



# SOFTM·altum

SoftM Altum – Produkt

**SoftM Altum** ist ein innovatives ERP-System für kleine und mittelständische Unternehmen, welches auf die Geschäftsprozesse von Einzel- und Großhandel sowie von Handelsketten spezialisiert ist. Aufgabe von SoftM Altum ist es, die Unternehmensverwaltung zu unterstützen, den Einsatz von Ressourcen zu optimieren und die klare Strukturierung interner Geschäftsprozesse sicherzustellen.

SoftM Altum – Produkt .....	1
ZIELGRUPPE .....	2
SYSTEMÜBERSICHT .....	2
Stammdaten, Konfiguration, Sicherheit .....	2
Einkauf, Verkauf, Lager, Logistik .....	3
Finanzen und Buchhaltung .....	4
Business Intelligence und Reporting .....	4
Webbasiertes Customer Relationship Management.....	5
Geschäftsprozesse über Workflow abbilden .....	6
Einzelhandel, Touchscreen-GUI.....	6
Webshop, B2C, B2B.....	7
Altum Mobile.....	8
TECHNOLOGIEN .....	9
BENUTZERSCHNITTSTELLE.....	9
API.....	9
SALES CHANNELS.....	9
WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN .....	10

## ZIELGRUPPE

Die Zielgruppe für SoftM Altum sind KMUs, insbesondere Einzelunternehmer (bis 5 Mitarbeiter) und Kleinunternehmen (5 – 50 Mitarbeiter).

In Bezug auf Branchen liegt der Fokus auf Handelsunternehmen, Einzelhandel (v.a. Non-Food) sowie Masseneinzelhandel (Non-Food).

## SYSTEMÜBERSICHT

### Stammdaten, Konfiguration, Sicherheit

SoftM Altum bietet die Möglichkeit Stammdaten (Kunden- und Artikelstamm) einfach zu verwalten. Zahlreiche Konfigurationen erleichtern das Anpassen des Systems an die Anforderungen im Unternehmen. Das betrifft u.a. Konfigurationen der Handels-, Finanz- und Buchhaltungsmodule in Bezug auf Währungen, Maßeinheiten, Dokumente, uvm.

Bezüglich der Sicherheit und damit auch der Rechteverwaltung kann in SoftM Altum der Zugriff auf sensible Daten festgelegt werden. Man kann definieren, welcher Benutzer ein Objekt sehen darf und inwiefern er es modifiziert kann.



Abbildung 1: Übersicht zum Hauptmenu in SoftM Altum

## Einkauf, Verkauf, Lager, Logistik

Allgemein  Kunden  Währungen  Rabatte  Verbundene Dokumente  Attribute  Analytische Beschreibung  Rechte

Nummer:  /  / 
 Dokumentstatus:

Kunde: 
 USt.-Richtung:

Empfänger: 
 USt.-Aggregation:

Beschreibung: 
 USt.-Register:

Ausstellungsdatum: 
 Verkaufsdatum:

Verbliebenes Kreditlimit:

Kopfzeile der Spalte hierher ziehen, um nach dieser Spalte zu gruppieren.

Lfd. Nr.	Code	Menge	ME	Rabatt	Ausgangspreis	Endpreis	Wert	USt.-Satz
1	SCALEO	2.0000	Stk.	0.00 %	818.85	818.85	1,637.70	19.00 %

Währungen

Kurstyp:  Datumstyp:  Datum:

=

Wert	Währung	Zahlungsform	Geplanter Termin	Satz	NETTO	USt.	BRUTTO
1,948.86	EUR	Bargeld	2/3/2009	19.00 %	1637.70	311.16	1948.86
<b>Gesamt:</b>					1637.70	311.16	1948.86

Abbildung 2: Verkaufsrechnung in SoftM Altum

Die Nachfrage nach den Produkten, die ein Unternehmen anbietet, hängt stark von der Preispolitik des Unternehmens ab. Die Tatsache, dass es das vom Unternehmen verwendete Rabattsystem erlaubt, die Kundenzufriedenheit und -loyalität zu steigern, was sich wiederum direkt in einer Steigerung des Unternehmensgewinns niederschlägt, bleibt nicht unbeachtet. SoftM Altum ermöglicht die einfache und flexible Gestaltung von Preislisten, Rabatten und Verkaufskampagnen, sowohl für die ganze Produktpalette oder Teile davon, als auch für alle oder für ausgewählte Geschäftspartner oder Gruppen von Geschäftspartnern.

