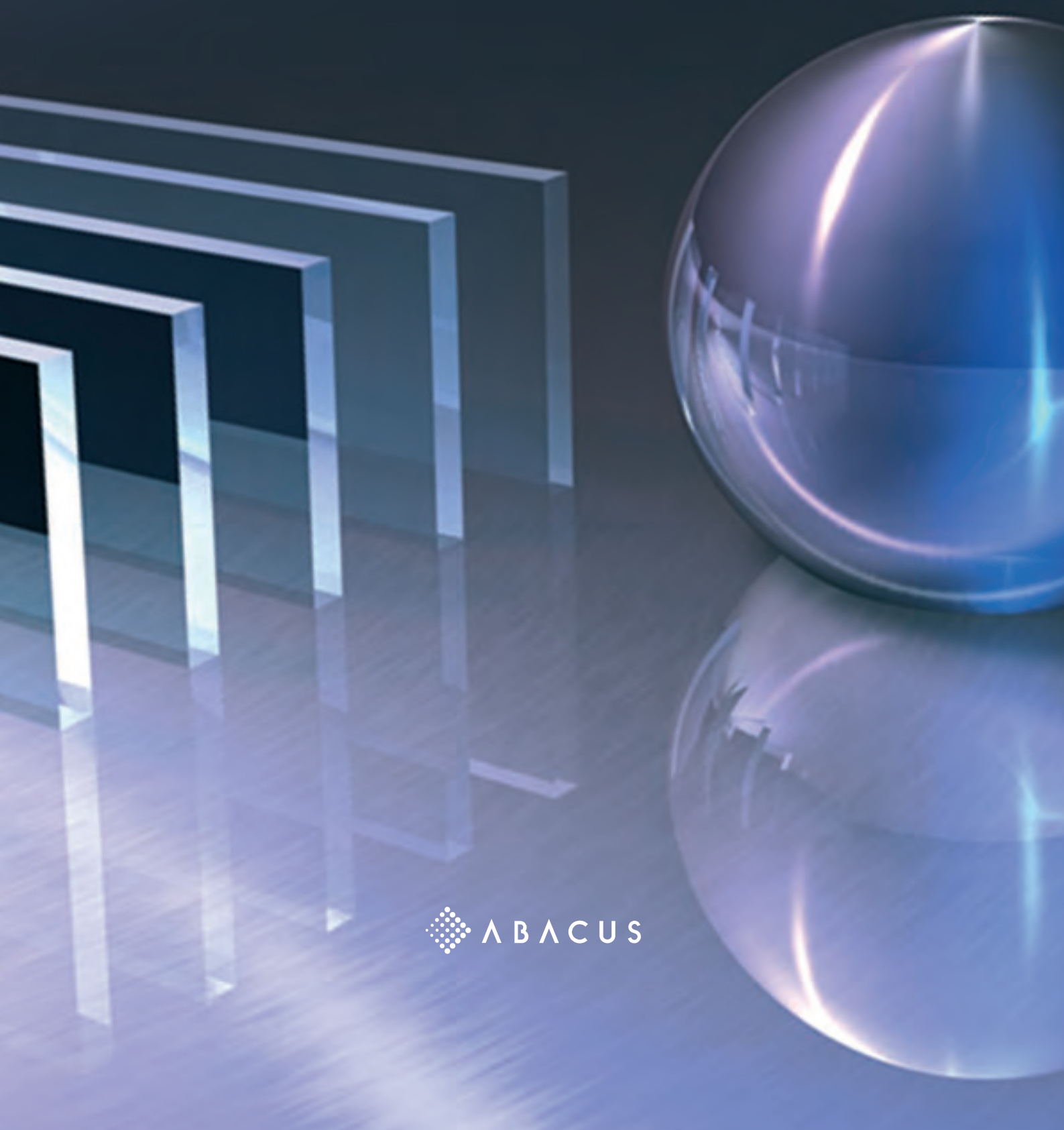


P A G E S

1 / 0 8



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Très chère lectrice, très cher lecteur

ABACUS



In dieser Ausgabe des Kundenmagazins Pages können wir Ihnen weitere Resultate über die Weiterentwicklung unserer Software hin zur vollständigen Internet-Fähigkeit aufzeigen. Im Zentrum steht diesmal die konkrete Anwendung der Programmmodule im Rahmen der AbaWebTreuhand-Lösung. Sie ermöglicht eine enge Zusammenarbeit zwischen Treuhandkunden und ihren Treuhändern. AbaWebTreuhand steht exemplarisch dafür, wie Business Software inskünftig als "Software as a Service" eingesetzt und genutzt werden kann. Dass dieses neuartige Modell in der Praxis eine erfolgreiche Aufnahme finden dürfte, belegen die Untersuchung der Fachhochschule Luzern und ein erster Praxisbericht eines Zürcher Treuhandbüros, das diese Form der Kundenzusammenarbeit bereits erfolgreich praktiziert. Dass sich die Zusammenarbeit übers Internet selbst für kleine Unternehmen rechnet, zeigt der Fall des Sirup-Herstellers Laumann, der Auftragsdaten via E-Business-Plattformen mit seinen Kunden austauscht.

Seit über einem Jahr ist unsere Software auch in einem Unternehmen in der Nähe von München für die Auftragsabwicklung sowie die Produktionsplanung und -steuerung erfolgreich im Einsatz. Der Bericht über dieses wie auch jene über weitere Projekte in dieser Pages-Ausgabe bewei-

sen die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten unserer Standardprodukte im In- und jetzt auch im nahen Ausland.

Wir wünschen Ihnen ein anregende Lektüre.

Ihr Pages-Team

Cette édition du magazine Pages vous présente d'autres résultats concernant le développement des programmes utilisant Internet. La solution AbaWebFiduciaire en est une illustration concrète. Elle permet une étroite collaboration entre les clients et leur fiduciaire. Elle démontre de manière exemplaire comment un logiciel de gestion peut être utilisé à l'avenir, à savoir selon la devise "Software as a Service". Le rapport de l'école supérieure de Lucerne et un compte rendu pratique d'une société fiduciaire utilisant déjà cette solution avec ses clients, montre que ce modèle peut s'attendre à un accueil positif dans la pratique.

2008 sera aussi synonyme d'action pour la Suisse romande. Après le renforcement de l'équipe de Lausanne fin 2007, nous avons prévu plusieurs opérations marketing et de communication en 2008, afin d'améliorer la notoriété d'ABACUS en Romandie.

Véritable coup d'envoi de la campagne 2008 sera le salon BSS à Lausanne (du 1er au 3 avril au Palais de Beaulieu). Horsmis le traditionnel stand ABACUS, nous avons prévu pas moins de 5 actions simultanées: l'ensemble des clients recevront une invitation au salon, les 5'000 invitations envoyées par le salon BSS seront accompagnées d'un flyer ABACUS, 3'000 PME de Suisse romande recevront une édition spéciale du magazine Bilan avec une sur-couverture ABACUS, plus de 1'200 fiduciaires romandes sont invitées à venir découvrir la nouvelle solution SaaS AbaWebFiduciaire et pour finir l'ensemble des 3'000 visiteurs du salon recevront à l'entrée un sac ABACUS avec le guide du salon et un flyer ABACUS.

Nous espérons que l'ensemble de ces mesures rimera avec un stand bien visité et des projets prometteurs.

Nous vous souhaitons une bonne lecture.

Votre team Pages



Die Internet-Treuhändersoftware von ABACUS unter der Lupe

Hochschulstudie bewertet AbaWebTreuhand

Der Luzerner Wirtschaftsprofessor Markus Rupp von der Hochschule Luzern – Wirtschaft hat AbaWeb-Treuhand anhand qualitativer Interviews mit Treuhändern und ihren Kunden erforscht, welche die neue SaaS-Lösung von ABACUS entweder bereits einsetzen oder es planen. Die Untersuchung erfolgte zwischen November 2007 und Januar 2008. Seine Studie empfiehlt den Einsatz der neuartigen Weblösung, sofern gewisse Grundvoraussetzungen erfüllt sind.

Von Markus Rupp, Professor an der Hochschule Luzern – Wirtschaft

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft



Buchungen erfassen übers Internet? Da dürften manche den Kopf schütteln. Das Internet sei unsicher und störungsanfällig, lauten die gängigen (Vor-)Urteile. ABACUS beweist mit dem neuen Produkt AbaWeb-Treuhand, dass es auch anders geht. Seit knapp einem Jahr ist die Software als Beta-Version verfügbar. Wie unsere Recherchen bei Anwendern im Rahmen der durchgeführten Studie zeigen, sind die ersten Erfahrungen von Treuhändern und Kunden rundum positiv.

Funktionsweise von AbaWebTreuhand

Gehen wir von einem typischen Fall aus: Der Inhaber eines Gourmet-Restaurants hat bisher seine Buchungen mit dem ABACUS-Programm FibuLight erfasst. Backups macht er nur sporadisch und eher zufällig. Den Jahresabschluss erledigt sein Treuhänder. Die Buchhaltungsdaten werden zu diesem Zweck auf Datenträger oder in dringenden Fällen via E-Mail übermittelt. Sicherheitsbedenken haben hier keinen Platz, meistens ist man ja tatsächlich unter Zeitdruck. Der Treuhänder übernimmt dann jeweils die Buchungen auf sein System, bucht den Abschluss und übermittelt die Datei anschliessend wieder dem Kunden.

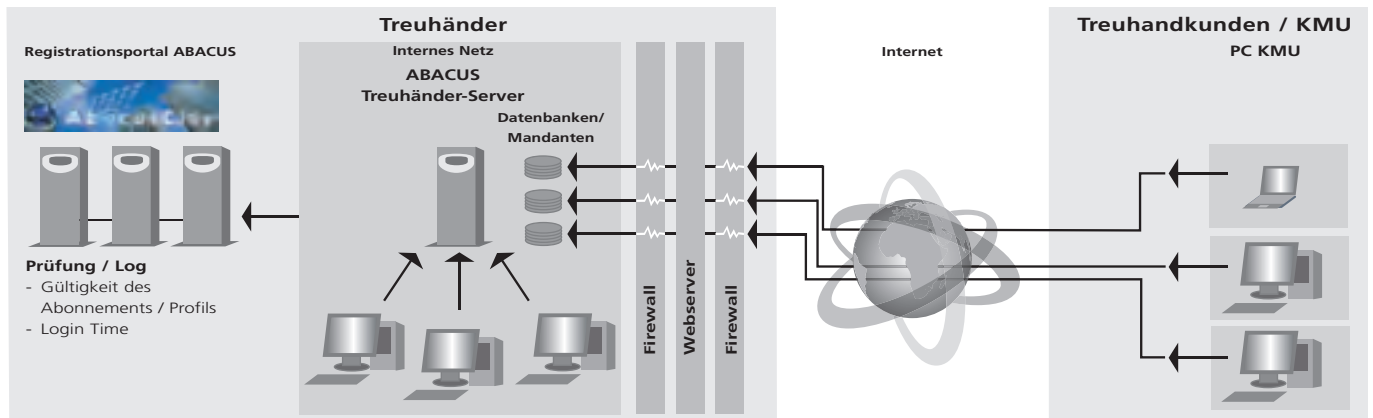
Mit AbaWebTreuhand wählt sich der Restaurantinhaber ins Internet ein und identifiziert sich mit einem so genannten Postzertifikat*) beim ABACUS-Server. Nach der Freischaltung gibt der Anwender die Buchhaltungsdaten im Webbrowser direkt in den Applikationsserver seines Treuhänders ein. Der Treuhänder seinerseits kann jederzeit Einblick nehmen, Zwischenabschlüsse ausdrucken und die Jahresabschlussbuchungen eingeben, ohne dass ein komplizierter Datentransfer nötig wäre. Die ei-

gentliche Rechenleistung erfolgt auf dem Server des Treuhänders, der auch für die Datenverfügbarkeit sorgt. Damit sichergestellt ist, dass nur Berechtigte auf die Buchhaltungsdaten Zugriff haben, wird im Registrationsportal bei ABACUS der Server für den entsprechenden externen Benutzer vom Treuhänder freigeschaltet.

*) Postzertifikat

Ein Postzertifikat ist eine digitale Identität und am ehesten vergleichbar mit einem Pass oder einer Identitätskarte. Zertifikate erlauben eine sichere und nachweisbare Abwicklung des elektronischen Geschäftsverkehrs. Dieses Postzertifikat – physisch gesehen ein USB-Stick – kann bei der Schweizerischen Post erworben werden.

Lupe



Aus der Sicht des Endkunden

Für den Anwender bedeutet die Umstellung auf AbaWebTreuhand, dass er sich weder um die Datenübermittlung noch um die Datensicherung kümmern muss. Er muss sich auch nicht um neue Versionen der Buchhaltungssoftware bemühen, da jeweils automatisch die aktuellste Version aufbereitet wird. Das hat zudem den Vorteil, dass keine Installationskosten anfallen. Der Treuhandkunde braucht nur einen Rechner, auf dem ein Browser installiert ist – mag es ein Windows-PC, ein Mac oder ein Linux-Rechner sein. Er muss auch keine ABACUS-Software auf seinem Rechner installieren. Alles was der Anwender daneben zwingend braucht, ist ein Internet-Zugang. Dieser garantiert unabhängig vom Standort den Zugang zum Buchhaltungsprogramm. Für ein frictionsloses Funktionieren der Applikation hängt alles davon ab, wie leistungsfähig die Datenübermittlung vom Anwender zum Treuhänder ist und ob der Server des Treuhänders auch tatsächlich den Zugang störungsfrei gewährleistet. Befragungen mit Endkunden haben ergeben, dass mit einer schnellen Internetverbindung die Anwendung perfekt funktioniert.

Unsere Funktionstests mit der Software haben gezeigt, dass sie in der Bedienung für den Treuhandkunden sehr benutzerfreundlich ist. Der Anwender braucht nicht auf Komfort bei der Bedienung zu verzichten, weil er denselben Funktionsumfang auch übers Internet vollständig zur Verfügung gestellt bekommt, wie wenn das ABACUS-Programm FibuLight bei ihm lokal auf dem Rechner installiert wäre. ABACUS AbaWebTreuhand ist eine echte RIA-Anwendung (Rich Internet Application).

Weil die Daten nicht mehr auf dem eigenen Computer gespeichert sind, wird mehr Verantwortung dem Treuhänder übertragen. Der Treuhänder muss sicherstellen, dass die Datensicherung gewährleistet ist und die Anwendung permanent funktioniert.

Da die Treuhänder die Datensicherung tendenziell professioneller erledigen als Endkunden, macht dieser Aufgabentransfer durchaus Sinn. Die durchgeführten Recherchen haben ergeben, dass die Datensicherung bei den befragten Treuhändern professionell angepackt wird.

Während früher die Buchhaltungsprogramme wie etwa FibuLight von ABACUS als Gesamtpaket verkauft wurden, wird AbaWebTreuhand als "Software as a Service" (SaaS) im Mietverfahren angeboten. Abhängig von der Anzahl Buchungen wird eine monatliche Rate fällig. Die Rechnungsstellung erfolgt dabei durch den Treuhänder.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass diese Anwendung dem Endkunden die Erfassung von Buchungen vereinfacht, vergünstigt und sicherer gestaltet. Die Befragung der Endkunden ergibt ein lückenlos positives Bild.

AbaWeb-

Aus der Sicht des Treuhänders

Damit Treuhänder ihre Dienstleistung ihren Kunden via Web anbieten können, sind entsprechende Ressourcen gefragt. So sollte der Server, auf den der Kunde zugreift, möglichst 24 Stunden während allen sieben Tage der Woche zugänglich sein. Vielleicht möchte ja der bereits erwähnte Wirt nach Betriebsschluss nachts um zwei Uhr noch seine Tageseinnahmen erfassen. Bei Ausfällen ist ein rascher professioneller Support sicherzustellen, damit die Kunden nicht verärgert werden, wenn sie keinen Zugriff auf ihre Buchhaltung haben. Auch die Datenleitung muss so konzipiert werden, dass mehrere Kunden gleichzeitig zugreifen können, ohne dass sich die Wartezeiten über Gebühr ausdehnen.

Die Vorteile für den Treuhänder liegen insbesondere darin, dass er auf denselben Daten arbeiten kann wie sein Kunde. Der Treuhänder muss nicht zwei verschiedene Programme kaufen, wenn er seinen Kunden eine Datenerfassung via Web erlauben will. Er braucht lediglich die ABACUS-Finanzsoftware in der Version 2007 einzusetzen. Diese ist Internet-fähig und bereits dafür vorbereitet, dass der Treuhänder externen Benutzern Zugang zu ihren Mandanten gewähren kann. Dies hat für den Treuhänder gleichzeitig den Vorteil, dass er nicht umlernen muss, da sowohl für den internen Einsatz wie auch beim Kunden dasselbe Programm zum Einsatz kommt.

Positiv fällt ins Gewicht, dass der aufwändige und unsichere Datenaustausch via Datenträger wegfällt. Zudem hat der Treuhänder jederzeit Zugriff auf die Buchhaltungsdaten des Kunden. Fragen zu Buchungen können rasch und kostengünstig abgeklärt werden und nicht zuletzt ist das Risiko von Doppelbuchungen geringer. Auch das Problem, dass die Kunden unterschiedliche Versionen der Buchhaltungssoftware auf ihrem Computer installiert haben, wird hier elegant gelöst.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich der Arbeitsablauf des Treuhänders vereinfacht und die Kundenbindung eher zunehmen dürfte. Die Risiken für einen ungehinderten Zugriff liegen allerdings beim Treuhänder, was Investitionen in die Datensicherheit mit sich bringt. Inwieweit diese auf den Kunden überwälzt werden können, wird wohl der Markt entscheiden.

Sicherheit und Datenschutz

Wie steht es aber mit der Sicherheit? Diesbezüglich ist die AbaWeb-Lösung grundsätzlich mit dem E-Banking vergleichbar, welches heutzutage bedenkenlos funktioniert und bei einem Grossteil der Bevölkerung fix etabliert ist. Bei der Entwicklung von AbaWebTreuhand wurde dem Sicherheitsaspekt offensichtlich grosse Beachtung geschenkt. Im Vergleich zum E-Banking kann der Sicherheitsstandard sogar als tendenziell höher eingestuft werden. So kann beispielsweise nur dann gebucht werden, wenn sich der Kunde mit einem Postzertifikat auf dem ABACUS-Server anmeldet. Trotzdem hat ABACUS selber keinen Zugriff auf die entsprechende Buchhaltung. Dies ist nur dem Treuhänder vorbehalten. Die Daten werden bei der Übertragung mit dem jeweils aktuell sichersten Standard verschlüsselt.

Auch der Treuhandkunde hat ausser auf seinen persönlichen Mandanten selbstredend keinen Zugriff auf andere Mandanten des Treuhänders. Er sieht nicht einmal, welche anderen Mandanten auf dem Server des Treuhänders geführt werden. Auch das ist wichtig für die Vertraulichkeit der Daten. Es bleibt festzuhalten, dass der Sicherheitsstandard als hoch einzustufen ist.

Fazit

Die Befragungen bei Endanwendern und Treuhändern ergeben ein positives Bild. Die AbaWeb-Applikation kann sowohl Treuhändern als auch ihren Endkunden empfohlen werden, sofern die folgenden Punkte erfüllt sind:

- Die Datenleitung zum Internet muss sowohl auf der Kunden- als auch auf der Treuhänderseite einwandfrei funktionieren. Auf der Treuhänderseite muss je nach Anzahl gleichzeitig zugreifender Treuhandkunden eine genügend hohe Bandbreite vorhanden sein.
- Der Leistungsfähigkeit des Applikations-servers und der Sicherheitspolitik des Treuhänders (insbesondere Datensicherung) muss hohe Beachtung geschenkt werden.
- Der Endkunde muss bereit sein, seine Buchhaltungsdaten online zu erfassen.



Hochschule Luzern

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ

Grafenauweg 10
Postfach 4332
CH-6304 Zug
Telefon +41 (0)41 724 65 55
Fax +41 (0)41 724 65 50

Prof. Markus Rupp
mag. oec. HSG
Mitglied der Institutsleitung
Telefon direkt + 41 (0)41 724 65 62

Neue

Neue Chancen mit AbaWebTreuhand Treuhandler Norbert Hutter setzt auf Software as a Service

Überleben werden nicht die grossen Unternehmen, sondern diejenigen, die sich am besten an die jeweiligen Umstände anpassen können. Im sich schnell verändernden Internetzeitalter fällt der Maxime von Charles Darwin eine besondere Bedeutung zu. Gerade heute verlangt es angesichts des enormen Kommunikationspotenzials neue Lösungen. Mit AbaWebTreuhand ist es ABACUS gelungen, einen wesentlichen Schritt hin zu einer modernen, interaktiven Kommunikationsplattform zu realisieren. Die "Software as a Service"-Lösung eröffnet Treuhandunternehmen neue Chancen und Märkte.



Nadine Schönbächler, Daniela Fanin-Trompetter, Norbert Hutter (Partner), Melina Schürch, Martina Erni (Partnerin)

Das Treuhandbüro Norbert Hutter AG (TNH) ist ein kleines Treuhandbüro im zürcherischen Elgg. Seine Mitarbeiter betreuen hauptsächlich KMU. Darunter sind die meisten Handwerksbetriebe aus dem Wirtschaftsraum Zürich und der Ostschweiz. Daneben begleitet TNH auch Non-Profit-Organisationen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit in allen Bereichen des Rechnungswesens. Die Dienstleistungen haben sich im Laufe der Zeit von der reinen Firmenbuchführung hin zu anspruchsvollen Unternehmensberatungen erweitert. Das Team besteht aus zwei Partnern, zwei Treuhandsachbearbeiterinnen und einer Lernenden im dritten Lehrjahr.

Firmengründer Norbert Hutter setzt ABACUS-Software bereits seit über zehn Jahren ein. Bereits frühzeitig erkannte er die strategischen Vorteile, die ein Fernzugriff auf Daten und Programme ermöglichen würde. Noch bevor die Produkte von Citrix erhältlich waren, startete TNH erste Versuche mit verschiedenen Produkten, die sich aber bis 1997 nicht durchsetzen konnten. Dann vermittelte ihr die ABACUS-Beraterin Bewida den "Presentation Server" von Citrix, der kompatibel zur ABACUS-Software war und ein plattformunabhängiges Arbeiten ermöglichte.

Da das Treuhandbüro in Elgg an der Peripherie des Wirtschaftsraumes Zürich-Winterthur liegt, ist es auf die Möglichkeit angewiesen, seinen Kunden aus der Ferne Zugriff auf Daten und sozusagen eine virtuelle Kundennähe zu bieten. Dank Citrix und dem entsprechenden hochwertigen technischen Equipment konnte die Distanz zwischen Kunden und dem Treuhandler optimal überbrückt werden. Bei rund 20 Prozent der Buchhaltungsmandate von TNH kommt noch immer diese Technik zum Zug, um mit den Kunden effizient zusammenzuarbeiten.

Paradigmenwechsel dank AbaWebTreuhand

Zur Optimierung der eigenen Kernkompetenzen ist es für jede KMU erstrebenswert, dass einerseits administrative Überkapazitäten durch eine geschickte Verteilung von Routinearbeiten und andererseits einfache Büroarbeiten zu eliminieren sind, währenddem bei Kapazitätsengpässen notwendige Buchhaltungsarbeiten rasch und ohne Reibungsverluste ausgelagert werden sollten. Mit AbaWebTreuhand steht nun ein Instrument zur Verfügung, das genau diese geforderte Flexibilität wirkungsvoll unterstützt. Der Kunde bestimmt, in welchem Ausmass er die Arbeiten selbständig in den eigenen vier Wänden erledigt oder welche er wann seinem Treuhänder überlässt. Änderungen in der Zusammenarbeit mit dem Treuhänder erfolgen unkompliziert und schnell: Ein Telefonanruf oder eine E-Mail genügt, ohne dass zusätzliche Programm- oder Datentransfers vorgenommen werden müssten und eine erneute Einarbeitungszeit in das Mandat seitens des Treuhänders notwendig wäre. Das Resultat ist ausgesprochen kostengünstig und damit auch KMU-freundlich.

Da AbaWebTreuhand noch neu ist, bietet TNH als Erstes die beiden Module "Finanzbuchhaltung" und "Lohnbuchhaltung" im Rahmen des "Software as a Service" an. Für beide Angebote gibt es bereits Kunden, die es für ihre tägliche Arbeit nutzen. Norbert Hutter ist überzeugt, dass bei den Kunden ein beträchtliches Wachstumspotenzial für diese Form der Zusammenarbeit vorhanden sei.

Gespannt ist man bei TNH insbesondere auch auf die Internet-fähigen Programmfunktionen für die Bereiche "Kreditoren" und "Debitoren", die im Rahmen von AbaWebTreuhand als Erweiterung geplant sind. Vor allem bei der Kreditorenbewirtschaftung sieht Hutter ein ausgeprägtes Bedürfnis bei den kleinen und mittleren Unternehmen.

Installation für Treuhänder und Kunden

Für die jüngste ABACUS-Software-Generation wurde bei TNH ein neuer "HP ProLiant Server" mit "Intel Xeon Quad Core Prozessor" beschafft. Das braucht es, um möglichst schnelle Antwortzeiten zu gewährleisten. Bei der Einbindung in das bestehende Netzwerk und bei der Einrichtung des Internetzugangs wurde TNH im Rahmen des Betatestprogramms durch die Techniker von ABACUS und Bewida unterstützt. Das Update auf die ABACUS-Version 2008 und der Aufbau der Kommunikation wurden ohne grosse Unterbrüche und weitgehend problemlos durchgeführt. Die Kosten konnten in einem moderaten Rahmen gehalten werden.



PostZertifikat, die digitale Unterschrift

Kundenseitig können für die SaaS-Lösung die Hardware-Anforderungen praktisch vernachlässigt werden, da ein normaler Rechner mit einem Browser genügt. Einzig bei der Beschaffung und Installation des PostZertifikats benötigt der Treuhänder Unterstützung. Die hohen Sicherheitsanforderungen für die digitale Unterschrift benötigen beim Postschalter eine genaue Überprüfung der Identität und mehrere dafür notwendige administrative Schritte.

Einmal installiert, ist das System jedoch in Sekundenschnelle startbereit. Das gewohnte ABACUS-Menü mit allen lizenzierten Programmen und Funktionen steht zur Verfügung und der Treuhandsachbearbeiter kann genau bestimmen, welche Pro-

grammteile der Treuhänderkunde nutzen darf. Die einzige Einschränkung besteht zur Zeit noch darin, dass noch nicht alle Module – wie zum Beispiel Kreditoren und Debitoren – für diese Art des Zugriffs via Internet verfügbar sind. Doch ABACUS kann versichern, dass bereits in der kommenden nächsten Programmversion erneut weitere Internet-taugliche Programme verfügbar sein werden.

Tipps aus erster Hand

Seitens des Treuhänders gilt es vor der Nutzung von AbaWebTreuhand die Hardware-Infrastruktur zu überprüfen und gegebenenfalls aufzurüsten. Die Installation der AbaWebTreuhand-Lösung hat in jedem Fall durch einen ausgebildeten Experten zu erfolgen, weil die Leistung der Server und des Internetzugangs der Anzahl der entfernten Benutzer angepasst werden muss. Beim Webserver müssen zudem neue Sicherheitsaspekte berücksichtigt werden. Für ein aufzuschaltendes Mandat muss der Treuhandsachbearbeiter gemäss einer kleinen Checkliste vorgehen, um seinen Kunden zu befähigen, das "Software as a Service"-Angebot seines Treuhänders zu nutzen.

Zu beachten ist, dass bei dieser Treuhänder-Lösung der Einsatz des Benutzerpassworts sehr wichtig ist. Es gilt, unberechtigten Benutzern einen wirksamen Riegel vorzuschieben.

Die Erfahrungen von TNH zeigen, dass kundenseitig bei Bestellung des PostZertifikats eine Hilfestellung durch den Treuhänder erwünscht ist. Support war zum Teil auch dann notwendig, wenn auf dem Rechner des Treuhänderkunden die Java-Plugins in der notwendigen Version noch nicht installiert war. Nachdem diese über das Internet aktualisiert wurden, konnte unverzüglich mit der eigentlichen Arbeit in der ABACUS-Software begonnen werden.



Märkte

Der Zeitaufwand für das Aufschalten eines neuen AbaWebTreuhand-Kunden betrug nach unseren Erfahrungen während der Betatestphase rund zwei Wochen. Und zwar vom Zeitpunkt der Bestellung des Postzertifikats bis zur Auslieferung durch die Post und die anschliessende Freischaltung des neuen Softwareabonnementsbenutzers auf dem Registrationsportal von ABACUS.

Breite Akzeptanz der Kosten durch die Kunden

Die monatlichen Mietkosten für die so genannten Profile – einem Set von Programmen und Funktionen – die ein Treuhandkunde nutzen kann, sind im Grossen und Ganzen fair. Gewünscht wurde von einzelnen Kunden eine etwas grössere Flexibilität in der Preisgestaltung, da zur Zeit das einzige Kriterium für die Bestimmung des Mietpreises die Anzahl der getätigten Buchungen ist.

Nutzen für Kunde und Treuhänder

Der Kundennutzen einer Internet-basierenden Treuhand-Lösung ist:

- Bequemer und rascher Zugriff auf die eigene Buchhaltung ohne Softwareprobleme
- Keine Probleme bei Programm-Updates
- Keine Investitionen für Softwarelizenzen
- Bester Support durch Treuhandfirma
- Schutz vor Datenverlust
- Mitbenützung professioneller Backup-Lösung
- Ortsunabhängiger Zugriff auf die eigenen Daten
- Kein Datentransfer über Schnittstellen

Auch für Treuhänder ergeben sich wesentliche Vorteile:

- Kundenbindung mit erstklassiger Software zu günstigen Preisen
- Konzentration der Softwarepakete an einem zentralen Ort
- Effiziente Benutzerhilfe durch geeignete Tools wie NetViewer für die Fernunterstützung
- Zukunftsorientiertes Angebot
- Wachstums- und Akquisitionspotenzial

Norbert Hutter zum Informatikeinsatz im Treuhandbüro

"Die AbaWebTreuhand-Lösung eröffnet uns neue Wege in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Jeder Kunde hat nun die Möglichkeit, von einem beliebigen Ort aus auf seine Daten zuzugreifen. Das steht in vollständigem Einklang mit unserer langfristigen Strategie. Zudem wurde damit bewiesen, dass moderne und zukunftsorientierte Lösungen auch für kleine Treuhandgesellschaften umsetzbar sind, was uns ein besonderes Anliegen war. Wir können heute dank unserer Erfahrung mit Anwendungen im Fernzugriff und der ABACUS-Treuhandlösung ganz vorne mitspielen und unseren Kunden ein Angebot an EDV-Lösungen bieten, wie sie es sonst nirgendwo besser erhalten."

Andreas Bierbaum, Bewida, zur Zusammenarbeit mit TNH

"Mit dem Wirtschaftsprüfer verbinden mich mehr als 20 Jahre gemeinsame "ABACUS-Geschichte". Gemeinsam mit EDV-Revisor Norbert Hutter prüfte ich schon in jungen Jahren die ABACUS-Finanzprogramme im Rahmen der Softwarezertifizierung auf die Grundsätze der ordnungsgemässen Buchführung. Obwohl sich unsere Wege durch unsere Schritte in die Selbstständigkeit trennten, hat uns das Produkt ABACUS bis heute weiterhin verbunden."

Als Teilnehmer am ABACUS-Betatestprogramm konnten wir uns gemeinsam von der Praxistauglichkeit der AbaWebTreuhand-Lösung überzeugen. Für die stets konstruktive und unbürokratische Zusammenarbeit mit dem ganzen "TNH-Team" danken wir herzlich."

Ausblick

Mit AbaWebTreuhand erhält TNH völlig neue Möglichkeiten in der Kundenakquisition. Die Wichtigkeit der geografischen Nähe zum Kunden tritt immer mehr in den Hintergrund. Mit dieser Internet-basierten Software kann ein Treuhandbüro heute viel besser ortsunabhängig agieren. Die modernen Kommunikationsmittel erlauben eine kundennahe Betreuung auch über grössere Distanzen wahrzunehmen.

Im Weiteren können Treuhandbüros den spezifischen Bedürfnissen ihrer Kunden immer besser nachkommen, denn der Kunde kann den Bezug von Treuhanddienstleistungen genau auf seine situativen Bedürfnisse abstimmen. Dies schafft Vertrauen und festigt die Partnerschaft zwischen Treuhänder und Kunde. ■

Für Auskünfte zur beschriebenen Lösung wenden Sie sich an:



Treuhandbüro Norbert Hutter AG

Mühlegasse 2a
Postfach 125
CH-8353 Elgg ZH
Telefon 052 364 18 28
info@tnh.ch
www.tnh.ch



B E W I D A

BEWIDA AG

Betriebswirtschaftliche Beratungen
Industriestrasse 44
CH-8152 Glattbrugg
Telefon 044 874 44 00
office@bewida.ch
www.bewida.ch



Authenti

Vom Passwort zum Passepartout Authentifizierung der ABACUS-Benutzer via Directory-System

Die ABACUS-Benutzerverwaltung ist seit Anfang an unabhängig von der Windows-Benutzerverwaltung gewesen. Das hatte zur Folge, dass Benutzer sich zuerst mit ihrem Windows-Passwort beim System anmelden mussten. Um sich für die ABACUS-Software zu authentifizieren, brauchte es einen weiteren Schritt mit der Eingabe eines zusätzlichen ABACUS-Passwortes. Damit ist nun Schluss.



Aus Sicherheitsgründen besteht in vielen Unternehmen die Auflage, regelmässig die Passwörter für das Betriebssystem und die Anwendungsprogramme zu ändern. Das führt oft zu einem nicht zu unterschätzenden Mehraufwand für die Anwender und ihrer Systemadministratoren, weil mehrere Benutzerverwaltungen parallel gepflegt werden müssen. Bequemer wäre es, wenn sich der Programmanwender mit einem einzigen Passwort sowohl beim Windows-Betriebssystem wie auch bei der ABACUS-Software anmelden könnte.

Diesen Service bietet die ABACUS-Version 2007 indem sie zulässt, die Authentifizierung der ABACUS-Benutzer über ein externes Directory-System – wie zum Beispiel Microsoft Active Directory oder Novell eDirectory – vorzunehmen. Je nach System unterscheidet sich die Vorgehensweise der Parametrisierung.

Externe Authentifizierung über Microsoft Active Directory

Um einen ABACUS-Benutzer via Active Directory zu verifizieren, müssen folgende Einstellungen manuell im `\Abac\System\AbaUser.ini` vorgenommen werden:

```
[Active Directory]
Enabled=1
Host=tws-server
Port=389
FQDN=tws.local
```

Mit `Enabled=1` kann die Authentifizierung mittels Active Directory aktiviert, mit `Enabled=0` inaktiviert werden.

Host bezeichnet den Server, auf dem das Active Directory läuft.

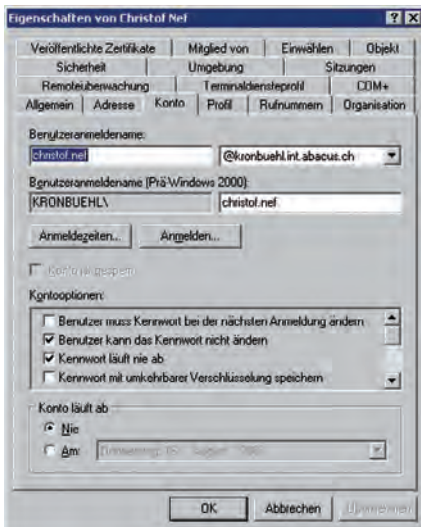
Port ist bei Active Directory normalerweise 389.

FQDN steht für "Fully Qualified Domain Name" und bezeichnet die Domäne des Active Directory Servers.

In diesem Beispiel ist der Computernamen `tws-server.tws.local` und die Domäne `tws.local`.

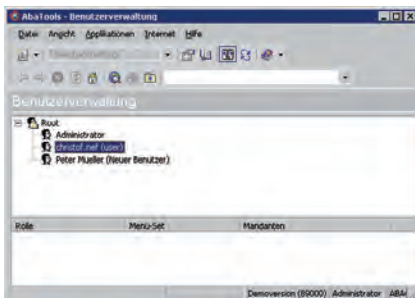
fizierung

Zusätzlich muss der Benutzername in der Windows-Domäne und in der ABACUS-Benutzerverwaltung identisch sein.



Benutzerkonto in der Domäne

Nach dieser Umstellung muss sich ein Benutzer in der ABACUS-Software nicht mehr mit seinem ABACUS-, sondern nur noch mit seinem Domänen-Passwort anmelden.



