

PAGES

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR

"Fressen oder gefressen werden". Dieses Sprichwort trifft zur Zeit ganz besonders auf die Software-Szene zu. Es vergeht kaum ein Woche, in der nicht Meldungen von Firmenzusammenschlüssen und Übernahmen von Softwareunternehmen publiziert werden. Im Bereich der Anbieter von betriebswirtschaftlichen Produkten haben in den letzten Tagen und Wochen die geplante Übernahme von J.D. Edwards durch PeopleSoft und das unfreundliche Übernahmeangebot von Oracle an die Aktionäre von PeopleSoft zu Reden gegeben.

Die Tage für unabhängige Hersteller von Nischen-Software seien aber möglicherweise ohnehin gezählt, schreibt das "Wall Street Journal" prägnant und meint dabei weltweit agierende Software-Anbieter, die sich auf eine Nische konzentrierten.

Gut ist, dass ABACUS kein börsenkotiertes Unternehmen ist und seine Entscheidungen nicht aus Rücksicht auf den Börsenkurs fällen muss. Und gut ist auch, dass ABACUS ein Schweizer Unternehmen ist, das Lösungen für den lokalen Markt entwickelt. Dass global agierende Anbieter mit ihren Produkten eben nicht die alleinigen Rezepte für die Anforderungen in lokalen Märkten haben, das ist Thema im Artikel "ERP-Software" in dieser Ausgabe.

Freundliche Grüsse
Ihr Pages-Team

"Manger ou être mangé". Cela correspond tout à fait à la situation actuelle du marché des logiciels. Il ne se passe pas une semaine, sans une publication annonçant la fermeture ou la prise de contrôle de sociétés informatiques. Ces derniers temps, sur le marché des produits de gestion d'entreprise, la prise de contrôle de J.D. Edwards planifiée par PeopleSoft et l'offre de reprise hostile faite par Oracle aux actionnaires de PeopleSoft ont porté à discussion.

Pour le "Wall Street Journal", les jours des fabricants indépendants qui dominent un seul créneau du marché des logiciels sont de toute façon comptés. Ce journal fait ainsi référence aux sociétés informatiques qui travaillent au niveau mondial et qui se concentrent uniquement dans un domaine de commercialisation.

Heureusement, ABACUS n'est pas une entreprise cotée en bourse et ses décisions ne dépendent pas des cours de la bourse. Heureusement, ABACUS est une société suisse qui développe des solutions informatiques sur un marché local. L'article "ERP-Software" de cette édition a pour sujet les fabricants au niveau mondial qui, aujourd'hui, ne disposent pas, avec leurs produits, de recettes exclusives pour répondre aux exigences des marchés locaux.

Avec nos meilleures salutations
Votre team Pages



ERP-SOFTWARE

Globale Lösungen für Schweizer KMU

SAP und Microsoft drängen in den KMU-Markt. Ob und in welchem Umfang diese Absichten von Erfolg gekrönt sein werden, wird sich erst zeigen müssen.

Am 30. Mai 1996 kündigte IBM Schweiz mit IBM Concorde XAL einen "neuen Highflyer unter den Anwendungslösungen für kleine und mittlere Betriebe" an. Dieser wurde damals weltweit mit grossem Marketing- und Werbeaufwand lanciert. Die Software war speziell auf die "Anforderungen von Handels-, Dienstleistungs- und Produktionsbetrieben abgestimmt" und unterstützte als sozusagen plattformunabhängige Lösung die Betriebssysteme OS/2 Warp, DOS, Windows 95, Windows NT, Windows 3.11 sowie diverse Unix-Derivate. An der damaligen Orbit in Basel, vier Monate nach der ersten Vorstellung, war Big Blue bereits in der Lage, gemeinsam mit acht Business-Partnern mehrere Handels- und Industrielösungen zu präsentieren, die auf der neuen Lösung basierten. Nichts schien einer erfolgreichen Marktdurchdringung des neuen IBM-Produktes im Wege zu stehen.

Sucht man allerdings heute nach dieser Lösung, nota bene nur sieben Jahren später, ist die Mühe vergebens. Der vermeintliche plattformunabhängige "Highflyer" wurde letztes Jahr an Microsoft "vererbt": IBM Concorde XAL mutierte im Laufe der Jahre zu Damgaard XAL, anschliessend zu

Navision XAL und heisst heute Microsoft Business Solution XAL. Bei Microsoft gehört diese Lösung zu einer von 10 verschiedenen ERP-Linien und wird dementsprechend weder nachhaltig gefördert, noch wirksam propagiert. Concorde XAL ist ein typisches Beispiel, wie Produkte von globalen Anbietern lanciert, im Rahmen einer Änderung der Ausrichtung plötzlich wieder ausgelagert werden, um schliesslich nach einem strategischen "Deal" endgültig in einer Schublade zu verschwinden. Obwohl sich eine Firma als Kundin von Concorde XAL durchaus bewusst für das Branding IBM mit einem bestimmten Produkt und einer entsprechenden Plattform entschied, so musste sie dennoch entgegen ihrer ursprünglichen Entscheidung unvermittelt zu einer Kundin von Microsoft mutieren. Das bedeutet, dass nun das einstige "Multiplattform"-Produkt von einem Hersteller betreut wird, für den der Unterhalt unterschiedlicher Plattformen nicht auf der Tagesordnung steht und keine wichtige strategische Bedeutung hat.

VOM REGEN IN DIE TRAUFE

1994 kaufte IBM fünfzig Prozent der dänischen Entwicklungsfirma Damgaard Data Development. Gleichzeitig wurden Verträge unterzeichnet, die IBM das Recht einräumten, Concorde XAL in Skandinavien und später in ganz Europa zu vermarkten. Damgaard hatte in der Zwischenzeit aber mit der Entwicklung einer neuen ERP-Lösung namens Axapta begonnen. Im Februar 1998 lancierte IBM dieses Produkt im nordamerikanischen Markt. Um die neue Axapta-Lösung besser zu vermarkten, eröffnete Damgaard gleichzeitig eigene Geschäftsstellen in mehreren europäischen Ländern und Australien. Diese Situation führte dazu, dass sich IBM im November 1998 entschloss, ihre Beteiligung von 50% den beiden Firmengründern, den Brüdern Damgaard, zurück zu verkaufen. Damgaard wurde so wieder unabhängig und kam gleichzeitig in den Besitz von zwei ERP-Lösungen.

Im November 2000 verkauften die Damgaard-Brüder ihre ganze Firma an den dänischen Konkurrenten Navision, der seinerseits zwei eigene ERP-Lösungen im Sortiment führte. Das fusionierte Unternehmen firmierte nun unter dem Namen Navision Damgaard und hatte vier zueinander inkompatible Lösungen im Sortiment, die sich ausserdem gegenseitig konkurrenzten.

Im Mai 2002 kaufte der Software-Gigant Microsoft für über eine Milliarde Dollar das "Navision Damgaard"-Firmenkonglomerat. Das hatte sich in der Zwischenzeit kaum konsolidiert und die Ländervertretungen, die getrennt weiter geführt wurden, verhielten sich zueinander wie Konkurrenten. Spätestens zu diesem Zeitpunkt war ein Unternehmen, das sich in den 90er Jahren für eine Concorde-Lösung von IBM entschieden hatte, Kunde des Konkurrenten Microsoft geworden. Wären nicht vier ERP-Lösungen gleichzeitig im Angebot, die Microsoft mit Navision Damgaard gekauft hat, könnten dem Anwender die neuen Besitzverhältnisse prinzipiell egal sein und er könnte sich angesichts des globalen Wirkungskreises von Microsoft getrost in Sicherheit fühlen. Erschwerend kommt jedoch hinzu, dass die Redmonder zusätzlich weitere Lösungen wie Apertum und das gesamte ERP-Portfolio der im Dezember 2000 übernommenen Firma Great Plains im Sortiment führen.

Der Verdacht liegt nahe, dass es Microsoft bei ihrer "Einkaufstour" weniger um die einzelnen Produkte ging, als vielmehr darum, den Wiederverkaufskanal zu besetzen. Der grösste Teil der Navision Wiederverkäufer in der Schweiz beispielsweise sind IBM Vertriebspartner. Sie würden somit Microsofts neuen Markt "blockieren". Ein Verdacht, der sich rasch erhärten lässt: Laut einem ZDNet-Interview mit dem Präsident der Microsoft Business Solution, Doug Burgum, im Februar 2003, will Microsoft fast den gesamten Programmcode der eingekauften ERP-Lösung neu





ERP-LÖSUNGEN VON MICROSOFT

ERP-Lösung	Sprache	Entwicklungsumgebung ^{*)}	Datenbank	Plattformen
Navision C4/C5	XAL	XAL	XAL database MS SQL, Oracle, DB2	Multiplattform
Navision XAL	XAL	XAL	XAL database MS SQL, Oracle, DB2	Multiplattform
Navision Attain (früher Financial)	C/AL und C	C/Side	Navision RDMS/MS SQL	Multiplattform
Axapta	X++ und C	MorphX	Axapta Server/SQL Datenbank	Multiplattform
Great Plains Dynamics	C++, HTML, VB, Dexterity	–	C-tree/Pervasive SQL/MS SQL	Multiplattform
Great Plains Enterprise (früher Realworld)	Cobol	–	Pervasive SQL	Multiplattform
Great Plains eEnterprise	C++, HTML, VB, Dexterity	–	MS SQL 2000	Windows only
Solomon IV	Visual Basic	–	MS SQL 2000	Windows only
Small Business Manager	C++	–	MSDE 2000, MS SQL 2000	Windows only
Apertum	Centura	–	Gupta-SQLBase, Oracle MS SQL	Multiplattform

*) Die verschiedenen Entwicklungsumgebungen können nicht auf .Net portiert werden, da .Net selbst eine Entwicklungsumgebung ist. Es gibt keine Ankündigung, diese proprietären Sprachen auf .Net zu portieren.

schreiben. Das werde, so Burgum, schätzungsweise drei Jahre und 1500 Programmierer beanspruchen. Zweifellos dürfte diese neue Software-Linie eine reine .Net-Lösung werden, die somit ausschliesslich auf Microsoft-Plattformen laufen wird. Es scheint offensichtlich zu sein, dass es Microsoft in erster Linie darum gegangen ist, den Markt von plattformunabhängigen ERP-Lösungen zu säubern und unter ihre Kontrolle zu bringen. Damit könnte sie auf nachhaltige Weise die Zukunft ihrer .Net-Plattform sichern, die ja bisher bei den grösseren ERP-Anbietern auf wenig Interesse gestossen ist.

ALLES SCHON MAL DA GEWESEN

Erinnerung werden bei diesem Vorgehen an die Strategie wach, die der Autobauer General Motors (GM) zwischen 1936 und 1950 verfolgte. GM hatte damals über die Firma "National City Lines", die von GM, Firestone und Standardoil gegründet wurde, in 45 amerikanischen Städten über 100 elektrische Tramsysteme aufgekauft. Der einzige Einkaufsgrund bestand darin, sie nach und nach stillzulegen und durch eigene von Benzin getriebene Autobusse zu ersetzen. Man kann Microsoft durchaus auch andere Interessen zugestehen als eine ausschliessliche Verdrängungspolitik. Doch diese Einkäufe von sich direkt konkurrenzierenden Produkten mutet zumindest seltsam an, zumal kurz nach dem Kauf bereits die Neuprogrammierung einer Lösung angekündigt wurde, die nur noch unter .Net laufen wird.

Dass Microsoft zuweilen beim Kauf von Firmen ähnlich wie General Motors vorgeht, untermauert folgender, aktueller Fall: Am 10. Juni 2003 kauft Microsoft die Firma GeCAD, ein Hersteller von Antiviren-Software. Gleichzeitig gibt der Konzern bekannt, die Produktlinie "RAV Antivirus" von GeCAD einzustellen. Über diesen Kauf schreibt das deutsche Nachrichtenmagazin "Der Spiegel": "Der Schritt irritiert Branchenbeobachter, denn bisher produzierte RAV vor allem Linux-Software, während die Windows-Abteilung vergleichsweise klein ist. Ganz offen wird darüber spekuliert, ob Microsoft mit dem Einkauf wirklich ein eigenes Antivirenprogramm schaffen wolle, oder nur den kräftigsten Linux-Konkurrenten abschiessen." Ironische Ergänzung des Spiegels: "Microsoft hat mit RAV den denkbar größten Entwickler von Linux-Schutzprogrammen gefunden. Ein Schelm, wer Böses dabei denkt."

Welche Zukunft blüht somit einem Anwender der IBM-Lösung Concorde XAL, die er in den 90er Jahren gekauft hat? Es kann sein, dass sich die Geschichte wiederholen wird und die Navision/Damgaard-ERP-Linien, wie bereits von IBM bestens vorexerziert, wieder ausgelagert werden, sobald eine neue .Net-basierende ERP-Produktlinie von Microsoft verfügbar ist. Es ist aber durchaus auch vorstellbar, dass sie von ihren ursprünglichen Inhabern aus Skandinavien wieder zurückgekauft oder

– was am wahrscheinlichsten ist – einfach allmählich still gelegt wird, um die neue ERP-Software von Microsoft nicht zu konkurrenzieren. Eine Migration der verschiedenen ERP-Produktlinien auf die neue .Net-Plattform erscheint hingegen unrealistisch, da viele dieser eingekauften ERP-Lösungen – besonders die Navision-Produktlinien – proprietäre Programmierplattformen sind. Auf deren Basis wurden mit speziell dafür entwickelten Programmiersprachen integrierte betriebswirtschaftliche Lösungen programmiert. Je nach Land, Händler und Branche, ja sogar Kunde, werden diese Lösungen mit Hilfe der proprietären Programmiersprachen weiterentwickelt und angepasst. Microsoft hat bis jetzt noch nicht bekannt geben können, ob und wie diese Sprachen auf .Net portiert werden sollen. Dieser Umstand verunmöglicht bis auf weiteres aber die Portierung einer bestehenden Lösung auf eine neue Plattform. Zudem könnten Migrationskosten für bestimmte Kunden ins Unermessliche steigen, sobald firmenspezifische Prozesse von Grund auf in einer anderen Sprache neu programmiert werden müssen.

PLATZ FÜR NEUES

Das Geheimnis, wie lange Microsoft die bestehenden Softwarelinien weiter unterstützen will, bleibt noch ungelüftet. In einem Interview in "Accounting Technology" im Mai 2003 erklärte jedenfalls Doug Burgum, dass die Lösungen noch einige

Jahre auf dem Markt bleiben würden. Ebenso unpräzise gab sich Mitch Ruud, Produktverantwortlicher bei Microsoft für das .Net Business Framework, auf der die neue, noch zu entwickelnde Lösung basieren wird: Er erklärte im gleichen Fachblatt wie Burgum, dass Kunden, die heute eine Business-Lösung von Microsoft kaufen, damit rechnen könnten, den Wert aus diesen Applikationen in den nächsten drei bis fünf Jahre effizient zu schöpfen. Beide Aussagen deuten jedenfalls klar darauf hin, dass für die bestehenden ERP-Lösungen keine langfristige Strategie existiert, es aber sehr wahrscheinlich ist, dass sie einer neuen Microsoft-Lösung Platz machen werden.

Die strategische Einkaufstour seitens Microsoft hat aber nicht nur für betroffene Kunden Konsequenzen. Aufgeschreckt durch das Engagement von Microsoft im Markt betriebswirtschaftlicher Software-Anwendungen hat sich auch SAP, der traditionelle Platzhirsch des oberen ERP-Preissegments, letztes Jahr in aller Eile die kleine Lösung TopManage des gleichnamigen israelischen Startup-Unternehmens gekauft. Dies, um erstens endlich auch im KMU-Markt präsent zu sein, und zweitens, um Microsoft den Absatzkanal nicht kampfflos zu überlassen. Wie IBM vor über sieben Jahren, rekrutiert nun SAP dieser Tage Partner, um erneut einen so genannten "Highflyer" zu präsentieren. Diesmal trägt er den Namen Business One. Im gross angelegten Marketing-Rummel von SAP blieb nämlich fast unbemerkt, dass das neu eingekaufte Produkt programmtechnisch kaum in die übrige Produktlinie von SAP passt. Auch wenn Business One in den nächsten Jahren eine Funktionserweiterung erfahren wird und eine gesamtheitliche Lösung nicht nur unter Mithilfe von Produkten lokaler Anbieter möglich sein dürfte, ist die Zukunft dieses Windows-Produktes unsicher.

ADOPTIERTE KINDER

Microsoft und SAP führen also gegensätzliche Lösungen für das KMU-Segment im Sortiment: SAP, die mit internetnaher, umfangreicher, plattformunabhängiger Thin-Client-Software erfolgreich wurde, besitzt nun mit Business One plötzlich eine Fat-Client-Lösung, die nur unter Windows und ausschliesslich mit der Datenbank von Microsoft funktioniert. Microsoft hingegen, die seit langem nur Software produziert, die ausschliesslich auf Windows basiert, muss nun im ERP-Bereich einen grossen Strauss von Hardware-, Plattform- und Datenbank-unabhängigen Lösungen unterstützen, was ebenfalls kaum in die Microsoft Philosophie passt.

So schreibt auch das britische Fachblatt "Financial Director" in der Ausgabe vom Januar 2003, dass die Microsoft Navision und Great Plains Linien eigene, proprietäre Entwicklungstools verwenden, die nicht mit der Microsoft Entwicklungsstrategie konsistent sind. Weiter schreibt das Blatt, dass es im Applikationsmarkt viele Beispiele von gescheiterten Versuchen gibt, Produkte auf neue Technologien zu portieren. Zitiert wird auch Andy Smith, ein Integrationsmanager der Microsoft Business Solution, der selber zugibt, dass es noch niemand geschafft habe, ein Produkt komplett neu zu entwickeln.

Eine Schlussfolgerung liegt zumindest bei dieser Konstellation nahe: Die beiden globalen Player Microsoft und SAP bieten heute auf dem KMU-Markt Lösungen an, die nicht der ursprünglichen Entwicklungsstrategie entsprechen und somit der eigenen Firmenphilosophie widersprechen. Vielmehr handelt es sich bei beiden Fällen um Lösungen, die überhastet gekauft wurden, nur um den Markt zu besetzen. Kaum eines dieser Systeme dürfte langfristig überleben. Die "adoptierten Kinder" werden mit Bestimmtheit Eigenentwicklungen weichen müssen, sofern der KMU-Markt dann von den beiden grossen Anbietern überhaupt noch als profitabel genug angesehen wird.

FAZIT

Der Verlierer in diesem Power Play ist in jedem Falle der Kunde, der nur als Spielball in einem globalen Markt dient. Der angeblichen Sicherheit, die dem Kunden von einem globalen Player versichert wird – "man sei auch morgen noch da" – steht die grosse Gefahr gegenüber, dass das gewählte Produkt weder lange existiert, noch seine Unterstützung lange garantiert werden kann. Währenddem kleinere und lokal tätige Softwarehersteller den Fokus ihrer Tätigkeit ganz auf ihre Produkte richten, konzentrieren sich globale Anbieter vielfach nur auf Marktanteile. Diese können Sie fast nach Belieben durch den Zu- oder Verkauf von Firmen und Produkten steuern.

Bei der Diskussion, ob lokale Anbieter auch in Zukunft neben den globalen Anbietern bestehen könnten, wird oft übersehen, was die Geschichte schon mehrfach bewiesen hat: Global tätige Anbieter von Softwareprodukten für das KMU-Segment gab es bereits in den 80er und 90er Jahren, wie zum Beispiel IBM, NCR, Philips, Baan und Scala. Diese Firmen haben sich inzwischen mehr oder weniger aus diesen Segmenten zurückgezogen und den lokalen Softwareherstellern den Markt überlassen. Denn dieser ist zu klein und zu fragmentiert, um ein langfristiges Interesse eines globalen Anbieters nachhaltig aufrecht zu erhalten.

Schon heute warnt das unabhängige SAP-Anwendermagazin E/3 seine Leser vor dem KMU-Produkt Business One: "Das Ende dieses Pannen-, Pech- und Pleitedienstes wird wahrscheinlich der Verkauf von Business One sein. Bestenfalls könnte es SAP noch gelingen, eine eigene Gesellschaft mit weniger Altlasten zu gründen, die aufgrund besserer Strukturen mit den geringen Produktpreisen besser leben kann." Sicher ist zumindest, dass einem beim Lesen dieser Aussage unweigerlich das Gefühl des "Déjà vu" befällt. ■



150 SCHWEIZER AUSLANDVERTRETUNGEN SETZEN AUF ABACUS SOFTWARE

ABACUS ist ab sofort weltweit im Einsatz. Für die Aufgaben im Rechnungswesen verwenden alle Auslandsvertretungen die Finanzsoftware von ABACUS.

Um die politischen, wirtschaftlichen, kulturellen und gesellschaftlichen Interessen im Ausland zu wahren, unterhält unser Land ein weit gespanntes Netz von rund 150 Vertretungen. Dazu zählen Botschaften, Konsulate, Verbindungsbüros und so genannte Honorarvertretungen, wie sie in einigen Feriendestinationen betrieben werden. Die Grösse der Vertretungen variiert stark: Einige wie etwa in Jamaika sind sehr klein. Dort genügt es, dass die Interessen der Schweiz von einer einzigen Person wahrgenommen werden. Die grösste Schweizer Vertretung dagegen beschäftigt rund 60 Mitarbeiter. Sie befindet sich in Washington D.C.

Dreh- und Angelpunkt der Schweizerischen Aussenpolitik und somit auch des Aussennetzes ist das Eidgenössische Departement für auswärtige Angelegenheiten mit Sitz in Bern. Die "Direktion für Ressourcen und Aussennetz" (DRA) ist zuständig für die betrieblichen Belange der Schweizerischen Vertretungen und koordiniert die verschiedenen Aufgaben, die von den Vertretungen wahrgenommen werden. Dazu zählt auch die Wahl der Buchhaltungslösung. Die Software, mit der während mehr als zehn Jahren die Buchhaltungen der Auslandsvertretungen geführt wurden, musste auf Anfang 2003 abgelöst werden, weil sie vom Hersteller nicht mehr weiter unterstützt wurde. So erfolgte im Jahr 2001 eine WTO-Ausschreibung, um eine neue Software und damit auch einen neuen Partner und Lieferanten zu finden. Die sehr komplexen Anforderungen an die neue Software waren hoch und verlangten grosses Know-how von den Bewerbern. Nach einem umfassenden Evaluationsverfahren stand im November 2001 fest, dass die neue Software ABACUS und der Partner DELEC heissen. Der Grund lag in der Standardisierung und der Globalisierbarkeit der Software und des Rollouts.

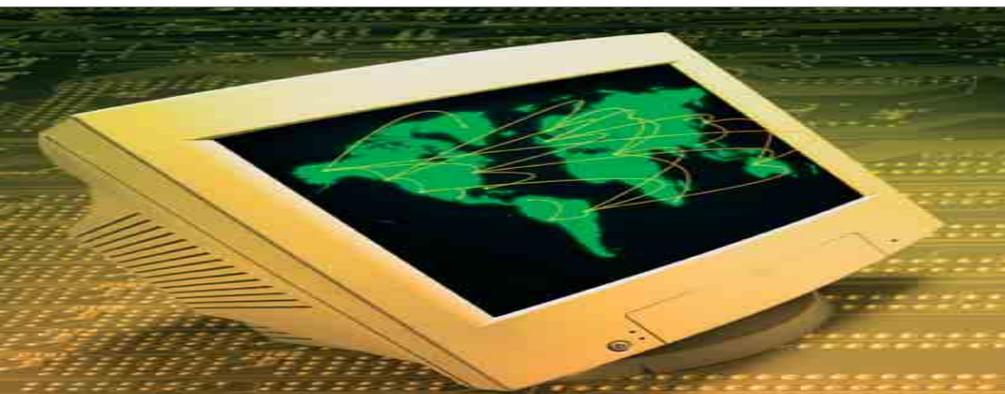
Der Hintergrund dieses Entscheids liegt in der Personalpolitik des EDA begründet. Sie kennt die so genannte Versetzbarkeit, derzufolge jede Person im diplomatischen oder konsularischen Dienst grundsätzlich versetzbar ist und deshalb in einem Turnus von durchschnittlich vier Jahren die Vertretung wechselt. Angesichts der häufigen Wechsel in andere Länder oder gar Kontinente ist es wichtig, dass die Mitarbeiter überall die gleiche standardisierte IT-Infrastruktur verwenden können. Damit entfallen, zumindest auf der administrativen Seite ihrer Tätigkeiten, wiederkehrende Einarbeitungszeiten zum Erlernen der Software.

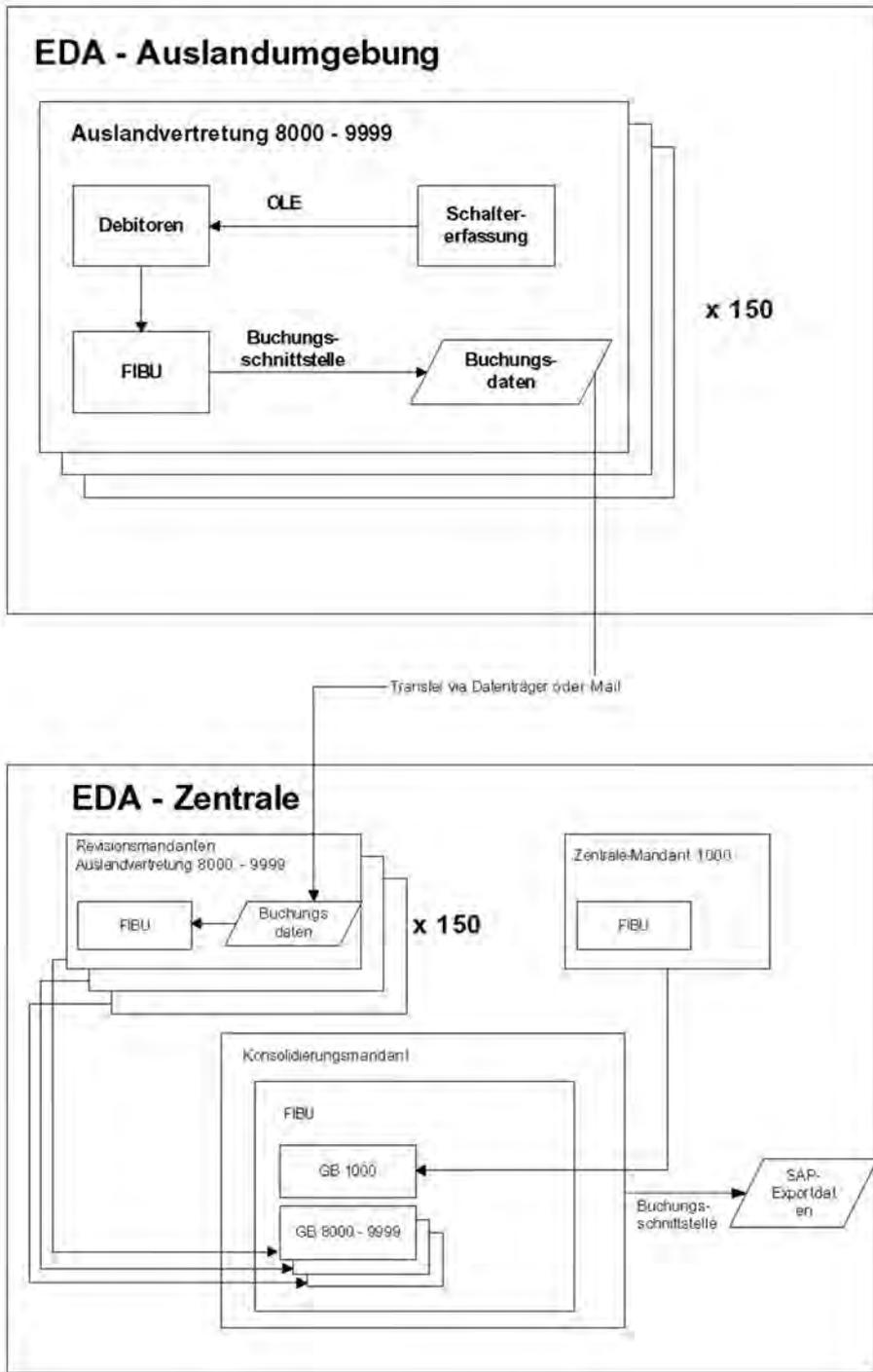
EIGENE BUCHHALTUNG PRO VERTRETUNG, KONSOLIDIERUNG IN BERN

Grundsätzlich führt jede Vertretung ihre Buchhaltung in der jeweiligen Landeswährung, im EDA-Jargon "Hauswährung" genannt. Verschiedene Vertretungen verwenden je nach Gastland daneben weitere Währungen. Alle drei Monate wird in den Vertretungen ein Zwischenabschluss der Buchhaltung vorgenommen und die Zahlen an die Zentrale in Bern übermittelt. Dort werden alle Buchungen in einen Revisionsmandanten eingelesen und kontrolliert. Die revidierten Buchungen werden anschliessend mit der Buchhaltung der EDA-Zentrale konsolidiert und der anfallende "Intercompany"-Verkehr zwischen Vertretungen und Zentrale automatisch eliminiert. Als letzter Schritt werden die konsolidierten Buchungen in das SAP-System des EDA eingelesen und über dieses System der Staatsrechnung übergeben.



