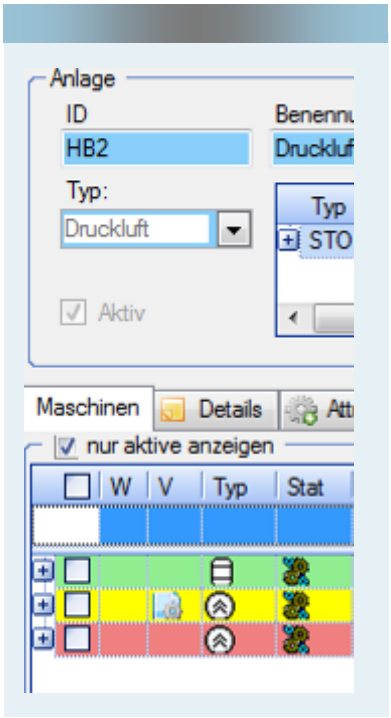
CASAM Enterprise

SOFTWARE FÜR DEN DRUCKLUFTSERVICE

INHALT

Kontaktverwaltung 5
Artikelverwaltung 7
Angebot 9
Vertriebssteuerung 11
Auftragsbearbeitung 12
Disposition und Einkauf 13
Wareneingang und Lager 14
Maschinen und Service 15
Serviceauftrag 16
Faktura 18
Dokumentenverwaltung 19
Preislisten 20
Wartungsvarianten 21
Wartungsverträge 22
Provisionsabrechnung 23
Monteurplaner 23
FiBu Schnittstelle 24
TAPI Schnittstelle 24
Landefeld 25
Online-Auskunft 25
Offene Posten 27
Checklisten 27
CASAM Mobil 28
Tourenplanung 29



Die Wartung als Basis der Kundenbeziehung

Die Planung der Wartungstermine übernimmt in Casam Enterprise ein besonderes Servicemanagement Tool.

Damit können Sie alle Wartungsinformationen im Voraus im System hinterlegen.
Auf einen Blick erkennen Sie den Wartungsstand einer kompletten Kundenanlage. Maschinen oder Komponenten, die gewartet werden, fallen sofort ins Auge.

Maschinen und Komponenten deren Wartung demnächst fällig sind, werden gelb bzw. wenn der Wartungstermin schon überschritten wurde, rot hinterlegt.

Alle Wartungstermine zur Instandhaltung stehen dem Servicedisponenten in einer Terminübersicht zur Verfügung . Von dort aus kann er den Kunden kurz vor der Fälligkeit der nächsten Wartung kontaktieren, um einen Termin zu vereinbaren.

Sämtliche benötigten Artikel und Dienstleistungen für die Wartung sind zu diesem Zeitpunkt schon vorbereitet. Nach dem Telefonat mit dem Kunden

“Egal ob Sie kundenbezogen oder sachgebietsbezogen arbeiten. Sie haben immer alle notwendigen Daten im Überblick”

Aktuelle Preise ? Ja sicher!

Stimmt der Preis noch, den ich in meinem System finde? Muss ich den Preis noch mal anfragen?

Dies sind die täglichen Fragen, die Sie bei der Erstellung von Angeboten oder bei der Abrechnung beschäftigen.

CASAM Enterprise macht Sie auf Abweichungen der Preise vom aktuellen Artikelpreis in allen Vorgängen durch farbliche Markierung aufmerksam und zeigt Ihnen zusätzlich noch das Aktualisierungsdatum des Preises an.

Das Aktualisierungsdatum kann automatisch über Preislistenimporte oder von Ihnen manuell gesetzt werden.

Vertrieb für Ihre Hersteller —Service für alle

Als Drucklufthändler bieten Sie die Produkte Ihrer Hersteller mit möglichst umfassenden Informationen im professionellen Stil an. Dazu steht Ihnen in der Regel jede notwendige Unterstützung des Herstellers, wie technische Dokumentationen, Marketingunterlagen und Preislisten zur Verfügung.

Als Dienstleistungsunternehmen sind Sie jedoch auch bemüht, alle Wünsche Ihrer Kunden zu erfüllen und bieten damit auch Wartungs– und Serviceleistungen für fremde Fabrikate an.

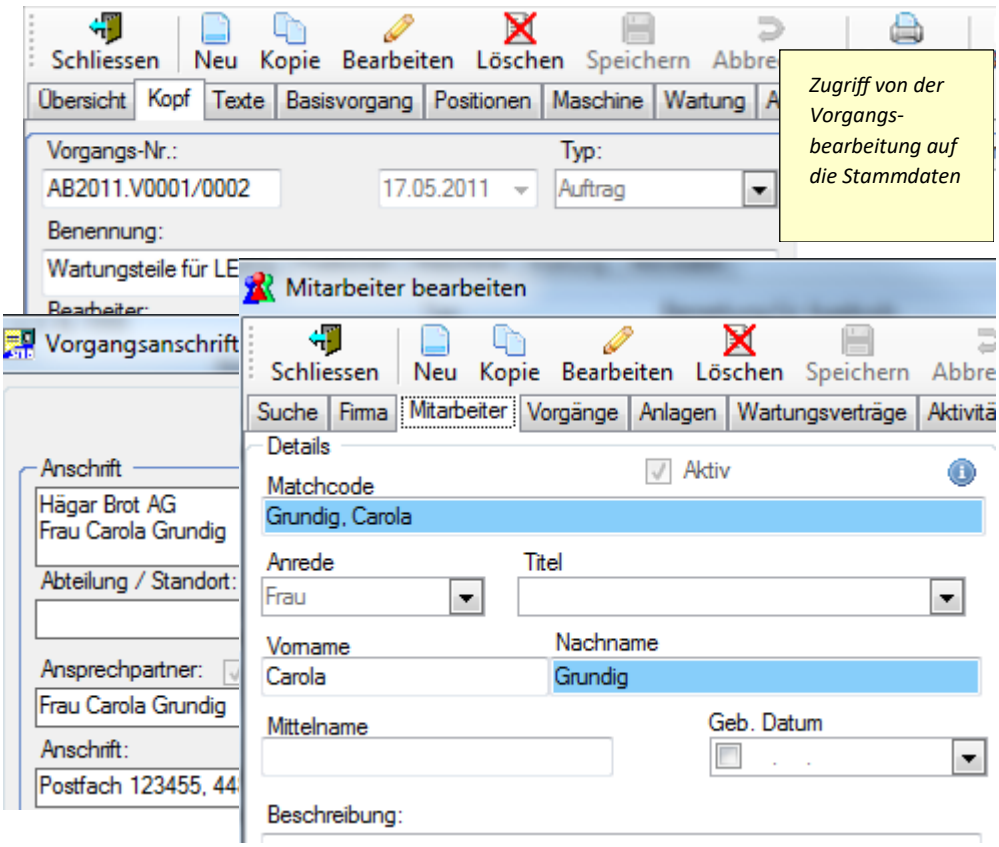
Alle Druckluftthersteller verwenden in der Regel, neben eigengefertigten Teilen im Zubehörbereich, die gängigen Fabrikate für Filter und sonstige Verschleißteile. Somit verkaufen Sie ein und den selben Artikel unter verschiedenen Artikelnummern an Ihre Kunden. Gleichzeitig können Sie den Artikel bei weiteren Lieferanten unter nochmals anderen Bezeichnungen und Artikelnummern beziehen.

Aber können Sie diese Artikel auch gemeinsam verwalten? Sie können!

Mit unserer einzigartigen Artikelstruktur können Sie gleiche Teile endlich auch gleich behandeln und trotzdem für jeden Kunden und jede Maschine den richtigen Artikel hinterlegen.

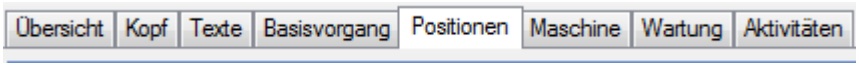
Auf allen Kundendokumenten werden stets die Originalnummern der Hersteller ausgedruckt, während Sie im Programm und im Lager den jeweils passenden und günstigsten Original– oder Ersatzartikel verwenden.

Die strikte Trennung von Verkauf– und Zukaufartikel hilft Ihnen Ihr Lager effizient und schlank zu halten und beim Einkauf auf den günstigsten Lieferanten zurückzugreifen.



Immer alle Kundendaten im Überblick

Moderne Windows Software wird auch Ihrem Arbeitsalltag gerecht. Im Stress eines Arbeitstages bearbeiten Sie öfters mehrere Vorgänge gleichzeitig. Während Sie auf die Rückmeldung eines Lieferanten bezüglich eines Preises für ein Angebot warten, bearbeiten Sie den nächsten Service eines anderen Kunden und nehmen zwischendurch den Anruf eines Maschinenbetreuers entgegen, der sofortige Unterstützung bei einem Anlagenausfall benötigt.



CASAM Enterprise unterstützt Sie dabei uneingeschränkt, wie Sie es von einem modernen System erwarten können.

Zudem haben Sie in allen Dialogen immer die wichtigsten Stammdaten sofort im Zugriff. Das lästige Wechseln von Vorgangs– zu Stammdaten entfällt.

Sie schreiben ein Angebot und wollen eine fehlende Anschrift beim Kunden hinterlegen? Kein Problem!

Mit einem Klick öffnen Sie die Firmendaten und ergänzen die fehlenden Anschriften, sodass die Adresse beim nächsten Angebot zur Verfügung steht.

Sie wollen die für den Kunden hinterlegten Zahlungs- und Lieferbedingungen einsehen oder ändern? Mit einem Klick öffnen Sie den Debitorendialog und haben alle Daten im Zugriff.

Alles im Überblick aber immer mehr Details ohne ständig neue Fenster. Geht das?

Die Fülle von Informationen, die Sie zu einem Vorgang oder einem Kunden benötigen, wird Ihnen nach Sachgebieten getrennt angeboten

WARTUNG ODER NEUMASCHINE ?

Obwohl dies letztendlich eine Entscheidung des Kunden sein sollte, hängt viel von Ihrem Know-How ab wann sich eine weitere Wartung der Maschine nicht mehr lohnt oder aus Kostengründen eine Ersatzbeschaffung oder Umrüstung notwendig ist.

CASAM Enterprise liefert Ihnen dazu neben einer Übersicht der Betriebsstunden und Wartungen auch alle angefallenen Kosten als Argumentationsgrundlage.

Komplette Abwicklung aller Servicetätigkeiten

Mit Hilfe von CASAM Enterprise bilden Sie alle Bearbeitungsschritte einer Wartung komplett im System für alle Mitarbeiter nachvollziehbar ab.

Egal ob Sie eine neue oder eine gebrauchte Maschine beim Kunden in Betrieb nehmen, eine Reparatur vornehmen oder einfach eine fällige Wartung für eine Maschine geleistet wird, alle Schritte sind im System durchführbar.

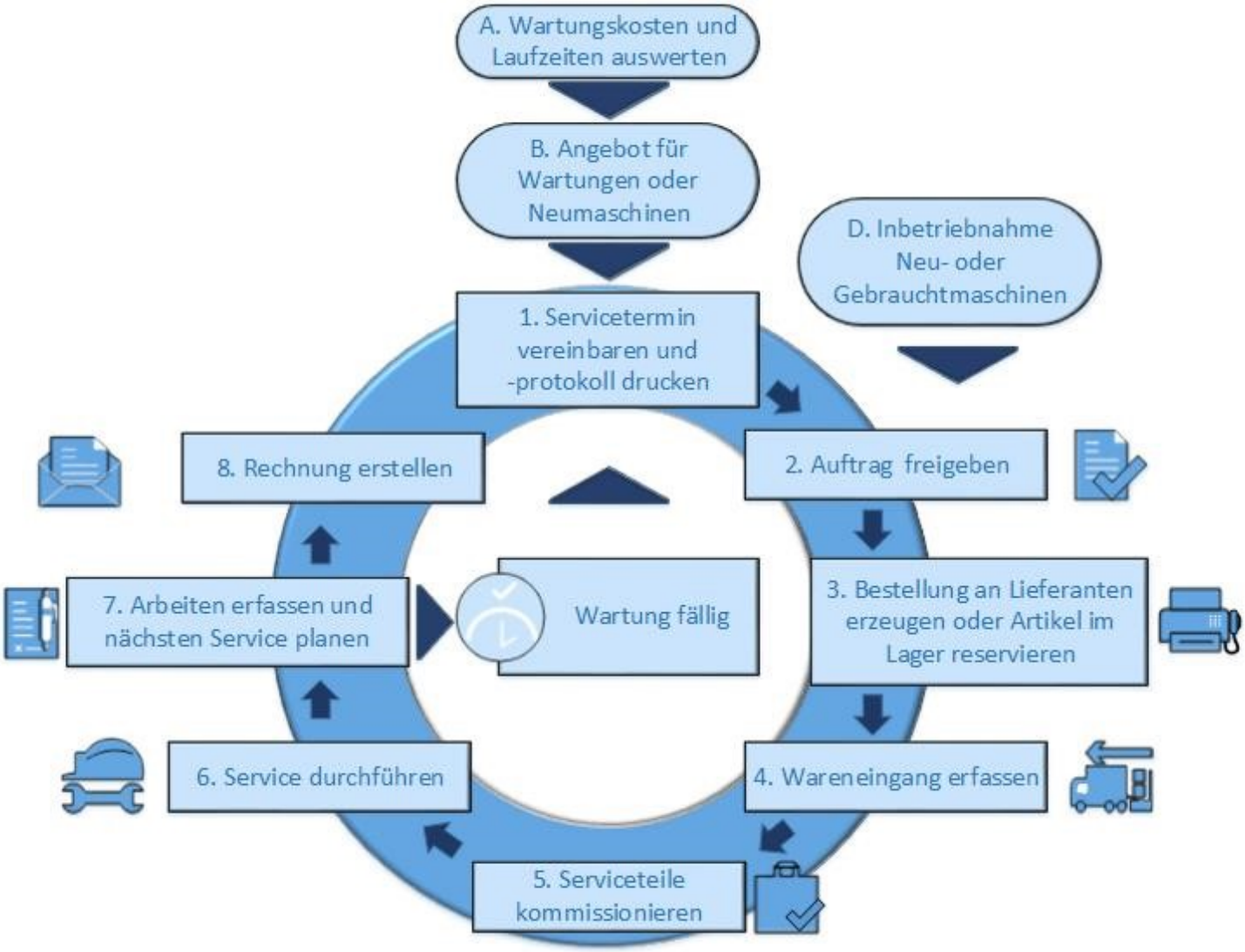
Alle Informationen über die durchgeführten Arbeiten sowie die verwendeten Wartungsartikel und Reparaturteile bleiben gespeichert.

Ein Liste aller geplanten Serviceeinsätze erleichtert Ihnen die Planung und Akquise von Serviceaufträgen.

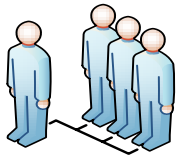
Eine Plantafel für Monteure hilft Ihnen bei der sich ständig ändernden Einsatzplanung.

Ein Darstellung der geplanten und aktuellen Serviceeinsätze über Google Maps hilft Ihnen Wegstrecken und Fahrzeiten zu optimieren.

Assistenten leiten Sie durch die immer wiederkehrenden Planungsschritte und unterstützen Sie bei Ihren Routinearbeiten.



