

PAGES
1/11

Inhalt

Contenu

Aktuell

4-11



- ABACUS User Conference im Juni 2011 – mit ABACUS vi auf Wolke Sieben 4-7
- ABACUS und Swisscom spannen zusammen – Business Software aus der Cloud 8-11

Programme, Produkte, Technologien

12-25



- Der Nachfolger des AbaView Report Writer heisst AbaReport 12-17
- Elektronischer Rechnungsempfang – komfortabler mit E-Business Version 2010 18-21
- Servicetechniker übersichtlicher disponieren – Einsätze grafisch planen 23-25

Aus der Praxis für die Praxis – Branchenlösungen

26-56



- Service- und Vertragsmanagement in der Praxis – kühlen Kopf bewahren bei Serviceeinsätzen 26-28
- Heizen mit Holz und wachsen mit ERP-Software – Anlagenbauer steuert Produktion mit ABACUS 29-31
- PPS mit variablen Baugruppen – der Kitt zwischen Standard- und Individualsoftware 32-35
- Mobile Datenerfassung für Handelsunternehmen – Kosteneinsparung durch Vereinfachung der Abläufe 36-40
- AbaProject-Heimsoftware bei VEBO – individuelle Lösung für komplexe Institutionen 41-45
- ABACUS bei Wirtschaftsprüfern im Einsatz 46-49
- Ein Treuhänder steht ein für seine Dienstleistungen – Automatisierung im Dienst der Kunden 50-52

-
- AXpower unterstützt Schweizer Energieunternehmen 53-56

Deutschland

57-61

- Komplexe Prozesse einfach managen: PerfectServ steuert Erfolg mit ABACUS-Software 57-59
- Webbasierte Wertschöpfung – Arbeiten im Zeitalter von Cloud Computing 60-61

Vertriebspartner News

62-63

- Apple-Spezialist Letec wird Partner von Asept – Macintosh als Dreh- und Angelpunkt 62-63

Team

64-65

- Mitarbeiterportrait 64-65

Pages romandes

66-80

- Comptabilité des débiteurs : préparation et présentation personnalisées des informations sur l'entreprise 66-68
- Procédure unifiée de communication des salaires – 70 caisses de compensation prêtes à recevoir les données salariales 69-70
- Planifier clairement les techniciens de service – planifier graphiquement les interventions 71-73
- Réception électronique des factures – plus de confort avec la version E-Business 2010 74-77
- ABACUS et Swisscom s'unissent – Business Software issu du Cloud 78-80

Kurse / Formation

81

- ABACUS Kursprogramm bis Juni 2011 81
- Cours jusqu'en juin 2011 81

Stelleninserate

82

- bsb.info.partner und fidevision 82

Varia

83

- ABACUS ERP verhilft zur unternehmerischen Transparenz – Softwarepräsentationen im 2011 83
- Impressum Pages 1/2011 83

Sehr geehrte Leserin
sehr geehrter Leser

Chère lectrice
cher lecteur

Mit ABACUS vi, der Internet-Version der ABACUS-Software, wurde letztes Jahr unter anderem auch ein neues Kapitel in der Distribution unseres ERP-Systems aufgeschlagen. Vorreiter der Programmnutzung aus der Cloud sind bereits vor zwei Jahren einige Treuhänder gewesen. Sie haben ersten Kunden die Finanzmodule als Online-Dienstleistung oder als sogenannter Software-as-a-Service (SaaS) angeboten. Bis heute haben sich über 2'000 kleine Unternehmen für unsere Software aus der "Steckdose" entschieden. Das ist für uns ein deutliches Zeichen, dass immer mehr Betriebe ihre ABACUS-Lösungen übers Internet beziehen wollen. Und das ist unter anderem mit ein Grund, weshalb unsere diesjährige und damit sechste Benutzerkonferenz unter dem Leitthema "Mit ABACUS auf Wolke Sieben" steht. Dem derzeitigen Megatrend Cloud Computing wollen und können auch wir uns nicht verschliessen: "Das Rechnen in der Wolke" wird in der vorliegenden Ausgabe des Pages aus Sicht unserer deutschen Kollegen ausgeleuchtet und mit einem konkreten Praxisbeispiel untermauert.

Auch langjährigen ABACUS-Anwendern eröffnet die Internet-Funktionalität unserer Software neue Möglichkeiten. ABACUS vi vereinfacht nicht nur interne Betriebsprozesse, sondern gestattet auch die Verwendung beliebiger Internet-Browser und sorgt damit gleichzeitig für die ortsunabhängige Nutzung. Die Weiterentwicklung der ABACUS-Software erfolgt in unverändert hohem Tempo. Sie soll schliesslich weiterhin die umfassendste betriebswirtschaftliche Standardlösung der Schweiz bleiben.

Wir wünschen Ihnen eine informative und vergnügliche Lektüre.

Freundliche Grüsse
Ihr Pages-Team

Une nouvelle ère dans l'utilisation des logiciels ABACUS a été annoncée l'année dernière avec la sortie de la version Internet. Les sociétés fiduciaires ont été les précurseurs de cette technologie futuriste, le Cloud Computing. Depuis bientôt deux ans, elles proposent à leurs clients les logiciels de comptabilité ABACUS en tant que Software-as-a-Service. Aujourd'hui, plus de 2'000 petites entreprises ont déjà fait le choix pour cette application "Zero Installation". Un signal clair qui démontre le désir de nombreuses entreprises de posséder le software via Internet.

De même, la fonctionnalité des logiciels ABACUS via Internet ouvre de nouvelles possibilités à nos fidèles utilisateurs. Non seulement les procédures internes continuent à être simplifiées, mais ABACUS offre une grande mobilité puisque ses programmes peuvent être démarrés par une simple connexion à Internet. Le rythme de développement des applications ABACUS vi se poursuit afin que nos logiciels de gestion d'entreprise demeurent les plus complets en Suisse.

Nous vous souhaitons une lecture enrichissante.

Meilleures salutations
Votre team Pages

ABACUS User Conference im Juni 2011 – mit ABACUS vi auf Wolke Sieben

Leitthema der diesjährigen User Conference ist das Cloud Computing, das Rechnen in der Wolke: IT-Infrastrukturen wie etwa Rechenkapazitäten und Datenspeicher, aber auch Softwarelösungen als so genannter Software-as-a-Service werden Anwendern online als Dienstleistungen über ein Netzwerk zur Verfügung gestellt. Neu bei diesem Konzept ist, dass die Bereitstellung dieser Dienste auf der Kombination aus modernen Webtechniken und virtualisierten Rechenzentren besteht.



Die Zukunft der Softwarenutzung wird ebenso präsentiert wie die jüngste, alle modernen Internet-Techniken integrierende ABACUS-Version, ABACUS vi, wobei das Kürzel vi für Version Internet steht. Nicht zu kurz kommen auch die neuen Funktionen der Version 2011 und die Prozessunterstützung durch die Software. Anhand von konkreten Fallbeispielen wird aufgezeigt, wie sich die modernen Technologien von ABACUS vi gewinnbringend in Unternehmen einsetzen lassen.

Referate der User Conference thematisieren beispielsweise die Vorteile der neuen ABACUS-Software ABACUS vi – insbesondere ihre Internet-Fähigkeit, ihre Plattformunabhängigkeit und die Möglichkeit, einzelne Module auch auf dem Apple iPad einzusetzen wie etwa für die Aufbereitung von Unternehmenskennzahlen in Form von Informationscockpits.

Unsere Spezialisten werden Anwendungen zu 4 verschiedenen Themenkreisen in 16 Informationsblöcken präsentieren:

Themenkreis 1:
Themenkreis 2:
Themenkreis 3:
Themenkreis 4:

Integrierte Prozesse
Neuerungen ABACUS vi
Tools
Branchenlösungen

Themenkreis 1 Integrierte Prozesse	Themenkreis 2 Neuerungen ABACUS vi (Version 2011)	Themenkreis 3 Tools	Themenkreis 4 Branchenlösungen
Leistungs-/ Projektabrechnung Prozessdarstellung mit AbaProject im Zentrum	Neuerungen ABACUS vi Finanzen / Anlagen / Electronic Banking	Informationsmanagement Kennzahlen-Cockpits und Datenanalysen mit Datenwürfeln	AbaBau Gesamtlösung für die Baubranche
Auftragsbearbeitung Darstellung des gesamten Verkaufsprozesses	Neuerungen ABACUS vi Lohnbuchhaltung / Human Resources	Adressmanagement Darstellung einer effizienten Adressbewirtschaftung	Abalmmo Software für das Immobilienmanagement
PPS Produktionsplanung und -steuerung Darstellung des gesamten Produktionsprozesses	Neuerungen ABACUS vi Leistungs-/Projektabrechnung AbaProject	ABACUS Menü Rollenmenüs und Maskendesign	AbaWebTreuhand ABACUS aus der Cloud für Treuhandler und Kunden
Service- und Vertragsmanagement Darstellung des gesamten Serviceprozesses	Neuerungen ABACUS vi - AbaCockpit für Informationen auf iPad - AbaReport für individuelle Informationsaufbereitung	Originalbelegscanning / Elektr. Archivierung Integrierte Dokumentenablage	

Die ABACUS User Conference steht allen ABACUS-Anwendern offen und findet im Auditorium der ABACUS Research in Wittenbach an folgenden zwei Daten statt:

- **Freitag, 17. Juni 2011**
- **Donnerstag, 23. Juni 2011**

Exklusivanlässe führen folgende ABACUS-Vertriebspartner für ihre Kunden durch:

- **Mittwoch, 15. Juni 2011**
All Consulting
- **Donnerstag, 16. Juni 2011**
OBT
- **Dienstag, 21. Juni 2011**
BDO
- **Mittwoch, 22. Juni 2011**
Bewida

Ihr persönlicher Nutzen

- Neue Ideen für den geschäftlichen und persönlichen Erfolg
- Kennenlernen der neuen Funktionen in der ABACUS-Software Version 2011
- Nutzensteigerung dank optimalem Einsatz der ABACUS-Software
- Erkennung von Trends und neuen Arbeitsprozessen
- Informationen direkt vom Hersteller sowie Beantwortung individueller Anliegen
- Erweiterung des persönlichen Netzwerks
- Gutschein im Wert von Fr. 250.- für den Besuch eines ABACUS-Kurses

Während den Pausen bietet sich allen Tagungsteilnehmern die Möglichkeit, an Info-Points individuelle Gespräche mit ABACUS-Mitarbeitern aus der Support- und Schulungsabteilung zu führen.

Melden Sie sich jetzt für die ABACUS User Conference 2011 an und profitieren Sie von einem praxisnahen und erlebnisreichen Tag! Wir freuen uns, Sie an der diesjährigen Kundentagung begrüßen zu dürfen.

UNSERE ABACUS BRANCHENKENNTNISSE in Institutionen für Menschen mit Behinderung



- ▶ Unterstützung diverser Statistiken (Somed, BFS, etc.)
- ▶ Beschäftigungs- und Fertigungsanforderungen
- ▶ Umfangreicher Klientenstamm
- ▶ Verwaltung und Kontrolle von kantonalen Kostenübernahmegarantien auf Zeitachse
- ▶ Kostenrechnung gemäss Vorgabe Curaviva
- ▶ Automatisierte Rechnungsstellung an verschiedene Kantone
- ▶ Einfache Leistungserfassung
- ▶ Flexible Rechnungsstellung und Materialwirtschaft

...sind für uns keine Fremdwörter! Wir bringen Erfahrung und Branchenkenntnisse mit.

Sie sind uns wichtig, deshalb ist bei uns eine Beratung individuell auf Ihre Organisation zugeschnitten. Gerne informieren wir Sie persönlich zu unserem gesamten Angebot.

BDO AG, ABACUS

Aarau • Luzern • Solothurn • St. Gallen • Zürich
0800 825 000 • abacus@bdo.ch • www.bdo.ch

ABACUS 



UNSERE NÄCHSTEN VERANSTALTUNGEN

Personal Swiss	TopSoft	Tag der offenen Tür	ABACUS User Conference
5. + 6. April 2011	10. - 12. Mai 2011	Donnerstag, 19. Mai 2011	Dienstag, 21. Juni 2011
Standnummer: A.08 / Halle 5, Zürich	Halle 3 Messe Zürich	Vebo Genossenschaft Oensingen / Solothurn	ABACUS Research AG Wittenbach-St. Gallen

Möchten Sie mehr erfahren? Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: Pamela Umberg, Tel. 044 444 35 22, pamela.umberg@bdo.ch oder besuchen Sie uns im Internet unter www.bdo.ch/de/veranstaltungen.

Kommentare zur letzten User Conference 2009

Über die Hälfte aller Teilnehmer bewerteten die letzte Anwendertagung mit der Bestnote "sehr gut". Zudem wurde der Nutzen der behandelten Konferenzthemen von der überwiegenden Mehrheit als "gut" erachtet. ♦



"Die Sessions waren sehr informativ."

Wolfgang Reiners, Katadyn

"Gelungener, professioneller Einstieg, amüsant und lehrreich. ‚Tapetenwechsel‘ war eine gute Tagungsidee, ohne aufdringlich zu wirken."

Hans Schuler, Kantonsschule Zug

"Wie immer eine gelungene Vorstellung und Darbietung der Produkte."

Sonja Scheiblechner, Birs Terminal

"Ein Event der Superlative!"

Birgit Tomasi, Alcan Pensionskasse

"Alles Neuerungen, die einen klaren Nutzen bringen."

Werner Dutler, Movanorm

"Die Organisation des Events war sehr professionell. Der Anlass war abwechslungsreich, informativ und interessant. Kompliment!"

Manuela Schäfer, CityNightLine

"Themen aus den aktuellen Versionen - keine Visionen!"

Astrid Metzler, Blackout

"Sensationell guter Einstieg mit dem Film und dem Theaterprogramm."

Heinz Grandschweiler, Egon Zehnder Consulting

"Aufbau und Themenwahl waren gut, die Präsentationen locker und leicht verständlich."

Thomas Bühler, Stadtwerke Gossau

"Der persönliche Kontakt mit ABACUS-Beratern war mein Highlight."

Bettina Ries, Gemeinde Magdan

"Alles war hervorragend! Ich freue mich immer sehr auf die Konferenz. Man fühlt sich wohl in der 'ABACUS-Familie'."

Bruno Kohli, Vontobel Hodling

Weitere Informationen:



ABACUS Research AG

Simone Anderes

Abacus-Platz 1

CH-9300 Wittenbach-St.Gallen

Telefon 071 292 25 25

Fax 071 292 25 00

kurse@abacus.ch

Detailinformationen und Anmeldung online unter:

www.abacus.ch/links/userconference

ABACUS und Swisscom spannen zusammen – Business Software aus der Cloud

Swisscom bietet die Cloud-basierte ABACUS-Software aus der "Swisscom Cloud" an. Davon dürften KMU und ABACUS-Vertriebspartner gleichermaßen profitieren: Dies gestattet freie Skalierbarkeit der betriebswirtschaftlichen Systeme von der Finanzbuchhaltung bis zur kompletten ERP-Gesamtlösung sowie dynamische Software-Einführung und KMU-gerechte Datenhaltung in der Schweiz.

ABACUS Research und Swisscom gehen im Bereich Cloud Services eine strategische Zusammenarbeit ein. Cloud-basierte Business Software bringt sowohl Anwendern aus dem KMU-Umfeld als auch ABACUS-Vertriebspartnern Vorteile: KMU erhalten einen bequemen Zugang zu beliebig auswählbaren Modulen der betriebswirtschaftlichen Software. Vertriebspartner können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, indem der Betrieb der Infrastruktur von Swisscom gewährleistet wird. Der Cloud-Service von Swisscom steht für hohe Sicherheit, Stabilität und "Swissness".

Dank KMU-gerechter Datenhaltung in der Schweiz und dynamischer Software-Einführung erhalten KMU und Vertriebspartner einen Mehrwert. Gleichzeitig muss beim Anwender die bestehende Infrastruktur nicht angepasst werden. Kostensensitive Vor-Ort-Lösungen werden hinfällig, bisherige physische Limiten entfallen. Eine Vision wird damit Wirklichkeit: "Swisscom und ABACUS machen die Cloud real", so Claudio Hintermann, CEO von ABACUS Research.

Die Zusammenarbeit von ABACUS Research und Swisscom startet mit einer Pilotphase, welche bis in die zweite Jahreshälfte andauert.

Swisscom KMU

Swisscom KMU ist in der ganzen Schweiz zu Hause und bietet eine ganze Palette an Produkten und Dienstleistungen an von der Festnetz- und Mobiltelefonie über Internet und Data Services bis hin zum Unterhalt und Betrieb von IT-Infrastrukturen. Die KMU erhalten auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Gesamtlösungen mit passenden Anschlüssen, sicheren Zugängen, professionellen Diensten und intelligenten Netzen.

<http://de.swisscom.ch/kmu>

Für weitere Informationen zum Thema Business Software aus der Cloud:

ABACUS Research AG

Joachim Vetter
Telefon 071 292 25 25
joachim.vetter@abacus.ch



Marcel Meier
Head of ICT Partner Management
Mobil 079 629 54 65
marcel.meier@swisscom.com

Swisscom (Schweiz) AG

Kleine und Mittlere Unternehmen
Partner Management
Hohlstrasse 600
CH-8048 Zürich
www.swisscom.com/kmu



v.l.n.r. Joachim Vetter, Lösungspartner Manager bei ABACUS; Olaf Würker, Swisscom; Claudio Hintermann, CEO ABACUS; Marcel Meier, Swisscom

Marcel Meier, Head of ICT Partnermanagement von Swisscom, und Olaf Würker, Partnermanager von Swisscom im Gespräch zur Partnerschaft mit ABACUS

Pages: Wieso hat sich Swisscom für ABACUS als Partner für Business Software aus der Cloud entschieden?

