

Wechsel zu SuperOffice CRM Cloud Abonnement

oder

Upgrade auf SuperOffice 10 Onsite Abonnement

Angebot für: **{name}**

Datum: **{sdat}**

{name}

{attn}

{addr}

{zipc} {city}

{sdat}

**Angebot über die Migration Ihrer Lösung in die Cloud / ein Upgrade auf SuperOffice CRM Version 10 - Onsite Abonnement**

{salu},

im Folgenden erhalten Sie unser Angebot bezüglich der Migration Ihrer SuperOffice-Lösung in die Cloud / des Upgrades Ihrer SuperOffice CRM-Lösung auf die Version 10.x.

Mit diesem Angebot erhalten Sie einen inhaltlichen und preislichen Überblick über diese Option.

Für Rückfragen zum Angebot stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldung.

Mit freundlichen Grüßen

SuperOffice GmbH

i. A. i. A.

{auth} Kirsten Wölky

{atit} Sales Assistance

**Inhalt**

[1 Alternative 1: Cloud Lösung - SuperOffice CRM Online 4](#_Toc48038805)

[1.1 Preise SuperOffice CRM Online 4](#_Toc48038806)

[1.2 Preise für Pay-per-Use-Dienste (Metered Services) 6](#_Toc48038807)

[1.3 SuperOffice Anwenderpläne - Migration 7](#_Toc48038808)

[1.4 Produkte von SuperOffice-Partnern / Drittanbietern 8](#_Toc48038809)

[1.5 Rechnungsstellung 8](#_Toc48038810)

[2 Alternative 2: Upgrade auf SuperOffice 8 9](#_Toc48038811)

[2.1 SuperOffice Anwenderpläne – Upgrade 9](#_Toc48038812)

[3 Dienstleistungen (für Migration und Upgrade) 12](#_Toc48038813)

[3.1 Dienstleistungen für Produkte von SuperOffice-Partnern / Drittanbietern 12](#_Toc48038814)

[3.2 Implementierungskosten 12](#_Toc48038815)

[4 Kaufmännische Bedingungen 13](#_Toc48038816)

[5 Gültigkeit des Angebotes 13](#_Toc48038817)

# Wechsel auf SuperOffice Version 10

# Alternative 1: Cloud Lösung - SuperOffice CRM Online

Wir empfehlen allen Kunden, die SuperOffice CRM auf dem eigenen Server betreiben, eine Umstellung auf unsere Cloud-Lösung in Betracht zu ziehen. Gehen Sie in die Cloud, kümmern wir uns für Sie um Hosting, Betrieb, Wartung, Sicherheit und Upgrades, damit Sie sich darüber keine Gedanken mehr machen müssen.

SuperOffice CRM Online ist auf Basis einer Softwaremiete erhältlich. So sind Sie flexibel, wenn Sie wachsen und weitere Anwender hinzufügen möchten, ohne in eine teure IT Infrastruktur investieren zu müssen.

Ihre Daten werden in unserem Datenzentrum unter Einhaltung strengster Zuverlässigkeits- und Sicherheitsrichtlinien gespeichert. So haben Sie jederzeit und von überall Zugriff auf alle SuperOffice Funktionen.

Vorteile der Cloud-Lösung sind unter anderem:

* Mobile CRM für alle Benutzer
* Keine Hardwarekosten
* Fokussierung der IT auf andere Schlüsselbereiche des Unternehmens
* Kostenlose bzw. sehr günstige Datenhaltung
* Automatische Software Updates – Immer die aktuelle Version der Lösung ohne weitere Kosten
* Kalkulierbare Investition –Anwenderpläne werden einfach den jeweiligen Geschäftsanforderungen angepasst
* Zugriff von überall
* Hohe Sicherheit
* Effiziente und sichere Backup-Routinen
* Zugriff auf erweiterte Funktionalitäten, Module, Integrationen und Erweiterungen über den [SuperOffice App Store](https://online.superoffice.com/appstore)
* Einfache, sichere und kostengünstige Integration der meisten gängigen ERP-Lösungen
* Zusätzliche Lösungen für Cloud-zu-Cloud-Office-Integrationen, wenn Sie sich für die Nutzung der Microsoft Cloud-Lösung [Office 365](https://products.office.com/en/business/explore-office-365-for-business) entscheiden.