Kontaktverwaltung



ADRESSEN VOM EINZEL-UNTERNEHMER BIS ZUR KONZERNSTRUKTUR

Beliebige Anzahl von Adressen pro Organisation

Beliebige Anzahl Mitarbeiter pro Organisation

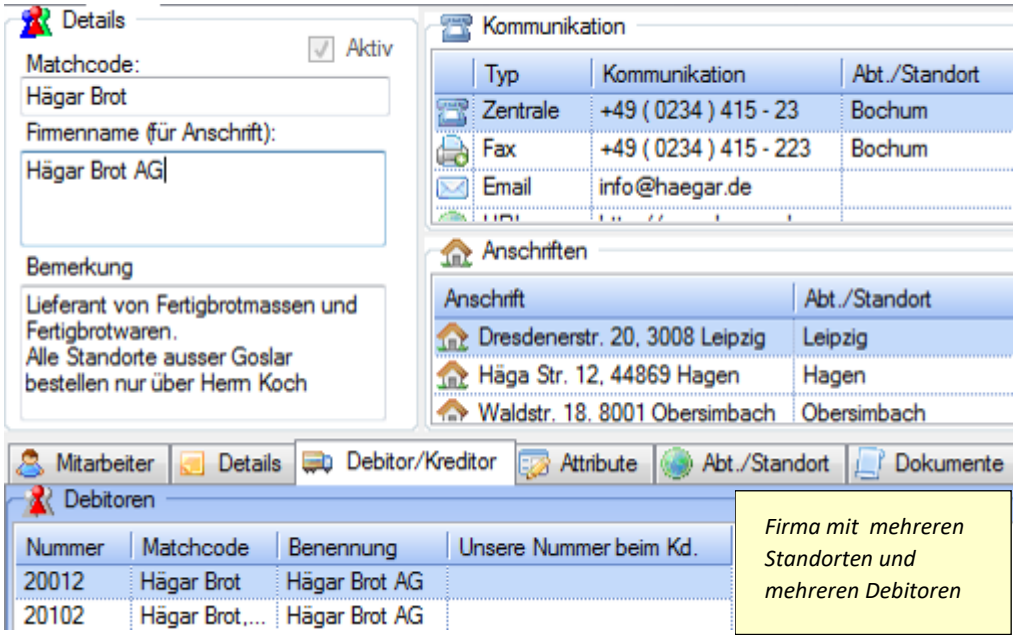
Organisation von Anschriften und Mitarbeitern nach Standorten oder Abteilungen

Beliebige Anzahl von Telefonnummern, Emailadressen usw. pro Ansprechpartner oder Firma

Kategorisierung der Firmen und Personen mit eigenen Attributen

Mehrere Debitoren und Kreditoren pro Organisation

Neuanlage von Adressen / Organisationen mit Hilfe von Assistenten



Firma mit mehreren Standorten und mehreren Debitoren

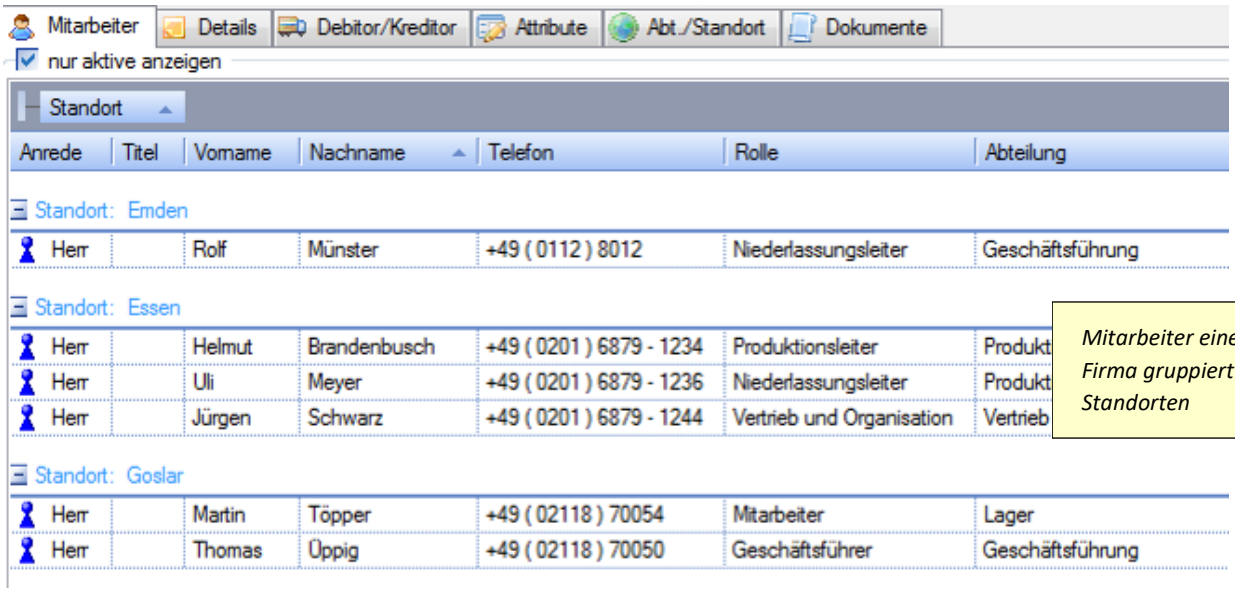
"Den Kunden stets im (Über) Blick vom Zahnarzt bis zum Weltkonzern"

Ihr Kundenkreis erstreckt sich von kleinen Gewerbetreibenden bis zum internationalen Konzern mit zahllosen Abteilungen und Niederlassungen und einer Vielzahl von Ansprechpartnern?

Mit unserem universellen Adressmodell bilden Sie dieses ganze Spektrum mühelos ab. Neben einer unbegrenzten Anzahl von Mitarbeitern können Sie deren **Abteilungen** und **Standorte** abbilden und verwalten.

Sie haben mehrere Auftraggeber innerhalb einer Firma mit **mehreren Kundennummern?** Kein Problem. Sie können für jeden einen Debitor einrichten mit dessen ganz spezieller Rechnungsanschrift auf den Seychellen.

Der Kunde ist auch ein Lieferant? Ebenfalls kein Problem— natürlich kann eine Firma zusätzlich einen oder mehrere Kreditoren haben.



Mitarbeiter einer Firma gruppiert nach Standorten

Passen Sie das Programm Ihren Bedürfnissen an

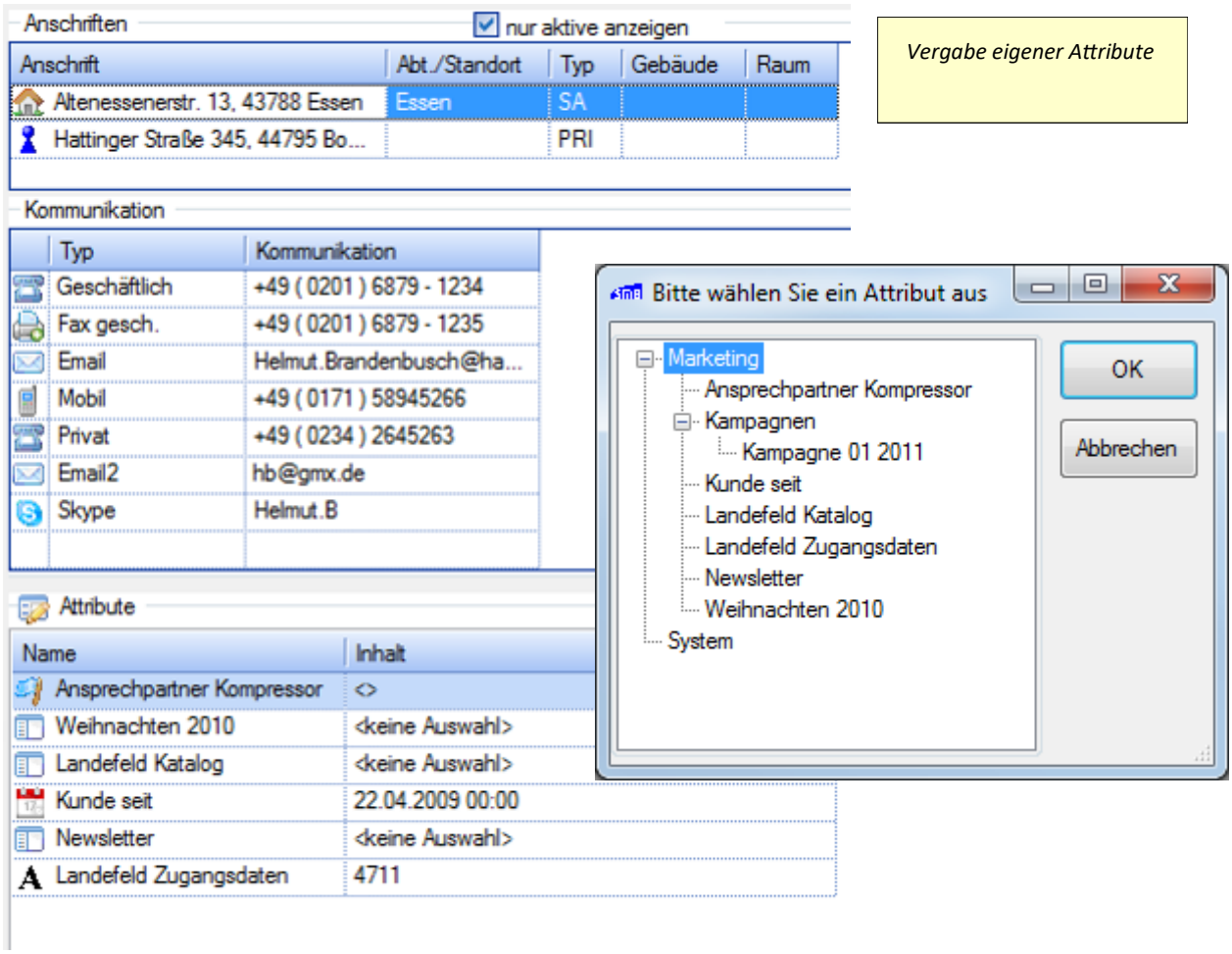
Zusätzlich zu den zahlreichen vom System zur Verfügung gestellten Feldern für die Aufnahme von Informationen zu Ihren Kontakten können Sie auch unbegrenzt eigene Kategorisierungen und Informationen zu Firmen, Personen, Maschinen und Anlagen hinterlegen.

Mittels selbstdefinierter Attribute können Sie Ihre Kundendaten kategorisieren und dies für gezielte Auswertungen oder Kundenansprachen nutzen.

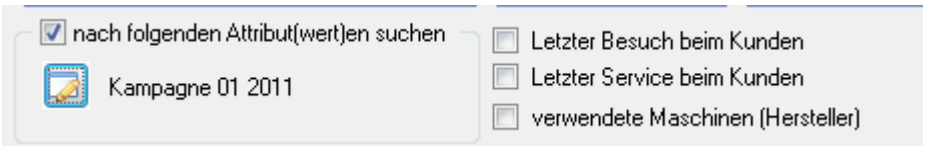
Verschiedene Typen von Attributen helfen Ihnen unterschiedliche Aufgaben wie die Pflege von Mailing– oder Geschenklisten, die Kennzeichnung spezieller Ansprechpartner oder die Nachverfolgung von Kundenanfragen einfach und effizient zu bewältigen.

Für Maschinen und Anlagen können Sie ebenfalls Leistungsmerkmale oder Servicehinweise verwalten, die Sie bei der Abwicklung der Wartung z.B. auf vorhandene Teile beim Kunden oder notwendigen Sicherheitsunterweisungen hinweisen können.

Ich will meine Kunden selber kategorisieren! Kein Problem!



Vergabe eigener Attribute



Suche in Kontakten nach eigenen Attributen mit Anzeige zusätzlicher Informationen

Artikelverwaltung

MIT INTELLIGENTEM ARTIKELHANDLING DEN EINKAUF OPTIMIEREN

Mehrstufiges Artikelmodell zur Zusammenfassung von Originalartikeln verschiedener Hersteller und Erstausrüstern

Zukaufartikel des Originalherstellers, Erstausrüsters und von Alternativlieferanten als Bestellvorschlag einstellbar

Kalkulation von Kundenrabatten über Artikelgruppen

Kalkulation von Lieferantenrabatten über die Warengruppen der Lieferanten

Individuelle Formatierung der Artikelbeschreibungen

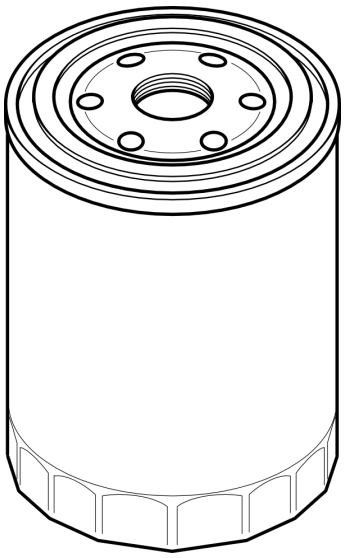
Vereinfachtes Anlegen von Artikel über Assistenten und Preislisten

Speichern von technischen Beschreibungen zum einfachen Druck oder Versand als Email-Anhang

Viele der von Ihnen verwendeten Wartungsartikel werden von mehreren Herstellern mit unterschiedlichen Artikelnummern eingesetzt.

Dank des innovativen Artikelkonzepts können Sie alle diese Artikel nun zusammenfassen und sogar die nochmals abweichenden Artikelnummern Ihrer Lieferanten mit einbeziehen.

Dieses Konzept trägt wesentlich zur Vereinfachung der Disposition und Lagerverwaltung bei. Somit wird es möglich, für einen Wartungsartikel verschiedener Hersteller immer die gleichen Komponenten lagerhaltig zu haben und einzusetzen.



Ölfilter mit Artikelnummer mehrerer Hersteller

Hersteller	Artikelnummer
Atlas Copco	1619 2716 00
Compair Demag/Compair	C 11561-655 00482949
Ingersoll Rand	118H1105 35902295 59518910 92266451
Mann & Hummel	C 16190 (4519055114)
Worthington	522082502 522082513 522182513

Gleiche Artikel mit unterschiedlichen Herstellernummern effizient verwalten

Artikelcode: 3145451301

Artikelgruppe: 2 | Maschinen

Benennung: **Kompressorenöl**

Typ: ☑ Lagerartikel

Status: ☑ Aktiv ☐ Gesperrt ☐ Neu

Währung: Euro | Basiseinheit: Liter | MwSt.-Satz: Voll 19%

Artikel mit Varianten, unterschiedlichen Gebinden und unterschiedlichen Zukaufartikeln

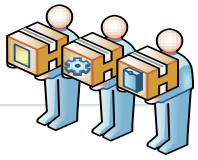
Varianten/Zukauf | Details | Lager | Bestellungen

Varianten

Art.-Nr.	Benennung	VK	Geb.-Einh.	Anz/Geb.	Basis Einheit	Aufschlag	EK	Hersteller	Art.-NR. Herst.
3145432301	Kompressorenöl	12,50			l	216,67%	3,95		
3145451501	Kompressorenöl 209 l	1784,00	F	209,00	l	65,26%	1079,52		
314565165165	Kompressorenöl 20 l	198,00	Ka	20,00	l	132,89%	85,02		

Zukaufartikel

Art.-Nr.	Benennung	LP	Geb.Einh.	Anz./Geb.	Rabatt	EK	BE	EK/BE	Lieferant.
3145451301	Kompressorenöl 209 l	1.384,00	F	209,00	-0,22	1.079,52	l	5,17	Herkules Kompressoren und
3145432301	Kompressorenöl 209 Liter Fass	1.375,00	F	209,00	-0,40	825,00	l	3,95	Muschel Oil AG
3145451200	Kompressorenöl 20 l	109,00	Ka	20,00	-0,22	85,02	l	4,25	Herkules Kompressoren und



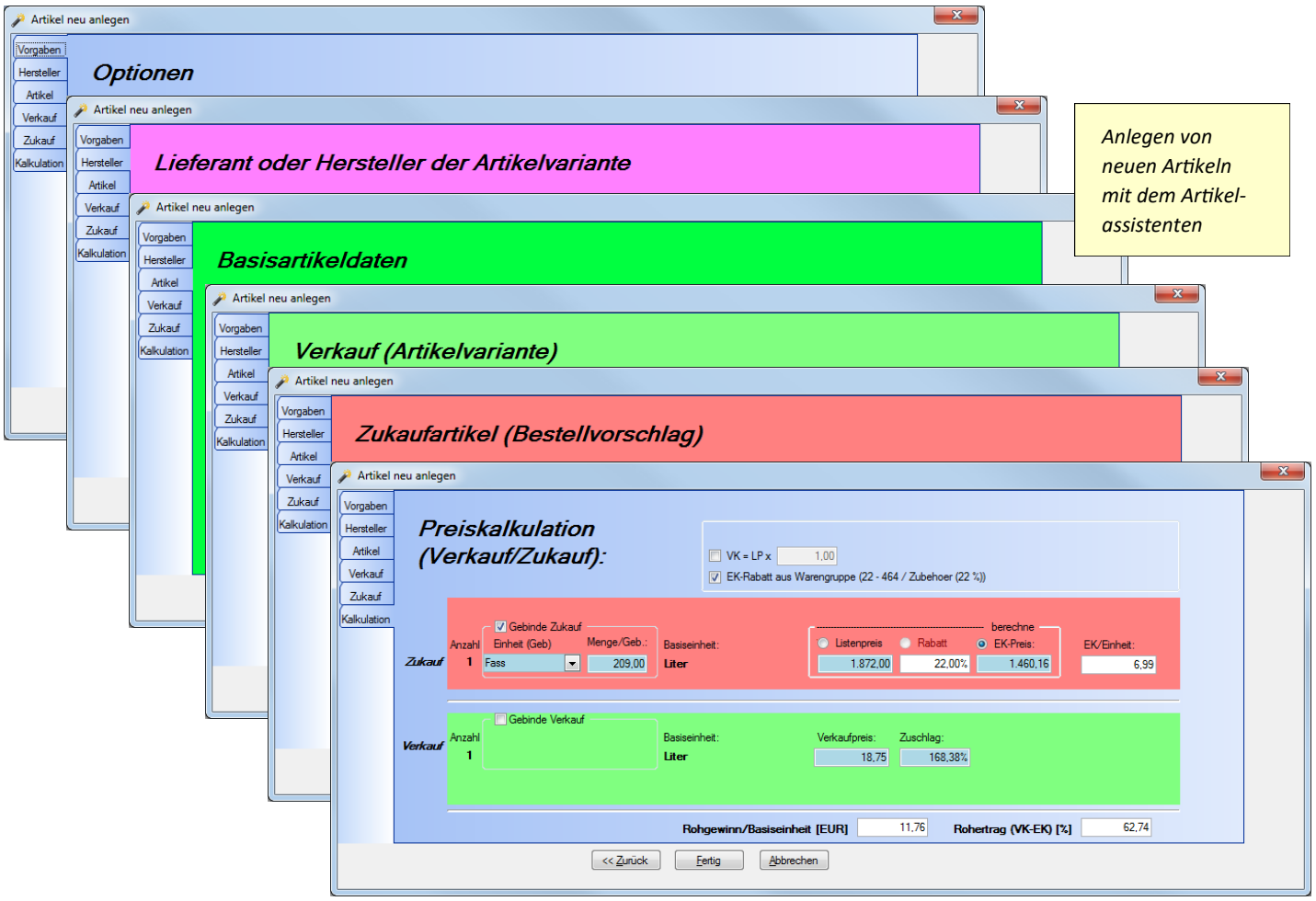
Ergebnis der Artikelsuche für Artikel mit Mengenstaffeln

Benennung	Einheit	Warengruppe Nr.	Warengruppe
O-Ring, NBR (70 Shore A) Id x Schnur: 2,57x1,78	Stück	9	Zubehör

Art.-Nr.	Benennung	VK	Währung	Geb.-Einh.	Anz/Geb.	Basis Ei...	Art.Grp.	Artikel.
LAN OR 2,57...	O-Ring, NBR (70 Shore A) Id x Schnur: 2,57x1,78	1,51	EUR			Stück	9	Zubeh