Olaf Würker: Es war uns ein grosses Anliegen, mit einer bewährten Business Software den echten Mehrwert von Software-as-a-Service (SaaS) und Infrastruktur-as-a-Service (IaaS) zu realisieren. Wir wollten nicht mit theoretischen Szenarien arbeiten. Wir sehen die aktuelle Zusammenarbeit als Modell für weitere Kooperationen im ABACUS-Umfeld. Wir gehen davon aus, dass unseren Cloud Services im Schweizer KMU-Umfeld Erfolg beschieden sein wird.

Glauben Sie, dass Software von KMU vermehrt aus der Cloud bezogen werden?

Olaf Würker: Ja, unsere Umfrage bei 1'000 Swisscom-IT-Partnern belegt, dass rund die Hälfte von ihnen bereits virtuelle Lösungen für ihre KMU-Kunden im Einsatz hat. Bis dato laufen rund 10'000 virtuelle Maschinen in Swisscom-Partner-Rechenzentren. Wir gehen davon aus, dass weitere Channel-Partner damit anfangen wollen, zumal wir ihnen nun eine "pfannenfertige" Lösung anbieten können. Gerade im Hardware-Umfeld, in dem heute nur noch mit



DIE ZUKUNFT IHRES KMU KÖNNEN WIR NICHT PLANEN. ABER PROGRAMMIEREN.

Machen Sie Ihr KMU fit für die Zukunft – mit ABACUS vi. Diese neu entwickelte Software passt sich perfekt den Bedürfnissen eines modernen KMU an. Sie bleiben flexibel, weil Sie online auf sie zugreifen können. Sie ist unkompliziert, weil sie mit vorherigen ABACUS-Versionen kompatibel ist und auf verschiedenen Betriebssystemen läuft. Und sie ist so anpassungsfähig, dass Ihre Geschäftsprozesse noch effizienter ablaufen. Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne beratend zur Verfügung.

tiefen Margen operiert werden kann, stellen die Cloud Services von Swisscom eine valable Alternative zum eigenen Rechenzentrum dar. Für unsere Variante spricht zudem, dass sie "made in Switzerland" ist und die übliche Swisscom-Qualität anbietet.

Wie wird das zukünftige Angebot von Swisscom aussehen?

Olaf Würker: Wir beginnen mit der Virtualisierung von Servern. Dynamisch lassen sich die Spezifikationen vom Vertriebspartner über ein Management-Portal verändern, um das Leistungsverhalten der virtuellen Maschinen gemäss ihrer Aufgabe oder aufgrund steigender Mandate anzupassen. Um die Softwaremodule perfekt an die Architektur- und Sicherheitsvorgaben anzupassen, arbeiten unsere Systemarchitekten intensiv mit den Experten von ABACUS zusammen. Optional managen wir auch das Betriebssystem, so dass ein Vertriebspartner, falls erwünscht, sich ausschliesslich um die "ABACUS-Welt" kümmern kann. Zusätzlich offerieren wir bereits ein Connectivity-Paket für den Zugang auf die "Swisscom Cloud". Weitere SaaS-Produkte wie etwa Hosted Exchange, die Dokumentenablage SharePoint und zukünftig auch eine Telefonie-Integration lassen sich aus dem Portfolio der Swisscom beziehen.

Abgerundet wird die Roadmap mit den so genannten virtuellen Data-centern (VDC). Dort bekommt der Vertriebspartner, der sich ergänzend auch um die IT des Kunden kümmert, zusätzliche Möglichkeiten. Er wird damit in der Lage sein, selbständig mit Firewall-Systemen und Loadbalancer die individuellen System- und Architektur-anforderungen seiner Kunden mit Hilfe der "Swisscom Cloud" abzubilden.

Worin liegt der konkrete Nutzen für KMU, Software über die Swisscom zu beziehen?

Marcel Meier: Der grosse Kundenvorteil liegt im Investitionsschutz. Nach einigen Jahren Betriebsdauer ist der Rechner den Software-Anforderungen normalerweise nicht mehr gewachsen und muss ersetzt werden. Für die Kunden bedeutet eine betriebswirtschaftliche SaaS-Lösung bei richtiger Implementierung weniger Kosten, effizienteres Arbeiten und bessere Verfügbarkeit. Swisscom kann Daten physisch präzise lokalisieren. Zudem garantieren wir, dass Kunden-Daten in einem von der Swisscom betriebenen Rechenzentrum in der Schweiz verbleiben und dies zu einem KMU-gerechten Preis. Zusätzlich können wir den Kunden unsere Connectivity anbieten, was für eine sehr hohe Verfügbarkeit im eigenen Swisscom-Netz stehen dürfte.

Wie sieht es mit den Preisen aus?

Marcel Meier: Nach der für ein halbes Jahr geplanten Pilotphase werden wir in der Lage sein, die definitiven Preise bekanntzugeben. Ich kann Ihnen momentan nur soviel sagen, dass sie sicherlich den Markt stark beeinflussen werden.

Welche Rolle kommt in Ihrem Angebot den ABACUS-Vertriebspartnern zu?

Marcel Meier: Mit der Partnerschaft mit ABACUS setzen wir vor allem auf die bestehenden ABACUS-Vertriebspartner. Sie bleiben wie bisher die Kundenansprechpartner. Sie führen die ABACUS-Softwarekomponente mit der Swisscom-Cloud-Infrastruktur zusammen. Das führt zu einer optimalen SaaS-Lösung, bei der sie die Rolle des Generalunternehmers für die Beratung, Softwareanpassung und Integration übernehmen. Dadurch können sie sich wie bisher ausschliesslich auf die Lösung ihrer Kunden konzentrieren, benötigen aber kein zusätzliches Know-how für das neue IT-Umfeld. Auch brauchen sie nicht mehr ein eigenes Rechenzentrum aufzubauen, geschweige denn in ein solches zu investieren. ◆

Der Nachfolger des AbaView Report Writer heisst AbaReport



Das Auswertungs- und Reportingtool AbaView Report Writer hat auf die Version 2010 eine umfassende Neuprogrammierung in Java erfahren. Das Werkzeug trägt den Namen AbaReport und ist wie alle Programme der ABACUS-Version vi webtauglich.

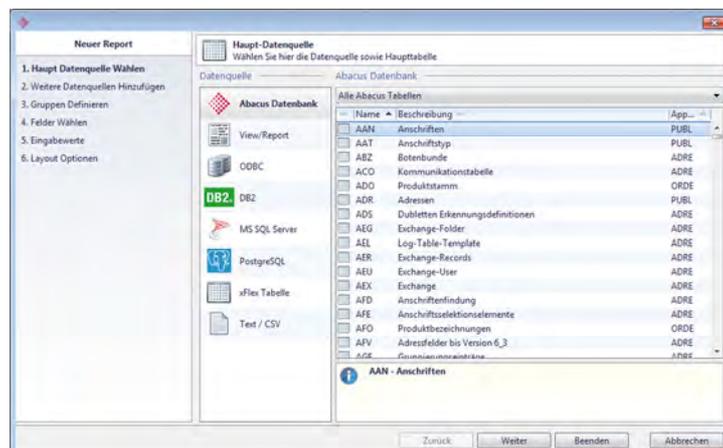
Eines der Hauptziele bei der Neuprogrammierung des Report Writer war, bestehende AbaView-Reports übernehmen zu können, so dass bereits produktiv eingesetzte Reports und Formulare im Bereich der Auftragsbearbeitung nicht neu erstellt werden müssen. Eine Kontrolle der konvertierten AbaView-Reports empfiehlt sich trotzdem, zumal AbaReport ein völlig neu geschriebenes Programm ist.

Es wurde speziell darauf geachtet, dass die Bedienung von AbaReport zu grossen Teilen jener seines Vorgängers entspricht, so dass sich erfahrene AbaView-Anwender auch weiterhin schnell zurechtfinden.

Aber nicht nur auf die geübten AbaView-Anwender wurde bei der

Neuprogrammierung Rücksicht genommen. So gibt es in AbaReport nun auch einen so genannten "Erstellungs-Wizard". Es ist ein Hilfsprogramm, das ungeübte Anwender dabei assistiert, das Grundgerüst eines Reports festzulegen: Der Wizard unterstützt sie bei der Wahl der Tabelle und deren Sortierung über die benötigten Felder bis

hin zu allfällig benötigten Gruppierungen und Inputwerten. Einfache Reports lassen sich damit in kürzester Zeit erstellen. Das Hilfsmodul kann an jeder beliebigen Stelle gestoppt werden, worauf alle bis dahin gewählten Einstellungen aktiviert werden und die Arbeit im Designer startet.



Mit einem Assistenten, dem Einstellungs-Wizard, sind auch ungeübte Programmanwender in der Lage, in kurzer Zeit einfache Reports zu erstellen.

Neuheiten

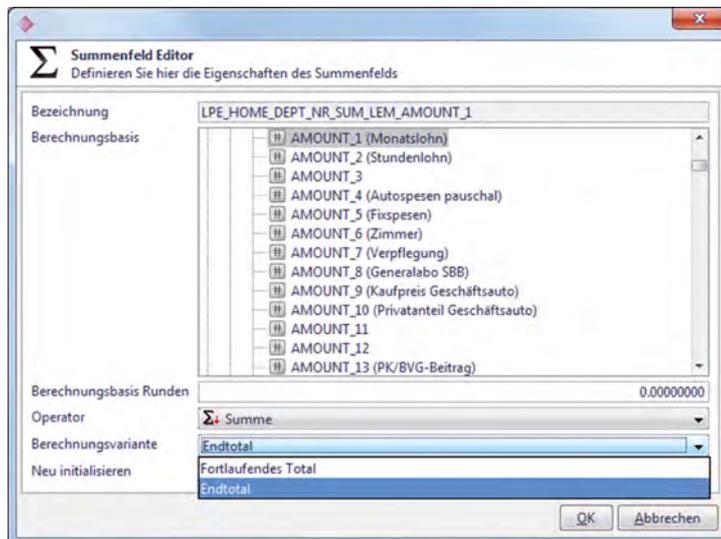
Höhere Berechnungsgeschwindigkeit

Erfahrene AbaView-Anwender dürften bei AbaReport die um ein Vielfaches höhere Berechnungsgeschwindigkeit schätzen. AbaView berechnete die Auswertungen auf der jeweiligen Arbeitsstation des Anwenders, so dass in einer Client/Server-Umgebung alle Berechnungen immer übers Netz geschickt werden mussten. AbaReport hingegen führt alle Berechnungen nur noch auf dem Server aus, was die höhere Geschwindigkeit ermöglicht.

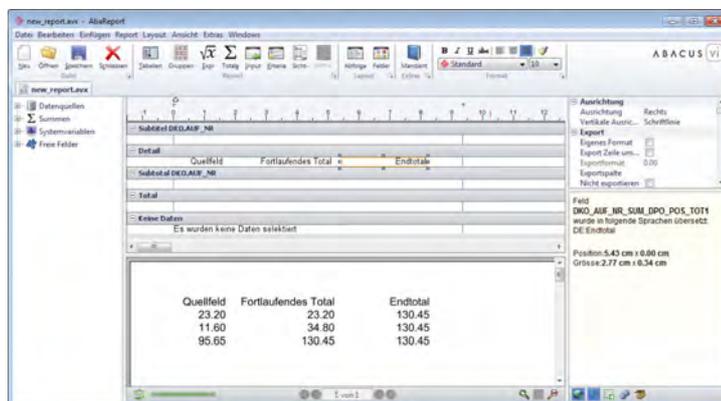
Strukturierte mehrfache Berechnung

Eine grundlegende Neuerung von AbaReport ist die strukturierte mehrfache Berechnung eines Reports. Daraus ergeben sich viele Neukonstellationen wie zum Beispiel die Abbildung von totalisierten Feldern bereits am Anfang des Reports oder Prozentberechnungen auf Stufe der Details, die auf einem nachfolgenden Total aufbauen. Möglich macht dies das neue Summenformat "Endtotal", das im Gegensatz zum bekannten "Fortlaufenden Total" bereits auf Stufe des ersten Details das Gesamttotal darstellen kann.

In AbaView war dafür eine Zwischendatei nötig, was mehrere Reports und eine Batchdatei zur Folge hatte.



Standardmässig wird für ein Summenfeld ein "Fortlaufendes Total" gebildet. Mit einem Doppelklick auf dem eingefügten Feld oder aber im Summeneditor kann es jederzeit in ein "Endtotal" umgewandelt werden.



Ein fortlaufendes Total und auch das Endtotal lassen sich problemlos auf Ebene der Details anzeigen.

Subreports

Ein Highlight von AbaReport stellt der Einsatz von so genannten Subreports dar. Es gibt dabei zwei grundsätzlich verschiedene Verwendungsarten. Eine davon ist der Ersatz der Zwischendateien, die über einen Vorreport zuerst physisch exportiert werden und deren Resultate die Grundlage für einen

Folgereport bilden. In AbaReport wird der Vorreport direkt in den Endreport eingebunden und dort ohne Erstellung einer physischen Zwischendatei berechnet. Das Ergebnis entspricht dabei einer Zwischendatei und kann wie gewohnt relational verknüpft und weiterverarbeitet werden. Die Verwendung von Batchdateien entfällt somit.

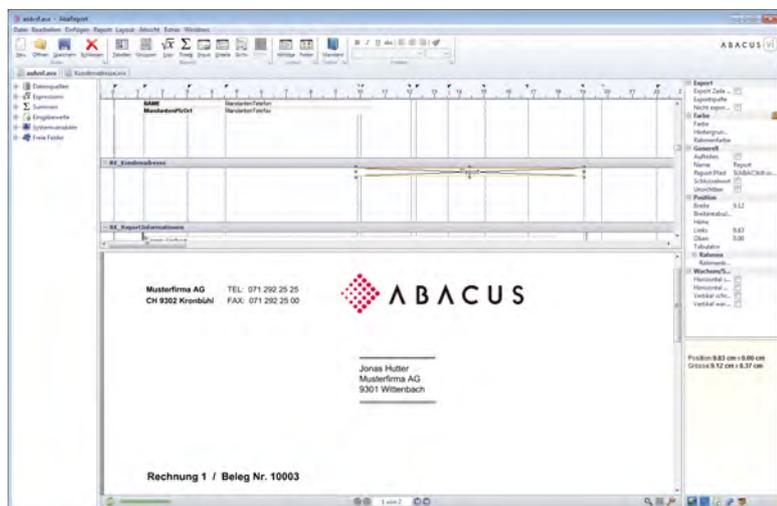
Eine weitere Verwendungsart ist das Reportfeld. Der Subreport wird einschliesslich seines vollständigen Layouts im Endreport in Form eines Feldes eingefügt. Diese Variante eröffnet völlig neue Möglichkeiten im Bereich des Reportings. So können Teile eines immer wieder verwendeten Reports wie zum Beispiel eine Kundenadresse oder ein Zahlungsschein im Bausteinprinzip zusammengefügt werden. Ein solcher Einzelbaustein muss nur einmal erstellt und kann danach unzählige Male wiederverwendet werden, was die Wartung der Reports erheblich vereinfacht.

Dank der Funktion der Subreports werden praktisch unbeschränkte "1:N-Abbildungen" zwischen mehreren Tabellen möglich. Dies war im AbaView nur beschränkt machbar und musste umständlich über Gruppenbrüche und "Expression" gelöst werden.

Virtuelle Bausteine

Die Wartung vereinfachen lässt sich auch über so genannte virtuelle Bausteine. Sie gestatten die Ausgabe von berechneten Teilen des Reports, zum Beispiel Zwischentotale am Anfang oder am Ende eines Reports. Dadurch ist es nicht mehr nötig, mehrere Reports für unterschiedliche Entscheidungsträger zu erstellen und zu verwal-

ten. In einer einzigen Auswertung können sowohl die Management-relevanten Zahlen ganz am Anfang als Überblick als auch auf den nachfolgenden Seiten die Details für die Abteilungsleiter abgebildet werden.



Die Kundenadresse wird über ein Reportfeld aus einem Subreport eingefügt, was die Gestaltung mehrerer Formulare, die eine Adresse enthalten, wesentlich vereinfacht.

Total Lohnsumme pro Abteilung in CHF	
Abteilung 10 / Verwaltung	26600.00
Abteilung 20 / Verkauf	6200.00
Abteilung 30 / Produktion	65220.00
<hr/>	
Abteilung 10 / Verwaltung	
Kurt Schneider	10800.00
Barbara Egg	4900.00
Markus Freitag	1100.00
Yves Müller	4800.00
Christa Heinzer	5000.00
Total	26600.00
<hr/>	
Abteilung 20 / Verkauf	
Hansjörg Berger	6200.00
Total	6200.00

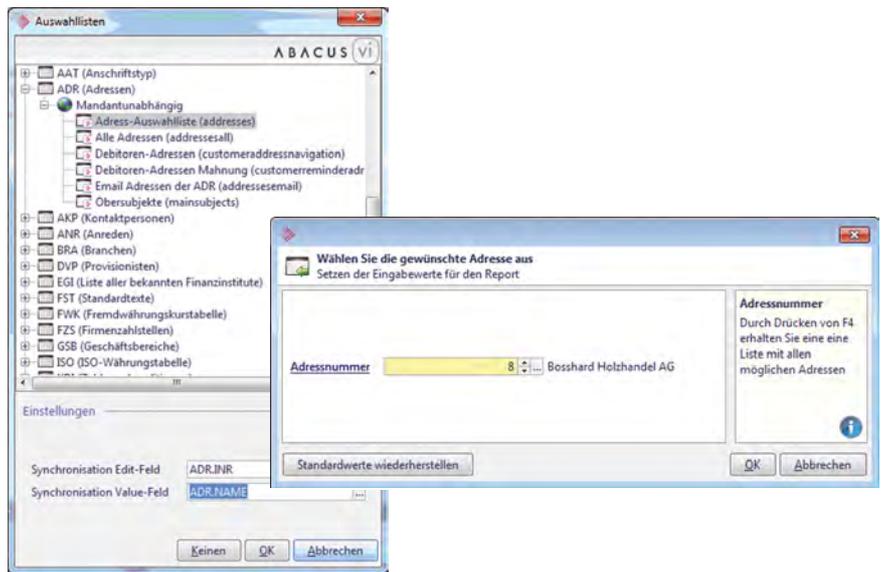
Verdichtete Informationen am Anfang eines Reports mit anschliessenden Detailinformationen lassen sich in einem einzigen AbaReport realisieren.

