



10/2024

## E-Rechnung

Alles was Sie zum Thema E-Rechnung wissen sollten.

Seite 04

**ENERGYPORT ERP vs. BüroWARE Oil**

Seite 08

**KI – auf Augenhöhe?**

Seite 12

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

Seite 14

**Mit gutem Gefühl? Der Umgang mit Sicherheitsdatenblättern**

Seite 18

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

Seite 20

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

Seite 22



An:  
Exp-Oil Gruppe GmbH  
Schleierweg 21  
66642 Bergthausen  
Deutschland



Rechnung

Rechnungs- / Leistungs- u. Lieferdatum: 24.05.2024  
Kundennummer: 10407  
Rechnungsnummer: 22240177  
Zahlungstermin: Überweisung  
Seite: 1

Position	Warenbeschreibung	Menge	Preis	Einheit
		428,50		81,41 EUR
		0,00	100%	
		0,00		
		428,50		509,91 EUR

```
<rsm:ExchangedDocumentContext>  
<ram:GuidelineSpecifiedDocumentContextParameter>  
<ram:ID>urn:cen.eu:en16931:2017</ram:ID>  
</ram:GuidelineSpecifiedDocumentContextParameter>  
</rsm:ExchangedDocumentContext>  
<rsm:ExchangedDocument>  
<ram:ID>10407</ram:ID>  
<ram:TypeCode>380</ram:TypeCode>  
<ram:IssueDateTime>  
<udt:DateTimeString format="102">22240177</udt:DateTimeString>  
</ram:IssueDateTime>  
<ram:IncludedNote>  
<ram:Content>Exp-Oil Gruppe GmbH
```

### Prüfbericht

#### Angaben zum geprüften Dokument

Referenz: /cpl/validator/spool/b8d07fc4-24b0-4655-b488-28054dec841a.tmp  
Zeitpunkt der Prüfung: 25.05.2024 7:14:52  
Erkannter Dokumenttyp: EN16931:Rechnung (CII)  
Erkannter Rechnungssteller: ROFOL ENERGY, OIL & MORE GmbH  
Erkannte Rechnungsnummer: 22240177  
Erkanntes Rechnungsdatum: 24.05.2024

**Konformitätsprüfung:** Das geprüfte Dokument enthält weder Fehler noch Warnungen. Es ist konform zu den formalen Vorgaben.

**Bewertung:** Es wird empfohlen das Dokument anzunehmen und weiter zu verarbeiten.

#### Inhalt des Rechnungsdokuments:

0001	CrossIndustryInvoice
0002	ExchangeDocumentContext
0003	GuidelineSpecifiedDocumentContextParameter
0004	urn:cen.eu:en16931:2017#compliant#urn:iso-iec:8005:standard:rechnung_2.1
0005	ExchangeDocument
0006	22240177
0007	TypeCode 380
0008	IssueDateTime
0009	DateTimeString format=102
0010	IncludedNote
0011	Content Exp-Oil Gruppe GmbH

# Editorial

## Orientierung behalten!

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

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

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

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

Ist die KI nun Freund oder Feind? – Wie schlimm wird das mit dem E-Beleg? Wie kann ich das mit den Sicherheitsdatenblättern besser organisieren? BüroWARE Oil heißt jetzt ENERGYport ERP? – Dies ist nur ein Auszug der Themen. Wir wünschen Ihnen viele gewinnbringende Erkenntnisse beim Lesen.“

Christian Müller



IMPRESSUM  
MS Solutions GmbH  
Neue Siedlung 44  
95339 Neuenmarkt  
Germany

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

Kontakt:  
Telefon: 09227 94699 0  
E-Mail: [info@ms-solutions-it.de](mailto:info@ms-solutions-it.de)  
[www.ms-solutions-it.de](http://www.ms-solutions-it.de)

ENERGYPORT

# Inhalt



„Mit BüroWare Oil nutzen wir die für uns am besten geeignete Branchensoftware. Leicht verständliche Oberflächen, die nach den eigenen Bedürfnissen genutzt werden können, zahlreiche Individualisierungsmöglichkeiten und detaillierte Auswertungen helfen uns, unser Geschäft bestmöglich zu betreiben.“

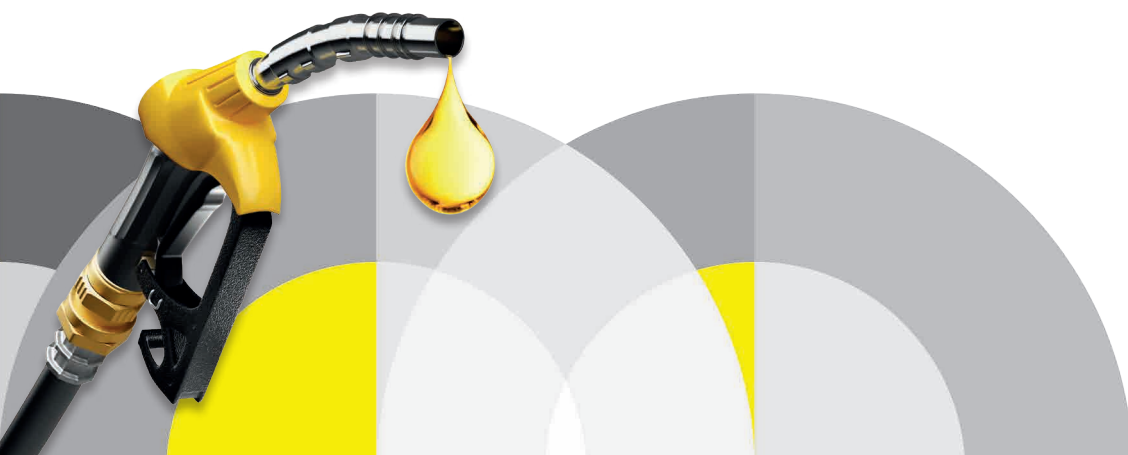
Durch BüroWare Oil sind wir in der Lage, einzelne Sparten und Produkte auf deren Wirtschaftlichkeit hin regelmäßig zu überprüfen. Die Mandantenfähigkeit sowie die sehr kundenorientierte Betreuung durch Herrn Morck und seinem gesamten Team runden das positive Bild ab, welches wir uns über Jahre von BüroWare Oil machen konnten.“

Frank Pfob  
Geschäftsführer



Am Seewasem 1 • 35216 Biedenkopf

- 04 - 06 **Die E-Rechnung kommt – verstecke sich wer kann?**
- 08 - 09 **ENERGYPORT ERP vs. BüroWARE Oil**
- 12 - 13 **KI – auf Augenhöhe?**
- 14 - 15 **ERP Analyser – zu den Daten geht’s hier entlang**
- 18 - 19 **Mit gutem Gefühl? Der Umgang mit Sicherheitsdatenblättern**
- 20 - 21 **Der intelligente Buchungsassistent – sind Sie ein Assistenz Typ?**
- 22 - 23 **Der Fachmarkt im Internet – Der Weg zum professionellen Webshop**



# Die E-Rechnung kommt – verstecke sich wer kann?



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

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

Die XRechnung wird Ihnen vor allem dann begegnen, wenn Sie als Lieferant im Bereich der öffentlichen Hand arbeiten. So fordern bspw. alle öffentlichen

Auftraggeber des Landes Hessen seit Mitte April diesen Jahres verpflichtend eine XRechnung. U.a. deshalb haben einige unserer Kunden den E-Beleg bereits eingeführt.

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

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

**Ab wann wird nun der E-Beleg zur Pflicht?** Die Einführung des E-Beleges in Deutschland erfolgt in mehreren Schritten: Ab dem Jahr 2025 sind alle Unternehmen verpflichtet, E-Belege von anderen Unternehmen zu akzeptieren. Ab 2025 können Sie also nicht mehr auf einen Papierbeleg bei ihrem Lieferanten bestehen, zumindest nicht mit gesetzlichen Argumenten. Dies wiederum bringt aber auch einen weiteren Vorteil für Sie als Rechnungsteller mit sich. So können Sie all Ihren Geschäftskunden ohne vorherige Nachfrage E-Belege senden und müssen nicht mehr wie bisher um Erlaubnis fragen, wenn Sie eben keine Papierbelege mehr senden. Bei den meisten von Ihnen werden hier also weitere Kosten für bspw. Porto eingespart. (Anmerkungen: 1. Die Regelung bei Privatkunden ändert sich nicht. 2. Ein reiner PDF-Beleg ist kein E-Beleg, hier müssten Sie den Kunden nach wie vor um Erlaubnis fragen)

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

Aus Sicht der Timeline geht es dann wahrscheinlich im Jahr 2030 weiter, denn dann will man den E-Beleg EU-weit einführen. Nebst einem Zentralregister für alle EU landesübergreifenden Rechnungen und u.U. auch einem deutschlandweiten Zentralregister. Speziell diese beiden Punkte sind aber noch nicht entschieden. Sie können aber daran gut erkennen, wohin es gehen soll. Bspw. Italien hat übrigens schon seit einigen Jahren ein solches Zentralregister.

### Welche Aufgaben entstehen aber nun für Unternehmen?

Der Empfang von E-Rechnungen (ab 2025) mag sich auf den ersten Blick einfach anhören: Ein Lieferant schickt Ihnen nach wie vor eine eMail, beim ZUGFeRD Format enthält diese höchstwahrscheinlich genauso noch ein augenlesbares PDF und der datenseitige Teil stört ja nicht. Richtig? Nein bzw. nur auf den ersten Blick! Der Gesetzgeber hat klargestellt, dass der daten-

und logische Fehler vorkommen (tats. erlebt man dies aktuell bei vielen im Umlauf befindlichen Belegen). Würden Sie eine Rechnung mit diesen Fehlern einfach so akzeptieren, aber der Betriebsprüfer kann diese dann später nicht digital verwerten, wird es wohl Ärger geben. Von daher gibt es von vielen Stellen die Empfehlung, auf jeden Fall jeden eingehenden E-Beleg zu validieren und das Prüfprotokoll mit aufzuheben bzw. fehlerhafte Belege an den Lieferanten zurückzuweisen. Da dies die Software übernimmt entsteht für Sie sowieso wenig Aufwand. Dann sollten Sie aber auch den datenseitigen Teil einsehen, zumindest die relevanten Angaben wie die Endsumme oder das Datum. Dies ist nötig, weil der augenlesbare Teil des PDFs durchaus vom datenseitigen Teil abweichen kann. Zwar darf dies eigentlich nicht sein, es gibt aber genügend im Umlauf befindliche Fälle und es ist technisch auch nicht zu verhindern. Für die gesetzliche Seite ist es zwar nicht relevant, da dort ja sowieso nur der datenseitige Teil zählt, aber es wäre ungeschickt, wenn Sie die Rechnung dann mit der Summe des „PDFs“ einbuchen, aber im datenseitigen Teil eine andere steht. Hier kann inoxision ARCHIVE oder das Belegpostfach zum Einsatz kommen.

