



Prodin-P3 Suite

De toonaangevende
ERP-oplossing voor het MKB



Groothandel & retail

Service & onderhoud

Productie & assemblage



Prodin
Business Solutions

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1	Prodin-P3 Suite in drie minuten	3
1.1	Introductie	3
1.2	Doelgroepen	4
1.3	Opbouw van de Prodin-P3 Suite	5
1.4	Benaderen van de Business Core	6
1.4.1	Business client	7
1.4.2	Business workplace	7
1.4.3	Mobile workplace	7
1.4.4	Business Intelligence	8
1.4.5	Business connector	8
1.4.6	Business portal	8
Hoofdstuk 2	Branche oplossing Basis & Handel	9
2.1	Relatiebeheer (CRM)	9
2.2	Zoekfunctie	10
2.3	Eigen kenmerken	11
2.4	Office koppeling	11
2.5	Digitale dossiers	12
2.6	Bedrijfsagenda	12
2.7	Taken en workflow	13
2.8	Offertebeheer	15
2.9	Verkoop en distributie	16
2.10	Telefonische verkoop	16
2.11	Inkoop en voorraad	17
2.12	Financiële administratie	18
Hoofdstuk 3	Branche oplossing Service en onderhoud	19
3.1	Serviceobjecten	20
3.2	Servicecontracten	20
3.3	Servicemeldingen - diagnose	21
3.4	RMA-afhandeling (reparatie)	22
3.5	Verkooporders met dienstverlening	22
3.6	Monteursplanning	23
3.7	Mobile Field Service	24
3.7.1	Externe afhandeling	24
3.7.2	Interne afhandeling	25
Hoofdstuk 4	Branche oplossing Productie en assemblage	26
4.1	Engineering en calculatie	26
4.2	Configurator	27
4.3	Productie KOG / op Voorraad / Hoofdproductieplan	28
4.4	Materiaal- en capaciteitsplanning	28
4.5	Werkvoorbereiding	29
4.6	Onderhandenwerk en nacalculatie	30
Hoofdstuk 5	Projecten	31

Hoofdstuk 6	Multi-site en multi-company	33
Hoofdstuk 7	Communicatie en rapportage	35
	7.1 Communicatieplatform	35
	7.2 Rapportageplatform	36
Hoofdstuk 8	Additionele functionaliteiten	37
	8.1 Kwaliteitscontrole	37
	8.2 Leverancierscatalogus	38
	8.3 Mobile warehouse	38
	8.4 Balie-afhandeling met kassa	39
	8.5 Verhuur	39
	8.6 Directe tijdregistratie (DTR)	40
	8.7 Prodin CAD koppeling	40
Hoofdstuk 9	Prodin implementatieaanpak	41
	9.1 Projectbemanning	42
	9.2 Definitie	42
	9.3 Inrichting	42
	9.4 Training gebruikers	43
	9.5 Go Live!	43
Hoofdstuk 10	Referenties	44
Hoofdstuk 11	Prodin Business Solutions B.V.	45

Hoofdstuk 1 Prodin-P3 Suite in drie minuten

1.1 Introductie

Met de Prodin-P3 Suite bieden wij een praktische totaaloplossing voor het optimaal sturen en beheersen van alle bedrijfsprocessen. Uiteraard de interne processen, maar zeker ook de ketenintegratie met klanten en leveranciers (voor- en achterwaartse ketenintegratie).

Voorbeelden van praktische functionaliteit waarmee onze klanten hun concurrentiepositie kunnen verbeteren, zijn CRM, mobiele oplossingen voor de buitendienst, internetportaal, uitgebreid rapportageplatform en elektronische (order)verwerking met klanten en leveranciers.

Onze oplossing is specifiek ontworpen voor (technische) handelsbedrijven, service- en onderhoudsbedrijven en (klantordergestuurde) productie- en assemblagebedrijven. De Prodin-P3 Suite biedt dan ook bewezen en uitgebreide functionaliteit die aansluit bij de bedrijfsprocessen van deze branches.

Prodin is een van de langst bestaande ERP oplossingen op de Nederlandse markt. Wij onderscheiden ons door zeer uitgebreide functionaliteit die wij in de loop der jaren hebben ontwikkeld. Een team van ervaren ontwikkelaars houdt zich bezig met de doorontwikkeling van de Prodin-P3 Suite, natuurlijk op basis van de laatste ontwikkelingen. Belangrijk daarbij is dat u continue de nieuwste technieken in ons product kunt vinden.

Prodin wordt doorontwikkeld vanuit de behoefte van de markt en in nauwe samenwerking met onze klanten. Dit leidt tot zeer praktische oplossingen die zich eenvoudig en intuïtief laten bedienen. Het werken vanuit diverse cockpits is hier een voorbeeld van. Een voorbeeld van een cockpit is de relatiecockpit, deze geeft u in één oogopslag accuraat inzicht in alles wat speelt bij uw relaties. Daarnaast kunt u direct doorzoomen naar de belangrijkste functies zoals offertes, verkooporders, openstaande posten et cetera.

“Keep it simple” staat centraal bij het ontwikkelen van de Prodin-P3 Suite. Dit ziet u onder andere terug in de productopbouw en de schermen. Dat maakt de Prodin-P3 Suite de meest praktische ERP-oplossing voor het MKB.

Ook onze implementatieaanpak is praktisch. Wij maken daarbij gebruik van de opgedane ervaringen bij vergelijkbare bedrijven. Kostenefficiënt implementeren tegen een vaste prijs is voor veel bedrijven een utopie, voor ons is het de normaalste zaak van de wereld. In de eerste fase stellen wij samen een Blauwdruk op die is gebaseerd op uw bedrijfsprocessen. Deze Blauwdruk dient als basis voor het verdere traject.

Tijdens de implementatie slijpen wij gezamenlijk de inrichting op uw eisen en wensen fijn. Dit garandeert u een oplossing op maat met minder inspanning, een korte doorlooptijd en dit alles tegen lagere kosten.



Nadat u operationeel bent met de Prodin-P3 Suite kunt u vanzelfsprekend blijven rekenen op onze professionele ondersteuning. Een actief releasebeleid verzekert u van continuïteit.

Periodieke updates van onze software met nieuwe functionaliteit bezorgen u de moderne hulpmiddelen om uw concurrentiepositie verder te verstevigen.

Prodin Business Solutions bestaat uit ruim 30 ervaren professionals. Wij kennen onze klanten persoonlijk waardoor u bent verzekerd van een optimale dienstverlening.

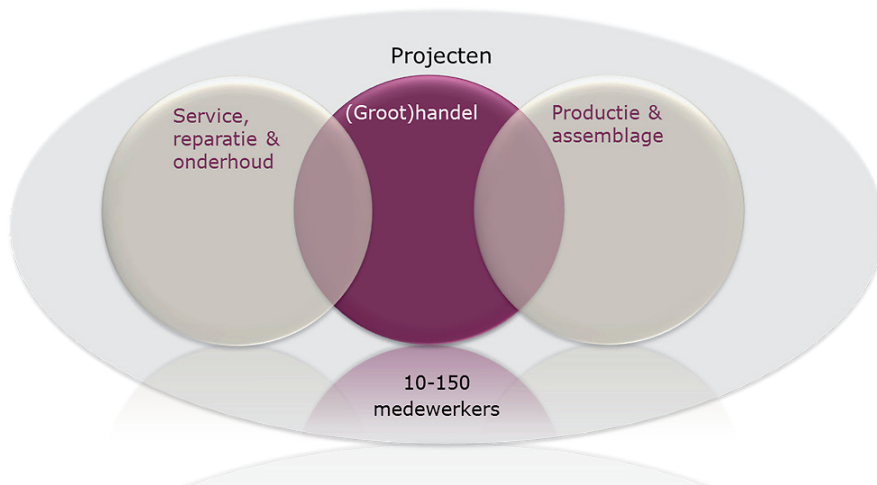
Het volledig of gedeeltelijk uitbesteden van uw systeembeheer behoort tot de mogelijkheden. Met het Prodin Business Datacentrum bieden wij u, zowel voor de Prodin-P3 Suite, als voor uw overige automatisering, de mogelijkheid voor hosting of ASP (Application Service Providing).

1.2 Doelgroepen

De Prodin-P3 Suite is ontwikkeld voor een aantal doelgroepen:

- (Technische) handelsbedrijven
- Service- en onderhoudsbedrijven
- Productie- en assemblagebedrijven

Omdat wij van overzichtelijkheid houden, hebben wij voor deze doelgroepen drie branche oplossingen ontwikkeld. Afhankelijk van het type bedrijf worden één of meerdere branche oplossingen aangeschaft, eventueel aangevuld met overkoepelende functionaliteit voor projecten. Dus geen complexe structuur maar duidelijkheid en eenvoud.



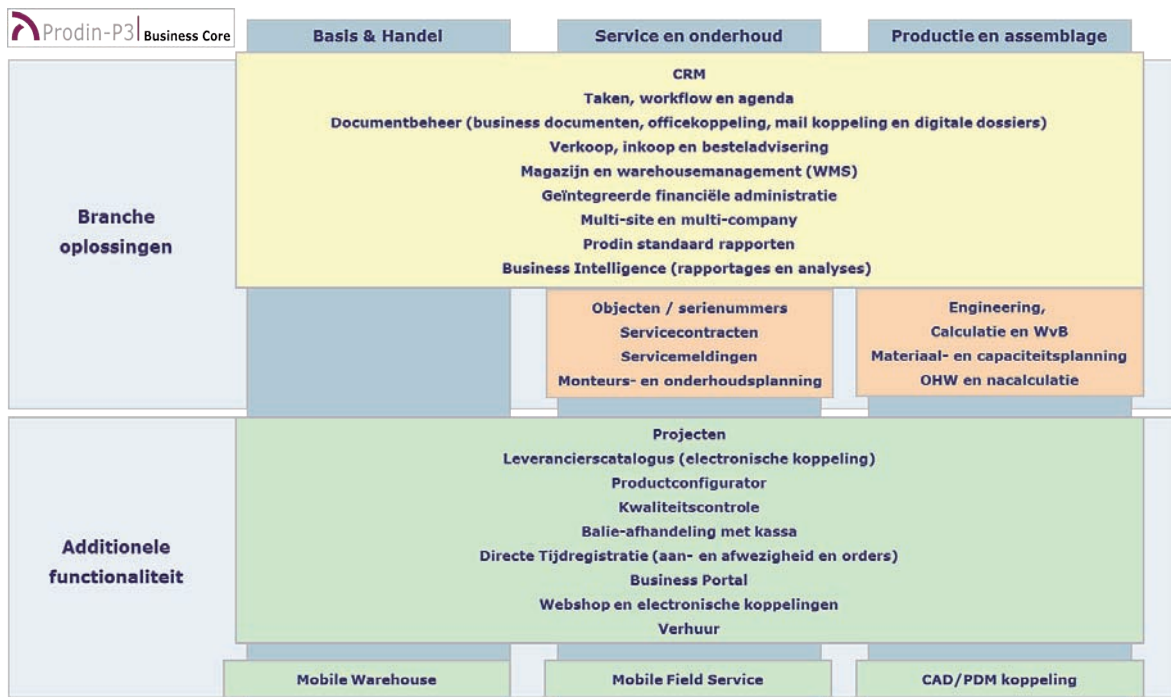
1.3 Opbouw van de Prodin-P3 Suite

De flexibiliteit van de Prodin-P3 Suite ziet u terug in de manier waarop u uw persoonlijke Prodin-P3 Suite samenstelt. Zo hebben wij een ruime basis functionaliteit die is opgenomen in de branche oplossing Basis & Handel. Deze kunt u, afhankelijk van uw bedrijfsprocessen, aanvullen met één of meerdere branche oplossingen.

Deze branche oplossingen hebben wij zorgvuldig voor u ontwikkeld en bieden u uitgebreide en krachtige functionaliteit specifiek gericht op de behoeften van de betreffende branche. Het spreekt voor zich dat deze branche oplossingen volledig geïntegreerd zijn en dus ook prima in combinatie kunnen worden gebruikt.

De branche oplossingen kunt u complementeren met additionele functionaliteiten. Dit is afhankelijk van uw processen. In de volgende hoofdstukken vindt u een beschrijving van de branche oplossingen en de additionele functionaliteiten.

Hieronder vindt u een schematische weergave van de opbouw en de functionaliteit van de volledige Prodin-P3 Suite ook wel de Business Core genoemd. Deze Business Core is op verschillende manieren te benaderen. Een uitgebreide uitleg hierover vindt u in de volgende paragrafen.

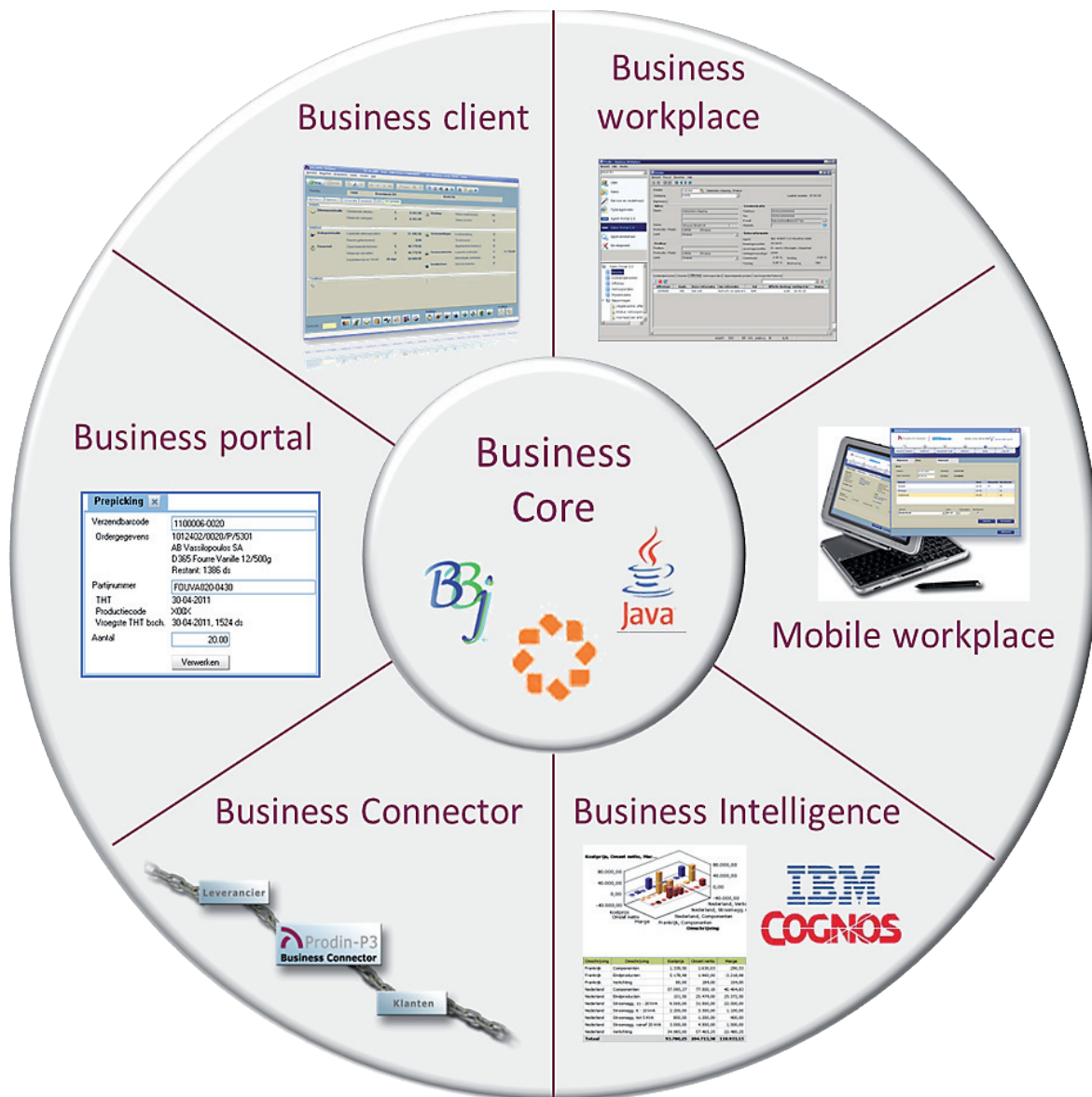


1.4 Benaderen van de Business Core

De functionaliteit van de Prodin-P3 Suite kan op verschillende manieren worden benaderd. Hierbij maken wij onderscheid tussen de volgende mogelijkheden:

- Business client: backoffice en thuiswerkers
- Business workplace: buitenlandse vestigingen en klantspecifieke schermen
- Mobile workplace: buitendienst (werkt zowel on-line als off-line)
- Business Intelligence: zelf op een zeer eenvoudige wijze uw rapporten en grafieken maken
- Business connector: elektronische ketenintegratie, het uitwisselen van berichten met klanten, leveranciers en dealers
- Business portal: toegang externe partijen zoals klanten of leveranciers tot uw omgeving

Hieronder ziet u een schematisch overzicht van de zogeheten 'user clients en access channels' van de Prodin-P3 Suite.



