

# Forstwirtschaft

für Microsoft® Business Solutions Navision



# Inhalt

SEITE 4	Forst- und Gutsverwaltung Struktur
SEITE 4	Stammdaten
SEITE 5	Schlag- und Stammdatenerfassung
SEITE 7	Schlußbrief / Verträge
SEITE 7	Abmass
SEITE 8	Verkaufsabrechnung / Fakturierung
SEITE 8	Dienstleistungsabrechnung / Fakturierung
SEITE 9	Lagerhaltung
SEITE 9	Schnittstelle Holzfakturierung
SEITE 9	Abrechnung Holzverkauf
SEITE 9	Schnittstelle Abrechnung Schlägerer
SEITE 10	Schnittstelle Abrechnung Rücker
SEITE 10	Schnittstelle Abrechnung Frächter
SEITE 10	Schnittstelle Holzhandel
SEITE 10	Auswertungen
SEITE 11	Branchenpaket „Warenwirtschaft für Holzhandel“
SEITE 11	Modul „Fertigung für holzverarbeitende Betriebe“

Copyright © 2003  
Microsoft, Windows, Windows NT und BizTalk sind entweder eingetragene Warenzeichen oder Warenzeichen der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Business Analytics und Microsoft Business Solutions Partner sind eingetragene Warenzeichen von Microsoft Business Solutions ApS in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Microsoft Business Solutions ApS ist eine Tochtergesellschaft der Microsoft Corporation. Alle anderen in diesem Dokument genannten Firmennamen und Produktnamen sind möglicherweise Warenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen basieren auf Business Analytics für Microsoft Business Solutions und können ohne vorherige Ankündigung bei Bedarf geändert werden. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Microsoft Business Solutions PC & C Vertriebs GmbH in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Microsoft Business Solutions PC & C Vertriebs GmbH lehnen jede Haftung für Fehler und Unterlassungen in diesem Dokument ab. Sämtliche nicht ausdrücklich gewährten Rechte bleiben vorbehalten.

Stand: November 2004  
Verantwortlich für den Inhalt:  
Omega Solutions Software GmbH  
Schillerstraße 13, A-8200 Gleisdorf  
Tel. +43 3112 8880-0, Fax +43 3112 8880-3  
mailto: [office@omegasol.at](mailto:office@omegasol.at), [www.omegasol.at](http://www.omegasol.at)

## Forstwirtschaft auf Basis Microsoft® Business Solutions Navision

Speziell für die Holzbranche wurde eine einfache und effiziente Auftragsabwicklung geschaffen, welche die branchenüblichen Gegebenheiten innerhalb von Microsoft Navision als ERP System abdeckt:

- Mitführen von Holzart, Sortierung, Länge, Breite, Stärke.
- Paketverwaltung (mit Umbuchen Auflösen Verfolgung). Verbundene Warengruppen. Erweiterte Kundenstammdaten (mit programmtechnischer Folgeverarbeitung) Auslieferungsmöglichkeit in Stapelverarbeitung (nach Lieferterminen / Versandarten), periodische Fakturierung, Lieferdaten (Collieanzahl, Paketnummern, Gewicht, LKW-Nummerfassung, Anlieferungshinweise) Erweiterte Verkaufs- und Einkaufspreisfindung mit Berücksichtigung von Mengenstaffeln, Gebieten, Versandarten sowie kundenartikelspezifische Preisvereinbarungen. Verkaufskaktionen.
- Unterschiedliche Liefer- und Verrechnungseinheiten. Festlegen einer Auswertungseinheit. Erweiterte Rahmenvertragsverwaltung (Einkauf / Verkauf)
- Anlieferungsprüflisten parallel mit Bildschirmauskunft