EIDGENÖSSISCHES DEPARTEMENT FÜR AUSWÄRTIGE ANGELEGENHEITEN
DÉPARTEMENT FÉDÉRAL DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
DIPARTIMENTO FEDERALE DEGLI AFFARI ESTERI
DEPARTEMENT FEDERAL DALS AFFARS EXTERNS





Prozessmodell EDA

GLOBALE ANFORDERUNGEN AN NEUE SOFTWARE

Das Einsatzgebiet der Buchhaltungssoftware beim EDA besteht aus den beiden Bereichen Ausland und Zentrale. Die Installationen im Ausland müssen dabei anderen Bedürfnissen gerecht werden als in der Zentrale in Bern. Damit den unterschiedlichen Anforderungen optimal Rech-

nung getragen werden konnte, musste das Gesamtprojekt in zwei getrennte Teilprojekte aufgeteilt werden. Dabei galt es zu berücksichtigen, dass die Datenzusammenführung aus den Auslandinstallationen in der Zentrale ohne grossen Aufwand erfolgen kann.

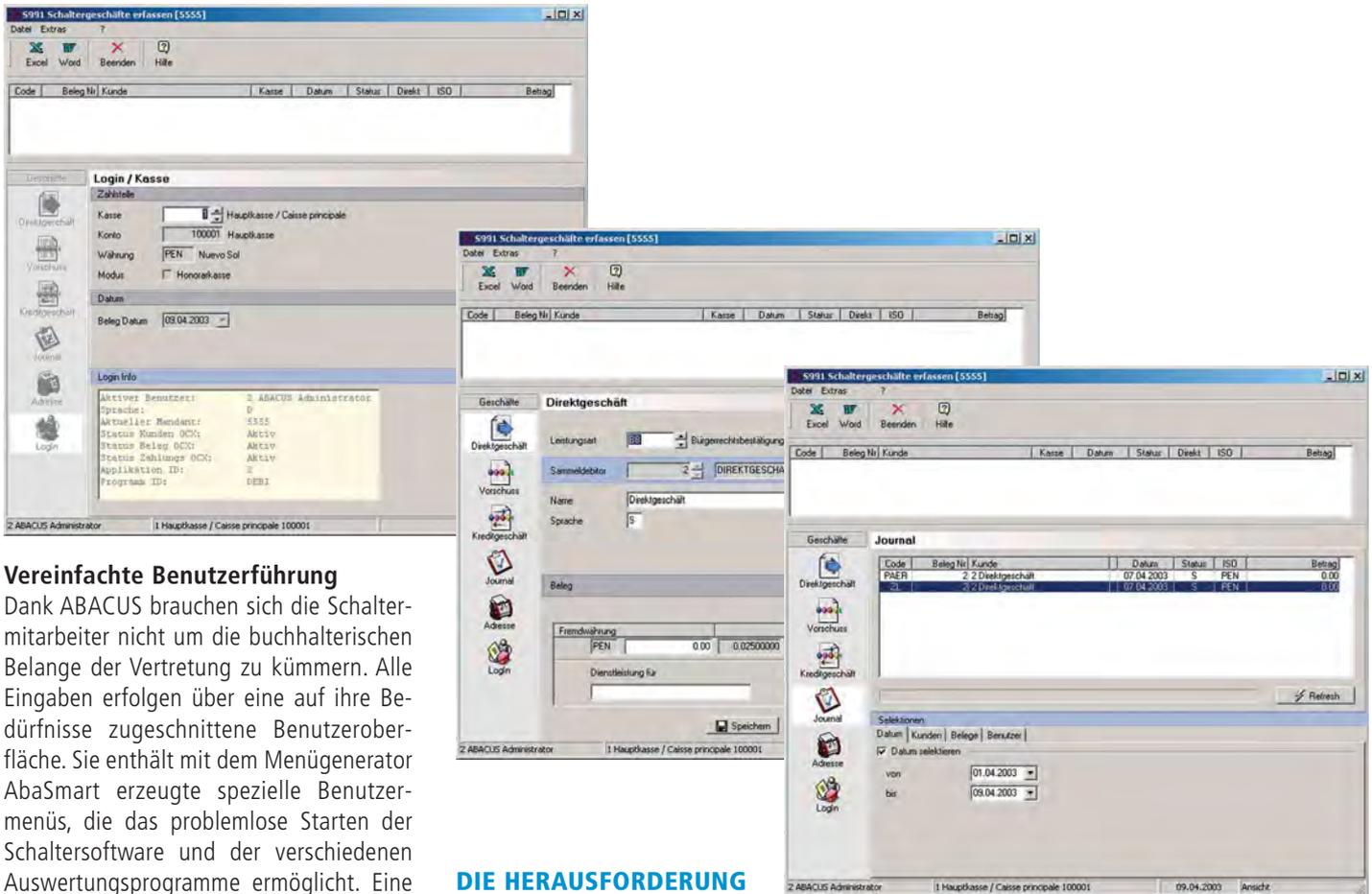
Die Anforderungen an die global einsetzbare Software sind ungewöhnlich: So müssen sich neben dem Schweizer Franken auch Währungen wie Äthiopische "Birr" oder Paraguayanische "Guarani" verarbeiten lassen. Klar, dass im umfangreichen EDA-Kontenplan zusätzliche Mechanismen zur Auswahl von Konten zum Einsatz kommen als bei der Lösung für eine typisch schweizerische KMU. So muss zum Beispiel jedes Konto aufgrund von Suchbegriffen via Eingabe in der Buchungsmaske eruiert werden können.

Hauptanforderung: Erfassung der "Schaltergeschäfte"

Die grösste Herausforderung an die Finanzsoftware bestand in der Anforderung, Schaltergeschäfte abwickeln zu können, die den grössten Teil der Geschäftstätigkeit in den Auslandsvertretungen ausmachen. Schweizer, die im Ausland ihren Pass verlängern lassen wollen, können dies direkt bei der lokalen Vertretung vornehmen. Diese Dienstleistung wird in der Regel sofort vor Ort erbracht. Die Kosten für die Passverlängerung werden dabei entweder bar oder mit Kreditkarte an einer der so genannten "Schalterkassen" bezahlt.

Damit sich diese Schaltergeschäfte über die ABACUS Finanzsoftware erledigen lassen, musste dafür zuerst eine spezielles Zusatzprogramm entwickelt werden. Diese Individualsoftware, die exklusiv für das EDA programmiert wurde, ist eine Erweiterung der Debitorenbuchhaltung. Mit frei definierbaren Leistungsarten, die an eine Beleg-/Zahlungsart gekoppelt sind, lassen sich nun damit die drei Standardprozesse des EDA für Schaltergeschäfte abwickeln. Für jede Leistungsart kann pro geführte Währung ein datumsabhängiger Preis festgelegt werden.

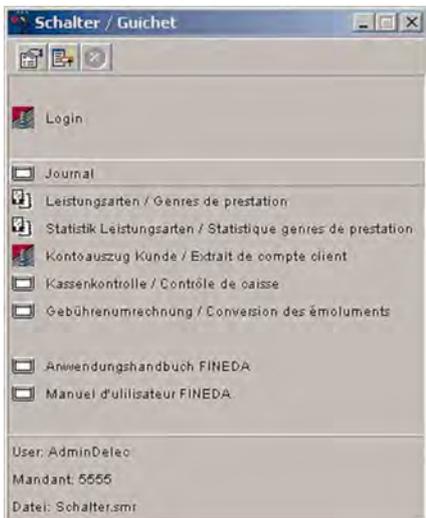
Durch die Integration der Schaltergeschäfte in die ABACUS Software werden diese Geschäftsfälle auch direkt in der Finanzbuchhaltung korrekt verbucht.



Vereinfachte Benutzerführung

Dank ABACUS brauchen sich die Schaltermitarbeiter nicht um die buchhalterischen Belange der Vertretung zu kümmern. Alle Eingaben erfolgen über eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Benutzeroberfläche. Sie enthält mit dem Menügenerator AbasMart erzeugte spezielle Benutzermenüs, die das problemlose Starten der Schaltersoftware und der verschiedenen Auswertungsprogramme ermöglicht. Eine Funktion zur Kassenkontrolle ist mittels AbasVision – dem ABACUS-Add-on für Excel – ebenfalls standardmässig integriert.

Sollte der Fall eintreten, dass trotzdem jemand eine Hilfestellung benötigt, steht ein 220-seitiges detailliertes Anwenderhandbuch für die EDA-Anwendung zur Verfügung.



Benutzermenü mit AbasMart erstellt

DIE HERAUSFORDERUNG "ROLLOUT"

Alle Auslandvertretungen sind mit einer zeitgemässen IT-Infrastruktur ausgestattet. Jede Vertretung verfügt über ein Netzwerk mit mindestens 2 bis maximal 30 Arbeitsstationen. Auf jedes der Systeme in den verschiedenen Vertretungen kann zwar von Bern aus mittels Fernzugriff direkt zugegriffen werden und für Einsätze vor Ort stehen im EDA auch versierte Telematiker zur Verfügung. Trotzdem ist es bei einem so weit verstreuten Vertretungsnetz wichtig, einen möglichst hohen Grad an Standardisierung in der IT anzustreben, damit die grossen räumlichen Distanzen zu den Systemadministratoren und die erschwerte Erreichbarkeit der Ansprechpersonen auf der anderen Seite der Erdkugel sich nicht negativ auswirken.

Standardisierung ist immer gefragt

Nicht nur bei der Software war Standardisierung bei der Auswahl der wichtigste Punkt, sondern auch bei ihrer Verteilung und Inbetriebnahme. Doch auch diese Kriterien lassen sich mit der ABACUS Lösung meistern, auch wenn die Software für jeden einzelnen Schritt der Rollout-Phase

Integrierte Abwicklung der Schaltergeschäfte

auf das komplexe und vielschichtige EDA-Umfeld optimiert und vorbereitet werden musste. Weil etwa die Buchhaltungssoftware mit allen anderen installierten EDA-Applikationen harmonisieren muss und jeder Entscheid sprichwörtlich "globale" Auswirkungen hat, machte bereits die Bestimmung des Buchstabens des Ziellaufwerkes für die ABACUS Installation einen grösseren Entscheidungs- und Evaluationsaufwand nötig.

Die Installationsroutine in der ABACUS Software musste zudem so geändert werden, dass die Buchhalter in den Vertretungen selbständig die Software zusammen mit dem bereits vorbereiteten Buchhaltungsmandanten auf dem Server installieren konnten. Im Rahmen dieser Installationsprozedur mussten auf dem Server durch das Programm zusätzlich verschiedene Konfigurationen automatisch vorgenommen werden wie die Freigabe von Verzeichnissen, die Vergabe von Rechten, die Erstellung von Benutzergruppen und Laufwerkverbindungen.



Kreative Lösungen gefordert

Kreativität bei der Lösungssuche und präzise Tests waren gefragt, damit alle möglichen Probleme bereits vor der Auslieferung minimalisiert werden konnten. Der eigentliche Rollout der Software verlief gestaffelt. Im Zeitraum vom Dezember 2002 bis März 2003 wurden alle Vertretungen sukzessive auf ABACUS umgestellt. Dazu wurde für jede Vertretung neben der CD mit den Programmen und den Installationsroutinen auch eine weitere mit den Mandantendaten erstellt. Zur Vorbereitung für die Migration auf das neue Softwareprodukt wurden alle verantwortlichen Buchhalter der Auslandvertretungen in Bern an einer viertägigen Benutzerschulung ausgebildet. Zum Abschluss der Ausbildung erhielt jeder Kursbesucher "seine" Datenträger.

In der Zwischenzeit sind alle Migrationen in den Vertretungen erfolgreich durchgeführt worden und die ABACUS Software steht weltweit im produktiven Einsatz. ■

Für Auskünfte zum realisierten Projekt wenden Sie sich an:



Delec AG

Herrn Roland Rufer
Worbstrasse 170
CH-3073 Gümligen
Telefon 031 958 55 86
www.delec.ch
E-Mail: ru@delec.ch

JÜRIG BONO, PROJEKTLIEFERER EDA

"Nach mehr als einem Jahr intensiver Zusammenarbeit mit der Firma DELEC konnte das Eidgenössische Departement für auswärtige Angelegenheiten EDA den Bereich Rechnungswesen des Aussendienstes in Bern und alle Vertretungen im Ausland auf die neue Buchhaltungssoftware ABACUS umstellen.

Seit Mitte April 2003 arbeitet somit rund um die Uhr und an sieben Tagen in der Woche jemand im EDA mit ABACUS. Ab diesem Zeitpunkt haben nämlich die letzten der rund 150 Vertretungen im Ausland auf die neue Buchhaltungssoftware umgestellt. In Guatemala City beispielsweise sind Gebühren in drei Währungen einzukassieren, die im Schaltergeschäft verbucht werden; ebenfalls in drei Währungen werden in Warschau Debitorenbuchungen abgewickelt, währenddem in Lyon rund 15 Benutzer mit der französischen Version der Software arbeiten.

Ein spezieller Dank gilt den Spezialisten der Firma DELEC. Dank ihrem unermüdlichen Einsatz wurden die Parametrisierungen trotz hohen Anforderungen in der ABACUS Software und die Vorbereitungen für den Rollout kompetent, termingerecht und ohne Preisüberschreitung vorgenommen."

KONSOLIDIERUNG – AUTOMATISCHE ELIMINATION

Das EDA setzt als erster Kunde die Option "Automatische Elimination" ein. Quartalsmässig werden 150 Buchhaltungen konsolidiert. Der "Intercompany"-Verkehr zwischen den einzelnen Vertretungen und dem Hauptsitz in Bern wird automatisch eliminiert. Dafür stehen Funktionen wie Intercompany-Relation, Intercompany-Code, und identischer Leitwährungsbetrag zur Verfügung. Die einzelnen Vertretungen erfassen bei "Intercompany"-Bewegungen zusätzlich die Mandantenummer der Gegenvertretung und einen "Intercompany"-Code mit maximal acht alphanumerischen Stellen. Beide Merkmale werden auch bei der Datenerfassung auf der Gegenseite berücksichtigt. Dadurch ergeben sich genügend eindeutige Identifikationsmerkmale, um diese Bewegungen in der Zentrale in Bern automatisch zu eliminieren. Das konsolidierte Ergebnis wird anschliessend via Datenschnittstelle in die Bundesrechnung übertragen.

ABACUS IM EDA: EIN ÜBERBLICK

Installierte ABACUS Programme	Finanzbuchhaltung Debitorenbuchhaltung
Anzahl Installationen weltweit	150
Anzahl Benutzer im Ausland	600 Benutzer
Anzahl Benutzer in Bern	12 Benutzer
Grösste ABACUS Installation in einer Auslandsvertretung	Lyon mit 15-20 Benutzern 44'000 Buchungen/Jahr
1 st -Level Support	EDA Bern
2 nd -Level Support	Delec AG

ADRESSBEZIEHUNGEN ABBILDEN ADRESSVERWALTUNG BIETET MÖGLICHKEIT

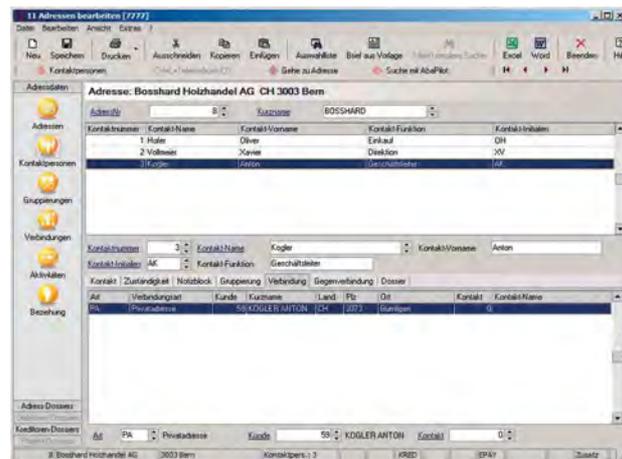
Im Adressstamm der ABACUS Adressverwaltung werden alle Arten von Adressen erfasst: Adressen von Kunden, Lieferanten, Interessenten, Mitarbeitern. Je nach Branche, Unternehmung oder Organisation, in der die Adressverwaltung zum Einsatz kommt, werden aber auch Adressen von Schülern, Heimbewohnern, Gästen, Behördenmitglieder und so weiter verwaltet. Durch verschiedene Customizing-Funktionen und die Möglichkeit, auch die Datenbank individuell zu erweitern, sind der Verwaltung jeder Art von Adressen mit allen dazu gehörenden Informationen in der Adressverwaltung praktisch keine Grenzen gesetzt.

Zur Verwaltung von Adressen gehört auch, dass im Adressstamm die Beziehungen abgebildet werden können, die bestimmte Adressen zu anderen Adressen aufweisen.

Das Instrument, um Beziehungen von Adressen untereinander abzubilden, sind in der ABACUS Adressverwaltung die so genannten "Verbindungen".

Damit ist jederzeit die Transparenz gegeben, wer zu wem welche Beziehung hat. Aufgrund dieser Information lässt sich auf effiziente Weise ein Beziehungsnetz gezielt bearbeiten, zum Beispiel mit Mailings.

Die Möglichkeit, Verbindungen zwischen zwei und auch mehreren Adressen zu erfassen, besteht seit der Version 6.0. Mit der Version 2003 der Adressverwaltung wurde diese Funktionalität nun zusätzlich erweitert.



Der Kontaktperson einer Firmenadresse wird die Privatadresse zugeordnet.

VERBINDUNGSARTEN

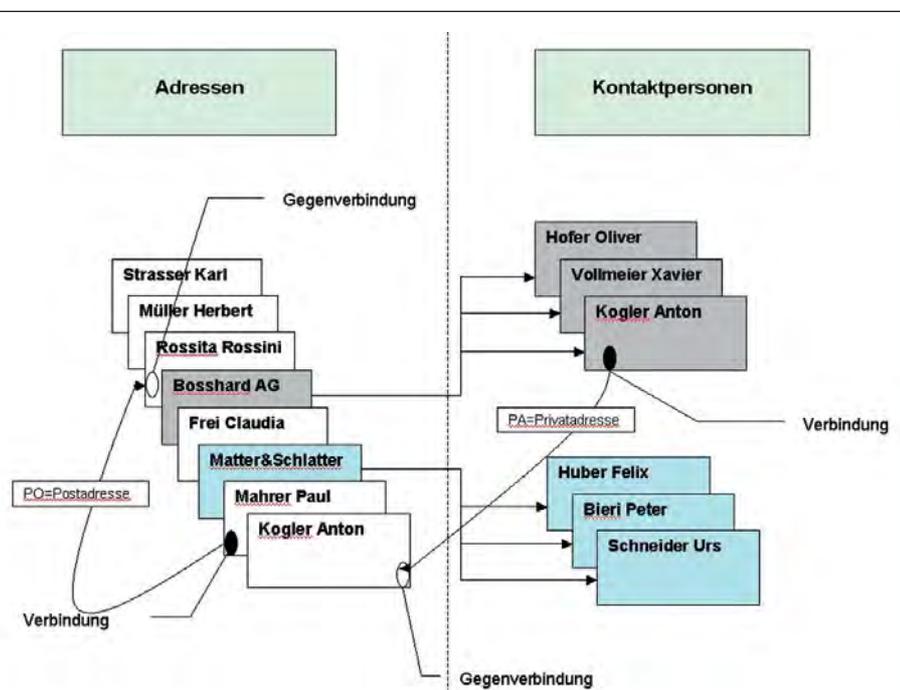
Die Art einer Beziehung zwischen zwei oder mehreren Adressen wird mit der so genannten Verbindungsart definiert. Standardmässig vorgegeben sind bereits die folgenden Verbindungsarten:

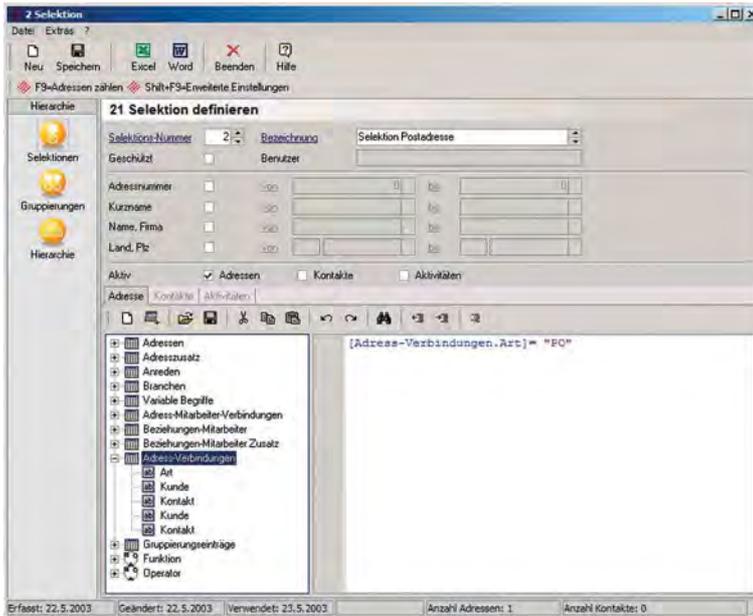
- FA = Freie Adressverbindung
- LA = Lieferadresse
- RA = Rechnungsadresse
- PA = Privatadresse

Der Anwender kann beliebige weitere Verbindungsarten seinen Bedürfnissen entsprechend eröffnen, zum Beispiel für die Abbildung von Beziehungen zwischen Adressen folgender Art:

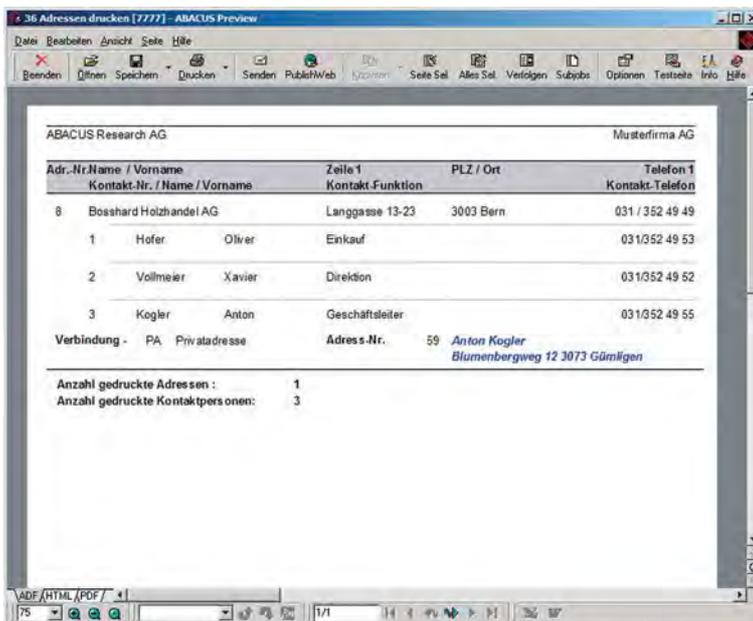
- Lehrer – Schüler
- Klasse – Schüler
- Schüler – Eltern
- Verband – Sektionen
- Sektion – Mitglieder
- Verantwortlicher – Untergebene
- usw.

Die beiden vorgegebenen Verbindungsarten "Rechnungsadresse" und "Lieferadresse" können verwendet werden, wenn die ABACUS Fakturierung AbaWorX eingesetzt wird und beim Ausdruck der Dokumente "Lieferschein" und "Rechnung" andere Adressen als die des Auftraggebers verwendet werden sollen.





Definition einer Adressselektion mit Berücksichtigung der Verbindungsart



Adressliste mit Ausdruck einer Adressbeziehung

KOSTEN

Die Funktion der Verbindungen ist in der Grundversion der Adressverwaltung enthalten und somit kostenlos.

Damit werden dann bei der anschliessenden Verwendung dieser Selektion in den Auswertungs- und Druckprogrammen nur Adressen berücksichtigt, die als Verbindungsart dieses Kriterium zugeordnet haben.

AUSWERTUNG VON VERBINDUNGEN

Um schnell eine Übersicht über bestehende Beziehungen resp. Verbindungen von Adressen zueinander zu erhalten, ist es mit der Version 2003 der Adressverwaltung nun möglich, in den Listen die bestehenden Verbindungen von Adressen und Kontaktpersonen zu anderen Adressen anzuzeigen. Die Darstellung dieser Listen lässt sich nach diversen Kriterien durch den Benutzer selbst gestalten.

Bei der Auswertung kann zudem festgelegt werden, ob die Darstellung der Verbindungen nach dem Top-Down Prinzip erfolgen soll – zum Beispiel pro Lehrer alle Verbindungen zu Schülern – oder nach dem Bottom-Up Prinzip (Gegenverbindung), bei dem umgekehrt alle Schüleradressen gedruckt würden mit der Verbindung zum Lehrer.