ABACUS-Benutzerkonto

Externe Authentifizierung mittels LDAP-Server

Mit folgender Parametrisierung werden zum Beispiel Novell eDirectory und Sun iPlanet Directory Server unterstützt. Um einen ABACUS-Anwender mittels einem dieser LDAP-Server zu verifizieren, müssen folgende Einstellungen manuell im \Aba\System\AbaUser.ini vorgenommen werden:

```
[LDAP Authentication]
Enabled=1
Host=ldap01.abacus.ch
Port=389
TLS=0
BaseDN=dc=abacus,dc=ch
SearchAttribute=uid
SearchFilter=(objectClass=inetOrgPerson)
```

Mit Enabled=1 kann die Authentifizierung mittels LDAP-Server aktiviert, mit Enabled=0 inaktiviert werden.

Host bezeichnet den Server, auf dem das LDAP-Directory läuft.

Port ist normalerweise 389 oder 636, falls TLS verwendet wird.

Mit TLS=0 wird eine normale Verbindung und mit TLS=1 eine sichere SSL-Verbindung aufgenommen.

Die Einträge BaseDN, SearchAttribute und SearchFilter definieren, wie der Benutzer im Directory gesucht werden soll. In diesem Beispiel wird z.B. der Benutzer Nef mit dem Suchfilter (&(objectClass=inetOrgPerson)(uid=Nef)) gesucht.

Mit Enabled=0 kann die externe LDAP-Authentifizierung wieder inaktiviert werden.

Auch bei dieser Variante muss der Benutzername in der entsprechenden Domäne und in der ABACUS-Benutzerverwaltung identisch sein.

Fazit

Mit minimalem Aufwand lässt sich nun eine kombinierte Authentifizierung der ABACUS-Benutzer über ein Directory-System vornehmen. Das ABACUS- wird durch das Domänen-Passwort ersetzt und kann somit zentral verwaltet werden. Der Anwender benötigt nur noch ein einziges Passwort, da sich die ABACUS-Software mit demselben Passwort starten lässt wie für die Anmeldung beim Betriebssystem. ■

Auskünfte zur externen Authentifizierung

Für Auskünfte zur LDAP-Authentifizierung wenden Sie sich bitte an:
technischersupport@abacus.ch

Erfolgs-

ABACUS weiterhin auf Erfolgskurs 3'000 neue Softwarelizenzen im Jahr 2007

ABACUS Research darf erneut auf einen erfreulichen Geschäftsverlauf zurückblicken. Auch im Geschäftsjahr 2007 konnten wiederum über 3'000 Softwarelizenzen an kleine, mittlere sowie einige grössere Unternehmen und Institutionen ausgeliefert werden. Das in der ABACUS-Firmengeschichte beste Umsatzresultat, das im Jahr 2006 erzielt werden konnte, wurde im letzten Jahr erneut erreicht.



ABACUS kann eine Steigerung des konsolidierten Umsatzes von 4,4 Prozent vermelden. Dies ist unter anderem auch auf die im letzten Jahr erfolgte Akquisition der zürcherischen Softwarefirma ARCO Software zurückzuführen, mit der die Position vor allem im Baunebengewerbe weiter gestärkt wurde.

Erfreulich war festzustellen, dass im letzten Jahr insbesondere bei den Verkäufen von Lizenzen im Rahmen von neuen Projekten eine Steigerung von neun Prozent verzeichnet werden konnte.

Das neue Programm für das Service- und Vertragsmanagement wurde dabei an über ein Dutzend Unternehmen ausgeliefert und auch die Module für die Auftragsbearbeitung, das PPS und die Leistungs-/Projekt-abrechnung kamen wieder in vielen Projekten erfolgreich zum Einsatz.

Der Mitarbeiterbestand ist im vergangenen Geschäftsjahr inklusive der Mitarbeitenden von ARCO auf 180 angestiegen.

Erfolgreichste Vertriebspartner im Jahr 2007

Am erfolgreichsten haben im letzten Jahr gemessen am Software-Umsatz die folgenden Vertriebspartner gearbeitet. Erstmals belegt die All Consulting sowohl beim Gesamtumsatz wie auch bei den Neuverkäufen den ersten Rang. Wir gratulieren!

Gesamtumsatz 2007

1. Rang: All Consulting
2. Rang: OBТ
3. Rang: BDO Visura

Programmverkäufe an neue und bestehende Kunden 2007

1. Rang: All Consulting
2. Rang: BDO Visura
3. Rang: OBТ

Innovationspreis 2008

1. Rang: Talus Informatik
2. Rang: Bewida
3. Rang: OBТ

Am meisten Lizenzen für die Programme Elektronische Archivierung, AbaScan, AbaNotify, AbaPilot und AbaAudit haben im Jahr 2007 die ABACUS-Partnerfirmen Talus, Bewida und OBТ abgesetzt. Diese Module stellen eine sinnvolle Ergänzung für die unterschiedlichsten Anwendungsbereiche in bereits bestehenden ABACUS-Installationen dar.



Talus Informatik AG

Ausblick

Mit grossem Engagement wird weiter an der Neuprogrammierung der gesamten ABACUS-Softwarefamilie gearbeitet. Ziel ist es, bereits Mitte 2008 einen grossen Teil als Internet-fähige Version zur Verfügung zu stellen. Die Programme werden sich im Rahmen ihres Einsatzes bei bestehenden Kunden noch flexibler ortsunabhängig nutzen lassen, ohne dass zusätzliche Investitionen für den Fernzugriff getätigt werden müssen.

Das Vertrauen, das die Schweizer KMU in eine Schweizer Software setzen, bedeutet für uns alle Mitarbeitenden von ABACUS Research die Verpflichtung, den eingeschlagenen Weg mit Nachdruck und Enthusiasmus weiter zu verfolgen. ■

kurs



PPS-

ABACUS PPS-Software Einsatz in verschiedensten Branchen

Wie breit die Einsatzmöglichkeiten der ABACUS ERP-Software mit integriertem PPS sind, zeigt die grosse Vielfalt an Unternehmen, welche diese Software für die Abwicklung und Steuerung der Produktionsprozesse nutzen.



Lustenberger+Dürst SA

Lustenberger + Dürst SA
Langrüti
CH-6330 Cham
Telefon 041 784 16 16
www.le-superbe.com

Tätigkeit / Branche: Nahrungsmittelindustrie
PPS produktiv seit: 2006
Anzahl Mitarbeiter: 75
ABACUS-Berater: bsb.info.partner AG



Martin Lussi:

"Die Implementierung der ABACUS ERP-Gesamtlösung mit integriertem PPS ist absolut reibungslos abgelaufen. Alle Spezialitäten des Käsebusiness konnten mit der Standardsoftware ABACUS umgesetzt werden. Wir haben heute eine optimale Lösung im Einsatz und sind damit sehr zufrieden."



WORLD'S FINEST SILK

Fabric Frontline Zürich AG
Ankerstrasse 118
CH-8026 Zürich
Telefon 044 241 64 55
www.fabricfrontline.ch

Tätigkeit / Branche: Textil, Bekleidung
PPS produktiv seit: 1996
Anzahl Mitarbeiter: 24
ABACUS-Berater: WData AG



Maya Stutz:

"Wir arbeiten seit 12 Jahren mit der ABACUS-Software, welche unsere täglichen Arbeiten und Geschäftsprozesse zuverlässig unterstützt. Dass wir schon so lange mit ABACUS arbeiten, spricht für die Qualität der Software."

BÜHRER

Bührer Traktorenfabrik AG
Fabrikstrasse 6
CH-8340 Hinwil
Telefon 044 938 98 00
www.buehrertraktoren.ch

Tätigkeit / Branche: Fahrzeugbau, Automotive
PPS produktiv seit: 2006
Anzahl Mitarbeiter: 15
ABACUS-Berater: bsb.info.partner AG



Roger Hofer:

"Die Einführung des ABACUS PPS bewirkt, dass alle Arbeitsaufwendungen exakt erfasst und jederzeit kontrolliert werden können. Die geleisteten Arbeitsstunden sind jederzeit abrufbar, die Produktivität der Mitarbeiter kann eruiert, die Kalkulationen für die verschiedenen Aufträge berechnet werden. Die Auswertungen im PPS-System tragen zu einer grossen Effizienzsteigerung im Arbeitsalltag bei."

**Soma AG**

Fabrikstrasse 6
CH-8340 Hinwil
Telefon 044 938 98 88
www.somafinewire.ch

Tätigkeit / Branche: Anlagen-, Maschinen-,
Apparatebau
PPS produktiv seit: 2006
Anzahl Mitarbeiter: 22
ABACUS-Berater: bsb.info.partner AG



Roger Hofer:

"Dank gründlicher Vorarbeiten wie Datenaufbereitung, Set- und Baugruppendefinition wurde das Projekt termingerecht abgeschlossen. Die reibungslose Umsetzung ermöglicht unseren Mitarbeitenden in der Montage und Fertigung ein effizientes und speditives Arbeiten."

**Lateltin AG**

Im Hölzli 19
CH-8405 Winterthur
Telefon 052 234 45 45
www.lateltin.com

Tätigkeit / Branche: Nahrungswirtschaft
PPS produktiv seit: 2005
Anzahl Mitarbeiter: 35
ABACUS-Berater: BDO Visura



Martin Strotz:

"Mit der ABACUS-Gesamtlösung und zusätzlichen AbaView-Auswertungen haben wir eine sehr effiziente und effektive Lösung zur Abrechnung der monatlichen Alkoholsteuer als sog. Steuerlagerbetrieb – höchstwahrscheinlich einzigartig in der Schweiz."

**Franz Iten AG**

Weissenbrunnenstrasse 43
CH-8903 Birmensdorf
Telefon 044 739 11 11
www.iten-bendandroll.ch

Tätigkeit / Branche: Metall- und
Metallverarbeitende Industrie
PPS produktiv seit: 2007
Anzahl Mitarbeiter: 14
ABACUS-Berater: bsb.info.partner AG



Claudio Nenna:

"Als Lohnfertiger sind wir einem harten Konkurrenzkampf ausgesetzt und benötigen einen schnellen und effizienten Zugang zu den wichtigsten Führungsdaten. Die ABACUS-Software mit integriertem PPS erfüllt diese Voraussetzungen, da es trotz weitgehender Standardisierung auf unsere Bedürfnisse individuell angepasst werden kann."

**Nouvag AG**

St. Gallerstrasse 23-25
CH-9403 Goldach
Telefon 071 846 66 51
www.nouvag.com

Tätigkeit / Branche: Medizintechnik
PPS produktiv seit: 2007
Anzahl Mitarbeiter: 80
ABACUS-Berater: Keel & Frei AG



Daniel Müller:

"Die ABACUS-Software wurde im Jahre 1999 eingeführt und im Sommer 2007 um das PPS-Modul erweitert. Die ganze Planung der Montage und CNC-Fertigung läuft nun übers PPS, was die Planung einiges vereinfacht. Für die Nouvag haben wir mit der ABACUS-Software eine sehr gute Lösung gefunden." ■

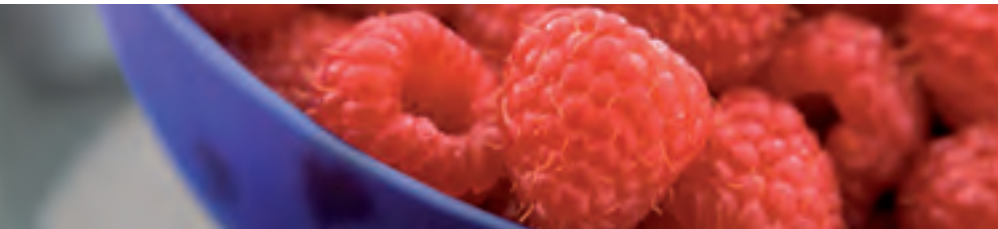
EDI mit

Retaillieferant nutzt EDI mit Standardsoftware

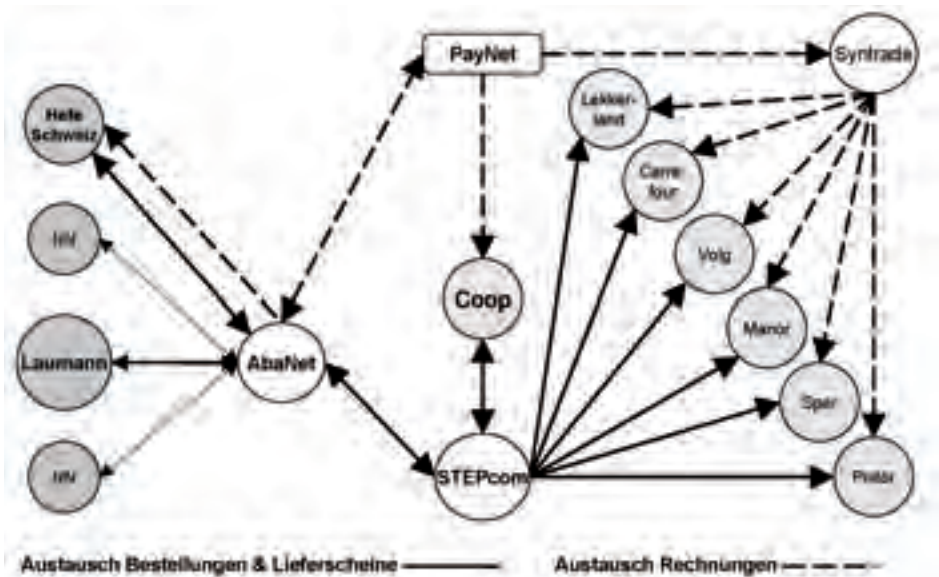
ABACUS ERP-Software für E-Business

Laumann & Co. in Bischofszell produziert Sirupe, Brotaufstriche, Dessertsaucen und Halbfabrikate für Bäckereien. Zu ihren Kunden zählen Grossverteiler wie Coop und Spar. Diese fordern von ihren Lieferanten die Umstellung auf den elektronischen Daten- und Dokumentenaustausch. Um den Aufwand für die Wartung der lokalen Schnittstelle zu minimieren und die Anbindung weiterer Kunden zu vereinfachen, setzt Laumann neuerdings auf eine zentralisierte Standardlösung von ABACUS.

Von Adrian Alioski*



Bereits seit 2004 hat Laumann elektronisch Bestellungen und Lieferscheine mit Coop, Manor und Spar ausgetauscht. Die Geschäftspartner verwenden unterschiedliche ERP-Systeme und Formate für die Geschäftsdokumente. Um Dokumente mit den Geschäftspartnern auszutauschen, musste der damalige IT-Partner von Laumann lokal eine Schnittstelle konfigurieren, die Formatänderungen vornimmt und die Verbindungen zu den E-Business-Netzwerken der Geschäftspartner ermöglicht. Die Schnittstelle musste fortlaufend lokal gewartet werden. Auch war die Anbindung neuer Geschäftspartner für den elektronischen Datenaustausch (EDI – Electronic Data Interchange) ebenfalls sehr aufwändig. Der Rechnungsversand zu und von den Partnern erfolgte noch immer auf Papier.



Varianten der EDI-Integration zwischen Laumann und seinen Kunden

Ausbau des elektronischen Geschäftsverkehrs

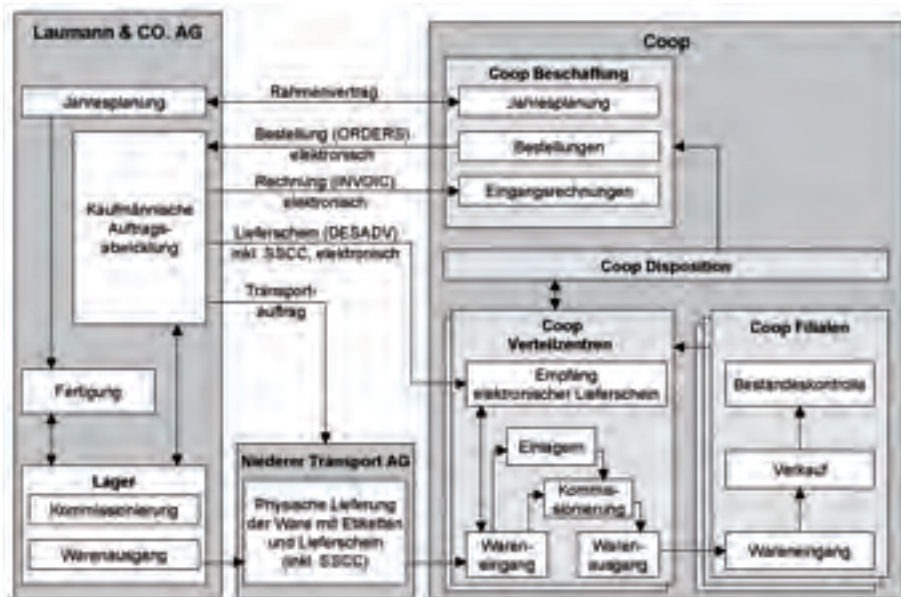
Als für den Ausbau des elektronischen Geschäftsverkehrs weitere Anbindungen erforderlich wurden, entschied sich Laumann für die standardisierte E-Business-Lösung AbaNNet von ABACUS.

AbaNet ist eine universelle Plattform für elektronische Transaktionen mit Geschäftspartnern. Die Plattform wird zentral von ABACUS Research unterhalten. Über AbaNNet erfolgt die Anbindung an verschiedene E-Business-Netzwerke. Die Formatanpassungen der zu übermittelnden Daten werden zentral von AbaNNet durchgeführt. Über AbaNNet sind bereits zahlreiche ABACUS-Kunden an verschiedene E-Business-Netzwerke angeschlossen.

Ändert ein E-Business-Netzwerk zum Beispiel die Anforderungen an die Konvertierung, so kann für alle AbaNNet-Kunden zentral eine Anpassung vorgenommen werden.

Laumann setzte bereits das ERP-System von ABACUS ein, daher war der Wechsel auf AbaNNet für Laumann die einfachste und auch naheliegendste Integrationsform.

Standard-



Zusammenarbeit zwischen Laumann und Coop mittels E-Business

SSCC-Etiketten gekennzeichnet. Bei der Warenannahme bei Coop kann jede Palette anhand der SSCC-Etikette automatisch identifiziert und dem Lieferschein zugeordnet werden, auf dem ebenfalls der Code enthalten ist.

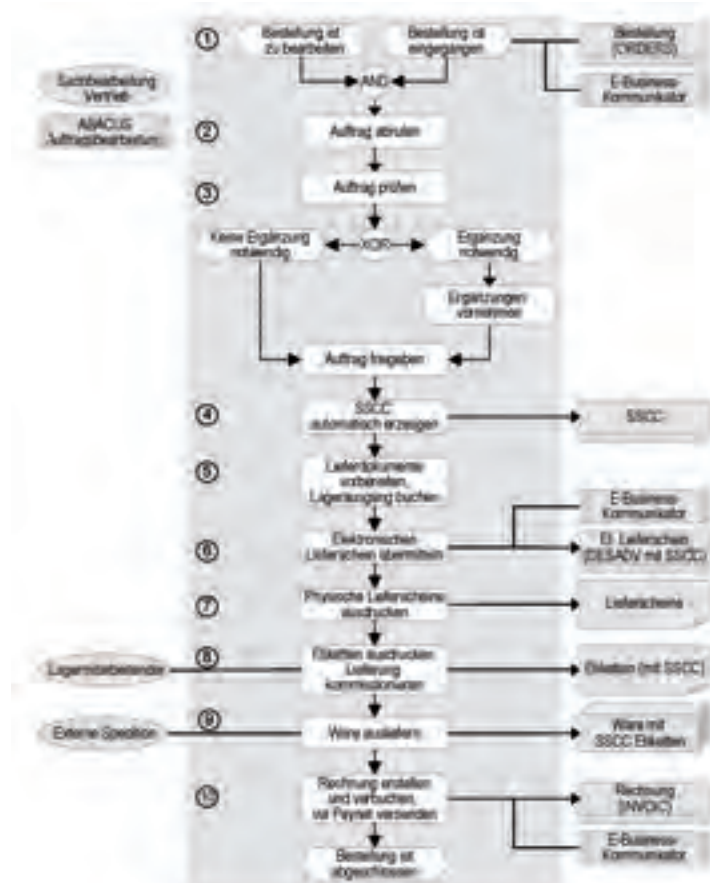
Neu tauscht Laumann auch Rechnungen mit Coop elektronisch aus. Sie werden via AbaNet und PayNet an Coop übermittelt. PayNet ist ein E-Business-Netzwerk, das die Übermittlung von Rechnungen ermöglicht. Laumann nutzt für die Mehrwertsteuer-konforme Archivierung der elektronischen Rechnungen das Online-Archiv von PayNet. Die Archivierung wird somit ausgelagert. Bei einer internen oder externen Revision kann über den Web-Browser auf das Online-Archiv von PayNet zugegriffen werden, bei dem zum Beispiel über eine Suchfunktion eine bestimmte Rechnung sehr schnell gefunden werden kann.

Die Anbindung an AbaNet erfolgt über einen ABACUS-Standardadapter. Dieser ersetzt die individuelle Schnittstelle, welche vom bisherigen IT-Partner von Laumann gewartet wurde. Die Wartung der Schnittstellen zu den E-Business-Netzwerken wird somit auf AbaNet ausgelagert. Die Gebühren für die einzelnen Transaktionen und die Anbindungen an die E-Business-Netzwerke werden zentral über AbaNet verrechnet. Das führt dazu, dass Laumann nur noch eine Rechnung erhält. Supportanfragen zu AbaNet werden ebenfalls zentral beantwortet. Kunden, Vertriebspartner und E-Business-Netzwerkbetreiber haben somit eine zentrale Anlaufstelle.

SSCC lässt sich weltweit jede Transporteinheit eindeutig identifizieren. Die Ware wird bei Laumann kommissioniert und mit

Im Frühling 2007 wurde mit dem Wechsel auf AbaNet begonnen. In einem ersten Schritt erfolgte die Umstellung und Erweiterung der EDI-Prozesse mit Coop, dem wichtigsten Kunden von Laumann. Coop übermittelt die elektronischen Bestellungen an das EDI-Service-Center STEPcom. Von dort werden die Bestellungen an AbaNet weitergeleitet und gelangen über den E-Business-Kommunikator direkt in das ABACUS-System von Laumann.

Laumann retourniert ihrerseits einen elektronischen Lieferschein an Coop. Für jede Lieferung werden automatisch auch die dafür notwendigen Serial Shipping Container Codes (SSCC) generiert. Anhand des



Prozess der kaufmännischen Auftragsabwicklung zwischen Laumann und Coop

Fazit

E-Business-Netzwerke und Standardlösungen wie AbaNet tragen zur Minimierung des Aufwands für die Implementierung und Wartung von EDI-Lösungen bei. Damit sinkt die Rentabilitätsschwelle für die Beteiligung am elektronischen Geschäftsverkehr. EDI wird somit auch für Unternehmen mit kleinerem Transaktionsaufkommen sinnvoll. ■

Für Auskünfte zum realisierten Projekt wenden Sie sich an:

**Advice Informatik AG**

Günter Parfuss
Thannstrasse 2
CH-9403 Goldach
parfuss@advice.ch
Telefon 071 844 80 00
www.advice.ch

Hansjörg Laumann, Geschäftsführer Laumann & Co. AG

„Da die Lösung mit AbaNet komplett in das bestehende ERP-System von ABACUS integriert ist, konnte der Implementierungsaufwand sehr klein gehalten werden. Zudem sind dadurch die Veränderungen für die Anwender sehr gering. Sie können mit der ABACUS-Auftragsbearbeitungssoftware auch den elektronischen Dokumentenaustausch in der gewohnten ERP-Umgebung abwickeln. Dies minimiert den Schulungsaufwand und die Akzeptanz der Lösung ist entsprechend hoch.“

**Laumann & Co. AG**

Die Laumann & Co. AG mit Sitz im schweizerischen Bischofszell wurde im Jahr 1919 vom Grossvater des heutigen Geschäftsführers gegründet. Die Geschäftstätigkeit beschränkte sich zu Beginn auf Essenzen und Aromen für Getränke und Genussmittel. Später kam die Grossproduktion von Sirupen und Malzextrakten hinzu, welche seit 1950 unter der Eigenmarke Lacobi verkauft werden. Heute erwirtschaftet Laumann mit 25 Mitarbeitenden jährlich einen Umsatz von ca. 13 Mio. CHF, davon werden ca. 8 Mio. CHF mit der Produktion und dem Verkauf von Sirupen erzielt. Neben den Sirupen produziert Laumann Brotaufstriche, Dessertsaucen sowie Halbfabrikate (Malzextrakte, Backhonig, Caramalzucker etc.) für die Weiterverarbeitung in Bäckereien und Konditoreien. Ergänzend zu den Eigenprodukten bietet Laumann Diabetikerprodukte der Marke Diabella und kalorienarme Produkte der Marke kess&fit an. Diese Produkte werden von Kesso Deutschland importiert.

www.laumann.ch

Fallstudie

Die gesamte Fallstudie zu EDI mit Standardsoftware bei Laumann & Co. AG ist online unter www.experience-online.ch abzurufen.

eXperience

eXperience-online.ch ist die führende deutschsprachige Wissensdatenbank für IT-Management und E-Business. Sie wurde im Herbst 2002 durch das Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) lanciert. Hier finden Berufsleute umfassendes Know-how aus über 300 erfolgreich realisierten Projekten. Fachleute geben Einblick in ihre Lösungen und Erfahrungen: www.experience-online.ch



* Adrian Alioski ist wissenschaftlicher Assistent Competence Center E-Business des Instituts für Wirtschaftsinformatik der Hochschule für Wirtschaft an der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW). Beim Text handelt es sich um einen Auszug eines Beitrags für die Zeitschrift "UnternehmerZeitung" (www.unternehmerzeitung.ch).

Grafiken: Aus der Fallstudie der Fachhochschule Nordwestschweiz (www.experience-online.ch)



Detail-

Software-Präsentation E-Business und ERP Papierloser Datenaustausch zwischen Lieferanten des Detailhandels und Retailern

Mittwoch, 23. April 2008, bei der UBS in Altstetten-Zürich

EDI und E-Business wird mit der Standard ERP-Software von ABACUS für jedes Unternehmen erschwinglich.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Kein Datenaustausch auf Papier mehr mit Kunden und damit keine Medienbrüche
- Integrierte ERP-Software mit standardisiertem E-Business-Anschluss
- Keine hohen Kosten für EDI-Anbindungen
- Keine Schnittstellenprogrammierung, da die Datenkonvertierung AbaNet resp. die E-Business-Plattformen übernehmen
- Besserer Service gegenüber Kunden
- 1 E-Business-Partner für mehrere Retailkunden
- Einfaches Aufschalten weiterer, zusätzlicher Netzwerke
- Weil Standardsoftware, jederzeit erweiterbar durch zusätzliche Module ■

Ort:

UBS, Altstetten-Zürich
2 Gehminuten vom Bahnhof Altstetten, der vom Hauptbahnhof mit den S-Bahn-Linien in wenigen Minuten erreichbar ist. Parkplätze im Park & Ride vis-à-vis Bahnhof Altstetten

Dauer:

9.00 - 12.00 Uhr mit anschliessendem Stehlunch

Kosten:

Die Teilnahme ist kostenlos.

Anmeldung:

Mit beiliegender Karte oder über www.abacus.ch
Anmeldeschluss: 16. April 2008
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung mit Wegbeschreibung.

Sekretariat:

ABACUS Research AG
Kursadministration
CH-9301 Wittenbach-St.Gallen
Telefon 071 292 25 25
kursadministration@abacus.ch

Unterstützt von:



Anforderungen an eine ERP-Software

Wesentliche Eckpunkte einer für Lieferanten des Einzelhandels geeigneten ERP-Software können wie folgt zusammengefasst werden:

- Abbildung der geforderten Retail-Prozesse (Global, Crossdocking, Direktlieferung oder Rackjobbing) im Standard-Umfang
- Kommunikationsmodul für die wichtigsten Schweizer E-Business-Netzwerke
- Unterschiedliche Netzwerkanschlüsse pro Geschäftspartner und pro Dokumentart wie etwa für Rechnungen konfigurierbar
- Standardmässig vorhandene Konversion von Formaten, sofern sie nicht bereits durch die E-Business-Netzwerke vorgenommen wird
- Besonders im Fehlerfall zielgerichtete und prozessorientierte Unterstützung des Sachbearbeiters etwa bei neuen Produkten und noch nicht abgeglichenen Stammdaten
- Automatisch generierte SSCC (Serial Shipping Container Code) für Lieferscheine unter Berücksichtigung der Chargen und Logistikeinheiten
- Lagerverwaltung inklusive Chargen und Seriennummern
- Durchgängige Unterstützung von Masseinheiten wie etwa Liter und Kilogramm
- Komplette Integration der Produktionsplanung und -steuerung (PPS)
- Unterstützung der gesetzeskonformen elektronischen Rechnung
- Archivlösung für die gesetzlich vorgeschriebenen oder intern gewünschten Daten

HELOSA

Der virtuelle Coiffeur-Laden Vollintegrierter AbaShop in ERP-Lösung

Wer regelmässig zum Haare schneiden zum Friseur geht, hat mit aller grösster Wahrscheinlichkeit Bekanntschaft mit einer Schere von HELOSA gemacht. Seit fast 80 Jahren ist die Firma eines der führenden Unternehmen für den Coiffeurbedarf in der Schweiz. Seit letzten Dezember ist das gesamte Sortiment in einem elektronischen Laden auf der Basis von AbaShop via Internet verfügbar.



HELOSA ist ein Familienbetrieb und wird heute in der dritten Generation von Bernhard Leu geführt. Das Unternehmen beschäftigt neun Mitarbeiter. Das Sortiment umfasst alles, was Coiffeure bei ihrer täglichen Arbeit zur Haarpflege ihrer Kunden benötigen: Das Angebot reicht von exklusiven Scheren über Schneidemaschinen bis hin zu Klammern, Wicklern, Trockenhauben und Coiffeurstühlen. Die Produktpalette listet mehr als 4'500 verschiedene Artikel. Stark erweitert wurde in den letzten Jahren die Sparte Haarpflegeartikel mit Shampoos, Stylingprodukten, Dauerwellenmitteln und Haarfarben. Von den vier Weltmarken Lisap Milano, L'Oreal, Wella und Schwarzkopf ist bei der HELOSA jeweils das gesamte Sortiment erhältlich.

Von der Insellösung zum integrierten Webshop

Die Bedarfsspezialistin hat bereits vor über 25 Jahren den ersten Fachkatalog für Coiffeurartikel realisiert und verschickt, währenddem bei der Konkurrenz meist nur Vertreter unterwegs waren. Auch im Internet-Zeitalter beweist HELOSA erneut ihren Drang zur Innovation. Bereits 1999 wurde ein eigener Webshop eröffnet. Obwohl HELOSA seit 1995 ABACUS-Software für die Auftragsbearbeitung einsetzt, handelte es sich beim ersten Internet-Shop um eine Insellösung, die auf einer Access-Datenbank ohne Anbindung an die ABACUS-Software aufbaute. Doch die anfängliche Euphorie für diese Lösung verflieg wegen der immer aufwändigeren Datenpflege, die wegen der stetig steigenden Anzahl von Artikeln entstand. Mutationen etwa konnten aus Zeitgründen nur noch alle zwei bis drei Monate nachgeführt werden.

2005 wurde erstmals mit der Firma Crown Informatik, der langjährigen Betreuerin der HELOSA in Sachen ABACUS-Software, über die Möglichkeiten und Voraussetzungen für einen integrierten AbaShop diskutiert. 2006 wurde entschieden, die nötigen Updates von der ABACUS 98er-Version auf die aktuelle Version 2006 mit dem Ziel durchzuführen, bis spätestens Ende 2007 den neuen HELOSA-Online-Shop auf Basis der Standard-E-Commerce-Lösung AbaShop aufzuschalten.

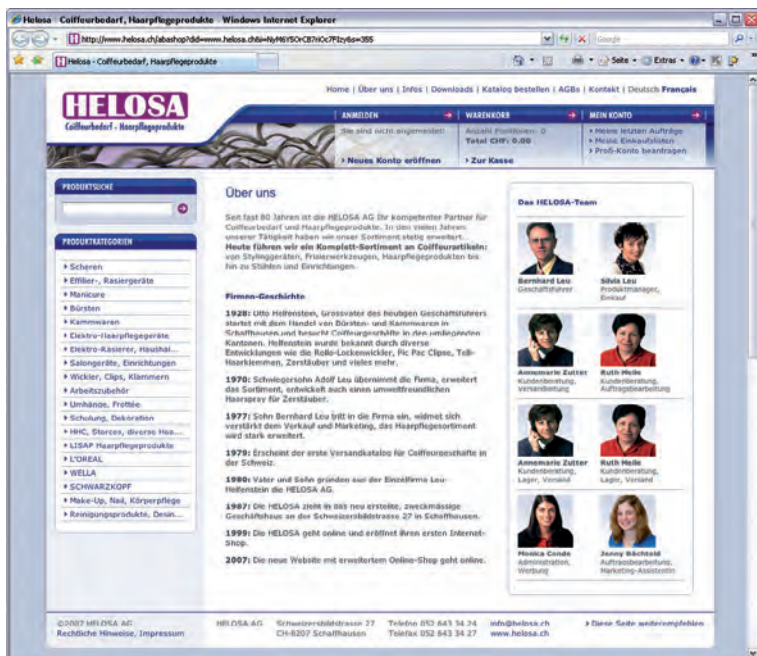
Flexibel in Design und Funktion

AbaShop verfügt standardmässig über alle Funktionen, die heute von einem elektronischen Laden erwartet werden dürfen. Neben gängigen Funktionen wie Benutzerkonten, Warenkorb und mehrere verfügbare Zahlungsarten stehen auch spezielle wie individuell vom Benutzer erstellbare Einkaufslisten oder eine Bestellhistory zur Verfügung. Über ein Browser-Administrationstool lässt sich der Shop einfach konfigurieren, wobei sich alle Funktionen bei Bedarf problemlos ein- und ausschalten lassen.

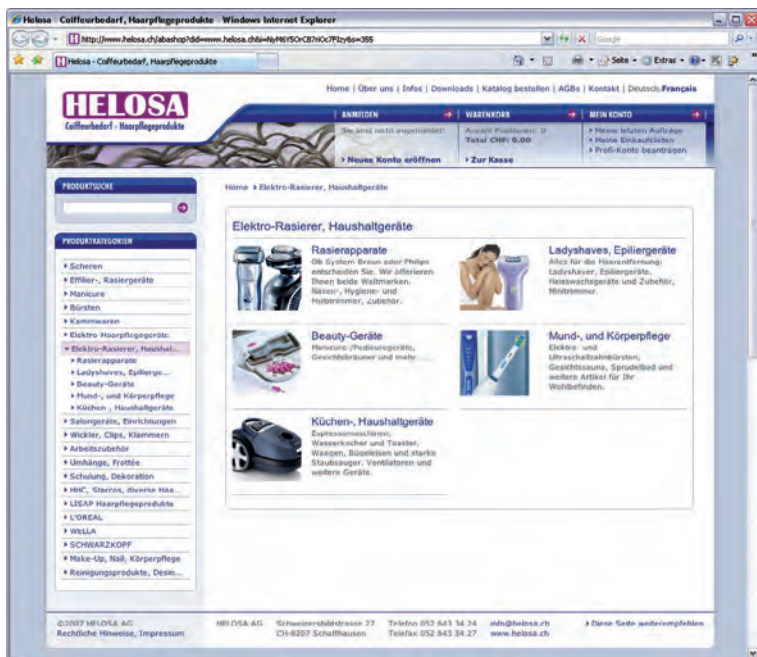
AbaShop passt sich weitgehend auch individuellen Bedürfnissen an. Im Fall der HELOSA sollten bei Privatpersonen Konsumentenpreise inklusive Mehrwertsteuer publiziert werden, bei Fachpersonen die für sie gültigen Ankaufspreise exklusive Mehrwertsteuer. Zudem sollten nur Fachpersonen einen Zugang zu professionellen Haarpflegeprodukten wie Dauerwellenmittel und Haarfarben bekommen.



