

»» Besonders begeistert waren wir vom exzellenten Support während der Konfiguration.

MIRAGE – INNOVATIVE PROGRAMME FÜR ENTWICKLUNG UND TELEFONIE

[Mirage Computer Systems](#), 1995 gegründet, ist ein innovativer Anbieter von Programmen für Entwickler und Computertelefonie. Unter anderem bietet Mirage über Abonnements eine Kopierschutzlösung als Cloud Edition und mit dem CTI Data Connector for Salesforce eine Telefonielösung für Salesforce-Nutzer. Mirage-Produkte werden in mehr als 75 Ländern benutzt, sind verfügbar in vielen Sprachen und über 3.000 Firmen profitieren von ihnen.

ABRECHNUNG VON LEISTUNGSSTARKEM SALESFORCE-PRODUKT

Als ISV-Partner ist Mirage kein Neuling im Salesforce-Eco-System. Mit dem erwähnten Data Connector for Salesforce, Automatic Call Distribution for Salesforce, Audio Link and Archive Service for Salesforce sowie Placetel CTI für Salesforce bietet das Unternehmen auf dem weltweit führenden Marktplatz AppExchange vier innovative Produkte an. Diese Kompetenz ermöglichte es dem Unternehmen, JustOn Billing & Invoice Management nahezu selbstständig zu konfigurieren.

Seit 2017 rechnet Mirage Computer Systems seine SaaS-Lösung CTI Data Connector for Salesforce erfolgreich mit JustOn Billing & Invoice Management ab und optimierte damit die Abrechnungsprozesse deutlich.

ABRECHNUNG VON ABONNEMENTS, RABATTEN, FIX- & STAFFELPREISEN

Dieter Härle, Geschäftsführer bei Mirage, erinnert sich an die Recherche nach einer geeigneten Software: „Da wir seit 2005 intern mit Salesforce CRM arbeiten, waren wir auf



<u>Kunde:</u>	Mirage Computer Systems
<u>Branche:</u>	Software (SaaS)
<u>Hauptsitz:</u>	Aulendorf
<u>Rechnungen/Monat:</u>	< 100
<u>Geschäftsmodell:</u>	Abonnements
<u>Softwarelösung:</u>	JustOn Billing & Invoice Management
<u>Nutzung seit:</u>	Juli 2017

der Suche nach einer Abrechnungslösung, die vollständig in Salesforce integriert ist. Außerdem sollte sie Abonnements verwalten und Funktionalitäten bieten, die wir über unseren E-Commerce Provider nicht realisieren konnten.“

Die besonderen Herausforderungen lagen für Mirage darin, ein Preismodell abzurechnen, das neben Abonnements Rabatte, Staffel- und Fixpreise vorsieht. Zudem erfolgt die Rechnungslegung sowohl in verschiedenen Währungen und Preisklassen als auch zweisprachig. Die Rechnungssoftware sollte die Anbindung an einen Payment-Provider bieten und einen automatischen Mahnprozess ermöglichen.

„JustOn konnte genau diese speziellen Anfor-

derungen erfüllen, daher haben wir uns ganz bewusst für diesen Anbieter im Salesforce-Umfeld entschieden“, berichtet Härle.

WARUM JUSTON?

JustOn ist zu 100 % in Salesforce integriert. Das verspricht eine problemlose Integration in das bereits genutzte Salesforce CRM.

JustOn lässt sich unkompliziert und schnell implementieren.

Unternehmen mit ausreichender Salesforce-Expertise können die Software selbständig integrieren und konfigurieren.

JustOn rechnet komplexe Preismodelle ab
In JustOn lassen sich alle Geschäftsmodelle konfigurieren und direkt abrechnen.

JustOn ist eine All-in-One-Lösung

Die Software deckt den kompletten Abrechnungsprozess ab: vom Vertragsmanagement, über Rechnungsstellung bis hin zum Datentransfer in die Buchhaltung.

SELBSTÄNDIGE IMPLEMENTIERUNG MIT HILFE DES SUPPORT-TEAMS

Aufgrund der Salesforce-Expertise ergab sich beim Projekt mit Mirage eine spezielle Ausgangssituation. Ziel des Mirage-Teams war es, JustOn selbständig zu implementieren und zu konfigurieren. Dafür stellte das Onboardingteam von JustOn seine Prozesse um: In regelmäßigen Abständen stand es



dem Kunden für Fragen zur Verfügung. Nach deren Beantwortung setzte der Kunde den Prozess der Integration und Konfiguration in Eigenarbeit fort. Diese Arbeitsweise konnte zeigen, dass es mit entsprechender Salesforce-Erfahrung möglich ist, JustOn Billing & Invoice Management mit Hilfe der ausführlichen [technischen Dokumentation](#) und einer fokussierten Beratung durch das Support-Team selbst einzuführen.