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

The screenshot shows the INOXISION BELEGPOSTFACH interface. On the left is a navigation menu with options like Dashboard, Eingang (7), Angenommen, Abgelehnt, Papierkorb, Archiv (Eingang), Archiv (Ausgang), and Einstellungen. The main area displays a list of invoices with details such as sender, date, amount, and status (Annehmen, Löschen). A validation report for invoice 'Validierungsbericht - ab7c9047a240' is shown on the right, indicating the result is 'invalid' and providing technical details like 'Ergebnis: invalid', 'ZUV Version: 2.9.0', and 'Profil: urn:cen.eu:en16931:2017'. A table below the report shows error details: Fehlnummer 4, Meldung 'Value of '@schemeID' is n'.

seitige Teil der Gültige ist, nicht der augenlesbare (der ja sowieso nicht mehr verpflichtend nötig ist bzw. bei einer XRechnung sowieso nicht existiert.) Von daher ist schonmal klar: Der datenseitige Teil ist der, der aufgehoben werden muss und dies natürlich revisions-sicher in digitaler Form. Würde also eine Archivierung oder E-Mail-Archivierung ausreichen? In Bezug auf die Aufbewahrung schon. Aber um sicher zu gehen ist noch ein wichtiger Schritt nötig: Die Prüfung/Validierung des datenseitigen Inhalts sowie Ihre Einsichtnahme des Inhalts. Im datenseitigen Teil können viele technische

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

Fortsetzung auf der nächsten Seite

# Die E-Rechnung kommt – verstecke sich wer kann?

Fortsetzung von Seite 4/5

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

Nicht vergessen: Wird eine Ausgangsrechnung als E-Beleg versendet, muss natürlich auch der E-Beleg aufgehoben werden und nicht mehr wie bisher die

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

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

Externe Belegeingangsverarbeitung - Bearbeitung

Alles | Bearbeiten | Ansicht | Tools | Extras | Hilfe

1 Belegbearbeitung | 2 Originalbeleg

Absenderdaten

**Lieferant identifiziert**

Rechnungsnummer ■ 92100001  
 Belegdatum ■ 04.08.2022  
 Adressnummer ■ 70001  
 Firmenname ■ Lieferant EU Ausland  
 Straße ■ Lieferantenauslandsweg  
 Hausnummer ■ 2  
 Postleitzahl ■ 31241  
 Ort ■ Lieferantenauslandsort  
 Land ■ AT - Oesterreich

E-Mail ■ auslandlieferant@meine-firma-homepage.de  
 IBAN ■  
 BIC ■  
 USTID ■ DE185856673  
 Referenznummer ■

Daten

Alle | Unbekannt | Bekannt und Beleg(e) gefunden | Bekannt oder Beleg(e) zugeordnet

Suche: Hier Suchbegriff eingeben (STRG+S) Anzahl Datensätze

**Leifheit Stahlstiel 140cm**  
 1x 11,95 € mit 0.00 % Rabatt (19.00% MwSt.)  
 Artikelnummer INT-294271 als Artikelnummer Artikel19Prozent identifiziert.  
 Der Gesamtpreis dieser Position beträgt 11,95 €. **Artikel identifiziert und bestehende(n) Beleg(e) gefunden**

**Leifheit Allround Besen Xtra Clean 40cm**  
 1x 9,59 € mit 0.00 % Rabatt (19.00% MwSt.)  
 Artikelnummer INT-294274 als Artikelnummer Artikel7Prozent identifiziert.  
 Der Gesamtpreis dieser Position beträgt 9,59 €. **Artikel identifiziert und bestehende(n) Beleg(e) gefunden**

**56 Rollen Regina + 500 Blatt Pap. GRATIS**  
 1x 30,99 € mit 0.00 % Rabatt (19.00% MwSt.)  
 Artikelnummer INT-7425 ist nicht bekannt.  
 Der Gesamtpreis dieser Position beträgt 30,99 €. **Artikel wurde nicht gefunden**

Buchungsstapel

Alles | Bearbeiten | Ansicht | Tools | Extras | Hilfe

1 Buchungserfassung

Buchungserfassung

Lieferant: 70000 : inoxision Inland / Lieferantensstadt

Zahlungskondition: 2: Güter Kunde: 10T 2% 15T 1%

Netto Tage: 30  
 Skonto 1%: 2,00  
 Skonto 1 Tage: 10  
 Skonto 2%: 1,00  
 Skonto 2 Tage: 15

Stornofähig WW  
 Stornofähig EUR

Zahlungsort: 0: Keine Besondere  
 Mandatorreferenz

Buchungsdatum: 08.09.2022 Do  
 Belegdatum: 08.09.2022 Do  
 Validiertatum  
 Stelabschlussdatum  
 Belegnummer 1: 23100001  
 Belegnummer 2: 3243001  
 Belegnummer 3

Betrag EUR: 1011,50  
 Rechnung/Kutschrift: 1: Rechnung

Buchungstext

Auftragsbuchungen (Wechsel mit F7)

Suche: Hier Suchbegriff eingeben (STRG+S) Anzahl Datensätze: 0

S	Nettobetrag	Bruttobetrag	Steuerbetrag	Buchungstext
S	890,00	1011,50	161,50	

Originalbeleg

INOXISION ARCHIVE  
 Archivierung auf den Punkt gebracht.

INOXISION GmbH | Neue Siedlung 44 - 95339 Neuenmarkt

MS.Solutions GmbH  
 Neue Siedlung 44  
 DE 95339 Neuenmarkt

RECHNUNG

Belegnummer	3243001
Belegdatum	09.09.2022
Adressnummer	10000
Sachbearbeiter	Dominik Ernst
Ihre Steuernummer	DE 185 788 880

Artikel	Menge	Preis	Gesamt EUR
---------	-------	-------	------------

# INOXISION

BELEGPOSTFACH 

 ENTWICKLUNG,  
HOSTING & SUPPORT  
IN DEUTSCHLAND

# Fit für die

## e-Rechnung

AB 2025



Art.	Goods/Service	Unit Price	Price
	Food photography for summer menu. Menu design and printing on glossy cardboard DIN A5 double sided 50 pieces	273,11 €	273,11 €
	Single product photo on white background	2,52 €	83,16 €
	Photo Licenses for Certificates	16,80 €	20,00 €
			273,11 €
			51,89 €
			325,00 €

Payable

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

[www.belegpostfach.de](http://www.belegpostfach.de)



THANK YOU

## KUNDEN- STIMMEN

Mineralölhandel  
**pickelmann**   
Brennstoffe - Transporte - Energie

„Die Anpassbarkeit ist einfach nur toll und die Schnittstellen, bei uns bspw. zu Lomo-Soft, laufen störungsfrei.“

Rüdiger Pickelmann  
Pickelmann GmbH, Betzenstein

## DIERMEIER

Reibungslos zum Erfolg.

„Wir schätzen besonders die Flexibilität und Erweiterungsfähigkeit, wenn es darum geht, neue Geschäftsprozesse umzusetzen. Bemerkenswert sind die schnellen Reaktionszeiten von MS Solutions.“

Robert Wagner  
Diermeier Energie GmbH,

### Auch im Einsatz bei:

**Alstertal**  
Wärme-Service

**HEIZEN MIT ÖL**  
Auf Zukunft eingestellt.



Seit 100 Jahren   
**gunther**  
ENERGIE

# ENERGYPORT ERP vs. BüroWARE Oil



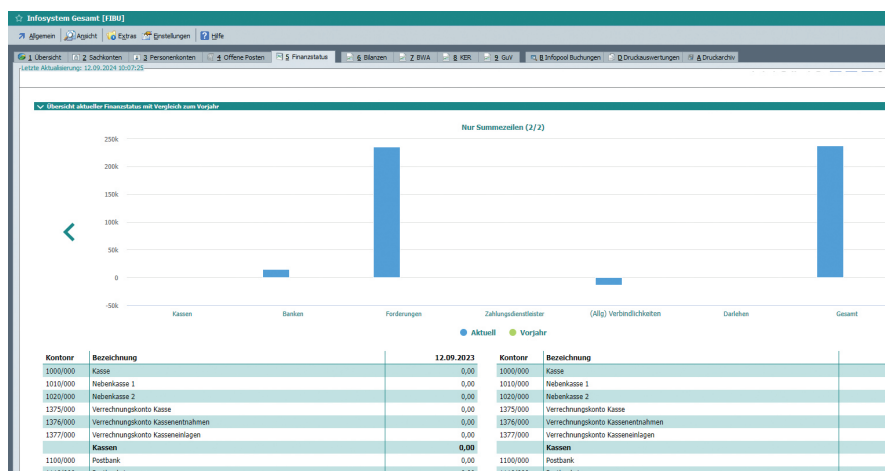
Mit der Generation 7 wurde BüroWARE Oil in ENERGYport ERP umbenannt. Ist nun alles neu oder war es nur die Idee des Marketings? Wir gehen der Sache auf den Grund.

Der Grund ist überaus positiv: BüroWARE Oil basiert seit jeher auf der kaufmännischen Softwareplattform BüroWARE ERP aus dem Hause SoftENGINE. Dort hat man die ERP-Plattform umfassend erweitert, das Datenbankmodell optimiert und Module integriert. Die Erweiterungen waren so umfassend, dass SoftENGINE eine neue Softwaregeneration mit neuem Namen daraus gemacht hat. Der Name „BüroWARE bzw. WEBWARE ERP“ wurde in „SoftENGINE ERP Suite“ umbenannt. In der Folge müssen auch die auf BüroWARE basierenden Branchenlösungen nach und nach umbenannt werden.

