The background of the entire page is an abstract, glowing green fiber optic or mesh-like pattern. The lines are thin and numerous, creating a dense, textured effect that resembles a complex network or a series of overlapping, curved planes. The color is a vibrant, slightly neon green, and the overall appearance is dynamic and futuristic.

PAGES

ABACUS

1 / 2004

Liebe Leserin, lieber Leser Chère lectrice, cher lecteur

Das zwanzigste Geschäftsjahr hat Anfang diesen Jahres für ABACUS begonnen. Ein besonderes Ereignis, denn vor bald zwanzig Jahren hätte niemand auch nur in seinen kühnsten Träumen gehnt, dass das, was in bescheidensten Verhältnissen in einer Studentenwohnung begann, heute solche Dimensionen erreichen würde: Nicht nur, dass heute etwa 150 Personen für ABACUS tätig sind, sondern auch die Stellung, die ABACUS-Software in diesen zwei Jahrzehnten im Schweizer Markt erlangt hat. Mit der kürzlich von der "Fachhochschule Beider Basel" durchgeführten Marktstudie über die Verbreitung von Business-Software in Schweizer KMU wurde die führende Position der ABACUS-Software bestätigt. Über 15 Prozent der befragten Unternehmen zwischen 10 und 250 Beschäftigten setzen mindestens ein

ABACUS Programm in ihrem Betrieb ein, fast dreimal soviel wie die zweitplatzierte SAP-Software. Den höchsten Wert erreicht dabei die ABACUS-Lohnbuchhaltungssoftware, die von 28 Prozent der Unternehmen mit 100 bis 250 Mitarbeiter eingesetzt wird. Ein stolzes Resultat. Aber auch ein Resultat, das verpflichtet: Unternehmen, die sich für ABACUS-Software entschieden haben, erwarten, dass sie über viele Jahre mit dieser Software arbeiten können und bei ändernden Rahmenbedingungen vom Software-Hersteller eine entsprechende Antwort in Form von neuen Programmversionen und funktionellen Erweiterungen erhalten. Wir bleiben dran!

Freundliche Grüsse
Ihr Pages-Team

Cette année, ABACUS entre dans sa vingtième année d'existence. Un événement particulier. Il y a presque vingt ans, personne n'aurait osé penser, même dans ses rêves les plus audacieux, que, ce qui a commencé modestement dans un appartement d'étudiants, atteigne de telles dimensions aujourd'hui : Non seulement le fait que 150 personnes travaillent chez ABACUS, mais également la position sur le marché suisse à laquelle est parvenue ABACUS pendant ces deux décennies. L'étude de marché effectuée récemment par l'école technique de Bâle confirme la position leader du logiciel de gestion d'entreprise ABACUS dans les PME suisses. Plus de 15 pour cent des entreprises interrogées, employant entre 10 et 250 personnes, utilisent au moins un programme ABACUS presque trois fois le nombre des entreprises travaillant avec le logiciel SAP, placé en deuxième position. Le logiciel de Comptabilité des Salaires ABACUS obtient le meilleur pourcentage. En effet, ce programme est utilisé par 28 pour cent des entreprises de 100 à 250 employés. Nous sommes fiers de ce résultat. Mais ce résultat nous donne également des obligations : Les entreprises qui ont choisi ABACUS espèrent pouvoir travailler pendant plusieurs années avec ce logiciel. Lorsque les conditions générales changent, légales, économiques ou sociales, ces entreprises attendent alors une réponse d'ABACUS, à savoir de nouvelles versions de programmes et l'extension des fonctionnalités. Nous restons dans la course!

Avec nos meilleures salutations
Votre team Pages



Auf anhaltendem Erfolgskurs Umsatzrekord 2003

ABACUS bestätigte auch mit dem Resultat des vergangenen Jahres 2003 ihre führende Stellung im Schweizer Markt.

Die installierte Anzahl ABACUS-Programme konnte im vergangenen Jahr 2003 um zusätzliche rund 3'500 Programmlizenzen erweitert werden. Mit über 57'000 Softwaremodulen ist die ABACUS damit in der Schweiz die verbreitetste Software bei KMU mit 10 bis 250 Mitarbeitern. Die jüngste repräsentative Marktstudie "Netzreport'5" bestätigt ABACUS mit über 15 Prozent Marktanteil auch als Marktleader bei kleinen und mittleren Unternehmen – und zwar mit einem grossen Abstand zu den nächsten Anbietern von Business-Software wie SAP (5,8 Prozent) und Sage Sesam (4,7 Prozent).

Neue ABACUS-Kunden

Für ABACUS-Software haben sich im letzten Jahr unter anderen auch die folgenden Unternehmen, öffentlichen Verwaltungen und Institutionen aus den verschiedensten Branchen entschieden:

- Fachhochschulen Kanton Zürich
- Stadt Chur
- St. Moritz Bergbahnen
- Schweizerischer Bauernverband
- Stadt Grenchen
- Zermatt Tourismus
- Santésuisse
- PSP Management AG
- Tonhalle-Gesellschaft, Zürich
- Kongress+Kursaal Bern AG
- und viele weitere mehr

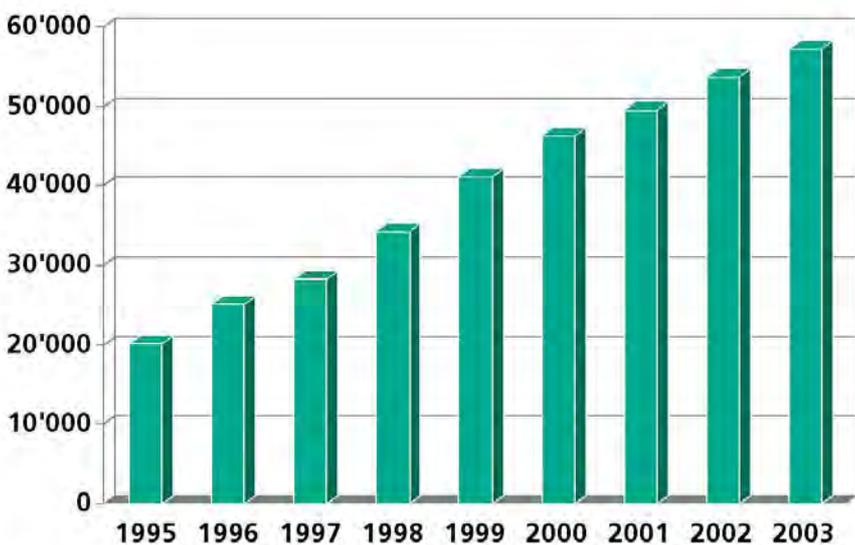
	Tot. Ende 2003
Enterprise Version	
Finanzbuchhaltung	9613
Debitorenbuchhaltung	5102
Kreditorenbuchhaltung	5071
Anlagenbuchhaltung	762
Lohnbuchhaltung	7544
Human Resources	457
Auftragsbearbeitung	1115
Produktionsplanung/-steuerung	36
Leistungs-/Projektabrechnung	299
AbaView Report Writer	2467
Archivierung	39
Total Enterprise	32505
AbaLight Versionen	
FibuLight	15115
Adressverwaltung	3031
Fakturierung, AbaWorX	1182
Electronic Banking	1445
LohnLight / Gastro/BKT-Lohnheft	3983
Total AbaLight	24756
Total	57261

Verkaufte ABACUS-Programme per Ende 2003

Schlusswort

Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Software ist auch im vergangenen Jahr mit Hochdruck fortgesetzt worden. Die Früchte dieser Anstrengungen zum Beispiel bei der Anpassung der Programme an verschiedene Branchen werden mit dazu beitragen, dass Unternehmen mit unterschiedlichsten Anforderungen an eine Business-Software mit ABACUS flexible und leistungsfähige Programme zur Verfügung haben. ■

Entwicklung der Verkaufszahlen der ABACUS-Programme



ABACUS-Software als klarer Marktführer ermittelt KMU setzen auf Schweizer Software aus St. Gallen

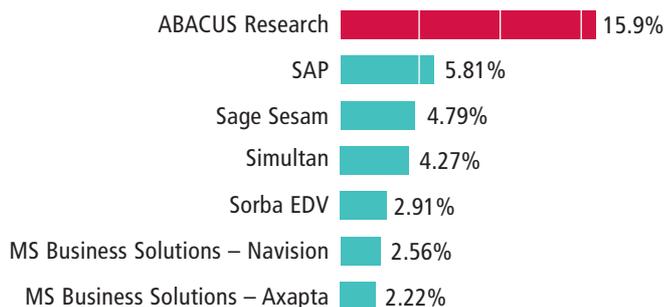
Eine aktuelle Studie über Business-Software in der Schweiz weist ABACUS mit einem Marktanteil von über 15 Prozent als unangefochtenen Branchen-Leader aus.

Repräsentative Zahlen zum Schweizer Business-Software-Markt

Der Einsatz von Business Software ist heute in kleinen und mittleren Unternehmen weit verbreitet. Zuverlässige Zahlen bezüglich Verbreitung und Nutzung gibt es für die Schweiz aber kaum. Mit repräsentativen aktuellen Daten zum Schweizer Markt schafft der neue Netzreport'5 "Einsatz von Business Software in kleinen und mittleren Schweizer Unternehmen" hier Abhilfe. 463 Schweizer KMU mit 10 bis 250 Mitarbeitenden beantworteten im 4. Quartal 2003 Fragen über den Einsatz von Business Software in ihrem Betrieb. Insbesondere wurde dabei ermittelt, welche ERP-Systeme die grösste Verbreitung finden und wie hoch die künftigen Investitionen der Schweizer KMU im Bereich Business Software sein werden.

Eingesetzte ERP-Systeme bei Schweizer KMUs

N=590, Mehrfachnennungen möglich



ABACUS nimmt bei den Anbietern von ERP-Software die Spitzenposition ein.

Der Markt für Business-Software ist im Umbruch – insbesondere im Segment der kleinen und mittleren Unternehmen. Zuverlässige Zahlen bezüglich Verbreitung, Nutzung und geplanten Investitionen hat es für die Schweiz aber seit mehreren Jahren nicht mehr gegeben. Dank repräsentativen, aktuellen Daten von Schweizer KMU liefert nun die jüngste Marktstudie "Netzreport'5: Einsatz von Business-Software in kleinen und mittleren Schweizer Unternehmen" erstmals wieder eine fundierte Übersicht.

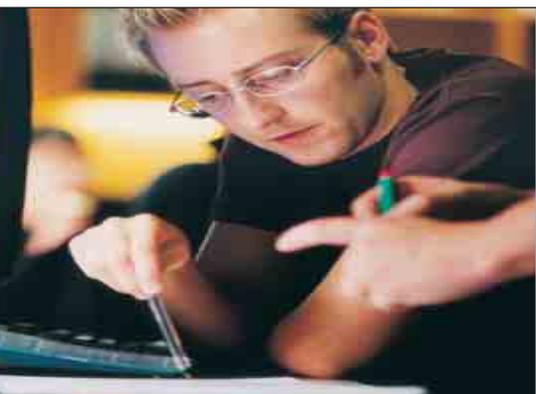
Urheber der umfassenden Studie ist das Institut für angewandte Betriebsökonomie (IAB) der "Fachhochschule beider Basel" (FHBB).

KMU setzen auf ABACUS-Software

Gesamthaft setzen gemäss der Studie derzeit mehr als 15 Prozent der Schweizer KMU mit 10 bis 250 Mitarbeitern mindestens ein Software-Modul von ABACUS ein.

Auf dem zweiten Platz, aber mit deutlich weniger Nennungen, rangiert SAP mit 5,8 Prozent, gefolgt von Sage Sesam mit einem Marktanteil von 4,8 Prozent.

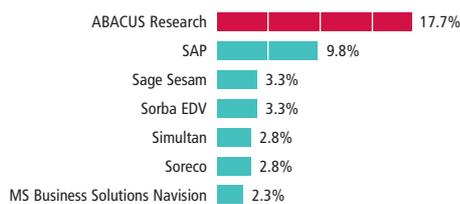
Je grösser die Unternehmen, desto stärker vertreten sind ABACUS und SAP. Bei den Unternehmen mit 100 bis 250 Mitarbeitern erreicht ABACUS 17,7 Prozent und SAP 9,8 Prozent.





Anbieter von ERP-Systemen in Unternehmen mit 100-250 Mitarbeitern

N=215, Mehrfachnennungen möglich



Mit zunehmender Unternehmensgrösse steigt der Anteil von ABACUS und SAP: bei Unternehmen zwischen 100-250 Mitarbeitern auf 17,7 Prozent und 9,8 Prozent.

Prädikat Qualität

Insgesamt 463 Schweizer Firmen beantworteten den detaillierten Fragenkatalog der FHBB über den Einsatz und die Qualitätsansprüche aktueller wie künftig geplanter Business-Software. Erfolgreiche Geschäftsapplikationen sollen nicht nur ein hohes Mass an Flexibilität bieten, sondern auch beliebig integrier- und erweiterbar sein, meinen die Befragten. Damit steht die Forderung nach Standardsoftware wieder klar im Vordergrund. Besonderes Augenmerk müsse dabei auch auf der Berücksichtigung von Schweizer Bedürfnissen wie etwa der Integration der Mehrwertsteuer oder kantonalen Besonderheiten liegen, berichtet die Studie.

Fast 60 Prozent der Befragten stimmen der Aussage zu, dass technische Aspekte wie die Kombinierbarkeit von Softwaremodulen verschiedener Anbieter eher zweit-

rangig seien und letztlich nur die Funktionalität und Leistungsfähigkeit der Software zähle. Für die Implementierung der Lösung wünscht man sich indes aber nur einen Ansprechpartner. Oder konkret: Alles aus einer Hand und trotzdem flexibel.

Flexibel auf Schweizer Bedürfnisse geeicht

Dass ABACUS diesen Bedürfnissen besonders Rechnung tragen kann, zeigt das Resümee des Reports zur Lage im Schweizer ERP-Markt (Enterprise Resource Planning): "Die deutlichste Präsenz zeigt unverkennbar ABACUS". Ein Grund, weshalb ABACUS so beliebt ist, könnte die hohe Integrationsfähigkeit der Software sein. ABACUS-Software kann gegenüber anderen Herstellern insbesondere in den Sparten Finanzbuchhaltung, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung sowie in der Auftragsbearbeitung gerade auch durch die Einbin-

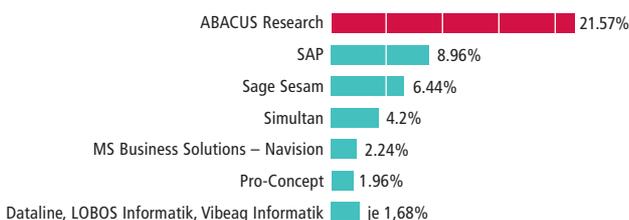
dung unternehmenskritischer externer Applikationen sowie einer verstärkten Integration wichtiger Unternehmensdaten punkten. Konkret aufgeschlüsselt zeigt sich, dass im Durchschnitt 22 Prozent der befragten Unternehmen das Modul Finanzbuchhaltung nutzen – in der Personalwirtschaft schlägt ABACUS sogar mit 24 Prozent zu Buche. Im Bereich Vertrieb und Auftragsabwicklung führt ABACUS mit 9 Prozent ebenfalls die Rangliste an.

Starke strategische Allianzen

Als ausschlaggebend für die Wahl eines Anbieters führt die Studie eine hohe Servicequalität an – wie sie typischerweise von den Partnern der ABACUS geboten wird. Laut dem Netzreport hängt der Markterfolg einer Business-Software heute wie morgen zudem stark von der Qualität des Partnernetzes und von branchenspezifischen strategischen Allianzen ab. So erstaunt es wenig, dass Sorba EDV, die ABACUS-Partnerin im Bereich Business-Software für Baulösungen, mit knapp drei Prozent den fünften Platz für sich in Anspruch nehmen darf.

Anbieter des ERP-Moduls Finanzwirtschaft

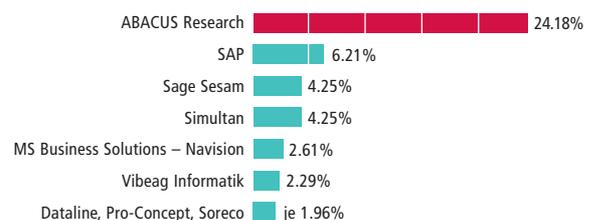
N=357, Mehrfachnennungen möglich



ABACUS Finanzsoftware wird häufiger eingesetzt als die Software der drei nächst grösseren Anbieter zusammen.

Anbieter des ERP-Moduls Personalwirtschaft

N=306, Mehrfachnennungen möglich



ABACUS Lohnbuchhaltung wird viermal häufiger eingesetzt als die zweitplatzierte SAP-Software.



Zukünftige Business-Software

Das Marktvolumen für Business-Software in Schweizer Unternehmen mit 10 bis 260 Mitarbeitern beziffert die Studie mit insgesamt zwei Milliarden Franken. Die Autoren der Studie kommen zudem zum Schluss, dass die Schweizer KMU durchschnittlich 60'000 Franken pro Jahr für Business-Software ausgeben.

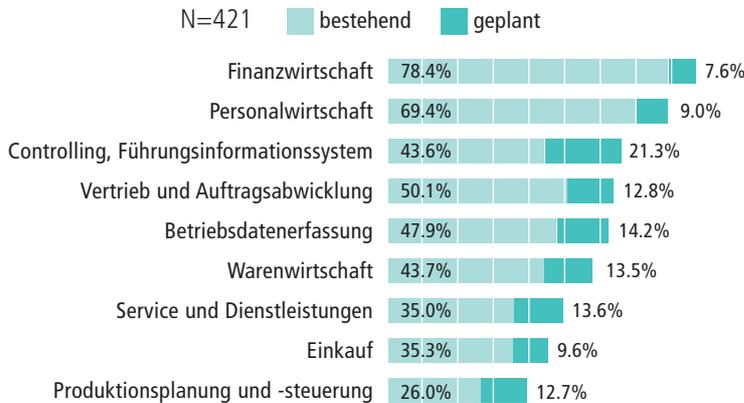
In den kommenden zwei Jahren soll sich die Anzahl eingesetzter E-Business-Module im Schnitt sogar verdoppeln.

Ganz hoch im Kurs bei den Anforderungen an künftige ERP-Basismodule stehen das

Controlling (21,3 Prozent), die Betriebsdatenerfassung (14,2 Prozent) sowie Service und Dienstleistungen (13,6 Prozent). Im Segment der Produktionsplanung und -steuerung (PPS) ist derweil ein Zuwachs von knapp 13 Prozent zu erwarten.

ABACUS trägt diesem Trend Rechnung durch die Erweiterung des Moduls Auftragsabwicklung mit dem neu entwickelten Produktionsplanungs- und -steuerungssystem. Damit steht eine umfassende ERP-Lösung für Handels- und Fertigungsbetriebe bereit, die sämtliche Funktionen von der Ressourcenverwaltung bis hin zur Kostenrechnung abdeckt. ■

Einsatz von ERP-Software-Basismodulen bis in zwei Jahren



Die Favoriten für Software-Investitionen in den kommenden zwei Jahren

Breit angelegte Studie

Als anerkannte Lehr- und Forschungsinstitution zeichnet das Institut für angewandte Betriebsökonomie (IAB) der "Fachhochschule beider Basel" (FHBB) in Zusammenarbeit mit der Branchenzeitschrift Netzwoche für die Studie verantwortlich. Aus einer Grundgesamtheit von 33'607 Unternehmen aus den Wirtschaftssektoren Industrie und Dienstleistungen mit 10 bis 250 Mitarbeitern machte das Bundesamt für Statistik eine nach Branche und Unternehmensgrösse gewichtete Stichprobe von 5'032 Unternehmen. Mit einer Rücklaufquote von 9,2 Prozent beantworteten insgesamt 463 Schweizer KMU im 4. Quartal 2003 einen umfangreichen Fragenkatalog über Einsatz von Business Software in ihrem Betrieb.

Das Management Summary zum Netzreport'5 kann gratis auf der Website der FHBB (www.e-business.fhbb.ch/netzreport5) oder bei der Netzwoche (www.netzwoche.ch/netzreport5) als PDF heruntergeladen werden.

Fachhochschule beider Basel Nordwestschweiz | Departement Wirtschaft | **FHBB** | Wirtschaft

netzwoche
netzreport'5

ABACUS E-Business / EBPP

Der Startschuss

An der Internet Expo Anfang Februar präsentierte ABACUS erstmals öffentlich live das Versenden von elektronischen Rechnungen an Konsumenten, die Online-Banking mit der Zürcher Kantonalbank oder mit PostFinance / yellownet betreiben. Das ebenfalls live gezeigte Senden, Empfangen und Verarbeiten von Rechnungen, Bestellungen und anderer Dokumenttypen zwischen Unternehmen – das so genannte Business-to-Business – stiess ebenfalls auf grosses Interesse.

EBPP mit ABACUS

In der Pages-Ausgabe 3/2003 wurden die Grundprinzipien des EBPP (Electronic Bill Presentment and Payment) – das elektronische Sichten und Bezahlen von Rechnungen – bereits vorgestellt. Dieser Artikel nun erläutert die vier Schritte, die elektronische Rechnungen an Konsumenten (Business-to-Customer) durchlaufen und die ab sofort via ZKB sowie ab Mai 2004 auch via 11 weiteren Schweizer Banken, darunter die UBS und die CS, empfangen werden können.

1. Schritt: Anmeldung des Konsumenten

Damit ein Konsument überhaupt Rechnungen eines bestimmten Rechnungsstellers elektronisch empfangen kann, ist eine Anmeldung im Finanzportal der Bank notwendig. Dort kann der Konsument einen Rechnungssteller aus einer Liste auswählen. Mit einem Mausklick erscheint ein Browserfenster mit der Anmeldeseite des gewünschten Rechnungsstellers, wo man allenfalls weitere Informationen erfassen und die Anmeldung abschicken kann. Damit erlaubt der Konsument dem Rechnungssteller in Zukunft, die Rechnungen aus der ABACUS Software nicht mehr in Papierform, sondern direkt elektronisch auf dieses Finanzportal zu übermitteln.

2. Schritt: Übernahme der Anmeldung in die ABACUS-Stammdaten

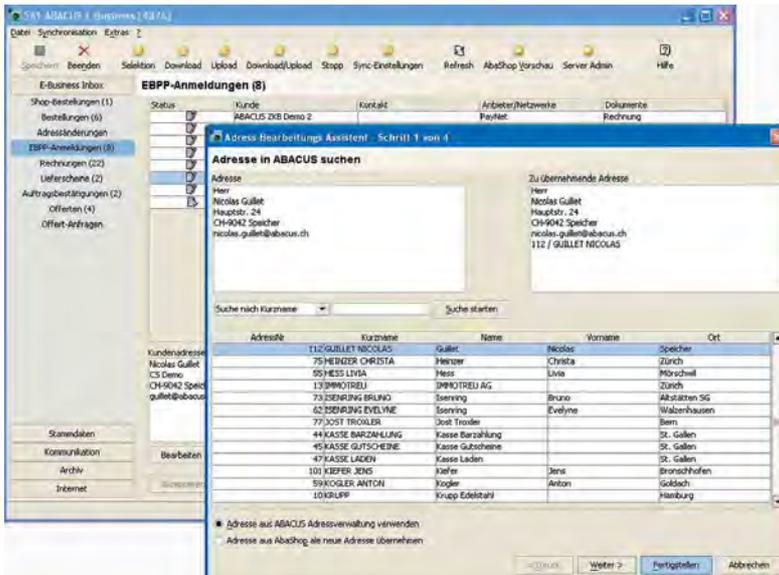
Die Anmeldung des Rechnungsempfängers auf dem Finanzportal wird vom Rechnungssteller in die ABACUS-Software he-

runter geladen und wartet in einer speziellen "E-Business Inbox" auf die Verarbeitung. Die E-Business Inbox funktioniert ähnlich wie die Inbox eines E-Mail-Programms, mit zwei Unterschieden: Zum einen sind die unterschiedlichen Arten von eingehenden Anmeldungen und Dokumenttypen unterteilt, zum anderen liegen alle Informationen nicht nur als reiner Text, sondern in strukturierter Form vor. Denn erst damit lassen sich die weiteren Verarbeitungsschritte automatisieren.

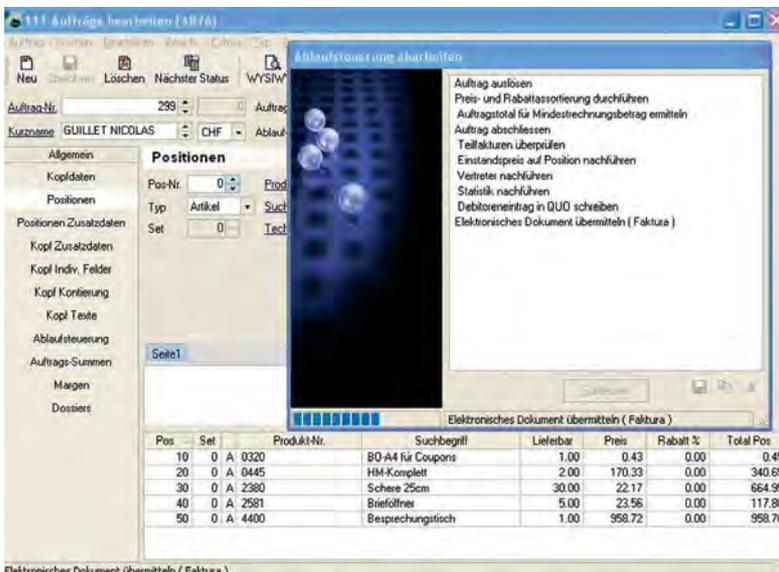
In der Regel melden sich nur bestehende Kunden, die mehr oder weniger regelmässig Leistungen beziehen, bei einem Rechnungssteller an. Deshalb ist die Verarbeitung der Anmeldungen ein Kinderspiel: Ein Assistent in der ABACUS-Software gleicht die eingehende Adresse mit dem ABACUS-Adressstamm ab, so dass für den grössten Teil der Anmeldungen nur drei Mausklicks notwendig sind.

Die Erfahrungen mit yellownet haben gezeigt, dass praktisch keine irrtümlichen Anmeldungen oder "Test"-Anmeldungen eintreffen, denn die Hemmschwelle ist gross, da die Anmeldung aus dem Finanzportal heraus erfolgt. Sollte dennoch so eine Anmeldung eintreffen, wird sie in der E-Business Inbox einfach mit einem Mausklick abgelehnt. Ansonsten wird in den ABACUS-Stammdaten vermerkt, dass dieser Kunde die Rechnungen ab sofort elektronisch erhalten möchte.

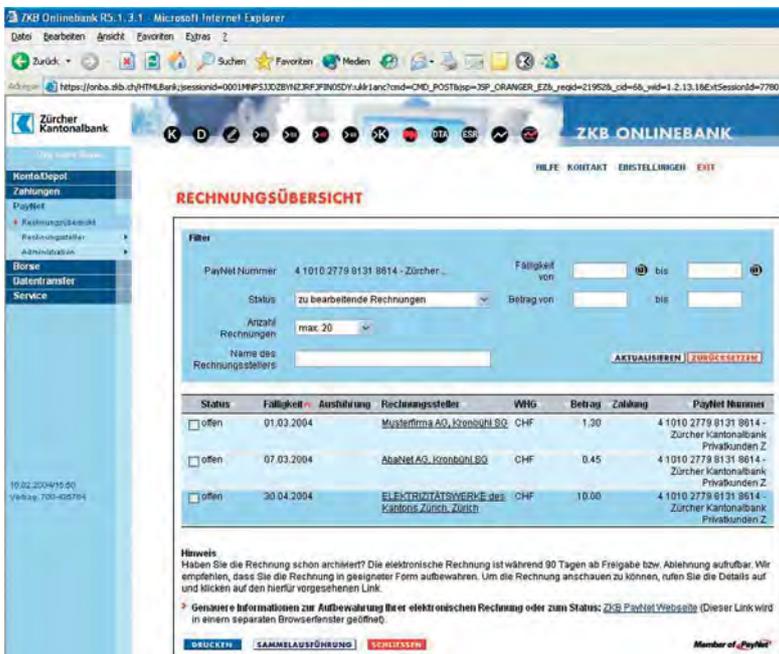




Assistent für die automatisierte Verarbeitung der eingegangenen EBPP-Anmeldungen



Elektronisches Dokument übermitteln (Faktura)
Der Belegfluss bzw. die Ablaufsteuerung in der ABACUS Auftragsbearbeitung beim Erstellen einer elektronischen Rechnung



Liste der eingetroffenen Rechnungen am Beispiel der Zürcher Kantonalbank

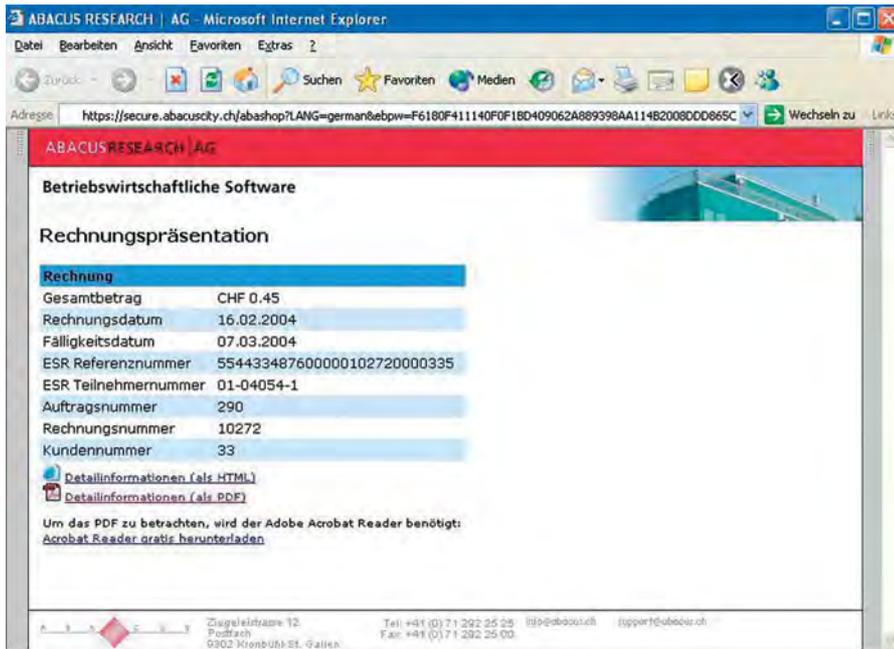
3. Schritt: Generierung einer elektronischen Rechnung

Die Erstellung einer Rechnung in der ABACUS-Software funktioniert wie bisher. Wird in der ABACUS-Auftragsbearbeitung ein Auftrag erfasst, kann dieser wie üblich verarbeitet werden. Der Belegfluss bzw. die Ablaufsteuerung erkennt automatisch, dass der Empfänger die Rechnung elektronisch zu erhalten wünscht und steuert die Verarbeitung entsprechend. Der Sachbearbeiter nimmt einfach noch zur Kenntnis, dass nur noch allfällige Rechnungskopien gedruckt werden, das Original aber nicht mehr.