1.4.1 Business client

De Business client is het standaard toegangskanaal voor de backoffice en thuiswerkers.

Voor thuiswerkers geldt dat zij vanuit iedere locatie, met behulp van een beveiligde VPN-verbinding, toegang kunnen krijgen tot de complete functionaliteit van de Prodin-P3 Suite.

De Business client kan worden geïnstalleerd op een eigen server of op ons Prodin Business Datacentrum.

1.4.2 Business workplace

Buitenlandse vestigingen maken gebruik van de Business workplace. Hierbij wordt over het algemeen een beperkt deel van de totale functies beschikbaar gesteld. U kunt hierbij denken aan relatiegegevens, artikelen, beschikbare/gereserveerde voorraden of het ingeven van verbruikte uren en materialen op werkorders. De Business workplace schermen kunnen klantspecifiek worden ingericht.

1.4.3 Mobile workplace

Uw buitendienst kan gebruik maken van een mobiele applicatie ook wel Mobile workplace genoemd.

Onder de buitendienst wordt verstaan:

- Servicemonteurs
- Montagemedewerkers
- Verkoopmedewerkers

Voor de buitendienst bieden wij een Mobile Field Service applicatie. Deze wordt uitgebreid beschreven in paragraaf 3.7: Mobile Field Service.

De Mobile workplace communiceert met de Prodin-P3 Suite door middel van GPRS/UMTS met een PDA of tablet pc vanuit de auto, de klant of onderweg. De Mobile workplace werkt zowel in een on-line als off-line situatie.

1.4.4 Business Intelligence

Met behulp van dit toegangskanaal kunt u eenvoudig rapporten en grafieken maken en deze distribueren. Voor meer informatie verwijzen wij u naar hoofdstuk 7.

1.4.5 Business connector

Een andere mogelijkheid is elektronische ketenintegratie. Het uitwisselen van berichten met klanten, leveranciers en dealers. Om dit mogelijk te maken, maken wij gebruik van onze Business connector. Deze zeer geavanceerde software maakt het mogelijk de systemen van uw klanten, leveranciers en dealers te koppelen of te integreren met de Prodin-P3 Suite.

U kunt hierbij denken aan:

- Leverancierscatalogus (zie paragraaf 8.2 voor verdere toelichting)
- Webshopkoppeling
- Elektronische verkooporders
- Elektronische offertes
- Elektronische verkoopfacturen
- Elektronische inkooporders
- Elektronische inkoopfacturen
- Elektronische servicemelding
- Opvragen voorraad informatie bij leveranciers
- Verstrekken voorraad informatie aan klanten
- EDI-berichten

Onze Business connector is zo geavanceerd dat het niet van belang is wat voor type bestand u krijgt aangeleverd. XML, platte tekst, Webservices, de Prodin Business connector kan het verwerken. Hiermee legt u de basis voor daadwerkelijke ketenintegratie en versterkt u enerzijds uw concurrentiepositie en bespaart u anderzijds op menselijke handelingen in de verschillende processen.

1.4.6 Business portal

Met behulp van de Business portal kunnen externe partijen zoals dealers, agenten, klanten of leveranciers toegang krijgen tot een deel van de gegevens.

Hierbij kunt u denken aan het opvragen door een externe partij van een orderstatus, het bekijken van een planning, het aanvragen van een offerte of het ingeven van een servicemelding. De business portal wordt vrijwel altijd klantspecifiek ingericht en is beschikbaar via een webbrowser.

Hoofdstuk 2 Branche oplossing Basis & Handel

Onze branche oplossing Basis & Handel biedt u een brede basis functionaliteit. U hoeft niet te kiezen uit allerlei modules, maar bent verzekerd van een uitermate flexibele en complete oplossing.

Alle basis functionaliteit is volledig geïntegreerd met de overige branche oplossingen en de additionele functionaliteiten. Verder biedt deze branche oplossing u uitgebreide en krachtige functionaliteit ter ondersteuning van al uw commerciële activiteiten. Sprekende voorbeelden zijn relatiebeheer (CRM), verkoop, inkoop, voorraadbeheer en distributie.

2.1 Relatiebeheer (CRM)

Relaties zijn het belangrijkste bezit van een bedrijf. Om vandaag de dag concurrerend te blijven, moet u in staat zijn de juiste relaties te vinden, aan te trekken en te behouden. Het is essentieel dat u zoveel mogelijk van uw bestaande relaties weet en zo efficiënt mogelijk aan hun eisen en wensen tegemoet komt.

In de Prodin-P3 Suite staan relaties centraal. Dit kunnen uiteraard klanten of leveranciers zijn, maar zeker ook prospects, partners of bijvoorbeeld overheidsinstanties. Iedere relatie heeft contactpersonen met uitgebreide mogelijkheden voor gepersonaliseerde communicatie. Vanzelfsprekend werken wij met een centraal relatiebestand. Dit betekent voor u dat u gegevens van relaties, debiteuren en crediteuren slechts eenmalig hoeft in te voeren.

The screenshot displays the CRM interface for a customer named 'Brandwerk B.V.' in Apeldoorn. The interface is organized into several sections:

- Header:** Shows the relationship ID '1000' and the company name 'Brandwerk B.V.' in Apeldoorn.
- Algemeen (General):** Includes fields for 'Naam' (Brandwerk B.V.), 'Verlegenwoordiger' (Patrick Aries), 'Inkoopcombinatie', and 'Factuuradres'.
- Adressen (Addresses):** Contains 'Bezoekadres' (Doogschutterstraat 10) and 'Postadres' (Postbus 20004), both in Apeldoorn, 7324 AE and 7302 HA respectively.
- Communicatie (Communication):** Lists 'Telefoon' (088 4881100), 'Fax' (088 4881820), 'E-mail algemeen' (brandwerk@prodinp3.nl), and 'Website' (www.brandwerk.nl).
- Beheer debiteur/crediteur stamgegevens (Manage debtor/creditor master data):** Features buttons for 'Debitour' and 'Crediteur'.
- Navigation Bar:** At the bottom, there are icons for 'Relatie', 'Debitour', and 'Crediteur'.

Het hart van onze CRM functionaliteit is de relatiecockpit. In een oogopslag hebt u direct inzicht in alle voor deze relatie relevante informatie.

U kunt hierbij denken aan: contactpersonen, openstaande acties, lopende offertes, orders, servicemeldingen, openstaande posten, verkoophistorie en een installed base met serviceobjecten.

CTI (Computer Telefoon Integratie), waarbij uw telefooncentrale direct is gekoppeld aan de relatiecockpit van de Prodin-P3 Suite, behoort eveneens tot de mogelijkheden.

Klantspecifieke producten met geïntegreerde offertecalculatie? Standaard producten vanuit het magazijn of ordergericht inkopen? De Prodin-P3 Suite biedt u uitgebreide ondersteuning bij het volledige offerteproces vanaf het initiële contact met de klant tot en met uitleveren van de order en het eventueel verlenen van service.

Direct inzicht in uw offerteportefeuille, gewogen of ongewogen. Met ons volledig geïntegreerde rapportageplatform hebt u direct inzicht in de gescoorde en verloren opdrachten vanuit de door u gewenste invalshoek.

Relatie		1000		Brandwerk B.V.		Apeldoorn	
Algemeen 1 Algemeen 2 Commercial Vestigingen (PDM) Recapitulatie							
Relatie							
Offerteportefeuille	Uitslaande offertes	11	16.907,59	Workflow	Taken onderhanden	14	
	Waarvan verlopen	9	15.480,39		Taken on hold	1	
Debituur							
Orderportefeuille	Lopende verkooporders	32	86.352,54	Serviceverklaringen	In behandeling	5	
	Reeds gefactureerd		0,00		Te factureren	0	
Financieel	Openstaande facturen	5	30.861,03		Algehandeld (aantke y)	1	
	Waarvan vervallen	1	2.600,15	Servicecontracten	Lopende contracten	2	7.930,00
	Krediettermijn en -limiet	60 dgn	80.000,00		Beëindigde contracten	0	
				Installed-base	Service-objekten	24	
Crediteur							
Orderportefeuille	Lopende inkooporders	0	0,00	Financieel	Openstaande facturen	0	0,00
					Waarvan vervallen	0	0,00

Vanuit het recapitulatiescherm hebt u direct overzicht van alles wat speelt bij een relatie. Met een simpele muisklik kunt u direct inzoomen op de details.

2.2 Zoekfunctie

Niet alleen het borgen van informatie is van groot belang, ook het eenvoudig en eenduidig terugvinden van informatie is noodzakelijk. De Prodin-P3 Suite biedt uitgebreide mogelijkheden hiervoor. Tijdens de inrichting wordt al rekening gehouden met hoe de resultaten worden gepresenteerd. U kunt hierbij denken aan het tonen van afbeeldingen. Binnen de zoekfunctie kan onderscheid worden gemaakt tussen de standaard zoekafhandeling en het uitgebreide zoekfilter. In de standaard zoekafhandeling hebt u de mogelijkheid te zoeken op basis van diverse relevante velden. U kunt hierbij tevens gebruik maken van zogenaamde "wildcards". Stel u zoekt op woonplaats dan zal *dam als resultaat geven: Amsterdam, Rotterdam, Schiedam, et cetera.

Binnen de zoekfunctionaliteit is het ook mogelijk met uitgebreide zoekfilters te werken. Hierbij kan men gebruik maken van alle relevante tabellen met diverse criteria. Als voorbeeld kunt u denken aan alle relaties die zijn toegekend aan een bepaalde vertegenwoordiger in een bepaalde regio.

Alle zoekfilters kunt u opslaan en algemeen beschikbaar stellen. Ook zijn de filters toe te kennen aan een persoon.

Detail	Omschrijving	Prijs (1)	Prijs (2)	Staf (1)	Staf (2)	Vol. (1)	Vol. (2)	Statu	Gevoerd	Filter
0102	Klein kantoorruimte groot 30m x 20m	1.000	1.000	1	1000	0	0	1	1	
0103	Klein kantoorruimte groot 30m x 20m	0,00	0,00	1	1000	30	30	0	0	
0104	Klein kantoorruimte groot 30m x 20m	0,00	0,00	1	1000	1	1	0	0	
0105	Klein kantoorruimte	1.000	1.000	1	1000	0	0	0	0	
0106	Klein kantoorruimte	0,00	0,00	1	1000	100	100	0	0	

2.3 Eigen kenmerken

Met de eigen kenmerken kunt u de Prodin-P3 Suite zonder enige vorm van maatwerk personaliseren. Eigen kenmerken bieden u namelijk de mogelijkheid zelf velden toe te voegen aan het systeem.

Het gaat hier om voor uw bedrijf specifieke kenmerken die aan een groot aantal entiteiten toe te kennen zijn. Bij de beschikbare entiteiten moet u denken aan offertes, orders, artikelen, relaties, contactpersonen, service-objecten, et cetera.

U hebt de keuze uit meerdere type velden zoals: radio buttons, aankruisvelden, dropdown boxes en vrije velden. Deze velden kunnen, net als andere velden, optioneel verplicht worden gesteld.

Tevens is de uitgebreide zoekfunctie van toepassing op de eigen kenmerken en kunnen deze in de Business Intelligence rapportages worden gebruikt. Verder kan historie worden opgebouwd door het vastleggen van versies. U kunt hierbij denken aan kilometerregistratie, draaiuren et cetera.

2.4 Office koppeling

De Prodin-P3 Suite is gekoppeld aan MS Office producten. Op plaatsen waar dit relevant is, kunt u Word sjablonen koppelen. U kunt hierbij denken aan relaties, contactpersonen en offertes. Gegevens vanuit de Prodin database worden dan automatisch opgenomen in het betreffende sjabloon.

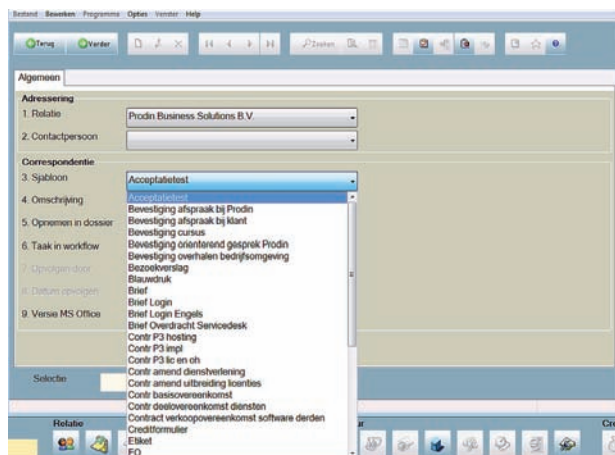
Zo kunt u bijvoorbeeld vanuit de relatie direct een brief versturen. Hierbij zijn aanpassingen in Word vanzelfsprekend mogelijk.

De gegevens van de relatie worden automatisch overgenomen in de brief evenals door u gedefinieerde standaard teksten. Het document wordt automatisch opgeslagen in het elektronische dossier van de relatie, waaruit u het document weer kunt oproepen.

Natuurlijk bieden wij de mogelijkheid te exporteren naar Excel. Historische overzichten kunnen op deze wijze gemakkelijk naar Excel worden geëxporteerd. Voor het importeren naar de Prodin-P3 Suite kunt u natuurlijk ook gebruik maken van Excel.

Synchronisatie met Outlook behoort ook tot de mogelijkheden. Hierbij kunt u denken aan e-mails die automatisch in het digitale dossier worden opgenomen op basis van het e-mailadres.

Taken en afspraken synchroniseren eveneens automatisch met Outlook (exchange server). Op deze wijze zijn uw afspraken en taken altijd in te zien op kantoor en onderweg door middel van bijvoorbeeld uw PDA.

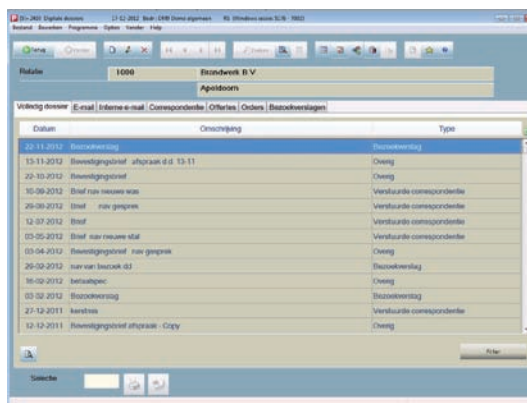


2.5 Digitale dossiers

Vandaag de dag streven veel bedrijven naar een paper less office. De Prodin-P3 Suite ondersteunt u hierbij met behulp van de digitale dossiers.

Prodin kent per entiteit een dossier dat u zelf kunt indelen in sub mappen om gegevens snel terug te kunnen vinden. U kunt hierbij denken aan een digitaal in- en verkoopdossier, een factuurdossier, een artikeldossier, et cetera.

Van ieder zakelijk document wordt een PDF document aangemaakt dat wordt opgeslagen in het daarvoor bestemde digitale dossier. Natuurlijk kunnen ook binnengekomen documenten zoals: e-mails, (CAD)tekeningen en afbeeldingen met een druk op de knop worden toegevoegd aan een digitaal dossier.

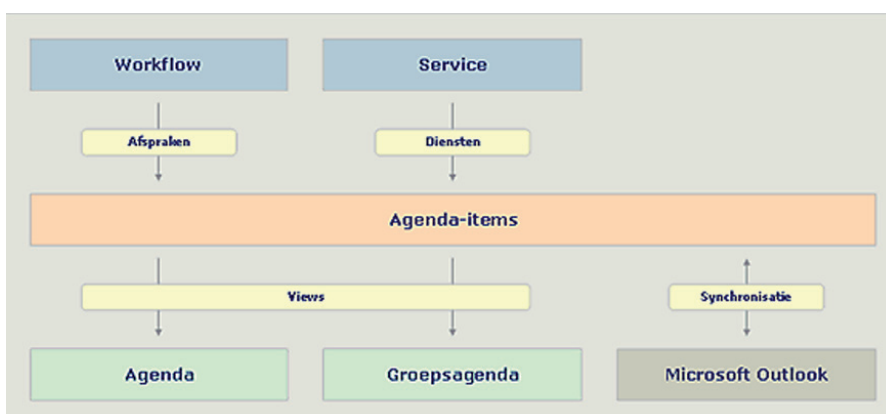


Al deze bestanden worden opgeslagen op een server en zorgen voor een minimalisatie van fysieke documentstromen binnen uw organisatie en een historieopbouw binnen de verschillende dossiermappen in de Prodin-P3 Suite.