SCHLUSSWORT

Mit der Möglichkeit, Adressen und Kontaktpersonen mit anderen Adressen zu verbinden, wird dem ABACUS Anwender ein Instrument gegeben, das es ihm ermöglicht, Beziehungen im Adressstamm klar und übersichtlich abzubilden. Geschäfts-, Mitgliedschafts- oder Verbandsbeziehungen können so auf einfache Weise festgehalten werden. ■

VERBINDUNGEN ERFASSEN

Im Adresserfassungsprogramm 11 kann mit der Funktionstaste "Verbindungen" das Programm aufgerufen werden, in dem die Adressverbindungen hergestellt werden. Dabei lässt sich sowohl auf Ebene der Adresse selbst oder auch auf Ebene einer Kontaktperson eine Verbindung zu einer oder auch mehreren Adressen definieren. Welcher Art die Beziehung zwischen zwei Adressen ist, wird durch die Eingabe der Verbindungsart festgehalten.

Eine spezielle Verbindungsart ist die Privatadresse. Sie erlaubt zum Beispiel Kontaktpersonen in einer Unternehmung die entsprechenden Privatadressen zuzuord-

nen. Ein typisches Anwendungsbeispiel ist das Weihnachtsgeschenk, das dem Geschäftspartner nicht in die Firma, sondern direkt nach Hause geschickt werden soll. Eine weitere Möglichkeit ist eine Kontaktperson, die eine separate Postadresse besitzt.

VERBINDUNGEN NUTZEN

Bei Serienversänden, Mailings oder beim Ausdrucken von Etiketten kann als Selektionskriterium neu auch die Verbindungsart genutzt werden. Dazu muss allerdings vorher im Definitionsprogramm für die Selektionen – im Programm 21 – bestimmt werden, welche Verbindungsart bei einer Selektion berücksichtigt werden soll.

SAG'S MIT BLUMEN UND MIT ABASHOP WWW.OERTIG.CH

Rosen, Hyperikum, Gerbera, Chrysanthemen sind nur einige der Blumen, die W. Oertig AG seinen Kunden anbietet. Der traditionsreiche Blumenproduzent aus dem zürcherischen Glatttal hat sich letztes Jahr entschieden, beim Vertrieb seiner Produkte auch auf das Internet zu setzen, ganz nach der Überzeugung, dass sich Innovation und Tradition nicht ausschliessen dürfen. Achtzig Prozent der Kunden von W. Oertig AG sind Endabnehmer – die Blumen- und Pflanzenprodukte eignen sich daher gut, um auch über E-Commerce angeboten zu werden.

VON DER FIBU-SOFTWARE ZUM E-COMMERCE

Seit dreizehn Jahren sind bei W. Oertig AG bereits ABACUS Programme für die Debitoren-, Finanz- und auch Lohnbuchhaltung im Einsatz. In diese Zeit fiel auch der Wechsel von den DOS-Versionen der Programme auf die Windows-Oberfläche, die Einführung der Mehrwertsteuer, die mit der Software bewältigt werden musste und als jüngstes Beispiel die Integration des E-Commerce.

Vorteil: Up-to-date

An diesem Kundenbeispiel wird auch einer der Vorteile der ABACUS Software ersichtlich, nämlich, dass ein Unternehmen mit dem gleichen Softwareprodukt über viele Jahre arbeiten kann und trotzdem immer à jour bleibt. Kontinuität durch Weiterentwicklung der Software und regelmässige Updates garantieren den Schutz der Investitionen, die Oertig – wie viele andere Schweizer KMU auch – in die Software und Ausbildung getätigt haben. Und mit ABACUS steht immer ein modernes Produkt zur Verfügung, das den technologischen Veränderungen angepasst wird.

Vorteil: Modularität

Ein weiterer Vorteil der Software von ABACUS hat sich auch bei Oertig gezeigt. Schrittweise, Modul für Modul, kann die Software-Palette ausgebaut werden, ganz nach den Bedürfnissen der Unternehmung. Die Software kann mit der Unternehmung wachsen und so deren Veränderungen wirkungsvoll unterstützen.

Die 1989 erstmalig eingesetzten ABACUS Programme für das Rechnungswesen wurden 1998 durch die Kreditorenbuchhaltung und die Fakturierung AbaWorX ergänzt. Ein Jahr später wurde dann auch noch das Modul für das Electronic Banking eingeführt. Und als vorläufig letzter Schritt kam im letzten Jahr nun noch der E-Commerce Teil mit AbaShop hinzu als Erweiterung der Fakturierungssoftware.

Das Resultat bei Oertig ist nun eine Gesamtlösung, die vom Web-Shop bis zur Buchhaltung ein durchgängiges System bietet und damit wesentlich zur Verminderung des administrativen Aufwandes beiträgt.

BLUMEN ÜBERS INTERNET MIT ABASHOP

Die Zielsetzungen, die Oertig mit der Eröffnung eines virtuellen Ladens verfolgte, waren die Vereinfachung und die Automatisierung von Bestellungen, die bisher vor allem von Stammkunden aus dem Firmenkundensegment auf telefonischem Weg erfolgten.

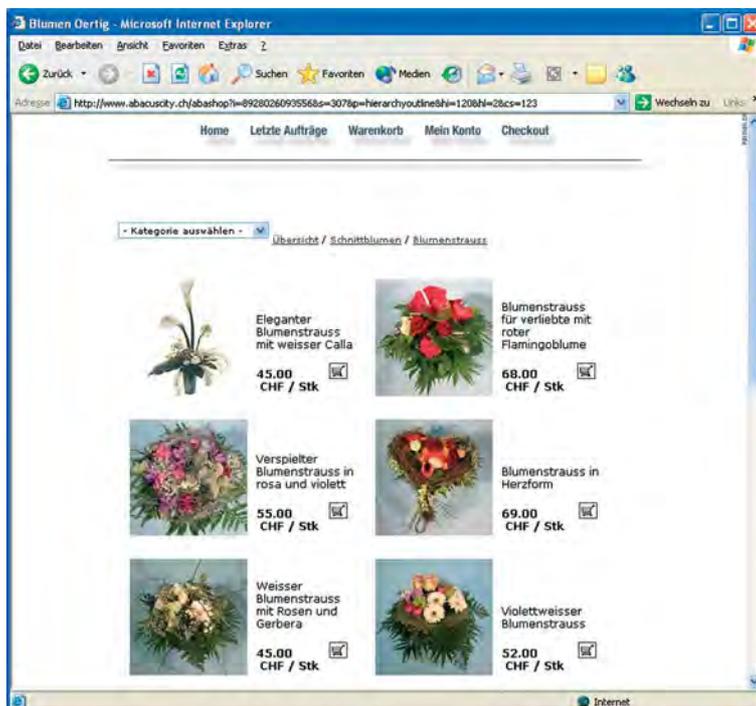
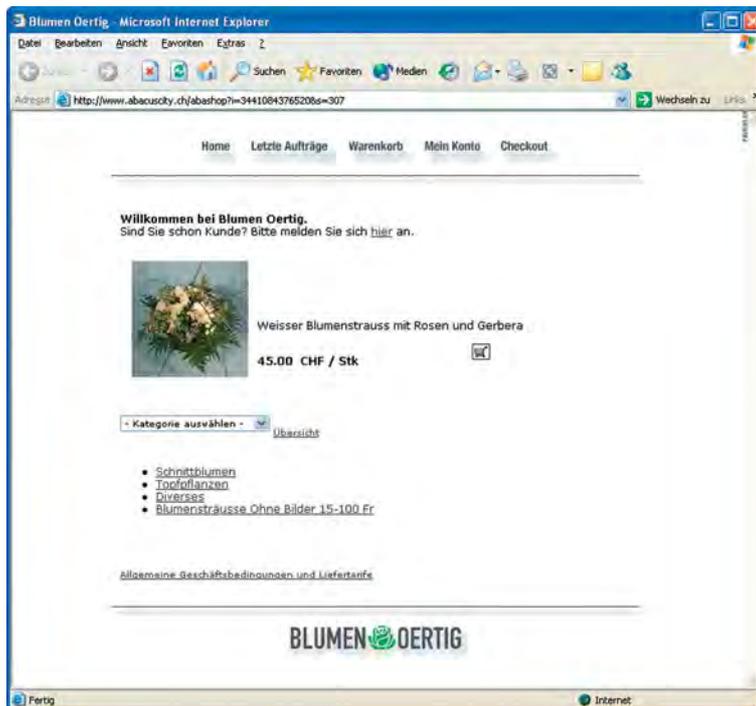
Zudem sollte es mit dem Web-Shop ermöglicht werden, zusätzlich zum traditionellen Ladengeschäft auch neue Kundensegmente im Grossraum Zürich anzusprechen.

Einfache Implementierung

Die Realisierung der E-Commerce-Lösung auf Basis des ABACUS Standard-Internet-Shops AbaShop erwies sich als sehr einfach. Die Artikelinformationen, die in der Fakturierung AbaWorX ausser den Fotos bereits alle vorhanden waren, konnten praktisch auf Knopfdruck direkt in einen ABACUS Standard-Shop auf der E-Commerce Hosting-Plattform www.abacuscity.ch publiziert werden. Zusätzliche Software oder Hardware-Infrastruktur für den Betrieb des AbaShop war nicht nötig, da diese Lösung bei ABACUS in St. Gallen gehostet wird.

Hilfreich erwies sich in der Einführungsphase des AbaShop die Möglichkeit, Internet-Bestellungen automatisch über Fax an die Geschäftsstellen weiterzuleiten, die noch nicht über eine Anbindung an die zentrale Informatik verfügen.





Vom Standard zum individuellen Auftritt

Weil die von ABACUS bereits vorgefertigten Design-Varianten für den Shop nicht den Anforderungen der Corporate Identity von Oertig entsprachen, entschied man sich für den Beizug eines externen Web-Designers, um den AbaShop entsprechend zu customizen. Mit dieser Aufgabe betraut

wurde Patrick Spahr von station.ch. Obwohl Spahr zum ersten Mal mit AbaShop arbeitete, fand er sich schnell zurecht. Das Design konnte nicht zuletzt wegen des flexiblen Konzepts von AbaShop sehr speditiv angepasst werden. Der Aufwand für das Customizing betrug nicht viel mehr als einen Tag Arbeit.

Besonderheiten im Oertig-Shop

Eine Besonderheit der Blumenbranche ist die Lieferung der Blumen auf ein bestimmtes Datum, an einen bestimmten Ort, mit einem individuellen Grusstext. Der Shop musste somit diese Anforderung erfüllen können, was mittels der Standardfunktionalität des AbaShop völlig problemlos möglich war.

Als weitere Herausforderung erwies sich die automatische Berechnung der Lieferkosten, da diese aufgrund der Postleitzahl des Lieferortes errechnet werden muss. Mit der Standardfunktion der "Versandarten", die im AbaShop angeboten wird, konnte auch diese Anforderung erfüllt werden. Erfasst wurden ca. 150 Postleitzahlen aus der Region Zürich, von Bülach bis Rapperswil und die entsprechenden Lieferkosten zwischen 5 und 50 Franken. Bei der Bestellung im Shop werden dem Shopper bei der Kostenübersicht diese Transportkosten transparent ausgewiesen.

Pflege und Unterhalt des Shop

Nach der erfolgreichen und kurzen Einführungsphase von nur wenigen Tagen wird die Pflege der Artikelstammdaten und das regelmässige Anpassen der auf dem Internet-Shop angebotenen Produkte durch W. Oertig AG selbst vorgenommen. Das wechselnde, saisongerechte Angebot wie auch Preisänderungen werden dabei in der Fakturierung einmal erfasst resp. geändert und vom Programm automatisch auch auf dem Shop aktualisiert, ohne weiteres Zutun des Systemadministrators. Dabei hilfreich ist, dass im Artikelstamm der Fakturierung für jeden Artikel definiert werden kann, ob er auch auf dem Internet-Shop publiziert werden soll.

Unterstützend zur Seite steht, vor allem wenn es um den sporadisch anfallenden Support geht, der Berater von Oertig AG, der ABACUS Vertriebspartner T&O Data AG.





FAZIT

Mit der Standardlösung AbaShop hat die W. Oertig AG einen sehr kostengünstigen Schritt in die Welt des E-Commerce getan. Sie profitiert von der laufenden Weiterentwicklungen in den ABACUS Anwendungen und insbesondere auch im Bereich des Shops. ■

Für Auskünfte zur realisierten Lösung wenden Sie sich an:

T&O

T&O Data AG

Herrn Ruedi Wild
Burghofstrasse 21
CH-8105 Regensdorf
Telefon 01 843 24 24
E-Mail: rw@todata.ch

Herr R. Oertig, Gärtnermeister

“Der Shop kommt bei unseren Stammkunden, die in der Mehrheit Firmenkunden sind, gut an. Sie werden gegen Rechnung beliefert. Bei Privatkunden stellt man aber immer noch eine gewisse Zurückhaltung gegenüber dem Internet-Shopping fest. Die Benutzung der eigenen Kreditkarte im Internet ist vielen potentiellen Kunden unsympathisch. Sobald sich für die Bezahlung neue, das heisst, sicherere Technologien etablieren, wird dieses Segment zusätzlich Schwung bekommen.“

PORTRAIT W. OERTIG AG, GLATTBRUGG

Auf 100'000 m² – davon 10'000 m² in Gewächshäusern – produziert die W. Oertig AG Schnittblumen und Pflanzen. So auch Rosen, die aus Schweizer Herkunft sonst nur schwer zu finden sind.

Aus den Treibhäusern in Wangen und Glattbrugg bei Zürich werden die eigenen Blumenläden in Zürich-Oerlikon, Glattbrugg und im Glattzentrum beliefert. Je zwei Mal pro Woche gehen die Blumen und Pflanzen auch auf die Märkte am Helvetiaplatz in Zürich und in Oerlikon. Zudem werden etwa 20% der Produkte über die Zürcher Blumenbörse en gros verkauft. Blumen und Pflanzen haben bei Oertig seit 1943 Tradition, denn das Geschäft wird nun bereits von der zweiten und dritten Generation geführt. 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die je zur Hälfte in der Produktion und im Verkauf beschäftigt sind, setzen sich tagtäglich ein, damit sich die Kunden an den Blumen und Pflanzen erfreuen können.

KOSTEN FÜR ABASHOP VON W. OERTIG AG

Einmalig:

Shop-Software	keine Kosten
Shoperstellung, Designanpassungen	Fr. 3'000.–
Artikelstammdatenmutationen	Fr. 500.–
Total	Fr. 3'500.–

Wiederkehrend (pro Monat):

Hostinggebühr total	Fr. 95.–
---------------------	----------

ELECTRONIC BANKING MIT KANTONALBANKEN

ONBA – ONLINE BANKING SCHNITTSTELLE

Viele Finanzinstitute bieten Kunden zwei verschiedene Kommunikationsvarianten für den Austausch von Zahlungsverkehrsinformationen an. Einerseits können Daten mittels Telebanking und einer Punkt-zu-Punkt Verbindung gesendet und abgeholt werden oder andererseits über das Internet unter Verwendung einer Streichliste.

Viele Finanzinstitute passen diese Schnittstellen laufend den neuen technologischen Herausforderungen und den stetig steigenden Kundenanforderungen an. Eine solche Anpassung hat das ONBA-System der Kantonalbanken im Frühjahr 2003 erfahren. Ein guter Zeitpunkt, diese Schnittstelle in das ABACUS Electronic Banking zu implementieren.

ONBA – ONLINE BANKING SCHNITTSTELLE

ONBA wurde erstmals im Jahre 1997 den Kunden von der Zürcher Kantonalbank als neuer Internetzugang für den Zahlungsverkehr angeboten. Kurze Zeit später, im November 1998, wurde die Schnittstelle dann den anderen 10 Kantonalbanken zur Verfügung gestellt. Der elektronische Zugang über das Internet zur Bank wird seither von den meisten Finanzinstituten seit mehr als vier Jahren angeboten und ständig weiterentwickelt.

WIESO EINE NEUE SCHNITTSTELLE?

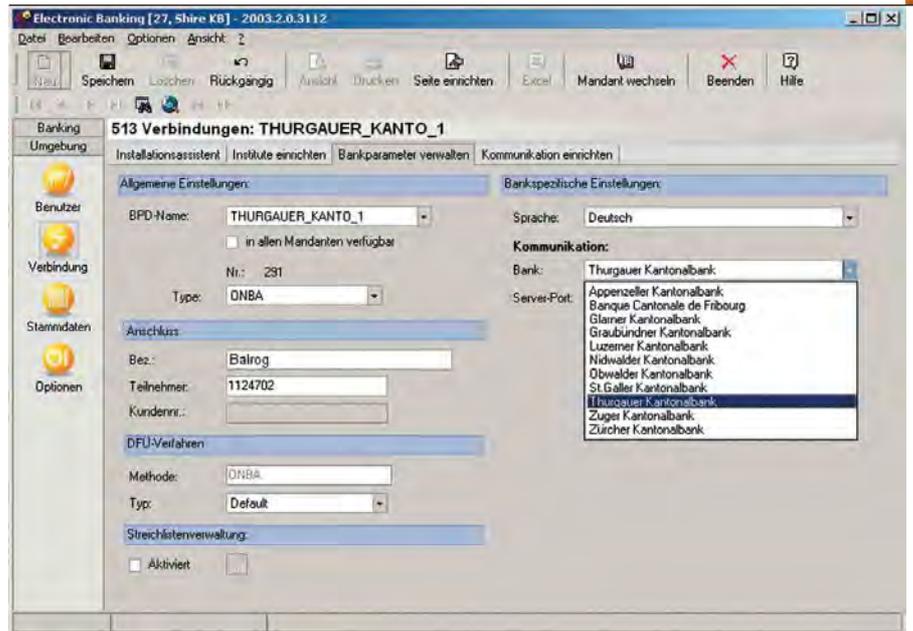
Beobachtungen des Marktes haben ergeben, dass

- weniger als 5% der Bankkunden, die auf elektronischem Weg mit der Bank kommunizieren, die Telebanking-Schnittstelle nutzen.
- über 95% der E-Banking-Kunden das Online Banking über Internet nutzen.
- viele der Telebanking-Kunden auch das Online Banking nutzen.

Eine weitere Analyse hat gezeigt, dass das Telebanking zwar gut in Software-Anwendungen integrierbar ist, jedoch über wenig Funktionen verfügt. Im Gegensatz dazu waren bisher die Online Banking Angebote der Finanzinstitute schlecht in ERP-Systeme integrierbar, verfügten dafür aber über viele Funktionen. Aus diesen Diskrepanzen wurde das Bedürfnis nach einer neuen Schnittstelle abgeleitet, die die Vorteile beider Kommunikations- und E-Banking-Varianten vereinen soll. Eine umfassende Integrierbarkeit der Online Banking Lösungen und deren Optimierung im Rahmen von Software-Anwendungen verschiedener Hersteller sollte angestrebt werden.

Im Mai dieses Jahres stellten die elf Kantonalbanken gemeinsam ihren Kunden eine neue Internet-Banking Programmversion zur Verfügung, die viele interessante Neuerungen beinhaltet. Damit steht dem Kunden nun erstmals auch eine Schnittstelle zur Verfügung, über die sich der Datentransfer (DTA-Files, ESR-Daten, Kontodaten etc.) direkt aus einer externen ERP-Software nutzen lässt. So wird mit dieser Lösung eine überzeugende und betriebssichere Alternative zum Telebanking mit einer Punkt-zu-Punkt Verbindung (z.B. Modem-Modem-Verbindung) angeboten.





Wie es funktioniert

Nach dem Vertragsabschluss für das E-Banking werden dem Kunden von der Bank die Vertrags- und Passwortunterlagen zugestellt. Die Identifikation beim Einstieg erfolgt mittels Vertragsnummer, einem persönlichen Passwort, sowie einem stets wechselnden Passwortzusatz aus der Streichliste. Das ABACUS Electronic Banking bietet die Möglichkeit, diese Streichliste im Programm zu hinterlegen, um damit den Automatisierungsgrad der Übertragung zu verschiedenen Banken zu erhöhen. Dieses Vorgehen wird von ABACUS in Anbetracht der damit reduzierten Sicherheit jedoch nicht empfohlen.

Die Verbindung zwischen dem ABACUS Electronic Banking und dem Finanzinstitut lässt sich wie bei der Kommunikation über yellownet oder mit den Raiffeisenbanken auf einfache Weise mit dem Installations-Assistenten im Programm 511 einrichten. Nachdem bestimmt worden ist, ob die Datenkommunikation über eine permanente Internet-Standleitung (Netzwerk) oder eine Wahlverbindung über einen Internet-provider erfolgen soll, steht dem Zahlungsverkehr mit dem Finanzinstitut nichts

mehr im Weg. Die Übertragung der Daten erfolgt mit einer 128-Bit Verschlüsselung, wodurch sich die Zahlungen sicher und direkt an die Bank übermitteln und Kontoauszüge von dort abholen lassen.

FAZIT

Das Release der neuen ONBA-Schnittstelle vom 18. Mai 2003 und die Implementierung ins ABACUS Electronic Banking ist ein weiterer Schritt zur Erhöhung der Benutzerfreundlichkeit. Die Depotdaten und eine aussagekräftige Rückmeldung, falls ein aufgebener Zahlungsauftrag nicht ausgeführt werden kann, sind vorläufig nur beim Online Internetbanking verfügbar. Sowohl diese Rückmeldungen als auch andere Informationen und Daten sollen in einer nächsten ONBA-Version angeboten und dann auch durch das ABACUS Electronic Banking interpretiert und verarbeitet werden können. ■

STANDARDLÖSUNG FÜR SCHULGEMEINDEN DIE OPTION TARIFE MACHT'S MÖGLICH

Durch den Lehrermangel der letzten Jahren hat sich die Ausgangslage für die Verarbeitung der Löhne in den Schulgemeinden geändert. War früher ein Primarlehrer vorwiegend in der Primarstufe und ein Oberstufenlehrer in der Oberstufe tätig, ist die Situation heute nicht mehr so eindeutig. Dies brachte auch für die Abrechnung der Löhne neue Anforderungen mit sich, da in der Lohnabrechnung ein Lehrer zum Teil nach verschiedenen Tarifen abgerechnet werden muss. Eine Herausforderung, der sich die Firma alpha.info stellte und eine Standardlösung auf Basis der ABACUS Lohnbuchhaltung erarbeitete.

Ein Lehrer – zum Beispiel im 25. Dienstjahr – mit Primarausbildung kann in der Primarschule und in der Sekundarschule unterrichten. Für das Pensum in der Primarschule erhält er die Entlohnung nach dem Primartarif und die Verbuchung in der Finanzbuchhaltung der Schulgemeinde erfolgt auf die Primarschule. Schwieriger wird es für sein Pensum in der Sekundarschule. Da dieser Lehrer nicht die erforderliche Ausbildung für die Sekundarschule besitzt, wird er ebenfalls nach dem Primartarif entlohnt. Die Verbuchung muss aber stufengerecht auf die Oberstufe erfolgen.

DIE AUFGABE

Das Ziel von alpha.info war es, für die Schulgemeinden eine Lösung zu realisieren, die auf einer Standardsoftware aufbaut. Sie sollte benutzerfreundlich sein und die verantwortliche Person bei der Erstellung der Lohnabrechnungen optimal unterstützen. Durch möglichst viele Automatisierungen – Zugriffe auf SGV-Tabellen, Errechnung von Familienzulagen oder ähnlichem – sollten zudem die Fehlerquellen eliminiert werden. Ziel der anzustrebenden Lösung war es auch, dass die Kosten bei zukünftigen Updates oder bei Anpassungen durch Gesetzesänderungen möglichst gering gehalten werden können.

DIE LÖSUNG

Mehrere Versuche im Jahre 2001, mit einer Standardsoftware diese Aufgabenstellung zu lösen, scheiterten. Dank Softwareanpassungen von ABACUS in der Lohnbuchhaltung, die in der Realisierung der Option "Tarife" gipfelte, konnte im Januar 2002 mit der Parametrisierung des Schulgemeindemandanten gestartet werden und der Schulgemeindestandard entwickelte sich. Bereits zwei Monate später wurde im März 2002 die erste Version bei der Schulgemeinde Mörschwil, die als Betatester fungierte, eingesetzt. Im Laufe des Jahres 2002 wurde der Schulgemeindestandard weiter ausgebaut und Anfang 2003 führten die ersten grösseren Gesamtschulen diesen produktiv ein. Seit Anfang 2003 werden nun von verschiedenen Schulgemeinden im Kanton St. Gallen jeden Monat etwa 700 Lohnabrechnungen mit dem Schulgemeindestandard der alpha.info auf der ABACUS Software erstellt.

WARUM EIN STANDARD?

Mit dem Schul-Standard bietet die alpha.info den Kunden einen einfach zu installierenden und kostengünstigen Update der Lohntabellen und der geänderten Lohnarten an, denn die Aufwendungen werden einmal gemacht und unter den Anwendern aufgeteilt. Die Stellvertretung unter den Schulgemeinden oder durch alpha.info kann damit auch verbessert werden, weil die Basis für die Lohnabrechnungen überall identisch ist.





DIE LOHNARTEN – KORREKTE VERBUCHUNG

Damit die Lohnabrechnung richtig dargestellt werden kann und die korrekte Verbuchung in der Finanzbuchhaltung sichergestellt wird, sind für die verschiedenen Fälle Lohnarten erstellt worden. Im aktuellen Standard sind die wichtigsten Lohnarten enthalten. Jede Schulgemeinde kann den Standard durch eigene, weitere Lohnarten ergänzen, um so die individuellen Bedürfnisse der Schule zu erfüllen.

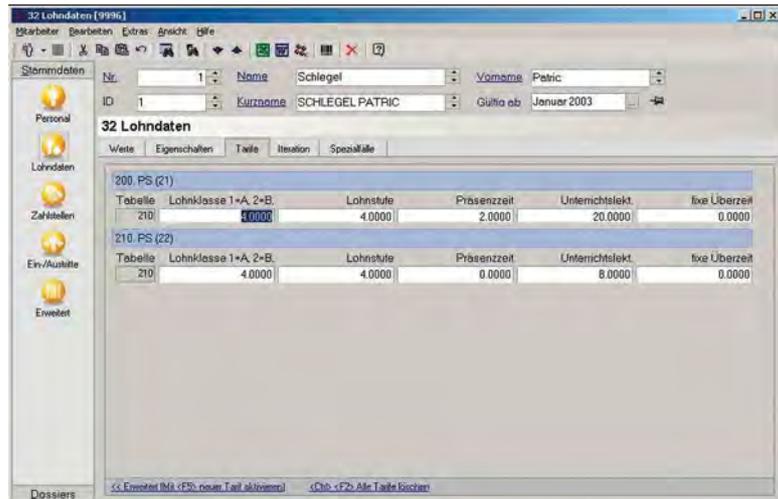
Damit ist auch sichergestellt, dass die Verbuchung korrekt in die ABACUS Finanzbuchhaltung erfolgt oder über die Export-Schnittstelle in eine andere Finanzbuchhaltung übertragen werden kann.