Der Bereich zur Führung der Lagerwirtschaft ermöglicht die Verwaltung der Waren im Lager. Zu den Grundfunktionalitäten gehören u.a. die Verwaltung von Lagerdokumenten und internen Lagerbewegungen. Es können mehrere Lager geführt werden. Mithilfe von Workflow ist es möglich verschiedenste Lagerprozesse abbilden und zu automatisieren.

Die Optimierung der Logistikprozesse eines Unternehmens erfordert das Treffen von wohlüberlegten, auf verlässlichen Daten basierenden Entscheidungen. Die Möglichkeit den gesamten Logistikprozess – vom Moment der Verkaufsbestellung, über die Einkaufsbestellung und den Lagereingang der Ware, bis hin zur Warenausgabe, Rechnungslegung und der Registrierung von Zahlungen- zu verfolgen, macht es einfach, Flaschenhalse im Logistiksystem der Firma zu identifizieren und gleichzeitig Kosten zu reduzieren und den Service am Endkunden zu verbessern.

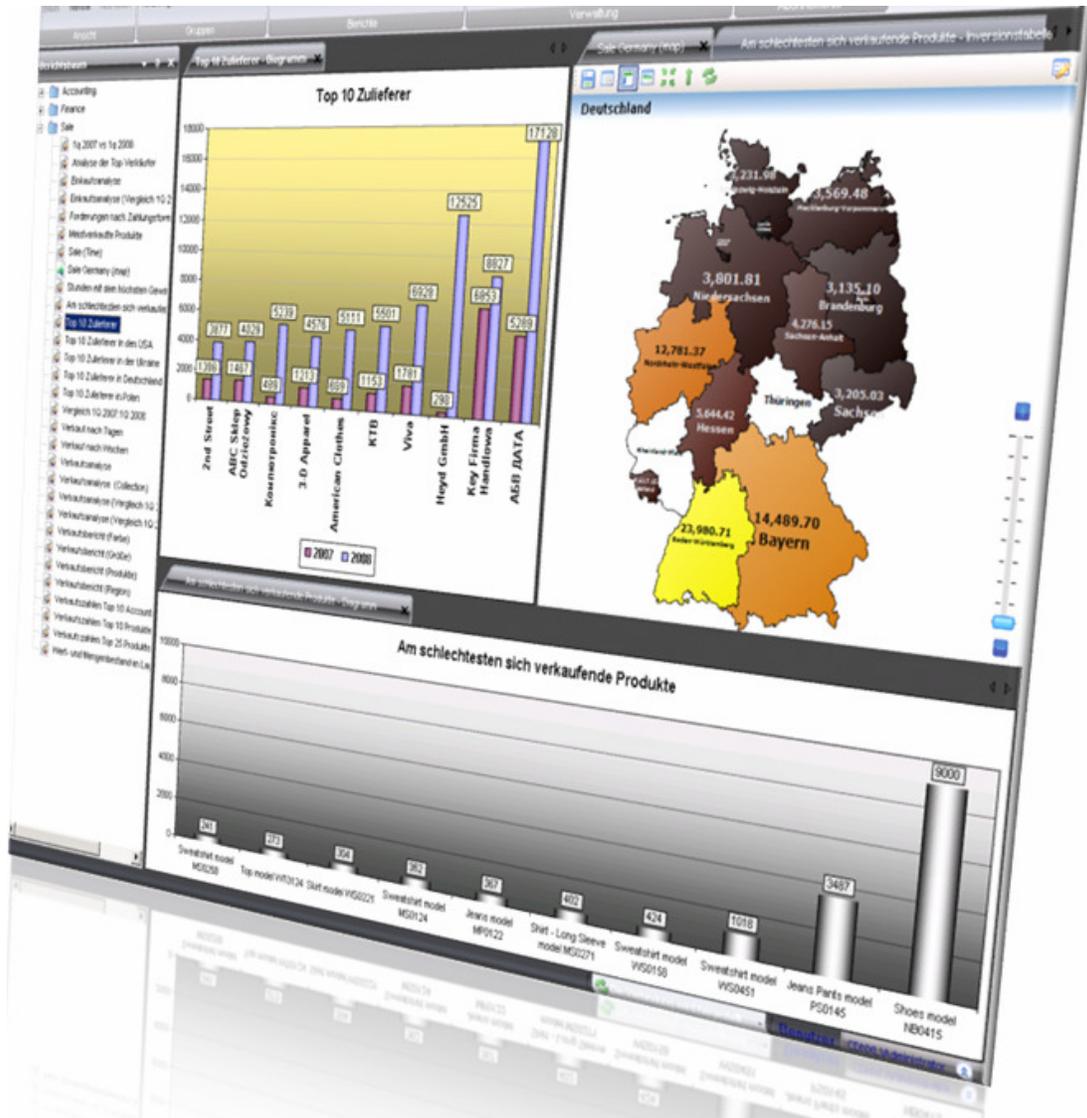
## **Finanzen und Buchhaltung**

Die tägliche Aufzeichnung von Geschäftsvorgängen ist eine mühsame, zeitaufwändige und monotone Aufgabe. Wir haben das System mit Buchungsschlüsseln ausgestattet, welche die Vorgänge auf Basis von Quelldokumenten automatisch auf den Konten registrieren. Die Anwendung dieses Mechanismus verbessert den Prozess der Dokumentenverbuchung und sorgt dafür, dass die Arbeit in der Buchhaltung weitgehend automatisiert wird.

