>Załącznik: Funkcje .....</b>	<b>18</b>
Księgowość .....	18
Szanse sprzedaży .....	19
Sprzedaż .....	19
Zakup .....	20
Partnerzy handlowi .....	20
Banki .....	21
Gospodarka materiałowa .....	22
Produkcja .....	23
Planowanie potrzeb materiałowych (MRP) .....	23
Usługi serwisowe .....	24
Pracownicy .....	24
Raporty .....	25

## **RÉSUMÉ DLA KIEROWNICTWA**

SAP® Business One jest przystępnym cenowo, zintegrowanym rozwiązaniem służącym do zarządzania przedsiębiorstwem, zaprojektowanym specjalnie dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Po raz pierwszy właściciele firm otrzymują do dyspozycji jednolity system stworzony w celu automatyzacji procesów biznesowych, który dostarcza rzetelnych, jednolitych i aktualnych informacji biznesowych z obszaru zarządzania relacjami z klientami (CRM), produkcji oraz finansów. Dzięki SAP Business One przedsiębiorcy mogą zwiększyć rentowność i uzyskać nowy poziom kontroli oraz zarządzania przedsiębiorstwem.

# SAP® BUSINESS ONE: ZINTEGROWANE ROZWIĄZANIE SPEŁNIAJĄCE WYMAGANIA DZISIEJSZEGO BIZNESU

Niepewne warunki ekonomiczne, zintensyfikowane działania konkurencji oraz nowe wymagania klientów zwiększają presję, której ulegają przedsiębiorstwa z obszaru MŚP. Aby skutecznie funkcjonować, firmy muszą uzyskać nowy poziom kontroli ich działalności gospodarczej. Jednak tradycyjne aplikacje do zarządzania przedsiębiorstwem – które często są jedynie słabo zintegrowanym zestawem przestarzałych systemów – nie są w stanie spełniać zmieniających się potrzeb firmy. Luki w informacjach, przerwy w procesach biznesowych i nieaktualne dane ograniczają możliwości kontrolowania działań przez przedsiębiorców. Systemy takie izolują istotne informacje w wielu lokalizacjach, które nie są ze sobą połączone, i zmuszają użytkowników do wykonywania czasochłonnych działań podczas realizacji podstawowych zadań. Wynikiem tego są utracone szanse sprzedaży, źle wykorzystane nakłady oraz brak efektywności pod względem kosztów.

Aby zagwarantować pomyślny rozwój, firmy potrzebują przystępnego cenowo oraz jednego zintegrowanego rozwiązania do zarządzania przedsiębiorstwem – pojedynczego systemu, który umożliwi automatyzację procesów i dostarczy rzetelnego obrazu działalności na podstawie bieżących informacji. Te wymagania spełnia SAP® Business One firmy SAP – wiodącego na świecie dostawcy rozwiązań informatycznych do zarządzania przedsiębiorstwem.

Proste, ale niezwykle skuteczne, rozwiązanie SAP Business One oferuje użytkownikom w firmie wszystko, czego potrzebują. Obecnie użytkownicy mogą uzyskać informacje, które są im niezbędne, w odpowiednim czasie i formie, aby realizować działania biznesowe. Rozwiązanie SAP Business One można łatwo dostosować w taki sposób, aby spełniało specyficzne potrzeby bieżące, a także te, które będą pojawiać się w przyszłości. Oprogramowanie to jest dostarczane za pośrednictwem światowej sieci kwalifikowanych partnerów biznesowych, którzy wykorzystują globalną wiedzę SAP, aby lokalnie oferować klientom usługi i wsparcie.

## Rozszerzenie kontroli

SAP Business One oferuje kluczowe funkcje, których firmy potrzebują w celu zwiększenia rentowności oraz uzyskania nowego poziomu zarządzania działalnością biznesową.

Jest to na przykład:

**Rzetelny i jednolity obraz przedsiębiorstwa.** Dzięki SAP Business One możliwe jest:

- kontrolowanie działalności przedsiębiorstwa za pomocą kompleksowego rozwiązania, które umożliwia automatyzację i usprawnienie wszystkich istotnych procesów – włącznie z zarządzaniem finansowym, gospodarką magazynową, zakupami, zapasami, produkcją, bankowością oraz CRM;
- wykorzystanie funkcjonalności CRM w celu zapewnienia płynnej integracji wszystkich procesów sprzedaży, wsparcia oraz kontaktów z klientami z odpowiednimi funkcjami z zakresu działalności operacyjnej firmy;
- automatyzowanie i optymalizowanie planowania materiałowego oraz przetwarzania drzew produktów w operacjach produkcyjnych; a ponadto definiowanie w zaledwie pięciu prostych etapach scenariuszy planowania i zarządzanie planowaniem materiałowym, które gwarantują efektywne dostosowanie produkcji do potrzeb klientów.

**Stały dostęp do istotnych informacji z obszaru CRM, produkcji oraz finansów.** SAP Business One umożliwia łatwe wyszukanie odpowiednich, istotnych, aktualnych oraz kompleksowych informacji we wszystkich obszarach funkcjonalnych. Na podstawie jednego źródła można obecnie uzyskać wgląd do wszystkich operacji gospodarczych firmy. Za pomocą SAP Business One możliwe jest:

- proste i szybkie nawigowanie po systemie, dzięki interfejsowi przyjaznemu dla użytkownika; bezpośredni dostęp do bieżących danych dotyczących efektywności przedsiębiorstwa, bardziej efektywna praca oraz szybkie uzyskiwanie odpowiedzi,
- stała znajomość kluczowych relacji oraz transakcji dzięki zastosowaniu opatentowanej funkcji „Przeciągnij i skojarz” (Drag&Relate™) – możliwość przeciągnięcia odpowiednich danych z jednego obszaru i wprowadzenie ich do drugiego, a także możliwość rozwinięcia w celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji i wglądu do korespondujących relacji,
- synchronizacja komunikacji z płynną integracją między SAP Business One oraz Microsoft Outlook, możliwość synchronizacji kalendarzy spotkań, kontaktów oraz zadań, a także uzyskanie wszelkich istotnych informacji o klientach, partnerach i dostawcach.

### **Natychmiastowe powiadomienie oraz automatyczne odpowiedzi w przypadku istotnych zdarzeń gospodarczych.**

Za pomocą SAP Business One przedsiębiorcy mogą zarządzać wyjątkami - monitorować je, powiadamiać o nich, a także - w przypadku wystąpienia niespodziewanego zdarzenia - podejmować określone działania. Każde naruszenie bieżącej polityki biznesowej wywołuje natychmiastowe powiadomienie menedżera oraz inicjuje proces workflow, który służy do zarządzania zdarzeniami.

SAP Business One umożliwia:

- otrzymywanie alarmów, które nie tylko odnoszą się do określonych zdarzeń gospodarczych, ale także wywołują proces workflow w celu automatycznego podejmowania działań,
- szybki i łatwy dostęp do szczegółowych informacji dotyczących zdarzeń gospodarczych, które powodują wywołanie alarmu, umożliwiając podjęcie w pełni świadomych decyzji,
- utworzenie unikalnego procesu workflow - włącznie z zatwierdzeniami, procedurami oraz etapami, które są inicjowane automatycznie, umożliwiając menedżerom natychmiastową reakcję na określone zdarzenia.

**Możliwość optymalnego rozwoju pod względem kosztów, z uwzględnieniem potrzeb przedsiębiorstwa.** SAP Business One można łatwo zaadaptować do zmiennych warunków biznesowych i nowych wymagań, bez konieczności tworzenia skomplikowanych oraz kosztownych uzupełniających rozwiązań informatycznych. SAP Business One umożliwia:

- szybką modyfikację rozwiązania w celu spełnienia różnorodnych wymagań biznesowych lub dostosowania do zmieniających się potrzeb klientów,
- ponowną integrację modyfikacji z nowymi wersjami rozwiązania przy minimalnych nakładach, z jednoczesnym wyeliminowaniem problemów i typowych kosztów związanych z aktualizacją wersji,
- prostą integrację z innymi aplikacjami, eliminującą konieczność dalszego inwestowania w istniejące systemy i pozwalającą na czerpanie korzyści, które niosą z sobą nowe technologie.

**Optymalizacja pracy użytkowników.** SAP Business One oferuje użytkownikom skuteczne narzędzie w celu dostosowania ich rozwiązania do specyficznych potrzeb przedsiębiorstwa. SAP Business One umożliwia:

- określenie preferencji użytkowników dotyczących formularzy, dokumentów, zapytań oraz raportów, pozwalając im realizować działania w wymagany przez nich sposób,
- wykorzystanie funkcji konfiguracji w celu łatwego zdefiniowania większości zmian w rozwiązaniu - bez konieczności szkolenia technicznego,
- stałe wdrażanie zmian w SAP Business One, które powodują, że rozwiązanie szybko dostosowuje się do potrzeb użytkowników.

**Szybkie uzyskanie korzyści.** SAP Business One umożliwia redukcję czasu koniecznego na implementację i szybkie uzyskanie korzyści wynikających z nowoczesnego rozwiązania. SAP Business One oferuje:

- intuicyjny interfejs użytkownika i standardowe środowisko Microsoft Windows, dzięki czemu można natychmiast rozpocząć produktywnie wykorzystywanie systemu, redukując czas niezbędny na szkolenie; SAP Business One wymaga jedynie środowiska pojedynczego serwera, co ułatwia implementację oraz minimalizuje jej koszty;
- uproszczone funkcje administracji, które usprawniają codzienne operacje oraz obsługę rozwiązania, znacznie zmniejszając bieżące koszty;
- niskie całkowite koszty eksploatacji (TCO), ponieważ rozwiązanie umożliwia osobom bez umiejętności technicznych łatwe dodawanie nowych funkcji bez konieczności programowania; ponadto można łatwo dokonywać aktualizacji wersji, wprowadzając nowe funkcjonalności. SAP Business One eliminuje koszty obsługi i integracji związane z wykorzystywaniem wielu systemów.

## Co wyróżnia SAP Business One

W jaki sposób SAP Business One może pomóc firmie odnieść sukces? Rozwiązanie to oferuje:

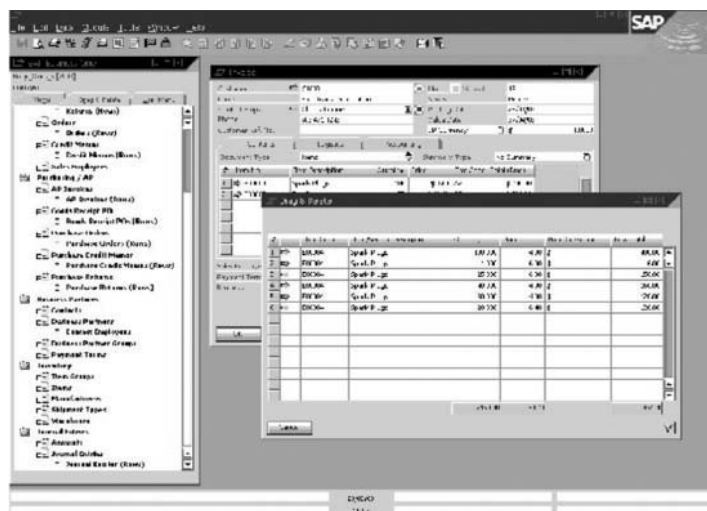
**Integrację** - SAP Business One jest zintegrowanym rozwiązaniem do zarządzania przedsiębiorstwem przeznaczonym dla małych i średnich przedsiębiorstw, które zostało stworzone w celu automatyzacji procesów CRM, produkcji oraz zarządzania finansami - wszystko to zostało uwzględnione w jednym systemie.

**Zintegrowany CRM** - jedynie SAP Business One zawiera system CRM jako część aplikacji. Procesy sprzedaży, wsparcia oraz kontaktów z klientami są płynnie zintegrowane ze wszystkimi istotnymi funkcjami z zakresu działalności firmy.

