



Software für den Energie- und Mineralölhandel

Dokumentation & Grundschulung

Teil 3: Auswertungen und „Neue Statistik“

Ein Produkt der

***Xpoint* Software GmbH**

Buchenstrasse 6
95339 Neuenmarkt
Fon: 09227-9450-0

X-oil Dokumentation und Grundschulung III – Inhaltsverzeichnis

1.	X-oil Auswertungen allgemeines	04
1.1.	Kundenselektion	05
1.2.	Artikelselektion	07
1.3.	Sonderselektion	07
1.4.	Selektion IWO-Daten	09
1.5.	Selektion Leihinventar	09
1.6.	Selektion Anfragearchiv	09
1.7.	Selektion und Auswertung von Aktionen	10
2.	Einfache Auswertungen und Sortierungen	11
3.	Absatz- und Verkaufsstatistiken	13
3.1.	Ablauf, Sortier 0/1 / Selkun J/N	14
3.2.	Bezugsstatistik	16
3.3.	Nichtbezugsstatistik	17
3.4.	Absatzliste 1 (kundenorientiert)	18
3.5.	Absatzliste 2 (artikelorientiert)	19
3.6.	Kundenstatus	19
3.7.	Liste tägl. Bestelleingang	20
3.8.	Rohrertrag Verkäufer-Hitliste	20
3.9.	Kumulierte Verkaufs-Statistiken	20
3.10.	Auswertung period. Lieferungen	21
3.11.	Absatzliste 3	22
4.	Auswertungen Bestände, Warenbewegungen	23
4.1.	Anzeige Bestände	23
4.2.	Lagerbestands-Liste	23
4.3.	Lagerzugangs-Liste	23
4.4.	Liste Abgleich Zugang-Abgang	25
4.5.	Statistik Eingangsrechnungen	25
4.6.	Statistik Lieferanten	26
4.7.	Monatsbestände Finanzbuchhaltung (→ Anhang A)	26
5.	Kredit-, OP-Auswertungen	27
5.1.	Kreditliste 1	27
5.2.	Kreditlisten	27
5.3.	Warenkreditversicherung	27
5.4.	LZB-Meldung	28
6.	CIB Chef Informations-Bereich	29
7.	Die „Neue Statistik“ (→ Anhang B)	30
8.	X-oil Verbindungen zu Windows (Excel/Access/SQL/PDA)	31

Anhang A

Monatsbestände Finanzbuchhaltung

9.	X-oil Fibu-Warenbestand	33
9.1.	Grundfunktionen	34
9.2.	Initialisierung	36
9.3.	Pflege Anfangsbestand	37
	Pflege Endbestand (Soll)	
	Pflege Endbestand (Ist)	
9.4.	Errechnen End-Bestand	38
9.5.	Monatsabschluss	39
9.6.	Aktualisieren X-oil Bestand	40
9.7.	Kopieren X-oil Bestand als Anfangsbestand	41
9.8.	Löschungen	42
9.9.	Vergleichslisten	43

Anhang B

Die „Neue Statistik“

10.	X-oil – Neue Statistiken	45
10.1.	Grundeinstellungen	46
10.2.	Grundeinstellungen in X-oil vornehmen	47
10.3.	Aufbau der Statistiken	52
10.4.	Auswertungen	53

1. X-oil Auswertungen (Menu 05)

Unter X-OIL Auswertungen verstehen wir hier nicht die Dialog-Auswertungen, die ohnehin schon im Telefonverkauf für einzelne Kunden zur Verfügung stehen. Die X-oil Auswertungen sind die Bezugs- und Nichtbezugs-Statistiken, die sich durch flexible Rahmenbedingungen auszeichnen:

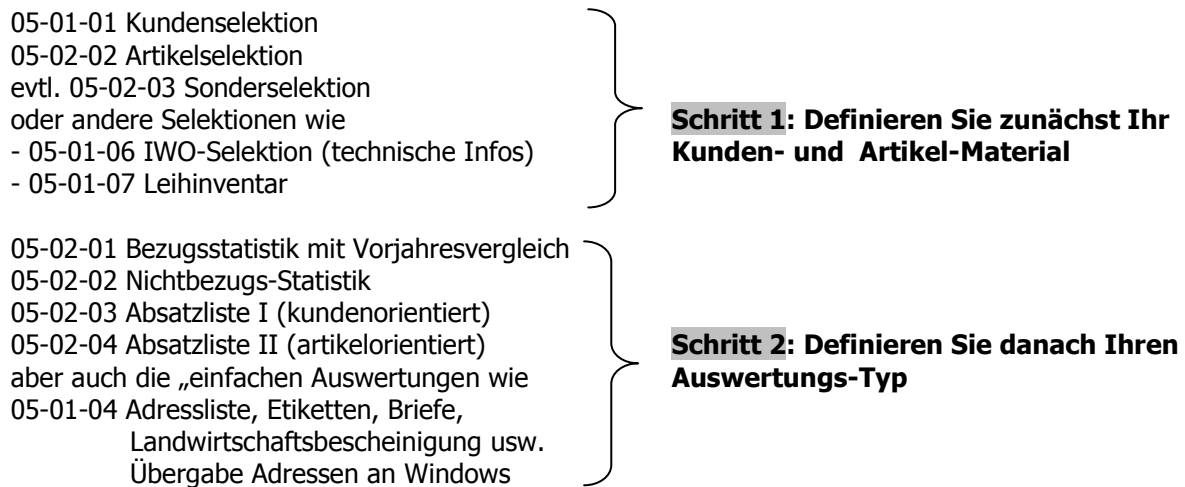
- Bestimmung des Kunden-Umfanges
- Bestimmung des Artikel-Umfanges
- Bestimmung des Auswertungs-Typs mit Zusatzangaben wie Zeitraum, Darstellungs-Modalitäten der Auswertung und evtl. Weitergabe an externe Systeme (Excel, Word, MySQL, X-PDA, ...)

Damit wird für die (meisten) Statistiken des Menu 05 bereits zentrale Reihenfolge genannt:

Eine X-oil Auswertung besteht (fast) immer aus zwei Schritten:

- 1) Definieren Sie zunächst, mit welchem Kunden- und Artikel-Material Sie arbeiten wollen. Dazu dient Ihnen der Pfad 05-01 „Selektionen“**
- 2) Erst danach bestimmen Sie, welchen Auswertungs-Typ Sie fahren wollen. Dazu dient Ihnen der Pfad 05-02**

Genauer betrachtet sieht eine klassische Auswertung, z.B. eine Nichtbezugsstatistik dann so aus:



Der Grund für die Aufteilung in diese zwei Schritte ist sehr einfach: die Anforderungen Ihrer Branche an Auswertungs-Typen sind gar nicht so vielfältig. Flexibilität wird aber dann erwartet, wenn es darum geht, welches Kundenmaterial ausgewertet werden soll und wie genau. Entsprechend dieser Aufteilung hat X-oil den „Pfiff“ des Auswertungssystems in die Ausführlichkeit des Schrittes 1 gelegt.

„Bonbon“

Ein spezielles Bonbon für Selektionen finden Sie in den wichtigsten Auswertungen selbst: diese haben einen Schalter, mit dem Sie bestimmen können, ob Sie als Ergebnis der Statistik eine Liste haben wollen oder ob X-oil die Treffer-Kunden an die nächste Statistik (das wäre dann im obigen Schema Schritt 3 oder 4 ...) weitergeben soll. Treffer-Kunden der Bezugs-Statistik sind die Kunden, die im angegebenen Zeitraum die selektierten Artikel bezogen haben. Treffer-Kunden der Nichtbezugs-Statistik sind die Kunden, die im angegebenen Zeitraum die selektierten Artikel eben nicht bezogen haben.

1.1. X-oil Kunden-Selektion (05-01-01)

Zentrales Programm für die Selektion der Kunden ist 05-01-01. Praktisch beginnen alle Auswertungen in 05-01-04 sowie in 05-02 mit einer Kundenauswahl mittels 05-01-01. Die Kunden-Selektion wird von uns auch oft **Trichter** genannt, weil sie bildlich das gesamte Kundenmaterial in eine weit geöffnete Trichteröffnung gießt und unten im schmalen Teil nur eine kleinere Untermenge durchlässt.

Handhabung

- Mehrfach-Nennungen in einer Zeile waagrecht sind ODER-Verbindungen. Beispiel sei die Zeile Abnehmergruppe: wenn in ihr eingetragen ist „02 04 11 12“ dann lesen Sie das als „Suche alle Kunden heraus, die in der Abnehmergruppe 02 oder 04 oder 11 oder 12 sind“
- Benutzen Sie Einträge in mehreren verschiedenen Zeilen, so stehen diese Zeilen in einer UND-Verbindung zueinander. Beispiel:
 - Abnehmergruppen: 02 03
 - Branchen: 10 11 12Lesen Sie das als „Suche alle Kunden, die in der Abnehmergruppe 02 oder 03 und in der Branche 10 oder 11 oder 12 sind“
- Steht in einer Zeile in der Plus/Minus-Spalte ein Plus, dann bedeutet das: die interessierenden Kunden müssen diese(s) Merkmal(e) haben (einschliessliche Selektion)
- Steht in einer Zeile in der Plus/Minus-Spalte ein Minus, dann bedeutet das: die interessierenden Kunden dürfen diese(s) Merkmal(e) nicht haben (ausschließliche Selektion)
- Steht in einer Zeile nur ein Plus ohne eine Merkmals-Angabe, dann heißt das: die interessierenden Kunden müssen dieses Merkmal aufweisen, egal welcher Wert: es darf nicht leer sein
- Steht in einer Zeile nur ein Minus ohne eine Merkmals-Angabe, dann heißt das: die interessierenden Kunden dürfen dieses Merkmal nicht haben (es muss bei ihnen leer sein)

Aufgabe:

Beschreiben Sie, welche Kunden mit der hier angegebenen Selektion herausgefiltert werden:

Abnehmergruppe:	+	10 11 12 16
Verkäufer:	-	000 000 000
Provisionsempfänger:	+	00 00 00 00

Funktionstasten:

- F2/F3** Vor- bzw. Rückwärtsblättern zur nächsten Teil-Maske
- F4** Statt Heraussuchen der Kunden anhand von Merkmalen können Sie hier max. 64 Kunden direkt über ihre Kunden-Nummer angeben: Selektion „per Hand“
- F6** Selektion (auch) nach Strassen anhand der Eingabe von Straßennamen. Sie können die Straßennamen auch verkürzt schreiben: Berg* soll heißen: alle Straßennamen beginnend mit Berg (Bergweg, Bergstrasse, Bergergasse, etc) sind „Treffer“
- F7** Selektion (auch) nach Orten (→ 1) bzw. Ortsteilen (→ 2) bzw. beiden (→ 3); Verkürzte Schreibweise mit Stern (*) am Ende (wie bei Strassen) ist erlaubt

1.1. X-oil Kunden-Selektion (05-01-01) (Fortsetzung)

Selektion ausführen

Um eine Selektion auszuführen (zu starten), geben Sie nach Eingabe aller Merkmale **Enter-Taste** Und beantworten Sie die folgende Okay-Frage mit

J = diese Selektion (Trichter) starten

A = diese Selektion an die vorherige anhängen und zurückkehren zur Merkmals-Eingabe für für den nächsten „Trichter“; auf diese Weise können Sie mehrere Trichter aneinander hängen, die Sie dann nach Eingabe des letzten Trichters mit J(a) starten

Achtung: bei großer Kundenzahl und wenig leistungsfähigem Unix-System kann die Laufzeit einer Selektion durchaus dauern – Sie können das im Menu 05-01 mit der Funktionstaste F9 kontrollieren. Starten Sie eine Selektion oder einen geplanten Schritt 2 erst, wenn die Anzeige für die Kundenselektion auf „fertig“ steht.

F9

Trichter speichern / Trichter laden

Nach Eingabe einer Selektion in 05-01-01 und **Enter-Taste** können Sie den eben definierten Trichter auch speichern – oder einen früher gespeicherten Trichter durch Laden wieder aktivieren. Diese Technik werden Sie vor allem dann schätzen, wenn ein sehr umfangreicher und aufwändiger Trichter immer wieder benutzt werden soll.

- S** den aktuellen Trichter speichern; dazu fragt X-oil für welche Firma und unter welcher Trichter-Nummer (001-999) das erfolgen soll
- L** einen gespeicherten Trichter laden anhand von Firmen- und Trichter-Nummer

Aufgaben:

- (1) Geben Sie in einen Trichter 3-4 Straßennamen Ihres direkten Wohnbereiches und 3-4 beliebige Ortschaften ein und speichern Sie das unter einer Trichter-Nummer, die Ihnen Ihr Teacher nennt, ab. Gehen Sie anschließend ins Grundmenu und dann erneut in 05-01-01 und laden Sie genau diesen Trichter wieder. Vergewissern Sie sich, dass unter F6 und F7 wieder genau die Strassen und Orte stehen wie beim Abspeichern.
- (2) Angenommen, Sie nutzen die Möglichkeit des Trichter-Speicherns intensiver aus, dann wäre ein Verzeichnis darüber, welcher Trichter-Nummer welchen Inhalt hat , sehr nützlich. Wo in X-oil hinterlegen Sie für jeden Mitarbeiter leicht zugänglich dieses Verzeichnis?

1.2. X-oil Artikel-Selektion (05-01-02)

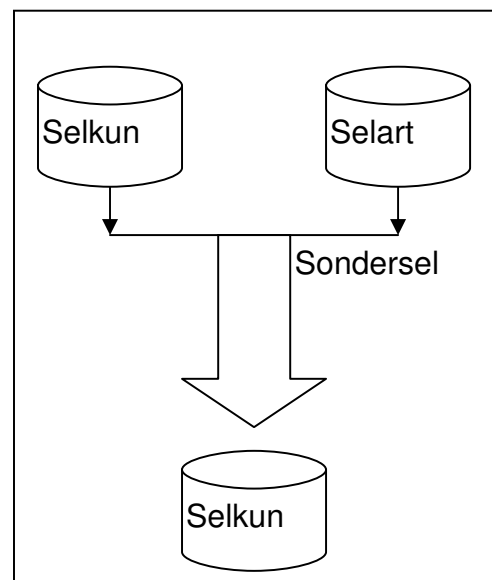
Die Artikel-Selektion ist in ihrem Aufbau ungleich einfacher und in ihrer Ausführung auch wesentlich schneller als der Kundentrichter. Die Eingaben kennen nur eine Seite, kein Plus und Minus für eine ein- oder ausschließliche Selektion. Aber sie verlangen eine genaue Kenntnis der Artikel-Organisation Ihres Hauses nach Produktbereich, Haupt-, Unter- und Erlösgruppen etc. Wie bei der Kundenselektion auch finden Sie hier die Möglichkeit, einzelne Artikel (**→ F4**) direkt anzugeben.

Die Laufzeit einer Artikel-Selektion ist auch in größeren Unternehmen normal recht kurz – trotzdem sollten Sie auch hier das Ende einer Artikelselektion durch die F9-Taste in 05-01 kontrollieren und andere Selektionen oder weitere Verarbeitungs-Schritte erst starten, wenn die Selektion auf „fertig“ steht.

1.3. X-oil Sonder-Selektion (05-01-03)

Die Sonderselektion können Sie immer starten nach der Kunden- und der Artikelselektion, wenn Sie aus diesem Material „die Spreu vom Weizen trennen“ wollen. Z.B. interessieren Sie nur die Kunden, die in einem festzulegenden Zeitrahmen eine bestimmte Mindest- oder Maximal- Menge umgesetzt oder einen Mindest- oder Maximal- Umsatz erreicht haben. Dabei können Sie X-oil dazu veranlassen die Kunden nach einzelnen Lieferungen oder nach Summe aller Lieferungen selektieren zu lassen. Dabei ist bei jedem Programmdurchlauf nur eine Auswahl aus folgenden möglich:

- Menge einzelner Lieferungen von bis
- Menge aller Lieferungen von bis
- Umsatz einzelner Lieferungen von bis
- Umsatz aller Lieferungen von bis



Wollen sie alle Kunden die z.B. einen bestimmten Gesamtumsatz im gewünschten Zeitraum aber keine Lieferung größer x Euro haben, so müssen Sie die Sonderselektion mehrfach laufen lassen und jedes Selektionskriterium einzeln angeben.

Aufgabe:

a) Welche Kunden werden in Folgenden Bildern selektiert?

Zeitraum von	01.01.03	
Zeitraum bis	31.10.04	
Menge einzelner Lieferungen von	100 bis 10500	
Menge aller Lieferungen von	0 bis 9999999	
Umsatz einzelner Lieferungen von	50 bis 35000	
Umsatz aller Lieferungen von	0 bis 9999999	

Aufgabe:

b) Welche Kunden werden in Folgenden Bildern selektiert?

Zeitraum von	01.01.04	
Zeitraum bis	15.06.04	
Menge einzelner Lieferungen von	0 bis 9999999	
Menge aller Lieferungen von	1000 bis 10000	
Umsatz einzelner Lieferungen von	0 bis 9999999	
Umsatz aller Lieferungen von	0 bis 9999999	



Aufgabe:

c) Welche Kunden werden in Folgenden Bildern selektiert?

Zeitraum von	01.01.04	
Zeitraum bis	15.06.04	
Menge einzelner Lieferungen von	0 bis 9999999	
Menge aller Lieferungen von	0 bis 9999999	
Umsatz einzelner Lieferungen von	0 bis 9999999	
Umsatz aller Lieferungen von	5000 bis 100000	

1.4. X-oil Selektion IWO-Daten (05-01-06)

Die so genannte IWO-Selektion bezieht sich auf eine Kundenauswahl aufgrund der gespeicherten technischen Daten der Heizungsanlage des Kunden (Alter, Baujahr, Leistung von Brenner, Kessel und Tanks etc.). Diese Daten können im → Telefonverkauf über die Folgemasken i (Kleinbuchstabe) oder I (Großbuchstabe) erfasst und gepflegt werden. Da sich beide Versionen im Umfang der zu pflegenden Daten unterscheiden (i ist der von IWO empfohlene Datenumfang und etwas umfangreicher als der Datenumfang der I-Version), müssen Sie natürlich auch in der Selektion darauf achten, welche Daten Sie ansprechen.

Der IWO-Selektion muss eine normale Kunden-Selektion vorausgehen; damit ist eine gezieltere Auswertung des IWO-Materials möglich.

Die Weiterverarbeitung des Selektions-Ergebnisses ist offen:

- a) entweder Sie gehen damit ganz normal in die Auswertungsprogramme (Schritt 2) und machen mit diesen Kunden klassische Statistiken, Rundschreiben etc.
- oder
- b) Sie geben sie sofort über die **Taste F2** als Excel-Daten aus und schicken diese z.B. an das IWO-Call-Center zur weiteren Bearbeitung; Einzelheiten dazu und was Sie in die F2-Maske eintragen sollen, können Sie auf Bedarf bei XPOINT erfragen

1.5. X-oil Selektion Leihinventar (05-01-07)

Das Programm erlaubt die Auswertung des sogenannten Leihinventars. Leihinventar erfassen Sie im Telefonverkauf unter der Folgemaske I oder L. Nähere Angaben dazu finden Sie in der Beschreibung des Telefonverkaufs im Dokumentationsteil II. Die Angaben in der Selektionsmaske des Leihinventars erklären sich aus den Daten, die Sie im Telefonverkauf unter „Leihinventar“ eingeben können. Z. Zt. benötigen Sie keine Vorlauf-Selektion nach 05-01-01. Die selektierten Daten können Sie im Schritt 2 ganz normal über Bezugs- oder Nichtbezugs-Statistiken, als Adress-Listen oder in Werbebriefen etc. auswerten.

1.6. X-oil Selektion Anfragearchiv (05-01-08)

Die Selektionen aus dem Anfragearchiv nehmen eine Sonderstellung ein: sie erzeugen lediglich eine Listenauswertung der gespeicherten → Preisanfragen des Telefonverkaufs. Sie erzeugen keine Daten, mit denen weitergehende Auswertungen im Sinne Schritt 2 (Verkaufsstatistiken etc.) zu erstellen sind.