Lief.-Art.-Nr.	Benennung	LP	Währung	Geb.-Einh.	Anz/Geb	Basis Ei...	Rabatt	EK
OR 2,57X1,78 N	O-Ring, NBR (70 Shore A) Id x Schnur: 2,57x1,78	1,51	EUR	Stück	1,00	Stück	-64,00%	0,54
OR 2,57X1,78 N#10	O-Ring, NBR (70 Shore A) Id x Schnur: 2,57x1,78	0,54	EUR	Stück	1,00	Stück	-64,00%	0,19
OR 2,57X1,78 N#100	O-Ring, NBR (70 Shore A) Id x Schnur: 2,57x1,78	0,20	EUR	Stück	1,00	Stück	-64,00%	0,07
OR 2,57X1,78 N#10000	O-Ring, NBR (70 Shore A) Id x Schnur: 2,57x1,78	0,02	EUR	Stück	1,00	Stück	-64,00%	0,01
OR 2,57X1,78 N#1500	O-Ring, NBR (70 Shore A) Id x Schnur: 2,57x1,78	0,04	EUR	Stück	1,00	Stück	-64,00%	0,01
OR 2,57X1,78 N#20	O-Ring, NBR (70 Shore A) Id x Schnur: 2,57x1,78	0,41	EUR	Stück	1,00	Stück	-64,00%	0,15
OR 2,57X1,78 N#2500	O-Ring, NBR (70 Shore A) Id x Schnur: 2,57x1,78	0,03	EUR	Stück	1,00	Stück	-64,00%	0,01

“Saubere Trennung von Artikelnummern nach Herstellern und Lieferanten”



Anlegen von neuen Artikeln mit dem Artikel-assistenten

Angebot

VOM KURZ- BIS ZUM PROJEKTANGEBOT

Schnelle und einfache Erstellung eines Angebots

Vorlagen für die einfache Gestaltung Ihres Firmenauftritts

Individuell anpassbare Textbausteine zur Ansprache der Kunden

Schnelle und einfache Kalkulation mit umfangreichen Rabattierungsmöglichkeiten

Akkurate Umsetzung Ihrer Corporate Identity

Umfangreiche Angebote mit Alternativen und Optionen

Ausblenden von Positionen und oder Preise bei Budgetangeboten

Vorgeschaltetes Angebotsanschreiben in Microsoft Word

Anhängen beliebiger Dokumente beim Ausdruck oder Mailversand

Pos	T	S.	K.	Artikelnummer	Benennung	I	Steuer	Menge	Einheit	Preis
1					*Kompressor mit 5 Kw Antriebsleistung*		*19,00%*	*1,00*	*stk*	*7.955,00*
1.1				321315561	HA 7 - 10 P / 270 Schraubenkompressor		19,00%	1,00	stk	7.630,00
1.2	O			6541651652	OWT 96 KIT B Oel/Wasser-Trennapparat		19,00%	1,00	stk	325,00
2	A				*Kompressor mit 7,5 KW Antriebsleistung*		*19,00%*	*1,00*	*stk*	*7.283,00*
2.1	A			24165853524	HA 7 - 10 P FM Schraubenkompressor einstufig		19,00%	1,00	stk	7.283,00
3	A				*Kompressors mit 7,5 kW Antriebsleistung frequenzgeregelt.*		*19,00%*	*1,00*	*stk*	*9.276,00*
3.1	A			75135136156			19,00%	1,00	stk	9.276,00

Angebotspositionen mit Alternativen und Optionen

Kurzangebot schnell und Projektangebot individuell
Kurzangebot und Projektangebot schnell individuell

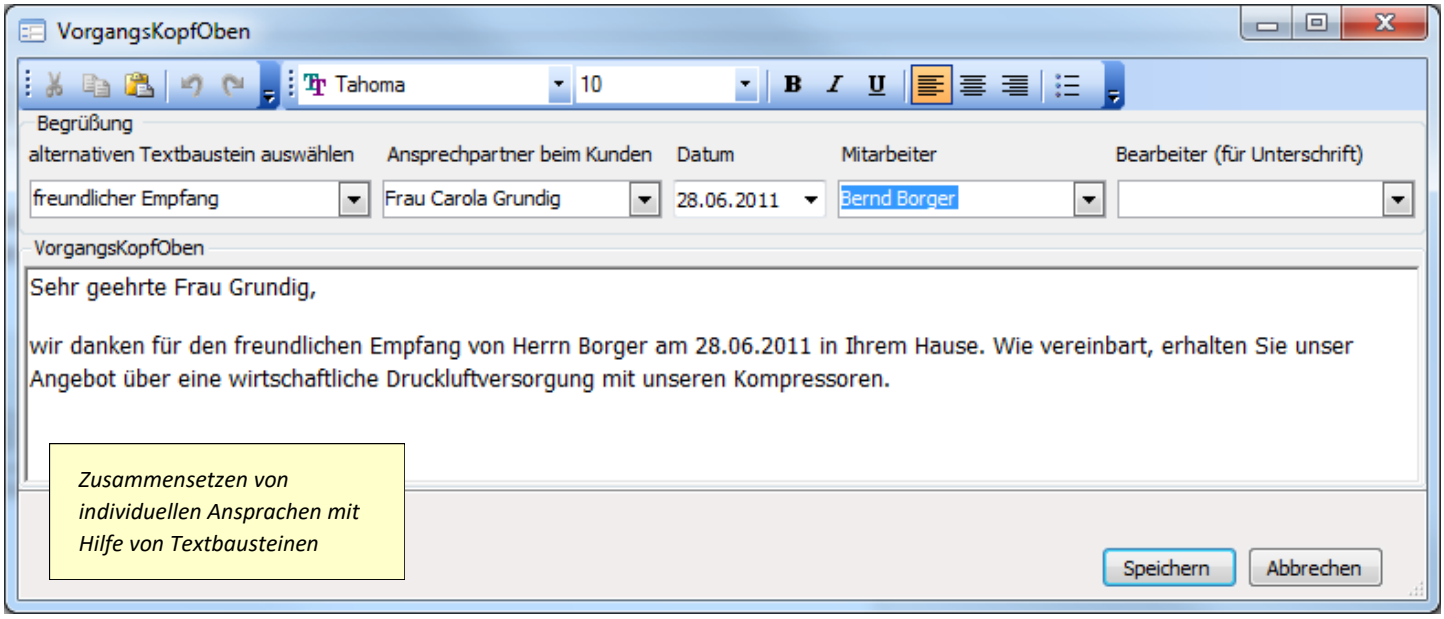
Es ist egal, ob Sie ein Kurzangebot über die Lieferung von Ersatz– oder Verschleißteilen erstellen oder eine Lieferung und Aufstellung einer umfangreichen Anlage mit mehreren Alternativen anbieten möchten.

Alle kaufmännischen Daten sind sicher und für alle nachvollziehbar im System und nicht in irgendwelchen Ordnern oder Word-Dateien hinterlegt.

Neben allen Dokumenten für den Kunden, kann auch die Kalkulationsgrundlage hinterlegt werden. So können Sie jederzeit Ihren Verhandlungsspielraum überblicken und Nachkalkulationen werden ermöglicht.

Weiterhin können Sie dem Angebot weitere Dokumente wie Anschreiben und Datenblätter hinzufügen und ausdrucken.

Auch der Versand als Email Anhang mit allen hinzugefügten Dokumenten ist möglich.



Zusammensetzen von individuellen Ansprachen mit Hilfe von Textbausteinen

“Individuelle Ansprache des Kunden mit vordefinierten Text-bausteinen.”

Angebotsbeispiel Kurzangebot und Anschreiben zum Projektangebot

Der Drucklufthändler

Auf der grünen Wiese 12 82345 Butteringen
Telefon: (0789) 123456- 0
Fax: (0789) 123456 - 29
24h- Hotline: 789 / 123456 99
E-Mail: info@der-drucklufthaendler.de
Web: http://www.der-drucklufthaendler.de

Der Drucklufthändler Spenger Straße 38 35519 Brochhausen

Hägar Brot AG
Herr Walter Häga
Postfach 123455
44877 Bochum

Butteringen, den 11.07.2011
Ihr Ansprechpartner: Herr Bernd Borger

Angebot

Angebots Nr.	Kunden-Nr.
AN2010.L0002/0006	20012

Sehr geehrter Herr Häga,

wir danken für den freundlichen Empfang von Herrn Borger am 06.07.2011 in Ihrem Hause. Wie vereinbart, erhalten Sie unser Angebot über eine wirtschaftliche Druckluftversorgung mit unseren Kompressoren.

Pos	Artikel Nr./ Bezeichnung	Einzelpreis €/ Rabatt	Menge	Gesamtpreis €
1	3151351 HA 15 - 8,5 P / 500 Schraubenkompressor einstufig	10.300,00	1,00	10.300,00

Nicht in unserem Lieferumfang enthalten ist das Einbringen und di
Installation der benötigten Druckluft- und Kondensatleitungen.

Lieferbedingung: ab Lager
Zahlung: innerhalb 14 Tage 2% Skonto, oder 30
Lieferzeit: ca. 9 Wochen
Angebotsbindefrist: 60 Tage, das Angebot ist gültig bis zun
Wir sind sicher, Ihnen ein attraktives Angebot unterbreitet zu hab
Ihnen selbstverständlich gern jederzeit zur Verfügung und verbleib

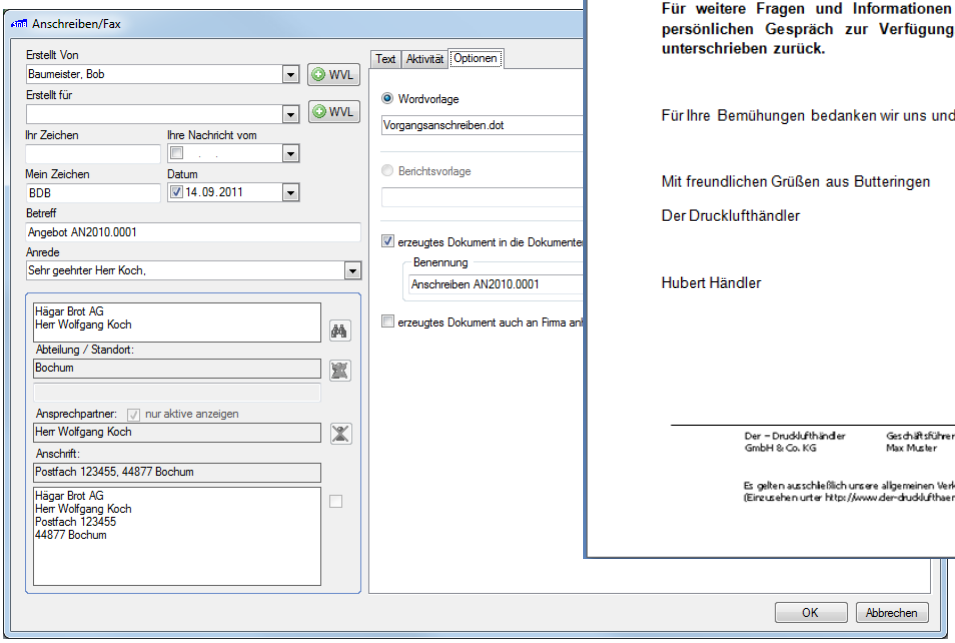
mit freundlichen Grüßen

Der Drucklufthändler
Bernd Borger

Seite 1 von 1

Der – Drucklufthändler GmbH & Co. KG | Geschäftsführer Max Muster | Komplementä Der Druckluft Max Muster

Es gelten ausschließlich unsere allgemeinen Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlu
(Einzusehen unter http://www.der-drucklufthaendler.de)



Der Drucklufthändler

Auf der grünen Wiese 1282345 Butteringen
Telefon: (0789) 123456- 0
Fax: (0789) 123456 - 29
24h- Hotline: 789 / 12345699
E-Mail: info@der-drucklufthaendler.de
Web: http://www.der-drucklufthaendler.de

Der Drucklufthändler Spenger Straße 38 35519 Brochhausen

Hägar Brot AG
Herr Walter Häga
Postfach 123455
44877 Bochum

Ihr Zeichen	Ihre Nachricht vom	Unser Zeichen	unsere Nachricht vom	Telefon, Name	Datum
	11.07.2011	/BB	11.07.2011	Herr Hubert Händler	11.07.2011

Sehr geehrter Herr Häga,

bezugnehmend auf Ihr Gespräch mit unserem Herrn Borger, gilt die beigefügte Bonusvereinbarung - beginnend mit dem Umsatz des Jahres 2012. Sie erhalten jeweils im folgenden Jahr eine Gutschrift über die vereinbarte Bonusstaffel.

Für weitere Fragen und Informationen stehen wir Ihnen jederzeit gern, auch in einem persönlichen Gespräch zur Verfügung. Bitte senden Sie uns die Bonusvereinbarung unterschrieben zurück.

Für Ihre Bemühungen bedanken wir uns und verbleiben,

Mit freundlichen Grüßen aus Butteringen

Der Drucklufthändler

Hubert Händler

Seite 1 von 1

Der – Drucklufthändler GmbH & Co. KG | Geschäftsführer Max Muster | Komplementärin Der Druckluftechnik Max Muster | Sparkasse Butteringen BLZ 460 552 21 Konto-Nr. 175 293 739

Es gelten ausschließlich unsere allgemeinen Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. Stand: Januar 2011
(Einzusehen unter https://www.der-drucklufthaendler.de)

Vertriebssteuerung

AKTIVITÄTEN UND WIEDERVORLAGEN

Erinnerungen und Wiedervorlagen zu jedem Kunden, Angebot, Druckluftanlage oder Maschinenwartung

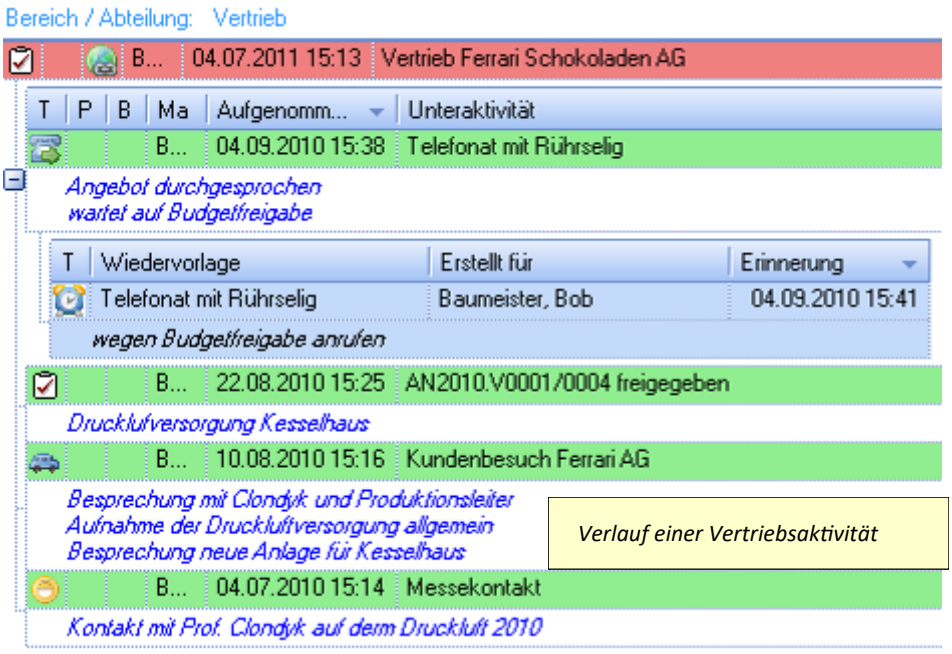
Schnellzugriff durch Verknüpfung von Aktivitäten mit Kunden, Vorgängen, Anlagen oder Maschinen

Komplette Aufzeichnung aller Aktivitäten zum Kunden

Strukturierte Übersicht aller Aktivitäten pro Kunde oder Abteilung

Definition eigener Aktivitätsbereiche möglich

Definition und Steuerung von Mailing– und Vertriebsaktionen als Aktivität



Verlauf einer Vertriebsaktivität

Komplette Nachverfolgung aller Vertriebs– und sonstiger Aktivitäten

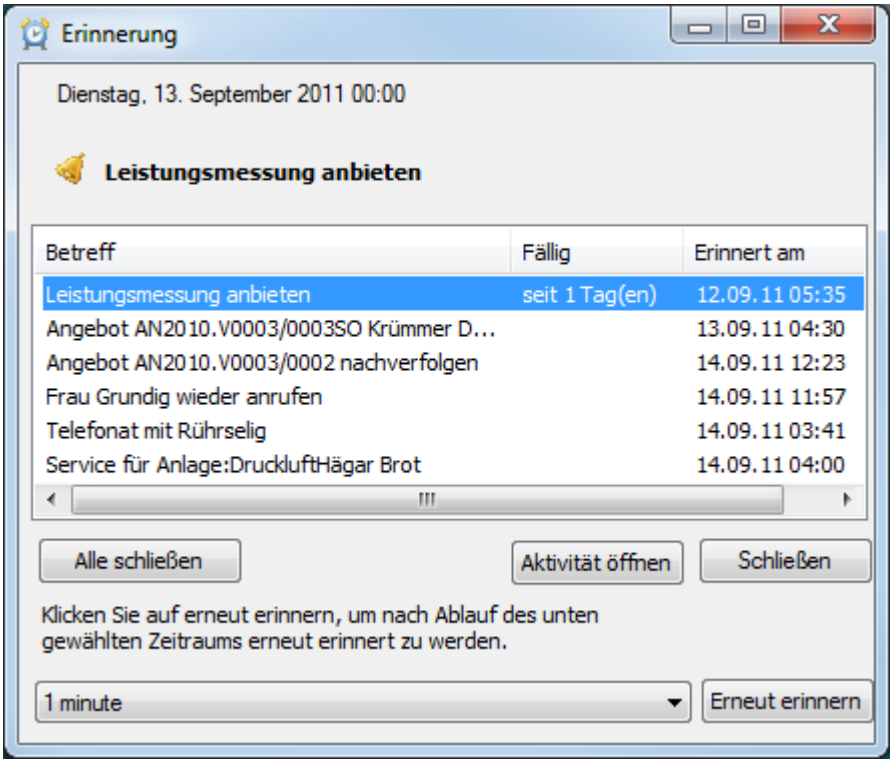
Für den Vertrieb ist die Nachverfolgung der Kontakte und Angebote Grundlage der täglichen Arbeit.

