



Gemeinsam erfolgreich Microsoft Dynamics AX 2012

für Unternehmen im Einzelhandel/Retail

Mit Microsoft Dynamics AX erhalten mittelständische und große Einzelhandelsunternehmen eine professionelle, durchgängige Lösung für Multi-Channel-Management, Filialmanagement, Merchandising und ERP - zur Steigerung von Transparenz, Kundenbindung und Produktivität.

Der Multi-Channel Handel mit seiner großen Produktvielfalt und den diversen Einkaufsformen birgt neben Chancen für Händler auch große Herausforderungen und Risiken. Käufer erwarten immer mehr von ihren Händlern und facettenreiche Interaktionsmöglichkeiten erlangen immer mehr Bedeutung.

Als zertifizierter Microsoft Gold Partner unterstützen wir Sie bei der Einführung von Microsoft Dynamics AX for Retail, welches speziell für Sie entwickelt wurde, damit Sie als Händler den neuen Herausforderungen gewachsen sind und von den neuen Chancen profitieren.

Sie erhalten eine praxisgerechte, innovative Lösung, die die Komplexität der Prozesse im Einzelhandel verringert. Funktionen für Multi-Channel-Management, Filialmanagement, Merchandising und ERP werden in einem System vereint. Die Verbindung zu Ihren Kunden, die Steigerung der Mitarbeiterproduktivität, die Transparenz in allen Vertriebskanälen, die punktgenaue Abstimmung der gesamten Lieferkette sowie die Weiterentwicklung und Anpassung Ihres Unternehmens werden mit nur einer vollintegrierten Lösung abgedeckt.

Funktionen und Einsatzmöglichkeiten

- › Multi-Channel-Management
- › Zentralisiertes Filialmanagement
- › Flexibler POS
- › Leistungsstarkes Merchandising
- › Order Management
- › Replenishment

Leistungsmerkmale

Leistungsfähig

- › Transparente Abläufe in allen Vertriebskanälen
- › Verringerung der Komplexität durch zentrale Steuerung von Hardware, Benutzeroberflächen und Mitarbeiterprofilen
- › Individuelle Anpassung der Benutzeroberfläche für POS-Systeme
- › Einfacher Zugriff auf Echtzeit-Informationen

Flexibel

- › Definieren und Steuern von Cross-Channel-Szenarien
- › Erweiterbares Design zur Optimierung von Workflows und Differenzierung vom Wettbewerb
- › Globale, länderübergreifende Lösung
- › Soziale Netzwerke als neue Quelle für Umsatz, Kundenfeedback und digitales Marketing
- › Integration von Amazon, eBay, Facebook und Twitter in Ihre Channel-Strategie

Unkompliziert

- › Schrittweise Implementierung
- › Leistungsstarke Werkzeuge ermöglichen eine einfache, templatebasierte Konfiguration
- › „Out-of-the-box“ verfügbare, handelsspezifische Rollen und Sicherheitseinstellungen
- › Optimierung der Zusammenarbeit durch eine Vernetzung des Filialpersonals durch Self-Service-Portale auf Basis von Sharepoint

Bei Rödl & Partner bieten wir Ihnen außerdem einen vollumfänglichen Customer Service sowie IT-Outsourcing und Hosting.

Microsoft Partner

Microsoft Dynamics AX
Gold Enterprise Resource Planning
Silver Application Integration

www.roedl.de/dynamics

Bitte senden Sie mir Informationen zu folgenden Themen bzw. nehmen Sie Kontakt auf
Anfrage per Telefax an +49 (251) 284 972 - 29

Microsoft Dynamics AX

- Retail
- Großhandel/Distribution
- Standard

- Branchenlösung Annata IDMS
- Import Dealer Management
System

AddOns

- ecspand:** Sharepoint basiertes
Enterprise Content Manage-
ment System
- AXeptance:** Tool für automati-
sierte Last- und Funktionstests
- AXprotect:** X++ Quellcode
Verschlüsselung
- SoD - Segregation of Duties:**
Sicherstellung eines ordnungs-
gemäßen Berechtigungs-
konzepts

Kontaktaufnahme

- Bitte rufen Sie mich an
- Bitte vereinbaren Sie einen
Besuchstermin mit mir
- Bitte laden Sie mich zu einer
Ihrer nächsten Veranstaltungen
ein

Besondere Anforderungen

(bitte eintragen)

- _____
- _____
- _____

Ihre Daten

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Funktion: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

Mobil: _____

E-Mail: _____

Bemerkungen: _____

Rödl & Partner

Impressum
Rödl Dynamics AG
Hafenweg 18
D-48155 Münster

Telefon: +49 (251) 284 972 - 0
Telefax: +49 (251) 284 972 - 29
E-Mail: rd.info.de@roedl.com

Sitz und Registergericht: Nürnberg, HRB 24737
Vorstand: Rudolf Limmer, Hans-Peter Dinser, Guido Paßmann

