



Die Branchenlösung für **HANDEL UND
UNTERHALT VON ANLAGEN**

Microsoft Dynamics - Produkte

Microsoft Dynamics bietet flexible Geschäftslösungen für KMU und Grossunternehmen, um diese und ihre Mitarbeiter in Finanz- und Kostenrechnung, Lagerhaltung und Produktion, Vertrieb und Marketing, Personalwesen und weiteren Geschäftsbereichen effizient zu unterstützen. Diese Unternehmenslösungen werden über ein Netz von Vertriebspartnern geliefert, die spezielle Dienstleistungen bereitstellen. Mehr als 2300 Kunden in der Schweiz und mehr als 50 000 Kunden weltweit vertrauen heute bereits auf integrierte Geschäftslösungen von Microsoft Dynamics.

MICROSOFT DYNAMICS NAV

Diese Businesslösung ist exakt auf die vielfältigen Bedürfnisse wachsender mittelständischer Unternehmen zugeschnitten. Sie basiert auf den bewährten Grundsätzen Einfachheit, Flexibilität und Innovation. Microsoft Dynamics NAV ist schnell zu implementieren, leicht anzupassen, einfach zu bedienen und zu pflegen. Ob Sie Ihre vorhandene Software ersetzen oder die Lösung in Ihre bestehende IT-Umgebung integrieren wollen, Microsoft Dynamics NAV ist offen und leicht anpassbar.

ZUSAMMENSPIEL VON OFFICE ANWENDUNGEN UND ERP

Die Offenheit moderner Geschäftslösungsplattformen von Microsoft Dynamics bietet gerade KMU einen weiteren wichtigen Vorteil: Sie erlaubt das nahtlose Zusammenspiel von Businesssoftware und den vertrauten Office Anwendungen. Kommunikations- und Geschäftsprozesse lassen sich so eng verzahnen, dass der Anwender die gewohnte Arbeitsumgebung nicht mehr verlassen muss, um seinen Informationsbedarf aus der Businesssoftware zu decken. Für umfangreiche Reportings und Auswertungen lassen sich die Informationen in der Tabellenkalkulation darstellen und bearbeiten – ebenso wie Lieferanten- und Kundendaten in die Textverarbeitung eingebunden werden können.

Für weitere Informationen, besuchen Sie www.microsoft.ch/dynamics

Copyright © 2008 Microsoft Corporation

Microsoft, Windows, Windows NT, Microsoft Dynamics und BizTalk sind entweder eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation bzw. Microsoft Development Center Copenhagen ApS (MBS ApS) oder deren verbundenen Unternehmen in den USA und/oder anderen Ländern. Microsoft Development Center Copenhagen ApS ist eine Tochtergesellschaft der Microsoft Corporation. Alle anderen in diesem Dokument genannten Firmennamen und Produktnamen sind möglicherweise Markenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Microsoft Corp. in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Die Microsoft Corp. lehnt jede Haftung für Fehler und Unterlassungen in diesem Dokument ab. Sämtliche nicht ausdrücklich gewährten Rechte bleiben vorbehalten.

Stand: September 2008

Verantwortlich für den Inhalt:

redIT

Chollerstrasse 32

CH-6300 Zug

Tel. +41 (0)848 000 800

Fax +41 (0)848 000 810

info@redIT.ch

www.redIT.ch

Die redIT Branchenlösung für Handel und Unterhalt von Anlagen

Die redIT Branchenlösung für den Handel und Unterhalt von Anlagen verbindet in einzigartiger Weise unser langjähriges Branchen- und Prozess-Know-how mit der funktionellen und technologischen Kompetenz von Microsoft Dynamics NAV. Basierend auf diesem führenden Softwarestandard von Microsoft konzipiert, entwickelt und implementiert redIT eine Businesslösung für den Handel und Unterhalt von Anlagen, welche in höchstem Grad auf dessen Branchenanforderungen zugeschnitten ist. Stetig entwickeln wir unsere Branchenlösung weiter und passen die Funktionalitäten von Microsoft Dynamics NAV an die besonderen Bedürfnisse der Branche an.