1.7. X-oil Selektion (Auswertung) Aktionen

Selektionen und Auswertungen für Aktionen sind in X-oil vorhanden, auch wenn Sie dafür keinen extra Menü-Punkt finden. Aktionen können Sie in X-oil wie folgt bearbeiten und auswerten:

1.7.1. Setzen / Löschen von Aktions-Kennzeichen

Dazu benutzen Sie das entsprechende Programm im Bereich Pflege Kundenstamm (04-02-13). Mit diesem Programm können Sie

- für ausgewählte Kundenbereiche ein Aktions-Kennzeichen setzen
Für die Definition des Kundenbereiches stehen Ihnen z.Zt. zur Verfügung
 - Kundennummer von-bis
 - und/oder Zuordnung zu Abnehmergruppe(n)
 - und/oder Zuordnung zu Branche(n)
 - und/oder Zuordnung zu Postleitzahl von-bis

Das Aktions-Kennzeichen, welches Sie in diesem Kundenbereich setzen wollen, ist ein beliebiges 2-stelliges Zeichen. Sie können es frei vergeben und nach eigenem Ermessen „sprechend“ machen. Beachten Sie, dass ein Kunde gleichzeitig an drei Aktionen teilnehmen kann !

- gesetzte Aktionskennzeichen, die Sie nicht mehr benötigen, aus dem Kundenbereich wieder löschen; dazu brauchen Sie keine Kundenbereiche angeben, X-oil löscht das angegebene Aktions-Kennzeichen grundsätzlich im gesamten Kundenstamm

1.7.2. Auswerten von Aktionen

Nachdem Kunden zu bestimmten Aktionen zugeordnet wurden (s.o.), können Sie das auch in allen normalen Statistiken auswerten. Dazu verwenden Sie einfach die normale Kunden-Selektion (01-05-01) und dort die Angabe der entsprechend von Ihnen gesetzten Aktions-Kennzeichen: X-oil sucht so die Kunden heraus, die an Aktion X teilgenommen haben. Die Auswertung kann dann sein, dass sie diese Aktions auf Erfolg analysieren (mittels einer der Absatz-Statistiken in 05-02) oder auf Misserfolg (zB. mittels der Nichtbezugs-Analyse in 05-02-02).

1.7.3. Beispiel

Sie möchten für alle Landwirte im Bereich der Kunden-Nummern 100.000-125.000 eine Aktion zur Förderung des Schmierstoff-Absatzes vornehmen. Über 04-02-13 geben Sie daher diesen Kunden das Aktions-Kennzeichen „L4“ mit. („L4“ ist willkürlich gewählt).

Durch Selektion aller Kunden mit Aktionskennzeichen „L4“ und den „Einfachen Auswertungen“ (05-01-04) können Sie Rundschreiben etc. erstellen und die Aktion werblich in den Markt bringen.

Durch Selektion aller Kunden mit Aktionskennzeichen „L4“ können Sie weiterhin den Absatz-Erfolg prüfen anhand von „Absatzliste-1“ (05-02-03) oder „Absatzliste-2“ (05-02-04) bzw. über die Nichtbezugs-Statistik (05-02-02) die Landwirte ermitteln, bei denen die Aktion „L4“ nicht gegriffen hat.

Nach Beendigung der Aktion „L4“ löschen Sie das Aktionskennzeichen bei allen Kunden über 04-02-13.

2. Einfache Auswertungen und Sortierungen (05-01-04)

Als „einfache Auswertungen“ haben wir in X-oil eine Reihe von Listen zusammengefasst, die hauptsächlich auf der vorhergehenden Artikel-Selektion beruhen. Eine weitere Funktion dieser „einfachen Auswertung“ ist die Möglichkeit der **Sortierung von selektierten Kunden** für die Folge-Statistiken, wie sie z.B. ab Punkt 3 dieser Dokumentation beschrieben werden.

Jede der „Einfachen Auswertungen“ erlaubt zwei Angaben:

- a) **die Sortierung der selektierten Kunden** (linke Seite des Bildschirmes)
- b) **die Festlegung der Art der Auswertung** (rechte Seite des Bildschirmes)

Sortierung Wählen Sie eine der angezeigten Sortierungen. Die Angaben sind selbsterklärend

Adress-Liste Die Adressliste druckt die selektierten Kunden in der Sortier-Reihenfolge, wie Sie sie auf der linken Schirmseite festgelegt haben. Nach Aufruf dieses Programmpunktes können Sie wählen, ob diese Adressliste kurz ist (1) oder kurz mit Bankangaben (2) oder etwas länger (3) – zweizeilig, mit Bankangaben

Etiketten Etiketten der selektierten Kunden entsprechend der gewählten Sortierung erstellen Sie am besten „einbahnig“. Drei-bahnige Etikettensätze sind relativ schwer zu bekommen. Das Etikettenformat ist nach DIN in 36x89 mm auf Endlosträgern.

Serienbrief Druck eines Serienbriefes für die selektierten Kunden in der festgelegten Sortierfolge. Das Programm fragt Sie danach, welchen der gespeicherten → Serienbriefe Sie für die selektierten Kunden drucken wollen. Zu → Serienbriefen siehe Dokumentation X-oil I

Landwirtschaftsnachweis Druck des Landwirtschaftsnachweises (Dieselbescheinigung) für die selektierten Kunden in der von Ihnen festgelegten Sortierfolge. Das Programm fragt Sie danach, für welches Kalenderjahr Sie den Nachweis drucken wollen. Der Landwirtschaftsnachweis setzt keine Artikel-, sondern nur eine Kundenselektion voraus.

Aufgabe:

Nach welchem Kundenmerkmal müssen Sie die Kunden in 05-01-01 selektieren, um einen Landwirtschaftsnachweis zu erstellen?

Beachte: Sollte der erstellte Landwirtschaftsnachweis nicht vollständig sein, dann liegt das meist daran, dass

- a) die Kunden nicht richtig geschlüsselt waren
- b) die Diesel-Artikel nicht im → Systemsatz eingetragen waren

Wenn Sie solche Probleme haben, dann bringen Sie zuerst Ihre Stammdaten in Ordnung und lassen dann von XPOINT ein Sonderprogramm laufen, das die Daten für den Landwirtschaftsnachweis rückwirkend aufbaut (FF069). Weiterhin finden Sie in den Sonderprogrammen (08-11) ein Programm, zum Nacherfassen von Diesel-Bezügen.

2. Einfache Auswertungen und Sortierungen (05-01-04) (Fortsetzung)

Lieferscheine Druck von Blanko-Lieferscheinen für die selektierten Kunden in der von Ihnen gewählten Sortierfolge. In der Folge können Sie bei diesem Programm noch festlegen, welchen Artikel Sie auf diesen Lieferscheinen haben wollen und welches (wahrscheinliche) Lieferdatum zu drucken ist. Zusätzlich bestimmen Sie, ob die entsprechenden Lieferscheine auch in der Bestell-Datei zu speichern sind für direkte Weiterverarbeitung z. B. in Tourenplanung, Docking, Faktura etc. Entscheiden Sie für „nicht speichern“, dann erfolgt lediglich der Ausdruck der Lieferscheine.

Tourenliste Die Tourenliste ist speziell gedacht für Landwirtschafts-Touren; sie sollte in der Selektion 05-01-01 nur Kunden umfassen, die im Stammsatz eine Tournummer haben; die Sortierung sollte sinnvollerweise nur nach Tour-Nummern (07) erfolgt sein. Die Liste enthält dann alle selektierten Kunden, sortiert nach Touren, und dazu den letzten Diesel-Bezug

Sammelbest. Liste Die Sammelbestellerliste sollte nur Kunden enthalten, die im Stammsatz das Feld Sammelbesteller besetzt haben (> 0000), die Sortierung sollte nach Merkmal 06 erfolgt sein. Die Liste enthält dann alle selektierten Kunden, sortiert nach der Sammelbestellergruppe, mit Ausweis des letzten Heizöl-Bezuges

Endlos-Postkarten Ausgabe von Endlos-Postkarten für die selektierten Kunden in der vorgegebenen Sortierfolge. Der Text für diese Postkarte, der im linken Teil (neben dem Adressfeld) zu drucken ist, wird von Ihnen nach Anwahl dieser Funktion eingegeben.

Ausgabe für Windows Ausgabe der selektierten Kunden in der bestimmten Sortierfolge als Excel-Datei für eine beliebige Weiterverarbeitung in Windows. Am häufigsten ist dann die Nutzung der Adressen in Windows für Serienbriefe mit „Word für Windows“

Anzeige der letzten Bezüge Programm erstellt eine Adress-Liste mit den letzten drei Bezügen der selektierten Kunden

nur sortieren Dieses Programm erstellt gar keine Auswertung. Dennoch gehört es zu den wichtigsten Funktionen der „einfachen Auswertungen“: es sortiert die selektierten Kunden um in eine andere Sortier-Folge. Dazu muss man wissen: eine Selektion nach 05-01-01 ist immer automatisch eine Sortierung nach Kunden-Nummern aufsteigend. Wollen Sie eine spätere Auswertung aber nach einer anderen Sortierung erstellen, dann können Sie das hier tun. Wichtig für die Behandlung der Hauptstatistiken in 05-02 (siehe unten das gesamte Kapitel 3) ist, dass Sie sich hier zwei Begriffe einprägen:

Sortier-0 Es werden die selektierten Kunden in der Form nach 05-01-01 verarbeitet, d. h. immer automatisch in der Folge der Kundennummern. Eine bestehende Sortier-0 wird durch eine neue Selektion 05-01-01 vernichtet.

Sortier-1 Es werden die selektierten Kunden in der umsortierten Form aus 05-01-04 Sortierung verarbeitet. Eine bestehende Sortier-1 wird durch eine neue Selektion 05-01-01 nicht berührt, sie wird erst durch eine neue Sortierung nach 05-01-04 vernichtet.