HELOSA-Startseite



HELOSA-Über uns als Teil der Shop-Lösung



HELOSA-Kategorienübersicht

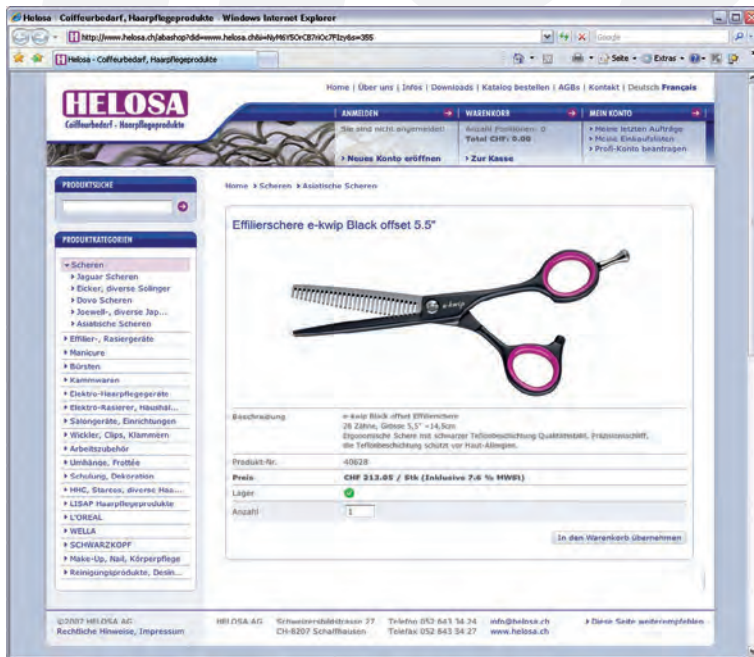
Während die Beratung, die Gesamtprojektleitung und die Parametrierung die Crown Informatik wahrnahm, wurden die Anpassungen der Funktionen und die Entwicklung des Designs der Firma Octocom aus Arbon übertragen. Die anfängliche Vorstellung, den AbaShop in die bestehende Website zu integrieren, wurde auf Anraten der Octocom verworfen. Stattdessen entwickelte sie ein zeitgemässes Erscheinungsbild, das auf die spezifischen Anforderungen und Funktionen des Shops zugeschnitten ist. Das Resultat ist ein übersichtlicher, benutzerfreundlicher Webshop "aus einem Guss", der auch weitere Seiten mit Informationen über die HELOSA sowie entsprechende Links und Downloads beinhaltet. Eine nebenbei betriebene Website erübrigte sich somit.

Das Einpflegen der Produktebeschreibungen und -bilder wurde komplett von der HELOSA übernommen. Dank des Verkaufskatalogs waren diese grösstenteils schon vorhanden. Die Produktabbildungen mussten somit nur noch auf die durch das Design vorgegebenen Grössen umgerechnet werden.

Grosse Rationalisierung

Nach einer intensiven Testphase konnte der neue HELOSA-Webshop im Dezember 2007 online geschaltet werden. Alle Ziele sind vollumfänglich erreicht worden. Bernhard Leu von der HELOSA bestätigt: "AbaShop bringt uns eine grosse Rationalisierung: Unser gesamtes Sortiment ist täglich aktualisiert im Internet präsent, jeder Interessent und Kunde sieht die für ihn gültigen Preise und Konditionen und bei Bestellungen wird automatisch ein Auftrag in der ABACUS Auftragsbearbeitung erstellt. Die manuelle Erfassung entfällt."

Bernhard Leu sieht bereits jetzt eine weitere Nutzungsmöglichkeit der geleisteten Arbeit mit dem AbaShop. "In Zukunft könnte der AbaShop die Grundlage für eine teilweise automatisierte Katalogerstellung bilden. Zumal Artikeltexte, -preise und -bilder grundsätzlich für Web und Print dieselben bleiben", hält er fest. Diesbe-



HELOSA-Produktedetail

Weitere Informationen zum beschriebenen Projekt erhalten Sie bei:



HELOSA AG
 Bernhard Leu
 Schweizersbildstrasse 27
 Postfach 1275
 CH-8207 Schaffhausen
 Telefon 052 643 34 24
 info@helosa.ch
www.helosa.ch

zöglich sind bereits erste Projektschritte mit der Crown Informatik sowie einem weiteren Softwareunternehmen geplant, welches auf Entwicklungen für die Katalogerstellung spezialisiert ist. Neues Ziel ist

es, eine integrierte Standardlösung für die ABACUS-Software zu entwickeln, mit der weitestgehend automatisiert Kataloge im Adobe-InDesign-Format generiert werden können. ■



OCTOCOM
 marketing kommunikation

Octocom Marketingkommunikation
 Robert Piffraeder
 Berglistrasse 47
 CH-9320 Arbon
 Telefon 071 440 08 30
 info@octocom.ch
www.octocom.ch

Die ABACUS ERP-Lösung bei HELOSA

Die ABACUS-Software wurde auf den 1. Januar 1995 bei der HELOSA produktiv eingeführt. Seitdem ist Luciano Rossi von der Crown Informatik für die Implementierung und Betreuung der Software bei der HELOSA persönlich verantwortlich. Praktisch die gesamte Funktionalität der ERP-Lösung, mit Ausnahme des AbaShops, wurde von Anfang an realisiert und hat sich bis heute bestens im täglichen Einsatz bewährt. Die gut vorbereiteten Updates sind jeweils ohne Schwierigkeiten "über die Bühne" gegangen. Zur Zeit setzt die HELOSA die Version 2006 ein.

Als Konsequenz der Implementierung des AbaShop wurde der Abschluss eines Software-Update-Vertrags notwendig. Dieser ist für den AbaShop unerlässlich, da die Kompatibilität bei einem integrierten Shop immer gewährleistet sein muss. Dies ist natürlich nur möglich, wenn die ERP-Lösung auf dem Kundenserver möglichst aktuell ist. Von den jährlichen Verbesserungen und Neuerungen profitieren die Anwender aller Fachbereiche.



Crown Informatik
 Luciano Rossi
 Hauptstrasse 1
 CH-9320 Arbon
 Telefon 071 440 06 06
 info@crown.ch
www.crown.ch

ABACUS-Software bei HELOSA

- Auftragsbearbeitung 10 Benutzer
- AbaShop E-Commerce
- Adressverwaltung 4 Benutzer
- Finanzbuchhaltung 4 Benutzer
- Debitorenbuchhaltung 6 Benutzer
- Kreditorenbuchhaltung 4 Benutzer
- Lohnbuchhaltung 1 Benutzer
- Electronic Banking 4 Benutzer
- AbaView Report Writer 4 Benutzer



Version 08

Neuerungen der Version 2008 Anlagenspiegel und Fibu-Verbuchung

Die aktuelle Fassung der Anlagenbuchhaltung verfügt in der Version 2008 über ein komplett neues Programm zur Erstellung des Anlagenspiegels. Der Funktionsumfang dieses wichtigen Moduls wurde wesentlich erweitert. Überarbeitet und vereinfacht wurde auch das Verbuchungsprogramm zur Datenübergabe von der Anlagen- in die Finanzbuchhaltung. Derzeit setzen rund 900 Betriebe die Anlagenbuchhaltung ein.



Anlagenspiegel

Der Aufbau des Anlagenspiegels entspricht jetzt weitgehend den Reports, die mit dem Programm Bilanzsteuerung in der Finanzbuchhaltung erstellt werden. Dadurch ist die Definition von Anlagenreports wesentlich flexibler geworden. Wie bisher werden bereits vordefinierte Standardreports mitgeliefert, die nun beliebig durch den Anwender selbst erweitert werden können. So lassen sich die oft individuellen Bedürfnisse und Anforderungen im Reporting der Anlagenbuchhaltung abdecken.

Sortierreihenfolgen erweitert

Die benutzerdefinierten Reihenfolgen für die Darstellung der Anlagen wurden auf zusätzliche Tabellen ausgeweitet. Ab der Version 2008 kann nach sämtlichen Feldern sortiert werden, die im Anlagenstamm zur Verfügung stehen. Somit kann nun auch nach zeitabhängigen Anlagenfeldern wie zum Beispiel der Nutzungsdauer oder der Kostenstelle in der Kostenstellen-Matrix sortiert werden.

Anlage-Nr.	Bezeichnung	Kostenstelle	Konto	Einzelschwe	Rechner	Perioden	Anlagen	Restwert vor Absch.	Funktionswert	Restwert
Maschinen: 112										
112021	Kabellagmaschine K2W 15024	1500		50000	50000	0	0	48000	3600	44400
112022	Schneehobelmaschine Heca (T)23 5990	1500		124000	112000	0	0	112000	8400	103600
Total Maschinen: 112				164000	162000	0	0	160000	12000	148000
Fahrzeuge: 114										
114021	VW Transporter 15	150	1500	38000	16000	0	0	16000	1600	16000
114022	Toyota Landcruiser	150	1500	62000	32000	0	0	32000	3200	28800
Total Fahrzeuge: 114				100000	50000	0	0	50000	5000	45000
Lagereinrichtung: 110										
110001	Lagereinrichtung St. Gallen 111	1510		120000	80000	0	0	80000	6000	80000
110002	Lagereinrichtung Bern 111	1510		80000	88000	0	0	88000	4200	83700
Total Lagereinrichtung: 110				200000	168000	0	0	168000	10200	157700
Kontainer: 114										
114021	Metall-Kontainer	111	1540	40000	32000	0	0	32000	1600	30400
114022	Metall-Kontainer	111	1510	40000	28000	0	0	28000	1900	26100
114023	Metall-Kontainer	111	1510	60000	42000	0	0	42000	2100	39900
Total Kontainer: 114				140000	102000	0	0	102000	5600	96400
Klimaanlage: 150										
150001	Klimaanlage Klimatrol 2000	130	1500	58000	58000	58000	0	58000	3025	54975
Total Klimaanlage: 150				58000	58000	58000	0	58000	3025	54975
Maschinen: 184										
184021	Leica TPS 2900+	631	1840	80000	70000	0	0	70000	3500	66500
Total Maschinen: 184				80000	70000	0	0	70000	3500	66500

Mit dem Anlagenspiegel werden die Werte der Anlagen nach den Anforderungen der Revisionsstelle dargestellt und zudem wertvolle Informationen für das Management der Anlagen verwaltet

Erweiterte Formatierungen

Die Formatierungsmöglichkeiten für die einzelnen Auswertungen wurden optimiert. Neu können Titel und Totale individuell formatiert werden. Zu dem bisherigen Reporttitel kann zusätzlich ein Untertitel mit einer linken, rechten oder zentrier-

ten Ausrichtung eingefügt werden. Außerdem lässt sich pro Report ein mehrzeiliger Text am Ende des Reports einfügen, was zum Beispiel für interne Bemerkungen oder auch für Hinweise zuhanden der Revision nützlich ist.



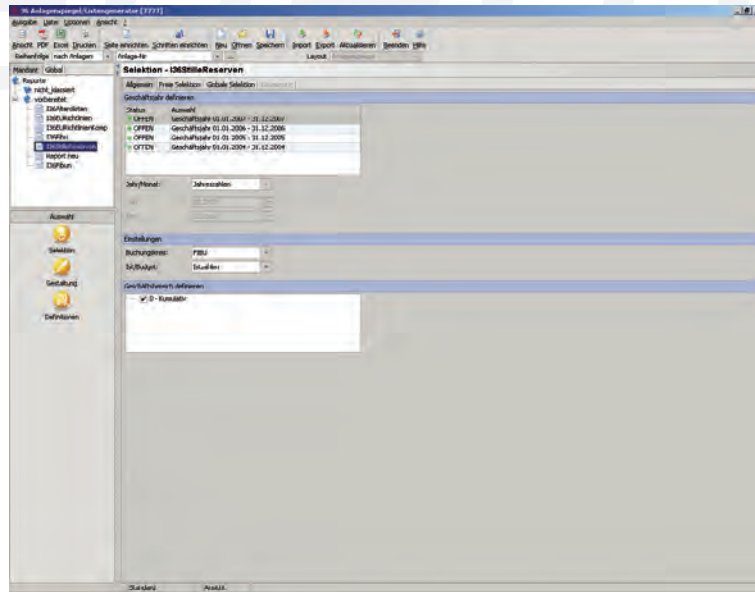
Erweiterte Definitionen

Im Anlagenspiegel der Version 2008 ist es nun möglich, bis zu 50 Spalten und eine unbegrenzte Anzahl von Zeilen mit verschiedenen Inhalten zu definieren. Im Weiteren besteht neu die Möglichkeit, auch Zeilen auszublenden, wenn eine entsprechende Bedingung auf einer Spalte oder Zeile erfüllt ist. So lässt sich beispielsweise ein Report definieren, in dem nur diejenigen Anlagen ausgegeben werden, die in der gewählten Periode einen Teil- oder Vollarbtag aufweisen.

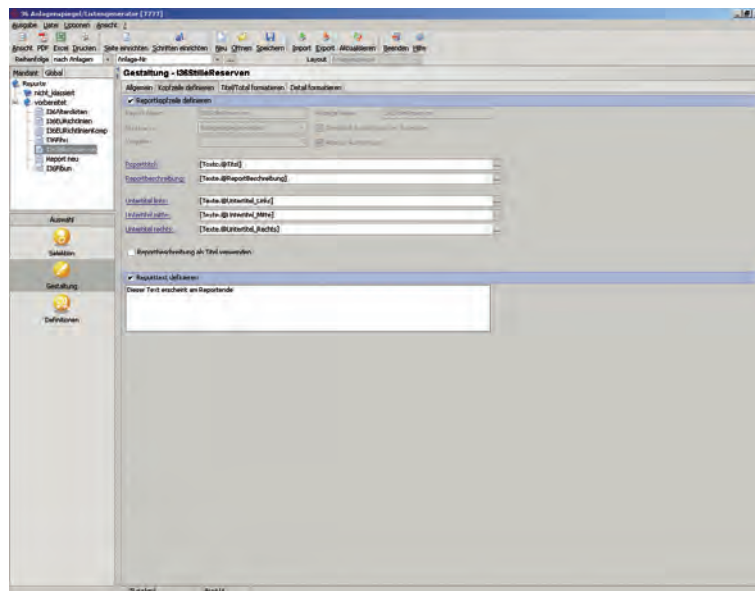
Ab dieser Version bietet sich zudem die Möglichkeit, Spalteninhalte durch zusätzliche Spaltenparameter berechnen zu lassen. Mit diesen zusätzlichen Spaltenparametern lassen sich nun anstatt der Nummern alternativ die Bezeichnungen der drei freien Gruppierungsfelder anzeigen. Ausserdem erlaubt es der Anlagenspiegel, mit zusätzlichen Datumparametern Auswertungen zu definieren, bei denen zeitliche Aspekte einzelner Anlagen dargestellt werden können.

Verbuchung in die Finanzbuchhaltung

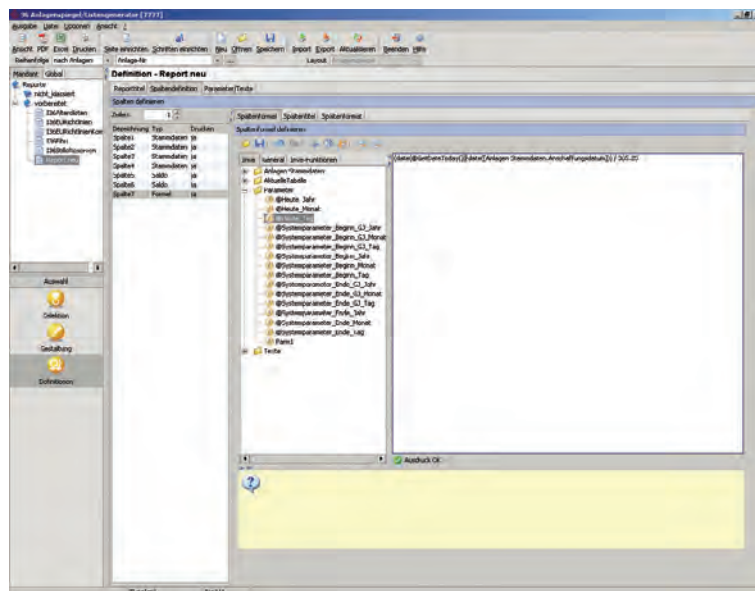
Die Verbuchung der Daten aus der Anlagenbuchhaltung in die Finanzbuchhaltung ist in der Version 2008 wesentlich vereinfacht. Im Programm 19 können Verbuchungsläufe erstellt und in einem zweiten Schritt direkt in die Finanzbuchhaltung verbucht werden. Somit entfällt der bisherige notwendige Schritt einer Verbuchung vom provisorischen in den definitiven Status. Sobald ein neuer Verbuchungslauf erstellt wird, schlägt das Programm automatisch die nächste Verbuchungsperiode für den entsprechenden Buchungskreis vor. Im Verbuchungsjournal können die jeweiligen Buchungen eines Verbuchungslaufes abgefragt werden. Zusätzlich kann man über die Quickinfo eine Historie der bereits getätigten Verbuchungsläufe pro Buchungskreis konsultieren.



Hauptauswahl des neuen Programms für die Erstellung des Anlagenspiegels

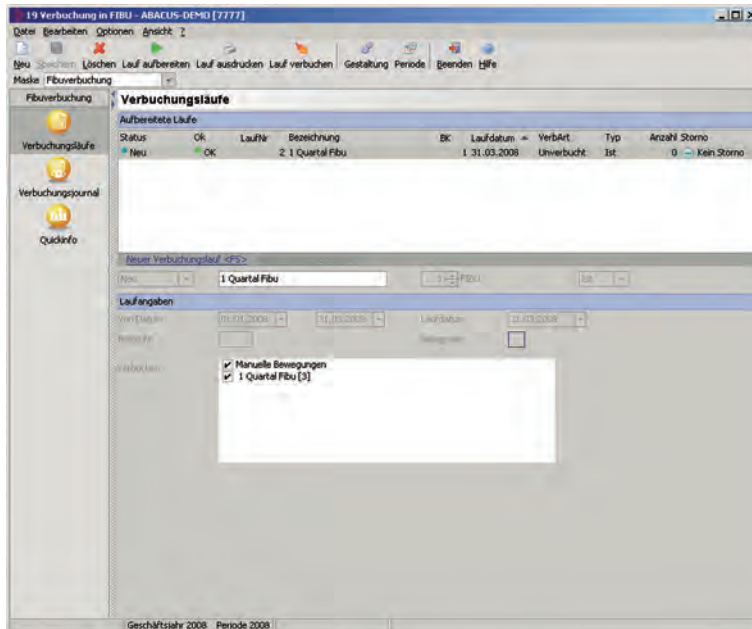


Erweiterte Formatierungsmöglichkeiten analog dem Bilanzsteuerungsprogramm

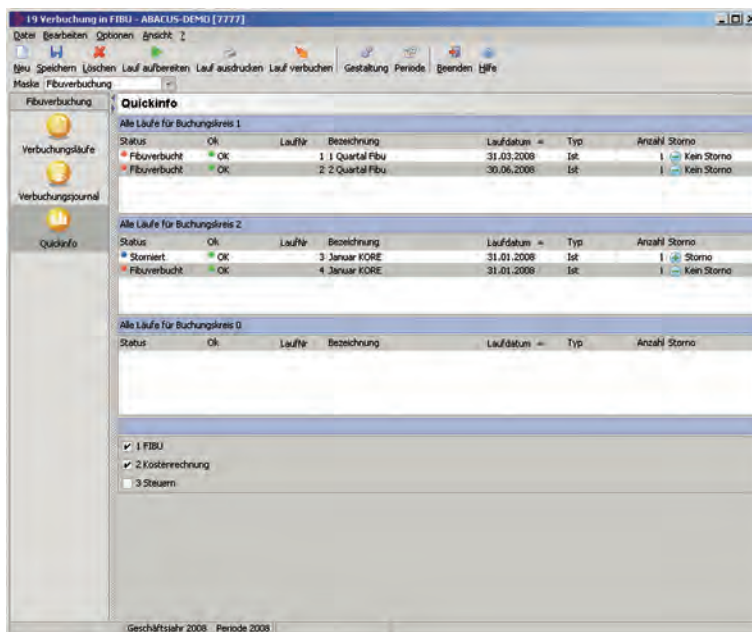


Erweiterte Formeldefinition für einfache und komplexe Reportdefinitionen

gen



Übersicht über die Verbuchungsläufe in die Finanzbuchhaltung



Quickinfo im Programm "Automatische Abschreibungen" über die definitiven Abschreibungsläufe der Buchungskreise 1-3

Quickinfo

In den Programmen 12 AUTOMATISCHE BUCHUNGEN und 19 VERBUCHEN IN FINANZBUCHHALTUNG wurde die Funktion "Quickinfo" eingebaut. Damit bekommt der Programmanwender einen sofortigen Überblick über sämtliche definitiven oder stornierten Abschreibungs- und Fibu-Verbuchungsläufe aller Buchungskreise. Zudem wird auf einen Blick ersichtlich, welches der nächste Abschreibungslauf pro Buchungskreis ist.

Fazit

Die Weiterentwicklung des Programms Anlagenbuchhaltung ist im vollen Gang. Die Neuprogrammierung auf der Java-Plattform bringt nicht nur die Möglichkeit, alle Programmteile auch übers Internet zu nutzen, sondern bietet auch wesentliche Programmverbesserungen. ■

Struktur

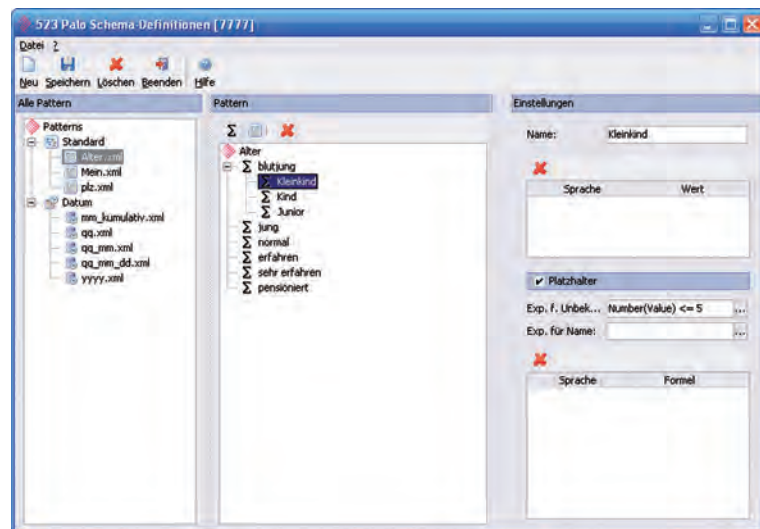
Daten strukturiert und gruppiert auswerten Dimensionsschemas im Informationsmanagement

So genannte Dimensionsschemas sind kleine, nützliche Helfer bei der Aufbereitung und Darstellung von Daten im ABACUS Informationsmanagement. Im Rahmen des integrierten "Business Intelligence"-Tool "Palo" können sie aus Datenfeldern wie zum Beispiel einem Datum oder einem Gruppierungscode automatisch strukturierte und gruppierte Auswertungen erzeugen.



Dimensionsschemas eignen sich hervorragend zum Verfeinern und Strukturieren von Datumsfeldern. Beispielsweise können Datensätze aufgrund eines Buchungsdatums auf ein Quartal, einen Monat und einen Tag zusammengefasst werden. Das Schema sorgt dafür, dass die Datensätze in das richtige Quartal, den richtigen Monat und den richtigen Tag einsortiert werden. Bei der Auswertung des Palo OLAP-Cubes lassen sich anschliessend die Werte verdichtet nach diesen Dimensionen darstellen, obwohl in der ursprünglichen Datenquelle lediglich ein Feld "Buchungsdatum" vorhanden ist.

Das Dimensionsschema kann man auch kumulativ aufbauen, damit beispielsweise Monatszahlen von Januar bis März, aber auch von Januar bis Dezember, aufsteigend angezeigt werden. Dies erfolgt ebenfalls lediglich auf Basis eines einzigen Feldes in der Datenquelle.



Dimensionsschemas definieren und bearbeiten

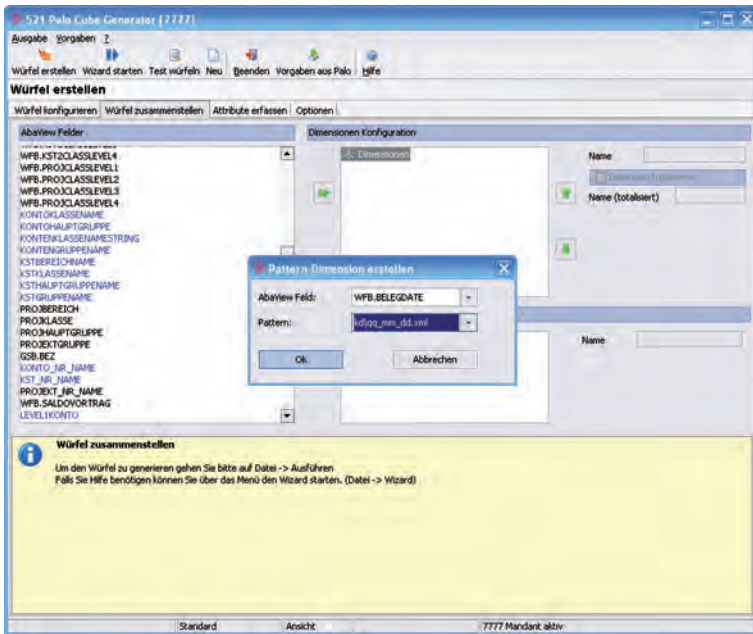
Verwendung als Gruppierungsfunktion

Neben der Verwendung im Zusammenhang mit Datumsfeldern lassen sich die Dimensionsschemas auch als Gruppierungsfunktionen nutzen. So kann etwa mit dem Feld "Alter" eine Altersstruktur für Kunden und Mitarbeiter gebildet werden. Eine Formel im Dimensionsschema sortiert die Datensätze nach Alter in einer mehrstufigen Struktur nach "jung", "junior", "er-

fahren", "sehr erfahren" und "pensioniert" ein. Somit ergeben sich fünf Hauptgruppen, die bei der Auswertung als Dimensionen zur Verfügung stehen. Eine Hauptgruppe kann zusätzlich zum Beispiel in "Kleinkind", "Schulkind" und "Teenager" aufgeteilt werden. Das bedeutet, dass sich über ein Schema auch eine mehrstufige hierarchische Gruppierung abbilden lässt.

gruppiert

riert



Dimension mit einem Dimensionsschema erstellen

Ein solches Dimensionsschema macht eine vorgängige Gruppierung der Datensätze nach diesen Kriterien in der Datenquelle selbst überflüssig. Somit ist es möglich, Daten auch nachträglich nach zusätzlichen Kriterien zu gruppieren und zu verdichten, falls dies durch neue Ansprüche oder Bedürfnisse erforderlich ist. Anstelle von etlichen zusätzlichen Feldern in der Datenquelle kann mit einem einzigen Feld und einem entsprechend aufgebauten Dimensionsschema das gleiche Ergebnis mit bedeutend geringerem Aufwand erzielt werden. Zudem ist das Dimensionsschema jederzeit anpassbar. Dadurch ist es weit flexibler einsetzbar als bei fix vorgegebenen Datenfeldern in der Datenquelle selbst.

Dimensionsschemas anpassen oder erstellen

Einige häufig benötigte Dimensionsschemas gehören bereits zum Lieferumfang des ABACUS Informationsmanagements. Es ist jedoch möglich, die vordefinierten Schemas anzupassen, oder neue gemäss eigenen Bedürfnissen zu erstellen. Dazu steht ein einfaches Definitionsprogramm zur Verfügung. Beim Erstellen neuer Dimensionsschemas wird zwischen den Typen "Standard" und "Datum" unterschieden.

Ein Dimensionsschema lässt sich aus Detail- und Total-Elementen (Summenfunktion) zusammenstellen. Damit die Datensätze richtig eingeordnet werden können bietet sich die Möglichkeit, mit einfachen Formeln zu arbeiten. Eine Export- und Importfunktion für Dimensionsschemas rundet den Funktionsumfang ab. Dimensionsschemas können mehrfach verwendet werden. Einmal definiert, lassen sie sich für unterschiedliche Verwendungen in beliebigen Cube-Definitionen den passenden Feldern zuweisen.

Fazit

Dimensionsschemas helfen, die Anzahl Felder in der Datenquelle klein zu halten und ermöglichen das Erzeugen kundenspezifischer Klassierungen aufgrund einfacher Felder direkt bei der Definition eines Palo OLAP-Cubes. ■

ABACUS Informationsmanagement Richtpreise Single-User

Grundversion mit Info-Cockpit und OLAP
Fr. 2'000.- (2 Mandanten)
Preis exkl. MWST

Beispiele für Dimensionsschemas

Standard

- Altersstruktur
- PLZ (z.B. Sortierung der PLZ nach der 1. Ziffer)
- Telefonvorwahl (z.B. Sortierung nach den ersten 3 Ziffern der Telefonnummer)

Datum

- Quartal
- Quartal, Monat
- Quartal, Monat, Tag
- Jahr
- Monat (kumulativ)

Dimensionen und Dimensionsschemas

Dimensionen sind hierarchische Strukturen und werden in OLAP-Cubes verwendet. Sie definieren den Aufbau des Cubes und werden daher oft mit den Klassierungen verglichen. Beispielsweise könnte man eine Altersstruktur der Mitarbeiter abzubilden, so dass ein Vergleich der Altersgruppe und des dazugehörigen Lohns darstellbar wird. Sehr oft will man aber nur ein Datum strukturieren und es zum Beispiel in Quartal, Monate und Tage aufteilen.

Um den Aufbau dieser Dimensionen zu vereinfachen, gibt es neu für das in die ABACUS-Software integrierte "Business Intelligence"-Tool Palo Schemas, die den Grundaufbau dieser Dimensionen definieren. Sind die Schemas einmal vorhanden, lassen sich auf einfache Weise komplexe Strukturen erstellen. Das dafür notwendige Definitionsprogramm liefert ABACUS ab der Version 2008 gleich mit.

Stammda

Pro Benutzergruppen definierbare Stammdaten

Optimiertes Arbeiten mit der Software

Ab der Version 2007 wird in der Finanzbuchhaltungssoftware zwischen den Stammdaten für die Buchungsmaske und den übrigen Systemeinstellungen unterschieden. Das erlaubt eine gezielte und somit optimiertere Konfiguration des Systems.



Im neuen Programm 5121 BUCHEN STAMMDATEN können Einstellungen entweder für einzelne Benutzergruppen oder übergreifend für alle Benutzer vorgenommen werden. Insbesondere lassen sich in diesem Programm folgende Vorgaben für den Programmstart des Buchungsprogramms festlegen:

- **Geschäftsjahr**
Beim Programmstart kann das ausgewählte Geschäftsjahr, ein allenfalls provisorisches Journal oder das gemäss Systemdatum entsprechende Hauptbuch geladen werden.
- **Erfassungsmaske**
Im Lieferumfang der Software sind bereits mehrere Buchungsmasken standardmässig enthalten. Jeder Benutzergruppe kann die für sie benötigte Maske als Vorgabe zugewiesen werden oder es wird sämtlichen Benutzern eine davon zugewiesen. Beim Start des Buchungsprogramms erhält der Benutzer die für ihn optimierte Buchungsmaske angezeigt.

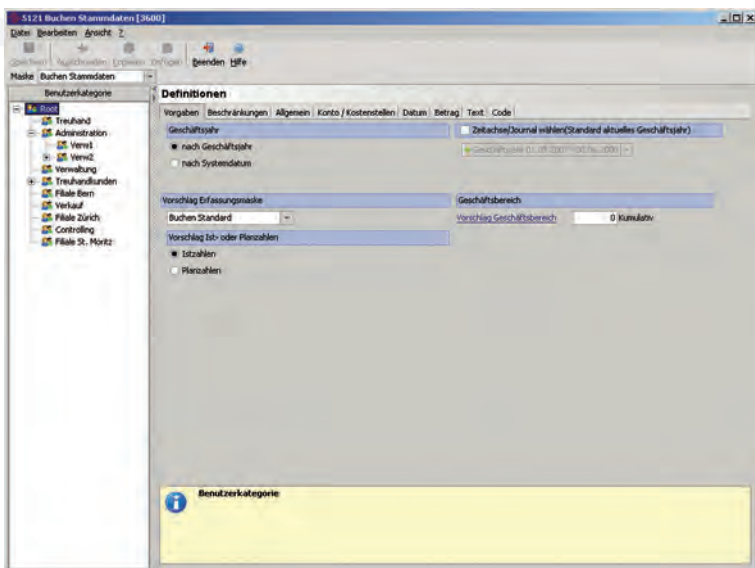
- **Geschäftsbereich**
Unternehmen, die in der Software mit Geschäftsbereichen buchen, können pro Benutzergruppe einen Vorschlag für den Geschäftsbereich definieren, der beim Programmstart automatisch geladen wird. Dabei handelt es sich allerdings nur um einen Vorschlag, der je nach festgelegten Rechten in der Buchungsmaske vom Anwender übersteuert werden kann.
- **Buchen ab / Korrigieren ab**
Eine terminliche Einschränkung für das Erfassen von Buchung und die Möglichkeit, Buchungen ab einem bestimmten Datum noch zu korrigieren, werden nun nicht mehr in den allgemeinen Stammdaten, sondern neu im Programm 5121 BUCHEN STAMMDATEN festgelegt. Diese Umstellung wurde notwendig, weil neu sich nun auch pro Benutzergruppe festlegen lässt, ob diese Benutzer Korrekturen selber vornehmen dürfen und ab welchem Datum. Alle Korrekturen werden protokolliert und können über das Journal jederzeit ausgewertet werden.

Mit zusätzlichen Vorgaben können einzelnen Benutzergruppen weitere Einschränkungen auferlegt werden. So ist es möglich, bestimmte Benutzer von einzelnen Buchungsarten wie Sammelbuchungen und Abschlussbuchungen oder von der Auswahl des Geschäftsjahrs und der freien Selektion des Geschäftsbereichs auszuschliessen.

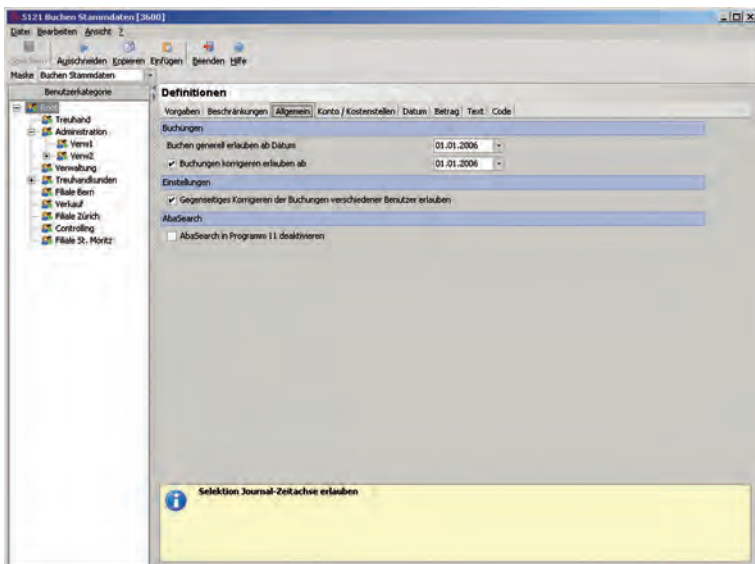
Allgemeine Stammdaten

Im Programm 511 STAMMDATEN werden Einstellungen zur Finanzbuchhaltung definiert, die nicht für eine oder mehrere Benutzergruppe Gültigkeit haben, sondern für alle Benutzer der Finanzbuchhaltung gleichermaßen gelten. Zu diesen Parametern gehören unter anderem:

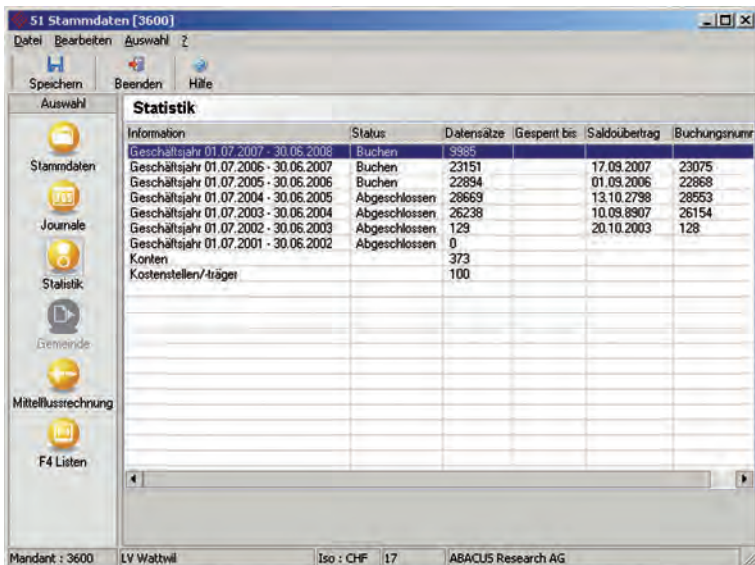
- **Belegnummer:** Belegnummer führen, automatisch erhöhen usw.
- **Standardtexte:** mandantenspezifische Standardtexte oder zentrale Texte für sämtliche Mandanten
- **Stammdaten für die automatische Gewinnverbuchung**
- **Kontonummerunterteilung**
- **Definitionen für den Kostenrechnungs- lauf und die Struktur der Saldi**
- **Drucksprache,** falls diese von der Sprache des Benutzers abweichen soll



Vorgaben für den Start der Buchungsmaske wie Maskendesign, Geschäftsjahr, Standard-Geschäftsbereich



Festlegung von Berechtigungen für Korrekturen pro Benutzergruppe



Übersicht über Anzahl Buchungen, Konten, Kostenstellen pro Geschäftsjahr

Im Weiteren werden in diesem Programm auch die Bezeichnungen für die verschiedenen provisorischen Journale eingegeben.