Das Buchhaltungsmodul in SoftM Altum ermöglicht die Generierung einer breiten Auswahl an Finanzberichten: Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen sowie Finanzergebnisse. Dank der Möglichkeit zur Finanzkontrolle ist es möglich, Analysen über die Zweckmäßigkeit finanzieller Verpflichtungen und getätigter Ausgaben zu erstellen, die finanzielle Lage des Unternehmens zu bewerten und auf die folgenden grundlegenden Fragen zu antworten: „Wie hoch ist der Gewinn nach Steuern, den das Unternehmen erzielen kann?“ und „Sind die Tätigkeiten des Unternehmens rentabel?“

## **Business Intelligence und Reporting**

Natürlich wollen wir, dass die von uns und unseren Mitarbeitern unternommenen Anstrengungen in die richtige Richtung gehen und wir die sich ergebenden Chancen möglichst optimal nutzen. Daher ist der schnelle und einfache Zugriff auf Informationen, die uns bei der Entscheidungsfindung helfen, auf allen Organisationsebenen – strategischen, taktischen sowie operativen - von großer Bedeutung. Dank des Business Intelligence -Tools in SoftM Altum bedarf es keiner speziellen technischen Kenntnisse um innerhalb von einigen Sekunden Berichte zu erstellen (siehe Abbildung 3). Business Scorecards helfen dabei, die Ziele eines Unternehmens und damit auch für jeden Mitarbeiter festzulegen und deren Erfüllung jederzeit zu kontrollieren.



**Abbildung 3:** SoftM Altum bietet die Möglichkeit, verschiedenste Auswertungen zu erstellen, beispielsweise zu aktuellen oder historischen Verkaufszahlen bzgl. Artikelgruppen, Kundengruppen und Regionen.

