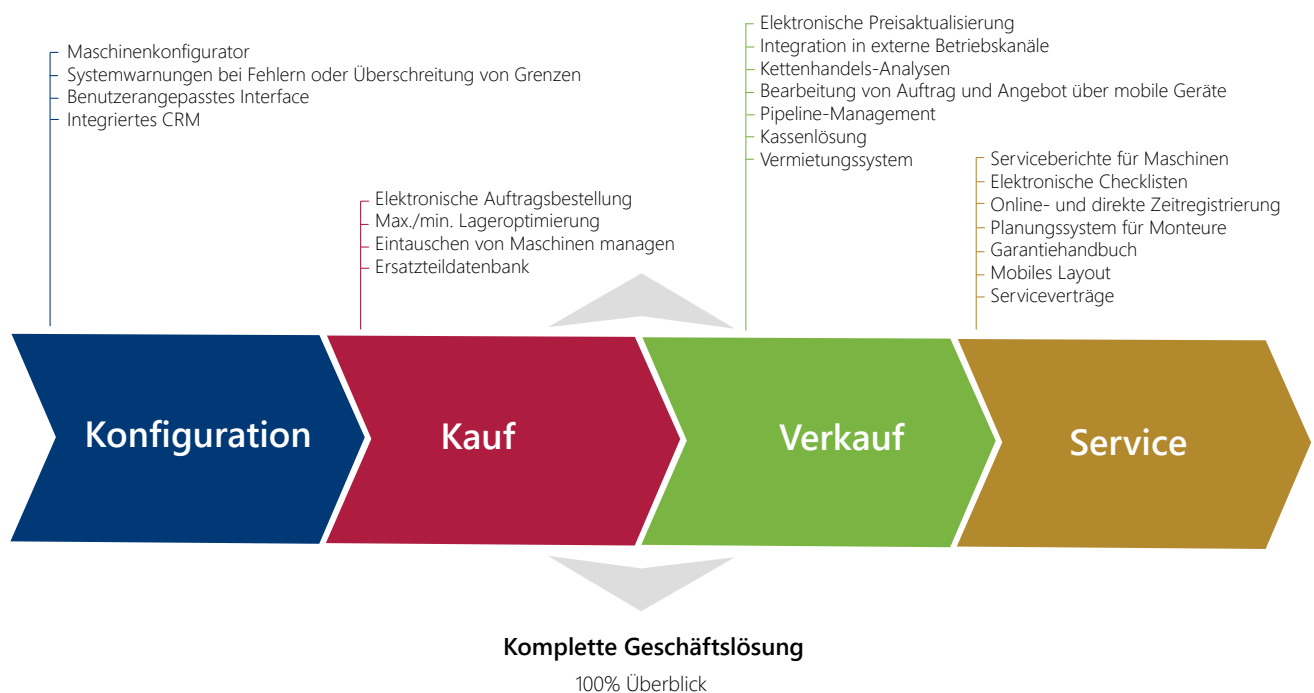


# JMA DSM Dealer Service Management

*JMA DSM Dealer Service Management ist eine moderne, vollintegrierte Branchenlösung speziell für Händler und Importeure von Landwirtschaftsmaschinen, Baumaschinen, Gabelstaplern und Maschinen für Gärten und Parks*



## Komplette Branchenlösung

Die Lösung bietet eine breite Palette an Funktionen, die die Prozesse unterstützen, mit denen Maschinenhändler in den täglichen Geschäftsvorgängen zu tun haben.

Dazu zählen Konfiguration von Maschinen, Management von Lager und Ersatzteilen, Kettenhandels-Analyse sowie Service.

## 100 % Überblick

Das DSM System (Dealer Service Management) wurde auf der Microsoft Dynamics NAV® (Navision) Plattform entwickelt und kann einfach und schnell in andere Microsoft® Produkte integriert werden. DSM ist eine hochspezialisierte

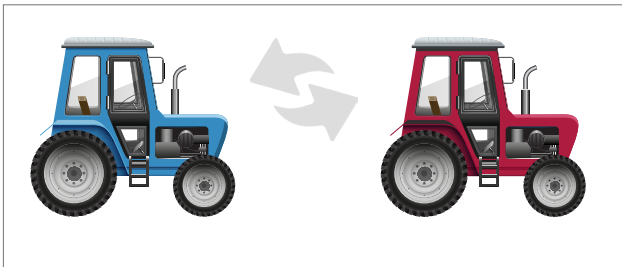
Branchenlösung, die in Zusammenarbeit mit Maschinenhändlern entwickelt wurde und das Ergebnis von JMAs langjähriger Erfahrung in der Branche ist.