In der Statistik zum Fibu-Mandanten werden Informationen über die Anzahl Buchungen der vergangenen Geschäftsjahre oder die Anzahl Konten und Kostenstellen/träger angezeigt, die im System geführt werden. Dies erlaubt es, die Grösse und den Umfang eines Mandanten besser einzuschätzen.

Die Definition der Mittelflussrechnung wird mit der Version 2008 aus diesem Stammdatenprogramm entfernt und in ein eigenes Programm 371 MITTELFLOSSRECHNUNG DEFINIEREN überführt.

Ausblick auf die Version 2009

Die Version 2009 ist bereits in Vorbereitung, da ihre Auslieferung bereits ab dem vierten Quartal 2008 vorgesehen ist. Mit dieser Version wird das Programm 511 STAMMDATEN in einer überarbeiteten Fassung zur Verfügung stehen. ■

Standard-

Standardtexte für Fibu-Buchungen Differenzierte Texte verwalten zusammen mit Kontierungsvorschlägen

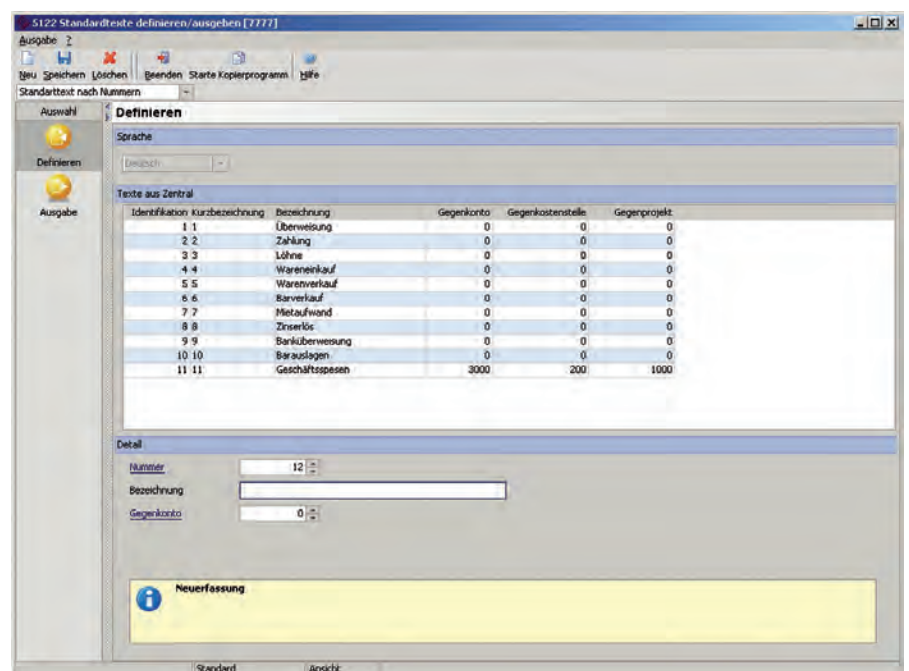
Standardtexte erleichtern das Erfassen von Buchungen in der Finanzbuchhaltung beträchtlich. Vorerfasste Buchungstexte müssen damit nur noch ausgewählt und von Fall zu Fall angepasst werden. Diese Funktion ist nun im Lauf der verschiedenen Programmversionen erneut verbessert worden.



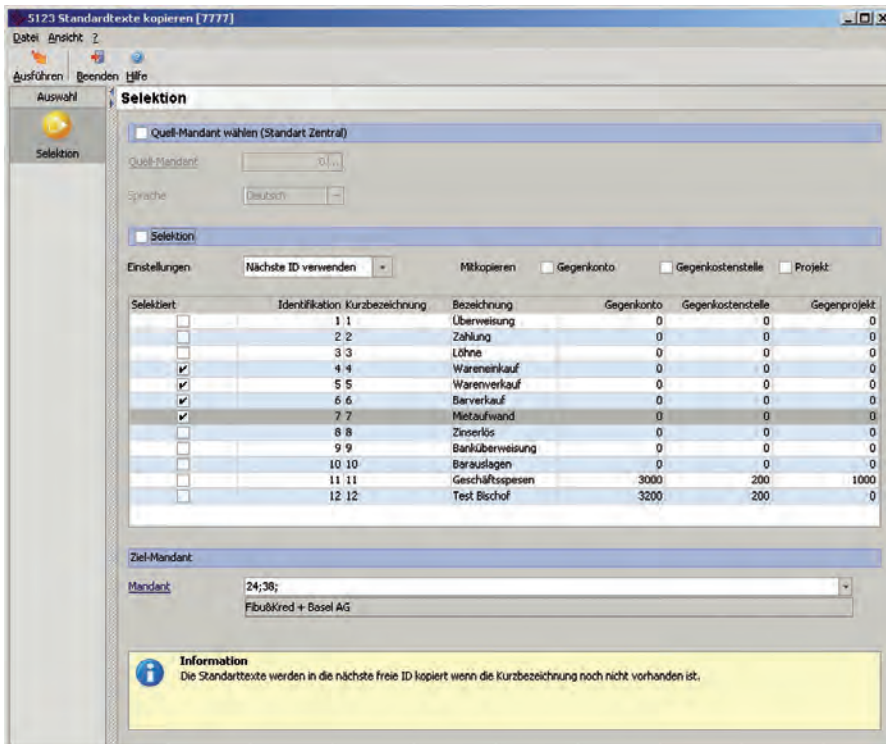
In der Finanzbuchhaltungssoftware können bereits seit einiger Zeit Standardtexte für Buchungen verwendet werden. Dafür standen bis zur Version 2006 verschiedene Textkonserven mit maximal 50 Texten pro Konserve zur Verfügung. Ab der Version 2006 wurden diese Bausteine durch eine neue Datenbanktabelle ersetzt, die beliebig viele Standardtexte beinhalten kann. Ab der Version 2007.1 lassen sich nun mit dem Servicepack vom 7.12.2007 diese Texte entweder zentral für alle Mandanten verwenden oder pro Mandant hinterlegen. Neu können zudem die Standardtexte auch kopiert werden. So lassen sie sich zum Beispiel aus dem zentralen Verzeichnis, wo sie für alle Mandanten zur Verfügung stehen, auf einen ganz bestimmten oder auch mehrere Mandanten vervielfachen. Die Standardtexte können trotzdem problemlos auf dem Mandanten weiter bearbeitet und spezifisch angepasst werden.

Standardtexte definieren und auswerten
Im Programm 5122 kann eine beliebige Anzahl von Standardtexten erfasst werden. Im Programm 511, in dem die Stammdaten zum Mandant verwaltet werden, definiert der Anwender, ob diese Standardtexte nur für diesen bestimmten Mandanten Gültigkeit haben oder ob sie zentral für alle Mandanten verwendet werden sollen.

Speziell für die FibuLight und auch für AbaWebTreuhand besteht die Möglichkeit zur Erfassung von zusätzlichen Angaben wie etwa eines Gegenkontos und einer Gegenkostenstelle. Diese werden jeweils automatisch mit dem ausgewählten Buchungstext vorgeschlagen.



Standardtexte erfassen mit Kontierungsvorschlägen für Konto, Kostenstellen und Projekt



Kopieren von Standardtexten in weitere Mandanten

Damit die erfassten Standardtexte in eine PDF- oder in eine Excel-Datei exportiert werden können, steht ein Auswertungsprogramm zur Verfügung. Somit können auch die Standardtexte in übersichtlicher Form zu Papier gebracht werden, um sie allenfalls beim Buchen schnell zur Hand zu haben.

Standardtexte kopieren

Sollen zentrale, für alle Mandanten verwaltete Standardtexte zum Beispiel für einen neuen Mandanten keine Gültigkeit haben, lassen diese sich selektiv aus der zentralen Datentabelle in den betreffenden Mandanten kopieren. Das Kopierprogramm erlaubt es, Texte nicht nur aus der zentralen Tabelle, sondern auch von einem Mandanten in einen anderen oder in mehrere Mandanten zu kopieren. Dabei können auch die Kontierungszusätze wie das Gegenkonto, die Gegenkostenstelle und das Gegenprojekt selektiv mitkopiert werden.

Standardtexte verwenden

In der Buchungsmaske kann auf dem Textfeld 1 mit PageUp/PageDn in den vorhandenen Standardtexten geblättert werden. Auch die Auswahlliste mit F4 zeigt die vorhandenen Texte an. Noch etwas schneller geht die Auswahl des gewünschten Textes, wenn auf dem Textfeld direkt die betreffende Nummer des gesuchten Standardtextes eingegeben und mit F3 bestätigt wird.

Zusammenfassung

Im Alltag wird nicht in jedem Buchhaltungsmandanten mit Standardtexten gearbeitet. Ihre Verwendung kann aber dazu beitragen, dass gleiche oder ähnliche Geschäftsfälle immer mit dem gleichen Text verbucht werden. Zudem lassen sich damit lästige Rechtschreibfehler vermeiden.

Ab der Version 2007 können diese Standardtexte mit einem neuen Programm auf einfache Weise erfasst und gepflegt werden und dies auf Wunsch sogar auch via Internet. ■

AXcare

Software für die Schweizer Heimbranche AXcare auf der Basis von AbaProject

Die Schweizer Alters-, Pflege- und Behindertenheime verzeichneten in den letzten Jahren eine zunehmende Nachfrage nach Dienstleistungen rund um die Administrationsbereiche Leben, Wohnen und Betreuen. Dabei ist vermehrt ein verstärkter Kostendruck festzustellen.

AXcare by Azept



Die administrativen Aufgaben stellen nebst der Betreuung der Bewohner für die Heime eine grosse Herausforderung dar. Zudem kosten die gesetzlichen Anforderungen für umfangreiche Datenerhebungen und Statistiken viel Zeit. Um diesen steigenden Anforderungen zu begegnen, ist der Einsatz einer modernen und ausgereiften Business-Software unumgänglich.

Herausforderungen in der Heimbranche

Damit auch in Zukunft die optimale Pflegeleistung und Betreuung im Zentrum der Tätigkeiten der Heime steht, ist eine Optimierung der betrieblichen Prozesse durch geeignete Informatik-Instrumente zwingend notwendig. Das Ziel besteht darin, einerseits unter Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen den administrativen Overhead und somit die Kosten zu reduzieren und andererseits das Pflegepersonal kontinuierlich auszubauen.

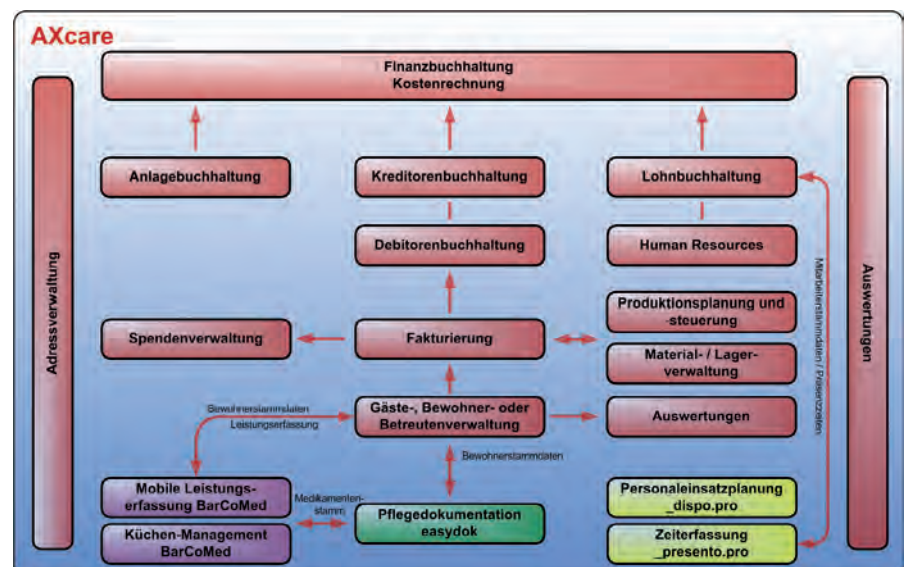
Der AXcare-Ansatz

Basierend auf der Standard-Software ABACUS hat Azept eine umfassende Branchenlösung für Alters-, Pflege- und Behindertenheime konzipiert. Diese wurde ursprünglich in Zusammenarbeit mit der Tertianum mit Sitz in Berlingen entwickelt und seither kontinuierlich ausgebaut.

Tertianum betreibt unter Beachtung hoher ethischer Anforderungen eigene und für Dritte Senioren-Immobilien, entwickelt neue Wohnformen für das Alter und bietet Dienstleistungen für die ältere Generation an. Heute arbeiten in der Tertianum-Gruppe mehr als 17 Betriebe mit AXCare.

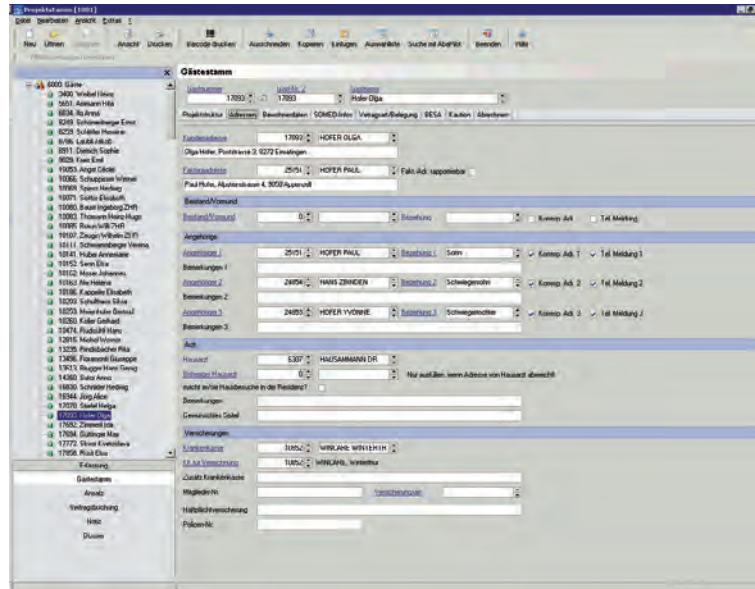
Für die Bereiche mobile Leistungserfassung, Pflegedokumentation und Personaleinsatzplanung werden Partnerlösungen eingesetzt, die durch standardisierte Schnittstellen direkt in die ABACUS-Software eingebunden sind. Es werden insbesondere alle Anforderungen in den Berei-

chen der Heimverwaltung von der Bewohnerverwaltung, der mobilen Leistungserfassung, der Personaleinsatzplanung, der Lohnverarbeitung für Mitarbeiter und Betreute bis hin zur Leistungsverrechnung und die automatische Verbuchung ins Finanz- und Rechnungswesen und somit auch in die Kostenrechnung erfüllt. Für Behindertenheime und Werkstätten stehen ferner umfangreiche Funktionen in den Bereichen Warenwirtschaft und Produktion zur Verfügung. Dabei ist die Erstellung aller gesetzlich notwendigen Auswertungen per Knopfdruck garantiert.



Funktionalitäten von AXcare

Die Funktionalitäten von AXcare erfüllen sowohl die Bedürfnisse von kleineren als auch diejenigen von grösseren Alters-, Pflege- oder Behindertenheimen. AXcare ist somit skalierbar und kann flexibel an die unterschiedlichen Betriebe und Bedürfnisse angepasst werden.



Bewohnerverwaltung

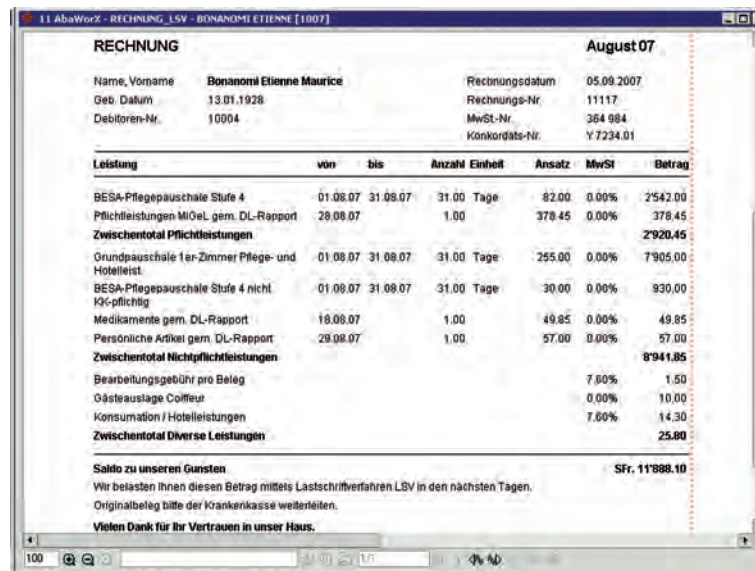
Im Mittelpunkt der Gesamtlösung AXcare steht das Modul "AbaProject". Der speziell auf die verschiedenen Bedürfnisse anpassbare Bewohnerstamm sorgt für ein effizientes und rationelles Arbeiten. Durch die im zentralen Stamm hinterlegten Ansätze, Pflegeangaben und Bewohnerinformationen lassen sich die Monatsrechnungen automatisch erzeugen. Sie können problemlos um die individuellen Leistungen ergänzt werden. Danach erfolgt die automatische Verbuchung in die Debitoren- und Finanzbuchhaltung.

Allgemeine Funktionalitäten

- Adressverwaltung für die Spendenbuchhaltung und die Durchführung von Verkaufs- und Marketingaktivitäten
- Zimmerverwaltung für Wohnheime
- Schnittstellen zu den gängigen Kassensystemen wie TC POS, Novopos usw.
- Barcode-gestütztes Küchenmanagement für die professionelle Menüplanung
- Umfangreiche Warenbewirtschaftung für die Verwaltung von Medikamenten und Pflegeartikeln
- Integriertes Produktions- und Planungssystem für Behindertenwerke
- Voll integriertes, KVG-konformes Finanz- und Rechnungswesen mit Online-Verbuchung
- Professionelles Personalmanagement mit Anbindung an die Leistungserfassung

Bewohnerverwaltung

- Erfassen aller persönlichen Daten des Bewohners wie beispielsweise Geschlecht und Geburtsdatum
- Verwalten aller bewohnerspezifischen Adressen wie Fakturaadresse, Arzt, Krankenkasse und Angehörige
- Erfassen aller persönlichen Daten eines Bewohners, des Geschlechts und des Geburtsdatums



Rechnung

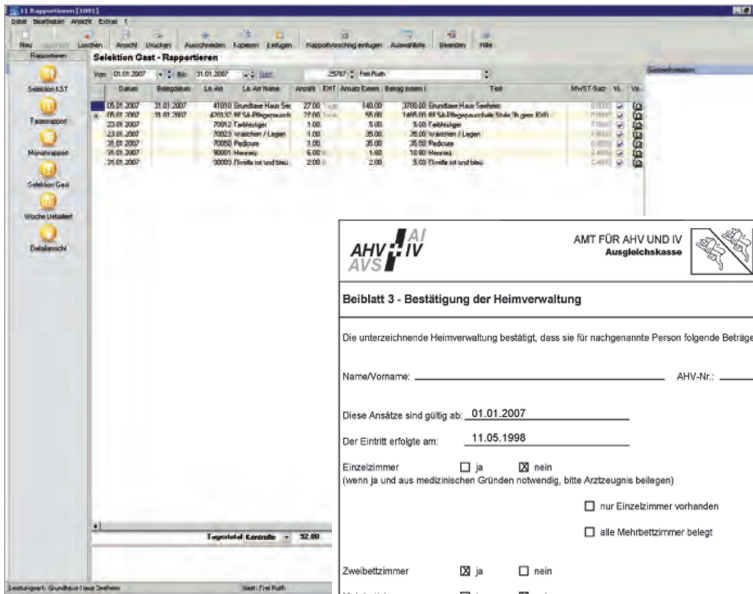
- Datenverwaltung für die automatische Generierung der SOMED-Statistik
- Verwalten der Bewohnerinformationen wie Abteilung, Haus, Pflegepunkte und Stufe auf der Zeitachse
- Hinterlegung von individuellen Ansätzen auf der Zeitachse für einzelne Leistungen
- Verwaltung von Vertragsbuchungen wie etwa Miete auf der Zeitachse für die Fakturierung
- Notizfelder für Informationen bei der Leistungserfassung
- Verwaltung von Dossiers für die Ablage von elektronischen Dokumenten
- Leistungserfassung mit automatischer Ansatzfindung (manuell oder mobil mittels Barcode)
- Erstellung der Rechnung aufgrund von Vertragsbuchungen und zusätzlich erfassten Leistungen
- Zukünftige Mutationen dank datumsabhängigen Stammdaten

Pflegedokumentation (easydok)

- Bewohnerliste mit wichtigen Informationen zum Gesundheitszustand
- Übersichtliche Bewohnerdokumentation im Outlook-Stil
- Leistungsdokumentation mit Status-Anzeige
- Übersicht zu den Terminen der Bewohner, Stationstermine oder Personalressourcen

Personaleinsatzplanung

- Planung von Diensten und Schichten, Funktionen, Funktionszeiten, Einsatzort und Kostenstelle
- Planung von Absenzen, Ferien, Feiertagen, Ruhetagen usw.
- Planzeiten, Ist-Erfassung und Effektivzeiten



Rapportieren

**AMT FÜR AHV UND IV
Ausgleichskasse** KANTON THURGAU

Beiblatt 3 - Bestätigung der Heimverwaltung

Die unterzeichnende Heimverwaltung bestätigt, dass sie für nachgenannte Person folgende Beträge in Rechnung stellt:

Name/Vorname: _____ AHV-Nr.: _____

Diese Ansätze sind gültig ab: 01.01.2007

Der Eintritt erfolgte am: 11.05.1998

Einzelzimmer ja nein
(wenn ja und aus medizinischen Gründen notwendig, bitte Arztzeugnis beilegen)

nur Einzelzimmer vorhanden
 alle Mehrbettzimmer belegt

Zweibettzimmer ja nein

Mehrbettzimmer ja nein

Pensionspreise (bzw. Hoteltaxe) Fr. 163.70 / pro Tag

Pflegehilfe / BESA Stufe

	1	2	3	4	
a	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
b	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Fr. <u>46.00</u> / pro Tag
c	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Zusätzlicher Betreuungs- und Pflegeaufwand Fr. 14.50 / pro Tag

Hilflosenentschädigung Fr. 0.00 / pro Tag

Total Fr. 224.20 / pro Tag

Gleichzeitig bestätigt die Heimverwaltung, dass die minimale Tagesrate der
allgemeinen Abteilung Fr. 163.70 / pro Tag beträgt.

Ort und Datum _____ Stempel und Unterschrift der Heimverwaltung _____

Bestätigung

Auszug einiger Standardauswertungen

- Bewohnerstammliste
- Bewohnerliste nach Zimmernummer
- Geburtstagsliste
- Bestätigung der Heimverwaltung
- BESA-Einteilung
- Zuzugsinformationen über Gäste, Bewohner oder Betreuer
- Austrittsliste
- Bewohnerliste mit Mutationen
- Liste mit Abteilungswechseln und Aufenthaltsdauer in Abteilung
- SOMED-Statistik
- Depotgeldliste
- Zimmerbelegungsliste

Gesicherte Weiterentwicklung

Die zukünftige Weiterentwicklung der Branchenlösung wird durch die Azept Business Software und ABACUS Research sowie die Partnerfirmen MicroMed, BeraSoft und Zeit AG sichergestellt. Die Branchenlösung AXcare wurde mit dem Ziel entwickelt, eine umfassende, kostengünstige, flexible und praxisorientierte Softwarelösung für Schweizer Heime zur Verfügung zu stellen. ■

Der Vorteil von AXcare auf einen Blick

- Bewährte und umfassende Gesamtlösung
- Diverse automatische Statistiken und Auswertungen
- Flexibel an die Bedürfnisse des Betriebes anpassbar
- Vieljähriges Know-how
- Offen für Drittanwendungen durch Import-/Exportmöglichkeiten
- Vollintegrierte Kosten- und Leistungsrechnung

Workshops AXcare

Software für die Schweizer Heimbranche
Tagelswangen, Donnerstag, 8. Mai 2008, 13.30-17.00 Uhr
Schönbühl, Donnerstag, 29. Mai 2008, 13.30-17.00 Uhr

Referent:

Noël Lanker, Business Software Engineer

Kosten:

Die Teilnahme ist kostenlos

Online-Anmeldung:

www.axept.ch

Für Auskünfte zur realisierten Branchenlösung wenden Sie sich an:



Azept Business Software AG

Noël Lanker
Ringstrasse 24a
CH-8317 Tagelswangen
Tel. 0848 90 90 00
Fax 0848 29 79 88

Grubenstrasse 109
CH-3322 Urtenen-Schönbühl
Tel. 0848 90 90 00
Fax 0848 29 72 76

abs@axept.ch
www.axept.ch



Spitex

Branchenlösung für Spitex-Organisationen Konzentration auf die Stärken

Die Spitex Bern ist den Mitbewerbern oft um Nasenlängen voraus. Zum zehnjährigen Bestehen bekam sie 2007 als eine der ersten Spitex-Organisationen der Deutschschweiz die ISO 9001-Zertifizierung. Auch in der IT und der Administration werden in Bern neue Massstäbe gesetzt. ABACUS bietet zusammen mit dem System BarCoMed von MicroMED AG eine moderne Branchenlösung für die Hilfe und Pflege zu Hause an. Sie ermöglicht ein Höchstmass an Effizienz und Transparenz für die Planung, Erfassung und Verrechnung der Spitex-Leistungen. Die Lösung beweist, dass sich prozessorientiertes Arbeiten und moderne Informationstechnologien mit der klassischen Pflegebeziehung vereinbaren lassen.



Alle Telefonanrufe an die Spitex Bern werden zentral vom eigenen "Call-Center" entgegengenommen. Hier wird entschieden, wie und durch wen eine Anfrage weiter bearbeitet wird. Das Herzstück für die Kommunikation unter den dezentral organisierten Betrieben bildet ein gemeinsames Kundeninformationssystem. Dieses basiert auf der ABACUS Adressverwaltung und ermöglicht den direkten Zugriff auf sämtliche Informationen bestehender Klienten (vgl. Kasten).

Wenn sich ein neuer Interessent für Spitex-Leistungen meldet, dann werden alle administrativen Daten direkt von der Zentrale erfasst. Die geografische Zuteilung auf den richtigen Spitex-Betrieb erfolgt automatisch. Die bereits vorhandenen städtischen Daten lassen sich nämlich ohne grossen Aufwand in das ABACUS-System importieren, weil die Strassenzuordnung zu den einzelnen Betrieben auf Basis der Volkszählungsquartiere der Stadt Bern erfolgt. Nach der Erfassung eines Neuzugangs wird die betroffene Aussenstelle via E-Mail informiert. Dort muss nur noch ein Stammblatt mit den vorerfassten Angaben für die Bedarfsabklärung ausgedruckt werden. Die Resultate werden vor Ort darauf von Hand ausgefüllt und anschliessend im ABACUS-System erfasst.

Leistungserfassung

Die in der ABACUS-Software erfassten Stammdaten von Klienten, Personal und Leistungen werden automatisch über Connectoren an das System BarCoMed und die Einsatzplanung übertragen. Täglich werden die Arbeitszeit und die erbrachten Leistungen der rund 400 Mitarbeitenden mit Hilfe von 360 Barcode-Lesern BarCoMed Easy und 50 Business-Handys Swisscom XPA 1615 erfasst. Die Daten werden direkt auf die zentrale Datenbank übertragen. An den PC-Arbeitsplätzen können die Daten bei Bedarf korrigiert werden. Auf den Business-Handys lassen sich auch die Einsatzpläne der Mitarbeiter bei den Klienten und die persönlichen E-Mails und Kalender anzeigen.

Zur Kontrolle wird pro Mitarbeitenden ein Tagesrapport ausgedruckt, wobei alle ihre selber erfassten Daten kontrollieren und den entsprechenden Rapport visieren müssen. Jeweils am Monatsende werden diese Abrechnungsdaten für die Fakturierung, die Lohnbuchhaltung und die Kostenrechnung an das ABACUS-System übertragen.

Fakturierung

Die Fakturierung erfolgt über die ABACUS Auftragsbearbeitung. Die meisten Angaben auf den Rechnungen sind durch kantonale Leistungsvereinbarungen mit den Krankenkassenverbänden festgeschrieben. So ist zum Beispiel ein Kalendarium der erbrachten Leistungen mit Unterscheidung in ärztlich verordnete Pflichtleistungen und Nicht-Pflichtleistungen vorgegeben. Das Kalendarium gibt einen schnellen Überblick über die Verteilung der Leistungen innerhalb eines Monats und ermöglicht den Klienten eine vereinfachte Kontrolle.

Die Berechnung der einzelnen Rechnungspositionen ist komplex. Bei gewissen Abrechnungspositionen sind Folgeleistungen hinterlegt, die automatisch in Rechnung gestellt werden. Für die Wegpauschale wird beispielsweise pro Hauswirtschaftseinsatz automatisch ein Zeitaufwand von 15 Minuten berechnet.

Der Kunde erhält zwei Rechnungsexemplare. Eines davon muss er an die Krankenkasse weiterleiten. Innerhalb des ABACUS-Systems wird die gleiche Rechnung sowohl im Rechnungsdossier der Debitorenbuchhaltung als auch in der Adressverwaltung abgelegt.



Vollkostenrechnung

Sämtliche Finanzdaten laufen in der Finanzbuchhaltung und der Kostenrechnung von ABACUS zusammen. Dabei steht eine möglichst genaue Kostenzuteilung über Vorkostenstellen wie Gebäude und Fahrzeuge unter Berücksichtigung der Organisationsstruktur im Vordergrund. Die Betriebe können heute entweder interdisziplinär oder spartenorientiert nach Grundkrankenpflege, Hauspflege oder Haushilfe ausgewertet werden. Ertragsseitig lassen sich die Patientenrechnungen direkt auf die Kostenträger buchen. Die Umlage der Aufwände von den Vorkostenstellen auf die Kostenträger erfolgt selbständig über Umlageschlüssel, die auf Werten aus der Leistungserfassung basieren.

Dank alternativer Klassierungen in der Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung können alle Konti in verschiedenen Gruppen geführt und verdichtet ausgewertet werden. So lassen sich die Anforderungen weiterer Anspruchsgruppen wie zum Beispiel diejenigen der Stadt Bern erfüllen.

Adressverwaltung, Kundeninformationssystem oder CRM

Zwar ist der Grossteil der Anforderungen an ein Adressverwaltungsprogramm bei den meisten Anwendern identisch, der Rest jedoch unterscheidet sich häufig völlig voneinander. Gerade an diesen unterschiedlichen Bedürfnissen scheitern viele Standardlösungen. Dies kann vermieden werden, indem beispielsweise die gesamte ABACUS Adressverwaltung konsequent auf frei definierbare Masken- und Felddefinitionen ausgerichtet wurde und dadurch ein sehr breites Spektrum möglicher Anforderungen abdecken kann. Dazu trägt auch die Möglichkeit bei, die Datenbank entsprechend den betrieblichen Anforderungen zu erweitern. Mit der flexiblen Maskengestaltung wird zudem eine optimale Erfassung und Pflege von Stammdaten und Informationen ermöglicht.

In der Adressverwaltung stehen verschiedene Funktionen für das "Customer Relationship Management" (CRM) zur Verfügung. Sie unterstützen die SpiteX-Anwender bei der täglichen Arbeit.

- Zusatzfelder: Die frei definierbaren Zusatzfelder ermöglichen es, Informationen zu verwalten. Bei der SpiteX Bern sind dies Angaben zu Haustieren, Haushaltsgrösse oder Kontakthinweise.
- Aktivitäten: Nur ärztlich verordnete Leistungen können verrechnet werden. Die Verordnungen werden mit Ablaufdatum abgelegt und überwacht.
- Verbindungen: Die Klientenadressen können über die Verbindungen mit den Adressdaten ihrer Verwandten, Ärzte oder Versicherungen verknüpft werden.
- Dossiers: Bei jeder Adresse lassen sich unterschiedliche elektronische Dossiers hinterlegen. So sind im Rechnungsdossier sämtliche Fakturen zu finden.

Bei 60 bis 80 Prozent aller Kunden erfüllt die ABACUS Adressverwaltung die gestellten Anforderungen problemlos. Um erhöhten CRM-Ansprüchen gerecht zu werden, ist ABACUS eine Kooperation mit der CRM-Marktführerin für den deutschen KMU-Bereich, CAS Software, eingegangen. Dabei wurde deren CRM-System genesisWorld in die ABACUS-Software integriert. ABACUS ist dabei das führende System. Wird ein Kunde in der ABACUS Adressverwaltung aufgenommen, erfolgt eine Replikation zu genesisWorld und es wird eine dauerhafte Verbindung zwischen den beiden Datensätzen aufgebaut. Ab diesem Zeitpunkt findet die Replikation der Daten zweiseitig, das heisst bidirektional statt. Die Änderung von Adressen in genesisWorld hat jetzt auch auf die Adressen in der ABACUS-Software Auswirkungen.



Spitex



**Interview mit Christoph Gfeller,
Leiter Finanzmanagement und Controlling, Spitex Bern**
Welche Kriterien führten zur eingesetzten IT-Lösung bei der Spitex Bern?

Wir wollten in allen Bereichen auf die Kompetenz der Branchenleader zählen. Im Finanz- und Rechnungswesen sowie bei der Rechnungsstellung ist dies ABACUS – bei der dezentralen Leistungserfassung im Gesundheitswesen die Firma MicroMED. Der Erfolg hat uns Recht gegeben.

Was war die grösste Herausforderung?

Die Umsetzung der automatisierten Schnittstellen war anspruchsvoll. Mit der neuen Schnittstellen-Technologie AbaConnect wäre dies heute aber viel einfacher zu realisieren. Auch die Schulung der Mitarbeitenden in den Aussenstellen musste gut geplant und durchgeführt werden.

Wo sehen Sie die nächsten Entwicklungsschritte?

Das grösste Potenzial liegt wohl in der Digitalisierung einzelner Prozesse. Die elektronische Rechnungsstellung an die Versicherer würde vieles erleichtern. Die Versicherer sind aber leider noch nicht soweit. Aber auch intern wollen wir mit elektronischen Personaldossiers und dem Ausbau des Archivierungssystems Prozesse vereinfachen und die Transparenz erhöhen.



Die MicroMED AG ist eine führende Anbieterin von mobilen Datenerfassungslösungen mit Schwerpunkt im Gesundheitswesen. Sie bietet Lösungen auf der Basis von Pocket-PCs, mobilen Barcode-Scannern, Digital-Pens und Tablet-PCs an. Über 170 Schweizer Kunden im Bereich Spitex, Heim und Spital verwenden das System BaCoMed für die dezentrale Erfassung von Leistungen. Die Systemarchitektur lässt sich einfach in die ABACUS-Software integrieren und ist auch in Branchen ausserhalb des Gesundheitswesens einsetzbar.

Kontakt bei MicroMED AG:
Dr. Thomas Bächinger, thomas.baechinger@micromed.ch

www.micromed.ch



S P I T E X
Hilfe und Pflege zu Hause

Die Spitex-Dienstleistungen sind aus dem schweizerischen Gesundheitswesen nicht mehr wegzudenken. Im Jahr 2006 betreuten schweizweit 27'600 Spitex-Mitarbeitende rund 200'000 Klienten und verrechneten Leistungen von rund 1,1 Milliarden Franken.

Spitex Bern gibt es seit elf Jahren. Entstanden ist der Verein aus einer Fusion des damaligen Krankenpflegevereins und des Vereins Hauspflege. Er ist ein privatrechtlicher Verein mit rund 4'000 Mitgliedern. Die Dienstleistungen werden dezentral von fünf Standorten aus über insgesamt zwölf Betriebe und Spezialteams mit rund 400 Mitarbeitenden angeboten.

www.spitex-bern.ch

Für Auskünfte zum realisierten Projekt wenden Sie sich an:

customize
St.Gallen Zürich Bern Renens

Customize AG
Jürg Grischott
Uetlibergstrasse 288
CH-8045 Zürich
Telefon 044 880 02 40
juerg.grischott@customize.ch
www.customize.ch ■

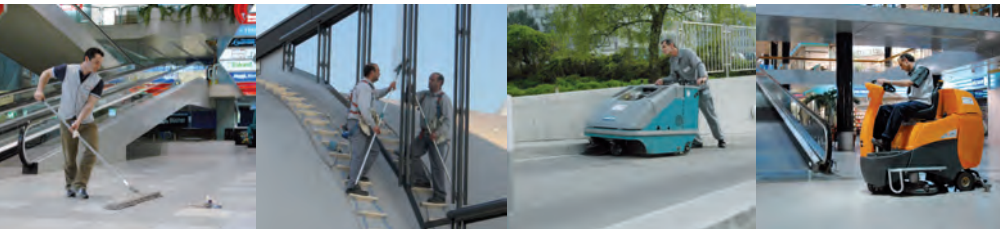
ABACUS-Software bei Spitex Bern

- Adressverwaltung 62 Benutzer
- Auftragsbearbeitung 4 Benutzer
- Debitorenbuchhaltung 22 Benutzer
- Kreditorenbuchhaltung 4 Benutzer
- Lohnbuchhaltung 4 Benutzer
- Human Resources 24 Benutzer
- Finanzbuchhaltung/
Kostenrechnung 6 Benutzer

Reinigen

Dank Logistik erfolgreich reinigen Auftrags- und Qualitätsmanagement mit ABACUS

In der Schweiz gibt es rund 2'800 Reinigungsfirmen. Dabei geben auf nationaler Ebene knapp 25 Unternehmen den Ton an. Die Nummer 6 ist die Firma gammaRenax. Die Zürcher prosperieren mit einer klar definierten Dienstleistungspalette. Sie haben in den vergangenen zehn Jahren ihren Umsatz verdreifacht und beschäftigen heute 1'300 Mitarbeiter. In dieser Erfolgsgeschichte spielt die ABACUS-Software eine wichtige Rolle.



