

Kunde:	Tormax Schweiz AG
Ort:	Schweiz, Bülach bei Zürich
Anwender:	Geschäftsleitung und Vertriebsleiter
Entwicklung:	4 Monate (Analyse bis Echtbetrieb)
Aufgabenstellung:	Entwicklung eines Vertriebsinformations- und Management Information Systems für das bestehende ERP-System (Microsoft Navision)

TORMAX gehört heute zu den führenden europäischen Herstellern automatischer Türsysteme und realisiert auf der ganzen Welt zusammen mit bewährten Partnern Lösungen für automatische Türen. Das Herzstück jeder Lösung bildet der Türantrieb, den TORMAX selbst designt, entwickelt und in der Schweiz und Deutschland produziert. Automatische Türen von TORMAX trifft man in Bürogebäuden ebenso an wie in Einkaufszentren, in Hotels und Restaurants, in Ladengeschäften, auf Flughäfen und Bahnhöfen, auf Schiffen, in Wohnhäusern – kurz, in Hunderttausenden von Gebäuden auf der ganzen Welt.

Projektumfang:

- Abruf gewünschter Informationen frei wählbar bezogen auf das aktuelle Wirtschaftsjahr oder das laufende Kalenderjahr
- Präsentation der Informationen für das Berichtsjahr und einem frei wählbaren Vergleichsjahr in Form einer Liste und einer Balkengrafik mit Trendlinien
- Zeitbezogene Vergleiche frei wählbar in den Perioden Jahr, Monat, Quartal oder Woche
- Benutzerdialoge in Deutsch und Englisch, im Betrieb umschaltbar
- Administratormodul zur Verwaltung der Benutzer, -gruppen, Programmmodule, Mandanten, Währungen, Wechselkurse, Geschäftsjahre und Berechtigungen
- Dargestellte Kennzahlen in folgenden Bereichen:
 - Vertrieb:
 - Budget Vergleich: Darstellung der monatlichen Umsatzerreichung pro Verkäufer
 - Offerte pro Periode: Die pro Periode erstellten Offerte pro Verkäufer, Auftragsart, Produktcode
 - Umsatzentwicklung: pro Periode, Verkäufer, Kunde Auftragsart, Produktcode
 - Auftragsbestand: pro Verkäufer, Kunde, Auftragsart, Produktcode und gesamt
 - Auftragseingang: pro Periode, Verkäufer, Kunde, Auftragsart, Produktcode
 - Einkauf:
 - Entwicklung des Einkaufsvolumens pro Periode, Einkäufer, Lieferant, Auftragsart, Produktcode
 - Bestellbestand: erteiltes Volumen pro Einkäufer, Auftragsart, Produktcode und gesamt
 - Bestellausgang: pro Periode, Einkäufer, Lieferant, Auftragsart, Produktcode
 - Debitoren:
 - Offene Posten per Stichtag mit Eingrenzung nach Periode, Verkäufer und Art der Fälligkeit
 - Entwicklung der offenen Posten per Stichtag bis zum aktuellen Datum mit der Unterauswahl nach Periode, Verkäufer und Art der Fälligkeit
 - Kreditoren:
 - Offene Posten per Stichtag mit Eingrenzung nach Periode, Einkäufer und Art der Fälligkeit
 - Entwicklung der offenen Posten per Stichtag bis zum aktuellen Datum mit der Unterauswahl nach Periode, Einkäufer und Art der Fälligkeit
 - Liquidität:
 - Entwicklung der Liquidität mit der Unterauswahl nach Periode, Kennzahl (Alle/Bank,Post,Kasse/ Liquiditätskennzahlen 1/LK22/LK23)
 - Lagerwert:
 - Entwicklung des Lagerwertes pro Periode mit Eingrenzung nach Bewegungsart, Auftragsart, Produktkategorie, ABC-Code (Alle/A/B/C/Z) und/oder Lagerort