Inputmasken

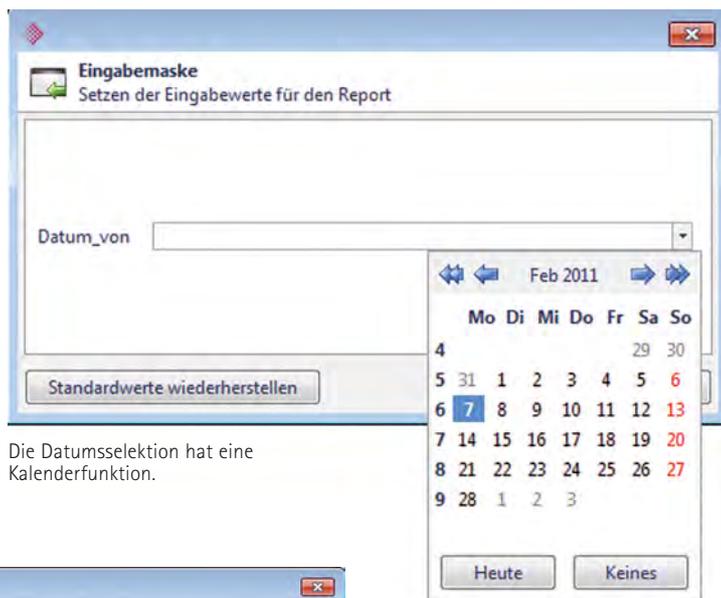
War im AbaView nur einfaches Blättern auf den Inputwerten des gewählten Tabellenindex möglich, können nun beliebige Auswahllisten definiert und eingebunden werden. Dadurch wird die Auswahl der gewünschten Werte für einen Report-Anwender zum Kinderspiel.

Bei der Auswahl eines Selektionsdatums steht dem Benutzer eine Kalenderfunktion zur Verfügung, wie sie aus den ABACUS-Standardprogrammen bereits bekannt ist.

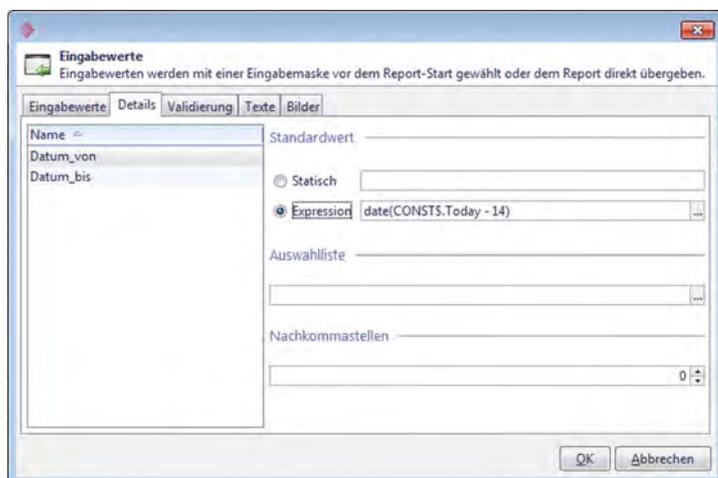
Eine weitere Neuerung stellt die Berechnung von Standardwerten dar. Waren bisher die zuletzt gespeicherten Inputwerte sogleich die Vorschlagswerte bei einem erneuten Start eines Reports, können diese auch neu berechnet werden. Soll eine Auswertung zum Beispiel immer die letzten zwei vergangenen Wochen aufbereiten, so kann das Startdatum in Verbindung mit dem aktuellen Tagesdatum berechnet werden. Das Enddatum ist jeweils das Tagesdatum.



Das Edit-Feld entspricht dem Feldtyp, der in der Eingabemaske definiert wird. Das Value-Feld kann wahlweise zum besseren Verständnis auch angezeigt werden.



Die Datumsselektion hat eine Kalenderfunktion.



Wiederkehrende Selektionen lassen sich auch durch das Programm berechnen.

- **ABACUS Business Software (ERP)**
Finanzen, Lohn, Handel, Produktion, Service, Projekte
- **CAS genesisWorld (CRM)**
Verkauf, Marketing, Kundenbeziehung & Bindung für individuelle Ansprüche
- **CAS PIA (CRM)**
Webbasierte CRM-Lösung für Kleinunternehmen ab CHF 30.–
- **ClickTime**
Das einfachste Absenzmanagement mit cleveren Funktionen
- **Datacenter**
Hosting von ABACUS Lösungen

Wir suchen je eine(n) ABACUS-Berater(in) für

- **Finanz-/ Rechnungswesen & KORE**
- **Lohn/ HR**
- **Project**

Mit rund 45 Mitarbeiter/Innen an den Wirtschaftsstandorten Zürich, Basel und Bern realisieren wir Softwarelösungen mit den führenden Produkten ABACUS (ERP) und genesisWorld (CRM).

Ihre Aufgaben

- Beratung, Neueinführung und Betreuung
- Installation der Software beim Kunden und durchführen von Updates
- Kundenspezifische Schulungen
- 2. Level Support

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung mit absolvierter höherer Fachausbildung
- Sehr gute Kenntnisse und langjährige Praxiserfahrung mit ABACUS
- Unternehmerisches Denken, belastbar und dienstleistungsorientiert
- Begeisterungsfähig und viel Eigeninitiative

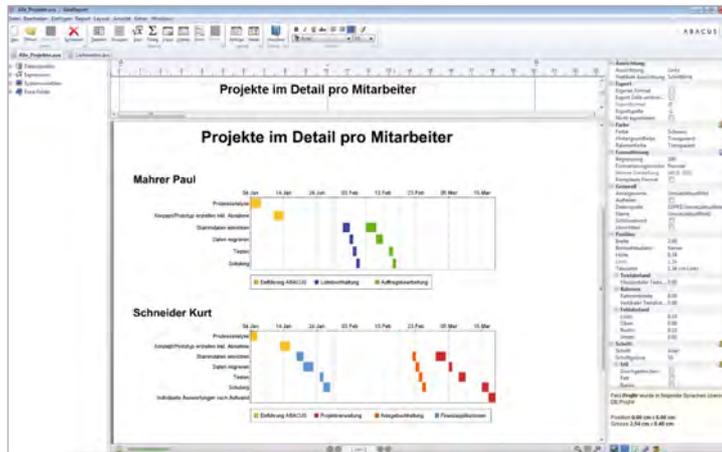
Unsere Leistungen

- Viel Freiraum für Eigeninitiative
- Moderner Arbeitsplatz und engagiertes Team

Mehr Informationen unter www.inspirion.ch/stellen

Grafiken integriert

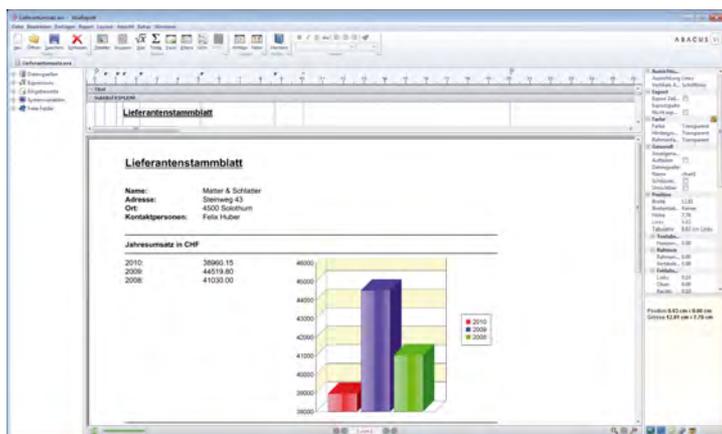
Ab der Version 2011 stehen dem Benutzer über die Option AbaReport Professional erstmals auch direkt in AbaReport Grafiken zur Verfügung. Exporte in Excel gehören ab dann der Vergangenheit an. Neben Flächen-, Balken- und Liniendiagrammen stehen auch Gantt-Diagramme zur Verfügung. Ab Mitte Jahr 2011 wird diese Option auch auf der Version 2010 verfügbar sein.



Gantt-Diagramme für die grafische Darstellung der zeitlichen Abfolge von Aktivitäten in Form von Balken lassen sich direkt im neuen AbaReport erstellen.

Fazit

AbaReport stellt ein neues Kapitel bei der Erstellung von Reports in der ABACUS-Software dar. Anwender, die nur gelegentlich individuelle Auswertungen benötigen, dürften ebenso mit dem neuen Assistenten für die Reportdefinitionen hilfreich unterstützt werden wie die professionellen Benutzer, die auf eine grosse Funktionsvielfalt und eine hohe Rechengeschwindigkeit angewiesen sind. ♦



Balkendiagramme, welche den Lieferantenumsatz über die letzten 3 Jahre hinweg zeigen, sind in Kürze erstellt.

Verfügbarkeit von AbaReport

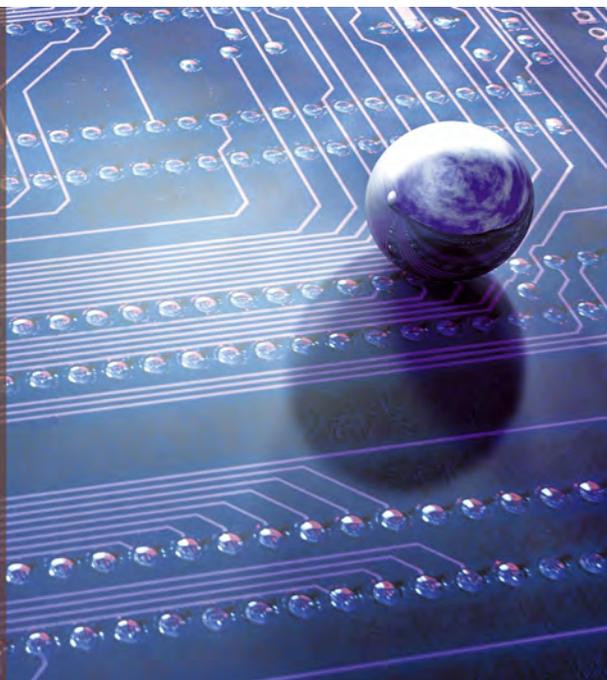
- Ab Version 2010
- Löst AbaView Report Writer ab
- AbaView-Reports können übernommen werden, müssen jedoch auf die korrekte Funktionsweise überprüft werden.

Highlights von AbaReport

- Höhere Berechnungsgeschwindigkeit
- Webtauglich
- Assistent für die Erstellung von Reports
- Endtotale auf Ebene der Details darstellen mit Rechenfunktionen
- Subreports machen Batchabläufe überflüssig.
- Virtuelle Bausteine ermöglichen unterschiedlichen Detaillierungsgrad innerhalb eines Reports
- Auswahllisten in Input-Masken
- Berechnung der Vorschlagswerte in Input-Masken
- Grafiken wie etwa Gantt-Diagramme

Elektronischer Rechnungsempfang – komfortabler mit E-Business Version 2010

Viele Unternehmen erhalten und verarbeiten ihre Rechnungen und Gutschriften bereits heute elektronisch, sei es um spezifizierten Anforderungen von Geschäftspartnern gerecht zu werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben oder um den manuellen Erfassungsaufwand zu reduzieren. Mit der ABACUS-Programmversion 2010 wird es noch komfortabler E-Business zu betreiben – nämlich vollautomatisiert und gleichzeitig gesetzeskonform.



In Europa werden jedes Jahr gemäss einer Studie der E-Business-Spezialistin Billentis rund 30 Milliarden Rechnungen erstellt. Es wird geschätzt, dass bereits 2011 jede zehnte davon elektronisch abgewickelt wird. Der Untersuchung zufolge geht der Trend also mit grossen Schritten in Richtung digitale Rechnungsstellung.

Der immer grösser werdende Kostendruck lastet auf vielen Unternehmen und zwingt sie, Sparpotenziale auszuschöpfen. Damit gewinnen Software-Lösungen zunehmend an Bedeutung, mit denen Firmen die Arbeitsprozesse in der Rechnungseingangsverarbeitung optimieren können. Die grossen Einsparpotenziale liegen nicht bei Druckkosten oder Porto, sondern

bei den modernen automatisierten Prozessen rund um die Rechnungsbearbeitung.

Business-Prozesse in Unternehmen optimieren

Der elektronische Rechnungsempfang integriert sich nahtlos in bestehende Rechnungsprozesse. Für die Verarbeitung der digital empfangenen Rechnungen werden die Vorschlagswerte der Kreditorenbuchhaltung übernommen und können mit zusätzlichen Daten aus der ABACUS Business Software angereichert werden wie zum Beispiel mit dem Konto, der Kostenstelle, der Projektnummer, der Kommissionsnummer und dem Visumsverantwortlichen. Dafür stehen so genannte E-Business-Verknüpfungen zur Verfügung. Damit lassen sich

Bedingungen und Regeln für den Verarbeitungsprozess pro Lieferant definieren. Eine Anwendung dieser Funktionalität kann etwa das Ermitteln der Kontierung aufgrund einer bestimmten Projektnummer sein.

Die Rechnungen werden automatisiert in die Kreditorenbuchhaltung übernommen. Sie enthalten bereits die richtigen Kontierungen und werden den verantwortlichen Personen inklusive dem Originalbeleg als PDF-Datei in der Inbox für die Visumskontrolle angezeigt. Durch einen in den ABACUS-Services integrierten Dienst lässt sich der Automatisierungsgrad für den Empfang und die Verarbeitung individuell je nach Bedarf festlegen.

Für den elektronischen Rechnungsempfang stehen die wichtigsten Schweizer E-Business-Netzwerke wie PayNet der SIX Group, PostFinance oder Conextrade von Swisscom IT Services zur Verfügung.

Damit elektronische Rechnungen den Papierrechnungen gleichgestellt sind, müssen sie jedoch rechtliche Mindestanforderungen erfüllen. Die ABACUS Business Software stellt alle dafür nötigen Funktionen zur Verfügung. Dabei ist auch die Integration mit nationalen und internationalen E-Business-Netzwerken von Bedeutung.

Komplett überarbeitete E-Business-Version 2010

Mit der Version 2010 der ABACUS Business Software wurde die vollständig neu entwickelte Applikation E-Business ausgeliefert. Sie zeichnet sich durch ihre bedienungsfreundlichere Benutzeroberfläche, bessere Leistung und viele neue Funktionen aus.

Besonderes Augenmerk wurde bei dieser Version darauf gelegt, die Arbeitsabläufe der Anwender optimierter abzubilden.

Ist für den elektronischen Rechnungsempfang eine Verbindung zu einem der E-Business-Netzwerke eingerichtet, können bereits heute viele Geschäftspartner elektronisch erreicht werden. Mit weiteren Kommunikationsmodulen lässt sich die Software jederzeit einfach um zusätzliche Netzwerkanbindungen und

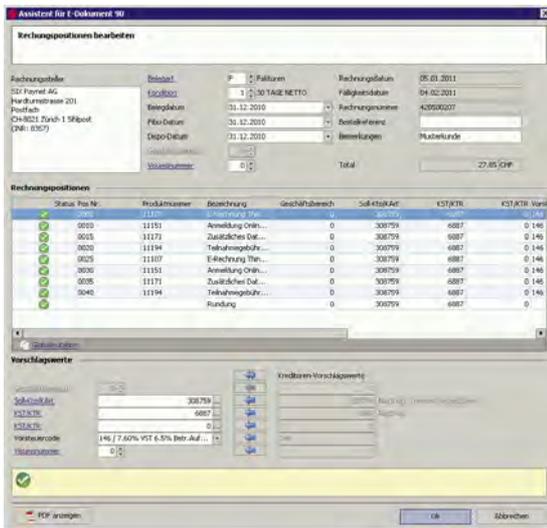
Die Vorteile des elektronischen Rechnungsempfangs mit ABACUS Business Software

- Schnellere Bearbeitung der Eingangsrechnung
- Schnellere interne Rechnungsfreigabe
- Verbesserte Nutzung der Skonto-Möglichkeiten
- Keine manuelle Erfassung von Rechnungsdaten
- Reduzierte Prozesskosten durch automatisierte Verarbeitung
- Fixe Kosten für Anbindung an ein E-Business-Netzwerk
- Verbesserte Rechnungsqualität bei elektronischer Übertragung
- Rechtskonforme Nutzung bei der elektronischen Rechnungsstellung
- Integrierte und reversionssichere Archivierung für alle Geschäftspartner
- Kein Papierarchiv mehr nötig

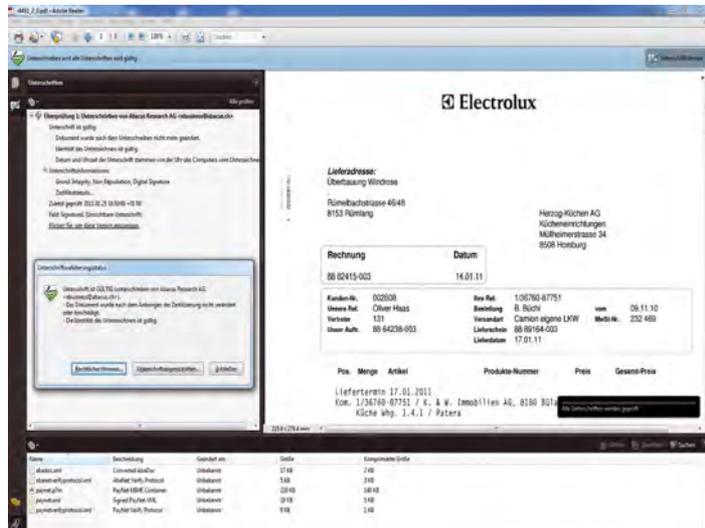
ABACUS E-Business: die Highlights

- Zentrales Programm für den Ein- und Ausgang des elektronischen Dokumentenaustausches
- Alle relevanten Informationen auf einen Blick
- Komfortable Filter- und Suchfunktionen, die auch bei vielen hunderttausend archivierten Dokumenten schnell funktionieren
- Automatische Identifikation des Lieferanten oder Kunden
- Automatische Validierung der elektronischen Dokumente vor der Verarbeitung
- Integration in die Kreditorenbuchhaltung und die Auftragsbearbeitung (Einkauf/Verkauf)
- Assistent für die manuelle Bearbeitung und Korrektur von elektronischen Rechnungen
- Automatisierungsgrad frei wählbar

Funktionen erweitern. So lassen sich u.a. im Beschaffungswesen aus dem ABACUS-Einkaufsprogramm Bestellungen digitalisiert an die Lieferanten schicken.