Thomas Völkle, CFO von gammaRenax, bringt es auf den Punkt: "Wir haben nicht nur ein Leitbild, wir leben es auch." Wer in Spitzenzeiten bis zu 1'500 Mitarbeiter aus 40 Ländern beschäftigt und über eine vergleichsweise geringe Fluktuationsrate verfügt, muss es einfach richtig machen. Und das in vier klar abgesteckten Bereichen: Unterhaltsreinigung, Bau- und Fassadenreinigung, Liegenschaftenbetreuung sowie Dienstleistungen im Bereich Health, Labs, Aircraft & Gastro/Hotellerie. Der Druck der Mitbewerber ist gross, die Margen in dieser Branche sind extrem klein. Laut Thomas Völkle ist der Preis oft das wichtigste Vergabekriterium.

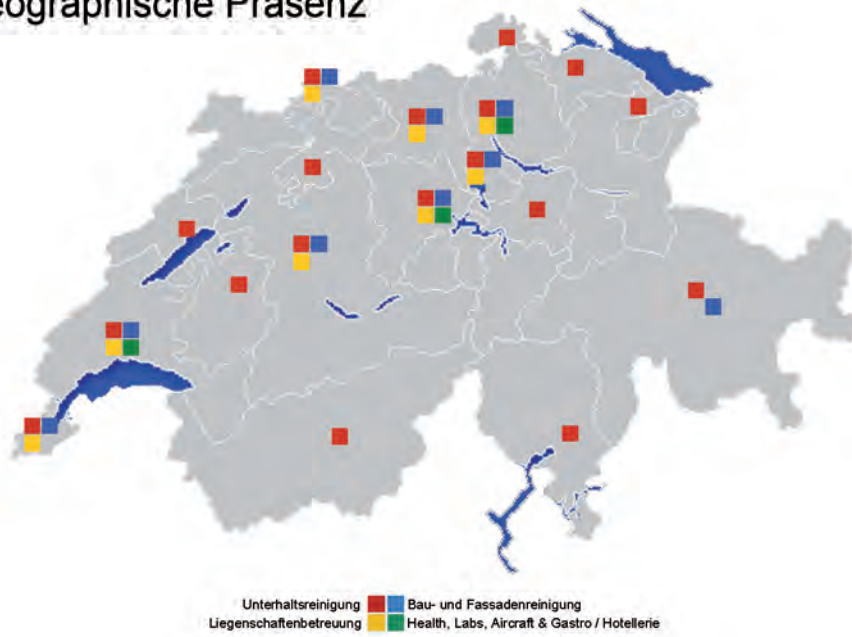
Der Qualitätsanspruch

Trotzdem schätzt die Klientel von gammaRenax – darunter eine grosse Zahl von Stammkunden – gerade den hohen Qualitätsanspruch, der das 1984 von Hugo Gallo gegründete Unternehmen an sich und seine Mitarbeiter stellt. Dazu gehört auch ein ausgereiftes Auftragsmanagement, das seit dem 1. Januar 2006 mit AbaProject und der ABACUS Auftragsbearbeitung abgewickelt wird und detaillierte Auswertungen von Kundenobjekten erlaubt. "Nur so", sagt Thomas Völkle, der auch Mitglied der Geschäftsleitung ist, "haben wir die Gewähr, dass eine Unternehmensabschlussabrechnung für beide Seiten stimmt."

Da in der Gilde der Reinigungsfirmen vielfach Pauschalpreise angewendet werden, muss gewährleistet sein, dass ein Arbeitsinsatz genau geplant und in nützlicher Frist beendet wird. Noch bis vor zwei Jahren fehlte es an Transparenz. Nicht selten wurden Daten redundant geführt. Heute wird die Einsatzplanung für jeden einzelnen Mitarbeiter in AbaProject hinterlegt. Pro Tag werden somit mehr als 3'000 Rapportvorschläge automatisch generiert und monatlich in die ABACUS Lohnbuchhaltung übertragen. Im Buchhaltungsbereich setzt gammaRenax seit längerer Zeit auf die bewährten ABACUS-Finanzapplikationen.

Anhand einer SWOT-Analyse wurden die innerbetrieblichen Stärken und Schwächen definiert. Die daraus resultierenden Erkenntnisse wurden in der ABACUS Auftragsbearbeitung eingebunden. Danach konnten anhand von spezifischen AbaView-Reports individuelle Auswertungen realisiert und eingeführt werden. Nach der erfolgreichen Implementierung der ABACUS-Software steht jetzt für die Objektkontrolle ein standardisiertes Formular zur Verfügung, das von Seiten des Auftraggebers und des Auftragnehmers ausgefüllt und zentral via AbaForm eingescannt und in der Projektverwaltung ausgewertet wird. Das Ergebnis ermöglicht eine detaillierte Auswertung nach Objekt und Abteilung sowie eine transparente Leistungsbeurteilung auf Knopfdruck. Statistische AbaView-Auswertungen gestatten rasche Korrekturen im Arbeitsprozess und der Arbeitsanweisung. Angesichts der geringen Margen ist das ein unabdingbares Mittel, um ein Unternehmen in dieser Grösse erfolgreich zu führen.

Geographische Präsenz



Von unseren Standorten aus mit 1'250 Mitarbeitern 21 x 365 Tage engagiert für unsere Kundentätig...

Die Zahlen

Die Unternehmenszahlen machen deutlich, dass gammaRenax seine Vision auch lebt. 2006 betrug der Umsatz 30,05 Millionen Franken. Drei Mal mehr als noch vor zehn Jahren. Linear dazu ist auch die Zahl der Mitarbeiter gestiegen. Früher wurde ausschliesslich mit Excel-Listen gearbeitet. Sie waren für die Stundenerfassungen, Abrechnungen und die Auftragsvergabe im Einsatz. Doch ohne richtige Business-Software konnte gammaRenax das wachsende Datenvolumen nicht mehr bewältigen. Man entschied sich, die bestehenden ABACUS-Rechnungswesenmodule mit der Software für die Projekt- und Auftragsbearbeitung zu erweitern. Damit erst standen nahtlos umfassende Funktionalitäten für die Leistungserfassung, Auftragsabwicklung und das Projektcontrolling zur Verfügung. In den vergangenen zwei Jahren bewerteten zwischen 92 bis 95 Prozent der befragten Kunden die Abwicklung und Ausführung der Arbeiten mit einem "sehr zufrieden". Das Auftreten der heute rund 1'300 Mitarbeiter wird fast zu 100 Prozent mit einem "sehr gut" benotet.

Führungsintensiv

gammaRenax unterstützt seine Mitarbeiter mit ständigen Weiterbildungsmöglichkeiten und setzt auf qualifiziertes und selbstständig arbeitendes Personal. "Die Branche ist am Wachsen", weiss Thomas Völkle. Die Aufstiegsmöglichkeiten beschränken sich nicht nur auf das Erklimmen von hohen Gebäuden, in diesem Beruf übernimmt man sehr schnell Führungsverantwortung und muss bereit sein, mit viel Flexibilität und Einfühlungsvermögen eine Reinigungssequenz zu führen und zu motivieren. Menschen aus über 40 Ländern sind bei gammaRenax beschäftigt. Da sind sprachliche Probleme vorprogrammiert. Überbrückt werden diese mit Arbeitsanleitungs-Handbüchern mit farblichen Symbolen. Denn ein einziger Griff in die falsche Chemiekiste, um ein Beispiel zu nennen, kann fatale Folgen zeitigen.

Die ABACUS-Komplettlösung unterstützt die Bereichs- und Abteilungsleiter vor allem in der Nachkalkulation ihrer Projekte. "Zudem sehe ich, welche Mitarbeiter welches Objekt betreuen. Die Führung und das Controlling werden damit wesentlich effizienter", erklärt Thomas Völkle. Damit liefert die Software eine wichtige Grundlage für strategische Entscheidungen. Der gesamte Controllingprozess gestaltet sich erheblich transparenter, so dass Zeit- und Kostenersparnis durch aussagekräftige Projektauswertungen die Folge sind.



Die Kundennähe

1998 kam die Firma Renax zur 1984 gegründeten Gamma Reinigungen. Fünf Jahre später wurden beide Unternehmen zusammengeführt. Renax war ursprünglich auf Reinigungsarbeiten auf dem Flughafen Kloten spezialisiert. Noch heute gehört der Flughafen zu einem bedeutenden Standbein. Auf der Referenzliste figurieren unter anderem Unternehmen wie das KKL in Luzern, die Alstom Schweiz, Sika Schweiz oder Cablecom an 30 Standorten. Bauendreinigungen erfolgten unter anderem beim umgebauten Zürcher Hallenstadion oder in der Überbauung Sihl City. Die breit gefächerte und schweizweit angesiedelte Kundschaft erfordert nicht nur die angesprochene umsichtige Planung, sondern auch dezentrale Standorte. Ausserdem betreut gammaRenax zahlreiche Liegenschaften und übernimmt Hauswartungen, Gartenpflege und Winterdienst. Natürlich werden auch während den Sommerferien die Besen nicht etwa in die Kammer gestellt – da herrscht erst recht Hochsaison für die gammaRenax. Das erfordert eine jährlich wiederkehrende logistische Parforceleistung und den Beizug von 300 bis 350 Aushilfen. Das Unternehmen mit der positiven Grundeinstellung schafft aber auch diese Hürde jedes Mal mit Bravour.

reinigen



reinigen

gammaRenax im Porträt

1984: Gründung der Gamma Reinigungen AG
(100 % im Besitz der Familie Gallo)

1998: Übernahme der Firma Renax AG

2003: Die beiden Firmen werden zusammengeführt und firmieren unter gammaRenax AG

Umsatz 2006: CHF 30,05 Mio.

Beschäftigte: Rund 1'300

Dienstleistungen

Unterhaltsreinigung von Gebäuden der öffentlichen Verwaltung, Banken/Versicherungen, Industrie/Gewerbe, Einkaufszentren, Fitness- und Sportanlagen

Bau- und Fassadenreinigung für Bauend-, Glas-, Fassaden-, Grund-, Unterhaltsreinigung, Beschichtung, Bauschuttentfernung, Grund- und Zwischenreinigungen

Liegenschaftsbetreuung Technische Hauswartung, 24-Stunden-Pikett-Dienst, Gartenpflege, Innenbegrünung, Winter- und Postdienst, Parkflächenservice, Aussenreinigung

Health, Labs, Aircraft & Gastro/Hotellerie Spital-, Flugzeugreinigung und -bestückung, Haltestellenreinigung, Gastronomie, Veranstaltungen, Hotellerie, Konferenzen

ABACUS-Software bei gammaRenax AG

Leistungs-/Projektabrechnung (Rapportierung für 1'600 Mitarbeiter)	32 Benutzer
Auftragsbearbeitung	10 Benutzer
Adressverwaltung	6 Benutzer
Debitorenbuchhaltung	6 Benutzer
Kreditorenbuchhaltung	4 Benutzer
Lohnbuchhaltung bis 2'000 Mitarbeiter	8 Benutzer
Electronic Banking	4 Benutzer
Finanzbuchhaltung mit Kostenrechnung	4 Benutzer
AbaPilot Suchmaschine	4 Benutzer
AbaForm Rapport Scanning	1 Benutzer
AbaView Report Writer	14 Benutzer
AbaNotify & AbaAudit	

Homogene Benutzeroberfläche

Das geforderte Leistungsspektrum der gammaRenax in den Bereichen des Unterhalts- und Tagesdienstes (Spezialreinigung) liess sich mit der ABACUS-Software problemlos abdecken. Wichtig ist dabei eine integrierte moderne Gesamtlösung, die sämtliche Prozesse und Bereiche unterstützt und abbildet. Hervorzuheben ist die

homogene Benutzeroberfläche, die von der Auftragsbearbeitung bis zum Rechnungswesen sämtliche Anwendungsbereiche abdeckt. Weitere Highlights der ABACUS-Lösung sind eine zentrale Datenbank und weitreichende Reporting-Funktionen mit flexibler Gestaltung der Berichte, die zeit- und ereignisgesteuert mit dem AbaNotify-Tool aufbereitet werden können. ■

Weitere Auskünfte erhalten Sie bei:



Thomas Völkle
Dorfstrasse 4
CH-8037 Zürich
Telefon +41 (0)44 277 77 77
www.gammarenax.ch



BDO Visura



BDO Visura
Marco Ingala
Entfelderstrasse 1
CH-5001 Aarau
Telefon +41 (0)62 834 92 15
www.bdo.ch



ZFV

Die ZFV-Unternehmungen setzen auf ABACUS Zwischen Tradition und Moderne

Das in Zürich ansässige Gastronomieunternehmen wurde 1894 als "Zürcher Frauenverein" (ZfV) gegründet und ist heute eine moderne Genossenschaft mit über 100 eigenen und im Auftrag geführten Betrieben, sowie dem Hotel Seefeld, der Confiserie Schurter und der Kleiner Konditorei-Bäckerei. Unter dem Motto "Gastfreundschaft sinnlich erleben" betreiben die ZfV-Unternehmungen neben Catering-Diensten, Hotels und Restaurants auch die Mensen der Universität Zürich und der Kantons- und Berufsschulen in der Stadt Zürich.



Der ZfV ist in Zürich eine Institution. Alle, die in den letzten 100 Jahren in der größten Schweizer Stadt auf eine öffentliche Mittelschule, zur Uni oder seit einigen Jahren in den Ausgang gehen oder gegangen sind, kennen den ZfV. "Auf unser Unternehmen können wir stolz sein", meint denn auch zu Recht Benno Sidler, CFO und Mitglied der Geschäftsleitung, zumal die sozial orientierte Unternehmenskultur gleichzeitig dafür sorgt, dass die Mitarbeitenden stets motiviert und engagiert zum ganzheitlichen Unternehmenserfolg beitragen. 2007 wurde mit 1'770 Mitarbeitenden ein Umsatz von 152,6 Millionen Franken realisiert. Das sind 12,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Cashflow betrug ca. 18,6 Millionen Franken.

Angesichts solcher Zahlen müssen die administrativen Prozesse mit der rasanten Entwicklung mithalten können. "Ein wichtiger Beitrag leistet dabei die ABACUS-Software, die wir optimal an unsere Bedürfnisse angepasst haben. Nachdem wir die Kernprozesse und Werteflüsse gemeinsam mit PricewaterhouseCoopers in der Software abgebildet haben, möchten wir nun ergänzend dazu das vorhandene Optimierungspotenzial voll ausschöpfen", erklärt Benno Sidler die Situation.

Hohes Belegaufkommen im Bereich Kreditoren

Ein erstes wesentliches Optimierungsprojekt wurde 2006 im Bereich der Kreditorenbuchhaltung angegangen. Bedingt durch das rasante Wachstum des Unternehmens ergab sich ein immer höheres Belegaufkommen für die Kreditorenbuchhaltung: Da die Bestellungen meistens dezentral und die Verbuchung und Bezahlung zentral erfolgen, musste zur Reduktion der Papierflut ein neuer Weg gefunden werden. Gleichzeitig war die Zeitspanne vom Eintreffen eines Belegs bis zu dessen Bezahlung unter Berücksichtigung des normalen Postwegs zu lange, um den Betrag der Verbindlichkeiten möglichst früh auf Unternehmensebene festzustellen.

IT-gestützte Prozessoptimierung des Visumsprozesses

Nach intensiven Beratungsgesprächen entschieden die ZfV-Unternehmungen im Frühling 2006 die elektronische Visumskontrolle von ABACUS einzuführen. Damit verbunden war auch der Wunsch, die oben genannten Anforderungen an den Prozess für die über 40'000 Belege pro Jahr nachhaltig zu optimieren. Dafür wurde auch die Zusammenarbeit mit ABACUS wichtig.

Die primären Projektziele waren:

- Schnelleres Visieren ermöglichen
- Kein Versand von Papierbelegen zu den Betrieben und zum visumsberechtigten Betriebsleiter

- Einfache Kontrolle des Belegs und dessen Status auf dem Visumlauf

Das Projekt wurde erfolgreich über eine Zeitspanne von rund neun Monaten wie folgt abgewickelt:

- Erste Präsentation im Frühjahr 2006
- Interne Präsentation eines Prototypen im Herbst 2006
- Erster Pilotbetrieb November/Dezember 2006
- Produktivstart elektronisches Visum und Scanning für alle Betriebe per 1. Januar 2007

Eingesetzt für diesen Kreditorenprozess werden die folgenden Programme und Optionen:

- Visumskontrolle
- Archivierung mit Belegscanning
- Melde- und Informationssystem Aba-Notify
- Suchmaschine AbaPilot
- Report Writer AbaView

Neben der eigentlichen Nutzung der Visums- und Scanning-Funktionen stellt der Einbezug der Lieferanten ein weiteres wesentliches Element der Optimierung dar. Grosslieferanten senden Kontierungshilfen in elektronischer Form, die über die Kreditorenschnittstelle importiert werden können. Danach werden die notwendigen Barcodes auf Etikettenbogen gedruckt, damit die Belege korrekt eingelesen und weiterverarbeitet werden können.



Der Bestell- und Kreditorenprozess besteht aus folgenden Schritten:

1. Bestellung durch die Betriebsleiter bei den Lieferanten
2. Lieferung der Ware
3. Eingang der Rechnung in der Kreditorenbuchhaltung
4. Scanning des Belegs
5. Visum durch den Betriebsleiter
6. Zweitvisum durch den Vorgesetzten
7. Drittvisum durch die Kreditorenbuchhaltung
8. Definitive Verbuchung
9. Bezahlung

Der Einsatz von AbaNotify ist unentbehrlich. Täglich erzeugt dieses Modul automatisch eine Liste, welche die vor fünf Tagen und länger zugestellten, aber noch nicht visierten Belege anzeigt. Zudem verschickt AbaNotify selbständig E-Mails an die Kreditorensachbearbeiter. Darin sind alle Belege aufgeführt, für die Bemerkungen durch die Visumsgeber erfasst wurden. So haben die Mitarbeitenden der Kreditorenbuchhaltung immer die Übersicht über das ganze Geschehen beim Visieren.

Eine Papierablage ist noch vorhanden, jedoch jetzt einfacher organisiert, da nur selten der Papierbeleg überprüft wird. Die Belegbilder werden innerhalb der ABACUS Kreditorenbuchhaltung oder über die Volltextsuchmaschine AbaPilot gesichtet.

Effiziente Verarbeitung auch bei Kartenzahlungen von Kunden

Da immer mehr auch in den Gastrobetrieben der ZFV die Kunden mit Kreditkarten bezahlen, fallen immer grössere Mengen von entsprechenden Buchungen an, die buchhalterisch verarbeitet werden müssen. Mit den ABACUS-Werkzeugen Electronic Banking und Report Writer AbaView wurde ein Weg gefunden, wie sich aus abgeholten Transaktionsdateien von PostFinance und anderen Banken automatisch Fibu-Buchungen generieren lassen.

Kreditkartentransaktionen

Ausgehend vom Volumen im Januar 2007: 1'430 Kartentransaktionen
Pro Jahr: rund 17'000 Transaktionen

Für jede Transaktion wird eine Sammelbuchung generiert mit den drei Buchungen Sammelbuchung, Kommission und Netto-Betrag. Das ergibt rund 51'000 generierte Buchungssätze im Jahr.

Dazu kommt die Postcard mit 130 Transaktionen pro Monat x 12 = 1'560 Transaktionen x 3 Buchungen = 4'680 Buchungssätze pro Jahr.

Insgesamt ergeben sich über 55'000 automatisch generierte Buchungssätze pro Jahr, was dank der ABACUS-Lösung eine klare Effizienzsteigerung ohne Einsatz teurer Drittsoftware darstellt.

Facts & Figures ZFV-Unternehmungen

Gründung:	1894
Rechtsform:	Genossenschaft
Jahresumsatz 2007:	152,6 Mio. Fr.
Mitarbeiterzahl 2007:	1'770 insgesamt, was 1'097 100%-Stellen entspricht

ABACUS-Software bei ZFV

Finanzbuchhaltung	12 Benutzer
Debitoren-/Kreditorenbuchhaltung	10 Benutzer
Kreditoren-Visumsbenutzer	140 Benutzer
Lohnbuchhaltung	12 Benutzer
Human Resources	6 Benutzer
Electronic Banking	8 Benutzer
Anlagenbuchhaltung	4 Benutzer
Archivierung	4 Benutzer
AbaScan	4 Benutzer
AbaNotify Melde-/Informationssystem	1 Benutzer
AbaPilot Volltextsuche	10 Benutzer
AbaView Report Writer	6 Benutzer

Benno Sidler, CFO und Mitglied der Geschäftsleitung

"Mit ABACUS sind wir in der Lage, das vorhandene Optimierungspotenzial der Prozesse unseres wachsenden Unternehmens voll auszuschöpfen. Einen wesentlichen Beitrag leistet dazu neben ABACUS auch PricewaterhouseCoopers."

Ausblick

Das Thema EBPP im Bereich der Kreditorensoftware drängt sich immer mehr auf, um den Automationsgrad weiter zu erhöhen. Hier ist Optimierungspotenzial vorhanden, das im Laufe der nächsten Monate überprüft wird. Zudem wird der Einsatz eines Lieferanten-Informationssystems evaluiert, das die Kaufentscheide durch Zugang zum elektronischen Belegarchiv nachhaltig unterstützen soll. Auch diese Projekte sollen gemeinsam mit PricewaterhouseCoopers abgewickelt werden. ■

Informationen zum realisierten Projekt erhalten Sie bei:



Die Gastronomiegruppe

ZFV-Unternehmungen

Mühlebachstrasse 86
Postfach
CH-8032 Zürich
Telefon +41 (0)44 388 35 35
Fax +41 (0)44 388 35 36
bsidler@zfv.ch



PricewaterhouseCoopers

IT Consulting Services
Oliver von Wartburg
Birchstrasse 160
CH-8050 Zürich
Telefon +41 (0)58 792 47 47
oliver.von.wartburg@ch.pwc.com

Weilgut

Ordner, Dossierablagen sind Vergangenheit Kundeninformationssystem mit Weilgut CRM und ERP von ABACUS

Die in der deutschen Schweiz tätige ORTHO-TEAM Gruppe ist Hersteller von innovativen orthopädischen Produkten. Seit 1997 setzt die 90-köpfige Firma ABACUS-Software ein. Die Auftragsbearbeitung wurde nun mit dem CRM-System "Weilgut Office" erweitert, das vom deutschen Softwarehaus Weilgut stammt. Heute steht den Orthopädietechnikern ein integriertes und umfangreiches Kundeninformationssystem zur Verfügung.

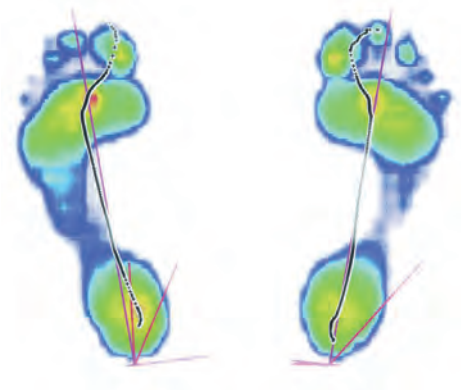


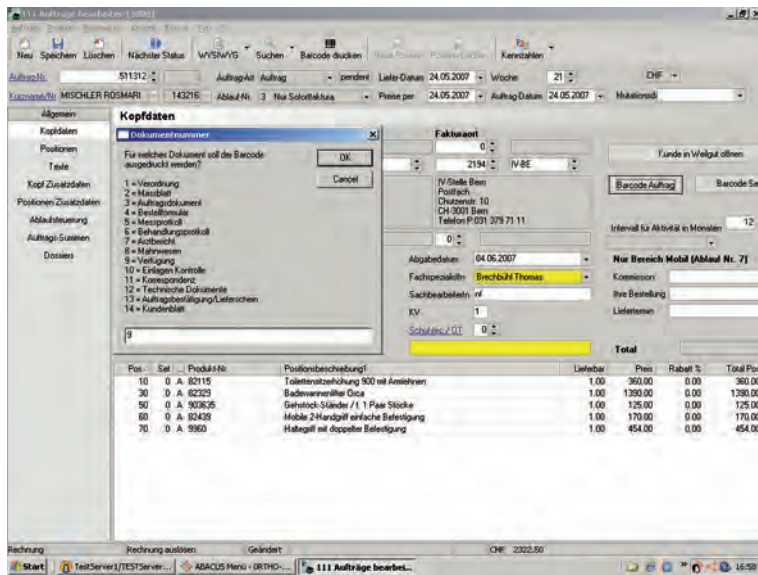
Die ORTHO-TEAM AG ist spezialisiert auf die Herstellung von orthopädischen Hilfsmitteln

Mit der ABACUS-Auftragsbearbeitungssoftware werden beim ORTHO-TEAM über 110'000 Adressen und rund 450'000 Aufträge verwaltet. Am Hauptsitz in Bern ist die Administration mit zentralem Rechnungswesen lokalisiert. Die Standorte Thun, Basel, Zürich, Winterthur, St. Gallen und Schaffhausen sind via Citrix Metaframe mit der Berner Zentrale vernetzt. Alle zu einem Auftrag anfallenden Dokumente wie Auftragsformulare, Bilder, Messprotokolle, Verordnungen sowie diverse Korrespondenz werden während der Auftragsdauer gesammelt und nach Abschluss an die zentrale Administration zum Scanning und zur Zuordnung zum Auftrag eingereicht. Die Arbeitsprozesse werden angesichts des grossen Kundenstamms effizient und straff geführt. ABACUS übernimmt die Prozesssteuerung und dient als Datenlieferant für "Weilgut Office".

In den einzelnen Fachteams in Bern und den externen Standorten fallen bei jedem Auftrag jeweils viele Dokumente an. Diese wurden in der Vergangenheit nicht an einer zentralen Stelle abgelegt und so fehlte auch die Verknüpfung dieser wichtigen Informationen zu den Kundenadressen und -aufträgen. Diese dezentralen Ablagen in den Fachteams verhinderten somit eine konstante durchgehende Kundenberatung. Die Fachspezialisten waren oft gezwungen, im Backoffice persönlich Kundeninformationen, Adressen und Auftragsdaten zu erfragen. Die Stammkundenpflege war zudem nicht in die bestehenden Prozesse integriert. Dem CRM-Anbieter Haus Weilgut wurde deshalb der Auftrag erteilt, die Vision der Geschäftsleitung umzusetzen, rasch auf alle erforderlichen Kundeninformationen von allen Standorten aus zugreifen zu können und die bestehenden informationstechnischen Inselwelten durch ein zentrales System abzulösen, das mit der bestehenden ABACUS-Software nahtlos vernetzt und integriert ist.

Der Entscheid zu Gunsten der CRM-Software Weilgut Office – einer auf Lotus Notes basierenden Lösung – fiel leicht, da das ORTHO-TEAM die Stabilität und Bedienerfreundlichkeit von Lotus Notes seit mehr als sechs Jahren für E-Mails und die Terminverwaltung schätzen gelernt hatte. Die Wahl für Weilgut CRM fiel nach einem Vorprojekt. Es überzeugte durch den grossen Funktionsumfang, die einfache Bedienung und die verfügbaren Schnittstellen und Integrationen zu ABACUS. Zu bemerken ist, dass Weilgut CRM bereits über 15 Jahre auf dem Markt ist und wie die ABACUS-Software stetig weiterentwickelt wird.





QS Barcode-Erkennung automatisiert die Ablage sämtlicher externer Dokumente

Zentrale Dokumentenverwaltung als Frontend von ABACUS

Das Herz der Lösung ist die zentrale Dokumentenverwaltung mit der detaillierten Dokumentenübersicht zu jeder Adresse. Mit wenigen Klicks sind für jeden Kunden auf einen Blick alle wichtigen Informationen ersichtlich: vereinbarte Termine, geplante Aktivitäten, Behandlungsjournal, Versorgungsbericht, Bilder, Korrespondenz mit Arzt und Versicherung, Auftrags- und Rechnungsdaten mit den entsprechenden Dokumenten.

Integration als Schlüssel für die Zukunft

Während des Vorprojekts wurde ein detailliertes Pflichtenheft gemäss den CRM-Anforderungen der Fachspezialisten erstellt. Für die unternehmensweite Auskunftsbereitschaft wurden in das CRM-System durch die Berater von Weilgut die weiterhin zentral gehaltenen ABACUS-Adress- und Auftragsdaten integriert. AbaNotify übernimmt dafür den zeitgesteuerten Datenexport aus der ABACUS-Adress- und Auftragsverwaltung ins Weilgut CRM und die Kontrolle allfällig gelöschter Daten. Die elektronische Erfassung und Ablage der zu einem Auftrag gehörenden Dokumente müssen die Orthopäden selber vornehmen. Dazu drucken sie pro Kunde und/oder Auftrag je Dokumenttyp einen oder mehrere Barcodes aus und versehen mit diesen ihre Auftragsdokumente. Regelmässig werden die Dokumente eingesammelt und in der Administration an der zentralen Scanner-Station verarbeitet. Das Barcode-Erkennungsprogramm indiziert und klassiert in Sekundenschnelle die Dokumente zum betreffenden Kunden oder Auftrag im Weilgut CRM.

Die Ablage der ABACUS-Auftragsdokumente wie Rechnungen, Gutschriften und Kassenaufträge zum betreffenden Kunden oder Auftrag wurde durch eine simple Anpassung der Ablaufsteuerung in der ABACUS Auftragsbearbeitung realisiert. Sie werden als PDF-Dateien auf dem Server mit Link zur Weilgut-Dokumentenablage gesichert.

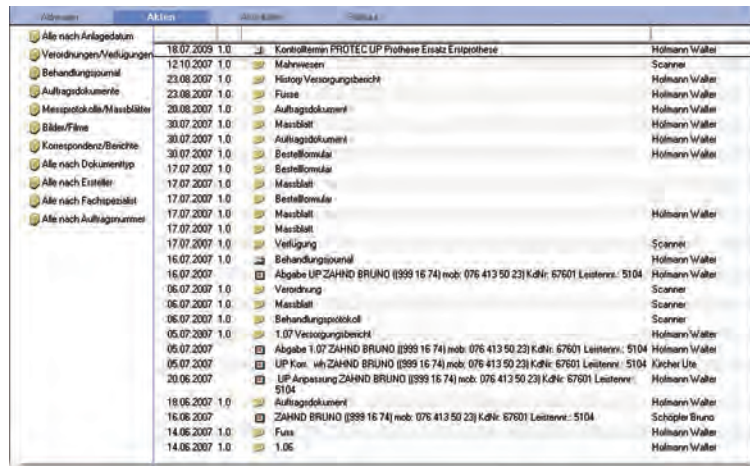
Für die verbesserte Kundenpflege lassen sich nun anhand der Aufträge Kontrolltermine für Folgeversorgungen erstellen. Für individuelle Versorgungen kann das Intervall je Auftrag manuell festgelegt und der zuständige Fachspezialist auch gleich zugewiesen werden. Die automatisch generierten Aktivitäten werden täglich exportiert und im Weilgut-Aktivitätenmanagement je Kunde und Fachspezialist verwaltet.

Projektentwicklung

Die modulare CRM-Lösung liess sich rasch und ohne grossen Zusatzaufwand an die Bedürfnisse des ORTHO-TEAMS anpassen. Das System unterstützt nun die Fachspezialisten effizient und umfassend bei der Kundenberatung, ohne dass sie zusätzlich durch Mehrarbeit belastet wären.

Kunden- und Adressinformationen à la carte

Eine zentrale Anforderung an die neue Lösung war die Möglichkeit einer schnellen Suche nach Adressen oder auch die übersichtliche Darstellung von selektierten Adressen aus dem über 110'000 Adressen umfassenden Stamm. Anhand des in der ABACUS Adressverwaltung geführten Filialcodes erhält jede Niederlassung des ORTHO-TEAMS genau die ihr zugeordneten Adressen, kategorisiert nach Kunde, Arzt, Versicherung. Jede Ansicht wurde so gestaltet, dass neben dem Namen weitere wichtige Erkennungsmerkmale wie Nummern, Geburtsdatum etc. auf einen Blick ersichtlich sind.



Alle Patienten-Informationen mit 2-3 Klicks auf einen Blick

ABACUS-Software bei ORTHO-TEAM AG

Adressverwaltung 24 Benutzer
 Auftragsbearbeitung mit Verkauf, Lager und Kassenslösung 24 Benutzer
 Finanzbuchhaltung 6 Benutzer
 Debitorenbuchhaltung 6 Benutzer
 Kreditorenbuchhaltung 4 Benutzer
 Lohnbuchhaltung 1 Benutzer
 AbaView Report Writer 16 Benutzer
 AbaNotify Melde- und Informationssystem

CRM-System

Weilgut Office 46 Benutzer

The screenshot displays the 'Rechnung' (Bill) interface. On the left, there are sections for 'Abacus Auftrag' (Order details), 'zugeordnete Adressen' (Assigned addresses), 'Details' (Bill details), 'Auftragswert' (Order value), and 'Kopitext' (Text). The main area shows a bill from ORTHO-TEAM HEALTHTEC.CH to KOPIE, dated 25.10.2007. Below this is a table of items with columns for 'Artikelbezeichnung', 'Artikelnummer', 'Menge', 'Preis', and 'Betrag'. The total amount is 983.15 CHF. At the bottom, there is a 'Fusstext' (Footnote) section with a table of items.

Artikelbezeichnung	Artikelnummer	Menge	Preis	Betrag
Knochenleiste rechts	50819	1.00	872.30	872.30
* Anpassung / Abgabe ausserhalb	459102	1.00	41.40	41.40
TOTAL CHF				983.15

Rechnungsdaten sind in einer 3-stufigen Darstellung aufrufbar

Im CRM-System werden die importierten Auftragsdaten aus der ABACUS-Software visualisiert. Die Anwender können sich direkt im CRM-Modul rasch eine Übersicht der offenen und fakturierten Aufträge verschaffen. Schliesslich lassen sich auch die als PDF hinterlegten Rechnungskopien sowie die mit der Barcode-Erkennung gescannten Auftragsdokumente öffnen. Ergänzende Sichten wie Aufträge nach Arzt, Versicherungen, Heime usw. bieten zudem zusätzliche Unterstützung bei der täglichen Kundenberatung.

Auch die Word-Integration ist im Standard vorhanden. Ohne aufwändige Auswertungen und Suchläufe lassen sich rasch Serienbriefe und Serienmails erzeugen. Die Einladungen für Kontrolltermine und Folgeversorgungen sind unter Kontrolle und je Fachspezialist rasch versandt. Bei der Korrespondenz mit Ärzten und Versicherungen werden automatisch die Kundeninformationen ergänzt.



Patrick Rohrer, Projektleiter und Mitglied GL ORTHO-TEAM AG

Patrick Rohrer, Projektleiter und Mitglied GL ORTHO-TEAM AG

„Unsere Vision eines umfassenden Kundeninformationssystems ging mit der Implementierung des CRM-Projekts in Erfüllung. Unseren Fachspezialisten stehen jetzt alle benötigten Kundeninformationen zentral und rasch zur Verfügung. Die Prozesse für die elektronische Ablage der verschiedenen Dokumente sind aufgrund der realisierten Barcode-Integration schlank und effizient. Platzintensive Ordner- und Dossierablagen gehören der Vergangenheit an. Dank der Flexibilität der Weilgut-Lösung konnten auch in den Details wesentliche Erleichterungen für die Fachspezialisten geschaffen werden. So erfolgt heute die Erstellung eines Versorgungsberichtes mit wenigen Mausklicks – ein Vorgang, der bisher mit viel Kleinarbeit verbunden war.“

Mit Weilgut CRM haben wir ein bedienerfreundliches, flexibles und bewährtes System, das einfach und rasch in die bestehende ABACUS-Software integriert wurde und bezüglich der Betriebssicherheit keine Wünsche mehr offen lässt.