**Mechanizm „Przeciągnij i skojarz” (Drag&Relate)** - SAP Business One jest jedynym rozwiązaniem, w którym wykorzystywana jest ta funkcja, aby zapewnić użytkownikom na wszystkich poziomach przejrzystość operacji oraz możliwość monitorowania istotnych relacji i transakcji w ramach działalności.

**Alarmy bazujące na workflow** - tylko SAP Business One oferuje oparte na workflow alarmy, które umożliwiają monitorowanie, powiadamianie oraz podejmowanie działań w odniesieniu do określonych zdarzeń.

**Możliwość adaptacji** - SAP Business One jest jedynym rozwiązaniem, które gwarantuje możliwość dodawania nowych pól, zmiany formularzy oraz tworzenia spersonalizowanych zapytań i raportów. Można dodawać nowe funkcjonalności lub aktualizować wersję rozwiązania - zgodnie z potrzebami wynikającymi ze zmian gospodarczych.



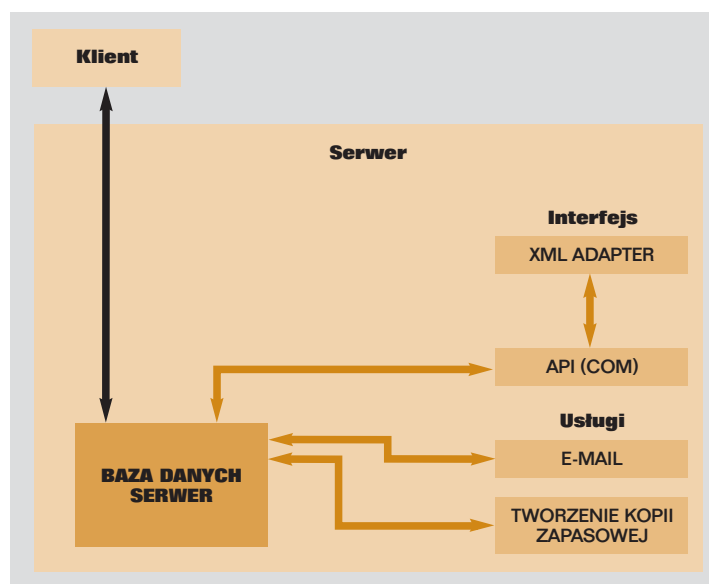
Rys. 1: Za pomocą funkcji „Przeciągnij i skojarz” (Drag&Relate™) można w szybkim czasie generować skonfigurowane raporty.

# SAP BUSINESS ONE: ZAPROJEKTOWANY, ABY UMOŻLIWIĆ FIRMOM ODNIESIENIE SUKCESU

## Architektura

### Elastyczność, skalowalność i skuteczność

SAP Business One jest w pełni zintegrowanym systemem o jednolitym i intuicyjnym charakterze w obrębie wszystkich funkcji.



Rys. 2: Środowisko pojedynczego serwera sprawia, że rozwiązanie SAP® Business One jest proste w administrowaniu, obsłudze oraz może zostać łatwo zintegrowane z innymi systemami.

Aplikacje SAP Business One zlokalizowane są na jednym serwerze, który jest zintegrowany z siecią systemu Windows. Wykorzystując opartą na Win 32, dwuwarstwową architekturę typu „klient - serwer”, SAP Business One gwarantuje maksymalną wydajność oraz wpływa na zwiększenie efektywności istniejącej sieci. Uwzględnione są logi bezpieczeństwa, kopii zapasowych oraz dostępu do sieci. Dostęp zapewniony zostaje za pomocą usług terminali sieci rozległej (WAN) lub zdalnej łączności sieciowej.

W środowisku SAP Business One można stosować standardowe procedury tworzenia kopii bazy danych, łatwo zapamiętując oraz dokonując transferu bazy danych do innego serwera oraz dostarczając natychmiastowego dostępu do informacji biznesowych o charakterze krytycznym. Udoskonalona architektura SAP Business One obsługuje następujące bazy danych:

- Microsoft SQL Server
- Sybase Adaptive Server Enterprise - Small Business Edition
- IBM Universal Database Express Edition

Aby uprościć obsługę, model bezpieczeństwa umożliwia administratorowi przegląd list wszystkich funkcji dla każdej funkcjonalności i określenie, którym rodzajem dostępu użytkownik może dysponować w przypadku każdej z nich - możliwością odczytu, zapisu czy też oboma.

## Funkcje i własności

### Przegląd obszarów funkcjonalnych

Proste, lecz skuteczne, rozwiązanie SAP Business One może służyć jako podstawowa aplikacja do zarządzania biznesowego w przedsiębiorstwie. Samo rozwiązanie SAP Business One oferuje firmom wszystkie funkcjonalności, których potrzebują, by prowadzić swą działalność, a ponadto dostarcza ono wyspecjalizowanych funkcji umożliwiających dostosowanie do unikalnych potrzeb każdej z firm. W razie konieczności można także wprowadzić dodatkowe rozszerzenia funkcjonalne. SAP Business One łączy się płynnie z innymi aplikacjami za pomocą standardowych interfejsów. W wyniku tego rozwiązanie stanowi kompleksowe oraz wszechstronne narzędzie do zarządzania organizacją, przeznaczone dla rynku MŚP.

Rozwiązanie dostarcza wszystkich funkcji administracyjnych, które są niezbędne w celu konfiguracji oraz tworzenia zapasowych kopii danych, definiowania kursów walutowych, konfiguracji uprawnień i alarmów, a także dostępu do informacji pochodzących z oprogramowania innego niż SAP. Ponadto zawiera ono 12 kluczowych funkcji, które powodują znaczne rozszerzenie SAP Business One poza jego pierwotne funkcje administracyjne - umożliwiając w ten sposób udoskonalenie wszystkich procesów biznesowych. Modułarna struktura rozwiązania umożliwia wzajemną komunikację między komponentami z wykorzystaniem Application Programming Interface (API) w celu udoskonalenia możliwości adaptacji. Kluczowe funkcjonalności obejmują:

- **Księgowość** - obsługuje wszystkie transakcje finansowe - włącznie z prowadzeniem Księgi Głównej, definiowaniem i obsługą kont, zapisami księgowymi, dostosowaniem walut obcych, opracowywaniem budżetu, ustalaniem MPK i regul rozdziału.

- **Szanse sprzedaży** - umożliwiają zapamiętanie wszystkich szans sprzedaży, począwszy od pierwszej rozmowy telefonicznej do pomyślnego zakończenia transakcji. Ten kluczowy komponent SAP Business One jest zintegrowanym systemem CRM, który umożliwia wprowadzanie różnych informacji szczegółowych dotyczących szans sprzedaży, włącznie z ich źródłem, potencjałem, datą zamknięcia, danych o konkurencji oraz poszczególnych działaniach. Zaraz po utworzeniu pierwszej istotnej oferty sprzedaży można połączyć ją z szansą sprzedaży w celu uproszczenia późniejszego śledzenia i analiz. Inny istotny element funkcjonalności CRM to kompleksowe raporty, które umożliwiają analizowanie szans sprzedaży według źródła szansy sprzedaży, prospekta, terytorium, branży, klientów oraz wybranych towarów. Ponadto można zarządzać prognozami i przeglądać szacowane przychody według różnych przedziałów terminów, na przykład miesięcznie bądź kwartalnie. Użytkownicy mogą także wyświetlić uszeregowane chronologicznie informacje o prospektach według źródła w celu identyfikacji najbardziej rentownych działań w zakresie generowania szans sprzedaży.
- **Sprzedaż** - moduł ten umożliwia tworzenie ofert cenowych, wprowadzanie zleceń sprzedaży, generowanie dokumentów Wz, aktualizację stanu zapasów oraz zarządzanie wszystkimi fakturami i należnościami od odbiorców.
- **Zakup** - moduł ten zawiera funkcje do zarządzania i obsługi umów oraz transakcji z dostawcami, na przykład generowania zamówień zakupu, aktualizacji liczby zapasów, kalkulacji kosztów dostawy importowanych produktów, zwrotów towarów oraz obsługi zobowiązań wobec dostawców.
- **Partnerzy handlowi** - funkcje tego modułu umożliwiają kontrolę nad wszelkimi informacjami dotyczącymi klientów, pośredników oraz dostawców - włącznie z profilami, działaniami związanymi z partnerami handlowymi oraz saldami kont - a także dostarczanie kalendarza w odniesieniu do działań użytkowników.
- **Banki** - moduł służy do przetwarzania wszystkich płatności, na przykład przychodów w postaci gotówki, wystawiania czeków, depozytów, płatności za pomocą karty kredytowej oraz rozrachunków bankowych. Elastyczny system bankowy dostosowuje się do preferencji użytkownika oraz stylów pracy. Można otworzyć pocztę, umieścić czek w pliku do księgowania, a następnego dnia zdeponować go w banku.
- **Gospodarka magazynowa** - moduł ten umożliwia obsługę zapasów magazynowych, zarządzanie materiałami/towarami, zastosowanie cenników, a także ustaleń dotyczących cen specjalnych, przeniesień magazynowych, transakcji aktualizacji zapasów i kompletacji towarów do wysyłki.
- **Produkcja** - ta część rozwiązania dostarcza narzędzi do obsługi produkcji, które umożliwiają definiowanie wielopoziomowych drzew produktów oraz tworzenie zleceń produkcyjnych, przy jednoczesnym generowaniu raportów i weryfikacji dostępności produktów i materiałów.
- **MRP** - dana funkcjonalność daje możliwość zarządzania planowaniem potrzeb materiałowych (MRP) za pomocą procesów opartych na kreatorze. Procesy te umożliwiają definiowanie scenariuszy planowania w pięciu prostych etapach bazujących na szeregu kryteriów; daje to także możliwość przewidywania zapotrzebowania na podstawie prognoz.
- **Usługi serwisowe** - ten moduł optymalizuje potencjał działu usług serwisowych, dostarczając narzędzi do wsparcia działań serwisowych, zarządzania umowami serwisowymi, planowania usług serwisowych, śledzenia działań w zakresie kontaktów z klientami oraz pomocy udzielanej klientom. Funkcjonalność ta oferuje bazę danych, która pomaga technikom wyszukać bądź opracować rozwiązanie zgłoszonego problemu.
- **Pracownicy** - ten moduł wspomaga personel kadr, oferując dostęp do danych pracowników, informacji dotyczących kontaktów oraz raporty o nieobecnościach w pracy.
- **Raporty** - ta część rozwiązania umożliwia tworzenie kompleksowych raportów dotyczących prawie wszystkich aspektów działalności firmy, włącznie z należnościami od odbiorców oraz zobowiązaniami wobec dostawców, działaniami z zakresu sprzedaży, przepływami pieniężnymi, podsumowaniem kontaktów z klientami, księgowością, zapasami magazynowymi, raportami finansowymi, ustalaniem cen i działaniami klientów. Można wykorzystać wstępnie zdefiniowane raporty lub utworzyć zapytania definiowane przez użytkowników. Istnieje możliwość bezpośredniej pracy z programem Microsoft Excel jako pierwotnym narzędziem do raportowania w celu udoskonalenia istniejących opcji raportowania i uwzględnienia ich funkcji tworzenia analiz oraz szablonów.

## Konfiguracja rozwiązania

### Elastyczność konfiguracji

SAP Business One umożliwia konfigurację ustawień systemu bazowego w odniesieniu do wszystkich funkcji. Dotyczy to definiowania kursów walutowych, ustalania parametrów uprawnień, tworzenia poczty wewnętrznej, ustawień dotyczących e-maili oraz wiadomości SMS, a także konfiguracji funkcji eksportu i importu.