3. Absatz- und Verkaufstatistiken (05-02)

In diesem Menu sind die hauptsächlichen Absatz- und Verkaufstatistiken zusammengefasst. Sie setzen (fast) alle vorhergehende Kunden- und Artikelselektionen voraus – egal, wie aktuell diese sind. In der Praxis werden am häufigsten genutzt:

- a) Bezugsstatistik. Sie zeigt einen von Ihnen gewählten Monat als „Laufender Monat“, den Zeitraum des „Laufenden Jahres“ vom Januar bis zu diesem lfd. Monat und das entsprechende Vorjahr. In jeder dieser drei Rubriken zeigt die Statistik die Verkaufsmengen, Umsätze, Roherträge bzw. Deckungsbeiträge und die entsprechenden Werte pro 100 Liter
- b) Nichtbezugsstatistik. Sie listet die Kunden auf, die in einem frei zu wählenden Zeitraum keine Bezüge hatten.
- c) Absatzliste I (kundenorientiert). Sie listet die Bezüge der Kunden in dem frei zu wählenden Zeitraum auf. d. h. Überschrift ist der Kunde und darunter stehen alle von ihm bezogenen Artikel mit Menge, Umsatz, Rohertrag bzw. Deckungsbeitrag
- d) Absatzliste II (artikelorientiert). Sie arbeitet ähnlich der Absatzliste I, jedoch ist die Überschrift der einzelne Artikel und darunter stehen alle Kunden, die diesen Artikel bezogen haben.
- e) Kundenstatus. Er ist eine Gesamtdarstellung von Kunden. Jeder einzelne Kunde, der in dieser Liste ausgewertet werden soll, wird in allen seinen Informationen (Stammsatz, Notizen, Offene Posten, Sonderpreise etc. und seinem gesamten Bezug aller Artikel, aufgeteilt auf die letzten vier Jahre, dargestellt.
Beachte: diese Auswertung wird u. U. sehr lange. Es ist nicht ratsam, sie auf alle Kunden zu beziehen, sondern ihre typische Anwendung ist, sie für einzelne Kunden zu erstellen, für die z.B. ein Kundenbesuch ansteht.

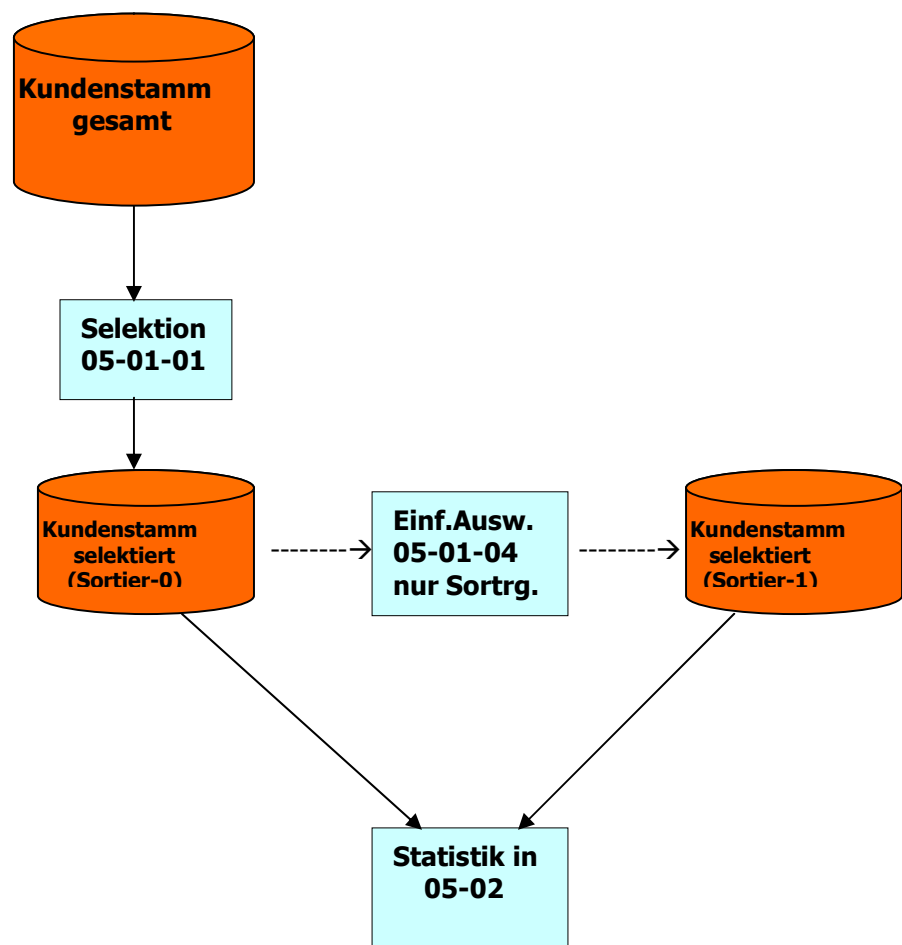
Aufgabe:

Die Statistiken a) bis d) behandeln welche Kunden und welche Artikel? Oder anders gefragt: wo wird festgelegt, auf welchen Kunden- und Artikel-Umfang diese Auswertungen zugreifen?

3.1. Absatz- und Verkaufsstatistiken (05-02) Sortier-0/1 und SELKUN=J/N

In den folgenden Haupt-Statistiken (05-01-01 bis 05-01-04) werden Sie immer wieder zwei Begriffe finden, die wir hier etwas genauer erläutern wollen: **Sortier 0/1** und **SELKUN J/N**

Sortier-0/1 Damit ist gemeint, auf welche der Kundenselektionen die Statistik zurückgreift:
Sortier-0 ist immer die Sortierung, wie sie direkt aus der Selektion kommt und das heißt: nach Kundennummern aufsteigend.
Sortier-1 ist immer die Sortierung, wie sie nach Umsortierung einer Selektion mittels der einfachen Auswertung 05-01-05 (nur Sortierung) entsteht (s. o.), die Statistik greift nun wahlweise auf einen der beiden „Töpfe“ zurück.

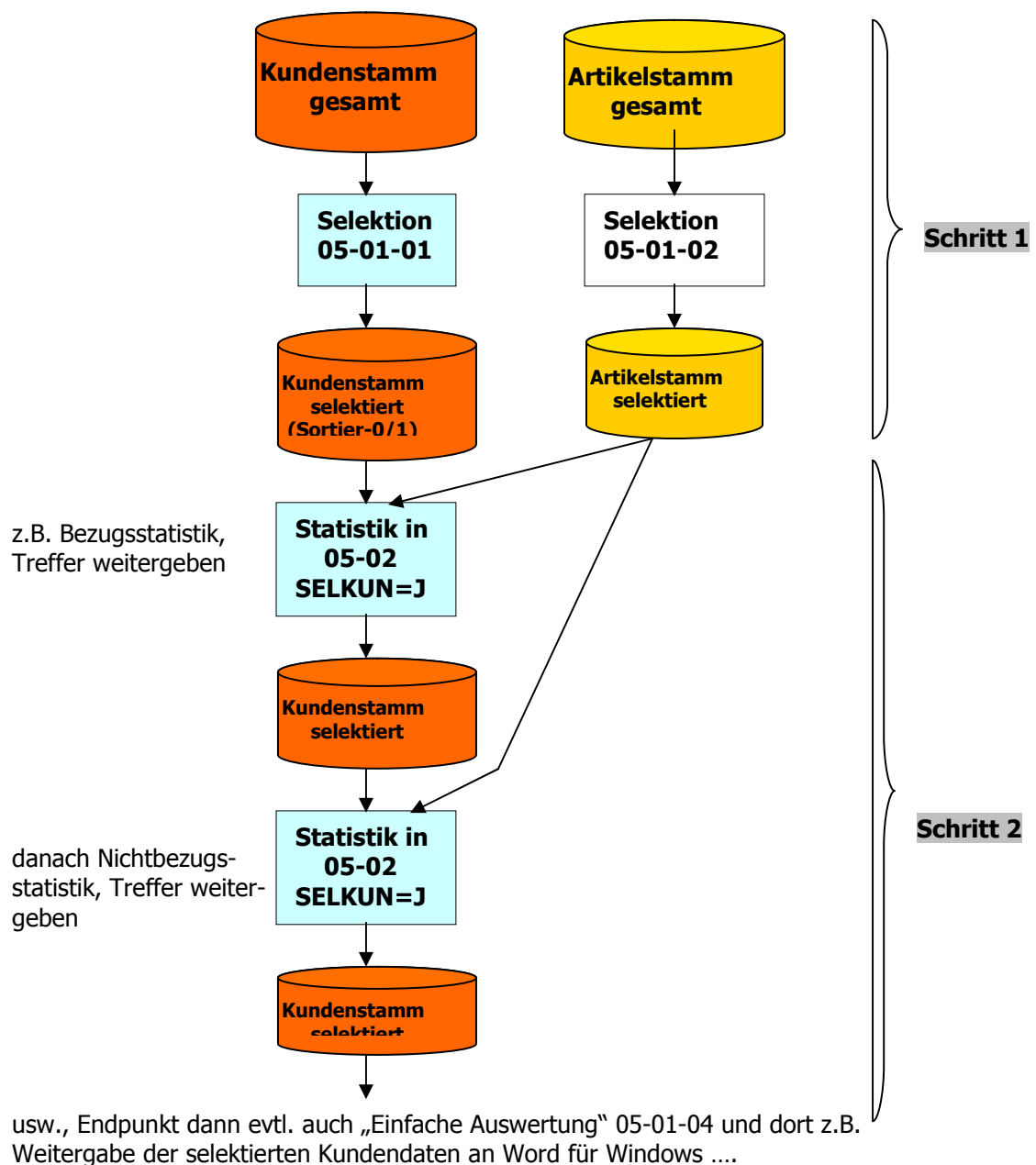


- Sortier-0** Es werden die selektierten Kunden in der Form nach 05-01-01 verarbeitet, d. h. immer automatisch in der Folge der Kundennummern. Eine bestehende Sortier-0 wird durch eine neue Selektion 05-01-01 vernichtet.
- Sortier-1** Es werden die selektierten Kunden in der umsortierten Form aus 05-01-04 Sortierung verarbeitet. Eine bestehende Sortier-1 wird durch eine neue Selektion 05-01-01 nicht berührt, sie wird erst durch eine neue Sortierung nach 05-01-04 vernichtet.