### Webbasiertes Customer Relationship Management

Die volle Zufriedenheit des Kunden ist eines der wichtigsten Ziele eines jeden Unternehmens. Daher sind die richtige Ausführung aller Aktionen im Vorverkaufsprozess sowie der laufenden Zusammenarbeit mit dem Kunden von großer Bedeutung. Dank des via Internetbrowser zugänglichen CRM Moduls, ist das Verkaufspersonal immer bestens über die bereits getätigten Kontakte mit dem Kunden, dessen Bedürfnisse und die weiteren Schritte im Loyalitätsaufbauprozess informiert. Die Möglichkeit, Verkaufskampagnen durchzuführen – von der Zielgruppenfestlegung über die Definition und Durchführung entsprechender Aktionen bis hin zur Analyse des Verkaufstrichters – sorgt für effektives Handeln Ihres Verkaufspersonals. Weiterhin lassen sich u.a. auch Termine, Aufgaben (siehe Abbildung 4) und Opportunities verwalten. Eine

Synchronisierung mit MS Outlook ermöglicht es, Termine, Aufgaben und Kontakte auch in der beliebten Office-Anwendung zur Verfügung zu haben.

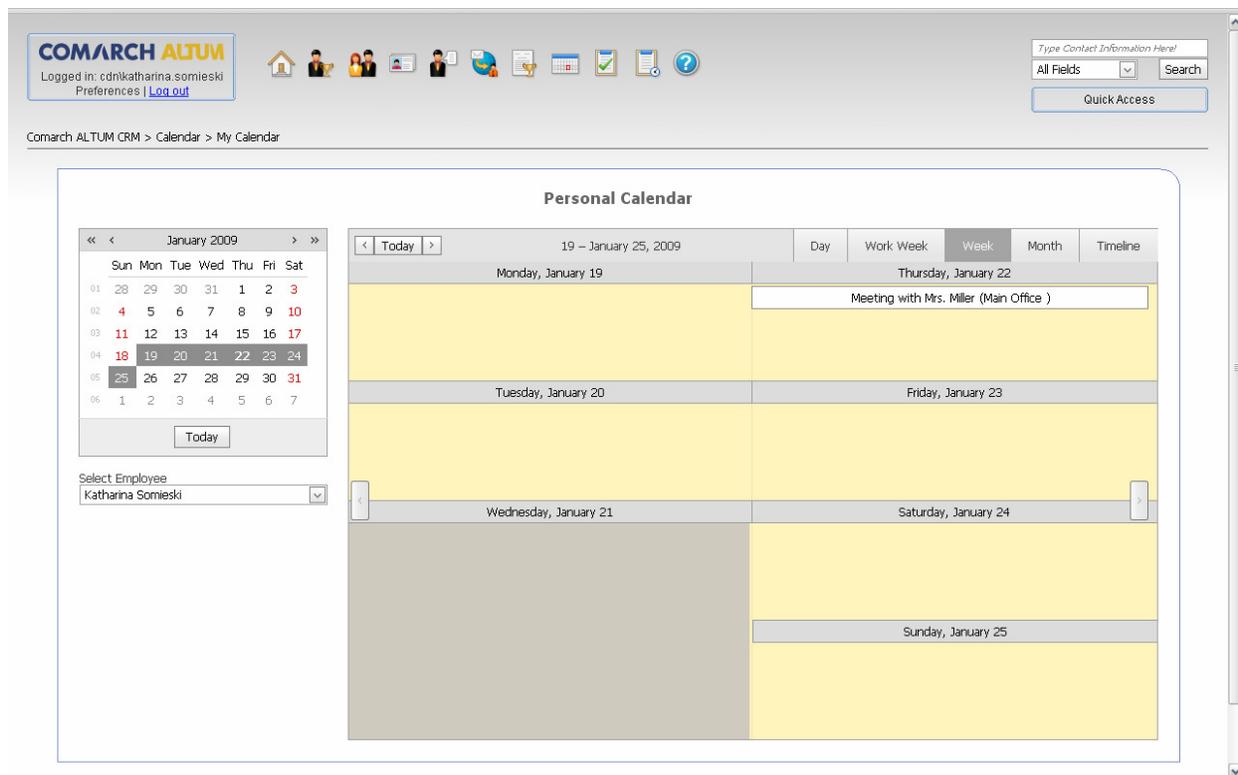


Abbildung 4: Kalender im SoftM Altum CRM.