Copyright © 2003  
Microsoft, Windows, Windows NT und BizTalk sind entweder eingetragene Warenzeichen oder Warenzeichen der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten oder anderen Ländern. Business Analytics und Microsoft Business Solutions Partner sind eingetragene Warenzeichen von Microsoft Business Solutions in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Microsoft Business Solutions ApS ist eine Tochtergesellschaft der Microsoft Corporation. Alle anderen in diesem Dokument genannten Firmennamen, Produktnamen sind möglicherweise Warenzeichen der jeweiligen Rechteinhaber. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen basieren auf Business Analytics für Microsoft Business Solutions und können ohne vorherige Ankündigung bei Bedarf geändert werden. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Microsoft Business Solutions PC & C Vertriebs GmbH in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Microsoft Business Solutions PC & C Vertriebs GmbH lehnen jede Haftung für Fehler und Unterlassungen in diesem Dokument ab. Alle rechtliche nicht ausdrücklich gewährten Rechte sind vorbehalten.

Stand: November 2004  
verantwortlich für den Inhalt:  
Omega Solutions Software GmbH  
Hillerstraße 13, A-8200 Gleisdorf  
+43 3112 8880-0, Fax +43 3112 8880-3  
E-Mail: [office@omegasol.at](mailto:office@omegasol.at), [www.omegasol.at](http://www.omegasol.at)

## Forst- und Gutsverwaltung Struktur

Die Holzbranchenlösung Forst- und Gutsverwaltung auf Basis Microsoft Business Solutions Navision teilt sich in folgende [Hauptbereiche](#) auf:

- Waldort u. Schlagverwaltung
- Holzlagerverwaltung (Revier Forststrasse)
- Schlussbriefverwaltung
- Abmassverwaltung
- Fakturierung Holz (Verkauf)
- Fakturierung Dienstleister (Einkauf) für Schlägerer, Rücker, Frächter
- Auswertungen

## Stammdaten

Erfassung von verschiedenen Holzsortimenten:

- Rundholz (Länge und Durchmesser)
- Schichtholz (Rm mit Umrechnungsfaktor)
- Stangen (Stück und Umrechnungsfaktor)
- Gewichtsholz (Tonnen und Umrechnungsfaktor)
- Werksvermessung (Stück und Kubatur pro Stärkeklasse)

Schichtholz-Höhenvermessung  
Mantelvermessung

Holzerfassung:

- Holzart
- Holzsortiment
- Güteklasse
- Stärkeklasse
- Rindenabzug
- Waldort
- Nutzungsart
- Kalamität

## Schlag - Stammdatenerfassung (fix und einmalig)

Die Holzeingabe und -abrechnung basiert auf einem Schlag, das ist ein Waldort bzw. eine Schlägerungspartie.

### Struktur:

- Abteilung
- Unterabteilung
- Teilfläche

Die Schläge werden zuerst angelegt. Zuordnung der auf diesem Ort eingesetzten Schlägerer, Rücker (voller Name und Nummer), - verknüpft mit den bereits angelegten Kreditoren/Debitoren im Finanzbuchhaltungsprogramm (Möglichkeit der Neuanlage bzw. Änderung).

### Anlage aller dazugehöriger Informationen:

- Erzeugungspreis,
- Rückungspreis,
- Zugangsart,
- Rückungsart.

### Eingabe aller relevanten Daten bezüglich des Waldortes:

- Betriebsklasse
- Nutzungsart
- Kalamität

### Unterscheidung zwischen Forst und Holzhandel

- Möglichkeit zur Lieferscheinkontrolle soll gegeben sein.
- Als Abmassnummer wird die Lieferscheinnummer genommen, eventuell mit Zusatz das verkaufte Holz von mehreren Waldorten bzw. Schlägerungspartien stammt

Abmass Lieferscheinnummer bzw. Übernahmescheinnummer mit einer zusätzlichen Position (Zahl oder Buchstabe), wenn das Holz aus mehreren Waldorten bzw. von Schlägerungspartien stammt.

Führung einer dem Schlag zugeordneten geschätzten Menge aus den Lieferscheinen (Abfuhr aus mehreren Schlägen) und Möglichkeit des Abgleiches mit den Abmassmengen.