W module Administracja można dokonać konfiguracji następujących funkcji kluczowych:

- **Wybór firmy** - różnorodne ustawienia podstawowe
- **Inicjalizacja systemu i ustawienia ogólne** - informacje o firmie i ustawienia ogólne
- **Definicje użytkownika** - plan kont, kody podatku, sprzedawcy, terytoria, projekty, formaty adresu, warunki płatności, grupy dostawców, odbiorców, materiałów i prowizji, magazyny, szablony umów serwisowych oraz kolejki, banki, metody płatności i dostawy
- **Uprawnienia** - administratorzy mogą zdefiniować, do jakich informacji poszczególni użytkownicy będą mieli dostęp. Dokumenty mają swoich właścicieli i na podstawie relacji użytkownika do właściciela ustalany jest pełny dostęp, możliwość jedynie odczytu lub brak dostępu do dokumentu. Dostęp może zostać zdefiniowany na podstawie przynależności do tego samego zespołu, działu lub oddziału bądź też podlegania temu samemu menedżerowi, co właściciel, albo zajmowaniu pozycji przełożonego lub podwładnego właściciela dokumentu.
- **Definiowanie kursów walut** - jest to podstawa w odniesieniu do wszystkich raportów oraz zapamiętanych danych
- **Narzędzia** - tworzenie kopii danych, definiowanie zautomatyzowanych procesów
- **Import/Eksport danych**
- **Odtwarzanie** - administrowanie danymi i ich odtwarzanie
- **Funkcje alarmów** - definiowanie profili własnych dla komunikatów ostrzegawczych
- **Wysyłanie wiadomości** - do użytkownika wewnętrznego, odbiorcy i dostawcy
- **Bilanse otwarcia** - definiowanie bilansów otwarcia dla kont Księgi Głównej oraz partnerów handlowych

Aby uzyskać szczegółowy przegląd opcji konfiguracji, należy zapoznać się z sekcją „Załącznik: Funkcje”.

### Pola definiowane przez użytkownika

W SAP Business One istnieje możliwość definiowania pól przez użytkownika w odniesieniu do wszystkich obiektów, włącznie z towarami, partnerami handlowymi i zleceniami. W ten sposób można zarządzać typowymi informacjami niezbędnymi w przypadku wielu różnych działań gospodarczych. Można także wybrać pola definiowane przez użytkownika w celu wprowadzenia różnych rodzajów informacji, na przykład tekstów, adresów, numerów telefonicznych, URL, załączników w postaci plików oraz rozwijalnych list.

### Sformatowane wyszukiwanie

Sformatowane wyszukiwanie gwarantuje, że wartości pochodzące ze wstępnie zdefiniowanego procesu wyszukiwania zostaną zapamiętane w odniesieniu do każdego pola w systemie (włącznie z polami definiowanymi przez użytkownika). Sformatowane wyszukiwanie można zastosować w następujących przypadkach:

- automatyczne wprowadzanie wartości do pól, bazujące na wykorzystaniu różnych obiektów w systemie,
- wprowadzanie wartości do pól na podstawie predefiniowanych list,
- automatyczne wprowadzanie wartości do pól na podstawie predefiniowanych zapytań (opracowywanych przez użytkownika),
- definiowanie zależności między polami systemu - na przykład wartość w polu X może być zależna od wartości w polu Y,
- wyświetlanie pól, które mogą zostać wykorzystane jedynie w przypadku zapytań - na przykład podpis użytkownika, data utworzenia i saldo nierozliczonych czeków (w odniesieniu do partnera handlowego).

### Opcje dynamicznych rozszerzeń

SAP Business One oferuje system bazowy o bogatej funkcjonalności podstawowej, zawierającej funkcje CRM, produkcji i księgowości. Rozwiązanie obejmuje podstawowe procesy dotyczące firmy, a także wersje krajowych, na przykład wymagania prawne, waluty oraz wymogi finansowe obowiązujące w każdym z krajów. Interfejsy programowania aplikacji (Application Programming Interface - API) umożliwiają wykorzystanie systemu bazowego wraz z funkcjami specyficznymi dla branży oraz adaptację istniejących funkcji do potrzeb przedsiębiorstwa.

System bazowy jest wyposażony w interfejs API oparty na technologii COM. Te interfejsy można wykorzystać w celu rozszerzenia zakresu funkcjonalnego rozwiązania lub adaptacji do specyficznych wymagań. Dostępne obiekty COM mogą być edytowane za pomocą takich języków programowania, jak Visual Basic, C/C++ oraz Java. Oferowane są dwa interfejsy API: jeden dla interfejsu danych i drugi w celu edycji interfejsu użytkownika.

#### **Interfejs danych: Centrum wymiany obiektów**

W interfejsie danych API stosowane są obiekty i procedury w celu odczytu oraz przetwarzania obiektów zawierających najbardziej istotne dane w SAP Business One. Interfejs ten umożliwia dostęp zarówno do danych podstawowych, jak i danych transakcji w różnorodnych obiektach ogólnych. Obiekty i procedury dostarczane przez API danych obejmują:

- **DBConnection** - odpowiedzialny za połączenie z serwerem SQL
- **Company** - reprezentujący bazę danych przedsiębiorstwa
- **RecordSet** - zawiera dane SQL; jego funkcja DoQuery może zostać wykorzystana do uruchomienia zapytania SQL oraz wstępnie zapamiętanych procesów
- **SBOBob** - pomaga szybko i łatwo wyszukać istotne informacje
- **Message** - umożliwia wysyłanie wiadomości do innych użytkowników SAP Business One wraz z załącznikami i odsyłaczami
- **UserFields** - zawiera zestaw wszystkich pól definiowanych przez użytkownika
- **Field** - służy do przetwarzania danych pól
- **Items** - przedstawia rekord danych podstawowych materiału
- **BusinessPartner** - zawiera rekord danych podstawowych dostawcy lub odbiorcy
- **ProductTrees** - reprezentuje nagłówek drzewa produktu
- **ProductTrees\_Lines** - przedstawia poszczególne materiały przypisane do drzewa produktu
- **Documents** - reprezentuje wiersz nagłówka dokumentu sprzedaży lub zakupu
- **Documents\_Lines** - zawiera wykaz poszczególnych towarów, które zostały przypisane do dokumentu sprzedaży lub zakupu
- **JournalEntries** - przedstawia zapisy księgowe

#### **Dostęp do interfejsu użytkownika**

Interfejs użytkownika API dostarcza obiektów i procedur, które mogą zostać wykorzystane w celu dostępu do pól wprowadzania/zaznaczania, zdarzeń wewnętrznych systemu itp. Obiekty i procedury dostarczane przez interfejs użytkownika obejmują:

- **Application** - odpowiada za połączenie z aplikacją SAP Business One
- **Form** - reprezentuje okno w ramach SAP Business One
- **Item** - umożliwia przetwarzanie okien dialogowych (oraz generuje alarmy dotyczące ich treści i pozycji, rozmiarów oraz sposobu wyświetlania)
- **Check box** - odpowiada za przetwarzanie pól wyboru
- **Matrix** - oznacza tabelę w oknie
- **ItemEvent** - jest wykorzystywany do przetwarzania zdarzeń
- **MenuItem** - aktywuje poszczególne pozycje menu
- **MenuEvent** - jest wykorzystywany do oddziaływania na przetwarzanie zdarzeń

#### **Funkcje opcjonalne**

Oprócz rozwiązania bazowego SAP oferuje wiele opcjonalnych rozszerzeń funkcjonalnych SAP Business One. Wdrożenie tych funkcjonalności nie wymaga żadnych dodatkowych inwestycji.

#### **Outlook Integration (Integracja z MS Outlook)**

Rozwiązanie SAP Business One jest w pełni zintegrowane z programem Microsoft Outlook, co umożliwia płynną komunikację łączącą funkcje organizacyjne oraz biznesowe. Można dzielić kontakty, spotkania i zadania między SAP Business One oraz Outlook. W MS Outlook możliwe jest także zintegrowane zarządzanie ofertami sprzedaży.

#### **XL Reporter**

Rozwiązanie to płynnie integruje funkcje raportowania programu Microsoft Excel z SAP Business One, zapewniając możliwość bezpośredniej pracy w MS Excel jako w pierwotnym narzędziu do tworzenia raportów. Połączenie to wpływa korzystnie na zintegrowane zarządzanie informacjami gospodarczymi w SAP Business One - przy jednoczesnym wykorzystaniu znanych funkcjonalności MS Excel.

**Definiowanie raportów.** Użytkownicy mogą w łatwy sposób tworzyć raporty za pomocą funkcji „Ustaw kursor i kliknij” oraz „Przeciągnij i upuść”. W kilka sekund użytkownik jest w stanie utworzyć kompleksowy raport gospodarczy. Użytkownicy, którzy potrzebują bardziej zaawansowanych funkcjonalności oraz rozszerzonych kalkulacji lub wykresów, mają możliwość połączenia funkcji analitycznych Microsoft Excel ze zintegrowanymi informacjami gospodarczymi SAP Business One, zapewniającymi zaawansowane i elastyczne raportowanie w obrębie całego zarządzania relacjami z klientami, produkcją oraz finansami.

Funkcja ta:

- dostarcza dynamicznych informacji w raportach za pomocą efektywnych funkcjonalności analitycznych, zapewniając wgląd w istotne i aktualne dane biznesowe firmy,
- jest prosta w użyciu dzięki zastosowaniu intuicyjnych narzędzi, które umożliwiają tworzenie raportów w kilka sekund,
- obejmuje standardową sprzedaż oraz sprawozdania dotyczące salda i kompleksową sprawozdawczość ad hoc, włącznie ze stałym wglądem do kluczowych wskaźników wydajności,
- dostarcza możliwości przeprowadzania bieżących analiz rozwijalnych aż do poziomu księgowania,
- daje możliwość harmonogramowania raportów oraz ich automatycznej dystrybucji za pomocą poczty elektronicznej,
- umożliwia ukrycie nazw technicznych oraz struktur tabel bazy danych systemu, ponieważ użytkownik nie potrzebuje tej wiedzy do projektowania raportów.

### **Pakiety migracji**

#### **Środowisko transferu danych (Data Transfer Workbench)**

Narzędzie migracji danych w SAP Business One pełni rolę pomocniczą podczas projektów implementacji w celu uproszczenia procesu migracji danych podstawowych i transakcyjnych z poprzednio wykorzystywanych systemów do SAP Business One. Wstępnie zdefiniowane szablony plików danych są dostarczane w celu uproszczenia przygotowania danych do importu.

#### **Migracja do mySAP™ Business Suite**

Firmy wykorzystujące SAP Business One dysponują rozwiązaniem, które może rozwijać się w celu spełnienia ich wzrastających wymagań. SAP oferuje ścieżkę migracji z SAP Business One do mySAP Business Suite - rodziny rozwiązań biznesowych, która umożliwia połączenie przedsiębiorstw z ich firmami

nadrzędnymi lub wsparcie nagłego rozwoju nawet do tysięcy zatrudnionych pracowników.

### **Business Configuration Sets**

#### **(Zestawy konfiguracji biznesowej - BC Sets)**

Zestaw BC jest zestawem narzędzi do implementacji, który jest zazwyczaj wykorzystywany do uproszczenia konfiguracji procesu. Funkcja ta upraszcza tworzenie oraz obsługę pakietów rozwiązań partnerskich. Ustawienia te można wielokrotnie wykorzystywać w odniesieniu do określonych funkcji lub całego procesu biznesowego.

### **Payment Engine (Mechanizm płatności)**

Mechanizm płatności SAP Business One umożliwia tworzenie formatów plików dla płatności elektronicznych. Można wykorzystać wstępnie zdefiniowane formaty plików do przelewów bankowych, realizacji bezpośredniego obciążenia, pliki bankowe dla dokumentów dotyczących weksli, a także importować wyciągi bankowe i czeki elektroniczne specyficzne dla różnych krajów. Zintegrowana funkcjonalność Gotówka i bank umożliwia przetwarzanie i rozliczanie kilku transakcji z wyciągu bankowego w jednym etapie.