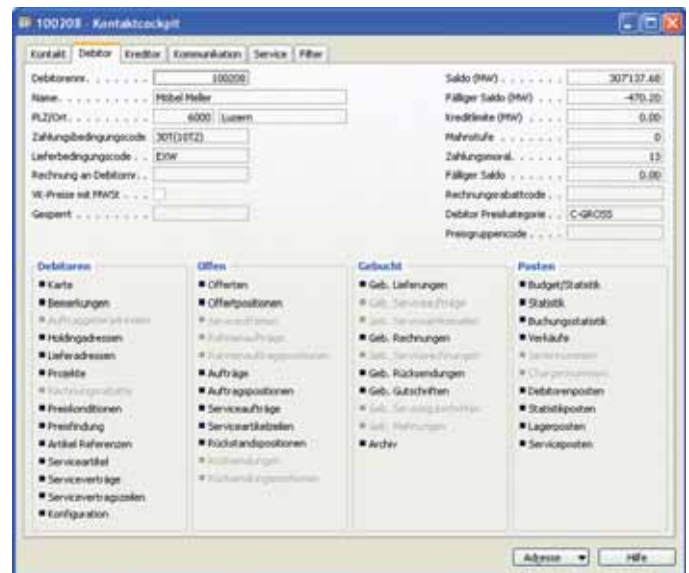
Neben diesen Branchenanforderungen beobachten wir laufend auch allgemeine Trends und lassen diese ebenso in unseren Entwicklungsplan einfließen. Funktionalitäten wie Customer Relationship Management (CRM), mobile Datenerfassung, Business Intelligence (BI), grafische Einsatzplanung, Webanbindung oder geschäftsfelderübergreifendes Controlling sind nur einige Beispiele, die es unseren Kunden ermöglichen erfolgreich am Markt zu bestehen.

Ob ein einzelner Sachbearbeiter präzise Daten zu seinem Fachgebiet benötigt oder ob die Unternehmensleitung relevante Entscheidungsinformationen verlangt, beiden dient die Branchenlösung als Datenquelle. Vielfältige Funktionen ermöglichen beliebige Daten auszuwerten und empfängergerecht darzustellen.

Unsere qualifizierten Mitarbeiter, alle mit grosser Branchen- und Prozess Erfahrung, übernehmen die individuelle Betreuung unserer Kunden. Durch unser konsequentes Projektmanagement

werden bei unseren Kunden Geschäftsprozesse optimiert, Kosten gesenkt und so die Wertschöpfung signifikant verbessert. Mit persönlichem Engagement und ausgereifter Methodik führen wir Sie von Meilenstein zu Meilenstein und sorgen dafür, dass vereinbarte Projektziele erreicht werden. Nach dem Projektabschluss steht Ihnen redIT mit modernsten Betreuungs- und Wartungskonzepten weiterhin zur Verfügung.

Abb. 1: Kontaktcockpit mit sämtlichen Informationen



HANDEL UND UNTERHALT

HIGHLIGHTS

- Komplett integrierte ERP-Lösung
- Übersichtliches Kunden-, Artikel- und Projekt-Cockpit
- CRM mit Telefonanbindung (CTI)
- Officeintegration mit E-Mail-Logging
- Verkaufschancen (Leads)
- Komplexe Offerte mit flexiblen Textbausteinen
- Verkaufsstücklisten und Variantenkonfigurator
- Reklamationen von Kunden (RMA)
- Reparatur-, Occasions- und Konsignationslager
- Artikelreservation und Direktlieferung
- Integrierte Barcodelösung/Mobile Datenerfassung
- Ersatz-, Leih- und Demogeräte
- Seriennummern
- Grafische Ressourcen- und Technikerplanung
- Wartungs- und Mietverträge mit Gerätehistory
- Webportal und Leistungserfassung über Web
- Umfangreiches Management-Informationssystem/BI