Ein Assistent unterstützt die manuelle Bearbeitung von elektronisch erhaltenen Rechnungen.



Eine elektronisch empfangene Rechnung beinhaltet auch die signierte Originalrechnung und das Prüfprotokoll.

EIDI-V-konformer Rechnungsprozess

Der Rechnungsprozess durchläuft von der Rechnungsstellung beim Geschäftspartner bis zur Rechnungseinbuchung und -ablage im System die folgenden Schritte:

- Ein Geschäftspartner erstellt die Rechnung in seinem ERP-System und übermittelt sie an eines der E-Business-Netzwerke.
- Das E-Business-Netzwerk versieht diese Rechnung mit einer digitalen Signatur (EIDI-V-konform) und sendet sie weiter an AbaNer, das E-Business-Netzwerk von ABACUS.

- AbaNer prüft die Signatur und konvertiert die strukturierten Dokumentdaten aus dem Fremdformat in ein XML, das den ABACUS-Spezifikationen entspricht.
- Die Dokumente werden auf der AbaNer-Plattform von der ABACUS E-Business-Software "abgeholt" und als neue Rechnungsbelege in die Kreditorenbuchhaltung eingelesen. Dabei wird die PDF-Datei mit der signierten Originalrechnung und dem Nachweis der Signaturprüfung automatisch im ABACUS-Dossier des Kreditorenbegleits abgelegt.

Fazit

Zukünftig werden immer mehr Unternehmen die Vorteile der elektronischen Abwicklung zu schätzen wissen. Denn es gibt keinen vernünftigen Grund, wieso Medienbrüche weiterhin gepflegt werden sollten und damit unnötiger Aufwand für Mehrfacherfassungen von Dokumenten in Kauf genommen werden soll. ABACUS E-Business ist die standardisierte elektronische Alternative zum Papierprozess.



ABACUS E-Business – erfolgreich im Einsatz

Das Thurgauer Unternehmen Herzog Küchen setzt das ABACUS E-Business für den elektronischen Rechnungsempfang bereits seit drei Jahren produktiv ein. Der erfolgreiche Küchenbauer empfängt zurzeit von seinen Hauptlieferanten Electrolux und V-Zug via dem E-Business-Netzwerk PayNet die Rechnungen und Gutschriften elektronisch und verarbeitet sie automatisch in der Kreditorenbuchhaltung.

Raphael Herzog, CFO und Mitglied der Geschäftsleitung von Herzog Küchen, ist ein überzeugter Anwender des elektronischen Rechnungsempfangs, da er damit die automatische Verarbeitung der

Kreditorenbelege und eine papierlose Abwicklung der Lieferantenrechnungen erfolgreich umsetzen konnte.

Seit dem Frühjahr 2010 arbeitet Herzog Küchen mit der E-Business-Version 2010. Herzog ist erfreut über die gelungene Weiterentwicklung des E-Business-Moduls und hebt besonders das neue Programm für den zentralen elektronischen Rechnungseingang hervor, das sehr übersichtlich gestaltet wurde und ein schnelles Auffinden der benötigten Informationen ermöglicht. Durch den in die ABACUS-Services integrierten Dienst konnte er mit der neuen Version eine vollständig automatisierte Server-seitige Verarbeitung umsetzen.

Als besonderen Vorteil des elektronischen Rechnungsempfangs achtet Herzog die hohe Geschwindigkeit bei der Erfassung von Kreditorenrechnungen. Ein Tag nach Auslieferung der Lieferantenrechnungen sind diese bereits in der Kreditorenbuchhaltung von Herzog Küchen erfasst. Dies schätzen speziell die Kundendienstmitarbeiter, da sie damit ihrerseits schneller ihre Rechnungen an die Kunden stellen können.

Herzog hat das Ziel, zukünftig rund 5'000 Rechnungen pro Jahr von allen Hauptlieferanten elektronisch abzuwickeln. Zudem plant er dieses Jahr zwei weitere Lieferanten für den elektronischen Rechnungsempfang aufschalten zu lassen.

www.herzog-kuechen.ch

"E-Business ist KMU-tauglich!"

Raphael Herzog,
Mitglied der Geschäftsleitung, Finanz- und IT-Verantwortlicher der Herzog Küchen,
über seine Erfahrungen mit elektronischem Datenaustausch:



"Wir haben weniger als einen Tag gebraucht, um den elektronischen Datenaustausch (EDI) mit dem ersten Lieferanten zu bewerkstelligen. Darüber hinaus wissen wir es besonders zu schätzen, dass die Lizenzkosten für den E-Business-Zusatz zur Software mit rund 3'000 Franken äusserst günstig sind. Verglichen mit EDI-Projekten, die andere Unternehmen Zehntausende von Franken gekostet haben, sind wir erfreulicherweise zu einer markant billigeren, jedoch einwandfrei funktionierenden Lösung gekommen. Zudem ermöglicht sie es uns, sehr schnell weitere Lieferanten und Kunden in unseren Datenaustausch einzubinden. ABACUS hat den Beweis erbracht, dass E-Business endgültig KMU-tauglich geworden ist." ◆

Kompakt-Workshops 2011

ABACUS Know-how aus erster Hand

AXcars – Software für die Schweizer Heimbranche

Themenschwerpunkte

- Datenverwaltung der Bewohner/innen
- Mobile Leistungserfassung
- Personaleinsatzplanung
- Lohnverarbeitung für Mitarbeiter/innen und Betreute

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Do, 03.03.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Bern: Do, 17.03.2011 / 09:00 – 12:00 h
 St. Gallen: Do, 24.03.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Basel: Do, 31.03.2011 / 09:00 – 12:00 h

AXclean – Software für Schweizer Reinigungsunternehmen

Themenschwerpunkte

- Abdeckung der Kernprozesse in der Unterhalts- und Spezialreinigung

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Do, 07.04.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Bern: Do, 14.04.2011 / 09:00 – 12:00 h
 St. Gallen: Do, 21.04.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Basel: Do, 28.04.2011 / 09:00 – 12:00 h

ABACUS AbaBau – Die Branchensoftware für das Baugewerbe

Themenschwerpunkte

- Abdeckung der Kernprozesse im Bauhauptgewerbe (Offertwesen, Ausmassfakturierung, ARGE-Abrechnung, Werkhof, Fakturierung, usw.)

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Mi, 04.05.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Bern: Mi, 11.05.2011 / 09:00 – 12:00 h
 St. Gallen: Mi, 18.05.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Basel: Mi, 25.05.2011 / 09:00 – 12:00 h

AXpower – Software für Schweizer Energieunternehmen

Themenschwerpunkte

- Vollintegrierte Kosten- und Leistungsrechnung nach VSE-Richtlinien (Gridaccount)
- Effiziente Aufbereitung ElCom-Reporting
- Integrierte Anlagenbuchhaltung
- Automatische Statistiken und Auswertungen

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Do, 05.05.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Bern: Do, 12.05.2011 / 09:00 – 12:00 h
 St. Gallen: Do, 19.05.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Basel: Do, 26.05.2011 / 09:00 – 12:00 h

ABACUS Service- und Vertragsmanagement – Software für Schweizer IT-Unternehmen

Themenschwerpunkte

- Incident Management/Ticketing
- Serviceauftragsmanagement (mit Lager, Fakturierung und Guthabenverwaltung)
- Serviceobjektmanagement
- Lizenzmanagement

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Do, 25.08.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Bern: Do, 01.09.2011 / 09:00 – 12:00 h
 St. Gallen: Do, 08.09.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Basel: Do, 15.09.2011 / 09:00 – 12:00 h

ABACUS Leistungs- und Projektabrechnung (AbaProject)

Themenschwerpunkte

- Projektverwaltung und -planung
- Leistungserfassung
- Vollzeitrapportierung der Mitarbeiter/innen
- Projektabrechnung und Lohnverarbeitung

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Mi, 05.10.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Bern: Mi, 12.10.2011 / 09:00 – 12:00 h
 St. Gallen: Mi, 19.10.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Basel: Mi, 26.10.2011 / 09:00 – 12:00 h

Professionelles Personalmanagement mit ABACUS

Themenschwerpunkte

- Verwaltung von Personalstammdaten
- Lohnverarbeitung und Auswertungen
- Stellenplanung und Vakanzenermittlung
- Einfaches Bewerbermanagement
- Mitarbeiterqualifikation
- Verwaltung von Gegenständen und Effekten

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Mi, 09.11.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Bern: Mi, 16.11.2011 / 09:00 – 12:00 h
 St. Gallen: Mi, 23.11.2011 / 09:00 – 12:00 h
 Basel: Mi, 30.11.2011 / 09:00 – 12:00 h

Kosten: Teilnahme ist kostenlos
Anmeldung unter:
www.axept.ch/workshops



Servicetechniker übersichtlicher disponieren – Einsätze grafisch planen



Die ABACUS-Software für das Service- und Vertragsmanagement unterstützt das Servicegeschäft zahlreicher Kunden bereits seit einigen Jahren erfolgreich. Damit werden der Verkauf und die Fakturierung von Serviceverträgen vereinfacht sowie geplante und ungeplante Serviceeinsätze abgewickelt. Zum erweiterten Funktionsumfang gehört die grafische Servicedisposition.

Das Programmmodul Servicedisposition erleichtert das Planen von Einsätzen von Servicetechnikern markant. Gleichzeitig wird damit die Servicequalität bei Kunden weiter gesteigert.

Kurz- und langfristige Disposition

Termine für die Disposition entstehen einerseits aus ungeplanten Serviceaufträgen, die zum Beispiel aufgrund einer Störungsmeldung eines Kunden entstehen, und andererseits aus geplanten Serviceaufträgen, die ihrerseits wegen Wartungsverträgen anstehen.

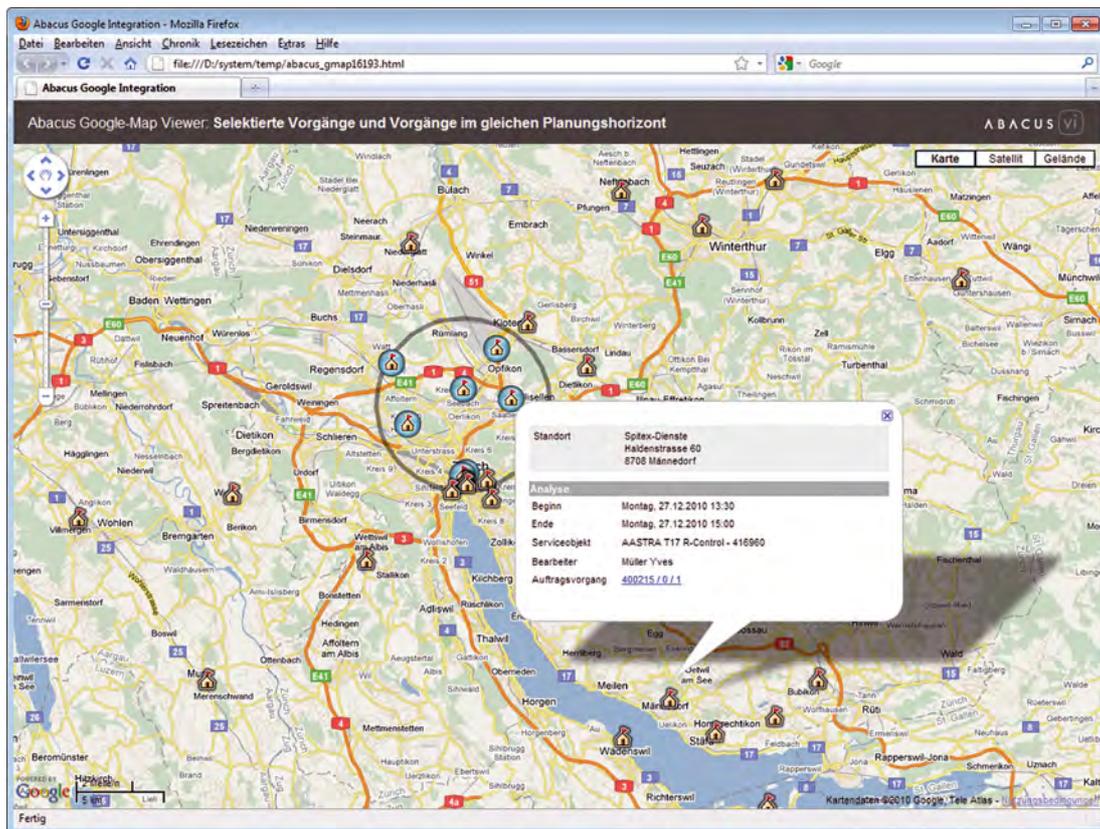
Die Servicedisposition unterstützt den Anwender bei der Disposition beider Arten von Terminen. Bei den langfristig geplanten Terminen wie etwa Wartungsarbeiten gilt es andere Aspekte zu berücksichtigen als

bei den kurzfristigen und dringenden Terminen. Ist beispielsweise bei der kurzfristigen Disposition das schnelle Auffinden eines freien Technikers zentral, liegt bei der langfristigen Planung der Fokus auf flexiblen Selektionsmöglichkeiten und der Zusammenlegung mehrerer Termine aufgrund geografischer Kriterien.

Der Disponent bleibt der Chef

Bei der Entwicklung der Servicedisposition wurde besonderen Wert darauf gelegt, Disponenten jene Arbeiten abzunehmen, die eine Software effizient und zuverlässig erledigen kann. Andererseits werden aber alle Aktionen, die viel Know-how und Erfahrung des Disponenten erfordern, dem Experten überlassen. Einflüsse wie Wetter, Ausbildungsstand des Servicetechnikers,

Strassenverhältnisse, empfohlene Fahrweise oder Arbeitsgeschwindigkeit sind Faktoren, die von keinem IT-System korrekt beurteilt werden können. Sie müssen vom Disponenten deshalb selbstständig beim Einplanen von Terminen berücksichtigt werden. Allerdings bietet das Programm Unterstützungsfunktionen, indem es zum Beispiel alle noch nicht eingeplanten Termine tabellarisch oder auf einer Landkarte anzeigt. Damit ist eine einfach zu bedienende und verständliche Lösung entstanden.



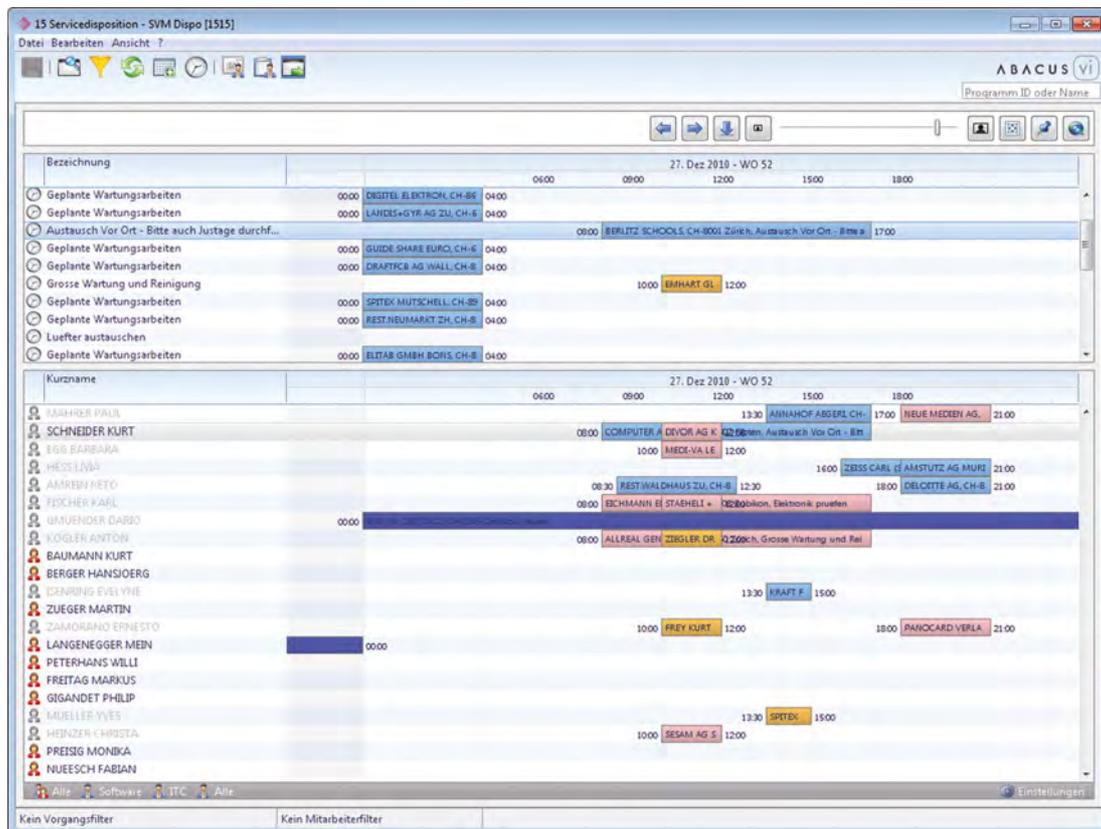
Alle Termine im Programm Servicedisposition lassen sich auf einer Karte anzeigen.

Problemloses Einplanen von Terminen

Nach dem Eingang einer Serviceanfrage lässt sich ein Termin ohne grossen Aufwand mit Hilfe eines einzigen Assistenten erstellen. Nach Angabe von geplanter Einsatzdauer und Betreff findet sich der Disponent automatisch in der Termin- und Kalenderübersicht wieder. Dort kann ein freier Techniker rasch und effizient ermittelt werden. Die Kalenderanzeige lässt sich bis auf Stundengenauigkeit heranzoomen. Mit der Maus kann ein Termin auf einen oder auch mehrere freie Techniker gezogen und damit diesen zugewiesen werden. Alternativ lassen sich auch Mitarbeiter auf einen Termin ziehen. Dieser kann zudem ebenfalls mit Hilfe der Maus beliebig verlängert oder verkürzt werden.