De dossiermappen zijn onderverdeeld in zelf te definiëren tabbladen. Door het juiste type toe te kennen, zal Prodin het document onder het juiste tabblad weergeven. Ook hier is de zoekfunctie weer van toepassing en kan eenvoudig worden gezocht op type, status en datum of periode.

2.6 Bedrijfsagenda

De bedrijfsagenda is de centrale agenda voor uw bedrijf waarin alle relevante activiteiten van uw medewerkers zijn opgenomen. U kunt hierbij denken aan externe afspraken met een klant voor het bespreken van een offerte, interne afspraken voor afdelingsoverleg en uiteraard cursussen en vrije dagen.



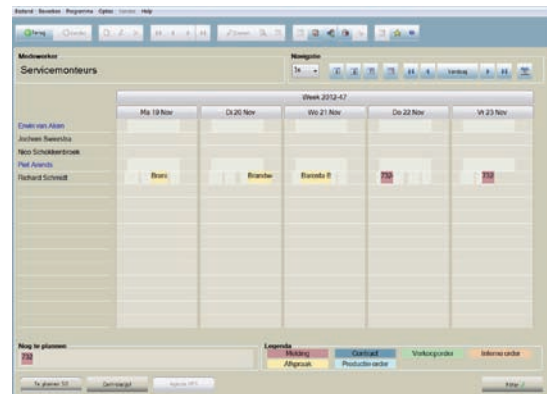
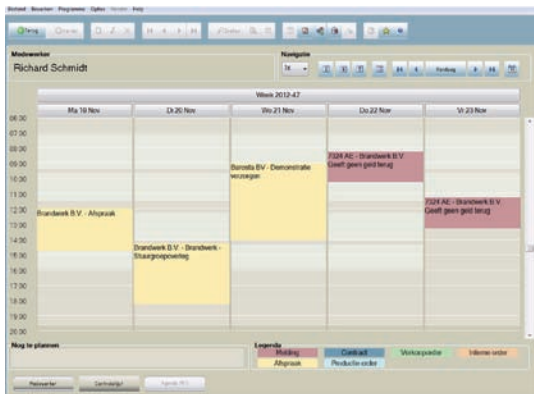
Zowel de monteursplanning als de productieplanning zijn volledig geïntegreerd met de bedrijfsagenda.

U bent hiermee verzekerd van een volledig overzicht van alle activiteiten van een medewerker of een groep medewerkers.

De bedrijfsagenda kunt u op twee manieren bekijken: de persoonlijke agenda en de groepsagenda. De persoonlijke agenda geeft u direct inzicht in uw agenda of de agenda van een andere medewerker. Met de groepsagenda hebt u direct inzicht in alle activiteiten van bijvoorbeeld alle medewerkers van de afdeling verkoop binnendienst.

Het grote voordeel van de bedrijfsagenda in de Prodin-P3 Suite is dat de taken en agendapunten zijn gekoppeld aan onder meer de relatie en onderdeel zijn van de workflow. Op deze manier hebt u altijd een compleet overzicht van alle activiteiten die zich afspelen bij uw relaties.

Hieronder ziet u voorbeelden van de persoonlijke agenda en de groepsagenda. Door simpelweg de afspraken te verslepen, past u de agenda aan.



2.7 Taken en workflow

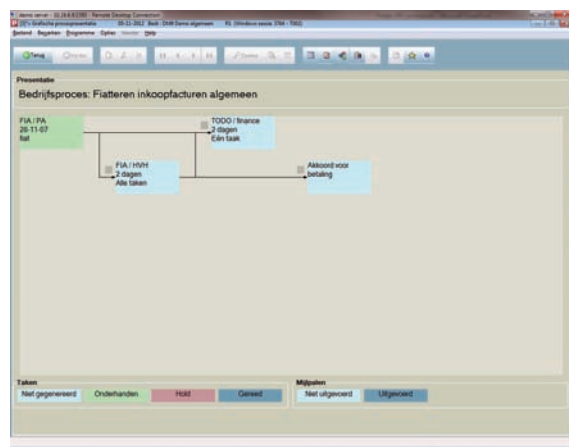
Workflow management is het geheel of gedeeltelijk automatiseren van een bedrijfsproces waarbij taken, informatie en documenten door de organisatie tussen medewerkers stromen, waarbij deze medewerkers bepaalde activiteiten moeten uitvoeren die vooraf zijn gedefinieerd.

Prodin workflow is opgebouwd uit taken die u zelf definieert en die een netwerk (bijvoorbeeld het fiatteren van inkoopfacturen) kunnen vormen, maar die ook volledig losstaand kunnen functioneren (bijvoorbeeld terugbelafpraak of reminder). De taak wijst u toe aan een individuele medewerker of een groep medewerkers met een vervaldatum. Uiteraard staat een groot aantal hulpmiddelen voor het beheer en bewaking van de taken tot uw beschikking.

Bedrijfsprocessen zijn een netwerk van taken die bij uitstek geschikt zijn om vooraf gedefinieerde processen binnen uw bedrijf af te handelen en te bewaken.

U kunt uw standaard bedrijfsprocessen in de vorm van een netwerk van processtappen zelf vastleggen in Prodin.

De processtappen verbindt u met elkaar met behulp van connectoren. Bij iedere connector kunt u een conditie vastleggen waaraan moet worden voldaan.



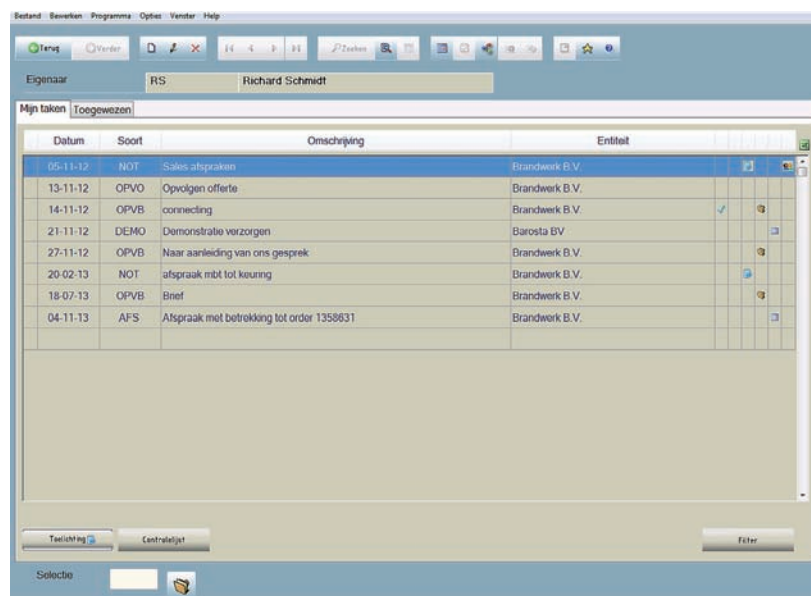
Standaard bedrijfsprocessen kunt u definiëren voor bijvoorbeeld het fatteren van inkoopfacturen, de projectbewaking, het goedkeuren van productspecificaties of klachtafhandeling.

Belangrijke voordelen van Prodin workflow zijn:

- Altijd de juiste informatie op de juiste plek bij de juiste persoon
- Werken vanuit een persoonlijke takenlijst
- Minimaliseren van de doorlooptijd van een proces
- Foutreductie (door structuur in processen)
- Besparing op proceskosten
- Verminderen complexiteit en inzichtelijk maken van het proces
- Vastleggen van beslissingen
- Bewaking van de voortgang
- Routing en fattering van documenten door de organisatie (bijvoorbeeld facturen)

Een greep uit de functionaliteit:

- Persoonlijke takenlijsten
- Takenlijsten per entiteit
- Volledige integratie met de bedrijfsagenda
- Standaard bedrijfsprocessen
- Ad hoc processen
- Mailnotificatie bij het initiëren en afhandelen van taken
- Dossier



2.8 Offertebeheer

De uitgebreide aandacht voor uw klanten resulteert in een orderstroom die snel en efficiënt door uw organisatie moet worden verwerkt. De Prodin-P3 Suite biedt u de gewenste ondersteuning vanaf offerteaanvraag, offerte tot en met levering en facturering.

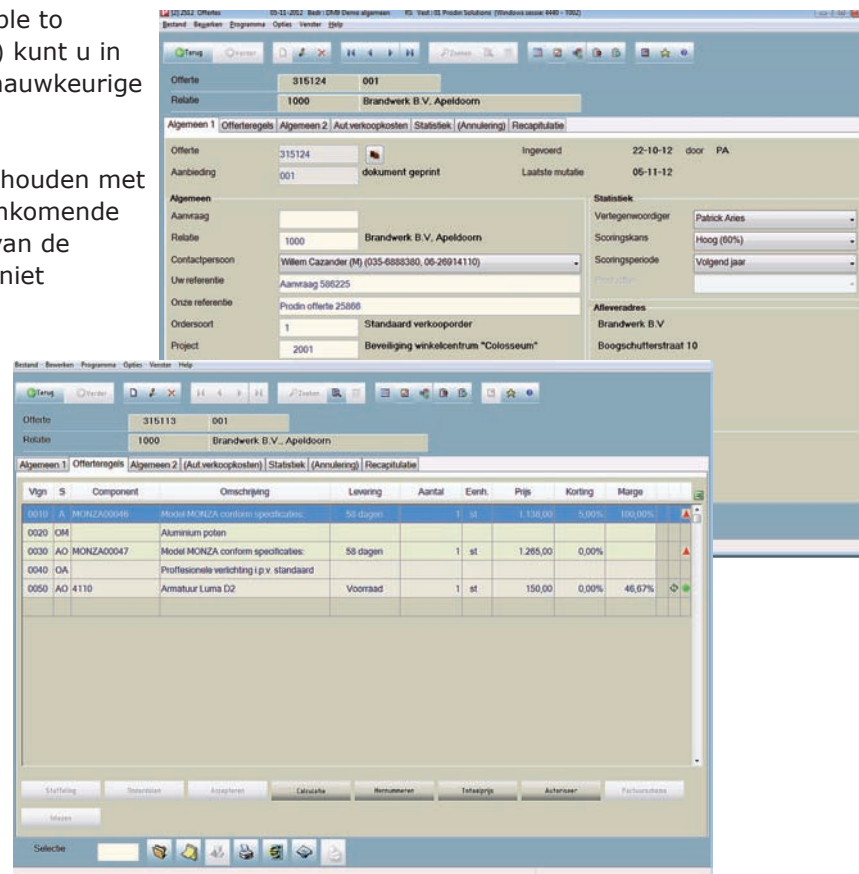
Allereerst kunt u een offerteaanvraag in het systeem opnemen. Dit is vooral van toepassing wanneer diverse relaties een offerte aanvragen voor hetzelfde project of wanneer u bepaalde projecten eerst wilt toetsen voordat u een offerte uitbrengt.

Vanuit de relatiecockpit kunt u eenvoudig een nieuwe offerte aanmaken of een bestaande offerte opvragen. De offerteregels kunnen als basis dienen voor de verkooporder waarbij regels kunnen worden toegevoegd of geannuleerd. Versiebeheer van offertes is mogelijk, waardoor er altijd een duidelijk overzicht is van alle eerder aangeboden offertes.

Met behulp van de available to promise (ATP berekening) kunt u in het offertetraject al een nauwkeurige leverdatum doorgeven.

Hierbij wordt rekening gehouden met actuele voorraden, binnenkomende goederen en levertijden van de producten wanneer deze niet voorradig zijn.

Ons offertebeheer geeft daarbij belangrijke managementinformatie zoals een overzicht van de pipe line, waarom offertes zijn geannuleerd en wat de prestaties van individuele verkopers of rayons zijn.



2.9 Verkoop en distributie

Na het promoveren van de offerte, waarbij u de mogelijkheid hebt één of meerdere regels niet op te nemen, wordt een verkooporder aangemaakt. Hierbij bieden wij de mogelijkheid vanuit de verkooporder automatisch een inkoop-, productie- en/of serviceorder aan te maken.

Een greep uit de functionaliteit:

- Uitgebreide prijs- en kortingstructuren met klantspecifieke afspraken
- Beschikbaarheidscontrole tijdens orderinvoer
- Kredietcontrole en interne autorisatie
- Vervangende en alternatieve artikelen
- Raamcontracten
- Directe leveringen
- Expeditiebeheer, rittenplanning en transportdocumenten

Vign	S	Component	Omschrijving	Lev.datum	Besteld	Restant	Prijs	Korting	Bedrag	Us
0010	A	4107	Da Capo SK hanglamp	04-10-2012	1	1 st	120,00	0,00%	120,00	M
0020	A	4103	Balbu SK hanglamp	04-10-2012	1	1 st	375,00	0,00%	375,00	M
0030	D	100	Binnen- en buitenmontage	12-12-2012			500,00	2,00%	490,00	
0040	T		Aansluitpunten dienen aanwezig te							

2.10 Telefonische verkoop

Vanuit de relatiecockpit kunt u direct gegevens van een artikel opvragen. Hierbij hebt u direct inzicht in de prijs en de beschikbaarheid van het artikel en eventuele kortingen.

Daarnaast hebt u direct inzicht in de marge en kunt u, waar nodig, aanpassingen doorvoeren.

Met een druk op de knop plaatst u het artikel in uw winkelwagen. Wanneer u gereed bent met het vullen van de winkelwagen kunt u vanuit de winkelwagen een offerte of verkooporder aanmaken die direct naar de klant kan worden verzonden.

Prijssimulatie	
Klant	1000 Brandwerk B.V.
Artikel	4107 Da Capo SK hanglamp
Simulatie	
Leverdatum	20-11-12
Aantal	4,00 st
Bruto verkoopprijs	480,00 €
Prijs per	120,00 €
Korting	0,00 %
Netto verkoopprijs	480,00 €
Procentage	0,00 %
Verwachte marge	0,00 €
Commerciële kostprijs	240,00 €
Marge in €	60,00 €
Marge in %	50,00 %
Voorraad	
Magazijn	1 Hóversum
Techisch	-170,00 st
Toegekend	-170,00 st
Tekort	204,00 st
Leverbaar	
Extra informatie	
Minimum afname	0,00 st

2.11 Inkoop en voorraad

Met efficiënt inkopen, realiseert u direct besparingen. Enerzijds door gunstige inkoopcondities, anderzijds door het vereenvoudigen van het inkoopproces en door besparing op de handling.

Tijdig inkopen tegen de juiste condities en met de juiste hoeveelheden. Of het nu gaat om voorraadaanvullingen of ordergerichte inkopen ten behoeve van verkoop of productie. De Prodin-P3 Suite biedt u de benodigde ondersteuning. Van besteladvies tot en met factuurcontrole.

Een greep uit de functionaliteit:

- Voorraadgestuurd en ordergericht inkopen
- Inkoopoffertes
- Levertijdbewaking en rappelleren
- Uitbestedingen
- Raamcontracten
- Voorraad in de tijd
- Mobile warehouse (optioneel)

Voorraad is het middel om de levertijd naar de klant te verkorten en komt in vele vormen voor. Denkt u maar aan de handelsvoorraad van een groothandel, de voorraad halffabricaten en grondstoffen bij een productiebedrijf en de voorraad reserveonderdelen bij serviceverlenende bedrijven. Een gemeenschappelijk kenmerk van alle voorraad is dat het kapitaalbeslag is.

De Prodin-P3 Suite biedt u de hulpmiddelen om uw voorraadpositie te optimaliseren op basis van kapitaalbeslag en de levertijd aan de klant. Daarnaast biedt de Prodin-P3 Suite een prima ondersteuning voor het beheer van voorraad op meerdere locaties. Per magazijn kunt u aangeven hoeveel u van een bepaald product op voorraad wilt houden en hoe deze dient te worden aangevuld. Zo houdt u de voorraad in uw hoofdmagazijn op peil door de producten in te kopen bij uw leverancier. De pick locaties en servicebussen vult u automatisch aan vanuit het hoofdmagazijn.