Die Übermittlung der elektronischen Rechnung erfolgt dann wahlweise entweder automatisiert, wobei das Intervall festgelegt werden kann oder manuell mit einem Mausklick. Vor der Übermittlung werden im Hintergrund ein PDF und ein XML erstellt. Das XML enthält die Rechnungsdaten in strukturierter Form, was notwendig ist, damit im Finanzportal der Gesamtbeitrag, das Fälligkeitsdatum etc. verfügbar sind. Das PDF wird wie alle anderen Beleg-Druckaufgaben mit dem ABACUS Report Writer AbaView erstellt, wobei selbstverständlich die gleichen Reports wie für den Papierdruck verwendet werden können.

4. Schritt: Sichtung, Bezahlung oder Ablehnung im Finanzportal

Meldet sich der Konsument das nächste Mal in seinem Finanzportal an, wird er darauf aufmerksam gemacht, dass neue Rechnungen für ihn eingetroffen sind. Da jeder, der Internet-Banking aktiv einsetzt, mindestens einmal im Monat online ist, werden die Rechnungen rechtzeitig bemerkt, um sie fristgerecht für die Bezahlung freigeben zu können. Optional kann sich der Konsument auch per E-Mail oder SMS benachrichtigen lassen, wenn in seinem Finanzportal neue Rechnungen eingetroffen sind.



Das Rechnungsdetail, aufgerufen direkt aus dem Finanzportal. Wichtig dabei: der Hyperlink auf das vollständige PDF der Rechnung.

Genügen dem Konsumenten für den Zahlungsentscheid der Firmenname, Betrag und das Fälligkeitsdatum nicht, hat er die Möglichkeit, sich weitere Details anzeigen zu lassen, bis hin zum Original der Rechnung in Form eines PDF. Darin sind dieselben Informationen zu finden, wie in einer traditionellen Papierrechnung. Dieses PDF kann bei Bedarf auch gespeichert oder ausgedruckt werden. Damit schliesst sich der Kreis der medienbruchfreien, elektronischen Rechnung.

Schweizer Gesetze und Verordnungen

Der Schweizer Gesetzgeber ist weltweit einer der ersten, der alle notwendigen Gesetze und Verordnungen erlassen hat, damit elektronische Rechnungen juristisch korrekt erstellt, übertragen und archiviert werden können. Allerdings sind die Auflagen zum Teil erheblich. Mit der ABACUS-Lösung lassen sich aber – namentlich dank der Zusammenarbeit mit PayNet, einer 100%igen Tochter der Telekurs – alle diese Bedingungen erfüllen.

Vorteile für den Rechnungssteller

Mit EBPP lassen sich Kosten sparen - und dies auch erstaunlich schnell, dank der geringen Investitionskosten, vorausgesetzt es werden viele wiederkehrende Konsumenten im Inland mit elektronischen Rechnungen bedient. Die Erstellung einer Rechnung ist günstiger, da Druck-, Papier- und Portokosten entfallen. Fast wichtiger ist aber vielleicht, dass es deutlich weniger Rückfragen und Falschbuchungen gibt. Der Kunde kann die Rechnung gar nicht mehr mit einer falschen oder alten Referenznummer erfassen, auf das falsche Konto überweisen oder sogar doppelt bezahlen. Viele aufwändige und mühselige Rückfragen entfallen dadurch. Auf Grund des automatisch vorgeschlagenen Valutadatums ist ausserdem damit zu rechnen, dass mehr Zahlungen als bisher fristgerecht eintreffen.

Für einige Rechnungssteller ist es zudem von Vorteil, dass die HTML-Seite der Rechnungspräsentation frei gestaltbar ist, so dass die Chance besteht, dass der zufriedene Kunde mit dem Bezahlen der Rechnung gleich wieder etwas Neues bestellt.

Fazit

Der Durchbruch dieser zeitgemässen Art der Rechnungsstellung wird nicht mehr lange auf sich warten lassen. Die Finanzinstitute, PayNet und grosse Rechnungssteller wie Swisscom und viele weitere fördern sie, weil damit auch die Zahlungsabwicklung wesentlich vereinfacht wird. ABACUS stellt EBPP-Funktionalität ab der Version 2003.2 bzw. ab der Version 2004.1 zur Verfügung.

Falls auch Sie sich für EBPP interessieren, kontaktieren Sie bitte Ihren Vertriebspartner oder senden Sie ein Mail an: ebusiness@abacus.ch.

Im nächsten Pages wird die ABACUS B2B-Lösung detailliert vorgestellt. ■

MWST-Revision: Aufgepasst!

MWST-Umsatzbestimmung leicht gemacht

"Die deklarierten Umsätze und die geltend gemachte Vorsteuer sind periodisch (mindestens einmal jährlich) mit der Buchhaltung abzustimmen". Dieser Wortlaut steht in der Wegleitung unter Ziffer 968 zum MWST-Gesetz von 2001. Auch auf der Homepage der eidgenössischen Steuerverwaltung ESTV wird für eine MWST-Revision eine Umsatzabstimmung in den Unterlagen verlangt. Dies ist nichts Neues – bereits in der MWST-Verordnung wurde das verlangt.

Was umfasst eine Umsatzabstimmung?

Die mit der ESTV abgerechneten Umsätze werden mindestens einmal pro Jahr mit den tatsächlich in der Erfolgsrechnung der Unternehmung ausgewiesenen Umsätzen verglichen. Allfällige Differenzen können zu Aufrechnungen seitens der ESTV führen. Doch nicht jede Differenz ist ein Fehler oder ein Versäumnis. Es kann sich zum Beispiel auch um zeitliche Abgrenzungen oder um Umsätze handeln, die von der Steuer ausgenommen sind.

Eine Umsatzabstimmung bedeutet je nach Art der Buchführung mehr oder weniger Arbeit für den Buchhalter. Wird zum Beispiel mit verschiedenen Steuer-Codes auf ein Konto gebucht, so wird eine manuelle Umsatzabstimmung zu einer aufwändigen Angelegenheit, denn die Auswertung verlangt in diesem Falle mehr Kleinarbeit. Wer pro Konto nur einen Steuercode zulässt, der wird es bei der Umsatzabstimmung einfacher haben.

Mit der Version 2004 wird nun ein Standardprogramm ausgeliefert, das als Instrument zur Umsatzabstimmung benutzt werden kann und dabei eine echte Hilfe sein wird.

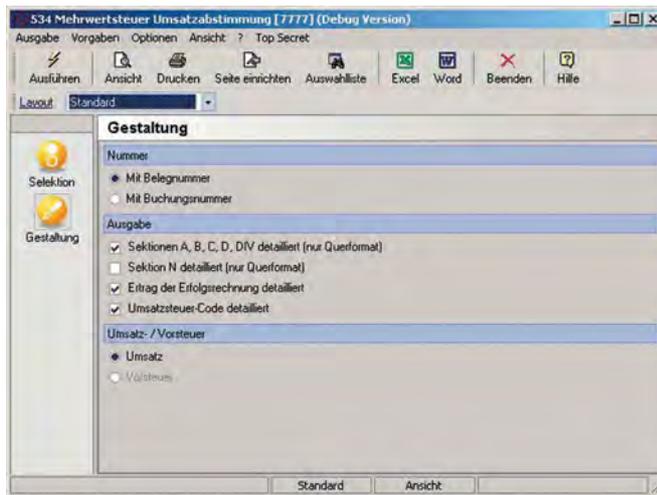
Umsatzabstimmung programm-unterstützt

Die Umsatzabstimmung in der ABACUS-Software hat über definitiv abgerechnete MWST-Perioden zu erfolgen. Das Resultat der eigentlichen Umsatzabstimmung ist auf der letzten Seite der Auswertung zu finden. Auf den vorhergehenden Seiten werden die Details zu den einzelnen Ergebnissen (Sektionen) aufgezeigt.

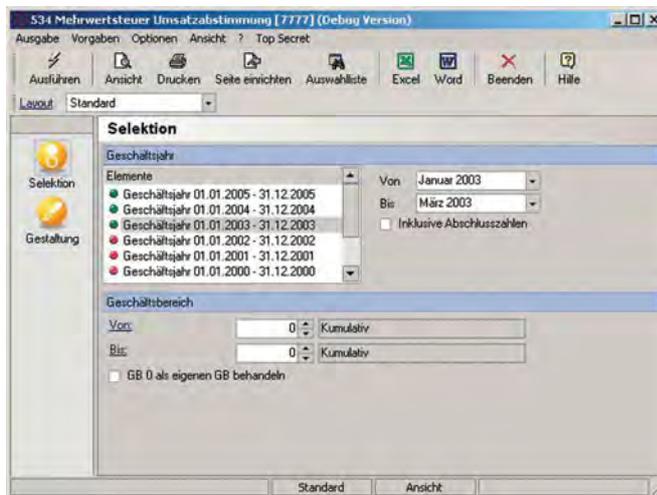
- Umsatz gemäss ER:
Der Umsatz der Erfolgsrechnung wird dem Umsatz aus allen definitiv abgerechneten MWST-Perioden des selektierten Jahres gegenübergestellt und ein Unterschied als Differenz ausgewiesen. Diese Differenz wird im zweiten Teil der Auswertung erklärt. Dabei wird zwischen den Sektionen A bis D unterschieden, die auf unterschiedlichen Datensелеktionen basieren.
- Buchungen aus Vorjahr abgerechnet im aktuellen Abrechnungsjahr:
In der Sektion A werden Buchungen ausgewiesen, die in der Erfolgsrechnung des Vorjahres ausgewiesen werden, aber in der MWST-Abrechnung des aktuellen Jahres berücksichtigt sind. Dabei handelt es sich zum Beispiel um nachträglich erfasste Jahresabschlussbuchungen.
- Buchungen im aktuellen Jahr abgerechnet:
In der Sektion B werden Buchungen angezeigt, die periodengerecht mit der ESTV abgerechnet wurden. Dabei wird unterschieden zwischen pflichtigen Ertragskonten ohne MWST (B1) und allen Konten der Bereiche Aufwand/Neutral, Aktiven/Passiven, die Buchungen aufweisen, die mit einem Umsatzsteuer-Code abgerechnet wurden (B2) sowie Ertragskonten, die mit Vorsteuer-Codes abgerechnet wurden (B3).
- Buchungen aus dem aktuellen Jahr, welche nicht im aktuellen Jahr abgerechnet wurden:

MWST Umsatzabstimmung		1.2003 - 3.2003
Nachweis der Differenz		
A: Buchungen aus Vorjahr abgerechnet im aktuellen Abrechnungsjahr		
A1: Alle Konten mit Umsatzsteuer-Code im Vorjahr gebucht aber im aktuellen Jahr abgerechnet		
		0.00
B: Buchungen im aktuellen Jahr abgerechnet		
B1: Alle pflichtigen Ertragskonten ohne MWST		
		-73720.00
B2: Alle Konten der Bereiche Aufwand/Neutral, Aktiven/Passiven, die mit Umsatzsteuer gebucht und abgerechnet wurden		
		0.00
B3: Alle Ertragskonten mit Vorsteuer		
		0.00
C: Buchungen aus aktuellem Jahr welche nicht im aktuellen Jahr abgerechnet wurden		
C1: Alle Konten aus Bereich Ertrag mit Umsatzsteuer		
		-48'420.00
C2: Alle Konten aus Bereich Ertrag mit Vorsteuer		
		-4'500.00
D: Buchungen aus aktuellem Jahr ohne MWST auf Ertragskonto		
D1: Alle Konten aus Bereich Ertrag ohne MWST		
		-4'957.75
Total Differenz		0.00

Umsatzsteuer-
Auswertung



UST-Abstimmung - Gestaltung



UST-Abstimmung - Selektion

In der Sektion C werden Buchungen ausgewiesen, die zwar im selektierten Jahr in der Erfolgsrechnung enthalten sind, nicht aber in der MWST-Abrechnung. Dazu wird zwischen Ertragsbuchungen mit Umsatzsteuer-Code (C1) und Ertragsbuchungen mit Vorsteuer-Code (C2) unterschieden.

- Buchungen aus aktuellem Jahr ohne MWST auf Ertragskonto:
In der Sektion D werden Buchungen ausgewiesen, die in der Erfolgsrechnung des selektierten Jahres enthalten sind, aber keine Mehrwertsteuer aufweisen. Dies sind Buchungen, die über ein Erfolgsrechnungskonto gebucht wurden, das keine MWST-Pflichtigkeit aufweist (z.B. Kursgewinnkonto).
- Total Differenz:
Differenz, die durch die vorhergehenden Selektionskriterien nicht erklärt werden kann.
- Allfällige manuelle Korrekturen können am Schluss der Auswertung angefügt werden. Die Auswertung kann mittels Datenaustausch ins Excel übertragen werden.

Eine weiterhin bestehende Differenz am Schluss sämtlicher Sektionen weist auf Ungereimtheiten in der Buchhaltung hin und eine genaue Analyse wird empfohlen. Falls dies nicht möglich ist, so kann diese Differenz zu einer Aufrechnung des steuerbaren Umsatzes seitens der ESTV führen.

Technischer Ablauf

Die Auswertung erfolgt immer über die selektierte Periode und das Vorjahr. Das System prüft dabei sämtliche Buchungen dieser zwei Perioden und ordnet alle Buchungen entsprechend der Filterkriterien den verschiedenen Sektionen zu. Das Ergebnis wird in einem kumulativen Report angezeigt. Auf Wunsch können auch die Details, auf denen die Resultate basieren, mit ausgedruckt werden. Die Aufbereitungszeit für den Report ist von der Anzahl Buchungen und den Systemvoraussetzungen abhängig.

Die Auswertung der Umsatzabstimmung muss anschliessend manuell mit der Bilanz und Erfolgsrechnung sowie der effektiv eingereichten MWST-Abrechnung abgestimmt werden.

Tipps zur MWST-Abrechnung

MWST-Abrechnungen, die an die ESTV geschickt werden, sollten im System als definitive MWST-Abrechnung erstellt werden. Nur so können Sie sicherstellen, dass die Abrechnung für die ESTV mit der in Ihrem System geführten Abrechnung übereinstimmt. Spätestens beim Jahresabschluss müssen sowieso sämtliche MWST-Perioden definitiv abgerechnet sein, damit das Geschäftsjahr abgeschlossen werden kann. Warum also nicht gleich bei der Einreichung der jeweiligen MWST-Abrechnung die definitive MWST-Abrechnung erstellen?

Die Umsatzabstimmung ist gesetzlich ein Mal pro Jahr gefordert. Eine Abstimmung für die einzelnen Perioden ist jedoch empfehlenswert.

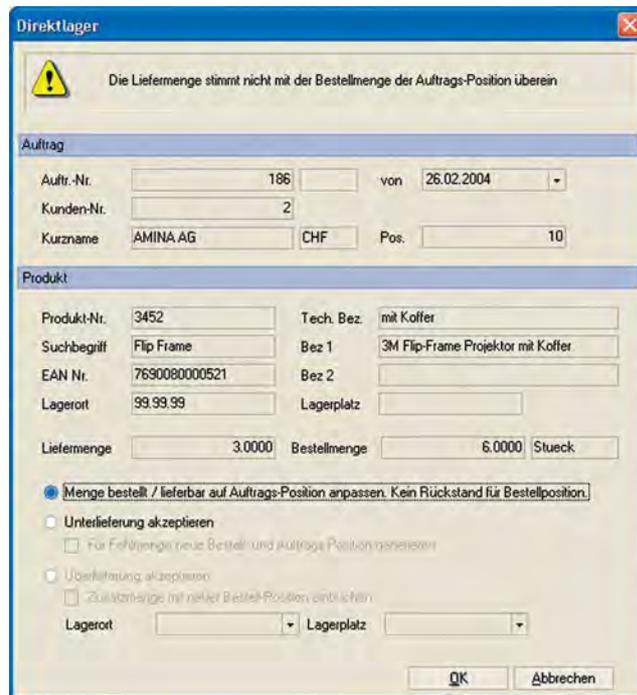
Schlusswort

Mit dem neuen Programm 534 "Mehrwertsteuer Umsatzabstimmung" unterstützt ABACUS die Abstimmungs- und Kontrollarbeiten im Bereich der Mehrwertsteuer. Damit die Detailauswertungen weiterverwendet werden können, ist es möglich, die Auswertung ins Excel zu übertragen, um dort weiterführende Abstimmungsarbeiten durchzuführen.

In der Version 2004.1 (ab 31.03.2004) wird zusätzlich zur Umsatzabstimmung auch die automatische Abstimmung der Vorsteuern in das Programm integriert.

Die Umsatzabstimmung ist nicht eine Schikane durch den Gesetzgeber, sondern vielmehr ein wirksames Kontrollsystem für den Steuerpflichtigen. Es ermöglicht ihm, die MWST-Abrechnung zu überprüfen. Allfällige Fehler in der Abrechnung werden so frühzeitig entdeckt und können geklärt werden. ■





Direktlager

Verfügbarkeit

Die Funktion des "Direktlagers" ist in die ABEA-Option "Lager" integriert und kann ab der Version 2004 in Verkaufsaufträgen verwendet werden. Für PPS-Aufträge wird die Unterstützung von "Direktlagern" in der Version 2005 realisiert.

Schlusswort

Durch die Erweiterung der Auftragsbearbeitung mit der Funktion des Direktlagers wird allen Unternehmen, die für kundenindividuelle Aufträge mit einer projektbezogenen Materialbeschaffung arbeiten, nun eine auftragsbezogene Nachkalkulation ermöglicht, die auf den effektiven und nicht mehr auf den durchschnittlichen Materialkosten basiert. ■

Verkauf ab einem "Direktlager"

Mit der Auswahl eines "Direktlagers" anstelle eines "Normallagers" auf einer Auftragsposition sperrt das System das Feld "Menge geliefert". Der Sachbearbeiter, der den Auftrag erfasst, wird dann normalerweise über die Funktion "Bestellgenerierung" eine Einkaufsbestellung erstellen. Die Einkaufsposition wird durch diesen Vorgang fix mit der Auftragsposition verknüpft. Bedingt durch diese Referenz kann die Position in der Einkaufsbestellung nicht mehr gelöscht werden. Ein Löschen der Position in der Einkaufsbestellung ist erst wieder möglich, nachdem entweder die Verkaufsposition gelöscht oder ihr im Verkaufsauftrag ein "Normallager" zugeordnet wurde. Beide Mutationen haben eine Auflösung der Referenz zwischen Verkaufs- und Einkaufsposition zur Folge.

Einkauf auf ein "Direktlager"

Die Lagereingangsbuchung überträgt die gelieferte Menge auf die referenzierte Auftragsposition. Bei Über- oder Unterlieferungen muss dem System mitgeteilt werden, wie die Lieferabweichungen verbucht werden sollen.

Mögliche Aktionen bei einer Überlieferung:

- Gelieferte Menge auf die referenzierte Auftragsposition übernehmen.
- Übermenge mit einer neuen Eingangsposition auf ein "Normallager" buchen.

Mögliche Aktionen bei einer Unterlieferung:

- Gelieferte Menge auf die referenzierte Auftragsposition übernehmen.
- Für die Rückstandsmenge je eine neue Position sowohl im Auftrag wie auch in der Bestellung generieren.

Übertrag der direkten Kosten

Der Einkaufspreis wird bei der Lagereingangserfassung sowie auch bei allfälligen nachfolgenden Preisänderungen automatisch auf der verknüpften Auftragsposition aktualisiert, egal ob der Auftrag noch pending oder bereits archiviert ist. Falls der Auftrag bereits archiviert ist, werden zusätzlich auch die Statistikdaten nachgeführt.

E-Shop Erfolgsfaktoren

Warum den elektronischen Verkaufskanal nutzen?

Als ABACUS-Benutzer haben Sie schon gewonnen: Wer ein Enterprise-Ressource-Planning (ERP)-System wie ABACUS einsetzt, hat die Voraussetzungen geschaffen, um neben den bisherigen Verkaufskanälen auch den elektronischen Verkaufskanal nutzen zu können.

Nutzenpotentiale: Effizienz / Mehrumsatz / Messbarkeit

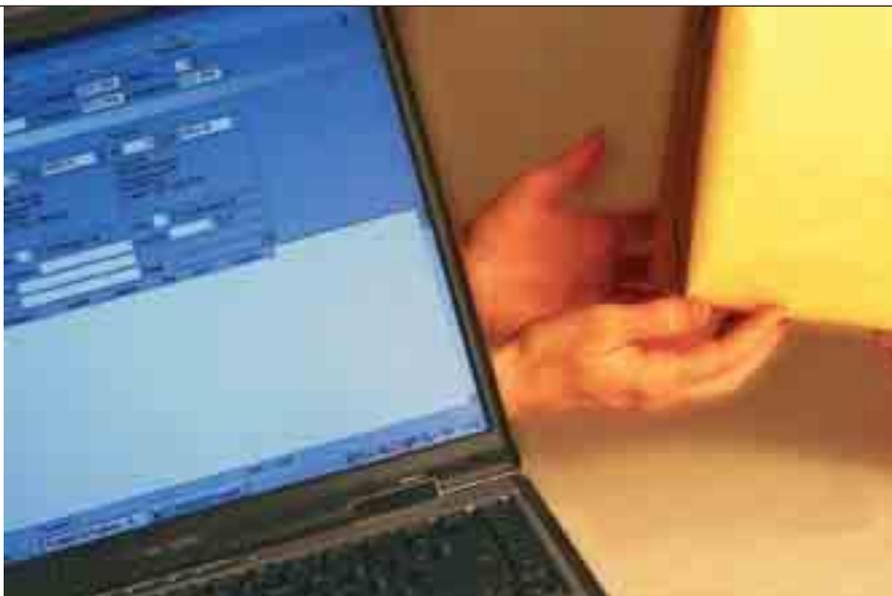
Die teilweise schmerzlichen Erfahrungen der letzten Jahre mit diversen E-Shop-Versuchen haben eines deutlich gezeigt: Das zweifelsohne vorhandene Nutzenpotential kann nur dann voll ausgeschöpft werden, wenn die Lösung in die betrieblichen Abläufe integriert ist.

Die Abwicklungseffizienz eines E-Shops ist praktisch unschlagbar: Wenn das Bestellen eines Flugtickets als Vergleich gelten darf, so ist ein elektronisch bestelltes Ticket etwa um den Faktor 10 günstiger abzuwickeln als ein telefonisch bestelltes, wobei eine telefonische Bestellung bereits weit günstiger ist als der Verkauf an einem Schalter.

Elektronische Bestellungen sind weitgehend fehlerfrei. Dies zeigt die Erfahrung mit diversen E-Shops. Im Vergleich mit Faxbestellungen ist die Verbesserung dramatisch, aber auch gegenüber telefonischen Bestellungen ist die Rate der falschen Bestellungen und dem damit verbundenen Aufwand praktisch null.

Die Messbarkeit der getroffenen Massnahmen ist eine weitere herausragende Möglichkeit, die dieser Verkaufskanal bietet. Es ist wortwörtlich am Bildschirm zu verfolgen, ob eine Massnahme greift und wie stark sie greift: Der Traum jedes Budgetverantwortlichen und der Albtraum aller unseriösen Werber.

Dieser Artikel will zeigen, dass Sie als ABACUS-Benutzer die Voraussetzungen haben, einen erfolgreichen E-Shop zu betreiben, was Ihnen noch dazu fehlt, wer Ihnen dies liefert und ganz wichtig: Was notwendig ist, um Erfolg mit diesem zusätzlichen Verkaufskanal zu haben.



Einfache Bestellung – rationale Auftragsabwicklung

Teil 1: Ein guter Shop

Drei wesentliche Voraussetzungen sind notwendig: Die technische Basis, die Softwareapplikation – also ABACUS –, der eigentliche Shop mit der notwendigen Funktionalität und mit der geeigneten Informationsarchitektur sowie eine ansprechende Benutzeroberfläche.

Welche technischen Voraussetzungen braucht es?

Eigentlich braucht es keine spezifischen Voraussetzungen für das E-Shop-Projekt, aber es kann der Anstoss sein, die schon länger ausstehenden Investitionen in eine internetfähige Infrastruktur zu tätigen. Die Anbieter von Internetzugängen überbieten sich derzeit mit Angeboten – dieses Mal tatsächlich zum Vorteil ihrer Kunden. Die Bandbreiten werden höher und die Preise gleichzeitig (!) niedriger.

Was vorhanden sein sollte:

- Normaler Internet-Anschluss, vorzugsweise ADSL- oder Cablecom-Zugang, genügend Bandbreite
- Router und Firewall (heute oft integriert im gleichen Gerät und im ADSL- bzw. Cablecom-Paket inbegriffen)
- Internet-Adresse und E-Mail-Konten nach Bedarf

Welche ABACUS Voraussetzungen sind gegeben?

Die Technik ist die Grundlage, das Marketing der Erfolg eines E-Commerce-Systems.

Aus der ABACUS-Software werden die Grundversionen der Adressverwaltung und der Auftragsbearbeitung sowie die Optionen Verkauf und AbaShop-Client benötigt. Bei ABACUS-Nutzern mit der Auftragsbearbeitung bedeutet dies nur den Zukauf der Option AbaShop-Client (2'100 Franken für vier Benutzer).

Nebst den technischen und applikatorischen Voraussetzungen sollen zusätzlich Vorbereitungen für die rasche Implementierung des E-Shops getroffen werden. Es sind dies:

- Überarbeitung des Produktstammes, v.a. Shop-Klassierung, Shop-Bilder (Produkte-Fotos)
- Überarbeitung des Debitorenstammes bei Member-only-Shops, Shop-Kontaktpersonen mit eigenem E-Mail-Account
- Allgemeine Geschäftsbedingungen, Anleitung zur Benutzung des E-Shops, Tipps und Tricks für die Such-Engine etc.
- Ablauforganisation von E-Shop-Bestellungen

Grundsätzlich können Sie als Interessent die erforderlichen Dienstleistungen über Ihren ABACUS-Berater beziehen, vorausgesetzt er bietet Ihnen den entsprechend professionellen Service an.

Für spezielle E-Shop-Bedürfnisse bieten Ihnen die Autoren eine auf Ihr Unternehmen abgestimmte Bedürfnisabklärung. Resultat und Ziel dieser Analyse ist ein E-Shop-Konzept mit inhaltlicher Ausformulierung der Lösung und deren Begleitmassnahmen. Gleichzeitig erhalten Sie eine verbindliche Kostenzusammenstellung.

Und die Kosten? Aus Gründen der Seriosität verzichten wir an dieser Stelle auf das Zusammentragen von Kosten eines Muster-Shops. Die Voraussetzungen bei Ihnen als Interessent sind derart heterogen, dass ohne vorherige Bedürfnisabklärung hierzu keine vernünftigen Angaben möglich sind.

Volltreffer durch richtiges Shop-Marketing



Aufbereitung der Inhalte

Eine durchdachte Inhaltsstrukturierung, die auf verschiedenen Wegen den Benutzer an die Produkte heranführt, ist durchaus eine Herausforderung. Verschiedene Suchmechanismen z.B. über Volltext, aber auch über bekannte Indizes wie Artikelnummern, sind notwendig.

Beim Bestellprozess selbst sind auf einfache und transparente Art und Weise die notwendigen Schritte zu erklären. Der Benutzer soll immer wissen, welchen Schritt er gerade ausführt und welche noch notwendig sind.

Bei wiederkehrenden Bestellungen sind weitergehende Hilfen wie Bestelllisten und Schnellbestellungen einzurichten. Durch vielfältige Bestellhilfen kann eine Kundenbindung entstehen.

Nicht unwichtig ist die übersichtliche Gestaltung der Web-Seiten für die Akzeptanz des E-Shops. Dabei ist die Benutzeroberfläche (User Interface – UI) ein wesentliches Element. Rascher Seitenaufbau, gute Lesbarkeit und zielführende, schnörkellose Gestaltung sind Elemente des Informationsdesigns, das ebenso über die Nutzung des Shops entscheiden kann wie der Inhalt selbst.

Teil 2: Jetzt, da ich einen Shop habe, wie kann ich verkaufen?

Auch hier gilt: Geniales ist oft einfach, aber nicht alles Einfache ist genial. Gutes Marketinghandwerk und fachmännische Ausführung der Werbung entscheidet über Erfolg und Misserfolg. Eigentlich eine positive Nachricht, sind diese Anforderungen mit seriöser Arbeit doch gut zu erreichen.

Die klassischen Massnahmen

Web-Adresse promoten / aufführen

Die Internet-Adresse muss auffindbar gemacht werden. Das Seitendesign muss auf dieses Ziel hin überprüft und optimiert werden. In den wesentlichen Suchmaschinen muss die Internet-Adresse aktiv eingetragen werden. Wer das nicht selbst machen will, beauftragt einen Profi damit und lässt sich den Erfolg der Massnahme nachweisen.

Briefschaften und Kataloge nutzen

Die konsequente Beifügung der Internet-Adresse bei aller Aussenkommunikation wie Briefschaften etc. sollte kein Thema sein, das sich zu erwähnen lohnt. Machen Sie die Probe aufs Exempel: Auf welchen Kommunikationsmassnahmen fehlt bei Ihnen die Web-Adresse? Die Autoren spenden jedem, der bei sich keinen Mangel findet, eine Flasche Prosecco!

Weitere Möglichkeiten sind die Verpackungen und Kartons, die Verpackungsklebebänder, die Auto- und Lastwagenbeschriftungen etc.

Die Banken machen's vor

Besser gut geklaut als schlecht gemacht: Die Banken promoten ihre Electronic-Banking-Lösungen immer wieder mit erstaunlichem Aufwand. Beispielsweise bieten sie reich bebilderte Bedienungsanleitungen in Form von Schritt-für-Schritt-Broschüren an. Sie sind ja keine Bank – vielleicht reicht auch ein Flyer?

Member-only-Shops als Kundenbindungsinstrument

Wer mit einem Katalog oder einem periodischen Heft – wie zum Beispiel das "Pages" von ABACUS – seine Kunden erreichen kann, hat eine sehr gute Promotionsplattform. Die Promotion bei Produktivsetzung des Shops findet ebenso Platz wie die Bedienungsanleitung, periodische Berichte über den Entwicklungsstand, geplante Weiterentwicklungen und die Promotion von weiteren werblichen Massnahmen.