### **Advanced Layout Designer**

Advanced Layout Designer jest modularnym narzędziem do projektowania, które jest zintegrowane z SAP Business One w celu rozszerzenia funkcjonalności w obszarach dotyczących form wydruku oraz edytowania układów; jednocześnie umożliwia lepszą kontrolę nad układem i wyglądem etykiet.

### **Support Desk (Pulpit wsparcia)**

Pulpit wsparcia umożliwia dostęp do portalu SAP Service Marketplace bezpośrednio z aplikacji SAP Business One. Po przeprowadzeniu szybkiej konfiguracji można tworzyć noty serwisowe w trybie offline i wysyłać je z załącznikiem o maksymalnej wielkości 4MB do SAP Service Marketplace, po przejściu na tryb online.

### **SAP EarlyWatch® Alert**

SAP EarlyWatch® Alert umożliwia otrzymywanie informacji dotyczących wydajności pracy systemu. Pomaga to zapobiegać problemom związanym z systemem przed ich rzeczywistym wystąpieniem. Dane są pobierane z systemu SAP Business One i przekazywane do SAP w celu dokonania analizy. Wyniki analiz są replikowane do SAP Service Marketplace, gdzie można uzyskać do nich dostęp. Ponadto można otrzymać wszystkie raporty dotyczące analiz za pomocą poczty elektronicznej.

### **Fixed Assets (Środki trwałe)**

**(Austria, Belgia, Kanada, Niemcy, Finlandia, Francja, Republika Irlandii, Holandia, Portugalia, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Wielka Brytania)**

Oprogramowanie przeznaczone do obsługi środków trwałych w SAP Business One pełni funkcję księgi pomocniczej dla Księgi Głównej rachunkowości finansowej i umożliwia zarządzanie aktywami oraz monitorowanie związanych z nimi operacji. Obsługiwane są istotne procesy, na przykład nabycie, anulowanie faktur, rozchód oraz transfer. System oblicza planową amortyzację zgodnie z wartością początkową, a także okresem użytkowania, i wykonuje niezbędne księgowania w Księdze Głównej. W danych podstawowych środków trwałych można monitorować zmiany wartości w ciągu roku, a prognoza amortyzacji umożliwia symulację odpisów, które mają nastąpić w przyszłości. Jako istotny dodatek do bilansu arkusz historii środków trwałych wyświetla wszystkie zmiany w portfelu (transakcjach) aktywów w roku obrotowym. Dane historyczne i wartości początkowe roku obrotowego mogą zostać udostępnione za pomocą funkcjonalności importu danych.

### **DATEV-FI (Niemcy)**

Funkcjonalność DATEV-FI jest interfejsem, który umożliwia eksport informacji finansowych do urzędów skarbowych. Interfejs DATEV-FI może zostać wykorzystany do tworzenia oraz transferu danych finansowych z SAP Business One do niemieckiego systemu rachunkowości DATEV. Dane te mogą być transferowane z SAP Business One do systemu DATEV lub udostępniane księgowemu w formacie wysyłki pocztowej DATEV. Działania te są specyficzne dla rynku niemieckiego.

### **Intrastat**

Sprawozdawczość Intrastat (intra-European-Union-trade statistics) udostępnia kompleksowy system statystyczny służący do monitorowania przepływu towarów między państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Rozwiązanie typu Add On Intrastat umożliwia tworzenie specyficznych dla danego kraju plików deklaracji dla urzędów statystycznych na podstawie danych SAP Business One.

### **ELSTER Integration (Niemcy)**

Skrót ELSTER pochodzi od niemieckiego terminu „Elektronische Steuererklärung” (elektroniczna deklaracja podatkowa).

Ten projekt administracji podatkowej został stworzony w celu umożliwienia użytkownikom oprogramowania podatkowego w dowolnym miejscu w Niemczech wypełnianie deklaracji podatkowych w formie elektronicznej za pomocą Internetu. SAP Business One - jako aplikacja kompatybilna z ELSTER - wspomaga obecnie zastosowanie zaawansowanych deklaracji podatkowych dotyczących podatku od sprzedaży i zakupu.

### **Stampit Integration (Niemcy)**

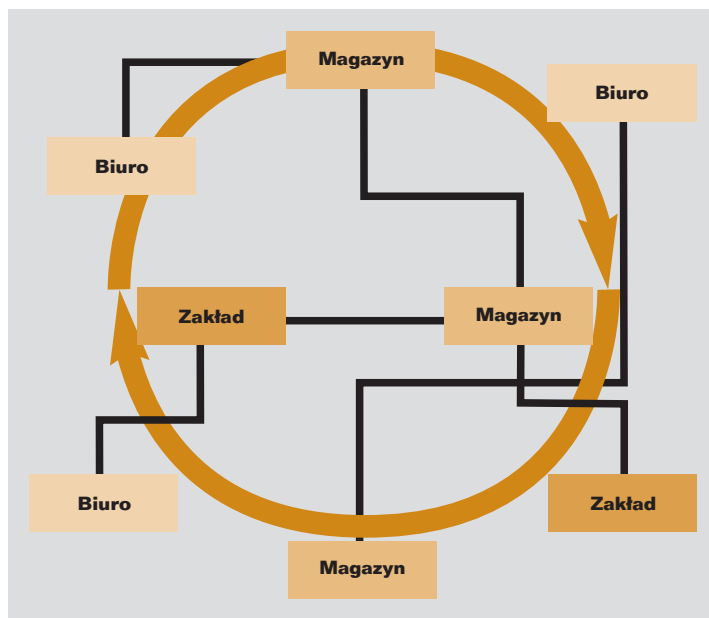
Narzędzie Stampit jest oprogramowaniem Deutsche Post AG służącym do frankowania listów, które umożliwia tworzenie znaczków pocztowych drukowanych bezpośrednio na dokumencie. Można uzupełnić szablon raportu na podstawie bieżących danych aplikacji (na przykład zawartości oferty). Po dodaniu wierszy adresu Stampit tworzy obraz „znaczką”, zawierający jego bitmapę i linie adresowe.

### **Integracja z mySAP Business Suite**

Otwarta architektura SAP Business One pozwala na integrację z mySAP Business Suite, a także oprogramowaniem innych dostawców, co umożliwia firmom (zarówno ogromnym przedsiębiorstwom, jak i najmniejszym filiom) uzyskiwanie wszelkich korzyści wynikających z zastosowania rozwiązań SAP. Dzięki SAP Business One w łatwy sposób dokonuje się integracji filii i oddziałów przedsiębiorstw, partnerów oraz dostawców w środowisku mySAP Business Suite poprzez platformę technologiczną SAP NetWeaver™, która umożliwia wykorzystanie wszystkich rozwiązań mySAP Business Suite. Platforma SAP NetWeaver umożliwia firmom osiągnięcie nowej wartości biznesowej na podstawie dotychczasowych inwestycji w obszarze IT oraz wdrożenia architektury zorientowanej na usługi.

SAP NetWeaver oferuje najlepszy sposób na integrację wszystkich systemów SAP i innych technologii oprogramowania na jednej platformie.

Środowisko Microsoft Windows w obrębie SAP Business One umożliwia łatwą wymianę danych z innymi aplikacjami Windows, na przykład Word, Excel oraz Outlook.



Rys. 3: SAP® Business One wprowadza nowy standard: oferuje wgląd do całej organizacji jako pojedynczego obiektu, niezależnie od lokalizacji firmy.

### Scenariusze integracji dla grupy systemów SAP

SAP Business One jest idealnym rozwiązaniem dla międzynarodowych korporacji do zastosowania w oddziałach lub filiach. Pakiet integracji łączy mySAP Business Suite wykorzystywane w centrali firmy z systemami SAP Business One zainstalowanymi zdalnie w filiach międzynarodowych. Wynikiem tego jest spójne środowisko systemowe bazujące na SAP Business Information Warehouse (SAP BW), SAP Enterprise Portal oraz technologii SAP NetWeaver.

### Konsolidacja danych z SAP BW

Menedżerowie międzynarodowych korporacji potrzebują zintegrowanych systemów informacyjnych, które umożliwią im monitorowanie danych pochodzących z różnych systemów produkcyjnych, w celu podejmowania właściwych decyzji

biznesowych. SAP Business One dostarcza prekonfigurowanego rozwiązania, które monitoruje dane w systemie i dokonuje ich ekstrakcji na potrzeby raportowania. SAP oferuje międzynarodowym firmom wykorzystującym rozwiązanie SAP Business One zarówno niezbędny pakiet konfiguracji, jak i odpowiednie funkcje dostępu do danych oraz ich rozmieszczenia.

### SAP Enterprise Portal

Dostęp do danych za pomocą SAP Enterprise Portal umożliwia firmom integrację SAP Business One z mySAP Business Suite oraz źródłami danych zewnętrznych, a także rozwiązaniami innych dostawców. Za pomocą portalu mogą oni tworzyć centralny punkt dostępu do wszystkich danych o wspólnych działaniach biznesowych oraz udostępniać informacje o pracownikach, partnerach i klientach na całym świecie.

Korzyści wynikające z tej możliwości obejmują:

- scentralizowany dostęp do informacji - niezależnie od lokalizacji źródła danych (intranet lub Internet);
- integrację procesów między przedsiębiorstwami;
- przejrzysty i jednolity dostęp do rozwiązań, które umożliwiają zarówno współpracę w obrębie firmy, jak i między przedsiębiorstwami;
- technologię o wysokim poziomie interakcji - przygotowanie inteligentnej zawartości, przyjazna dla użytkownika funkcjonalność „Ustaw kursor i kliknij” oraz umożliwiająca szybkie działanie funkcja „Przeciągnij i skojarz”.

### Funkcje zawartości portalu

SAP Business One obejmuje zawartość portalu, która umożliwia firmom konfigurację rozproszonego geograficznie środowiska systemowego. Użytkownicy mogą uzyskać dostęp do informacji z jednej lub wielu instalacji SAP Business One.

W wersji podstawowej oprogramowania zawartość portalu składa się z:

- iViews (wglądów), które umożliwiają wyświetlanie informacji z SAP Business One oraz stron zawierających iViews,
- stron, które wyświetlają raporty internetowe SAP Business Information Warehouse,
- zestawów roboczych w celu utworzenia struktury dostarczonych stron.

Portal ten dostarcza uporządkowaną strukturę przeglądu informacji z różnych źródeł i oferuje bezpośredni lub pośredni dostęp do instalacji SAP Business One za pomocą SAP Business Information Warehouse.

### Zdefiniowane role użytkownika

Podczas codziennej pracy personel międzynarodowych filii przedsiębiorstwa zazwyczaj wykorzystuje standardowe graficzne interfejsy użytkownika (GUI) z SAP Business One, a nie SAP Enterprise Portal. Jeśli portal korporacyjny jest dostępny w całej grupie przedsiębiorstw, może być jednak wykorzystywany w celu dostarczenia systemu pracownikom działu sprzedaży. Wówczas sprzedawcy z międzynarodowych filii mogą wykorzystywać przeglądarkę internetową w celu uzyskania zdalnego dostępu do SAP Business One.

SAP Business One wspomaga użytkowników w międzynarodowych filiach korporacji, wymagających informacji o procesach realizowanych w tychże firmach, z których wiele może stosować SAP Business One. Użytkownicy ci potrzebują zatem:

- ekranu początkowego, na którym prezentowane są kluczowe dane i wskaźniki wydajności lub komunikaty ostrzegawcze,
- funkcji umożliwiających konwersję zagregowanych informacji na dane szczegółowe oraz wykorzystanie funkcjonalności „Przeciągnij i skojarz”, aby przeciągnąć obiekty z raportu lub alarmu do komponentów w obszarze iPanel, dzięki czemu można wyszukać dodatkowe informacje lub uruchomić procesy realizowane między wieloma firmami,
- informacji, w szczególności pochodzących z rachunkowości finansowej oraz obszarów sprzedaży.