3.1. Absatz- und Verkaufsstatistiken (05-02) Sortier-0/1 und SELKUN=J/N (Fortsetzung)

Der SELKUN-Schalter in den Statistik-Programmen bietet die Möglichkeit, das Programm selbst für Selektionszwecke zu nutzen. SELKUN=J bedeutet, dass die jeweiligen „**Treffer-Kunden**“ der Statistik als neue selektierte Kunden für die nächste Statistik zur Verfügung gestellt werden. Die Treffer-Kunden für die Bezugs-Statistik sind die Kunden, die bezogen haben (die Nicht-Bezieher fallen in dieser Statistik aus dem Rennen), während die Treffer-Kunden in der Nichtbezugs-Statistik eben die Nicht-Bezieher sind.

Mittels des SELKUN-Schalters lassen sich **mehrere Auswertungen aneinanderfügen** und so die Zahl der Kunden immer mehr verfeinern und verkleinern:



3.2. Bezugsstatistik (05-02-01)

Inhalt:	Drei Rubriken v.l.n.r. „Lfd. Monat“ „Lfd. Jahr“ „Vorjahr“ mit Ausweis Menge, Umsatz, Rohertrag bzw. Deckungsbeitrag, Werte pro 100, Abweichung zu Vorjahr																						
Vorlauf:	Kundenselektion (05-01-01) und Artikel-Selektion (05-01-02) Optional danach eine Sonderselektion (05-01-03) und eine eventuelle Sortierung über die „Einfachen Auswertungen“ (05-01-04)																						
Parameter:	<table><tr><td>Lfd. Monat</td><td>Angabe des Zeitraums in Monat und Jahr, der als „lfd. Monat“</td></tr><tr><td>Lfd. Jahr</td><td>behandelt werden soll; danach richten sich automatisch das „lfd. Jahr“ (Januar bis inkl. diesem Monat) und das „Vorjahr“</td></tr><tr><td></td><td>Bei Eingabe 00.00 erhalten Sie ein weiteres Fenster, in das Sie alternativ einen freien Zeitraum eingeben können</td></tr><tr><td>Kundenumfang</td><td>1 = alle Kunden aus der Selektion drucken 2 = nur Kunden mit Bezug drucken 3 = keine Einzelkunden drucken, nur Endergebnis</td></tr><tr><td>Druckmodus</td><td>0 = fortlaufend 1 = pro Kunde ein eigenes Blatt</td></tr><tr><td>Sortier</td><td>0 = Kundenselektion 0 verarbeiten (s. oben 3.1.) 1 = Kundenselektion 1 verarbeiten</td></tr><tr><td>Selkun</td><td>J = Trefferkunden an Folge-Auswertung weitergeben (s. o. 3.1.) N = keine Trefferkunden ausgeben</td></tr><tr><td>Einzelartikel</td><td>J = Druck der einzelnen Artikel N = keine Einzelartikel, Verdichtung auf Gruppen</td></tr><tr><td>Erlöse</td><td>J = Erlöse drucken N = keine Erlöse drucken</td></tr><tr><td>Artikel-Selekt</td><td>J = Artikel lt. Selektion verarbeiten N = gesamten Artikelstamm verarbeiten</td></tr><tr><td>Überschrift</td><td>freier Text zur Bezeichnung der Statistik; da die Bezugsstatistik sehr unterschiedliches Material an Kunden, Artikel und Zeiträumen verarbeitet, kann es sein, dass Sie am Ende einen Stapel an Statistiken auf dem Tisch haben und nicht wissen, welche was aussagen soll. Beschreiben Sie anhand der Überschriftszeile kurz den Inhalt der einzelnen Statistiken</td></tr></table>	Lfd. Monat	Angabe des Zeitraums in Monat und Jahr, der als „lfd. Monat“	Lfd. Jahr	behandelt werden soll; danach richten sich automatisch das „lfd. Jahr“ (Januar bis inkl. diesem Monat) und das „Vorjahr“		Bei Eingabe 00.00 erhalten Sie ein weiteres Fenster, in das Sie alternativ einen freien Zeitraum eingeben können	Kundenumfang	1 = alle Kunden aus der Selektion drucken 2 = nur Kunden mit Bezug drucken 3 = keine Einzelkunden drucken, nur Endergebnis	Druckmodus	0 = fortlaufend 1 = pro Kunde ein eigenes Blatt	Sortier	0 = Kundenselektion 0 verarbeiten (s. oben 3.1.) 1 = Kundenselektion 1 verarbeiten	Selkun	J = Trefferkunden an Folge-Auswertung weitergeben (s. o. 3.1.) N = keine Trefferkunden ausgeben	Einzelartikel	J = Druck der einzelnen Artikel N = keine Einzelartikel, Verdichtung auf Gruppen	Erlöse	J = Erlöse drucken N = keine Erlöse drucken	Artikel-Selekt	J = Artikel lt. Selektion verarbeiten N = gesamten Artikelstamm verarbeiten	Überschrift	freier Text zur Bezeichnung der Statistik; da die Bezugsstatistik sehr unterschiedliches Material an Kunden, Artikel und Zeiträumen verarbeitet, kann es sein, dass Sie am Ende einen Stapel an Statistiken auf dem Tisch haben und nicht wissen, welche was aussagen soll. Beschreiben Sie anhand der Überschriftszeile kurz den Inhalt der einzelnen Statistiken
Lfd. Monat	Angabe des Zeitraums in Monat und Jahr, der als „lfd. Monat“																						
Lfd. Jahr	behandelt werden soll; danach richten sich automatisch das „lfd. Jahr“ (Januar bis inkl. diesem Monat) und das „Vorjahr“																						
	Bei Eingabe 00.00 erhalten Sie ein weiteres Fenster, in das Sie alternativ einen freien Zeitraum eingeben können																						
Kundenumfang	1 = alle Kunden aus der Selektion drucken 2 = nur Kunden mit Bezug drucken 3 = keine Einzelkunden drucken, nur Endergebnis																						
Druckmodus	0 = fortlaufend 1 = pro Kunde ein eigenes Blatt																						
Sortier	0 = Kundenselektion 0 verarbeiten (s. oben 3.1.) 1 = Kundenselektion 1 verarbeiten																						
Selkun	J = Trefferkunden an Folge-Auswertung weitergeben (s. o. 3.1.) N = keine Trefferkunden ausgeben																						
Einzelartikel	J = Druck der einzelnen Artikel N = keine Einzelartikel, Verdichtung auf Gruppen																						
Erlöse	J = Erlöse drucken N = keine Erlöse drucken																						
Artikel-Selekt	J = Artikel lt. Selektion verarbeiten N = gesamten Artikelstamm verarbeiten																						
Überschrift	freier Text zur Bezeichnung der Statistik; da die Bezugsstatistik sehr unterschiedliches Material an Kunden, Artikel und Zeiträumen verarbeitet, kann es sein, dass Sie am Ende einen Stapel an Statistiken auf dem Tisch haben und nicht wissen, welche was aussagen soll. Beschreiben Sie anhand der Überschriftszeile kurz den Inhalt der einzelnen Statistiken																						
Ausgabe:	Liste alternativ bei Selkun=J auch eine neue Kundenselektion der Trefferkunden																						

3.3. Nichtbezugsstatistik (05-02-02)

Inhalt:	Adressen aller Kunden, die die selektierten Artikel in einem definierten Zeitraum nicht bezogen haben;	
Vorlauf:	Kundenselektion (05-01-01) und Artikel-Selektion (05-01-02) Optional danach eine Sonderselektion (05-01-03) und eine eventuelle Sortierung über die „Einfachen Auswertungen“ (05-01-04)	
Parameter:	von Datum	Angabe als tt.mm.jj
	bis Datum	Angabe als tt.mm.jj
	Sortier	0 = Kundenselektion 0 verarbeiten (s. oben 3.1.) 1 = Kundenselektion 1 verarbeiten
	Selkun	J = Trefferkunden an Folge-Auswertung weitergeben (s. o. 3.1.) N = keine Trefferkunden ausgeben
	Rechkd gesamt	J = Rechnungskunden werden als <u>ein</u> Kunde inkl. aller ihrer Lieferadressen behandelt; er ist auch dann „Bezieher“, wenn er oder nur eine seiner Lieferadressen einen Bezug hatte N = Rechnungskunde und seine Lieferadressen werden als Einzelkunde behandelt
	Bestell	J = auch Bestellungen prüfen; eine Kunde ist dann grundsätzlich „Bezieher“, wenn er z.Zt. eine aktive Bestellung hat N = Bestellungen nicht prüfen; es wird nur das Archiv geprüft und nur das Archiv entscheidet, ob ein Kunde ein „Bezieher“ oder „Nichtbezieher“ im Sinne dieser Statistik ist.
Ausgabe:	Liste alternativ bei Selkun=J auch eine neue Kundenselektion der Trefferkunden	

3.4. Absatzliste 1 (kundenorientiert) (05-02-03)

Inhalt: Bezüge der selektierten Kunden im frei definierten Zeitraum mit Kundensummen (Mengen, Umsatz, Rohertrag bzw. Deckungsbeitrag, Werte pro 100)

Vorlauf: Kundenselektion (05-01-01) und Artikel-Selektion (05-01-02)
Optional danach eine Sonderselektion (05-01-03) und eine eventuelle Sortierung über die „Einfachen Auswertungen“ (05-01-04)

