






Best practice: CRM mit Rechnungswesen

CASE STUDY

RHAPSODY Software Solutions integriert CRM und Rechnungswesen für die Vertriebsgesellschaft im Kreativbereich DekoArt.

-  CRM Lösung mit integrierten Rechnungswesen
-  All-In-One Digitale Vertriebslösung
-  Zeit- und Kostenersparnis durch verbesserte administrative Prozesse

 **DekoArt**
Vertriebsgesellschaft

Vorteile von RHAPSODY® CRM im Überblick

- Konsolidierung aller Kundenkontakte und Sales-Aktivitäten
- Überblick über Customer Journeys und potenzielle Kaufabsichten
- Analyse und Reportings von Bestellungen, Abwicklungen und Verkaufstrends
- Moderne Lösung mit Zugriff für Innen- und Außendienst auch von unterwegs oder im Home-Office
- Verbesserung der Kundenbeziehung durch Reportings und gezielte Kundenansprache und maßgeschneiderte Angebotserstellung

Vorteile vom RHAPSODY® Faktura-Modul

- Bündelung aller Bestellvorgänge, Rechnungen, Stornos, Quittungen pro Kunde
- Erfüllung von gesetzlichen Vorgaben bei Abrechnung und Dokumentation
- Gewährleistung des Datenschutzes dank flexibler Installationsmöglichkeiten im Unternehmen oder im Rechenzentrum
- Vereinfachter und standardisierter Import von Umsatzzahlen zur Euro-genauen Zuweisung pro Partner, Kunde und Bestellung

Sofort lauffähige All-in-one-Lösung von RHAPSODY®

RHAPSODY Software Solutions hat DekoArt deshalb seine Plattform mit einer integrierten und von überall verfügbaren Kundenverwaltung (CRM) und einem verzahnten Warenwirtschaftssystem zur Verfügung gestellt. "Die Lösung von **RHAPSODY®** war wirklich sehr einfach einzurichten. Wir haben uns für die Installation auf einem virtuellen Server auf einer Maschine in unserem Unternehmen entschieden und fahren seit etwa Ende letzten Jahres sehr gut damit", so Andreas Steinhauer, Innendienstmitarbeiter bei DekoArt und langjährig erprobter Vertriebsprofi.

"Im Vergleich zu anderen Systemen, die ich in meiner Laufbahn genutzt habe, unterscheidet sich RHAPSODYs Lösung dadurch, dass sie von Tag eins an lauffähig war. **Uns war wichtig, dass wir unser Tagesgeschäft nahtlos und ohne Ausfälle weiterführen können** und nicht erst langwierig umstellen und erweitern müssen."

Faktura-Modul verschlankt Rechnungswesen

Herr Steinauer hebt besonders die **Usability der Plattform** hervor, beispielsweise beim Import von Kundendaten, Umsatzlisten oder anderen Informationen. Die lassen sich aus anderen Anwendungen in standardisierten Dateiformaten binnen weniger Minuten einlesen. Sie können dann sofort von den Mitarbeitern und angebundenen Programmen genutzt werden. Auch das für DekoArt wichtige Modul zur Fakturierung greift auf diese und andere notwendigen Daten zu, um Bestellungen, Rechnungen, Lastschriften, Stornos und andere Belege aus dem Rechnungswesen zu bündeln.

Diese Erweiterung ist eine von vielen Modulen die von **RHAPSODY®** je nach Bedarf hinzubuchbar sind und auf die eigenen Anforderungen hin angepasst werden können. Bei DekoArt sind mit dem Faktura-Modul sämtliche Prozesse übersichtlich pro Kunde aufgelistet und Zahlungen und Bestellhistorien können für die Preisfindung sowie die Angebotserstellung genutzt werden.