Gerade im Business-to-Business-Bereich (B2B) ist die Kundschaft zum grössten Teil bekannt. Der elektronische Verkaufskanal wird in diesem Fall oft als Member-only-Shop betrieben. Eine direkte Anschrift der bekannten Kunden mit der Shop-Promotion, d.h. der Distribution von Zugangsdaten (Benutzername und Passwort) ist wieder eine Gelegenheit für einen Kundenkontakt. Nutzen Sie sie!

Anreize

Seinen Kunden Gutes tun und dabei verdienen

Kundenbestellungen, die über den elektronischen Kanal eingehen, sind wesentlich kostengünstiger abzuwickeln als Telefon- oder Faxbestellungen, um zwei andere Bestellmöglichkeiten zu nennen. Warum nicht denjenigen Kunden einen Kick-Back geben, die so bestellen? Neben Erstbestellungsrabatt, Erstbestellungsgeschenk und wechselnden Werbegeschenken bei Bestellung über den Shop sind Rabattierung und Bonussysteme möglich und

durchaus geschätzt. Auch hier gibt es gute Vorbilder: Die Reisebranche, insbesondere die Fluglinien bieten tiefste Preise für Flüge nur via Internet-Buchung an.

Mehrnutzen und Personalisierung

Nicht nur Sie als Anbieter, auch der Kunde als Besteller hat neben den oben genannten Preisanreizen auch Vorteile aus dem System selbst: Eine viel höhere Bestelltransparenz, Verfügbarkeitsprüfung und Bestellstatus sowie eine genaue Preisfindung auch unter Berücksichtigung komplizierter Rabatte.

Die 24h-Bereitschaft des Internets hat sich herumgesprochen. Aber erst durch das Angebot von längeren Öffnungszeiten, bei gleicher Lieferbereitschaft – zum Beispiel heute bestellen und am nächsten Tag da – wie bei Telefon- oder Faxbestellung, ist dies auch ein Mehrnutzen.

Shop-in-Shop-Lösungen

Bei wiederkehrenden Bestellungen und bei Member-only-Shops ist die Erkennung und die persönliche Ansprache des Bestellenden ein Vorteil. Das Wiedererfassen von Daten entfällt auch für den Besteller. Der Shop kann aber noch mehr: Bisherige Bestellungen können in "Shop-in-Shop-Lösungen" (MyShop) dargestellt werden und damit kann der Bestellprozess für den Bestellenden nochmals vereinfacht werden.

Die Beratungskompetenz des Anbieters kommt hier zum Tragen: Durch aktive Beratung des bisherigen Sortimentes bzw. Hilfestellung bei Lagerbewirtschaftung kann der Anbieter sich auf eine viel höher wertschöpfende Tätigkeit konzentrieren als lediglich die Bestellung per Telefon anzunehmen. Ziel: Eine echte Beratung bei der Sortimentsgestaltung seiner Kunden.



Mit AbaShop füllt sich der Warenkorb

Teil 3: Die neueren Ansätze

Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler

Nicht nur im eigenen Umfeld sind Anreize möglich: Es gilt auch über den eigenen Tellerrand hinauszusehen. Cross-Marketing-Aktionen sind weitere Möglichkeiten, Ihren Kunden den elektronischen Verkaufskanal schmackhaft zu machen. Einige Beispiele sind: Bei Shop-Bestellung gibt's ein Abonnement einer Zeitung / Zeitschrift als Geschenk bzw. einen Rabatt auf das Abonnement, mitmachen bei bestehenden Punktesystemen wie Flugmeilen oder Clubmitgliedschaften bei Banken (Point Up der Credit Suisse).

Eigentlich will der Kunde das Loch in der Wand, und nicht den Bohrer

Die Sichtweise des Kunden einmal wirklich annehmen und ganz konsequent zentral in einer Lösung umsetzen: Das Schaffen eines eigenen Marktplatzes kann daraus die Ableitung sein, in der ein einzelner Lieferant vielleicht gar nicht im Vordergrund steht. Dies ist eine neuartige Zusammensetzung von Dienstleistungen und Produktkombinationen, die in dieser Form nur über den Verkaufskanal "Internet" angeboten werden kann. Beispiele dazu sind www.blacksocks.com und www.beerculture.com. Lassen Sie sich inspirieren!

Die Autoren sind überzeugt, dass Sie als ABACUS-Benutzer die Voraussetzungen dazu haben, einen erfolgreichen E-Shop zu betreiben. Was notwendig ist, um Erfolg mit diesem zusätzlichen Verkaufskanal zu haben, wurde in diesem Artikel aufgezeigt, muss aber im einzelnen Fall auf Sie und Ihre Marktsituation abgestimmt werden. Gerne sind die Autoren für weiterführende Gespräche bereit. ■

Informationsanlass zum E-Shop

Die Autoren dieses Pages-Artikel führen für Interessierte einen kostenlosen Informationsanlass mit anschließendem Apéro durch. Inhaltliche Schwerpunkte:

- Erfolgsfaktoren eines E-Shops
- Vorteile der integrierten ABACUS-E-Shop-Lösung
- Ausblick E-Shop-Entwicklung und EBPP
- Erfahrungsbericht: Vorgehensweise, Anpassungen ERP, Layout und Realisierung, Kosten

Datum	30. April 2004
Zeit	15.00 Uhr bis 17.00 Uhr mit anschliessendem Apéro
Ort	ABACUS Research AG Auditorium Ziegeleistrasse 12 9302 Kronbühl-St. Gallen
Anmeldung	Next AG Hodlerstrasse 2 CH-9008 St.Gallen Telefon 071 242 11 11, Frau M. Wegmann Fax 071 242 11 22 oder Homepages: www.nextag.ch www.wdata.ch



Next AG

Dr. Hans Meli
Hodlerstrasse 2
CH-9008 St. Gallen
Telefon 071 242 11 11
Fax 071 242 11 22
hans.meli@nextag.ch

**Betriebswirtschaftliche
Software-Lösungen
Kommunikations- und
Netzwerk-Systeme**
W DATA AG
 Auwiesenstrasse 24
 CH-9030 Abtwil
 Telefon 071 311 55 11
 Fax 071 311 55 15

WData AG

Walter Weder
Auwiesenstrasse 24
CH-9030 Abtwil
Telefon 071 311 55 11
Fax 071 311 55 15
wweder@wdata.ch

AbaShop beim FC Basel Top-Profis auf und neben dem Spielfeld

Erfolge, wie sie der FC Basel feiern kann, wirken sich positiv auf die Verkaufszahlen der Fan-Artikel aus. Damit die Bestellungen effizient verarbeitet werden können, wird ABACUS-Software eingesetzt. Sie sorgt dafür, dass die Abwicklung beim Internet-Shop des Fussballclubs vollautomatisch erfolgt.

600 Bestellungen am Tag eins nach dem gewonnenen Meistertitel im Jahre 2002 waren für den Verantwortlichen des Merchandising der Auslöser, eine effizientere Verarbeitung bei der Abwicklung von Fan-Artikeln zu fordern. Denn die bisherige "Stand-alone"-Lösung war nicht in der Lage, die Bestellungen automatisch im Back-Office-System weiterzuverarbeiten. Der Firma PERMASHOP, Partnerin für das Merchandising des Fussballclubs Basel, oblag es, eine neue Shop-Lösung zu evaluieren, die in der Lage sein sollte, das Manko wettzumachen. Auf Beginn der "Super League"-Fussballsaison 03/04 hat PERMASHOP den bisherigen FCB-Internet-Shop durch die auf ABACUS basierende Lösung abgelöst.

PERMASHOP: Ein Profi im Bereich Merchandising

Bereits seit vierzehn Jahren ist die PERMASHOP AG im Merchandising-Geschäft tätig. Derzeit werden 30 MitarbeiterInnen beschäftigt, die neben dem Design der Artikel, der Beschaffung und dem Vertrieb der FCB-Produkte auch die drei eigenen FCB-Fanshops in Basel und Sis-sach betreuen.

PERMASHOP betreibt zudem seit 1993 auch das Merchandising des Schweizer Formel-1-Teams SAUBER PETRONAS. Die breite Palette an Merchandising-Angeboten können auch andere Firmen, etwa für einzelne Projekte zu Events, Messen und Spezialanlässen, in Anspruch nehmen.

AbaShop: die professionelle E-Commerce-Lösung

Bereits vierzehn Jahre setzt PERMASHOP die ABACUS-Software für ihr Rechnungswesen und die Auftragsabwicklung ein. Da war es nahe liegend, sich zuerst AbaShop, das E-Commerce-Modul der ABACUS-Software, vorzunehmen, um von den Vorteilen einer voll integrierten Gesamtlösung vom Internet-Shop über die Auftragsbearbeitung bis zur Kostenrechnung profitieren zu können.

Anforderungen an den Web-Shop

Die Anforderungen an die E-Commerce-Lösung für den FCB waren hoch:

- Einfache Navigation durch den Shop
- Anlehnung der Shop-Gestaltung an den gedruckten Papierkatalog
- Integration in die ABACUS-Auftragsbearbeitung
- Einfaches und effizientes Aktualisieren der Produktdaten aus dem Artikelstamm
- Einfaches und effizientes Übernehmen der Bestellungen in die Auftragsbearbeitung
- Darstellung von Artikelvarianten
- Lagerbestandprüfung auf Lagerort
- Versandkostenberechnung
- Eigene Shopklassierung der Artikel
- Mehrere Texte und Bilder auf Klassierungsebene
- Auftritt mit eigenem Domännennamen
- Zahlungsvarianten: Kreditkarten, Vorauszahlung, Rechnung





Facts zum FCB-Shop

- Aufschaltung am 6. Juni 2003
- 500 Artikel im Web-Shop
- 6'500 Bestellungen im Shop seit der Aufschaltung
- Durchschnittlich 25 Bestellungen pro Tag
- 150 Bestellungen pro Tag als Spitzenwert
- 125'000 Hits seit Aufschaltung

Markus Ischi, Geschäftsleiter PERMASHOP zu den Vorteilen von AbaShop

“Die direkte Anbindung des Internet-Shops an die bewährte ABACUS-Software ist eines der neuen Highlights bei PERMASHOP. Sie erlaubt uns eine kundenfreundliche, laufende Aktualisierung und effiziente Pflege des Verkaufsangebotes direkt im Artikelstamm der ABACUS-Auftragsbearbeitung. Die separate Pflege der Artikel im Internet-Shop erübrigt sich. Am ABACUS-Shop schätzen wir es besonders, unter Einbezug der Auftragsbearbeitung spezielle Funktionen realisieren zu können. Die Nutzung der vielfältigen Möglichkeiten bedingt natürlich entsprechendes Know-how und Erfahrung bei der Umsetzung. Dieses Wissen bieten wir auch als Dienstleistung anderen ABACUS-Kunden und Händlern zur Realisierung grösserer Shop-Projekte an.”

Design à la FCB

Doch damit nicht genug, gilt es doch wie bei jeder Ladeneinrichtung auch gestalterische Aspekte zu berücksichtigen. Das Design des AbaShop kann dank den flexiblen Customizingfunktionen an beliebige Vorlagen angepasst werden. So liess sich denn auch der Online FCB-Shop innert Kürze und ohne grossen Aufwand gemäss den Vorgaben und der Corporate-Identity des FCB erstellen. Die Anforderungen an das Content-Management waren dagegen wesentlich höher. Aber auch diese liessen sich mit den Customizingfunktionen problemlos realisieren.

Herausforderung Artikelvarianten

Da das Produktsortiment aus Artikeln mit und ohne Varianten besteht – zum Beispiel T-Shirts in verschiedenen Grössen und Farben – lautete eine weitere Anforderung an die Lösung, beide “Artikelgruppen” auf die gleiche Art und Weise darzustellen: Sowohl beim Bestellvorgang als auch bei der Darstellung sollen für den Kunden keine Unterschiede erkennbar

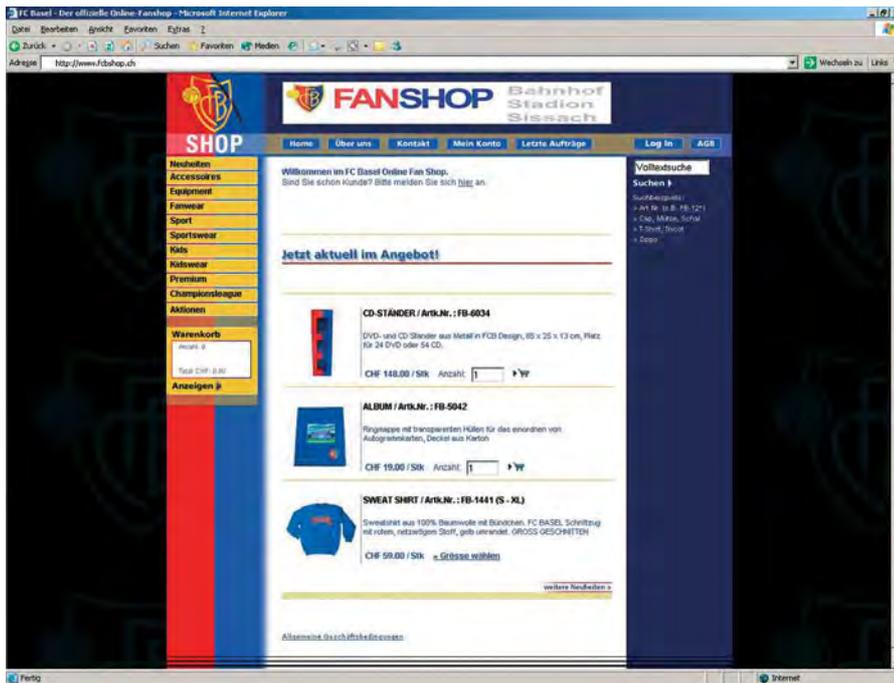
sein. Sucht ein Käufer einen bestimmten Artikel, so muss der Shop in der Lage sein, ein Suchresultat so einzugrenzen, dass zum Beispiel ein T-Shirt nach bestimmter Grösse und Farbe bei der Suche nur ein Mal gefunden und angezeigt wird.

Kosteneinsparung dank Integration

Durch die nahtlose Integration des AbaShop in die ABACUS-Auftragsbearbeitung können die Online-Bestellungen automatisch in die Auftragsbearbeitung zur Weiterverarbeitung übernommen werden.

Die bisherigen Zahlungsmöglichkeiten im Online FCB-Shop – Kreditkarten, Nachnahme und gegen Rechnung – werden demnächst mit dem “Electronic Bill Presentment and Payment” (EBPP) ergänzt. Damit wird die Rechnung online in das Finanzportal des Kunden übertragen und kann dort mit einigen Mausklicks bezahlt werden. Die Papierrechnung entfällt, was Kosten spart und personalintensive Korrekturen und Doppelzahlungen vermeiden hilft.

Als zusätzlicher Schritt ist zudem eine weitere funktionelle Erweiterung der Shop-Lösung durch die Anbindung einer Bonitätsprüfung geplant.



Kosten für die Einrichtung des AbaShops für PERMASHOP	
Einmaliger Aufwand:	
Design, Shoperstellung, Integration Artikelvarianten	Fr. 35'000.00
Total	Fr. 35'000.00
Wiederkehrende Aufwände (pro Monat):	
Hosting, Customizing, eine zusätzliche Sprache	Fr. 100.00
Laufende Kosten/ Aufwände	Fr. 800.00
Total	Fr. 900.00

Fazit

Auf Grund der Spitzenresultate und des Tabellenvorsprungs des FC Basel sind weitere Meisterfeierlichkeiten bald zu erwarten. Man muss kein Hellseher sein, um vorauszusagen, dass der E-Shop erneut wieder bestürmt werden wird, und alle Fans gleichzeitig ihre Meisterartikel bestellen wollen. Dieses Mal aber wird die Kapazität des Online-Shops dank ABACUS garantiert reichen und den Fans keine unnötigen Wartezeiten beschern.

Der Einsatz des AbaShop bedeutet sowohl für den FCB als auch für PERMASHOP, der Betreiberin des Online-Ladens, eine eindeutige Win-Win-Situation. ■

Der FCB-Shop ist unter:
www.abacuscity.ch/fcbshop oder
www.fcbshop.ch erreichbar.

Weitere Informationen:



Herrn Markus Ischi
PERMASHOP AG
 Grittweg 14
 CH-4435 Niederdorf
 Telefon 061 965 25 25
www.permashop.com

Stelleninserate publizieren per Mausclick

ABACUS und PMS: die Integration

ABACUS unterstützt Personalverantwortliche von Unternehmen mit dem HR-Modul beim Rekrutierungsprozess in hohem Masse. Dabei werden die Sachbearbeiter im HR automatisch mit dem Publikationsprozess von Stelleninseraten konfrontiert. Mit einer elektronischen Schnittstelle zur Prospective Media Services PMS AG wird eine Brücke zwischen dem ABACUS-HR und einem externen Dienstleister geschlagen. Dank dieser Verbindung können nun alle Anwender des ABACUS Human Resources den Publikationsprozess ohne Medienbruch abwickeln.

Die Prospective Media Services PMS AG war einer der ersten Dienstleister, der die Vorteile des Internets nutzte und seinen Kunden – Unternehmen und Personaldienstleistern – eine webbasierte Applikation für die einfache Erfassung und Platzierung von Stelleninseraten zur Verfügung stellte. Zusammen mit dem Know-how und der Erfahrung der PMS ergibt dies ein Dienstleistungspaket, das eine effiziente und transparente Disposition der Stelleninserate ermöglicht.

Kernkompetenzen und Dienstleistungen

Die Beratung durch PMS umfasst:

- Evaluation jener Medien, die für ein Inserat am meisten Erfolg versprechen. Hier spielt immer mehr auch die Frage "Online- und / oder Printmedien?" eine wichtige Rolle.
- Erarbeiten von Erscheinungsplänen und die entsprechenden Kostenberechnungen gehören zu diesem Angebot.
- Professionelle Gestaltung der Inserate gemäss Ihrem CI / CD.
- Erscheinungskontrolle und Versand von Belegexemplaren nach dem Prinzip "one order, one bill" (eine Rechnung pro Auftrag).

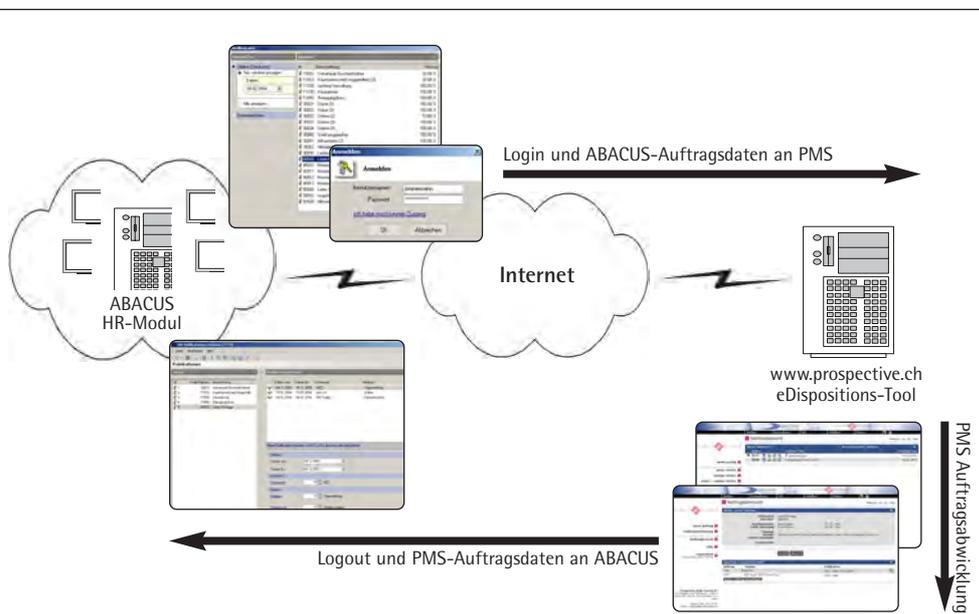


Stellen- und Auftragsverwaltung:
Die Kreissegmente stellen die wichtigsten Elemente der Auftragsabwicklung dar.

Die Vorteile des eDispositions-Tools

Ein weiteres entscheidendes Plus der Dienstleistungen von PMS ist das eDispositions-Tool. Dieses ermöglicht es, die Publikationsaufträge auf einfache Art und Weise zu verwalten. In einem Arbeitsgang wird die Stelle erfasst, die geeigneten Medien ausgewählt und die Mediendetails definiert, weil das eDispositions-Tool sämtliche relevanten Daten bereitstellt. Gleichzeitig lässt sich die Abwicklung der platzierten Aufträge in Bezug auf Kosten und Aboauslastung bei Online-Plattformen jederzeit überwachen. Einen zusätzlichen Nutzen bietet die standardisierte Schnittstelle zu den unternehmenseigenen Medien (Homepage, Intranet oder Newsletter ebenso wie Haus- oder Kundenzeitung).

So funktioniert die ABACUS-PMS-Schnittstelle:
Oben links die im Text beschriebene Funktion "Publizieren mit Prospective", über die der Publikationsprozess ausgelöst wird.



PMS und ABACUS

Die Integration des eDispositions-Tools von Prospective Media Services in die ABACUS-Software kombiniert alle diese Dienstleistungen mit den Vorteilen des ABACUS HR-Moduls. Der entscheidende Zusatznutzen besteht darin, dass der Publikationsprozess – die Phase zwischen der Vorbereitung einer Stellenausschreibung und der eigentlichen Selektion – durchgängig und transparent in den HR-Rekrutierungsprozess eingebettet ist.

Ihre Daten sind bei Ihnen

Wenn eine Stelle aus der ABACUS-Software ausgeschrieben werden soll, kann die Publikation per Mausklick ausgelöst werden: Der Benutzer wählt die Funktion "Publizieren mit Prospective", loggt sich ins eDispositions-Tool von PMS ein und erfasst den Auftrag. Sobald er sich wieder abmeldet, werden sämtliche Auftragsdaten in die ABACUS-Software übernommen. Dadurch ist gewährleistet, dass die HR-Verantwortlichen jederzeit darüber im Bild sind, wann und wo das Inserat erscheint und was es kostet.

Diese durchgängige Transparenz erleichtert nicht nur die einzelne Stellenausschreibung. Sie erleichtert auch Wiederholungsinserate oder weitere Publikationen und sie ermöglicht statistische Auswertungen – sie macht sich vom ersten Mausklick an bezahlt! ■

"Eine Win-Win-Situation par excellence"

Warum lohnt sich für ABACUS Nutzer im HR-Bereich die Integration des eDispositions-Tools von Prospective Media Services? Matthias Zimmermann, Geschäftsführer von PMS, bringt es auf den Punkt:

"Die Schnittstelle zwischen dem HR-Modul der ABACUS-Software und PMS macht den Rekrutierungsprozess durchgängig. Dadurch schliesst sich für den Kunden – Unternehmen oder Personaldienstleister – die Lücke zwischen der Vorbereitung der Stellenausschreibung und der Selektion. Auch der Prozess der Ausschreibung wird nicht nur in jeder Beziehung transparent, sondern auch durch den spezialisierten Dienstleister PMS professionell abgewickelt.

Wenn Sie sich für diese Dienstleistungen interessieren, nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir nehmen dann gemeinsam den nächsten Schritt – die Initialisierung – vor. Das heisst nichts anderes, als dass das eDispositions-Tool von PMS spezifisch für Ihre Bedürfnisse eingerichtet wird. Zudem werden

- Ihre Inseratvorlagen nach dem CI / CD gestaltet und hinterlegt
- die Rahmenabschlüsse in Print- und Onlinemedien festgelegt.

Gleichzeitig – und das ist ein weiterer wichtiger Zusatznutzen – haben Sie Zugang zur langjährigen Erfahrung, zur umfassenden Medienkenntnis und zum Know-how der Prospective Media Services AG. Aus meiner Sicht haben wir es hier mit einem geradezu klassischen Beispiel einer Win-Win-Situation zu tun."

Preise PMS	CHF
Einmalige Konfigurationskosten	3450.–
Preise ABACUS Human Resources Single-User	CHF
Grundversion ab	900.–
Option Bewerber	900.–
Option Budget	900.–
Option Kontoführung	900.–
Verfügbarkeit der Anbindung an PMS	Ab Version 2004 verfügbar

Weitere Auskünfte erhalten Sie bei:



Prospective Media Services AG

Matthias Zimmermann, Geschäftsführer
Carmenstrasse 28
CH-8032 Zürich
Telefon 01 254 69 30
Fax 01 254 69 31
www.prospective.ch
mz@prospective.ch

Zahlungsdisposition in Kreditorenbuchhaltung

Optimale Einstellungen der Stammdaten

Mit der Funktion der "Disposition" können in der Kreditorenbuchhaltung die offenen Posten automatisch vom Programm ermittelt, zur fristgerechten Zahlung vorgeschlagen und dann via Electronic-Banking-Modul bezahlt werden. In der Praxis wird der ABACUS-Support immer wieder mit dem Problem konfrontiert, dass Schwierigkeiten beim Disponieren der Zahlungen auftreten, weil vorher die Stammdaten nicht korrekt eingerichtet wurden.

Die häufigsten Gründe, wieso bestimmte, offene Belege nicht disponiert werden können, obwohl sie zur Zahlung fällig wären, soll dieser Artikel näher beleuchten. Dabei sind zwei verschiedene Fehlermeldungen der Ausgangspunkt für weitere Fehleranalysen.

1. Meldung:

Kein gültiger Zahlungsweg definiert

Wird der Dispositionsprozess nicht wie gewünscht vollständig durchgeführt und im Logbuch der Disposition erscheint der Eintrag "Kein gültiger Zahlungsweg definiert", sind die folgenden Einstellungen zu prüfen:

Nr	Bezeichnung	Art	Vorzug	Währ.	Konten-Saldo	Dispo-Saldo in Bw	Dispo-Saldo in Lw
1	UBS CHF SG Kto. 4 Bank	Bank	0	CHF	100000.00	0.00	0.00
2	CS USD Kto. 453.4 Bank	Bank	0	USD	50000.00	0.00	0.00
3	NAB \$ Kto. 994.455 Bank	Bank	1	CHF	50000.00	0.00	0.00
4	ZKB EUR Kto. 966 Bank	Bank	2	EUR	0.00	0.00	0.00
5	ZKB Kto. 1342340 Bank	Bank	2	CHF	0.00	0.00	0.00
6	UBS Kto. 750.465.2 Bank	Bank	2	CHF	0.00	0.00	0.00
7	Konto 80-144697-5 Post	Post	2	CHF	0.00	0.00	0.00

1 UBS AG 0 CHF 100000.00 0.00 0.00

F2=Weiter Esc=Zurück

Geldmittelverwaltung; Vorzug 0 hat erste Priorität, Kontensaldo muss erfasst werden.

Bei aktivierter Geldmittelverwaltung die Höhe der Kontensaldi in Geldmittelverwaltung prüfen

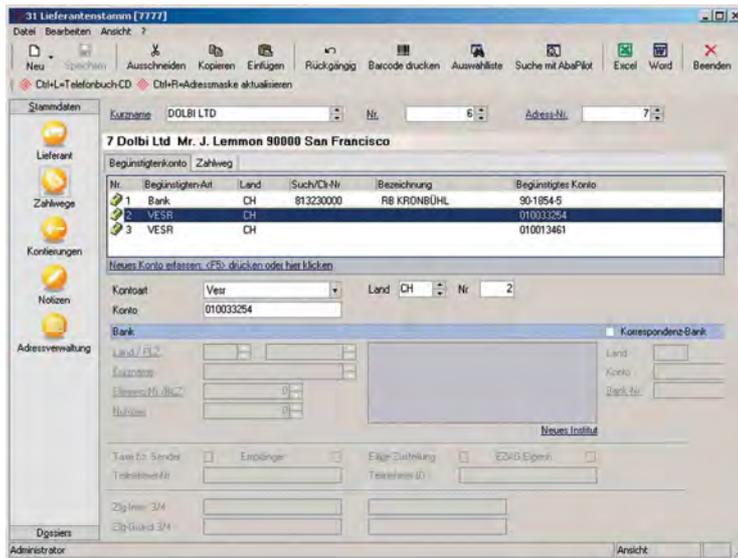
Für die Disposition der zu zahlenden Belege kann die so genannte "Geldmittelverwaltung" aktiviert werden. Dies ermöglicht es dem Kreditorenbuchhalter, die Bankkonten mit Prioritäten (Vorzug 0-99) zu versehen. Beim Disponieren werden dann die Zahlstellen entsprechend ihrer

Priorität berücksichtigt. Das heisst, Zahlungen werden in erster Priorität von der oder den Zahlstellen mit dem tiefsten "Vorzug" (0) abdisponiert. Voraussetzung, dass eine Zahlstelle verwendet werden kann, ist allerdings, dass auf dieser ein positiver Kontensaldo in genügender Höhe für die zu disponierenden Zahlungen eingetragen ist.

Mögliche fehlerhafte Einstellungen

- Auf den Konten ist kein Saldo oder ein zu niedriger Saldo eingetragen. Die Beträge auf den Konten müssen manuell entsprechend angepasst werden.
- Ist auf dem Zahlungsweg des Lieferanten im Programm 31 eine Firmenzahlstelle fix definiert, wird zwingend immer diese für die Zahlung an den betreffenden Lieferanten verwendet. Somit muss auch auf dieser Zahlstelle ein genügend hoher Kontosaldo vorhanden resp. eingetragen sein.





Im Lieferantenstamm muss die Begünstigtenart "VESR" definiert sein.

Bei Verwendung von VESR-Einzahlungsscheinen: Begünstigtenart im Lieferantenstamm überprüfen

Wird bei der Erfassung einer Kreditorenrechnung eine ESR-Referenznummer und eine ESR-Teilnehmernummer mit erfasst, muss auf dem entsprechenden Lieferanten in den Stammdaten die Begünstigtenart VESR definiert sein.

