



## Vemas.VERTRAG

# Verwaltung für Service-/Support-Verträge

### Funktionen im Überblick

- ✓ Wahlweise können je Vertrag entweder für alle Positionen der gleiche Faktura- Stichtag definiert werden oder je Vertragsposition unterschiedliche Fälligkeiten / Laufzeiten festgelegt werden.
- ✓ Vollautomatische Berechnung von Miet-, Service- und Wartungsverträgen
- ✓ Forecast-Verwaltung für Vertragsrechnungen für variable Zeiträume
- ✓ Wahlweise können Vertragsrechnungen als PDF erstellt werden oder auf Wunsch auch direkt der Versand der Wartungs- und Mietrechnungen via E-Mail an Ihre Kunden gesteuert werden.
- ✓ Fakturavorschau für Verträge mit Rückstellung bei der Berechnung
- ✓ Zyklische Berechnung der Verträge: monatlich, pro Quartal, Halbjahr und Jahr Ebenfalls können Vertragspositionen auch nur einmalig (Beispiel: Einrichtungspauschale) berechnet werden, während alle weiteren Vertragspositionen lt. hinterlegter Periode fakturiert werden können.
- ✓ Anlage von Kontingentverträgen (für Dienstleistungen)
- ✓ Einstellung Berechnungsstart für Anfang, Mitte oder Ende der jeweiligen Periode
- ✓ Separate Abrechnung auch an Absatzmittler (Vertriebspartner) möglich
- ✓ Umsatzauswertungen nach Kunden, Verträgen und Profitcentern
- ✓ Integration zum Modul Vemas.Ereignis - Zugriff der Service-Mitarbeiter auf die Vertragsdaten für vereinbarte Gewährleistungsprodukte, Module und Anzahl der Lizenzen  
*Voraussetzung: Vemas.Ereignis*
- ✓ Automatische Übernahme-Funktion der Lizenzen aus Projekten
- ✓ Historienführung der Vertragspositionen
- ✓ Lizenzschein-Erstellung für Ihre Kunden: Hierzu erstellen wir mit Ihnen gemeinsam ind. Vorlagen auf Basis von SSRS Berichten.
- ✓ Integrierte grafische/tabellarische Übersichten zur Auswertung



## Ausgewählte Vorteile mit Vemas.VERTRAG

- ▶ **Automatische Faktura per Stichtag**  
Kein Vertrag wird mehr bei der Berechnung vergessen. Sie können jeden Vertrag individuell vollautomatisch berechnen und das mit den Informationen, die Sie im Vorfeld hinterlegt haben (monatliche Faktura, Quartals-Berechnung, halbjährlich oder jährlich). Somit entfallen Wieder-vorlagen für Ihre Mitarbeiter, dass wiederkehrende Rechnungen geschrieben werden müssen.
- ▶ **Sofortiger Zugriff auf alle Vertragsinformationen**  
Der Installationsstatus informiert Sie über alle installierten Einzelmodule Ihres Kunden.
- ▶ **Valide Liquiditätsvorschau**  
Die Erlösvorschau aus Verträgen zeigt Ihnen auf einen Blick, welche Einnahmen gesichert anfallen werden.
- ▶ **Auskunft für Support**  
Ihre Service-/Support-Mitarbeiter haben direkten Zugriff auf die Informationen, welcher Kunde überhaupt die Hotline in Anspruch nehmen darf und welche Reaktionszeiten vereinbart wurden. Zudem kann für jedes Produkt individuell geprüft werden, ob dieses wartungspflichtig ist oder nicht. Hotline-Aktivitäten für Produkte und Module, die nicht im Wartungsvertrag enthalten sind, können nun berechnet werden. Somit entsteht eine zusätzliche Einnahme oder weniger Arbeit, sofern der Kunde nicht bereit ist, für die Hotline den entstandenen Aufwand zu zahlen.

scholz.msconsulting GmbH  
Moerser Str. 660  
D-47802 Krefeld

Tel.: + 49 (2151) 5697 - 30  
Fax.: + 49 (2151) 5697 - 57  
vertrieb@msconsulting.de

[WWW.MSCONSULTING.DE](http://WWW.MSCONSULTING.DE)