Daher wird die Freigabe des Angebots oder der Versand per Email automatisch aufgezeichnet und bei Bedarf eine Wiedervorlage zur späteren Nachverfolgung angelegt.

Bei einem Kundenanruf oder vor einem Kundenbesuch können Sie sich blitzschnell eine Übersicht über den aktuellen Stand aller Aktivitäten Ihrer gesamten Abteilungen verschaffen:

- bestehen Angebote?
- sind demnächst Wartungen geplant?
- existieren ungelöste Beschwerden?

Alle Informationen von Service und Vertrieb fließen zusammen und ermöglichen eine lückenlose Übersicht.



Auftragsbearbeitung

AUFTRAGSVERFOLGUNG UND BEDARFS-ERMITTLUNG

Selektive Übernahme der Angebotspositionen

Hinterlegung von Liefer– und Rechnungsanschriften

Bedarfsplanung

Ständige Auftrags(nach) kalkulation

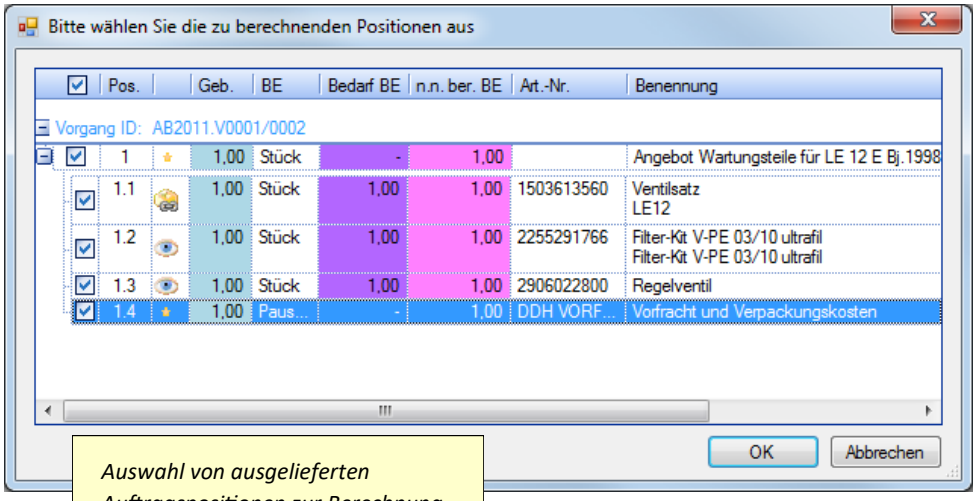
Direkte Einsicht in verfügbare Lagerbestände und laufende Bestellungen

Auftragsbezogene Nachverfolgung aller Lieferungen, Bestellungen und Rechnungen

Direktes Reservieren von lagernden und bestellten Artikeln für den jeweiligen Auftrag

Individuelle Einstellmöglichkeiten der Zahlungs– und Lieferbedingungen für jeden Vorgang.

Erstellung von Teillieferungen und Teilrechnungen



Auswahl von ausgelieferten Auftragspositionen zur Berechnung mit Bedarfsanzeige

Wenn der Kunde einen Auftrag erteilt hat, erwartet er in der Regel eine bevorzugte und schnelle Bearbeitung seines Auftrags.

Zur Gewährleistung eines schnellen und reibungsfreien Durchlaufs bietet Ihnen unser Programm eine Reihe Funktionalitäten, die Ihnen an kritischen Stellen den notwendigen Überblick verschaffen, z.B. kann sofort nach Auftragseingang der entstehende Bedarf ermittelt werden.

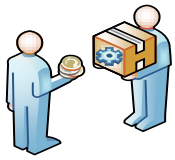
Für zeitkritische Aufträge können vorhandene Lagerbestände direkt reserviert werden.

Für Artikel ,die nicht verfügbar sind, können Bestellungen bei den verschiedenen Lieferanten ausgelöst werden. Die bestellten Waren können speziell für den Auftrag schon in der Bestellung reserviert werden. Nach dem Wareneingang bleibt der Artikel bis zur Auslieferung reserviert.

Nicht benötigte Artikel werden sofort wieder freigegeben

Dem doppelten Bestellen von Artikeln wird so effektiv entgegengewirkt.

Übersicht über Angebot, Auftrag, Bestellungen und Wareneingang zu einem Auftrag



Disposition und Einkauf

GEZIELTER EINKAUF BEI ERSTAUSRÜSTERN UND ZULIEFERERN

Einfache Erzeugung von Bestellungen für einzelne Aufträge oder von Sammelbestellungen

Übersichtliche Disposition der lagerhaltigen oder bestellten Artikelmengen

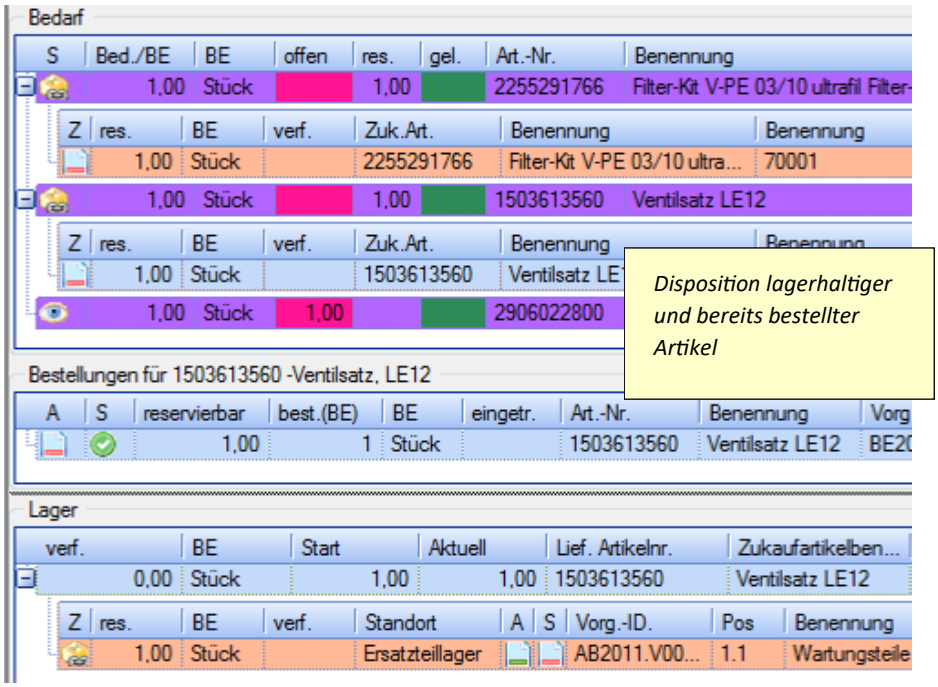
Vermeidung von Mindermengenzuschlägen und doppelten Frachtkosten durch Sammelbestellungen

Einfache Abwicklung von Direktlieferungen der Lieferanten an Ihre Kunden

Schnittstellen (Bestellaufgabe) zu folgenden Online-Shops

- Atlas Copco
- Landefeld

Gerne unterstützen wir auch Ihre Hersteller und Lieferanten



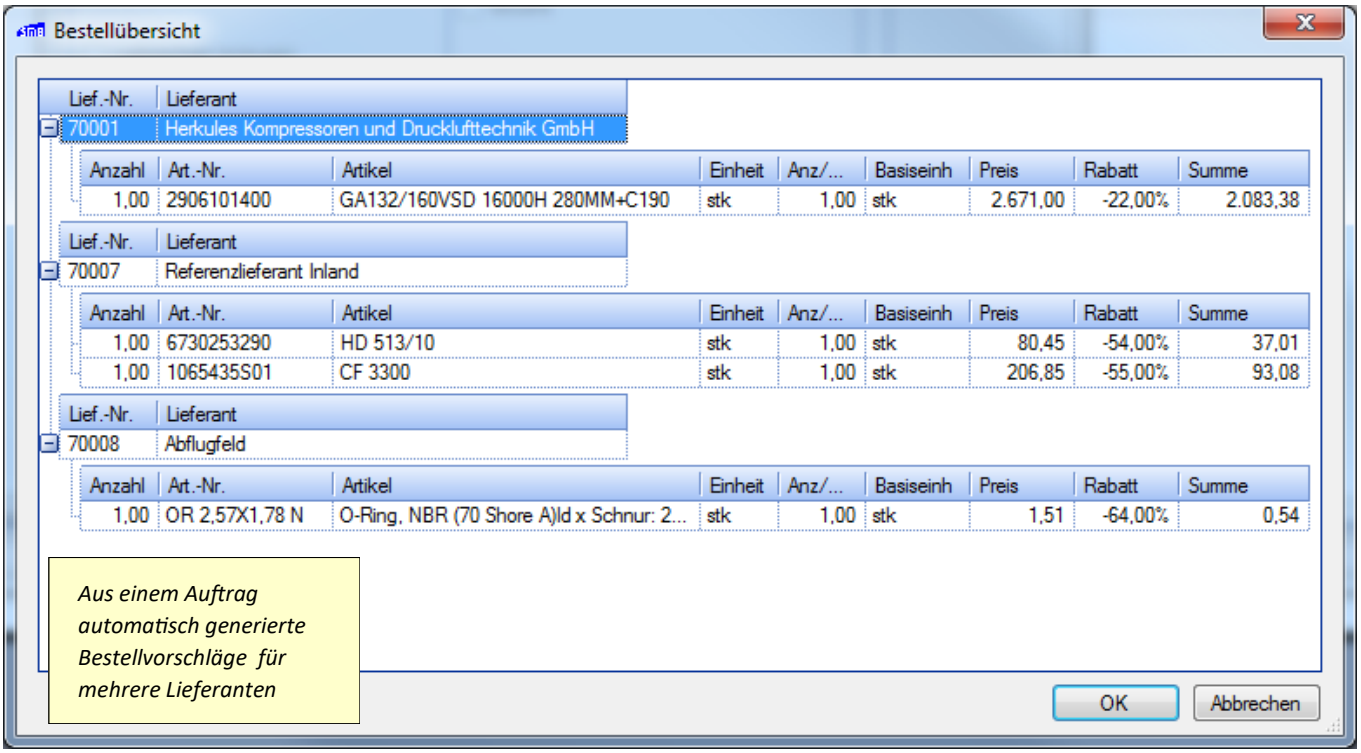
Disposition lagerhaltiger und bereits bestellter Artikel

Erzielen Sie die maximale Gewinnspanne durch minimierte Lager- und Transportkosten

Besonders im Einkauf macht es sich bezahlt, die Preise der Erstausrüster und Ihrer Lieferanten zu vergleichen.

Vielfach sind Teile des eigentlichen Herstellers zu einem günstigeren Preis bei Drittlieferanten zu beziehen.

Die ausgefeilten Dispositionsfunktionen helfen Ihnen, nur die Teile zu bestellen, die auch wirklich benötigt werden und so Ihre Lager- und Transportkosten zu optimieren.



Aus einem Auftrag automatisch generierte Bestellvorschläge für mehrere Lieferanten

Wareneingang und Lagerverwaltung

OPTIMIEREN SIE IHREN LAGERBESTAND

Verwaltung der Lagerartikel in Chargen

Einfaches Erzeugen von Wareneingängen und Lieferantenretouren

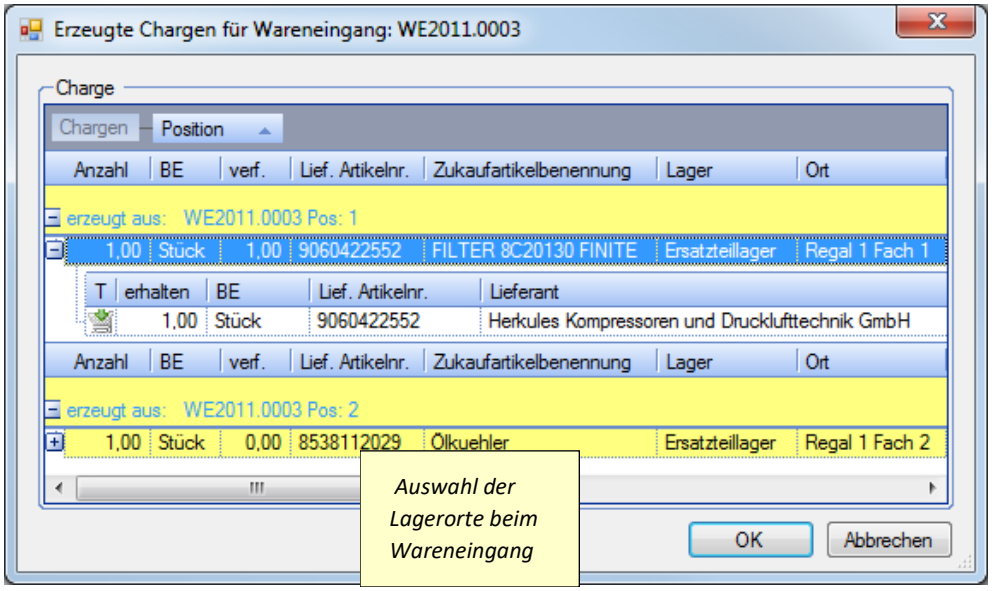
Sichere und einfache Zuordnung von Artikeln zum Auftrag beim Wareneingang

Festlegung von Mindestbeständen im Lager

Einbeziehung von Bestellungen für die Auffrischung der Lagerbestände

Permanenter Bestellvorschlag durch Ist-, Mindest-, Signal und Sollbestand, bereits bestellte und reservierte Mengen

Genaue Bewertung des Lagers möglich



Auswahl der Lagerorte beim Wareneingang

"Bestellen Sie nicht auf Verdacht, sondern durchdacht"

Durch die durchgängige Reservierung aller Bestände für eingeplante Aufträge wird der Wareneingang stark vereinfacht.

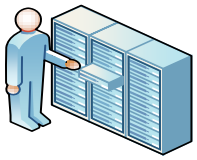
Kein Suchen und Rätseln mehr bei Erhalt von Warenlieferungen.

Einfach aus den offenen Bestellungen für den Lieferanten auswählen und einen Wareneingang aus den gelieferten Teilen erzeugen.

Für die Zuordnung der Teile zu den jeweiligen Aufträgen liefert Ihnen das System dann alle notwendigen Informationen.

Lagerauskunft mit Anzeige von Minimal und Signalbeständen zur Erzeugung von Lagerbestellungen

Zukaufartikel		Menge	Reserviert	Verfügbar	Min	Max	Sig
0000000838		1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1202985381		1,00	1,00	0,00			
1613971900	Oelauffangwanne	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1613984100	Oelrueckfuehrleitung	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1614588580	Oelstandsanzeige	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1614644000	OEL FILTER HSG.	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1622120200	ABLASSVENTIL	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2255292021	Filter 3050X SF Zander	4,00	2,00	2,00	6,00	16,00	10,00
2255300243	Oelfilter Kaeser 6.3464.1	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2903087100	Oelseparator	5,00	1,00	4,00	3,00	7,00	5,00
8101020702	DLB 1.000l,11bar,stehend,verz Druckluftbehaelter	1,00	1,00	0,00			
9093003871	PVC-Schlauch 1/2	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FA00087118	Kleinteile	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		21,00	15,00	6,00			



Maschinen– und Serviceverwaltung

LÜCKENLOSE ERFASSUNG DER KUNDENANLAGEN

Aufnahme aller vorhandenen Maschinen und Komponenten

Anlegen von neuen Maschinen aus allen Vorgängen (Angebot, Auftrag, Wareneingang, Lieferschein, Rechnung)

Differenzierte Behandlung von Reparaturen, Wartungen und technischen Überprüfungen

Farbliche Signalisierung von Zeitüberschreitungen und Bearbeitungsfortschritt.

Anzeige des Status der Maschinen und Komponenten beim Kunden (aktiv, lagert etc.).

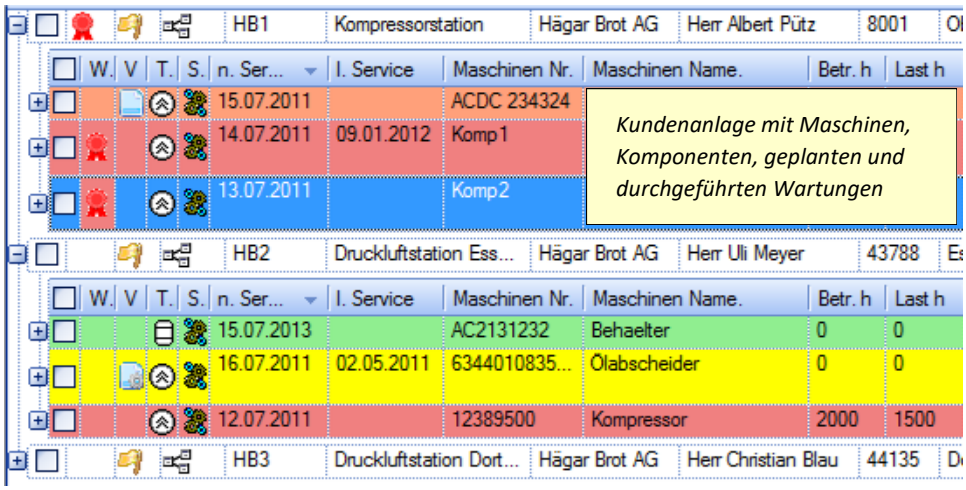
Einfache Zuordnung der relevanten Anlagen– und Maschinendaten:

- Anlagenbetreiber
- Anlagenstandort
- Ansprechpartner vor Ort
- Bevorzugte Monteure
- Vertriebliche Ansprechpartner

Erfassung der relevanten Komponentendaten:

- Laufzeiten
- Kauf– und Garantiedaten
- Wartungs– und Ersatzteile

Vorausplanung der nächsten fälligen Wartungstermine pro Maschine oder Komponente durch Kalkulation der Laufzeiten



Kundenanlage mit Maschinen, Komponenten, geplanten und durchgeführten Wartungen

Haben Sie den genauen Wartungsstand einer Kundenanlage lieber im Kopf oder vor Augen?