Afk.	Omschrijving	Besteldatum	Aantal	Bestemming	Art. Stk.	Leverancier	Vorr.	Cost
Nieuw 2010G24	Echokromen 12 Vuk 3000	17-12-2012	10.00	34	1	01 Gollo Verlichting BV (2003)		
Nieuw 4100	Stroom 51 SK, plug-in verlichting	17-12-2012	1.00	34	1	01 Gollo Verlichting BV (2003)		
Nieuw 4103	Balken 5K, Hanglamp	17-12-2012	90.00	34	1	01 Gollo Verlichting BV (2003)		
Nieuw 4107	Da Capri SK, hanglamp	17-12-2012	310.00	34	1	01 Gollo Verlichting BV (2003)		
Nieuw 4110	Armatuur Lanta E2	17-12-2012	100.00	34	1	01 Zelfhandel BV (2002)		

Technisch	Gereserveerd	Beschikbaar	Besteld	Controle	Economisch
Hilversum 37.00	25.00	12.00	0.00	0.00	12.00 st
Totaal 52.00	25.00	27.00	0.00	0.00	27.00 st

Een greep uit de functionaliteit:

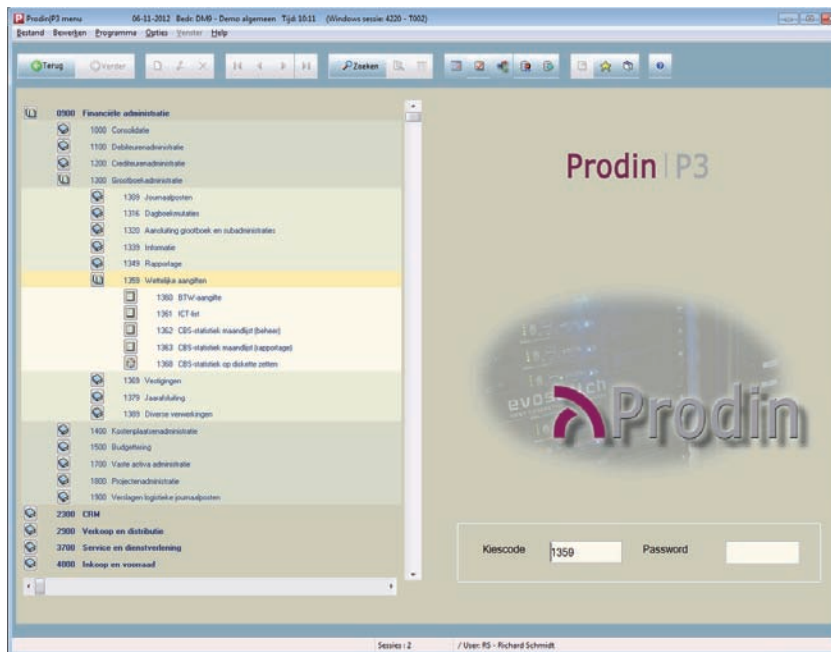
- Magazijnlocaties
- Partijen en certificaten
- Inventarisatie (cycle counting)
- Paternoster koppeling
- Incourante voorraad
- Grijpvoorraad
- Staf- en plaatmateriaal
- Voorraadwaardering op basis van vaste verrekenprijs, laatste en gemiddelde inkoopprijs
- Economisch voorraadverloop
- Voorraadhistorie
- Voorraad bij leverancier

2.12 Financiële administratie

De Prodin-P3 Suite biedt u een volledig geïntegreerde financiële administratie in de basis functionaliteit. Geen gekoppelde software van derden, maar een daadwerkelijk geïntegreerd geheel van logistiek en financiën met een uniforme uitstraling en bediening. Logistieke transacties resulteren volautomatisch in journaalposten.

Bekende voorbeelden zijn voorraad, onderhandenwerk en openstaande posten.

Maar het gaat veel verder met bijvoorbeeld een volledig met de inkoopmodule geïntegreerde factuurcontrole, on-line openstaande postenoverzichten in de relatiecockpit of inkoopfacturen die u direct op het onderhandenwerk boekt.



Een greep uit de functionaliteit:

- Debiteuren, crediteuren en grootboek
- Kostenplaatsen
- Budgettering
- Vaste activa
- Meerdere afschrijvingsmethodes
- Consolidatie
- Telebankieren
- Liquiditeitsprognose
- Inkoopverplichtingen
- Efficiency-, calculatie- en prijsverschillen
- Elektronische BTW/ICT/CBS aangifte
- Aanmaningen
- Jaarrekening
- Aanleveren bestanden accountant
- Meerder valuta's
- Kostenplaatsenadministratie
- Inlezen en afletteren bankafschriften
- Een veelheid aan standaard rapportages

The screenshot shows the 'Grootboekmutaties' (General Ledger) for account 1810. The header information is as follows:

- Rekeningnr.: 1810 BTW vrk af te dragen (hoog)
- Saldo beginbalans: 0.00 €
- Periode: 01 t/m 12
- Boekjaar: 2012
- Saldo: 634.453,55 CR €
- Totaal periode: 634.453,55 CR €

The table below shows the ledger entries:

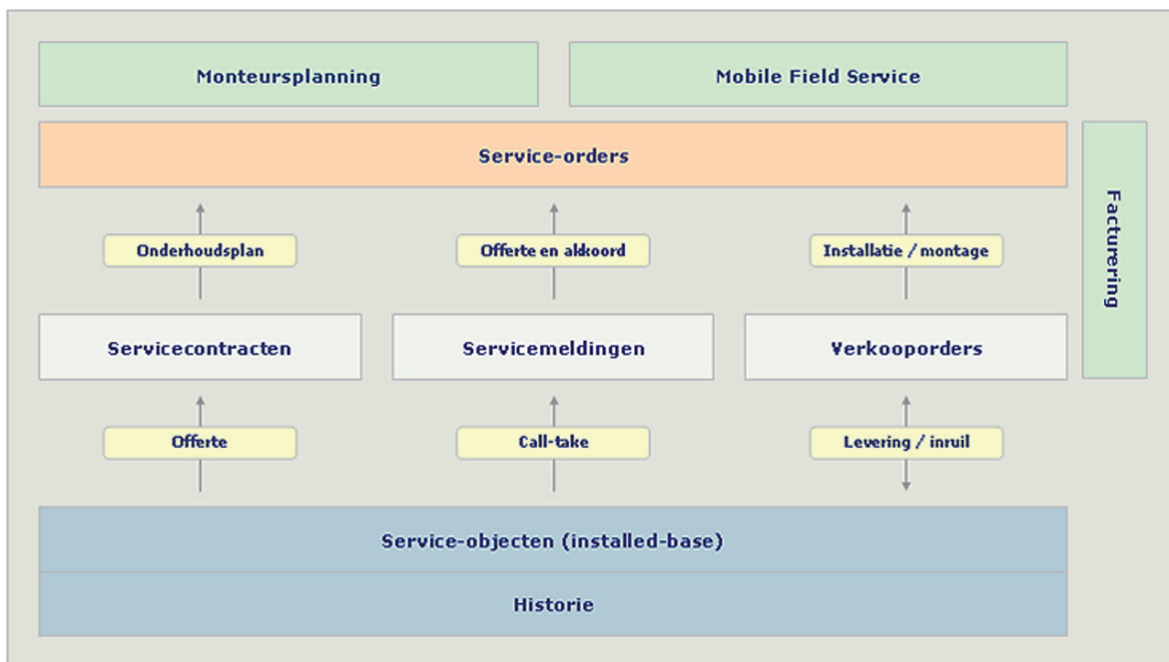
Memoriaal	Periode	Datum	Boekstuk	Omschrijving	Debet	Credit	Kp/Vs	Proj/Ordr.	Vest.
(71) p830	2012-10	05-10-12	18300000	Factuurnr 2012283 t/m 2012286		2.781,66			01
(71) p830	2012-10	05-10-12	18300000	Factuurnr 2012283 t/m 2012286		6.845,84			01
(71) p830	2012-10	05-10-12	18300000	Factuurnr 2012283 t/m 2012287		2.911,87			01
(71) p830	2012-10	05-10-12	18300000	Factuurnr 2012283 t/m 2012288		1.345,68			01
(71) p830	2012-10	05-10-12	18300000	Factuurnr 2012283 t/m 2012289		1.444,80			01
(71) p830	2012-10	10-10-12	18300001	Factuurnr 2012304 t/m 2012304		249,90			01
(71) p830	2012-10	10-10-12	18300001	Factuurnr 2012304 t/m 2012305		354,90			01
(71) p830	2012-10	10-10-12	18300001	Factuurnr 2012292 t/m 2012305	400,05				01
(71) p830	2012-10	10-10-12	18300001	Factuurnr 2012292 t/m 2012305		400,05			01
(71) p830	2012-10	10-10-12	18300001	Factuurnr 2012292 t/m 2012305	400,05				01
(71) p830	2012-10	10-10-12	18300001	Factuurnr 2012292 t/m 2012305		6.000,75			01
(71) p830	2012-10	10-10-12	18300001	Factuurnr 2012292 t/m 2012305	5.600,70				01
(71) p830	2012-10	10-10-12	18300001	Factuurnr 2012291 t/m 2012305		783,30			01
(71) p830	2012-10	10-10-12	18300001	Factuurnr 2012291 t/m 2012305		569,10			01

Hoofdstuk 3 Branche oplossing Service en onderhoud

De branche oplossing Service en onderhoud biedt u alle functionaliteit van de branche oplossing Basis & Handel aangevuld met speciaal voor service-, onderhouds- en reparatiebedrijven ontwikkelde functionaliteit.

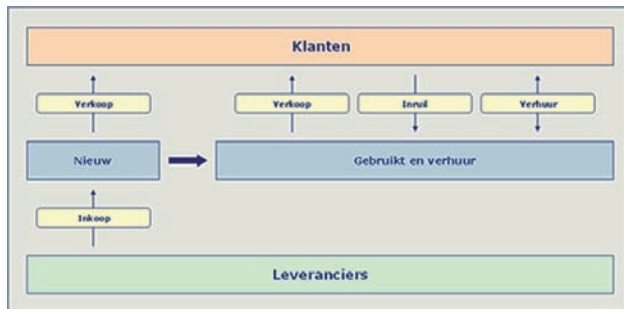
Met onze branche oplossing Service en onderhoud kunt u onder andere de productiviteit van uw servicemedewerkers verbeteren en de administratie en de facturering efficiënt afhandelen.

Hieronder vindt u een schematische weergave van deze branche oplossing:



3.1 Serviceobjecten

De installed base is de verzameling van alle door u geregistreerde serviceobjecten (serienummers). Deze objecten kunt u uiteraard zelf geleverd of geproduceerd hebben, maar u hebt ook de mogelijkheid objecten die door derden zijn geleverd of worden onderhouden in de installed base op te nemen. Van deze serviceobjecten kunt u de volledige 'as built' en 'as maintained' structuur vastleggen en onderhouden. Dit geeft u een uitstekend commercieel instrument om uw opbrengsten uit service-activiteiten verder uit te bouwen.



De serviceobjecten in de installed base kunnen wij verdelen in drie categorieën:

- Nieuwe serviceobjecten die u op voorraad hebt en nog moeten worden verkocht.
- Gebruikte serviceobjecten die u op voorraad hebt en kunt verkopen of verhuren.
- Serviceobjecten die bij relaties in gebruik zijn.

De installed base is de basis voor het afsluiten van servicecontracten, de onderhoudsplanning en het daadwerkelijk uitvoeren van preventief en correctief onderhoud.

3.2 Servicecontracten

Servicecontracten zijn zogenaamde Service Level Agreements (SLA's) waarin u alle afspraken over het uitvoeren van uw serviceverlening vastlegt. De afspraken hebben betrekking op bijvoorbeeld de onderhoudsfrequentie, het soort onderhoud en de factureringswijze.

Essentieel is een periodieke beoordeling van de resultaten van de servicecontracten.

De Prodin-P3 Suite biedt u inzicht in de financiële performance (opbrengsten versus kosten) en de mate waarin u de verplichtingen betreffende bijvoorbeeld responsetijden hebt waargemaakt.

Ieder servicecontract heeft een onderhoudsschema waarin het soort onderhoud en het eventueel afgesproken tijdstip van uitvoering zijn vastgelegd. Deze onderhoudsschema's zijn de basis voor uw onderhoudsplanning.

Servicecontracten	Nov 2011			Dec 2011			Jan 2012			Feb 2012			Mrt 2012		
	2	4	6	2	4	6	2	4	6	2	4	6	2	4	6
1402 AA, Metals & Residues BV, BUSSUM	Groot									Klein					
2031 BJ, Wetters BV, HAARLEM	Groot									Klein					
3261 LK, Thermatras BV, OUD BEIJERLAND															
3449 HX, Barosta BV, WOERDEN															
7324 AE, Agrifirm Feed B.V., Apeldoorn	Groot									Klein					
7324 AE, Brandwerk B.V., Apeldoorn	Groot												Klein		
7324 AE, Brandwerk B.V., Apeldoorn														Klein	
9723 BT, Zantingh BV, GRONINGEN														Groot	
9723 BT, Zantingh BV, GRONINGEN															

Legenda: Goen SO (00) To plannen (00) Gepland (10) Onderweg (20) Onderhanden (40) Werk gereed (40)

Met het grafische planbord hebt u direct inzicht in al het nog uit te voeren en het reeds uitgevoerde onderhoud.

Met een druk op de knop plant u het onderhoud voor een bepaalde periode in bij de monteurs. Uiteraard wordt hierbij rekening gehouden met de vaardigheden en rayons van de monteurs.

Facturering van de contracten kan automatisch en is volledig geïntegreerd met de financiële administratie. U kunt de contracten periodiek vooruit factureren of direct na het daadwerkelijk uitvoeren van het onderhoud. Ook wordt de mogelijkheid geboden het onderhoud te blokkeren totdat de factuur is betaald.

3.3 Servicemeldingen - diagnose

Het efficiënt en naar tevredenheid van de klant afhandelen van storingen en reparaties is een belangrijke voorwaarde om bestaande klanten te behouden en nieuwe klanten aan te trekken. De servicemeldingen bieden u hierbij een uitstekend hulpmiddel.

De call take registreert de servicemeldingen direct vanuit de relatiecockpit. Alle relevante informatie, benodigd voor een snelle en efficiënte afhandeling van de melding, hebt u on-line tot uw beschikking. U kunt hierbij denken aan de servicehistorie van het object, de lopende contracten en meldingen van de klant en direct inzicht in eventueel preventief onderhoud dat staat gepland.

Zodra de servicemelding is vastgelegd in Prodin (= identificatie) biedt Prodin u de mogelijkheid een diagnose te stellen. De diagnose is gericht op het vaststellen van de oplossing en het eventueel calculeren van de benodigde uren en materialen (de zogenaamde 'diagnose'-calculatie).

Tevens stelt u vast of de oplossing onder garantie valt. Op basis van de diagnose beslist u een offerte te maken of direct een monteur in te plannen voor het oplossen van de servicemelding. Het stellen van de diagnose kan optioneel worden gefactureerd.

```

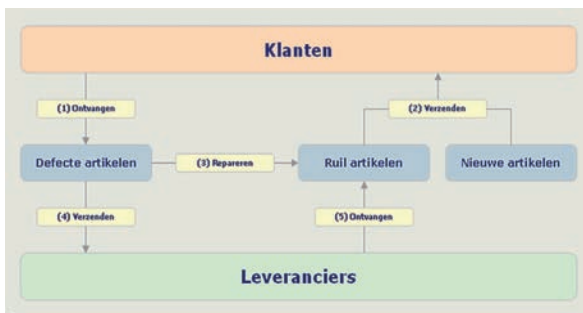
    graph TD
      A[Identificatie (call take)] --> B[Planning]
      B --> C[Diagnose]
      C --> D[Offerte]
      D --> E[Facturering]
      E --> F[Uitvoering]
      F --> B
      F --> C
  
```

De volledige afhandeling van servicemeldingen is geïntegreerd met de Prodin workflow zodat een efficiënte en volledige afhandeling is gewaarborgd.

Optioneel kunt u gebruik maken van een webportal zodat uw klanten hun servicemelding via het web kunnen ingeven. Deze portal wordt altijd klantspecifiek ingericht.

3.4 RMA-afhandeling (reparatie)

Reparaties vormen een belangrijk onderdeel van de Servicemodule. Kenmerkend voor reparaties is dat artikelen of onderdelen worden ontvangen en intern worden verwerkt. Wij kennen hier een RMA-afhandeling voor. RMA staat voor 'Return Material Authorization', de toestemming die u aan uw klanten geeft om producten retour te sturen. De RMA-procedure is opgezet om retourzendingen zo optimaal mogelijk te organiseren. De klant vraagt bij u een uniek RMA-nummer aan dat gebruikt moet worden als identificatie op de retourzendingen. Natuurlijk kunt u ook hier gebruik maken van het vaststellen van de diagnose.



