


Die Branchenlösung «refas5.net» ist eine vollständige Eigenentwicklung der gso AG und gilt heute als Standard für die Administration in Reprografie-Betrieben und Copy-Shop's.

Die Leistungen von **refas5.net** im Überblick:


### refas5.net

- zeichnet sich aus durch eine übersichtliche und einfache Bedienung mit einer offenen Informations-Architektur.
- verbindet CRM-Informationen und die MS-Office Umgebung zu einer Einheit.
- erlaubt ein variantenreiches 5-stufiges Preis-System mit flexiblem Rabatt- / Provisions- und einem 2-teiligen Bonus-System.
- unterstützt die freie Rechnungsformulargestaltung bis auf Stufe Projekt. Auf Wunsch kann auch eine E-Rechnung erstellt werden.
- findet für Sie die archivierten Originalbestellscheine mit Re-Print-Funktion.
- hilft Ihnen mit der Druck- und Paket- Verarbeitungsfunktion bei wiederkehrenden komplexen Arbeitsabläufen.
- verwaltet Ihre Finanzen in einem ausgeklügelten Holding- und Filialen-Konzept dank der Integration in Ihr Rechnungswesen.
- erstellt automatisch Verrechnungsgrundlagen ab Ihren digitalen Drucksystemen wie auch von fremdplatzierten Produktionsmaschinen.
- Workflow und Offline Auftragserfassung in Filialen mit elektronischer Integration ins Abrechnungssystem.
- bietet ein Innovatives Industriesystem zur Integration in die interne Betriebsabrechnung von Konzernen und Verwaltungen.
- arbeitet mit SQL-Datenbank 2014 von Microsoft®



### Adressen

- Verwaltung ihrer Adressbestände für den administrativen Ablauf Ihres Unternehmens.
- Einmaladress-System (Sammelkunde für Laufkundschaft).
- Postleitzahlen Suchsystem für Deutschland, Schweiz und Österreich.
- Branchen Zuordnung frei wählbar.
- Adressen aus Excel importieren für Mailings oder Datenübernahme.
- 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
- Auftragsbearbeitung
- Angebote



### Kunden

Die Kundenverwaltung umfasst folgende Informations-Einheiten:

- Allgemeine Informationen.
- Rechnungsinformationen.
- Preis- und Rabatt-Informationen.
- Zustellung und Bewertung.
- Finanzinformationen.
- Umsatzinformationen.



### Projekte

Die Projektverwaltung beinhaltet dieselben Informations-Einheiten wie der Kunde:

- Änderungen der Informationen gegenüber dem Kunden nach Bedarf.
- Bauträger Gruppierung möglich.
- Verschiedene Abrechnungsformate.
- Projektumsatz Informationen.



**Preis-System**

5-Stufiges Preis-System:

- Projekt, Kunde, Preisliste, Preisgruppe, Standard.
- statische Berechnung.
- dynamische Berechnung.
- Dritte Dimension für die Abstufungen nach Vorlage, Kopie und Auflage.
- Zuschläge fix oder Prozent.
- Alle Formate frei wählbar
- Mengen-, Auflagen-, Stück- Berechnung
- DIN-Formate, m2, Laufmeter.
- Schnittformate / Zumass Berechnung.



**Auftragsbearbeitung**

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

- Quickerfassung und Freie Texte.
- Automatisches Preisfindungssystem bei individuellen Vereinbarungen.
- Kopierfunktionen aus den History-Daten.
- Repetive Leistungen nach gewünschten Perioden verrechnen.
- Barcode Steuerung für archivierte Aufträge (Aufbewahrung der Original-Lieferscheine. elektronisch).  
 Dokumente erstellen:
- Lieferscheine mit oder ohne Preis, Rechnungen, Auftragsbestätigungen, Quittungen.



**Elektronischer Workflow**

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

- T5 Solution
- OCE
- Canon Uniflow
- und viele Andere
- Individuelle Anpassung, dank Refas5.net Schnittstellensteuerung

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 CRM aktiviert, werden die Angebote in der Kunden-Umgebung abgelegt. Ebenso können manuell erstellte Angebote mit Barcode versehen, in dem kundenspezifischen 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 Kontroll Zentrale**

Die Debitoren Kontrollzentrale umfasst alles was mit der Verwaltung der Rechnungen zu tun hat, inklusive Inkasso und Mahnungen.

- 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**

Die Mahnungen sind ein Bereich der Debitoren. Mahnungen und Kontoauszüge können über einzelne Kunden oder gesamt erstellt werden.

Kontoauszüge enthalten alle offenen Posten. Es kann gewählt werden ob Gutschriften auch ausgewiesen werden sollen, oder nicht.

Mahnungen können an den Auftraggeber oder aber an den Rechnungsempfänger gesendet werden. Es werden nur Rechnungen gemahnt die in den 5 Mahnstufen fällig sind.

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



**Inkasso**

Zahlungen werden Aufgrund der Bankbelege verbucht.

Folgende elektronische Möglichkeiten sind vorhanden:

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



**Finanzdaten**

Zwei Arten sind vorhanden:  
 Jede einzelne Buchung, oder komprimiert.

Folgende Datenflüsse werden an die Finanz-Buchhaltung übergeben:

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

Der Input gilt für folgende Buchhaltungen:

- Sage.
- Datev.
- Abacus.
- usw..



**Archivierung**

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

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



**Fahrdienst / Kurier**

Kunden und Projekte werden mit einem Gebietscode versehen. Aufgrund dieser Abhängigkeit können verschiedene Beträge je Kurierfahrt automatisch je Lieferschein verrechnet werden. Das können aber auch Portokosten sein, die bei einem Online-Versand je Auftrag zur Verrechnung gelangen soll.



**Email**

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

Dies sind:

- elektronische Rechnungen.
- Lieferscheine mit Preis.
- Lieferscheine ohne Preis.
- Auftragsbestätigung.
- Angebote.



**CRM**

Das CRM System umfasst die gesamten Kundendokumente.

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