ESR-Teilnehmernummer muss im Lieferantenstamm vorhanden sein

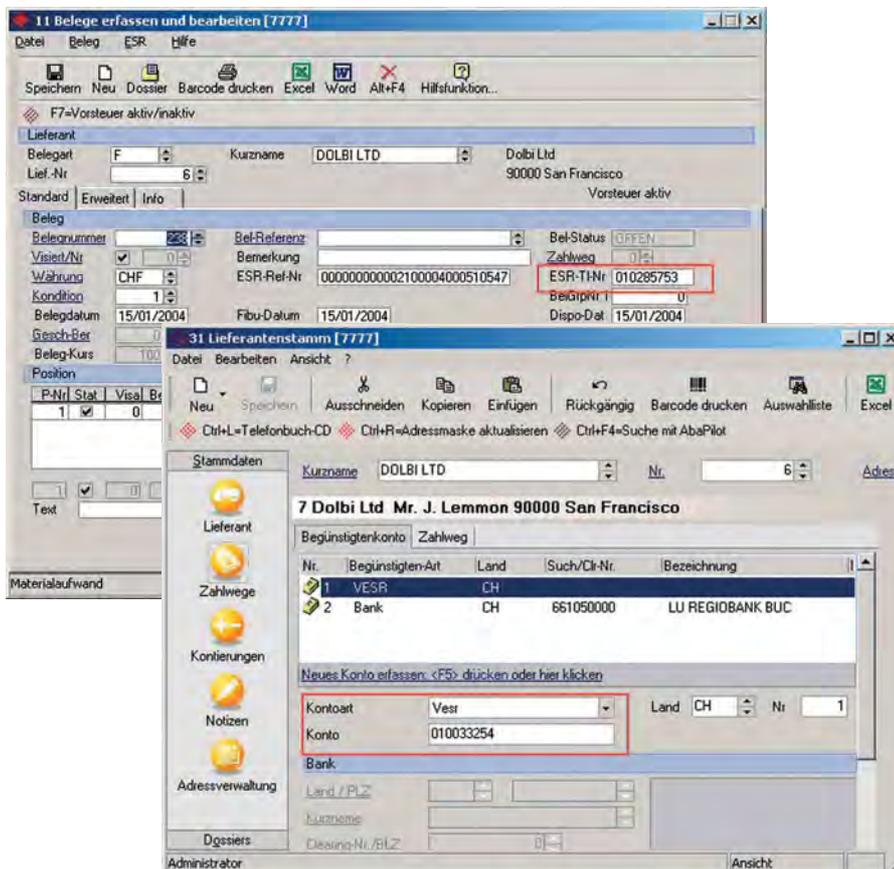
Die im Programm 11 für den Beleg eingegebene ESR-Teilnehmernummer muss in den Stammdaten des entsprechenden Lieferanten ebenfalls erfasst worden sein.

Hinweis:

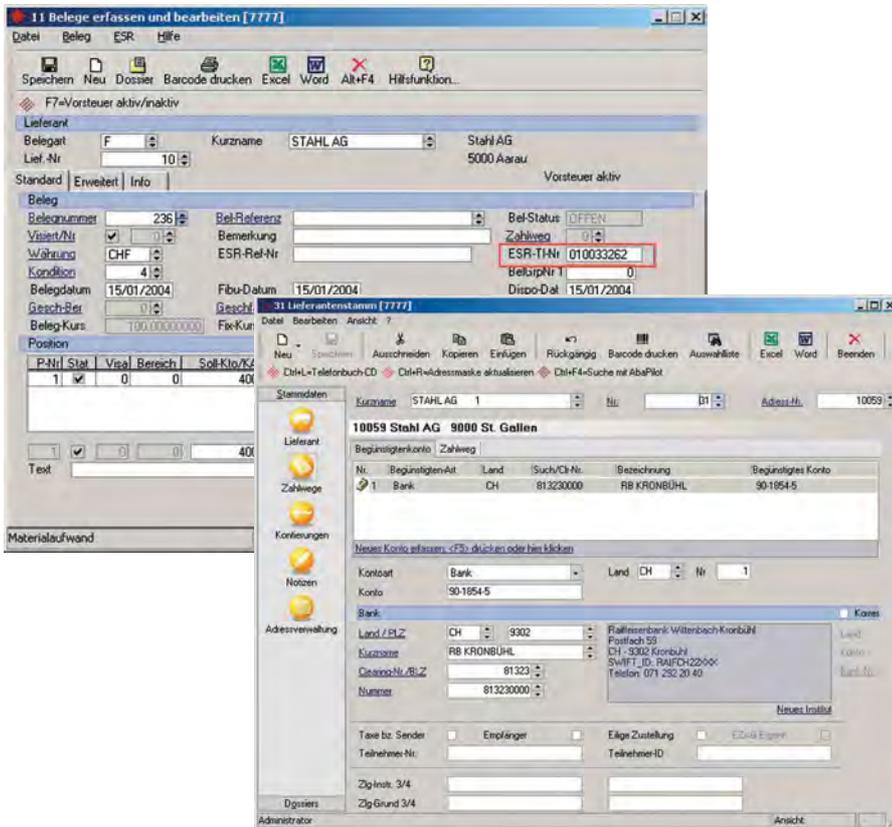
Werden Einzahlungsscheine via Belegleser eingelesen, wird geprüft, ob die ESR-Teilnehmernummer der Belege auch in den Stammdaten des entsprechenden Lieferanten erfasst ist. Existieren diese Nummern in den Stammdaten nicht, erscheint die Meldung "Lieferant nicht erlaubt".

Zahlweg auf Beleg kontrollieren

Wird bei der Erfassung einer Kreditorenrechnung für den Beleg ein Zahlweg mit der Begünstigtenart "Bank" erfasst, muss das Feld für die ESR-Teilnehmernummer zwingend leer bleiben. Ob dieses Feld fälschlicherweise trotzdem abgefüllt wurde, ist im Programm 231 "Datei / Zahlweg ändern" ersichtlich. Ist dies geschehen, dann muss die ESR-Teilnehmernummer entweder im Programm 11 oder im Programm 231 manuell gelöscht werden.



Für den Beleg 238 wurde die ESR-Teilnehmernummer 010285753 erfasst. Diese stimmt nicht mit der ESR-Teilnehmernummer 010033254 überein, wie sie im Lieferantenstamm erfasst wurde.



Für den Beleg 236 wurde fälschlicherweise eine ESR-Teilnehmernummer erfasst, obwohl im Lieferantenstamm die Begünstigtenart "Bank" hinterlegt wurde.

Hinweis:

Im Programm 231 "Datei / Zahlungsweg ändern" können alle zahlungsrelevanten Angaben angepasst werden, auch für bereits in die Finanzbuchhaltung verbuchte offene Posten.

2. Meldung: Zahlstelle des Begünstigten nicht gefunden

Ein weiterer Grund, wieso gewisse offene Posten bei einem Dispositionslauf nicht berücksichtigt werden, kann der sein, dass die Zahlwegdefinitionen in den Lieferan-

tenstammdaten nicht mit den Einstellungen auf der Firmenzahlstelle übereinstimmen. Folgendes ist in einem solchen Fall zu prüfen:

Zahlweg korrekt definiert?

Ist beispielsweise im Lieferantenstamm beim Zahlweg die Belastungsart auf "Bank" eingestellt, das Medium "Disk" und das Datenformat "DTA" gewählt, müssen dieselben Einstellungen auch auf der Firmenzahlstelle aktiviert sein.

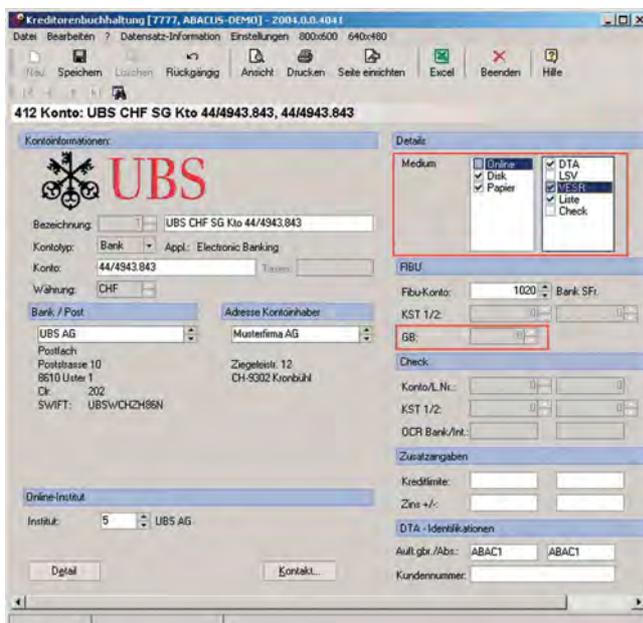
Geschäftsbereiche aktiv?

Die Meldung "Zahlstelle des Begünstigten nicht gefunden" kann auch auftreten, wenn mit Geschäftsbereichen gearbeitet wird.

Damit Belege mit unterschiedlichen Geschäftsbereichen über die gleiche Firmenzahlstelle bezahlt werden können, darf auf der Firmenzahlstelle kein Geschäftsbereich hinterlegt werden. Das heisst, der Vorgabewert muss auf Null gesetzt sein.

Zusammenfassung

Mit korrekt definierten Stammdaten für die Lieferanten einerseits und den in der Unternehmung verwendeten Zahlstellen andererseits kann ein einwandfreies Funktionieren der automatischen Disposition von zu zahlenden Kreditorenrechnungen erreicht werden. Dann kommt die Einfachheit der Handhabung voll zum Tragen und wenige Klicks genügen, um die Zahlungen zu disponieren. ■



Definitionen der Firmenzahlstelle (Belastungskonto) bezüglich Details (Datenformate / Medium) und gegebenenfalls Geschäftsbereiche prüfen.

ABACUS Small Business

Attraktives Software-Package für KMU

ABACUS hat für kleine KMU ein Paket mit einer Auswahl bewährter ABACUS Enterprise Programme geschnürt, nämlich mit der Auftragsbearbeitung und den Programmen für das Finanzwesen. Ein attraktiver Paketpreis erlaubt es nun auch kleinen Unternehmungen von der Funktionalität und Leistungsfähigkeit der ABACUS-Software zu profitieren: Mit der Auftragsbearbeitung können wichtige Geschäftsprozesse im Verkauf, Einkauf und bei der Lagerbewirtschaftung vereinfacht werden. Erste Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass eine vollständige ERP-Lösung bereits unter 30'000 Franken inklusive Schulung und Einführung realisiert werden kann.

ABACUS Small Business ist eine gut durchdachte Auswahl von ABACUS Enterprise-Programmen und Optionen, die alle Abläufe und Aufgaben von der Auftragsbearbeitung bis zum Rechnungswesen abdeckt. Damit erhalten KMU ein schlankes Paket mit einem einmaligen Preis-/Leistungsverhältnis, das exakt auf die spezifischen Bedürfnisse einer KMU zugeschnitten ist. Je nach Ausrichtung des Unternehmens stehen zwei Paket-Varianten zur Verfügung:

ABACUS Small Business I

- Auftragsbearbeitung mit Optionen Verkauf, Verkaufssset, Fremdwährungen
- Finanzbuchhaltung mit Optionen Fremdwährungen, Kostenstellen
- Debitorenbuchhaltung mit Option Fremdwährungen
- Kreditorenbuchhaltung mit Option Fremdwährungen
- Adressverwaltung mit Option Aktivitäten

Lizenz für 4 Benutzer:

Paketpreis: Fr. 16'000.–
(inkl. Kursgutscheine im Wert von Fr. 1'000.–)

Lizenz für 6 Benutzer:

Paketpreis: Fr. 19'000.–
(inkl. Kursgutscheine im Wert von Fr. 1'000.–)

ABACUS Small Business II

- Auftragsbearbeitung mit Optionen Verkauf, Verkaufssset, Fremdwährungen, Lager, Einkauf
- Finanzbuchhaltung mit Optionen Fremdwährungen, Kostenstellen
- Debitorenbuchhaltung mit Option Fremdwährungen
- Kreditorenbuchhaltung mit Option Fremdwährungen
- Adressverwaltung mit Option Aktivitäten

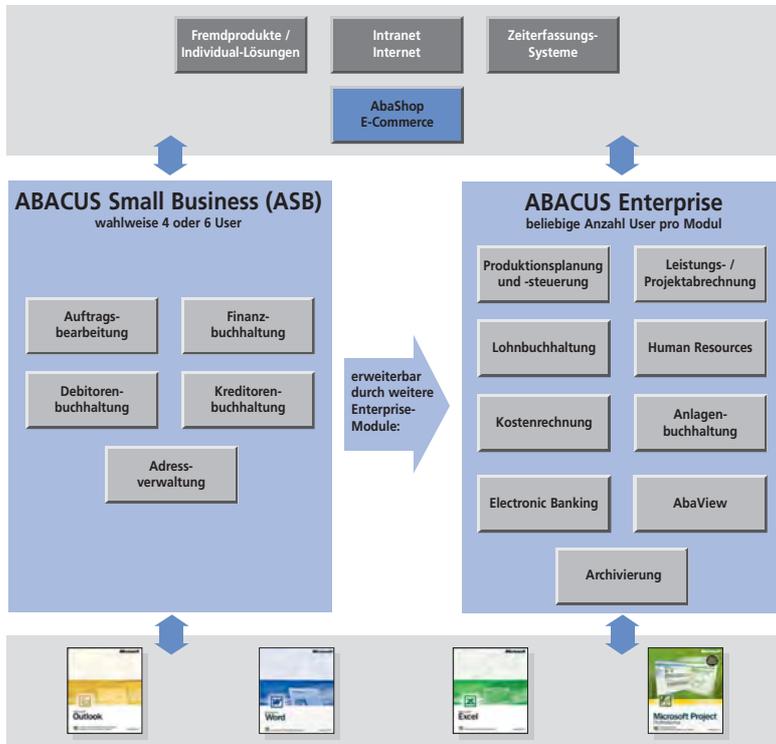
Lizenz für 4 Benutzer:

Paketpreis: Fr. 22'000.–
(inkl. Kursgutscheine im Wert von Fr. 1'000.–)

Lizenz für 6 Benutzer:

Paketpreis: Fr. 25'000.–
(inkl. Kursgutscheine im Wert von Fr. 1'000.–)





Highlights von ABACUS Small Business

- Tausendfach bewährte ABACUS-Software
- Integrierte Gesamtlösung
- Einheitliche Benutzeroberfläche
- Erweiterungen des ABACUS Small Business Paketes jederzeit durch weitere ABACUS-Programme der Enterprise-Produktlinie und andere Optionen möglich
- Migration von ABACUS Small Business auf die Enterprise-Version mit kompletter Datenübernahme sichergestellt
- Viele Partner für Unterstützung, mit langjähriger ABACUS Erfahrung ■

Die DELEC AG mit Hauptsitz in Gümligen BE ist einer der grössten Systemintegratoren der Schweiz. Wir bieten kreative, umfassende IT-Lösungen aus kompetenter Hand. Die DELEC pflegt eine teamorientierte und innovative Unternehmenskultur. Die rund 200 Mitarbeitenden heissen deshalb bei uns Mitgestalterinnen und Mitgestalter. Zur Verstärkung unseres Teams in Gümligen suchen wir Sie als

Projects Manager Applications

Sie sind zuständig für die selbständige Durchführung von Projekten nach Hermes im Bereich der ABACUS Software. Zuverlässigkeit, hohes Verantwortungsbewusstsein und Durchsetzungsvermögen bringen Sie täglich aktiv ein – bei der Analyse und Umsetzung von Kundenanforderungen, Beratung und Verkaufunterstützung.

Ihr Profil:

- Kommunikativ und Teamfähig, selbständige und speditive Arbeitsweise
- Verständnis für Qualitätsmanagement
- Grundkenntnisse der Organisationslehre (Ablauf- und Aufbauorganisation, Organisationsmethoden und Sachmittel)
- Grundkenntnisse im Bereich Systems Engineering
- Gepflegte Erscheinung (Kundenkontakt)
- Kaufm. Grundausbildung mit entsprechender Weiterbildung in Richtung BWL sowie grosses Interesse am Rechnungswesen/Kostenrechnung
- PC-Know-how und evtl. Erfahrung als Projektleiter mit betriebswirtschaftlicher Software
- Sprachen: Deutsch, Französisch

Unsere Leistungen:

- viel Freiraum für Eigeninitiative und persönliche Weiterentwicklung
- flache Hierarchien
- Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Mitgestalten
- engagiertes, junges Team

Interessiert? Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen mit Foto senden Sie bitte an unsere Personalfachfrau Diana Walther-Roth. Sie steht Ihnen für weitere Fragen gerne zur Verfügung: Telefon 031 958 55 37 oder E-Mail: wd@delec.ch



DELEC AG, Worbstrasse 170, 3073 Gümligen/Bern
 Telefon 031 958 55 55, Fax 031 958 56 66
www.delec.ch

ABACUS Small Business im Rohstoffhandel Massgeschneidert und doch erschwinglich

FERREXPO AG

Innerhalb von nur fünf Wochen hat die Arcon Informatik AG für die Ferrexpo AG eine ABACUS Small Business Gesamtlösung implementiert. Diese unterstützt wirkungsvoll die administrativen Aufgaben der international tätigen Handelsfirma Ferrexpo und schafft gleichzeitig auch die Software-Grundlagen für ein weiteres Firmenwachstum.

ABACUS Small Business I

Software-Gesamtlösung für KMU mit den ABACUS Modulen:

- Auftragsbearbeitung mit Optionen Verkauf, Verkaufssset, Fremdwährungen
- Finanzbuchhaltung mit Optionen Fremdwährungen, Kostenstellen
- Debitorenbuchhaltung mit Option Fremdwährungen
- Kreditorenbuchhaltung mit Option Fremdwährungen
- Adressverwaltung mit Option Aktivitäten
- Lizenz für 4 oder 6 Benutzer

Weniger Aufwand mehr Transparenz

Die Mitarbeiter der (noch) kleinen Exportfirma Ferrexpo, die sehr grosse Mengen schwerer Güter bewegt, sind begeistert: Was sie früher aufwändig mit Excel, Word und weiteren Programmen quasi "von Hand" bewältigen mussten, läuft jetzt effizient und mit viel weniger Arbeitsauf-

wand. Erfassungsmasken und Abläufe sind individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Sie haben jederzeit vollständige Transparenz über die Verträge, den Stand der Aufträge und Lieferungen sowie die Zahlungen. Erstmals können die Mitarbeiter der Ferrexpo die erfassten Daten als aktuelle Informationen in ihrer täglichen

Pos	A	Produkt-Nr	Suchbegriff	bestellt	lieferbar	Preis	Rab-%	Total Pos
1	A	100	Iron Ore	10000.000	30000.000	30.000	0.00	2700000.00
2	B	100-a	100-a	1.000	1.000	4500.000	0.00	-4500.00

Kopfdaten eines Auftrages mit den Lieferbedingungen bestehend aus vordefinierten Textbausteinen und individuellen Auswahlfeldern



Arbeit nutzen, Statistiken und Auswertungen erstellen. Die neue Informatik-Lösung mit ABACUS Small Business ist flexibel anpassbar und unterstützt die Geschäftsprozesse der Ferrexpo effizient.

Aus Standardsoftware wird Branchenlösung

Die Erfassungsmaske für Verkaufsaufträge wurde für Ferrexpo exakt den Bedürfnissen der Benutzer angepasst. Wichtige Eingabefelder sind farblich hervorgehoben und werden bei der Eingabe auf die Richtigkeit der Daten geprüft. So wurde im Handumdrehen aus der Standardsoftware eine Branchenlösung für den Rohstoffhandel.

Mit den "erweiterbaren Tabellen" können beliebige Felder definiert und im Maskendesign in den Verkaufsprozess integriert werden. Nicht benötigte Felder bleiben dabei im Hintergrund. Dem Benutzer stehen so alle benötigten Informationen auf einen Blick zur Verfügung.



Positionsmaske zum Erfassen von Artikeln mit Gewicht, Preis, Schwund, Zu- und Abschlägen

Ferrexpo AG: Eisenerz für die ganze Welt

Die Ferrexpo AG ist eine internationale Handelsgesellschaft zur Vermarktung von Eisenerz. Sie vertreibt exklusiv Eisenerzpellets der Poltava Mining, des grössten Eisenerz-Produzenten in der Ukraine. Mehr als 85% ihrer Gesamtproduktion werden zur Zeit in östliche Länder und in die EU ausgeführt. Während ihrer 30-jährigen Tätigkeit hat die Poltava Mining 692 Mio. Tonnen Eisenerz abgebaut. Von 1998-2001 wurden ca. 55 Mio. Dollar in neue Betriebseinrichtungen und in die Sanierung der Werkstätten investiert. Neue technologische Prozesse wurden eingeführt, um die Produktionsleistung zu steigern, die Qualität der Produkte zu verbessern und die natürlichen Ressourcen zu schonen.

Das Eisenerz wird auf der Basis von jährlichen Lieferverträgen kundenspezifisch produziert. Langfristige Rahmen-Vereinbarungen regeln die Kooperations-Strategie. Normalerweise wird das Eisenerz per Bahn abtransportiert, entweder direkt zu den Kunden in Osteuropa oder zu einem der Häfen am Schwarzen Meer. Von dort wird die Ware per Binnenschiff die Donau hoch gefahren oder per Hochseeschiff an Kunden in Europa und Asien geliefert.



Eisenerzabbau



Lagerhalde im Hafen

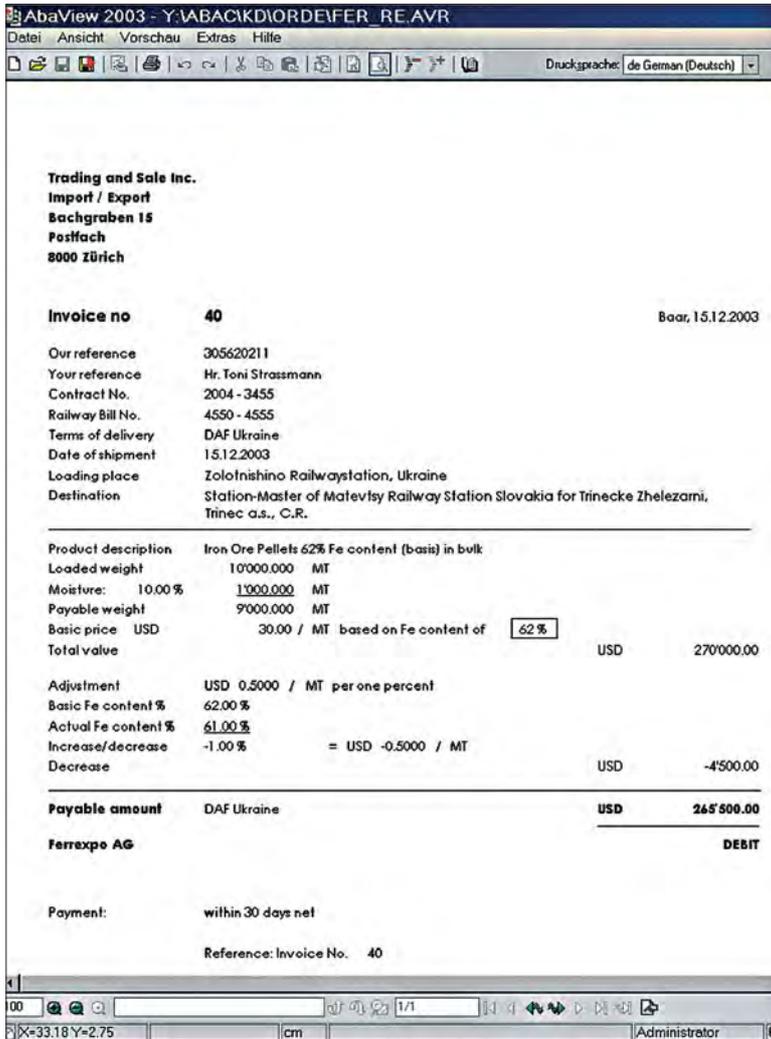


Beladung



Warmbandcoil

(Quelle: Stahl-Zentrum)



Statements von Herr Jean-Paul Mertenat, Traffic Manager der Ferrexpo

“Wir sind sehr froh über unseren Entscheidung, ABACUS als ERP-Lösung gewählt zu haben. Unsere spezifischen Anforderungen konnten in kurzer Zeit sehr kompetent und professionell von der ARCON Informatik AG umgesetzt werden.”

Das Rechnungsformular stellt die Daten übersichtlich und leserfreundlich dar. Es kann auch elektronisch im PDF-Format übermittelt werden.

Fazit

Auch kleinere Unternehmen können sich eine individuell angepasste und professionelle ABACUS-Informatiklösung leisten. Sie kann, wie das Beispiel der Firma Ferrexpo zeigt, rasch und kostengünstig realisiert werden. Sie ist für Ferrexpo ein wichtiger Erfolgsfaktor für das weitere Wachstum des Unternehmens. ■

Für Auskünfte zur realisierten Lösung wenden Sie sich an:



ARCON Informatik AG
 Cham und Zürich
 Martin Fuhrer
 Telefon 041 749 10 00
 martin.fuhrer@arcon.ch

ABACUS Small Business bei Ferrexpo

■ **ABACUS Small Business**
 Lizenz für 4 Benutzer

■ **Kosten:**

Paketpreis für Software-Lizenzen	Fr. 16'000.–
Einführungsaufwand	Fr. 11'000.–
Gesamtinvestition	Fr. 27'000.–

Zeitlicher Ablauf des Projekts

- Präsentation / Bedürfnisabklärung / Installation Demo Vers.... Anfang Oktober 2003
- Vertragsabschluss / Kick-off-Meeting..... Ende November
- Customizing der Verkaufsmaske, Anpassungen der Formulare..Anfang Dezember
- Parametrisierung der Module, Anwenderschulung.....Mitte Dezember
- Testlauf Auftrags erfassung, Schnittstellen.....Ende Dezember
- Produktivstart..... 1. Januar 2004

ARCON Informatik AG: 14 Jahre ABACUS-Dienstleistungs-Kompetenz!

Unser 7-köpfiges Team in Cham besitzt 14 Jahre Erfahrung als Vertriebs- und Dienstleistungspartner von ABACUS. Allrounder mit viel betriebswirtschaftlichem Know-how bedienen und betreuen die Kunden umfassend kompetent: Von der Analyse und Planung, über die Einführung und den Support bis zum IT-Engineering sind die Kunden bei Arcon in guten Händen. Wir legen grosses Gewicht auf ein langjähriges Vertrauensverhältnis zu unseren Kunden. Unser Motto: "Ihr Erfolg – unser Credo!" Unser Kundenkreis umfasst KMU, grosse Verbände und Institutionen.

ABACUS Small Business unterstützt Schweizer Export-Firma Ortsunabhängige Nutzung dank ASP

Hegner AsiaConnect
Swiss Quality Trade Consulting

Die Hegner Asia Connect AG exportiert Schweizer Lebensmittel in den asiatischen Raum. Dabei müssen strenge Exportvorschriften eingehalten werden. Die Geschäftsprozesse der von Wolfgang Hegner im letzten Jahr neu gegründeten Firma werden durch das ABACUS Small Business Paket unterstützt. Installiert ist die Software beim Application Service Provider (ASP), der für den Betrieb und den Unterhalt der Lösung verantwortlich ist – ein Vorteil für die Mitarbeiter von Hegner, die sich so auf ihre Arbeit, den Export von Lebensmitteln, konzentrieren können.

ABACUS Small Business II

Die kostengünstige Software-Gesamtlösung für KMU besteht aus:

- Auftragsbearbeitung mit Optionen Verkauf, Verkaufset, Lager, Einkauf Fremdwährungen
- Finanzbuchhaltung mit Optionen Fremdwährung, Kostenstellen
- Debitorenbuchhaltung mit Option Fremdwährung
- Kreditorenbuchhaltung mit Option Fremdwährung
- Adressverwaltung mit Option Aktivitäten
- Lizenz für 4 oder 6 Benutzer

Das Projekt

Der Startschuss zum Informatik-Projekt erfolgte im Sommer 2003 kurz nach der Gründung der Unternehmung. Den Anfang machte eine ausführliche Präsentation der ABACUS-Software durch den ABACUS-Vertriebspartner Bullinger Software Systems AG in Arbon. Dabei stand neben den Anforderungen an eine massgeschneiderte Auftragserfassung für Verkaufs- und Einkaufsaufträge insbesondere die Unterstützung der zahlreichen Exportdokumente wie Ausfuhrdeklarationen, Ursprungsdokumente etc. im Zentrum des Interesses.

Durch die zahlreichen Kundenkontakte in Asien, die persönlich gepflegt werden müssen, ist der Geschäftsführer Wolfgang Hegner viel auf Auslandsreisen. Trotzdem muss er immer über die laufenden Aufträge und über die Finanzlage seines Unternehmens informiert sein. Daraus resultiert

die Notwendigkeit einer ortsunabhängig nutzbaren betriebswirtschaftlichen Softwarelösung. Bullinger Software Systems AG konnte eine überzeugende Lösung anbieten: ABACUS-Software als ASP-Lösung. Die Vorteile einer ASP-Lösung werden von verschiedenen Kunden von Bullinger Software Systems bereits erfolgreich genutzt.

Die Entscheidung

Mit dem neuen ABACUS Small Business Angebot konnte der Hegner AsiaConnect ein interessantes Angebot unterbreitet werden. Durch die Erweiterung des Small Business Paketes mit weiteren Optionen und Software-Modulen der Enterprise-Versionen erhielt man eine Software-Gesamtlösung mit einem hervorragenden Preis-/ Leistungsverhältnis. Hegner entschied sich zudem für den Einsatz der ABACUS-Software als ASP-Lösung bei

The screenshot displays the 'Kopfdaten Deckblatt' (Header Data Sheet) of the ABACUS Small Business II software. The interface includes a menu bar with options like 'Auftrag bearbeiten', 'Suchen', and 'Kontrollieren'. Below the menu, there are input fields for 'Auftrag-Nr.', 'Auftrag-Art', 'Liefer-Datum', and 'Woch'. A 'Kurzname' field is also present. The main data entry area is divided into two columns. The left column contains fields for 'Zahlung', 'Spezieur', 'Zuständig', 'Frachtkosten', 'Vorschritten', and 'Ges.zeugnis'. The right column contains fields for 'L/C No.', 'Luft', 'LKW', 'Sea', 'Text Transp.', 'Frankatur', 'Ausfuhrdekl.', 'Versicherung', and 'Text Versich.'. A 'Belegfluss' dropdown menu is set to '1 DB/AB/RG' and 'Preise per' is set to '26.01.2004'. The bottom of the window shows a status bar with 'Auftrag auslösen'.

Auftragsdaten durch zusätzliche Datenfelder kundenspezifisch erweitert

Bullinger Software Systems. Damit konnte einerseits die Software mit einem attraktiven Preis erworben werden und andererseits musste keine teure Hardware-Infrastruktur für Server, Backup etc. angeschafft werden.

