

» Wir sind glücklich mit JustOn.

MIT FACELIFT WIRD SOCIAL-MEDIA-MARKETING EINFACH BESSER

Die Facelift brand building technologies GmbH ist mit über 300 Angestellten und mehr als 2.000 Kunden EMEAs führender Anbieter für Social-Media-Marketing-Tech-



nologien. Für den erfolgreichen Einsatz der sozialen Medien bietet das Unternehmen die All-in-one Lösung: Facelift Cloud.

Über dieses Tool können Nutzer ihre tägliche Social-Media-Arbeit, die über eine Vielzahl von Plattformen, Logins, Usern, Daten, Inhalten, Workflows, Aktionen, Berichten und Anforderungen organisiert wird, enorm vereinfachen. Mit Facelift wird digitales Marketing erfolgreicher und transparenter.

EIN SYSTEM OHNE MEDIENBRÜCHE

2012 wird Facelift gegründet und mit den ersten Kunden stellt sich die Frage nach der Verwaltung und Organisation der Kundendaten. Schnell entscheiden sich die Facelift-Gründer Teja Töpfer und Benjamin Schroeter dafür, ihre Kundenbeziehungen über Salesforce CRM zu organisieren und so einen Großteil



facelift

<u>Kunde:</u>	Facelift
<u>Branche:</u>	Software (SaaS)
<u>Hauptsitz:</u>	Hamburg (D)
<u>Rechnungen/Monat:</u>	ca. 200
<u>Geschäftsmodell:</u>	Mix: einmalige Kosten und Subscriptions
<u>Softwarelösung:</u>	JustOn PRO Edition
<u>Nutzung seit:</u>	2013

ihrer Geschäftsprozesse zu automatisieren. Zum gleichen Zeitpunkt wurde deutlich, dass das rasche Wachstum und die damit zunehmende Kundenzahl es kaum erlauben werden, Rechnungen weiterhin manuell zu schreiben, zu versenden und zu archivieren:

„Mit der steigenden Anzahl von Rechnungen kamen wir ganz schnell an eine Grenze. Die Rechnungserstellung dauerte viel zu lang und die manuelle Übernahme von Daten war unglaublich fehleranfällig“, berichtet Daniela Wintjen, Manager Finance Process and Operations bei Facelift.



KOMPLEXES PREISMODELL

„Erschwerend kam hinzu, dass wir von Anfang an einen Mix aus Einmalkäufen und Abo-Modell abrechneten. Also einfach so Rechnung raus, war nicht.“, fügt sie hinzu. Wie viele Unternehmen der Subscription Economy war Facelift auf der Suche nach einer flexiblen und einfachen Rechnungslösung, in der sich dieses Geschäftsmodell ideal abbilden und über einen Rechnungslauf schnell abrechnen lässt. Marco Wittig, Inhouse Salesforce Consultant, berichtet von der schnellen Entscheidung für JustOn: „Die Entscheidung für JustOn fiel der Geschäftsführung leicht, zumal es zu diesem Zeitpunkt nur sehr wenige Lösungen gab, die diese Funktionalität boten und nativ in Salesforce eingebunden waren.“ Ein Jahr nachdem bei Facelift mit Salesforce gestartet worden war, wurde der erste Rechnungslauf in JustOn ausgelöst.

WARUM JUSTON?

JustOn ist nativ auf Salesforce entwickelt

Das versprach eine problemlose Integration in das bereits genutzte Salesforce CRM.

JustOn bietet steuerkonforme Abrechnung

Als deutscher Anbieter gewährleistet JustOn, den komplexen Anforderungen des deutschen Steuersystems zu entsprechen.

JustOn rechnet alles ab

Über JustOn lässt sich jedes Geschäftsmodell abbilden und abrechnen - egal, ob es auf Subscriptions, Verbrauchsdaten oder Einzelverkäufen basiert.

dell abbilden und abrechnen - egal, ob es auf Subscriptions, Verbrauchsdaten oder Einzelverkäufen basiert.

Bei JustOn stimmen Preis und Leistung

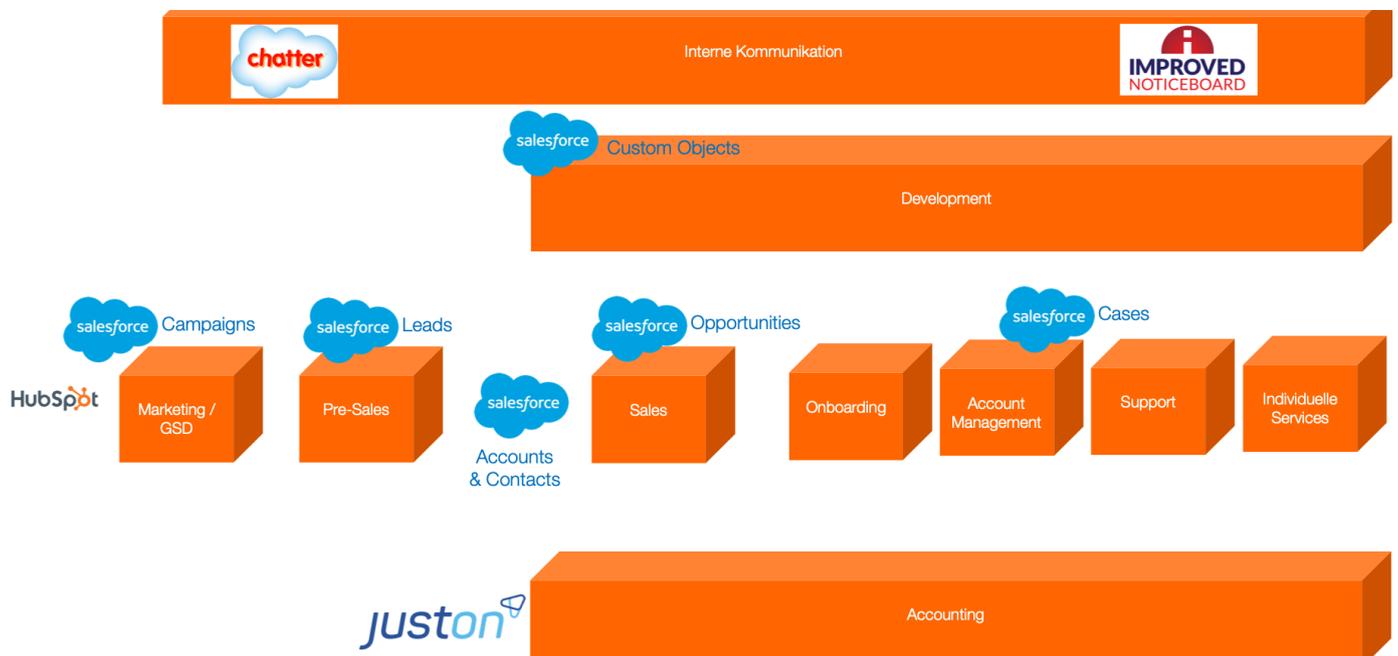
JustOn automatisiert alle Rechnungsprozesse zu einem angemessenen Preis.