### Wymagania systemowe

#### Gwarancja niskich całkowitych kosztów eksploatacji

Dzięki minimalnym wymaganiom systemowym możliwe jest utrzymanie całkowitych kosztów eksploatacji na niskim poziomie i uproszczenie administrowania oraz obsługi systemu. Poniższa tabela prezentuje wymagania związane z SAP Business One.

Serwer	
System operacyjny	Microsoft Windows 2000 Server/Advanced Server Microsoft Windows 2003 Server Standard/Enterprise 32 Bit
CPU	MS SQL Server- 1x Intel Pentium III Sybase ASE - 1x Intel Pentium IV IBM Universal Database Express Edition - 1x Intel Pentium IV
RAM	MS SQL Server - 512 MB Sybase ASE - 1 GB IBM Universal Database Express Edition - 1 GB
Wolna przestrzeń na dysku twardym	MS SQL Server - Partycja systemu 0.5 GB/Partycja danych 2 GB Sybase ASE - Partycja systemu 0.5 GB/Partycja danych 2 GB + dodatkowo 1 GB dla każdej firmy IBM Universal Database Express Edition - Partycja systemu 0.5 GB/Partycja danych 2 GB
Napęd CD ROM	24x lub wyższej jakości
Ekran	640 x 480 z 256 kolorami lub wyższej jakości
Baza danych	Microsoft SQL Server 2000 SP3 Sybase Adaptive Server Enterprise - Small Business Edition - Wersja 12.5.2 GA IBM Universal Database Express Edition - Wersja 8.1 FP5
Oprogramowanie	Microsoft IE 6.0 SP1 Microsoft Data Access Components (MDAC) 2.6 / 2.8 for Windows 2003 Server For IBM Universal Database Express Edition: Microsoft Net SDK - Windows 2000 Microsoft Visual C++ .NET - Windows 2003
Stacja robocza	
System operacyjny	Microsoft Windows 2000 Professional Microsoft Windows XP SP1 32 Bit
CPU	1x Intel Pentium
RAM	128 MB
Wolna przestrzeń na dysku twardym	500 MB
Napęd CD ROM	24x lub wyższej jakości
Ekran	800 x 600 z 24 bitami kolorów lub wyższej jakości
Oprogramowanie	Microsoft IE 6.0 SP1 Microsoft Data Access Components 2.6 (MDAC) lub wyższa wersja

Tabela 1: Minimalne wymagania w zakresie sprzętu i oprogramowania w odniesieniu do SAP® Business One

## **DOSKONAŁE ROZWIĄZANIE BIZNESOWE**

SAP Business One wyznacza nowe standardy dla rozwiązań służących do zarządzania działalnością gospodarczą. Stanowiąc korzystne cenowo, zintegrowane rozwiązanie do zarządzania biznesem, stworzone specjalnie dla rynku MŚP, SAP Business One daje użytkownikom możliwości wprowadzania szybkich zmian oprogramowania oraz uzyskania odpowiedzi na potrzeby wynikające z ich działalności. SAP Business One pochodzi od wiodącego na świecie dostawcy oprogramowania w zakresie rozwiązań biznesowych, o ponad 30-letnim doświadczeniu, które jest używane przez ponad 12 milionów użytkowników.

Wykorzystując strategiczną siłę SAP Business One, można rozwinąć firmę, zwiększyć swoje zyski oraz uzyskać nowy poziom kontroli nad działalnością. Szczegółowe informacje znajdują się na stronie: [www.sap.com/smb/businessone](http://www.sap.com/smb/businessone)

## ZAŁĄCZNIK: FUNKCJE

### Księgowość

**Rachunkowość** - SAP Business One dostarcza szablonów planów kont używanych w każdym kraju, które mogą zostać dostosowane do wymagań przedsiębiorstwa. Szablony te można także wykorzystać w celu zdefiniowania indywidualnych planów kont, zawierających maksymalnie 10 segmentów, w zależności od wymagań dotyczących sprawozdawczości.

**Zapisy księgowe** - rozwiązanie umożliwia tworzenie nowych zapisów księgowych i wyszukiwanie już istniejących. (Uwaga: Większość zapisów księgowych jest dokonywana automatycznie bezpośrednio z obszarów Sprzedaży, Zakupu oraz Banków.) Ponadto można automatycznie przypisać każdą transakcję do projektu lub centrum zysku.

**Wstępnie wprowadzone dokumenty** - można wykonywać różnorodne ręczne zapisy księgowe w trybie wsadowym oraz w celu przetwarzania równoległego, co pozwala na weryfikację i korektę księgowiń przed wprowadzeniem ich do Księgi Głównej.

**Szablony księgowania** - istnieje możliwość zdefiniowania modeli dekretacji KG, których zastosowanie znacznie skraca czas pracy i pomaga uniknąć błędów podczas wykonywanych ręcznie zapisów księgowych.

**Księgowania okresowe** - użytkownicy mogą definiować własne księgowania w celu regularnego wykorzystania w księgowości oraz określać częstotliwość każdego z księgowiń okresowych. (W tym przypadku rozwiązanie automatycznie przypomina o wprowadzeniu tych księgowiń.)

**Operacje do wystornowania** - rozwiązanie umożliwia automatyczne stornowanie księgowiń zapisów okresowych dokonanych na koniec miesiąca. Domyślne stornowanie określonych księgowiń nastąpi pierwszego dnia następnego miesiąca kalendarzowego, a jeśli to konieczne, użytkownik może określić różne daty stornowania dla każdego księgowania.

**Różnice kursowe** - rozwiązanie umożliwia okresową wycenę nierozliczonych pozycji w walucie obcej, a następnie identyfikację różnic i wybór odpowiedniej transakcji korygującej.

**Szablony raportów finansowych** - możliwe jest szybkie i proste generowanie dowolnej liczby szablonów raportów finansowych. Szablony te mogą zostać wykorzystane w dowolnym celu (na przykład w przypadku dodatkowych sprawozdań dotyczących zysku i straty).

**Budżet** - funkcja ta umożliwia definiowanie budżetu i zarządzanie nim. Użytkownicy mogą konfigurować metody rozdziału budżetu, definiować pozycje budżetu w dowolnej walucie (lokalnej, obcej lub obu) oraz wyświetlać zbiorcze raporty dotyczące budżetu, które zawierają porównania rzeczywistych i planowanych pozycji. Ponadto można zdefiniować alarm online, który będzie powiadamiał, podczas wykonywania transakcji, o przekroczeniu miesięcznego lub rocznego limitu budżetu.

**Tworzenie centrum zysku** - ta funkcja umożliwia zdefiniowanie różnych centrów zysku lub działów. Użytkownicy mogą przypisać odpowiednie konta przychodów i kosztów do wstępnie zdefiniowanych centrów zysku w planie kont.

**Definiowanie reguł rozdziału** - na podstawie zdefiniowanych kosztów oraz własnego doświadczenia można zdefiniować różne reguły rozdziału w celu scharakteryzowania działań biznesowych, a następnie przypisać konta przychodów i kosztów do odpowiedniej reguły rozdziału.

**Tabela centrów zysku i reguł rozdziału** - funkcja ta umożliwia wyświetlanie danych centrów zysku i reguł rozdziału w formie tabeli. Wszystkie dane wyświetlane są w przejrzysty sposób, a w razie potrzeby mogą zostać dostosowane. W tym miejscu można także zdefiniować dodatkowe centra zysku oraz reguły rozdziału. Po zdefiniowaniu wszystkich wskaźników kosztów system automatycznie przypisze je do poszczególnych centrów zysku w każdej transakcji, umożliwiając natychmiastowy dostęp do szczegółowych informacji dotyczących kosztów.

**Raport centrów zysku** - Rachunek zysków i strat bazuje na przychodach oraz kosztach, zarówno pośrednich, jak i bezpośrednich, zgodnie z definicją w regułach rozdziału, i może zostać wykonany dla dowolnego centrum zysku. Można dokonać wyboru między rocznym i miesięcznym formatem wyświetlania oraz porównać wyniki ze wskaźnikami z poprzedniego okresu.

**Przetwarzanie 1099** - SAP Business One może zapisać informacje z formularza i okna 1099 odnośnie do każdej odpowiedniej płatności dla dostawcy. Informacja taka może być w dowolnym czasie edytowana. Salda początkowe mogą zostać wprowadzone w przypadku informacji częściowo pobranych z innych systemów w trakcie roku, a odpowiednia informacja 1099 może zostać wyprowadzona na koniec roku w celu przedłożenia w odpowiednim organie.

### **Szanse sprzedaży**

Szanse sprzedaży - umożliwiają zapamiętanie wszystkich szans sprzedaży, począwszy od pierwszej rozmowy telefonicznej do pomyślnego zakończenia transakcji. Można wprowadzać różne dane szczegółowe dotyczące szansy sprzedaży, włącznie ze źródłem, potencjałem, datą zamknięcia, konkurencją oraz działaniami. Zaraz po utworzeniu pierwszej istotnej oferty sprzedaży można połączyć ją z szansą sprzedaży w celu uproszczenia późniejszego śledzenia i analiz.

### **Sprzedaż**

Funkcja oferty sprzedaży w SAP Business One gwarantuje elastyczność podczas opracowywania treści oferty lub innych dokumentów marketingowych. Obsługiwane są różne rodzaje pozycji, które umożliwiają tworzenie sum pośrednich poprzednich wierszy. Użytkownicy mogą dołączać teksty w dowolnej formie w części głównej dokumentu, a także wyświetlać zalecane towary alternatywne (zastępcze). Można zapamiętywać lub usuwać standardowe komentarze. Tekst nagłówka i stopki może zostać również zdefiniowany przez użytkownika w odniesieniu do każdego dokumentu.

W przypadku każdej oferty można skalkulować zysk brutto. W łatwy sposób można też uzyskać informację o ostatniej oferowanej cenie. Po utworzeniu oferty można przetransportować ją do Microsoft Word za pomocą kliknięcia myszą.

**Zlecenie sprzedaży** - funkcja ta upraszcza wprowadzanie zlecenia sprzedaży poprzez zagwarantowanie użytkownikowi pełnego wglądu do pozycji zapasów magazynowych w wielu magazynach oraz ustalenie terminów dostępności towaru. Osoba tworząca zlecenie może wybrać między zamówieniem alternatywnego towaru z listy, zamówieniem zakupu towaru lub zaznaczeniem go jako towaru dostarczanego częściowo. Mogą zostać utworzone zlecenia sprzedaży, które będą zawierały

różne daty oraz adresy dostawy w przypadku poszczególnych pozycji. Istnieje możliwość automatycznego tworzenia zamówień zakupu bezpośrednio ze zlecenia sprzedaży oraz przekazania ich za pomocą funkcji magazynu komisowego do siedziby klienta.

**Dokument Wz** - funkcja dokumentu Wz umożliwi działom logistycznym generowanie niezbędnej dokumentacji dotyczącej dostaw w przypadku wszystkich towarów dostarczanych do odbiorców. Wbudowane procesy dotyczące pakowania ułatwiają rozmieszczenie towarów w różnych opakowaniach podczas procesów związanych z dostawą. Użytkownicy mogą zapamiętywać numery śledzenia dostaw i uzyskać informacje o statusie ustalonym w dokumencie Wz za pomocą kliknięcia myszą. Podczas tworzenia dokumentu Wz są automatycznie aktualizowane ilości magazynowe.

**Zwroty** - możliwa jest łatwa obsługa zwrotów, bez konieczności anulowania faktur, lub zwrotów związanych z naprawą za pomocą dokumentu zwrotu.

**Faktura** - wygenerowanie faktury powoduje automatyczne utworzenie zapisu księgowego. W wyniku tego można utworzyć pokwitowanie, jeśli odbiorca dokonuje natychmiastowej zapłaty częściowej.

**Faktura i płatność** - użytkownicy mogą tworzyć faktury i pokwitowania w jednym kroku, za pomocą tego samego dokumentu.