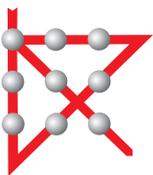
Die Lösung

Die Geschäftsprozesse der Hegner Asia Connect können durch die Flexibilität der ABACUS-Auftragsbearbeitung optimal abgebildet werden. Für die Eingabe von wichtigen Export-Daten und weiteren Informationen über einen Auftrag werden die erweiterbaren Tabellen im Maskendesign genutzt. Die Formulare wurden gemäss Designvorschrift von Hegner Asia Connect gestaltet und auf die Corporate Identity der Unternehmung ausgerichtet.

Das Fazit

Beim der Verlegung der Firma von Luzern nach Zürich mussten nur die Workstations und Drucker "gezügelt" werden. Eine Internet-Verbindung genügt, um sofort wieder produktiv mit der Software arbeiten zu können. Die ABACUS Small Business Gesamtlösung zeichnet sich durch eine grosse Flexibilität und Zuverlässigkeit aus und ist ideal für einen Kleinbetrieb. Insbesondere bei einer Firmengründung muss nicht viel Geld investiert werden, damit eine optimale und integrierte Software-Lösung eingesetzt werden kann. Zudem erübrigt sich bei der Nutzung des ASP-Hosting die Investition in Server und IT-Systemmanagement. ■

Für Auskünfte zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:



Bullinger Software Systems AG

Alex Bullinger
St. Gallerstrasse 34, CH-9320 Arbon
Telefon 071 447 50 11
www.bullinger.ch

Filialen:
CH-7001 Chur
Postfach 94, Telefon 081 250 64 62

CH-8702 Zollikon
Bahnhofstrasse 26, Telefon 01 994 26 66

Kommentar Wolfgang Hegner

"Bei der Evaluation der betriebswirtschaftlichen Software-Lösung stand ganz klar im Vordergrund, eine Standardisierung und Abbildung der Geschäftsprozesse und Abläufe zu erreichen. Ein weiteres Kriterium war der Zugriff auf aktuelle Management-Daten während längeren Ausland-Aufenthalten. Mit ABACUS Small Business und der ASP-Lösung von Bullinger Software Systems AG konnten diese Anforderungen optimal und in einem vernünftigen finanziellen Rahmen erfüllt werden."

ABACUS Small Business bei Hegner Asia Connect AG

Paketpreis für Software-Lizenzen	Fr. 22'000.–
Einführungsaufwand	Fr. 18'000.–
Gesamtinvestition	Fr. 40'000.–

ASP von Bullinger Software Systems AG

Das Geschäftsmodell ASP (Application Service Provider) basiert auf der Idee, den Kunden über einen vereinbarten Zeitraum Software-Lösungen über das Internet bereit zu stellen. Der ASP betreibt als Geschäftspartner ein Rechenzentrum und ist verantwortlich für die IT-Infrastruktur. Hohe Verfügbarkeit und Performance der Applikationen sowie die Sicherheit der Kundendaten stehen dabei im Vordergrund.

ABACUS wird beim Geschäftsmodell ASP von Bullinger Software Systems AG eingesetzt, indem der Kunde die ABACUS-Lizenz vollumfänglich erwirbt, das Hosting der Applikationen aber nicht auf einem eigenen Server, sondern im Rechenzentrum von Bullinger Software Systems AG betreibt.

Daraus ergeben sich für den Kunden folgende Vorteile:

- Der Kunde benötigt keine teure Hardware.
- Der Kunde muss kein IT-Systemmanagement betreiben.
- Der Zugriff auf ABACUS ist weltweit ortsunabhängig möglich (einzige Voraussetzung ist ein Internet-Anschluss).
- Der Aussendienst oder Filialen werden optimal eingebunden.
- Die Einführung und Ausbildung kann entweder beim Kunden oder im Schulungsraum von Bullinger Software Systems AG auf der Kunden-Installation erfolgen.

Bei der Hegner AsiaConnect AG werden alle Möglichkeiten der ortsunabhängigen Installation genutzt. Einerseits arbeitet eine Sachbearbeiterin im Büro, ein Aussendienstmitarbeiter entweder im Büro oder zu Hause und andererseits eine Treuhänderin von einem externen Büro auf den ABACUS-Applikationen. Wolfgang Hegner andererseits kann sich auf den Asien-Reisen über die weit verbreiteten Wireless-Hotspots mit dem Internet verbinden und hat damit unbeschränkt Zugriff auf aktuelle Management-Daten aus den ABACUS-Modulen.



ABACUS Small Business?

Eine saubere Sache!



Wenn es um Reinigung geht, dann ist das Unternehmen Wüthrich Handel + Technik AG aus Thörishaus ganz gross. Geräte für fast alle Reinigungsbedürfnisse kann Wüthrich und ihre Tochterfirma Cleanfix in Courrendlin den Kunden anbieten. Ihre Marktleistung wird seit kurzem von der ABACUS Small Business Software unterstützt. Eine saubere Sache, wie man in Thörishaus und Courrendlin meint.

Ausgangslage

In der Administration setzten die beiden Firmen bisher lediglich das Word, Excel sowie eine Adressverwaltung ein. Die Buchhaltung wurde extern durch einen Treuhänder erledigt. Unbefriedigend war besonders der mangelhafte Überblick über die Lager an den zwei Standorten Thörishaus und Courrendlin sowie die Bewirtschaftung der Artikel, die zusehends komplizierter und unübersichtlicher wurde. Betriebswirtschaftliche Auswertungen über Umsätze, Lagerumschlagkennzahlen, Inventarwerte etc. konnten nur mit grossem Aufwand erstellt werden.

Aus diesen Gründen beschlossen beide Firmen im November 2003, die internen Abläufe gemeinsam zu professionalisieren und zu automatisieren. Wichtigstes Ziel war, eine zukunfts- und investitionssichere Standardlösung mit Auftragsbearbeitung, Buchhaltung und Adressverwaltung einzuführen. Damit sollten eine verbesserte Kundenbetreuung sowie effizientere Arbeitsabläufe erreicht werden. Das System musste zudem rasch einföhrbar, wartungsarm und einfach zu bedienen sein.

Die Lösung

Von verschiedenen angefragten Firmen bot DELEC als Gesamtanbieter für Software und Hardware das überzeugendste Angebot. Nach eingehender Prüfung und Evaluation der Kundenbedürfnisse empfahl

ABACUS Small Business II

Die kostengünstige Software-Gesamtlösung für KMU besteht aus:

- Auftragsbearbeitung mit Optionen Verkauf, Verkaufset, Lager, Einkauf Fremdwährungen
- Finanzbuchhaltung mit Optionen Fremdwährung, Kostenstellen
- Debitorenbuchhaltung mit Option Fremdwährung
- Kreditorenbuchhaltung mit Option Fremdwährung
- Adressverwaltung mit Option Aktivitäten
- Lizenz für 4 oder 6 Benutzer

sie den Einsatz von ABACUS Small Business II. Das neue Softwarepaket für Kleinbetriebe enthält eine durchdachte Auswahl von bewährten ABACUS Enterprise-Programmen wie Auftragsbearbeitung, Finanz-, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung sowie eine Adressverwaltung. Ein weiterer Vorteil der ABACUS Software ist, dass durch den modularen Aufbau die Lösung mit den Bedürfnissen der Firma mitwachsen kann.

Dank ihrer langjährigen ABACUS-Erfahrung konnte DELEC einen flexiblen Installationsstandard für das ABACUS Small Business Paket entwickeln, der für Kostentransparenz sorgt: Der Kunde bestimmt nach seinen Bedürfnissen, welche Optionen er standardisiert oder angepasst nutzen will. So weiss er von Anfang an, mit welchen Investitionskosten er für Lizenzen und Dienstleistungen rechnen muss.

Als passende Hardware empfahl DELEC:

- 1 neuer Windows 2003 Server
- 4 Clients mit Windows XP
- ADSL Internetzugang





Das Resultat

Die von Wüthrich und Cleanfix gelieferten Stammdaten importierte DELEC in zwei identische Mandanten und bereitete sie für die neue Lösung auf: Neu werden nun beispielsweise die Artikel mit der Originalnummer des Lieferanten geführt. Dadurch wird eine Automatisierung der Lieferantenbestellungen via E-Mail direkt aus der ABACUS Software möglich; Fax-Bestellungen gehören somit endgültig der Vergangenheit an. Das Lagermodul gestattet eine straffe Bewirtschaftung der Lager an den Standorten Thörishaus und Courrendlin. Auswertungen und Verkaufsstatistiken sind per Knopfdruck verfügbar und garantieren dem Management jederzeit einen aktuellen Überblick über den Geschäftsgang in den verschiedenen Sparten der Unternehmen.

Die neue Software zeichnet sich durch eine einheitliche Benutzeroberfläche aus. Die Anwender finden sich leicht in den Masken zurecht und können so mit der Software effizient und produktiv arbeiten. In nur zehn Wochen wurde das Projekt innerhalb des vorgegebenen Budgets umgesetzt und mit einer Anwenderschulung durch DELEC abgeschlossen. ■

Für Auskünfte zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:



DELEC AG

Christian Schollenberger
 Worbstrasse 170
 CH-3073 Gümligen
 Telefon 031 958 55 55
 chs@delec.ch

Martin Wüthrich Inhaber und Geschäftsführer

„Ich war sehr beeindruckt von der zielgerichteten Zusammenarbeit mit DELEC. Von der Präsentation über das Projektmanagement bis zur Umsetzung spürte ich den „roten Faden“. Die ABACUS-Spezialisten von DELEC haben ein grosses betriebswirtschaftliches Know-how. Davon konnten wir bei der Beratung vollumfänglich profitieren. Bei uns steht heute eine Softwarelösung im Einsatz, die von DELEC optimal auf unsere Bedürfnisse angepasst wurde und die für eine KMU auch finanzierbar ist.“

Wüthrich Handel + Technik AG

Die 1965 gegründete Wüthrich Handel + Technik AG in Thörishaus und ihre Tochterfirma Cleanfix Handels + Service AG in Courrendlin sind in den Bereichen Reinigungsmaschinen und -zubehör für Industrie und Gewerbe tätig. Acht Personen sind in Thörishaus beschäftigt, zwei in der Filiale im jurassischen Courrendlin. Die beiden Firmen bieten von der Beratung über den Verkauf bis zum Reparaturservice sämtliche Dienstleistungen. Zu ihren wichtigsten Kunden gehören Bundesbetriebe und KMU aus den Regionen Bern, Freiburg, Solothurn und Jura.

Im Angebot führen beide Unternehmen mobile und stationäre Hochdruckreinigungsmaschinen und -anlagen, Industriesauger und Bodenreinigungsmaschinen. Zu ihren Handelspartnern gehören die Markenhersteller Wap-Alto, Kränzle, Cleanfix und Hako.

DELEC

Die DELEC mit Hauptsitz in Gümligen BE und Geschäftsstellen in Frauenfeld, Liestal und Dällikon ZH besteht seit 1984.

Die DELEC-Gruppe beschäftigt heute über 200 Beraterinnen und Berater und ist damit einer der grössten Systemintegratoren der Schweiz.

Unsere Aktivitäten umfassen die vier Bereiche Software Solutions, Server Solutions, Networking Solutions und Personal Solutions, innerhalb deren wir Ihnen als kompetenter Partner die komplette Dienstleistungskette vom Consulting bis zur Maintenance bieten. Gut ausgebildete Projektleiter und eine an HERMES angelehnte Projektmethodik garantieren Ihnen eine reibungslose und termingerechte Systemeinführung.

Unsere Leistungen sind so aufgebaut, dass sie den Marktanforderungen unterschiedlichster Unternehmen in der Schweiz gerecht werden, unabhängig von ihrer Grösse oder ihrer Ausrichtung. Mit unseren Lösungen sind der Entwicklung keine Grenzen gesetzt – unsere IT-Architekturen wachsen mit den Anforderungen der Kunden.

Allen DELEC-Lösungen ist eines gemeinsam: Sie geben Ihnen die Sicherheit, für Ihr Unternehmen den entscheidenden Wettbewerbsvorteil dank dem richtigen Informatikmanagement zu haben.

ABACUS Small Business bei Wüthrich Handel + Technik AG

■ Paketpreis für Software-Lizenzen	Fr. 22'000.–
■ Einführungsaufwand	Fr. 22'000.–
■ Gesamtinvestition	Fr. 44'000.–

Branchenlösung für Planer

Finanzführung leicht gemacht

Die Planungsbranche steht unter zunehmendem Kostendruck – die Grundlagen für die finanzielle Unternehmensführung müssen deshalb aktuell und rasch verfügbar sein: Die Branchenlösung der BDO Visura liefert die richtigen Informationen dazu "auf Knopfdruck".

Das richtige Modell...

Dienstleistungsbetriebe müssen, wie alle anderen Unternehmen auch, effizient und ökonomisch arbeiten, um einen angemessenen Gewinn zu erwirtschaften und den Fortbestand des Betriebes aus "eigener Kraft" zu sichern. Im Zentrum der Aufmerksamkeit stehen dabei einerseits die Leistungen – im Dienstleistungsbetrieb insbesondere die Stunden – sowie andererseits der erzielte Ertrag. Es muss feststellbar sein, wie viel Arbeitsleistung in Form von Stunden, Spesen oder Kosten ein Projekt verursacht und welchen Ertrag es generiert.

Mit dem unten dargestellten Modell und massgeschneiderten Informatik-Anwendungen können die notwendigen Informationen von der Erfassung der Daten bis zum Controlling mit geringem Aufwand beschafft und ausgewertet werden.

Der kalkulatorische Honorarsatz, resp. der darauf basierende interne Ansatz, dient als Grundlage für das finanzielle Projekt- und Mitarbeiter-Controlling. Jedes Projekt wird nach dessen Abschluss nachkalkuliert und der finanzielle Erfolg, der so genannte Erfolg aus Fakturierung, ausgewiesen. Dabei wird ermittelt, welche (Arbeits-) Leistungen – die aufgewendeten Stunden bewertet mit dem internen Honorarsatz sowie die Spesen und Kosten bewertet zu den Einkaufspreisen – ein Projekt verursachte und welchen Ertrag (Summe aller Fakturen) es erzielte.

...und AbaProject...

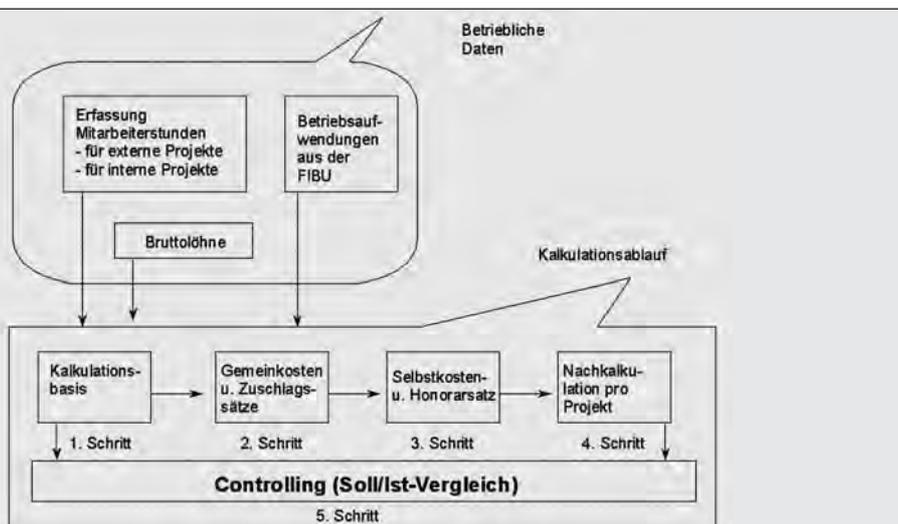
Die Leistungs-/Projekt abrechnung AbaProject ergänzt seit 1999 die betriebswirtschaftliche Standard-Software von ABACUS. Das Modul erlaubt das Erfassen von Leistungen sowie das Überwachen und Fakturieren von Projekten (Aufträgen). Es ist nahtlos in die bestehenden ABACUS-Programme integriert. Gemeinsam mit ABACUS hat BDO eine Branchenlösung für Planungsunternehmen erarbeitet, die durch entsprechende Konfiguration von Stammdaten und Auswertungen alle Grundlagen für die finanzielle Führung im Dienstleistungsbetrieb zur Verfügung stellt.

Für Dienstleistungsbüros im Bereich von etwa 20 bis 100 Mitarbeitenden sind in der Regel folgende ABACUS-Module Voraussetzung:

- Leistungs-/Projekt abrechnung AbaProject
- Fakturierung AbaWorX
- Finanzbuchhaltung
- Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung Lohnbuchhaltung

Für kleinere Dienstleistungsbüros, bei denen auf Nebenbuchhaltungen verzichtet wird, können die folgenden Module zum Einsatz gelangen:

- Leistungs-/Projekt abrechnung AbaProject
- Fakturierung AbaWorX inkl. Debitorenkontrolle
- FibuLight
- Optional zusätzlich Lohnbuchhaltung und Electronic Banking für den Zahlungsverkehr





Integration ABACUS-Module

...als Grundlage für die finanzielle Führung

Auf Grund unserer langjährigen Erfahrung kann ein Dienstleistungsbetrieb mit einigen wenigen, ausgewählten Kennzahlen wirkungsvoll überwacht und gesteuert werden. Diese Kennzahlen werden, je nach Herkunft und Bedeutung, sowohl pro Mitarbeiter oder Projekt als auch für den Gesamtbetrieb und seine Organisations-einheiten berechnet und überwacht. In der Praxis hat es sich bewährt, die Ist- und Planwerte nach Bedarf in AbaProject auszuwerten und allenfalls in eine Excel-Tabelle zu übertragen. Dies ermöglicht es, die Daten individuell aufzubereiten und auch grafisch darzustellen.

Schlüsselgrößen für finanziellen Führung

Für die finanzielle Führung des Dienstleistungsbetriebes dienen folgende Schlüsselgrößen:

- Produktivität
Anteil der auf verrechenbare Projekte rapportierten Zeit an der Präsenzzeit
- Erfolg aus Fakturierung
Differenz aus Ertrag und Leistungen abgeschlossener Projekte

Weitere wichtige Kennzahlen sind:

- Arbeitswert
Wert der geleisteten Stunden auf verrechenbaren Projekten

- Angefangene Arbeiten
Summe der unfakturierten Leistungen auf verrechenbare Projekte abzüglich aller Akonto-Fakturen
- Fakturation
Summe der Fakturen und Akonto-Fakturen einer Periode

Im Hinblick auf die zukünftige Auslastung des Betriebes werden die folgenden Kennziffern zur Verfügung gestellt:

- Arbeitsvorrat
- Auftragseingang
- Offertausgang und Offertbestand

Die Planer und BDO Visura – ein erfolgreiches Team

Seit mehr als 25 Jahren bietet BDO Visura Dienstleistungsbetrieben primär aus der Planungsbranche Informatikanwendungen für die Leistungserfassung und -verrechnung an. Dabei setzen eine Vielzahl von zufriedenen Anwendern Produkte wie LEKOS, LEIKOSplus und Sokrates seit vielen Jahren ein. Mit AbaProject von ABACUS kann BDO nun erstmals eine vollständig integrierte Gesamtlösung anbieten.

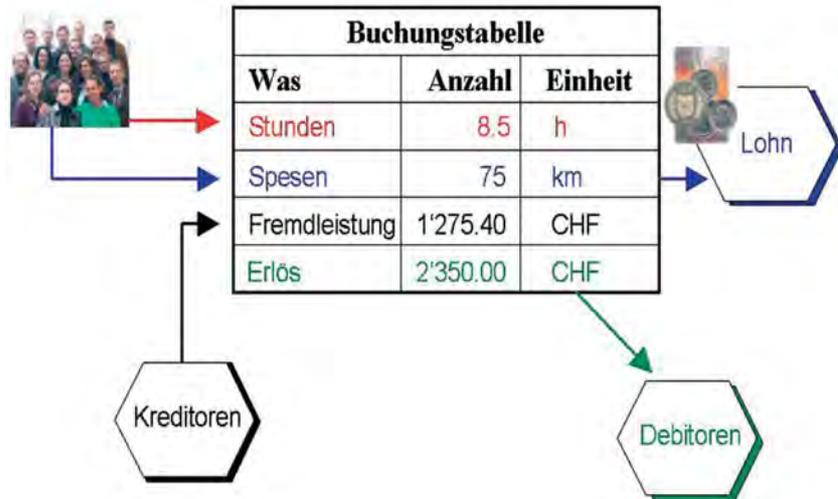


Prinzip von AbaProject



Basierend auf dem von unseren Branchen-spezialisten vorkonfigurierten Musterman-danten wird eine massgeschneiderte Ge-samtlösung effizient und kostengünstig realisiert, die im Rechnungswesen sowie in der Leistungserfassung und -verrech-nung alle Bedürfnisse abdeckt.

Dank dem systematischen Aufbau im in-ternen Rechnungswesen erhalten die Ver-antwortlichen die Übersicht, erkennen Ab-weichungen frühzeitig und können so die richtigen Entscheidungen treffen! ■



Integrationsbeispiele

BDO														Produktivitätsübersicht nach Abteilungen / Bewegungen von 01.04.2003 bis 30.04.2003	
Mitarbeiter			Präsenzzeit				Absenz-zeit	Ist	Soll	Über-/Unterzeit		Produktivität			
			Verrechenbar		Nicht verrechenbar							Ist Std.	Ist CHF		
Nr.	Name	Kat.	Std.	CHF	Std.	CHF	Std.	Std.	Std.	Std.	CHF	in %	in %		
1	Mahrer Paul	A	160.50	24'075.00	0.75	112.50	10.50	171.75	170.00	1.75	262.50	99.53	99.53		
3	Egg Barbara	B	132.50	19'212.50	54.75	7'930.75	0.00	167.25	170.00	17.25	2'501.25	70.76	70.76		
5	Amrein Reto	C	148.00	14'800.00	40.00	4'000.00	0.00	188.00	170.00	18.00	1'800.00	78.72	78.72		
9	Baumann Kurt	B	96.00	11'520.00	0.00	0.00	80.00	176.00	170.00	6.00	720.00	100.00	100.00		
11	Isenring Evelyne	G	156.00	9'360.00	22.00	1'320.00	10.50	168.50	170.00	18.50	1'110.00	87.64	87.64		
10. Hochbau			693.00	78'967.50	117.50	13'371.25	101.00	911.50	850.00	61.50	6'393.75	85.50	85.52		
2	Schneider Kurt	D	150.50	14'297.50	0.00	0.00	8.00	158.50	153.00	5.50	522.50	100.00	100.00		
6	Fischer Karl	A	135.75	20'362.50	48.25	7'237.50	0.00	184.00	170.00	14.00	2'100.00	73.78	73.78		
7	Gmünder Dario	DE	145.50	11'640.00	0.00	0.00	28.00	173.50	170.00	3.50	260.00	100.00	100.00		
10	Berger Hansjörg	D	170.50	15'345.00	0.00	0.00	11.00	181.50	170.00	11.50	1'035.00	100.00	100.00		
12	Züger Martin	E	176.75	14'140.00	0.00	0.00	0.00	176.75	170.00	6.75	540.00	100.00	100.00		
20. Tiefbau			779.00	75'785.00	48.25	7'237.50	47.00	874.25	833.00	41.25	4'477.50	94.17	91.28		
4	Hess Livra	C	4.00	400.00	166.00	16'600.00	0.00	170.00	170.00	0.00	0.00	2.35	2.35		
8	Kögler Anton	E	2.00	170.00	164.50	13'962.50	0.00	166.50	170.00	-3.50	-297.50	1.20	1.20		
80. Verwaltung			6.00	570.00	330.50	30'582.50	0.00	336.50	340.00	-3.50	-297.50	1.78	1.83		
Gesamttotal			1'478.00	155'322.50	496.25	51'191.25	148.00	2'122.25	2'023.00	99.25	10'573.75	74.86	75.21		
Rekapitulation															
10. Hochbau			693.00	78'967.50	117.50	13'371.25	101.00	911.50	850.00	61.50	6'393.75	85.50	85.52		
20. Tiefbau			779.00	75'785.00	48.25	7'237.50	47.00	874.25	833.00	41.25	4'477.50	94.17	91.28		
80. Verwaltung			6.00	570.00	330.50	30'582.50	0.00	336.50	340.00	-3.50	-297.50	1.78	1.83		
Total			1'478.00	155'322.50	496.25	51'191.25	148.00	2'122.25	2'023.00	99.25	10'573.75	74.86	75.21		

Produktivitätsübersicht und Arbeitswert

Weitere Informationen zur Branchenlösung Planer erhalten Sie bei:



Peter Steuri
 BDO Visura Solothurn
 Telefon 032 624 65 52
 peter.steuri@bdo.ch

Patrick Brugger
 BDO Visura Aarau
 Telefon 062 834 92 21
 patrick.brugger@bdo.ch

IT-Gesamtlösung für Hotels

ABACUS-Software in der Gastronomie

Die ABACUS Software für die Auftragsbearbeitung und das Rechnungswesen ist in vielen Hotels und Gastronomiebetrieben erfolgreich im Einsatz. Drei renommierte Häuser werden dabei von der fidevision ag betreut.



Victoria-Jungfrau Grand Hotel & Spa, Interlaken

Die Anforderungen an die IT-Gesamtlösung:

- Bewirtschaftung von Artikeln aus den Bereichen Food, Beverage, Guest Supplies
- Führung von vier Stockbeständen
- Bestellwesen und Inventuren via MDE (Mobile Datenerfassung)
- Fakturierung von Hotelabrechnungen
- MIS Management-Informationssystem
- Verrechnung von internen Materialbezügen auf Kostenstellen
- Schnittstellen zu Micros

Installierte ABACUS Software seit 2002:

- Auftragsbearbeitung, 14 User
- Finanzbuchhaltung, 4 User
- Debitorenbuchhaltung, 8 User
- Kreditorenbuchhaltung, 4 User
- Lohnbuchhaltung, 4 User
- Electronic Banking, 4 User
- AbaView Report Writer, 8 User

Andreas Scheurer, Leiter Einkauf beim Victoria-Jungfrau:

„Mit der neuen Lösung haben wir motiviertere MitarbeiterInnen, eine hohe Transparenz im Controlling und ein aussagekräftiges Online-MIS erhalten.“





Hotel Inter-Continental, Zürich

Die Anforderungen an die IT-Gesamtlösung:

- Bewirtschaftung von über 2500 Artikeln
- Führung von vier Stockbeständen
- Inventuren via MDE (Mobile Datenerfassung)
- Fakturierung von Hotelabrechnungen
- Verbrauch und Umsatzabrechnungen der 7 Kassen
- MIS Management-Informationssystem
- Führung des Weinlagers (Konsignation)

Installierte ABACUS Software seit 2002:

- Auftragsbearbeitung, 12 User
- Adressverwaltung, 6 User
- Finanzbuchhaltung, 8 User
- Debitorenbuchhaltung, 6 User
- Kreditorenbuchhaltung, 6 User
- Archivierung, 6 User
- Electronic Banking, 6 User
- AbaView Report Writer, 4 User

Rolf Baltensberger, Leiter Einkauf beim Hotel Inter-Continental:

“Die Lösung entspricht unseren Anforderungen gut bis sehr gut. Obwohl es sich bei ABACUS um eine Standardsoftware handelt, konnten trotzdem fast alle unsere branchenspezifischen Anforderungen abgedeckt werden. Dank der Unterstützung von fidevision ag und der permanenten Weiterentwicklung der ABACUS-Software sind verschiedene unserer Wünsche im Laufe der Zeit realisiert worden.”



Grand Hotels Bad Ragaz AG, Bad Ragaz

Die Anforderungen an die IT-Gesamtlösung:

- Entlastung von Einkauf ToB Beauty und Controlling
- Bewirtschaftung von Artikeln aus den Bereichen Food, Beverage, Guest Supplies, Drucksachen, Putzmittel etc.
- Führung von Stockbeständen
- Bestellwesen, Inventuren und Lagerbezüge via MDE (Mobile Datenerfassung)
- Fakturierung von internen Leistungen
- MIS Management-Informationssystem, Kostentransparenz
- Verrechnung von internen Materialbezügen auf Kostenstellen
- Schnittstellen zu Micros
- Inventurdifferenzen auf ein Minimum beschränken

Installierte ABACUS Software:

- Auftragsbearbeitung, 12 User
- Finanzbuchhaltung, 12 User
- Debitorenbuchhaltung, 4 User
- Kreditorenbuchhaltung, 8 User
- Anlagebuchhaltung, 6 User
- Lohnbuchhaltung, 6 User
- Human Resources, 8 User
- Electronic Banking, 10 User
- AbaView Report Writer, 12 User

Software im Einsatz seit:

Die Lösung steht seit 2003 im produktiven Einsatz. Die Programme für das Rechnungswesen werden durch den ABACUS Berater Stefani + Partner AG betreut.



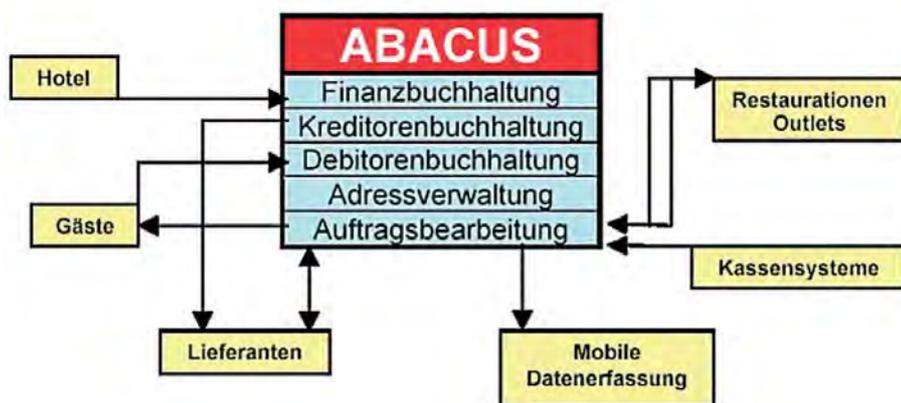
Stefan Dürst, Leiter Einkauf:

“Mit der neuen Lösung haben wir eine spürbare Entlastung der Einkaufsabteilung und des Controllings sowie eine effizientere Abwicklung der Bestellungen und der Lagerhaltung mittels MDE. Die neue IT-Gesamtlösung führte zu einer verstärkten Zusammenarbeit in allen Bereichen (Direktion, F&B, Finanzen). Eine optimale Support-Dienstleistung durch fidevision ag ist dabei gewährleistet.”