DER PERSONALSTAMM

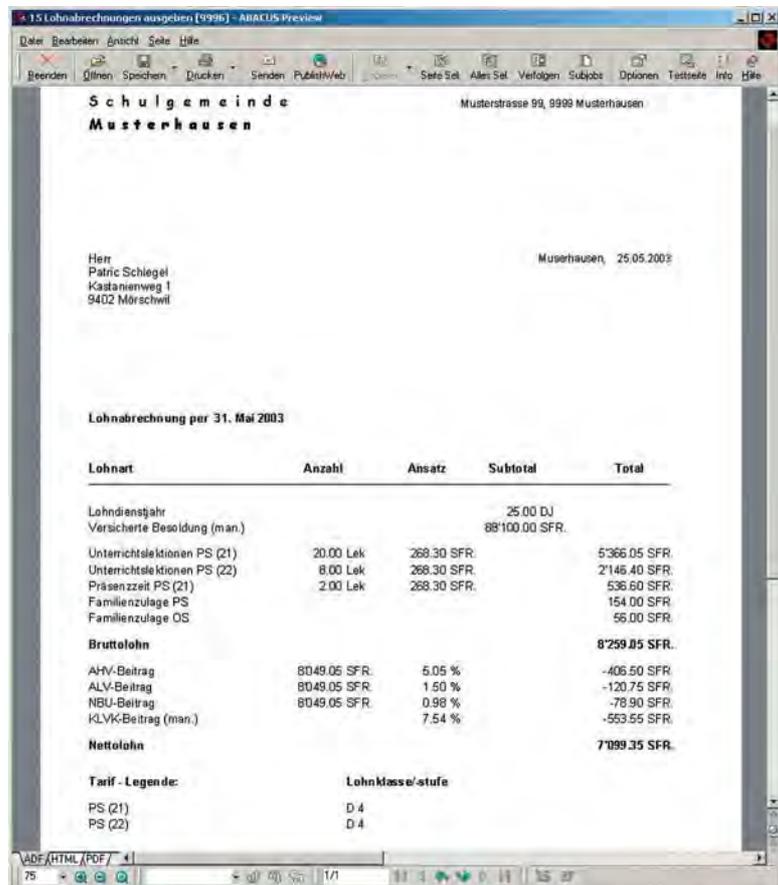
Im Personalstamm können für die jeweiligen Mitarbeiter neben den Personaldaten auch die entsprechenden Lohnklassen, Lohnstufen, Präsenz- und Unterrichtslektionen und die fixen Überzeiten (kein Anspruch auf einen 13. Monatslohn) erfasst werden. Diese Daten werden datumsabhängig gespeichert. Dies erlaubt es, zukünftige Mutationen von Löhnen bereits vorzeitig zu erfassen oder auch sofort Auskunft über Lohndaten aus vergangenen Perioden zu erhalten.

DIE LOHNABRECHNUNG

Die Lohnberechnung erfolgt automatisch, basierend auf den im Personalstamm festgelegten Einstufungen und Lektionen. Dazu werden auch die Lohn Tabellen des SGV/KLVK verwendet, die im ABACUS als Tabellen hinterlegt sind. Zusätzliche Daten wie Stellvertretungen, Spesen, Abzüge oder Sitzungsgelder werden bei der Durchführung des Lohnlaufes erfasst. In der Lohnabrechnung werden die ausgerechneten Werte sowie die Einstufungen angezeigt, womit der Empfänger der Lohnabrechnung auf transparente Weise Auskunft erhält, wie sich sein Nettosalär errechnet.



Tarifmodell im ABACUS abgebildet





ERFA-GRUPPE FÜR SCHULGEMEINDEN

alpha.info hat eine Erfahrungsgruppe im Kanton St. Gallen ins Leben gerufen, die aus Vertretern von Schulgemeinden, des Schulgemeinerverbandes und der alpha.info besteht. Zielsetzung ist es, zusammen mit den Kunden, den heutigen Schulgemeindestandard, der auf ABACUS basiert, weiter zu entwickeln und an die neuen Anforderungen laufend anzupassen.

Folgende Schulgemeinden arbeiten heute bereits mit dem alpha.info Schulgemeindestandard:

- Schulverwaltung Buchs
- Schulgemeinde Ebnat-Kappel
- Primarschulgemeinde Mörschwil
- Primarschulgemeinde Rapperswil
- Schulgemeinde Wattwil

FAZIT

Dank der Erweiterung der ABACUS Lohnbuchhaltung durch die neue Funktion "Tarife" wird es möglich, auch komplexe Lohnsysteme abzubilden, wie dies am Beispiel der Schulgemeinden eindrücklich aufgezeigt werden konnte. ■

DER KUNDE HAT DAS WORT:

Robert Büsser, Schulsekretär: "Das bisherige Lohnprogramm der Schulgemeinde Wattwil basierte auf dem Betriebssystem DOS. Die Vertrieberfirma kündigte unserer Schulgemeinde den Wartungs- und Supportvertrag. Aufgrund dieser Gegebenheit sahen wir uns veranlasst, die Evaluation eines neuen Programmes vorzunehmen. Das neue Programm sollte folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Unabhängigkeit betreffend Arbeitszeit
- Korrektes Kosten-Nutzen-Verhältnis
- Automatische Berechnung der Löhne, BVG nach Tariflisten
- Informationsbasis für die relevanten Schullohndaten des Kantons St. Gallen
- Stufenübergreifende Lohnabrechnungen ohne manuelle Berechnungen
- Produktivitätssteigerung

Es zeigte sich schnell, dass diese Voraussetzungen von keinem bestehenden Lohnprogramm erfüllt werden konnten. Die Verantwortlichen der alpha.info entwickelten in Zusammenarbeit mit Schulverwalterinnen und -verwaltern und ABACUS eine Schulstandardlösung, die diese Anforderungen erfüllt. Der auf den Kanton St. Gallen abgestimmte Schulstandard ist bei uns nun seit Januar 2003 im Einsatz. Die Flexibilität des Lohnprogrammes ist gross. Wir sind davon überzeugt, dass dieses Produkt die Qualität hat, um sich in Zukunft bei den Schulgemeinden durchzusetzen."

Merkmale der Schulgemeinde Wattwil:

- Anzahl verarbeitete Löhne pro Monat: 170
- Anzahl Schüler: 1'400
- 20% der Lehrer und Lehrerinnen arbeiten stufenübergreifend

Für Auskünfte zur realisierten Lösung wenden Sie sich an:



alpha.info gmbh

Kastanienweg 1
CH-9402 Mörschwil
Telefon 071 866 31 92
Fax 071 866 31 93
www.alphainfo.ch

Ansprechpersonen:

Rolf Oehler: rolf.oehler@alphainfo.ch
Patric Schlegel: patric.schlegel@alphainfo.ch

ETIKETTEN DRUCKEN

NICHTS LEICHTER ALS DAS

Ab der Version 2000 der ABACUS Adressverwaltung können Etiketten spielend einfach definiert und ausgedruckt werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich dabei um Laser- oder Endlos-Etiketten jeglichen Formates handelt. Mit den verschiedenen Definitionsmöglichkeiten, die die Etikettenprogramme dafür zur Verfügung stellen, werden die Einrichtungswesen wesentlich vereinfacht, besonders da bereits vordefinierte Etikettenformate von Etikettenherstellern mit dem Programm mitgeliefert werden.

EINSTELLUNGEN SYSTEMDATEN

Damit für die Definition von Etiketten die vielfältigen Möglichkeiten der Etikettenprogramme genutzt werden können, muss als erster Schritt im Programm 412 "Systemdaten generell" die neue Programmversion aktiviert werden. Dies geschieht dadurch, dass die Option "Verwenden neue Programme und Definitionen" angewählt wird.

Wurden auf einer älteren Version der Adressverwaltung bereits Etiketten definiert und abgespeichert, so können diese Definitionen auf einfache Weise für die neuen Programme übernommen werden. Dazu muss die dafür vorgesehene Programmfunktion "Alte Definitionen konvertieren" im Programm 441 unter der Menüposition "Extras" ausgeführt werden. Das alte Format wird vom Umwandlungsprogramm automatisch angepasst, entweder generell für alle Länder oder nur für alle jene Länder, für die das alte Format verwendet wurde.

Auch nach erfolgter Konversion ins neue Format können die alten Etikettendefinitionen bis auf weiteres, falls dies über-

haupt nötig ist, noch mit den alten Etikettendruckprogrammen verwendet werden.

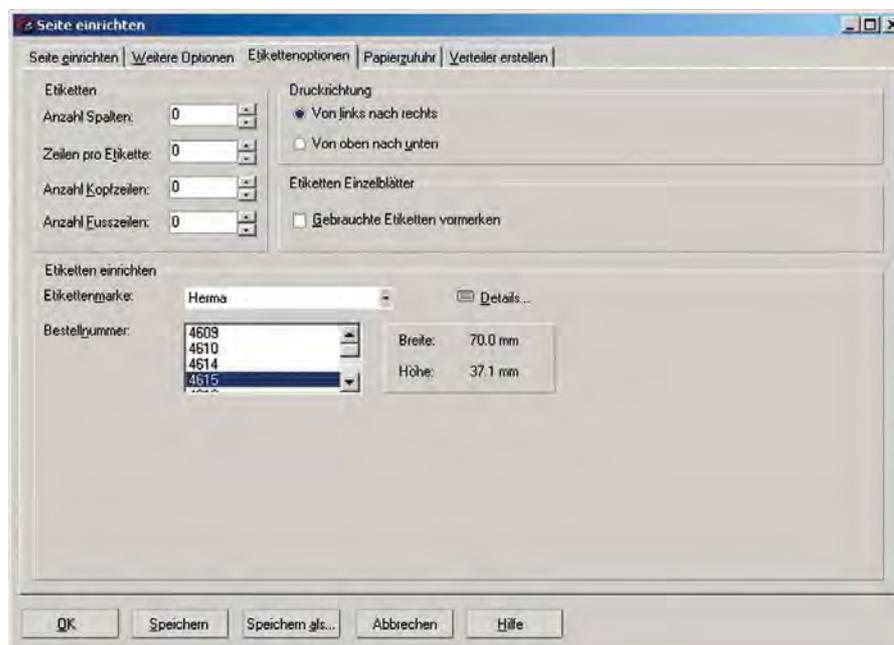
ETIKETTENTYPEN DEFINIEREN

Als sogenannte "Etikettentypen" lassen sich jegliche Arten von Etiketten definieren, seien dies Versand-Etiketten für Couverts, Paket-Etiketten etc.

Vordefinierte Etiketten verwenden

Im Programm 442 "Etikettentypen" wird ein neuer Typ eröffnet. Mit F4 kann das Fenster für die Druckersteuerung geöffnet werden, wo auf der Lasche "Etikettenoptionen" alle gängigen Etikettenmarken wie Herma, Zweckform, Rank Xerox bereits abgelegt sind. Die passende Etikettenmarke braucht nur noch ausgewählt zu werden. Etikettenhöhe und -breite, sowie Anzahl Etiketten pro Blatt in der Breite und Höhe, werden durch die entsprechende Etikettenmarke definiert.

Für die im Programm hinterlegten Etikettenmarken sind sogar die Bestellnummern der Hersteller zur Information hinterlegt, damit die Bestellung mit der korrekten Typenbezeichnung erfolgen kann.

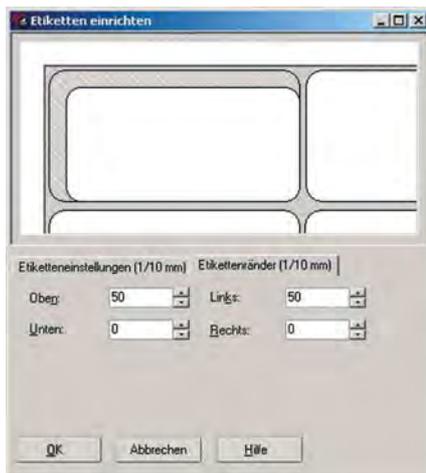


Vordefinierte Etikettenmarken stehen zur Auswahl

Eigene Etiketten definieren

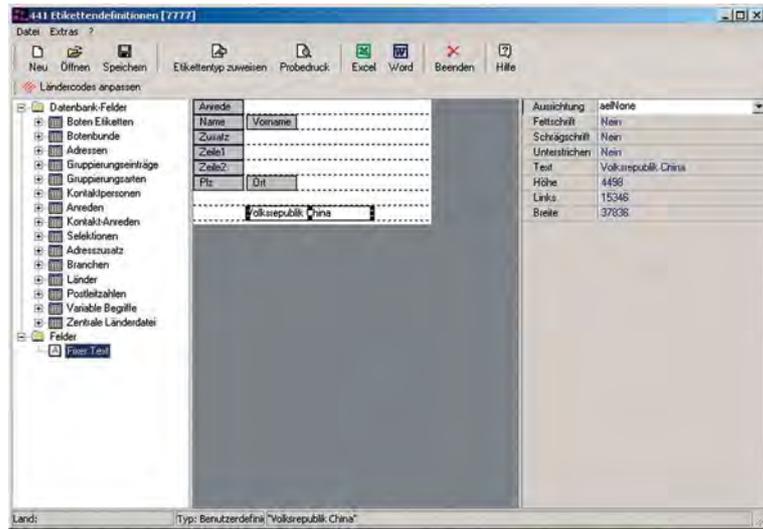
Falls keine der vordefinierten Etikettenmarken verwendet werden kann, besteht die Möglichkeit, dass der Anwender selbst eigene Definitionen vornimmt. Anstatt eine Etikettenmarke auszuwählen, klickt man auf den Button "Details" und kann dann die spezifischen Einstellungen vornehmen für: Etikettenhöhe und -breite sowie die Anzahl Etiketten in der Breite und Höhe des Blattes.

Damit beim Ausdruck der Etiketten die Adresse resp. die auszudruckende Information schön positioniert wird, kann mit der Funktion "Etikettenränder" der Abstand des Etiketteninhaltes "millimetergenau" vom linken und oberen Rand definiert werden. So kann der zu bedruckende Bereich bestimmt werden, falls bei den Etiketten zum Beispiel schon das Firmenlogo aufgedruckt ist.



Etikettendetails definieren

Mit "Speichern als" werden im Druckdialog die Einstellungen für den neuen Etikettentyp abgespeichert. Anschliessend muss nach dem Verlassen des Druckdialoges der neue Etikettentyp selbst auch noch gespeichert werden.



Länderspezifische Etikettendefinition

ETIKETTENINHALT DEFINIEREN

Da je nach Land unterschiedliche Adressdarstellungen notwendig sein können, sollten für eine korrekte Adressierung entsprechende Etikettendefinitionen pro Land abgespeichert werden. Das heisst, dass pro Etikettentyp mehrere länderspezifische Definitionen gespeichert sein können. Für europäische Länder, die alle "grosso modo" analoge Anforderungen an die Adressdarstellung haben, kann im Normalfall eine bereits erstellte Definition für ein anderes Land übernommen werden. Für Länder mit speziellen Anforderungen, wie dies zum Beispiel in Überseegebieten oft der Fall ist, muss jedoch die Definition gegebenenfalls von Grund auf neu vorgenommen werden.

Beim Starten des Definitionsprogrammes 441 muss zuerst das Land ausgewählt werden, für das eine Etikettendefinition vorgenommen werden soll. Mit F3 kann in der Ländertabelle gesucht werden.



Länderauswahl

Im Designbildschirm werden im linken Fenster alle Datenbankfelder angezeigt, die in einer Etikette verwendet werden können. Im mittleren Teil befindet sich das eigentliche "Gestaltungsfenster" und auf der rechten Seite sind diverse Detailinformationen zum jeweils aktivierten Feld ersichtlich.

Mit F5 "Neu" wird die Definition einer Etikette gestartet, indem zuerst der zu bearbeitende Etikettentyp ausgewählt werden kann. Gewünschte Felder lassen sich aus dem Datenbankfenster mit Drag & Drop in das Gestaltungsfenster ziehen, wo ersichtlich ist, wie die Gestaltung der Etikette aussieht.

Falls es sich bei der zu definierenden Etikette um ein europäisches Land handelt, muss neben der Postleitzahl und dem Ort auch das Feld "Land" in die Etikette eingefügt werden. Dieses zeigt dann den jeweiligen, offiziellen ISO-Code des Landes an. Laut der schweizerischen Post genügt bei europäischen Ländern der ISO-Code, bei Ländern aus Übersee sollte das Land jedoch ausgeschrieben werden. Zudem gibt es einige Länder, die keine PLZ besitzen.

Soll ein Etikettentyp für ein solches Land verwendet werden, zum Beispiel China, so muss zusätzlich zu den schon eingefügten Feldern auch noch ein Feld "Freier Text" mit dem Inhalt "Volksrepublik China" eingefügt werden. Anschliessend kann dieser Etikettentyp für das Land "China" gespeichert werden.

Mit der Funktion "ael None" kann jedes Feld an einer beliebigen Stelle in der Etikette platziert werden. Für jedes einzelne Feld lassen sich zudem die Attribute fett, kursiv oder unterstrichen vorgeben. Die zu verwendende Schriftgröße und das Schriftformat für die Etikette als Ganzes werden unter "Seite einrichten" in der Typendefinition der Etikette hinterlegt.

Inhalt pro Land speichern

Beim Speichern einer Etikettendefinition erscheint aus Sicherheitsgründen die Abfrage nach dem Land ein zweites Mal. Falls die Etikettendefinition für die Anwendung in der Schweiz erfolgte, muss diese Definition somit für die Schweiz abgespeichert werden. Die Etikettendefinition für die Schweiz funktioniert, wie vorgängig bereits erwähnt, auch für die meisten europäischen Länder, so dass diese Etikettendefinition ohne Änderungen auch für andere Länder abgespeichert werden kann.



Etikette für entsprechendes Land speichern

Etiketten Vorschau

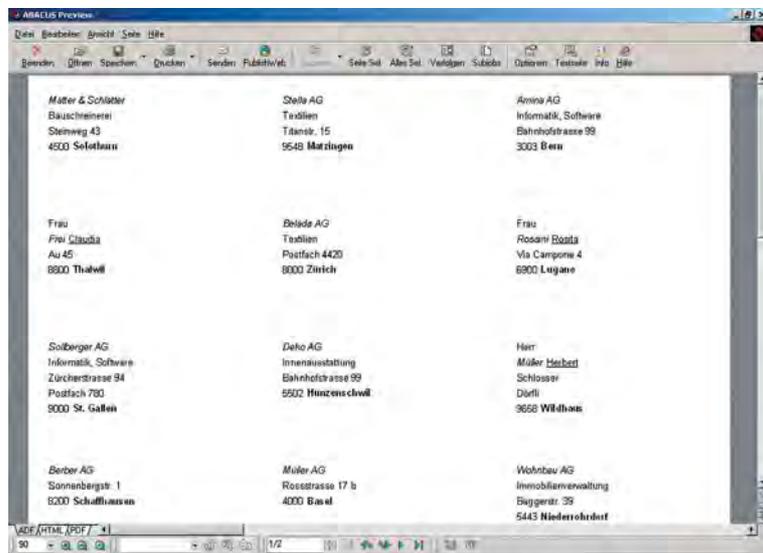
Die integrierte Druckvorschau erlaubt es, die Darstellung der Etiketten sofort auf ihre Richtigkeit und Vollständigkeit am Bildschirm zu überprüfen, ohne dass dafür Etiketten für Probedrucke verwendet werden müssen. Allfällig notwendige Korrekturen der Etikettendarstellung können so sofort durchgeführt werden.

AUSDRUCK DER ETIKETTEN

Mehrfachetiketten werden im Programm 37 "Adressetiketten" und Einzeletiketten direkt im Programm 11 "Adressen bearbeiten" ausgedruckt, wobei in diesen Programmen eine beliebige Anzahl einer Etikette ausgedruckt werden kann. ■

ETIKETTEN IN DER ABACUS LOHNBUCHHALTUNG

In der Lohnbuchhaltung kann auch ohne installierte ABACUS Adressverwaltung die Etikettendefinition über das Programm 3572 aufgerufen werden. Analog der Adressverwaltung wird auch in diesem Programm zuerst das zu bearbeitende Land ausgewählt, worauf anschliessend der Designer gestartet wird. Mit der Funktion "Etikettentyp zuweisen" und F5 gelangt man in die Typenauswahl. Das weitere Vorgehen bei der Etikettendefinition entspricht dem der Adressverwaltung.



Etikettenvorschau

HINWEIS
Es ist darauf zu achten, dass der Standard-Etikettentyp niemals gelöscht oder versehentlich mit einem selbst definierten Typ überschrieben wird. Ohne die Standarddefinition können auch die benutzerdefinierten Etiketten nicht mehr angezeigt werden! Tritt ein solcher Fall trotzdem ein, ist der Support zu kontaktieren.

ABACUS SOFTWARE IN DEUTSCHLAND WO DER PUNKT ZUM KOMMA WIRD

Das italienische Modehaus Giorgio Armani führt von München aus das Rechnungswesen für die eigenen Filialen in Deutschland sowie den Schweizer Detailhandel. Die Flexibilität der ABACUS Softwarelösung sowie länderspezifische Erweiterungen machen es möglich, die national sehr unterschiedlichen buchhalterischen Anforderungen aus Deutschland, Italien und der Schweiz mit derselben Software abzubilden. Sowohl die unterschiedlichen Mehrwertsteuerabrechnungen nach deutschem und schweizerischem Recht, als auch das Reporting an die Zentrale in Mailand werden von der Administration in München mit ABACUS erledigt.

Im Frühjahr 2001 startete die Giorgio Armani-Niederlassung in Zürich die Evaluation einer länderübergreifenden Finanz- und Rechnungswesensoftware für den deutschsprachigen Raum. Der ausführliche Anforderungskatalog umschrieb die Geschäftsprozesse für die folgenden Bereiche:

- Debitorenverwaltung
- Kreditorenverwaltung
- Finanzbuchhaltung mit
 - Abbildung des schweizerischen, deutschen und italienischen Kontenplans (KMU, SKR03, GA)
 - MWST-Abrechnung für die Schweiz und Deutschland
 - Flexibilität bezüglich Reporting
 - Kostenstellenrechnung mit Umlagen auf Basis Kostenarten
 - Schnittstelle zur bestehenden deutschen Lohnbuchhaltungssoftware
 - Zahlungsverkehr für die Schweiz und Deutschland

Zum Zeitpunkt der Evaluation konnten einige wichtige länderspezifische Anforderungen für Deutschland mit der ABACUS Software noch nicht vollumfänglich abgedeckt werden.

Die Kompetenz des Schweizer Marktführers, die gute Zusammenarbeit mit dem Implementierungspartner Customize AG sowie die sehr grosse Flexibilität bei der Gestaltung der Kontenpläne und bei den Auswertungen führten dazu, dass sich Giorgio Armani nach einer schriftlichen Zusage bezüglich der Deutschland-Anpassungen für die ABACUS Softwarelösung entschied. Mit der Version 2003 sind diese Anpassungen nun in den Standard integriert und werden offiziell von ABACUS unterstützt.

Giorgio Armani hat sich als Inbegriff für italienisches Design und Ausdruck für Lebensgefühl weltweit als Marke etabliert. Heute ist das italienische Modehaus in unterschiedlichsten Bereichen tätig. Es sind dies vor allem Oberbekleidung für Damen und Herren, Jeans, Damen- und Herrenwäsche, Schuhe, Uhren, Accessoires und Düfte.

In Deutschland und der Schweiz ist Giorgio Armani an folgenden Standorten mit eigenen Filialen präsent: Basel, Düsseldorf, Frankfurt, München, Hamburg, Zürich.

RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARD DEUTSCHLAND

In Deutschland hält im Moment noch das BiRiLiG (Bilanzrichtlinien-Gesetz, enthalten im Handelsgesetzbuch HGB) die Mindestanforderung an die Rechnungslegungsvorschriften fest. Diese werden aber ständig weiter entwickelt und den EU-Richtlinien angepasst. Die EU wird in Zukunft – voraussichtlich ab 1.1.2005 – den Rechnungslegungsstandard IAS (International Accounting Standard) als Vorschrift für Firmen ab einer gewissen Grösse und besonders für börsennotierte Unternehmen vorschreiben.

Die ABACUS Software ist bereits heute in der Lage, Rechnungslegungsabschlüsse nach IAS zu erstellen.





Deutschland ist der wichtigste und grösste Handelspartner der Schweizer Wirtschaft. Zirka 70 % aller Importe und Exporte werden über deutsche Unternehmen abgewickelt. ABACUS hat in der Version 2003 die Software um die wichtigsten länderspezifischen Anforderungen aus Deutschland erweitert. Sie bietet damit Schweizer Firmen mit Niederlassungen in Deutschland die Möglichkeit, über die Landesgrenze hinweg mit einer einheitlichen Softwarelösung zu arbeiten. Es ist zudem geplant, die Software durch KPMG Deutschland prüfen und zertifizieren zu lassen.

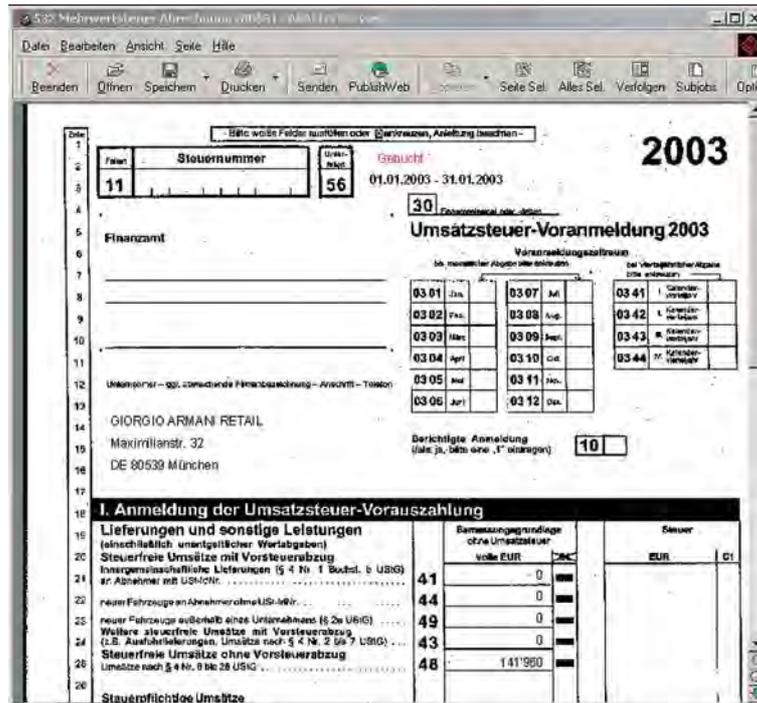
KONTENPLAN DEUTSCHLAND

Der Aufbau der Lösung erfolgte nach den Vorgaben des Standards SRK03. Die Klassierung wurde in Anlehnung an die Schweizer KMU-Gliederung aufgebaut. Zudem wurde eine Alternativklassierung für das Reporting an den Hauptsitz in Mailand eröffnet. Ziel war es, diese Klassierung für die Kostenrechnung einzusetzen.

Für das Anlagevermögen, dessen Konten mit 0 beginnen, wird mit dem Shortcut gearbeitet. Das heisst, dass bei sämtlichen Konten eine führende Null hinterlegt wird.

