


Die Branchenlösung «refas5.net» ist eine vollständige Eigenentwicklung der gso AG.

Refas5.net ist ein SQL-Server basierendes Warenwirtschafts System. Es bestehen Schnittstellen zu Office, Finanzbuchhaltungen einerseits und für Online-Shops und Drucksysteme für die automatisierte Generierung von Auftragsdaten.


Refas5.net zeichnet sich durch folgende Leistungen aus

- eine übersichtliche und einfache Bedienung mit einer flexiblen und individuellen Systemsteuerung aus.
- mit CRM bestehend aus umfangreiche Kundeninformationen und Kontakten.
- unterstützt die freie Rechnungsformulargestaltung bis auf Stufe Projekt.
- besticht durch ein 5-stufiges flexibles Preisfindungs-System.
- für strukturierte Arbeitsabläufe helfen Quickcode und Rezeptur bei der Erfassung von komplexen Aufträgen.
- erstellt automatisch Verrechnungsgrundlagen ab ihren digitalen Drucksystemen, wie auch von fremdplatzierten Produktionsmaschinen und/oder Online-Shops.
- Auftrags- / Rechnungsdaten können dem Rechnungsempfänger in individueller elektronischer Form zur Verfügung gestellt werden.
- Kundendokumente können mit dem PDF-Bundlesystem automatisch generiert und per Email an die Kunden weitergeleitet werden.
- im Archiv können die originalen Auftragsdokumente mit den detaillierten Arbeitsabläufen hinterlegt werden. Diese Dokumente können bei Bedarf mittels Bundles direkt mit der Rechnung versendet werden.
- bietet ein innovatives Industriesystem zur Integration in die interne Betriebsabrechnung von Konzernen und Verwaltungen.
- verfügt über eine Mehrfirmen- und Holdingfähige- Architektur.



Adressen

- Verwaltung ihrer Adressbestände für den administrativen Ablauf ihres Unternehmens.
- Einmaladress-System (Sammelkunde für Laufkundschaft).
- Postleitzahlen Suchsystem für Deutschland, Schweiz und Österreich.
- Branchen- und Gebiets-Zuordnung.
- Adressen aus Excel importieren für Mailings oder Datenübernahme.
- Kundensprache für Kundendokumente
- Frei wählbare Selektkriterien für Adresslisten, Etiketten, Serienbriefe usw..




Kontakte

- Verwaltung von Mitarbeiter bei den Kunden und Adressen.
- Geschäftliche und private Ebene.
- Selektionskriterien je Ebene 6 Stück, z.B News, Einladungen, usw.
- Email Adresse für direkten Dokumentenversand.

Anschlüsse


- CRM
- Auftrags- und Angebotsbearbeitung



Kunden

Die Kundenverwaltung umfasst folgende Informations-Einheiten:

- Allgemeine Informationen
- Rechnungs-Konditionen
- Preis- und Rabatt Zuteilung
- Rechnungszustellung an unterschiedliche Adressen
- Individuelle Rechnungsgestaltung
- Finanzinformationen
- Umsatz-Werte
- Individuelle Weitergabe von Auftragsdaten an die Buchhaltungssysteme der Kunden



Projekte

Die Projektverwaltung beinhaltet dieselben Informations-Einheiten wie beim Kunden:

- Änderungen der Informationen gegenüber dem Kunden nach Bedarf.
- Gruppierung nach Bauträger
- Unterschiedliche Abrechnungsformate
- Projektumsatz-Werte



5-stufiges Preis-System

- Projekt-, Kunden-, Preislisten-, Preisgruppen- und Standard-Preise.
- statische Berechnung der Preise
- dynamische Berechnung der Preise
- Dritte Dimension für die Abstufungen nach Mengen, Vorlagen, Kopien oder Auflagen
- Zuschläge als Fixbetrag oder in Prozent
- Alle Formate / Einheiten frei wählbar
- z.B. DIN-Formate, m2 und Laufmeter mit Rollenbeuten.
- Preisgruppen abhängige Zumass-Berechnung



Auftragsbearbeitung

Aufträge welche nicht über einen integrierten elektronischen Workflow laufen, werden manuell erfasst:

- Quickerfassung/Rezepturen mit freien Texten
- Repetive Leistungen nach gewünschten Perioden verrechnen
- Direkter Zugriff auf archivierte original Auftragsschein mittels Barcode Steuerung
- Dokumente erstellen:
Lieferscheine mit oder ohne Preis, Empfangsschein, Rechnungen, Auftragsbestätigungen mit Direktversand über Email



Elektronischer Workflow

Online oder Stapel-Verarbeitung von elektronischen Jobtickets, welche für Refas5.net zur Verfügung gestellt werden. Dies sind:

- T5 Solution
- OCE
- Canon Uniflow
- Equitrac
- EFI und Andere
- Individuelle Anpassung, dank Refas5.net Schnittstellensteuerung
- Kunden und Projekte können automatisch geriert werden.