STEUERKONFORME ABRECHNUNG EINES KOMPLEXEN PREISMODELLS

Nach der Implementierung wurde die erste Herausforderung in der Konfiguration gelöst: die Abbildung des Geschäftsmodells. Zum einen stellt Mirage seinen Kunden monatlich Abonnements für Produkte in Rechnungen. Jedes einzelne Produkt wird in fünf verschiedenen Preisklassen und zwei Währungen (Euro und amerikanischer Dollar) angeboten.

Ziel war es, international über die verschiedenen Währungen steuerkonform abzurechnen. Mit Hilfe des JustOn-Supports konfigurierte Mirage die Billing-Lösung so, dass die für die Rechnung korrekte Umsatzsteuer automatisch über die Prüfung der Umsatzsteueridentifikationsnummer ermittelt wird.

Die internationale Rechnungslegung wurde selbstverständlich auch in der Erstellung des Rechnungstemplates berücksichtigt – mit dem Ergebnis, dass die Sprache der Standardtexte (Deutsch oder Englisch) automatisch angepasst und in die Rechnung eingefügt wird.

Ebenfalls im Modell abgebildet wurden Staffelpreise und Rabatte, die sowohl prozentual als auch als Fixbetrag gewährt werden.

Mirage bietet seinen Kunden die Möglichkeit, über Stripe zu zahlen und nutzt damit ein Add-On von JustOn Billing & Invoice Management, das die vollautomatische Zahlung und direkte Überweisungen ermöglicht.

AUTOMATISCHE ABRECHNUNG UND HÖHERE TRANSPARENZ

Die Vorteile der Einführung von JustOn liegen für Härle auf der Hand: „Im Ergebnis können wir zum einen Abonnements in der gewünschten Form verwalten und abrechnen. Zum anderen hat sich die Transparenz für die Kunden erhöht: Sie erhalten wesentlich detailliertere Rechnungen, die neben Vertragsbeginn und Vertragsdauer zum Beispiel den nächsten Termin des automatischen Renewals und die Gesamtanzahl der Lizenzen enthalten.“

Nach Einführung von JustOn Billing & Invoice Management bei Mirage ist der personelle Aufwand für Rechnungsstellung und Mahnung zwar leicht gestiegen, aber dieser wird durch die Einsparung von Gebühren mehr als kompensiert.

Aus Sicht von JustOn war im Arbeitsprozess mit Mirage neben den geforderten technischen Anforderungen vor allem eines wichtig: das umfassende Mitdenken und die Expertise des Onboarding-Teams, ohne die die eigenständige Implementierung und Konfiguration kaum möglich gewesen wäre. Das

bestätigt Härle: „Besonders begeistert waren wir vom exzellenten Support während der Konfiguration: kompetent und schnell.“

VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Salesforce-Integration
- Kunden- und Vertragsdaten aus dem Salesforce CRM können direkt für Abrechnung genutzt werden
- einfache Verwaltung und Abrechnung von Abonnementmodellen
- höhere Transparenz für Kunden durch detailliertere Rechnungen
- detailliertere Rechnungen
- Einsparung von Gebühren für E-Commerce-Provider
- kompetenter und schneller Support

QUO VADIS, MIRAGE & JUSTON?

Der Mirage-Geschäftsführer ist sehr zufrieden mit den Leistungen des Produkts und dem Engagement des Teams. Er plant auch für die Zukunft mit JustOn: „JustOn ist so ausgelegt, dass wir auch bei hohem Wachstum nicht an Grenzen in den Abrechnungsprozessen stoßen werden.“



JustOn ist ein hervorragendes Produkt: Es ist flexibel, gut konfigurierbar und lässt sich individuell an Geschäftsmodelle anpassen – auch jederzeit neu.

Wir haben uns sehr bewusst für JustOn als Salesforce-Lösung entschieden. Im Vergleich zu Konkurrenzprodukten hat uns neben den gesuchten Funktionalitäten vor allem die kurze Implementierungszeit überzeugt. Wir haben uns andere Lösungen angeschaut, deren Implementierung über Wochen dauert.

Dieter Härle
CEO Mirage Computer Systems