REPORTING

Die Anforderungen an das Reporting waren vielschichtig. Das Hauptaugenmerk wurde auf die Abbildung der Bilanz und Gewinn-/Verlustrechnung gemäss den verschiedenen Anforderungen für die Rechnungslegung in der Schweiz, in Deutschland und Italien gelegt. Für die Darstellung dieser unterschiedlichen Auswertungen wurde die Möglichkeit der alternativen Klassierung genutzt.



Zudem bestand das Bedürfnis, eine Übersicht pro Verkaufsstelle (Kostenstelle) zu erhalten, bei der die Overheadkosten für Administration und Marketing auf Basis der einzelnen Kostenarten umgelegt werden können. Mit dem flexiblen Reporting-Tool AbaVision, dem Excel Add-On in der ABACUS Software, konnte dafür eine benutzerfreundliche Lösung realisiert werden. Über eine zentrale Erfassungsmaske können die Anwender im AbaVision für die zu druckenden Ist- und Budgetzahlen die gewünschten Kriterien auswählen: Zum Beispiel den zu berücksichtigenden Monat, das Geschäftsjahr oder ob Buchungen aus dem Zusatzjournal und Abschlussbuchungen mit einbezogen werden sollen. Die Umlagen können auf einem separaten Arbeitsblatt prozentual pro Kostenstelle hinterlegt werden. Die Aktualisierung erfolgt danach für sämtliche Arbeitsmappen automatisch.

AbaVision hat auch in diesem Projekt wieder gezeigt, dass sich dieses Instrument ausserordentlich gut für einfachere Kostenrechnungen eignet und solche Auswertungen zudem zu sehr moderaten Kosten realisierbar sind.



MWST-CODE UND -ABRECHNUNG

Bei der Parametrisierung der MWST-Codes musste ein spezieller Steuertyp "Import UST/VST" berücksichtigt werden. Dieser Steuertyp löst gleichzeitig eine Umsatzsteuer- und Vorsteuerbuchung aus. Damit wird der Warenverkehr aus einem EU-Land MWST-technisch richtig abgewickelt.

Für die Abrechnung der deutschen Mehrwertsteuer stehen alle Formularfelder zur Verfügung, die den MWST-Codes zugeordnet werden können. Mit der Auswahl des Layouts "Standard_Deutschland" kann die Abrechnung durchgeführt und das Umsatzsteuer-Voranmeldungsformular gedruckt werden.

ZAHLUNGSVERKEHR DEUTSCHLAND MIT ELECTRONIC BANKING

Grundsätzlich wird zwischen dem Inlandzahlungsverkehr "DTAUS-IZV" (Auftraggeber und Empfängerbank befinden sich in Deutschland) und dem Auslandzahlungsverkehr "DTAUS-AZV" (Auftraggeber in Deutschland – Empfängerbank ausserhalb Deutschlands) unterschieden.

Des Weiteren werden länderspezifische Kommunikationsprotokolle für die Übertragung der Daten verwendet. In Deutschland ist das Verfahren FTAM (File Transfer Access Method) sehr weit verbreitet. Das ABACUS Electronic Banking ist entsprechend vorbereitet worden und unterstützt die deutschen Spezialitäten im Zahlungsverkehr. Im Electronic Banking werden die manuell erfassten Daten und die durch das Programm disponierten Kreditorenzahlungen im entsprechenden deutschen Zahlungsformat erstellt und können an das jeweilige Finanzinstitut übermittelt werden.

Bei Giorgio Armani wird seit Projektbeginn der Inlandzahlungsverkehr für Deutschland eingesetzt.

WO DER PUNKT ZUM KOMMA WIRD

Nicht nur gesetzliche Vorschriften müssen beim Einsatz von Softwareprodukten in unterschiedlichen Ländern berücksichtigt werden. Es gilt auch zahlreichen länderspezifischen Eigenheiten Rechnung zu tragen. Ein Beispiel dafür ist das Dezimal-Trennzeichen. So wird dafür in Deutschland, Polen, Frankreich und Italien ein Komma statt wie in der Schweiz üblich ein Punkt verwendet. Auch die Tausendertrennung erfolgt anders.

Darstellung Schweiz:	5'750.30
Darstellung Deutschland:	5.750,30

GELUNGENER START IN DEUTSCHLAND

Mit der Realisierung dieses Projektes bei Giorgio Armani in München konnten ABACUS und Customize ein gelungenes erstes Projekt in Deutschland verzeichnen. Weitere Installationen von ABACUS Software im süddeutschen Raum, zum Beispiel bei Schweizer Unternehmen mit Niederlassungen in Deutschland, werden bestimmt bald folgen. ■

Für Auskünfte zum vorgestellten Projekt in Deutschland wenden Sie sich an:

customize
St. Gallen, Zürich, Bern, Vevey

Customize AG

Hans-Peter Bosshard
Uetlibergstrasse 288
CH-8045 Zürich
Telefon 01 880 02 40
www.customize.ch
hanspeter.bosshard@customize.ch

EFFIZIENTE AUFTRAGSBEARBEITUNG BEI WAGNER+BETONTECHNIK AG SA, SURSEE



DAS UNTERNEHMEN IM BEREICH BETONVERARBEITUNG

Wagner+Betontechnik AG SA ist das führende Schweizer Unternehmen im Handel von Betonverarbeitungsgeräten. Es entstand im Jahr 1987 durch den Zusammenschluss der 1972 gegründeten Wagner AG mit der Tremix Betontechnik AG. Die Kernkompetenzen der Wagner+Betontechnik sind:

- Verkauf und Vermietung von Maschinen, Geräten und Spezialanfertigungen
- Verkauf von Verbrauchsmaterialien
- Reparatur- und Ersatzteildienst
- Liefer- und Abholdienst
- Betonoberflächenbearbeitung

Wagner+Betontechnik liefert ihren Kunden die gewünschten Geräte mit dem notwendigen Schalungszubehör und garantiert einen umfassenden Reparaturservice. Zudem erbringt das Unternehmen spezialisierte Dienstleistungen in der Bearbeitung von Betonoberflächen mit Hilfe der Kugelstrahl- oder Schleiftechnik.

Das Unternehmen verfügt über vier Standorte, von welchen aus die gesamte Schweiz mit 5 Tournee-Fahrzeugen beliefert wird. Sechs Aussendienstmitarbeiter sorgen für eine prompte und kompetente Beratung vor Ort.

DAS INFORMATIKPROJEKT

Ausgelöst durch die Unsicherheit über die Weiterentwicklung der bisher eingesetzten Auftragsbearbeitung entschied sich die Geschäftsleitung im Frühling 2001 für eine Neuevaluation der gesamten Informatiklösung. Im Vordergrund stand der Wunsch nach mehr Auswertungsmöglichkeiten und effektiveren Führungskennzahlen, welche die neue Software bieten sollte. Zudem wurden vom neuen System eine zentrale Datenhaltung und eine optimale Prozessunterstützung erwartet.

Nach sorgfältiger Prüfung diverser ERP-Produkte entschied sich die Geschäftsleitung für die Auftragsbearbeitung von ABACUS in Verbindung mit den Applikationen Finanz-, Debitoren-, Kreditoren-, Lohnbuchhaltung, Adressverwaltung und den Report Writer AbaView. Ausschlaggebend waren insbesondere die Zufriedenheit mit den bisher bereits eingesetzten ABACUS Applikationen für die Finanz- und Lohnbuchhaltung, die Leistungsfähigkeit der ABACUS Standardsoftware, sowie das Vertrauen in die Zukunft dieses Softwarehauses.

AUFTRAGSBEARBEITUNG

Ausgangslage

Das Schwergewicht des Projektes lag bei der Auftragsbearbeitung. Die bisher eingesetzte Software erreichte dank langer Einsatzdauer eine tiefe Durchdringung in der Firma, was den Entscheid bezüglich einer neuen Software erschwerte. So wurden zum Beispiel Bestellungen in Microsoft Word erstellt, die Lagerbewirtschaftung auf Microsoft Excel geführt, die Rückverfolgbarkeit der Seriennummern in einem Ordner dokumentiert und die Auswertungen für die Geschäftsleitung in Excel immer wieder neu aufbereitet.

FACTS ZUR AUFTRAGSBEARBEITUNG

■ Anzahl Arbeitsplätze	16
■ Anzahl Kunden	ca. 6'000
■ Anzahl Lieferanten	ca. 1'500
■ Anzahl Artikel	ca. 4'500
■ Anzahl Aufträge	20'000/Jahr
■ Anzahl Bestellungen	2'500/Jahr
■ Anzahl Offerten	3'000/Jahr



W + B für die ganze Schweiz





Anforderungen an Partner für Projektabwicklung

Bei der Wahl des geeigneten Partners für die Realisierung des Informatikprojektes im Zusammenhang mit der ABACUS Auftragsbearbeitung standen die folgenden Anforderungen im Vordergrund:

- Fundierte Erfahrung in ähnlicher Branche
- Langjährige Marktpräsenz in Kombination mit bewährten Software-Instrumenten
- Kompetenz und Kapazität, um eine Gesamtlösung (Software und Prozessberatung) anzubieten.

Projektablauf

In Zusammenarbeit mit den Projektmitarbeitern der Firma Wagner+Betontechnik und unter Berücksichtigung der kurzen Einführungszeit entschied sich BDO Visura für nachstehende Phasen:

- Phase 1: Machbarkeitsanalyse (ABEA / Adressen) mit einem Kernteam
- Phase 2: Detailkonzeption / Einführung Auftragsbearbeitung mit einem Kernteam
- Phase 3: Schulung der restlichen Mitarbeitenden

Terminplan

Nach Abschluss der Machbarkeitsanalyse fand Anfang August 2002 die Kickoff-Sitzung statt. Die verbleibenden vier Monate bis zum Jahreswechsel mussten genügen, um die ergänzte ABACUS Lösung einzuführen. Dies war nur möglich, weil die personellen Ressourcen der Wagner+Betontechnik und der BDO Visura verfügbar waren und zeitlich koordiniert werden konnten. Die Software-Einführung durfte dabei das Tagesgeschäft nicht beeinträchtigen.

Die Erstellung des Detailkonzepts, das Aufbauen des Testmandanten, die Schulungen für das Kernteam sowie das Abbilden und Testen der Geschäftsfälle beanspruchte die Zeit bis Ende November 2002. Die Schulung der restlichen ABACUS AnwenderInnen und die überschneidende Ablösung des alten Systems fand im Dezember 2002 statt.

Dank grossem Einsatz und Elan beider Partner konnte am 1.1.2003 mit der neuen Software produktiv gestartet und das alte System erfolgreich abgelöst werden.

Anforderungen an die zentrale Applikation Auftragsbearbeitung

An die Auftragsbearbeitung wurden spezifische Anforderungen gestellt, die Dank der Flexibilität dieses Programms alle erfüllt werden konnten.

Verkauf

- Abwickeln verschiedener Geschäftsfälle (Reparaturauftrag, Handelsauftrag, Barfaktura usw.)
- Aufbau eines Vertreterkonzeptes mit zentraler Verwaltung der Vertreter
- Rückverfolgbarkeit aller Artikel mit Seriennummern inkl. Aktivitäten
- Benutzersprachabhängige Verkaufsmaske
- Übernahme der bestehenden Artikel-, Lieferanten-, Kunden- und Adressdaten via Schnittstellen

Einkauf

- Abwickeln der klassischen Geschäftsfälle
- Komplexes Preis- und Rabattsystem

Lager

- Rückverfolgbarkeit der Seriennummern
- Aktuelle Lagerbestände

Spezielle Auswertungen

- Deckungsbeitragsrechnung mit verschiedenen Selektionsmöglichkeiten
- Provisionsumsatzstatistik
- Kundenumsatzstatistik
- Kundeninformationsblatt (alle Konditionen, Rabatt und Staffelpreise)

Besondere Anforderungen an ABACUS

Im Baugewerbe ist es üblich, dass eine Vielzahl von Verkaufskonditionen vorkommen. Bei Wagner+Betontechnik sind es ca. 30'000! Diese Vielfalt ergibt sich daraus, dass einzelne Kunden für denselben Artikel je nach Saison verschiedene Konditionen haben können. Ebenfalls wird mit Kunden- und Artikelkonditionsgruppen gearbeitet. Diese Tausende von Konditionen gilt es, auf einfache Weise zu verwalten und zu pflegen. Die Lösung für diese spezielle Anforderung heisst: AbaView in Kombination mit Excel. Die Verkaufskonditionen werden mit dem Report Writer im Excel-Format aufbereitet und können nach der Bearbeitung im Excel über die Verkaufskonditionen-Schnittstelle wieder in die Auftragsbearbeitung zurück importiert werden. Mit diesem Hilfsmittel ist der Kunde in der Lage, alle Verkaufskonditionen einfach, übersichtlich und mit einem minimalen Aufwand zu pflegen.

aktuelle Verkaufskonditionen auslesen

Kunde Nr.

Eingabe des gewünschten Kunden

A	B	C	D	E	F	G	H
1	Verkaufskonditionen	Kunde Nr. 10000	Muster AG				
2							
3	KundenNr	ArtikelNr	ArtikelKondGrp	gueltigab	Rabatt	Staffelrabatt	bis Menge
4	10000	501010		13.12.2002	3		
5	10000	502010		13.12.2002	4		CHF
6	10000	502510		13.12.2002	5		CHF
7	10000	503010		13.12.2002	2		CHF
8	10000	503510		13.12.2002	4		CHF
9	10000	504010		13.12.2002	6		CHF
10	10000	504510		13.12.2002	3		CHF
11	10000	505010		13.12.2002	4		CHF
12	10000	101603		13.12.2002	-3	4999	CHF
13	10000	101603		13.12.2002	-5	100000	CHF
14	10000	101604		13.12.2002	-2	2999	CHF
15	10000	101604		13.12.2002	-4	100000	CHF
16	10000	101605		13.12.2002	-2	4999	CHF
17	10000	101605		13.12.2002	-3	100000	CHF
18	10000	101608		13.12.2002	-1	4999	CHF
19	10000	101608		13.12.2002	-4	100000	CHF
20	10000	101616		13.12.2002	-3	4999	CHF
21	10000	101616		13.12.2002	-5	100000	CHF

Aktuelle Verkaufskonditionen werden ins Excel exportiert und können einfach und effizient mutiert werden. Anschliessend werden die Daten in der ABACUS Auftragsbearbeitung aktualisiert.

Liste der Verkaufskonditionen eines Kunden

Kunde Nr.

gueltig ab:

Eingabe des gewünschten Kunden

Vertreter: 5 Mister X
 Zahlungskonditionen: 30 Tage netto
 Bindraht rostfrei - Ang.

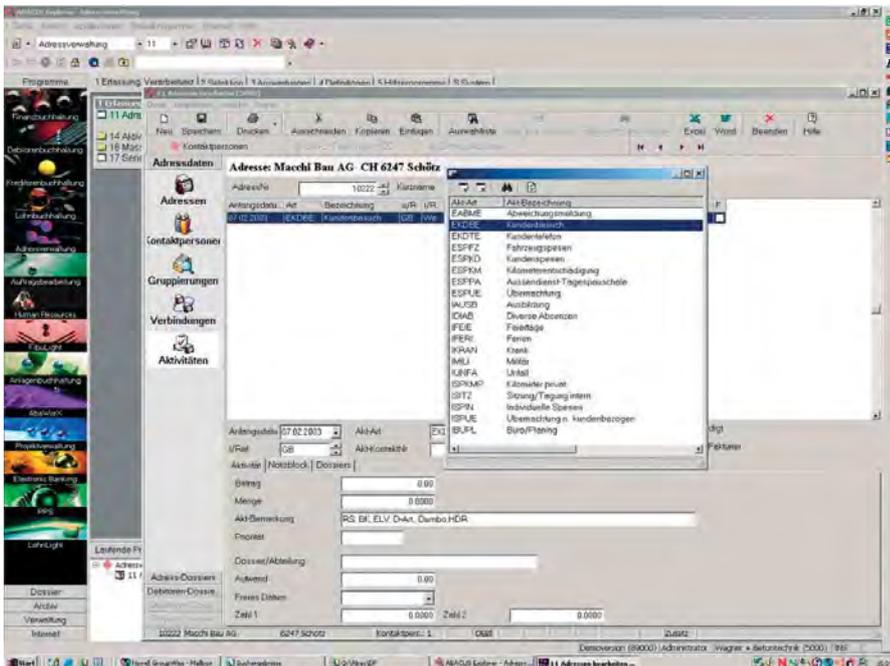
ArtikelNr/ArtikelGrp	Bezeichnung	Rabatt %	Staffelrabatt %	von Menge	bis Menge
109010	Ersatzteile Vibriertechnik	5.00			
159010	Ersatzteile Betonflächentech.	5.00			
259010	Ersatzteile Tauchpumpen	5.00			
501010	Dumbo-Stahl	3.00			
502010	Schalungzubehör	4.00			
502510	Dridu	5.00			
503010	Dellrohr	2.00			
503510	Opti	4.00			
504010	Dreikantleistern	6.00			
504510	Risa	3.00			
505010	Schalungslübel	4.00			
101603	Drunterleiste ohne Aussparung 20 mm		3.00	1	4999
			5.00	5000	100000
101604	Drunterleiste ohne Aussparung 30 mm		2.00	1	2999
			4.00	3000	100000
101605	Drunterleiste ohne Aussparung 25 mm		2.00	1	4999
			3.00	5000	100000
101608	Drunterleiste mit Aussparung 20 mm		1.00	1	4999
			4.00	5000	100000
101616	Drunterleiste mit Aussparung 25 mm		3.00	1	4999
			5.00	5000	100000

Alle Kundenkonditionen können ausgedruckt und dem Kunden zugestellt werden.

PFLEGE DER KUNDENBEZIEHUNGEN

Ein wichtiges Anliegen im Zusammenhang mit der Einführung einer neuen ERP-Lösung war die Schaffung eines zentralen Informationssystems bezüglich Kundenbeziehungen. In der Vergangenheit verwaltete jeder Aussendienstmitarbeiter seine Informationen über Kontakte mit Kunden und Interessenten sowie die entsprechenden Adressen weitgehend autonom. Als Informationsträger dienten ihm selbst geschaffene Lösungen, die je nach Neigung von klassischen Karteikarten bis zu ausgeklügelten Excel-Dateien reichten. Auch nach Einführung des neuen ERP-Systems erfolgt die laufende Aktualisierung der Kundendaten sinnvollerweise weiterhin durch die Aussendienstmitarbeiter selbst. Durch die zielgerichtete Nutzung der vielfältigen Funktionen in der ABACUS Adressverwaltung ist es heute aber möglich, diese Informationen zentral zu führen, auszuwerten und umfassend zu nutzen.

Die Adressverwaltung wurde so konfiguriert, dass pro Adresse ausgeführte und geplante Aktivitäten mit internem oder externem Charakter festgehalten werden. Externe Aktivitäten sind dabei Tätigkeiten, die sich auf eine bestimmte Adresse beziehen, zum Beispiel ein Kundengespräch inklusive allfälliger Spesen. Mit Hilfe von vorgegebenen Aktivitätstypen und – eine Ebene tiefer – definierten Themen werden die Aktivitäten zielgerichtet, übersichtlich und benutzerfreundlich erfasst. Mit den "internen Aktivitäten", die sich auf den Aussendienstmitarbeiter selbst beziehen, "rapportiert" dieser seine Absenzen. Aktivitätstypen wurden für die Absenzen wie Ferien, Krankheit, Ausbildung etc. definiert.



INFORMATIONEN PER MAUSKLIKK

Damit die verschiedenen Anwender mit ihren unterschiedlichen Informationsbedürfnissen aus der Fülle der Daten schnell die gewünschten Informationen gewinnen können, stehen viele vordefinierte Selektionen zur Verfügung.

Dadurch, dass von den wichtigen Dokumenten in der Auftragsbearbeitung automatisch jeweils eine Kopie ins elektronische Kundendossier abgelegt wird, stehen diese Dokumente auch allen Mitarbeitern zur Verfügung, die nicht direkt mit der Auftragsbearbeitung arbeiten.

ERFOLGREICHE UMSETZUNG DER ZIELE

Bei der Einführung der neuen ABACUS Lösung handelte es sich um ein anspruchsvolles Projekt: Parallel zur Ablösung des alten ERP-Systems liess Wagner+Betontechnik fast die gesamte Informatik-Plattform erneuern. Zur nahtlosen Integration der Westschweizer Niederlassung in Crissier wurden zudem die wichtigsten Programme resp. Masken der Auftragsbearbeitung in französischer Sprache gestaltet und die Schulungen auf Französisch durchgeführt. Bei der Umsetzung des Konzeptes wurden neue Erkenntnisse und Wünsche nach Möglichkeit laufend mit einbezogen.

Dank intensiver und konstruktiver Zusammenarbeit zwischen den Projektteams der Wagner Betontechnik und der BDO Visura konnte das Projekt ohne nennenswerte Probleme realisiert werden. Der produktive Start am 1.1.2003 verlief dank grossem Einsatz während der Testphase praktisch reibungslos. Dies war nur möglich, weil sich die Mitarbeiter der Wagner+Betontechnik mit viel positivem Engagement an die neue Aufgabe wagten.

Die anspruchsvollen Anforderungen an die Auftragsbearbeitung wurden grösstenteils abgedeckt. Der Wagner+Betontechnik steht nun mit ABACUS eine betriebswirtschaftliche Gesamtlösung zur Verfügung, die als Standardlösung jederzeit updatefähig ist. Auf dieses moderne, leistungsfähige und zeitgemässe Instrument wird sich die Wagner+Betontechnik während vieler Jahre verlassen können.

BDO Visura dankt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Wagner+Betontechnik für die konstruktive und effiziente Zusammenarbeit. ■

Für Auskünfte zur realisierten Lösung wenden Sie sich an:



BDO Visura

Ansprechpartner BDO Visura

Auftragsbearbeitung:
Remo Fluri
BDO Visura Solothurn
Telefon 032 624 64 64
remo.fluri@bdo.ch

Rechnungswesen:
Peter Jakober
BDO Visura Luzern
Telefon 041 368 12 12
peter.jakober@bdo.ch

Adressverwaltung:
Brigitte Christen
BDO Visura Luzern
Telefon 041 368 12 12
brigitte.christen@bdo.ch



ST. OTMARS HANDBALLERINNEN SPITZEKLASSE AUF DEM FELD UND IM BÜRO

Der 1. Mannschaft des TSV St. Otmar Handball Frauen kann man gratulieren. Den Vize-Meistertitel haben sie sich mit drei spannenden Playoff-Finalspielen gegen den LC Brühl verdient. Die Damen von St. Otmar haben Spiele geboten, die an Spannung kaum zu überbieten waren.

CLUB SETZT AUF PROFESSIONELLE TOOLS

Der TSV St. Otmar Handball Frauen setzt seit der Saison 2000/01 in der Buchhaltung die ABACUS Standardsoftware FibuLight ein. Wegen der grossen Zuverlässigkeit dieser Software wurde entschieden, zur Abwicklung der Vereinsverwaltung eine Erweiterung der FibuLight durch die Adressverwaltung vorzunehmen. Mit diesem Tool wird auf die kommende Handballsaison 2003/04 einerseits eine professionelle Mitgliederverwaltung realisiert und andererseits werden die vielfältigen Aufgaben, die es für einen reibungslosen Vereinsbetrieb zu erledigen gibt, wirkungsvoll unterstützt.

ANFORDERUNGEN UND UMSETZUNG

Die Verantwortlichen des TSV St. Otmar hatten klare Vorstellungen, was ihnen die ABACUS Adressverwaltung für die effiziente Abwicklung der verschiedenen Aufgaben im Verein bieten muss.

Massgeschneiderter Adressstamm

Stefani & Partner AG als Implementierungspartner konnte die hohen Anforderungen an die Gestaltung der Eingabemasken für die Erfassung der Adressen dank den komfortablen Erweiterungsmöglichkeiten im Bereich der "Freien Felder" zur vollsten Zufriedenheit des TSV St. Otmar erfüllen.

In einem Verein gibt es sehr viele verschiedene Arten von Adressen und Informationen zu verwalten; zum Beispiel die einzelnen Spielerinnen, die verschiedenen Mannschaften, Funktionäre, Trainer, Vorstandsmitglieder etc. Um diese Daten zu erfassen, wurden die so genannten "Ja/Nein-Felder" verwendet. Die Übersichtlichkeit bleibt trotz vieler Kriterien gewahrt, da diese Felder auf verschiedene Laschen aufgeteilt sind.

Die ausführliche Erfassung der Informationen zahlt sich aus, weil eine flexible Auswertungen der Daten nach diesen Kriterien durch Selektionen möglich wird.

Listen, Listen, Listen

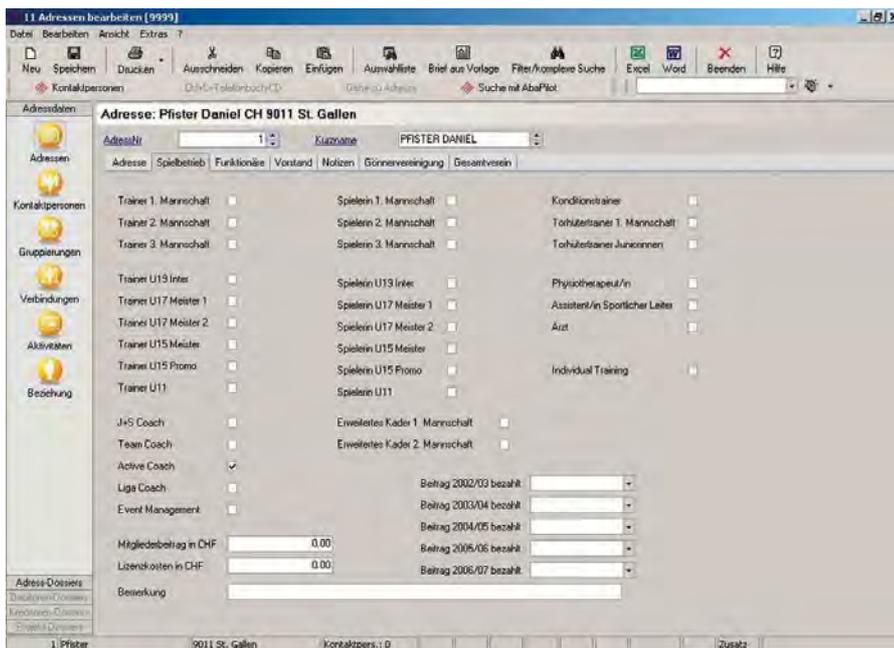
Mannschaftsadresslisten, Funktionärslisten, Vorstandslisten sind nur einige der Listen und Auswertungen, die es braucht, damit den verschiedenen Bedürfnissen der vielen Verantwortlichen in einem Verein entsprochen werden kann. Für diese Aufgabe war der ABACUS Report Writer AbaView das richtige Instrument. Damit konnten alle notwendigen Informationen über Spielerinnen wie Jahrgänge, Funktions-Codes sowie den üblichen Adressinformationen dargestellt werden. Auch das Integrieren des Vereinslogos auf allen Auswertungen war ein Kinderspiel.