### Geschäftsprozesse über Workflow abbilden

Der Einsatz von integriertem Prozessen SoftM Altum ändert die bisherige Arbeitsweise der Systembenutzer. Die von einem Benutzer initiierten Aktionen rufen die Reaktionen anderer, am Businessprozess beteiligten Benutzern hervor. Falls die gewünschte Reaktion ausbleibt, kann ein Erinnerungsmechanismus gestartet werden, welcher die entsprechenden Personen kontaktiert. Unter anderem kann man in dem automatisierten Dokumentenfluss auch E-Mails mit vordefinierten Inhalten hinzufügen, wie z.B. automatische Angebotsanfragen bei Zulieferern. Der Geschäftsprozess wird im System grafisch modelliert, was eine einfache Modifikation der vordefinierten Abläufe und somit die Anpassung der Geschäftslogik an die Unternehmensrealität ermöglicht. Die offene Architektur von Workflow ermöglicht eine Integration von SoftM Altum mit anderen, im Unternehmen vorhandenen Applikationen.

### Einzelhandel, Touchscreen-GUI

Der Verkauf im Einzelhandel folgt seinen eigenen Regeln. Im Zentrum des Interesses steht, dass der mit seinem Einkauf zufriedener Kunde wieder und wieder in die Verkaufsräume zurückkehrt. Außerdem ist es von Bedeutung, die Bedienung des Kunden weitestgehend zu automatisieren und zu vereinfachen. Dieser Anforderung wird durch eine, speziell für den Einzelhandel entwickelte, Benutzeroberfläche die mit Touchscreens zusammenarbeitet erfüllt. Große

Schaltflächen, ein hohes Maß an Ergonomie und die Möglichkeit die Benutzeroberfläche weiter an die Bedürfnisse des Ladens anzupassen – all das garantiert die Benutzerfreundlichkeit des Systems (siehe Abbildung 5).



**Abbildung 5:** POS mit für Touch-Screen angepasster Benutzeroberfläche.

### **Webshop, B2C, B2B**

Mit Hilfe des Moduls „e-Bestellungen“ lässt sich ein Verkaufnetzwerk fernsteuern. Jeder vom Systemadministrator berechnete Kunde hat die Möglichkeit, den Status seiner Zahlungen, die Höhe seines Kreditlimits sowie die Warenverfügbarkeit laufend zu überprüfen. Des Weiteren kann er neue Kundenaufträge im System hinterlegen und ihren Ausführungsstatus verfolgen. Zusätzlich wird dem Kunden Zugang zu Handelsdokumenten gewährt.

Der e-Shop unterstützt den Verkauf an private Kunden. Durch Integrationsmöglichkeiten mit SoftM Altum lässt sich das Produktangebot im e-Shop präsentieren. Über den e-Shop erteilte Kundenaufträge werden automatisch ins ERP-System übernommen. Das Layout des e-Shops kann über die intuitive Administrationskonsole selbständig angepasst werden. Darüber hinaus arbeitet der e-Shop mit bekannten Suchmaschinen, Aktionshäusern und Online-Shops zusammen.