Eine von der Schlagevidenz ausgehende Abfuhrlogistik mit den Informationen von Kontaktperson, Terminvereinbarung und Frächterauftrag.

## Schlag - Stammdatenerfassung (fix und einmalig)

Schlag-Nr. ist die Waldortnummer –Struktur:

- Abteilung, Unterabteilung, Teilfläche wenn mehrere Schlägerunspartien am gleichen Waldort tätig sind, dann:
- zusätzliche Position (Zahl oder Buchstabe)
- Datum
- Forst Tabelle / z.B. 1 = Forst oder 2 = Holzhandel
- Revier Tabelle / z.B. C = Revier1, D = Revier 2,...
- Betriebsklasse 1 = Hochwald oder 2 = Niederwald
- Nutzungsart Tabelle
- Kalamität Tabelle
- Zugang Art der Erzeugung – Tabelle
- Erzeuger Verknüpfung mit Finanzbuchhaltung
- Erzeugungspreis
- Rückungsart Tabelle
- Rücker Verknüpfung mit Finanzbuchhaltung
- Rückungspreis
- Käufer Verknüpfung mit Finanzbuchhaltung
- Schlussbrief-Nr.
- Parität Tabelle
- Gültigkeitsdatum
- Frächter Verknüpfung mit Finanzbuchhaltung
- Frachtkosten
- Lieferscheinnummer

## Schlussbrief / Verträge

- Eingabe und Erstellung von Verkaufs-Schlussbriefen, mit Mengeangabe, Preis-, Liefer-, Zahlungskonditionen, Vertragstexten ....
- Erfüllungsgrad (Soll-Ist-Vergleich)
- Statistik über alle Schlussbriefe (mehrere) eines Käufers
- die komplette Abrechnung / Fakturierung basiert auf diesen Verträgen
- Für den Holzhandel besteht auch die Möglichkeit von Einkaufs-Schlussbriefen
- Variable Zusatzfelder für Kautions-, Bankgarantie und Akonto mit Einbringdatum
- Information für Holzwerbebeitrag
- Der Erfüllungszeitraum und die Abfuhr für Holzarten getrennt
- Statistik mit Abgleich zu den gelieferten Mengen

## Abmass

- Die Holzdaten können:
- Vorort vom Förster mit Eingabegeräten EG-10, TimbaTec etc. erfasst und anschließend über Kabel ins Programm eingespielt,
- von Werksvermessungen aus Vermessungsanlagen via E-Mail geschickt und mit Hilfe von Konfigurationsdateien übernommen ( z.B. Datenträger Stora), - danach händisch laut Rechnung bzw. Abmaßliste eingegeben.
- Zukünftig können alle Daten von Vermessungsanlagen via E-Mail geschickt und ins Materialprogramm importiert werden, wegen der Detailinformationen Idealerweise alle Einzelstämme.
- Es ist ohne größere Programmierkenntnisse möglich, diese Datenträger (verschiedene Formate) selbst anzupassen um die Holzdaten ins Forstprogramm zu importieren.
- Am Abmass ist die Lieferschein und Übernahmescheinnummer mitzuführen.
- Die Einlesung über eine Schnittstelle kann für die Holzdaten, als auch für die Kopfdaten automatisiert erfolgen

## Verkaufsabrechnung / Fakturierung

Das aus einem bestimmten Waldort von einem definierten Schlägerer auf eine bestimmte Art (Zugangsart) zu den definierten Kosten (Erz.-Preis) erzeugte und von einem definierten Rücker auf eine bestimmte Art (Rückungsart) zu den definierten Kosten (Rück.-Preis) stammende Holz wird an mehrere Käufer aufgrund eines Schlussbriefes (SB-Nr.) verkauft und mit verschiedenen Frächtern geliefert:

- Auswahl eines Kunden
- Auswahl von Abmassen bzw. unverkauften Stämmen
- Definition der Verkaufsparität (ab Straße, frei Werk, frei Waggon, Eigenverbrauch, Deputatholz, Selbstwerbung ...)
- Einmalige Erfassung der Preisdaten (nach Holzart, Holzsortiment, Güteklasse, Stärkeklasse), Zahlungs- und Lieferkonditionen aufgrund des Schlussbriefes laut Käufer,
- automatische Erstellung (Vorlage) eines Schlussbriefes mit allen relevanten Daten - Vertragsmanagement
- automatische Erstellung der Rechnung aufgrund der SB-Daten
- die Festlegung von Zwischensummen auf der Rechnung ist möglich
- direkte Verknüpfung zur Finanzbuchhaltung bzw. Verbuchung
- Möglichkeit der Selbstgestaltung der Rechnung
- Erstellung von Formeln (für Ab- und Zuschläge) bzw. Skontoabzug, Preisdifferenzen (Kranabschläge, Preisabschläge)
- Berücksichtigung des Holzwerbebeitrages
- Die Abschläge können sich auf die gesamte Rechnung oder auch nur auf einen Teil beziehen (wie z.B. HWB nur für Blochholz nicht für Faserholz)
- Änderungen bei der Kontierung sind leicht durchführbar
- Möglichkeit zur Erstellung von Gutschriften, Nachverrechnungen bzw. Stornos

Bepreisung: Eine kurzfristig periodische einmalige Preisänderung ist definierbar, wobei nach Fristablauf der ursprüngliche Preis automatisch wieder Gültigkeit hat.

## Dienstleistungsabrechnung / Fakturierung

Automatische (aufgrund der Schlagstammdaten) einmal monatliche Erstellung der Erzeuger, Rücker, Frächter-Rechnungen aller bereits fakturierter Verkaufsmengen

- Unterscheidung zwischen 0%, 10%, 12% und 20% Mehrwertsteuersatz
- alle Rechnungen leicht anpassbar
- Holzhandel – automatische Bepreisung laut angelegter Schlussbriefpreise

## Lagerhaltung

Erfassung von geschätzten Holzmenen 1 bis 2 mal monatlich, nach Revieren, Holzart und Holzsorte, zugeordnet zu den Käufern bzw. Schlussbriefen:

- Gegenüberstellung der fakturierten Mengen mit den geschätzten Lagermengen
- Erfassung detaillierte Brennholzmenge, die über mehrere Jahre gelagert wird
- Auswertung über monatlichen Zu- und Abgang
- Lagerstandsstatistik

Die geschätzte Menge entspricht dem Lagerzugang zur Forststrasse oder Lagerplatz, der Lagerabgang erfolgt über die tatsächlichen Verkaufsabmasse.

## Schnittstelle Holz fakturierung

Die Zuordnung von Sachkonto, Kostenstelle, Kostenträger kann frei einstellbar sein und automatisch erfolgen.

## Abrechnung Holzverkauf

Übergabe an FIBU:

- 1 Sachkonto (Holzerlöse)
- Debitor
- USt.
- Datum
- Buchungstext
- Belegnummer
- Kostenstelle
- Kostenträger
- Menge

## Schnittstelle Abrechnung Schlägerer

Die Abrechnung erfolgt auf Grund der Auftragsnummer mit fm x Satz  
Übergabe an FiBu:

- Sachkonto (Aufwand)
- Kreditor
- Vorsteuer
- Fakturanummer
- Datum
- Buchungstext
- Kostenstelle
- Kostenträger
- Menge

## Schnittstelle Abrechnung Rücker

wie Schlägerer

## Schnittstelle Abrechnung Frächter

wie Schlägerer und Rücker

Die Frächterpreise sollten als Vorgabewerte abhängig vom Kunden und Revier (Waldort) definierbar sein.

## Schnittstelle Holzhandel

Der Holzhandel erfolgt über die idente Systematik wie der eigen Betrieb, zusätzlich ist aber beim Holzzukauf als Wareneinsatz mit abweichenden Zahlungsmodalitäten und Zusatzkosten (Prämien) zu rechnen.