Auftragsdokumente können automatisch per Email an den Auftraggeber versendet werden.



Angebote

Angebote werden mit allen notwendigen Informationen erfasst, damit bei Auftragserteilung das Angebot direkt an den Auftrag weitergeleitet werden kann.

Ist das CRM aktiviert, können die Angebote in den Kunden-Angebotsordner abgelegt werden. Dies ermöglicht ein Online Zugriff aus Refas5.net auf diese Dokumente.

Angebote können ebenfalls mit dem Email-Tool automatisch versendet werden.



Debitoren Informations- System

Das Debitorensystem umfasst die gesamte Verwaltung der Rechnungen.

- Zahlungsverbuchung
- Rechnungen stornieren.
- Rechnungen nachdrucken.
- Rechnungsadressen ändern, wenn sich keine materiellen Veränderungen ergeben.
- Aussenstände verwalten.
- Mahnwesen.
- Rechnungen archivieren.

Auswertungen gesamt oder je Kunde erstellen wie:

- Zahlungsliste.
- Rechnungsausgangsliste.
- Debitoren Kontrollliste.



Mahnungen

Mahnungen/Kontoauszüge können an den Auftraggeber oder aber an den Rechnungsempfänger elektronische oder per Post gesendet werden.

- Mit oder ohne Gutschriften.
- Mahngebühren verrechnen.
- Detaillierter Auszug (mit Teilzahlungen)
- Mahn-SwissQR (Schweiz).



Zahlungsverbuchung

Zahlungen werden Aufgrund der Bankbelege manuell verbucht.

Folgende elektronische Möglichkeiten sind vorhanden:

- Post-ESR (Schweiz).
- Banken-ESR (Schweiz).
- Swiss-QR Zahlungen (Schweiz)
- elektronische Zahlungen MT940.
- Lastschriftverfahren SEPA.
- Direktverbuchung Kasse.



Finanzdaten

Zwei Arten sind vorhanden:
 Übergabe jeder einzelnen Buchung oder komprimiert.

Folgende Datenflüsse werden an die Finanz-Buchhaltung übergeben:

- Rechnungen / Gutschriften.
- Zahlungen / Auszahlungen.
- Ausbuchungen.
- Umbuchungen.

Der Input gilt für folgende Buchhaltungsanwendungen:

- Sage
- SAP
- Datev
- Abacus und Andere



Archivierung

Mit der Auftrags-Archivierung werden Bestellscheine mit beliebig vielen Beilagen eingescannt. So können auch Arbeitsabläufe dokumentiert werden. Die generierte Pdf-Auswertung kann über die Auftragsbearbeitung oder Debitoren online abgerufen werden.

Bei den Angeboten funktioniert dasselbe Prinzip wie beim Auftrag. Voraussetzung ist jedoch dass das CRM aktiviert ist.



Fahrdienst / Kurier

Kunden und Projekte werden mit einem Gebietscode versehen. Aufgrund dieser Abhängigkeit können die entsprechenden Kosten je Kurierfahrt automatisch je Lieferschein verrechnet werden.



Email

Alle Dokumente aus der Auftrags- und Angebots- Verwaltung sowie dem Inkasso können als Pdf generiert und automatisch per Email versendet werden.

- elektronische Rechnungen als Bundle inkl. archivierter Aufträge und Zahlungsdokumente
- Lieferscheine mit Preis
- Lieferscheine ohne Preis
- Auftragsbestätigung
- Angebote.
- Mahungen und Kontoasuzüge



CRM

Das CRM System umfasst die gesamten Kundendokumente.

- Dokumente Verwaltung
- Besuchsrapporte.
- Angebote.
- Email Verwaltung.
- Umsatz Informationen.
- Nicht verrechnete Aufträge.
- Nicht bezahlte Rechnungen.
- Durchschnittliche Zahlungsfristen.
- und vieles mehr.