Kartenanzeige

In allen Phasen der Disposition bietet die Lösung die Möglichkeit, Termine auf eine Landkarte zu übertragen. Diese Anzeige verschafft Disponenten eine geografische Übersicht über alle Termine, die entweder bereits eingeplant sind oder noch fixiert werden müssen. Die Karte lässt sich auch bei Störungsfällen hinzuziehen, in der Nähe derjenigen freien Techniker zu finden, der sich in nächster Umgebung des Schadens befindet. Dadurch lassen sich Wartezeiten bei Kunden und Fahrzeiten der Servicetechniker markant verringern.



Dispositionsprogramm mit Mitarbeiter-Terminen

Dispositionsassistent

Mit dem Dispositionsassistenten erhält ein Disponent ein weiteres nützliches Werkzeug von ABACUS zur Verfügung gestellt. Damit kann er einzuplanende oder bereits geplante Serviceeinsätze nach Bedarf speditiv und ohne grossen Aufwand disponieren oder umdisponieren. Die Funktion bietet Filtermöglichkeiten, um aus verschiedenen Terminen den gewünschten zu selektieren und anzuzeigen. Bei der Terminplanung periodischer Wartungsarbeiten kann die Selektion der Termine auch über eine Umkreis-Suche erfolgen: Das System ist in der Lage, über die Eingabe eines Ortes und einer Distanz in Kilometern zum Beispiel einzuplanende Wartungsarbeiten in einem so bestimmten Umkreis zu selektieren und anzuzeigen.

Serviceeinsatz

Nach erfolgter Terminzuweisung kann ein Servicetechniker, abhängig von Serviceorganisation und Ausstattung vor Ort, auf mehrere Arten über die auszuführenden Arbeiten avisiert werden. Im besten Fall lassen sich Termine direkt als elektronische Aufträge auf ein mobiles Gerät oder bei passender Infrastruktur auch als E-Mail, SMS oder Fax übermitteln.

Ist ein Serviceauftrag erledigt, erfolgt die Rückmeldung ans System ebenfalls elektronisch über das mobile Gerät oder wird vom Disponent manuell als "erledigt" erfasst. Zur besseren Übersicht wird im Dispositionsfenster ein erledigter Termin entsprechend gekennzeichnet.

Fazit

Die Servicedisposition unterstützt Disponenten auf einfache Art beim Finden freier Mitarbeiter für einen Serviceeinsatz und stellt mit dem Dispositionsassistenten ein wirksames Werkzeug für die anspruchsvolle Terminfindung für geplante Wartungen zur Verfügung. ♦

Verfügbarkeit

Ab Version 2010, einige Features erst ab Version 2011

Kosten

Option Servicedisposition Fr. 1'500.- (Single-User)

Service- und Vertragsmanagement in der Praxis – kühlen Kopf bewahren bei Serviceeinsätzen



Die Firma Celsio Klima und Kälte aus dem zürcherischen Dällikon ist spezialisiert auf die Planung, Herstellung und den Unterhalt gewerblicher Kälteanlagen. Grosse Detaillisten wie Migros, Coop und Denner zählen auf ihre Kompetenz und Servicebereitschaft. Celsio ihrerseits verlässt sich auf die ERP-Software von ABACUS, mit der sie Serviceaufträge abwickelt und die entsprechenden Verträge verwaltet.

Wenn Kühlregale bei einem Grossverteiler ausfallen, laufen die Telefone heiss. Dabei gilt es, so cool wie möglich zu bleiben, denn Schäden am Kühlgut gehen nicht nur auf die Nerven, sondern auch ins Geld. Hier kommt Celsio ins Spiel. Das Unternehmen sorgt rund um die Uhr für das einwandfreie Funktionieren der Kühlanlagen und eine schnelle Reaktion bei Störungen.

Ausgangslage

Celsio wurde im Jahre 2003 als Drei-Mann-Betrieb durch Gerd Buchholz, Marco Bunzel und Sandro Aeschlimann gegründet und hat seitdem eine beachtliche Entwicklung erlebt. Heute beschäftigt das Unternehmen 31 Mitarbeitende. Das erfolgreiche Wachs-

tum der Firma veranlasste 2008 den kaufmännischen Leiter Sandro Aeschlimann, im Bereich der Administration und der Serviceorganisation nach Software-Lösungen zu suchen, welche die Prozesse besser und vor allem effizient unterstützen könnten. Bis dahin kam lediglich ein einfaches Programm für das Rechnungswesen und die Fakturierung zum Einsatz.

Ziele

Die neue Lösung sollte vor allem im Bereich der Auftragsabwicklung und im Servicegeschäft für kürzere Durchlaufzeiten sorgen. Wegen des gestiegenen Auftragsvolumens wuchs der Wunsch, schneller die Aufträge erstellen und an die Monteure übermitteln zu können. Auch die Verwaltung und

Abrechnung der Serviceaufträge sollten mit weniger Aufwand erledigt werden können.

Entscheid

Im Rahmen der Systemevaluation entschied sich Celsio für Inspirion, die mit der ABACUS-Software eine vollständig integrierte und umfassende Lösung anbieten kann. Sie deckt einerseits alle Schweizer Eigenheiten ab und ist andererseits in der Lage, mit dem Wachstum einer Firma mitzuhalten. Neumontagen können projektbezogen verarbeitet und mit einer sauberen Nachkalkulation abgeschlossen werden. Zudem lassen sich Aufgaben des Kundendienstes für Störungs-, Wartungs- und Reinigungsdisposition zusammen mit der Verrechnung ebenfalls

damit abwickeln. Für die automatisierte Vertragserstellung hat Inspirion das Spezialmodul "Inspirion Contract Manager" geschrieben.



Automatische Vertragserstellung anhand der erfassten Serviceobjekte

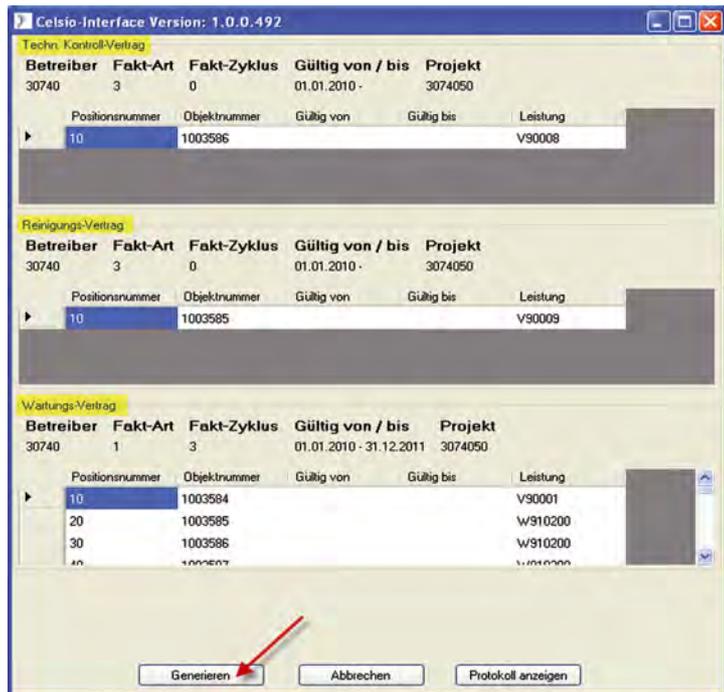
Die Lösung

Celsio führte im Jahre 2009 in einem ersten Schritt die Module Rechnungswesen, Auftragsbearbeitung sowie die Projektverwaltung ein. In einer zweiten Phase wurde das Service- und Vertragsmanagement (SVM) zusammen mit dem "Inspirion Contract Manager" implementiert.

Im Programm für das Service- und Vertragsmanagement werden pro Serviceobjekt alle Grunddaten wie Garantieleistungen, Wartungsintervall, technische Kontrollen und Reaktionszeiten detailliert definiert. Die anschließende Vertragserstellung erfolgt mit dem "Inspirion Contract Manager" automatisch. Dieses erstellt die gewünschten Verträge aufgrund der erfassten Serviceobjekte und den darin definierten Grunddaten pro Kunde. Dabei werden Verträge mit bis zu 120 Vertragspositionen erzeugt.

Das Servicegeschäft organisieren

Aufträge für geplante Wartungsarbeiten und eingehende Störungsmeldungen werden im SVM erstellt. Der Disponent informiert den Techniker telefonisch über die zu erledigenden Aufträge. Zeitgleich erhält dieser auch ein aus dem System generiertes SMS mit Angabe der Kundenadresse, der Störungsmeldung und der Auftragssumme. Die geleisteten Arbei-



Kontroll-Ansicht im "Inspirion Contract Manager" vor der definitiven Vertragserstellung

ten und das verwendete Material werden wiederum direkt im System erfasst und für die Verrechnung freigegeben. Die für den Serviceauftrag benötigten Teile werden dabei direkt vom entsprechenden Lager ausgebucht. Die Lagerverwaltung informiert zudem jederzeit über das zentrale Ersatzteillager und das Fahrzeuglager der Monteure.

Neuprojekte

Neuprojekte werden nach erfolgter Auftragserteilung vollständig in der Auftragsbearbeitungssoftware abgewickelt. Die Verantwortlichen sind damit in der Lage,

projektbezogen die benötigten Komponenten und Baugruppen bei den Lieferanten im In- und Ausland oder die Waren ab dem eigenen Warenlager zu beziehen.

Nachkalkulation / Rapportierung

Über das Modul Projektverwaltung wird sichergestellt, dass alle Projekte und Serviceaufträge mit einer Nachkalkulation auf Rentabilität und Effizienz überprüft werden können. Hier fließen sowohl alle projekt- oder auftragsbezogenen Aufwände und Erträge zusammen als auch die nach Monteur und Monteurgruppe erfassten Stunden.



Alle Mitarbeiter haben zudem die Projektverwaltung für die Vollzeit-rapportierung ihrer Arbeitszeiten und Absenzen zu nutzen. Dabei kommt ein mehrstufiges Überzeitmodell zum Einsatz, das den unterschiedlichen Arbeitszeiten rund um die Uhr Rechnung trägt.

Fazit

"Der gewählten Lösung ist ein voller Erfolg beschieden: Das SVM von ABACUS unterstützt die Serviceorganisation ebenso optimal wie der 'Inspirion Contract Manager' die effiziente Vertragserstellung ermöglicht", stellt Aeschlimann befriedigt fest. Dank kontinuierlichen Programmverbesserungen, die aufgrund von Kundenanregungen laufend in die Software einfließen, gestaltet sich das Arbeiten mit dieser Lösung immer effizienter. ♦

Sandro Aeschlimann, kaufmännischer Leiter Celsio

"Unsere neue Software dient als Drehscheibe für Informationen und Aufträge rund um unsere Kunden und gibt uns die Möglichkeit, uns weiter zu entwickeln."



Celsio Kälte + Klima AG
Langwiesenstrasse 7
CH-8108 Dällikon
www.celsio.ch

ABACUS-Software bei Celsio Kälte + Klima AG

Service-/Vertragsmanagement	6 Benutzer
Auftragsbearbeitung	10 Benutzer
Adressmanagement	4 Benutzer
Debitoren-/Kreditorenbuchhaltung	4 Benutzer
Finanzbuchhaltung	4 Benutzer
Lohnbuchhaltung	1 Benutzer
AbaView Report Writer	6 Benutzer
AbaNotify Melde- und Informationssystem	1 Benutzer

Auskünfte zur realisierten Lösung:



Nicola Johnner-Sagarra
zertifizierte Consultant SVM
Telefon +41 43 444 88 45
nicola.johner@inspirion.ch

Inspirion AG

Zürcherstrasse 109
Postfach 261
CH-8952 Schlieren
Telefon 043 444 88 33
www.inspirion.ch

Heizen mit Holz und wachsen mit ERP-Software Anlagenbauer steuert Produktion mit ABACUS

Die grösste Schweizer Herstellerin von Holzfeuerungen, die Schmid AG energy solutions, ist eine langjährige ABACUS-Anwenderin. Mit ihrem Spezial-Know-how hat es die Thurgauer Firma zur Weltspitze gebracht und expandiert stetig weiter. Die umfassend eingesetzte ERP-Lösung von ABACUS Research ist dank ihrer Flexibilität in der Lage, mit dem eindrücklichen Firmenwachstum Schritt zu halten.



Die Software und die Dienstleistungen des Implementierungspartners bsb.info.partner tragen entscheidend dazu bei, die Prozesse bei Schmid zu vereinfachen. Vor kurzem wurde bei der Holzfeuerungsspezialistin gefeiert: Bereits arbeiten hundert Benutzer bei Schmid mit der ABACUS Auftragsbearbeitungssoftware.

Das ab Sommer dieses Jahres in dritter Generation geführte Unternehmen Schmid gehört zu den weltweit führenden Firmen der Branche. Das Angebot umfasst Holz- und Biomassefeuerungen. Die Produkte werden global verkauft. Zu den Vorzeigebobjekten gehören neben den Heizungssystemen für die Masoala-Halle im Zürcher Zoo und für die Milchver-



Toni Kägi, Software-Verantwortlicher bei Schmid, Andreas Brauchli vom Software-Berater bsb.info.partner, Philip Lüscher, Verkaufsleiter und designerter CEO von Schmid, Natalie Lüscher Schmid, Leiterin Marketing, Christian Huber, CFO von Schmid und Thomas Köberl, Marketing ABACUS Research (v.l.n.r.) haben auf den hundertsten ABACUS-Softwareanwender in der Auftragsbearbeitung bei Schmid angestossen.

arbeiterin Emmi auch Grossanlagen in Chile für Holztrocknungen und in Nigeria in einer Brauerei.

In den letzten sieben Jahren hat Schmid die Belegschaft auf derzeit

250 Mitarbeitende praktisch verdoppelt. Da braucht es einen hohen Grad an Kostentransparenz: Schmid setzt bereits seit 1995 auf betriebswirtschaftliche Software von ABACUS Research und hat heute

eine durchgängige Enterprise Resource Planning-(ERP)-Lösung der St. Galler Herstellerin im Einsatz.

Um alle betrieblichen Prozesse bei der Fertigung von Standard- und der Individualanlagen abzubilden, hat Schmid auch das PPS von ABACUS integriert. Es beherrscht die Lohnfertigung und ermöglicht die komplexen Abläufe im Anlagenbau von der Offerte über die Produktion der Standard- und Speziallösungen bis zur Abnahme und Fakturierung. Da das gesamte ERP-System durchgängig ist, müssen Daten nur einmal erfasst werden. Weil alle ABACUS-Module im Gesamtsystem integriert sind, ergeben sich weder Datenredundanzen noch Medienbrüche. "Alles von der Kundendatei über die Produktion bis zu den Lagerbeständen ist immer auf dem aktuellen Stand", berichtet Toni Kägi, Software-Verantwortlicher bei Schmid. Insgesamt sind 30'000 Artikel im Stamm abgebildet. In den letzten sieben Jahren wurden 750'000 PPS-Buchungen mit dem System erfolgreich abgewickelt.

Vorteile einer Komplettlösung

Der Vorteil einer Komplettlösung, wie sie bei Schmid eingesetzt wird, liegt auf der Hand: Ein Verzicht auf Schnittstellen in andere Abteilungen wie den Einkauf und die Fertigungsplanung gewährleisten über die gesamte Prozesskette eine hohe Qualität und eine schnelle Verfügbarkeit der Daten. Diese müssen nur noch einmal erfasst werden. "Damit minimieren wir

mögliche Fehlerquellen und sparen viel Geld", erzählt Kägi. Gerade bei einem international tätigen KMU mit einer Exportquote von 60 Prozent und Kunden in Europa mit Ländern wie Deutschland, England, Italien und Frankreich, aber auch in Südamerika und Asien wie in Chile und Japan ist eine transparente Kontrolle der Abläufe im Unternehmen von zentraler Bedeutung. Dank der Software kann man beispielsweise sofort einschreiten, wenn es Probleme gibt wie etwa bei einer Bezahlung. "Wir arbeiten mit Teilrechnungen und müssen immer den aktuellen Zahlungsstand im Blick haben", berichtet der Software-Verantwortliche von Schmid und ergänzt: "Ausserdem erlaubt uns die ERP-Lösung die Prognose der mutmasslichen Umsätze und somit eine aussagekräftige Liquiditätsplanung."

Trotz Standardsoftware viel Individualität

Das Unternehmen Schmid hat bis heute alles mit der Standardsoftware von ABACUS abbilden können. Wesentlich dazu beigetragen hätten, so Kägi, die Anpassungsmöglichkeiten in der Software mit Hilfe des Scripting und der offenen Schnittstellen, wobei sie durch den ABACUS-Implementierungspartner bsb.info.partner optimal unterstützt worden seien. "In den 15 Jahren, seitdem Schmid ABACUS-Software einsetzt, ist das Unternehmen nie an die Systemgrenzen gestossen. Der Entscheid, auf die ERP-Software von ABACUS zu setzen, hat sich als vollkommen richtig herausgestellt", stellt er lobend fest.



"In den 15 Jahren, seitdem Schmid ABACUS-Software einsetzt, ist das Unternehmen nie an die Systemgrenzen gestossen."

Auch das Ziel der völligen Kostentransparenz wurde realisiert: Die Firma verfügt heute mit der ABACUS ERP-Software über optimierte Prozesse wie etwa eine saubere Einkaufsdisposition. Für Transparenz sorgt auch eine aussagekräftige Kostenrechnung, wie sie nur mit einem integrierten System möglich ist. Das Unternehmen betreibt auch Projektnachkalkulation, so dass sich für jedes einzelne Projekt genaue Zahlen und der Deckungsbeitrag ausweisen lassen.