Aber nun zum eigentlich Wichtigen – den Vorteilen für die Anwender. Doch „wo fängt man an und wo hört man auf?“ Gerade durch die fortwährende Weiterentwicklung der Branchenfunktionalitäten auch innerhalb einer Versionsnummer ist hier ein kleiner Rückblick interessant.

Grundsätzlich neu ab „Version 7“ ist das geänderte **Datenmodell**. Dieses führt zu Performancevorteilen bei bspw. Belegfassung, Belegwandlung sowie Jahreswechsel/Reorganisation. Ein funktional interessanter Punkt ist die Möglichkeit, gleichzeitig mehrere **Mandanten** geöffnet zu haben. Anwender, die im Tagesgeschäft abwechselnd in unterschiedlichen Gesellschaften arbeiten, können also per Klick hin und her springen. Der **Webclient** ist bei Version 7.0 übrigens lizenzseitig immer dabei (zur Nutzung sind systemseitig einige Voraussetzungen zu schaffen). In der **Finanzbuchhaltung** hat sich vieles in Sachen Auswertung verändert: So gibt das neue „Infosystem Gesamt“ einen

attraktiven Überblick über verschiedene Kennzahlen. Neu ist auch die Möglichkeit, betriebswirtschaftliche Auswertungen wie bspw. eine BWA inhaltlich nun selbst zusammenstellen zu können. Auch die Steuerschlüssel und Kontenzuordnungen wurden runderneuert. Zum intelligenten Buchungsassistenten finden Sie einen separaten Bericht in dieser Ausgabe.



Auch optisch kommt der Windowsclient der Version 7.0 in neuem Gewand daher. Hierbei geht es weniger um den „Schick“, sondern mehr darum, anwenderbezogen die jeweils gewünschte Kontrastkultur und Leuchtkraft einstellbar zu machen.

Kommen wir zu den Branchenfunktionalitäten. (Zu den Themen ERP-Analyser und dem Management des Versandes der Sicherheitsdatenblätter finden Sie separate Berichte in dieser Ausgabe.)

Wir haben Ihnen hier noch einen Auszug weiterer kürzlich hinzugekommener Funktionen zusammengestellt: Seit Einführung der **Maut** haben sich verschiedene Vorgehensweisen zur Berechnung ergeben. Während zu Beginn oft über die Folgeartikelfunktion gearbeitet



# ☆ Erfassen / Ändern - Adressdaten WAWI Kunden (Firma)

[Allgemein](#)
[Bearbeiten](#)
[Ansicht](#)
[Tools](#)
[S-PA](#)
[Einstellungen](#)
[Hilfe](#)

[1 Kontakt/Kondition/Logistik/Marketing](#)
[2 Fibu/Bank/Kreditlimit/Steuer](#)
[3 Texte](#)

**Kontakt**

Adressnummer: 10303 | Kurzname: mssolution  
 Anrede: Firma  
 Name 1 / 2 / 3: M.S. Solutions GmbH  
 Informationstechnologien  
 Straße: Neue Siedlung 44  
 Land/PLZ/Ort: DE / 95339 / Neuenmarkt  
 Ortsteil: Hegnbrunn  
 Telefon: 09227 94699 0  
 Telefax: 09227 9469930  
 Homepage  
 Mobiltelefon: 0123 456789  
 E-Mail-Adresse: info@ms-solutions-it.de  
 Ansprechpartner  
 Suchbegriff / Filiale: mssolution / 2

**Klassifizierung/Marketing**

Adressart: 31 : Industrie  
 Adressgruppe  
 Vertreter-Nr.: 10: Mustervertreter M  
 Verkäufer: 100: Gustav Meier  
 Sammelbesteller  
 Shop-fähig:

**Information**

Adressgruppe

**Kondition/Zahlung**

Preis Kennung 1-6: 1: Verkaufspreis 1  
 Zahlungsart: 0: Keine / Kredit  
 Zahlungsbedingung: 2: 30 Tage Netto  
 Netto Tage / Skonto Tage / %: 30 / 14 / 2  
 Skonto 2 Tage / %  
 Vorkasse / Nur Inkasso

**Logistik**

Standardlieferadresse  
 Tour/Gebiet: 9000: Kulmbach  
 Dispo Hinweis: Während Arbeitszeiten  
 Fahrer Hinweis: Gibt guten Kaffee

**Belege**

Hauptartikel/Normalartikel: 110000  
 Hauptwarengruppe  
 SaRe Kennzeichen/Kriterium: 0: Sammelrechnung 00: Keine Auswahl  
 SaRe Intervall / Letzte Rg. am: / / 14.07.2011 / Do  
 BelVerS.Mail/Hauptadr./abw.Mail  
 Kommunikationsweg AB: 0: Nein | Adresse gesperrt  
 Belegsperrung / Sperrgrund

Fensterauflösung: Standard (1920 x 1080)  
 Weitere ...  
 Layout und Farbdarstellung  
 Sprache Programmoberfläche  
 Live Anymonierung

Farben  
 Igelhell  
 Starzgrün  
 Smaragdgrün  
 Agfelgrün  
 Lichtgrün  
 Boyablau  
 Ozeanblau  
 Aubergine  
 Karmesinrot  
 Sahara sand  
 Citrusgelb  
 Mandarorange  
 Agfrazit  
 Nachtschwarz  
 Layout  
 Classic-Fahrendarstellung  
 Arbeitsplatz ohne Hintergrundfarbe  
 Hervorgehobene Eingabefelder bei Eingabefächchen hervorheben  
 Erhöhter Kontrast  
 Monitor kalibrieren

Suche: Hier Suchbegriff eingeben (STRG+S)

Lfd.Nr.	Name	Telefon	Mobiltelefon	Telefax	E-Mailadresse	Position	Abteilung
1	Thomas Morck	09227 96499 66		09227 9469930	t.morck@ms-solutions-it.de		
2	Christian Müller	09227 94699 0		092279469930	c.mueller@ms-solution-it.de		
3	Martin Dauscher	09227 94699 0		092279469930	m.dauscher@ms-solutions-it.de		
4	Thoralf Anders	09227 94699 0		092279469930	t.anders@ms-solutions-it.de		
5	Tobias Hantke	09227 94699 0		092279469930	t.hantke@ms-solution-it.de		

wurde, die also in Abhängigkeit vom Belegumfang die Maut sozusagen hochrechnet, ist nun mit Einführung der Mauttabellen noch mehr möglich: In Abhängigkeit von Versandart und Kunde sind unterschiedliche Mauttabellen hinterlegbar. Anders als bei der üblichen Denkweise „Mehr Ware = Mehr Maut“ ist es hier auch möglich, sozusagen rückwärts vorzugehen: „Mehr Bestellumfang pro Bestellung = Weniger Maut“.

Stammdaten: 10303  
 Liefer-/Abrechnummer: 10303  
 Boden: Beton  
 Einblaszonen: 000  
 Anzahl der Bögen: 2  
 Anzahl der Hänge: 1  
 Heizungsbauteil: 1: Viessmann  
 Kesselhersteller: 90: ProSolar  
 Modell: Sommer 2000  
 Baujahr: 2000  
 Leistung in kW: 24  
 Lagerkosten: 6000  
 Rohrgröße: 5: 100  
 Schlauchlänge: 24  
 Einblasprotokoll

Lagerstatus: keine Angabe  
 Sperrliste:   
 Masse:   
 Erdtank:   
 Bemerkung  
 Einblasprotokoll: keine Angabe  
 Saugsystem oben:   
 Saugsystem unten:   
 Schneide:   
 Bemerkung  
 Lagerraum bestellt: keine Angabe  
 Befüllsystem geerdet: keine Angabe  
 Lagerraum befüllt: keine Angabe  
 Staub nach Lieferung: keine Angabe  
 Restmenge im Lager

Bemerkung 1: Schneide verunreinigt  
 Bemerkung 2  
 Bemerkung 3  
 Bemerkung 4  
 Bemerkung 5

## Erfassen/Ändern Mautkostentabelle

[Allgemein](#)
[Bearbeiten](#)
[Tools](#)
[Hilfe](#)

1 Standard

**Daten**

Mauttabelle: 1  
 Bezeichnung: Standard  
 Bezugsgröße: 00 00=Bruttogewicht  
 Artikel-Nr: M1010 : Mautpauschale  
 ab Menge: 

	Preis	10,00
100		11,00
204,25		12,00
400		9,00

Neu gestaltet wurden auch die Heizungsdaten für **Pelletheizungen** in Kunde und Lieferadresse sowie die Erfassung des Einblasprotokolls der jeweiligen Lieferung. Diese bleiben auch auf Dauer gespeichert.

Für **Schmierstoff-Abfüller** wurden die **Stücklisten** sowie der Produktions- und Abfüllprozess grundlegend erneuert. Dazu passt auch die neue **Gebindebestandsverwaltung**, die zwischen gereinigten und ungereinigten Gebinden unterscheidet und auch die Möglichkeit mitbringt, kundenbezogene Gebindegalden zu führen.

**Neuerungen für den Brennstoffhandel / Großhandel:** Das Streckengeschäftsmodul wurde für den Brennstoffbereich optimiert und unterstützt auch externe Lagerbestandsbestellung sowie Versandmanagement für Verkaufskontraktbestätigungen.

**Neuerungen für das Schmierstoffgeschäft:** Packmittelerfassung im Kommissionierprozess des MDE (Mobile Datenerfassung im Lager); Sammelpickliste mit Kompletterladungsfunktion; Erweiterung der Optitool-Disposchnittstelle für das Schmierstoffgeschäft; Verwalten avisiertter Eingangslieferungen.

**Neuerungen für das Tankstellengeschäft:** Direkteinsicht unabgerechneter Tankungen aus dem jeweiligen Kundenstammdatensatz; Preisbasen (bspw. OMR/FS) auch für die EK-Preisfindung möglich; Optimierungen im Bereich der Erkennung und Abrechnung von Akzeptanz- und Ringkarten; Optimierung in der Verarbeitung eingehender Agenturabrechnungen; Optimierung der Dublettenprüfung.

# ENERGYPORT **ERP**

Der Handel mit Heizöl, Gasen, Kraft- und Schmierstoffen sowie das Tankstellengeschäft bringt Anforderungen mit sich, welche mit anderen Branchen nicht vergleichbar sind. Nur Unternehmen, deren ERP System auch auf diesen Bedarf ausgerichtet ist, sind in der Lage, effizient und erfolgreich in dieser Branche zu arbeiten.