Darüber hinaus sind einige SuperOffice CRM-Funktionen nur für die Cloud-Plattform verfügbar. Dies sind zum Beispiel:

* Office-Integrationsfunktionen wie Videointegration und Microsoft Sharepoint Integration
* SuperOffice AI

# Alternative 2: Upgrade auf SuperOffice 10 - SuperOffice CRM Onsite

Wenn Sie sich entscheiden, SuperOffice CRM weiterhin selbst oder bei einem von Ihnen benannten Hosting-Partner zu hosten, müssen Sie für SuperOffice G9 zum Onsite-Abonnement-Preismodell wechseln. Bei diesem Preisplan ist Ihre aktuelle Lösung zu einem jährlichen Abonnementpreis erhältlich, der dem entspricht, was Sie derzeit für die jährliche Softwarewartung zahlen. SuperOffice CRM 10 ist nur für das Web verfügbar, Ihr SuperOffice-Windows-Produkt ist nicht mehr kompatibel.

**Im Folgenden basiert dieses Angebot auf Alternative 2, bei der Sie die Lösung weiterhin selbst hosten.**



# Preise SuperOffice CRM Onsite Abonnement

Beim Kauf **neuer und zusätzlicher Benutzer** für Ihre Lösung gelten die Standardpreise für das Onsite-Abonnement (siehe Tabelle unten)\*. Für alle **bestehenden Benutzer** werden Ihre aktuellen Anwender auf Sales Premium, Service Premium und SuperOffice Marketing umgestellt und erhalten einen Nachlass, der sicherstellt, dass Ihre jährlichen Abonnementkosten für SuperOffice CRM Version 10.x den jährlichen Wartungskosten entsprechen, die Sie heute zahlen; xxxx,xx €.

Die {name} erhält demnach einen Sondernachlass von 20 % auf alle derzeit bestehenden Benutzerlizenzen, wenn Sie diese in den SuperOffice Onsite-Abonnementvertrag übernehmen. Dieser Nachlass auf bestehende Benutzerlizenzen ist unbefristet. Die einzige Bedingung für diesen Nachlass ist, dass die Anzahl der Benutzer Ihrer Installation nicht reduziert wird.

Der Sondernachlass gilt für alle zum Zeitpunkt der Migration zum SuperOffice Onsite-Abonnement installierten Lizenzen und nur für diese. Zukünftige zusätzliche Abonnements für Pläne oder Add-Ons richten sich nach der aktuellen Preisliste, die unter [Community.superoffice.com](http://community.superoffice.com/) verfügbar ist.

Die neue Vereinbarung beinhaltet netzbasierten Support über unser Online-Support-Center.



Exchange Synchronizer EUR 4,80 Per user/month

Unter der Bedingung, dass Ihre aktuellen Lizenzen in Onsite-Abonnementlizenzen umgewandelt werden, zeigt das folgende Bild die Benutzerpläne, die Sie benötigen:

Bitte anpassen (aus Migration Calculator kopieren)!



# Angebotene Produkte – Beschreibung

Die folgenden Anwenderpläne sind in diesem Angebot enthalten:

(Nicht angebotene löschen, muss mit den Zeilen im SuperQuote übereinstimmen.)

**SuperOffice Sales Essentials**

Mit diesem Plan verfügen Sie über alle wichtigen Tools, um Kontrolle über Ihre Vertriebspipeline zu behalten, Ihre Vertriebsproduktivität zu verbessern und Beziehungen besser zu verwalten.

Dieser Plan umfasst Kernfunktionen wie Kontaktmanagement, DSGVO und Datenschutzfunktionen, Abonnementmanagement, E-Mail-Integration, Kalender, Dokumentenmanagement, die meisten Such- und Auswahlfunktionen, Standardberichte und -Dashboards, das Senden von E-Mails und Mobile CRM\*. So wird eine gemeinsame Sicht auf Ihre Kunden sichergestellt, die persönliche Produktivität und die Zusammenarbeit zwischen den Teams verbessert. Kern aller Pläne ist auch der Zugang zu unserem Help Center und zur Community. Diese beinhalten eine Reihe digitaler Lernressourcen, FAQs und die Möglichkeit, in Foren Fragen zu stellen und zu beantworten. Enthalten sind außerdem die eingebettete Hilfedokumentation, webbasierter Support und der Zugriff auf technische und API-Dokumentationen.

Darüber hinaus profitiert Ihr Vertriebsteam vom Sales- und Opportunity-Management inklusive der Vertriebsassistenz-Funktion, einer Währungsunterstützung und von der Verkaufsprognose-Funktionen.

**SuperOffice Sales Premium**

SuperOffice Sales Premium bietet Ihnen alles, was Sie benötigen, um Ihre potenziellen Kunden vom Angebot bis zum Abschluss zu betreuen. So haben Sie ausreichend Zeit, sich darauf zu konzentrieren, Beziehungen in Umsätze zu verwandeln.

