

Quick Guide

Drei Erfolgs-Codes zur Steigerung der Effizienz von IT-Dienstleistungs- und Softwareunternehmen

audius

Ihr Geschäft ist individuell – Ihre Software auch

IT-, Software- und Beratungsunternehmen agieren in einem dynamischen Markt mit komplexen Projekten, individuellen Kundenanforderungen und hohem Wettbewerbsdruck. Doch oft fehlt es an durchgängiger Transparenz, klar definierten Prozessen und einer einheitlichen Datenbasis.

Hier setzt **audius:Software & Consulting** an: Die Branchenlösung auf Basis von Microsoft Dynamics 365 wurde speziell für IT-Dienstleistungs- und Softwareunternehmen entwickelt. Sie vereint klassische CRM-Funktionalitäten mit umfassenden Prozessen für Projektgeschäft, Lizenzvertrieb, Service- und Wartungsverträge sowie periodische Leistungen, zum Beispiel Miete und Hosting. Durch integrierte Module, ein zentrales Partnersystem inklusive Rabattmatrix und skalierbare Add-ons schafft die Lösung Klarheit, Effizienz und Zukunftssicherheit entlang Ihrer gesamten Wertschöpfungskette.

Drei Erfolgs-Codes für zukunftsorientierte IT-Dienstleistungs- und Softwareunternehmen:

- 1 Transparenz schaffen**
Zentrale Datenhaltung und durchgängige, konsistente Prozesse ermöglichen einen ganzheitlichen Blick auf Kunden, Projekte, Leistungen und Finanzen. Das schafft die Grundlage für fundierte Entscheidungen und gezielte Steuerung.
- 2 Klare Strukturen etablieren**
Strukturierte Workflows und branchenspezifische Module sichern stabile, nachvollziehbare Abläufe – von der Akquise über die Projektabwicklung bis zur Abrechnung und Kundenbetreuung. Das minimiert Reibungsverluste und ermöglicht Skalierbarkeit.
- 3 Effizient fakturieren**
Die automatisierte Abrechnung von Dienstleistungen, Lizenzmodellen und Pauschalen spart wertvolle Zeit, senkt Fehlerquoten und sorgt für eine reversionssichere Fakturierung. So wird aus operativer Effizienz ein echter Wettbewerbsvorteil.

Modular, skalierbar, zukunftssicher: Die Architektur von audius:Software & Consulting

Die Branchenlösung basiert auf **Microsoft Dynamics 365 Sales, Customer Service** und **Project Operations** – mit integrierter KI in Form des Microsoft Copilot - und erweitert die Standardabläufe um Best Practices. Sie verfügt unter anderem über folgende Module:

- ➔ **Lead- und Opportunity-Management:** Vom Erstkontakt zur qualifizierten Verkaufschance
- ➔ **Sales & Auftragsbearbeitung:** Angebote, Aufträge und Preislogiken zentral verwaltet
- ➔ **Projekt- & Dienstleistungsabrechnung:** Auftragsbezogene Zeiterfassung und automatische Faktura
- ➔ **Lizenz- & Inventarverwaltung:** Komplexe Softwareprodukte strukturiert managen
- ➔ **Kundenservice & After Sales:** Bearbeitung von Service- und Supportfällen mit Wissensdatenbank und optionalem Chat-Bot

Ergänzt wird die Lösung durch leistungsstarke Tools und Konnektoren auf Basis des Microsoft Technology Stacks, wie:

- ❗ **Power BI:** Interaktive Berichte und Dashboards per Knopfdruck erstellen, tiefgreifende Analysen erhalten
- ❗ **Power Apps:** Low-Code-Plattform zur schnellen Entwicklung individueller Anwendungen – ideal zur Digitalisierung interner Prozesse

Praxisbewährte audius Add-ons sorgen für spürbare Entlastung im Arbeitsalltag mit Dynamics 365.

Diese unterstützen unter anderem die **automatisierte Belegverarbeitung** im Vertriebs- und Rechnungswesen, ermöglichen die **Erstellung und den Versand elektronischer Rechnungen** im Format XRechnung oder ZUGFeRD direkt aus dem System, strukturieren die Angebots- und Auftragslegung durch die **Konfiguration von Produkten** und sorgen für eine **automatisierte Abrechnung von Provisionen und Prämien**.

Alle Module sind **nahtlos integriert** – für **durchgängige Abläufe** vom ersten **Kundenkontakt bis zur Rechnung**. Welche davon zu Ihrem Unternehmen passen, ermitteln wir gemeinsam mit Ihnen anhand Ihrer Prozesse.