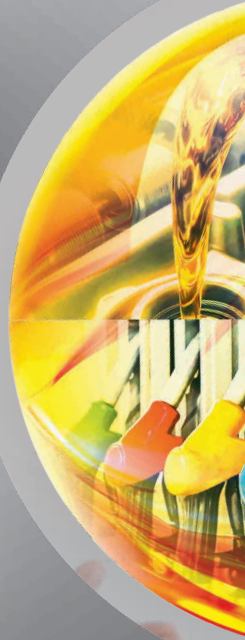


## Verkauf

- Belegwesen
- Tourenverwaltung
- Kontrakte / Konditionen
- CRM
- Analysen
- Provisionen

## Lager

- Mehrlagerortverwaltung
- Mobile Datenerfassung
- Abfüllung / Produktion
- Chargen
- Inventurabwicklung



# Die Software für die Branche

## Einkauf

- Einkaufsplanung / Mengenplanung
- Streckenbestellungen
- Kommissionsbestellungen
- Kontrakte und Konditionen



## Fibu

- Komplette Buchhaltung
- Zahlungsverkehr
- Mahnwesen
- Datev-Schnittstelle
- Anlagenbuchhaltung
- Kostenrechnung

## Dokumentenmanagement

- Erkennung, Handling und Archivierung  
Eingangsrechnungen, Vertragsverwaltung
- Archivierung aller weiteren  
Dokumente und Belege
- Workflows
- E-Belege

## Einsatzfelder und Einsatzfeldbezogene Funktionen:

### HEL, Pellets, Gase

- Telefonverkauf
- Anbindung Verkaufsplattformen  
(HEL24, Esoil)
- Dispo-Schnittstellen  
(Optitool, Minova)
- TKW-Schnittstellen
- Heizungsdaten / Pelletsdatenblatt
- Schnittstellen Bonitätsprüfung

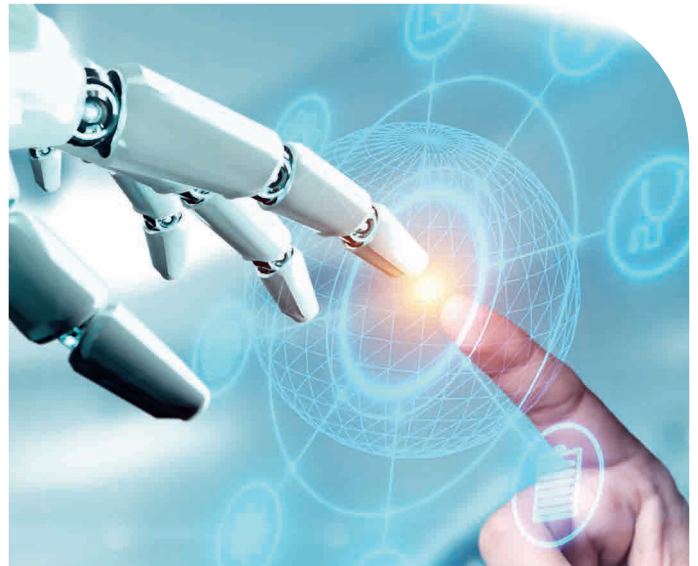
## Schmierstoffe

- Umfassende Konditionsstrukturen
- GGvSE
- Produkt- und  
Sicherheitsdatenblätter
- Schnittstellen Paketdienste
- Shopschnittstellen

## Tankstelle

- Tankkartenabrechnung
- Tanknetzabrechnungen
- Agentur- und Pächtertankstellen
- Schnittstellen  
Ratio, Hectronic, Huth, Tokheim  
Tankpool24, TND

# KI – auf Augenhöhe?



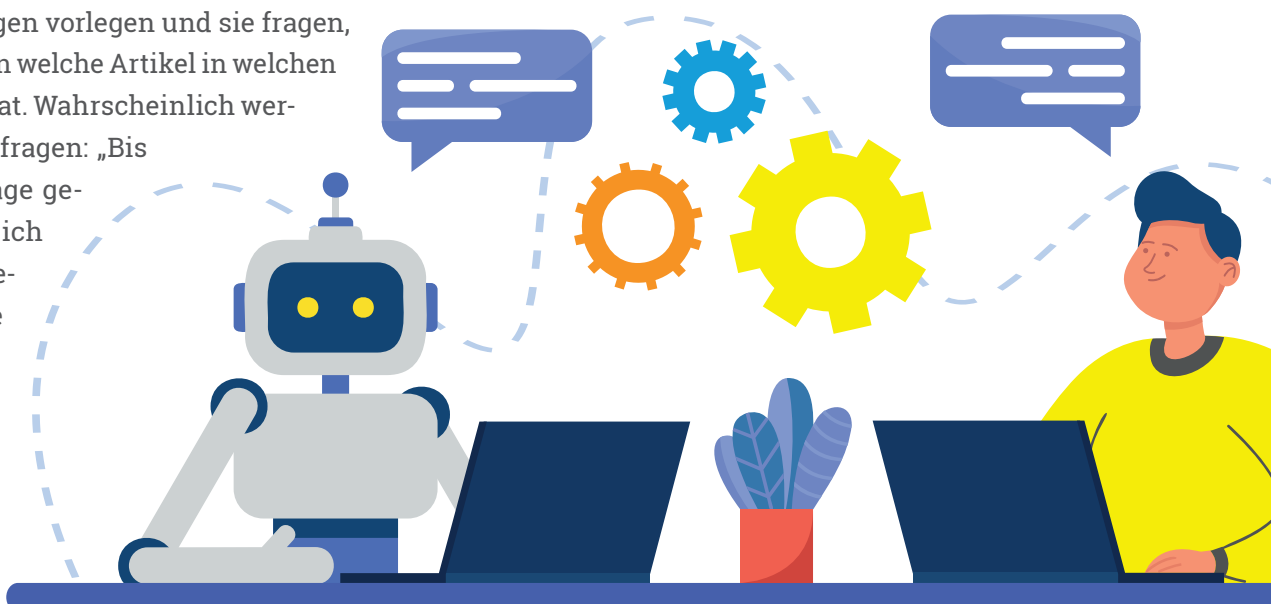
**Autonomes Fahren, Robotik oder medizinische Prognosen – mit KI werden oft solch „Große“ und mitunter noch entfernte Themen in Verbindung gebracht. Ob sich deshalb viele nicht so richtig mit dem Thema beschäftigen oder den Einstieg nicht finden? Weil es zu weit vom praktischen Wirkungsfeld des Einzelnen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

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

**Und jetzt?** Schauen wir uns zuerst die Einsatzbereiche an, in welchen „Texte verstehen und Fragen dazu beantworten“ durchaus sehr hilfreich sein können. Bspw. könnten Sie der KI per Mail eingehende Kundenbestellungen vorlegen und sie fragen, welcher Kunde nun welche Artikel in welchen Mengen bestellt hat. Wahrscheinlich werden Sie sich nun fragen: „Bis ich der KI die Frage gestellt habe, habe ich sowieso schon gelesen was der Kunde möchte.“ Aber

stellen Sie sich vor, die Software erkennt automatisch welches eingehende E-Mail eine Kundenbestellung ist, stellt dann in diesem Fall automatisch die Fragen nach Produkten, Mengen usw. und schlägt dann einem Bearbeiter einen vorausgefüllten Auftragsbeleg vor, den der Faktor „Mensch“ dann natürlich nochmal prüfen und ggf. um weitere Angaben ergänzen muss.

Selbiges Vorgehen revolutioniert auch die automatische Eingangsrechnungsverarbeitung. So war bspw. die Erkennung eines Zahlungsziels auf einer Rechnung mit den bisherigen Technologien wie der klassischen Formularerkennung schwer, da jeder Lieferant seine Zahlungsbedingung anders formuliert „in 10 Tagen“, „bis zum 01.01. abzgl. Skonto“, „Sofort“ „ am 15. des Folgemonats“. Die KI versteht den Text und wird Ihnen auf die Frage „Sage mir wann die Rechnung spätestens zu bezahlen ist und sage mir, bis wann wieviel % Skonto abziehbar wären.“ im Grunde immer die



richtige Antwort liefern. Und weil die inoxision.KI und ENERGYport ERP die KI in der Art integrationsfähig macht, dass eben solche Fragestellungen und anschließende Antwortverarbeitung automatisch in ihren Prozessen möglich sind, wird die KI auf Augenhöhe im Büroalltag nutzbar.

„Die KI kann auch Bilder verstehen und Fragen dazu beantworten“ – Wofür mag dies nun gut sein? Zum einen ist es nun möglich, Handschrift in zuverlässiger Weise zu erkennen. Stellen Sie sich vor, ausgefüllte und unterzeichnete Tankkartenverträge werden auto-

müssen? Nein! Genau dies ist ja die KI. Die KI vergleicht keine Bildpunkte sondern versteht, was auf dem jeweiligen jeweiligen Bild zu sehen ist. Weiterhin versteht sie ihre Frage und kann Ihnen die Antwort wahlweise in jeder Sprache oder Dialekt geben – oder eben in einem maschinell lesbaren Format, sodass eine Software das Ergebnis automatisiert verarbeiten kann.

Manche von Ihnen betreiben zusätzlich auch einen Containerdienst. Fragen Sie die KI welche Abfälle oder Rohstoffe im Container zu sehen sind – es ist erstaun-

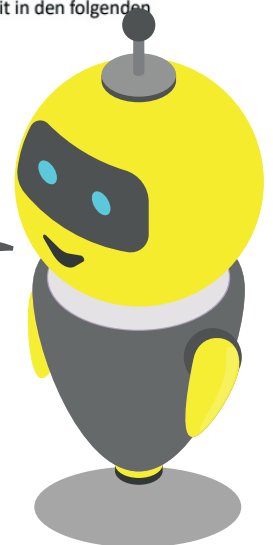
matisch erkannt und die KI holt Ihnen die ausgefüllte Bankverbindung (oder andere Angaben) aus dem Dokument und schlägt dem Bearbeiter die Anlage der Tankkartenstammdaten inkl. IBAN usw. vor?