Mit der ausgefeilten Farbgebung und den eingängigen Statussymbolen zum Betriebs– und Wartungszustand der Maschinen erfassen Sie den Wartungszustand einer Kundenanlage auf einen Blick.

Schon beim Telefonat mit dem Kunden haben Sie alle Anlagen im Überblick und erkennen, ob die Wartungsintervalle seiner Maschinen eingehalten werden.

Ihr Vertrieb kann ebenfalls auf einen Blick erfassen, in welchem Zustand die Maschinen des Kunden sind und so im Verkaufsgespräch auf nötige Wartungen eingehen.

Für jede Maschine kann der gesamte Wartungsverlauf eingesehen werden. Die Kosten der Wartungen und Reparaturen können pro Maschine genauestens berechnet und dem Kunden mitgeteilt werden.

Wartungsplanung mit Kalkulation des nächsten Wartungstermins

Serviceauftrag

SCHICKEN SIE IHRE MONTEURE UND TECHNIKER MIT ALLEN VERFÜGBAREN DATEN ZUM KUNDEN

Ausdruck aller verfügbaren Informationen zur Wartung auf dem Serviceauftrag

Ausdruck aller eingeplanten Wartungsteile auf dem Serviceauftrag

Ausdruck einer Packliste für das Lager mit den Herstellerbezeichnungen der verwendeten Artikel

Planung, Nachbereitung und Änderung von Maschinenwartungen durch intuitive Assistenten

Erzeugung von Reparaturaufträgen in wenigen Minuten durch speziellen Schnellerfassungsdialog.

Der Serviceauftrag, den Sie Ihrem Monteur zum Auswärtstermin mitgeben, ist Ihre Visitenkarte beim Kunden. Auf diesem sollten alle gesammelten Informationen vollständig und übersichtlich wiedergegeben werden.

Damit können Sie einerseits sicherstellen, dass der Monteur mit den richtigen Teilen zur richtigen Kundenadresse fährt sowie, dass alle notwendigen Daten der erfolgten Wartung für die Nachbearbeitung aufgenommen werden.

Neben den Bezeichnungen und Artikelnummern aller Wartungsteile, die bei dem Service verwendet werden sollen, können zusätzlich benötigte Teile oder durchzuführende Tätigkeiten aufgenommen werden.

Bei der Nachbereitung des Serviceauftrags in Ihrem Unternehmen sind all diese Informationen im System hinterlegt und stehen dem Kundendienst bei der Planung der nächsten Wartung zur Verfügung.

der Serviceauftrag: Ihre Visitenkarte beim Kunden

Der Druckluftthändler

Service-Auftragsnr: SA2011.0010 Kundennr.: 20012 Bestelldatum: 11.05.2011

Hägar Brot AG
Heiweg 12
44135 Dortmund

Ansprechpartner Herr Christian Blau
Kontaktdaten Tel.: +49 (0231) 1258 - 13

Sicherheitsunterweisung: _____

Masch.Nr: 63440028149644 2555
Masch. Nr. d. Kunden:
Masch.-Typ: Trockner
Baujahr: 2010
Betriebsstunden: _____ **Laststunden:** _____

Serviceart Wartung nach Aufwand
Bestell Nr.
Projekt Nr.
Öl beim Kunden? Nein

Letzte Wartung: 2.11.2010,6000 BH; 4000 Last
Bemerkung

Wartung durchführen

☐ Arbeiten beendet ☐ Restarbeiten ☐ Angebot ☐ Rücksprache

Restarbeiten

Stück	Artikel	Ersatzteil-Nr.		
1	Wartung Trockner 6000h Wartung			
2	Filter 3050X SF Zander	2255292021		

Arbeitsvorbereitung _____ STD
Arbeitszeit _____ STD
Fahrzeit _____ STD
Auslösung _____ STD

Entsorgung ☐ Kunde ☐ Friede
Beginn _____ Ende _____
Überstunden _____ STD
Gefahrene km _____ km

Service-Techniker

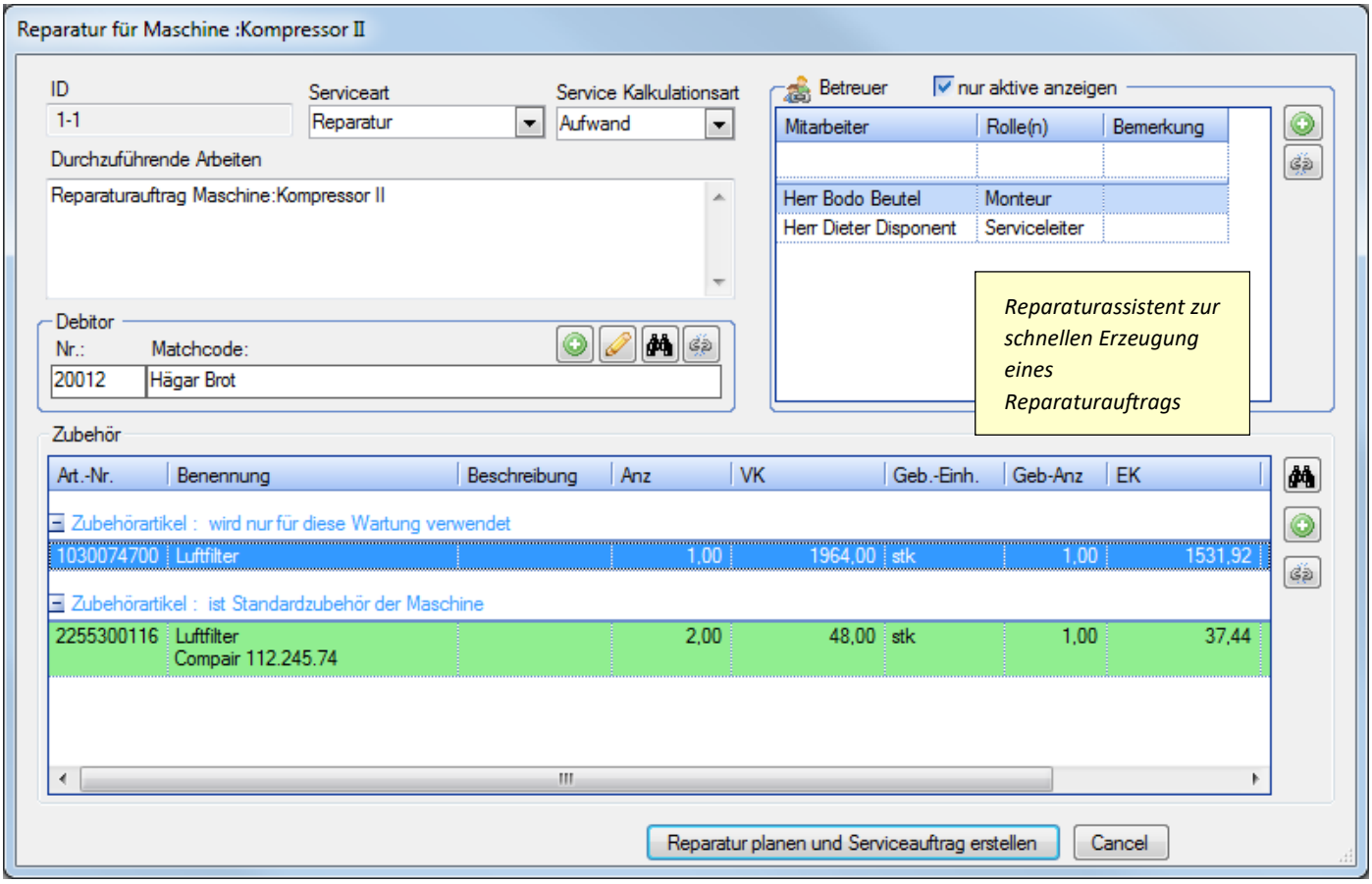
Datum

Unterschrift des Kunden

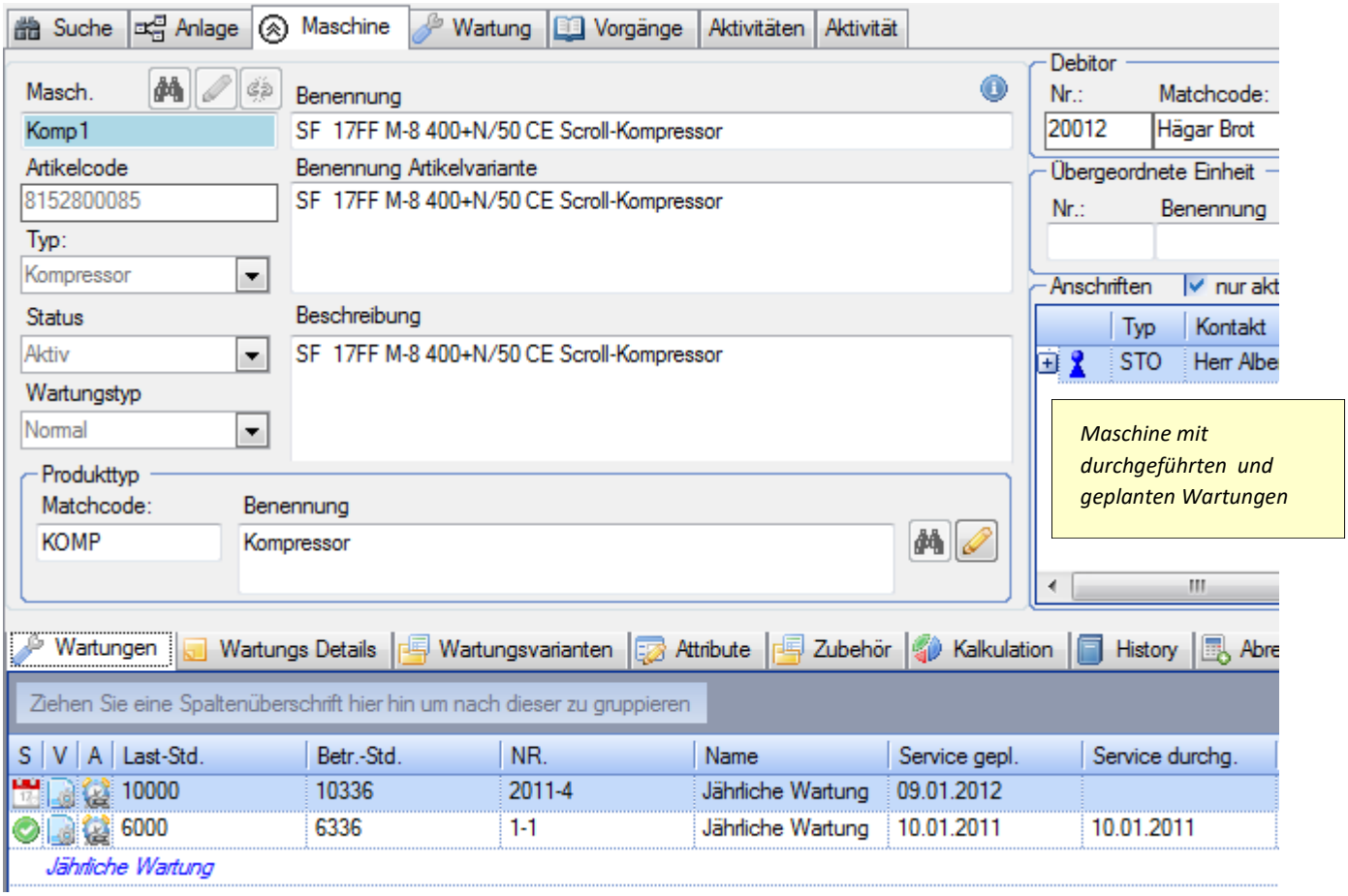
Unterschrift des Kunden in Druckbuchstaben

Seite 1 von 1

Serviceauftrag mit Kundendaten, Daten der letzten Wartung, Anweisungen zur aktuellen Wartung und den angelieferten Teilen



"Die Vorausschauende Planung der Wartung gibt Ihnen Planungssicherheit und dem Kunden das Gefühl gut betreut zu werden."



Faktura

RECHNUNGSTELLUNG UND –VERFOLGUNG

Einfache Erstellung der Rechnung aus Auftrag, Lieferschein oder Serviceauftrag

Erstellung von Teil-, Sammel- und Schlussrechnungen

Erzeugung von Retouren und Gutschriften

Einfache Übergabe der Daten an die Finanzbuchhaltung oder den Steuerberater

Umfangreiche Auswertungsfunktionen der Umsatzerlöse über Kunden oder Artikel

Rechnungsexport an die Finanz-buchhaltung per optionaler FIBU Schnittstelle

Elektronische Rechnungsstellung per optionalem EDIFact Modul

T	S	Nummer	Datum	Fällig am	Benennung
		RE2006.0001	30.05.2011	29.06.2011	Angebot eines neuen Druckluftbehälters
		RE2006.0003	30.05.2011	29.06.2011	Inbetriebnahme Ölabscheider sn:6344010
		RE2006.0005	30.05.2011	29.06.2011	Wartung Kompressorl sn:Komp1
		RE2006.0004	18.05.2011	17.06.2011	Wartung Kompressor sn:12389500
		RE2006.0002	18.05.2011	17.06.2011	Angebot einer Kompressorstation

Rechnungen und Gutschriften

ALLE Lieferungen und Leistungen mit den aktuellen Preisen und richtigen Zahlungsbedingungen abrechnen

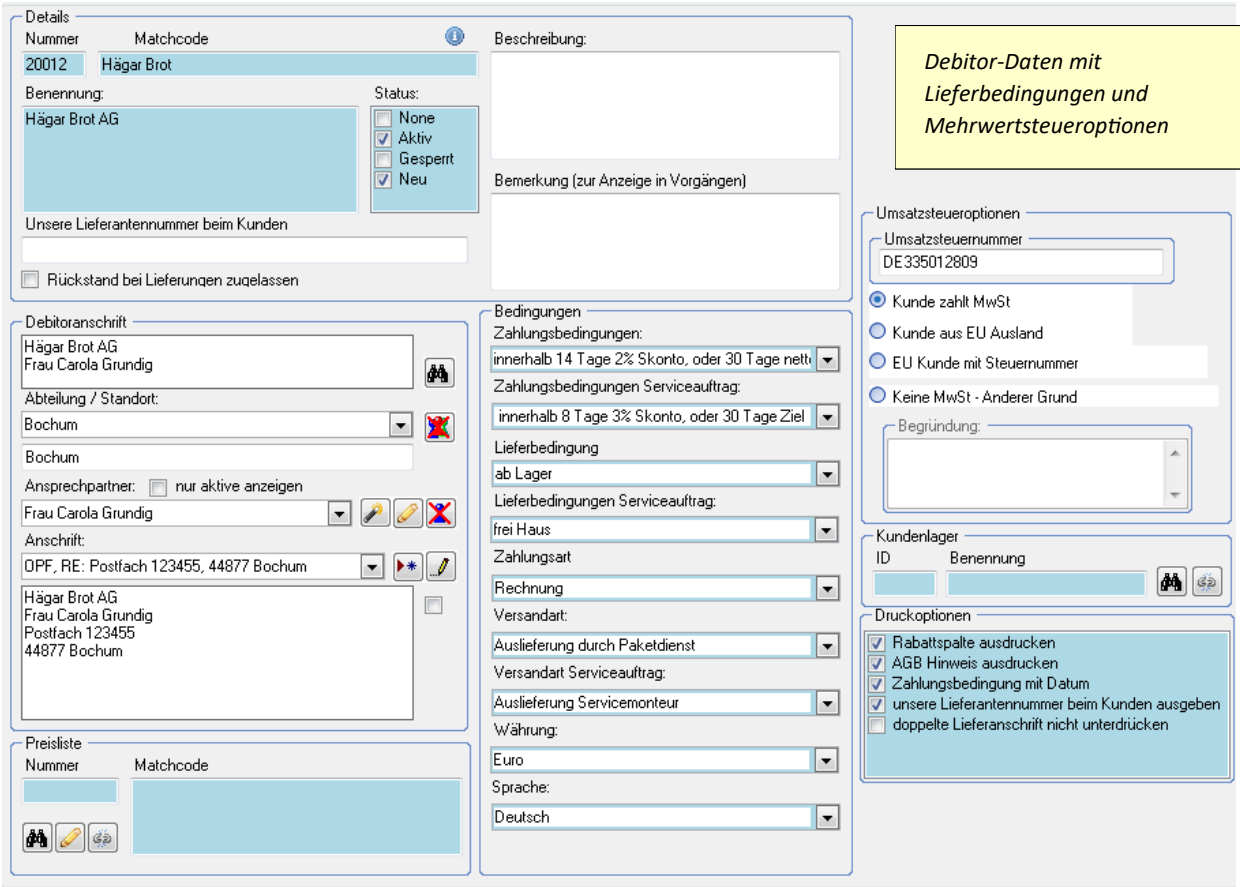
Verbessern Sie den Cashflow Ihres Unternehmen durch zeitnahe Rechnungsstellung.

Ausgehend vom Auftrag können Sie alle Leistungen und Lieferungen ermitteln und fakturieren lassen.