Die DSM Lösung ermöglicht dem Maschinenhändler, enge Relationen zu Geschäftspartnern und Kunden zu knüpfen. Enge Integration mit den Lieferanten der Branche über Austausch von Aufträgen, Rechnungen und Ersatzteilpreisen sowie der Möglichkeit für Internethandel sind nur einige der Werkzeuge, die JMA DSM bietet. Gleichzeitig ist die Lösung zukunftssicher und wird laufend mit neuen Funktionen und Möglichkeiten erweitert.

## Maschinenhandel

Erhalten Sie Überblick über die Wirtschaftlichkeit einer Maschine – ganz gleich, ob sie gekauft oder verkauft wurde.

- Verknüpfen Sie Serviceberichte mit der Maschine, damit Sie schnell einen Überblick über frühere Reparaturen bekommen.
- Verwenden Sie die Maschinenübersicht, um festzustellen, ob Maschinen im Lager sind, in Einkaufs- oder Verkaufsaufträgen stehen, auf dem Weg in das Lager sind usw. Filtern Sie nach gebrauchten oder neuen Maschinen.
- Das System verwaltet auch das Eintauschen von Maschinen. Mit dem sogenannten wartenden überhöhten Preis stellen wir sicher, dass die eingetauschte Maschine mit dem richtigen Lagerwert angegeben ist. Der überhöhte Preis wird mit dem Deckungsbeitrag der verkauften Maschine ausgeglichen. Die Vertriebskette kann lang sein – aber JMA DSM zeigt, wie der Gewinn oder die Kapitalbindung im Lager aussieht.
- Konfigurieren Sie die Maschine – mit der Möglichkeit, Komponenten bei Einkaufs- und Verkaufsaufträgen hinzuzuwählen.



- Integriertes CRM-System – behalten Sie Ihre Pipeline und Ihre Leads im Griff. Erhalten Sie Hilfe, um sich einen Überblick über jetzige wie kommende Kunden zu verschaffen.
- Errichten Sie Angebote direkt von Ihrem Tablet, Ihrem Windowsclient oder vom Webbrowser aus.
- Integrieren Sie das System in externe Vertriebskanäle wie beispielsweise web-parts.com oder mascus.com. Wenn die Maschine im System verkauft ist, wird der externe Vertriebskanal automatisch aktualisiert. Darüber hinaus werden die Maschinen direkt über das DSM System aktualisiert –

der Benutzer muss also nicht mehrere Systeme pflegen.

- Erstellen Sie Ihr eigenes maßgeschneidertes MASCHINENHANDEL-Rollcenter – mit Überblick über beispielsweise Maschinenverkaufsaufträge. Kann als Liste oder grafisch angezeigt werden.

## Service

Registrieren Sie die Zeit, die Ihre Monteure für Serviceaufträge aufwenden, mit Scannern und/oder Smartphones. Damit können die Zeiten direkt an die Serviceaufträge übertragen werden bevor sie gebucht werden. Darüber hinaus werden die Zeiten als Grundlagen für die Lohnberechnung verwendet.

- Verwenden Sie Servicekits, sodass Sie die gleichen Waren nicht erneut eintippen müssen, wenn Serviceaufträge erstellt werden. Servicekits können bei Verkauf und Service verwendet werden.
- Erhalten Sie Überblick über alle offenen Serviceaufträge. Sie können als Liste oder Säulendiagramm angezeigt werden.
- Mit dem im DSM-System integrierten Planer können Sie die Arbeitsaufgaben des Monteurs Tag für Tag und Woche für Woche planen.