Die Hotellösung für F&B-Manager mit ABACUS



Schnittstelle "Umsätze Fidelio"

Über die praxiserprobte Standardschnittstelle können die Umsätze aus Front-Office-Programmen wie z.B. Fidelio in die ABACUS Finanzbuchhaltung übernommen werden.

Gästefakturen

Checkouts, die nicht mit der Kreditkarte oder in bar beglichen werden, können mit der Auftragsbearbeitung fakturiert werden. Direkte Verbuchung in die Debitorenbuchhaltung.

Bestellwesen

In der Auftragsbearbeitung werden Bestellungen manuell, mit MDE (Mobiler Datenerfassung) oder mit der automatischen Disposition ausgelöst. Mit dem Erfassen des Wareneingangs wird die Lagerverwaltung aktualisiert und die Rechnungsdaten der Lieferantenrechnungen werden automatisch der Kreditorenbuchhaltung übertragen.

Mobile Datenerfassung (MDE)

Die Mobile Datenerfassung von ABACUS ist ein effizientes Hilfsmittel, das verschiedene Arbeiten im Bereich der Artikelbewirtschaftung optimal unterstützt. Das Gerät erlaubt es, Barcodeetiketten zu lesen und automatisch in der Auftragsbearbeitung für die Bestellabwicklung oder die Inventur weiter zu verarbeiten.

Integration Outlets / Kassensystem

Über Schnittstellen werden Kassenumsätze in die Auftragsbearbeitung übernommen. Damit können Outlets und Stockbestände bewirtschaftet werden und die automatische Nachlieferung an die Outlets ist sichergestellt.

Unser Know-how, Ihr Nutzen

Fidevision ag verfügt als qualifizierter ABACUS-Partner über fundierte Erfahrung bei der Implementierung von IT-Gesamtlösungen in Hotel- und Gastronomiebetrieben. Verlangen Sie ein unverbindliches Gespräch mit unseren Spezialisten. ■



fidevision ag

Steinwiesenstrasse 3
CH-8952 Schlieren
Telefon 01 738 50 70
Fax 01 738 50 80
www.fidevision.ch
fidevision@fidevision.ch

Jahresrechnung auf Knopfdruck

Die BDO Visura ist einer der grössten ABACUS-Anwender in der Schweiz. In den 29 Niederlassungen arbeiten täglich 350 Mitarbeiter mit den ABACUS-Applikationen.

Aufgrund der grossen Anzahl der Benutzer, der dezentral installierten Programme und der unzähligen Mandanten, drängte sich eine Standardisierung im Bereich der Kundenbuchhaltungen auf. Seit dem Jahr 1995 steht deshalb den BDO Visura-Mitarbeitern sowie den Kunden ein äusserst nützliches Hilfsmittel zur Verfügung: Visura⇒direct.

Die wesentlichen Merkmale von Visura⇒direct sind:

- Mustermandanten mit einheitlichen Kontenklassierungen und Kontenplänen
- Kontierungsanleitungen
- Standardisierte MWST-Code-Tabellen und Anleitungen
- Informationen bezüglich der MWST-Handhabung
- Checklisten für den Umgang mit ABACUS-Programmen

Ein lang gehegter Wunsch war, auch die Jahresrechnungen direkt aus ABACUS ausdrucken zu können, natürlich unter Berücksichtigung des Corporate Designs der BDO Visura. Mit den neuen Bilanzauswertungsprogrammen konnte nun dieses Ziel erreicht werden. Heute können die Mitarbeiter das Titelblatt, die Bilanz und Erfolgsrechnung sowie für die Aktiengesellschaften den Anhang und den Antrag für die Gewinnverwendung direkt aus den ABACUS-Programmen erstellen.

Sämtliche Funktionen und Möglichkeiten stehen selbstverständlich sowohl für die deutschsprachigen als auch für die französischsprachigen Mitarbeiter zur Verfügung.

Drei Schritte zur Jahresrechnung aus ABACUS

1. Dezentrale Installation der Mustermandanten und Styles

Auf dem Intranet der BDO Visura werden Mustermandanten und sämtliche Seiteneinrichtungen (Styles) zur Verfügung gestellt. Die Mustermandanten enthalten neben dem Kontenplan, der MWST-Code-Tabelle auch die neu definierten Reporte und Formulare für die Jahresrechnung. Auf den dezentralen ABACUS-Umgebungen wurden diese Mandanten und Seiteneinrichtungen installiert.

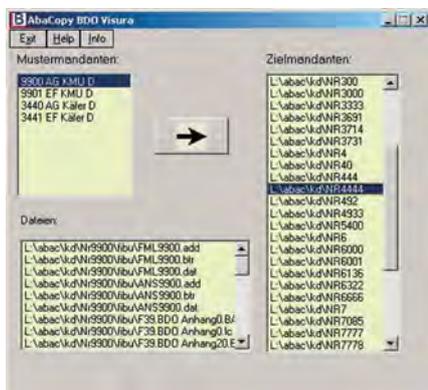
2. Einen neuen Mandanten eröffnen oder einen bestehenden Mandanten anpassen

Ein neuer Mandant kann durch die von ABACUS zur Verfügung gestellte Kopierfunktion auf einfachste Weise erstellt werden. Dabei werden der Kontenplan, die MWST-Code-Tabelle und die Reporte für die Jahresrechnung aus dem Mustermandanten übernommen.

Für bereits bestehende Mandanten stellte sich die Frage, wie diese mit den Reporten für die Jahresrechnung ausgestattet werden können. Hierfür hat die BDO Visura ein eigenes Werkzeug entwickelt: Abacopy. Dieses Zusatzprogramm ermöglicht es dem Anwender, dialogorientiert die relevanten Dateien auf den bestehenden Mandanten zu kopieren. Abacopy wird vom Anwender über das AbasSmart-Menu aufgerufen.



Jetzt kann der Anwender vom Musterman-danten die neuen Jahresrechnungen auf seinen bestehenden Mandanten kopieren. Für die Entwicklung von AbaCopy stand in erster Linie eine benutzerfreundliche Oberfläche im Vordergrund.



3. Jahresrechnung ausdrucken

In den Bilanzprogrammen der produktiven Mandanten stehen nun die Auswertungen Titelblatt, Jahresrechnung und je nach Gesellschaftsform auch der Anhang und der Antrag zur Gewinnverwendung zur Verfügung.



Visura direct AG KMU
Musterbranche
Fabrikstrasse 1
8031 Zürich

Jahresrechnung 2001

Bilanz auf den 31. Dezember 2001

Erfolgsrechnung vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2001

Anhang

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

30. Dezember 2003
9999/MH/FR

Titelblatt

Der Anwender wählt nur das Geschäfts-jahr aus und führt den Report aus. Die Referenz auf dem Titelblatt kann er einmalig unter den variablen Texten erfassen und speichern.

Jahresrechnung

Eine individuelle Gestaltung der Jahres-rechnung mit Seitenumbrüchen, Sammel-konten oder speziellen Formatierungen kann pro Mandant in der Definition der Kontenklassierung vorgenommen werden.

Visura direct AG KMU 8031 Zürich		Seite 1	
Bilanz		31.12.2001	Vorjahr
		CHF	CHF
AKTIVEN			
UMLAUFVERMÖGEN			
Kasse	50'153.18	37'612.30	
Postcheck	-4'639.48	9'573.79	
Bankguthaben	320'196.89	287'843.59	
Wertschriften	24'200.00	24'200.00	
Flüssige Mittel und Wertschriften	389'910.59	359'229.68	
Kunden	364'395.97	286'674.20	
Delkredere	-34'600.00	-28'000.00	
Vorsteuer Invest./Übr.Betr.A, Kl. 1/5-8	3'800.00	0.00	
Vorsteuer Kreditoren	12'619.70	12'884.75	
Verrechnungssteuer	2'194.94	1'405.85	
Forderungen	348'410.61	272'964.80	
Vorräte	398'682.50	464'600.00	
Vorräte und Angefangene Arbeiten	398'682.50	464'600.00	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	68'748.97	44'311.35	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	68'748.97	44'311.35	
UMLAUFVERMÖGEN	1'209'750.67	1'141'105.83	
ANLAGEVERMÖGEN			
Mobilien, Einrichtungen	178'100.00	266'000.00	
EDV	32'350.00	28'500.00	
Fahrzeuge	640.00	2'400.00	
Mobile Sachanlagen	211'090.00	296'900.00	
Liegenschaften	350'000.00	350'000.00	
Immobilien Sachanlagen	350'000.00	350'000.00	
Goodwill	40'000.00	0.00	
Immaterielle Anlagen	40'000.00	0.00	
ANLAGEVERMÖGEN	601'090.00	646'900.00	
AKTIVEN	1'808'840.67	1'788'005.83	

Visura direct AG KMU
8031 Zürich

Anhang

	2001 CHF	Vorjahr CHF
Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter		
Bürgschaft	100.00	100.00
Nicht bilanzierte Leasingverbindlichkeiten		
Leasing	100.00	100.00
Brandversicherungswerte der Sachanlagen		
Sachanlagen	100.00	100.00
Wesentliche Beteiligungen		
Beteiligung	100.00	100.00
Auflösung stiller Reserven		
Warenlager	100.00	100.00

Weitere Angaben gemäss OR 663b sind nicht erforderlich.

Visura direct AG KMU
8031 Zürich

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Der Verwaltungsrat schlägt vor, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

	2001 CHF	Vorjahr CHF
Vortrag	169'333.08	77'243.50
Jahresgewinn	117'797.55	107'089.58
Bilanzgewinn	287'130.63	184'333.08
Einlage in die statutarischen Reserven	-22'000.00	-15'000.00
Einlage in die freien Reserven	-10'000.00	0.00
Vortrag auf neue Rechnung	255'130.63	169'333.08

Dieses Projekt wurde in Zusammenarbeit mit der FS Contrust AG realisiert.

FS CONTRUST
TREUHANDGESELLSCHAFT

René Frehner

Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis Informatik-Projektleiter mit eidg. Fachausweis



FS Contrust AG

Ringstrasse 70
CH-8057 Zürich
Telefon 01 313 06 75
www.fscontrust.ch
rene.frehner@fscontrust.ch

Systemumgebung bei der BDO Visura

ABACUS Version 2002 Finanzbuchhaltung mit den Bilanzsteuerungs-Optionen

BDO
BDO Visura



Markus Helbling

Leiter Treuhandabteilung Zürich

“Nur wer grossen Wert auf die rationelle Verarbeitung der Buchhaltung legt, hat genügend Zeit für die Beratung seiner Kunden. Genau aus diesem Grund haben wir Visura⇒direct geschaffen und haben mit der “Jahresrechnung aus ABACUS auf Knopfdruck” den bestehenden Hilfsmitteln ein weiteres wichtiges Kapitel hinzugefügt.”

Anhang

Der Anhang besteht aus Anhangtexten und jahresabhängigen Anhangwerten. Diese Informationen können im Programm 393 ergänzt werden. Beim Ausdruck werden automatisch nur diejenigen Positionen berücksichtigt, für die auch ein Wert im aktuellen Geschäftsjahr oder im Vorjahr erfasst wurde.

Antrag zur Gewinnverwendung

Da die Gewinnverwendungs-Buchungen noch nicht in der Buchhaltung erfasst sind, kann der Anwender diese Informationen ebenfalls im Programm 393 eingeben.

Fazit

Mit der Entwicklung der “Jahresrechnung aus ABACUS” hat die BDO Visura einen weiteren wichtigen Schritt für die möglichst rationelle Verarbeitung der Buchhaltungen getan. Viele aufwändige Arbeiten und Fehlerquellen im Zusammenhang mit der Erstellung der Jahresrechnung entfallen. Zudem bietet die BDO Visura für die Mitarbeiter einen internen Ausbildungskurs an, um ihnen die vielfältigen Funktionen der neuen Bilanzauswertungen näher zu bringen.

Die letzten Jahre haben gezeigt: Visura⇒direct ist ein dynamisches System. Wünsche und Verbesserungsvorschläge der Mitarbeiter sind stets willkommen und wichtig, damit ihnen jederzeit aktuelle, sinnvolle und professionelle Arbeitsmittel zur Verfügung stehen. ■

Die Sache mit der Zeit

BDE bei CWA mit Time-Soft und ABACUS

"Wenn die Zeit das Kostbarste von allem ist, so ist die Zeitverschwendung die allergrösste Verschwendung."

Benjamin Franklin, Naturwissenschaftler und Politiker, 17.01.1706 – 17.04.1790

Obiges Zitat mag zwar über 250 Jahre alt sein, an dessen Aussagekraft hat sich dennoch bis heute nichts geändert. Utopisch muten der Wunsch und das Streben nach der Erschaffung einer "Zeitmaschine" an. Die Zeit ist und bleibt ein nicht erneuerbares Gut, bei dem die Nachfrage das Angebot bei weitem übersteigt.

Wenn die Zeit drängt

So stand für die CWA Constructions AG die Uhr auf fünf vor zwölf, als es darum ging, das bisherige personelle Zeiterfassungssystem zu ersetzen. Dieses hatte in jeder Hinsicht ausgedient. Klarheit herrschte denn auch darüber, dass ohne zeitgemässe und wirksame Alternative eine Situation des "rien-ne-va-plus" ins Haus stünde. Mit ihrer 60-jährigen Firmengeschichte und globalen Ausrichtung gehört die CWA Constructions AG zu den weltweit führenden Konstrukteuren von seil- und schienengebundenen Fahrzeugen. Ihre erstklassige Leistungsbilanz ver-

dankt die CWA Constructions AG im Wesentlichen den rund 80 Mitarbeitenden, deren hohe Produktivität durch modernste arbeitstechnische Ressourcen unterstützt wird.

Anfang 2003 holte die Geschäftsleitung der CWA Constructions AG verschiedene Offerten ein, um ihren Bedarf nach einem Betriebsdatenerfassungssystem (BDE) zu decken. Es versteht sich von selbst, dass dabei nur Anbieter in Frage kommen konnten, die dem hohen Standard der CWA entsprachen.

Die Nadel im Heuhaufen

An Anbietern von BDE-Systemen mangelt es in der Tat nicht. Kein leichtes Unterfangen also, sich im Angebotsdschungel zurecht zu finden. Doch die CWA wusste sehr genau, wonach sie suchte. Als fest verankertes KMU mit Tradition und tadellosem Ruf spielen Werte wie Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit, Transparenz und serviceorientierte Ansprechpartner ebenso eine Rolle wie hochwertige Technologie, Qualität und Innovationskraft. Stellt sich also die berechnete Frage, ob es denn einen BDE-Anbieter gibt, der all diese Kriterien zu vereinen und – noch wichtiger – optimal zu erfüllen vermag. Die Antwort ist ein erfreuliches Ja, wie die CWA Constructions AG heute uneingeschränkt bestätigen kann. Die Firma heisst Time-Soft Software GmbH und hat ihren Sitz in Pfäffikon (SZ). Hinter der Time-Soft Software GmbH steckt ein überzeugtes und überzeugendes Expertenteam, das sich dem Grundsatz der Kundenzufriedenheit verpflichtet hat. Das Time-Soft Team setzt diesen Grundsatz durch das Anbieten von ganzheitlichen Lösungen um, die sowohl kundenfokussiert als auch kosteneffizient sind.





Die Personalzeiterfassung

Die Zusammenarbeit zwischen der CWA und Time-Soft begann im März 2003 in Form eines Kick-Off Meetings. Nach genauer Ist/Soll-Analyse wurde beschlossen, in einem ersten Schritt ein Personalzeiterfassungsprogramm zu installieren (Time-Soft PZE). Time-Soft PZE stellt die Aktualität und Bewertung der Personalzeit sicher. Dieses praxisorientierte Programm reduziert den Zeiterfassungsaufwand auf ein absolutes Minimum, ohne dabei die Zuverlässigkeit zu beeinträchtigen. Ganz im Gegenteil: Für das flexible und reibungslose Buchen der Personalzeiten von Aussendienstmitarbeitenden oder während Geschäftsreisen hält Time-Soft PZE die Web-Lösung bereit. Damit können Personalzeiterfassungen nicht nur am Arbeitsplatz oder Terminal ausgeführt werden, sondern per Internet-Browser an jedem beliebigen Ort der Welt. Durch individuelle Zugriffsrechte wird dem Sicherheitsaspekt höchste Priorität eingeräumt. Von dieser flexiblen und einfach zu handhabenden Zeiterfassungstechnik profitieren nicht nur Aussendienstmitarbeitende und Geschäftsreisende. Am Sitz der CWA Constructions AG in Olten gewinnen die Verantwortlichen dank der unverzögerten und reibungslosen Zeiterfassung ein hohes Mass an Transparenz über den Einsatz des Faktors Humankapital, was wiederum eine verbesserte Ressourcenplanung und effizientere Kostenrechnung ermöglicht. Kurz gesagt: Dank Time-Soft erlangt die CWA Constructions AG quantifizierbare wirtschaftliche Vorteile.



Die Installation von Time-Soft Auftragszeiterfassung

In einem zweiten Schritt nahm die Time-Soft Software GmbH die Installation eines Auftragszeiterfassungssystems (Time-Soft AZE) vor. Mit Time-Soft AZE wird mehr Transparenz in der Produktion erzielt. Durch das korrekte Erfassen von Aufträgen werden Daten zur Verfügung gestellt, die für die Qualitätskontrolle, aktuelle Soll/Ist-Vergleiche und für die Ermittlung von Deckungsbeiträgen von ausschlaggebender Bedeutung sind. Die Trennung in produktive Zeiten, Gemeinkostenzeiten und Fehlzeiten schafft korrekte kalkulatorische Werte. Darüber hinaus tragen umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten, beispielsweise nach Mitarbeitenden, Kostenstellen und Auftrag, zur Optimierung der flexiblen Kalkulationsbasis bei. Die offene Struktur der Time-Soft AZE ermöglicht zudem über Standard-Schnittstellen den Austausch von Daten mit der bestehenden ABACUS Finanzbuchhaltung respektive mit der Kostenrechnung.

Anbindung an ABACUS-Schnittstellen

Bei der CWA Constructions AG verlief die Schnittstellenanbindung von Time-Soft an die ABACUS-Software reibungslos. Dies war auch auf die enge und konstruktive Zusammenarbeit zwischen der Time-Soft Software GmbH und der All Consulting AG, der ABACUS-Anbieterin und bewährten Geschäftspartnerin der CWA Constructions AG, zurückzuführen. Als kompetentes ABACUS-Beratungsunternehmen ergänzt die All Consulting AG ihre eigenen Produkte wirksam mit der leistungsfähigen ABACUS-Standardsoftware und vermag so Informatikgesamtlösungen für die Bereiche Finanz- und Rechnungswesen anzubieten, die Geschäftsprozesse konsequent optimieren.

Von der Richtigkeit des Erwerbs der Time-Soft AZE war die CWA Constructions AG binnen kürzester Zeit überzeugt. Das System liefert mit minimalem Aufwand aktuelle und umfangreiche Daten über den effektiven innerbetrieblichen Kostenverlauf und stellt somit ein wichtiges Führungsinstrument dar. Die daraus gewonnene Kostentransparenz stiftet einen wesentlichen Wettbewerbsnutzen.

Das Sammelauftrags-Tool

Für die CWA Constructions AG von besonderem Interesse war das Sammelauftrags-Tool. Damit können Mitarbeitende der Fertigung vorab entscheiden, welche Aufträge zeitgleich erfasst werden und gesammelt zur Bearbeitung kommen sollen. Das Resultat ist eine erheblich verkürzte Auftragseingabezeit, ohne dabei Einbußen bei der Präzision der Auftragszeitberechnung befürchten zu müssen.





Fehlerliste

Fehlermeldungen
Korrekturen

Löschen
Rückstellen
Drucken
deaktiviere Rückstellen

☐ Alle auswählen	Datum	Name (Person)	Kurztext
<input type="checkbox"/>	20.02.2004	Feuerstein, Frida (1)	Mitarbeiter fehlt
<input type="checkbox"/>	23.02.2004	Feuerstein, Frida (1)	Arbeitszeitsumme nicht erreicht
<input type="checkbox"/>	23.02.2004	Feuerstein, Frida (1)	Geht vergessen, def. Arbeitende
<input type="checkbox"/>	23.02.2004	Feuerstein, Frida (1)	Doppelte Kommt-Buchung vorhanden

Echte Profis

Time-Soft Software GmbH besticht nicht nur durch technische Innovation, massgeschneiderte Lösungen und effiziente Ausführung. Womöglich noch augenfälliger ist der persönliche Einsatz des Expertenteams, das den Grundsatz der vollen Kundenzufriedenheit in jeder Phase der Zusammenarbeit lebt und umsetzt.

Time-Soft Kunden spüren in der Tat, dass hier nicht nur Verkäufer am Werk sind, sondern Profis, die mit ihrem Produkt zur langfristigen Wertschöpfung ihrer Kunden beitragen wollen. Von der Bedürfnisanalyse über die Installation und Parametrisierung bis zur Schulung stellt die Time-Soft Software GmbH ihren Kunden Experten zur Verfügung, die ihre Sache auch wirklich verstehen. An Stelle von kostenintensiven Software-Wartungsverträgen hält Time-Soft eine Hotline-Fernbetreuung bereit, so dass nur dann Kosten für Wartung und Service anfallen, wenn solche Dienste auch tatsächlich beansprucht werden. Mit der Installation einer Fernwartungssoftware wird bei allfälligen Störungen die Fernwartung durch die Time-Soft Software GmbH möglich gemacht. Störungsursachen können somit schnell und kosteneffizient behoben werden.

Das Fazit

Die CWA Constructions AG weiss, dass sie mit der Time-Soft Software GmbH die richtige Wahl getroffen hat. Entstanden ist eine optimale Zusammenarbeit, die auf Kundenorientierung und gegenseitigem Vertrauen beruht. Das aussagekräftige Fazit: Sich auf die weisen Worte von Benjamin Franklin besinnend, ist die CWA Constructions AG dank Time-Soft heute bestens in der Lage, der Verschwendung des kostbaren Gutes Zeit wirksam und wettbewerbsorientiert Einhalt zu gebieten.

Mehr über Time-Soft Software GmbH und deren Angebot erfahren Sie unter:
www.time-soft.ch ■

ABACUS Software bei CWA

■ Finanzbuchhaltung	1 User
■ Debitorenbuchhaltung	1 User
■ Kreditorenbuchhaltung	1 User
■ Lohnbuchhaltung (100 MA)	1 User
■ Adressverwaltung	8 User
■ Auftragsbearbeitung	10 User
■ AbaView	1 User
■ AbaPilot	8 User

Für Auskünfte zur realisierten Lösung wenden Sie sich an:



CWA Construction SA / Corp.

Frau Jana Visini
 Bornfeldstrasse 6
 CH-4601 Olten
 Telefon 062 205 60 00
 Fax 062 205 60 06
www.cwa.ch
info@cwa.ch



Time-Soft Software GmbH

Herr Dirk Lothal
 Schindellegistrasse 75
 CH-8808 Pfäffikon SZ
 Telefon 055 415 66 40
 Fax 055 415 66 49
www.time-soft.ch
lothal@time-soft.ch



All Consulting AG

Frau Anita Meier
 Bielstrasse 44
 CH-4500 Solothurn
 Telefon 032 628 60 40
 Fax 032 628 60 49
www.all-consulting.ch
meier@all-consulting.ch

Weiss + Appetito AG

baut auf ABACUS

Bei der Bauunternehmung Weiss + Appetito AG in Kerzers wird seit fünf Jahren die ABACUS-Software für die Unterstützung der Geschäftsprozesse eingesetzt. Mit dem Update auf die Version 2003 konnte sie an die gestiegenen Ansprüche angepasst werden.

Weiss+Appetito
Innovatives Bauen

Die Ausgangslage

Seit 1998 betreut DELEC als Softwarepartner die Weiss + Appetito Produkte AG in Kerzers. Der Betrieb setzt in der Administration auf die betriebswirtschaftliche Software von ABACUS mit den Modulen Adressverwaltung, Auftragsbearbeitung und das Reporting Tool AbaView. Bei der am selben Ort ansässigen Weiss + Appetito Totalunternehmung AG steht noch eine weitere ERP-Lösung im Einsatz.

Bereits vor 2003 beschlossen die Informatikverantwortlichen der Gruppe Weiss + Appetito Betriebe, die heterogene IT-Infrastruktur auf den neusten Stand zu bringen: Mit der neuen, gemeinsamen Lösung wollte man zum einen die Prozesse in der Auftragsabwicklung optimieren, zum anderen die IT-Kosten senken. Bei der Hardware entschied man sich für den Wechsel vom klassischen Client-Server-Modell auf eine wartungsarme Metaframe-Umgebung. Dies machte in der Folge die Anpassung der Software nötig: Sie musste die Schnittstellen zur branchenspezifischen Software SORBA und zur IBM-Finanzbuchhaltungslösung AS-400 der Weiss + Appetito Gruppe sicherstellen können.

Weiss + Appetito AG

Das 1923 als Einzelfirma durch Otto Weiss gegründete Bauunternehmen ist heute eine gesamtschweizerisch tätige Gruppe mit Hauptsitz in Bern. An 21 Standorten in der Schweiz und in Deutschland arbeiten über 320 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unabhängigen Betrieben. Die Weiss + Appetito AG ist in den Bereichen Totalunternehmung, Bauunternehmung, Böden und Beläge, Sportbeläge, Saugen und Blasen, Rohrleitungen und Fugentechnik, Bausanierung sowie Baustoffe tätig. Im ersten Halbjahr 2003 erzielten die Weiss + Appetito Betriebe einen Umsatz von 36,5 Mio. Franken.

Die Lösung

Als Softwarepartner wurde die DELEC AG gewählt: Den Ausschlag gaben die positiven Erfahrungen aus der bisherigen, langjährigen Zusammenarbeit. Zudem waren die DELEC-Fachleute mit der AS-400 Schnittstelle vertraut und konnten gute Kenntnisse auf dem Gebiet der Auftragsbearbeitung in der Baubranche (SORBA) vorweisen.

Auf Grund der neuen IT-Architektur mit Citrix Metaframe XP und Windows Server 2003 hat DELEC der Weiss + Appetito Totalunternehmung AG die Ablösung der zusätzlichen ERP-Lösung durch ABACUS vorgeschlagen. Der Weiss + Appetito Produkte AG wurde zudem ein ABACUS-Update von der Version 1998 auf 2003 empfohlen.





Das Resultat

Das ABACUS-Update, respektive die Ablösung von der zusätzlichen ERP-Lösung, wurde von den DELEC-Spezialisten in knapp sechs Monaten termin- und budgetgerecht zur Zufriedenheit des Kunden abgeschlossen.

Neben der massgeschneiderten Anpassung der Software wurde ausserdem ein erweitertes Sicherheitskonzept mit Zugriffsberechtigungen der User umgesetzt.

Speziell erwähnenswert ist, dass die DELEC-Fachleute vor Inbetriebnahme noch eine kurzfristige Projektanpassung zu meistern hatten: Eine Änderung in der Firmenstruktur machte die Umstellung auf mehrere Mandanten notwendig. Innerhalb von nur drei Tagen erweiterte DELEC die ABACUS-Lösung und die AS-400 Schnittstelle um diese Funktionen.

Abgeschlossen wurde das Projekt mit einer intensiven Userschulung durch DELEC vor Ort.

Damit die Weiss + Appetito Betriebe sich voll und ganz auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und die Möglichkeiten der Software voll ausschöpfen können, leistet die DELEC weiterhin zuverlässigen und kompetenten ABACUS-Support via Hotline. ■



DELEC AG

Worbstrasse 170, CH-3073 Gümligen BE, Tel. 031 958 55 55, Fax 031 958 56 66

DELEC AG Dällikon

Industriestrasse 2, CH-8108 Dällikon ZH, Tel. 01 847 23 11, Fax 01 847 23 00

DELEC AG Frauenfeld

Gewerbestrasse 7, CH-8500 Frauenfeld, Tel. 052 728 85 00, Fax 052 728 85 85

DELEC AG Liestal

Hammerstrasse 47, CH-4410 Liestal, Tel. 061 906 20 20, Fax 061 906 20 00

www.delec.ch
info@delec.ch

Die Zusammenarbeit aus Sicht des Kunden

Anita Stalder, Informatik Weiss + Appetito AG

“Als langjährige DELEC-Kunden sind wir von der Qualität und dem Know-how der Firma in Bezug auf die betriebswirtschaftliche Software und die Anforderungen in der Baubranche voll überzeugt. Auch das neue Projekt wurde von den DELEC-Fachleuten effizient und kompetent abgewickelt. Die installierte Lösung läuft problemlos, liefert sehr gute Resultate und hat unsere Erwartungen vollumfänglich erfüllt. Durch die ausgezeichnete Zusammenarbeit und das selbständige Arbeiten der DELEC-Projektleiter wurde ich als Projektverantwortliche entlastet.“

Die DELEC

Hauptsitz in Gümligen BE und Geschäftsstellen in Frauenfeld, Liestal und Dällikon ZH

Die DELEC-Gruppe besteht seit 1984 und beschäftigt heute über 200 Mitgestalterinnen und Mitgestalter und ist damit einer der grössten Systemintegratoren der Schweiz.

Unsere Aktivitäten sind in vier Bereiche eingeteilt: Software Solutions, Server Solutions, Networking Solutions und Personal Solutions, innerhalb derer wir Ihnen als kompetenter Partner die komplette Dienstleistungskette vom Consulting bis zur Maintenance bieten. Gut ausgebildete Projektleiter und eine an HERMES angelehnte Projektmethodik garantieren Ihnen eine reibungslose und termingerechte Systemeinführung.

Unsere Leistungen sind so aufgebaut, dass sie den Marktanforderungen unterschiedlichster Unternehmen in der Schweiz gerecht werden, unabhängig von ihrer Grösse oder Ausrichtung. Mit unseren Lösungen sind der Entwicklung keine Grenzen gesetzt – unsere IT-Architekturen wachsen mit dem Kunden.

Allen DELEC-Lösungen ist eines gemeinsam: Sie geben Ihnen die Sicherheit, für Ihr Unternehmen den entscheidenden Wettbewerbsvorteil dank des richtigen Informatikmanagements zu haben.