Dieser Plan umfasst Kernfunktionen wie Kontaktmanagement, DSGVO und Datenschutzfunktionen, Abonnementmanagement, E-Mail-Integration, Kalender, Dokumentenmanagement, die meisten Such- und Auswahlfunktionen, Standardberichte und -Dashboards, das Senden von E-Mails und Mobile CRM\*. So wird eine gemeinsame Sicht auf Ihre Kunden sichergestellt, die persönliche Produktivität und die Zusammenarbeit zwischen den Teams verbessert. Kern aller Pläne ist auch der Zugang zu unserem Help Center und zur Community. Diese beinhalten eine Reihe digitaler Lernressourcen, FAQs und die Möglichkeit, in Foren Fragen zu stellen und zu beantworten. Enthalten sind außerdem die eingebettete Hilfedokumentation, webbasierter Support und der Zugriff auf technische und API-Dokumentationen.

Darüber hinaus nutzt Ihr Vertriebsteam das volle Vertriebs- und Opportunity-Management, das Vertriebsassistenz-Funktionen, Währungsunterstützung, Stakeholder, die Möglichkeit zur Erstellung von Vertriebsworkflows (Leitfäden) und Verkaufsprognose-Funktionen, außerdem die Möglichkeit zur Erstellung von benutzerdefinierten Dashboards und die Nutzung von Aktivitätsüberwachungsfunktionen umfasst. So wird Ihnen eine Vertriebsintelligenz bereitgestellt, mit der Sie Kenntnisse in Taten verwandeln können. Sie profitieren von Angebotsverwaltungsfunktionen wie z. B. der Angebotserstellung, Produkt- und Preislisten, Angebotsalternativen und -versionen, Angebotsgenehmigungsverfahren und Angebotsvorlagen. Sie profitieren ebenfalls von den einfachen und effektiven Projektmanagement-Funktionen wie z. B. Projektmitgliedern, Projektworkflows (Leitfäden) und der Möglichkeit, eigene projektrelevante Felder zu definieren.

**SuperOffice Service Essentials**

Mit diesem Plan verwalten Sie eingehende Serviceanfragen aller Art einfach und effizient und schaffen so zufriedenere Kunden und eine starke Kundenbindung.

Dieser Plan umfasst Kernfunktionen wie ein Kontaktmanagement, DSGVO und Datenschutzfunktionen, Abonnementmanagement, E-Mail-Integration, Kalender, Dokumentenmanagement, die meisten Such- und Auswahlfunktionen, Standardberichte und -Dashboards, das Senden von E-Mails und Mobile CRM\*. So wird eine gemeinsame Sicht auf Ihre Kunden sichergestellt, die persönliche Produktivität und die Zusammenarbeit zwischen den Teams verbessert. Kern aller Pläne ist auch der Zugang zu unserem Help Center und zur Community. Diese beinhalten eine Reihe digitaler Lernressourcen, FAQs und die Möglichkeit, in Foren Fragen zu stellen und zu beantworten. Enthalten sind außerdem die eingebettete Hilfedokumentation, webbasierter Support und der Zugriff auf technische und API-Dokumentationen.

Darüber hinaus profitieren Ihre Kundenserviceteams von Ticketverwaltungsfunktionen, die es ermöglichen, verschiedene Kategorisierungen und Ticket-Warteschlangen zu definieren, eigene für Tickets relevante Felder zu erstellen, Tickets zu finden und auszuwählen, außerdem von Autoreply- und Antwortvorlagen sowie von Standardservice-Dashboards und Servicestatistiken.

**SuperOffice Service Premium**

Diese Pläne bieten Ihnen alles, was Sie benötigen, um Ihre Kunden mit intelligenten, optimierten und automatisierten Prozessen zu unterstützen, während Sie diesen einzigartige Kundenerfahrungen verschaffen.

Dieser Plan umfasst Kernfunktionen wie ein Kontaktmanagement, DSGVO und Datenschutzfunktionen, Abonnementmanagement, E-Mail-Integration, Kalender, Dokumentenmanagement, die meisten Such- und Auswahlfunktionen, Standardberichte und -Dashboards, das Senden von E-Mails und Mobile CRM\*. So wird eine gemeinsame Sicht auf Ihre Kunden sichergestellt, die persönliche Produktivität und die Zusammenarbeit zwischen den Teams verbessert. Kern aller Pläne ist auch der Zugang zu unserem Help Center und zur Community. Diese beinhalten eine Reihe digitaler Lernressourcen, FAQs und die Möglichkeit, in Foren Fragen zu stellen und zu beantworten. Enthalten sind außerdem die eingebettete Hilfedokumentation, webbasierter Support und der Zugriff auf technische und API-Dokumentationen.