## Lager

- Wir können Scanner anbieten, die zur Lagerinventur, Preisüberprüfung und zum Labeldrucken verwendet werden können. Wir haben mehrere Ausführungen: einige müssen ange-dockt werden, um Daten an das DSM-System zu übertragen, andere laufen online über FTP mit direkter Verbindung zum System

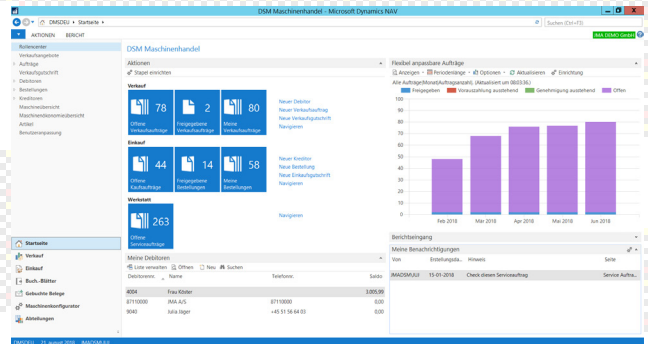


- Senken Sie die Kosten bei der Bestellung von Waren – mit anderen Worten: Sparen Sie bei den Bezugskosten. Senken Sie den Lagerzinsatz und reduzieren Sie schwer verkäufliche Waren. Sie können das Lageroptimierungsmodell Wilson dafür verwenden. Wir haben mehrere Kunden, die viel gespart haben!
- Möglichkeit der Steuerung der Warenbestellung mit einem einstandspreisdifferenzierten Bestellpunkt. Auf dieser Weise lassen sich unterschiedliche Warengruppen planen.
- Managen Sie die Waren nach der Lagerumsatzgeschwindigkeit – so senken Sie das Risiko, dass die Kunden einen unterschiedlichen Servicegrad erleben.
- Erhalten Sie Hilfe bei der Inventur: Drucken Sie eine Lagerbestandsaufstellung aus und lassen Sie das System die Anzahl an Waren in einem bestimmten Intervall oder einer Platzierungsnummer berechnen.
- Wir haben Verträge mit verschiedenen Lieferanten bezüglich elektronischer Preisaktualisierung von Waren. Die Preise werden in die Warenkartotek des DSM-Systems eingelesen, sodass Sie die Preise nicht selbst aktualisieren brauchen. Ihre Preise können durch verschiedene Berechnungen beeinflusst werden, wenn Sie nicht den Preis verwenden möchten, der von den Lieferanten kommt.
- Geben Sie einen Kaufauftrag direkt bei Ihrem Lieferanten auf – mittels Zukauf einer Lieferantenintegration.

Zurzeit ist die Integration mit Folgendem möglich:

- LMB (Webexport)
- Kverneland (Webexport)
- Jonsered (Webexport)
- John Deere (Webexport)
- HCP (Webexport)
- Kramp (Auftragsbestellung und Rechnungsempfang)
- CNH Auftragsbestellung (Webexport)
- AGCO (Webexport)

- Der Anwender hat auch die Möglichkeit, auf das System über das Rollcenter LAGER zuzugreifen, um einen Überblick über alle damit verbundenen Aktivitäten zu erhalten.



## Buchhaltung/Verwaltung

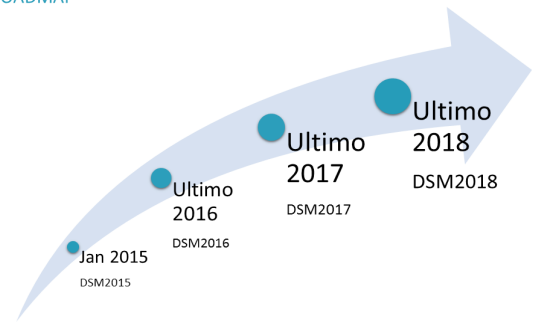
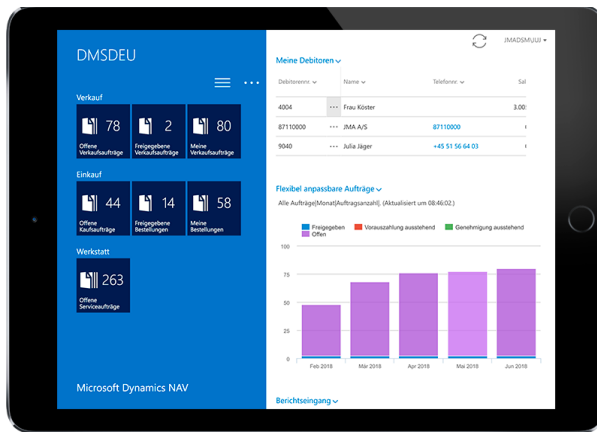
- Alle unsere Kunden nutzen als Standard den gleichen Kontenplan.
- Als Hilfe zum Einrichten von Debitoren kann man Vorlagen verwenden. Auf diese Weise muss man beim Einrichten des nächsten Debitors die Daten nicht erneut eingeben.
- Wenn ein Debitor seine Anschrift ändert, lässt sich die Änderung mit einem Mal in allen offenen Aufträgen durchführen. Somit vermeidet der Benutzer, die Änderung in jedem Auftrag einzeln vorzunehmen.
- Bei der Buchhaltung kann man durch „obligatorische Felder“ sicherstellen, dass wichtige Informationen/Felder vor der Buchführung ausgefüllt sind. Wenn das Feld nicht ausgefüllt ist, wird das System den Benutzer warnen und es wird nicht möglich sein, den Auftrag zu buchen.
- Gleichzeitig kann bei einem Mindestdeckungsgrad eine Warnung vorgesehen werden, sodass man sicherstellt, dass eine Maschine nicht zu einem zu niedrigen Preis verkauft wird. Es ist auch möglich, Warnungen einzustellen, sodass man selbst daran erinnert wird, dem Kunden beispielsweise ein Produktblatt, einen Servicevertrag oder Ähnliches im Verkaufsaugenblick anzubieten. Man legt selbst fest, was in dieser Teil der Warnung beschrieben werden soll.
- Lassen Sie sich vom DSM System warnen, wenn der Kunde das Kreditlimit überschreitet. Alle Warnungen können aktiviert/deaktiviert werden.