DIE IDEALE LÖSUNG FÜR DIE ABRECHNUNG VON ABONNEMENTS

Seit 2012 rechnet Facelift über JustOn ab. Marco Wittig berichtet: „Der Implementierungsprozess verlief reibungslos. Da JustOn nativ in Salesforce entwickelt wurde, haben unsere Anwender gar nicht das Gefühl, in unterschiedlichen technischen Lösungen unterwegs zu sein.“

Momentan befassen sich drei Facelift-Mitarbeiter aktiv mit der Abrechnung und 35 weitere Mitarbeiter verfügen über Read-only-Lizenzen, die es dem Sales Department sowie den Account Managern erlaubt, Einsicht in die Verträge und Rechnungen der Kunden zu nehmen. Eine ideale Lösung für das Management von Kundenbeziehungen.

Auch Daniela Wintjen, die selbstverständlich *Full access user* ist, bekommt durch den automatisierten Abrechnungsprozess immer wieder bestätigt, dass JustOn gerade für die Abrechnung von Abonnements bzw. Subscriptions die richtige Lösung ist: „Es ist so einfach, unsere wiederkehrenden Leis-



tungen, wie Lizenzen für die Facelift Cloud, direkt mit unseren One-off-Leistungen abzurechnen.“ Das Programm lässt sich außerdem so flexibel konfigurieren, dass auch unterschiedliche Abrechnungsintervalle nicht zur Herausforderung werden. Für Daniela ist das insgesamt ein gewaltiger Qualitätssprung: „Früher hinterlegten wir lediglich die manuell in Word erstellten Rechnungen am Account unserer Kunden. Jetzt werden die Rechnungen automatisch aus den relevanten Kunden- und Vertragsdaten erstellt. Das ist natürlich eine große Erleichterung.“

Bei Facelift werden Rechnungen für Einmalkäufe direkt aus der Opportunity generiert und versandt. Für Facelift Cloud Verträge als wiederkehrende Abrechnungen nutzt Facelift das Subscription-Modell und den JustOn-Rechnungslauf. Nach Versand der Rechnungen behalten JustOn-Anwender die Übersicht über das Zahlungsverhalten ihrer Kunden. Durch den automatischen Mahnprozess gewinnt Facelift erneut viel Zeit, die in andere Prozesse oder andere Projekte gesteckt werden kann. Insgesamt konnte Facelift durch die Einführung von JustOn nur profitieren: Trotz schnellem Wachstum und einer ständig steigenden Anzahl an monatlichen Rechnungen ist der personelle Aufwand nahezu konstant geblieben.

ALLE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Salesforce-Integration: alle Kunden- und Vertragsdaten in einem System
- Schnellere Rechnungsstellung durch größeren Automatismus bei der Generierung
- Automatischer Rechnungsversand per E-Mail
- Automatischer Mahnprozess
- Differenzierung der Lizenzen in Full Access User und Read Only User macht den Zugriff mehrerer Abteilungen möglich
- Konstanter personeller Aufwand

QUO VADIS FACELIFT & JUSTON

Marco Wittig sieht optimistisch in die Zukunft mit JustOn: „Wir wachsen schnell und haben mit JustOn eine gute und vor allem skalierbare Lösung gefunden, die dieses Wachstum bestmöglich unterstützt. In naher Zukunft werden wir gemeinsam mit JustOn die Anbindung an Banken prüfen und bestenfalls umsetzen. Ein etwas größeres Zukunftsprojekt, wird die Integration in unser ERP-System Simba werden. Das allerdings würde den Automatisierungsgrad bei Facelift erneut enorm erhöhen.“



Wir sind glücklich mit JustOn!

JustOn ist ein großartiges Tool, mit dem wir all unsere Vertrags-, Rechnungs- und Mahnprozesse wunderbar abwickeln können. Dank der nativen Integration in Salesforce erreichen wir einen sehr hohen Automatisierungsgrad und können zudem die Vertrags- und Rechnungsdaten, dank der Read-only-Lizenzen, leicht anderen Kollegen zur Verfügung stellen. Bei unserem schnellen Wachstum haben wir mit JustOn eine skalierbare Lösung gefunden, die uns bestmöglich dabei unterstützt.

Marco Wittig, Inhouse Salesforce Consultant bei Facelift