Funktional begeistert die ERP-Gesamtlösung durch ihre Flexibilität und Anpassbarkeit bei sich ständig ändernden Rahmenbedingungen. Das Unternehmen Schmid hat sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt. "Die Ansprüche an un-

Über die Schmid AG – Holzfeuerungs pionierin aus der Ostschweiz

Schmid ist die grösste Schweizer Herstellerin von Holzfeuerungen und gestaltet seit Jahrzehnten die Entwicklung der Technik an vorderster Front mit.

Heute zählt das Unternehmen mit rund 250 Mitarbeitenden zu den weltweit führenden Firmen der Branche. Im Angebot stehen Holzfeuerungen für das Einfamilienhaus bis zur industriellen Grossanlage mit 25 MW Leistung. Das vielfältige Produktsortiment garantiert in Bezug auf Heizleistung und Brennstoffart kundengerechte Lösungen mit höchster Qualität.

Weitere Informationen unter: www.schmid-energy.ch



SCHMID
energy solutions

sere ABACUS ERP-Software ändern laufend und wachsen ständig," erklärt Philip Lüscher, Verkaufsleiter und designerter CEO von Schmid. Abschliessend stellt er fest, dass es nur dank einer integrierten Soft-

ware wie ABACUS ERP für einen Betrieb in dieser Grössenordnung überhaupt noch möglich sei, die notwendige Transparenz für die Führung des Unternehmens zu bekommen. ◆

Für Informationen zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:



bsb.info.partner AG

Andreas Brauchli

Fürstenlandstrasse 96

CH-9014 St. Gallen

Telefon +41 (0)71 243 60 10

andreas.brauchli@bsbip.ch

Steinackerstrasse 36

CH-8902 Urdorf

Telefon +41 (0)44 735 60 10

www.bsb-info-partner.ch

ABACUS-Software bei Schmid AG energy solutions

Auftragsbearbeitung	102 Benutzer
PPS	52 Benutzer
Leistungs-/Projekt abrechnung	108 Benutzer
Adressmanagement	38 Benutzer
Finanzbuchhaltung	10 Benutzer
Debitoren-, Kreditorenbuchhaltung	8 Benutzer
Anlagenbuchhaltung	4 Benutzer
Lohnbuchhaltung	6 Benutzer
Electronic Banking	4 Benutzer
AbaView Report Writer	102 Benutzer
Archivierung / Scanning	8 Benutzer
AbaNotify	1 Benutzer

PPS mit variablen Baugruppen – der Kitt zwischen Standard- und Individualsoftware

Das ERP-System mit integriertem PPS von ABACUS ist eine Standardsoftware. Wie ihr Einsatz bei der Solothurner Firma Imedco zeigt, lässt sie sich mit Hilfe von Scripting, erweiterten Datenbankfeldern, Maximal-Stücklisten und umfangreichen Customizing-Funktionen auch für Einzelanfertigungen optimieren und so gezielt einsetzen. Dank diesen Zusatzfunktionen konnte sie sich perfekt an die Bedürfnisse dieses Betriebs anpassen lassen, der angesichts seiner globalen Absatzaktivitäten industrielle Strukturen aufweist, aber im Herz ein Handwerksbetrieb geblieben ist.

In der Schweiz gibt es viele Hersteller, deren Produkte zwar auf Standardkomponenten basieren, jedoch auf jeden einzelnen Kunden speziell angepasst sind. Solches zu managen, bedeutet eine grosse Herausforderung an jedes ERP-System. Denn es muss in der Lage sein, alle Positionen in den entsprechenden Baugruppen trotz den individuellen Ausprägungen automatisch in der richtigen Ausführung, den richtigen Mengen, der gewünschten Bewirtschaftungsart und über das korrekte Lager abzuwickeln. Bei modernen Standardlösungen wie dem ABACUS ERP helfen primär eigens geschriebene Scripting-Module, solche Spezialaufgaben elegant und ohne Grossaufwand zu erledigen. Dabei wird das Prinzip der Standardsoftware

nicht verletzt und zukünftige Updates nicht beeinträchtigt.

Imedco aus dem solothurnischen Hägendorf ist ein prototypisches Schweizer KMU, das als Pionier in seinem Bereich weltweit anerkannte Spitzenprodukte entwickelt, produziert, installiert und diese rund um den Globus absetzt. Das 1987 gegründete Unternehmen ist auf die Fertigung, den Vertrieb und die Installation von Hochfrequenz- und Magnetabschirmungen für die Medizinaltechnik spezialisiert. Diese sind in Form von Spezialräumen für Geräte bestimmt, denen das seit rund 40 Jahren entwickelte Magnetresonanztomographie (MRI) als bildgebendes Verfahren zu Grunde liegt, das zur Darstellung von Gewebe und Organen im Körperin-

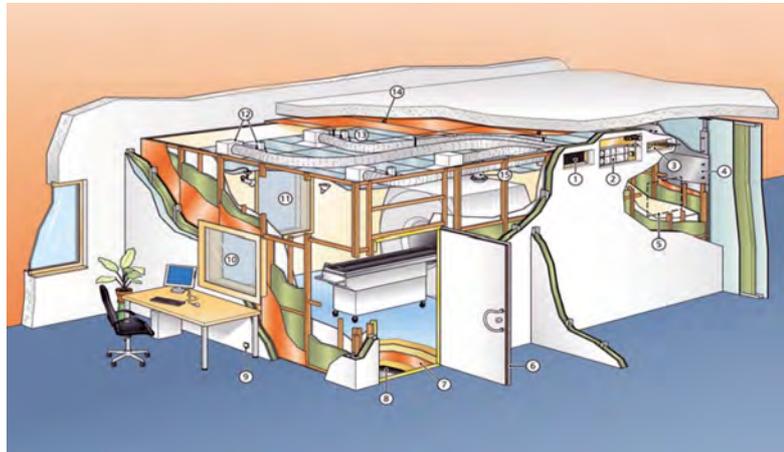
nen eingesetzt wird. Die Spezialkabinen von Imedco fungieren als Hochfrequenz-Abschirmung, oft auch Faraday-Käfig genannt. Diese erfüllt zwei Funktionen: Sie schwächt elektromagnetische Wellen beim Eindringen in den MRI-Untersuchungsraum ab und reduziert die Abstrahlung des im MRI-Gerät befindlichen Senders nach aussen soweit, dass in der Umgebung keine Betriebsstörungen an anderen Geräten auftreten. Jeder Raum, den Imedco herstellt, baut auf Standardteilen auf, wobei jedes Projekt individuell geplant und umgesetzt wird. Pro Raum resultieren rund 1'000 Produktionsaufträge.



Seit ihren Anfängen setzen die Solothurner bei ihren Hilfsmitteln auf ausgewählte Softwarelösungen. So vertraut das Rechnungswesen seit über 15 Jahren zur Zufriedenheit auf die ABACUS Finanzbuchhaltung. Ausserdem kamen mit einer Warenwirtschafts- und einer Zeiterfassungslösung weitere zwei voneinander unabhängige Einzelsysteme zum Einsatz. Für die Nachkalkulation und Kennzahlen auf Projektstufe mussten aber die Daten aufwändig aus den drei Inselösungen "von Hand" zusammengetragen werden.

Im Jahr 2007 hat sich die Firma Imedco entschlossen, mit Hilfe einer externen Beratungsfirma eine integrierte ERP-Lösung zu evaluieren. Diese sollte helfen, die Lagerbewirtschaftung zu verbessern und die Betriebseffizienz mit einem Produktions- und Planungssystem (PPS) sowie einer Kostenrechnung zu steigern.

Die Erwartungen an das System waren dementsprechend hoch und das Pflichtenheft umfangreich. Alle Betriebsprozesse wurden in mehreren Gruppen unter die Lupe genommen. Finales Ziel war es, dass die IT ein genaues Kalkulieren ermöglichen und die Geldausgaben exakt beziffern könne. Es sollte, erinnert sich Simon Spinner, gelernter Schreiner mit entsprechender Weiterbildung und heute Leiter des Supply Chains bei Imedco, an die anfänglichen Forderungen, alles auf einen Klick zu bewerkstelligen. Vor allem jedoch sollten sich, so der



Abschirmkabine von Imedco produziert mit dem ABACUS PPS.

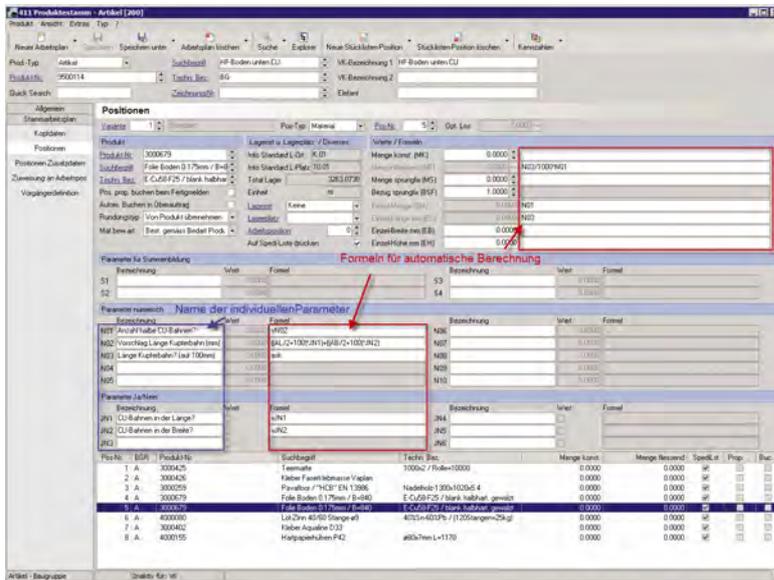
Leitgedanke der Evaluation, die variablen Stücklisten intern, ohne Programmieraufwand mit Hilfe eines so genannten Konfigurators pflegen lassen, obwohl sich allmählich eine mächtige Baugruppenstruktur mit Stücklisten über neun Ebenen hinweg entwickelt hat.

Der spezielle Lösungsansatz

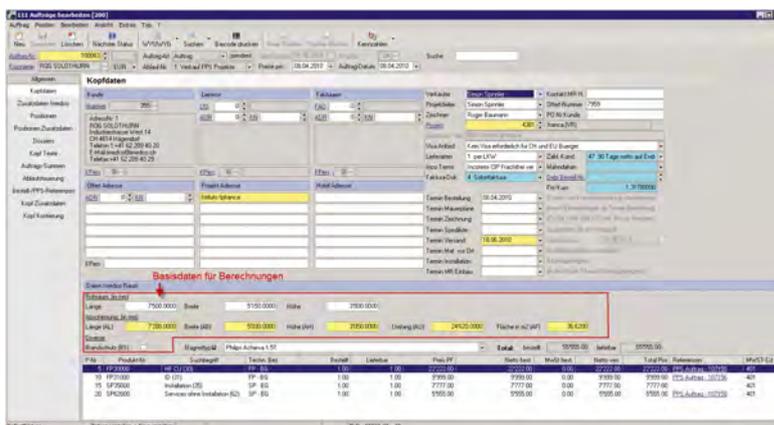
In der ABACUS ERP-Software fehlte eine solche variable Stücklistenfunktion. Der Konfigurator liess sich jedoch mit Hilfe eines Scriptings im Rahmen der Standardsoftware durch den ABACUS-Partner Alpha Info umsetzen. Diese Zusatzprogrammierung gab schliesslich den Ausschlag für die Wahl der ABACUS ERP-Software, indem sie die von Imedco erwünschten Voraussetzungen nun erfüllen konnte.

Bei Imedco besteht ein Verkaufsauftrag im Normalfall nur aus wenigen Positionen. Er wird vom Projektleiter mit den wichtigsten Daten ausgefüllt, wobei das Programm aufgrund der eingegebenen

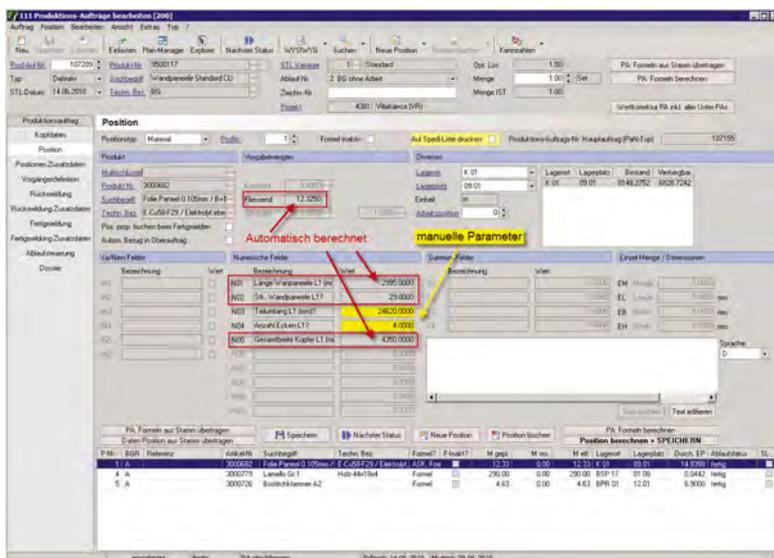
Daten dynamisch zusätzliche Eingabefelder erzeugt. Jedes Element eines Raumes muss individuell für den Kunden hergestellt werden. Da die Baugruppenstruktur bis zu neun Ebenen umfasst, kann die Produktion einer Verkaufsposition aus bis zu 500 Unterproduktionsaufträgen bestehen. Damit diese nicht jedes Mal manuell erstellt werden müssen, sind die Baugruppen im Produktstamm mit einer Maximalstückliste erfasst. Der Produktionsauftrag enthält eine Kopie dieser Stückliste und aufgrund entsprechender Variablen, die der Sachbearbeiter erfasst, werden die effektiv benötigten Mengen automatisch vom System berechnet und im Produktionsauftrag aufgeführt.



Stammarbeitsplan im Produktstamm: Hier werden die individuellen Parameter definiert.



Kopf des Verkaufsauftrags: Hier werden Basisparameter eingegeben, welche in den verschiedenen Produktionsschritten immer wieder in Berechnungen verwendet werden.



Materialposition im Produktionsauftrag mit automatisch berechneten Feldern und manuell einzugebenden Parametern.

Im Produktstamm werden für jeden Stammarbeitsplan die verfügbaren Variablen vordefiniert. Zeichner im Technischen Büro generieren die Produktionsaufträge und füllen die im Stammarbeitsplan definierten Felder mit den nachgefragten Werten aus. Dazu zählen Abmessungen des zu konstruierenden Abschirmraums sowie Angaben zu dessen Innenausbau und den Anschlüssen. Die im Stammarbeitsplan abgelegten Formeln berechnen alsdann selbstständig die benötigten Mengen der einzelnen Produktionspositionen. Das Verhalten der Eingabefelder in den Bildschirmmasken des PPS wird dynamisch durch Scripts gesteuert. Damit wird erreicht, dass den Sachbearbeitern das Programm eine optimale Unterstützung bei der Bearbeitung eines Auftrags bietet und so Fehleingaben minimiert werden.

Fazit

Dank den Programmscripts, welche die ERP-Standardsoftware ergänzen, werden die Baugruppen für die Produktion der kundenspezifischen Untersuchungsräume bei Immedco automatisch richtig konfiguriert. Sie sorgen dafür, dass selbst die Arbeit mit vielen Produktionsaufträgen, wie sie hier praktisch zu jedem Projekt gehören, merklich vereinfacht wird. ♦

Simon Spinnler, Leiter Supply Chain zum ABACUS-Projekt bei Imedco

"Die Einführung des integrierten ABACUS ERP hat die erhoffte Steigerung in der Datenqualität und Datenverfügbarkeit gebracht. Die heute verfügbaren Betriebszahlen wie etwa die Lagerbestände sind genauer, besser und detaillierter als früher. Es lassen sich nun nicht mehr nur gesamte Projekte auswerten, sondern auch einzelne Baugruppen. Die Lösung steigert zudem die interne Zusammenarbeit, trägt zur Verbesserung unserer Produkte bei und fördert die gemeinsame Sicht des Unternehmens über die Abteilungsgrenzen hinweg. Die Informationen sind nun im ganzen Betrieb verfügbar, was zu einer höheren Motivation der Mitarbeiter führte.

Ist man bereit, alle betrieblichen Prozesse minutiös zu durchleuchten, bringt ABACUS grossen Gewinn. Ein Funktionieren unseres Unternehmens in der heutigen Grössenordnung wäre ohne eine funktionierende ERP-Software wie ABACUS kaum mehr denkbar."

Facts & Figures zu ABACUS bei Imedco

55'000 Produktionsaufträge
pro Jahr
2'000 Artikel
1'000 Baugruppen

Auftragsbearbeitung	46 Benutzer
PPS	44 Benutzer
Adressmanagement	10 Benutzer
Finanzbuchhaltung	6 Benutzer
Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung	6 Benutzer
Lohnbuchhaltung	1 Benutzer
AbaView Report Writer	28 Benutzer
Informationsmanagement	40 Benutzer

Imedco AG

Seit ihrer Gründung 1987 hat die inhabergeführte Imedco 4'600 Präzisionskabinen zur Abschirmung von elektromagnetischen Wellen hergestellt, wobei 96 Prozent der Produkte im Ausland abgesetzt wird. Kunden sind Spitäler, Universitäten, Medizinalgerätehersteller und private Radiologen, so dass die Spezialräume nicht nur technischen, sondern auch ästhetischen Anforderungen zu genügen haben. 100 Mitarbeitende in der Schweiz, weltweit weitere 160 sind für einen Umsatz von rund 35 Millionen Euro besorgt. Die Kunden schätzen die guten Produkte und die intensive Beratung und Planung. Neben dem Hauptsitz in Hägendorf gibt es Produktionsstandorte im amerikanischen Indianapolis und im chinesischen Shenzhen. Zudem betreibt Imedco Verkaufsniederlassungen in Deutschland, England, Malaysia und weiteren Ländern.

www.imedco.ch



Für Informationen zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:

alpha.info

alpha.info AG

Stefan Mallepell

Neusteig 3

CH-9300 Wittenbach

Telefon +41 71 298 25 25

stefan.mallepell@alphainfo.ch

www.alphainfo.ch

Mobile Datenerfassung für Handelsunternehmen – Kosteneinsparung durch Vereinfachung der Abläufe

Die Erweiterung der ABACUS ERP-Software bei der Firma Hans Buff + Co. AG um die mobile Datenerfassung MobiDa brachte dem auf Papeterieprodukte spezialisierten Handelsunternehmen deutliche Kosteneinsparungen und eine wesentliche Vereinfachung der Betriebsabläufe. Den Mitarbeitern wurden 18 mobile Datenerfassungsgeräte zur Verfügung gestellt, die online mit der ERP-Software in der Zentrale kommunizieren.