Die Wahl von Haus Weilgut als CRM-Anbieter mit langjährigem ABACUS-Know-how war für die erfolgreiche Umsetzung unserer anspruchsvollen Anforderungen ein wichtiger Erfolgsfaktor“



ORTHO-TEAM AG
 Effingerstrasse 37
 CH-3008 Bern
 Telefon +41 (0)31 388 89 89
 Fax +41 (0)31 382 34 81
www.ORTHO-TEAM.ch

ORTHO-TEAM AG

Die ORTHO-TEAM Gruppe zählt zu den Marktführern in der Herstellung von orthopädischen Hilfsmitteln. Das Hauptgeschäft ist in Bern, weitere Standorte sind Thun, Basel, Zürich, Winterthur, St. Gallen und Schaffhausen. Das interdisziplinäre und breite Leistungsangebot bildet die Basis von ORTHO-TEAM®. Es umfasst die Bereiche FUSSTEC (Fusseinlagen, Massschuhe), ORTEC (Schienen und Stützen), PROTEC (Prothesen), REHA-TEC (Rollstühle, Sitzsysteme und Therapiehilfsmittel) und SANITEC (Bandagen, Kompressionsstrümpfe und Gesundheitsprodukte). Die enge Zusammenarbeit mit allen für das Kundenwohl erforderlichen Spezialisten steht dabei im Vordergrund, der Kunde soll ganzheitlich beraten, versorgt und begleitet werden, wann immer möglich unter einem Dach.

Als erstes Schweizer Unternehmen der Orthopädiertechnik erlangte die ORTHO-TEAM AG die Zertifizierung nach ISO 9001.

ABACUS-Vertriebspartner von ORTHO-TEAM AG:



Axept Business Software AG

Grubenstrasse 109
CH-3322 Schönbühl BE
Telefon 0848 909 000
Fax 0848 297 276
www.axept.ch

Weitere Informationen zum beschriebenen Projekt erhalten Sie bei:

Haus Weilgut

SCHWEIZ AG

Haus Weilgut Schweiz AG

Magdalena Wyder
Looslistrasse 15
CH-3027 Bern
Telefon +41 31 348 43 75
Fax +41 31 348 43 77
www.weilgut.ch

Aufträge	Datum	Nr	Kunde / Arzt / Versicherung	Hilfsmittel Abgabedatum	Fakturatotal	GB	Filiale	Fachspezialist
2007					86746,25			
2007					3731,20			
18.08.2007	200718728	Kunde: Zahnd Bruno, Oberwangen b. Bern	MSN 1 2007	3519,95	3	300	Holmann Walter	
28.07.2007	200717498	Fakturen: IV-Stelle Bern, Bern	Abgabe: 15.07.2007	5946,00	1	100	Holmann Walter	
15.06.2007	200713483	Kunde: Zahnd Bruno, Oberwangen b. Bern	UP-Prothese Ersatz Ersatzprothese	70,00	3	300	Holmann Walter	
15.06.2007	200713492	Kunde: Zahnd Bruno, Oberwangen b. Bern	Abgabe: 15.07.2007	195,25	3	300	Holmann Walter	
		Fakturen: IV-Stelle Bern, Bern	MSR Abgabe: 14.05.2007	5214,05				
2006					24516,00			
2005					44,05			
2003					10861,20			
2002					16093,75			

Dokumentenübersicht, Lasche Faktura: Auftragsdaten nach Auftragsdokument und Jahr

Fazit

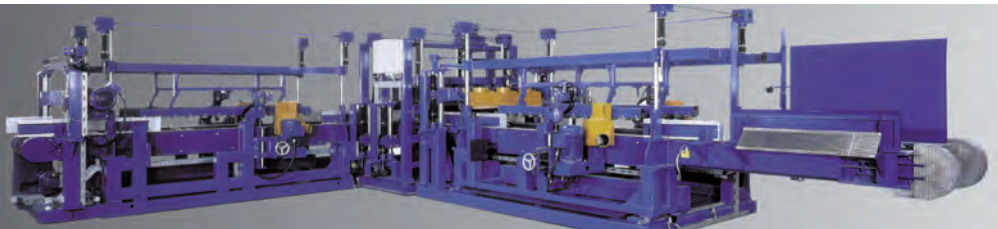
Die Begeisterung bei den Fachspezialisten im Hauptgeschäft in Bern war ansteckend und die Geschäftsleitung gab früher als geplant grünes Licht für den Rollout in die übrigen sechs Standorte. Bereits nach drei Monaten Produktivbetrieb wird heute im ganzen Unternehmen erfolgreich und umfassend mit dem integrierten CRM-System gearbeitet. Durch die neue zentrale Dokumenten- und Auftragsübersicht ist jederzeit und ohne langwierige Rückfragen in der Administration oder in den einzelnen Teams die gesamtheitliche Kundenberatung möglich. ■

Schweizer

Deutscher Anlagenbauer setzt auf Schweizer ERP-Software

ABACUS für Verkauf, Produktion und Einkauf

Wenn es um die Herstellung von individuell zugeschnittenen Maschinen für die Bearbeitung von Isolier- und Dämmstoffen geht, kommt man an SMB-DAVID aus Herrsching bei München nicht vorbei. Zum weltweiten Kundenkreis zählen bekannte Chemiekonzerne sowie Zulieferfirmen der Bauindustrie und diverse Entwicklungsabteilungen der Industrie. Für die Abbildung der kompletten innerbetrieblichen Wertschöpfungskette hat SMB seit kurzem mit ABACUS <digital erp> ein adäquates Produkt für ihre komplexen Fertigungsabläufe gefunden.



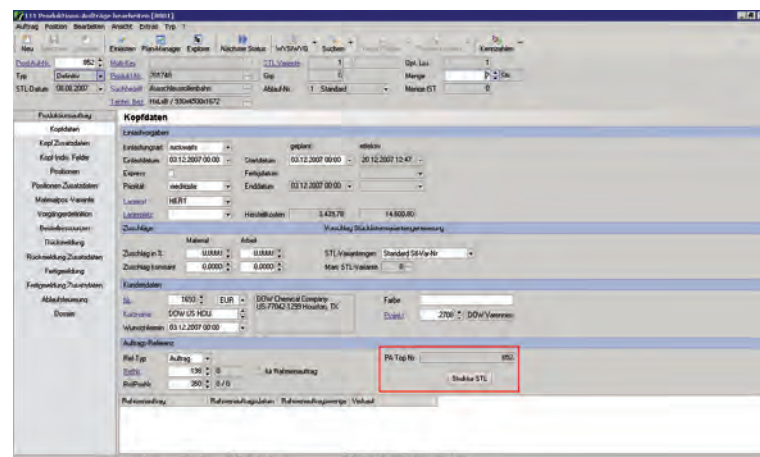
Die Anforderungen an die neue Business-Software waren umfangreich und hoch. Sie sollte die bisherigen Prozesse integrieren, damit Kundenaufträge automatisch erstellt werden können. Alle bestehenden CAD-Lösungen für den Mechanik- und Elektrobereich sollten sich so einbinden lassen, dass alle Stücklistendaten von der ERP-Lösung direkt übernommen werden können. Ein neues Betriebsdatenerfassungs-System (BDE) sollte in der Lage sein, sowohl Präsenzzeiten zu verwalten als auch die Arbeitszeiten automatisch auf die Fertigungsaufträge rückzumelden. Da die Finanzbuchhaltung von SMB an einen Treuhänder ausgelagert ist, der mit DATEV arbeitet, war darüber hinaus als Erstes eine Schnittstelle zu diesem System erforderlich.

Als weiterer Anspruch kam dazu, die weitgehend manuelle Einkaufsdisposition abzulösen, welche aufgrund von langen Beschaffungszeiten sowie der auftragsbezogenen Organisation von Teilen schwierig und fehleranfällig ist. Trotzdem sollte mit der neuen Business-Software eine Vorabdisposition auf der Basis von Musterstücklisten möglich sein, um kritische Teile mit langen Lieferfristen zeitgerecht zu beschaffen.

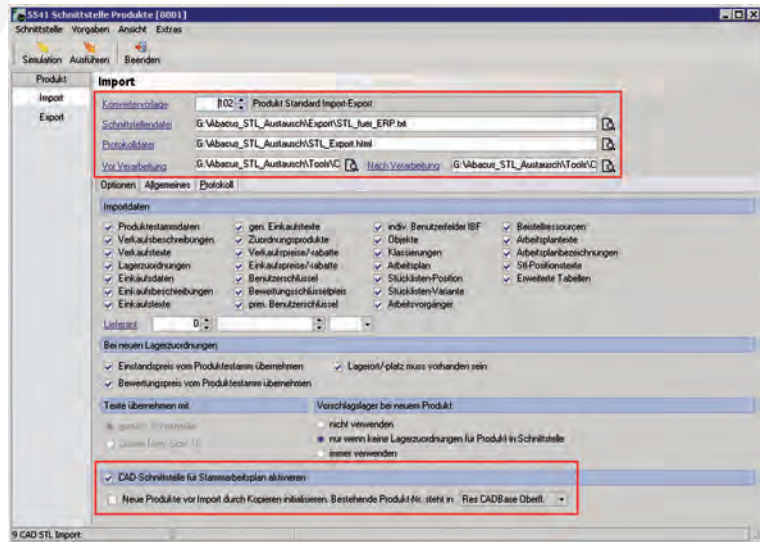
Das Projekt war auf eine Implementierungsdauer von sechs Monaten terminiert. Pünktlich zum Start des neuen Geschäftsjahrs Anfang 2007 konnte die Auftragsabwicklung in Betrieb genommen werden.

Einführung, Überblick, Ausgangslage

Mitte 2006 entschieden die Verantwortlichen bei SMB-DAVID, die bisher eingesetzten Insellösungen und Office-Tools wie Excel-Tabellen und Word für die Fakturierung auf ein vollständig integriertes ERP-System umzustellen, das die komplette Wertschöpfung des Unternehmens abbildet und dabei unterstützt.



Erzeugen der Fertigungsstückliste aus dem Produktionsauftrag mit Übergabe an Excel



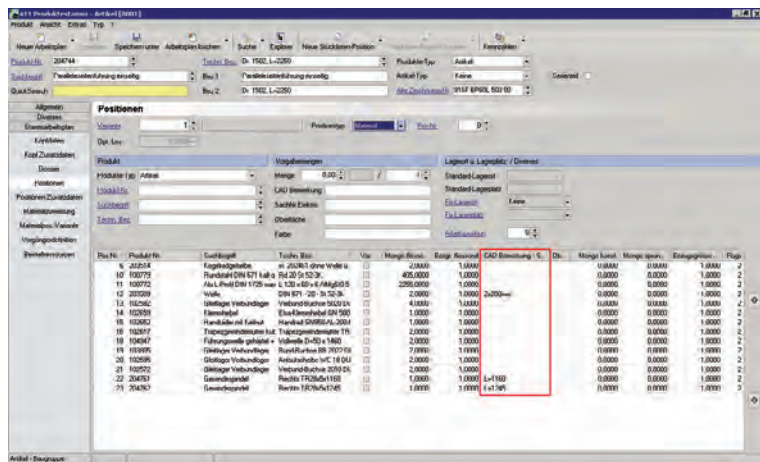
Maschinelles Zusammenfügen einzelner Stücklisten über Konvertervorlagen und gleichzeitiger CAD-Indexierung (Flag)

Hauptgründe für ein ERP-System waren folgende:

- Komplexe Anlagen mit langen Produktionszeiten und Lieferfristen für Einzelteile
- Mangelnde Transparenz über verkaufte und produzierte Maschinen wie Gerätetyp, Varianten-Stückliste, verwendete Teile
- Ineffizienz aufgrund doppelter Arbeiten

Die Zielsetzungen der SMB-DAVID für das neue ERP-System lauteten:

- Effiziente Abwicklung aller Verkaufs- und Warenwirtschaftsprozesse
- Vor- und Nachkalkulation der Maschinen (Kostentransparenz)
- Spezielle Teilelisten für Kunden (Ersatzteil- und Verschleisstelliste)
- Integration der CAD-Stücklisten (Elektro und Mechanik)



Übergabe der CAD-Stücklisten in den Produktstamm mit Zusatzinformationen

Besonderes Augenmerk legt die SMB auf transparente Prozesse und permanent greifbare Detailinformationen über bestimmte Anlagen. Dadurch wollte das Unternehmen eine höhere Auskunftsbereitschaft gegenüber den Kunden erreichen und somit die Servicequalität verbessern. Darüber hinaus sollte durch die Integration eine Doppel- und Mehrfacherfassung von Daten vermieden werden.

In der Evaluation, die in Form von Workshops durchgeführt wurde, hat sich die Münchner Beratungsfirma und ABACUS-Partnerin alphawerk gegen namhafte Konkurrenten durchgesetzt. So war beispielsweise Microsoft Dynamics Nav auch in der Endauswahl. Die Entscheidung hat schliesslich die überzeugende Präsentation von alphawerk und ABACUS gebracht. Weitere Pluspunkte für <digital erp> waren standardmässig vorhandene Programmiererweiterungen wie zum Beispiel für das Servicegeschäft oder für Business Intelligence, um zukünftige Anforderungen schnell und integriert lösen zu können.

Projektübersicht

Um das Projekt in qualitativer und zeitlicher Hinsicht optimal durchzuführen, waren über die gesamte Projektdauer Mitarbeiter von alphawerk und ABACUS regelmässig selbst vor Ort.

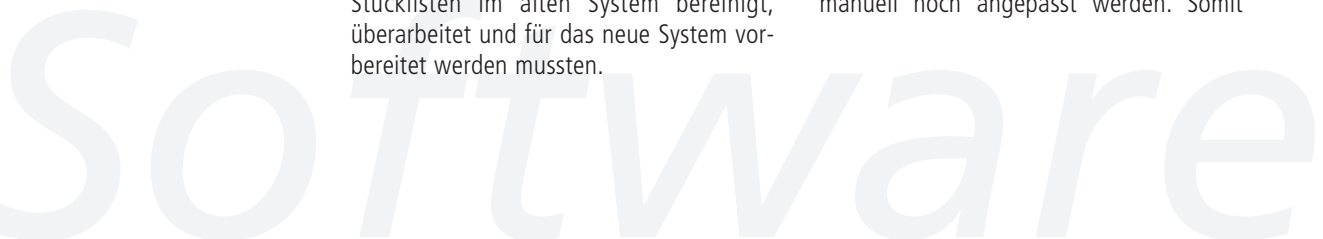
Um den anvisierten Termin des Produktivstarts halten zu können, wurde ein strafender Terminplan mit fixen Meilensteinen definiert. Dadurch entstand eine To-Do-Liste für alle Projektteam-Mitglieder, die bei jeder Projektsitzung aktualisiert wurde.

Vom Kick-off-Meeting bis zum Produktivstart vergingen nur sechs Monate, wobei die Stammdatenerfassungsprogramme und -auswertungen bereits nach zwei Monaten produktiv genutzt werden konnten. Teilbereiche der Produktion liessen sich aufgrund von Kundenprioritäten erst später umsetzen. So sollte das PPS-Modul erst in der zweiten Phase zum Einsatz kommen, weil vorgängig die weit über Tausend Stücklisten im alten System bereinigt, überarbeitet und für das neue System vorbereitet werden mussten.

Technische Integration von CAD und BDE

Bei SMB sind aus historischen Gründen drei verschiedene CAD-Systeme im Einsatz. Da für jeden Kundenauftrag individuelle Konstruktionen erarbeitet werden müssen, ist der Pflegeaufwand für die Stücklisten hoch. Mit der neuen CAD-Integration verringert sich dieser Aufwand beträchtlich, da nun die Daten aus der Konstruktion automatisch im ERP-System weiterverwendet werden können.

Die in der Zeichnungsverwaltung der CAD-Systeme erzeugten Stücklisten werden über die Produktschnittstelle ins ABACUS-System eingelesen und automatisch in den Produktstamm übernommen. Dabei werden spezifische Werte wie Ausmasse von Halbzeugen, Oberflächen, Farbcodes usw. mit übergeben. Das mehrmalige Einlesen auf die gleiche Baugruppe ist jederzeit möglich. Für Revisionen werden alphanumerische Indizes angehängt. Diese Stücklisten können dann im Produktionsauftrag manuell noch angepasst werden. Somit



wurde eine maximale Flexibilität der Konstruktion für die Erzeugung und Verarbeitung der Stücklisten bei gleichzeitiger Minimierung des Pflegeaufwands im ERP-System realisiert.

Die Integration des BDE-Systems in das ABACUS-ERP ist seit Januar 2008 abgeschlossen. Mit der Integration des BDE wurde eine automatische Übertragung der Arbeitszeiten für alle Arbeitsschritte in der Produktion realisiert. Diese stehen dann bewertet im Produktionsauftrag für Auswertungen und Nachkalkulationen zur Verfügung. Die tatsächlichen Fertigungskosten werden transparent und können für zukünftige Kalkulationen herangezogen werden.

Dokumentation von Kunden-Stücklisten

Eine Anforderung aller internationalen Grosskunden von SMB ist es, bei Projektabschluss alle Zusammenbau-, Ersatzteil- und Verschleisstücklisten getrennt dokumentiert sowie elektronisch zu erhalten. Um diese Anforderung zu erfüllen, werden für ein beliebiges Produkt über alle seine Fertigungsstufen sämtliche Stücklisten aufgelöst und in einen speziellen Report übergeben. Dieser konvertiert die aufgelösten Stücklisten und übergibt die Daten an Excel. Dort stehen diese aufgelösten Stücklisten formatiert zur Verfügung. Je nach Kundenwunsch können die Stücklisten nach Aufriss über den Gesamtauftrag, Ersatzteil-/Verschleisstteile sowie Kaufteile-Stücklisten aggregiert werden.

Pos.	Ein-/Preis/Unit	Artikel / Bezeichnung	Menge	Preis	Lieferant / Gültigkeit
1	2,50	Schweißgruppe		200490	
1.1	2,50	Schweißgruppe		200490	
1.2	1575 mm	L-Längsbochschiene / 110x55 x 4 Längsbochstand 37,5	1 x 787,50	101974	SP Stalzer GmbH
1.3	2025 mm	L-Längsbochschiene / 110x65 x 4 Längsbochstand 37,5	1 x 1012,00	101974	SP Stalzer GmbH
1.4	4050 mm	L-Längsbochschiene / 110x65 x 4 Längsbochstand 37,5	1 x 2325,00	101974	SP Stalzer GmbH
1.5	4050 mm	Holzstift DIN 2355/A E-geschweißt / DR 60 x 60 x 3 S3 37-2	3 x 675,00	101220	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.6	4230 mm	Holzstift DIN 2355/A E-geschweißt / DR 60 x 60 x 3 S3 37-2	3 x 705,00	101220	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.7	3900 mm	Holzstift DIN 2355/A E-geschweißt / DR 60 x 60 x 3 S3 37-2	3 x 1550,00	101220	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.8	6780 mm	Holzstift DIN 2355/A E-geschweißt / DR 60 x 60 x 3 S3 37-2	3 x 1480,00	101220	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.9	2940 mm	Holzstift DIN 2355/A E-geschweißt / DR 60 x 60 x 3 S3 37-2	3 x 490,00	101220	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.10	6660 mm	Holzstift DIN 2355/A E-geschweißt / DR 60 x 60 x 3 S3 37-2	2 x 1720,00	101220	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.11	1660 mm	Holzstift DIN 2355/A E-geschweißt / DR 60 x 60 x 3 S3 37-2	2 x 200,00	101220	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.12	930 mm	Holzstift DIN 2355/A E-geschweißt / DR 60 x 60 x 3 S3 37-2	3 x 155,00	101220	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.13	170 mm	L-Prüfl DIN 1025 warm galvanisiert / L 100 x 75 x 8 S3 37-2	1 x 85,00	100796	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.14	300 mm	L-Prüfl DIN 1025 warm galvanisiert / L 100 x 75 x 8 S3 37-2	1 x 100,00	100796	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.15	644 mm	Holzstift DIN 2355/A E-geschweißt / DR 60 x 60 x 4 S3 37-2	1 x 322,00	101223	ThyssenKrupp Schulte GmbH
1.16	4,50	Lochplatte 2 / 4 x 4 x 1/4" / Tabble / 1/4" / 1/4"	3 x 140,00	200035	

Auswertbarkeit der Stückliste über Autofilter-Funktionalität in Excel z.B. für Kaufteilleiste, Ersatzteil- und Verschleisstteile, Lieferanten

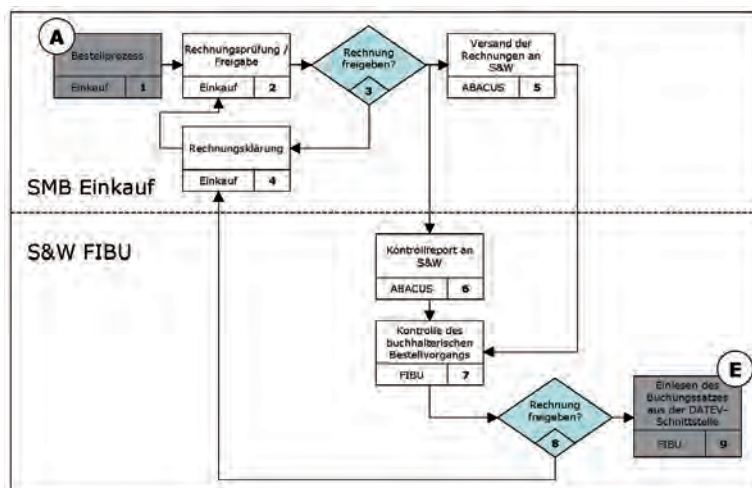
Ersatzteilangebote – leicht gemacht

Ein wichtiges Anliegen von SMB war es, einen effizienten Prozess zur Erstellung von Ersatzteilangeboten für bereits ausgelieferte Maschinen zu bekommen. Aus den archivierten Produktionsaufträgen zu den Maschinen können jederzeit die Ersatzteil- und Verschleisststücklisten in ein angelegtes Ersatzteilangebot eingelesen werden. Diese Ersatzteilangebote sind um beliebige Stücklistenpositionen erweiterbar. Der Erstellungsaufwand für Ersatzteilangebote wurde so auf ein Minimum reduziert.

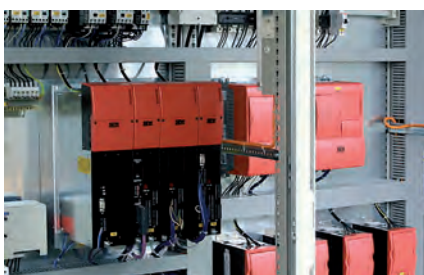
Aufgrund der im Kundenauftrag und in der Einkaufsbestellung integrierten Ablaufsteuerung erzeugt das System beim Erreichen eines bestimmten Status automatisch eine E-Mail an den verantwortlichen Buchhalter beim Treuhänder mit der Information, dass der Auftrag nun bereit ist für die Rechnungsfreigabe. Der Auftrag befindet sich nun im Status "Freigabe" und kann nur durch die Berechtigungsgruppe "Buchhaltung" weiterverarbeitet und freigegeben werden. Führt der verantwortliche Buchhalter für den Kundenauftrag oder die Lieferantenbestellung die Rechnungsfreigabe aus, erstellt das System automatisch eine Schnittstellendatei für den Import ins DATEV-System. Für SMB wurde der Prozess der Rechnungsfreigabe im Verkaufs- und Einkaufsprogramm so gestaltet, dass die Aufgabenteilung zwischen dem Verkauf, Einkauf und Buchhaltung klar durch das System mit gleichzeitiger automatischer Verarbeitung der DATEV-Schnitt-

Workflow für Rechnungsfreigaben

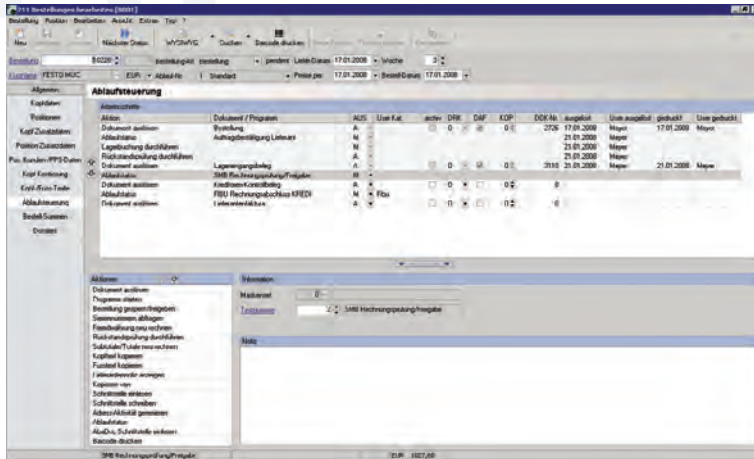
Mit der Einführung der DATEV-Schnittstelle zur Übergabe der Finanzdaten an den Treuhänder bestand die Notwendigkeit, die buchhalterische Freigabe von Lieferanten- und Kundenrechnungen in einen Workflow einzubinden, um Informationsdefizite und Bearbeitungs- sowie Rückmeldezeiten zu minimieren.



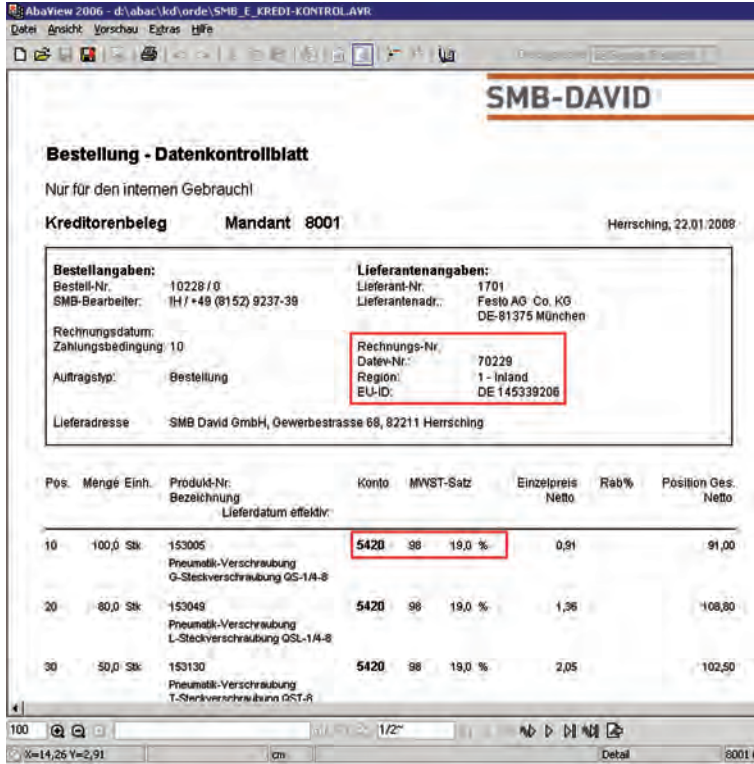
Zusammenarbeit SMB-DAVID mit Treuhänder S&W durch Workflow für Rechnungsfreigaben



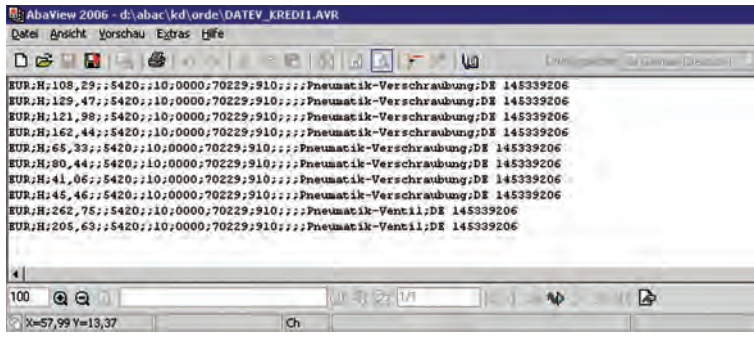
ERP



Steuerung des Bestellprozesses mit automatischen und manuell zu bestätigten Arbeitsschritten



Erzeugung elektronischer Kontrolldokumente mit Buchungsinformationen zur Freigabe in der Finanzbuchhaltung



Erzeugung der DATEV-Buchungssätze für die Schnittstellendatei

stelle definiert ist. Als Resultat ergibt sich daraus eine generell hohe Datenqualität und nicht zuletzt eine effiziente Verarbeitung der Verkaufs- und Einkaufsrechnungen inklusive DATEV-Schnittstellenverarbeitung.

Ausblick

Momentan steht die effiziente Handhabung der implementierten Programmmodule bei SMB im Vordergrund. Mit zunehmender, im System verwalteter Datenmenge und der damit verbundenen stetigen Verbesserung der Datenqualität soll im Laufe der Zeit ein übersichtliches Informationsmanagement für die Geschäftsleitung aufgebaut werden. Dieses soll es ermöglichen, die Kundenaufträge global auszuwerten und jederzeit einen Überblick über die Informationen wie Fertigungsstatus, Lieferzeit und Bestellvolumen zu erhalten.

Für die Rechnungsfreigaben sollen im nächsten Schritt die Eingangsrechnungen digital archiviert und den Datensätzen automatisch über Barcode zugeordnet werden, damit sie dem Auftragsverantwortlichen für die Rechnungsfreigabe elektronisch zur Verfügung stehen. Mittelfristig könnte auch die Einführung des Service- und Vertragsmanagements von Interesse sein, da das Servicegeschäft eine interessante Perspektive für SMB darstellt.



Fazit

Mit ABACUS <digital erp> hat SMB alle notwendigen Prozesse des Anlagenbaus angefangen vom Verkauf über CAD-Konstruktion, bedarfsorientierte Beschaffung, Produktion bis hin zu den Produktionsaufträgen und der Kostenrechnung miteinander integriert. Die Qualität der Prozesse hat sich durch die ERP-Implementierung wesentlich verbessert. Erstmals ist SMB in der Lage, eine Vor- und Nachkalkulation für ihre Kundenaufträge durchzuführen und wichtige Informationen zur Unternehmenssteuerung zu evaluieren. Auf der Basis einer ausbaubaren Business-Lösung können auch zukünftige Geschäftstätigkeiten effizient durch ABACUS unterstützt werden. ■

Weitere Auskünfte zur beschriebenen Lösung erhalten Sie bei:

alphawerk
business performance consultants

alphawerk Consulting GmbH
Torsten Winkler, Geschäftsführer
Ridlerstrasse 31b
D-80339 München
Telefon +49 (89) 500 786 01
Fax +49 (89) 500 786 03
winkler@alphawerk.de
www.alphawerk.de

SMB-DAVID

SMB-DAVID GmbH
Lydia Walder, Geschäftsführerin
Gewerbestrasse 68
D-82211 Herrsching
Telefon +49 (8152) 9237-0
Fax +49 (8152) 9237-37
info@smb-david.de
www.smb-david.de

Die Zusammenarbeit aus Sicht des Kunden

Frau Walder, Geschäftsführerin der SMB-DAVID GmbH

„Als Produzent für Sondermaschinen haben wir lange nach einer geeigneten Software gesucht und unsere Entscheidung für ABACUS <digital erp> bis heute nicht bereut. Die Software lässt sich an die individuellen Anforderungen anpassen, die Schnittstelle zur Konstruktionssoftware war schnell eingerichtet. Besonders gut hat uns die Organisation der Implementierungsphase seitens unseres ABACUS-Vertriebspartners alphawerk hinsichtlich Termintreue, fachliche Kompetenz der Referenten, Durchführung der Workshops gefallen und die jederzeit unbürokratische Hilfestellung zwischen den Terminen.“

Firmenportrait SMB-DAVID

Die Technologie- und Marktführerin in der Herstellung von Maschinen und Anlagen zur Isolier- und Dämmstoffbearbeitung SMB-DAVID wurde 1972 gegründet und hat ihren Hauptstandort 40 Kilometer von München entfernt in Herrsching. Zum weltweiten Kundenkreis zählen bekannte Chemiekonzerne und Zulieferfirmen der Bauindustrie ebenso wie Entwicklungsabteilungen der Industrie. Das Produktprogramm umfasst komplette Anlagen und Maschinen sowie Sondermaschinen, die speziell nach Kundenanforderung entwickelt und gefertigt werden.

ABACUS-Software bei SMB-DAVID

• Auftragsbearbeitung/Einkauf/Logistik	22 Benutzer
• Produktionsplanung und -steuerung	14 Benutzer
• Adressverwaltung	6 Benutzer
• Elektronische Archivierung und Scanning	1 Benutzer
• AbaView Report Writer	4 Benutzer
• AbaPilot Volltextsuchmaschine	4 Benutzer
• AbaNotify Melde- und Informationssystem	1 Benutzer
• AbaAudit Datenbankmonitoring	1 Benutzer

Die Gründe für ABACUS <digital erp>

Mit der Entscheidung für die ABACUS-Software für die Auftragsbearbeitung und Produktionssteuerung hat SMB-DAVID Neuland betreten. Das Teilprojekt "Auftragsbearbeitung" als deutsches Referenzprojekt wurde innerhalb von sechs Monaten produktiv. Im zweiten Teilprojekt geht es darum, die Produktion soweit zu integrieren, dass zukünftig sogar komplette Anlagenproduktionen im Vorfeld simuliert und kalkuliert werden können, um den optimalen Mix aus Beschaffung und Eigenfertigung zu bestimmen.



One

ICT-Arbeitsplätze aus einer Hand One Workplace von Swisscom

Es ist ein ganz neuer Ansatz und in der Schweiz das erste Angebot seiner Art für den IT-Bedarf und die Telekommunikation (ICT) von kleinen und mittleren Unternehmen: One Workplace von Swisscom soll den Firmen bei dem immer komplexer werdenden Thema ICT helfen, ihre Infrastruktur zu betreuen und den sich ändernden Anforderungen anzupassen.



Unter dem Motto "Alles aus einer Hand" wird den Firmen in einem Paket alles angeboten, was sie als Basis für einen ICT-Arbeitsplatz brauchen – Hardware, Software, Vernetzung, mobiler und standortgebundener Internetzugang, mobile und stationäre Sprachkommunikation – inklusive des dazugehörigen Service.

One Workplace (OWP) wurde entwickelt, damit Unternehmen ihre ICT-Kosten senken und überschaubar halten können: Die Idee ist, Service aus einer Hand zu bieten – und nicht nur Telekommunikations-Lösungen zu betreuen, sondern auch in der Kombination mit IT-Basis-Dienstleistungen. OWP ist deshalb von Anfang an als Managed Service ausgelegt. Swisscom wartet den Arbeitsplatz, installiert im Hintergrund notwendige Software-Updates und leistet den Support für die Anwender. Wenn der Kunde will, hat er für seine gesamten Wünsche bezüglich Telefonie und Arbeitsplatz nur noch einen einzigen Ansprechpartner – ein grosser Vorteil im Alltag.

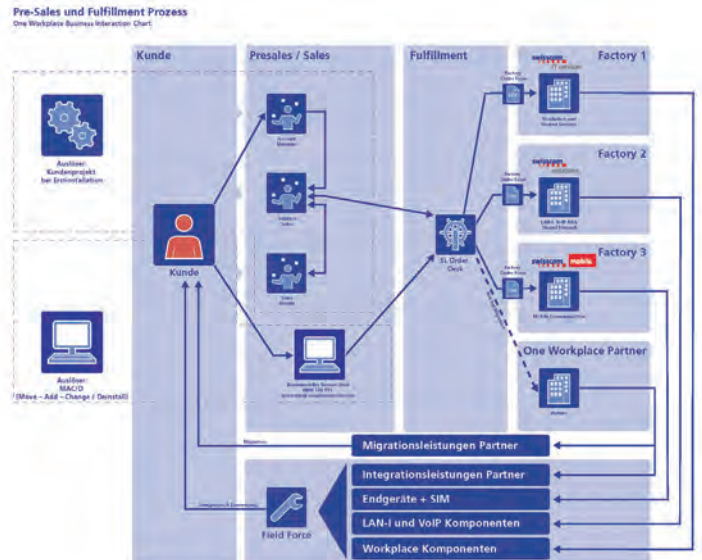
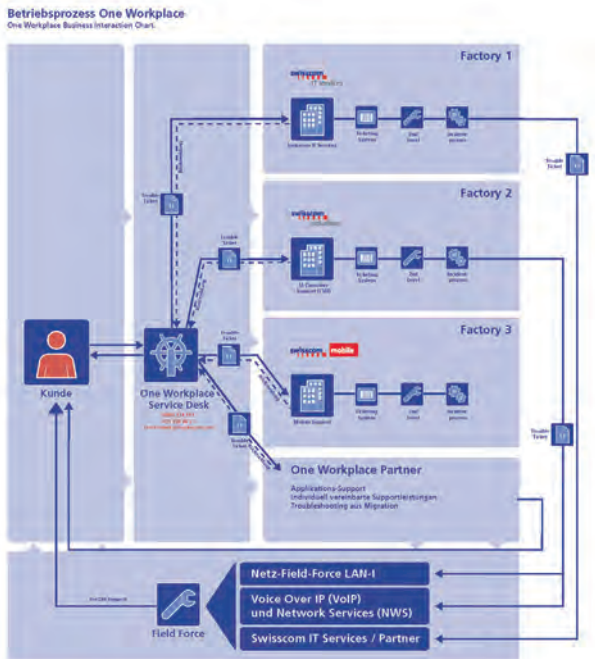
One Workplace ist bereits in der Grundausstattung für die Standard-Office-Nutzung eingerichtet: Ein Tischrechner oder Notebook, Microsoft Office Professional und die Standortvernetzung mit Internetzugang sind die Basis. Sie kann mit spezifischer Unternehmenssoftware individuell angepasst werden. Auf den Arbeitsplatz abgestimmte Optionen wie Bildschirme und Druckerlösungen, E-Mail und mobiler Datenzugriff sowie die gesamte Telefonie für Mobilfunk, Festnetz und Voice over IP (VoIP) erlauben einfaches und effizientes Arbeiten.