## JMA A/S – der bevorzugte IT-Anbieter

Wir möchten der bevorzugte IT-Anbieter unserer Kunden sein.

- Und wir haben das Zeug dazu, denn unsere Branchenlösung ist der technologischen Entwicklung einen Schritt voraus.
- Unsere kompetenten Entwickler sorgen dafür, dass das DSM-System stets aktualisiert ist.
- Unsere Berater bilden sich laufend fort, sodass wir dafür gerüstet sind, unsere Kunden mit kompetenten Lösungen zu unterstützen.
- Wir sind ein zertifizierter Hostinganbieter beim Hosting von ERP, Office 365 sowie JetReports und betreiben seit 2010 ein professionelles Datencenter, wo Stabilität, Sicherheit und störungsfreier Betrieb im Fokus stehen.



### Werden Sie mobil mit JMA DSM

Mit der neuesten Version von JMA DSM können Sie Ihr Geschäft von überall aus managen.

Die neuen Möglichkeiten mit mobilen Einheiten vereinfachen es Ihnen, während Sie unterwegs sind Einblick in Aufträge, Leads, Finanzen und vieles andere mehr zu erhalten – und Sie können selbst bestimmen, wie Ihr Bildschirm aussehen soll.

Mehr erfahren Sie auf [www.jma-dsm.de](http://www.jma-dsm.de)

### Vorteile

- Zukunftssichere und global anerkannte ERP-Lösung von Microsoft Dynamics NAV mit speziell entwickelter Branchenlösung von JMA DSM
- Zertifizierte Lösung, die Upgrades und Versionen in Übereinstimmung mit Microsoft Dynamics NAV Versionen herausbringt
- Vollständig aktualisierte und moderne JMA DSM-Branchenlösung, die sich nach dem Bedarf der Branche richtet und von Experten entwickelt wurde
- Professionelle und kompetente Service- und Beratungsleistungen
- Zertifiziertes und betriebssicheres Hosting-Umfeld

### Über JMA

Wir sind Spezialisten für IT-Lösungen für Maschinenhändler. Wir beraten über die Optimierung von Geschäftsvorgängen, Maschinenkonfigurationen, Finanzberichterstattung, Kettenhandels-Analysen, Aus- und Weiterbildung, technische Installationen und Hosting – kurzum über alles, was die IT der Maschinenhändler betrifft. Wir sind der erfahrene Sparringspartner mit engen Beziehungen zu Lieferanten und Branchenverbänden.



**JMA Maschinendata GmbH**

Hildesheimer Str. 265-267  
DE-30519 Hannover

Telefon: +49 511 87 59 24 58  
E-mail: [info@jma-dsm.de](mailto:info@jma-dsm.de)

[www.jma-dsm.de](http://www.jma-dsm.de)  
[www.web-parts.com](http://www.web-parts.com)