Darüber hinaus profitieren Ihre Kundenserviceteams von der umfangreichen Ticketverwaltung, einschließlich der Möglichkeit, verschiedene Kategorisierungen und Ticket-Warteschlangen zu definieren, eigene Felder zu erstellen, Tickets zu finden und auszuwählen, außerdem von Autoreply- und Antwortvorlagen, regelbasierten automatischen Zuweisungen zu Mitarbeitern, vom Ticket-Batchmanagement, detaillierten Änderungsprotokollen, einem SMS-Connector für den Service, der FAQ- und Wissensdatenbank, Servicestatistiken sowie Standard- und kundenspezifischen Service-Dashboards. Sie profitieren auch von den einfachen und effektiven Projektmanagement-Funktionen wie Projektmitgliedern, Projektworkflows (Leitfäden) und der Möglichkeit, eigene projektrelevante Felder zu definieren.

**SuperOffice Marketing**

Mit SuperOffice Marketing erhalten Sie die Tools, die Sie benötigen, um Ihre Marketingkommunikation zielgerichteter und effektiver zu verbreiten und eine aussagekräftige Beziehung zu initiieren, die sich in Umsatz verwandeln lässt.

Dieser Plan umfasst Kernfunktionen wie ein Kontaktmanagement, DSGVO und Datenschutzfunktionen, Abonnementmanagement, E-Mail-Integration, Kalender, Dokumentenmanagement, die meisten Such- und Auswahlfunktionen, Standardberichte und -Dashboards, das Senden von E-Mails und Mobile CRM\*. So wird eine gemeinsame Sicht auf Ihre Kunden sichergestellt, die persönliche Produktivität und die Zusammenarbeit zwischen den Teams verbessert. Kern aller Pläne ist auch der Zugang zu unserem Help Center und zur Community. Diese beinhalten eine Reihe digitaler Lernressourcen, FAQs und die Möglichkeit, in Foren Fragen zu stellen und zu beantworten. Enthalten sind außerdem die eingebettete Hilfedokumentation, webbasierter Support und der Zugriff auf technische und API-Dokumentationen.

Darüber hinaus erhalten Benutzer des Marketingplans Zugriff auf alle Funktionen des E-Mail-Marketings, wie z. B. auf die Möglichkeit, personalisierte E-Mails zu erstellen und zu versenden, auf eine Abonnementverwaltung, eine kostenlose Mailingvorlagenbibliothek oder die Möglichkeit, eigene Mailingvorlagen zu erstellen, auf eine integrierte kostenlose Bildbibliothek und responsive Designfunktionen. Enthalten sind auch Google Analytics Tracking, Tracking von Links, die Möglichkeit,

benutzerdefinierte Aktionen bei Link-Klicks zu erstellen, Social Media Links, ein Bounce Management, ein Spam-Beschwerdemanagement, ein SMS-Konnektor zum Senden von Massentexten, Mailing-Berichte und die Möglichkeit, benutzerdefinierte Dashboard-Berichte zu erstellen. Die Marketing-Benutzer können Online-Formulare erstellen und zu jeder Webseite oder E-Mail hinzufügen, die kostenlose Formularvorlagenbibliothek nutzen und doppelte Anmelde- und Startseiten hinzufügen. Sie können Einwilligungen (DSGVO) über Formulare sowie Formulareinreichungen verwalten und benutzerdefinierte Aktionen und Workflows hinzufügen. Außerdem profitieren Sie von den einfachen und effektiven Projektmanagement-Funktionen wie Projektmitgliedern, Projektworkflows (Leitfäden) und der Möglichkeit, eigene projektrelevante Felder zu definieren.

**Kombination von Plänen für Multiplan-Benutzer**

Statten Sie einzelne oder sogar alle Benutzer mit allen Funktionen aus, indem Sie Pläne kombinieren. Wenn sie mehr als einen Plan abonnieren, erhalten die Anwender nicht nur Zugriff auf gespeicherte Informationen,

sondern können auch alle im ausgewählten Plan verfügbaren Funktionen nutzen.

Für die {Name} empfehlen wir X Benutzern, X-Plan und Y-Plan zu kombinieren. (Wie mit dem Interessenten besprochen.)

Während alle Anwender in Vertrieb, Service oder Marketing denselben Plan haben müssen, können Sie Essential- und Premium-Pläne zwischen Vertrieb, Service und Marketing mischen. Sie können beispielsweise Sales Premium und Service Essentials auswählen.

Unabhängig davon, für welche Kombination Sie sich entscheiden, können Multiplan-Nutzer die in den ausgewählten Plänen verfügbaren Funktionen voll nutzen.

Benutzer mehrerer Pläne erhalten einen reduzierten Preis für Plan 2\* und 3\*\*.

 \* Bei Benutzern von 2 Plänen reduziert sich der Abonnement-Preis um ca. 50 % des günstigsten Abos, je nachdem, welche Abos kombiniert werden.