## Auswertungen

Zugriff auf alle erfassten Daten und Erstellung von frei sortierbaren Auswertungen ohne Programmierarbeit:

- Berechnung des Deckungsbeitrages (Berücksichtigung der Abschläge)
- Auswertungen sollen als Modelle gespeichert werden
- Aufstellung über Schlussbrief-Erfüllung
- Budget Soll - Ist Vergleich
- DB Berechnung auf Sortiment u. Revier mit Einbeziehung der eigenen Erzeugung

## Branchenpaket „Warenwirtschaft für Holzhandel“

Speziell für die Holzbranche wurde eine einfache und effiziente Auftragsabwicklung geschaffen, welche die branchenüblichen Gegebenheiten innerhalb von Microsoft Navision als ERP System abdeckt:

Mitführen von Holzart, Sortierung, Länge, Breite, Stärke.  
Paketverwaltung (mit Umbuchen Auflösen Verfolgung). Verbundene Warengruppen.  
Erweiterte Kundenstammdaten (mit programmtechnischer Folgeverarbeitung)  
Auslieferungsmöglichkeit in Stapelverarbeitung (nach Lieferterminen / Versandarten),  
periodische Fakturierung, Lieferdaten  
(Collieanzahl, Paketnummern, Gewicht, LKW-Nummern erfassung, Anlieferungshinweise)  
Erweiterte Verkaufs- und Einkaufspreisfindung mit Berücksichtigung von Mengenstaffeln,  
Gebieten, Versandarten sowie kundenartikelspezifische Preisvereinbarungen. Verkaufs-  
aktionen. Unterschiedliche Liefer- und Verrechnungseinheiten. Festlegen einer  
Auswertungseinheit. Erweiterte Rahmenvertragsverwaltung (Einkauf / Verkauf)  
Anlieferungsprüflisten parallel mit Bildschirmaskunft

## Modul „Fertigung für Holzverarbeitende Betriebe“

Das Modul umfasst alle Bereiche von der Angebotskalkulation über eine Auftragsprüfung sowie die Abwicklung der Produktionsaufträge. Die materialwirtschaftliche Seite wird ebenso berücksichtigt wie ein graphischer Planungsansatz.  
Innerhalb der Materialwirtschaft werden Bedarfe aus Verkaufsaufträgen erkannt, mit den vorhandenen Lagerständen und der auftragsbezogenen Produktionszeit abgeglichen und in einem Produktionsprogramm verarbeitet.

Aus Bestellvorschlägen werden Bestellungen und geplante Zugänge.  
Durch Abbildung der einzelnen Prozess-Stufen, steht jederzeit eine aktuelle Übersicht über den Produktionsprozess in Fortschritt und Materialeinsatz zur Verfügung. Bei Bedarf kann durch anwenderspezifisch individuelle Anpassungen eine Qualitäts-Kontrolle vom Wareneingang über alle Stufen der Auftragsabwicklung leicht integriert werden. Durch Integration eines einfachen Personalzeit und Auftragsdatenerfassungssysteme mit einfachen Rückmeldemasken können die Produktionsmitarbeiter ihren Arbeitsfortschritt direkt im System melden.  
Dadurch kann eine arbeitsintensive Nacherfassung vermieden werden.  
Die Abrechnung wird durch variable einzurichtende Arbeitszeitmodelle innerhalb des PZE/BDE Moduls automatisiert. Eine leistungsfähige Plantafel bildet die Produktionsaufträge über alle Bereiche der Fertigung ab. Auslastungen der Produktionseinheiten und mögliche Kollisionen werden zur Echtzeit grafisch angezeigt. Die Auftragsverplanung und die Prüfung auf Kapazitäten oder Produktionsstatik werden mit dieser Plantafel direkt mit den NAVISION-Daten realisiert.