**Anulowanie faktury** - podczas anulowania faktury dla odbiorcy - na przykład z powodu zwrotu towarów - można w prosty sposób importować niezbędne dane z pierwotnej faktury lub innych dokumentów zakupu i sprzedaży.

**Wydruk dokumentów** - funkcja ta służy do wydruku dokumentów zakupu i sprzedaży. Można wybierać dokumenty według okresu, numeru lub rodzaju.

**Automatyczny kreator podsumowania** - kreator ten umożliwia grupowanie wszystkich dokumentów sprzedaży w postaci pojedynczej faktury dla określonego odbiorcy. Kreator jest szczególnie pomocny, jeśli użytkownik tworzy wiele zleceń sprzedaży oraz dokumentów Wz w trakcie miesiąca, ale potrzebuje zbiorczej faktury dla każdego z odbiorców na koniec miesiąca.

**Dokumenty tymczasowe** - funkcja ta umożliwia wydruk, edycję oraz zarządzanie wszystkimi dokumentami, które zostały zapamiętane jako tymczasowe.

**Kreator monitów** - ten kreator obsługuje różnorodne monity dla odbiorców oraz historię monitowania dotyczącą każdego z nich. Kreator może być wykorzystywany w regularnych odstępach czasowych, na przykład miesięcznych lub tygodniowych, w celu sprawdzenia wszystkich zaległych faktur danego odbiorcy. We wstępnie zdefiniowanych przedziałach można wysłać serie monitów z różnych poziomów monitowania. Ponadto można określić metodę kalkulacji odsetek i opłat z tytułu monitowania.

## **Zakup**

**Zamówienie zakupu** - SAP Business One umożliwia zamawianie materiałów lub usług u dostawców. Zamówienia te powodują aktualizację dostępnych ilości zamówionych towarów i informują menedżera magazynu o oczekiwanych datach dostaw. Pojedyncze zamówienie zakupu można podzielić na wiele części, na przykład wówczas, gdy towary muszą zostać dostarczone do kilku magazynów. Jeśli konieczny jest podział lub zmiana, dla każdej dostawy można utworzyć odrębny dokument Pz. Do każdej pozycji w zamówieniu zakupu lub dokumencie zakupu może zostać określony adres dostawy bądź można zdefiniować inną lokalizację magazynu.

**Dokument Pz** - dana funkcja umożliwia przyjęcie dostawy do magazynu lub przypisanie dostaw do wielu magazynów. Dokumenty Pz mogą zostać połączone z zamówieniem zakupu, a użytkownik może dokonywać zmian ilości w zamówieniu zakupu po odliczeniu już otrzymanych towarów.

**Zwrot zakupu** - jeśli odbiorcy dokonują zwrotów w celu naprawy lub następuje zwrot bez anulowania faktury, istnieje możliwość zastosowania dokumentów dotyczących zwrotu towarów.

**Faktura zakupu** - podczas przetwarzania faktur dostawców

SAP Business One także tworzy zapis księgowy. Użytkownicy mogą wykorzystać tę informację w celu przetwarzania późniejszych płatności dla odbiorcy.

**Anulowanie faktury zakupu** - za pomocą tej funkcji można generować dokumenty anulowania faktur zakupu dla odbiorców z tytułu zwrotu towarów. Niezbędne dane mogą być łatwo importowane z oryginalnej faktury, a także z wszelkich innych dokumentów sprzedaży i zakupu.

**Koszty dostawy** - SAP Business One umożliwia kalkulację ceny nabycia importowanych towarów. Można przypisać różnorodne elementy kosztów dostawy (na przykład fracht, ubezpieczenie oraz opłaty celne) do kosztów FOB każdego towaru i zaktualizować ich rzeczywistą wartość magazynową.

**Dokumenty tymczasowe** - funkcja ta umożliwia wydruk, edycję oraz zarządzanie wszystkimi dokumentami zakupu, które zostały zapamiętane jako tymczasowe.

**Wydruk dokumentów** - funkcja ta służy do wydruku dokumentów zakupu i sprzedaży. Można wybierać dokumenty według okresu, numeru lub rodzaju.

## **Partnerzy handlowi**

Wszystkie istotne informacje o odbiorcach i dostawcach - na przykład o adresach, preferencjach, sprzedawcach i warunkach kredytowania - są wprowadzane w ramach funkcji dotyczących partnerów handlowych. Użytkownicy mogą definiować nieograniczoną liczbę osób do kontaktów w przypadku partnera handlowego, wraz z ich numerami telefonów, adresami poczty elektronicznej oraz innymi istotnymi danymi. Mogą oni także wprowadzać nazwiska osób do kontaktów lub dostawców i wysłać wiadomości e-mailowe bądź SMS-y. Istnieje możliwość wyświetlania wszystkich istotnych danych, włącznie z raportami dotyczącymi sprzedaży dla odbiorców oraz szczegółowymi saldami rozliczeń. SAP Business One oferuje takie metody wyszukiwania, jak: „Zaczyna się od”, „Zawiera” oraz „Większe od”, umożliwiające znalezienie odpowiedniej pozycji.

**Działania** - ta funkcja umożliwia śledzenie kontaktów z odbiorcami, na przykład rozmów telefonicznych, spotkań oraz następujących po nich zadań. Można także dodawać specjalne noty oraz załączniki do działań bądź też ustalić harmonogram następujących etapów.

**Kalendarz** - SAP Business One oferuje funkcję kalendarza, która w graficzny sposób wyświetla informacje o działaniach dla jednego lub wielu użytkowników. Kalendarz zawiera także opcję harmonogramowania działań oraz modyfikowania już zaplanowanych zadań. Można go konfigurować w celu uwzględnienia jedynie określonych działań i użytkowników. Użytkownicy mogą także przeglądać działania w różnych układach, na przykład dziennym, miesięcznym, wg tygodni roboczych i pełnych, oraz korzystać z kalendarza dla całego zespołu.

## **Banki**

**Płatności przychodzące** - funkcja ta umożliwia zapamiętanie wszystkich płatności przychodzących, włącznie z czekami, płatnościami za pomocą kart kredytowych, gotówki i przelewów bankowych. Możliwe jest przypisanie płatności do nierozliczonych faktur w celu uproszczenia procesu przyjęcia płatności. W przypadku utworzenia płatności następuje automatyczna aktualizacja Księgi Głównej.

**Zarządzanie czekami** - funkcja ta pozwala na zarządzanie wszystkimi danymi dotyczącymi czeków, a także potwierdzaniem lub anulowaniem poszczególnych czeków.

**Zarządzanie kartami kredytowymi** - funkcja ta umożliwia zarządzanie wszystkimi danymi dotyczącymi kart kredytowych oraz potwierdzaniem i anulowaniem dokumentów kart kredytowych.

**Depozyty** - ta funkcja odpowiada za zapamiętanie depozytów płatności gotówkowych, dokonywanych za pomocą kart kredytowych oraz czeków. W przypadku depozytów wyświetlana jest lista wszystkich czeków, z której należy wybrać чеки do zdeponowania. Płatności dokonywane za pomocą kart kredytowych mogą być deponowane automatycznie, w zależności od umowy podpisanej z dostawcą kart kredytowych.

**Płatności wychodzące** - funkcja ta umożliwia dokonywanie płatności dla dostawców. Można przypisywać płatności do nierozliczonych faktur od dostawców, a także inicjować automatyczne generowanie czeków dla dostawców.

**Kreator płatności** - ta funkcja pozwala oszczędzić czas, umożliwiając użytkownikowi tworzenie pakietów wsadowych płatności w celu realizacji elektronicznych transferów bankowych lub czeków wychodzących. Użytkownicy mogą wybrać dostawcę, wobec którego należy uiścić płatność, zgodnie z indywidualnie definiowanymi kryteriami, na przykład datą płatności faktury lub warunkami skonta. System tworzy wówczas pakiet wsadowy płatności, który może być przeglądany w formie raportu. Pakiet wsadowy można zapamiętać jako zalecenia lub wykonać w momencie utworzenia.

**Unieważnienie czeków do zapłaty** - funkcja ta umożliwia stornowanie całego księgowania płatności i ponowne wprowadzenie poprawnych danych. Jest to pomocne wówczas, gdy przebieg płatności napotka nieprzewidziane trudności (na przykład nastąpi awaria drukarki), które powodują, że zapamiętane dane będą się różnić od informacji rzeczywiście wydrukowanej na czeku.

**Wyciągi bankowe i rozrachunki** - rozwiązanie umożliwia przeprowadzanie w pełni zautomatyzowanych rozrachunków. Można rozliczyć transakcje uznaniowe i obciążeniowe między sobą poprzez rozliczenie dowolnego konta Księgi Głównej lub porównanie salda księgi kasowej z saldem wyciągu bankowego.

**Kreator rozrachunków** - ten kreator rozwiązania SAP Business One może wpłynąć na udoskonalenie pracy księgowego. Po zdefiniowaniu parametrów rozliczenia rozwiązanie zastosuje skomplikowany algorytm w celu automatycznego wykonania poprawnego rozliczenia bankowego.

## Gospodarka materiałowa

Funkcje tego modułu umożliwiają zarządzanie danymi podstawowymi materiałów oraz obsługę numerów seryjnych i partii, a także cenników. Możliwe jest również zdefiniowanie towarów alternatywnych, przetwarzanie korekt dotyczących zwiększenia lub zmniejszenia zapasów, przeliczanie kosztów zapasów na podstawie bieżących wartości rynkowych, realizacji cykli inwentaryzacyjnych, a także generowanie list pobrania dla otwartych zleceń sprzedaży.

**Dane podstawowe materiału** - dzięki tej funkcji można definiować towary produkcyjne i zakupione lub pozycje niemagazynowe, włącznie z robocizną, kosztami dojazdu i środkami trwałymi. W tym miejscu odbywa się opracowanie i obsługa informacji domyślnych - na przykład danych dostawcy w razie zakupu, jednostek miary zakupu i sprzedaży, a także statusu podatkowego w przypadku poszczególnych towarów. Towary magazynowe mogą być obsługiwane w różnych magazynach; rozwiązanie umożliwia także ustalenie kosztów towaru w każdym z magazynów. SAP Business One obsługuje ponadto różne metody wyceny magazynowej w odniesieniu do poszczególnych towarów. Metody obsługiwane obecnie to: cena standardowa, średnia ważona oraz FIFO. Dane planowania są również opracowywane w ramach danych podstawowych materiału. Użytkownicy mogą zdefiniować metody nabycia (produkcja lub zakup) oraz przedziały zamówień, w których towary powinny być nabywane (co miesiąc, co tydzień lub codziennie). Można także zdefiniować wielkości partii nabywanych towaru, a także minimalną ilość zlecenia oraz średni czas dostawy.

**Numer seryjny** - numery te mogą być generowane automatycznie na podstawie wstępnie zdefiniowanych ustawień; mogą być także tworzone ręcznie i przypisywane jedynie w razie wydania towaru z magazynu lub opcjonalnie w przypadku każdej transakcji.

**Partie** - istnieje możliwość przypisania partii do produktów i sklasyfikowania ich według cyklu życia lub innego dowolnie definiowalnego atrybutu. Partie mogą być definiowane w odniesieniu do produktów w zleceniu sprzedaży, dokumencie Wz oraz operacjach magazynowych. Oddzielny raport dotyczący partii jest dostępny w celu monitorowania.

**Towary zastępcze** - funkcja ta umożliwia tworzenie list towarów, które mogą zostać zaproponowane odbiorcy jako alternatywne rozwiązanie w przypadku braku dostępności żądanego artykułu. Towary zastępcze mogą być ustalane na podstawie podobieństwa do oryginału, ceny lub jakości.

**Definiowanie numerów katalogowych PH** - ta funkcja służy do obsługi tabeli zawierającej numery dostawców dla części w zestawieniu z numerami magazynowymi. Numery dostawców mogą być wykorzystane w dokumentach zakupu w zastępstwie numerów magazynowych.