Systemarchitektur

Applikationsserver	IBM Windows Server 2003, 2 GB RAM, 2.4 GHz Xeon-Dual-Prozessor
Metaframe-Servers	5 IBM Windows Server 2000, Citrix XP
Clients	105 Arbeitsstationen an 21 Standorten

ABACUS-Software

■ Auftragsbearbeitung	6 Benutzerlizenzen
■ Adressverwaltung	6 Benutzerlizenzen
■ Report Writer AbaView	6 Benutzerlizenzen

3 Tätigkeitsgebiete, 2 Systeme, 1 Lösung

Organisationsberatung und Weiterbildung mit IT managen

Die Firma Agogis, mit Sitz in Zürich, wurde 1972 (als VPG) gegründet und ist heute der grösste Deutschschweizer Bildungsanbieter im Sozialbereich mit Schwerpunkt im Behindertenbereich. Die auf drei Segmenten basierenden Bildungsangebote – berufliche Grundausbildung, Höhere Berufsbildung und Weiterbildung – werden in den Regionen Bern, Zürich, Nordwest-, Ost- und Zentralschweiz zur Verfügung gestellt. Mehrere Tausend Personen bilden sich jedes Jahr für ihren Einsatz in sozialen Einrichtungen für Menschen mit Beeinträchtigungen (Kinder / Jugendliche, Erwachsene, Betagte) aus und weiter. Da ist auch die Informatik gefordert.



Im Rahmen der verschiedenen Bildungsangebote (Höhere Fachschule für Sozialpädagogik HFS und Fachschule für Betreuung im Behindertenbereich FBB), bietet Agogis Grundausbildungen, Lehrgänge, Fachkurse und Seminare sowie massgeschneiderte und betriebsinterne Bildungs- und Beratungsangebote. Diese werden im berufsbegleitenden Austausch als Erwachsenenbildung gestaltet und finden mehrheitlich im Klassen-/Gruppenverband statt. Die Software "Evento" hilft bei der Kunden- und Kursverwaltung, ABACUS steht als Buchhaltungssystem und für die Kostenrechnung zur Verfügung.

Das Projekt

Auf Grund der Tatsache, dass das bisherige Verwaltungssystem abgelöst werden musste, wurde eine neue IT-System-Lösung gesucht. Nach intensiver Evaluation wurde Evento als Hauptsystem für die Schul- und Kursadministration gewählt und ABACUS erwies sich als die beste Standardsoftware, um die anspruchsvollen Anforderungen in Bezug auf Kostenrechnungen der Agogis abzubilden. Im Rahmen des Projekts wurde ebenfalls ent-

schieden, auch die gesamte Hardware zu erneuern. Dies alles musste "unter einen Hut" gebracht werden. Da Agogis weder eigene IT-Spezialisten noch ausgebildete Buchhalter beschäftigte, wurde die Projektführung der OB anvertraut.

Im Frühjahr 2002 erfolgte dann der Startschuss zur Umsetzung mit den Verantwortlichen der Agogis, den Spezialisten von ABACUS, Evento und OB. Als erstes hiess es, die Abläufe und Prozesse zu definieren und die Schnittstellen zwischen den beiden Systemen zu prüfen.

Installiert wurden von der ABACUS-Software die Programm für die Finanz-, Kreditoren-, Lohnbuchhaltung und die Adressverwaltung. In diesen Programmen werden knapp 17'000 Adressen verwaltet, über 570 Lohnbezüger geführt und etwa 460 Kreditoren bearbeitet.

"Besonders anspruchsvoll war die Gestaltung der verschiedenen Schnittstellen zwischen der Kursverwaltung und dem Buchhaltungssystem. Die Vielfältigkeit und Komplexität der benötigten Schnittstellen,





der grosse Abstimmungsbedarf und persönnliche Wechsel bei den uns betreuenden Parteien forderte alle Beteiligten in sehr grossem Ausmass. In einer solchen Situation ist eine straffe Projektführung, eine klare Aufgabenzuordnung und eine strikte Termineinhaltung von entscheidender Bedeutung", sagt Heinz Graf, Leiter Finanzen und Informatik der Agogis.

Allein mit der Einführung von zwei neuen Softwaresystemen für die Kursverwaltung und die Buchhaltung war das Projekt jedoch noch nicht beendet. Mit dem Umzug im August 2002 in die neuen Büroräume an der Röntgenstrasse in Zürich wurde auch die gesamte Hardware bei Agogis komplett erneuert. Die ABACUS Software, zwei Server, 25 PCs, die komplette Verkabelung, Konfigurationen, W2000, SQL, PoP Accounts, Firewalls, ADSL, DAT und Fernzugriff für Support und Buchhaltungsführung (VPN) wurden quasi "aus einer Hand" durch die OBT Informatik realisiert.

"Die höhere Grundinvestition für neue Geräte hat sich zugunsten eines reduzierten Supportbedarfs absolut gerechnet. Standardisierte Geräte, einheitliche Konfigurationen und die konsequente Umsetzung von Standards sichern uns heute einen störungsarmen und kostengünstigen Betrieb", so Heinz Graf weiter.

Herausforderungen Lohnbuchhaltung und Kostenrechnung

Das Unternehmen, das von mehr als 350 Institutionen getragen wird, beschäftigt etwa 65 Festangestellte. Weit grösser ist die Zahl der Referentinnen und Referenten, die bei Agogis das Ausbildungsangebot mitgestalten: rund 400 Personen sind jedes Jahr Lohn-/Honorarempfänger. Zusätzlich übernimmt Agogis die Lohnadministration von weiteren 150 Personen, die eine dreijährige "soziale Lehre" absolvieren. Daraus resultieren umfassende Lohnlisten und die administrative Abwicklung der Lohnabrechnungen ist eine komplexe

Herausforderung. Ganz zu schweigen von der Verwaltung der Tausenden von Ausbildungs- und Kursteilnehmern.

Besonders anspruchsvoll in diesem Projekt erwies sich die Einführung der Kostenrechnung. Mehrere Hundert Kostenstellen und Kostenträger bilden die Grundlage für eine effiziente Kalkulation und ein wirksames Controlling. So erhält die Geschäftsleitung aussagekräftige Informationen über die Rentabilität der jeweiligen Ausbildungsangebote. Die Adress- und Kursverwaltung wie auch die Rechnungsstellung erfolgt im "Evento". Über die Standardschnittstelle der Finanzbuchhaltung werden die Details automatisch auf die entsprechenden Kostenträger verbucht.

Fazit

Der hohe Anspruch von Agogis an die Qualität der Dienstleistungen gegenüber ihren Kunden, die stetige Erweiterung des Ausbildungs- und Kursangebots wie auch das absehbar schwieriger werdende finanzielle Umfeld bedingen, dass den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine optimale IT-Unterstützung zur Verfügung steht. Mit der Kombination von ABACUS und Evento, moderner Hardware und gesichertem Support steht Agogis eine moderne und leistungsfähige Systemplattform zur Verfügung, um die kommenden Herausforderungen bewältigen zu können.

Rückblickend kann zusammengefasst werden, dass die Erfolgsfaktoren für die Einführung eines solch komplexen Projektes die folgenden sind: Hervorragende Hard- und Softwareprodukte, eine klare Definition der abzubildenden Geschäftsprozesse, möglichst lückenlose Spezifikationen, eine straffe Projektkoordination, Partner, die das Unternehmen Agogis verstehen und natürlich vor allem auch hoch motivierte Mitarbeiter. ■

Die nächsten Schritte bei Agogis

Heinz Graf, Leiter Finanzen und Informatik: "Nachdem im vergangenen Jahr mehrheitlich Basisarbeit geleistet worden ist, steht das laufende Jahr im Zeichen der Weiterentwicklung der Workflow-Automatisierung und dem Ausbau des Controllings. In den vergangenen Monaten wurde internes Know-how für Buchhaltung und IT aufgebaut – OBT steht uns aber weiterhin mit ihren Spezialisten hilfreich zur Seite."

ABACUS Installation

■ Finanzbuchhaltung	12 User
■ Kreditorenbuchhaltung	12 User
■ Lohnbuchhaltung	4 User
■ Electronic Banking	4 User
■ Adressverwaltung	1 User

Für Auskünfte zur realisierten Lösung wenden Sie sich an:

OBT

OBT AG

Reto Schaffner
Hardturmstrasse 120
CH-8005 Zürich
Telefon 01 278 45 00
Fax 01 278 45 05
www.obt.ch

agogis
Berufliche Bildung im Sozialbereich

Agogis

Heinz Graf
Röntgenstrasse 16
CH-8031 Zürich
Telefon 01 366 71 10
Fax 01 366 71 11
www.agogis.ch

OBT AG

Für starke KMU und öffentliche Unternehmen

OBT steht seit Jahrzehnten im Dienste der Klein- und Mittelunternehmen und setzt sich mit Engagement und Know-how auch für die Anliegen in Gemeinden, Städten, Schulen, Heimen und Werken ein. Als Gold-Partner von ABACUS wissen die Informatik-Spezialisten, wie sie Softwarelösungen mit Kundenbedürfnissen in Einklang bringen.

Unabhängig und schweizerisch

OBT ist ein unabhängiges, schweizerisches Wirtschaftsprüfungs-, Informatik- und Beratungsunternehmen, das 1932 gegründet wurde. Seit dem Management-Buyout 1998 gehört das Unternehmen den Mitarbeitenden, bzw. den OBТ Partnern. Der Hauptsitz ist in St. Gallen, 16 weitere Standorte in der deutschsprachigen Schweiz. Die ABACUS-Softwarelösungen sind schon seit Jahren strategische Produkte der OBТ AG.



Broschüre "Ihr Generalunternehmer für Informatik"

Umfassend und kundennah

Die knapp 300 Beraterinnen und Berater der OBТ kümmern sich um Buchführung, um Abschluss- und Steuerberatung sowie um Budgets und Finanzplanung der Kunden. Aber auch Firmengründungen, Nachfolgeregelungen, Restrukturierung und Sanierung gehören in das Tätigkeitsgebiet der OBТ Spezialisten, wie die Prüfung / Revision von Firmen, Vorsorgeeinrichtungen und öffentlichen Unternehmen.

Rund 60 Personen setzen sich im OBТ-Fachbereich Informatik für die Evaluation, die Einführung und den Unterhalt von Soft- und Hardware-Lösungen in KMU sowie in Gemeinden, Städten und technischen Werken ein.

Verantwortungsbewusst und lösungsorientiert

Als Generalunternehmer trägt OBТ die Verantwortung für Informatikprojekte von der Idee über die Installation bis zum Unterhalt. Der Kunde hat nur einen Ansprechpartner und profitiert von praxisorientierten Lösungen von A-Z aus einer Hand. Informatiklösungen für KMU, Gemeinden, Städte, Werke und Non-profit-Organisationen heisst im Detail:

- Umfassendes Consulting (Bedarfsabklärung, Konzeption, Sicherheitsüberprüfung, Evaluationsunterstützung usw.)
- Beratung, Aufbau und Betrieb von Systemplattformen und Netzwerken
- Beratung und Implementierung von Softwarelösungen (ABACUS, NEST, IS-E)
- Hochstehendes Qualitäts- und Projektmanagement
- Übernahme von Outsourcingaufträgen gemäss spezifizierten Leistungen
- Rechenzentrumsleistungen im eigenen Rechenzentrum oder einem RZ in der Nähe des Kunden
- Ganzheitlicher Service und Support

Information zu OBТ unter: www.obt.ch oder direkt bei verkauf@obt.ch. ■



OBТ St.Gallen

OBТ



OBТ Zürich

Tag der offenen Tür bei Inspirion Inspiration und Faszination

Die Inspirion AG hat Ende Januar während zwei Tagen die Türen geöffnet und sich in den neuen Räumlichkeiten in Schlieren präsentiert. Der gesellige Anlass wurde genutzt, um sich zu treffen und miteinander zu diskutieren, aber auch um sich über die ABACUS-Software und deren neue Möglichkeiten zu informieren.

Das junge Unternehmen stiess nicht nur bei Kunden und Interessenten auf reges Interesse. Eine Delegation des Stadtrates von Schlieren sowie eine Delegation der ABACUS Research AG liessen sich diese Gelegenheit nicht entgehen, den Marktauftritt von Inspirion persönlich zu erleben.

Die neu bezogenen Räumlichkeiten sind im Zentrum von Schlieren mit Blick auf den Stadtpark. Die Licht durchfluteten Büros wirken grosszügig und laden mit der offenen Bürolandschaft zur gegenseitigen Kommunikation ein.

Natürlich wurde neben der Führung durch die persönlichen Arbeitsplätze noch vieles mehr geboten.

Der Empfangsbereich wurde zum geselligen Treffpunkt. Hier wurde mit Kunden, Freunden und Bekannten angestossen, gelacht und diskutiert.

Der Publikumsmagnet

Auf grosse Beachtung stiess die umfangreiche Produktausstellung von MP3-Playern des anwesenden Start up Unternehmens Digital Sound GmbH.

Dieses zeigte den AbaShop im praktischen Einsatz und erbrachte den Beweis, wie rasch und mit wie wenig Aufwand seine E-Commerce-Lösung realisiert wurde.

Einige Besucher begnügten sich nicht mit der blossen Präsentation, sondern machten die Probe aufs Exempel.

Sie bestellten während der Veranstaltung für sich Geräte übers Internet. Anschliessend konnten sie den automatisierten Verarbeitungsprozess ihrer Bestellung vom Bestellungsingang über die Lagerwirtschaft bis hin zur Vorbereitung der Auslieferung in der ABACUS Software verfolgen.

Nur die Geräte konnten leider nicht direkt mitgenommen werden. Hier tröstete nur

die Zusicherung der absolut kurzen Liefertermine.

Lösungspakete für KMU's

Als Neuigkeit wurden die Gesamtlösungen Inspirion Handel und Inspirion Gewerbe für Kleinbetriebe präsentiert.

Noch nie gab es umfassende Lösungen, die zu einem solch attraktiven Preis angeboten werden konnten.

Diese Standardlösung ermöglicht auch Kleinbetrieben, die Vorteile einer umfassenden Gesamtlösung zu nutzen. Eine integrierte Anwendung, welche alle Abläufe und Aufgaben von der Auftragsbearbeitung bis zum Rechnungswesen abdeckt und die administrativen Funktionen schlank und effizient erledigt.

Dies zu einem Pauschalpreis für Software und Einführung.

Jeder Besucher konnte sich von der einfachen und raschen Bedienung der Lagerverwaltung selber überzeugen.

Am Beispiel der neu gelieferten Inspirion-Mausmatten wurde der Ablauf des Auslieferungs-Prozesses mittels Strichcode und automatischen Lesegeräten gezeigt.

Als Dank konnte jeder Besucher eine der neu gestalteten Mausmatten mitnehmen.

So wurde auch der Inspirion-Slogan "Zeit für neue Lösungen" konkret dargelegt.





Der persönliche Ausweis in 10 Sekunden

Die ABACUS Personalverwaltung wurde als zentrales Informationsinstrument vorgestellt.

Jedermann konnte sich als virtueller Mitarbeiter der Inspirion AG registrieren lassen.

Anschliessend wurde er mit einer Digitalkamera fotografiert und erhielt seinen persönlichen Mitarbeiterausweis innert Sekunden.

Dies ermöglichte der integrierte Kartendrucker der Firma Intercard.

Dass die Fotos nicht immer dem seriösen Mitarbeiterprofil entsprachen, trug natürlich zusätzlich zur ausgelassenen Stimmung bei.

Ein gelungener Anlass

Der Tag der offenen Tür war sicher die Reise wert. Die persönlichen Kontakte, angeregten Diskussionen und Gespräche bis weit über die offiziellen Öffnungszeiten hinaus zeigten, dass sich die Besucher wohl fühlten und sich durch das neue Unternehmen inspirieren liessen. ■

Inspirion in Kürze

Firma

Gegründet im Oktober 2003 mit 14 Mitarbeitenden als Management Buy out der KPMG Fides ABACUS Beratung.

Unternehmens-Philosophie

Als betriebswirtschaftliche Berater wollen wir die Organisation des Kunden verstehen, um die passende Lösung entwickeln zu können.

Die Qualität ist für uns ein zentrales Anliegen. Deshalb müssen neue Lösungen praxisgerecht und fachlich einwandfrei sein.

Wir verstehen uns als Partner des Kunden und arbeiten stets in seinem Interesse.



Inspirion AG

Uitikonstrasse 2
CH-8952 Schlieren
Telefon 043 444 88 33
Fax 043 444 88 34
www.inspirion.ch
info@inspirion.ch

"Smart Office"-Initiative Hilfe für KMU

HP Know-how für KMU: Die "Smart Office"-Initiative hilft kleinen und mittelständischen Unternehmen ihre IT-Infrastruktur optimal auszurichten und zu nutzen.

Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) stellt die Informatik ein widersprüchliches Gebiet dar, denn zum einen ist sie für das Unternehmen zum kritischen Erfolgsfaktor geworden, zum anderen gehört sie in der Regel nicht zur Kernkompetenz des Unternehmens. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, bietet HP den KMUs im Rahmen der Smart Office Initiative ein massgeschneidertes Angebot an Produkten und Kompetenzen. Die Initiative basiert auf drei zentralen Prinzipien: Kompetenz vor Ort, massgeschneiderte Technologien sowie Service und Support.

Kompetenz vor Ort

Kleine und mittelständische Firmen erwarten IT-Lösungen, die ein stabiles Fundament für ihren Geschäftserfolg bilden. Zudem benötigen sie einen erfahrenen Partner, der dafür sorgt, dass diese Lösungen optimal funktionieren. Dank den lokalen Niederlassungen von HP in Dübendorf, Ur-

dorf, Bern, Basel und Genf sowie dem dichten Fachhandelsnetz ist "Kundennähe" bei HP auch im wörtlichen Sinne gegeben. Der Ansprechpartner für den KMU-Kunden kommt praktisch aus der Nachbarschaft, schnelle und kompetente Unterstützung ist jederzeit gewährleistet. Mit Training und Zertifizierung stellt HP sicher, dass der Partner über die entsprechende Kompetenz verfügt.

Da die unterliegende Hardware stets eng mit den eingesetzten Applikationen verknüpft ist, arbeitet HP auch eng mit lokalen Lösungsanbietern wie ABACUS zusammen. Diese Kooperation stellt sicher, dass deren Anwendungen schnell und einwandfrei auf HP-Systemen eingesetzt werden können.

Massgeschneiderte Technologien

In der modernen vernetzten Welt spielen leistungsfähige, integrierbare und trotzdem kosteneffektive Technologien eine

kritische Rolle. HP bietet das komplette Produktportfolio – von innovativen Lösungen für Imaging & Printing über platzsparende PCs und mobile Geräte bis hin zu Server- und Speichersystemen. Die Produkte, die sämtliche Bereiche der Informatik erfassen, basieren auf modernsten Technologien und lassen sich leicht integrieren. Dank der einfachen Bedienbarkeit und der hohen Verfügbarkeit der Systeme, die sich durch entsprechenden Support noch maximieren lässt, stellt HP sicher, dass der Kunde von maximaler Verfügbarkeit und tiefstmöglichen Betriebskosten profitieren kann.

Service und Support

HP bietet kleinen und mittelständischen Unternehmenskunden neben zuverlässigen, leicht zu handhabenden Produkten auch flexible Finanzierungsmodelle und umfassenden Support. Zusätzlich zur weltweiten Garantie auf seine Produkte liefert HP massgeschneiderten Support, der über die einfache Hardware- und Softwaregarantie hinausgeht: HP Care Pack Services sind konzipiert, um besonders kleine und mittelständische Betriebe vor unerwarteten Ausfallzeiten zu schützen, die deren Produktivität und Wirtschaftlichkeit beeinträchtigen können. So können sich die Unternehmen ganz auf ihre Kernkompetenz konzentrieren und sich auf ihre Informatik verlassen. ■



i n v e n t

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

Microsoft® Office System – die Plattform für Produktivität

Steigern Sie die Produktivität in Ihrem Unternehmen

Die Steigerung der Unternehmensproduktivität ist nicht nur ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, sondern in vielen Fällen wichtig für das Fortbestehen einer Firma im schwierigen und hoch dynamischen Wirtschaftsumfeld.

“Mehr mit weniger“ und “Mehr in kürzerer Zeit“ sind tägliche Realität und fordern gleichermaßen das Management und die Mitarbeitenden. Die traditionellen Massnahmen versagen dabei immer häufiger und neue Ansätze zur Steigerung der Produktivität sind notwendig. Microsoft Office System ist eine flexible, integrierte und sichere Kommunikations- und Kollaborationsplattform und setzt dort an, wo die Produktivitätsdefizite am grössten sind. Office System bietet ganz neue Möglichkeiten in der Zusammenarbeit in Teams, dem universellen Zugriff auf Informationen, in der Aufbereitung der Informationen für schnelle Entscheide und beim unternehmensweiten Verwalten von Dokumenten und Geschäftsprozessen. Und dies, ohne dass Mitarbeiter neue Programme lernen müssen, denn die Innovationen von Office System sorgen zusammen mit bekannten Anwendungen im Hintergrund für die notwendige Integration und das Zusammenspiel der verschiedenen Komponenten.



Die vier Kernbereiche der Produktivität

Moderne Software kann Sie in unterschiedlicher Weise bei der Erhöhung der Produktivität unterstützen:

- Greifen Sie in Echtzeit auf geschäftliche Informationen zu und schliessen Sie Projekte schneller ab.
- Schützen Sie Geschäftsdokumente automatisch vor unbefugten Zugriffen und sparen Sie Zeit und Geld.
- Nutzen Sie kurze Entscheidungswege und lassen Sie Ihre Mitarbeiter und Geschäftspartner so zusammenarbeiten, als sässen sie am selben Tisch.
- Beseitigen Sie Doppelspurigkeiten, indem Sie Ihr Informationsmanagement individualisieren und Prozesse regeln.

Mit dem neuen Microsoft Office System können Sie Produktivitätsdefizite schnell beheben – oder gar nicht erst entstehen lassen.

Wertschöpfung aus Informationen

Geben Sie Ihren Mitarbeitenden Einblick in wichtige Geschäftsinformationen und gewährleisten Sie gleichzeitig den nötigen Informationsschutz. So können Sie die richtigen Entscheidungen treffen und wirksam handeln.

Microsoft Office System stellt die richtigen Informationen den richtigen Personen zur richtigen Zeit zur Verfügung.

Möglich macht dies die Microsoft Office Technologie, die mit nahezu 100 Prozent aller Informationssysteme kommuniziert. So ziehen Sie zusätzlichen Mehrwert aus vorhandenen Informationen und Abläufe können intern sowie mit Partnern und Kunden noch einfacher und sicherer abgestimmt werden. Ihre Geschäfte werden transparenter und Sie können Entscheidungen rechtzeitig und wirksam treffen.



Geschäftsprozesse managen

Mit rationellen und automatisierten Prozessen erhöhen Sie die Fähigkeit Ihres Unternehmens, Marktveränderungen zu antizipieren und schneller darauf zu reagieren.

Microsoft Office System gibt Ihnen die Werkzeuge in die Hand, die Sie benötigen, um Prozessketten zu analysieren und zu visualisieren.

So erkennen Sie Systembrüche und können Doppelspurigkeiten überwinden. Eine durchgängige Unterstützung durch XML (Extensible Markup Language) ermöglicht Ihnen zudem die einfache und individuelle Erweiterung der Anwendungen. Daraus resultieren effiziente, einfach zu handhabende Prozesse, die das Tagesgeschäft Ihrer Organisation transparenter gestalten. Sie können so auf Marktveränderungen leichter reagieren und Ihre Chancen optimal nutzen.

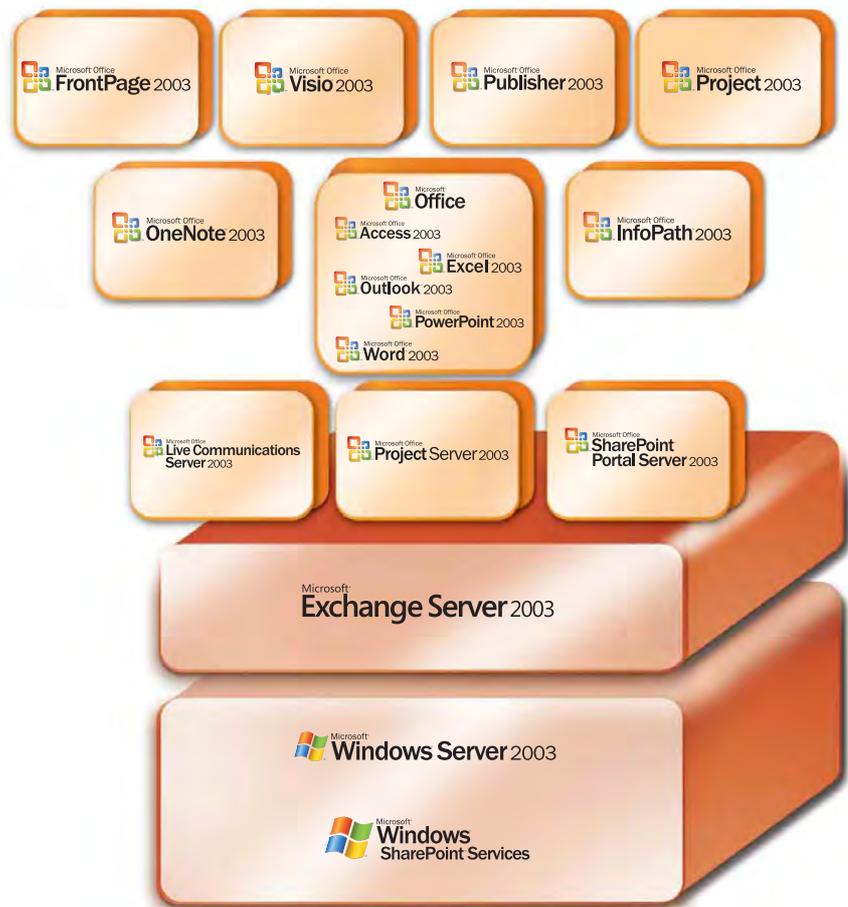
Kommunikation und Zusammenarbeit im Team

Bringen Sie Teams, Unternehmen, Partner und Kunden so zusammen, dass sie untereinander schnell und flexibel arbeiten können.

Vertrauen Sie auf die Technologie und die leicht anwendbaren Werkzeuge von Microsoft Office System: Sie erlauben mehreren Benutzern gleichzeitig dieselben Projekte und Dokumente zu bearbeiten. So bleiben die Informationen immer aktuell, gehen nicht verloren und sind vor unbefugtem Zugriff geschützt.

Das Resultat ist eine intelligente und vernetzte Organisation. "Intelligent", weil sie Ihre Mitarbeiter befähigt, mit zunehmend grossen Datenmengen zu arbeiten, und "vernetzt", weil sie Ihre Partner, Kunden, Informationen und Prozesse zusammenführt.

Microsoft Office System – mehr drin:



Persönliche Produktivität

Mit leicht bedienbaren Werkzeugen für effizientes und effektives Informationsmanagement befähigen Sie Ihre Mitarbeiter, ihren Beitrag in einer immer anspruchsvolleren Arbeitswelt zu leisten.

Die in Office System vorgenommenen Verbesserungen erlauben es Ihnen, die zunehmende Flut an Geschäftsinformationen besser zu verwalten, zu bearbeiten und nach Prioritäten zu ordnen. Ihre Mitarbeiter werden befähigt, anspruchsvollere Aufgaben auszuführen und Informationen in Geschäftsnutzen umzusetzen. ■

Mehr Informationen zum Microsoft Office System finden Sie unter: www.office2003.ch



Microsoft Schweiz GmbH
 Richtstrasse 3
 CH-8304 Wallisellen
 Telefon 0848 858 868
 custserv@microsoft.com

ABACUS Basiskurse

bis Juni 2004

Basiskurse	Kronbühl-St. Gallen	Luzern	Bern	Preis pro Person*
Finanzbuchhaltung	Do 08. April Fr 07. Mai Fr 04. Juni	Do 17. Juni	Fr 16. April Do 13. Mai Do 10. Juni	Fr. 530.–
FibuLight	Do 27. Mai	Fr 02. April	Fr 11. Juni	Fr. 480.–
Gestaltbare Bilanzen	Fr 11. Juni		Fr 14. Mai	Fr. 530.–
Anlagenbuchhaltung	Di 11. Mai Do 03. Juni			Fr. 530.–
AbaProject Leistungs- / Projekt abrechnung	Do 06. Mai			Fr. 530.–
Lohnbuchhaltung	Di 27. April Di 18. Mai Do 17. Juni	Mi 05. Mai Mi 16. Juni	Do 15. April	Fr. 530.–
Human Resources			Do 29. April	Fr. 530.–
Debitorenbuchhaltung	Fr 23. April Mi 12. Mai Di 15. Juni	Di 08. Juni	Do 06. Mai	Fr. 530.–
Kreditorenbuchhaltung	Do 15. April Do 13. Mai Mi 09. Juni		Di 20. April Mi 02. Juni	Fr. 530.–
Electronic Banking	Mi 28. April Mi 16. Juni			Fr. 480.–
Adressverwaltung	Mi 12. Mai			Fr. 530.–
AbaLight	Mi 09. Juni			Fr. 530.–
Fakturierung Ausr. Enterprise DEBI	Di 27. April			Fr. 530.–
Fakturierung Formularegestaltung			Di 04. Mai	Fr. 530.–
Gestaltbare Auswertungen			Mi 05. Mai	Fr. 530.–
AbaShop E-Commerce	Fr 25. Juni			Fr. 530.–
ABACUS Tool-Kit	Fr 16. April Di 22. Juni			Fr. 530.–
Dossierverwaltung / Archivierung	Di 11. Mai			Fr. 530.–
AbaVision	Mi 05. Mai Do 03. Juni			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 en 2004

Cours de base en français	Berne	Prix par personne*
Comptabilité financière	Vendredi 01 oct.	Fr. 530.–
Comptabilité salaires	Jeudi 30 sept.	Fr. 530.–
Comptabilité débiteurs	Vendredi 23 avril	Fr. 530.–
Comptabilité créanciers	Jeudi 22 avril	Fr. 530.–

*exkl. MWSt / TVA exclue

ABACUS Spezialkurse

bis Juni 2004



Auftragsbearbeitung	Kronbühl-St. Gallen	Luzern	Bern	Preis pro Person*
ABEA Verkauf I	Mi/Do 21./22. April Di/Mi 01./02. Juni			Fr. 1060.–
ABEA Verkauf II	Fr 28. Mai			Fr. 530.–
ABEA Lager / Einkauf	Di/Mi 22./23. Juni		Di/Mi 25./26. Mai	Fr. 1060.–
ABEA VB Script & COM-Objekt	Di 08. April			Fr. 530.–
PPS	Do 13. Mai			Fr. 530.–

Spezialkurse	Kronbühl-St. Gallen	Luzern	Bern	Preis pro Person*
FIBU Optionen I	Di 18. Mai Fr 18. Juni	Mi 14. April		Fr. 530.–
FIBU Optionen II	Di 25. Mai			Fr. 530.–
Bilanzsteuerung	Do 24. Juni			Fr. 530.–
Bilanzsteuerung Master	Fr 25. Juni			Fr. 530.–
Tipps+Tricks Rechnungswesen	Di 25. Mai			Fr. 530.–
Anlagenbuchhaltung Customizing	Do 15. April			Fr. 530.–
AbaProject Customizing	Do/Fr 27./28. Mai			Fr. 1060.–
AbaProject Fakturierung	Fr 11. Juni			Fr. 530.–
AbaProject Optionen	Do 24. Juni			Fr. 530.–
Kostenrechnung	Do/Fr 06./07. Mai Do/Fr 03./04. Juni			Fr. 1060.–
Kostenrechnung Master	Do 17. Juni			Fr. 530.–
Lohnarten	Di/Mi 06./07. April Do/Fr 13./14. Mai		Di/Mi 08./09. Juni	Fr. 1060.–
Lohnbuchhaltung Customizing	Di 15. Juni		Fr 30. April	Fr. 530.–
Tipps+Tricks Lohnbuchhaltung	Di 20. April			Fr. 530.–
Human Resources Master	Daten auf Anfrage			Fr. 530.–
DEBI Customizing			Fr 07. Mai	Fr. 530.–
DEBI Master	Fr 14. Mai			Fr. 530.–
KREDI Master			Mi 21. April Do 03. Juni	Fr. 530.–
Adressverwaltung Master	Di 08. Juni			Fr. 530.–
Adressverwaltung Optionen			Fr 04. Juni	Fr. 530.–
Fakturierung Optionen	Mi 16. Juni			Fr. 530.–
AbaView Report Writer	Di/Mi 04./05. Mai		Do/Fr 17./18. Juni	Fr. 1060.–
AbaView Report Writer Master	Di 11. Mai			Fr. 530.–
Technischer Workshop	Do 29. April			Fr. 530.–

*exkl. MWSt / TVA exclue

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

Nouveautés de la version 2004

Lors du rendez-vous romand de l'informatique, Computer-expo, qui aura lieu du 5 au 7 mai prochain à Beaulieu Lausanne, ABACUS présentera les nombreuses innovations et nouveautés de la version 2004. L'une d'elle sera la sortie en français du logiciel de Gestion des commandes qui consiste en un programme de facturation évolué et complet. Une conférence ABACUS aura aussi lieu le jeudi 6 de 14:00 à 14:45 durant laquelle diverses démonstrations seront faites sur notamment la gestion documentaire électronique et la solution globale ABACUS Small Business.