\*\*Für Benutzer von 3 Plänen wird der Preis um ca. 70 % des günstigsten Abos und um ca. 50 % des zweitgünstigsten Abos gesenkt. Der endgültige Nachlass hängt davon ab, welche Pläne der Anwender kombinieren möchte.

Bitte beachten Sie, dass diese Nachlässe nicht auf Unternehmenslizenzen gewährt werden.

*\* SuperOffice Mobile CRM bietet die gesamte CRM-Lösung im „Taschenformat“. Erhalten Sie Informationen von SuperOffice direkt auf Ihrem Mobiltelefon. Mobile CRM ermöglicht den Zugriff auf Online-Daten in Echtzeit, die in leicht lesbaren Grafiken dargestellt werden. Mobile CRM ist im Preis für alle Benutzerpläne enthalten.*

# SuperOffice Add-on-Produkte – Beschreibung

**Synchronizer** (wird pro Benutzer lizenziert und richtet sich nach der Gesamtzahl der SuperOffice-Anwender)

Mit dem Synchronizer können Sie Kalender und Kontakte zwischen SuperOffice und Outlook oder Google Apps synchronisieren. Dies ermöglicht Ihnen den Austausch von Informationen mit Mitarbeitern in Ihrem Unternehmen, die SuperOffice nicht nutzen.

Der Synchronizer for SuperOffice läuft in der Cloud, die Synchronisierung erfolgt automatisch ohne Benutzereingriff. So wird sichergestellt, dass SuperOffice Kalender und Kalender in Outlook oder Google Apps immer synchronisiert sind. Die Synchronisierung mit den meisten Kalendern auf mobilen Geräten ist ebenfalls einfach. Synchronisieren Sie alle Arten von Terminen in beide Richtungen, einschließlich privater Termine, und synchronisieren Sie automatisch auf Terminen basierende Kontaktinformationen. Synchronizer unterstützt Office 365, Exchange, Gmail und Outlook. Ihre Outlook-Kategorien und -Farben werden angepasst, wenn Termine aus Outlook in SuperOffice CRM synchronisiert werden.

**Customer Center => Customer Engagement Platform** (unternehmensweite Lizenz)

Wenn Sie heute über eine Lizenz für das Customer Center verfügen, wird diese in das Add-On Customer Engagement Platform umgewandelt.

Kunden erwarten eine Vielzahl von Serviceoptionen – Self-Service gehört zu den beliebtesten. Die Customer Engagement Platform ist ein Bündel von Self-Service-Tools, mit denen Sie über digitale Kanäle kommunizieren, interagieren und Ihre Kunden einbeziehen können. Um alle verfügbaren Aspekte nutzen zu können, ist der SuperOffice Service Premium-Plan erforderlich.

Die Customer Engagement Platform enthält die standardisierten kundenorientierten Apps für Chat, Forms und Customer Center, die sofort verwendet und an Ihre Marke angepasst werden können. Die Plattform umfasst eine externe Benutzerauthentifizierung und mehrsprachiges Management, um einen Self-Service für Ticketing und Wissensdatenbank zu ermöglichen. Es werden keine externen Websites oder Hosting benötigt.

**Chat** (eigenständige, kundenorientierte App – CFA)

Wenn Sie heute über Chat verfügen, wird dies als eigenständiges Add-on im Produkt Customer Engagement Platform enthalten sein.

Schneller als E-Mail und effizienter als das Telefon ermöglicht Live-Chat Ihnen eine bessere und einfachere Verbindung zu Ihren Kunden. Live-Chat verbessert den Kundenservice und die Kundenloyalität, steigert die Umsätze und sorgt dafür, dass sich Ihr Unternehmen von der Masse abhebt.

Chat - in SuperOffice eingebettet - ermöglicht es Ihnen, alle verfügbaren CRM-Daten während des Chats einzusehen, und so Ihre Kunden besser zu betreuen. Fügen Sie Ihren Webseiten eine unbegrenzte Anzahl von Chat-Widgets hinzu, einschließlich Ihres Kundencenters. Weisen Sie anderen Teammitgliedern Chat-Funktionen zu und definieren Sie eine Chat-Verfügbarkeit, die standardmäßig auf ein Offline-Formular geht, wenn keine Mitarbeiter verfügbar sind. Übertragen Sie bei Bedarf Chat-Gespräche an andere Mitarbeiter oder verwandeln Sie einen Chat in ein Service-Ticket. Nutzen Sie FAQs, Auto-Replys und schnelle Antwortvorlagen in Chats und generieren Sie Berichte und Informationen aus Ihren Chat-Gesprächen, um Ihre Leistungen zu verbessern.