Als mobile Datenerfassung bezeichnet man das Konzept, dank dem sich abseits vom eigenen Computerarbeitsplatz Daten erfassen und Informationen bereitstellen lassen. Von Anfang an war für die Projektverantwortlichen von Hans Buff klar, dass dafür nur eine Online-Lösung in Frage kommt. Dies bedeutete für den Implementierungspartner der mobilen Datenerfassungslösung, die Firma Fredell GmbH, dass die Daten auf den Mobilgeräten den aktuellen im ERP-System entsprechen müssen. Für die Optimierung der Arbeitsabläufe bei Hans Buff sind nun die implementierten Applikationen von MobiDa zum Beispiel für die Kommissionierung und das so genannte Rackjobbing zuständig.

Online-Integration ins ERP

Damit alle relevanten Vorgänge wie zum Beispiel das Kommissionieren der Aufträge sicher und zeitnah in die Auftragsbearbeitung verbucht werden, wird über die mobile Datenerfassung online mit der ABACUS-Datenbank kommuniziert. Die erfassten Inventurdaten, Lagerein- und Lagerausgangsdaten, Lagerumbuchungen und Kommissionierungsdaten kommen direkt ins ERP-System – Schnittstellenverarbeitungen fallen weg. Das führt zur Minimierung von Bestandesunsicherheiten und Inventurdifferenzen. Die Folge davon ist, dass die Lagerbestände bei gleichzeitiger Erhöhung der Dispositionssicherheit reduziert werden können. Darüber hinaus wird über den gesamten Materialfluss hinweg grösstmögliche Transparenz erzielt.

Eine durchgängige Rückverfolgbarkeit ist gewährleistet.

1-Produktinformation 11:32

0522 48
11

Ort	Platz	MLA	MVE_T	MBE_T
10.01.00	10.003	0	0	0
10.01.00	10.002	48	11	0
20.01.00	20.201	4	4	0
R1		6	6	0

SH-A4 Karton
Blau
Momentmappen A4, Blau

Schliessen Menu OK

Die Applikation Produktinfo holt sich die aktuellen Daten nach dem Scannen des Barcodes aus dem Produktstamm der Auftragsbearbeitung und stellt sie auf dem mobilen Datenerfassungsgerät bereit. Der Lagerbestand, die verfügbare Menge und der Lagerort werden auf dem mobilen Datenerfassungsgerät angezeigt.



Softwareanwendungen für die mobile Datenerfassung

MobiDa stellt verschiedene Module auf den mobilen Datenerfassungsgeräten zur Verfügung.

Bei der Firma Hans Buff erleichtern verschiedene Anwendungen von MobiDa die internen Arbeitsabläufe eines Handelsunternehmens und die Arbeit des Aussendienstes bei der Bestellaufnahme bei den Kunden vor Ort.

Rackjobbing

Das Unternehmen Hans Buff vertreibt seine Produkte in der ganzen Schweiz. Es ist auch dafür verantwortlich, dass an den Verkaufspunkten die Kartenständer oder die Kartenwände immer mit genügend Geburtstags-, Hochzeits- und anderen Karten gefüllt sind. Der Aussendienstmitarbeiter von Hans Buff stellt bei seinen Visiten die nachzuliefernden Produkte anhand der visuellen Kontrolle fest. Ist eine Karte komplett ausverkauft, ist auf dem Platzhalter "bin gleich wieder da" der EAN-Code aufgedruckt. Der Aussendienst scannt den Code mit dem mobilen Erfassungsgerät, um die nachzuliefernde Menge zu er-

fassen. Wird das Produkt auf dem mobilen Datenerfassungsgerät identifiziert, wird unverzüglich der tagesaktuelle Lagerbestand angezeigt. Somit hat er vor Ort die notwendigen Entscheidungsgrundlagen zur Verfügung, welche Produkte nachgeliefert werden können. Dadurch lassen sich die Rückstandsaufträge und Nachlieferungen enorm reduzieren sowie Einsparungen bei den Versandkosten realisieren.

Der digitale Katalog DigiCat

Anstatt Produkte mit einem gedruckten Katalog zu präsentieren, werden sie elektronisch auf dem Bildschirm eines Laptops mit Touchscreen aufbereitet. Mit einem Klick auf die gewünschte Karte kann die Bestellmenge eingegeben werden. Ist der Bestellvorgang erledigt, werden die Daten ins Stammhaus übermittelt. Da der Verkaufsauftrag direkt erstellt wird, kann unmittelbar danach kommissioniert und ausgeliefert werden. Das Erstellen von eigenständigen Katalogen entfällt. Die dargestellte Kollektion entspricht immer dem aktuellen Stand im ERP-System.

Freie Kommissionierung

Mit dieser Applikation werden bei der Entnahme der Produkte aus dem Lager mit der mobilen Datenerfassung automatisch die entsprechenden Aufträge im ERP-System erstellt. Da die verfügbare Menge bei der Lagerentnahme auf dem Erfassungsgerät ersichtlich ist, werden nur noch Produkte kommissioniert, die tatsächlich auch geliefert werden.

Kommissionierung (Rüsten)

Die direkte Verarbeitung der Aufträge am Ort der Kommissionierung und im Lager führt zur Vereinfachung der internen Prozesse. Früher wurde anhand der Information auf dem Rüstschein die Ware aus dem Lager bezogen. Anschließend mussten vom Verkaufsdienst die Daten im ERP-System überarbeitet werden. Diese Arbeit entfällt mit der mobilen Datenerfassung vollständig. Die Online-Verarbeitung der Daten ergibt eine sofortige Abbuchung der Mengen und damit eine transparente Information über die Be-





standessituation. Die reservierten Produkte sind bei der Kommissionierung auf dem mobilen Datenerfassungsgerät ersichtlich und können problemlos durch andere Produkte aus der gleichen Kollektion ersetzt werden. Das führt zu einer Minimierung der Fehlerquellen beim Kommissionieren.

Freie Inventur

Der Arbeitsaufwand für die Inventur der Lagerartikel reduziert sich wesentlich durch die direkte Verbuchung der erfassten Daten. Gegenüber den Zähllisten ist das Handling mit der mobilen Datenerfassung wesentlich einfacher und die Inventuren lassen sich in kürzerer Zeit durchführen.

Lagerumbuchung

Dank MobiDa können Artikelbezüge für die Aussendienst-Lager ohne Zwischenschritt über die Auftragsbearbeitung vorgenommen werden. Das MobiDa ist mit einer Lagerumbuchungssoftware ausgestattet. Das heisst, die Bezüge werden gescannt und online in die ABACUS-Software übermittelt. Die Lagerumbuchung wird erstellt, ohne dass ein weiterer Mitarbeiter diese Daten erfassen muss.

Fazit

Die Kombination der mobilen Datenerfassung MobiDa und der ABACUS ERP-Software hat sich bei der Firma Hans Buff in der täglichen Anwendung bestens bewährt. Aufträge werden automatisiert vom Kartenständer in die ABACUS-Software übermittelt, wodurch die Kunden schneller und zuverlässiger bedient werden können.

Mengengerüst bei Hans Buff + Co. AG

Mitarbeiter:	40
Aussendienstmitarbeiter:	10
Innendienstmitarbeiter:	8
Software-Benutzer:	22

Produktsortiment:

7'000 Karten
600 Kalender
100 Agenden
300 Geschenksartikel

Anzahl MDE-Geräte:	18
Aufträge pro Tag:	150
Aufträge pro Tag Rackjobbing:	120

Firmenportrait Hans Buff + Co. AG

B+Co ist ein innovativer Grosshändler von Papeterieprodukten, insbesondere Glückwunschkarten, Kalendern, Geschenkverpackungen und dazugehörigen Geschenkartikeln. Mit über 7'000 Motiven dürfte B+Co wohl über das schweizweit grösste Grusskartensortiment verfügen. Ergänzt mit den exklusiven Kalenderprogrammen vom Korsch-Verlag und des Engadin Press Verlags ist B+Co ein starker Partner für den Detailhandel und vor allem bekannt durch seine Dienstleistung im Rackjobbing.

Die gleichen Produkte eignen sich hervorragend als Werbeträger im B2B-Bereich, sei es als Werbekalender, auf dem das Firmenlogo zwölf Monate präsent ist, als hochwertige Glückwunschkarten zu verschiedenen Anlässen oder als innovative Kartonverpackungen für kleine Geschenke.

www.buff.ch



Silvia Jäger, Geschäftsleitung



Sven Rieser, Betriebsleiter

Interview mit Silvia Jäger, Geschäftsführerin, Betriebsleiter Sven Rieser und Daniel Frei, Implementierungspartner für die mobile Datenerfassung

Welches stellte die grösste Herausforderung bei der Umstellung auf die mobile Datenerfassung dar?

Sven Rieser: Alte Gewohnheiten mussten über Bord geworfen und völlig neue Arbeitsprozesse erlernt werden. Nach zwei Monaten hatten sich aber alle Mitarbeiter an die neue Art des Arbeitens gewöhnt. Heute möchte niemand mehr so wie noch vor wenigen Monaten arbeiten.

Daniel Frei: Unsere grosse Herausforderung bestand darin, dass MobiDa konsequent online geschaltet bleiben muss. Eine hohe Geschwindigkeit der Datenverarbeitung – selbst bei grossen Datenmengen – sollte jederzeit gewährleistet sein.

Silvia Jäger: Zu Anfang waren unsere Mitarbeiter skeptisch gegenüber dieser Online-Lösung eingestellt. Eine gewisse Angst um den Arbeitsplatz durch die Modernisierung dürfte sicher auch ein Grund für die Skepsis gewesen sein. Dank

der Effizienzsteigerung können die Mitarbeiter heute jedoch in der gewonnenen Zeit sinnvollere Tätigkeiten erledigen. Mit dem gleichen Personalbestand kann nun ein grösserer Umsatz erzielt werden.

Welches sind die wichtigsten Vorteile der mobilen Datenerfassung?

Daniel Frei: Unser Credo ist, dass Daten dort erfasst werden sollen, wo sie anfallen, und dort bereit stehen, wo sie benötigt werden. Im Zentrum von allem steht dabei die Einmalerfassung der Auftragsdaten.

Silvia Jäger: Sowohl wir als auch der Kunde sparen viel Zeit mit der neuen Lösung! Durch die effizientere Erfassung der Aufträge können einerseits Kundenbesuche schneller abgewickelt werden. Zeit ist Geld – für uns und unseren Kunden! Andererseits sind wir in der Lage, den Aussendienst effizienter einzusetzen und mehr Aufträge pro Tag abzuwickeln. Dies war für uns insbesondere in der hektischen Weihnachtszeit sehr wichtig.

Sven Rieser: Dank der hohen Transparenz der mobilen Datenerfassung sieht der Aussendienst tagesaktuelle Lagerbestände. Das garantiert, dass weniger Rückstandsufträge und damit verbunden weniger Versandkosten für uns entstehen.

Wie sieht die Lagerbewirtschaftung aus?

Silvia Jäger: Das Prinzip "First in, first out" kann nun endlich realisiert werden. Früher gab es teilweise einen "Kampf um die Ware". Heute ist die Verfügbarkeit der Produkte mehrheitlich garantiert und die Aufträge können deshalb nach diesem Prinzip abgewickelt werden.

Sven Rieser: Aufgrund der Online-Bestellungen haben wir die Lagerbestände unter Kontrolle. Deshalb kann frühzeitig und optimal disponiert werden. Das Vertrauen in die Daten ist viel grösser als früher.



Silvia Jäger: Unser heutiges System zwingt uns, dass Lagerbezüge nur noch über das System möglich sind. Früher wurden Waren aus dem Lager genommen, ohne dass dafür ein Bezugsschein erstellt wurde. Das geht heute natürlich nicht mehr.

Welche Ziele wollen Sie noch verwirklichen?

Sven Rieser: Das Endziel ist, dass die Aufträge vollautomatisch abgewickelt werden. Wir wollen unsere Prozesse soweit standardisieren, dass 80 bis 90 Prozent der Aufträge automatisch durchlaufen. Auf der Basis der heutigen Lösung ist es nun möglich, die Prozesse laufend zu optimieren und die Lieferqualität weiter zu verbessern.

Silvia Jäger: Wir wollen unsere bestehende AbaShop-Lösung weiter ausbauen. Ziel ist dabei primär, dass kleine Bestellungen via Internet durch den Kunden selbst vorgenommen werden und somit unser Aussendienst entlastet werden kann.

Daniel Frei: Unsere Lösung mit MobiDa bietet viel Raum für Optimierungen bei den Prozessen an den verschiedenen Orten der Warenbewirtschaftung. In einem ersten Schritt sind die Ziele bei der Firma Hans Buff mehr als erreicht worden. ♦

Wichtigste Vorteile der mobilen Datenerfassung

- Image: Der Aussendienst hinterlässt beim Kunden einen innovativen Eindruck.
- Wettbewerbsvorteile dank Einmalerfassung der Aufträge
- Verlagerung der internen Kapazitäten
- Fehlerquellen können eliminiert werden.
- Hohe Transparenz über die Verfügbarkeit der Artikel für den Aussendienst
- Neue Technologien wie digitale Kataloge und mobile Datenerfassung sind motivierend für den Aussendienst.
- Es müssen keine Kollektionskoffer und Kataloge mehr für die Kundenbesuche mitgeschleppt werden.
- Aufträge können jederzeit übermittelt werden, keine Wartezeiten bei der Übermittlung.

Für Auskünfte zur mobilen Datenerfassung wenden Sie sich an:

ERP-SYSTEME UND
PROGRAMMIERUNG



Fredell GmbH

Daniel Frei
Hauptstrasse 18
CH-9422 Staad
Telefon 071 535 32 83
daniel.frei@fredell.ch
www.fredell.ch

AbaProject-Heimsoftware bei VEBO – individuelle Lösung für komplexe Institutionen

Die VEBO Genossenschaft (Verein Eingliederungsstätte für Behinderte Oensingen) ist seit 46 Jahren eine fixe Institution im Kanton Solothurn. Sie ist schweizweit eine der grössten Eingliederungsstätten für Behinderte. "Je individueller die Klienten, desto komplexer die administrative Arbeit", lautet die gängige betriebswirtschaftliche Formel für Heime. Mit AbaProject lassen sich alle Aufgaben für alle Bereiche und Bedürfnisse einer Betreuungsinstitution effizient abdecken.



Blau-weiss sind die Farben der VEBO-Gebäude, die in acht Gemeinden des Kantons Solothurn stehen: Breitenbach, Grenchen, Kestenholz, Langendorf, Matzen-dorf, Oensingen, Olten und Zuchwil. 1'407 Gemeinden, Firmen und Privatpersonen tragen als Genossenschafter die Institution. Insgesamt arbeiten 1'292 Behinderte und 341 Führungsverantwortliche und Spezialisten in den Bereichen Wohnheime oder in den geschützten Werkstätten. Seit der Gründung der VEBO wurde das Heimangebot kontinuierlich der steigenden und immer spezifischer werdenden Nachfrage angepasst.

Auslöser im Jahr 2007

Die Klientel der VEBO ist sehr individuell. Da bedarf es sowohl in

der Bewohner- als auch der Klientenverwaltung und im Verrechnungssystem einer flexiblen Lösung. Dieses Bedürfnis wurde verstärkt, als im Januar 2008 eine neue Leistungsvereinbarung eingeführt wurde. Seither fallen die Betriebsbeiträge der IV weg und die Finanzierung der Dienstleistungen Betreuung und Förderung ist vom Bund zu den Kantonen verschoben worden. Die ursprünglich einheitlichen Abrechnungstarife sind den variablen Ansätzen der Kantone gewichen. Zusätzlich musste neu monatlich statt wie bisher quartalsweise abgerechnet werden. Die VEBO sah sich vor einem administrativen Problem, denn eine Aufstockung der Personalressourcen war nicht vorgesehen. Die Heimlösung AbaProject von ABACUS bot

sich an, um sich den variablen Tarifen und individuellen Klientenbedürfnissen anzupassen.

AbaProject erfüllt alle Forderungen

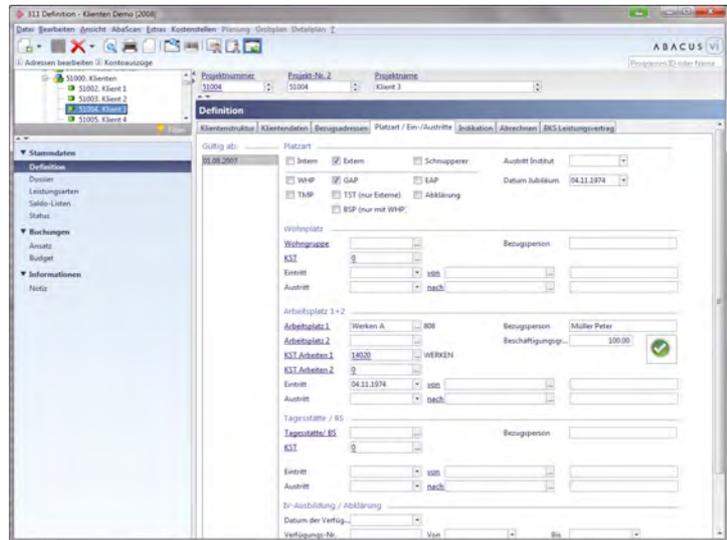
Beat Gerber, Finanzbuchhalter der VEBO, nennt die Gründe, warum er sich für die Heimlösung von ABACUS entschieden hat: "Die Rechnungswesen-Applikationen von ABACUS waren bei uns schon vorher in der Buchhaltung im Einsatz. Wir wünschten uns eine homogene Gesamtlösung. Alle Programme sollten möglichst über einen einzigen Anbieter laufen." AbaProject konnte alle an sie gestellten Forderungen erfüllen und ist seit Januar 2008 erfolgreich in Betrieb. Das Modul wurde durch die BDO an die Anforderungen der spe-

zifischen Branche angepasst. So können heute ohne Mehraufwand die erhöhte Anzahl von Abrechnungen verarbeitet und Mutationen in der Betreuung der Klientel zeitgerecht berücksichtigt werden.