Rechnungen für Teillieferungen als auch Sammelrechnungen zu mehreren Vorgängen können mühelos erstellt werden. Dabei stellen Sie sicher, dass auch alle Leistungen erfasst und mit abgerechnet werden.

Individuell pro Kunde einstellbare Liefer– und Zahlungsbedingungen können pro Auftrag überschrieben werden.

Alle Kundenreferenzen, Bestellnummern, Liefertermine und Lieferscheinnummern werden automatisch auf der Rechnung zusammengeführt.



Dokumentenmanagement

DOKUMENTE, FOTOS UND ZEICHNUNGEN EINFACH VERWALTEN

Speicherung von beliebigen Dokumenten, Technischen Beschreibungen, CAD-Zeichnungen, Anschreiben, und Bildern zur Zuordnung zu:

- Firmen
- Anlagen
- Maschinen
- Wartungen
- Vorgängen (Angebot, Auftrag Serviceauftrag usw.)

Versionssicheres Dokumentenhandling mit Check-In, Check-Out und Freigabe-Verfahren sowie Speicherung in einem zentralen Datentresor (Vault) auf einer zentralen Dateifreigabe

Abruf durch den Benutzer als lokale nur Lese Kopie oder zur Bearbeitung einer neuen Version oder Revision. Langfristige Archivierung aller an Kunden ausgelieferten Dokumente im PDF Format

Zuordnung von Fotos und Anlagenlayouts hinter den betreffenden Anlagen

T	D	ID	Benennung	Erstellt am
⊞		0000003	Vorlage technische Beschreibung.dot	08.07.2011
⊞		0000001	GA11_30_VSD.pdf	06.07.2011
⊞		0000005	Hägar Brot.pdf	11.07.2011
⊞		0000004	Anschreiben AN2010.L0002 0005	
⊞		0000002	Vorgangsanschreiben.dot	

Übersicht der gespeicherten Dokumente und Vorlagen

ALLE Informationen an der richtigen Stelle stets abrufbereit und einsehbar

Mit Hilfe der Dokumentenverwaltung können Sie alle Informationen direkt den jeweiligen Anlagen oder Kunden zuordnen, zu denen sie gehören.

Protokolle und Bilder von Leistungsmessungen, eingescannte Anlagenlayouts für den Monteur, Konformitätserklärungen und Testprotokolle finden alle Mitarbeiter Ihres Unternehmens an der richtigen Stelle.

Anschreiben und sonstige Korrespondenz mit dem Kunden kann bei der Firma hinterlegt und von allen aufgefunden werden.

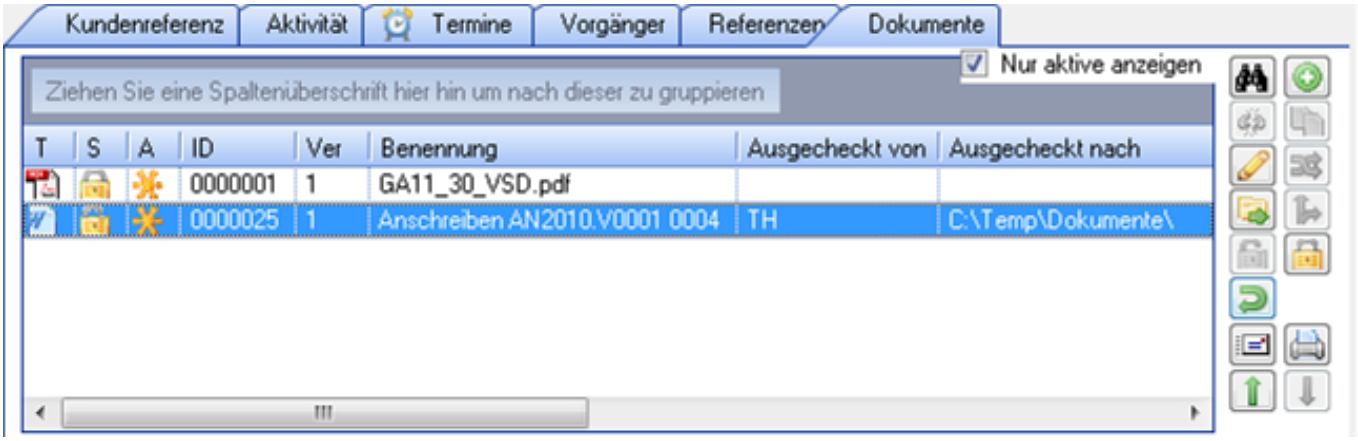
Das alles revisionssicher, um ungewolltes Löschen oder Überschreiben zu verhindern.

Daher können freigegebene Dokumente nur noch als neue Version angelegt aber nicht mehr verändert werden.

Aktualisierte Artikelbeschreibungen der Hersteller werden als neue Version aufgenommen.

Somit kann nachvollzogen werden, welche Version dem Kunden geschickt wurde.

Artikelbeschreibung und zusätzliches Anschreiben zu einem Angebot



Preislistenverwaltung

MACHEN SIE DIE NEUANLAGE VON ARTIKELN ÜBERFLÜSSIG

Import der Preislisten Ihrer Lieferanten

Neuanlage und Pflege eigener Preislisten

Pflege von individuellen Preislisten pro Kunde

Import von umfangreichen Preislisten als reine Zukaufartikel. Aktivierung und Aktualisierung nur der verwendeten Verkaufsartikel

Export von Preislisten in Microsoft Excel Format zur Anpassung von Artikeltexten und -Preisen

Automatische Ergänzung fehlender Kalkulationswerte

Preiskalkulation über Ihre Warengruppenrabatte beim Lieferanten oder Hersteller

Folgende Preislistenformate und Hersteller / Lieferanten werden z.Zt. unterstützt:

- Landefeld
- DATANORM
- SMC
- Atlas Copco
- Boge
- Kaeser
- CompAir
- Riegler
- Beko
- KRONE
- Diverse andere Hersteller und Lieferanten

ID	Benennung	Gültig von:	VK	Sprache	EK	Lieferant
RL	Filterliste 2011	04.07.2011	EUR	D	EUR	Referenzlieferant Inland
HKE	Ersatzteile 2011	31.12.2011	EUR	D	EUR	Herkules Kompressoren ...
HKD	HKD 2011	02.05.2011	EUR	D	EUR	Herkules Kompressoren ...
FK	Armaturen 2011	14.04.2011	EUR	D	EUR	FK Gruppe (Faden & Kai...
ABF	Fittings 2011	30.06.2011	EUR	D	EUR	Abflugfeld

Preislistenübersicht

Aktuelle Artikel– und Preisdaten direkt vom Lieferanten beziehen anstatt stundenlang erfassen

Der Import von Preislisten in elektronischer Form entlastet Sie vom alltäglichen Einpflegen von Artikel– und Preisdaten Ihrer Lieferanten.

Die periodische Aktualisierung von umfangreichen Preislisten kann so innerhalb kürzester Zeit erledigt werden.

Eigene Preislisten können mit Microsoft Excel effektiv vorbereitet oder aufbereitet werden.

Fehlende Artikeltexte können so einfach und übersichtlich ergänzt werden.

Preisanpassungen können ganz einfach mit Hilfe der eingebauten Funktionalitäten oder in den exportierten Daten vorgenommen werden.

Verkauf / Zukauf	Benennung	Anzahl	Geb.-Einh.	Anz./Geb.	VK / LP	%	P/Einh. / EK	MWST / %	Gruppe / SID	Benennung
RIN440...	CU 1519	1,00	stk	1,00	17,15	108,33	8,23	19		
440195...		1,00	stk	1,00	17,15	52,00	8,23	19	2	WG2
RIN440...	CU 1526	1,00	stk	1,00	24,75	112,77	11,63	19	9	Zubehör
440265...		1,00	stk	1,00	24,75	53,00	11,63	19	3	WG3
RIN440...	CU 1546	1,00	stk	1,00	28,45	122,22	12,80	19	9	Zubehör
440465...		1,00	stk	1,00	28,45	55,00	12,80	19	5	WG5
RIN441...	CU 155 0037-10	1,00	stk	1,00	73,50	132,56	31,61	19	9	Zubehör
441555...		1,00	stk	1,00	73,50	57,00	31,61	19	7	WG7
RIN440...	CU 156 0022-2	1,00	stk	1,00	50,85	132,56	21,87	19	9	Zubehör
440225...		1,00	stk	1,00	50,85	57,00	21,87	19	7	WG7
RIN444...	CU 16 400	1,00	stk	1,00	41,90	122,22	18,86	19	9	Zubehör
444005...		1,00	stk	1,00	41,90	55,00	18,86	19	5	WG5
RIN440...	CU 1629	1,00	stk	1,00	42,85	122,22	19,28	19	9	Zubehör
440295...		1,00	stk	1,00	42,85	55,00	19,28	19	5	WG5
RIN441...	CU 164 0024-2	1,00	stk	1,00	120,35	132,56	51,75	19	9	Zubehör
441645...		1,00	stk	1,00	120,35	57,00	51,75	19	7	WG7
RIN440...	CU 17 001	1,00	stk	1,00	23,90	108,33	11,47	19	9	Zubehör
440285...									2	WG2

Preislistenpositionen

3721 Positionen vorhanden ! Positionen laden ? | Teilweise laden | Gefiltert laden | Alle Einträge löschen | Aktivieren

Wartungsvarianten

GENAU KALKULIERTE WARTUNGSVARIANTEN FÜR JEDE MASCHINE

Definition beliebig vieler Wartungsvarianten pro Maschine

Auswahl aus dem hinterlegten Zubehör der Maschine

Einbeziehung von Material, Zeit und Nebenkosten

Jährliche Erhöhung nach dem Lebenshaltungsindex, absolut oder prozentual für ein oder mehrere Maschinen

Zuschlagskalkulation oder Festpreiskalkulation

Wartungen | Wartungs Details | Wartungsvarianten | Attribute

Name	Kalkulation	Summe VK (€)	Verkaufspreis (€)
5000h Wartung	Summe der Artikel	392,50	392,50
3000h Wartung	Summe der Artikel	650,50	650,50
1000h Wartung	Summe der Artikel	539,50	
6000h Wartung	Summe der Artikel	490,50	
2000h Wartung	Manuelle Kalkulation	716,00	
4000h Wartung	Manuelle Kalkulation	1.195,80	1.100,00

Art.-Nr.	Benennung.	Anz	VK	Geb.-Einh.
FA00087118	Kleinteile	1,00	42,00	stk
2255293309	FILTER SRF 8/3S Ultrafilter	1,00	472,00	stk
1613235587	Oelabsperrventil	1,00	535,00	stk
0663210943	O-Ring	12,...	2,40	stk
1503305600	KEILRIEMENSCHUTZ	1,00	118,00	stk

Wartungsvarianten einer Maschine

Wartungspauschalen: Sicherheit für den Kunden / kalkulierbare Einnahmen für das Unternehmen

Sie wollen Ihren Kunden Wartungen für ihre 2.000, 4.000 oder 8.000 Stunden Wartung eine Pauschale anstatt einer Wartung nach Aufwand anbieten?

Sie kennen alle benötigten Teile, den voraussichtlichen Zeitaufwand und alle sonstigen anfallenden Pauschalen?

Mit dem Modul für Wartungsvarianten können Sie alle Komponenten zu einer Kalkulation zusammenfassen und mit einem individuellen Preis versehen.

Diesen Preis können Sie als Grundlage für Angebote an den Kunden sowie als Grundlage für Nachkalkulationen verwenden. Dabei können Sie, wenn notwendig auf Preiserhöhungen reagieren, indem Sie die Preise prozentual anpassen.

Bei der Abstimmung mit dem Kunden hilft Ihnen eine Historie, die die über Jahre erfolgten Preisanpassungen nachvollziehbar macht.

Kalkulation einer Wartungsvariante mit Angabe des Rohgewinns und Aufzeichnung des Vorjahrespreises

Servicevariante
ID: 4000h
Benennung: 4000h Wartung
Beschreibung:

Gültigkeit
Gültig ab: 15.09.2011
Urspr. VK: 1.195,80

Kalkulation
Verkauf
Summe Verkauf: 1.195,80
Summe der Artikel / Manuelle Kalkulation
+/- %: 25
Verkaufspreis: 1.494,75

Einkauf
Einkaufspreis: 932,72
Summe der Artikel / Manuelle Kalkulation
Kalkulierter Einkaufspreis: 950,00

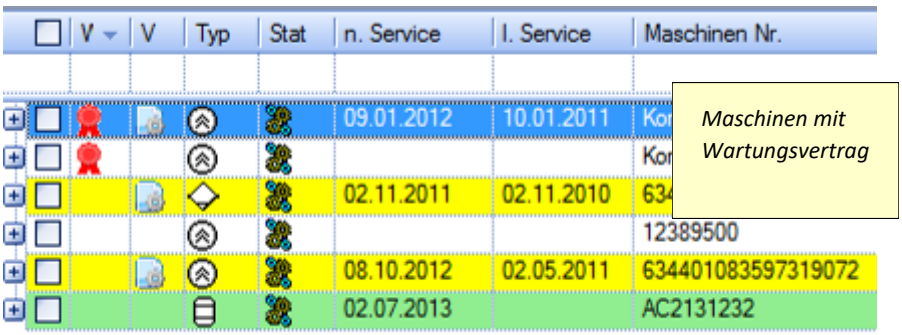
Rohgewinn
Rohgewinn1: 544,75
Rohgewinn1 (%): 36,44
- Provision oder Provision (%): 0,00 / 0,00
berechne Prov und Warenbezugsk: Absolut / Prozentual
- Warenbez. oder Warenbez. (%): 60,00 / 5,00
Rohgewinn2 = 484,75

Artikelvarianten | Historie
zugehörige Artikelvarianten

Ziehen Sie eine Spaltenüberschrift hier hin um nach dieser zu gruppieren

Art.-Nr.	Benennung.	Beschreibung	Anz	VK	Summe	Geb.-Einh.	EK	Basis.-Einh.	Akt Datum Verkauf	Hersteller	Her
FA00087118	Kleinteile		1,00	42,00	42,00	stk	32,76	stk	26.04.2011		
2255293309	FILTER SRF 8/3S Ultrafilter		1,00	472,00	472,00	stk	368,16	stk	26.04.2011		
1613235587	Oelabsperrventil		1,00	535,00	535,00	stk	417,30	stk	26.04.2011		
0663210943	O-Ring		12,00	2,40	28,80	stk	1,87	stk	26.04.2011		
1503305600	KEILRIEMENSCHUTZ		1,00	118,00	118,00	stk	92,04	stk	26.04.2011		
					1195,80						

Wartungsverträge



VERWALTUNG VON WARTUNGSVERTRÄGEN

Zuordnung aller vom Wartungsvertrag eingeschlossenen Anlagen oder Maschinen

Einbeziehung existierender Wartungsverträge bei Serviceaufträgen und Rechnungen

Hinterlegung der Vertragsdokumente in beliebigem Format

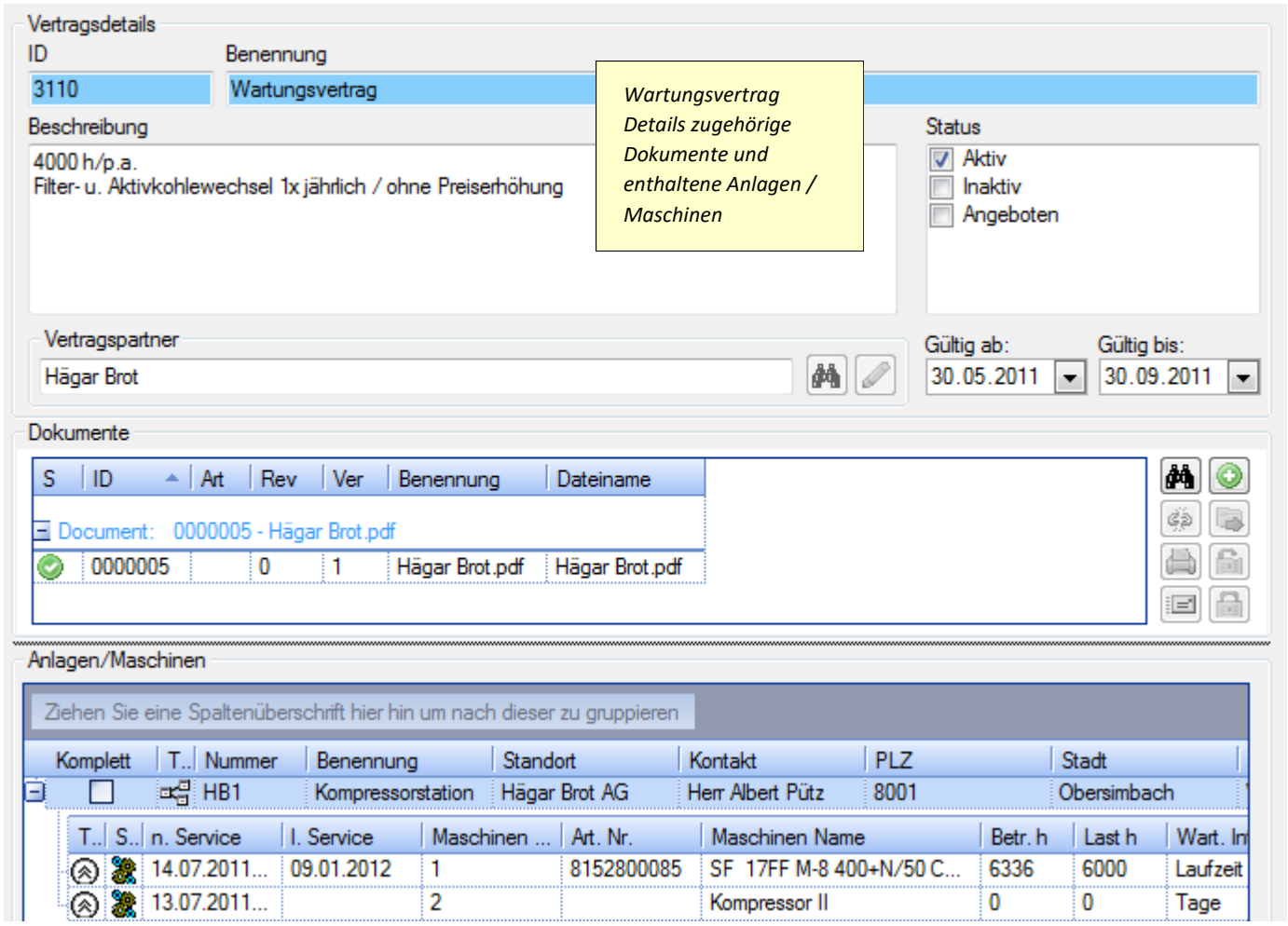
Visualisierung der Maschinen mit Wartungsvertrag

"Aha der Kunde hat einen Wartungsvertrag!
Welche Leistungen und Teile sind kostenpflichtig?"