In de praktijk veel voorkomende redenen voor een RMA-procedure zijn:

- Product defect na gebruik (al dan niet onder garantie)
- Product defect geleverd (DOA - Dead On Arrival)
- Product beschadigd geleverd (product en/of verpakking)
- Foutieve bestellingen/foutieve leveringen

3.5 Verkooporders met dienstverlening

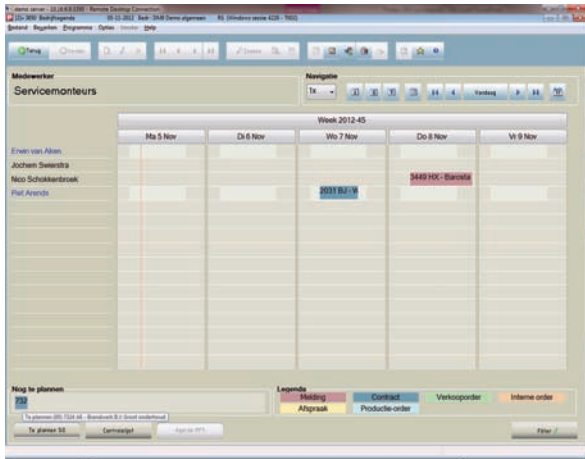
Veel servicebedrijven verkopen ook de producten die zij in onderhoud hebben. De producten worden niet alleen geleverd maar ook bij de klant geïnstalleerd en eventueel in gebruik gesteld.

In veel gevallen worden de monteurs, die de producten installeren, ook ingezet voor preventief onderhoud en reparaties. De afhandeling van de installatie vindt volledig plaats via de servicemodule met een identieke afhandeling. Dit zorgt niet alleen voor eenduidigheid richting de monteurs maar ook voor een optimaal inzicht in bijvoorbeeld de monteursplanning.

Het in bedrijf stellen van de diverse producten kan van toepassing zijn op handelsartikelen of op producten die door uzelf worden geproduceerd/geassembleerd.

3.6 Monteursplanning

Serviceactiviteiten zijn afkomstig uit servicecontracten, servicemeldingen of verkooporders. Voor het daadwerkelijk uitvoeren en plannen van deze activiteiten wordt gebruik gemaakt van serviceorders. Dit zijn werkopdrachten waarop alle relevante gegevens zijn vermeld, zoals soort werkzaamheden, planning, werkadres en de contactpersoon. Uiteraard genereert u deze serviceorders volautomatisch vanuit het preventief onderhoudsplan, de servicemelding of de verkooporder.



De grafische monteursplanning geeft u in een oogopslag inzicht in alle geplande activiteiten van de monteurs. U kiest zelf welke periode (dagen/weken) hierbij wordt getoond.

Door simpelweg de serviceorders te verslepen, neemt u deze op in de planning of past u de planning aan. Zo kunt u eenvoudig ruimte maken voor een spoedreparatie of herplannen bij ziekte of uitloop.

De voorkeursmonteur wordt in de kleur blauw weergegeven.

Volledig geïntegreerd met onze mobiele oplossing heeft de monteur altijd direct inzicht in zijn of haar planning. Wijzigingen of mogelijke knelpunten kunnen direct worden afgestemd met de planning.

3.7 Mobile Field Service

Mobile Field Service biedt u de oplossing voor het efficiënt en professioneel afhandelen van de administratieve werkzaamheden van uw monteurs. Geen papieren werkbonden die u handmatig moet overtuiken in het systeem maar een foutloze verwerking zonder verdere handmatige tussenkomst. Facturering kan direct plaatsvinden na uitvoering van het onderhoud. Dit gebeurt uiteraard door de backoffice. Hieronder wordt zowel de externe (MFS) als de interne (Back office) variant toegelicht.

3.7.1 Externe afhandeling

De monteur, voorzien van een Mobile device (PDA, tablet pc of laptop) staat via GPRS/UMTS-communicatie in verbinding met de Prodin-P3 backoffice die real time synchroniseert met het systeem. Op het Mobile device draait een speciaal voor de monteurs ontwikkelde applicatie. Indien er geen verbinding beschikbaar is, kan de monteur off-line doorwerken en vindt synchronisatie plaats wanneer de verbinding weer tot stand komt. De mobiele oplossing, samen met onze klanten vanuit de praktijk ontwikkeld, biedt de mogelijkheid eenvoudig en snel de digitale werkbond direct bij de klant af te handelen.

Op het Mobile device heeft de monteur direct inzicht in zijn agenda. Door de juiste afspraak te selecteren, heeft hij direct inzicht in de gedetailleerde bezoekinformatie. U kunt hierbij denken aan de huidige servicemelding of de historie van de serviceobjecten van een klant. Het moment van aankomst en vertrek bij de klant kan de monteur aangeven op zijn Mobile device, wat direct inzichtelijk is voor de Prodin-P3 backoffice.

Datum	Tijd	Ordernr.	Omschrijving	Relatie	Adres	Plaats	Storingcode
01-01-13	09:00	Im	2012013	Winggeriedag			
02-01-13	07:20	Mij	1102163	841			
02-01-13	10:43	Mij	1102174	313			
02-01-13	12:43	Onh	1101248	Onderhoudbeurt	Bedrijfsgeb 'De Fanfare'	Nieuwendijk 8a	HOORDELOOS
02-01-13	09:00	Onh	1102145	Onderhoudbeurt	Coma In (Stuur)	Schiedamskan 10	HALESTICHT
03-01-13	12:43	Onh	1101232	Onderhoudbeurt	Onderhoudcontract 10100 T01 Panden Zoetermeer	Willelm Dreefkaan	ZOETERMEER
04-01-13	09:00	Vrk	1101837	3731 Gass - Inbedrijfstelling warmtepompBouwer WPI	Jagerla	GOES	
05-01-13	09:15	Im	2012005	WEEKENDONST			
06-01-13	09:18	Im	2012006	WEEKENDONST			
07-01-13	13:00	Mij	1102163	Code 8348	Kamfuote appartementencomplex	Hof van Portland 33-201	RHODI
08-01-13	09:00	Mij	1091095	8354 WPI	Zorgcentrum Bosch en Duin Respect Zorggroep Schiedamschen	Schermeringweg 76	DEI HAAG
08-01-13	12:00	Mij	1102145	Compleetwerk door Robur	Stu Houten	Houtenlaade 12	HOUTEN
09-01-13	09:00	Mij	1101837	2+3 fow en condens	Flatgebouw Diemenbroek III Woning Stichting Clavis AppartementenDiemenbroekstraat		TERNEUZEN
09-01-13	11:30	Mij	1102028	Lekkage condensator	Flatgebouw Edward Oringhof Woning Stichting Clavis AppartementenEdward Oringhof		TERNEUZEN
09-01-13	14:00	Mij	1101265	Lekkage condensator	Flatgebouw Barliefhof Woning Stichting Clavis Appartementen	Barliefhof	TERNEUZEN
10-01-13	14:00	Onh	1101763	Onderhoudbeurt	Onderhoudcontract 10115 A2 woningen Kennemer Wonen	Johanna Haberstraat	ALKMAAR
19-01-13	09:15	Im	2012009	WEEKENDONST			
20-01-13	09:15	Im	2012009	WEEKENDONST			

Storing	Omschrijving	Uitsluitingscode	Adres	Extra info	Materiaal
Huidingsnr.	101447, (200) Gepland				
Omschrijving	803				
Installatie-adres	Auris College Geest, Bergweg 6, 4461 NB GOES				
Contactpersoon	Carla van den Bosch (06-12148961)				
Klant	Breman Klimaat Service Zwolle, Loggerweg 2, 8042 PG ZWOLLE				
Contactpersoon	Raymond Beers (038-3851613)				
Factuuradres	Breman Klimaat Service Zwolle, Loggerweg 2, 8042 PG ZWOLLE				
Kalender-klant	Serviceverdr., 160307570000				
Service-objekt	S/N: 30286 (4900As - Eric Vulcan 49)				
Obj.nr.:	3401 (Vulcan)				
Storingcode	Vulcan 803 SL-VerhuldeSchakelaar (3008)				
Prioriteit	Normaal (4)				
Status	Nieuw				

Overzicht van de geplande servicebezoeken inclusief status en met omschrijving van adresgegevens van de klant.

Na afronding van de werkzaamheden registreert de monteur de bestede uren en verbruikte materialen.

Vanzelfsprekend houdt het systeem rekening met garanties en kunnen er opmerkingen en aanvullende factuurtekst worden geregistreerd.

Bij het afsluiten van de serviceorder wordt de klant gevraagd een digitale werkbon te ondertekenen voor akkoord. Natuurlijk doet hij dit via het Mobile device van de monteur, waarna de digitale werkbon automatisch in PDF kan worden verzonden aan de klant.

3.7.2 Interne afhandeling

De servicecoördinator heeft altijd inzicht in de status van serviceorders:

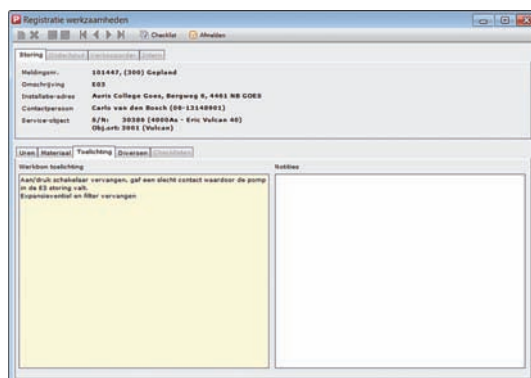
- De monteur is onderweg
- De monteur is bezig met een klus
- De monteur heeft het werk afgerond
- De monteur heeft het werk voortijdig afgebroken

Hierdoor wordt ook het inplannen van spoedklussen een koud kunstje. Indien een spoedklus wordt toegewezen aan een betreffende monteur wordt deze direct zichtbaar in zijn overzicht van geplande servicebezoeken.

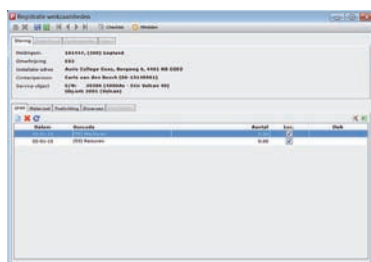
Na goedkeuring van de werkbon van de klant, kan deze eenvoudig met eventuele aanpassingen worden gefactureerd.

Een greep uit de voordelen:

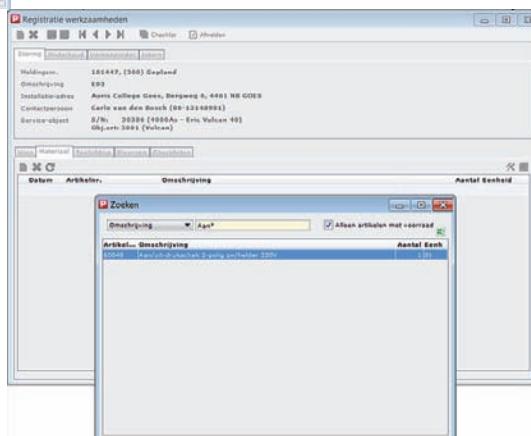
- Verkorting administratieve afhandeling
- Vereenvoudigen primaire werkproces
- Meer opdrachten verwerken met dezelfde bezetting
- Minder fouten en geen bonnen die kwijt raken
- Planning flexibeler, efficiënter en inzichtelijker
- Vermindering (duur) intern telefoonverkeer
- Professionele uitstraling
- Werken met zelf te definiëren checklists en andere formulieren



Registreren van interne opmerkingen of factuurtekst.



Registreren van uren en soort dienst.



Registreren van materiaal.

Hoofdstuk 4 Branche oplossing Productie en assemblage

De branche oplossing Productie en assemblage biedt u alle functionaliteit van de branche oplossing Basis & Handel aangevuld met speciaal voor productie- en assemblagebedrijven ontwikkelde functionaliteit.

4.1 Engineering en calculatie

Het productieproces start vaak met het ontwerp van een nieuw product of het aanpassen van een bestaand product. Vaak wordt hierbij gebruik gemaakt van een CAD georiënteerd programma. Tekeningen dienen hierbij als input voor een stuklijst. Ontwerp en design zijn uitermate belangrijk maar een scherpe kostprijs alsmede de technische haalbaarheid zijn minstens zo belangrijk. Van een grove voorcalculatie tot een gedetailleerde kostprijscalculatie. De Prodin-P3 Suite biedt u de praktische ondersteuning die u nodig hebt.

Een greep uit de functionaliteit:

- Geïntegreerde BOM en routing
- Koppeling mogelijk met vrijwel alle CAD pakketten
- Multi-niveau productstructuren
- Integratie tekeningen en overige documenten
- Grove (offerte)calculatie
- Detail (voor)calculatie
- Nacalculatie en analyse
- Opslagen en toeslagen
- Kostprijs simulatie
- Integratie met Projecten

	Hoeveelheid	Eenheid
4500VZ - Verzinkt frame DINO		
4500 - Frame DINO	20	st
L60 20.2 - Hoekprofiel 60x20x2	20.00	mtr
L60 20.5 - Hoekprofiel 60x20x5	96.00	mtr
L60 40.6 - Hoekprofiel 60x40x6	12.00	mtr
L80 20.5 - Hoekprofiel 80x20x5	100.00	mtr
L80 40.6 - Hoekprofiel 80x40x6	18.00	mtr
L80 40.8 - Hoekprofiel 80x40x8	15.00	mtr
ZAG - Zegen	20.00	uren
ASS - Assemblage	60.00	uren
3000 - Thermisch verzinken	500.00	kg

Legenda

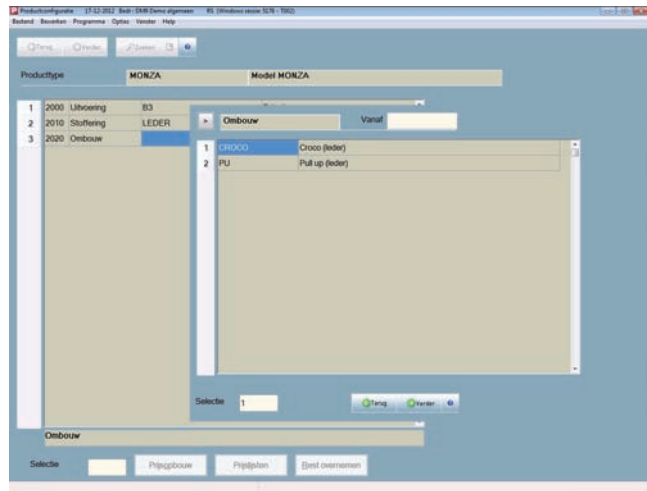
- T - Tekst
- A - Artikel
- K - Kosten
- H - Handmatige bewerking
- B - Bewerking derden
- M - Machine (groep)
- T - Tekening

Selectie

4.2 Configurator

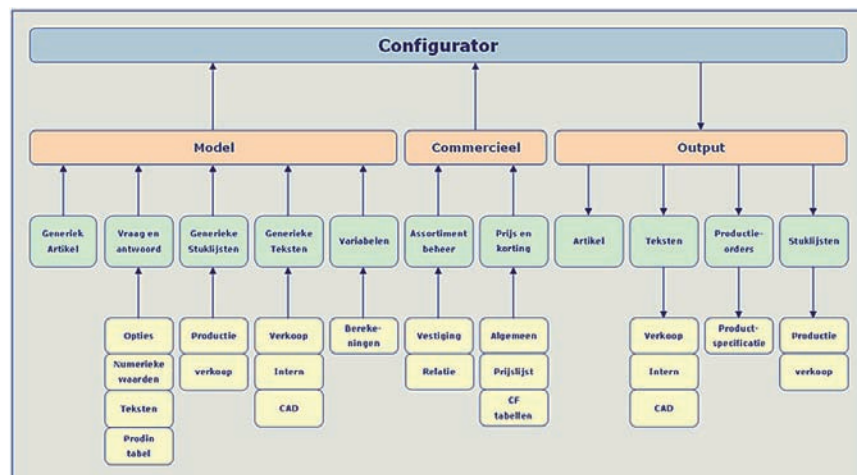
Levert en produceert u klantspecifieke producten in allerlei varianten gebaseerd op een basisproduct? Dan kan de configurator u een enorme besparing opleveren op het gebied van engineering en werkvoorbereiding. Met een interactief vraag- en antwoordspel stelt u of de klant het te leveren product samen.

De verkoopprijs, commerciële teksten en foto's worden direct berekend en samengesteld voor bijvoorbeeld de offerte. De Prodin-P3 Suite genereert en berekent automatisch de stuklijsten inclusief de kostprijs. Er zijn vele toepassingen van de configurator zoals in de meubel-, deuren- en hekwerkbranche.