Die Bilderkennung geht aber sehr viel weiter. Verleihen Sie auch Geräte? (bspw. Schmierstoffpumpen) - und müssen eine Schadensdokumentation machen, also die Schäden bei Ausgabe mit den Schäden bei Rückgabe vergleichen sowie ob alle Zubehörteile wie bspw.

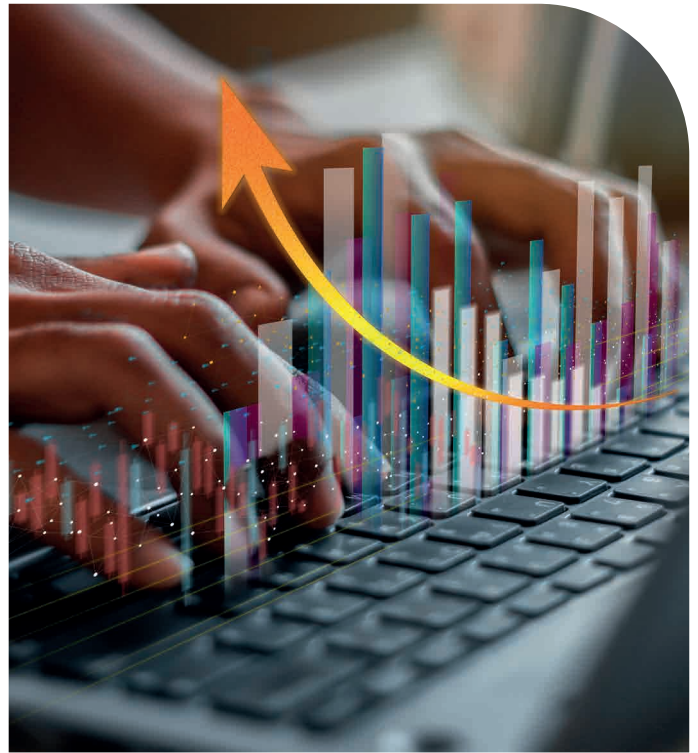
Schläuche wieder zurückgekommen sind? Geben Sie der KI beide Bilder und fragen, welche Schäden auf dem Bild 2 hinzugekommen sind und welche Teile fehlen. Sie werden erstaunt sein, was die KI alles sieht.

Stellen Sie sich die Frage, ob die Bilder dann im selben Winkel aufgenommen sein müssen und die Zubehörartikel an der selben Stelle liegen

lich, wie gut sich diese mit Schutt und verschiedenen Metallen auskennt. Die letzten beiden Beispiele sind natürlich sehr speziell und nur dann sinnvoll, wenn eben genau dieser Prozess auch vielfach im Unternehmen vorkommt. Wir möchten Sie hiermit zur Frage motivieren: Wo habe ich im Unternehmen Arbeiten, bei welchen die KI markant unterstützen könnte?



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



DataWarehouse, DataMining oder gar BigData – Schwere Begriffe, wahrscheinlich teuer, kompliziert und nicht für ein kleines bis mittelständisches Unternehmen gedacht? Wie so häufig hat die IT Branche auch hier Begriffe geschaffen, an die man gut ein großes Preisschild hängen kann. Keine Frage, wer aus Millionen von Datensätzen freie Auswertungen erstellen will, kommt um ein speziell hierfür geschaffenes System nicht herum. Aber wie sieht dies bei der Auswertung üblicher kaufmännischer Daten, also der Belege und Umsätze aus? Wäre es nicht auch hier sinnvoll, eine Alternative zu den klassisch fest strukturierten „Listen“ zu haben? Wie so häufig liegen praxisbezogene Module in der „Mitte“.

Zwar sind die Wünsche in Sachen warenwirtschaftlicher Auswertungen ähnlich und auf den ersten Blick wiederkehrend, dennoch gibt es in der Praxis gerne kleine Abweichungen, die dann eben dazu führen, dass für

gefühl jedes neue gewünschte Auswertungsszenario eine neue Liste (vordefinierte Datenbankabfrage mit voreingestelltem Auswertungsergebnis) geschaffen werden muss. Nehmen wir ein Beispiel: „Es sollen Kundenumsätze ermittelt werden“ – ok, Liste 1. „Aber nur aus bestimmten Warengruppen“ – ok, Liste 2. „Und jetzt nur für Kunden aus der Landwirtschaft“ – wie sind diese gekennzeichnet, „Wir verwenden hierfür das Feld Adressgruppe“ – ah, ok, also nicht das Feld Adressart oder Branche, Liste 3. „Jetzt wollen wir doch mal die einzelnen Artikel und nicht nur den Gesamtumsatz des Kunden sehen“ – ok, Liste 4. „Jetzt das Ganze nur mal für die Umsätze aus der letzten Woche“ – ok, Liste 5.

☆ MS ERP Analyser

🏠 Allgemein | 🔍 Auswertung starten (F9)

Auswertungsszenario  📄 👤 Persönlich

<b>Adressselektion</b>		<b>Deaktive ausblenden</b> <input checked="" type="checkbox"/>		<b>Adr. mit Belegsperr ausblenden</b> <input type="checkbox"/>		<b>Adressklassifizierungen</b>			
Von Adressnummer	Von Vertreter	Von Adressart	Von Vertriebsgebiet	1	Merkm.	Vh.	Von Merkm.wert	Bis Merk.	
Bis Adressnummer	Bis Vertreter	Bis Adressart	Bis Vertriebsgebiet	2		<input checked="" type="checkbox"/>			
Nur Land	Von Verkäufer	Von Branche	Von Herkunft	3		<input checked="" type="checkbox"/>			
Von PLZ	Bis Verkäufer	Bis Branche	Bis Herkunft	4		<input checked="" type="checkbox"/>			
Bis PLZ	Von Adressgruppe	Von NACE-Code	Nur Aktionsnummer	5		<input checked="" type="checkbox"/>			
Nur Filiale	Bis Adressgruppe	Bis NACE-Code	Nur zug. Zu Sammelbesteller						

<b>Artikelselektion</b>		<b>Nur Artikelattribut</b>		<b>Nur TL</b>	
Von Artikelnummer	Von Warengruppe	Produktcode		Von Attributwert	
Bis Artikelnummer	Bis Warengruppe	Lieferant		Bis Attributwert	

<b>Periodenumsatz</b>	<b>Vergleichszeitraum</b>	<b>keine Umsätze</b>	<b>wetere Selektionen</b>	<b>Adressen mit Umsätzen in diesem Artikelbereich ausschließen</b>
Zeitraum	Zeitraum	Zeitraum	Periodeneinzelsummen bilden	Lieferant
Von Periode	Von Periode	Von Periode	Min. Abweichung in %	Von WGR
Nur wenn Umsatz vorhanden				Bis WGR

<b>Belegselektion</b>		<b>Belegselektion</b>		<b>Vergleichszeitraum</b>	
Angebote	Bestellungen	Von Belegdatum		Vergl.-zeitraum Von	
Aufträge	WE-Lieferscheine	Bis Belegdatum		Vergl.-zeitraum Bis	
WA-Lieferscheine	WE-Rechnungen	Von Liefertermin		Von Beleggruppe	
WA-Rechnungen	WE-Gutschriften	Bis Liefertermin		Min. Abweichung in %	
WA-Gutschriften	Interne Belege	Von Projekt		Mit Archivbelegen	
	Summe nur RG	Bis Projekt		0 : Nein	

**MS ERP Analyser - Auswahl Auswertungen**

Suche: *Hier Suchbegriff eingeben (STRG+S)*

Ken	Bezeichnung
001	Zentrale Adressauswertung
002	Zentrale Artikelauswertung
003	Zentrale Adress-/Artikelauswertung
004	Zentrale Positionsauswertung

Gruppierung nach: Branche

Suche: Hier Suchbegriff eingeben (STRG+S) Anzahl Datensätze: 27

Adressnum	Name	Ort	Umsatzwert	Rohertrag	VGL Umsatzwert	VGL Rohertrag	Vertreter	Verkäufer	Adressgruppe	Adressart
10433	Dieter Hofmann	Bayreuth	27328,78	26328,78					9 :	8 : AUT
10005	Regina Walchers	Platting	249,14	249,14	151,21	151,21	5003 : Klaus Kieber q			1 : AUT
69999	Referenz Bulk	Bad Hersfeld	234,90	234,90	3448,60	3448,60			91 : Sonstige	91 : Son
10001	Jim	Kulmbach	160,00	160,00			9 : Morck	201 : Karl Tremer Kar	1 : Privat einzeln	11 : Wol
10016	Beate Merk	Haunack			147,35	147,35	5003 : Klaus Kieber q		3 : Privat Wärmeat	3 : AUT
10420	Guido Krack				296,46	-29704,17	9 : Morck	201 : Karl Tremer Kar	1 : Privat einzeln	11 : Wol
10011	Klaus Berger	Bebra			4,00	4,00	3 : Morck Thomas			4 : Hau
10017	Heinz Abraham	Schiltz			142545,00	142545,00	6 : HEL24 Vetreter		91 : Sonstige	91 : Son
10003	Vorname, Nachname	testort			6052,51	2954,51	5003 : Klaus Kieber q			1 : AUT
10010	Max Mustermann	Neuenmarkt	860,23	860,23	7594,56	7594,56	8 : Gotthel Paul		2 : Privat Sammelb	2 : sss
10007	Rosemarie Michel-Wellr	Krüllwald			17,48	15,78	5003 : Klaus Kieber q			2 : sss
10002	Agathe Bauer	Hohenroda , Hess			163801,22	163801,22	5003 : Klaus Kieber q		1 : Privat einzeln	96 : Tes
10023	Finanzamt Bad Hersfeld	Bad Hersfeld	10130,40	10115,93			3 : Morck Thomas		21 : Behörde komm	21 : Beh
10362	Thomas	Kulmbach	11662,08	11488,21			100 : Gustav Meier	5 : Paul Gotthel	2 : Privat Sammelb	1 : AUT
10000	Name	abc			725,47	725,47	22 : Nachname Vorn	5 : Paul Gotthel	1 : Privat einzeln	1 : AUT
10430	Martin Dauscher	Bayreuth	21891259,52	21891259,52	8047509,28	7999205,51	11 : Dauscher Martn	100 : Gustav Meier	59 :	61 : Hoc
10037	Joachim Otto	Fulda	10039,98	3528,58	21798,90	21605,00	3 : Morck Thomas		10 : TEST	1 : AUT
10032	Autohaus Beyer	Melsungen			501,05	501,05	101 : Martin Dausche		51 : Kfz-Betrieb	51 : Kfz
10031	Schade u. Sohn	Bad Hersfeld			203,40	203,40	101 : Martin Dausche		51 : Kfz-Betrieb	51 : Kfz
10033	Autohaus Schüler Gmbh	Neuenmarkt			204,60	204,60	2 : AUTOMATISCH		51 : Kfz-Betrieb	51 : Kfz
10038	Autohaus Deisenroth &	Hünfeld	1920,00	-80,00	1100,00	1100,00	101 : Martin Dausche		51 : Kfz-Betrieb	51 : Kfz
10035	Jim Beame	Rhinow	1130,50	130,50			101 : Martin Dausche		51 : Kfz-Betrieb	51 : Kfz
10041	Wenzel Automobile	Burghaun	320,00	120,00			101 : Martin Dausche		1 : Privat einzeln	1 : AUT
10036	Autohaus Burkhardt Gr	Lauterbach , Hesser	250,00	239,27			101 : Martin Dausche		2 : Privat Sammelb	51 : Kfz
10040	Autohaus Diehl GmbH &	Burghaun			3081,20	3081,20	100 : Gustav Meier		2 : Privat Sammelb	51 : Kfz
10042	Hermann Kirchner Proje	Bad Hersfeld	4085,95	532,95			101 : Martin Dausche		61 : Hoch- und Tief	61 : Hoc
10055	Dieter Bausch	Burghaun	14443,65	14443,65			101 : Martin Dausche		71 : Landwirtschaft	71 : Lan