Nouveautés communes à tous les programmes

- La conception des listes F4 est nouvelle. L'utilisateur peut maintenant concevoir lui-même des listes F4. Cela concerne avant tout l'affichage des colonnes et l'ordre.
- La mise à jour centrale de toutes les applications dans un ou plusieurs mandants est possible.
- Les fonctions de recherche d'AbaPilot ont été étendues dans tous les modules. Il est maintenant possible, en plus d'une arborescence globale de requête, de définir une arborescence de requête spécifique à l'utilisateur. Ainsi, chaque utilisateur peut se définir clairement une petite arborescence. L'utilisateur définit jusqu'à quel niveau le résultat des recherches doit être présenté. Les autres niveaux peuvent être ouverts manuellement, comme d'habitude.

Diverses optimisations dans la gestion des utilisateurs ABACUS

- Liste des employés avec droit d'accès par programme
- Indication des employés ayant accès à un menu avec la touche droite de la souris sur ce même menu.
- Intégration d'une structure d'utilisateurs centrale basée sur un standard universel (LDAP) extensible. Cette structure peut se synchroniser avec les différents systèmes d'identification de l'utilisateur existants sur le marché comme Active Directory de Microsoft et eDirectory de Novell.
- Intégration pour OpenSSL avec le soutien de eTokens et identification "Challenge & Response".

Comptabilité Financière



- Programme du bilan avec une surface d'utilisation simplifiée.
- Programme des ratios avec une nouvelle surface d'utilisation. Les ratios peuvent être maintenant exploités non seulement dans le générateur de bilans et dans Excel mais également dans Word. Des sélections multiples et l'accès à l'ensemble des classifications ont été intégrés.
- Nouveau programme pour la comparaison CA de la TVA, légalement exigée.

NOUVEAUTÉS VERSION 2004

- Plan comptable : Programme d'importation / exportation avec une nouvelle surface d'utilisation.

CofiLight



- Programme du bilan avec une surface d'utilisation simplifiée.
- Nouveau programme pour la comparaison CA de la TVA, légalement exigée.
- Plan comptable : Programme d'importation / exportation avec une nouvelle surface d'utilisation.

Comptabilité des Débiteurs



- Nouvelle liste des chiffres d'affaires
- Nouveau ratio qui détermine le délai moyen de paiement.
- Il est maintenant possible de comparer les paiements par carte de crédit. Diverses informations sur le paiement seront enregistrées sur le document pour chaque paiement par carte de crédit. Ces informations seront comparées avec les paiements de l'institut de carte de crédit.
- Intégration des données débiteurs avec la fonction Cash-Management de l'Electronic Banking.

Comptabilité des Créanciers



- Intégration des données créanciers avec la fonction Cash-Management de l'Electronic Banking.

- Le bulletin de versement IPI (International Payment Instruction) est entièrement supporté. Cela est également valable pour le lecteur de document.

Electronic Banking



Nouvelle option "Cash Management" :

- Calcul des liquidités jusqu'à 60 jours à l'avance en tenant compte de l'état actuel des comptes de l'établissement financier et des données débiteurs, créanciers et salariales.
- Calcul du moral de paiement des débiteurs.
- Assistant pour les extraits.
- Extraits par lieu de paiement entreprise et/ou par division.
- Propositions automatiques de disposition.

Comptabilité des Salaires



- Divers rapports ont été reprogrammés et de nouvelles fonctions ont été intégrées comme les sélections libres, l'ordre libre, la présentation libre de rapports, etc. Il s'agit en particulier des extraits: comparaison des périodes employés (programme 216), journal de contrôle des bases (programme 219), comparaison annuelle (programme 226), liste cumulative des bases (programme 228), liste de contrôle des bases (programme 229).
- Les certificats AC de salaire sont maintenant disponibles dans le format DTA. Pour cette fonction, il s'agit d'une option (prix : Fr. 1'200.- Single-User).

- Les comptes bénéficiaires peuvent être enregistrés avec 34 positions au lieu de 24 jusqu'à maintenant. Ainsi, les paiements sur les comptes IBAN (International Bank Account Number) peuvent être exécutés.

- Les "Sélections libres" ont été étendues. Les relations 1:n peuvent maintenant être représentées.

SalairLight



- Le programme de décompte des salaires a été complété par une amélioration de la saisie des détails et par de nouvelles fonctions. L'utilisation interne des bases en est l'élément central.
- Il est maintenant possible d'effectuer des paiements via l'Electronic Banking. Les listes de paiement et les ordres de paiement bancaire complètent les nouvelles possibilités de paiement.
- Nouveau certificat AVS de salaire selon le standard CNA et une liste de décompte LAA.

Ressources Humaines



- Raccordement au logiciel de Prospective media services AG. Cela permet aux entreprises clientes et aux prestataires de service de personnel de transmettre ou de publier électroniquement des annonces, diverses bourses à l'emploi online et leur propre homepage, directement depuis les Ressources Humaines ABACUS.
- Différentes nouveautés et optimisations dans le domaine de l'organigramme, par exemple pour l'impression.

Gestion des Adresses



- Sélections libres dans les programmes d'extraits qui permettent une sélection directe et un traitement des données.
- Il est possible de créer et d'envoyer des mails en série de façon personnelle ou impersonnelle au moyen de sélections, de regroupements ou de sélections libres. Des modèles analogues à la fonction de lettre en série en sont la base.

AbaProject



- Programme pour le calcul et la saisie automatique de reports à horaire mobile. Il est possible de présenter le solde des heures flexibles par employé dans les extraits
- Les extraits par employé et par projet (programmes 211 et 214) ont été réorganisés. Il est maintenant possible de définir la matrice selon l'axe 1, l'axe 2 et l'axe des détails. Les pourcentages verticaux peuvent ainsi être calculés simplement. De plus, les sous-axes peuvent être affichés comme récapitulation sous un total de groupe. L'axe 1 et l'axe 2 peuvent être réglés de manière plus flexible. Il est par exemple possible de définir la classification à plusieurs niveaux comme axe 1. Il est également possible d'introduire des chiffres de la comptabilité des débiteurs dans les extraits par projet (programme 214).

- Nouvelle sélection des employés "Employé de l'utilisateur" dans les programmes 211, 212, 213 et 221. Avec ce modèle, l'utilisateur est automatiquement proposé comme employé à extraire. L'utilisateur n'a pas besoin de se sélectionner pour chaque extrait de ses propres rapports.
- Les chiffres de la comptabilité des débiteurs peuvent être indiqués sur tous les axes. Si plusieurs projets doivent être décomptés dans une facture, les chiffres des débiteurs seront répartis proportionnellement au montant du projet sur cette facture. Par exemple, il est ainsi possible d'afficher le montant à recouvrer par projet ou par client.
- Dans la facturation, le tri des factures peut être défini librement, par exemple selon l'adresse du client ou selon l'adresse de la facture.
- Pour la saisie des rapports, chaque employé peut déterminer jusqu'à quand la saisie des données est déjà réalisée. Un avertissement apparaît si vous imputez malgré tout dans une période déjà clôturée. Un avertissement apparaît également dans le programme 19 (report SALAIRE / COFI) si tous les employés n'ont pas bouclé la saisie des rapports dans la période à imputer. Les employés peuvent être directement informés par mail depuis ce programme.
- Le contrôle des visas est maintenant possible par trois instances au maximum. De plus, une écriture passée par un responsable de visa peut être refusée.
- Planification / Ressources : Possibilité de calculer les heures dues selon le nouveau calendrier de l'entreprise. En plus, il existe un aperçu par employé avec les heures planifiées jusqu'au niveau détaillé.

- Web Front-end pour la saisie des rapports sur Internet / Intranet. Il est nécessaire pour cela d'avoir une connexion rapide. Lors de la saisie des rapports sur Internet, toutes les possibilités de Windows ne sont pas disponibles, par exemple: calculer les modèles de rapport, calculer le rapport depuis la planification. L'utilisation du Web Front-end se différencie de la saisie de rapports avec Windows.

Facturation AbaWorX



- L'interface des débiteurs a été entièrement reprogrammée. Il est maintenant possible d'exporter des données dans le format 1.3 ASCII débiteurs. Sélections supplémentaires lors de la création du fichier d'imputation.
- Il est possible de supprimer des documents imputés.
- La liste des PO dans l'option "Contrôle des débiteurs" a été retravaillée et une récapitulation selon le compte COFI a été intégrée.
- Différentes améliorations lors de l'importation des paiements dans le contrôle des débiteurs, par exemple, un avertissement lors d'une double importations de paiements.

AbaShop E-Commerce



ShopClient

- Dans le ShopClient, il est possible de supprimer les adresses de livraison et de facturation du Shopper et ainsi de les attribuer à nouveau.
- Le ShopClient est utilisable en Multi-User.
- Il existe une version française du ShopClient.

Pages expert et utilisateur

- N'importe quelles variables définies par l'utilisateur.
- Importation et exportation de toutes les pages dans les fichiers.
- Variables expert étendues et arrangées.

Administration

- Aide online dans l'administration du Shop.
- AbaShopEasy: Possibilités supplémentaires de produit et de classification.
- Variables texte à traduire et à adapter simplement.
- Possibilités supplémentaires de sauvegarde et de configuration pour le Shopper, les commandes et les positions de commande. Nouveau design.

Nouvelles fonctions

- Raccordement à la nouvelle PostCard Interface.
- Stock, domaines, fonction d'offre, champs débiteurs supplémentaires.
- Nouveau design et fonction supplémentaire sur www.abacuscity.ch

Shops basés GECO

- Formation des prix optionnelle également dans une session fermée, par exemple pour des rabais de quantité.
- Attribution du lieu de livraison.
- Support du lieu de stockage.

Shops basés AbaWorX

- Devises étrangères.
- Variantes de stock et de produit.
- Formation des prix étendue selon le produit et les conditions client.

AbaView Report Writer

- Exportation Excel étendue: les décimales et les champs string de plusieurs lignes seront correctement formatés.
- Le langage output peut être contrôlé via le champ DB.
- Contrôle d'accès jusqu'au niveau des enregistrements, par exemple pour les tables des employés dans la comptabilité des salaires.
- Fonction subjob mail étendue.

AbaView Webedition

- Installation simplifiée sur n'importe quel matériel. Chaque user AbaView peut être un user Web.
- Les sous-dossiers sont affichés dans le navigateur.
- Les "anciens" et "nouveaux" moteurs peuvent être utilisés en parallèle. A côté de l'ancienne version AbaView.Exe, il existe maintenant une WebEdition toute nouvelle optimisée pour le fonctionnement du serveur.
 - Les rapports peuvent être vus dans un document PDF, Excel ou Word directement dans le navigateur et imprimés en entier.
 - Edition HTML améliorée, petite quantité de données.
 - Meilleure graduation dans le fonctionnement du serveur (de plus gros nombre, utilisateurs simultanés).
 - Scheduler : planification dans le temps de la création et de l'envoi de rapports par mail. ■

ABACUS Small Business

Solution globale Software pour PME

ABACUS vous offre désormais une solution globale avec un choix éprouvé de programmes ABACUS Enterprise, comprenant la Gestion des commandes et les programmes de comptabilité. Son prix imbattable permet aux petites entreprises de profiter des fonctions et de l'efficacité du logiciel ABACUS : la Gestion des commandes peut simplifier une grande partie de processus dans la vente, l'achat et la gestion du stock. Nos premières expériences nous ont montrés qu'il est possible de réaliser une solution ERP à un prix de moins de CHF 30'000, formation et introduction incluses. Une conférence ABACUS aura aussi lieu le jeudi 6 mai de 14:00 à 14:45 à Beaulieu-Lausanne, durant laquelle la solution globale ABACUS Small Business vous sera présentée.

ABACUS Small Business est un choix élaboré de programmes et d'options ABACUS, qui couvrent tous les processus et tâches depuis la Gestion des commandes jusqu'à la Comptabilité.

Les PME obtiennent ainsi un ensemble affiné avec une relation prix / performance unique, qui répond exactement à vos besoins spécifiques.

Deux variantes existent selon l'orientation de l'entreprise:

ABACUS Small Business I

- Gestion des commandes avec les options Vente, Set de vente, Monnaies étrangères
- Comptabilité financière avec les options Monnaies étrangères, Sections de frais
- Comptabilité des débiteurs avec l'option Monnaies étrangères
- Comptabilité des créanciers avec l'option Monnaies étrangères
- Gestion des adresses avec l'option Activités

Licence pour 4 utilisateurs:

Prix d'ensemble: Fr. 16'000.–
(Bon de cours incl. d'une valeur de Fr. 1'000.–)

Licence pour 6 utilisateurs:

Prix d'ensemble: Fr. 19'000.–
(Bon de cours incl. d'une valeur de Fr. 1'000.–)

ABACUS Small Business II

- Gestion des commandes avec les options Vente, Set de vente, Monnaies étrangères, Stock, Achat
- Comptabilité financière avec les options Monnaies étrangères, Sections de frais
- Comptabilité des débiteurs avec l'option Monnaies étrangères
- Comptabilité des créanciers avec l'option Monnaies étrangères
- Gestion des adresses avec l'option Activités

Licence pour 4 utilisateurs:

Prix d'ensemble: Fr. 22'000.–
(Bon de cours incl. d'une valeur de Fr. 1'000.–)

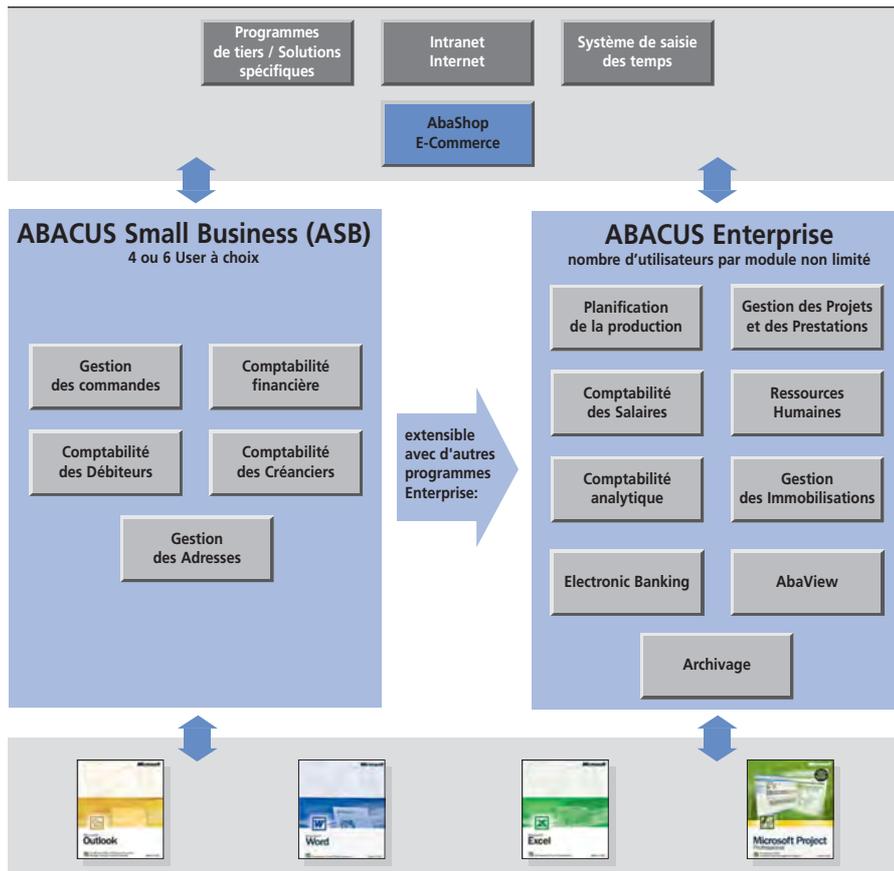
Licence pour 6 utilisateurs:

Prix d'ensemble: Fr. 25'000.–
(Bon de cours incl. d'une valeur de Fr. 1'000.–)

ABACUS Small Business Software



Qualité et performance, que chacun peut désormais se permettre



Highlights de ABACUS Small Business

- ABACUS Software éprouvé des milliers de fois
- Solution globale intégrée
- Interface utilisateur uniforme
- Extensions toujours possibles de la solution ABACUS Small Business avec d'autres programmes et options ABACUS
- Migration assurée avec reprise des données de ABACUS Small Business vers la version Entreprise
- Beaucoup de partenaire pour votre soutien, avec de longues années d'expérience ■

ABACUS à Lausanne

ABACUS a décidé de s'investir davantage en Suisse romande et pour cela a ouvert une succursale à Lausanne au mois de juin 2003. Jérôme Trachsel, nouveau responsable Marketing pour la Suisse romande et représentant direct d'ABACUS pour la Romandie, s'est installé en plein centre-ville de la capitale vaudoise, à l'avenue de la Gare.

Engagé depuis le début du mois de février 2003, Monsieur Trachsel connaît déjà le marché romand ayant travaillé pendant plus de deux ans dans le secteur Ventes au sein d'Oracle Corporation.

La proximité et le contact direct avec les revendeurs et les clients suisses romands sont primordiaux. La relation de partenariat pourra ainsi s'intensifier et permettre un échange constant d'informations, d'idées et de remarques pour atteindre une collaboration plus étroite et une meilleure promotion des logiciels ABACUS.

Les premières impressions de cette nouvelle structure pour le marché romand sont très bonnes, tant au niveau de la clientèle qu'au niveau des revendeurs. Un sentiment rassurant et un soutien actif se sont fait encore plus sentir pour la couverture du marché romand.

L'un des buts principal était la présence physique d'ABACUS avec cette nouvelle

structure en Romandie afin de collaborer au mieux avec les divers partenaires commerciaux et de pouvoir répondre dans les plus brefs délais aux attentes de la clientèle.

Les relations publiques se sont limitées par le passé aux publicités régulières et au salon Computer-expo. Désormais un contact plus soutenu avec la presse verra le jour afin de faire mieux connaître aux Romands, le leader suisse des logiciels en gestion d'entreprise. Ce renforcement médiatique étant nécessaire au vu de la concurrence de plus en plus présente. Divers projets sont en cours, dont un partenariat avec le magazine BILAN. ■

ABACUS Research SA

Av. de la Gare 20
c.p. 1150
CH-1003 Lausanne
Téléphone 021 340 72 18
Fax 021 340 72 19

Commentaires de plusieurs revendeurs ABACUS

Marie-Lou Quinche, Logiquinche SA, Neuchâtel

"La nouvelle organisation romande consentie par ABACUS s'est d'emblée révélée des plus utiles et démontre la volonté du concepteur de donner du poids aux versions françaises de sa solution de gestion d'entreprise. Nous profitons déjà de ce rapprochement voulu par ABACUS et pouvons en faire bénéficier de façon directe nos clients. Par l'entremise de Monsieur Trachsel et du Team romand, c'est une grosse bouffée d'air frais qui nous parvient et nous laisse augurer le meilleur pour les versions françaises d'ABACUS : nous leur en sommes d'ores et déjà très reconnaissants et pouvons sans craintes associer à ce sentiment, notre fidèle clientèle."

Patrick Joret, ABISSA Informatique SA, Genève

"Pour les revendeurs installés en Suisse romande, cette présence au cœur de la Romandie nous conforte dans la volonté stratégique d'ABACUS Research SA d'intensifier les efforts pour accroître ses parts de marché de ce côté-ci de la Sarine. On constate en effet une différence notable du chiffre des ventes en faveur de la Suisse alémanique entre les deux régions linguistiques. Est-ce dû à la méfiance naturelle des Romands pour tout ce qui vient de Zürich ? Rassurons-les tout de suite puisque ABACUS Research est établie à St-Gall ! Ceci dit, la large diffusion du progiciel ABACUS dans l'ensemble de la Suisse – n'oublions pas le Tessin ! – auprès de nombreuses sociétés de toute taille et actives dans les domaines les plus variés est plutôt un excellent argument de vente ..."

Karin Stemm-Jerot, PWC, Neuchâtel

"Nous avons été ravis, il y a environ une année en arrière, d'apprendre qu'ABACUS avait engagé un jeune homme très prometteur de langue maternelle française pour le marché suisse romand. L'ouverture des bureaux à Lausanne en juin dernier, était la deuxième bonne nouvelle pour les clients existants, les revendeurs romands mais aussi les futurs clients. Nous sommes persuadés qu'ABACUS va, avec ces démarches, dans la bonne direction pour conquérir ce marché."



Impressum Pages 1/2004 März 2004

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: 15'000 Exemplare

Alle Rechte vorbehalten

Verfügbare Programme der Version 2004

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

ABACUS-Lohnbuchhaltung: Test durch Suva bestanden

Die Version 2003.1 der ABACUS-Lohnbuchhaltung wurde durch die Suva einem ausführlichen Test unterzogen. Die Suva bestätigt, dass die vorgegebenen Testfälle korrekt verarbeitet worden sind und der pflichtige Lohn für die obligatorische Unfallversicherung, AHV und ALV richtig berechnet wird. Auch die Lohnlistenführung entspricht formell den Anforderungen der Suva und AHV, wenn die Unterlagen ausgedruckt und mindestens 5 Jahre aufbewahrt werden. ■

Eine Kopie des Suva-Zertifikats kann bei ABACUS bezogen werden: info@abacus.ch

suva

ABACUS Software für Deutschland

An der letztjährigen ABACUS User Conference wurde orientiert, dass die ABACUS Version 2004 auch für den Einsatz in Deutschland freigegeben werden soll. Damit die Software von einer unabhängigen Stelle auf die Anforderungen in Deutschland geprüft werden konnte, wurde eine grosse deutsche Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit deren Zertifizierung betraut. Die Softwareprüfung der Module Finanz-, Kreditoren und Debitorenbuchhaltung wurden nach dem Prüfungsstandard PS 880 des Instituts der Wirtschaftsprüfer "IDW" durchgeführt. Dabei wird beurteilt, ob die Software den Ordnungsmässigkeitsanforderungen genügt und den Kunden von ABACUS bei sachgerechter Anwendung eine ordnungsmässige Buchführung ermöglicht.

Ende Februar 2004 wurde die Prüfung der Version 2004 nun erfolgreich abgeschlossen. ■

Eine Kopie des Zertifikates kann bei ABACUS bezogen werden: info@abacus.ch



Support

Lohnbuchhaltung, Human Resources, AbaView



Hanspeter Andres



Anschliessend an die erfolgreich absolvierte kaufmännische Berufslehre bei den Technischen Betrieben in Wil folgte für Leila Mattich ein kurzer Abstecher in die Reisebranche. Schnell wurde sich Leila klar, dass sie eine neue Aufgabe brauchte, die sie mehr fordert. Auf der ABACUS-Homepage wurde sie im September 2001 auf eine vakante Stelle aufmerksam. Nur eine Woche später trat sie ihren neuen Job als damals jüngste Mitarbeiterin im Support-Team der Programme Lohnbuchhaltung und Human Resources an.

Nach einem Sprachaufenthalt in Australien ist das Reisen für Leila zur grossen Leidenschaft geworden. Diese wird sie nun aber etwas zurückstellen müssen, wenn sie im Verlaufe des kommenden Sommers mit der berufsbegleitenden Ausbildung zur Wirtschaftsinformatikerin beginnen wird. Herausforderungen nimmt Leila gerne an, sowohl berufliche als auch sportliche. Eine davon ist die japanische Kampfsportart Ju Jitsu, die sie zwei Mal pro Woche intensiv trainiert.

Auch die Mittagspausen, während denen sie mit ihren Arbeitskollegen regelmässig Badminton und Unihockey spielt oder im Fitnessraum ihre Kondition aufbaut, sind vom Sport geprägt. Ein wichtiger Ausgleich zu ihrer Arbeit ist für Leila im Winter auch das Snowboarden. Mit ihrem Board ist sie nicht nur auf Pisten anzutreffen, sondern ist auch an den Schneebars ein gern gesehener Gast.



Denise Spiri



Nach einem kurzen Abstecher an die Kantonsschule St. Gallen entschied Christian Gut, eine Berufslehre als Detailhandelsangestellter anzutreten. So richtig glücklich wurde er aber in diesem Beruf nicht, weshalb er sich nach dem Lehrabschluss neu orientierte, vorübergehend das "Übergwändli" anzog und in der Montage-Abteilung von Leica Hochpräzisionsgeräte zusammenbaute. Zu dieser Zeit besuchte er auch einen ersten PC-Kurs. Nach der Rekrutenschule wurde er auf eine offene Stelle bei ABACUS aufmerksam, für die er sich dann auch gleich bewarb. Eingestellt als Fibu-Supporter erkannte man bald, dass Christian das Verständnis für Datenbanken mitbringt und auch das nötige Flair besitzt, mit einem anspruchsvollen Werkzeug zu arbeiten, weshalb er schon bald in die Welt des Report Writers AbaView eingeführt wurde. Dieses Reporting- und Formulargenerator-Tool gefiel ihm so gut, dass er bereits seit August 2001 als AbaView-Supporter tätig und seit dem Sommer 2002 sogar allein dafür verantwortlich ist. Sein Know-how kann Christian auch in den Grund- und Masterkursen den ABACUS-Vertriebspartnern und Anwendern vermitteln. An der ABACUS schätzt er vor allem den angenehmen Umgang unter den Mitarbeitern, den häufigen Kundenkontakt und die grosse Selbständigkeit, die er bei seiner Arbeit besitzt. Den Arbeitstag schliesst er abends oft mit einem "Work-out" im Fitnessraum ab.



Auf der Jagd nach Fehlern ist Hanspeter Andres schon lange. So als Korrektor bei der Rheintaler Zeitung und seit seinem Eintritt in der ABACUS Support-Abteilung im Lohn-Team. Da stehen allerdings weniger orthografische Fehler im Vordergrund, obwohl das Korrigieren von Pages-Artikeln und Dokumentationen auch schon seine ganze Aufmerksamkeit verlangte. Zu seiner Support-Tätigkeit gehört denn auch das Ergründen von Fehlern beim Testen von neuen Programmversionen oder die Problembehandlung bei der Anwendung der Lohnbuchhaltung durch Anwender der ABACUS Programme. Sein berufliches Rüstzeug holte sich Hampi zuerst im Lehrerseminar und anschliessend bei einer kaufmännischen Ausbildung, die er in einem kleinen Handelsbetrieb im Ofen-, Cheminée- und Kaminbausektor absolvierte.

Im Rampenlicht steht Hanspeter Andres vor allem dann, wenn er mit der ABAband oder einer seiner anderen Bands auf der Bühne steht. Ein Bühnenprofi ist er durch und durch, denn schon bald 200 Mal stand er in den vergangenen 16 Jahren mit verschiedenen Pop-, Rock- und Blues-Bands auf kleinen und grossen Bühnen im In- und Ausland. Musik ist für Hampi das Grösste. Seit seiner Kindheit spielt er schon Klavier. Besonders schätzt er in der ABACUS den hauseigenen Musikproberaum, wo er zusammen mit seinen Musikerkollegen ein neues Repertoire für den nächsten Auftritt einstudiert und den Songs den letzten Feinschliff gibt.



Leila Mattich



Zusätzlich zu ihrer kaufmännischen Grundausbildung in der Bankbranche und der Erfahrung aus einigen Jahren Tätigkeit in einer Personalabteilung wollte Denise ihr Wissen in diesem interessanten Metier weiter vertiefen. Dazu absolvierte sie die Ausbildung zur diplomierten Betriebsausbilderin.

Bei der ABACUS, wo sie bereits seit mehr als zwei Jahren im Support-Team der Lohnbuchhaltung und des Programmes Human Resources tätig ist, schätzt sie besonders das gute Arbeitsklima und den angenehmen Umgang mit Partnern und Kunden. Ihr Arbeitspensum von 80% kommt Denise sehr gelegen und erlaubt es ihr, ihrem Hobby als Kursleiterin im kaufmännischen Bereich nachzugehen. Diese Freizeit nutzt Denise auch, um sich bei der Schulung ständig weiter zu bilden. So kann sie bei den ABACUS-Kursen zur Lohnbuchhaltung und zum Programm Human Resources ihre Erfahrung als Dozentin einbringen und mit vielen Ideen positiv mitprägen.

Den Ausgleich zur Arbeit findet Denise in der Natur, vor allem am, im und auf dem Bodensee.



Christian Gut