One Workplace wurde für Geschäftskunden mit 30 bis 250 IT-basierten Arbeitsplätzen gestaltet – eine Zielgruppe von ungefähr 6'700 Unternehmen in der Schweiz mit ca. 500'000 IT-Arbeitsplätzen. Mit der flexiblen Basis für Unternehmenssoftware ist OWP beispielsweise für Rechtsanwalts- und Architektenbüros, Bau- und Lebensmittel-Unternehmen und Maschinenbauunternehmen sehr gut geeignet.

Der grosse Erfolg bei OWP ist, dass es den Entwicklern gelungen ist, den Arbeitsplatz wirklich weitestgehend zu standardisieren. Denn nur so ist es möglich, völlig verschiedenen Unternehmen quasi das gleiche Angebot machen zu können und dadurch attraktive Preise zu realisieren. Weil es

aber in praktisch allen Branchen auch Spezial-Anwendungen gibt, die natürlich auch weiterhin benutzt werden müssen, haben die Entwickler einen Trick angewendet: Solche Software läuft quasi in einer gesonderten Hülle. Georges Schlegel, Leiter Customer Experience Design bei Swisscom Grosskunden: "Unternehmensspezifische Lösungen können im Rahmen einer Virtualisierung auf das System aufgespielt werden. Zudem arbeiten wir mit Softwareherstellern wie ABACUS Research zusammen, um unsere Kunden im Bereich der ERP-Lösungen unterstützen zu können."

Durch die Virtualisierung kann einerseits die Standardisierung der Arbeitsplätze beibehalten werden und andererseits gibt es deutlich weniger Konflikte mit anderer Software oder dem Betriebssystem. Wenn es doch irgendwo zu Störungen kommt, lässt sich so auch schnell feststellen, woran es liegt. Der Support kann dann alle Applikationen in der Hülle gewissermassen wegschalten und prüfen, ob die Störung im standardisierten Teil aufgetreten ist. Wenn nicht, wird der Partner benachrichtigt, der die Spezialanwendung installiert hat, also zum Beispiel ein Systemhaus.



One Workplace Eine Nummer für alle Fälle.

One Workplace Endlich ein Arbeitsplatz, der sich selbst organisiert.

Voraussetzung für One Workplace ist, dass das KMU auch die PCs beziehungsweise die Notebooks des OWP-Anbieters einsetzt. Der Austausch der Hardware muss dabei nicht auf einmal geschehen, sondern kann auch nach und nach erfolgen. Die vom KMU für One Workplace bestimmten Arbeitsplätze werden dann sukzessive auf die neue Betriebsform migriert und danach laufend überwacht. Störungsmeldungen des Kunden werden dabei alle über ein zentrales One Workplace Service Desk entgegengenommen und entweder remote oder vor Ort behoben. Dabei kann der Kunde wählen, ob ihm der Support in den normalen Geschäftszeiten reicht oder ob er ihn gar rund um die Uhr in Anspruch nehmen will.

Urs Schaeppi, Leiter Swisscom Grosskunden: "In der zunehmend komplexeren Welt der ICT werden Managed Services immer wichtiger. Und wir haben Kenntnisse, wie in der modernen ICT-Welt IT- und Telekommunikationslösungen für maximalen Nutzen aufeinander abgestimmt werden können. Ausserdem können Anbieter wie wir die Kenntnisse ihrer Spezialisten bündeln und so Leistungen günstiger erbringen als reine Telekommunikations- oder IT-Dienstleister oder als ein Unternehmen, das selber allen Anforderungen gerecht werden will."

Swisscom profitiert dabei von den Erfahrungen, die sie beim Outsourcing gesammelt hat. So betreut das Unternehmen über seinen Bereich IT Services schweizweit mehr als 60'000 Arbeitsplätze bei diversen Kunden. Für One Workplace sind derzeit 3 Installationen im Einsatz und weitere Projekte sind in Vorbereitung.

One Workplace wird zu einem monatlichen Pauschalpreis angeboten (ab CHF 220 je Arbeitsplatz). Die genauen Preise sind abhängig von der Zahl der Arbeitsplätze und Standorte sowie von den zusätzlich gewählten Modulen. Die angebotenen Optionen umfassen Kaufartikel wie Monitor und Unlimited Karte, Remote Access Services für Notebook User und zusätzliche Softwarepakete von Microsoft. Weiter kann der OWP-Arbeitsplatz erweitert werden mit Hosted Exchange, Hosted VoIP und Mobile-Communication-Elementen (Handys, Synchronisation der E-Mail etc.).

One Workplace ist also ein wirklich konvergentes Angebot. Weil IT und Telekommunikations-Technik immer weiter und immer schneller verschmelzen, ist es gerade für KMU interessant, die nicht ständig ihre IT und ihren eigenen Support ausbauen möchten, um den wachsenden Anforderungen gerecht zu werden. Mit dem einfach budgetierbaren OWP-Angebot können sie sich wieder auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. ■

Für Auskünfte zum Swisscom-Angebot One Workplace wenden Sie sich an:



swisscom

Swisscom (Schweiz) AG

Grossunternehmen

Markus Baiker

Head of Named Accounts

Telefon 079 601 03 68

markus.baiker@swisscom.com

www.swisscom.com/solutions

Inspirion

Inspirion übernimmt ABACUS-Team von Bechtle-Delec

30 Fachspezialisten sind stets zu Diensten

Die ABACUS-Mitarbeiter von Bechtle-Delec und Inspirion haben sich per 1. Januar 2008 zu einem starken Team zusammengeschlossen. Mit den drei Standorten in den Wirtschaftsregionen Zürich, Basel und Bern werden die Kunden weiterhin regional betreut.



Die Kunden können in Zukunft vom Wissen und den Erfahrungen von nun insgesamt rund 30 Mitarbeitern profitieren.

Das neue Team freut sich auf die gemeinsame Arbeit mit den Kunden, den Mitarbeitenden von ABACUS Research in St. Gallen und allen Geschäftspartnern. ■



Inspirion AG
Uitikonstrasse 2
Postfach 261
CH-8952 Schlieren ZH
Telefon 043 444 88 33

Am Kägenrain 1-3
Postfach
CH-4153 Reinach BL
Telefon 061 715 20 00

Worbstrasse 180
Postfach
CH-3073 Gümliigen BE
Telefon 031 958 56 00

info@inspirion.ch
www.inspirion.ch

AbaBau

Engagement für AbaBau

Das Beratungsunternehmen OBT baut aus

OBT ist seit Herbst 2007 Vertriebspartnerin der jüngsten ABACUS-Software AbaBau. Das Beratungsunternehmen kann auf eine lange Tradition im Vertrieb von Software für die Baubranche zurückblicken. Jetzt engagiert es sich konsequenter Weise auch im Bereich der Technischen Bausoftware. Damit können die Bedürfnisse der vielen bestehenden Kunden aus der Branche besser abgedeckt und zusätzlich neue Kunden angesprochen werden.



ABABAU
ABACUS BUSINESS SOFTWARE

An der Mitte Januar 2008 erfolgreich durchgeführten Roadshow in St. Gallen bot OBT erstmals ihren interessierten Baukunden einen Einblick in das vielseitige technische Bauprogramm AbaBau. Dieses besteht aus der Offertenbearbeitung, der NPK-Kalkulation, dem Ausmass- und Regieprogramm. Sie werden von Modulen für die Werkhofverwaltung mit ARGE-Verrechnung und Werkhofdisposition komplettiert. Zudem wurden die bewährten Programme AbaBau Finanzen und Lohn präsentiert. Die anschliessende Diskussion wurde rege geführt, wertvolle Hinweise und Tipps konnten ebenso entgegen genommen werden wie viele Bestätigungen, diese integrierte Gesamtlösung für das Baugewerbe schon bald in Betrieb nehmen zu wollen. ■

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

OBT

August Wildhaber
OBT AG
Rorschacher Strasse 63
CH-9004 St. Gallen
Telefon 071 243 34 34
august.wildhaber@obt.ch
www.obt.ch

Nachdem die erste Version der Gesamtlösung AbaBau für das Bauhauptgewerbe entwickelt worden ist, hat OBT entschieden, sich als Vertriebspartnerin für die Softwarelösung AbaBau einzusetzen. AbaBau basiert auf der bewährten ABACUS Business Software. Die neue Branchenlösung deckt von Vorkalkulation und Datenaustausch nach SIA 451 über den Werkhof für die Verrechnung von Material und Inventar bis hin zur ausgebauten Finanzlösung mit Soll-/Ist-Vergleichen auf Baustellenebene sämtliche Bedürfnisse kleiner, mittlerer und grosser Baufirmen optimal ab.

OBT ist ein unabhängiges, schweizerisches Beratungsunternehmen, das sich kompetent und zuverlässig für Klein- und Mittelbetriebe sowie öffentliche Unternehmen einsetzt. Kunden profitieren von jahrzehntelanger Erfahrung in den Bereichen Buch-

führung, Treuhandaufgaben, Wirtschaftsprüfung, Steuern und Unternehmensberatung sowie Informatikgesamtlösungen.

Als Vertriebspartnerin von AbaBau-Programmen hat OBT ihr Team mit August Wildhaber, einem Spezialisten mit langjähriger Erfahrung als Baukaufmann, weiter verstärkt. Er war als kaufmännischer Leiter in einer mittelgrossen Bauunternehmung tätig und dabei unter anderem auch für die IT verantwortlich. Er kennt die Abläufe sowohl im kaufmännischen als auch im technischen Bereich im Detail und weiss genau, wo in einer Bauunternehmung der Schuh drücken kann. Mit ihm zusammen bilden Walter Baumann, Bereichsleiter OBT Informatik, Ueli Aebersold, Verkaufsberater, sowie die Seniorberater Dieter Holenstein und Eveline Bärtschi als Seniorberater das AbaBau-Team.



Betriebswirtschaftliche Lösungen mit ABACUS-Software für die Baubranche, den Handel und die Industrie sind unsere Stärke. Zu unseren Kunden gehören KMU-Unternehmungen. Zur Verstärkung unseres ABACUS-Teams in Brüttsellen ZH suchen wir qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als

ABACUS KUNDENBETREUER/IN ODER PROJEKTLER/IN

In dieser Funktion sind Sie verantwortlich für eine reibungslose, kompetente Schulung und Einführung der ABACUS-Applikationen bei unseren Kunden. Wenn Sie als Basis eine kaufmännische Ausbildung (KV, Buchhalter, FH-Abschluss) oder eine ähnliche Ausbildung haben und bereits einige Jahre Erfahrung im Bereich Finanz- und Rechnungswesen besitzen oder wenn Sie Erfahrung in der Baubranche haben, dann sollten Sie unbedingt mit uns Kontakt aufnehmen.

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit als Berater mit täglich neuen Herausforderungen. Der Kontakt mit Kunden verschiedenster Branchen fordert Sie immer wieder von Neuem auf, optimale Lösungen zu finden und erfolgreich zu implementieren.

Wenn Sie an weiteren Informationen interessiert sind, zögern Sie nicht, unseren Herrn Schmid (Tel. 071 243 31 11) zu kontaktieren.

CH-9000 St.Gallen • CH-8306 Brüttsellen • CH-6003 Luzern • CH-4500 Solothurn • FL-9490 Vaduz • www.all-consulting.ch

Partner



Bullinger Software Systems AG mit Hauptsitz in Arbon (TG) ist in folgenden Dienstleistungsbereichen tätig: Consulting im gesamten ABACUS-Bereich, IT-System-Management, Software Engineering und ASP.

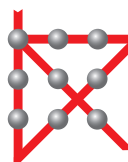
Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir für die Region Graubünden-Ostschweiz eine/n

ABACUS Projektleiter/in

- **Wir erwarten:**
 - betriebswirtschaftlicher Background
 - Kenntnisse der ABACUS Software (Finanzapplikationen, ev. Auftragsbearbeitung)
 - Kenntnisse der Microsoft Plattformen
 - selbständige und engagierte Persönlichkeit

- **Wir bieten:**
 - abwechslungsreiches und interessantes Aufgabengebiet
 - Mitarbeiterbeteiligungsprogramm
 - Unterstützung bei ergänzenden Ausbildungen (z.B. Wirtschaftsinformatiker)
 - innovatives Team

- **Alex Bullinger, Tel. 071-447 50 11**, steht Ihnen gerne jederzeit für weitere Auskünfte zur Verfügung und freut sich auf Ihre Unterlagen.



Bullinger Software Systems AG
• Arbon • Chur • Zollikon

St. Gallerstrasse 34, CH-9320 Arbon
Tel. 071 447 50 10, Fax 071 447 50 19
www.bullinger.ch info@bullinger.ch

Examen à la loupe du logiciel online ABACUS pour fiduciaires

L'étude d'une école supérieure évalue de manière positive AbaWebFiduciaire

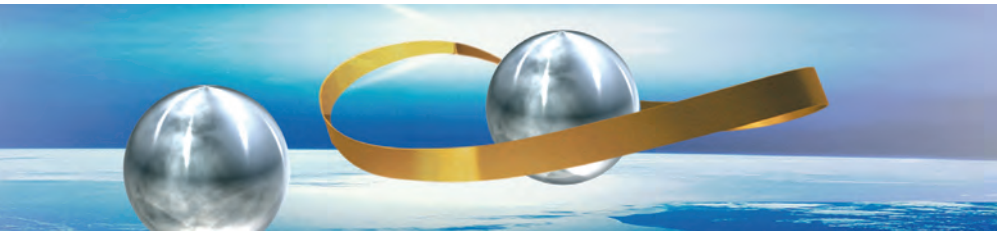
A l'aide d'interviews de qualité menées auprès des sociétés fiduciaires et de leurs clients, le professeur d'économie, Markus Rupp de l'école supérieure d'économie de Lucerne, examine ceux qui utilisent déjà ou prévoient d'utiliser la nouvelle solution SaaS d'ABACUS. Il a mené sa recherche entre novembre 2007 et janvier 2008. Son étude recommande l'utilisation de la nouvelle solution Web dans la mesure où certaines conditions de base sont réunies.

De Markus Rupp, Professeur à l'école supérieure de Lucerne – Economie

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft



Saisir des écritures comptables sur Internet? Certains peuvent être septiques. Selon les préjugés courants, Internet est peu sûr et sujet à problèmes. Avec le nouveau produit AbaWebFiduciaire, ABACUS prouve qu'il en va autrement. Le logiciel existe depuis presque un an en tant que version beta. Comme le démontrent nos recherches auprès des utilisateurs dans le cadre de notre étude, les premières expériences des fiduciaires et des clients sont positives.

Mode de fonctionnement de l'AbaWebFiduciaire

Partons d'un cas typique: Le propriétaire d'un restaurant gourmet a, jusqu'à présent, saisi ses écritures comptables avec le programme Cofilight. Il effectue ses backups (sauvegardes) sporadiquement et plutôt au hasard. Sa société fiduciaire se charge de la clôture annuelle. Les données comptables seront donc transmises à l'aide d'un support de données ou, dans les cas urgents, par e-mail. Il n'y a pas de place ici pour les doutes sur la sécurité. La plupart du temps, le temps presse. La société fiduciaire reprend à chaque fois les écritures comptables sur son système, effectue la clôture puis transmet à nouveau le fichier à son client.

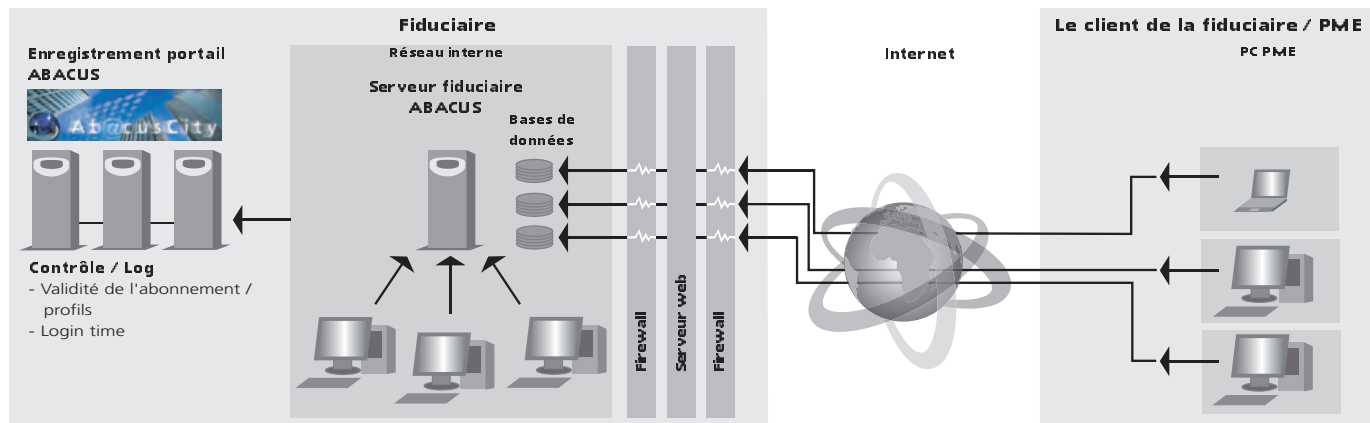
Avec AbaWebFiduciaire, le restaurateur se connecte sur Internet, s'identifie sur le serveur ABACUS avec le CertificatPoste*). Après la connexion, l'utilisateur saisit les données comptables dans le navigateur Web, directement dans le serveur d'application de sa fiduciaire. De son côté, la fiduciaire peut avoir à tout instant un aperçu, peut imprimer des clôtures intermédiaires et saisir les écritures de la clôture annuel-

*) CertificatPoste

Un CertificatPoste est une identité digitale et peut être comparé à un passeport ou à une carte d'identité. Les certificats permettent la traçabilité et la sécurité des mouvements d'affaires électroniques. Ce CertificatPoste, qui ressemble à un stick USB, peut être obtenu à la Poste Suisse.

le, sans avoir besoin d'un transfert complexe des données. Le travail de calcul s'effectue sur le serveur de la fiduciaire qui veille également à la disponibilité des données. Pour être sûr que seules les personnes autorisées ont accès aux données comptables, la fiduciaire libère le serveur pour les utilisateurs externes concernés dans le portail d'enregistrement de ABACUS.

AbaWeb



Du point de vue des clients

Pour l'utilisateur, le passage à l'AbaWeb-Fiduciaire signifie qu'il ne doit se soucier ni du transfert des données, ni de leur sauvegarde. Il n'a pas besoin non plus de s'enquérir des nouvelles versions du logiciel de comptabilité car la dernière version actuelle sera toujours automatiquement préparée. Un avantage supplémentaire: il n'y a pas de frais d'installation. Le client de la fiduciaire a juste besoin d'un ordinateur sur lequel un navigateur est installé, ce peut être un PC Windows, un Mac ou un ordinateur Linux. Il n'a pas besoin d'installer un logiciel ABACUS sur son ordinateur. Par contre, l'utilisateur a impérativement besoin d'un accès Internet, qui garantit l'accès au programme de comptabilité, indépendamment du lieu. Un bon fonctionnement de l'application dépend de la performance au niveau du transfert des données de l'utilisateur vers la fiduciaire et d'un accès parfait garanti par le serveur de la fiduciaire. Le sondage auprès des clients a démontré que l'application fonctionne parfaitement avec une connexion Internet rapide.

Nos tests avec le logiciel ont montré que l'utilisation est très conviviale pour les clients de la fiduciaire. L'utilisateur ne doit pas renoncer au confort d'utilisation car il reçoit le même environnement de fonctions sur Internet que celui qu'il pourrait avoir si le programme ABACUS Cofilight était installé localement sur son ordinateur. AbaWebFiduciaire ABACUS est une véritable application RIA (Rich Internet Application).

Comme les données ne sont plus enregistrées sur le propre ordinateur du client, la fiduciaire a donc plus de responsabilité. La société fiduciaire doit assurer que la sauvegarde des données est garantie et que l'utilisation fonctionne en permanence.

Comme les fiduciaires effectuent, en règle générale, la sauvegarde des données de manière plus professionnelle que le client, ce transfert des tâches est justifié. Les recherches effectuées ont démontré que la sauvegarde des données est effectuée professionnellement chez les fiduciaires interrogées.

Alors que les programmes de comptabilité comme Cofilight d'ABACUS étaient auparavant vendus comme un ensemble, AbaWebFiduciaire est proposé en location comme "Software as a Service" (SaaS). Un versement mensuel est exigé en fonction du nombre d'écritures. La société fiduciaire se charge de la facturation.

En résumé, on peut retenir que le travail de saisie des écritures est facilité pour le client, il revient moins cher et est plus sûr. Le sondage auprès des clients révèle une image entièrement positive.

Du point de vue des sociétés fiduciaires

Pour que la fiduciaire puisse proposer ses services via le Web, les ressources correspondantes sont exigées. Le serveur, auquel le client a accès, devrait être accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Il se peut que le restaurateur veuille saisir ses écritures de la journée vers deux heures du matin, lorsqu'il a enfin fini son service. En cas de panne, un support professionnel et rapide est garanti pour que les clients ne soient pas en colère s'ils n'ont pas accès à leur comptabilité. Le cheminement des données doit être conçu de manière à ce que plusieurs clients puissent accéder simultanément, sans que le temps d'attente se transforme en taxe.

L'avantage pour la fiduciaire est de pouvoir travailler sur les mêmes données que celles de son client. La fiduciaire ne doit pas acheter deux programmes différents si elle veut autoriser ses clients à effectuer une saisie des données via le Web. Elle n'a besoin d'utiliser que la version 2007 du logiciel de comptabilité ABACUS. Cette version est adaptée à Internet et préparée pour que la fiduciaire puisse garantir à des utilisateurs externes l'accès à leurs mandants. La fiduciaire n'a pas besoin de remettre ses connaissances à jour car le même programme est utilisé en interne et chez les clients.

Le fait que l'échange peu sûr et laborieux des données soit supprimé, est un point positif de poids. De plus, la fiduciaire a accès, à tout moment, aux données comptables de ses clients. Les questions relatives aux écritures comptables peuvent être clarifiées rapidement et à bas prix. Le risque de la double saisie est considérablement réduit. De même, le problème dû au fait que les clients ont installé différentes versions du logiciel de comptabilité sur leur ordinateur, est ainsi élégamment résolu.

En résumé, on peut affirmer que la procédure de travail de la fiduciaire est simplifiée et que les relations avec les clients sont intensifiées. Les risques d'un accès libre sont chez la fiduciaire, ce qui nécessite un investissement dans la sécurité des données. C'est bel et bien le marché qui décidera jusqu'à quel point ces risques peuvent être réduits chez les clients.

Sécurité et protection des données

Qu'en est-il de la sécurité? A ce sujet, la solution AbaWeb peut être comparée à l'Electronic-Banking qui, aujourd'hui, fonctionne sans scrupules et qui est utilisée par une grande partie de la population. L'aspect de la sécurité a été évidemment pris en compte lors du développement de l'AbaWebFiduciaire. En comparaison avec l'E-Banking, le niveau de sécurité peut même être qualifié de supérieur. Par exemple, il n'est possible de passer des écritures que si le client est inscrit sur le serveur ABACUS avec un CertificatPoste. ABACUS n'a aucun accès à ces comptabilités. Seule la fiduciaire y a accès. Les données seront codées lors du transfert avec les techniques actuelles les plus sûres.

De même, le client de la fiduciaire n'a pas accès aux autres mandants de la fiduciaire, sauf à ses données personnelles. Il ne voit même pas les autres mandants gérés sur le serveur de la fiduciaire. C'est également important pour la confidentialité des données. On retiendra que le standard de sécurité se situe à un niveau élevé.

Conclusion

Le sondage auprès des clients et des sociétés fiduciaires révèle une image positive. L'application AbaWeb peut être recommandée aux fiduciaires et à ses clients, dans la mesure où les points suivants sont respectés:

- Le cheminement des données vers Internet doit fonctionner impeccablement aussi bien du côté du client que du côté de la fiduciaire. Du côté de la fiduciaire, la largeur de bande doit être assez élevée selon le nombre d'accès simultanés des clients.
- L'efficacité du serveur d'application et de la politique de sécurité de la fiduciaire (en particulier la sauvegarde des données) doit être élevée.
- Le client doit être prêt à saisir ses données comptables en ligne. ■



Hochschule Luzern

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ

Grafenauweg 10
Postfach 4332
CH-6304 Zug
Telefon +41 (0)41 724 65 55
Fax +41 (0)41 724 65 50

Prof. Markus Rupp
mag. oec. HSG
Mitglied der Institutsleitung
Telefon direkt + 41 (0)41 724 65 62

Grouppe

Données de base définissables pour chaque groupe d'utilisateurs *Travail optimisé avec le logiciel*

À partir de la version 2007 du logiciel de Comptabilité financière, les données de base pour le masque des écritures se différencieront des autres paramètres du système. Cela permettra une configuration ciblée et optimisée du système.



Dans le nouveau programme 5121 ECRITURES – DONNEES DE BASE, vous pouvez définir des paramètres soit séparément pour chaque groupe d'utilisateurs soit pour tous les utilisateurs. Il est notamment possible de définir les modèles suivants pour le démarrage du programme des écritures:

- Exercice
En démarrant le programme, vous pouvez charger l'exercice comptable choisi, un éventuel journal provisoire ou le grand-livre correspondant à la date système.
- Masque de saisie
Le logiciel contient par défaut déjà plusieurs masques d'écritures. Les masques utilisés par chaque groupe d'utilisateurs peuvent leur être attribués en tant que modèle ou un des masques sera attribué à tous les utilisateurs. En démarrant le programme des écritures, l'utilisateur voit s'afficher le masque qui lui convient le mieux.

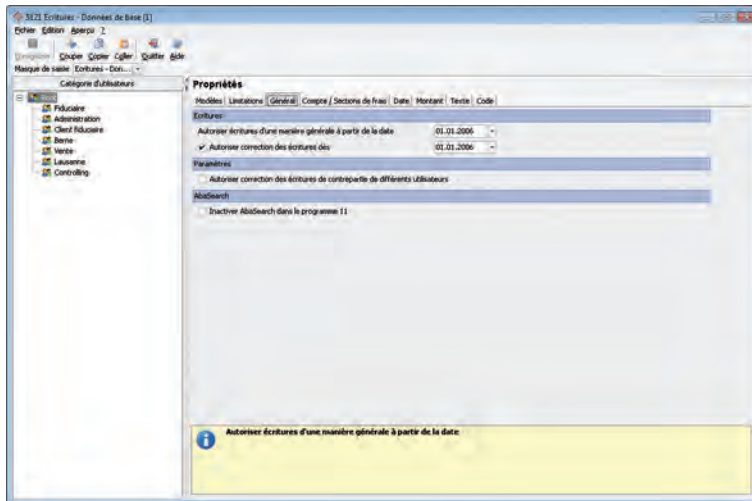
- Division
Les entreprises, ayant une comptabilité avec des divisions, peuvent définir une proposition de division pour chaque groupe d'utilisateurs. Cette proposition sera automatiquement chargée en démarrant le programme. Il ne s'agit cependant que d'une proposition qui peut être modifiée par l'utilisateur selon les droits définis dans le masque des écritures.
- Ecriture dès / Correction dès
Une restriction de date pour la saisie des écritures et la possibilité de corriger encore les écritures à partir d'une certaine date ne seront plus définies dans les données de base générales mais dans le programme 5121 ECRITURES – DONNEES DE BASE. Ce changement était nécessaire car il est maintenant aussi possible de définir, par groupe d'utilisateurs, si un utilisateur peut effectuer lui-même des corrections et à partir de quelle date. Toutes les corrections sont protocolées et peuvent être à tout moment extraites avec le journal.

Avec des modèles supplémentaires, d'autres restrictions peuvent être imposées à chaque groupe d'utilisateurs. Il est ainsi possible d'empêcher certains utilisateurs d'utiliser certains genres d'écritures comme les écritures collectives et les écritures de clôture ou de les exclure du choix de l'exercice et de la sélection libre des divisions.

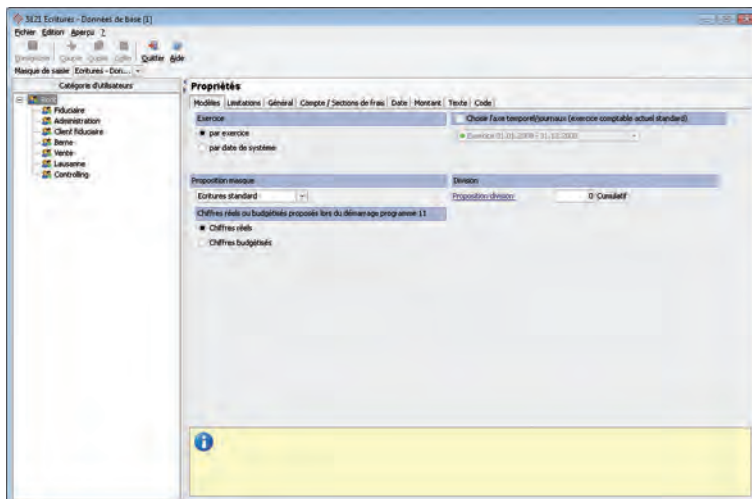
Données de base générales

Dans le programme 511 DONNEES DE BASE, vous pouvez définir les paramètres de la Comptabilité financière qui ne sont pas valables pour un ou plusieurs groupes d'utilisateurs mais pour tous les utilisateurs en général de la Comptabilité financière. Il s'agit entre autres:

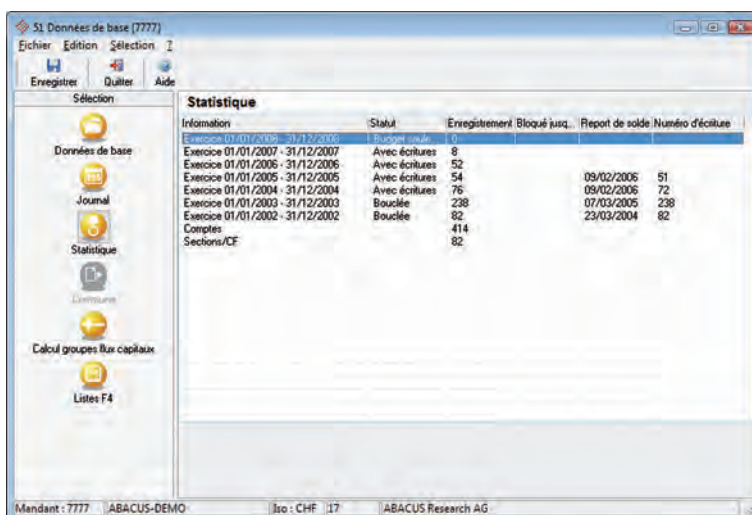
- Numéro de document: gérer le numéro de document, incrémenter automatiquement, etc.
- Textes standard: textes standard spécifiques au mandant ou textes centraux pour tous les mandants
- Données de base pour l'imputation automatique du résultat
- Subdivision du numéro de compte
- Définitions pour le traitement de la Comptabilité analytique et la structure des soldes
- Langue d'impression si celle-ci doit différer de la langue de l'utilisateur



Propriétés pour le début du masque d'imputation comme le design de masque, l'exercice annuel, les divisions standard



Etablissement des autorisations pour les corrections par groupe d'utilisateurs



Aperçu du nombre d'imputations, des comptes, des sections de frais par exercice annuel

Par ailleurs, les désignations pour les différents journaux provisoires seront indiquées dans ce programme.

Dans la statistique des mandants COFI, les informations sur le nombre d'écritures de l'exercice précédent ou le nombre de comptes et de sections/centres de frais, gérés dans le système, seront indiquées. Cela permet de mieux apprécier la taille et l'étendue d'un mandant.

Avec la version 2008, la définition du flux de capitaux sera retirée du programme des données de base et sera transférée dans un programme spécial 371 DEFINIR LES FLUX DE CAPITAUX.

Aperçu de la version 2009

La version 2009 est déjà en préparation car sa livraison est déjà prévue pour le quatrième trimestre 2008. Cette version présentera un programme 511 DONNEES DE BASE retravaillé. ■

Textes

Textes standard pour les écritures COFI Gérer différents textes avec les propositions d'imputation

Les textes standard facilitent considérablement la saisie des écritures dans la Comptabilité financière. Les textes d'imputation pré-saisi doivent juste être choisis et adaptés au cas par cas. Cette fonction a été de nouveau améliorée au cours des différentes versions du programme.



Les textes standard pour les écritures peuvent déjà être utilisés depuis un certain temps dans le logiciel de Comptabilité financière. Jusqu'à la version 2006, il existait différents blocs de texte avec 50 textes au maximum par bloc. Dès la version 2006, ces blocs de texte sont remplacés par une nouvelle table des données de base qui peut contenir un nombre indéfini de textes standard. A partir de la version 2007.1 (servicepack du 7.12.2007), ces textes peuvent être définis de manière centralisée pour tous les mandants ou par mandant.

Les textes standard peuvent maintenant être copiés. Ainsi, par exemple, les textes du répertoire central, disponibles pour tous les mandants, peuvent être décopiés pour un mandant particulier ou pour plusieurs mandants. Il est quand même possible de continuer à traiter, sans problème, les textes standard sur le mandant.

Définir et exploiter les textes standard

Le programme 5122 permet de saisir un nombre quelconque de textes standard. Dans le programme 511, où les données de base du mandant sont gérées, l'utilisateur définit si ce texte standard est valable uniquement pour ce mandant particulier ou s'il doit être utilisé de manière centralisée pour tous les mandants.

Spécialement pour la Cofilight et aussi pour l'AbaWebFiduciaire, il est possible de saisir des informations supplémentaires comme un compte de contrepartie et une contre-section. Ces informations seront toujours automatiquement proposées avec le texte d'imputation.

Identification	Abréviation	Désignation	Contre-com...	Contre section	contre project
52	52	Versement	0	0	0
53	53	Versement débiteurs	0	0	0
54	54	Salaires	0	0	0
55	55	Paiement créanciers	0	0	0
56	56	Achat marchandises	0	0	0
57	57	Vente au comptant	0	0	0
58	58	Loyer	0	0	0
59	59	Intérêt	0	0	0
60	60	Versement bancaire	0	0	0
61	61	Chèque postal	0	0	0
62	62	Frais au comptant	0	0	0
63	63	Frais généraux	0	0	0
64	64		0	0	0
65	65		0	0	0

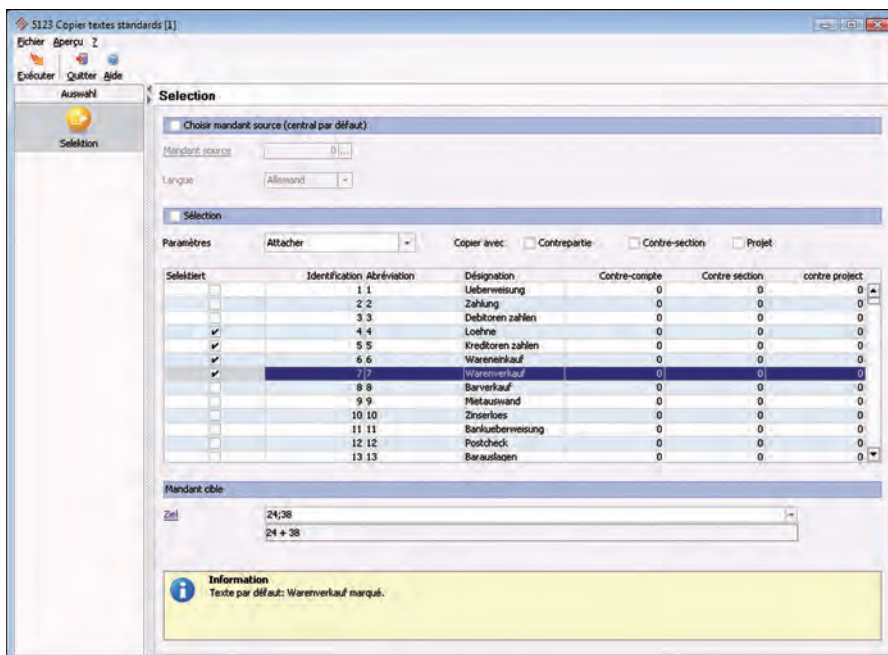
Détail

Numéro: 52

Désignation: Versement

Contrepartie: 0

Saisir des textes standard avec les propositions d'imputation pour le compte, les sections de frais et les projets



Copie des textes standard dans d'autres mandants

Pour pouvoir exporter les textes standard saisis dans un fichier PDF ou Excel, vous disposez d'un programme d'extrait. Vous pouvez ainsi avoir rapidement les textes standard sous la main lors d'une imputation.