Summen

	Umsatzwert	Rohertrag
Selektionszeitraum ZR 1 - von 01 bis 12	21974075,13	21959611,66
Vergleichszeitraum ZR 2 - von 01 bis 12	8399182,29	8317584,29
Abweichung	13574892,84	13642027,37

Gruppierung

Suche: Hier Suchbegriff eingeben (STRG+S) Anzahl D

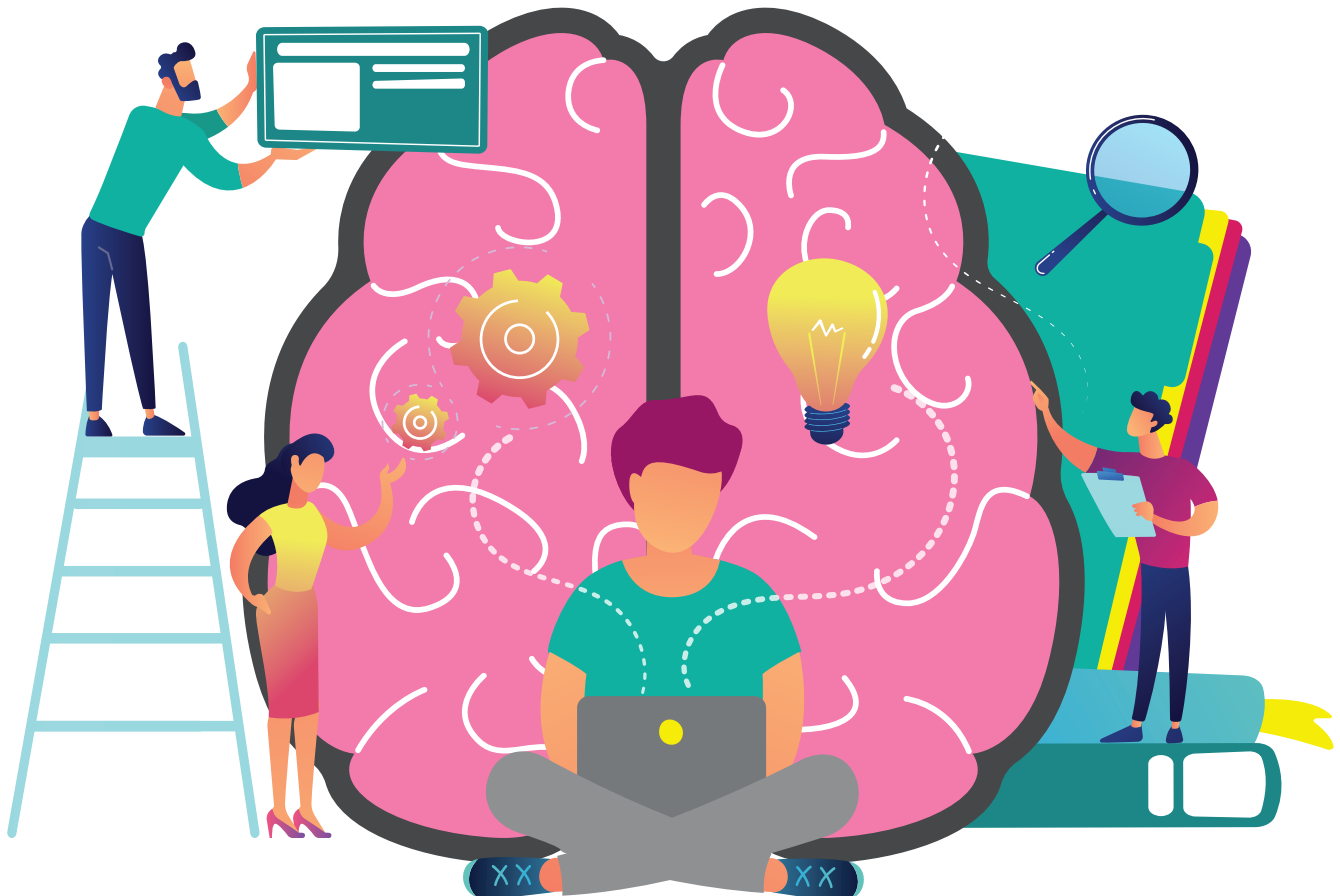
Bezeichnung	Bezeichnung 2	Umsatz Wert	Rohertrag	VGL Umsatz W	V
neue Branche		860,23	860,23	7612,04	
Demo				163801,22	
Finanzamt		10130,40	10115,93		
Handwerk		11662,08	11488,21	725,47	
Spedition		21891259,52	21891259,52	8047509,28	
Markenhändler		10039,98	3528,58	22707,95	
Kfz-Werkstatt frei		3620,50	409,77	4181,20	
Strassenbau		4085,95	532,95		
Landwirtschaft		14443,65	14443,65		

„Und jetzt nur jene Kunden, die HEL aber keinen Diesel kaufen“ – ok, jetzt wird’s aufwändiger, Liste 6. „Jetzt soll für diese Kunden automatisch eine Wiedervorlage für unseren Telefonverkauf angelegt werden“...

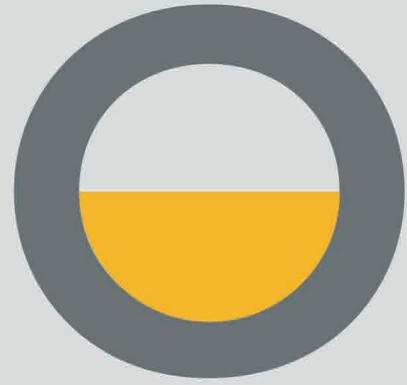
Für genau diese Einsatzfälle wurde der ERP Analyser geschaffen. Er ermöglicht es Ihnen, Verkaufsdaten ganz unterschiedlich selektiert, gruppiert und sortiert auszuwerten – ohne, dass der Bediener tieferegehende Kenntnisse über die Datenstruktur braucht (wie es bei einem typischen DataWarehouse klar der Fall wäre).

Damit er sich die Einstellung seines jeweils gewünschten Auswertungsszenarios nicht jedes Mal neu überlegen muss, kann er das Szenario speichern und auch anderen Bedienern zur Verfügung stellen.

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



# Zukunft entwickeln



## DISPO

Intelligente Lösungen für den Straßentransport



### Kartenbasierte Disposition

- grafische Tourenübersicht mit Karte und Symbolen
- Tourenoptimierung

### Detailgeschäft

- Vollautomatisierte Anbindung von BüroWARE Oil
- Automatische Übernahme der Lieferschein-/Rechnungsdaten

### Tankstellenversorgung

- Lieferungen zum bestmöglichen Zeitpunkt
- Anbindung von Tankstandsmess- und Kassensystemen

### Fahrzeuganbindung

- Messtechnikanbindung
- Rechnungsdruck
- aktuelle Positionen, Ziele, Verbrauch, Geschwindigkeit usw.

## MINOVA

Information Services GmbH  
Leightonstraße 2  
97074 Würzburg - Germany  
Phone +49 (931) 32235-0  
info@minova.de  
www.minova.de

Besuchen Sie uns:  
Halle 2 Stand H09



# MINOVA





THANK YOU

# KUNDEN- STIMMEN



„Mit MS Solution haben wir einen zuverlässigen und modernen Partner an unserer Seite, der unsere branchenspezifischen Anforderungen perfekt versteht. Dank ihrer innovativen Lösungen konnten wir unsere Branchenlösung BüroWARE Oil kontinuierlich optimieren und immer wieder neue Ideen erfolgreich und gemeinsam umsetzen.“

Torben Donig  
Donig Mineralöl-Vertriebs GmbH, Hofgeismar



„Als Kunde der ersten Stunden schätze ich die Kontinuität und Zuverlässigkeit von MS Solutions. Auch bei gesetzlichen Änderungen wie bspw. dem CO2 Ausweis wurde schnell reagiert.“

Stefan Schmitz  
Energieservice Schmitz, Kerpen

Auch im Einsatz bei:



# OPTITool

optimize your business

## Ihr Softwarespezialist für Tourenplanung und -optimierung

OT TMS



OPTEngine



AutoAviso



OPTI4Driver



OPTI4Cast OPTI4Freight



[www.optitool.de](http://www.optitool.de)

# Mit gutem Gefühl? Der Umgang mit Sicherheitsdatenblättern

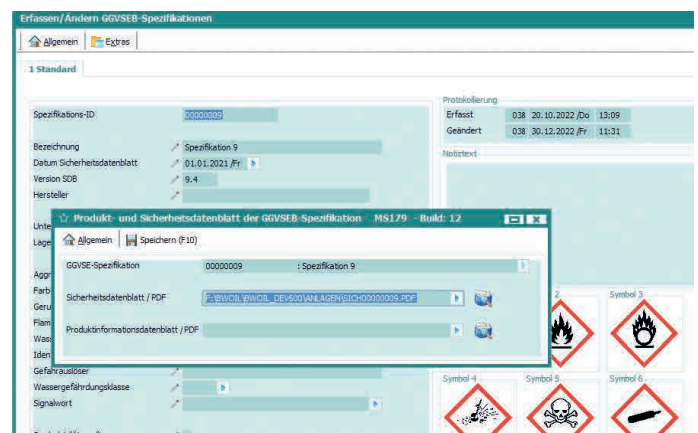
Wer mit Schmierstoffen handelt kennt die Anforderung: Das zum Produkt gehörende Sicherheitsdatenblatt muss dem Kunden spätestens bei Lieferung wirksam zugestellt werden. Wenn sich innerhalb der nächsten 12 Monate nach dem Kauf Änderungen am Datenblatt ergeben, ist der Kunde ebenso hierüber zu informieren. Um diese Punkte zu erfüllen, gibt es unterschiedliche Ansätze. Mindestens die Aktualisierung wird aber gerne vernachlässigt. Das vermeintlich unscheinbare „SDB Modul“ von ENERGYport ERP unterstützt.