RHAPSODY Software Solutions GmbH

📍 Südring 170
D-49477 Ibbenbüren

☎ +49 5451 95497-0
✉ info@rhapsody-software.de

www.rhapsody-software.de

Vorteile für Handelspartner und Kunden

Ein derart konsolidiertes System hat nicht nur für DekoArt Vorteile, denn das gebündelte System **spart eine Vielzahl administrativer und zeitraubender Aufgaben und somit bares Geld ein**. Auch DekoArts Handelspartner und Kunden profitieren von einer deutlich schnelleren Kommunikation, beispielsweise bei der Anfrage von Angeboten, Verfügbarkeiten, Lieferzeiten und Vergleichspreisen aus dem umfassenden Kreativnetzwerk. Unabhängig von Service- und Öffnungszeiten der Handelspartner kann DekoArt auf Datenbestände, Preise und Produkte zugreifen und entsprechende Informationen bereitstellen. Die umfangreichen Funktionen des Faktura-Moduls wickeln dann "die letzte Meile" ab. Automatisiert, nachverfolgbar und gesetzlichen Vorgaben entsprechend dokumentiert.

Für den Kunden verbessert sich somit von der Informationsbeschaffung über den Kaufprozess bis in den After Sales-Bereich die Customer Journey. Und die Vertriebsmitarbeiter können jedem Kunden auf ihn zugeschnittene Angebote zukommen lassen, die sich aus den fein justierbaren Reports und Analysen der **RHAPSODY®** Plattform generieren lassen.

Das Ergebnis: Zeit- und Kostenersparnis beim Rechnungswesen und zentrale Kundendatenbank mit wichtigen Kontaktinformationen

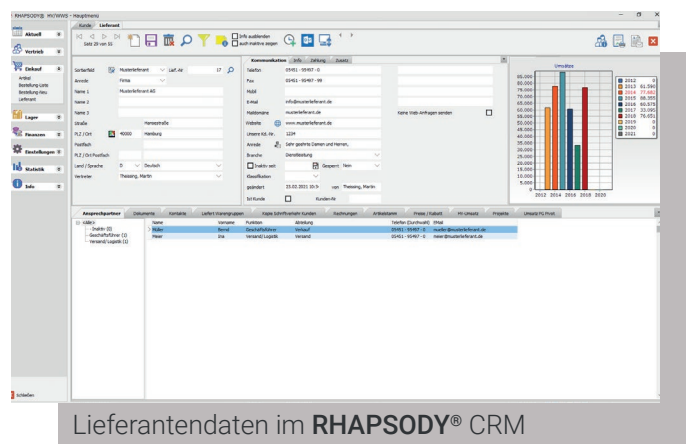
Nach einer sehr kurzen Installations- und Importphase konnte DekoArt sofort mit seiner Kundendatenbank arbeiten und **vereinfachte von Tag Eins an sämtliche Prozesse seines Vertriebsnetzwerkes**: Durch die Transparenz und Aufarbeitung von Partner-, Kunden- und Abrechnungsdaten nutzt die Vertriebsgesellschaft nun ein zentrales System.

Das spart Redundanzen und somit Zeit ein, automatisiert viele administrative Prozesse der Faktura, gibt ein umfassendes Bild über Kundendaten sowie das Preisgefüge in detaillierten Reportings. Die gleichzeitige Vereinfachung und Verbesserung der Partnerbeziehungen sowie die Möglichkeiten für das Neukundengeschäfts bilden einen zusätzlichen Mehrwert, der **DekoArt für die Zukunft einer modernen Vertriebswelt wettbewerbsfähig aufstellt**.

Schnelle Umsetzung und gute Dokumentation

"Wir erhalten die Umsatzzahlen unserer Partner am Ende jedes Monats und können mit der neuen Lösung von **RHAPSODY®** jeden einzelnen Euro und somit unsere Vertriebsbemühungen nachhalten und immer weiter optimieren", so Steinauer. "Das CRM erlaubt es uns, Streuverluste und die klassischen Cold Calls zu minimieren und stattdessen unsere und die Zeit unserer Partner effizient und zu beiderseitig finanziellem Vorteil nutzen zu können."

Das Team von DekoArt lobt darüber hinaus die Zusammenarbeit mit **RHAPSODY®** bei der Integration der Plattform, einer einfachen und gleichzeitig detaillierten Knowledge Base, die sämtliche Funktionen auch für alte Vertriebshasen verständlich erklärt. Mit einem detaillierten Briefing, einem geschulten Ansprechpartner und schnellen Umsetzungszeiten seien so auch individuelle Wünsche unkompliziert umsetzbar gewesen, so Steinauer.



Lieferantendaten im **RHAPSODY®** CRM