**Aktualizacja metody wyceny zapasów** - różne sytuacje wynikające z warunków rynkowych mogą wymuszać zmiany metody wyceny zapasów. Za pomocą raportu dotyczącego metod aktualizacji wyceny zapasów można w prosty sposób wybrać towar z listy i dokonać zmiany bieżącej metody wyceny na alternatywną.

**Wydanie i przyjęcie materiałów** - te dwie funkcje umożliwiają zapisywanie wydań i przyjęć materiałów, które nie są bezpośrednio związane z dokumentem zakupu lub sprzedaży.

**Przesunięcie magazynowe** - ta funkcja umożliwia przesuwanie zapasów między lokalizacjami magazynowymi.

**Księgowanie zapasów** - funkcję tę można wykorzystać w celu:

- wprowadzania bilansów otwarcia dla towarów magazynowych
- aktualizacji danych magazynu w systemie

**System inwentaryzacji cyklicznej** - w dużych magazynach zliczanie zapasów jest często procesem ciągłym. Funkcja ta wpływa na udoskonalenie procesu poprzez identyfikację terminu, w którym dany towar w magazynie powinien zostać zliczony. Utworzone alarmy i raporty pomagają zagwarantować, że towary o różnym priorytecie są zliczane odpowiednio do wymagań.

**Przeszacowanie materiału** - funkcja ta umożliwia dokonywanie zmian istniejących cen zapasów. Może się to okazać konieczne wówczas, gdy bieżące ceny materiału nie będą odpowiadać rzeczywistym cenom rynkowym. W takim przypadku cena zostanie dostosowana, a zmiana zaksięgowana ręcznie.

**Cenniki** - możliwe jest zdefiniowanie dowolnej liczby cenników i przypisanie ich do odpowiedniego odbiorcy lub dostawcy. Ponadto można utworzyć dynamiczne połączenia między cennikami, które będą powodować automatyczną zmianę ceny po dokonaniu modyfikacji w cenniku pierwotnym.

**Ceny specjalne** - w odniesieniu do poszczególnych odbiorców lub dostawców można zdefiniować ceny specjalne. Można ustalić również ceny specyficzne dla ilości i połączyć je z wolumenem zlecenia, a także zdefiniować okres obowiązywania każdego cennika; okres ważności jest automatycznie dostosowywany przy zmianie danych. Ponadto istnieje możliwość zdefiniowania skonta i upustów na podstawie różnych warunków płatności.

**Kompletacja dostaw** - funkcja ta umożliwia zarządzanie procesem kompletacji w trzech kolejkach. Po wprowadzeniu zlecenia sprzedaży wyświetlane są w kolejce „Otwarte”, a ilości mogą zostać określone jako częściowo lub w pełni zaznaczone do pobrania. Kolejka „Zatwierdzone” zawiera wszystkie zlecenia sprzedaży zatwierdzone do pobrania; mogą być one określone jako pobrane częściowo lub w pełni. Zarówno przy kolejce „Otwarte”, jak i „Zatwierdzone” można utworzyć automatycznie listę pobrania dla zlecenia lub przedziału zleceń sprzedaży. W kolejce „Pobrane” zlecenia sprzedaży zaznaczone jako pobrane można wyświetlić i wybrać w celu pakowania. Funkcja kompletacji dostaw oferuje pełen zakres opcji sortowania oraz elastyczność pracy w ramach procesu pobrania i pakowania.

## **Produkcja**

**Definiowanie drzewa produktu** - w tym oknie definiowane są wielopoziomowe drzewa produktu. W tym celu użytkownik definiuje finalny produkt oraz wszystkie surowce, które są niezbędne do jego produkcji, z precyzyjną specyfikacją ilości oraz zaangażowanych magazynów.

**Zlecenie produkcyjne/montażu** - funkcje produkcji umożliwiają utworzenie trzech rodzajów zleceń produkcyjnych: standardowego, które jest opracowywane na bazie drzewa produktu, specjalnego - dotyczącego odpadów oraz zlecenia demontażu, które służy jako podstawa demontażu gotowych produktów i umieszczenia komponentów ponownie wśród zapasów. Zlecenia produkcyjne mogą zostać utworzone w celu wytworzenia towarów ze statusem „planowane” i późniejszego ich wydania

do punktów sprzedaży. Komponenty przypisane do gotowych towarów można wydać na podstawie zlecenia produkcji ręcznie lub automatycznie. Mogą one zostać zastąpione lub dodane. Rozwiązanie obsługuje także częściowe wykonanie zleceń produkcyjnych, gwarantując całkowitą elastyczność i pełną kontrolę. Użytkownicy mogą przeglądać planowane ilości w porównaniu z wykonanymi i odrzuconymi oraz monitorować daty wymagalności zleceń. Zlecenia sprzedaży mogą mieć referencje do zleceń produkcyjnych, co umożliwi kontrolę statusu towaru podczas procesu wytwarzania.

**Przyjęcie z produkcji/montażu** - funkcja pozwala na przyjęcie zakończonych zleceń produkcyjnych/montażu i umieszczenie wyrobu w magazynie wyrobów gotowych.

**Wydanie do produkcji/montażu** - ta funkcja obsługuje wydania surowców na podstawie określonych zleceń produkcyjnych.

## **Planowanie potrzeb materiałowych (MRP)**

SAP Business One oferuje efektywne i jednocześnie proste narzędzie, które wspomaga planistów w zakresie produkcji lub handlowców podczas tworzenia harmonogramu oraz zarządzania produkcją bądź zakupem na podstawie różnorodnych kryteriów.

**Definiowanie prognoz** - dzięki tej funkcji można przewidzieć zapotrzebowanie na podstawie prognoz, zamiast polegać jedynie na otrzymanych zleceniach. Prognozy pomagają przewidzieć przyszłe zapotrzebowanie i odpowiednio dostosować planowanie. Mogą one zostać uwzględnione jako dodatkowe zapotrzebowanie w raporcie.

**Kreator MRP** - kreator prowadzi przez proces scenariuszy planowania w pięciu etapach. Użytkownicy definiują horyzont planowania, który może być określony w tygodniach lub dniach. Można także użyć opcji wyłączenia dni wolnych od pracy z planowania produkcji oraz zakupu. Scenariusze wykonywane są w odniesieniu do przedziału towarów lub grup materiałów. Użytkownik ustala pożądane kryteria w scenariuszu, na przykład istniejący poziom zapasów, otwarte zamówienia zakupu, zlecenia sprzedaży, zlecenia produkcyjne/montażu oraz zapasy, które osiągnęły minimalny poziom magazynowy, a także wstępnie zdefiniowaną prognozę sprzedaży. Po wykonaniu scenariusza prezentowane są zalecenia związane z wytworzeniem lub zakupem

towarów w formie raportu dotyczącego zaleceń. Oferowane są liczne opcje rozwinięcia w celu umożliwienia planistom przeglądu kalkulacji zapotrzebowania netto i dokumentów wpływających na zapotrzebowanie brutto. Dostępne są również ostrzeżenia o wyjątkach oraz kolejki. Umożliwia to identyfikację zleceń, których realizacja powinna zostać przyspieszona. Scenariusze MRP (planowania) można także zachowywać równolegle. Można tworzyć całe serie scenariuszy „Co stanie się, jeśli” bez wpływu na raport dotyczący zaleceń.

**Raport zaleceń dla zleceń** - na podstawie raportu rekomendacji (zaleceń) planiści mogą automatycznie wybrać zalecone zlecenia produkcyjne i zamówienia zakupu w celu ich utworzenia.

Jeśli towar powinien zostać nabyty, system umożliwia planistom łatwą konwersję zlecenia produkcyjnego na zamówienie zakupu. Zamówienia zakupu dla tego samego dostawcy mogą być opcjonalnie łączone w jedno zamówienie, co wpływa na udoskonalenie procesu zakupu.

### **Usługi serwisowe**

Funkcje tego modułu dostarczają działom usług serwisowych narzędzi służących do obsługi działań serwisowych, zarządzania umowami serwisowymi, planowania usług serwisowych, śledzenia działań w zakresie kontaktów z klientami oraz wsparcia udzielanego klientom. Funkcjonalności te obejmują:

**Zgłoszenie serwisowe** - ta funkcja umożliwia zarządzanie, śledzenie oraz rozwiązywanie problemów odbiorców związanych z nabytymi towarami. Można również przeglądać i opracowywać historię zgłoszeń dotyczących określonego zdarzenia. Różne statusy zgłoszeń mogą być monitorowane, a zgłoszenia są przypisywane do poszczególnych techników lub opracowywane w ramach kolejki w danym zespole.

**Dane podstawowe urządzenia odbiorcy** - ta funkcja dostarcza technikom szczegółowych informacji o towarach sprzedanych dostawcy, na przykład numerach seryjnych producenta, zastępczych numerach seryjnych oraz całej historii zgłoszenia serwisowego. Jest tu ponadto zawarta lista umów serwisowych przypisanych do towaru.

**Umowa serwisowa** - ta funkcja umożliwia tworzenie umów dotyczących regularnego wsparcia lub gwarancyjnych na towary bądź usługi sprzedane odbiorcy. Umowy zawierają datę początku i końca ważności, a także specyficzne warunki, na przykład gwarantowany czas odpowiedzi bądź rozwiązania problemu. Historia zgłoszenia serwisowego może być przeglądana z poziomu każdej umowy, a funkcja ta służy także do wyświetlania wszystkich towarów związanych z umową.

**Baza danych rozwiązań** - w tym miejscu znajdują się kluczowe rozwiązania służące do obsługi różnorodnych problemów i sytuacji. Dzięki temu następuje optymalizacja i przyspieszenie działania przedstawicieli ds. usług serwisowych. Możliwość przeglądania pytań i odpowiedzi (rozwiązań) dotyczących produktów organizacji jest dostępna również w odniesieniu do zewnętrznych źródeł.

**Raporty serwisowe** - raporty te służą do przeglądania oraz analizowania danych związanych z umowami serwisowymi, urządzeniami odbiorców oraz zgłoszeniami serwisowymi. Można dokonać kontroli zgłoszeń serwisowych realizowanych przez poszczególnych reprezentantów lub składanych przez wybranych klientów. Raporty te służą również do oceny rentowności i efektywności pracy.

### **Pracownicy**

Funkcje tego modułu dotyczą zarządzania danymi pracownikami, na przykład danymi osobowymi, i informacjami dotyczącymi kontaktów.

**Dane podstawowe pracownika** - ta funkcja umożliwia uzyskanie istotnych informacji o każdym pracowniku, na przykład o imieniu i nazwisku, tytule zawodowym, umiejętnościach, dziale, przełożonym, nieobecnościach, wynagrodzeniu, przynależności do zespołu i adresie.

## Raporty

Funkcjonalności modułu Raporty umożliwiają tworzenie raportów oraz zainicjowanie natychmiastowych działań naprawczych. Zawierają one raporty księgowe, dotyczące działalności organizacji, zapasów, sprawozdania finansowe oraz raporty wspomagające podejmowanie decyzji. Użytkownicy mogą wyeksportować dowolny raport do programu Microsoft Excel za pomocą kliknięcia myszą. Dzięki nawigacji między danymi w obrębie rozwiązania można na podstawie raportów łatwo i szybko pozyskiwać dokładne informacje. Za pomocą raportowania o wyjątkach można dokonywać rozliczeń wewnętrznych i zewnętrznych, co upraszcza pracę podczas zamykania ksiąg i przygotowywania sprawozdań. Moduł Raporty obejmuje następujące funkcje:

### Raporty księgowe:

- Salda kont KG i partnerów handlowych
- Wiekowanie rozrachunków, z uwzględnieniem należności od odbiorców oraz zobowiązań wobec dostawców, zgodnie z terminem płatności. Po kliknięciu pozycji wybranego odbiorcy wyświetlony zostanie szczegółowy raport dotyczący jego rozliczeń. Szybkie połączenie z Microsoft Word pozwala na wyświetlenie sald konta odbiorcy i informacji o statusie oczekiwanych należności od odbiorcy.
- Dziennik transakcji
- Raport księgowania wg projektów
- Raport podatkowy, przedstawiający zakumulowane zobowiązania podatkowe –powiednio do wymogów lokalnych

### Raporty finansowe:

- Bilans
- Zestawienie obrotów i sald
- Rachunek zysków i strat
- Przepływ środków pieniężnych obejmujący wszystkie przychody i wydatki, włącznie z czekami, płatnościami za pomocą kart kredytowych, księgowaniami okresowymi oraz należnościami od odbiorców. Możliwy jest wybór jednego z wielu poziomów szczegółowości.