**Forms** (eigenständige, kundenorientierte App – CFA)

Wenn Sie heute Forms einsetzen, wird dies als eigenständiges Add-on im Produkt Customer Engagement Platform enthalten sein.

Nehmen Sie einfach über Online-Formulare Kontakt auf. Ohne dass eine Codierung erforderlich ist, können Sie mit Forms in SuperOffice qualitativ hochwertige Daten sammeln, Ihre CRM-Datenbank automatisch aktualisieren und gezielte Folgeaktivitäten erstellen.

Fügen Sie Online-Formulare zu jeder Webseite oder E-Mail hinzu und erfassen Sie Daten, die automatisch in Ihrer CRM-Datenbank gespeichert werden, einschließlich der initialen DSGVO-Einwilligung. Wählen Sie aus einer Bibliothek fertiger Formularvorlagen aus oder verwenden Sie diese als Ausgangspunkt für Ihre eigenen. Erhöhen Sie die Sicherheit mit doppelten Opt-Ins und Landingpages, um Spam zu reduzieren. Erstellen Sie Regeln für die Handhabung von Formulareingängen und fügen Sie benutzerdefinierte Aktionen und Workflows hinzu, um Zeit zu sparen und das Kundenerlebniss zu optimieren.

**SuperOffice Expander Services => Entwicklungstools** (unternehmensweite Lizenz)

Die [SuperOffice Expander Services](https://docs.superoffice.com/admin/license/expander-services/) sind eine Reihe von Werkzeugen, die eine nachhaltige Anpassung Ihrer CRM-Lösung ermöglichen. Die Entwicklungstools umfassen eine Reihe von Anpassungstools, mit denen Sie Ihre CRM-Lösung optimieren, anpassen und für Ihr Unternehmen erweitern können. Alle mit diesen Tools erstellten Anpassungen werden automatisch auf der Plattform bereitgestellt und betrieben, sodass Ihre Anpassungen nachhaltig und robust sind.

Innerhalb der Entwicklungstools können Sie Workflows mit **Makros** erstellen, ein fertiges Set von „wenn- dann“-Regeln in SuperOffice implementieren oder Sie können das eingebettete **CRMScripting** verwenden - eine flexiblere und fortschrittlichere Workflow-Engine. Darüber hinaus können Sie die **Tabellenstruktur erweitern** und weitere Ebenen für die Fall- und Beziehungsbearbeitung freischalten. **Benutzerdefinierte Bildschirmtools** ermöglichen auch die Anpassung und den Aufbau neuer Screens in der Lösung und die Einbettung einer Logik, die für die Automatisierung von Prozessen/Ereignissen erforderlich ist. Mit der Funktion **Konfigurierbare Screens** können Sie die Hauptbildschirme in SuperOffice CRM definieren. Auf diese Entwicklungstools kann über den „Einstellungen und Wartung“-Client zugegriffen werden, sie erfordern kaum technische Kenntnisse. Mithilfe der gut dokumentierten **APIs** können Sie eigene Integrationen und Anwendungen erstellen, die mit SuperOffice zusammenarbeiten.

**Produkte von Drittanbietern**

Wenn Sie Produkte von Drittanbietern mit Ihrer SuperOffice CRM-Lösung betreiben, sind Sie dafür verantwortlich sicherzustellen, dass diese mit der neuesten Version von SuperOffice CRM kompatibel sind.

# Software-Preise

## Lizenzkosten

«QuoteDetails»

# Dienstleistungen

**Upgrade SuperOffice CRM**

Die folgenden Dienstleistungen gewährleisten einen reibungslosen Übergang zur aktuellen Version von SuperOffice CRM.



**Technische Klärung**

Technische Klärung gemeinsam mit einem Berater von SuperOffice. Der Consultant berät sich mit der/den für die Lösung verantwortlichen Person(en) auf Ihrer Seite und/oder einem von Ihnen beauftragten IT-Anbieter. Wir besprechen die Schritte, die zum Upgrade Ihrer Lösung erforderlich sind, und klären, ob Anpassungen, Integrationen oder andere Themen vor oder während des Upgrades berücksichtigt werden müssen. Die technische Klärung erfolgt telefonisch und wenn möglich per Fernzugriff (TeamViewer).

**Upgrade von SuperOffice CRM**

Upgrade der aktuellen Lösung auf die neueste Version von SuperOffice CRM. Unser Berater benötigt den während der technischen Klärung vereinbarten Zugang und alle für das Upgrade nötigen Vorbereitungen müssen vor dem Start des Upgrades getroffen werden. Die SuperOffice-Anwendung wird den Benutzern während des Upgrades zur Verfügung stehen.

**Upgrade des Exchange-Synchronizers**

Upgrade Ihres aktuellen Exchange Synchronizers auf die neueste Version.