Copier les textes standard

Si, par exemple, les textes standard centraux gérés pour tous les mandants ne sont pas valables pour un nouveau mandant, il est possible de les copier de manière sélective depuis la table centrale des données dans le mandant concerné. Le programme de copie permet de copier les textes non seulement depuis la table centrale mais aussi depuis un mandant dans un autre mandant ou dans plusieurs mandants. Il est donc également possible de copier les suppléments d'imputation comme le compte de contrepartie, la contre-section et le contre-projet.

Utiliser les textes standard

Vous pouvez défiler dans les textes standard existants avec page up / page down dans le masque des écritures, sur le champ de texte 1. La liste de choix F4 affiche également les textes disponibles. La recherche du texte standard souhaité est encore plus rapide si vous indiquez le numéro du texte standard recherché directement dans le champ texte et confirmez avec F3.

Résumé

Vous ne travaillez pas quotidiennement avec les textes standard dans chaque mandant de comptabilité. Leur utilisation peut cependant permettre d'imputer des affaires identiques ou similaires avec le même texte. Vous évitez ainsi les fautes d'orthographe gênantes.

A partir de la version 2007, il est possible de saisir et d'entretenir simplement ces textes standard avec un nouveau programme et même via Internet, si vous le souhaitez. ■

ARC

Arc Logiciels SA à Yverdon

Un revendeur plein d'énergie spécialisé dans la construction

Depuis le milieu de l'année 2007, Arc Logiciels SA est venu agrandir la grande famille des revendeurs ABACUS. Avec ARCO, produit ABACUS pour les entreprises actives dans la technique du bâtiment et service après-vente, cette société familiale relève un nouveau défi...



1^{er} rang devant de gauche à droite: Jean-Pierre Neuenschwander, Tiziano Nard, Olivier Deschwanden, Aimable Musaby
2^{ème} rang de gauche à droite: Carole Monnard, Mirko Della Zoppa, Jérôme Droux, Adrian Künzler, Yves Neuenschwander

Famille et amitié, piliers d'une entreprise dynamique

"Nous ne sommes pas du genre à dormir sur nos lauriers. Nous recherchons constamment de nouveaux challenges et nous nous battons pour être à la hauteur de nos objectifs" Ces mots remplis de dynamisme émanent de Jean-Pierre Neuenschwander. Après l'obtention d'une licence en sciences économiques et de multiples expériences dans l'informatique de gestion, l'homme décide de fonder sa propre société: Arc Logiciels SA à Yverdon. Nous sommes en 1990. Dans la foulée, il embarque son fils et son beau-fils, animés par la même soif d'aventures. Au fur et à mesure que l'affaire se développe, les effectifs s'étoffent et la société compte actuellement 9 employés... un peu particuliers. "Nos hommes ne sont pas uniquement des salariés d'une entreprise. Ce sont avant tout des amis,

des personnes de confiance. Je tiens particulièrement à l'esprit familial qui règne au sein de notre société" relève Jean-Pierre Neuenschwander.

Au service de la gestion de maintenance

Arc Logiciels SA déploie toutes ses compétences dans le secteur de la construction pour des sociétés de toute taille (indépendants, PME, grandes firmes). La société yverdonnoise distribue des applications informatiques propres à cette branche dont le logiciel ARCO. Cette solution, développée par la société du même nom, a été imaginée pour répondre aux besoins des entreprises actives dans la technique du bâtiment et le service après-vente (chauffage, sanitaire, climatisation, ventilation, assainissement, nettoyage...). A ce jour, 350 entreprises font confiance aux solutions de gestion offertes par Arc Logiciels SA.

Des partenaires avant tout...

Au milieu de l'année 2007, ARCO est racheté par ABACUS. D'abord surpris, Jean-Pierre Neuenschwander considère ensuite cette nouvelle collaboration plus posément: "ABACUS est une entreprise grande, forte et résolument tournée vers l'avenir. C'est une opportunité, un challenge que nous nous devons de relever pour nous, mais surtout pour la pérennité de nos 350 partenaires". "Partenaires", le mot n'est pas anodin dans la bouche du directeur général d'Arc Logiciels SA. Il exprime à lui seul la philosophie de la PME familiale. "Nos clients ne sont pas considérés comme une source d'argent qui grossira notre chiffre d'affaires. Non, nous voulons tisser un lien solide, les assister, les conseiller, bref, leur offrir une véritable proximité" relève l'entrepreneur expérimenté. Pour preuve, la hotline ne connaît pas de trêves et l'équipe d'Arc Logiciels sèche souvent la Messe du dimanche... "En effet, nous avons déjà retroussé nos manches tout un week-end pour qu'un client puisse sortir une offre le lundi!" se souvient le directeur général, imprégné des surprises que réserve parfois le terrain.

Logiciels

Gain de temps et traçabilité accrue!

De tout temps et avec un engouement répété, l'entreprise vaudoise s'est immergée dans l'environnement professionnel de ses partenaires afin de percevoir leurs besoins en terme de gestion de l'information et de résoudre leurs problèmes. Ce fut notamment le cas pour les entreprises de gestion de la maintenance qui croulaient sous les rapports d'intervention des techniciens, décomptes d'heures et listes de pièces changées. Au milieu de cet imbroglio administratif, la facturation et le suivi de la clientèle relevaient parfois du génie. "Cette situation n'est plus d'actualité grâce au logiciel ARCO" constate Jean-Pierre Neuenschwander. "Nous proposons une solution qui permet à nos partenaires de saisir leurs données sur place avec un appareil PDA. Ensuite, les informations sont rapatriées dans un dossier client au siège de l'entreprise et la facturation peut être réalisée. De cette façon, les doubles saisies sont évitées et le suivi facilité" Un gain de temps considérable et une traçabilité fortement améliorée grâce à l'expérience de plus de 15 ans d'Arc Logiciels SA. De plus, grâce à cette solution, le chef technique connaît précisément et rapidement l'avancement des interventions.

Automatisation et technologie au service du client

Pour Jean-Pierre Neuenschwander, ancien directeur informatique pour la Suisse romande de ATAG, société qui a fusionné avec Ernst et Young, les subtilités de la comptabilité n'ont plus de secret. Aussi, il met un point d'honneur à partager son savoir-faire avec sa clientèle: "Avec notre solution, nos partenaires envoient une facture avec BVR à leurs clients. Une fois qu'ils ont payé, les paiements sont automatiquement récupérés par internet et la facture est balancée. Le compte-client est tout de suite mis à jour".

L'automatisation et les avancées technologiques susceptibles d'améliorer la vie de ses clients sont donc au cœur des préoccupations d'Arc Logiciels SA. En effet, durant les dernières années, le développement de la Business Intelligence a su retenir l'attention de la société. Avec panache, elle s'adapte à ces évolutions qui permettent aux entreprises de se créer des "cubes" à savoir des informations régulières et ciblées sur leurs activités. Ces données sont de véritables supports d'aide à la décision. Arc Logiciels SA connaît leur importance tout comme celle des documents digitaux.

ARC Logiciels SA

- Nombre d'employés: 9
- Prestations: Consulting, mise en place et paramétrage, formation, assistance logiciel et matériel
- Produits ARCO et ABACUS principalement pour le secteur chauffage, ventilation, assainissement, nettoyage...
- 350 clients dans les domaines du bâtiment et services après-vente

"Sur un chantier, il est fréquent que nos clients aient besoin d'une commande ou de mettre la main sur une facture fournisseur. Les progrès technologiques du "sans papier" facilitent et faciliteront grandement leurs tâches. Nous les surveillons de près et nous faisons un devoir de les maîtriser...avec ABACUS bien sûr!" conclut Jean-Pierre Neuenschwander.

Nous souhaitons plein succès à cette entreprise familiale dynamique. Aussi, nous sommes certains qu'ils trouveront, avec ABACUS, un terrain favorable à leurs valeurs orientées clients. ■



ARC Logiciels SA

Rue des Philosophes 47
CH-1400 Yverdon
Téléphone 0848 848 122
info@arc-logiciels.ch
www.arc-logiciels.ch



Global

Global Business Solutions (GBS) *Nouveau distributeur chevronné au service des PME*

Depuis le mois de janvier 2008, ABACUS a le bonheur de compter un nouveau revendeur: Global Business Solutions (GBS). Née de l'association entre Patrick Nanjod et Eric Chapuis, l'entreprise est active dans l'arc lémanique. Avantage non-négligeable pour leur nouveau partenaire, les deux entrepreneurs jouissent d'une longue expérience dans l'informatique de gestion et d'un riche savoir-faire.



Un nouveau produit pour un nouveau départ

En effet, pendant plus de dix ans, le duo Nanjod-Chapuis a travaillé d'arrache-pied à la distribution d'une solution suisse d'un groupe anglais. Fait piquant, les deux hommes étaient en concurrence! Ces efforts acharnés ont été couronnés de succès d'un côté comme de l'autre mais les habitudes ont la fâcheuse tendance à s'installer. "Nous avons besoin d'une nouvelle impulsion, d'un nouveau challenge. Mais surtout, il était fondamental que nous trouvions un nouveau produit répondant précisément aux demandes du marché" constate Patrick Nanjod. Après d'innombrables recherches, ABACUS est choisi. "La solution utilise des technologies de pointe et même avant-gardiste. C'est un logiciel standard intégré adaptable grâce aux fonctions Customizing et bénéficiant d'une grande flexibilité. Il est en développement continu et jouit d'un élargissement constant des prestations" relève le spécialiste genevois. Et à Eric Chapuis de renchérir:

"Nous sommes très bien entourés par le personnel de notre nouveau partenaire, nous bénéficions d'une qualité de service exceptionnelle de la part du support ABACUS".

"Une PME pour les PME!"

Riche d'une expérience de 15 ans dans la gestion d'entreprise, Patrick Nanjod et Eric Chapuis peuvent se targuer d'une vaste clientèle. En effet, les entrepreneurs genevois comptent plus de 2000 firmes acquises à leurs solutions. Les compétences des deux hommes s'expriment dans les sociétés de services de l'arc lémanique. Entreprises d'import-export, négociants dans les textiles, distributeurs divers ou sociétés de service, GBS travaille main dans la main avec les petites et moyennes entreprises. "Nous sommes une PME pour les PME!" s'exclame Eric Chapuis. "Nous mettons un point d'honneur à faciliter la gestion commerciale et financière des sociétés qui forment notre tissu économique. Et ceci, de façon concrète et pragmatique".

Gérer en anticipant...pour progresser!

Achats – Ventes – Stocks, trois mots que GBS s'efforce de rendre plus doux à l'oreille de sa nombreuse clientèle. Sur le terrain, chaque particularité est prise en compte et la flexibilité des modules d'ABACUS alliée aux fonctions de customizing offrent, en finalité, une solution adaptée aux besoins de chaque client. Mieux, GBS déploie toutes ses compétences afin que celui-ci soit en mesure d'anticiper l'avenir et de prendre les bonnes décisions au bon moment. La maîtrise parfaite de la comptabilité financière et analytique par la société genevoise associée à la puissance des outils MIS d'ABACUS (Management Information System) permettent la mise en place d'instruments de controlling tels que l'analyse sectorielle, le contrôle budgétaire, le budget de trésorerie, l'analyse des flux. Ces outils, confortables et simples d'utilisation, facilitent la prise de décision des clients et accroissent leur compétitivité.

Business



Patrick Nanjod



Eric Chapuis

Les salaires: particularités et changements légaux

Au niveau de la gestion des salaires, GBS est particulièrement attentif aux spécificités cantonales et à un cadre légal en perpétuelle mutation. En effet, l'entreprise chère au duo Nanjod – Chapuis maîtrise parfaitement les particularités de l'impôt à la source. De plus, ses compétences alliées à la souplesse des composants de salaires ABACUS lui permettent de gérer les spécificités de chaque entreprise (frontalier, LPP, assurances sociales...). Aussi, les décisions politiques prises tant à Berne que dans les législatifs genevois et vaudois sont suivies rigoureusement. "Nous avons constamment un œil sur les changements à venir en matière de lois et en informons nos clients systématiquement. C'est le cas actuellement avec les nouveaux certificats de salaires et les normes PUCS" se félicite Patrick Nanjod.

Le "sans papier"... en toute légalité!

L'évolution technologique n'est pas étrangère à GBS. Au contraire, les avancées d'ABACUS dans ce domaine ont été des éléments moteurs dans le choix de <digital erp>. Avec l'avènement du "sans papier", les documents digitaux remplaceront rapidement les lourds classeurs alignés sur les étagères. L'entreprise genevoise se fait un devoir de répondre aux demandes de ses utilisateurs et de les informer des aspects légaux relatifs à ces changements (SCSE). "Cette nouvelle ère de comptabilité et d'automatisation des procédures d'affaires représentent un gain de temps et des économies substantielles pour nos clients. Nous nous faisons un devoir d'être à jour avec cette gestion" conclut Eric Chapuis.

Avec, d'ores et déjà, de nouveaux projets en cours de réalisation, GBS et ABACUS partent sur les chapeaux de roues. L'avenir est donc prometteur pour Eric Chapuis et Patrick Nanjod, deux spécialistes qui allient passion, savoir-faire, expérience et pragmatisme pour le bonheur de leur clientèle.



Global Business Solutions Sàrl

Case postale 1031
CH-1211 Genève 5
Téléphone 0844 733 622
vente@gbsge.ch
www.gbsge.ch

Solutions



Kurse

ABACUS

Kursprogramm bis Juni 2008

Anwenderkurse	Wittenbach-St. Gallen	Bern	Preis pro Person*
Finanzbuchhaltung	Mi 23. April Mi 07. Mai Di 24. Juni	Di 08. April Di 03. Juni	CHF 560.–
FibuLight	Di 06. Mai	Di 24. Juni	CHF 480.–
Gestaltbare Bilanzen	Fr 13. Juni	Mi 04. Juni	CHF 560.–
Anlagenbuchhaltung	Di 06. Mai		CHF 560.–
AbaProject Leistungs-/Projekt abrechnung	Mi 14. Mai		CHF 560.–
Lohnbuchhaltung	Di/Mi 08./09. April Do/Fr 15./16. Mai Mi/Do 05./06. Juni	Do/Fr 17./18. April	CHF 1120.–
Human Resources	Di 29. April		CHF 560.–
Debitorenbuchhaltung	Fr 11. April Do 08. Mai Fr 27. Juni	Mi 14. Mai Do 19. Juni	CHF 560.–
Kreditorenbuchhaltung	Fr 25. April Do 19. Juni	Do 29. Mai	CHF 560.–
Electronic Banking	Do 24. April		CHF 480.–
Adressverwaltung	Di 15. April		CHF 560.–
Gestaltbare Auswertungen	Mi 16. April		CHF 560.–
AbaShop E-Commerce	Daten auf Anfrage		CHF 560.–
AbaNotify	Mi 23. April		CHF 560.–
ABACUS Tool-Kit	Fr 11. April		CHF 560.–
Workshops	gemäß Ankündigung		
Firmenseminar	auf Anfrage		

Auftragsbearbeitung	Wittenbach St. Gallen	Bern	Preis pro Person*
ABEA Verkauf I	Do/Fr 08./09. Mai	Do/Fr 10./11. April	CHF 1120.–
ABEA Verkauf II	Mi 28. Mai		CHF 560.–
ABEA Lager / Einkauf I	Di/Mi 10./11. Juni	Do/Fr 26./27. Juni	CHF 1120.–
ABEA Lager / Einkauf II	Di 22. April		CHF 560.–
ABEA VBscript & COM-Objekt	Mo 07. April		CHF 560.–
PPS I (Grundversion)	Mi 09. April		CHF 560.–
PPS II (Option Ressourcen)	Do 10. April		CHF 560.–
PPS Master	Do 26. Juni		CHF 560.–

Spezialkurse	Wittenbach St. Gallen	Bern	Preis pro Person*
FIBU Customizing	Mi 14. Mai		CHF 560.–
FIBU Optionen I	Do 10. April Do 26. Juni		CHF 560.–
FIBU Optionen II	Fr 06. Juni		CHF 560.–
Bilanzsteuerung	Fr 20. Juni		CHF 560.–
Tipps+Tricks Rechnungswesen	Fr 16. Mai		CHF 560.–
AbaProject Customizing	Di/Mi 03./04. Juni		CHF 1120.–
AbaProject Auswertungen	Di 25. Juni		CHF 560.–
AbaProject Fakturierung	Mi 18. Juni		CHF 560.–
Kostenrechnung	Do/Fr 24./25. April Di/Mi 24./25. Juni		CHF 1120.–
Kostenrechnung Master	Di 27. Mai		
Lohnarten	Di/Mi 15./16. April Do/Fr 12./13. Juni	Di/Mi 06./07. Mai	CHF 1120.–
Lohnbuchhaltung Customizing	Fr 18. April Di 17. Juni	Fr 16. Mai	CHF 560.–
Human Resources Master	Daten auf Anfrage		CHF 560.–
DEBI Customizing		Do 15. April	CHF 560.–
DEBI Master	Mi 30. April		CHF 560.–
KREDI Customizing	Mi 28. Mai		CHF 560.–
KREDI Master	Do 15. Mai		CHF 560.–
Fakturierung Optionen I	Mo 16. Juni		CHF 560.–
AbaShop Customizing	Daten auf Anfrage		CHF 560.–
AbaView Report Writer	Do/Fr 17./18. April		CHF 1120.–
AbaView Master	Fr 27. Juni		CHF 560.–
AbaNotify Master	Daten auf Anfrage		CHF 560.–
Technischer Workshop	Di 29. April		CHF 560.–

Workshop Informationsmanagement (1 Tag, Daten auf Anfrage)	CHF 560.–
Workshop Service- und Vertragsmanagement (2 Tage, Daten auf Anfrage)	CHF 1120.–

*TVA exclue

*exkl. MWST

Cours jusqu'en juin 2008

Cours de base en français	Berne	Prix / personne*
Comptabilité financière	sur demande	CHF 560.–
Comptabilité salaires et ressources humaines	sur demande	CHF 560.–
Comptabilité débiteurs et créanciers	sur demande	CHF 560.–

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-9301 Wittenbach
 Téléphone 071 292 25 25, Fax 071 292 25 00

Cours français de tiers :

Pour des 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

Auskünfte über freie Kursdaten und das ausführliche Schulungsprogramm erhalten Sie bei:

ABACUS Research AG, Sekretariat Schulungen
 Ziegeleistrasse 12, CH-9301 Wittenbach
 Telefon 071 292 25 25, Fax 071 292 25 00

Anmeldungen auch über Internet: www.abacus.ch

Kurse

ABACUS

Kursprogramm bis Juni 2008

Anwenderkurse	Wittenbach-St. Gallen	Bern	Preis pro Person*
Finanzbuchhaltung	Mi 23. April Mi 07. Mai Di 24. Juni	Di 08. April Di 03. Juni	CHF 560.–
FibuLight	Di 06. Mai	Di 24. Juni	CHF 480.–
Gestaltbare Bilanzen	Fr 13. Juni	Mi 04. Juni	CHF 560.–
Anlagenbuchhaltung	Di 06. Mai		CHF 560.–
AbaProject Leistungs-/Projekt abrechnung	Mi 14. Mai		CHF 560.–
Lohnbuchhaltung	Di/Mi 08./09. April Do/Fr 15./16. Mai Mi/Do 05./06. Juni	Do/Fr 17./18. April	CHF 1120.–
Human Resources	Di 29. April		CHF 560.–
Debitorenbuchhaltung	Fr 11. April Do 08. Mai Fr 27. Juni	Mi 14. Mai Do 19. Juni	CHF 560.–
Kreditorenbuchhaltung	Fr 25. April Do 19. Juni	Do 29. Mai	CHF 560.–
Electronic Banking	Do 24. April		CHF 480.–
Adressverwaltung	Di 15. April		CHF 560.–
Gestaltbare Auswertungen	Mi 16. April		CHF 560.–
AbaShop E-Commerce	Daten auf Anfrage		CHF 560.–
AbaNotify	Mi 23. April		CHF 560.–
ABACUS Tool-Kit	Fr 11. April		CHF 560.–
Workshops	gemäß Ankündigung		
Firmenseminar	auf Anfrage		

Auftragsbearbeitung	Wittenbach St. Gallen	Bern	Preis pro Person*
ABEA Verkauf I	Do/Fr 08./09. Mai	Do/Fr 10./11. April	CHF 1120.–
ABEA Verkauf II	Mi 28. Mai		CHF 560.–
ABEA Lager / Einkauf I	Di/Mi 10./11. Juni	Do/Fr 26./27. Juni	CHF 1120.–
ABEA Lager / Einkauf II	Di 22. April		CHF 560.–
ABEA VBscript & COM-Objekt	Mo 07. April		CHF 560.–
PPS I (Grundversion)	Mi 09. April		CHF 560.–
PPS II (Option Ressourcen)	Do 10. April		CHF 560.–
PPS Master	Do 26. Juni		CHF 560.–

Spezialkurse	Wittenbach St. Gallen	Bern	Preis pro Person*
FIBU Customizing	Mi 14. Mai		CHF 560.–
FIBU Optionen I	Do 10. April Do 26. Juni		CHF 560.–
FIBU Optionen II	Fr 06. Juni		CHF 560.–
Bilanzsteuerung	Fr 20. Juni		CHF 560.–
Tipps+Tricks Rechnungswesen	Fr 16. Mai		CHF 560.–
AbaProject Customizing	Di/Mi 03./04. Juni		CHF 1120.–
AbaProject Auswertungen	Di 25. Juni		CHF 560.–
AbaProject Fakturierung	Mi 18. Juni		CHF 560.–
Kostenrechnung	Do/Fr 24./25. April Di/Mi 24./25. Juni		CHF 1120.–
Kostenrechnung Master	Di 27. Mai		
Lohnarten	Di/Mi 15./16. April Do/Fr 12./13. Juni	Di/Mi 06./07. Mai	CHF 1120.–
Lohnbuchhaltung Customizing	Fr 18. April Di 17. Juni	Fr 16. Mai	CHF 560.–
Human Resources Master	Daten auf Anfrage		CHF 560.–
DEBI Customizing		Do 15. April	CHF 560.–
DEBI Master	Mi 30. April		CHF 560.–
KREDI Customizing	Mi 28. Mai		CHF 560.–
KREDI Master	Do 15. Mai		CHF 560.–
Fakturierung Optionen I	Mo 16. Juni		CHF 560.–
AbaShop Customizing	Daten auf Anfrage		CHF 560.–
AbaView Report Writer	Do/Fr 17./18. April		CHF 1120.–
AbaView Master	Fr 27. Juni		CHF 560.–
AbaNotify Master	Daten auf Anfrage		CHF 560.–
Technischer Workshop	Di 29. April		CHF 560.–

Workshop Informationsmanagement (1 Tag, Daten auf Anfrage)	CHF 560.–
Workshop Service- und Vertragsmanagement (2 Tage, Daten auf Anfrage)	CHF 1120.–

*TVA exclue

*exkl. MWST

Cours jusqu'en juin 2008

Cours de base en français	Berne	Prix / personne*
Comptabilité financière	sur demande	CHF 560.–
Comptabilité salaires et ressources humaines	sur demande	CHF 560.–
Comptabilité débiteurs et créanciers	sur demande	CHF 560.–

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-9301 Wittenbach
 Téléphone 071 292 25 25, Fax 071 292 25 00

Cours français de tiers :

Pour des 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

Auskünfte über freie Kursdaten und das ausführliche Schulungsprogramm erhalten Sie bei:

ABACUS Research AG, Sekretariat Schulungen
 Ziegeleistrasse 12, CH-9301 Wittenbach
 Telefon 071 292 25 25, Fax 071 292 25 00

Anmeldungen auch über Internet: www.abacus.ch

Impressum
Pages 1/2008 März 2008

Kundeninformation der
 ABACUS Research AG
 Ziegeleistrasse 12
 Postfach
 CH-9301 Wittenbach-St.Gallen
 Telefon 071 292 25 25
 Fax 071 292 25 00
 info@abacus.ch
www.abacus.ch

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

Redaktionelle Mitarbeit:
 matek gmbh, Zürich

Produktion:
 Ostschweiz Druck, CH-9300 Wittenbach

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

Auflage: 14'500 Exemplare

Alle Rechte vorbehalten

**Verfügbare Programme
 der Version 2008**

Finanzbuchhaltung
 Anlagenbuchhaltung
 Lohnbuchhaltung
 Human Resources
 Debitorenbuchhaltung
 Kreditorenbuchhaltung
 Electronic Banking
 Auftragsbearbeitung
 Produktionsplanung und -steuerung
 Leistungs-/Projektrechn. AbaProject
 Service- und Vertragsmanagement
 Workflow
 AbaView Report Writer
 Archivierung
 E-Business
 AbaShop E-Commerce
 Informationsmanagement

FibuLight
 LohnLight
 Fakturierung AbaWorX
 Adressverwaltung

AbaVision
 AbaAudit
 AbaScan
 AbaNotify

Präsentation AbaWebTreuhand Moderne Software-Lösung für innovative Treuhänder

Vorstellung von AbaWebTreuhand an der Orbit-iEX in Zürich:

Dienstag, 20. Mai 2008, 10.30 - 12.00 Uhr
 mit anschliessendem Stehlunch



Wir zeigen Ihnen...

- ... wie Treuhandkunden mit AbaWebTreuhand die ABACUS-Software übers Internet nutzen – ohne Software-Installation oder -Aktualisierung beim Kunden.
- ... wie die Sicherheit bei der Authentifizierung der AbaWebTreuhand-Benutzer über Postzertifikate sichergestellt wird.
- ... wie mit einem innovativen Service-Angebot die Beziehung zu Treuhandkunden gefestigt wird.
- ... wie mit modernster Software-Technologie der Aufwand gesenkt und die Zusammenarbeit erleichtert wird.
- ... wie eine kundennahe Betreuung auch über grössere Distanzen möglich wird.
- ... wie mit AbaWebTreuhand das Preis-/Leistungsverhältnis für Treuhanddienstleistungen verbessert werden kann.

Der Eintritt in die Messe und die Teilnahme an der AbaWebTreuhand-Präsentation sind kostenlos. Eintrittsgutscheine für die Messe sind erhältlich bei ABACUS Research.

Anmeldung auf www.abacus.ch bis 9. Mai. ■

Weiterführende Informationen auf:

<http://www.abacus.ch/produkte/produktlinien/abaweb/>



PostZertifikat neu weltweit erhältlich IT-Sicherheits- und Identitäts- lösungen der Post

Dank einer Prozessumstellung kann die Identifikation für das PostZertifikat ab April 2008 neu nicht nur an jeder der mehr als 2'500 Poststellen in der Schweiz durchgeführt werden, sondern auch durch Notare in der Schweiz, Europa oder weltweit. Für die Identifikation des Zertifikatkäufers in der Schweiz wird das Postprodukt "Gelbe Identifikation" empfohlen.

Das PostZertifikat ist ab sofort auch Vista-tauglich und für die Verwendung als Smart Card Logon ausgelegt. ■



Impressum
Pages 1/2008 März 2008

Kundeninformation der
 ABACUS Research AG
 Ziegeleistrasse 12
 Postfach
 CH-9301 Wittenbach-St.Gallen
 Telefon 071 292 25 25
 Fax 071 292 25 00
 info@abacus.ch
www.abacus.ch

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

Redaktionelle Mitarbeit:
 matek gmbh, Zürich

Produktion:
 Ostschweiz Druck, CH-9300 Wittenbach

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

Auflage: 14'500 Exemplare

Alle Rechte vorbehalten

**Verfügbare Programme
 der Version 2008**

Finanzbuchhaltung
 Anlagenbuchhaltung
 Lohnbuchhaltung
 Human Resources
 Debitorenbuchhaltung
 Kreditorenbuchhaltung
 Electronic Banking
 Auftragsbearbeitung
 Produktionsplanung und -steuerung
 Leistungs-/Projektrechn. AbaProject
 Service- und Vertragsmanagement
 Workflow
 AbaView Report Writer
 Archivierung
 E-Business
 AbaShop E-Commerce
 Informationsmanagement

FibuLight
 LohnLight
 Fakturierung AbaWorX
 Adressverwaltung

AbaVision
 AbaAudit
 AbaScan
 AbaNotify

Präsentation AbaWebTreuhand Moderne Software-Lösung für innovative Treuhänder

Vorstellung von AbaWebTreuhand an der Orbit-iEX in Zürich:

Dienstag, 20. Mai 2008, 10.30 - 12.00 Uhr
 mit anschliessendem Stehlunch



Wir zeigen Ihnen...

- ... wie Treuhandkunden mit AbaWebTreuhand die ABACUS-Software übers Internet nutzen – ohne Software-Installation oder -Aktualisierung beim Kunden.
- ... wie die Sicherheit bei der Authentifizierung der AbaWebTreuhand-Benutzer über Postzertifikate sichergestellt wird.
- ... wie mit einem innovativen Service-Angebot die Beziehung zu Treuhandkunden gefestigt wird.
- ... wie mit modernster Software-Technologie der Aufwand gesenkt und die Zusammenarbeit erleichtert wird.
- ... wie eine kundennahe Betreuung auch über grössere Distanzen möglich wird.
- ... wie mit AbaWebTreuhand das Preis-/Leistungsverhältnis für Treuhanddienstleistungen verbessert werden kann.

Der Eintritt in die Messe und die Teilnahme an der AbaWebTreuhand-Präsentation sind kostenlos. Eintrittsgutscheine für die Messe sind erhältlich bei ABACUS Research.

Anmeldung auf www.abacus.ch bis 9. Mai. ■

Weiterführende Informationen auf:

<http://www.abacus.ch/produkte/produktlinien/abaweb/>



PostZertifikat neu weltweit erhältlich IT-Sicherheits- und Identitäts- lösungen der Post

Dank einer Prozessumstellung kann die Identifikation für das PostZertifikat ab April 2008 neu nicht nur an jeder der mehr als 2'500 Poststellen in der Schweiz durchgeführt werden, sondern auch durch Notare in der Schweiz, Europa oder weltweit. Für die Identifikation des Zertifikatkäufers in der Schweiz wird das Postprodukt "Gelbe Identifikation" empfohlen.

Das PostZertifikat ist ab sofort auch Vista-tauglich und für die Verwendung als Smart Card Logon ausgelegt. ■



Technik

Technik und Support

Herausforderungen im Geschäft und privat



Ronny Bodemann



Ronny Bodemann ist EDV-Techniker und hat seinen Beruf von der Pike auf bei +com in Rankweil gelernt. Er ist im Vorarlberg aufgewachsen. Der österreichisch-schweizerische Doppelbürger ist seit einem Jahr beim technischen Support von ABACUS tätig, bei der ihm das gute Arbeitsklima passt. Es sei genau das, was er immer machen wollte, meint er zu seiner Tätigkeit. Am liebsten behebt er Notfälle, die sein ganzes Wissen erfordern. Als Kind hat er Tierarzt werden wollen, heute – könnte er frei wünschen – wäre er am ehesten ein Kater, der den ganzen Tag nur faul an der Sonne liegt und das an einem einsamen Strand in Griechenland. Sein Motto für ein glückliches Leben steht denn auch ganz unter dem Zeichen des Relaxens. Für die Zukunft hegt er keine konkreten Pläne, sondern will eher alles auf sich zukommen lassen. Im Grunde genommen aber ist Ronny Bodemann ein verkappter Abenteurer, ist doch seine Lieblingsgestalt in der Geschichte Christoph Kolumbus, sein Vorbild Indiana Jones und sein Lieblingsfilm "Der Fluch der Karibik". Da erstaunt es kaum, dass er einmal in seinem Leben die ganze chinesische Mauer ablaufen will. Zum gleichen Thema passen auch mit der Karibik und den Malediven seine nächsten Ferienzele bestens, zumal neben seiner Mitarbeit beim Rettungsdienst und die Pyrotechnik das Tauchen zu seinen Hobbys zählen. Als natürliche Gabe würde er gerne fliegen können. Alle bei ABACUS hoffen, dass er noch ein wenig am Boden und damit in der Firma bleibt.

Michael Schneebeli



Michael Schneebeli leitet die Technische Supportgruppe von ABACUS. Sie besteht derzeit aus fünf Mitarbeitern. Nach einer kaufmännischen Lehre bei einer Autogarage hat er sich Schritt um Schritt über diverse Kurse und Schulungen von Microsoft- und ABACUS-Produkten zum IT-Support-Experten weitergebildet. Nachdem er rund zehn Jahre als Supporter und am Schluss als Teamchef bei einem ABACUS-Vertriebspartner tätig war, ist er seit einem Jahr für das Support-Team der ABACUS verantwortlich. Michael Schneebeli ist ein Pragmatiker vom Scheitel bis zur Sohle: Vorbilder brächten nichts, meint er, denn Ziele müssten aus Eigeninitiative erreicht werden. An seiner heutigen Arbeit schätzt er, dass er nun ganz in der Ostschweiz tätig sein kann und nicht mehr täglich viele unnötige Stunden im Auto nach Zürich und zurück verbringen muss. Das spart nicht nur Zeit, sondern steigert offensichtlich auch die Lebensqualität. Bei ABACUS gefallen ihm das kollegiale Arbeitsklima und die Freiheit, Ziele selber umzusetzen. Denn Spiessiges ist ihm ein Greuel. Trotzdem ist sein liebstes Buch sein Sparbuch. Als eines seiner nächsten Ziele möchte Michael Schneebeli sich von der Verzasca-Staumauer stürzen. Nicht aus Verzweiflung, im Gegenteil aus Lebensfreude, denn korrekterweise muss erwähnt werden, dass er dies nicht ohne ein Bunge-Seil machen will. Schliesslich möchte er bis ins hohe Alter gesund bleiben. Und wenn er einmal auf eine einsame Insel müsste, nähme er dorthin seine Partnerin, seinen Hund und ein "Tischlein deck dich" mit.



Sascha Troesch



Auch der gelernte Maschinzeichner und Informatiker TS aus Arbon arbeitet seit vergangem März in der Support-Abteilung von ABACUS. Bezüglich der Bedingungen seines neuen Arbeitsplatzes würde er am wenigsten auf das gute Umfeld verzichten wollen. Denn ein ungezwungenes Arbeitsklima und gute Kollegialität ist ihm unabdingbare Voraussetzung, um gute Leistung zu erbringen. Dafür hat er sogar sein ursprüngliches Berufsziel als Kind, nämlich Bankdirektor und Millionär zu werden, (vorerst) zurückgestellt. Am liebsten kommuniziert er mit Kunden. Den Stress an der Kundenfront optimal zu bewältigen hilft ihm sein Lebensmotto "take it easy". Oder auf gut Deutsch "Immer schön locker bleiben". So würde er bestimmt auch die Situation "cool" meistern, wenn er in einem Lift stecken bleiben würde, jedenfalls solange seine Freundin dabei wäre. Sascha Troesch ist ein passionierter Bogenschütze und Musikhörer, wobei er von Klassik bis Techno alles mag. Zum Ausgleich legt er gerne Hand an sein Auto an, entwirft eigene Webseiten, baut gerne selber Computer zusammen und steht auf Snowboards. Nächstes grosses Reiseziel von Sascha Troesch ist Thailand. In diesem Zusammenhang mutet seine Lebenseinstellung auch schon fast ein wenig buddhistisch an: Er will einfach glücklich sein.

Robert Wolf



Aus Budweis kommt nicht nur ein berühmtes Bier, sondern auch Robert Wolf. Der gebürtige Böhme kümmert sich bei ABACUS intern seit rund einem Jahr um die Netzwerkadministration und Linux-Server. Wichtig ist für Robert Wolf, dass etwas Spass macht. Und Computer machen Spass. ABACUS macht auch Spass, denn ABACUS ermöglicht ihm nicht nur viele verschiedene Ideen umzusetzen, sondern auch neue Technologien auszutesten. Auch in seiner Freizeit beschäftigt sich der studierte Linux-Administrator am liebsten mit Rechnern. Bereits als Kind wollte Kleinerobert nichts anderes als Roboter programmieren. Angetrieben von seinen Vorbildern Linus Torvalds, dem Linux-Erfinder, und Richard Stallman, dem grossen Evangelisten der Open Source-Bewegung, sind seine Zukunftspläne klar fokussiert: Er will sich im IT-Bereich weiterbilden. Zum Ausgleich liest er Klassiker aus dem Science-Fiction-Bereich und schaut sich – auch in dem Fall mit logischer Konsequenz – Filme aus demselben Genre an. Auch bei der Musik bleibt er der futuristischen Maxime treu, sie sollte elektronisch sein. Bis er die Reisedestination seiner Träume, das High-Tech-Paradies Japan, besuchen wird, wandert er an seinen freien Tagen mit seiner Frau durch die Schweiz. Sie ist zwar nicht seine Heimat, doch fühlt er sich hier sehr gut aufgehoben. Wir dürfen ruhig davon ausgehen, dass er nicht nur der vielen Computer wegen in der ABACUS ist. ■