Kundenorientierte Prozesse

Effiziente Auftragsabwicklung

CRM-COCKPIT UND OFFICE-INTEGRATION

Mit dem integrierten CRM-Cockpit haben Sie alle relevanten Daten über Ihre Interessenten, Kunden, Lieferanten und die installierten Anlagen schnell im Überblick – in einem Fenster und klar strukturiert. Dank der kompletten Integration der Office-Programme fließen Daten aus dem Marketing-Bereich und der Warenwirtschaft zusammen. Per Mausklick lassen sich hinterlegte Informationen im Detail aufrufen. Neue Kontaktpersonen, Angebote, Auftragsbestätigungen, Rechnungen aber auch die gesamte Briefkorrespondenz wird in der Branchenlösung erstellt. Sämtliche Dokumente werden automatisch archiviert und sind im Aktivitätslog jederzeit ersichtlich. Ein- oder ausgehende E-Mails sind den Kontakten zugeordnet und jederzeit wieder abrufbar.

OFFERTWESEN

Offerte mit Stücklisten, Varianten, einem Deckblatt und Inhaltsverzeichnis sind eine Selbstverständlichkeit. Heben Sie sich gegenüber Ihren Mitbewerbern durch klar strukturierte Angebote ab, welche sich im Handumdrehen erstellen lassen. Beim Versand eines Angebots werden Sie auf Wunsch aufgefordert, für den Verkäufer eine Nachfassaufgabe zu planen.

KOMFORTABLE AUFTRAGSABWICKLUNG

Per Knopfdruck lässt sich ein Angebot in einen Auftrag umwandeln. Die Ware wird im entsprechenden Lager reserviert oder bei den hinterlegten Lieferanten direkt bestellt. Dem Auftrag kann ein Projekt und ein Kostenträger zugeordnet werden.

Im Modul Teilrechnungen kann der Auftrag, unabhängig von gelieferten Waren oder erbrachten Dienstleistungen, in Tranchen abgerechnet werden.

PROJEKTADMINISTRATION

Sehr oft werden im Zusammenhang mit der Warenlieferung auch Dienstleistungen erbracht. Diese werden erfasst – über Arbeitsrapporte oder mobil – und können im Betrieb jederzeit mit der Vorkalkulation verglichen werden. Das Projektmodul erlaubt diese Gegenüberstellung auf Knopfdruck.

KUNDENKONFIGURATION

Sämtliche ausgelieferten Anlagen inklusive den eingebauten Komponenten werden übersichtlich verwaltet. Somit sind Sie mit einem einzigen Mausklick in der Lage, einen neuen Serviceauftrag anzulegen. Durch dieses Vorgehen ist sofort ersichtlich, ob die betroffene Anlage unter Garantie läuft und ob sie in einem Wartungsvertrag enthalten ist.

ERFASSUNG ÜBER WEB

Ausgewählten Kunden geben Sie den Zugang auf Ihre Extranet-Seite des Share-Point-Servers und eröffnen ihnen dadurch die Möglichkeit, selber neue Serviceaufträge anzulegen oder den Status von offenen Servicefällen zu verfolgen. Um bei Ihnen im Betrieb die Eingabe von Arbeitsberichten durch die Administration zu eliminieren, halten Sie Ihre Techniker an, alle erbrachten Leistungen selbstständig über das Webportal zu erfassen.