**GO-Live-Unterstützung**

Ein Berater von SuperOffice wird Sie bei der Einrichtung von WebTools und MailLink unterstützen, die Dokumente und E-Mails in der aktualisierten Lösung verarbeiten. Darüber hinaus sorgt die Verfügbarkeit eines Beraters für alle auftretenden Fragen für einen reibungslosen Start der neuen CRM-Lösung.

## Implementierungskosten

Bitte Kalkulation einfügen.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tätigkeit |  | Dauer/Tage | Preis |
| Technische Klärung |  |  | x.xxx,xx EUR |
| Upgrade SuperOffice CRM |  |  | x.xxx,xx EUR |
| Upgrade Exchange Synchronizer |  |  | x.xxx,xx EUR |
| Go-Live Unterstützung |  |  | x.xxx,xx EUR |
|  | **Summe** | **X Tage** | **x.xxx,xx EUR**  |

*Achtung: Bitte rechnen Sie mit einem Tag Ausfallzeit Ihrer SuperOffice CRM-Anwendung während des Upgrades.*

# Rechnungsstellung

Für die Zahlung der CRM Online-Gebühren können Sie zwischen den folgenden Zahlungsweisen wählen:

* Monatliche Zahlung
* Quartalsweise Zahlung
* Halbjährliche Zahlung
* Jährliche Zahlung

Die oben genannten Preise beziehen sich auf die jährliche Zahlung der Nutzungsgebühren. Bevorzugen Sie kürzere Rechnungsintervalle, wird eine Rechnungsgebühr gemäß folgender Tabelle erhoben:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Rechnungsintervall | Anzahl Rechnungen pro Jahr | % Gebühr vom Anwenderpreis |
| Jährlich | 1 | 0 % |
| Halbjährlich | 2 | 4 % |
| Quartalsweise | 4 | 8 % |
| Monatlich | 12 | 12% |

**Ihre erste Rechnung**

Bereits gezahlte Wartungsgebühren für den Rest des Jahres werden mit der ersten CRM Online-Rechnung gutgeschrieben. Wir stellen die Rechnung nach Ihrem gewählten Intervall. Daher enthält Ihre erste Rechnung die Abonnementkosten, die der Anzahl der Monate Ihres gewählten Abrechnungsintervalls entsprechen, abzüglich der gezahlten Wartung für die Anzahl der verbleibenden Monate des Jahres.

# Kaufmännische Bedingungen

Alle Preise verstehen sich zuzüglich der jeweils gültigen gesetzlichen Mehrwertsteuer. Rechnungen sind zahlbar rein netto innerhalb von 10 Tagen.

Dienstleistungen werden laufend nach Erbringung der Leistung abgerechnet. Alle angeführten Zeitangaben sind Schätzwerte. Der oben genannte Dienstleistungsbedarf ist aus unserem heutigen Kenntnisstand abgeleitet und kann abweichen. Die angebotenen Dienstleistungen beziehen sich auf den Einsatz eines Mitarbeiters vor Ort. Sollte der Einsatz mehrerer Mitarbeiter pro Tag vor Ort nötig sein, gilt der angebotene Tagessatz pro Mitarbeiter.

Die kleinste Abrechnungseinheit für Dienstleistungen beträgt 0,5 Tage. Über vier Stunden hinausgehende Termine werden mit dem vollen Tagessatz in Rechnung gestellt.

Ein Arbeitstag umfasst 8 Arbeitsstunden im Zeitraum zwischen 9:00 Uhr und 17:00 Uhr.

Bei Stornierungen mit einer Frist von weniger als 5 Tagen vor dem vereinbarten Termin berechnen wir 100% des vereinbarten Preises der Leistung.

Nebenkosten für Fahrt und Übernachtung werden gesondert in Rechnung gestellt. Je nach Verkehrsmittel berechnet SuperOffice folgende Reisekosten:

Bahnfahrten, Flüge, Taxifahrten: Nach Aufwand

PKW: Pro km 0,52 €

Reisezeit: Pro Stunde 52,00 €

Die Wahl des Verkehrsmittels bleibt SuperOffice überlassen. Die Abrechnung der Übernachtung/en erfolgt nach Aufwand, es sei denn der Kunde zieht es vor, Übernachtungen selber zu buchen und abzurechnen.

# Gültigkeit des Angebotes

Dieses Angebot ist gültig bis zum {qexp}.