Een greep uit de functionaliteit:

- Verkoop-configurator en stuklijstgenerator
- Conditionele afhandeling vraag- en antwoordspel
- Meer- en minderprijzen
- Gebruik Excel tabellen voor (prijs)berekening
- Commerciële teksten
- Foto's en PDF productbrochures
- Direct productieorders genereren zonder stuklijst



4.3 Productie KOG / op Voorraad / Hoofdproductieplan

De aansturing van de productie kan op diverse manieren plaats vinden, denk hierbij aan klantordergestuurde productie of produceren op voorraad. Bij produceren op voorraad (MTS) wordt de productie aangestuurd op basis van het voorraadverloop (min- en max voorraden). Bij klantordergestuurde productie wordt de productie aangestuurd op basis van de klantorder. Afhankelijk van het klantorderontkoppelpunt (KOOP) kan de productie plaats vinden op basis van ETO, MTO, ATO.

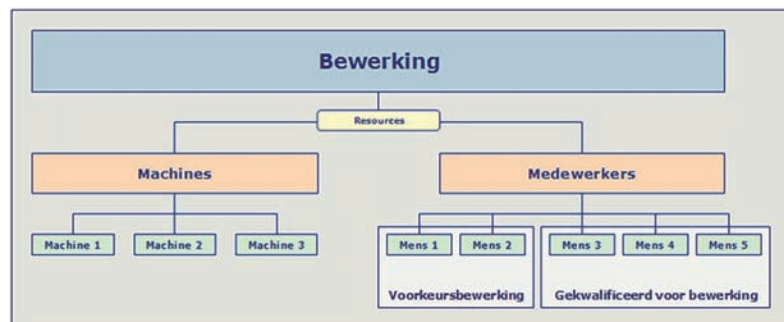
Als u op basis van verkoopprognose (half)fabricaten op voorraad wilt gaan leggen om zo snelle levertijden te kunnen garanderen en de werkdruk over het jaar te verspreiden, kunt u ook gebruik maken van het Hoofdproductieplan (HPP). Prodin maakt, op basis van uw verkoopprognoses, de toekomstige materiaal- en capaciteitsbehoefte inzichtelijk. Productie- en inkoopadviezen worden gegenereerd. Op basis hiervan start u met het inkopen en produceren van uw grondstoffen, halffabricaten en/of eindproducten. Hierdoor kunt u adequaat reageren op de door uw klant geplaatste verkooporders. Ook maakt u op deze manier efficiënter gebruik van uw bedrijfsmiddelen.

4.4 Materiaal- en capaciteitsplanning

De afspraken met uw klant nakomen, is vanzelfsprekend. Het te laat beschikbaar hebben van materialen en capaciteit is een van de belangrijkste redenen waarom afgesproken levertijden niet worden gerealiseerd.

De Prodin-P3 Suite biedt u volledige ondersteuning bij het op het juiste (lage) niveau houden van de voorraad, het tijdig ordergericht inkopen van materiaal voor zowel verkoop- als productieorders en het vinden van een optimale verhouding tussen eigen capaciteit, ingehuurde capaciteit en uitbestedingen. Essentieel is het uitgangspunt dat te laat geen optie is, maar te vroeg ook geld kost.

Met onze geavanceerde capaciteitsplanning onderscheiden wij twee niveaus binnen de capaciteitsplanning, namelijk bewerkingen en resources. De resources zijn medewerkers en/of machines afhankelijk van de soort bewerking.

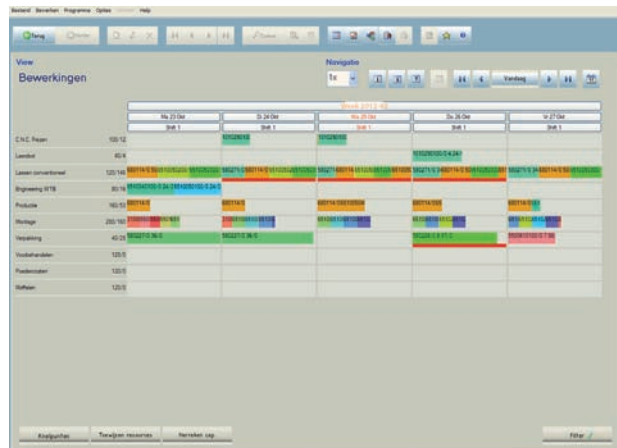


Is de door de klant gevraagde leverdatum bij u bepalend, dan worden de orders achteruit ingepland. Uiteraard hebt u ook de mogelijkheid de orders vooruit in te plannen om juist die leverdatum te bepalen.

Verder kent de Prodin-P3 Suite knelpuntsignalering, waarbij knelpunten in kaart worden gebracht. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen knelpunt op bewerkingen, beschikbaarheid en levering aan productie/verkoop. Deze knelpunten worden grafisch weergegeven en kunnen door u zelf worden opgelost. Men kan hierbij ook gebruik maken van simulaties van de productieplanning. Hierbij bevriest u de huidige plannings en kunt u gaan simuleren met mogelijke oplossingen. Wanneer de juiste simulatie is bereikt, kan deze worden overgenomen als nieuwe harde productieplanning. Er kan ook rekening worden gehouden met uitstaande offertes, die als 'zachte' verplichting kunnen worden opgenomen in de capaciteitsplanning.

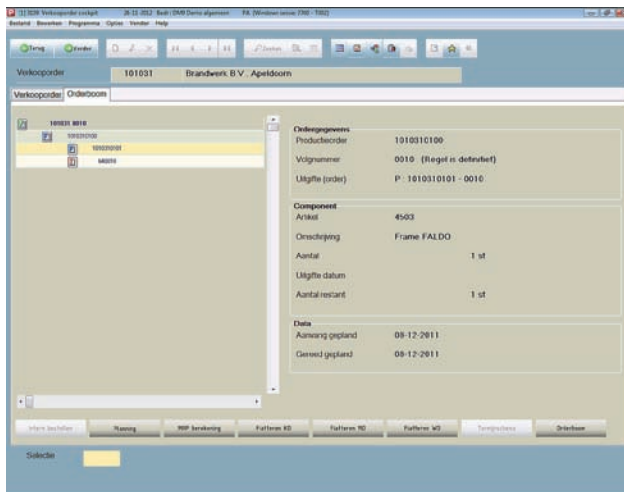
Een greep uit de functionaliteit:

- Grafische capaciteitsplanning
- Knelpuntensignalering
- Uitbestedingen
- Plannen tegen (on)eindige capaciteit
- Grofplanning en detailplanning
- Capaciteitsreserveringen voor bijvoorbeeld offertes
- Automatische herplanning
- Simulatie



4.5 Werkvoorbereiding

Essentieel voor een correcte en efficiënte productie is een goede werkvoorbereiding. De productstructuur wordt tot in detail gereed gemaakt voor productie. Vanuit de offertecalculatie of vanuit een standaard stuklijst. Volledige werkinstructies eventueel aangevuld met grafische weergave van assemblage-instructies. Controle van de materiaalbeschikbaarheid met de mogelijkheid direct op order in te kopen. Ordervrijgave met de juiste documenten. Vrijheid op de werkvloer voor het indelen van het werk of juist een strakke aansturing. U bepaalt het zelf en de Prodin-P3 Suite ondersteunt u hierbij. Snel en eenvoudig, met zo min mogelijk handling. Dat zijn de kernwoorden voor een praktische werkvoorbereiding.



Een greep uit de functionaliteit:

- Multi-niveau orderstructuren
- Staf- en plaatmateriaal
- RAL-kleuren
- Zaag- en kniplijsten
- Beheerste werklust
- Clusteren productieorders
- Materiaalbeschikbaarheidscontrole voor vrijgave
- Barcodes

4.6 Onderhandenwerk en nacalculatie

Na ordervrijgave kan de daadwerkelijke productie starten. Correcte en tijdige registratie van bijvoorbeeld uren en materiaal is essentieel. De registratie van uren kan, naast de handmatige registratie, tevens door middel van barcodes worden geregistreerd (Directe Tijd Registratie). Te allen tijde hebt u inzicht in de ordervoortgang, de herkomst en de bestemming van materialen.

Verder hebt u vanzelfsprekend op ieder gewenst moment inzicht in uw onderhandenwerkpositie (OHW) van zowel de productieorder als van uw projecten.

Voor- en nacalculatie vergelijkingen en analyses behoren uiteraard ook tot de standaard functionaliteit.

Een greep uit de functionaliteit:

- Urenregistratie
- Materiaaluitgifte
- Elektronische tijdregistratie met barcodesysteem
- Ordervoortgang
- Shop Floor Control
- Voorraad op de werkvloer
- Herkomst en bestemming

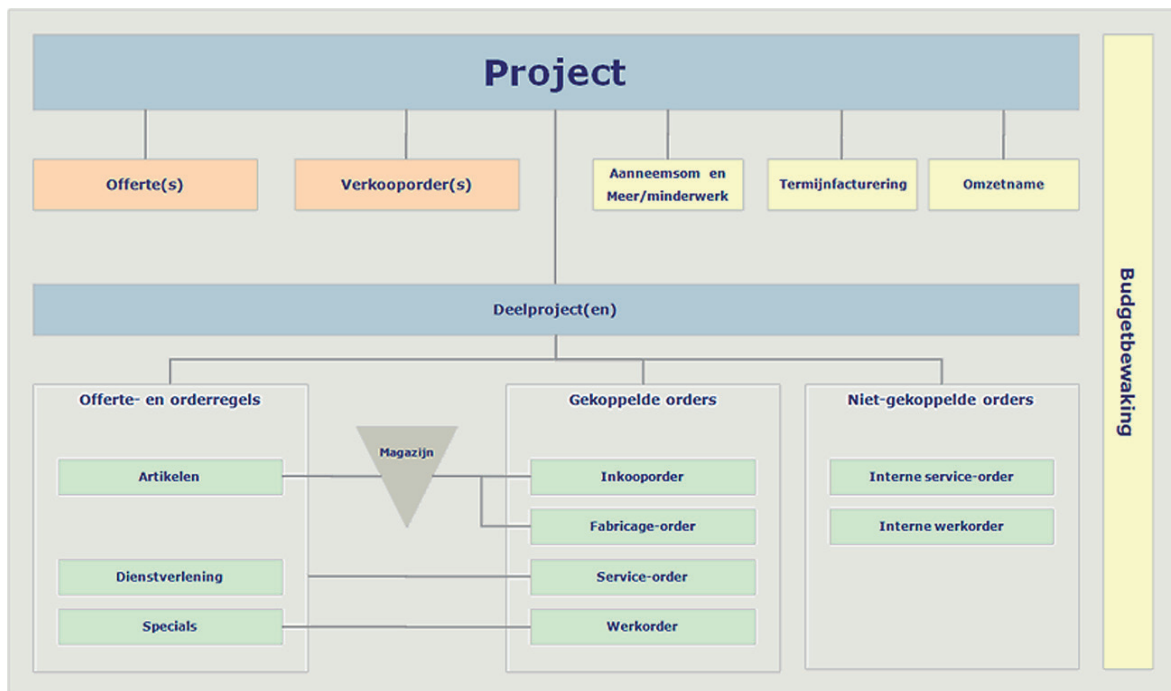
The screenshot shows a software window titled 'Ordenevols' with a menu bar (Bestand, Bewerken, Programma, Opties, Versier, Help) and a toolbar. The main area displays a table with the following data:

Datum	Starttijd	Duur	Type	Order	Omschrijving	Bewerking	Prio	Best.	Te prod.	Gemeld	Eenh.	Status
17-03-11	13:15	5:00	SO	550016	Kleding staat niet aan							
14-11-12	8:00	8:00	PO	305043	Montage grijs	ASS		M	1	0	st	
14-11-12		8:00	PO	305044	Assemblage transportband ASS			M	1	0	st	
14-11-12	12:15	2:00	SO	550042	Wisselgeldgever geeft gesl							
14-11-12	15:00	4:00	SO	550044	Klein onderhoud							
18-11-12	7:00	3:00	SO	550036	Klein onderhoud							

Below the table, there is a field for 'Ordernummer' and several buttons: 'Invoeren', 'Starten', 'Onderbreken', 'Beveilig', 'Inkijken', and 'Afdrukken'. At the bottom, there is a 'Selectie' field and a small icon.

Hoofdstuk 5 Projecten

De projectenmodule van Prodin-P3 is de kern voor het administreren en plannen van het hele leveringstraject. Een project fungeert als paraplu voor alle bij elkaar behorende offertes, verkooporders, serviceorders, productieorders en inkooporders nodig voor de afwikkeling van de klantopdracht.



U bent vrij in het definiëren van eigen (deel)projectfases. In elke fase van het project geeft Prodin u inzicht in de status en de voortgang. Om een perfect inzicht te krijgen in alle projecten die commercieel onderhanden zijn, kunt u een salesopportunity direct vastleggen als project.

Een greep uit de functionaliteit:

- Hoofdproject met deelprojecten
- Vaste aanneesom
- Meer- en minderwerk
- Vrijval van projecten
- Budgetbewaking
- Projectfases
- Voortgang
- Recapitulatie van het project

U kunt ook meerdere offertes op een project uitbrengen aan verschillende aanvragen voor hetzelfde project. Uren die worden besteed, kunnen vervolgens direct op dit project worden geboekt, ook als het nog in de pre sales fase is.

Aanneemsom en facturering				Prognose projectresultaat			
	Totaal	Fixed	T&M		Totaal	Fixed	T&M
Aanneemsom	23.070	23.070	0	Opbrengst	23.070	23.070	0
Meer-/minderwerk	0	0	0	Kostprijs	13.099	13.099	0
Totaal	23.070	23.070	0	Resultaat	9.971	9.971	0
Terrijnen	23.070	23.070	0	In omzet genomen	0		
Gefactureerd	6.921	6.921	0	Vrijal resultaat	9.971		
Openstaand	6.921	6.921	0	Budgetbewaking			
Versallen	0	0	0	Budget	Realisatie	Prognose	
Project KPI's				Opbrengst	23.070	6.921	23.070 30% 100%
Financiering facturen/betalingen	53%	0%	0%	Kostprijs	0	13.099	13.099 0% 0%
				Inkoopverplichting	0		
				Resultaat	23.070	-6.178	9.971 -27% 43%

Het recapitulatieoverzicht van een project, in één oogopslag inzicht in zowel de aanneemsom en facturering, de prognose van het projectresultaat en de budgetbewaking.

Per (deel)project geeft u uw budget, mogelijk meer- en minderwerk en de prognose in. De feitelijke realisatie wordt hiertegen afgezet. Met deze functionaliteit ziet u altijd in een oogopslag hoe het project er voor staat. Tevens biedt Prodin u de mogelijkheid het initiële budget en/of het budget voor meer-/minderwerk automatisch te berekenen op basis van één of meerdere offertes die zijn gekoppeld aan het betreffende project.

De budgetbewaking van projecten biedt u optimaal inzicht in de begroting versus de realisatie van het project. Vanzelfsprekend houdt Prodin rekening met eventueel meer-/minder werk en de lopende inkoopverplichtingen. Ook kunt u prognoses vastleggen voor activiteiten die nog moeten worden uitgevoerd. Hiermee wordt het geprognostiseerde resultaat direct zichtbaar.

De omzet kunt u gedurende het project nemen. Bij het afsluiten van het project komt de vrijval direct ten gunste van het bedrijfsresultaat.

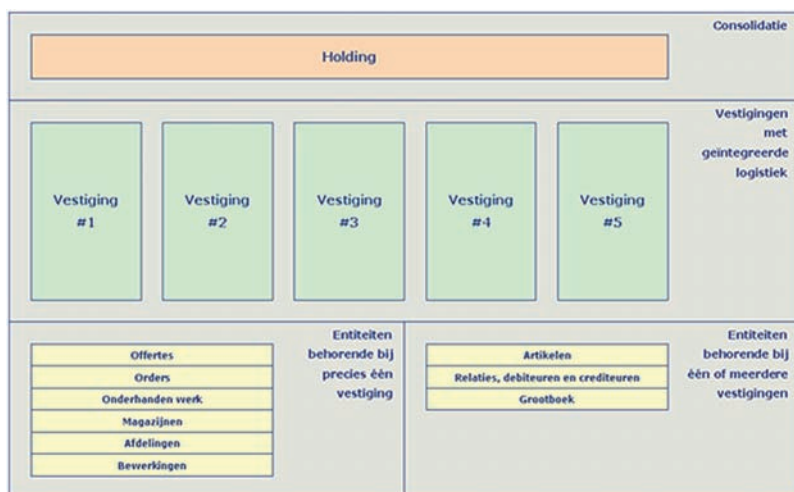
Doordat de workflow ook volledig is geïntegreerd binnen de projecten maakt u activiteiten, mijlpalen en afspraken direct inzichtelijk.