WETTBEWERBSVORTEILE

HIGHLIGHTS

- MS-Office-Integration
- Offertwesen mit vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten
- Umwandlung von Offerten in Aufträge
- Telefonanbindung (CTI)
- Verkaufschancen (Leads)
- Verkaufsstücklisten
- Variantenkonfigurator
- Zielgruppenverwaltung
- Kampagnen und Mailings
- Demogeräte und Musterlieferungen
- Nahtloser Übergang ins Projektmodul
- Teil- und Direktlieferungen
- Transparenz vom Angebot bis zur Nachkalkulation
- Dokumentenverwaltung mit freidefinierbaren Vorlagen
- Effiziente Ticketeröffnung
- Leistungserfassung über Web

Grafische Einsatzplanung, Lager, Logistik und Wartungsverträge

TECHNIKERDISPO

Unser integriertes Planungswerkzeug erlaubt Ihnen sämtliche Einsätze grafisch darzustellen. Noch nicht zugewiesene Aufträge werden über Drag&Drop einem verfügbaren Techniker zugewiesen. Ein automatischer Abgleich mit den einzelnen Outlook-Agenden ist möglich.

LAGER UND LOGISTIK IM GRIFF

Selbstverständlich finden Sie in unserer Branchenlösung alle Funktionen, die für die Bewirtschaftung Ihres Lagers benötigt werden. Aus Bestellvorschlägen, basierend auf Minimalbestand, Maximalbestand und Verbrauch, entstehen für jedes einzelne Servicefahrzeug Umlagerungsaufträge mit den entsprechenden Versanddokumenten.

WARENRETOUREN

Abläufe bei welchen Sie defekte Anlageteile von Kunden an den Hersteller zurücksenden (RMA), können einfach abgewickelt und überwacht werden. Zu jeder Position besteht die Möglichkeit einen Reklamationsgrund anzugeben und diese zu einem späteren Zeitpunkt auszuwerten.

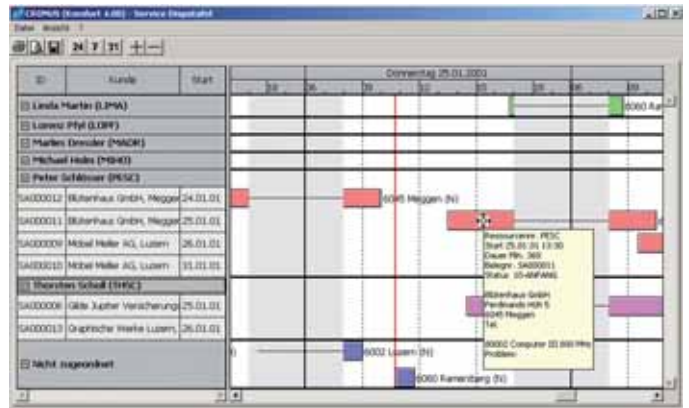
LEIHSTELLUNGEN

Benötigt ein Kunde während einer Reparatur ein Leihteil, lassen Sie sich per Mausklick die in Ihrem Lager verfügbaren Teile anzeigen und legen damit den gewünschten Leihauftrag an. Selbstverständlich haben Sie jederzeit die Möglichkeit festzustellen, welches Teil an welchen Kunden ausgeliehen wurde und auf welchen Termin hin die Rückgabe erfolgt.

WARTUNGSVERTRÄGE

Sie führen Wartungsverträge und Serviceabos in Ihrem Produktsortiment? In unserem Wartungsmodul finden Sie ein ideales Hilfsmittel, um Ihren Verwaltungsaufwand zu reduzieren. Das Modul enthält sowohl eine periodische Fakturierung als auch die Planung von wiederkehrenden Wartungseinsätzen. Es besteht die Möglichkeit den verschiedenen Vertragsarten Reaktionszeiten und Konditionen für die Verrechnung zu hinterlegen. Anpassungen der Wartungspreise an die Teuerung erledigen Sie per Mausklick über die Stapelverarbeitung.