**Raporty porównawcze** - wszystkie raporty można wykonać w formie porównań (miesiące, kwartałów, lat lub innych okresów).

**Raporty budżetu** - te raporty umożliwiają definiowanie budżetu i zarządzanie nim. Użytkownicy mogą konfigurować metody rozdziału budżetu, definiować pozycje budżetu w dowolnej walucie (lokalnej, obcej lub obu) oraz wyświetlać zsumaryzowane raporty budżetu, które zawierają porównania rzeczywistych i planowanych pozycji. Ponadto można zdefiniować alarm online, który będzie powiadamiał o przekroczeniu w przypadku danej transakcji limitu miesięcznego lub rocznego budżetu.

### Raporty dotyczące szans sprzedaży:

- **Szanse sprzedaży** - ten raport pozwala na wygenerowanie analizy szans sprzedaży z trzech perspektyw: według odbiorców, towarów oraz sprzedawców. Perspektywy te można łączyć. Raport ten tworzy automatycznie wykresy w celu zilustrowania danych. Każdy raport można wyświetlać na trzech poziomach szczegółowości - od najbardziej ogólnych (na przykład szanse sprzedaży według grup odbiorców), do bardzo specyficznych (szanse sprzedaży według odbiorcy).
- **Analiza etapów sprzedaży** - umożliwia przeglądanie szans sprzedaży na różnych poziomach cyklu sprzedaży.
- **Lejek szans sprzedaży** - raport ten generuje dynamiczny przegląd szans sprzedaży na wszystkich etapach, począwszy od poziomu prospekta do zlecenia sprzedaży włącznie, w formie wykresu lejka. Klikając dowolny element wykresu, można przejść do szczegółowego raportu dla każdego z poziomów. W celu zilustrowania procesu sprzedaży dostępne są również inne funkcje graficzne. Można na przykład wyświetlić od 10 do 30 najważniejszych szans sprzedaży, wraz z danymi szczegółowymi i historią od ich powstania do zamknięcia. Raport ten upraszcza znacznie śledzenie trendów oraz wzorców zachowań kupujących.
- **Prognoza szans sprzedaży** - ten raport umożliwia ocenę otwartych szans sprzedaży, pogrupowanych według terytorium, sprzedawcy lub partnera handlowego.
- **Przebieg prognozy szans sprzedaży** - ten raport przedstawia szanse sprzedaży w określonym okresie (na przykład miesiącu, kwartale lub roku), dzięki czemu można zidentyfikować oraz przeanalizować trendy, co pozwala organizacji wykonać właściwe działania marketingowe oraz podjąć odpowiednie decyzje.
- **Pozyskane szanse sprzedaży** - dzięki temu raportowi można dokonać analizy pozyskanych szans sprzedaży oraz etapów, na których doszło do zawarcia transakcji.

- **Utracone szanse sprzedaży** - ten raport dostarcza informacji o utraconych szansach sprzedaży oraz etapach ich zamknięcia.
- **Własne otwarte i zamknięte szanse sprzedaży** - te raporty umożliwiają wyświetlanie otwartych oraz zamkniętych szans sprzedaży obsługiwanych przez danego użytkownika.
- **Szanse sprzedaży według źródeł informacji** - ten raport zawiera informacje o źródłach pochodzenia otwartych oraz zamkniętych szans sprzedaży w wybranym okresie.

#### Raporty sprzedaży i zakupu:

- **Otwarte dokumenty** - ten raport umożliwia szybkie generowanie przeglądu wszystkich otwartych dokumentów w ich obszarach, włącznie z niezapłaconymi fakturami, otwartymi ofertami oraz oczekującymi zleceniami sprzedaży. Integracja z Microsoft Word pozwala na generowanie listów do odpowiednich odbiorców.
- **Analiza sprzedaży** - ten raport pozwala na przeprowadzenie analizy sprzedaży z trzech perspektyw: według odbiorców, towarów oraz sprzedawców. Perspektywy te mogą być łączone w celu uzyskania dodatkowych informacji szczegółowych (na przykład: towary sprzedane przez określonego sprzedawcę lub nabyte przez wybranego odbiorcę). Raport ten tworzy automatycznie wykresy w celu zilustrowania danych. Można wyświetlać informacje raportu na dowolnym poziomie szczegółowości, począwszy od najbardziej ogólnego (na przykład sprzedaż wg grup odbiorców), do najbardziej szczegółowych (faktura dla określonego odbiorcy).
- **Analiza zakupu** - podobnie jak w przypadku analizy sprzedaży raport ten umożliwia obserwację trendów dotyczących zakupu w odniesieniu do towarów nabywanych od dostawców w różnych okresach.

#### Raporty partnerów handlowych:

- **Przegląd działań** - ten raport umożliwia sortowanie wszystkich otwartych kontaktów według dat z odniesieniem do bieżącego dnia lub tygodnia. Użytkownicy mogą kończyć bieżące działania i podjęte kontakty oraz zamykać już ukończone.
- **Nieaktywni odbiorcy** - ten raport zawiera listę odbiorców uznanych za nieaktywnych.
- **Historia monitorowania** - raport ten umożliwia śledzenie historii monitorowania w przypadku wybranego partnera handlowego.

#### Raporty usług serwisowych:

- **Zgłoszenia serwisowe** - w tym miejscu można przeglądać wszystkie zgłoszenia serwisowe wprowadzone do systemu, które zostały utworzone, rozwiązane lub zamknięte w określonym terminie. Można wprowadzić kryteria wyświetlania raportu np. odnoszące się do zleceń serwisowych z wybranej kolejki, przypisanych do określonego technika, ustalonych według rodzaju problemu, priorytetu, towarów oraz statusu zgłoszenia. Można też wyświetlić jedynie zaległe zgłoszenia serwisowe.
- **Zgłoszenia serwisowe według kolejki** - ten raport oferuje śledzenie wszystkich oczekujących zgłoszeń serwisowych w kolejce.
- **Czas odpowiedzi według osoby odpowiedzialnej** - dzięki temu raportowi można śledzić interakcje między klientem a działem usług serwisowych i zapamiętać czas niezbędny do odpowiedzi na pojedyncze zgłoszenie serwisowe.
- **Średni czas zamknięcia** - za pomocą tego raportu można analizować średni czas niezbędny do zamknięcia pojedynczego zdarzenia lub zakresu zdarzeń.
- **Umowy serwisowe** - ten raport to lista umów serwisowych z klientami, wyświetlana według rodzaju umowy oraz statusu.
- **Raport urządzeń odbiorców** - przedstawia on wszystkie urządzenia (wraz z numerami seryjnymi), które zostały sprzedane odbiorcom.
- **Monitorowanie zgłoszeń serwisowych** - ten dynamiczny raport graficzny służy do monitorowania otwartych oraz zaległych zgłoszeń serwisowych. Jeśli liczba otwartych lub zaległych zgłoszeń serwisowych osiągnie ustalony limit, wywołane jest ostrzeżenie dźwiękowe.
- **Moje zgłoszenia serwisowe** - ten raport pozwala technikom na zarządzanie i monitorowanie przypisanych do nich zgłoszeń serwisowych o różnych statusach.
- **Moje otwarte zgłoszenia serwisowe** - tu wyświetlane są otwarte zgłoszenia serwisowe według techników.
- **Moje zaległe zgłoszenia serwisowe** - w tym miejscu wyświetlane są zaległe zgłoszenia serwisowe według techników.

### Raporty gospodarki materiałowej:

- **Lista towarów**
- **Raport ostatnich cen** - raport ten dotyczy ostatnich cen oferowanych określonej odbiorcy.
- **Nieaktywne towary** - tu pojawia się lista nieaktywnych towarów w zdefiniowanym okresie, co pomaga firmom zredukować koszty magazynowania.
- **Zapytania dotyczące materiałów** - raport ten pozwala na wyszukanie danych dotyczących materiałów/towarów.
- **Lista księgowania zapasów** - dany raport grupuje wszystkie księgowania zapasów według partnera handlowego lub towaru.
- **Stan zapasów** - w tym raporcie wyświetlane są zapasy magazynowe według towarów przechowywanych w magazynie, zamówionej oraz dostępnej ilości. Można kliknąć dany towar w celu wykonania raportu dotyczącego otwartych zleceń sprzedaży związanych z wybranym towarem.
- **Raport zapasów magazynowych** - w tym miejscu wyświetlane są wszystkie zapasy według magazynu, z uwzględnieniem łącznego salda w przypadku każdego z towarów.
- **Raport wyceny zapasów** - ten raport generuje wycenę dostępnych zapasów na podstawie różnych metod wyceny, na przykład FIFO, LIFO, ceny standardowej, średniej ważonej oraz ostatniej ceny nabycia, niezależnie od aktualnej metody wyceny wykorzystywanej do księgowania transakcji. Wyświetlany jest także przegląd wszystkich towarów lub każdego z nich szczegółowo. Rozwiązanie zawiera specjalny algorytm, który gwarantuje, że ujemne zapasy są poprawnie interpretowane.
- **Numery seryjne** - raport transakcji - w tym miejscu wyświetlane są wszystkie transakcje dotyczące towaru z określonym numerem seryjnym.
- **Numery partii** - raport transakcji - ten raport przedstawia wszystkie transakcje uwzględniające towary przypisane do określonych partii.

### Raporty produkcji:

- **Otwarte zlecenia produkcyjne** - tutaj następuje podsumowanie wszystkich realizowanych prac i wyświetlenie odpowiednich zleceń produkcyjnych.
- **Raport drzew produktu** - raport ten przedstawia przegląd wszystkich drzew produktu na wybranym poziomie - przy uwzględnieniu różnego stopnia szczegółowości.

### Raporty dotyczące pracowników:

- **Lista pracowników** - w tym raporcie zawarte są informacje dotyczące pracowników, na przykład oddział, wydział, tytuł zawodowy, stanowisko, przełożony i dane osobowe.
- **Raport nieobecności** - raport ten dostarcza informacji o nieprzepracowanych dniach roboczych.
- **Książka telefoniczna** - tutaj wyświetlane są dane o możliwości kontaktu z każdym z pracowników, włącznie z numerem telefonu stacjonarnego, komórkowego, pagera i faksu.

**Generator zapytań** - to narzędzie wykorzystuje prosty język do tworzenia zapytań bazy danych oraz definiowania raportów. Można wykorzystać wszystkie dane z dowolnych pól do utworzenia raportu szczegółowego lub podsumowującego. Po zdefiniowaniu zapytania można zapamiętać je w bibliotece zapytań w celu wykorzystania w przyszłości. Edytor raportów można zastosować w celu uszczegółowienia oraz zmiany istniejących zapytań.

**Kreator zapytań** - narzędzie to jest podobne do generatora zapytań, ale umożliwia tworzenie zapytań za pomocą kreatora prowadzącego użytkownika przez cały proces. Jest ono pomocne w przypadku użytkowników niezaznajomionych ze składnią SQL, którzy mają zamiar utworzyć zapytanie.



**SAP Polska Sp. z o.o.**

ul. Domaniewska 41

02-672 Warszawa

tel.: (022) 541 66 06

faks: (022) 541 66 07

**[www.sap.pl](http://www.sap.pl)**