

Integriertes Lizenzmanagement für Microsoft Dynamics 365

*Mit **UniPRO/Software & Consulting** bietet Unidienst eine Business Solution für IT- und Softwareunternehmen. Diese erweitert den im CRM gern zitierten 360-Grad-Blick auf den Kunden um Lizenzverwaltung und Kundeninventar bei Softwareprodukten.*

Freilassing, 06.11.2017

Das Bedürfnis, mit dem CRM-System IT-spezifische, verkaufte und installierte Produkte zu verwalten, entstammt nicht allein den eigenen Anforderungen des Freilassinger Software-Entwicklers Unidienst, sondern vielmehr jenen der heutigen IT-Landschaft: Schnell aufeinander folgenden Versionen und Releases. Der Mix mehrerer, verschiedener Komponenten und Apps bei einem Kunden. Und last but not least, der Schutz des geistigen Eigentums durch die Vergabe von Lizenzschlüsseln.

UniPRO/Software & Consulting baut auf Microsoft Dynamics 365 for Sales and Customer Service auf und bringt Geschäftsprozesse für Lizenzprodukte ein. Nicht nur durch die Abbildung der Produkte und Projekte inklusive ihrer Versionen, sondern mit dem Angebots- und Auftragswesen für Lizenzen, deren Wartung, Upgrades, Down Grades und Lizenzfeatures. Unidienst steuert neben den Entitäten zur Verwaltung der Details Funktionen bei, um Kundeninventare zu erstellen, Auslieferungsprozesse anzustoßen, Kosten zu fakturieren und Lizenzschlüssel zu versenden.

Software-Programme werden als Pakete zusammengefasst und mit sogenannten Features ausgestattet. Das wären etwa Programmkomponenten oder erweiternde Bausteine. Im Lizenzdatensatz werden Programme und Features, die beim Kunden eingesetzten IT-Systeme und Versionen zusammengefasst. Mit Anbindung eines externen, kundenseitigen Webservice kann eine Lizenzdatei erstellt und zusammen mit einem Lizenzschlüssel an den Kunden versandt werden – als Lizenzdokument per Mail oder Post samt Dongle.

Im **UniPRO/LicenseManagement** werden je nach Lizenztyp (Single License, Multi License, Network License und Nodelocked License) Lizenzdatensätze und Lizenzfeatures zu einem Kunden angelegt und verknüpft mit dem Kundeninventar. Mit einem Blick erkennen

die Kollegen in Vertrieb und Service, welche Programme der Kunde in Verwendung und Wartung hat. Ablaufende Wartungsverträge können sie prompt verlängern, Softwareupdates anregen und bei Auslieferung Lieferscheine erstellen. Die lizenzspezifische Preisberechnung für Pflegelieferungen ist für die Rechnungslegung heranzuziehen.

Unabhängig davon ob Sie Lizenzen für OnPremise oder Cloud anbieten, es sich um Kauf- oder Mietlizenzen handelt - mit der periodischen Auftragsabrechnung erfolgt die Fakturierung für alle fälligen Aufträge automatisiert; u.a. per Monat, Quartal, Jahr.

UniPRO/LicenseManagement ist Bestandteil von **UniPRO/Software & Consulting** und eignet sich für Unternehmen aus IT und Software, die branchenspezifische Geschäftsprozesse für Customer Relationship Management schätzen. Die Bereitstellung setzt Microsoft Dynamics 365 for Sales and Customer Service - Online oder OnPremise - voraus. Bei variantenreichen Produkten empfiehlt sich der Einsatz des **UniPRO/Configurators**, den Produkt- und Angebotskonfigurator von Unidienst, der mit **UniPRO/LicenseManagement** Hand in Hand arbeitet.

Über Unidienst: Die **Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen** mit Sitz in Freilassing ist bereits seit 1974 als Unternehmensberatung und Softwareentwickler tätig. Seit 2003 plant und realisiert Unidienst kundenindividuelle CRM- und xRM-Projekte für mittelständische und große Unternehmen.

Kontakt: Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen, Gewerbegasse 6a, D-83395 Freilassing, Sandra Sommerauer, Telefon: +49 8654 4608 16, Fax: +49 8654 4608 21, pr@unidienst.de, Internet: www.unidienst.de