Serienbriefe

Da die Fakturierung der Mitglieder- und Lizenzbeiträge wie bis anhin noch mit Serienbriefen aus Word erfolgt, mussten entsprechende Selektionen in der Adressverwaltung definiert werden, mit denen die betreffenden Adressen für die automatische Erstellung der Serienbriefe selektiert werden.

Serienbriefe werden aber auch für die verschiedenen Vereinsanlässe wie Trainingslager, Vorstandssitzungen, Generalversammlung, Informationsabende und so weiter benötigt.





Zentraler Adressstamm zur Verwaltung aller Informationen

Die Adressverwaltung bietet dafür eine gute Unterstützung und die Anwender schätzen es, wenn sie nur noch die entsprechend vorbereitete Selektion auswählen müssen und das Programm zusammen mit der gewünschten Briefvorlage den Rest erledigt.

OP-Kontrolle

Weil die Rechnungen, wie erwähnt, mit Word erstellt werden, wird somit auch keine eigentliche Debitorenbuchhaltung geführt. Deshalb muss in der Adressverwaltung die Information bereit gestellt werden, wer wann bezahlt hat und welche Personen ihre Beiträge noch nicht überwiesen haben. Dazu wurden in den Adressstammdaten Felder eingefügt, auf denen das Zahlungseingangsdatum eingetragen wird. Mit einem AbaView-Report kann dann eine Offene-Posten-Liste erstellt werden.

SCHLUSSWORT

Die Umsetzung des Projektes "Adressverwaltung" beim TSV St. Otmar durch die Firma Stefani & Partner AG wurde im Rahmen eines Sponsorings realisiert. Falls die sportlichen und betriebswirtschaftlichen Erfolge in Zukunft weiter auf diesem hohen Level bleiben, dann ist als nächster möglicher Ausbauschritt die Installation der Fakturierung AbaWorX denkbar, damit auch dieser Bereich optimiert werden kann.

In jedem Fall verfügt das Sekretariat nun über ein effizient einsetzbares Instrument, mit dem der Aufwand für das Erstellen der notwendigen Adresslisten, OP-Listen sowie der Serienbriefe minimiert werden kann. ■

Für weitere Auskünfte zur realisierten Lösung wenden Sie sich an:

Vereinsadresse:

TSV St. Otmar Handball Frauen
Postfach 267
CH-9013 St. Gallen

Kontaktperson:

Leiter Nachwuchs / Breite
Daniel Pfister
Telefon 078 740 90 99



Stefani & Partner AG

Informatik & Unternehmensberatung
ABACUS Software Partner
Rorschacherstrasse 294
CH-9016 St. Gallen
Telefon 071 282 18 18

TSV ST. OTMAR HANDBALL: EINE ERFOLGSGESCHICHTE

Seit 20 Jahren existiert der TSV St. Otmar Handball Frauen. Mit viel Erfolg betreiben aktuell etwa 150 Frauen und Juniorinnen in drei Aktiv- und sechs Nachwuchsteams Handball auf höchstem Niveau bis hin zum Freizeit- und Animationsbereich.

Das erste Team spielt seit zehn Jahren ohne Unterbruch in der Nationalliga A. In den Jahren 1998 und 1999 gelang es sogar, den Schweizermeister-Titel zu erringen. Das zweite Aktivteam spielt in der 1. Liga, das Dritte in der 3. Liga. Mit dieser sinnvollen Aufteilung kann den verschiedenen Interessen und Ambitionen der über 20jährigen entsprochen werden. Auch denen, für die neben dem Handball auch die soziale und gesellschaftliche Komponente wichtig ist.

Ein grosses Anliegen des Vereines ist es, eine umfassende Nachwuchsabteilung zu führen. Von der höchsten bis zur tiefsten Juniorinnenstufe werden unter fachkundiger Führung pro Woche mehr als ein Dutzend Trainingseinheiten angeboten. Einfach ist es nicht, immer genügend willige und kompetente Leute für die Arbeit mit der Jugend zu finden. Im Teamsport des Handballes können junge, initiative Menschen wertvolle Erfahrungen sammeln, die ihr späteres Leben mitprägen. Nicht zuletzt aus diesem Grund wurde die Nachwuchsabteilung komplett neu in die Bereiche Sport, Soziales und Umfeld strukturiert.

AUSWEISE "A LA CARTE" FÜR MITARBEITER, MITGLIEDER...

Personalausweise, Schülersausweise, Legitimationskarten mit Foto können nun von jedem ABACUS Anwender selbst einfach, effizient und kostengünstig hergestellt werden. Diese Ausweise in Kreditkartenformat werden dank der Zusammenarbeit mit der Firma Intercard AG direkt aus den ABACUS Programmen ausgedruckt.

KARTEN FÜR KUNDENBINDUNG UND LEGITIMATION

Karten sind heutzutage ein wichtiges Marketinginstrument für die Kundenbindung geworden. Eine personalisierte Kundenkarte fördert die Identifikation mit dem Unternehmen. Sie erlaubt zum Beispiel auch, dass sich Mitglieder mit dem Ausweis legitimieren können, sei es bei der Nutzung einer Infrastruktur wie Fitnesscenter oder beim Einkauf in bestimmten Geschäften.

AUSDRUCK VON KARTEN AUS DER ABACUS ADRESSVERWALTUNG

Neben den vollständigen Adressinformationen und branchenspezifischen Daten können den Adressen und Kontaktpersonen seit der ABACUS Version 2003 auch Fotos zugeordnet werden. Dank dieser Erweiterung können zum Beispiel Verbände und Vereine nun für ihre Mitglieder direkt aus der Adressverwaltung personalisierte Ausweise erstellen.

MÖGLICHE ARTEN VON KUNDENKARTEN

Versicherungsausweis
Mitgliederausweis
Personalausweis
Garantiekarte
Studenten-/Schülersausweis
Besucherbatch
Clubkarte, Member Card

Freie Gestaltung

Im Programm 36 "Adressen drucken" ist bereits ein Standard-Report definiert, mit dem Karten und Ausweise ausgedruckt werden können. Dieser Standard-Report kann je nach Anforderungen problemlos durch weitere Datenbankfelder aus dem Adressstamm ergänzt werden.

Die Gestaltung der Kärtchen kann zudem an die Corporate Identity der Unternehmung angepasst werden, indem das Firmenlogo oder beliebige weitere grafische Elemente wie zum Beispiel auch Hintergrundbilder in den Report integriert werden.



Ausdruck

Sobald die Definition des Reports erstellt ist, werden die Ausweise auf einem Thermodrucker der Firma Intercard AG ausgedruckt. Dazu muss lediglich der entsprechende Druckertreiber installiert sein, den Intercard zum Thermodrucker mitliefert. Der Ausdruck von Karten und Ausweisen wird so zum Kinderspiel.

Druck Vor- und Rückseite

Soll neben der Vorderseite auch die Rückseite eines Ausweises bedruckt werden, so können mit einem entsprechend vorbereiteten Report die Kärtchen in einem einzigen Arbeitsgang auf der Vor- und Rückseite bedruckt werden.



Professioneller Kartendrucker ImageCard Select

AUSDRUCK VON KARTEN AUS LOHNBUCHHALTUNG ETC.

Die ABACUS Programme Lohnbuchhaltung/ Human Resources, Debitoren-/Kreditorenbuchhaltung und Auftragsbearbeitung verwenden den zentralen Adressstamm für die Verwaltung von Adressen. Daraus ergibt sich, dass die Funktionalitäten des Adressstammes auch in diesen Programmen genutzt werden können.

Ausdruck aus Lohnbuchhaltung/HR

In der Lohnbuchhaltung und im Programm Human Resources besteht die Möglichkeit, mit den Programmen 37 und 118 "Dokumente" schön gestaltete Personalausweise in Kreditkartenformat zu erstellen.

Ausdruck mit Report Writer AbaView

Falls keine Adressverwaltung oder Lohnbuchhaltung installiert ist, können solche Karten auch mit dem Report Writer AbaView aus der Debitoren-/Kreditorenbuchhaltung oder Auftragsbearbeitung gedruckt werden.

Analog zum oben beschriebenen Vorgehen in der Adressverwaltung muss zuerst auch im AbaView ein entsprechender Report aufgebaut und definiert werden. Den Darstellungsmöglichkeiten sind mit dem Report Writer AbaView keine Grenzen gesetzt.

Der Ausdruck der Karten erfolgt direkt aus dem Report Writer AbaView. ■



DRUCK VON AUSWEISEN MIT ABACUS UND INTERCARD

ABACUS Software

- Adressverwaltung *
- Lohnbuchhaltung
- Human Resources
- Debitoren-/Kreditorenbuchhaltung
- Auftragsbearbeitung

Programme für Ausdruck

- Programm 36 * oder AbaView
- Programm 37 oder AbaView
- Programm 118 oder AbaView
- AbaView
- AbaView

Drucker Intercard Druckertreiber

* Karten mit Foto ab Version 2003

Für Auskünfte zu den Produkten von Intercard AG wenden Sie sich an:

i n t e r © a r d

Intercard AG

Baslerstrasse 102
CH-8048 Zürich
Telefon 01 404 54 54
www.intercard.ch
info@intercard.ch

THERMODRUCKER VON INTERCARD

Datacard SP35

Der neue, innovative Kartendrucker für jedes Budget. Preis: ab Fr. 3'950.–

ImageCard AIT

Die Druckerserie für kleinere bis mittlere Kartenvolumen. Preis: ab Fr. 7'000.–

ImageCard IV

Der Desktop Kartendrucker für anspruchsvolle Anwendungen und hohe Sicherheitsanforderungen an die Karten. Preis: ab Fr. 25'000.–

KARTEN

Verschiedene Qualitäten von Karten werden durch Intercard angeboten.
Der durchschnittliche Preis beträgt etwa Fr. 1.– pro Karte.

INTERCARD AG

Die Firma Intercard AG ist seit 1988 ein erfolgreiches Handels- und Dienstleistungsunternehmen mit Niederlassungen in Zürich und Würenlos. Als Generalvertreter der Produkte von DataCard Corp. USA ist Intercard in der Schweiz und Liechtenstein die Nummer 1 im Personalisieren (Thermo-, Fotodruck, Magnetstreifen- oder Chipcodierung usw.) von Plastikkarten. Karten, wie das SBB-Halbtagsabo oder der neue Führerausweis im Kreditkartenformat, sind Erzeugnisse, die mit Druckertechnologien der Intercard erstellt wurden.

Die Intercard AG bietet neben schlüsselfertigen Lösungen für die Inhouse Produktion in ihrem Servicecenter auch Lösungen für Firmen an, die Ihre Kartenproduktion outsourcen wollen. Bis zu 100'000 Karten können pro Tag personalisiert und postgerecht aufbereitet werden. Der kleinste Kunde hat 2 Karten bestellt, für die SBB werden jährlich ca. 2 Millionen Karten gefertigt. Mehr Informationen über die Firma Intercard finden auf der Homepage: www.intercard.ch.

WIRELESS VERBINDET GEHEN SIE "ON AIR"!

IST DIE WIRELESSRECHNIK FÜR MICH DAS RICHTIGE

Ist Wireless nicht viel teurer?

Im Gegenteil – die Wireless-Technik kann sogar zu Einsparungen von bis zu 50% pro angeschlossenem Gerät führen. Sie sparen zum Beispiel die Kosten für zusätzliche Verkabelung, wenn Sie neue Geräte installieren oder Ihr Büro umgestalten. Neue Mitarbeiter sind bereits ab dem ersten Tag produktiv, denn sie können sofort in das bestehende System integriert werden – und das ganz ohne Techniker.

Ich habe bereits alles verkabelt – welche Vorteile bietet mir dann die Wireless-Technik?

Ob Sie nun ein mobiler Fachmann mit einem Notebook sind oder ein Manager, der von einem Meeting zum nächsten muss, – die räumliche Flexibilität der Wireless-Technik führt zu einer höheren Produktivität – und zwar genau dann, wenn Sie sie am dringendsten benötigen. Jüngste Untersuchungen ergaben, dass die Wireless-Technik zu einer Produktivitätssteigerung von rund 20% führt.

Wieso ist man produktiver, wenn man Wireless arbeitet?

Mit dem Umstieg auf Wireless-Technik können Sie Ihr tägliches Arbeitspensum wesentlich schneller als zuvor erledigen. Während Sie noch unterwegs sind oder an einem Meeting teilnehmen, können Sie E-Mails empfangen, lesen und versenden, zusätzliche Informationen abrufen oder Dokumente drucken. Sie brauchen keinen Anschluss und müssen das Meeting nicht verlassen. Damit haben Sie doch ganz nebenbei schon viel erledigt, stimmt's?

Ist die Wireless-Technik nicht ziemlich kompliziert?

Aber nein! Installation und Anwendung sind ganz einfach: Sie können den HP iPAQ Pocket PC sowie Ihre Drucker, Computer und Notebooks dort benützen, wo es für Sie am bequemsten ist – und nicht dort, wo die Kabel enden!

Technologien wie Bluetooth oder Wireless LAN greifen ineinander und bilden die ideale Lösung für jedes Geschäft!

Mit Hilfe dieser Technologien können Sie sich frei auf dem Firmengelände bewegen und arbeiten, wo immer Sie wollen. Wo immer Sie sich aufhalten: Sie haben die notwendige Netzanbindung!

Selbstverständlich engagiert sich HP im Wireless Computing, um auch in Zukunft die Kompatibilität Ihrer funkbasierten Geräte mit den führenden Industriestandards zu gewährleisten.

Auszug aus ZDNet.de, 11.03.03

Die CeBIT bringt es an den Tag: Es gibt keine Alternative mehr zur drahtlosen Netzwerk-Technologie.

Wireless LAN hat sich durchgesetzt. Die IT-Messe CeBIT mit einer Vielzahl neuer WLAN-Produkte belegt, dass die drahtlose Netzwerk-Technologie nicht mehr aufzuhalten ist. Die Prophezeiung liegt nahe: Ende dieses Jahres wird es keine Business-Notebooks und Tablet-PCs ohne integriertes WLAN geben.

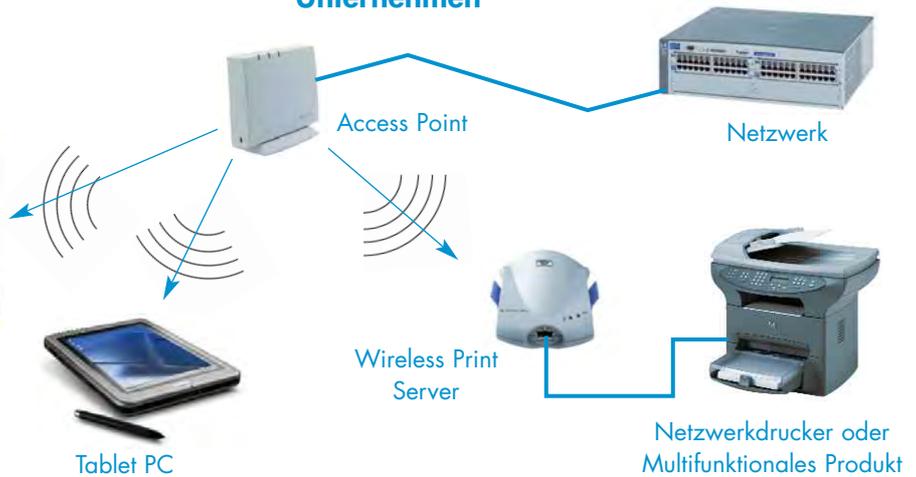




Public Wireless LAN/Hotspots



Unternehmen



WIRELESS LAN – DAS FLEXIBLE NETZWERK

Wi-Fi (Wireless-Fidelity) unangefochten auf Platz Eins

Wi-Fi ist die momentan beliebteste und preiswerteste Spezifikation für Wireless LANs. Wi-Fi arbeitet im 2,4-GHz-Frequenzbereich und überträgt Daten-Geschwindigkeiten von bis zu 11 MBit/s. Sein ausgewogenes Verhältnis aus Kostengünstigkeit, Bandbreite und vor allem der Reichweite haben Wi-Fi zum dominanten Standard im Unternehmensbereich gemacht. Viele Angestellte haben diese Technologie bereits übernommen, um deren Vorteile auch zu Hause für Arbeit und Freizeit nutzen zu können.

WLAN MULTIPOINT W200

Preisgekrönte Multiport-Technologie

Dieser Port erweitert die Funktionalität ausgewählter Notebooks und Desktops um drahtlose Mobilität.

- High Performance-Vernetzung
- deutliche Verbesserung der Funk-signalstärke im Vergleich zu PC-Karten
- Schnittstelle basierend auf USB-Technologie laut Industriestandard
- hohe Sicherheit mit 128-bit WEP-Verschlüsselung
- Wi-Fi-zertifiziert und kompatibel mit allen IEEE 802.11-konformen Produkten



HP WIRELESS USB WL215

Schnell, einfach, leistungsstark

- keine zusätzliche Verkabelung
- einfache Installation und Handhabung
- hohe Sicherheit mit 128-bit WEP-Verschlüsselung und 802.1x EAP-TLS
- kompatibel mit Microsoft® Windows® 98, Windows® 2000 und Windows® ME
- Wi-Fi-zertifiziert und kompatibel mit allen IEEE 802.11-konformen Produkten
- 3 Jahre Garantie



HOTSPOTS – WLAN-VERBINDUNGEN FÜR UNTERWEGS

Wireless Hotspots finden immer mehr Verbreitung. Hotspots bieten Geschäftsreisenden einen drahtlosen Breitband-Internetzugang an den wichtigsten Orten (Hotels, Konferenzzentren, Flughäfen, Bahnhöfe usw.) in der Schweiz und in ganz Europa. Tendenz täglich steigend. Wir wollen, dass Sie in Verbindung bleiben – egal wo Sie gerade sind.



POCKET PC: SO DRAHTLOS WIE NAHTLOS

Unterwegs und dennoch alle wichtigen Daten im Zugriff. Bleiben Sie mit Kollegen und Ansprechpartnern in Verbindung und holen Sie sich die Informationen, die Sie dringend benötigen. Die HP iPAQ Pocket PCs bieten Freiheit und Leistungsfähigkeit. Sie erhalten die Anwendungen und Tools, die Ihnen erlauben, geschäftliche und private Angelegenheiten effizienter zu regeln. Mit den bewährten Microsoft® Windows-Anwendungen, E-Mail, Internet-Zugang und Multimedia-Fähigkeit ausgestattet stehen die Geräte nicht nur für Mobilität, sondern für einen eigenen Lebensstil.

Allen HP iPAQ Pocket PCs wird die Broschüre HP iPAQ Softwareauswahl beigelegt. Sie profitieren vom HP iPAQ Softwareauswahl-Programm durch so genannte iPAQ-Punkte, die dazu dienen, nützliche kommerzielle Programme führender Software-Unternehmen aus einer grossen Auswahl kostenlos über das Internet zu beziehen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ipaqchoice.com.

HP iPAQ POCKET PC H5450
Der Pocket PC mit den vielfältigsten Anwendungsmöglichkeiten

- 400 MHz Intel® PXA250 Application Prozessor
- 64 MB RAM und 48 MB Flash ROM (20 MB frei für iPAQ File Store)
- Transflectives TFT Display mit 65'536 Farben, 96 mm diagonal
- Wireless LAN und Bluetooth integriert
- Consumer Infrarot für Distanzen bis 6 m und IRDA (115 Kbps)
- Fingerabdruck-Leser für erweiterte Sicherheit
- Eingebauter SDIO-Steckplatz
- Auswechselbarer Akku
- 138 x 84 x 15,9 mm (H x B x T) inkl. LAN-Antenne
- 206 Gramm inkl. Akku
- Microsoft® Pocket PC 2002 inkl. Standardapplikationen sowie umfangreiches HP Softwarepaket
- 2 Jahre beschränkte Garantie (1 Jahr Akku)



BLUETOOTH – EINFACH VERBUNDEN GANZ OHNE KABEL

Die Bluetooth Technologie ist die perfekte PAN-Lösung (Personal Area Network) – ideal für kleine Büros oder für zu Hause. Bluetooth ist eine Funkfrequenzspezifikation für Verbindungen über kurze Strecken bis 10 m. Die aktuelle Bluetooth-Version 1.1 hat eine Datentransferrate von bis zu 1MB/s. Egal, ob Sie auf Kundenbesuch sind oder Ihre Arbeit mit nach Hause nehmen – Bluetooth bietet Sofortanschluss. Sie benötigen keine zusätzlichen Geräte für die Kommunikation! Verbinden Sie Notebook, Computer, HP iPAQ Pocket PC und mobiles Drucker untereinander wie und wann Sie wollen.

So können Sie zum Beispiel:

- In letzter Minute vor einem Meeting noch Farbdokumente drucken.
- Ihren HP iPAQ Pocket PC oder Ihr Mobiltelefon mit Ihrem PC synchronisieren und so stets auf dem neusten Stand sein.
- Vom HP iPAQ Pocket PC über das Mobiltelefon auf das GPRS Netz zugreifen um überall Ihre E-Mails zu empfangen. ■



Hewlett-Packard (Schweiz) GmbH

Harry Landis
 Überlandstrasse 1
 CH-8600 Dübendorf
 Telefon 058 444 55 55
 Fax 058 444 66 66
www.hp.com/ch

150 REPRÉSENTATIONS SUISSES À L'ÉTRANGER COMPTENT SUR LES LOGICIELS ABACUS

ABACUS est, dès maintenant, utilisé dans le monde entier. Toutes les représentations suisses à l'étranger utilisent le logiciel de finance ABACUS pour leur comptabilité.

Afin de maintenir les intérêts politiques, économiques, culturels et sociaux à l'étranger, notre pays entretient un réseau d'environ 150 représentations, comprenant des Ambassades, des Consuls, des bureaux de liaison et des représentations consulaires, utilisés dans certaines destinations touristiques. La grandeur de ces représentations est variable. Certaines, tel qu'en Jamaïque, sont très petites ; il suffit d'une personne pour représenter les intérêts de la Suisse dans ce pays. La plus grande se trouve à Washington D.C. et est constituée d'environ 60 employés.

Le département fédéral des affaires étrangères, avec son siège à Berne, forme la base et la plaque tournante des affaires étrangères fédérales ainsi que du réseau extérieur. La direction des ressources et du réseau extérieur (DRE) est responsable des intérêts des services de la représentation suisse et coordonne les différentes tâches des représentations. Celle-ci comprend aussi le choix de la solution comptable. Au début de cette année, il a fallu remplacer le logiciel comptable, utilisé par les représentations à l'étranger durant plus de dix ans, car celui-ci n'était plus soutenu par son producteur. Pour cette raison un appel d'offre OMC eu lieu en 2001, afin de trouver un nouveau logiciel, ainsi que par la même occasion un nouveau partenaire et fournisseur. Les exigences très complexes imposées au nouveau logiciel étaient importantes et les candidats nécessitaient un savoir-faire important. En novembre 2002, après une procédure globale d'évaluation, le nouveau logiciel s'appelait ABACUS et le nouveau partenaire DELEC. Ce choix a été motivé par la standardisation et la possibilité d'une globalisation du logiciel et du roll-out, ainsi que par la politique du personnel pratiquée par le département. Celui-ci pratique le système des transferts.

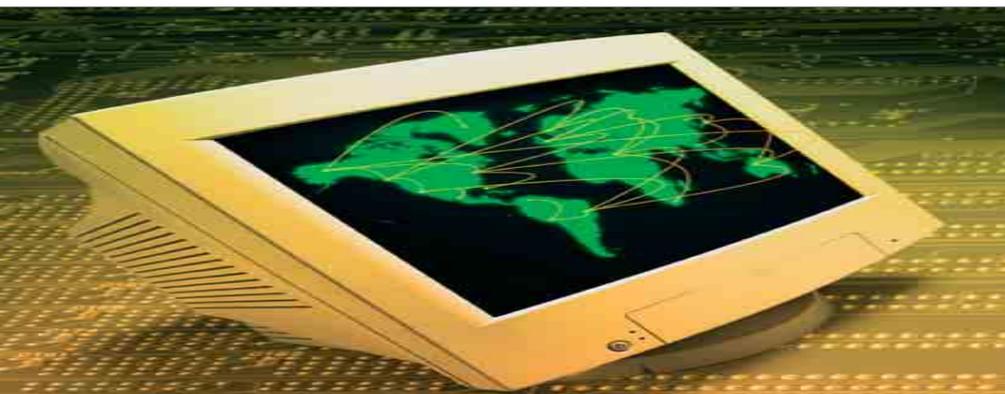
Ce système implique que toute personne travaillant dans un service diplomatique ou consulaire est transférable et va, pour cette raison, changer de représentation en moyenne tous les quatre ans. Vu les changements de pays ou de continents fréquents, il est important que les employés puissent utiliser partout les mêmes infrastructures standards. De cette façon une économie de temps peut être faite au niveau de l'administration, étant donné qu'il n'est pas nécessaire d'apprendre à utiliser un nouveau logiciel.

UNE COMPTABILITÉ INDIVIDUELLE POUR LES REPRÉSENTATIONS, CONSOLIDATION À BERNE

A priori, chaque représentation tient sa propre comptabilité dans la devise du pays hôte, nommée "devise de la maison" dans le jargon du DFAE. Suivant le pays, certaines représentations utilisent encore d'autres devises. Tous les trois mois, les représentations effectuent une clôture périodique et transmettent leurs chiffres à la centrale de Berne. Toutes les comptabilités sont alors importées dans un mandant de révision et contrôlées. Les exercices révisés, sont ensuite consolidés avec la comptabilité centrale du DFAE et le transfert "intercompany" entre les représentations et la centrale est éliminé automatiquement. Pour finir, les comptabilités consolidées sont importées dans le système SAP du DFAE et transmises au système de facturation de l'Etat.