Uw medewerkers schrijven hun uren op de juiste projecten en u hebt zowel per project als per medewerker inzicht in de prestaties.

Hoofdstuk 6 Multi-site en multi-company

Een uniek onderdeel van de Prodin-P3 Suite is de uitgebreide vestigingsstructuur. Hiermee worden niet alleen de financiële afhandelingen zoals onderlinge in- en verkoopfacturen volledig automatisch afgehandeld maar ook de logistieke transacties kunnen onderling worden gedeeld.

De vestigingsstructuur binnen de Prodin-P3 Suite is zo opgezet dat gegevens, die specifiek voor een vestiging zijn (B.V.), ook alleen door deze vestiging te gebruiken zijn. De gezamenlijke entiteiten kunnen algemeen beschikbaar worden gesteld of door middel van een filter worden afgeschermd voor bepaalde groepen gebruikers. Bij interne transacties is het niet nodig inkooporders en verkooporders aan te maken. Verrekening vindt plaats via de rekening courant verhouding. Consolidatie vindt automatisch plaats rekening houdend met de rekening courant verhoudingen en eventuele meerderheid- of minderheidsbelangen.

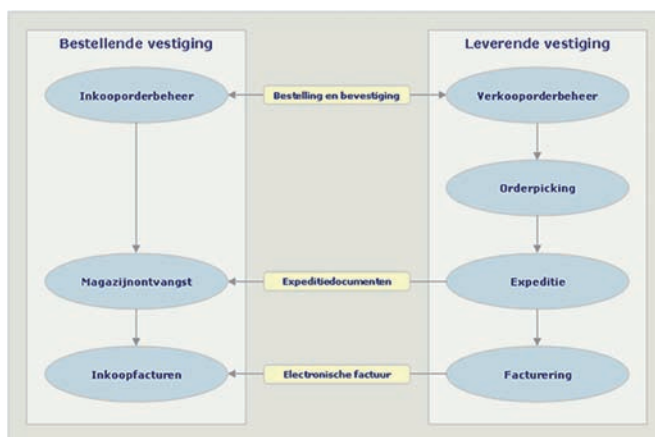


Een aantal belangrijke kenmerken zijn:

- Volledig geïntegreerde logistiek zonder interne facturering, maar verrekening via het grootboek (rekening courant)
- Interne leveringen tussen de vestigingen
- Behoefteberekening per vestiging/magazijn
- Interne verkoopprijzen
- Geïntegreerde financiële administratie met eenvoudige consolidatie

Naast de mogelijkheid via rekening courant de onderlinge transacties te verrekenen, bieden wij u optioneel de mogelijkheid via interne leveringen te werken.

Uiteraard zijn deze interne leveringen voorzien van zo veel mogelijk hulpmiddelen om het volledige proces zo LEAN mogelijk te laten verlopen, zowel op administratief, financieel als logistiek gebied.



Artikelen die door de leverende vestiging zijn toegewezen, maar nog niet zijn ontvangen door de bestellende vestiging, noemen wij voorraad onderweg.

In het geval van retournering van een interne levering voert u het Business proces omgekeerd uit: de bestellende vestiging wordt de verkopende vestiging en vice versa.

Hoofdstuk 7 Communicatie en rapportage

7.1 Communicatieplatform

Het communicatieplatform van de Prodin-P3 Suite biedt u de optimale oplossing voor uw communicatie met relaties en medewerkers. Alle Business documenten in de door u gewenste opmaak via het door de ontvanger gewenste communicatiekanaal. Toepassing van uw huisstijl en bedrijfslogo, gebruik van foto's en barcodering. E-mail, fax, SMS, PDF en natuurlijk papier als communicatiekanaal. Het spreekt allemaal vanzelf met de Prodin-P3 Suite. Uiteraard worden alle aangemaakte documenten automatisch opgeslagen in een daarvoor bestemd elektronisch dossier.

De Prodin-P3 Suite heeft al diverse koppelingen met transporteurs. Een voorbeeld hiervan is het verzendingsprogramma Ship van DHL.

TestDocument: / User: T003 / Document: CRM_Offerte / Datum: 14-11-2012 / Tjd: 14:57:26

Prodin Business Suite

Prodin Demo Solutions
Demo Avenue 9
1234 AB Demo City
T: 012 - 3 456 789
E: info@prodin.nl
K.v.K. Hilversum 12345678
BTW-nr. NL123456789B01
www.prodin.nl

Brandwerk BV
T.a.v. de heer P. Arends
Postbus 214
3800 AD NIJKERK

OFFERTE

Offertenummer : 315112 / 001 d.d. 14-11-2012 Uw referentie : 09820934
Geldig t/m : 14-12-2012 Onze referentie :

Geachte heer Arends,

Hierbij doen wij u een vrijblijvende offerte betreffende uw aanvraag.

Component	Omschrijving	Levering	Aantal	Prijs	Bedrag
-----------	--------------	----------	--------	-------	--------



4101	Flexi-Light SK Plug-in spotlight Flexibele metalen arm 12V / GU 5.3 / QR-CBC 51 max. 50W	voornad	2 st	230,00	460,00
------	--	---------	------	--------	--------

THE SMITH GROUP PRODUCT: **ECX**

FROM: ACCOUNT: 000000000
THE SMITH GROUP
SE-121 28 STOCKHOLM, SWEDEN
Phone: +46 8 686 85 00
VAT No: SE556489261901

DESTINATION: **NUE**

TO:
BRUGEL & KELLS
FELDBRUNNENSTRA. 45
D-20184 HAMBURG
DEUTSCHLAND

ERICH HANSEN

VAT No: DE000000000

AWB: **4909093022**

DESCRIPTION: SPARE PARTS FOR BOATS
 VALUE: 425 SEK WEIGHT: 1,2 Kg
 DATE: 1999-04-13

DHL 1 OF 02
 WORLDWIDE EXPRESS® ORIGIN: ARN

Prodin-P3 Suite
 Prodin Business Suite

Picklist 10024
 Verkooporder 301167

Client: **Dina Mediahuis BV**
 Zandvlietweg 17
 1112 AL BERTHOORDBOSCHE

Advertiser: **Dina Mediahuis BV**
 Zandvlietweg 17
 1112 AL BERTHOORDBOSCHE

Uitgiftesagelijst: Hilversum (1)	Locus	Artikel	Omschrijving	Aantal	Oplicht
	4104	Clu-Cdu 12, plug-in breedbeug		10 st	
	4106	Armatuur Lense E2		4 st	

Recapitulatie artikelen in backorder

Vlo	Artikel	Omschrijving	Aantal
0010	4105	Scherm 11 18", plug-in verlichting	10 st

	<p>Het Prodin communicatieplatform maakt gebruik van het StreamServe Business Communications Platform. Een volledig geïntegreerde communicatielaag voor zowel alle uitgaande als binnenkomende document- en informatiestromen.</p>
--	--

7.2 Rapportageplatform

Het rapportageplatform van de Prodin-P3 Suite biedt u een optimale oplossing voor al uw management- en operationele rapportages. Enerzijds krijgt u de beschikking over een ruim aanbod van rapporten. Anderzijds hebt u de mogelijkheid zelf rapportages te ontwikkelen door de standaard rapportages aan te passen of eigen rapportages te ontwikkelen in de daarvoor bestemde optionele tool: Prodin Business Intelligence.

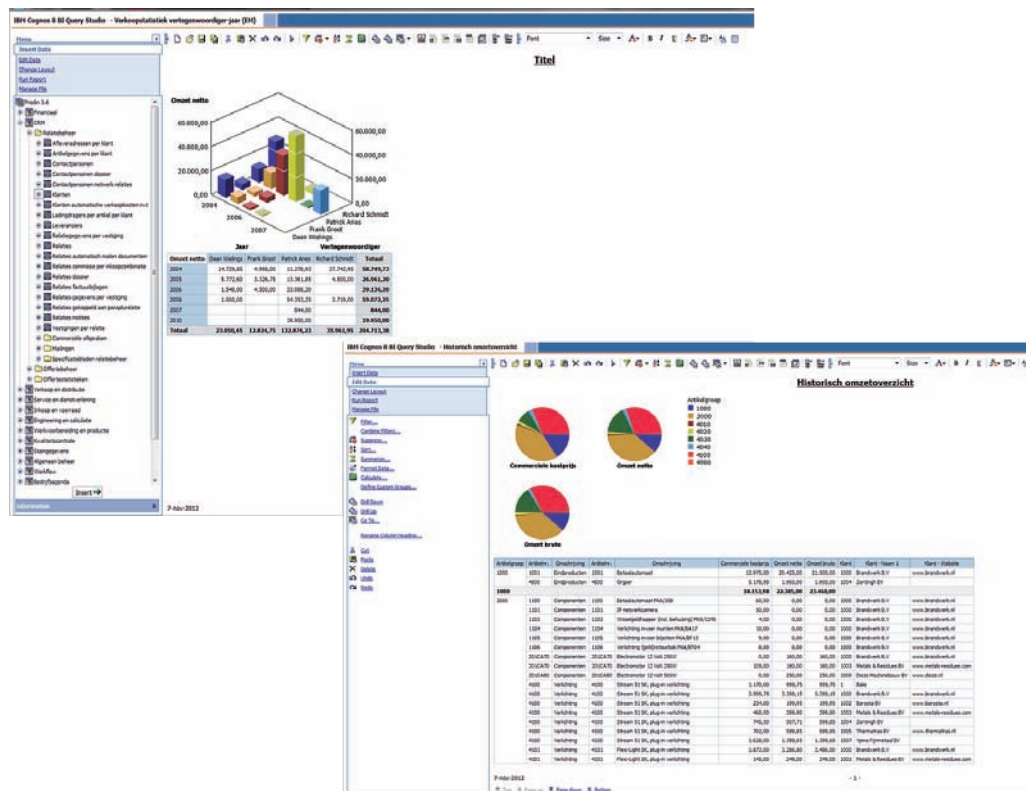
Het datamodel van de Prodin-P3 Suite staat u ter beschikking. Geen lastige databasenames, maar de benamingen zoals u deze ook op de schermen gebruikt. U kunt snel gegevens naar Excel exporteren om deze daar verder te bewerken. Wij maken het u makkelijk met dit moderne hulpmiddel.

Naast het op uw scherm presenteren van de gegevens kunt u hier ook een Excel, PDF, CSV of XML bestand van genereren. Deze kunt u ad hoc, maar ook via een scheduler, op gezette tijden via e-mail verspreiden.

Ons rapportageplatform maakt gebruik van de ReportNet technologie van Cognos, wereldwijd de grootste leverancier van Business Intelligence software.



U bent hiermee verzekerd van het optimale hulpmiddel voor al uw rapportagebehoeften.



Cognos8 maakt gebruik van een SQL database. De database van Prodin wordt real time gekopieerd naar deze SQL database en draait direct vanuit ons datacenter. Hierdoor zijn de performance en de stabiliteit van Cognos8 gewaarborgd. U hoeft de SQL database niet zelf te onderhouden.

Hoofdstuk 8 **Additionele functionaliteiten**

Naast de genoemde branche oplossingen bieden wij u additionele functionaliteit aan. Met behulp van deze functionaliteit kunt u uw Prodin-P3 Suite verder naar behoefte aanvullen met functionaliteit die voor u van belang is.

8.1 Kwaliteitscontrole

Bekende aspecten van leverbetrouwbaarheid zijn het op het afgesproken tijdstip leveren van de juiste producten in de afgesproken hoeveelheden. Met een optimale kwaliteit van de producten kunt u zich onderscheiden van uw concurrenten. De Prodin-P3 Suite ondersteunt hierbij voor zowel zelf gefabriceerde producten als ingekochte materialen.

U hebt direct inzicht in het keuringsstadium van de producten:

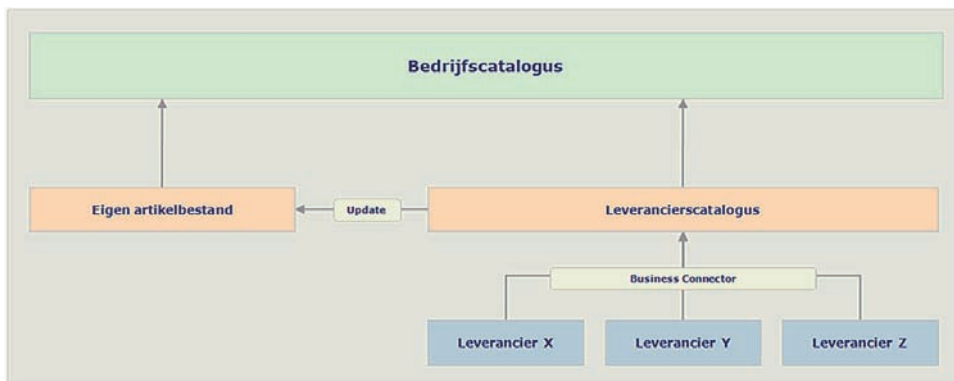
- Nog niet gekeurd (wel in voorraad nog niet beschikbaar)
- Goedgekeurd
- Afgekeurd, maar nog wel bruikbaar
- Afgekeurd en niet meer bruikbaar
- Rework (het product wordt opgeknapt)
- Herkeuring
- Geblokkeerd

Bij afkeur van ingekochte materialen kunt u direct de leverancier op de hoogte stellen. U maakt volautomatisch speciale brieven met een specificatie van de afgekeurde producten. De door u zelf te definiëren keuringscodes waarborgen een uitgebreide keuringsstatistiek.

8.2 Leverancierscatalogus

De leverancierscatalogus van Prodin is de oplossing voor bedrijven die het volledige of een belangrijk deel van het assortiment van een leverancier voeren. Het merendeel van de producten die u kunt leveren, heeft u niet op voorraad en zult u mogelijk ook nooit leveren aan uw klanten (en dus ook niet willen opnemen in uw eigen artikelbestand). Echter, wanneer een klant om een specifiek product vraagt, wilt u de klant uiteraard wel direct verder kunnen helpen met bijvoorbeeld prijzen en levertijden en bij voorkeur direct de order noteren en bevestigen.

De leverancierscatalogus van Prodin biedt u de oplossing hiervoor. Het voor u relevante deel van het assortiment van de betreffende leveranciers neemt u op in de leverancierscatalogus, inclusief alle relevante inkoop- en verkoopgegevens.



De bedrijfscatalogus is het volledige assortiment dat door uw bedrijf geleverd kan worden. Artikelen die zowel in uw eigen artikelbestand zijn opgenomen als in de leverancierscatalogus zijn hier uiteraard maar één keer in opgenomen. Prodin beheert de bedrijfscatalogus volledig automatisch en verwerkt alle aanpassingen in uw eigen artikelbestand en/of de leverancierscatalogus automatisch.

De bedrijfscatalogus is met name bedoeld voor het snel terugzoeken van artikelen. Uiteraard ziet u direct of het een 'eigen' artikel of een 'catalogus' artikel betreft. Selecteert u een 'catalogus' artikel, dan neemt Prodin dit artikel automatisch op in uw eigen artikelbestand en is de verdere afhandeling zoals gebruikelijk.

8.3 Mobile warehouse

Mobile warehouse is de oplossing voor het sneller en efficiënter maken van uw magazijnafhandeling. Een handheld computer, met een on-line verbinding naar de Prodin-P3 Suite, biedt u optimale flexibiliteit en snelheid bij uw werkzaamheden.

De registratie via Mobile warehouse vindt plaats op een hand held computer. De ingave van gegevens is uiteraard afgestemd op deze computer. De verwerking is identiek aan de traditionele verwerking via de backoffice.

Onder andere de volgende magazijnprocessen kunt u met Mobile warehouse afhandelen:

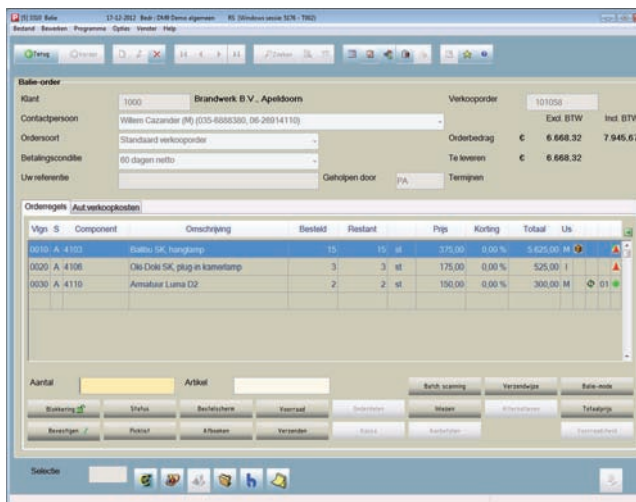
- Voorraadinventarisatie
- Interne bestellingen
- Uitgifte op productieorders
- Uitgifte op serviceorders
- Uitgifte grijpvoorraad
- In- en uitslag goederen

8.4 Balie-afhandeling met kassa

Speciale aandacht verdient de winkelaafhandeling van de Prodin-P3 Suite. Optimale balie-afhandeling door het gebruik van barcodering. Direct afrekenen via de speciale kassa-afhandeling of facturering op rekening. Dit allemaal vanuit een speciaal op winkelaafhandeling afgestemde omgeving.