Viele Kunden bevorzugen den Abschluss eines Wartungsvertrags, um die anfallenden Kosten überschaubar zu halten.

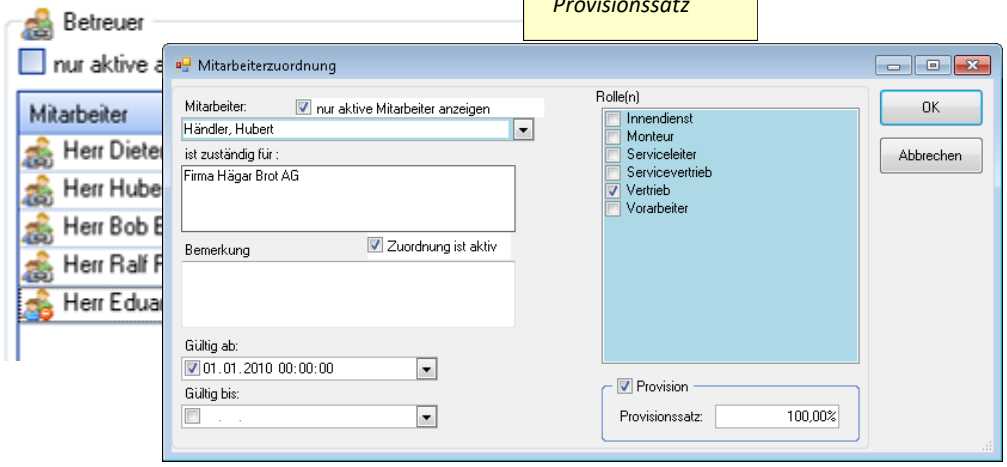
In diesem können die verschiedensten Wartungsvarianten und Regelungen mit dem Kunden oder den Lieferanten getroffen werden.

Damit immer sicher festgestellt werden kann, welche Maschinen in einem Wartungsvertrag betreut werden und welche Teile verwendet werden dürfen, können Sie jeder Anlage und/oder Maschine einen oder mehrere Wartungsverträge zuordnen, damit bei Angeboten, Serviceaufträgen und Rechnungen immer die richtigen Preise verwendet werden.



Provisionsabrechnung

Zuordnung von Mitarbeitern mit Provisionssatz



PROVISION

Automatische Zuordnung von Mitarbeitern zu Angeboten, Aufträgen, Serviceaufträgen oder Rechnungen.

Interne und externe Auswertung von Angeboten, Aufträgen oder Rechnungen nach Mitarbeitern oder Abteilungen

Prozentuale Verteilung der Provisionen pro Vorgang

Automatische Übernahme von Kostenstellen in Vorgänge zur internen oder externen Auswertung

Neben dem jeweils zuständigen Bearbeiter eines Vorgangs werden überall im Programm automatisch Firmenbetreuer, Vertriebsmitarbeiter und Monteure hinterlegt die unter anderem für die Auswertung der Umsätze und Provisionsanteile verwendet werden.

Neben der reinen Umsatzauswertung kann auch noch genauestens zwischen Material– und Arbeitseinsatz differenziert werden.

Die Auswertung kann im Programm,

Modul Monteurplaner

Bei der täglichen Arbeit im Druckluftservice sind gedruckte Dienstpläne meistens schon veraltet, sobald sie ausgedruckt werden.

Mit dem Monteurplaner können Sie die Einsatzplanung Ihrer Monteure innerhalb von Minuten umstellen, unkritische Termine verschieben und dringende Einsätze vorziehen.

Dabei haben Sie zusätzlich eine genaue Übersicht, für welchen Serviceaufträge das Material vollständig verfügbar ist

“nichts ist unbeständiger als die Monteureinsatzplanung an einem Montagmorgen“

MONTEURPLANER

Übersichtliche Planung der Monteureinsätze auf Basis der eingeplanten Serviceeinsätze.

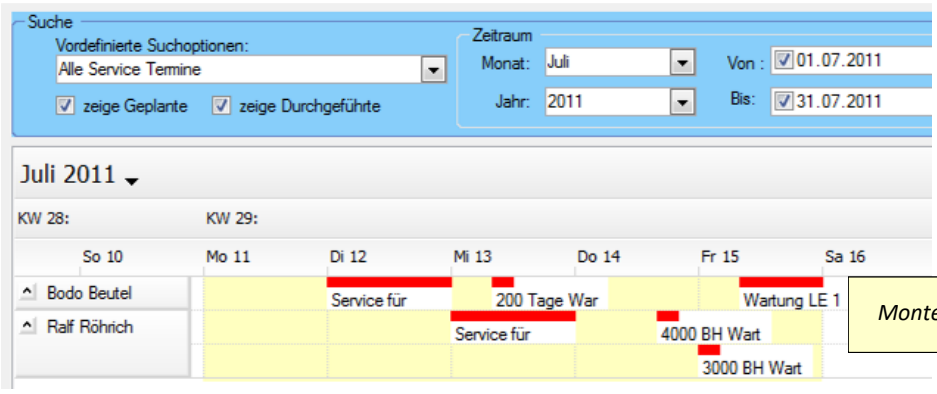
Verschieben der Termine per Drag & Drop

Anzeige der Verfügbarkeit der benötigten Teile

Pop-Up Infos zu den Einsätzen

Leistungsfähige Zweibildschirmlösung

Urlaubs– und Krankenstandanzeige



Monteureinsatzplaner

DATENFORMATE

Austausch von:

- Debitoren– und Kreditoren Daten
- Rechnungsdaten (Ausgangs – und Eingangsrechnungen)
- Kostenstellen und Kostenträger
- Buchungen zum automatischen Abgleich offener Posten.

Unterstützung von z. B.:

- Datev
- Lexware
- GS-Buchhalter
- Agenda
- Sage 100
- GDI
- Simba

FIBU Schnittstelle

Wenn Ihr Steuerberater die Finanzbuchhaltung für Sie übernimmt, können Sie wöchentlichen oder monatlichen Übermittlungen neuer Rechnungen sowie die damit verbundene Übergabe der Kundendaten stark vereinfachen.

Anstatt die Daten in Form von Rechnungskopien, gedruckten Listen oder im besten Fall als Microsoft Excel Liste zu übermitteln, versenden Sie die Daten per Email.

Die mühselige Neuanlage von Debitoren beim Steuerberater wird damit ebenfalls wesentlich sicherer und einfacher.

Natürlich brauchen Sie dabei nicht auf Ihre gewohnten Auswertungen der Listen zu verzichten.

Ebenso bequem können Sie über den Import von Buchungssätzen aus der Datev Buchhaltung den Stand der offenen und bezahlten Rechnungen in CASAM Enterprise importieren

Schneller und sicherer Austausch von Debitoren, Rechnungs- und Zahlungseingangsdaten mit Ihrem FIBU Programm oder Ihrem Steuerberater.

INTEGRIERTE TELEFONIE*

Anwahl eines Gesprächspartners aus dem Programm heraus

Signalisierung von Anrufen eines Kunden beim Betreuer, der Serviceabteilung oder allen Arbeitsplätzen

Identifizierung von Firmen durch zentrale Rufnummern

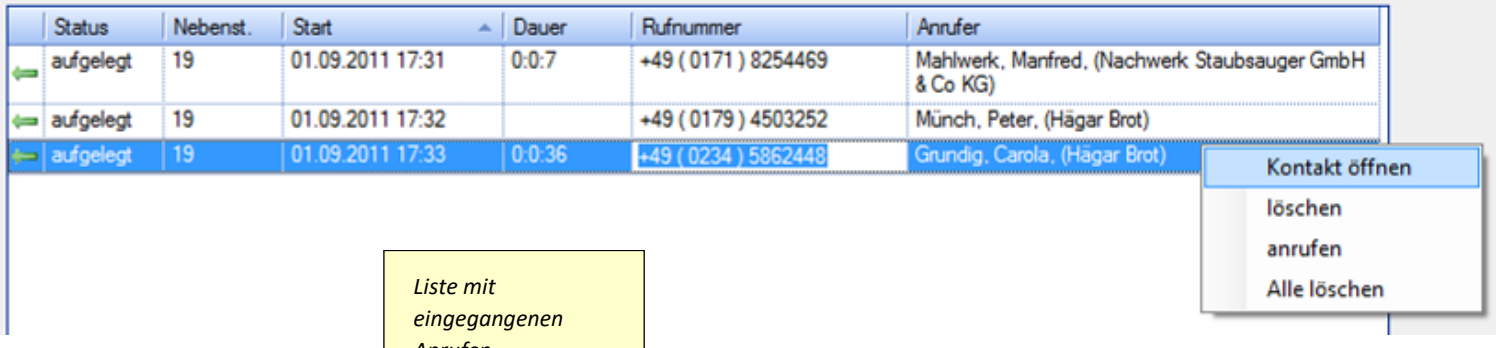
TAPI Schnittstelle

Von überall aus im Programm wo eine Telefonnummer eingeblendet ist, kann sofort ein Anruf gestartet werden.

Eine Anrufliste zeichnet alle an Ihrem Arbeitsplatz eingegangenen Anrufe auf. Mittels der Rufnummer wird der Anrufer sekundenschnell identifiziert und der zugehörige Kontakt kann während des Anrufs sofort geöffnet werden.

Anrufe, die in Ihrer Abwesenheit eingetroffen sind, können von Ihnen einfach beantwortet werden.

"Guten Tag Herr Müller. Wie ich höre, sind Sie im Kompressorraum. Ja, ich habe Ihre Daten bereits vor mir. Um welche Maschine geht's denn?"



Liste mit eingegangenen Anrufen

** Setzt eine TAPI fähige Telefonanlage mit TAPI Server des Herstellers oder zusätzliche Software voraus*

Schnittstellen zum Landefeld Shop

DATENFORMATE

Export von:

- Bestelldaten direkt in den Landefeld Online Shop

Import von:

- Gesamtpreisliste
- Wöchentliche Preisaktualisierungen
- Auftragsbestätigungen

Abbildung:

- Staffelartikel (z.B. O-Ringe)
- Kundenrabattstaffeln
- Kundeneinzelpreise
- Mindestmargen

Sie betreiben für Ihre Kunden einen Online-Shop der Firma Landefeld oder bestellen für Ihre Kunden im Online Shop Waren?

Sicherlich haben Sie sich schon über die doppelte Arbeit bei der Datenerfassung geärgert.

Mit den Landefeld Schnittstellen halten Sie Ihre Artikel– und Preisdaten stets aktuell. Stundenlange manuelle Preispflege entfällt.

Bestellungen im Shop können Sie per Copy & Paste anlegen.

Bestellungen Ihrer Kunden im Shop oder Ihre Bestellungen für Kunden im Shop werden Ihnen elektronisch übermittelt und als kompletter Auftrag mit allen Positionen und Preisen ohne weitere Tipparbeit in CASAM übernommen .

Mit ein paar Klicks in eine Rechnung umgewandelt und abgerechnet.

Angebote für Kunden mit den richtigen Preisen und Rabatten, natürlich auch mit Staffelartikeln, entstehen in Minuten

Import von Preislisten und Preisaktualisierungen über Assistenten.
Import einer Shop Bestellung in weniger als einer Minute.

Modul Online Abruf

ONLINE ABRUF*

Abruf von Daten als PDF Dokumente

- Serviceprotokolle
- Bedienungshandbücher
- Ersatzteillisten

Fehlen Ihren Monteure öfters vor Ort wichtige Unterlagen wie Handbücher, Reparaturanleitungen oder die aktuellen Serviceberichte?

Ist die Maschinennummer schwer zu lesen?

Erweitern Sie Ihren Firmenaufkleber ganz einfach um einen QR-Code Aufkleber mit dem die Maschine identifiziert und die zugehörigen Daten online über einen Tablet -oder Pad-Computer abgerufen werden können.

"Daten des Kompressors, der Anlage oder einzelner Komponenten stets abrufbar"

QR-Code zur Abfrage der Maschinendaten und Ergebnisseite im Browser

** Setzt einen Tablet Computer oder ein Smartphone mit einer VPN Verbindung zu Ihrem internen Web-Server oder Ihrem öffentlichen Webserver voraus .*

CASAM Logistik

MOBILE ARTIKEL-ERFASSUNG*

Eingabe der benötigten oder erfassten Mengen direkt am Gerät.

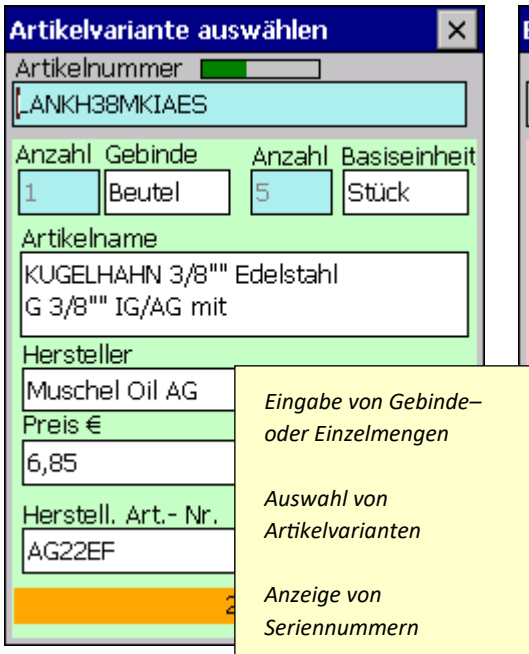
Anzeige und Auswahl von Bestellalternativen und Seriennummern direkt am Gerät

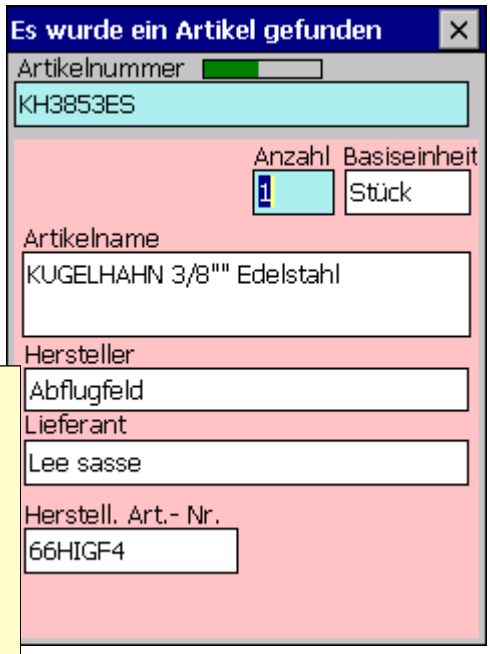
Schnelle Erfassung von Lagefehlbeständen zur Nachbestellung.

Einfaches Aufnehmen von Artikeln und Liefermengen im Lager für die Auslieferung oder im Ladenlokal für den Direktverkauf.

Sichere und einfache Zuordnung von Artikeln einer Bestellung beim Wareneingang.

Reibungsfreie Ermittlung der Lagerbestände während der monatlichen oder jährlichen Inventur.

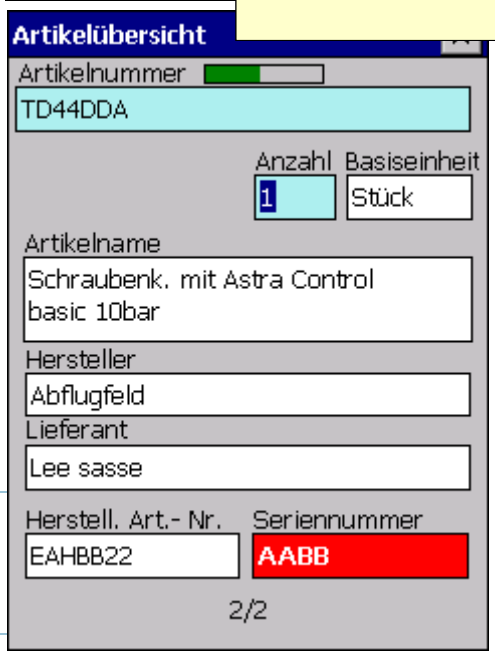




Eingabe von Gebinde– oder Einzelmengen

Auswahl von Artikelvarianten

Anzeige von Seriennummern



Handlicher Scanner mit einfach bedienbarem Tastenfeld

"Inventur an einem Tag? Läuft!!!"

Durch die direkte WLAN Verbindung des Scanners mit der Datenbank haben Sie den sofortigen Abgleich mit den im System hinterlegten Artikeldaten. Sie wissen also sofort ob Sie den richtigen Barcode eingescannt haben.

Das Aufschreiben der zugehörigen Mengen entfällt durch die direkte Eingabe ebenfalls.

Das gleiche gilt für Seriennummern. Hier wird Ihnen eine Liste der im System hinterlegten Seriennummern zur Auswahl gegeben.