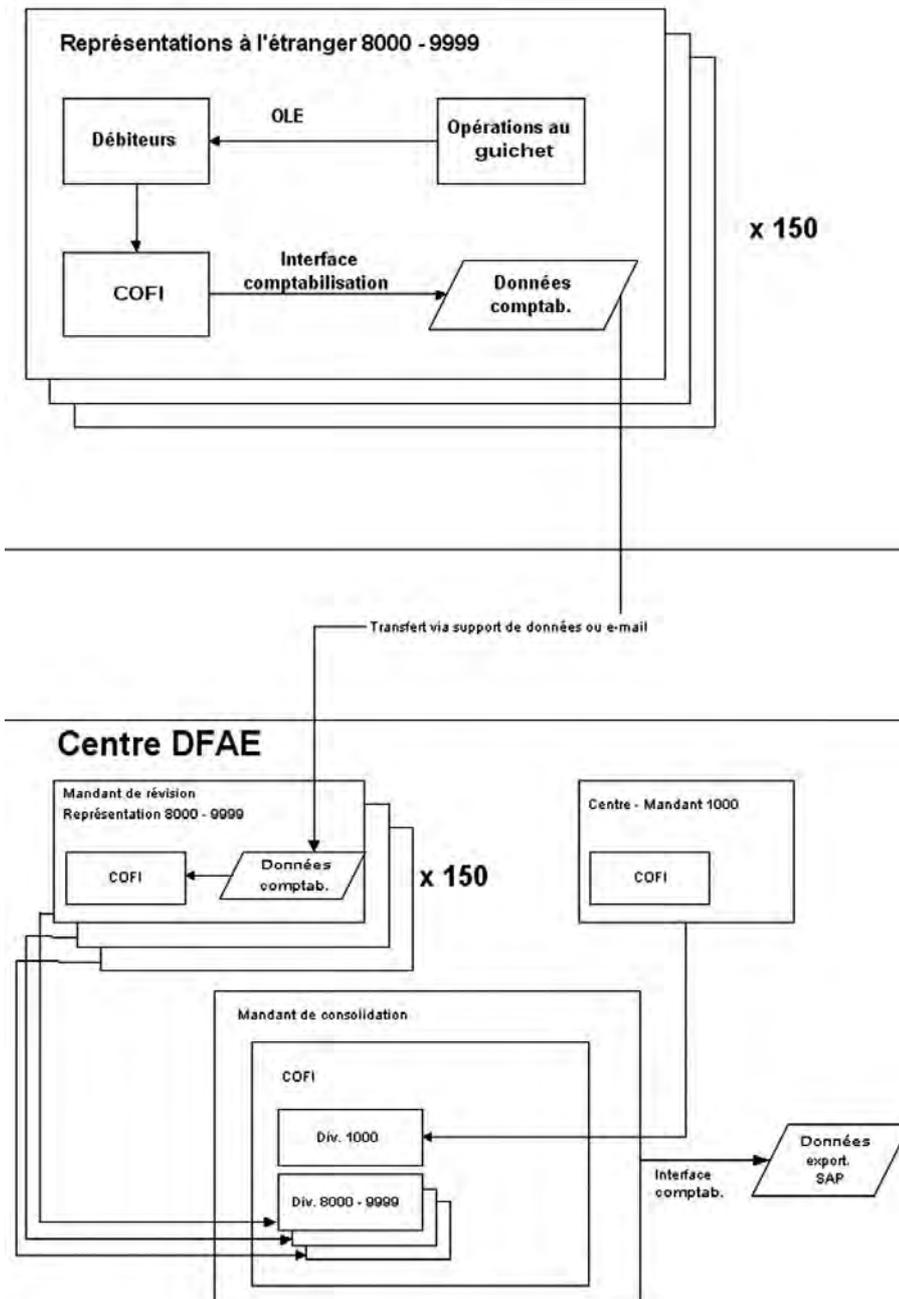


EIDGENÖSSISCHES DEPARTEMENT FÜR AUSWÄRTIGE ANGELEGENHEITEN
DÉPARTEMENT FÉDÉRAL DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
DIPARTIMENTO FEDERALE DEGLI AFFARI ESTERI
DEPARTEMENT FEDERAL DALS AFFARS EXTERNIS





Structure DFAE à l'étranger



Modèle du processus DFAE

EXIGENCES GLOBALES POUR LE NOUVEAU LOGICIEL

Le secteur d'utilisation du logiciel au DFAE comprend les deux domaines étranger et centrale. Les installations à l'étranger doivent répondre à d'autres besoins que l'installation à la centrale bernoise. Afin de réellement pouvoir répondre à ces différentes exigences, le projet global a dû être

divisé en deux parties. Il fallait toutefois permettre une fusion simple et effective des données des installations étrangères dans la centrale.

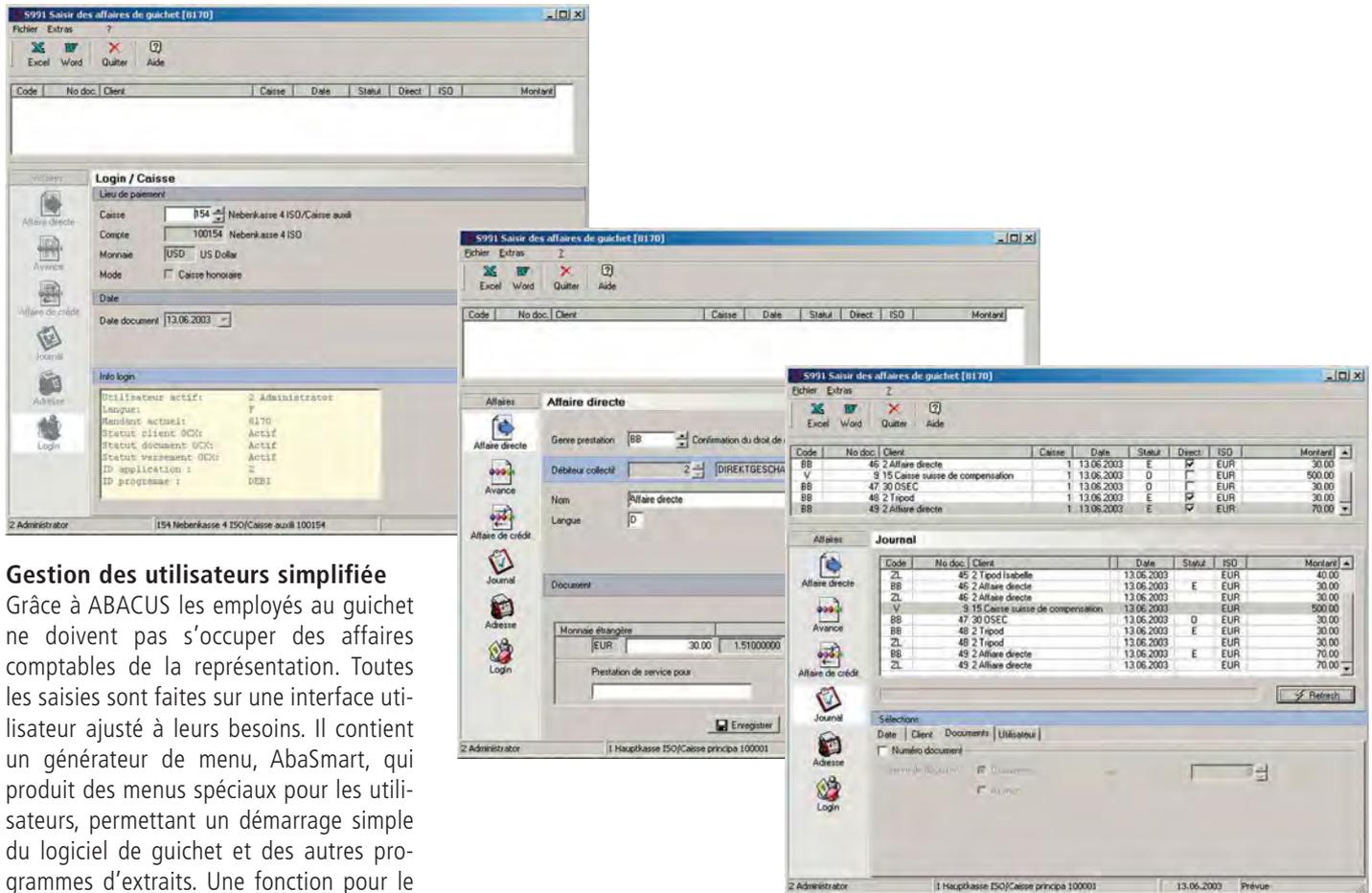
Les exigences du logiciel applicable globalement sont inhabituelles. Il n'est, par exemple, pas seulement nécessaire de pouvoir traiter le franc suisse mais aussi des devises tel que le birr éthiopien ou le guarani paraguayen. Il est naturel que des mécanismes supplémentaires pour le choix de compte entre en jeu pour un plan comptable DFAE, celui-ci étant bien plus vaste que celui d'une PME suisse habituelle. Chaque compte doit, par exemple, pouvoir être trouvé sur la base de termes de recherche saisis dans le masque de saisie.

Exigence principale : Saisie des "opérations au guichet"

Le défi le plus important lancé au logiciel de finance, consistait dans les exigences des opérations faites au guichet ; ces opérations forment l'activité principale des représentations à l'étranger. Les Suisses désirant faire prolonger leur passeport, peuvent le faire directement à la représentation locale. Ce service est, en règle générale, directement rendu sur place. Les frais pour la prolongation sont alors immédiatement payés cash ou avec une carte de crédit à la "caisse du guichet".

Afin de pouvoir effectuer ces opérations avec le logiciel ABACUS, un programme spécial à tout d'abord du être créé. Ce logiciel individuel, créé exclusivement pour le DFAE, est une extension de la comptabilité des débiteurs. Grâce aux genres de prestations définis individuellement, liés à un genre de document ou un genre de paiement, il est possible de traiter les trois processus standards des opérations au guichet du DFAE. Pour chaque genre de prestations, il est possible de fixer un prix pour chaque devise utilisée, dépendant de la date.

Avec l'intégration des opérations au guichet dans le logiciel ABACUS, ces affaires sont directement et correctement comptabilisées dans la comptabilité financière.



Gestion des utilisateurs simplifiée

Grâce à ABACUS les employés au guichet ne doivent pas s'occuper des affaires comptables de la représentation. Toutes les saisies sont faites sur une interface utilisateur ajusté à leurs besoins. Il contient un générateur de menu, AbaSmart, qui produit des menus spéciaux pour les utilisateurs, permettant un démarrage simple du logiciel de guichet et des autres programmes d'extraits. Une fonction pour le contrôle de la caisse a aussi été intégrée de façon standard via AbaVision, l'add-on d'ABACUS pour Excel.

Si quelqu'un devait tout de même nécessiter une aide, un manuel détaillé d'environ 220 pages est à leur disposition pour l'application DFAE.



Menu d'utilisateur créé par AbaSmart

LE DÉFI "ROLL-OUT"

Toutes les représentations à l'étranger ont à leur disposition une infrastructure informatique actuelle. Elles ont aussi toutes à leur disposition un réseau de 2 à 30 stations de travail. Bien qu'il soit possible d'accéder directement au système des différentes représentations depuis Berne, et que plusieurs télémécaniciens présents soient à la disposition du DFAE pour des travaux sur place. Il est tout de même important de standardiser au maximum le système informatique, afin que les grandes distances géographiques par rapport aux administrateurs du système et la difficulté de joindre une personne de l'autre côté du globe, n'ait pas un effet néfaste.

La standardisation est toujours demandée

Une standardisation n'était pas seulement un point important pour le choix du logiciel, mais aussi pour sa répartition et sa mise en service. Ces critères ont pu être remplis en un tour de main avec la solution ABACUS, bien que le logiciel ait dû être optimisé et préparé à l'univers complexe et varié du DFAE pour chaque pas de

Réalisation des opérations au guichet intégrée

la phase du roll-out. Etant donné, que le logiciel de comptabilité doit être en harmonie avec toutes les autres applications du DFAE et que chaque décision a réellement et concrètement un effet global, même la désignation de la lettre alphabétique du lecteur de destination pour l'installation d'ABACUS doit être minutieusement évaluée.

La routine d'installation du logiciel ABACUS a, de plus, dû être modifiée de façon que les comptables des diverses représentations puissent installer individuellement le logiciel avec les mandats de comptabilité préparés. Dans le cadre de cette installation sur le serveur, le programme devait, en plus, effectuer automatiquement diverse configuration, tel que le déblocage de répertoires, l'attribution de droits, ainsi que la création de groupes d'utilisateurs et de liens entre les lecteurs.



Une solution créative est demandée

Une créativité dans la recherche d'une solution et des testes précis ont été nécessaires, afin que tous les problèmes aient pu être minimalisés avant la livraison. Le roll-out final du logiciel a été fait par étapes. ABACUS a été introduit dans toutes les représentations entre décembre 2002 et mars 2003. Pour cela il a fallu créer pour chaque représentation un CD avec les données des mandants en plus du CD comprenant les programmes et les routines d'installation. Pour les préparer au passage au nouveau logiciel, tous les comptables de Berne responsables de la représentation à l'étranger ont été instruits durant quatre jours dans le cadre d'un cours pour utilisateurs. A la fin du cours, chacun reçu « son » support de données.

Entre temps toutes les représentations ont passé avec succès au logiciel ABACUS, qui est maintenant utilisé dans le monde entier. ■

Pour de plus amples informations concernant le projet réalisé, veuillez contacter :



Delec AG

M. Roland Rufer
Worbstrasse 170
CH-3073 Gümligen
Téléphone 031 958 55 86
E-Mail : ru@delec.ch

JÜRIG BONO, RESPONSABLE DU PROJET DFAE

"Après plus d'un an de coopération intensive avec la société DELEC, le département fédéral des affaires étrangères "DFAE" a pu introduire le nouveau logiciel de comptabilité ABACUS dans le domaine comptable du service à l'étranger à Berne et dans toutes les représentations à l'étranger.

Depuis la mi-mai 2003, il y a donc toujours au moins une personne du DFAE travaillant avec ABACUS. Désormais, les dernières des 150 représentations à l'étranger ont aussi introduit le nouveau logiciel de comptabilité. A Guatemala City, par exemple, les taxes comptabilisées dans les opérations au guichet, sont encaissées dans trois devises différentes ; à Varsovie, la comptabilité des débiteurs utilise également trois devises ; alors qu'à Lyon, environ 15 utilisateurs travaillent avec la version française du logiciel.

Je remercie tout particulièrement les spécialistes de la société DELEC. Grâce à leur infatigable travail, la mise au point des paramètres et la préparation du roll-out ont été faites de façon compétente, dans les temps, et sans dépasser les coûts, malgré les hautes exigences du logiciel ABACUS."

CONSOLIDATION – ÉLIMINATION AUTOMATIQUE

Le DFAE est le premier client utilisant l'option "Elimination automatique". 150 comptabilités sont consolidées tous les trois mois. Le transfert intercompany entre les différentes représentations et la centrale à Berne est automatiquement éliminé. Des fonctions tel que relation-intercompany, code-intercompany et montant en devise de base identique sont par contre à disposition. Chaque représentation peut aussi saisir dans les mouvements-intercompany, le numéro de mandant d'une représentation mutuelle et un code-intercompany possédant au plus huit positions alphanumériques. Les deux caractéristiques lors de la saisie sont aussi observées par la contrepartie. De cette façon, il existe assez de caractères d'identification pour éliminer automatiquement ces mouvements à la centrale bernoise. Le résultat de la consolidation est ensuite transmis dans la comptabilité fédérale au travers de l'interface.

ABACUS DANS LE DFAE : UN APERÇU

Programmes ABACUS installés	Comptabilité financière Comptabilité des débiteurs
Nombre d'installations dans le monde	150
nombre d'utilisateurs à l'étranger	600 utilisateurs
Nombre d'utilisateurs à Berne	12 utilisateurs
Installation ABACUS la plus grande dans une représentation à l'étranger	Lyon avec 15-20 utilisateurs 44'000 écritures/ans
1er niveau de support	DFAE Berne
2ème niveau de support	Delec AG

DEFINIR DES RELATIONS ENTRE LES ADRESSES LES POSSIBILITES DE LA GESTION DES ADRESSES

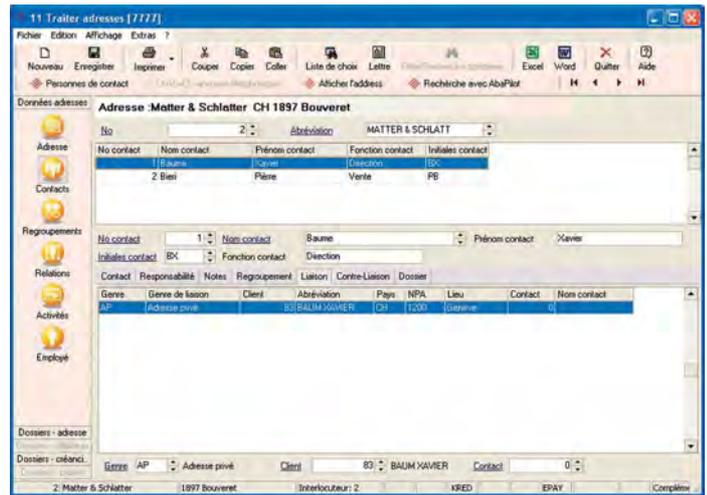
Dans la base des adresses de la Gestion des adresses ABACUS, tous les genres d'adresses peuvent être saisis: adresses des clients, fournisseurs, personnes de contact et employés. Mais la Gestion des adresses peut aussi contenir les adresses des élèves, professeurs, hôtes, membres de l'administration, etc. – selon le secteur, l'entreprise ou l'organisation qui utilise ce programme. Les fonctions de customizing et la personnalisation de la base de données offrent à l'utilisateur une gestion des adresses pratiquement illimitée qui permet l'enregistrement de tous les genres d'adresses et de toutes les informations.

Une gestion des adresses doit aussi permettre de définir des relations entre les adresses dans la base des adresses.

Les "relations" dans la Gestion des adresses ABACUS permettent de définir les rapports entre les adresses.

Ainsi, il est toujours possible d'afficher des relations entre les adresses. Ces informations servent au traitement efficace du réseau des contacts, par exemple pour un mailing.

La version 6.0 permet déjà de définir des relations entre deux ou plusieurs adresses. La version 2003 de la Gestion des adresses contient un élargissement de cette fonctionnalité.



Attribution d'une adresse privée à une personne de contact dans une adresse d'entreprise

GENRES DE RELATIONS

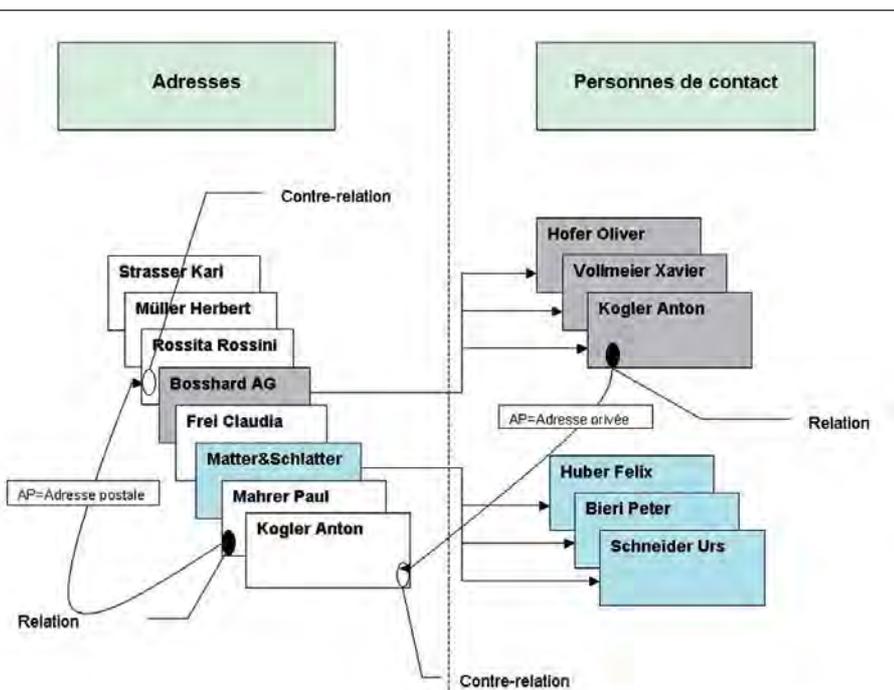
Les genres de relation définis par défaut sont les suivants:

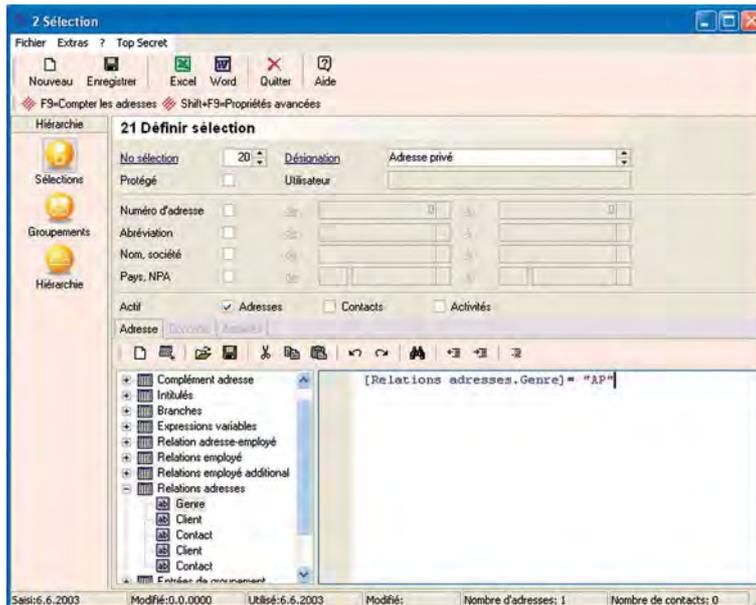
- RL = Relation adresse libre
- AL = Adresse livraison
- AF = Adresse facture
- AP = Adresse privée

L'utilisateur peut y ajouter d'autres genres de relation selon ses besoins. Par exemple, pour des relations entre les adresses suivantes:

- Professeur - Elèves
- Classe - Elèves
- Elèves - Parents
- Association - Départements
- Départements – Membres
- Responsable – Subordonnés
- etc.

Les deux genres de relation "Adresse facture" et "Adresse livraison" peuvent être utilisés en liaison avec la facturation AbaWorX ABACUS, si, sur les documents "Bon de livraison" et "Facture", une autre adresse que celle du client doit être imprimée.





Définition d'une sélection d'adresse avec prise en compte du genre de relation

No adr.	Nom / Prénom	Ligne 1	Fonction contact	Pays / NPA / Lieu	Téléphone 1
2	Matter & Schlatter	Chemin de Rebat 3		CH 1897 Bouveret	024/481 51 51
1	Baumé Xavier	Direction		024/481 51 51	
	Liaison	- AP	Adresse privé	No adresse	83 Baum Xavier
2	Bieri Pierre	Vente			
Total adresses		1			
Total contacts		2			

Liste d'adresse avec expression d'une relation d'adresse

PRIX

Cette fonction est comprise dans la version de base de la Gestion des adresses. Elle est donc gratuite.

En outre, la présentation des relations peut être affichée ou imprimée soit par le principe "top-down" (p.ex. toutes les relations par professeur en rapport aux élèves), soit par le principe "bottom-up" (contre-relation) pour l'impression de toutes les adresses des élèves en relation avec un professeur.

CONCLUSION

La possibilité de relier des adresses et personnes de contact entre elles permet à l'utilisateur ABACUS d'afficher clairement les relations dans la base des adresses. Il est donc facile de définir des relations entre des partenaires commerciaux, des membres ou des associations. ■

DEFINIR DES RELATIONS

Le bouton "Relations" dans le programme 11 "Traiter les adresses" appelle le programme qui sert à définir les relations entre les adresses. La définition d'une relation entre deux ou plusieurs adresses est possible au niveau de l'adresse elle-même ainsi qu'au niveau de la personne de contact. La saisie du genre de la relation détermine le type du rapport entre deux adresses.

L'adresse privée constitue un genre de relation particulier. Il permet, par exemple, l'attribution des adresses privées correspondantes aux personnes de contact d'une entreprise. Cette fonction est, par exemple, très utile pour l'envoi des cadeaux de Noël à l'adresse privée du partenaire ou pour l'envoi à une personne de contact ayant plusieurs adresses.

UTILISER LES RELATIONS

Le genre de relation peut aussi servir de critère de sélection lors de l'envoi en série, d'un mailing ou l'impression d'étiquettes. Pour pouvoir utiliser cette fonction, il est nécessaire de d'abord définir le genre de relation à utiliser lors d'une sélection, dans le programme 21 "Sélection".

Lors de l'utilisation de cette sélection pour l'impression ou les extraits, le système ne prendra en considération que les adresses dont le genre de relation correspond à ce critère.

EXTRAIT DES RELATIONS

La Gestion des adresses de la version 2003 offre maintenant aussi la possibilité d'afficher rapidement un aperçu de toutes les relations entre les adresses et les personnes de contact. L'utilisateur peut adapter la présentation de ces listes selon divers critères.

IMPRIMER DES ETIQUETTES IL N'Y A RIEN DE PLUS FACILE

A partir de la version 2000 de la Gestion des adresses ABACUS, la définition et l'impression d'étiquettes deviennent un jeu d'enfant. Qu'il s'agisse d'étiquettes imprimées au laser ou de bandes d'étiquettes sans fin et de tous formats, cela n'a aucune importance. Grâce aux différentes possibilités de définition dont dispose le programme, la création d'étiquettes est considérablement simplifiée. Les formats prédéfinis des fabricants d'étiquettes qui sont livrés avec le programme en sont une des raisons principales.

PROPRIETES DES DONNEES DU SYSTEME

Afin de pouvoir utiliser les multiples possibilités du programme de définition des étiquettes, il vous faut activer la nouvelle version dans le programme 412 "Données système – Saisie d'adresses". Puis, il suffit de sélectionner l'option "Utiliser nouveau programme et définitions" dans l'onglet "Etiquettes".

Si vous avez déjà défini et sauvegardé des étiquettes dans une version plus ancienne de la Gestion des adresses, vous pouvez reprendre simplement ces définitions dans le nouveau programme. Vous devez alors exécuter la fonction prévue à cet effet "Convertir anciennes définitions" dans le programme 441, sous "Extras". Le programme de conversion adapte automatiquement les anciens formats, soit de façon générale pour tous les pays, soit uniquement pour les pays pour lesquels l'ancien format a été utilisé.

Même après une conversion réussie dans le nouveau format, vous pouvez encore utiliser, si cela est toutefois nécessaire, les anciennes définitions d'étiquettes avec l'ancien programme d'impression.

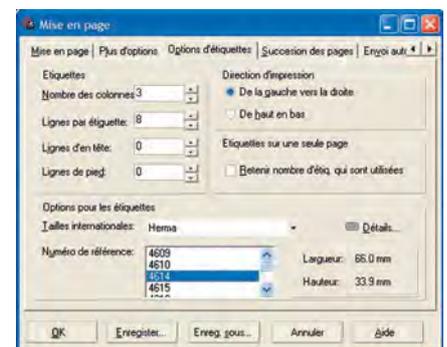
DEFINIR LES TYPES D'ETIQUETTES

Par "Types d'étiquettes", on entend tous les genres d'étiquettes qu'il est possible de définir (étiquettes d'envoi pour les enveloppes, pour les paquets, etc.)

Utiliser des étiquettes pré-définies

Vous pouvez ouvrir un nouveau type d'étiquette dans le programme 442 "Genres d'étiquettes". <F4> vous permet d'ouvrir la fenêtre de mise en page. Toutes les marques d'étiquettes courantes comme Herma, Zweckform, Rank Xerox sont déjà classées dans l'onglet „Options d'étiquettes". Il vous suffit juste de choisir la marque d'étiquette dont vous avez besoin. Les définitions, comme la hauteur et largeur de l'étiquette, ainsi que le nombre d'étiquettes par feuille en largeur et en hauteur, seront reprises par la marque d'étiquette sélectionnée.

Dans ce programme, vous disposez même également du numéro de commande du fabricant pour information. Vous pouvez ainsi commander des types d'étiquettes avec les bonnes références.