Parameter Seite 1:

von Datum	Angabe als tt.mm.jj
bis Datum	Angabe als tt.mm.jj
Kumulation	J = Rechnungskunde wird als Gesamt aller seiner Lieferadressen dargestellt; einzelne Lieferadressen sind dann nicht zu sehen N = Rechnungskunde und Lieferadressen werden als Einzelkunden dargestellt
Einzeldruck Positionen	J = Jede einzelne Position wird angezeigt N = Kumulation auf Rechnung
Summe Artikel	J = Summe pro Artikel N = Einzelartikel werden nicht gedruckt
Summe Kunde	J = Summe pro Kunde N = keine Summe pro Kunde
Kumulation	E = einzelne Rechnungspositionen drucken M = nur Monatswerte drucken J = nur Jahreswerte drucken
oder:	
Summe Untergruppe	J = Summe pro Untergruppe N = Untergruppen werden nicht gedruckt
Summe Hauptgruppe	J = Summe pro Hauptgruppe N = Hauptgruppen werden nicht gedruckt
Summe Erlösgruppe	J = Summe pro Erlösgruppe drucken N = Erlösgruppen werden nicht gedruckt
Summe Betriebsstätte	J = Summen pro Betriebsstätten bilden N = keine Betriebsstätten-Summen bilden
Frachten druck	J = Frachten separat ausweisen N = keine Frachten drucken
Buchungsanzeigen	J = Buchungsanzeigen auswerten N = keine Buchungsanzeigen auswerten X = nur Buchungsanzeigen auswerten
Mit Zukaufwerte	J = Archivsätze aus Datenübernahmen (Fremddaten) mit auswerten N = Fremddaten aus Datenübernahmen nicht auswerten
pro Kunde 1 Blatt	J = pro Kunde ein neues Blatt beginnen N = fortlaufend drucken
Rohgewinn / DB	J= Rohgewinn / Deckungsbeitrag drucken N=Rohgewinn / Deckungsbeitrag nicht drucken
Excel-Ausgabe	J = Statistik-Daten auch als Excel-Datensatz ausgeben N = keine Excel-Ausgabe
Sortierung	0 = Kundenselektion 0 verarbeiten (s. oben 3.1.) 1 = Kundenselektion 1 verarbeiten

EK-Preis	B = EK-Preis bei Bestellerfassung F = EK-Preis bei Faktura 2 = Marge-2 (Sonderprogrammierung!)
SELKUN	J = Treffer an Folgestatistik ausgeben (neue Kundenselektion erstellen) N = alte Kundenselektion beibehalten

Parameter Seite 2:

Zusatzinfo	0 = keine Zusatzinfos drucken 1 = Rechnungs-Nummer und Lieferstelle drucken 2 = TKW und Fahrer drucken 3 = Verkäufer und Provisionssatz drucken
Leerzeile zw. Artikel	J = Bei Artikelwechsel eine Leerzeile drucken N = keine Leerzeile bei Artikelwechsel
Listenüberschrift	freier Text zur Bezeichnung der Statistik; da die Statistik sehr unterschiedliches Material an Kunden, Artikel und Zeiträumen verarbeitet, kann es sein, dass Sie am Ende einen Stapel an Statistiken auf dem Tisch haben und nicht wissen, welche was aussagen soll. Beschreiben Sie anhand der Überschrift kurz den Inhalt der einzelnen Statistiken

Ausgabe:

Liste
alternativ: zusätzlich Excel-Datei

3.5. Absatzliste 2 (artikelorientiert) (05-02-04)

Inhalt:	Für die selektierten Artikel wird gedruckt, welche Kunden diese Artikel im definierten Zeitraum bezogen haben (Mengen, Umsatz, Rohertrag bzw. Deckungsbeitrag, Werte pro 100)	
Vorlauf:	Kundenselektion (05-01-01) und Artikel-Selektion (05-01-02) Optional danach eine Sonderselektion (05-01-03) und eine eventuelle Sortierung über die „Einfachen Auswertungen“ (05-01-04)	
Parameter:	von Datum	Angabe als tt.mm.jj
	bis Datum	Angabe als tt.mm.jj
	Rohgewinn	Angabe eines Rohgewinns als Obergrenze: Einzelposten, die diesen Rohgewinn (pro 100 L) übersteigen, sollen ignoriert werden; das Merkmal können Sie neutralisieren durch Rohgewinn = 99999,99
	Kundeneinzel	J = Druck der einzelnen Kunden N = kein Kundeneinzeldruck, nur Artikelsummen
	Telefonverk	000 = alle Positionen verarbeiten > 000 = nur die Positionen dieses Telefonverkäufers auswerten
	Fahrer	000 = alle Positionen verarbeiten > 000 = nur die Positionen dieses Fahrers auswerten
	TKW	000 = alle Positionen verarbeiten > 000 = nur die Positionen dieses TKW auswerten
	EK-Preis	B = rechnen mit Einstandspreis zum Zeitpunkt Bestellung F = rechnen mit Einstandspreis zum Zeitpunkt Fakturierung
	Excel	J = mit Ausgabe Excel-Datensätze N = ohne Excel-Datensätze
	Text auf Liste	freier Text zur Bezeichnung der Statistik; da die Statistik sehr unterschiedliches Material an Kunden, Artikel und Zeiträumen verarbeitet, kann es sein, dass Sie am Ende einen Stapel an Statistiken auf dem Tisch haben und nicht wissen, welche was aussagen soll. Beschreiben Sie anhand der Überschriftszeile kurz den Inhalt der einzelnen Statistiken
Ausgabe:	Liste alternativ: zusätzlich Excel-Datei	

3.6. Kundenstatus (05-02-05)

Inhalt:	Kunden-Gesamt-Darstellung, d.h. u. U. sehr umfangreich !!	
Vorlauf:	Kundenselektion nach 05-01-01; meist auf wenige Kunden „per Hand“ begrenzt Optional danach eine Sonderselektion (05-01-03) und eine eventuelle Sortierung über die „Einfachen Auswertungen“ (05-01-04)	
Parameter:	Sortier	0 = Kundenselektion 0 verarbeiten (s. oben 3.1.) 1 = Kundenselektion 1 verarbeiten
Ausgabe:	Liste	

3.7. Liste tägl. Bestelleingang (05-02-06)

Liste ist bereits im Zusammenhang mit den Auswertungen des Telefonverkaufs erklärt worden.
Siehe Dokumentation X-oil II.

3.8. Rohertrag Verkäufer-Hitliste (05-02-07)

Inhalt: Ausgabe der Verkäufer-Ergebnisse Rohertrag; pro Verkäufer eine Zeile mit Menge und Rohertrag; Liste ist sortiert als Hitliste, d. h. Verkäufer mit höchstem Rohertrag steht oben.

Vorlauf: keiner

Parameter:

Firma	Angabe der Firmen-Nummer
Verkäufer	000 = alle > 000 einzelner Verkäufer (macht aber wenig Sinn)
Hauptgruppen	00 = alle Artikel-Hauptgruppen auswerten > 00 nur bestimmte Artikel-Hauptgruppen auswerten
Datum von-bis	Angabe des Datum-Bereiches als „von Datum“ und „bis Datum“
Rohertrag/Ums	R = Auswertung des Rohertrages U = Auswertung des Umsatzes

Ausgabe: Liste

3.9. Kumulierte Verk.Statistiken (05-02-08)

Inhalt: Monatsergebnisse (Menge, Umsatz, Rohertrag) nach ausgewählten Merkmalen

Vorlauf: keiner; die Statistik ist dialog-orientiert und „auf Knopfdruck“ verfügbar

Parameter: Sie können immer wählen zwischen einem der angezeigten Merkmale (Einzelkunde, einzelne Abnehmergruppe, einzelne Branche, einzelner Verkäufer etc. und dem „Bis-Monat“, d. h. die monatl. Ergebnisse werden bis inkl. dem angegebenen Monat angezeigt

Ausgabe: auf Bildschirm

3.10. Auswertung period.Lieferung (05-02-10)

Inhalt: Liste aller Kunde und Artikel, die periodisch (in regelmäßigem Abstand) bezogen werden. Die Liste eignet sich hervorragend für Aussagen zu

- Kontrolle, welche Kunden welche Produkte immer wieder beziehen
- wann aufgrund des durchschnittlichen Intervalls und des letzten Bezugs der nächste Bezug erfolgen müsste
- Warnung, wenn Datum dieses prognostizierten Bezugs bereits überzogen
- Vergleich zu den evtl. gespeicherten „Periodischen Bezügen“ des Kundenstammsatzes (→ 04-02-05)

Vorlauf: Kundenselektion 05-01-01 wahlweise

Parameter:

Selektion	m = Kundenselektion 05-01-01 soll verarbeitet werden o = ohne Kundenselektion, d. h. alle Kunden
Firma	von-bis; Muss-Angabe
Kunde	von-bis; Angabe kann fehlen bzw. ist 000.001-999.999 bei vorlaufender Kundenselektion
Artikeleingrenz.	00 = keine Artikeleingrenzung > 00 = Eingrenzung auf max. 3 Hauptgruppen

die folgenden Angaben dienen dazu zu definieren, was Sie als „periodisch“ verstanden wissen wollen: periodisch ist ein Bezugsverhalten dann, wenn in einem Gesamtzeitraum von X Jahren mindestens Y Bezüge vorgekommen sind und diese nicht mehr als Z Tage auseinander lagen:

Archivzeitraum	(X) Angabe des Zeitraumes, der insgesamt zu untersuchen ist
Zeitraumbegren	lassen Sie diesen Parameter auf 365 stehen
Anzahl der zu	(Y) Angabe der Anzahl von Bezügen, die im Archivzeitraum mindestens vorgekommen sein sollen
Zeitraum zwischen den	(Z) max. Zeitraum zwischen zwei Bezügen in Tagen

Ausgabe: Liste

3.11. Absatzliste 3 (05-02-14)

Inhalt: Die Absatzliste 3 entspricht in ihrem Inhalt der Funktionstaste F11 im Telefonverkauf: sie stellt das Absatz- und Deckungsbeitragsergebnis einzelner Kunden jeweils vom Januar des laufenden Jahres bis zum heutigen Tag dem entsprechenden Zeitraum des Vorjahres gegenüber und zeigt so die Entwicklung der Kunden an

Vorlauf: Kundenselektion (05-01-01) und Artikel-Selektion (05-01-02)
Optional danach eine Sonderselektion (05-01-03) und eine eventuelle Sortierung über die „Einfachen Auswertungen“ (05-01-04)