Abb. 2: Grafische Einsatzplanung



KOMFORTABLE STEUERUNG

HIGHLIGHTS

- Grafische Planung mit Drag&Drop
- Eingrenzung nach Servicegebiet und Disponent
- Schnittstelle zur Outlook-Agenda
- Reparatur-, Occasions- und Konsignationslager
- Preispflege über Excel
- Artikelreservation
- Automatische Bewirtschaftung von Technikerlagern
- Ersatz- und Leihstellung
- Seriennummern
- Skills und Gerätehistory
- Reklamationen/Retouren (RMA)
- Integrierte Barcodelösung/Mobile Datenerfassung
- Vertragsvorlagen für Wartung und Miete
- Vertragsarten mit Reaktionszeiten und Preisen
- Automatische Fakturierung von Verträgen
- Helpdesk

Beurteilen Sie Ihre Performance umfassend und zeitnah Dank Business Intelligence

VIelfÄLTIGE BETRACHTUNGSMÖGLICHKEITEN

Business Intelligence baut auf Ihren bestehenden Daten und Strukturen auf und liefert Ihnen schnelle zuverlässige Ergebnisse. Die Planung, vielfältige Analysen und das Reporting werden optimal unterstützt. Sie ermitteln einfach und effizient den Erfolg einzelner Aufträge, Lagerumschlags- und Verkaufszahlen oder die Produktivität einzelner Abteilungen oder Mitarbeiter. Sie haben die Möglichkeit Ergebnisse gemäss Betrag, Menge oder Deckungsbeitrag zu ermitteln.

WIE LEISTUNGSSTARK IST IHR UNTERNEHMEN?

Generieren Sie Ihre benötigten Betriebskennzahlen. Ob diese aus der Erfolgsrechnung, der Bilanz oder der Kostenrechnung ermittelt werden, entscheiden Sie. Aber auch Kennzahlen zum Personal, aus dem Verkauf, dem Servicebereich oder Lieferantenauswertungen lassen sich generieren. Ob Absatz, Ertrag, Liquidität, Aufwendungen, Gemeinkosten oder Mitarbeiterstunden, jederzeit verfügen Sie über alle relevanten Informationen, die zur Steuerung des Betriebs benötigt werden.

EIGENE BERICHTE ERSTELLEN

Zusätzlich zu den bereits vordefinierten Berichten haben Sie die Möglichkeit, Auswertungen nach Ihren Wünschen zu definieren. Sowohl der Gestaltung wie auch den zu vergleichenden Daten, sind dank der cleveren Filtertechnik von Microsoft Dynamics NAV kaum Grenzen gesetzt. Berichte können ausgedruckt, per Mail verschickt oder als Datei abgelegt werden.

Abb. 3: Darstellung von Daten verschiedener Standorte



Abb. 4: Grafische Auswertung – beliebig darstellbar



COCKPIT-CONTROLLING

HIGHLIGHTS

- Cockpit mit Ampelfunktionen
- Liquiditätsplanung
- Mittelflussrechnung
- Budget und Forecast
- Sales-History
- Kennzahlen
- Freidefinierbare Auswertungen über Excel
- Flexible Kontenschemen
- Freidefinierbare Dimensionen
- Grafische oder tabellarische Aufbereitung
- Konsistente Datenbasis
- Integrierte Lagerbewertung
- Abbildung beliebiger Währungen
- Konsolidierung von verschiedenen Mandanten

redIT – Kompetenz im Handel und Unterhalt von Anlagen

Nur durch eine qualifizierte Dienstleistung ist der optimale Einsatz eines modernen Informationssystems möglich. redIT hat sich u.a. im Handels- und Unterhalts-Umfeld einen Namen für die ganzheitliche Einführung integrierter Systeme gemacht. Heute versteht sich redIT als Komplettanbieter für Software, Technologien und Dienstleistungen. Die Aufgabenstellungen beziehen sich zunehmend auch auf organisatorische und betriebswirtschaftliche Beratungen.