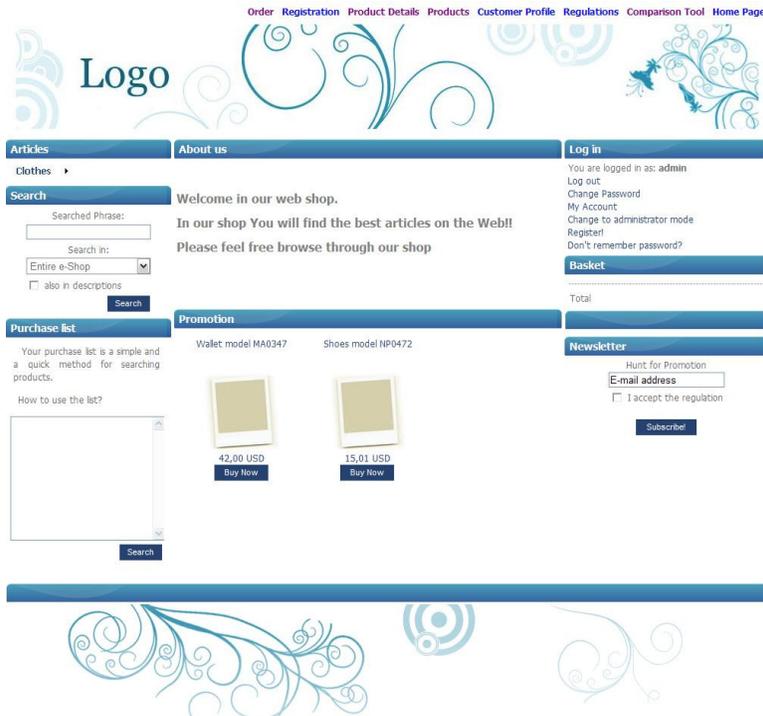


Abbildung 6: Altum Webshop.

## Altum Mobile

Altum Mobile ist Teil von SoftM Altum (siehe Abbildung 7). Das Hauptziel dieser Anwendung ist es, wichtige Geschäftsinformationen von überall zugänglich zu machen und dadurch die alltägliche Arbeit zu vereinfachen. Die Module Lager und Verkauf sind mobil verfügbar.



Abbildung 7: Altum Mobile für Verkauf, Lager und BI.

Das Lagermodul ist verantwortlich für die Verwaltung der Waren im Lager: Warenein- und –ausgang, Inventur und Warenbewegung zwischen Lagern. Das Verkaufsmodul wird von Verkäufern und Außendienstmitarbeitern, die Kundenkontakt pflegen, verwendet. Es ermöglicht, Dokumente wie Einkaufs-/Verkaufsbestellungen, Rechnungen und Korrekturen anzulegen.

Zusätzlich werden Berichte und Auswertungen wie sie auch im Rahmen von Business Intelligence in SoftM Altum verfügbar sind, auf mobilen Endgeräten dargestellt.

## **TECHNOLOGIEN**

SoftM Altum wurde auf Basis des Microsoft .NET Frameworks 3.0 / 3.5 entwickelt und verwendet MS SQL Server 2005 / 2008.

## **BENUTZERSCHNITTSTELLE**

Die Benutzeroberfläche von SoftM Altum ist darauf ausgerichtet, systemweite Intuitivität und Ergonomie zu garantieren. Das anmutige, den neuesten Markttrends entsprechende Design des Systems, verringert

die psychische Barriere gegenüber der Arbeit mit neuer Software, wodurch es für Unternehmen einfacher wird, dieses neue, enorm wichtige Arbeitsmittel einzuführen. Durch die Verwendung der neuesten Ribbon-Technologien (siehe Abbildung 1) sieht die Benutzeroberfläche nicht nur gut aus, sondern ist auch intuitiv und flexibel. Mithilfe des im System verfügbaren Profileditors kann das Menü so verändert werden, dass für einzelne Benutzer oder Benutzergruppen nur jene Schaltflächen angezeigt werden, die sie auch tatsächlich bei ihrer täglichen Arbeit verwenden. Dadurch wird das Interface noch durchschaubarer und intuitiver. Die in SoftM Altum verwendete Technologie ermöglicht es ebenfalls, das Aussehen der im System verfügbaren Formulare auf beinahe jede erdenkliche Weise zu verändern. Eine weitere Innovation ist die flexible Verteilung geöffneter Fenster und Formulare auf dem Bildschirm durch den Benutzer. Dank dieser Vielfalt an Möglichkeiten ist gewährleistet, dass das Interface von SoftM Altum in breitem Umfang an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst werden kann.