Um das Ergebnis vorwegzunehmen: Das System schickt dem Kunden mit der Auftragsbestätigung E-Mail oder im Nachgang an den jeweiligen beim Kunden zuständigen Ansprechpartner die nötigen Sicherheitsdatenblätter. Wiederkehrende Datenblätter werden erst nach 12 Monaten oder nach Änderung wieder übergeben. Bestellt der Kunde also wiederkehrend dieselben Produkte, wird er nicht jedes Mal mit allen Datenblättern konfrontiert. Ändert sich ein Datenblatt innerhalb von 12 Monaten nach dem letzten Vorgang, wird dies im SDB-Versandmanagement aufgezeigt und kann automatisch nachversendet werden. Welchem Kunden wann welches Datenblatt gesendet wurde ist ausgehend vom jeweiligen Kunden per Klick einsehbar.

Am Anfang steht die Pflege bzw. Hinterlegung der Sicherheitsdatenblätter. Diese sind auf Ebene der GGVSE-Spezifikationen hinterleg- und die jeweilige Versionsnummer eintragbar. Genauso wie bei den Gefahrguteinstellungen, müssen die Datenblätter also nicht pro Gebindegröße, sondern nur pro Produkt gepflegt werden.



Der Auslöser für den Versand ist dann der Mailversand der Auftragsbestätigung, bei welchem also alle nötigen Datenblätter dem E-Mail mit angehängt werden. In den Adresstammdaten ist einsehbar, wer wann welches Datenblatt bekommen hat.



Im zentralen „SDB-Versandmanagement“ wird dem Bearbeiter aufgezeigt, welche Datenblätter noch nachversendet werden müssen, bspw. dann, wenn der Kunde einen zentralen Ansprechpartner für die Datenblätter hat.

☆ SDB Aussendungen MS1338 - Build: 25

Adressnummer

Spezifikationen

Suche: *Hier Suchbegriff eingeben (STRG+S)* Anzahl Datensätze

GGVSE-Spezifikation	letzter Bedarf	letzter Versand	SDB Version	SDB Datum
00000001	25.04.2024 /Do	23.06.2023 /Fr	0.824	20.01.2023 /Fr

Aussendungen

Suche: *Hier Suchbegriff eingeben (STRG+S)* Anzahl Datensätze

GGVSE-Spezifikation	Versanddatum	Versandzeit	SDB Version	SDB Datum
00000001	22.05.2023 /Mo	10:40:40	0.821	20.01.2023 /Fr
00000001	22.05.2023 /Mo	10:44:35	0.821	20.01.2023 /Fr
00000001	22.05.2023 /Mo	10:46:48	0.821	20.01.2023 /Fr
00000001	22.05.2023 /Mo	11:56:17	0.821	20.01.2023 /Fr
00000001	23.06.2023 /Fr	10:43:41	0.823	20.01.2023 /Fr

Der Bearbeiter kann sich hier aber auch alle zur Aktualisierung nötigen Kunden-/Datenblattkombinationen aufzeigen lassen und den Versand starten.

☆ SDB Versandmanagement

Verlassen/Beenden (ESC) | Selektion: Nachgelagerte zu versendende | Selektion: SDB Aktualisierungen | Markieren (+) | Entmarkieren (-) | SDB Revision (P9) | Versand (F11)

Versandmanagement

Suche: *Hier Suchbegriff eingeben (STRG+S)*

M	Adressnummer	GGVSE-Spezifikation	Letztes Bedarfs	Letztes Versand	SDB Version	SDB Datum	Mailadresse SDB Ansprechpartner
✓	10040 - Autohaush Diehl GmbH & Co / Burgheim	00000001	25.10.2023 Mo	25.10.2023 Mo	0.824	20.01.2023 /Fr	
✓	20015 - Herr Patrick Schiehofer H2N3 / Coburg	00000001	11.07.2024 Do	11.07.2024 Do	0.824	20.01.2023 /Fr	



# IMMER ALLE TANKSTELLEN DABEI.

## KOSTENLOS DOWNLOADEN



Laden im App Store
 JETZ! auf Google Play

## ÜBER 1.000 TANKSTELLEN und 90.000 LADEPUNKTE IN EINER APP.



Ein Netz, das verbindet!

# Der intelligente Buchungsassistent – sind Sie ein Assistenz Typ?



Wie ist Ihre Haltung zu Abstandsradar, Spurverlassenswarnung oder gar dem Autopiloten? Ja, man kann es als bevormundend wahrnehmen – Ja, auch Assistenten machen Fehler, die Sie korrigieren müssen, deshalb sind es ja nur Assistenten – Ja, sie können Ihnen aber auch Arbeit abnehmen und evtl. erkennen diese auch etwas, das sie selbst nicht erkannt haben. Der „intelligente Buchungsassistent“ der SoftENGINE unterstützt Sie beim Verbuchen von Bankkontoauszügen.

„Kontoauszüge abtippen“ – so wird die Buchung der Bankkonten in der Fibu gerne genannt und man könnte daraus ableiten, dass es sich wohl um eine eher stupide Tätigkeit handelt. Naja, so trivial ist es dann doch nicht: Buchen Sie mal eine Rücklastschrift oder eine Sammelzahlung eines Kunden mit Skontoabzügen.

Wissen Sie auf Anhieb, auf welches Konto die Pensionskasse oder die Arbeitgebererstattung der Krankenkassen gebucht wird? Und dann gibt es noch Kundenzahlungen, die als einzigen Verwendungszweck „Vielen Dank für die schnelle Lieferung“ angeben.

Aber der Reihe nach. In den „InBu“, so nennen wir ihn nun ab hier, laden Sie die Kontoauszüge direkt von Ihrer Bank oder einem zwischengeschalteten Onlinebankingtool oder per Download.

Die Angaben für Bankkonto (Sachkonto), Datum, Referenztext, Soll/Haben und Betrag sind dann auf jeden Fall schon mal automatisch gefüllt. Richtig, nun geht es noch darum festzulegen, auf welche Gegenkonten oder gar Kostenstellen gebucht wird, oder ob evtl. Offene Posten ausgebucht werden müssen. Hier kommt dann der Assistent zu Einsatz.

Nun kommt eine, nicht erschrecken, Ampel. Bei „grün“ wurden Personenkonto und Rechnung mit Betragsübereinstimmung erkannt. Bei „gelb“ wur-

Datum	Betrag	Kontoinhaber	Gruppe
01.08.2024	100,15	Riverty GmbH	
01.08.2024	30,00	congstar - eine Marke der Telekom Deutschland GmbH	
01.08.2024	23,01	WUKERTT.VERSICHERG.AG	
01.08.2024	5,99	00028 Eisenwaren	
01.08.2024	1.044,90	Kunden Bank AG	
01.08.2024	5.003,95	Kunden Bank AG	

Konto	Buchungstyp	Betrag	Beleg	Rest-OP
10009 : Frau Privat Kunde Brutto	1 : OP Ausgleich	208,98 €	20232021	€
10009 : Frau Privat Kunde Brutto	1 : OP Ausgleich	208,98 €	20232022	€
10009 : Frau Privat Kunde Brutto	1 : OP Ausgleich	208,98 €	20232023	€
10009 : Frau Privat Kunde Brutto	1 : OP Ausgleich	208,98 €	20232024	€
10009 : Frau Privat Kunde Brutto	1 : OP Ausgleich	208,98 €	20232025	€

de schon etwas erkannt, die Situation hat aber Unschärfen, bei „rot“ wurde nichts erkannt. Diese Buchungsvorschläge können dann überarbeitet werden. Bei einer Sachkontobuchung wird dieses also gewählt, bei einer Zahlung entsprechend die OP's, Skonto usw. zugeordnet.