**SuperOffice CRM Vertrag Onsite Abonnement**

zwischen der **SuperOffice GmbH** (“SuperOffice”)

und der **{name}** (”Kunde”)

|  |  |
| --- | --- |
| **Kundendetails** |  |
| Umsatzsteuer-ID: | {orgn} |
| Name der Firma: | {name} |
| Adresse: | {addr}, {zici}  |
| Telefon: | {phon} |
| **Kontaktinformationen** | *Name* | *Titel* | *E-Mail-Adresse* | *Mobiltelefonnummer* |
| Verantwortlicher für den Vertrag: | {attn} |  | {amai} | {atpc} |
| System-Administrator: |  |  |  |  |
| Datenschutzbeauftragter: |  |  |  |  |
| Buchhaltung (Rechnungsstellung): | *Firma nutzt E-Rechnung*: [ ]  | *E-Mail-Adresse für Rechnungsstellung*  |
| **Systemsprache**  | *Legen Sie die Hauptsprache für die SuperOffice-Datenbank fest*  |
| Hauptsprache des Systems |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Autorisierter Wiederverkäufer**  | *Falls der Vertrag über einen SuperOffice-Partner zustande kommt, bitte spezifizieren* |
| Firmenname des Wiederverkäufers: |  |
| Ansprechpartner des Wiederverkäufers:  |  |
| E-Mail Adresse des Ansprechpartners: |  |

|  |
| --- |
| **Anwenderpläne und Add-ons** |

«QuoteDetails»

|  |  |
| --- | --- |
| **Sondervereinbarungen:** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rechnungsintervall:**Die oben genannten Preise setzen eine jährliche Rechnungsstellung voraus. Wird ein kürzerer Rechnungsintervall gewünscht, wählen Sie eine der unten stehenden Optionen aus: |  *zzgl. zum Rechnungsbetrag* | *Wählen Sie eine Option aus* |
| 6-monatlich (Rechnungsstellung zwei Mal pro Jahr) | 4 % |[ ]
| 3-monatlich (Rechnungsstellung vier Mal pro Jahr) | 8 % |[ ]
| monatlich (Rechnungsstellung zwölf Mal pro Jahr) | 12 % |[ ]

|  |  |
| --- | --- |
| **Vertragsbedingungen** | *Dieser Vertrag ist gültig ab dem folgenden Datum* |
| Vertragsbeginn: | DDMMYY |
| Mindestvertragslaufzeit: | 12 Monate |

Für 3rd Party-Produkte der Business Analyze AS gilt der Standard SuperOffice Onsite-Vertrag.Möglicherweise kommen weitere Datenquellen zur Anwendung.

Mit der Unterzeichnung dieses Erstauftragsformulars akzeptieren Sie die [**SuperOffice CRM Onsite Vertragsbedingungen**](https://www.superoffice.de/datenschutz/vereinbarungen/osa)1 (SuperOffice CRM Onsite Master Subscrition Agreement) und die [**Datenverarbeitungsvereinbarung für Support und Consulting**](http://www.superoffice.com/trust-center/agreements/dpa-s/)2 (Data Processing Agreement for Support and Consultancy). Diese Dokumente und alle Überarbeitungen sind auf der SuperOffice Webseite unter der Rubrik **[Datenschutz](https://www.superoffice.de/datenschutz/)**3 verfügbar.

Die Person, die den Vertrag im Namen des Kunden unterzeichnet, bestätigt, die oben genannten Dokumente gelesen und akzeptiert zu haben1 2 3 und gewährleistet, dass sie die erforderliche Befugnis besitzt, um diesen Vertrag im Auftrag des Kunden abzuschließen.

**Ort, Datum** **Ort, Datum**

 **Dortmund,**

|  |  |
| --- | --- |
| **Für den Kunden** | **Für SuperOffice** |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Unterschrift Kunde** | **Unterschrift SuperOffice** |
| **Name:** | **Name: Manfred Kaftan** |
| **Position:** | **Position: Geschäftsführer** |

Verweise / Links:

1 [**CRM Onsite Master Subscription Agreement**](https://www.superoffice.de/datenschutz/vereinbarungen/osa)

 [www.superoffice.de/datenschutz/vereinbarungen/msa](http://www.superoffice.de/datenschutz/vereinbarungen/msa)

2 [**Datenschutzvereinbarung**](https://www.superoffice.de/datenschutz/vereinbarungen/dpa)

<https://www.superoffice.de/datenschutz/vereinbarungen/dpa-s/>
3 [**Datenschutz**](https://www.superoffice.de/datenschutz/)

https://www.superoffice.de/datenschutz/

Mit Unterzeichnung dieses Erstauftrags akzeptieren Sie folgende weitere Vereinbarungen:

[**Expander Services Terms of Service**](https://www.superoffice.de/datenschutz/vereinbarungen/es-tos)

[www.superoffice.de/datenschutz/vereinbarungen/es-tos](http://www.superoffice.de/datenschutz/vereinbarungen/es-tos)