Maximieren Sie Ihren Business Impact. Genau hier!

Gerade in den zentralen Bereichen **Abrechnung** und **Lizenzmanagement** lassen sich Effizienzpotenziale besonders schnell und messbar realisieren:

audius:Invoice – Strukturierte Abrechnung leicht gemacht

Im Projekt- und Lizenzgeschäft sind genaue und transparente Abrechnungen essenziell. Unser Modul audius:Invoice bietet dafür eine umfassende Lösung, von der auftragsbezogenen Zeiterfassung bis zur automatisierten periodischen Faktura. Sie erstellen Einzelrechnungen und Sammelrechnungen effizient und fehlerfrei selbst bei komplexen Vertragsmodellen und integrierten Partnerleistungen.

Auch Gutschriften, Intercompany-Abrechnungen sowie Zahlungen inklusive Mahnwesen werden mit der Lösung unterstützt. Dank Schnittstellen zu Finanzbuchhaltungssystemen wie DATEV, Agenda oder BMD lässt sich audius:Invoice nahtlos in Ihre bestehende IT-Landschaft einbinden.

+ Ihr Vorteil: Strukturierte, skalierbare Abrechnung, wenig Aufwand durch automatisierte Prozesse, genaue Planbarkeit der Zahlen.

audius:License – Lizenzmanagement mit System

Softwareprodukte entwickeln sich kontinuierlich weiter – ebenso wie die Anforderungen an deren Verwaltung. audius:License bringt Ordnung in komplexe Lizenzstrukturen und unterstützt den gesamten Lebenszyklus Ihrer Softwareprodukte. Ob unterschiedliche Lizenztypen, Features, Versionen oder Vertragsmodelle: Sie behalten stets den Überblick.

Die Lösung ermöglicht eine gezielte Produktkonfiguration (optional mit audius:Configurator), verwaltet Lizenzschlüssel automatisiert und bietet flexible Preismodelle – abgestimmt auf die Art der Lizenz (Kauf, Miete oder Wartung). Durch die enge Verknüpfung mit Vertrieb und Kundeninventar schaffen Sie nicht nur durchgängige Abläufe im Unternehmen, sondern auch Vertrauen bei Ihren Kunden.

+ Ihr Vorteil: Volle Transparenz, maximale Kontrolle und eine einfache, sichere Verwaltung Ihrer Softwareprodukte.

Quick Guide

Quick-Check: Wie digital sind Ihre Geschäftsprozesse heute?

Ja Nein

Erfassen und verrechnen Sie Dienstleistungen projektbezogen und automatisiert?

Haben Sie einen Echtzeit-Überblick über alle aktiven Lizenzverträge?

Funktioniert Ihre Fakturierung durchgängig inklusive Fremdleistungen?

Sind Kundendaten, Verträge und Abrechnung in einem System integriert?

Erhalten Sie automatische Erinnerungen zu auslaufenden Wartungsverträgen?

Können Sie über mehrere Datenquellen tiefgreifende Analysen mit einem Klick erstellen?

Schon bei zweimal „Nein“ lohnt sich ein unverbindliches Beratungsgespräch.

Warum audius?

- Über 600 erfolgreich umgesetzte CRM- und ERP-Projekte
- Mehr als 30 Jahre Branchenexpertise für IT-, Software- und Consulting-unternehmen
- Beratung, Implementierung und Support – komplette Betreuung vom Projektbeginn bis zum Abschluss und darüber hinaus
- Eigenentwickelte Add-ons für mehr Effizienz
- Qualifizierter Microsoft-ISV-Partner mit von Microsoft zertifizierten Lösungen in der AppSource
- Vertrieb von Microsoft- und audius-Lizenzen aus einer Hand

Quick Guide

Jetzt beraten lassen – individuell und praxisnah!

Vereinbaren Sie mit uns ein unverbindliches Erstgespräch, damit wir Ihre Anforderungen und Ziele kennenlernen.

Ihre Ansprechpartner:



Bert Enzinger

Geschäftsführung, Vertrieb
bert.enzinger@audius-sc.de
+49 8654/4608-12



Christina Schwarzer

Vertrieb
christina.schwarzer@audius-sc.de
+49 8654/4608-25



Serdar Dedesah

Leitung Vertrieb
serdar.dedesah@audius.de
+49 7151/369 00-319

audius