Parameter:

Haupt-/Erl.Grp	H = Darstellung der Werte auf der Verdichtungsebene Hauptgruppe E = Darstellung der Werte auf der Verdichtungsebene Erlösgruppe
Sortier	0 = Kundenselektion 0 verarbeiten (s. oben 3.1.) 1 = Kundenselektion 1 verarbeiten
Einzel	J = Kunden einzeln drucken N = keine einzelnen Kunden, nur Gesamtergebnis
Listform	1 = Darstellung Umsatz und Rohertrag (inkl. Fracht) 2 = Darstellung Rohertrag und Fracht
Nichtbezug	J = auch Nichtbezieher drucken N = Nichtbezieher nicht drucken
Excel	J = mit Excel-Ausgabe N = ohne Excel-Ausgabe K = bei Rechnungskunden: Darstellung seines Gesamtergebnisses durch Kumulation aller einzelnen Lieferadressen

Ausgabe: Liste
alternativ Excel-Datei

4. Auswertungen Bestände, Warenbewegungen

Das folgende Kapitel beschäftigt sich mit X-oil Auswertungen aus dem Bereich der Warenbewegungen und Bestände. Manche sind im X-oil zweimal vorhanden: sowohl im Auswertungsbereich als auch im Pfad 01-05 (Bestandsführung). Im Gegensatz zu den Absatz- und Verkaufstatistiken kommen die Auswertungen des Bereichs Bestände und Warenbewegungen ohne vorlaufende Selektionen aus.

Beachte: X-oil kennt zwei strikt voneinander getrennte Bestände: den „Tagesbestand“, der sich permanent durch Zu- und Abgänge ändert und keinen Haltepunkt kennt oder kenne sollte. Daneben gibt es den so genannten „Fibu-Bestand“, der total vom Tagesgeschäft abgekoppelt ist und der für die Berechnung und Auswertung von Monats-Anfangs- und Monats-Endbeständen sowie von Inventurbeständen eingerichtet ist.

Die hier folgenden Auswertungsprogramme beschäftigen sich nur mit dem Bereich des „Tagesbestandes“. Für den Fibu-Bestand (Pfad: 05-03-08) gibt es eine eigene Special-Dokumentation, die Sie – wenn sie nicht in diesen Unterlagen enthalten ist – bei XPOINT anfordern können.

4.1. Anzeige Bestände (05-03-01 / 01-05-02)

Reine Dialog-Anzeige, keine Listenausgabe. Artikel-Umfang wird durch die selbsterklärende Maske definiert. Die Anzeige ist dann der Bestand des/der gewählten Artikel(s) in allen bekannten Lägern.

4.2. Lagerbestands-Liste (05-03-02 / 01-05-03)

Programm erzeugt eine komplette Lagerliste und erlaubt auch Korrekturen am Lagerbestand. Eine ausführliche Beschreibung finden Sie in X-oil Grundschulung II im Bereich der Bestandsführung. Da mit dem Programm auch Bestände verändert werden können, sollte es unbedingt unter Passwort-Schutz stehen.

4.3. Lagerzugangs-Liste (05-03-03 / 01-05-06)

Das Programm gehört zu den Hauptauswertungen des Lagerbestandes, da es eine komplette Analyse aller Zugangsbewegungen ausgewählter Zeiträume ermöglicht. Es ist nur dadurch begrenzt, dass die → Verweildauer der einzelnen Lagerbewegungen lt. Systemsatz überschritten ist und X-oil bereits Einzelbewegungen als Leichen gelöscht hat. Wir empfehlen deshalb, die → Verweildauer für Lagerzugänge entsprechend hoch zu setzen (360 oder 720 Tage), um auch frühere Zeiträume auswerten zu können.

4.3. Lagerzugangs-Liste (05-03-03 oder 01-05-06) (Fortsetzung)

Inhalt:	Auflistung und Summierung aller Lagerzugänge eines definierten Bereichs
Vorlauf:	keinen
Parameter:	Die Parameter bestimmen letztlich den Umfang der Daten, die Sie ausgedruckt haben wollen. Lesen Sie die einzelnen Parameter immer im Sinne von „drucke alle Zugänge aus, die das angegebene Merkmal erfüllen“.
Abgangslager	von-bis Angabe; 000-999 = alle möglichen Abgangsläger sind auszuwerten
Zugangslager	von-bis Angabe, entsprechend zu handhaben wie Abgangsläger
Nur Zukäufe	J = nur Lagerzugänge auswerten, die echte Zukäufe darstellen, also z.B. TKW-Beladungen in der Raffinerie N = Zukäufe <u>und</u> interne Zugänge (Umbuchungen, Restablassungen, Produktionsaufträge) auswerten
Zugangstypen	leer = alle Zugangstypen auswerten max 3 Typen angeben N = Normalzugang, z. B. aus 01-05-01 „Lagerzugänge ohne TKW“ F = Fahrzeugbeladungen (sind ja Zugänge zum „Lager“ Tankwagen) L = Lagerversorgungen aus der Mengenkontrolle (01-04-05) R = Restablassungen aus der Mengenkontrolle (01-04-05) U = Lagerumbuchungen, hier die Zugangsbuchungen P = Produktionsaufträge
Datum von-bis	Zeitraum, in dem die Lagerzugänge auszuwerten sind
Fahrzeug	000 = alle Fahrzeuge mit auswerten > 000 = nur die Zugänge auswerten, die mit einem bestimmten Fahrzeug in Zusammenhang stehen
WGK	leer = alle > leer: nur die Zugänge einer bestimmten Wassergefährdungsklasse, Gefahrgutklasse und Abfallschlüssel beachten
Artikel	* = alle Einzelangaben über Funktionstaste F4
Hauptgruppen	00 = alle > 00 = nur Artikel dieser Hauptgruppen auswerten
WE-Rechnung	I = alle Zugänge auswerten unabhängig vom Stand der Wareneingangsrechnung J = nur Zugänge, die bereits Wareneingangsrechnung haben N = nur Zugänge, die noch keine Wareneingangsrechnung haben
Kontrakt-nr	leer = alle Zugänge auswerten > leer = nur Zugänge mit einer bestimmten Kontrakt-Nummer
Lieferanten-nr	000000 = alle Zugänge auswerten > 000000 = nur Zugänge dieses Lieferanten auswerten
Alpha-Sort	J = Liste nach Artikel-Name, d.h. nach Alphabet aufsteigend sortieren N = Liste nach Artikelnummer aufsteigend sortieren
Ausgabe:	Liste

4.4. Liste Abgleich Zugang-Abgang (05-03-13 oder 01-05-15)

Inhalt:	Liste erstellt für einen definierten Bereich (Lager, Fahrzeug) und Zeitraum eine Gegenüberstellung von Zu- und Abgängen. Sie dient vor allem der Bestands-Kontrolle und der Analyse von Bestands-Abweichungen.		
Vorlauf:	keiner		
Parameter:	Firma:	Muss-Angabe	
	HGs	Maximal 5 Artikel-Hauptgruppen angeben (00 = alle)	
	Zeitraum	Zeitraum-Angabe in der Form von-bis	
	Lager	000 = ohne Lagerbegrenzung	} entweder Lager- oder TKW-Angabe !!
		> 000 = Analyse dieses Lagers	
	TKW	000 = ohne TKW-Begrenzung	
		> 000 = Analyse dieses TKW's	
	Einzel	j = Lagerbewegungen einzeln auswerten	
		n = nur Artikel-Summen auswerten	
	F2	Angabe weiterer TKWs in der Form von-bis	
	F3	Angabe von 10 Einzel-Artikeln	
Ausgabe:	Bildschirm bei Angabe Einzel=J zusätzlich auch als Liste		

4.5. Statistik Eingangsrechnungen (05-03-11)

Inhalt: Auflistung aller Eingangsrechnungen aus einem definierten Bereich von Lieferanten, Zeitraum und Artikel(-Gruppen). Diese Statistik ist eine Auswertung der Daten des Programmes → Wareneingangsrechnung (01-05-14)

Vorlauf: keiner

Parameter:	Firma	Muss-Angabe	
	Lieferant	000000 = alle; > 000000 = einzelner Lieferant	
	Zeitraum	definieren durch Lieferdatum von-bis	
	Rechnungsnr	leer = alle; nicht leer = nur diese Rechnung auswerten	
	Artikel	leer = alle; nicht leer = nur Rechnungen, die diesen Artikel beinhalten, auswerten	} Artikel angeben oder Hauptgruppe
	Hauptgruppen	00 = alle; > 00 = nur Rechnungen, die diese Hauptgruppe(n) beinhalten, auswerten	
	Festkauf	leer = alle; nicht leer = nur Rechnungen, die diesen Festkauf (Kontrakt) beinhalten, auswerten	
	Kostenstelle	0 = alle; > 0 = nur Rechnungen, die diese Kostenstelle beinhalten, auswerten	
	Einzelpos	J = Druck aller Einzelpositionen der Rechnungen	
		N = nur Druck der Gesamtwerte der einzelnen Rechnungen	
	Sonderpos	J = Sonderpositionen drucken	
		N = Sonderpositionen nicht drucken	
		X = nur Sonderpositionen drucken	

Ausgabe: Liste

4.6. Statistik Lieferanten (05-03-12)

Inhalt: Liste der Lieferanten-Rechnung und Umsätze, monatsweise

Vorlauf: keiner

Parameter:

Firma	Muss-Angabe
Lieferant	000000 = alle > 000000 = einzelner Lieferant
Zeitraum	Zeitraum-Angabe in der Form „von Monat/Jahr bis Monat/Jahr“
Hauptgruppen	00 = alle > 00 = ausgewählte Hauptgruppen
Erlösgruppe	000 = alle > 000 = ausgewählte Erlösgruppen
Kostenstelle	000000 = alle > 000000 = ausgewählte Kostenstelle
Einzelart	J = einzelne Artikelpositionen drucken N = nur Rechnungssummen drucken
Sonderpos	J = Sonderpositionen drucken N = Sonderpositionen nicht drucken

Ausgabe: Liste

4.7. Monatsbestände f. Finanzbuchhaltung (05-03-08)

Unter diesem Programmpunkt verbirgt sich ein komplettes Auswertungssystem für den Warenbestand 2, wie er auf Seite 18 schon einmal erwähnt wurde. Dieser Bestandsbereich ist alleine für die Monatsabschlüsse gedacht und ist strikt getrennt vom laufenden Bestand des Tagesgeschäftes.