Für Bestellungen und Lieferscheine und Zählinventuren eröffnen Sie einfach einen neuen Scan-Vorgang und scannen die Barcodes aller betroffenen Artikel direkt bei Ihrem Gang durch das Lager von der Packung oder eigenen Etiketten ab.

Anschließend lesen Sie die Liste in den jeweiligen Vorgang ein, nehmen ggfs. noch Korrekturen vor und schließen den Vorgang ab.

Keine Zettel mehr notwendig!

** WLAN –Verbindung im Lager erforderlich*

OFFENE POSTEN

Verwaltung von:

- Ausgangs– und Eingangs-rechnungen und -gutschriften
- Frei wählbare Mahnstufen
- Mahngebühren und Ver-zugszinsen individuell ein-stellbar.

Modul Offene Posten / Mahnwesen

Wenn Sie die Zahlungseingänge Ihrer Kunden selbst überwachen können Sie dies im Optionalen OP Modul von CASAM machen.

Nach der Kontrolle der Zahlungs-eingänge können Sie Mahnläufe starten und säumige Zahler in ver-schiedenen Mahnstufen bis zum Mahnbescheid an ausstehende Zahlungen erinnern.

Alle ausstehenden Zahlungen wer-den zu einem Kontoauszug zusam-mengefasst .

Sie können Mahntexte nach Ihren Vorgaben für die verschiedenen Mahnstufen erstellen und einset-zen.

Abziehbare Skontobeträge werden automatisch abgezogen und ver-rechnet.

Mahngebühren und Verzugszinsen können individuell eingetragen und ausgedruckt werden.

Effektive Nachverfolgung und Mahnung aller säumigen Zahler.

CHECKLISTEN

- Durchzuführenden Arbei-ten während eines Ser-vicetermins
- Verschiedene Felder zum Eintragen von Werten (Temperatur, etc.)
- Für jeden Punkt ein Textfeld, in das Anmerkun-gen und Erläuterungen eingetragen werden kön-nen

Modul Checklisten

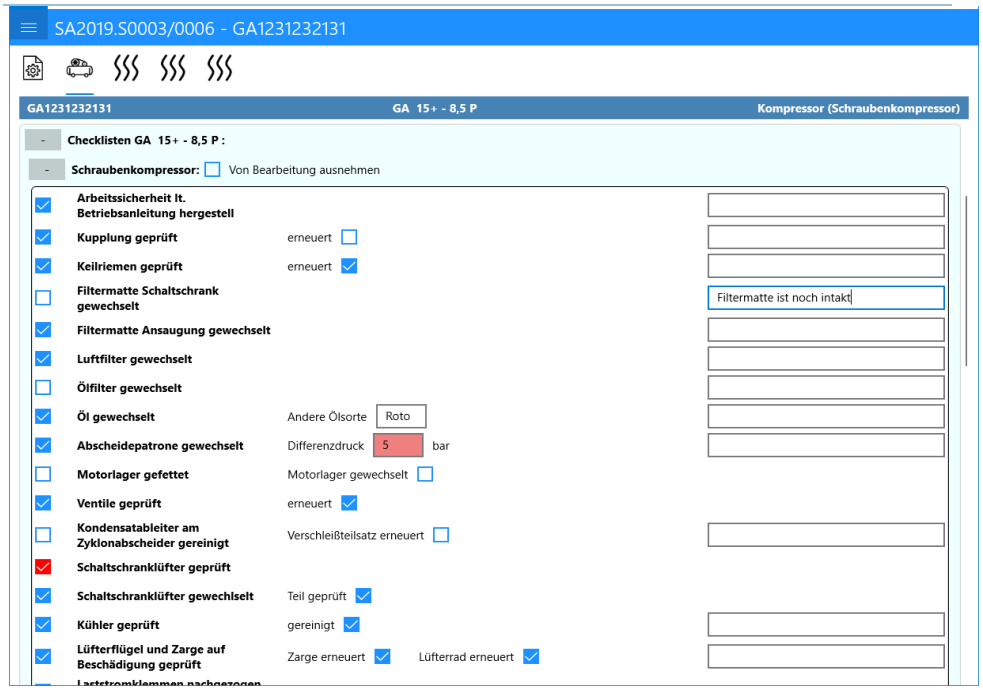
Wir definieren zusammen mit Ihnen Checklisten für Wartungen bei Ihren Kunden.

Ihr Servicetechniker füllt diese aus, gibt spezifische Daten an, oder trägt ein, warum ein Punkt nicht durch-geführt werden konnte.

In der Zentrale lässt sich die Wartung so problemlos nachvollzie-hen und durchsehen.

Wartungsablauf Punkt-für-Punkt aufgeführt

Gewährleistet Überblick und gründliche Durchführung



** Setzt einen Touch-fähigen Tablet-PC oder Touch-Screen Notebook mit aktuellem Windows 10 (ab Build 16299), Android (ab Version 9) oder iPad voraus*

CASAM Mobil

MOBILE SERVICEABWICKLUNG

Bearbeiten übermittelter Serviceaufträge:

- alle Eingaben offline
- Erfassung aller Arbeitszeiten, Materialien und Servicedaten
- Ausfüllen von Checklisten*
- Wartungshistorie offline
- Dokumente online abrufbar
- Versand des Arbeitsberichts als PDF
- Übertragung unterwegs, im Home-Office oder Office
- alle Unterschriften direkt vor Ort auf dem Gerät
- Bedienung per Touchscreen, Maus, Stift und Tastatur
- Fotos direkt erstellen und anhängen
- Abruf neuer Aufträge jederzeit online möglich

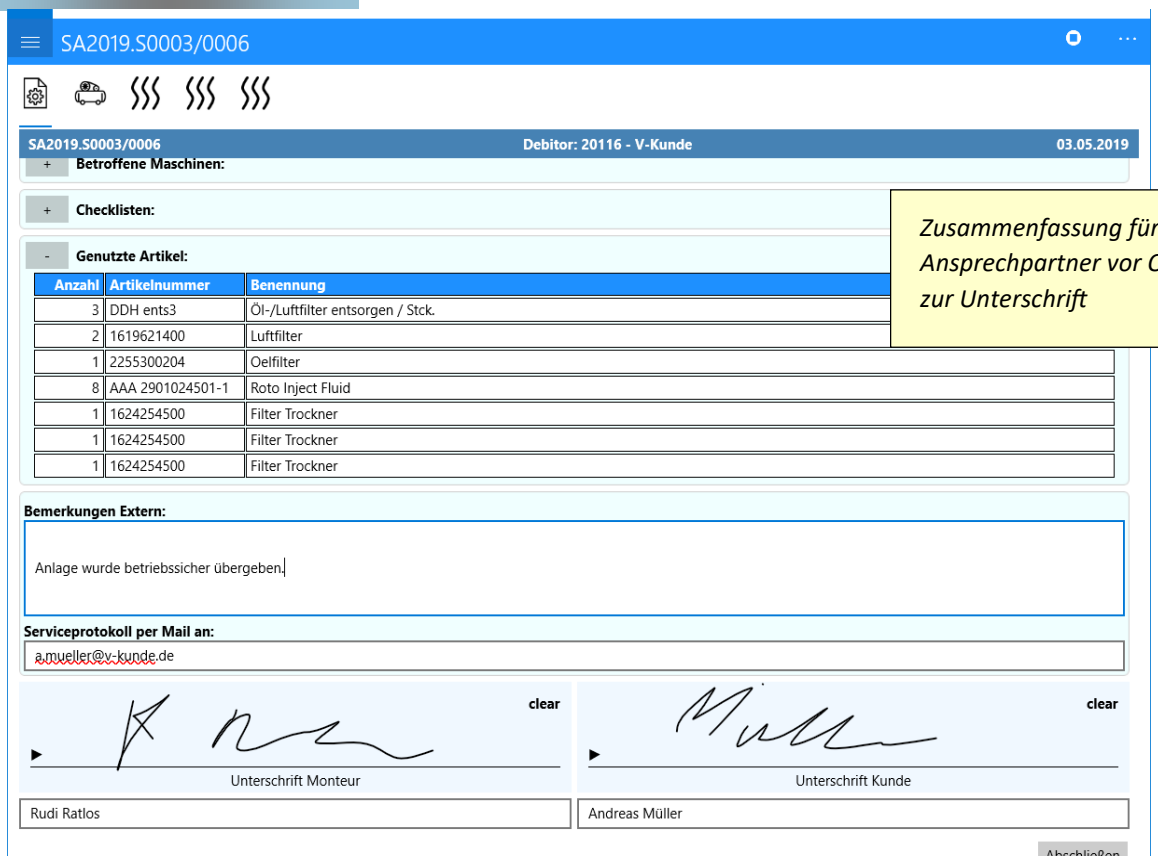
Wartungshistorie

Alle Daten sofort eingegeben, geprüft und übertragen.

Ihre Servicemitarbeiter erhalten ihre Serviceaufträge anstatt als Ausdruck direkt auf ihr Windows Notebooks oder ihr Tablet übertragen.

Alle Eingaben der geleisteten Arbeiten, der bearbeiteten Checklisten, der verbrauchten Materialien, der Stunden und Kilometer sowie die Unterschrift des Kunden erfolgen direkt auf dem Gerät.

Die erfassten Daten können anschließend sofort versandt und in das zentrale System zur Abrechnung übernommen werden.



Zusammenfassung für den Ansprechpartner vor Ort zur Unterschrift

** Checklistenmodul benötigt .*

Tourenplanung mit Google Maps

GEOLOKALISIERUNG

Anzeige von:

- Serviceeinsätzen
- Kundenstandorten

Weitere Funktionen:

- Umkreissuche für Vertriebsmitarbeiter
- Routenplanung
- Zugriff auf die Serviceeinsatzinformationen
- Zugriff auf Kundeninformationen
- TAPI Anbindung
- Email Anbindung

Sie wollen flexibel und genau die Serviceeinsätze Ihrer Mitarbeiter planen und unnötige Fahrtzeiten minimieren?

Anhand unterschiedlicher Symbole können Sie auf einen Blick den Status des jeweiligen Serviceeinsatzes erkennen:

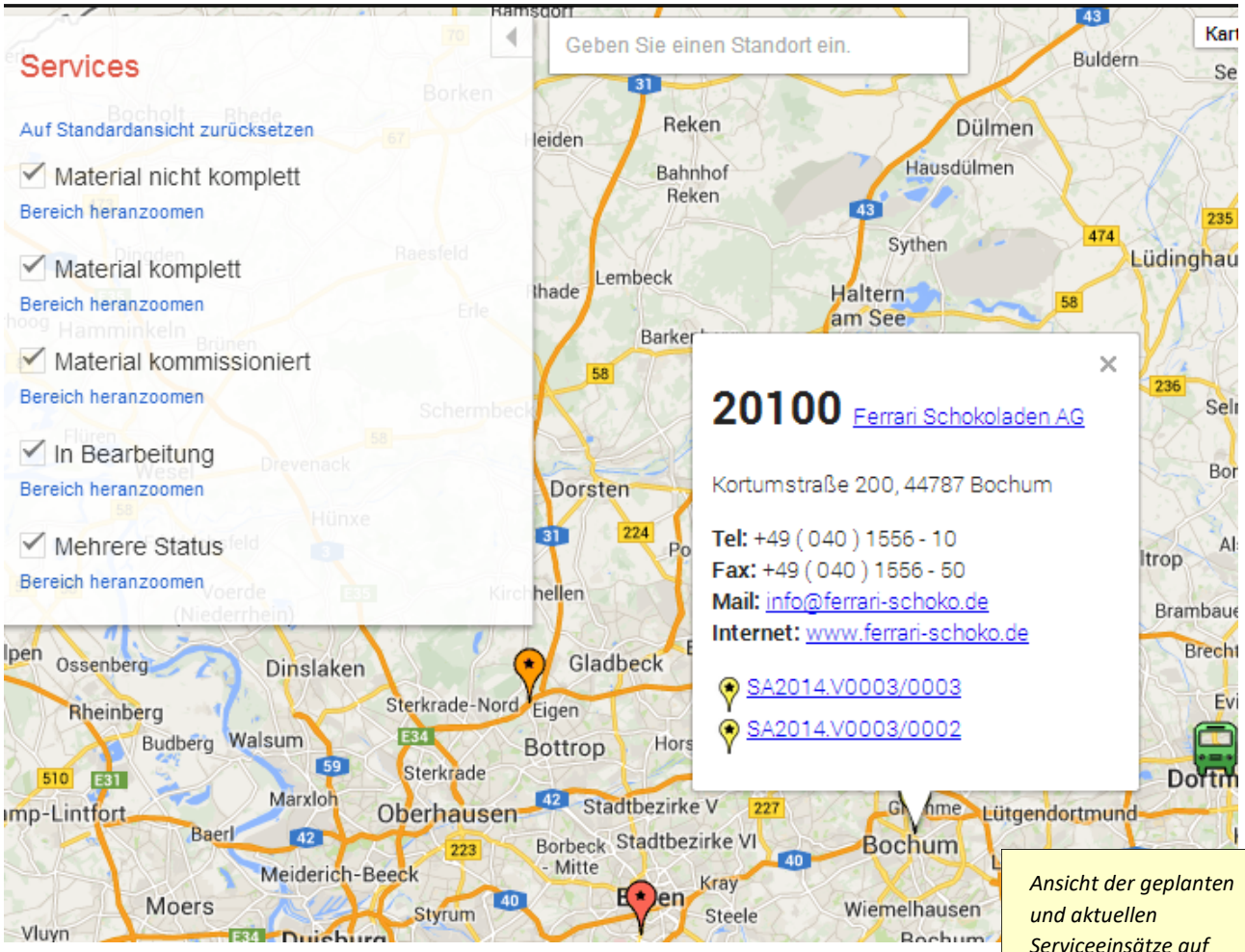
- geplant aber Material fehlt noch
- geplant Material komplett
- bereits für den nächsten Tag kommissioniert
- in Bearbeitung / Monteur vor Ort

Für Notfalleinsätze haben Sie sofort die Standorte der verfügbaren Mitarbeiter im Überblick und können den richtigen Mitarbeiter auf de schnellsten Wege zum Kunden lenken

Auch von unterwegs können Ihre Mitarbeiter die geplanten Serviceeinsätze abrufen und die Planung der nächsten Tage einsehen.

Sie benötigen lediglich ein eigenes kostenloses Google Konto je Mitarbeiter damit diese die vollständige Planung abrufen können. Auch individuelle Karten pro Mitarbeiter sind möglich.

Komplette Übersicht aller aktuellen und geplanten Serviceeinsätze = Tourenplanung und Koordination von Notfalleinsätzen am Bildschirm



Ansicht der geplanten und aktuellen Serviceeinsätze auf Google Maps

** Es wird ein Google Firmen-Konto (kostenlos) sowie eine Google Maps Engine Pro Lizenz benötigt.*

SMB
Gesellschaft für EDV– Systemmanagement und –Beratung mbH

Die SMB GmbH wurde 1997 von Dr.-Ing. Thomas Horn gegründet. Von Beginn an stand die Beratung und Schulung sowie die Erstellung von individuellen Softwarelösungen im Mittelpunkt des Handelns.

Seit 2004 unterstützt die SMB Anwender von branchenspezifischer Software im Drucklufthandel und –Service.

2004 wurde die Softwarelösung ERP4SMB von einer internen Lösung zur Marktreife entwickelt.

Seit 2006 entwickelt die SMB Softwarelösungen für den Drucklufthandel und -Service

Als Dienstleister sind sie flexibel. Ihr Softwarelieferant auch ?

Als Dienstleister erwarten Ihre Kunden eine weitestgehende Flexibilität in allen Bereichen von Ihrem Unternehmen und Ihren Mitarbeitern.

Sie müssen schnell auf sich verändernde Kundenanforderungen und Wünsche reagieren, unmögliche Liefertermine möglich machen und auch umfangreichere Projekte mit qualifizierten Mitarbeitern und professioneller Qualität schlüsselfertig übergeben können.

Dazu benötigen Sie eine Software, die passgenau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und sich - wenn nötig - schnell erweitern oder anpassen lässt und mit Ihnen und Ihren Bedürfnissen wächst. Als flexibler Softwarehersteller realisieren wir schnell und zuverlässig Anpassungen für Ihre speziellen Bedürfnisse.

Damit Sie sich auf Ihre Kerngeschäft konzentrieren können, erwarten Sie eine Entlastung von der ständigen Artikelaktualisierung und Preispflege.

Änderungen Ihres Corporate Designs, Zertifizierungen und neue Hersteller und Produkte sollten sich schnell in Ihren Schriftverkehr integrieren lassen.

Kundenanforderungen hinsichtlich elektronischer Übermittlung von Angeboten und Rechnungen setzen wir ebenso schnell wie kostengünstig für Sie um.

Alle diese Dienstleistungen bietet Ihnen das Team der SMB als Wartungsleistungen für CASAM Enterprise.

Systemvoraussetzungen

Arbeitsplatz

Windows 8.x, 10
Pentium /Core / FX Prozessor
min. 4 GB Hauptspeicher
500 MB Festplattenspeicher
Microsoft Office 2010 oder höher (Word, Excel und Outlook)

Server

Windows Server 2008, 2012, 2016 , 2019 (64 Bit empfohlen)
SQL Server 2008R2, 2012, 2012R2, 2014, 2016, 2017
Core / Xeon / FX Prozessor
min 8 GB Hauptspeicher
10 GB Festplattenspeicher

Mobil

Windows 10 (ab Build 16299)
Android (ab Version 9) oder IOS (ab Version 9)

SMB GmbH
Kortumstraße 41
D-44787 Bochum

Telefon: +49-(0234) 51 69 92 –0
Fax: +49-(0234) 51 69 92 –29
E-Mail: info@SMB-Net.de
Internet: http://CASAM.Works