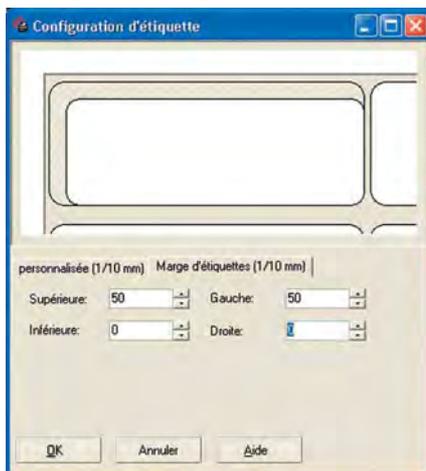
Sélectionner les marques d'étiquettes pré-définies

Définir vos propres étiquettes

Si vous n'utilisez aucune des marques d'étiquettes pré-définies, vous avez la possibilité de faire vos propres définitions. Au lieu de choisir une marque d'étiquette, vous cliquez sur "Détails" et vous pouvez définir les caractéristiques suivantes: hauteur et largeur de l'étiquette, nombre d'étiquettes à l'horizontale et à la verticale.



Pour que l'adresse et certaines informations soient bien positionnées lors de l'impression de l'étiquette, vous pouvez définir au millimètre près l'espace entre le texte et le bord gauche et supérieur de l'étiquette. Vous pouvez ainsi définir le domaine à imprimer dans le cas où, par exemple, le logo de l'entreprise serait déjà imprimé sur l'étiquette.



Définir le détail des étiquettes

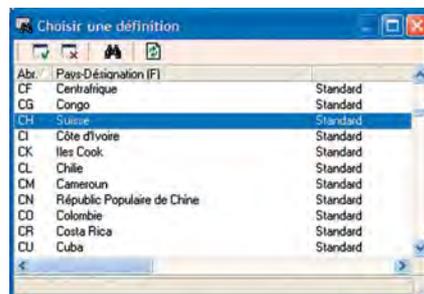
Avec "Enregistrer sous...", vous sauvegardez les paramètres pour le nouveau type d'étiquette. Après avoir quitter la fenêtre de mise en page, vous devez encore enregistrer le nouveau type d'étiquette lui-même.

DEFINIR LE CONTENU DE L'ETIQUETTE

Comme chaque pays a sa propre réglementation pour la présentation des adresses, il est nécessaire d'avoir les définitions par pays pour inscrire correctement les adresses. Cela signifie, que plusieurs définitions spécifiques aux pays peuvent être enregistrées par type d'étiquette. Pour les pays européens, ayant plus ou moins les mêmes exigences quant à la présentation des adresses, il est normalement possible de reprendre les propriétés déjà définies pour un autre pays. Pour les pays aux exigences spéciales, comme c'est souvent le

cas pour les pays d'outre-mer, il est nécessaire de définir entièrement ces paramètres.

En lançant le programme de définition 441, il vous faut d'abord choisir le pays pour lequel vous allez effectuer des définitions d'étiquettes. <F3> vous permet de rechercher dans la table des pays.



Choisir un pays

La fenêtre gauche de l'écran de conception indique tous les champs des données de base pouvant être utilisés. La partie centrale contient la „fenêtre de présentation“. La partie droite affiche diverses informations détaillées sur le champ activé.

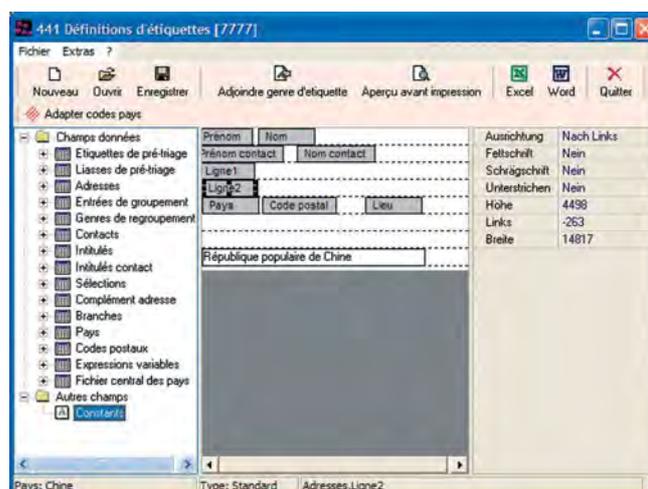
<F5> "Nouveau" permet de démarrer la définition d'une étiquette après avoir d'abord choisi le type d'étiquettes à traiter. Avec le principe Drag&Drop, vous pou-

vez prendre les champs désirés dans la fenêtre des données de base et les placer dans la fenêtre de présentation. Vous voyez ainsi comment se présentera l'étiquette.

S'il s'agit de définir une étiquette pour un pays européen, vous devez également introduire le champ "Pays" à côté du code postal et du lieu. Ce champ indique alors le code ISO officiel du pays. Selon la Poste suisse, le code ISO est suffisant pour les pays européens. Pour les pays d'outre-mer, le nom du pays doit être inscrit. De plus, il existe quelques pays sans NPA.

Si vous devez utiliser une étiquette pour un tel pays, comme la Chine par exemple, vous devez encore introduire un champ "Texte libre" mentionnant "République populaire de Chine" en plus des champs déjà introduits. Vous pouvez, ensuite sauvegarder ce type d'étiquette pour le pays "Chine".

La fonction "ael None" permet de placer chaque champ à n'importe quelle place dans l'étiquette. Pour chaque champ, vous pouvez préciser les attributs gras, italique ou souligné. Dans la définition du type d'étiquette, sous "Mise en page", vous devez préciser la taille et le format des écritures à utiliser pour l'étiquette.

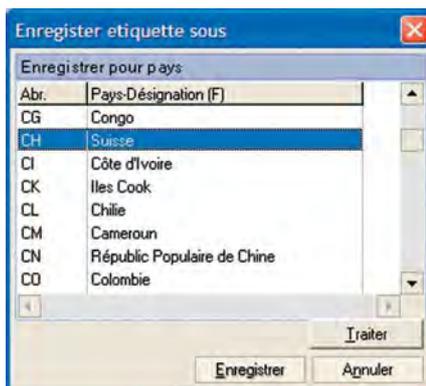


Définition d'étiquettes selon les pays



Sauvegarder le contenu par pays

En sauvegardant une définition d'étiquette et pour des raisons de sécurité, un message apparaît vous demandant une deuxième fois le pays. Si la définition de l'étiquette a été faite pour une utilisation en Suisse, cette définition doit alors être enregistrée pour la Suisse. Comme déjà mentionné précédemment, la définition d'étiquettes pour la Suisse fonctionne également pour la plupart des pays européens. Il suffit simplement de la sauvegarder pour les autres pays.



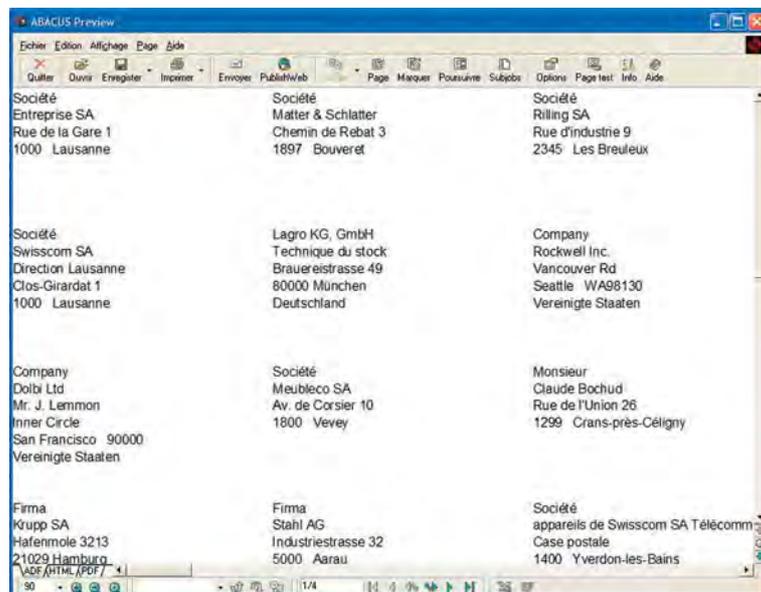
Sauvegarder l'étiquette pour le pays concerné

INDICATION

Il faut noter que le type standard d'étiquette ne devra jamais être effacé ou écrasé par erreur par un type d'étiquette défini personnellement. Sans cette définition standard, le système ne peut plus afficher les étiquettes définies par l'utilisateur. Si un tel cas se présente quand même, il faudrait contacter le support.

Aperçu de l'étiquette

L'aperçu avant impression permet de contrôler si la présentation des étiquettes à l'écran est correcte et complète. Il n'est donc pas nécessaire de faire un test d'impression. Vous pouvez effectuer tout de suite les corrections nécessaires pour la présentation des étiquettes.



Aperçu

ETIQUETTES DANS LA COMPTABILITE DES SALAIRES ABACUS

Dans la comptabilité des salaires, il est également possible de lancer la définition des étiquettes avec le programme 3572, sans que la Gestion des adresses ABACUS soit installée. Comme pour la Gestion des adresses, le pays à traiter devra être d'abord choisi avant de pouvoir lancer le programme de conception. La fonction „Adjoindre genre d'étiquette” et <F5> permettent d'accéder à la sélection du type d'étiquette. La procédure pour la définition des étiquettes est identique à celle de la Gestion des adresses.

EDITION DES ETIQUETTES

Les étiquettes multiples sont imprimées dans le programme 37 "Etiquettes d'adresses" et les étiquettes individuelles sont directement éditées dans le programme 11 "Traiter adresses". Vous pouvez y préciser le nombre d'étiquette à imprimer. ■

ABACUS BASISKURSE

BIS SEPTEMBER 2003

Basiskurse	Kronbühl-St. Gallen	Luzern	Bern	Preis pro Person
Finanzbuchhaltung	Di 22. Juli Di 12. Aug. Do 18. Sept.	Di 15. Juli Di 19. Aug. Do 11. Sept.	Fr 11. Juli Do 21. Aug. Di 30. Sept.	Fr. 530.–
FibuLight	Mi 10. Sept.			Fr. 480.–
Gestaltbare Bilanzen	Di 12. Aug.			Fr. 530.–
Anlagenbuchhaltung	Di 19. Aug.		Di 16. Sept.	Fr. 530.–
AbaProject Leistungs- / Projekt abrechnung	Do 03. Juli Mi 03. Sept.			Fr. 530.–
Lohnbuchhaltung	Mi 02. Juli Fr 15. Aug. Do 04. Sept.	Do 28. Aug. Fr 19. Sept.	Do 10. Juli Di 19. Aug.	Fr. 530.–
Human Resources	Fr 04. Juli			Fr. 530.–
Debitorenbuchhaltung	Fr 25. Juli Do 21. Aug. Di 16. Sept.		Do 03. Juli Di 02. Sept.	Fr. 530.–
Kreditorenbuchhaltung	Fr 18. Juli Fr 22. Aug. Mi 17. Sept.	Di 12. Aug.	Fr 04. Juli Mi 03. Sept.	Fr. 530.–
Electronic Banking	Mi 27. Aug. Di 30. Sept.			Fr. 480.–
Adressverwaltung	Di 09. Sept.		Di 01. Juli	Fr. 530.–
AbaLight				Fr. 530.–
AbaWorX			Di 08. Juli	Fr. 530.–
AbaWorX Formulargestaltung	Do 17. Juli			Fr. 530.–
Gestaltbare Auswertungen	Fr 22. Aug.		Mi 09. Juli	Fr. 530.–
AbaShop E-Commerce				Fr. 530.–
ABACUS Tool-Kit	Fr 29. Aug.			Fr. 530.–
Dokumentenverwaltung	Fr 29. Aug.			Fr. 530.–
AbaVision	Do 14. Aug.			Fr. 530.–
Workshops	gemäss Ankündigung			
Firmen-Seminar	auf Anfrage			

Les cours sont organisés dès 4 inscriptions, inscrivez-vous donc sans tarder !

Pour toute information quant aux cours en français, veuillez vous adresser à ABACUS Research SA, Ziegeleistrasse 12, CH-9302 Kronbühl-St. Gallen
Téléphone 071 292 25 25, Fax 071 292 25 00

Cours français de tiers :

Pour autres cours en français organisés à Neuchâtel, veuillez consulter le site internet www.logiquinche.ch ou vous adresser à Logiquinche SA, Rue du Môle 1, CH-2000 Neuchâtel
Téléphone 032 729 93 93, Fax 032 729 93 99

COURS JUSQU'EN SEPTEMBRE 2003

Cours de base en français	Berne	Prix par personne
Comptabilité financière	Vendredi 10. Oct.	Fr. 530.–
Comptabilité salaires	Jeudi 09. Aug.	Fr. 530.–
Comptabilité débiteurs	Mercredi 15. Oct.	Fr. 530.–
Comptabilité créanciers	Mardi 14. Oct.	Fr. 530.–

ABACUS SPEZIALKURSE

BIS SEPTEMBER 2003

Auftragsbearbeitung	Kronbühl-St. Gallen	Luzern	Bern	Preis pro Person
ABEA Verkauf I	Mi/Do 13./14. Aug.		Mi/Do 10./11. Sept.	Fr. 1060.–
ABEA Verkauf II	Mi 20. Aug.			Fr. 530.–
ABEA Lager/Einkauf	Do/Fr 04./05. Sept.			Fr. 1060.–
ABEA Fertigung	Di 01. Juli			Fr. 530.–
ABEA Customizing	Mi/Do 09./10. Juli			Fr. 1300.–
ABEA VBScript & Com-Objekt				Fr. 650.–
AbaView ABEA Formulardesign	Di 15. Juli			Fr. 650.–
PPS	Fr 15. Aug.			Fr. 650.–
PPS Master				Fr. 650.–

Spezialkurse	Kronbühl-St. Gallen	Luzern	Bern	Preis pro Person
FIBU Optionen I				Fr. 650.–
FIBU Optionen II			Mi 13. Aug.	Fr. 650.–
Bilanzsteuerung			Do 14. Aug.	Fr. 650.–
Bilanzsteuerung Master	Di 19. Aug.			Fr. 650.–
Anlagenbuchhaltung Customizing	Fr 11. Juli		Mi 17. Sept.	Fr. 650.–
AbaProject Customizing	Mi/Do 20./21. Aug.			Fr. 1300.–
AbaProject Fakturierung	Mi 10. Sept.			Fr. 650.–
AbaProject Optionen	Fr 19. Sept.			Fr. 650.–
Kostenrechnung				Fr. 1300.–
Kostenrechnung Master	Fr 19. Sept.			Fr. 650.–
Geschäftsbereiche	Daten auf Anfrage			Fr. 650.–
Lohnarten	Di/Mi 08./09. Juli Mi/Do 18/19. Sept.	Do/Fr 21./22. Aug.		Fr. 1300.–
Lohnbuchhaltung Customizing			Mi 20. Aug.	Fr. 650.–
Human Resources Master	Daten auf Anfrage			Fr. 650.–
DEBI Customizing	Do 28. Aug.		Mi 16. Juli	Fr. 650.–
DEBI Master	Di 09. Sept.		Do 17. Juli	Fr. 650.–
KREDI Master	Mi 13. Aug.			Fr. 650.–
Adressverwaltung Master	Di 16. Sept.			Fr. 650.–
Adressverwaltung Customizing			Mi 02. Juli	Fr. 650.–
AbaWorX Optionen I	Di 26. Aug.			Fr. 650.–
AbaShop Customizing	Di 01. Juli			Fr. 650.–
AbaView Report Writer			Di/Mi 26./27. Aug.	Fr. 1060.–
AbaView Report Writer Master	Do 10. Juli Do 11. Sept.			Fr. 650.–
Technischer Workshop	Di 26. Aug.			Fr. 650.–

Auskünfte über freie Kursdaten und das ausführliche Schulungsprogramm erhalten Sie bei:
 ABACUS Research AG
 Sekretariat Schulungen
 Ziegeleistrasse 12, CH-9302 Kronbühl-St. Gallen
 Telefon 071 292 25 25, Fax 071 292 25 00

ANMELDUNGEN AUCH ÜBER INTERNET: WWW.ABACUS.CH

VERANSTALTUNGEN VON ABACUS VERTRIEBSPARTNERN



Fidevision und ABACUS an der Gewerbeausstellung "Schliere und meh..."

Vom Freitag 29. bis Sonntag 31. August 2003 findet in Schlieren eine Gewerbeausstellung unter dem Motto **"Schliere und meh..."** statt. Neben über 60 Ausstellern aus Schlieren und Umgebung, beinhaltet das "meh..." folgende weitere Attraktionen:

- Lernen Sie die Gastregion Goms kennen
- Wanderausstellung UNO 2003 "Jahr des Wassers"
- Grosse Tombola mit prächtigen Preisen
- Inline Skeletonlauf
- Oldtimer Fahrten
- Streichelzoo

... und natürlich eine gemütliche Festbeiz, die bei schönem Wetter eine gute Stim-

mung im Freien garantiert. An beiden Abenden werden die Gäste und Aussteller durch ein interessantes Abendprogramm geführt um einen unvergesslichen Abend in Schlieren verbringen zu dürfen. Am Sonntagmorgen werden Sie mit beschwingtem Dizzyland für einen Brunch begrüsst.

fidevision ag als ABACUS-Softwarepartner lädt alle herzlich ein, im HP-Demomobil nebst den neusten Hardwareprodukten, auch die neuste Version 2003 der ABACUS Software kennen zu lernen.

Der Eintritt an die Ausstellung ist frei und wir erwarten auch dieses Jahr über 15000 Besucher, hoffentlich auch Sie!

Für Fragen können Sie sich jederzeit an Herrn Guido Morger (OK-Mitglied) unter Telefon 01 738 50 70 wenden.



IT Conference für KMU

Thema Wachsende Komplexität der Informatik

16. September 2003 Seminarhotel Sempachersee, Nottwil
Infos und Anmeldung bei Nadja Keller, Telefon 062 834 92 18

BDO Visura Feierabendgespräch für Architekten, Ingenieure, Geometer

Thema: Finanzielle Führung leicht gemacht – mit unserer ABACUS-Branchenlösung

Daten/Orte:

02.09.03	Hotel Aarau West, Oberentfelden
15.09.03	Konferenz-Zentrum Mövenpick, Egerkingen
22.09.03	Allegro/Kursaal, Bern
29.09.03	Bad Horn, Horn
30.09.03	Brasserie Restaurant Lipp, Zürich
27.10.03	Bahnhofrestauration, Luzern

jeweils von 17.00 h - 18.30 h mit anschliessendem Apéro



24. - 27. Sept. 2003 Orbit, Basel
6. November 2003 User Conference bei der ABACUS ■

IMPRESSUM PAGES 2/2003 JUNI 2003

Kundeninformation der
ABACUS Research AG
Ziegeleistrasse 12
Postfach
CH-9302 Kronbühl-St.Gallen
Telefon 071 292 25 25
Fax 071 292 25 00
www.abacus.ch
info@abacus.ch

Konzept/Gestaltung:
Ecknauer+Schoch Werbeagentur ASW
CH-9101 Herisau

Produktion:
Ostschweiz Druck, CH-9302 Kronbühl

Gezeichnete Artikel müssen nicht
die Meinung der ABACUS Research AG
wiedergeben.

Auflage: 15'500 Exemplare

Alle Rechte vorbehalten

VERFÜGBARE PROGRAMME DER VERSION 2002/03

Finanzbuchhaltung
Anlagenbuchhaltung
Lohnbuchhaltung
Human Resources (HR)
Debitorenbuchhaltung
Kreditorenbuchhaltung
Electronic Banking
Auftragsbearbeitung
PPS
Leistungs-/Projektrechn. AbaProject
AbaView Report Writer
Archivierung
AbaShop E-Commerce

FibuLight
LohnLight
Fakturierung AbaWorX
Adressverwaltung

ABACUS Tool-Kit
AbaVision
AbaAgent

BILANZSTEUERUNG ALTE VERSION AM ENDE DES LEBENSZYKLUS

Mit der Version 2004 wird die alte Bilanzsteuerung nicht mehr mitausgeliefert werden. Damit geht eine dreijährige Übergangsfrist zu Ende. Systemverantwortliche, die die alten Reports noch nicht auf

die neue Version der Bilanzsteuerung umgestellt haben, sollten spätestens mit der Version 2003 auf die neue, grafische Version dieses Programmes wechseln. ■

VERSION 2001 EINSTELLUNG SUPPORT PER 31. DEZEMBER 2003

Im 4. Quartal dieses Jahres wird die ABACUS Version 2004 verfügbar sein. Dies hat zur Konsequenz, dass der Support der Version 2001, die erstmals im Winter 2000/2001 ausgeliefert wurde, Ende Dezember 2003 eingestellt werden muss.

Die ABACUS Support-Abteilung kann ab Januar 2004 somit nur noch Programme ab der Version 2002 unterstützen. ■

ABACUS USER CONFERENCE 2003 EFFIZIENZSTEIGERUNG DURCH WISSEN

Zum zweiten Mal wird in Kronbühl-St. Gallen die User Conference für ABACUS Anwender durchgeführt. Reservieren Sie sich bereits heute eines der folgenden Daten:

Montag, 3. November 2003
Dienstag, 4. November 2003
Mittwoch, 5. November 2003
Donnerstag, 6. November 2003
Freitag, 7. November 2003
Dienstag, 11. November 2003
Mittwoch, 12. November 2003

Veranstaltung für alle Kunden
Reserviert für Kunden Delec AG
Reserviert für Kunden Bewida AG
Reserviert für Kunden InterBit AG
Veranstaltung für alle Kunden
Reserviert für Kunden All Consulting AG
Veranstaltung für alle Kunden

In Foren und Workshops sowie an verschiedenen Info-Points informieren wir Sie umfassend und individuell – damit Ihr Wissen auch in Zukunft die in ABACUS Software getätigten Investitionen optimiert. ■

"ABACUS, MOMENT BITTE" DIE STIMMEN AM TELEFON

SABINE SIEBER



Wird ein Anruf mit "ABACUS Palcic" entgegengenommen, dann hat man Sandra an der Leitung. Nach ihrer Bürolehre sammelte sie bei der Firma Forster in Arbon viel Erfahrung beim Planen und Zeichnen von Küchen und später auch auf dem Sekretariat des FC St. Gallen. Aus dieser Zeit stammt ihre Freude am Fussball, die sie bis heute nicht verloren hat. Vor vier Jahren kam sie als temporär angestellte Telefonistin zur ABACUS und ist mittlerweile als "Stimme von ABACUS" und Hauptverantwortliche für die Telefonvermittlung nicht mehr aus der ABACUS wegzudenken.

Reisen ist ihre grosse Leidenschaft. Sie hat schon viel von der Welt gesehen, doch am besten gefällt es ihr immer noch in ihrer Heimat Kroatien. Erzählt sie von den malerischen Orten am Meer, von Sonne, Land und Leuten, kommt sie so richtig ins Schwärmen. Ein kleiner Ersatz für das ferne Meer ist der Bodensee, der direkt vor ihrer Haustüre liegt. An und auf dem See verbringt sie denn auch viel von ihrer Freizeit, am liebsten zusammen mit ihren Freunden.

Angesprochen auf ihre Arbeit bei der ABACUS, betont sie, dass sie das grossartige Arbeitsklima schätzt.

GABY BUTZ



"ABACUS Meier Grüezi", das ist die freundliche Begrüssung von Gerda. Die farbenfroh herausgeputzte Telefonistin, mit Wurzeln, die bis ins Südtirol reichen, verbindet Anruferinnen und Anrufer seit zwei Jahren mit den gewünschten Personen bei ABACUS. Ruhe bewahrt Gerda auch in stürmischen Momenten, denn sie kann auf eine lange Erfahrung als Telefonistin zurückblicken, da sie bereits vor ihrer Zeit bei der ABAUCS in dieser Funktion für ein grosses Versandhaus tätig war.

Gerda's grösstes Hobby ist die Kunst. Sie besucht leidenschaftlich gerne Museen, interessiert sich für alle Arten von Gemäldeausstellungen, speziell für moderne Werke und ist als Hobby-Innendekorateurin von ihrem Arbeitsplatz im "AbaHome" begeistert. Im Team der Telefonistinnen fühlt sie sich sehr gut aufgehoben. Ihrem Lebensmotto "Lesen und Leben" ist Gerda treu und nimmt sich viel Zeit für sich selbst und ihre Familie; deshalb hat sie bei ABACUS auch nur ein Teilzeitpensum von 50 Prozent.

"ABACUS Sieber" hört man nur noch ganz selten, denn Sabine hat den Job als Telefonistin eigentlich schon vor drei Jahren abgegeben. Seither arbeitet sie in der Administrationsabteilung und ist verantwortlich für die Bearbeitung der eingehenden Aufträge und Softwarebestellungen.

Die gebürtige Rheintalerin ist ein grosser Fussballfan. Egal ob St. Gallen, München oder Mailand, sie ist in allen Stadien anzutreffen. Doch auch für Musik scheut sie keine langen Wege und fährt für ein Konzert ihrer mexikanischen Lieblingsband Maná auch mal bis nach Spanien.

Sabine absolvierte eine Lehre als Detailhandelsangestellte, bevor sie 1997 bei der ABACUS ihren ersten Arbeitstag hatte. Kaum hatte sie ihren neuen Job angetreten, verschlug es sie aber schon ein halbes Jahr nach Neuseeland und Australien, wo sie ihr Englisch aufpolierte.

Sabine geniesst von ihrem Büro aus die schöne Aussicht auf den Bodensee – vorausgesetzt die Arbeit lässt das zu. Mit schöner Regelmässigkeit ist sie auch im Fitnessraum im AbaHome anzutreffen.



SANDRA PALCIC



Die Stimme zu "ABACUS Butz" gehört Gaby. Sie hat im Februar 2002 ihren ersten Anruf in der Telefonzentrale der ABACUS entgegengenommen. Die gelernte Büroangestellte wechselte aus einem Produktionsbüro, in dem sie sechs Jahre lang Produktionsaufträge bearbeitete, an den Empfang bei ABACUS. Der Kontakt mit vielen Menschen – sei es am Telefon oder am Empfang – ist genau das, was sie zu ihrem Wechsel zu ABACUS bewegte.

Neben ihrer Arbeit ist Gaby besonders an Sport interessiert. Das Répertoire der Aerobic Instruktorin ist riesig und beinhaltet neben Fitness, Inline Skating und Biken noch diverse weitere Sportarten. Doch sie geniesst auch ruhigere Momente – beim Spazieren am See, beim Spielen mit ihren beiden Katzen oder bei einem Kinobesuch. So kann sie gut von der oft sehr hektischen Arbeit als Telefonistin abschalten.

Was ihr neben ihrer Arbeit bei ABACUS besonders gefällt, sind die jungen Leute und der "Tschüttelichaschtä" in der Mitarbeiterbar, an dem es nicht selten laut zu und her geht. Die lockere Atmosphäre, der Fitnessraum und die grosse Aussichtsterrasse, die zu Gesprächen mit anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geradezu einlädt, haben es Gaby angetan.



GERDA MEIER