Seit über 15 Jahren konzentriert sich redIT darauf, ERP-Projekte in höchstmöglicher Qualität innerhalb von Zeit- und Budgetrahmen einzuführen. Daraus ist eine Projektmethodik entstanden, in welche unsere Erfahrungen eingeflossen sind und die optimale Voraussetzung für erfolgreiche Projektrealisierungen ist.

Unsere Mitarbeiter verfügen über fundierte Branchenkenntnisse und betriebswirtschaftliche Erfahrungen und bilden sich laufend weiter. So haben zum Beispiel unsere Projektleiter in unterschiedlichen Funktionen im Handels- und Dienstleistungsbereich persönliche Berufserfahrungen gesammelt. Als Gold Certified Partner von Microsoft sind wir dem hohen Qualitäts-Standard verpflichtet. Wir durchlaufen und bestehen jährlich erfolgreich das Microsoft Zertifizierungsprogramm, welches auch die Prüfung und Zertifizierung der Fachkompetenz der Partner-Mitarbeiter umfasst.

UNSERE PARTNER - WELTWEIT FÜHREND

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für redIT ist die Partnerschaft mit weltweit führenden Herstellern. Gegenseitiger Informationsaustausch auf der Ebene von Produkten und Technologien bildet die Basis für die erfolgreiche Zusammenarbeit.

Permanente Aus- und Weiterbildung der entsprechenden Spezialisten sind Teil des unternehmerischen Selbstverständnisses von redIT, das heisst: Nicht nur up to date sein, sondern stets einen Schritt voraus, denn das Angebot der weltweit etablierten Technologien soll redIT Kunden vollumfänglich zur Verfügung stehen. Bei Microsoft, HP und Cisco gehört redIT zu den höchst zertifizierten Partnern in der Schweiz. Die international bewährte Produktpalette und das Informatik-Know-how der redIT Spezialisten garantieren vernetzte, bedarfsgerechte und effiziente Technologielösungen. Wartung, Support, Hotline und Helpdesk sowie Garantieleistungen stehen jederzeit in der ganzen Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein zur Verfügung.

IMPLEMENTIERUNGSPARTNER

redIT
Chollerstrasse 32 · CH-6300 Zug · Telefon +41 (0)848 000 800 · Telefax +41 (0)848 000 810 · E-Mail: info@redIT.ch · www.redIT.ch

Branchenlösungen nach Mass sind gefragt

Mittelständische Unternehmen erwarten von ihrer Businesslösung neben hoher Flexibilität vor allem eine starke funktionale Ausrichtung auf ihre branchenspezifischen Unternehmensprozesse.

Microsoft und seine Partner bieten ein ganzes Spektrum an solchen Branchenlösungen. Damit reduzieren Sie zum einen den Anpassungsaufwand und damit die Implementierungskosten für Ihr Unternehmen. Zum anderen finden Sie im Anbieter der Branchenlösung einen kompetenten Ansprechpartner, der die Unternehmensprozesse Ihrer Branche kennt und Ihre Sprache spricht.

Die Branchenlösungen der Partner von Microsoft Dynamics sind bereits erfolgreich eingesetzte Programme, die auf die spezifischen Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind. Beim Einsatz der Microsoft Dynamics® NAV, Microsoft Dynamics® AX und Microsoft Dynamics® CRM durch einen unserer zertifizierten Partner profitieren Sie gleich mehrfach:

- von der Sicherheit und Flexibilität weltweit bewährter Standardlösungen
- von den branchenspezifischen Funktionen und Projekterfahrungen
- von der schnellen Einführung und der einfachen Wartung
- von der engen Integration in die gewohnte Microsoft Softwareumgebung

Für weitere Informationen, besuchen Sie www.microsoft.ch/dynamics

IHR MICROSOFT QUALIFIZIERTER IMPLEMENTIERUNGSPARTNER:

redIT
Chollerstrasse 32 · CH-6300 Zug · Telefon +41 (0)848 000 800 · Telefax +41 (0)848 000 810 · E-Mail: info@redIT.ch · www.redIT.ch