Folgende Grundfunktionen sind enthalten:

- Verwaltung eines Monatsanfangsbestandes
- Errechnen eines Monatsendbestandes aus diesem Anfangsbestand plus alle Zukäufe minus alle Verkäufe
- Verwaltung dieses Endbestandes (Korrektur, Wertberichtigungen)
- Verwaltung eines weiteren Endbestandes, der als Inventur-Bestand aufgrund körperlicher Aufnahme verstanden werden kann
- Errechnung von Bestands-Verschiebungen (mengen- und wertmässig) aufgrund von Anfangs- und Endbestand
- Vergleichslisten Anfangsbestand zu Endbestand 1 (Sollwerte) und Endbestand 2 (Istwerte)

Eine ausführliche Dokumentation dieses Bereiches finden Sie im **Anhang A** dieser Mappe oder Sie fordern Sie als Word-Dokumentation bei XPOINT Software an.

5. Kredit-, OP-Auswertungen (05-04)

Aus diesem Bereich ist eine Liste vorab zu erwähnen, die von X-oil automatisch nachts erstellt wird: die sogenannte „Kredit-Liste 1

5.1. Kreditliste 1 (Nachtauswertung)

Die Kreditliste-1 fällt innerhalb der Nachtarbeit von X-oil automatisch an. Sie enthält nur die Kunden, die lt. Kundenstammsatz ein Kreditkennzeichen = 1 (individuelles Kreditlimit) haben. Von diesen Kunden wird der aktuelle OP-Stand, das Kreditlimit bzw. die Kreditversicherung, die Über- oder Unterdeckung sowie die Verteilung der OP's auf Positionen älter 30, 60 und 90 Tage gedruckt.

5.2. Kreditlisten (05-04-04)

Inhalt: Pro Kunde eine Auswertung seiner Kreditrahmens (Kreditlimit, Kreditversicherung) in Bezug zu seinem aktuellen OP-Stand und Aufteilung dieses OP-Standes auf Positionen älter 30, 60 und 90 Tage.

Vorlauf: keiner

Parameter:

Firma	Muss-Angabe
Kreditvers	J = nur Kunden auswerten, die eine Kreditversicherung haben N = nur Kunden auswerten, die keine Kreditversicherung haben I = Kunden unabhängig von Kreditversicherung auswerten
Höhe Kreditv.	Nur Kunden auswerten, deren Kreditversicherung (oder Kreditlimit) im angegebenen Bereich (von Euro – bis Euro) liegt
OP-Saldo	Nur Kunden auswerten, deren OP-Saldo im angegebenen Bereich (von Euro – bis Euro) liegt
Kred.Überz.	Nur Kunden auswerten, deren Kredit-Überziehung im angegebenen Bereich (von Euro – bis Euro) liegt

Ausgabe: Liste

5.3. Warenkreditversicherung (05-04-11)

Die Warenkreditversicherung ist eine Spezial-Auswertung, die z. Zt. noch nicht allgemein freigegeben ist. Wenden Sie sich auf Bedarf bitte direkt an XPOINT.

5.4. LZB-Meldung (05-04-12)

Die Landeszentralbank-Meldung ist eine Spezial-Auswertung, die z. Zt. noch nicht allgemein freigegeben ist. Wenden Sie sich auf Bedarf bitte direkt an XPOINT.

6. CIB Chef-Informations-Bereich (05-05)

Im CIB haben wir für die Chefetage einige Auswertungen konzentriert, die auf Bildschirm-Ebene zentrale Aussagen zum Stand des Unternehmens machen. Die ausgewählten Programme sind vorwiegend verkaufsorientiert.

Tagesbericht Bestelleingang

Eingabe ist der aktuelle Arbeitstag (oder max. 5 Arbeitstage zurück) und eine Verkäufer-Nummer. Die Verkäufer-Nummer 000 signalisiert: „für alle Verkäufer“.

Die Anzeige ist dann v.l.n.r:

- Produkt
- Bezeichnung
- verkaufte Menge
- Mengeneinheit
- gewichteter durchschnittlicher Listen-Verkaufspreis
- gewichteter durchschnittlicher Verkaufspreis
- Diff.: absolute Differenz in Euro („Verhandlungsverlust“)
- Einstandspreis
- kalkul. Rohertrag, wenn alle Mengen zu diesen Preisen fakturiert würden

Bestellbestand komplett

Eingrenzung des zu zeigenden Materials auf Kundenkreise (von-bis) und/oder Betriebsstätten. Die Anzeige ist der derzeitige Auftragsbestand nach einzelnen Artikeln. Auf Bedarf können Sie sich einzelne Auftragsätze nach Kunden und/oder Artikel anzeigen lassen

Kontrolle Preisanfragen

Auflistung der von den Verkäufern erfassten Preisanfragen ab einem bestimmten Datum. Die Anzeige ist eingrenzbar auf einzelne Verkäufer. Bei Angabe Verkäufer=000 erfolgt Anzeige aller Verkäufer.

Kennzeichen = w = nur Preisanfragen mit Wiedervorlage-Charakter anzeigen

Kennzeichen = a = alle Preisanfragen anzeigen

Exceptions

Die Exceptions sind Auswertungen, die X-oil in der Nacht aufbereitet und die Sie hier auf Ihren Bildschirm anzeigen können. Wählen Sie dazu die Firmen-Nummer und die Exception-Nummer aus.

Dialog-Verkaufsstatistiken

Die Dialog-Verkaufsstatistiken sind fertig aufbereitete Statistiken auf der Basis von Monatswerten. Wählen Sie dazu aus die Firmennummer, eine Anzeigeform (Kundennummer, Abnehmergruppe, etc.) und den Monat, bis zu dem Sie die Auswertung sehen wollen.

7. Die „Neue Statistik“ (05-06)

In einem eigenen Menu-Punkt sind die so genannten „Neuen Statistiken“ zusammengefasst. Sie sollen hauptsächlich die alte Erlös- und Absatzstatistik ablösen. Eine ausführliche Dokumentation finden Sie als **Anhang B**.

Die „Neue Statistik“ zeichnet sich vor allem dadurch aus:

- sie wird jede Nacht komplett neu aufgebaut
- dadurch kann sie organisatorische Änderungen oder Korrekturen im Bereich der Kunden und Artikel rückwirkend in die Statistiken einbauen
- sie kann Änderungen in den Archiv-Sätzen, z.B. Änderung der Einkaufspreise nach der Fakturierung, berücksichtigen
- sie ist in ihrem Aufbau und ihrer Tiefe vom Anwender weitgehend selbständig zu steuern
- sie ist sowohl bildschirm- als auch listenorientiert
- sie verfügt über einen Vorjahresvergleich im gesamten Jahresverlauf (12-Monats-Darstellung)
- sie verfügt über eine vom Anwender selbst definierte Partienstatistik
- sie produziert nur soviel Papier wie der Anwender verlangt

8. X-oil Verbindung zu Windows (Word / Excel / Access/ SQL / PDA)

X-oil kennt eine Vielzahl von Verbindungen zu Windows-Systemen und dort speziell zu MS-Programmen Excel, Access, Word für Windows, zu Datenbankzugriffen über SQL und zu PDA-Systemen.

Word f. Windows

Adress-Übergaben an Word für Windows erfolgen hauptsächlich aus den „Einfachen Auswertungen“ (05-01-04); Vorstufe können alle möglichen Selektionen und Sortierung in X-oil sein.
Vgl. dazu Kapitel 2 und 3 in dieser Dokumentation

Excel / Access

X-oil gibt Daten im Excel-Format an den verschiedensten Stellen aus:

- a) die normale tägliche X-oil Faktura stellt pro Rechnungs-Position einen Excel-Satz ab, den erfahrene Windows-Anwender abholen und in einer Windows-DB nach eigenen Gesichtspunkten weiterverarbeiten können
- b) die folgenden Hauptstatistiken können ihre Ergebnisse als Excel-Sätze abstellen:
Absatzliste 1 (05-02-03)
Absatzliste 2 (05-02-04)
Absatzliste 3 (05-02-14)
- c) Eine Special-Anwendung ist die Ausgabe der IWO-Sätze zur Weiterbearbeitung durch das IWO-Call-Center (05-01-06)

SQL

Auf Wunsch installiert XPOINT den (allerdings kostenpflichtigen) Zusatz MySQL. Mit MySQL baut X-oil jede Nacht eine zweite Datenbank der wichtigsten Daten (Kunden, Artikel, Bestände, Zugänge, Archiv, etc) auf. Diese MySQL Datenbank kann von der Windows-Seite über ODBC-Driver direkt angesprochen und ausgewertet werden. Damit ist dem Anwender jede Auswertung nach eigenen Vorstellungen möglich. Allerdings werden seine Veränderungen, die er an dieser MySQL-Datenbank vornimmt, nicht nach X-oil übernommen.

PDA

X-oil gibt für PDA-Systeme (z.Zt. nur Compaq IPAQ unterstützt !!!) für einen externen Verkauf und Kundeninfo die Kundenstammsätze, Notizen, Offene Posten und Letzte Bezüge aus. Solche PDA-Systeme werden dann für die Verkaufsunterstützung und den Wochenenddienst eingesetzt oder als persönliches Nachschlagewerk des Verkaufsleiters / Geschäftsführers auf seinem PDA-Organizer.

Das Modul X-mobil PDA von XPOINT ist kostenpflichtig und wird z.Zt. nur inklusive dem PDA-Gerät Compaq IPAQ ausgeliefert. Eine Installation auf anderen PDA-Systeme ist z.Zt. wegen der Inkompatibilitäten der Hardware und der Pocket-Betriebssysteme nicht unterstützt.