Een aantal belangrijke kenmerken zijn:

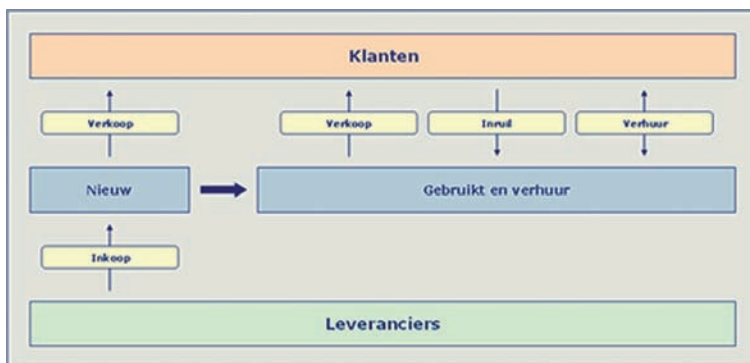
- Barcodering
- Eenvoudige afhandeling
- Wisselgeld
- Kassabon
- Backorders
- Openstaande orders en facturen
- Emballage en statiegeld
- Koppeling met PIN
- Aansturen kassalade
- Klantenscher



8.5 Verhuur

Naast de verkoop van uw producten kan het natuurlijk ook voorkomen dat u deze tijdelijk wilt verhuren aan uw klanten. Dit kunnen nieuwe producten zijn maar ook ingeruilde objecten kunt u in de verhuur opnemen.

Binnen Prodin kennen wij een verhuurvoorraad die u kunt uitgeven aan uw klanten. Vervolgens kan een huurcontract, inclusief begin- en einddatum, worden uitgegeven met eventueel daarbij een borgsom.



Bij retour van het huurartikel worden de kosten berekend op basis van de daadwerkelijke begin- en einddatum met verrekening van de eerder in rekening gebrachte borgsom. Optioneel kunnen de serienummers worden geregistreerd van de verhuurde artikelen.

8.6 Directe tijdregistratie (DTR)

De Directe tijdregistratie van de Prodin-P3 Suite is een uitstekend hulpmiddel om efficiënt de uren van uw medewerkers en/of uw machinepark te verwerken. Door het scannen van de barcodes op de productiedocumenten registreren uw medewerkers zelf, op een speciaal daarvoor ingerichte terminal, hun activiteiten. U hebt hiermee dus direct inzicht in de voortgang van uw projecten en orders. Bovendien hebt u direct inzicht in de aan- en afwezigheid van uw medewerker, wat de basis is voor de salarisverwerking.

8.7 Prodin CAD koppeling

De Prodin CAD koppeling is bedoeld voor bedrijven waar engineering een belangrijke rol speelt. Op de afdeling engineering wordt gebruik gemaakt van CAD applicaties waarmee de modellen en tekeningen worden gemaakt.

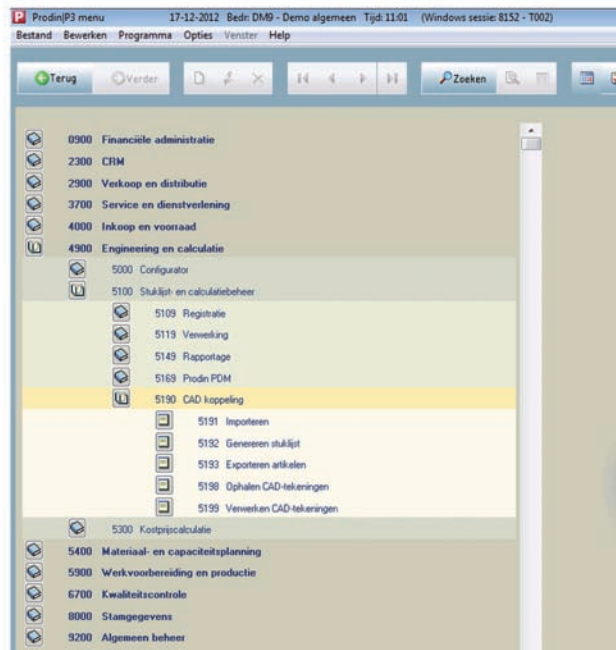
Met de Prodin CAD koppeling hoeft u geen stuklijsten handmatig in te voeren. De stuklijsten worden met behulp van een koppeling automatisch ingelezen. Hiermee bespaart u werk en voorkomt u fouten.

Daarnaast is het mogelijk artikelen vanuit Prodin te laten synchroniseren met uw CAD/PDM systeem. Hierbij dient u er wel goed over na te denken welk van de twee systemen u leidend laat zijn.

De CAD koppeling van Prodin is aanpasbaar. Hierdoor is het mogelijk met vrijwel ieder CAD/PDM systeem te koppelen. U kunt hierbij denken aan:

- AutoCAD
- Solid Works
- Inventor

Omdat iedereen op zijn eigen unieke manier met een CAD systeem werkt, wordt de CAD koppeling over het algemeen klantspecifiek ingericht.



Hoofdstuk 9 Prodin implementatieaanpak

Voor een succesvolle implementatie van uw Prodin-P3 Suite is het essentieel dat u gebruik kunt maken van een in de praktijk bewezen implementatieaanpak. Onze jarenlange ervaring met implementaties vindt u terug in onze implementatieaanpak: **PRIMA**.

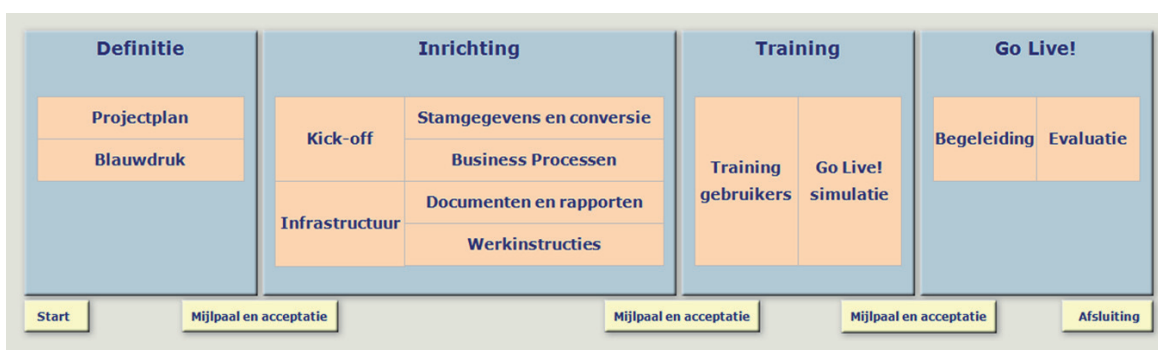
Een belangrijk uitgangspunt van PRIMA is dat wij onze ervaring en kennis inbrengen en u zo veel mogelijk zelfstandig de implementatie verzorgt. Hiermee bent u er van verzekerd dat na het operationeel gaan de kennis bij uw medewerkers zelf aanwezig is. Bovendien levert PRIMA u een belangrijke besparing in tijd en geld op.

Ieder bedrijf is uniek en dit geldt ook voor de manier waarop de Prodin-P3 Suite bij u gaat worden geïmplementeerd. PRIMA biedt u alle handvatten en structuur om een succesvolle implementatie te realiseren zonder u in een keurslijf te dwingen en geeft u alle ruimte de implementatie uit te voeren op de manier zoals dat het beste bij uw bedrijf past. PRIMA is uw persoonlijke implementatieaanpak met een optimaal resultaat.

Voordat wij aan de daadwerkelijke implementatie van de Prodin-P3 Suite beginnen, maken wij gezamenlijk een initiële Blauwdruk en een Projectplan of een eenvoudige planning. Op basis hiervan besluiten wij welke functionaliteit van onze oplossing bij u wordt ingericht. Tevens wordt bepaald wie, wat, wanneer gaat doen. Op basis van deze twee documenten wordt er een project voor een vaste prijs afgesproken. Op dit moment maakt u dan ook de definitieve keuze voor de Prodin-P3 Suite.

Bij een PRIMA implementatie onderscheiden wij vier projectfasen die naadloos op elkaar aansluiten:

- Projectdefinitie
- Projectinrichting
- Training
- Go live!



9.1 Projectbemanning

Vanuit Prodin Business Solutions stellen wij één persoon aan als projectleider. Onze projectleider is de sparringpartner voor uw projectleider. Projectplan, Blauwdruk en voortgang zijn zaken die zij gezamenlijk afstemmen en vaststellen.

Uw projectleider speelt een sleutelrol in de implementatie en moet voldoen aan een aantal belangrijke succesfactoren:

- Voldoende tijd beschikbaar voor de implementatie naast de reguliere werkzaamheden.
- Affiniteit met ICT.
- Overview van uw bedrijfsprocessen.
- Voldoende draagvlak bij uw andere medewerkers.

Vanuit uw organisatie benoemt u één projectgroep per hoofdproces.

De relevante hoofdprocessen stellen wij gezamenlijk vast bij het opstellen van de Blauwdruk en het Projectplan. Wij trainen de projectgroepen in de voor hen relevante Prodin functionaliteit in relatie tot de dagelijkse werkzaamheden. De projectgroepen leren door zelf te oefenen en de processen toe te passen. Wij hanteren hierbij het principe van 'Train de trainer'.

9.2 Definitie

Tijdens de projectdefinitie stellen wij gezamenlijk het Projectplan en de Blauwdruk op. In de Blauwdruk spreken wij gezamenlijk af op welke manier u met de Prodin-P3 Suite gaat werken. Uw huidige procedures en werkwijzen worden vertaald naar scenario's in de Prodin-P3 Suite. Belangrijke onderdelen van het Projectplan zijn de projectbemanning (projectleider, kerngebruikers en gebruikers) en de projectplanning met mijlpalen.

Binnen onze klantengroep hebben veel bedrijven een grote overeenkomst in procedures en werkwijzen. Logisch natuurlijk, veel van deze bedrijven zijn immers actief in gerelateerde bedrijfstakken. Op basis van deze praktijkervaringen hebben wij een 'standaard' Projectplan en een 'standaard' Blauwdruk gedefinieerd. U kunt zich volledig focussen op het zo optimaal mogelijk inrichten van de uw onderscheidende processen.

Met dit uitgangspunt heeft Prodin Business Solutions een groot aantal 'kant-en-klare' scenario's gedefinieerd. U kunt hierbij denken aan scenario's voor de afhandeling van bijvoorbeeld offerteaanvragen, voorraadaanvullingen en facturering.

9.3 Inrichting

Een belangrijk onderdeel van de projectinrichting is het inrichten van de Prodin-P3 Suite conform de afspraken die zijn gemaakt in de Blauwdruk. In deze fase zijn met name de projectgroepen actief betrokken bij de implementatie. De focus voor deze medewerkers ligt op het aan de praktijk toetsen van de afgesproken scenario's in de Blauwdruk. Uiteraard vooraf gegaan door een hands on training die wij bij u op locatie verzorgen.

Het invoeren van de stamgegevens is een tweede belangrijk onderdeel van deze fase. Wij bieden u geavanceerde hulpmiddelen om gegevens geautomatiseerd over te zetten van uw huidige systeem naar de Prodin-P3 Suite. In de praktijk blijkt vaak dat deze gegevens een bepaalde mate van vervuiling hebben. Onze hulpmiddelen bieden u de mogelijkheid de gegevens snel en eenvoudig op te schonen via Microsoft Excel.

Uw Business documenten en managementrapportages zijn een derde belangrijk onderdeel van deze fase. U bepaalt welke Business documenten en rapporten voor u noodzakelijk zijn en in hoeverre de standaard Business documenten en standaard rapporten hierin voorzien. Eventueel benodigde aanpassingen kunt u zelfstandig doorvoeren.

9.4 Training gebruikers

Uiteraard kunt u rekenen op een professionele training in de voor u relevante onderdelen. Deze trainingen zijn ten eerste aan te bevelen en kunnen in sommige gevallen verplicht worden gesteld.

De volgende trainingen worden gedurende het jaar op vaste data in Hilversum verzorgd:

- Gebruikerstraining Dagelijks gebruik
- Gebruikerstraining CRM
- Gebruikerstraining Financieel
- Gebruikerstraining Applicatiebeheer
- Gebruikerstraining Rapportage Basis
- Gebruikerstraining Rapportage Gevorderden
- Gebruikerstraining Documentopmaak Basis
- Gebruikerstraining Documentopmaak Gevorderden

9.5 Go Live!

In deze afsluitende fase gaat u operationeel met de Prodin-P3 Suite. De eerste stap bij het operationeel gaan, is het overzetten van actuele gegevens, zoals lopende offertes en orders, de voorraadstand, openstaande posten, grootboeksaldi en onderhanden werk. Voor deze gegevens stellen wij gezamenlijk een Conversieplan op.

Op de dag van operationeel gaan, is één consultant bij u op locatie aanwezig om directe ondersteuning te bieden. Uiteraard kunnen wij u ook na deze eerste dag van operationeel zijn, ondersteunen. Zodra wij hier gezamenlijk inzicht in hebben, maken wij hier aanvullende afspraken over.

Hoofdstuk 10 Referenties

In iedere branche hebben wij meerdere klanten die referent willen zijn.

Omdat ieder bedrijf uniek is en onze klanten vertegenwoordigd zijn in heel Nederland stemmen wij graag met u af welke referent het beste bij u en uw bedrijfsprocessen past.

Hoofdstuk 11 Prodin Business Solutions B.V.

Prodin Business Solutions ontwikkelt, verkoopt en beheert ERP software ter ondersteuning van het Midden- en Kleinbedrijf.

Prodin bestaat sinds 1975 en heeft medewerkers met een gemiddeld aantal dienstjaren van 16 jaar. Dat is uniek voor ons marktsegment en belangrijk voor de continuïteit van onze klanten.

Doordat onze Consultants veel ervaring met implementaties bij vergelijkbare bedrijven hebben, is een succesvolle implementatie gegarandeerd. Daarnaast brengen onze Consultants bedrijfskennis in om u optimaal te ondersteunen. Onze Consultants hebben namelijk niet alleen verstand van ERP software, maar begrijpen ook daadwerkelijk uw bedrijfsprocessen. Indien gewenst, kunnen zij u ondersteunen in het optimaliseren van uw bedrijfsprocessen.

Het implementeren van Prodin betekent voor u heldere en duidelijke afspraken en oplossingen. Wij maken altijd in het verlengde van de offerte een Blauwdruk van uw bedrijfsprocessen om u en ons meer duidelijkheid te geven over de implementatie.

Door onze ervaring en onze implementatieaanpak PRIMA zijn wij in staat een relatief snelle en daarmee kostenefficiënte implementatie uit te voeren. Met onze ervaring en producten afgestemd op uw branche krijgt u dan ook de optimale prijs/kwaliteit verhouding.

Prodin heeft een uitstekende Servicedesk die vragen van onze klanten snel en deskundig kan beantwoorden.

Wij bieden u flexibiliteit in het beheer en de financiering van Prodin. U kunt kiezen voor:

- Het aanschaffen van de software en de software laten installeren op uw eigen server op uw locatie.
- Het aanschaffen van de software en de software laten installeren op ons Prodin Business Datacenter waardoor u geen server in huis heeft en dus ook geen back up's hoeft te maken.
- Het afnemen van Prodin-P3 als een service (SaaS) waardoor u alleen maandelijkse kosten per gebruiker betaalt.

Wij zijn aangesloten bij de Stichting Softwareborg dit garandeert de kwaliteit, de volledigheid en de overdraagbaarheid van onze software.

Ons principe is "Keep it simple!": "Automatiseren moet een hulpmiddel zijn om uw werkzaamheden snel en efficiënt te kunnen uitvoeren en geen doel op zich."

www.prodin.nl

Prodin Business Solutions B.V.
Franciscusweg 219 J
1216 SE Hilversum
T: 088 - 808 11 00
F: 088 - 808 11 01
E-mail: sales@prodin.nl