# Omega Solutions Software GmbH

Omega Solutions ist ein führender Anbieter betriebswirtschaftlicher Standardsoftware für mittelständische Unternehmen. Wir richten komplette Unternehmenslösungen ein, die auf die betriebswirtschaftliche Standardsoftware Microsoft Business Solutions - NAVISION basieren.

Ein Schlüsselbereich dabei ist der Bereich Personalverrechnung und Personalmanagement.

Qualität beginnt beim Menschen, nicht bei den Dingen. Unser Ziel ist es, mit neuester Technologie innovative Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln - flexible Lösungen, die sich an geschäftliche Neuerungen jederzeit anpassen und ein breites Spektrum an Funktionen bieten.

Wir begleiten und unterstützen unsere Kunden in allen Projektphasen; von der Planung über die Implementierung bis zur Schulung. Auch später, wenn das Projekt bereits abgeschlossen ist, stehen wir für die laufende Betreuung und Wartung zur Verfügung. Was letztendlich wirklich zählt, ist der Nutzen für den Anwender. Deshalb gestalten wir Lösungen, die die Geschäftsprozesse optimieren und einen raschen Return on Investment bringen. Dafür muss man mit den Kunden eng zusammenarbeiten und partnerschaftlich denken - und handeln.

## Omega Solutions Software GmbH

A-8200 Gleisdorf – Schillerstraße 13 – Telefon +43 3112 8880-0 – Telefax +43 3112 8880-3  
Email: [office@omegasol.at](mailto:office@omegasol.at) – [www.omegasol.at](http://www.omegasol.at)

**MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS** ist der verlässliche Partner, der flexible Technologie mit umfangreicher Geschäftskompetenz vereint und Sie – zur langfristigen Sicherung Ihres Erfolgs – nachhaltig unterstützt, schnell fundierte Unternehmensentscheidungen zu treffen.

Microsoft Business Solutions ist einer der sieben Geschäftsbereiche der Microsoft Corporation mit insgesamt 276.000 Kunden und 3.800 Mitarbeitern. Er bietet vollständig integrierte Unternehmensanwendungen für kleine und mittelständische Firmen sowie Organisationen mittlerer Größe an, die die durchgängige Automatisierung von Geschäftsprozessen zwischen Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Partnern ermöglichen. Die Lösungen optimieren strategische Geschäftsprozesse, angefangen bei Finanzbuchhaltung, Businessanalysen und Human Resources Management über Projektmanagement, Customer Relationship Management, Supply Chain Management und E-Commerce bis hin zu Fertigung und Handel.

Die Businesslösungen basieren auf Standardsoftware und sind – bei einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis – exakt auf die Bedürfnisse wachsender mittelständischer Unternehmen ausgerichtet. Sie sind schnell zu implementieren, einfach zu bedienen und leicht an wechselnde Anforderungen anpassbar.

4.700 Vertriebs-, Implementierungs- und Servicepartner mit weltweit 30.000 Mitarbeitern gewährleisten einen umfassenden Service für Unternehmen aus nahezu allen Branchen.

Weitere Informationen zu den Produkten und Lösungen von Microsoft Business Solutions stehen im Internet unter [www.navision.com/de](http://www.navision.com/de) und [www.microsoft.com/BusinessSolutions](http://www.microsoft.com/BusinessSolutions) zur Verfügung.

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS FINDEN SIE IN:

AUSTRALIEN . BALTIKUM . BELGIEN . BRASILIEN . DÄNEMARK . DEUTSCHLAND . FINNLAND . FRANKREICH . GRIECHENLAND  
GROSSBRITANNIEN . INDIEN . ISLAND . ITALIEN . KANADA . KROATIEN . MEXIKO . NIEDERLANDE . NORWEGEN  
ÖSTERREICH . POLEN . PORTUGAL . RUSSLAND . SCHWEDEN . SCHWEIZ . SINGAPUR . SLOWENIEN . SPANIEN  
SÜDAFRIKA . TSCHECHISCHE REPUBLIK . TÜRKEI . UNGARN . USA . ZENTRALES NORDAFRIKA UND MITTLERER OSTEN