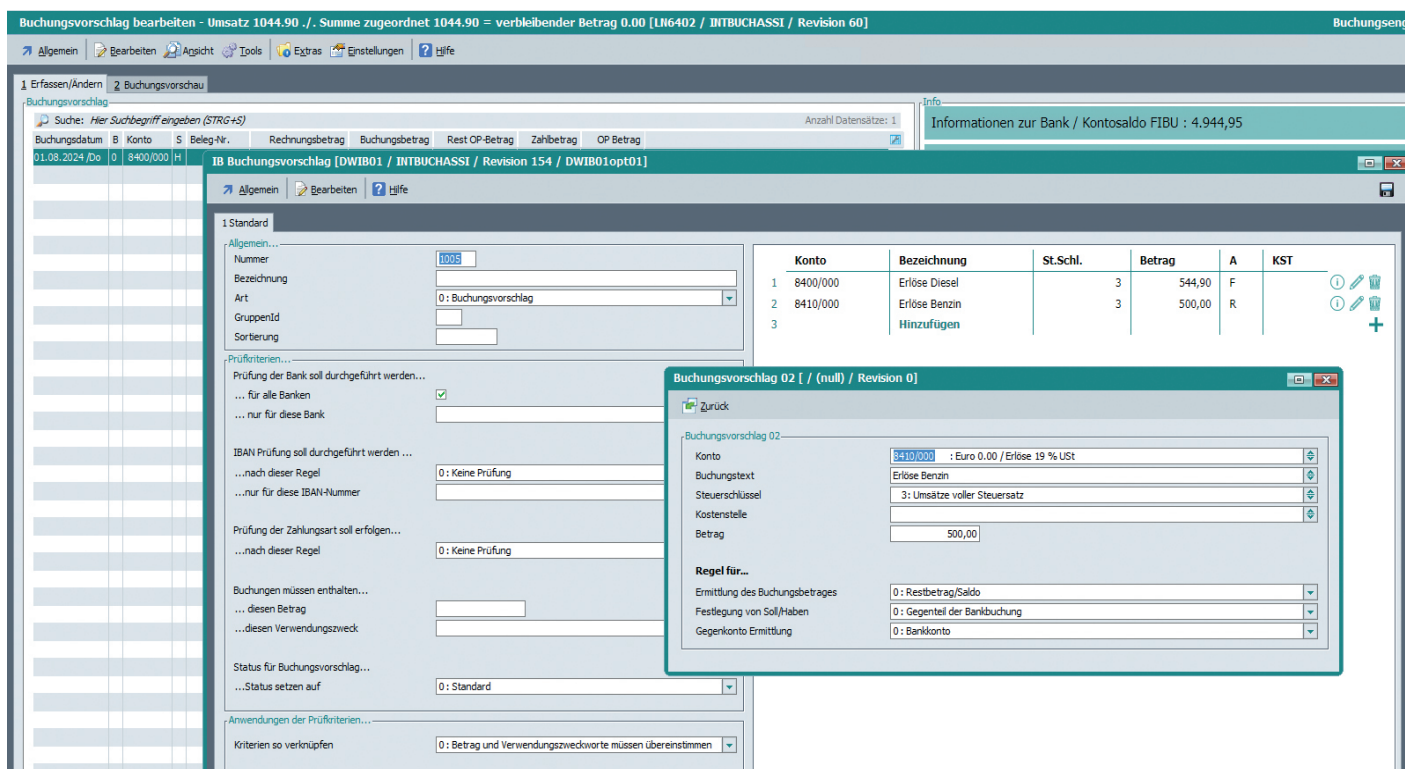
Für die Erkennung eines Personenkontos wird neben der Kunden-Nr. auch die Bankverbindung herangezogen, die ja in der Bankdatei enthalten ist. Diese muss

nicht zwingend im Personenkonto hinterlegt sein, so merkt sich der InBu die zuletzt durch Sie zugeordnete Kunden-Nr. und schlägt diese wieder vor.

Den InBu können Sie weiterhin trainieren, indem Sie die Buchungssituation per Klick „speichern“, wodurch er diese beim nächsten Mal evtl. wieder erkennt. Gerade bei Sachkontenbuchungen kann dies sinnvoll sein.

Wenn Sie Ihren Assistenten schon eine Zeit lang bei der Arbeit beobachtet haben und etwas mehr vertrauen, können Sie ihm übrigens erlauben „grüne“ Zahlungen ganz automatisch zu verbuchen.

Die meisten Anwender nutzen den InBu gerne. Wie so häufig ist es eine Frage der allgemeinen Haltung den Assistenten gegenüber, wo wir wieder in der Einleitung sind: „Der InBu hat gestern nur 6 von 11 Buchungen erkannt!“ ./ „Ist doch super gelaufen! Du musstest 6 Buchungen weniger erfassen und bei den anderen 5 wurde zumindest Datum und Betrag vorausgefüllt“. „Warum erkennt er nicht, wenn ein debitorischer Kreditor mit einer Zahlung beide Konten gegenseitig ausgleicht?“ ./ „Grrr – Weil er nur ein Assistent ist und nicht der Meister. Genaugenommen ist er auf diese Situation einfach nicht programmiert.“



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

## ! Noch ein Tipp

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

# Der Fachmarkt im Internet – Der Weg zum professionellen Webshop

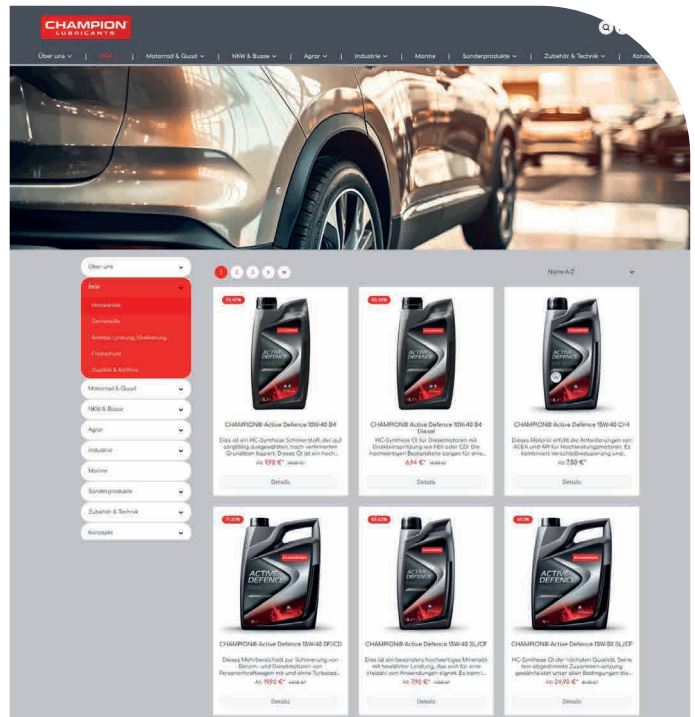
Im Interview mit Tim Ruppel von der Donig Mineralöl-Vertriebs GmbH



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

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

**MS Solutions:** „Wir freuen uns heute Tim Ruppel von der Donig Mineralöl-Vertriebs GmbH aus Hofgeismar begrüßen zu dürfen. Das Unternehmen hat bereits vor über 10 Jahren erfolgreich den Schritt in den Online-Handel gewagt. Der Online-Shop [www.donig24.de](http://www.donig24.de) ging damals an den Start und 2021 folgte die Produktplattform [www.champion-oel.de](http://www.champion-oel.de). 2024 wurde der Donig24-Shop einem Relaunch unterzogen und



[www.donig24.de](http://www.donig24.de)  
[www.champion-oel.de](http://www.champion-oel.de)

die Plattform Champion-Oel zu einem neuen E-Commerce-Shop ausgebaut. In Zukunft plant das Unternehmen weitere spezialisierte Webshops. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, um mit uns über Ihre Erfahrungen zu sprechen.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**MS Solutions:** „Lohnt sich der Aufwand überhaupt?“

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

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

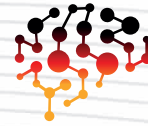
#### **Einsatzumfang von ENERGYport bei der Fa. Donig:**

BüroWARE Oil Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung/  
Kostenrechnung, CRM, man. Touren disposition,  
mobile Datenerfassung im Lager, Kasse, Tank-  
stationsabrechnung (Anbindung Hectronic),  
Archivierung/DMS (inoxision ARCHIVE), PDFMAILER.

# INOXISION<sup>®</sup>

## ENTERPRISESUITE

Archivieren,  
integrieren und  
Prozesse optimieren



ENTWICKLUNG  
UND SUPPORT  
IN DEUTSCHLAND

Revisionsicher archivieren und Versionieren

Dokumentenworkflows

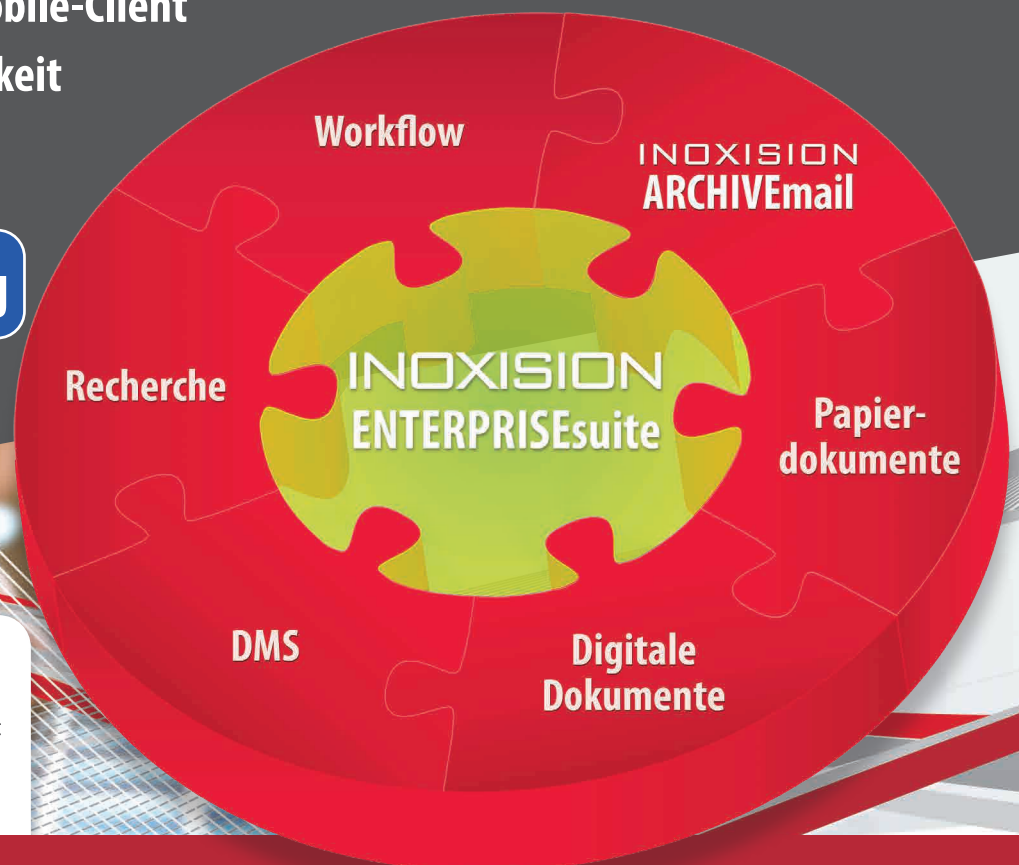
KI-Technologie in der Dokumentenerkennung und -verarbeitung

Elektronische Signatur

Windows-, Web- und Mobile-Client

Hohe Integrationsfähigkeit

eRechnung



**INOXISION<sup>®</sup>**

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

[WWW.INOXISION.DE](http://WWW.INOXISION.DE)