## **API**

Das sich ständig ändernde Umfeld erzwingt eine ununterbrochene Adaptation an die Marktbedingungen. Unternehmen, die sich gut entwickeln, wachsen schnell. Dieses Wachstum steigert die Anzahl und somit auch die Komplexität der internen Geschäftsprozesse. Dank der erweiterten API-Programmierschnittstelle ist es möglich, das System an die durch das dynamische Wachstum entstandenen Anforderungen des Unternehmens anzupassen.

## **SALES CHANNELS**

SoftM Altum wird als „Out-of-the-Box“-Lösung via Internet auf [www.softm-altum.de](http://www.softm-altum.de) vertrieben. Es besteht sowohl die Möglichkeit, sich eine 60-Tage-Demo-Version herunterzuladen und auf dem eigenen Rechner zu installieren, als auch SoftM Altum über eine Online-Demo zu testen.

SoftM Altum kann auch direkt über den Webshop gekauft werden. Der gesamte Kaufvorgang kann online abgewickelt werden. Hilfe bei der Installation ebenso wie Tutorials und eLearning-Kurse erhält man auch auf der offiziellen Webseite.

## WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

Auf [www.softm-altum.de](http://www.softm-altum.de) können Sie weitere Informationen erhalten:

- Produktbeschreibung: <http://comarch-altum.de/content/view/26/2102>
- Zugang zur Online-Demo: [http://comarch-altum.de/component/option,com\\_facileforms/Itemid,2104](http://comarch-altum.de/component/option,com_facileforms/Itemid,2104)
- Webshop mit Download einer Demoversion: <http://www.comarch-altum.de/shop/>
- FAQ: [http://comarch-altum.de/component/option,com\\_b2/b2module,faq\\_en/Itemid,93/](http://comarch-altum.de/component/option,com_b2/b2module,faq_en/Itemid,93/)
- Tutorials: [http://comarch-altum.de/component/option,com\\_b2/b2module,tutorials\\_en/Itemid,93/](http://comarch-altum.de/component/option,com_b2/b2module,tutorials_en/Itemid,93/)
- eLearning: <http://comarch-altum.de/content/view/41/2132/>



Comarch Software AG mit Sitz in Dresden, Chemnitzer Str. 50, ist beim Registergericht in Dresden unter HRB 23838 eingetragen. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt EUR 58.380,00 und wurde vollständig eingezahlt. Steueridentifikationsnummer DE 206 522 075.

Copyright © Comarch 2009. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Kein Teil dieses Dokuments darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Comarch in irgendeiner Form (elektronisch bzw. mechanisch) vervielfältigt und veröffentlicht werden. Kopieren, Aufnahme in Datenträger (Band bzw. andere Systeme) sowie Übersetzungen in andere Sprachen sind ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Comarch untersagt. Comarch wird sich bemühen, alle Informationen wahrheitsgemäß, fehlerfrei und mängelfrei wiederzugeben. Comarch behält sich das Recht vor, dieses Dokument zu überarbeiten und Änderungen vorzunehmen ohne dies vorher mitzuteilen. Aufgrund von Änderungen an beschriebenen Produkten / Programmen können einzelne Abschnitte des Dokuments mit den vorherigen Softwareversionen nicht mehr kompatibel sein. Markenzeichen von Comarch sind Eigentum des Unternehmens Comarch und dürfen ohne Genehmigung nicht verwendet werden. Andere Markenzeichen sind Eigentum des jeweiligen Unternehmens.