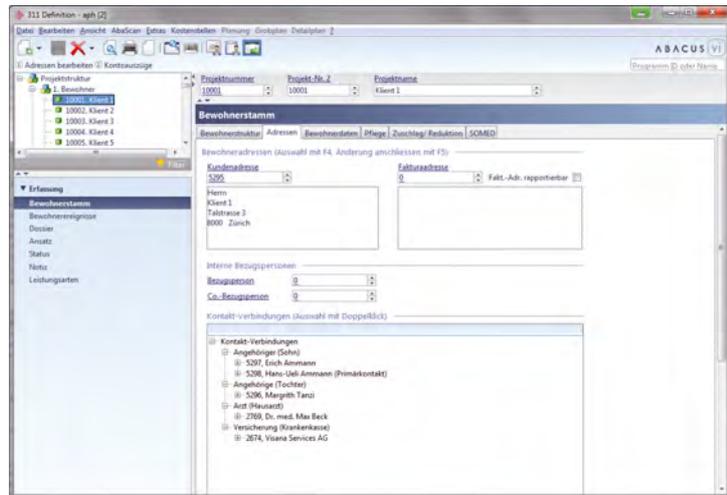
Die Zahlen sprechen für sich: Waren es 2007 noch 250 abzurechnende Bewohnerinnen und Bewohner, so sind es derzeit 1'300. 2007 mussten noch 4'000 Positionen erfasst werden, drei Jahre später sind es bereits 50'000. Die Anzahl Rechnungen ist um rund 3'000 pro Jahr gestiegen.

Flexibilität und Ausbaufähigkeit

Ohne AbaProject von ABACUS wäre diese herausfordernde Leistung nicht möglich gewesen. "Die Flexibilität dieses Programms ist genial", findet Gerber. Er lobt: "Man kann alle Anwendungen, die man benötigt, individuell zusammenstellen und jederzeit ausbauen."



Das Herzstück – Klienteninformationen auf Zeitachse mit automatischer Prüfung der Eingabe



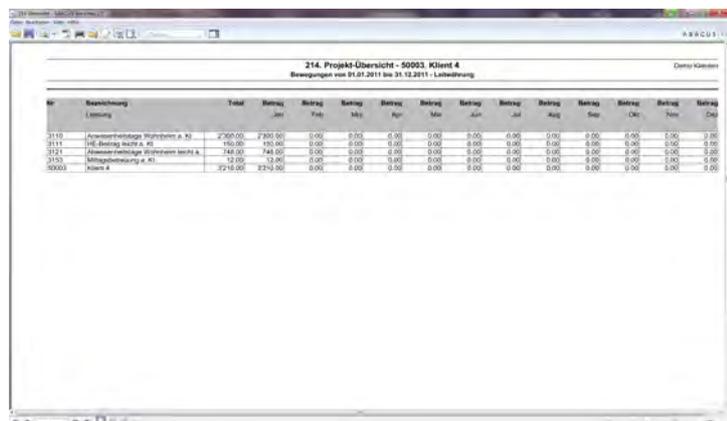
Die Kontaktdaten sind ein wichtiger Teil der Stammdaten-Erfassung.

Präsentation der Lösung

In AbaProject wird jede Person, die in die VEBO Genossenschaft eintritt, als Projekt registriert.

Es besteht dabei eine grosse Flexibilität bei der Erfassung der individuellen Stammdaten und Beurteilungen auf der Zeitachse.

AbaProject ermöglicht der VEBO Genossenschaft, die volle Projektübersicht zu erhalten.

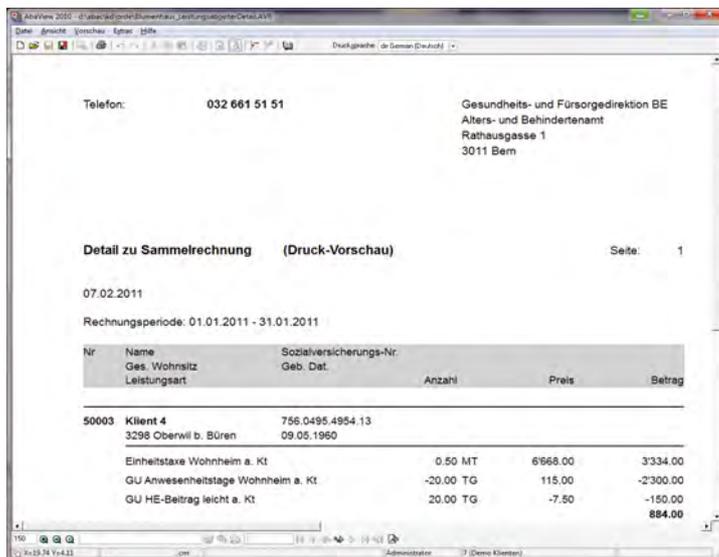


Klientenstatistik mit Monatszahlen und Jahrestotal

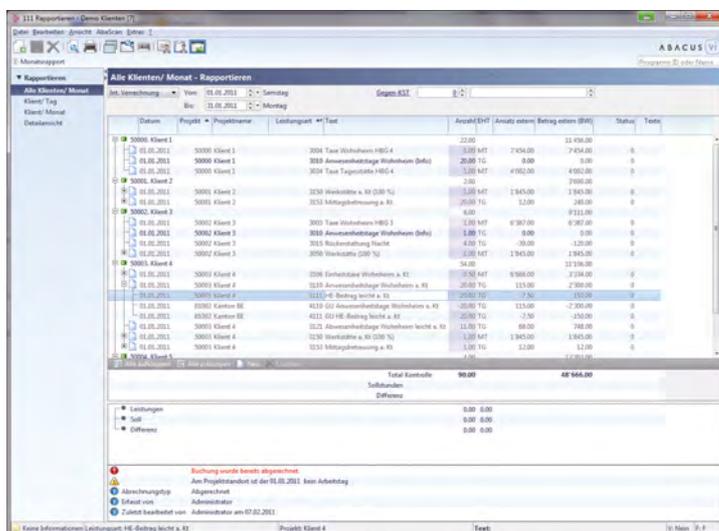


Der Rechnungslauf wird erstellt.

Das Heimlösungsprogramm ermöglicht es, verschiedene Zeitachsen zu erfassen. Klienten der VEBO bleiben unterschiedlich lange in einem Arbeits- oder Betreuungsverhältnis. Hierbei ist Programmflexibilität im Fall von Mutationen ein Muss. So kann die Fakturierung ohne Fehler durchgeführt werden.



Die Rechnungsvorschau wird erstellt.



Einzelrapportierung pro Klient mit Meldungen

Am Schluss lassen sich in den AbaProject-Rapporten alle klientspezifischen Details nachlesen.



Fazit von Beat Gerber, Finanzbuchhalter VEBO Genossenschaft, Oensingen:

"Mit AbaProject verfügen wir über ein Werkzeug, das unsere hohen Anforderungen für die Verrechnung unserer sozialen Dienstleistungen bestens erfüllt. Das grosse Plus dieser Lösung ist die Flexibilität in der Gestaltung für die unterschiedlichen Anforderungen für Gruppen wie Bewohner, Kantone, IV-Stellen und Sozialämter. Das erlaubt uns, sämtliche Varianten der Rechnungsstellung in einem Arbeitsgang durchzuführen. Dadurch können wir unsere personellen Ressourcen optimal einsetzen. Die Verrechnung kann zeitgerecht und effizient erfolgen. Zudem sind wir in der Lage, auch in Zukunft neue Anforderungen der Kunden flexibel in das System einzubauen und die nötigen Änderungen vorzunehmen."

Die individuelle Branchenlösung AbaProject passt für jede Institution

Das Leistungsspektrum und die geforderten Prozesse von Institutionen lassen sich mit der ABACUS-Software problemlos abdecken. Wichtig ist dabei eine integrierte moderne Gesamtlösung, die sämtliche Prozesse und Bereiche unterstützt und abbildet. Speziell hervorzuheben ist die homogene Benutzeroberfläche, die von der Projektverwaltung bis zum Rechnungswesen sämtliche Anwendungsbereiche abdeckt.

Weitere Highlights der ABACUS-Lösung:

- Einfache Verwaltung und Fakturierung von Klienten aus verschiedenen Kantonen
- Verwaltung und Kontrolle von kantonalen Kostenübernahmegarantien auf einer Zeitachse
- Erstellen von Abrechnungen an Kantone, Gemeinden und beliebige Empfänger
- Standardisierte Übergabe von Lohn-, Spesen- und buchungsrelevanten Transaktionen an die Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Lohnbuchhaltung von ABACUS
- Führen von elektronischen Dossiers (Ablage von ABACUS-Dokumenten oder externen Belegen)
- Zentrale Datenbank und weitreichende Reporting-Funktionen mit flexibler Gestaltung der Berichte, die auch zeit- und ereignisgesteuert mit dem Benachrichtigungswerkzeug AbaNotify aufbereitet werden können.



Die BDO unterstützt die VEBO Genossenschaft in der Umsetzung der Anforderungen und nimmt die Anpassungen in der Konfiguration von ABAProject vor. ◆

Fakten und Zahlen VEBO



Gründung:	1964 als Verein Eingliederungsstätte für Behinderte Oensingen (VEBO)
Standorte:	Breitenbach, Grenchen, Kestenholz, Langendorf, Matzendorf, Oensingen, Olten, Zuchwil
Mitarbeitende:	1'292 Personen mit zum Teil Mehrfachbehinderungen, 341 Führungsverantwortliche und Spezialisten
Trägerschaft:	1'407 Gemeinden, Private und Firmen als Genossenschaftler
Soziale Dienstleistungen:	Integrationsmassnahmen (28 Plätze), berufliche Massnahmen (253 Plätze), Werkstätte (880 Arbeitsplätze), Wohnheime (202 Plätze), Tagesstätte (15 Plätze)
Ertrag VEBO:	Total 75 Mio. Franken, davon 53 Mio. Franken durch Werkstätten

ABACUS-Software bei VEBO

AbaProject Leistungs-/Projektabrechnung	2 Benutzer
Auftragsbearbeitung	4 Benutzer
Adressmanagement	4 Benutzer
Debitoren-/Kreditorenbuchhaltung	6 Benutzer
Lohnbuchhaltung/HR bis 2'000 Mitarbeiter	4 Benutzer
Finanzbuchhaltung	4 Benutzer
Anlagenbuchhaltung	1 Benutzer
AbaView Report Writer	6 Benutzer
AbaSearch	4 Benutzer
Archivierung + Digitale Signatur	4 Benutzer
AbaScan	1 Benutzer

Für weitere Informationen zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an Marco Ingala oder Luigi Ingala.



BDO AG

Entfelderstrasse 1
CH-5001 Aarau
Telefon +41-62-834 92 15
Fax +41-62-834 91 03

Biberiststrasse 16
CH-4501 Solothurn
Telefon +41-32- 624 62 46
Fax +41-32 624 66 66

www.bdo.ch
marco.ingala@bdo.ch
luigi.ingala@bdo.ch

Aktuell: Tag der offenen Tür

Am Donnerstag, 19. Mai 2011 laden BDO und die VEBO Genossenschaft interessierte Unternehmen zu einer Lösungspräsentation vor Ort in Oensingen ein. Marco Ingala von der BDO nimmt Ihre Anmeldungen entgegen.

ABACUS bei Wirtschaftsprüfern im Einsatz



Die australische PwC (PricewaterhouseCoopers) hat eine auf die eigenen Bedürfnisse zugeschnittene Software im Bereich Auftragsmanagement unter dem Namen iPower entwickelt. Diese wurde von PwC in der Schweiz gemeinsam mit der ABACUS-Software eingeführt.

Bisher unterhielt PwC Schweiz in Zusammenarbeit mit mehreren europäischen Netzwerkunternehmen eine gemeinsame Softwareplattform für die Zeiterfassung, Fakturierung, Lohn und die Finanzen. In Zusammenhang mit der Einführung des Auftragsmanagements iPower wurde nach einer neuen Finanzsoftware gesucht.

Folgende Kriterien waren für die Verantwortlichen der PwC Schweiz bei Wahl der passenden Lösung entscheidend:

- Umfassende Unterstützung der Schweizer Mehrwertsteuer
- Saubere Unterstützung des Zahlungsverkehrs der Schweizer Banken inklusive Berücksichtigung der Korrespondenzbank

- Einfache Bedienoberfläche
- Bereits über ABACUS-Kenntnisse verfügende Mitarbeitende
- Interner Support, da ABACUS-Software auch von PwC vertrieben wird.
- Art und Weise der Zusammenarbeit mit der Herstellerin ABACUS Research
- Offene Schnittstellen und Webfähigkeit für dezentralen Einsatz

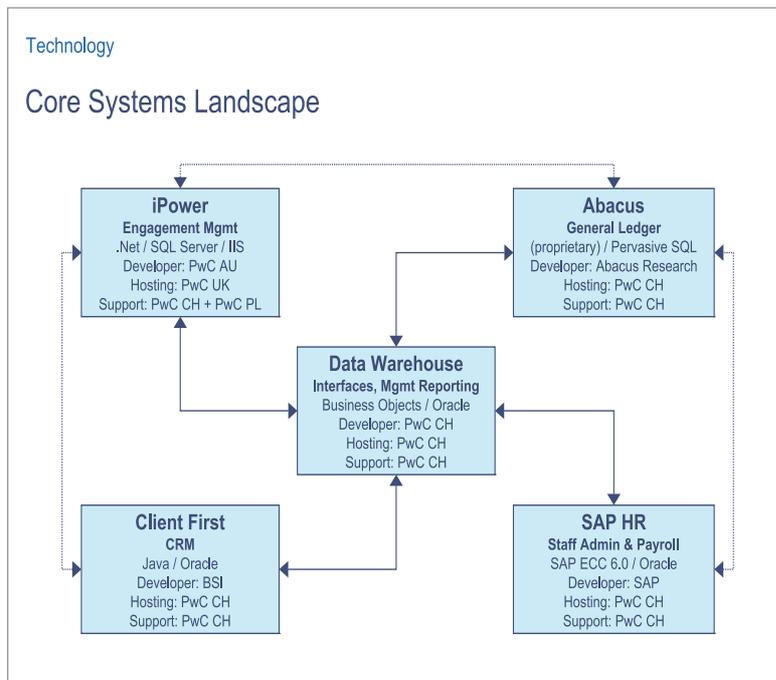
Neue Systemlandschaft

PwC verfügt als Dienstleister in verschiedenen Bereichen über eine sehr grosse Anzahl von Applikationen, die spezifische Prozesse oder Bedürfnisse abdecken. Dies sind zum Beispiel Kundendatenbanken zur Überprüfung der Unabhängigkeit, das Ausfüllen von Steuererklärungen, Kundenbuchhaltun-

gen die auf ABACUS-Software geführt werden oder die Einsatzplanungen der Mitarbeiter. Eine Gesamtübersicht würde den Rahmensprengen, soll aber darauf hinweisen, dass viele Schnittstellen im Einsatz sind.

Projektvorgehen

Die Projektumsetzung erfolgte nach dem üblichen Phasenmodell mit Analyse, Konzept, Umsetzung und verschiedenen Testzyklen. Das Hauptaugenmerk wurde dabei auf die verschiedenen Schnittstellen gelegt, da unter anderem Kunden, Aufträge, Mitarbeitende und Offene Posten in mehreren Systemen zur Verfügung stehen sollen. Eine grosse Bedeutung wurde dem Wertefluss zugemessen. Dabei galt es, buchhalterische



Systemlandschaft iPower/ABACUS

Anforderungen und die Funktionalität der verschiedenen Softwareapplikationen zu berücksichtigen.

Ein Beispiel des Werteflusses über verschiedene Anwendungsprogramme hinweg ist das Beispiel einer Rechnung von PwC Brasilien, die aus der ABACUS Kreditorenbuchhaltung auf den Auftrag in iPower zur Weiterverrechnung verbucht werden muss. Aus iPower wird diese Rechnung zu einem späteren Zeitpunkt zusammen mit den Leistungen, die in der Schweiz für diesen Auftrag erbracht wurden, fakturiert und als Debitorenposition in die ABACUS Debitorensoftware via Schnittstelle übertragen. In der Zwischenzeit wird mit Buchungen in die Finanzbuchhaltung der Bestand der angefangenen Arbeiten

gebildet und bei Rechnungsstellung entsprechend wieder aufgelöst. Sobald der Kunde die Rechnung bezahlt und die Zahlungsdatei in der ABACUS Debitorenbuchhaltung eingelesen wird, kommt die Zahlungsinformation erneut ins Programm iPower, damit der Mandatsleiter darin den Gesamtüberblick über seine Kunden hat. Zusätzlich werden Daten in einem Datawarehouse zielgerichtet verdichtet und Führungspersonen als Information des Managementreporting zur Verfügung gestellt.

Schnittstellen

Um für die Zukunft gut gerüstet zu sein, wurden alle Schnittstellen zur ABACUS-Software auf XML-Basis und AbaConnect aufgebaut. Mit dem Dateistrukturformat

XML können Anpassungen an Schnittstellen rasch vollzogen werden. Insbesondere lassen sich sehr einfach neue Felder hinzufügen. Mit AbaConnect werden die Schnittstellendateien auf den Server geladen und dort verarbeitet, so dass auch mehrere tausend Belege in-ner Minutenfrist in die ABACUS-Software importiert werden.

Aufgrund einer standardisierten Exportfunktionalität von iPower mussten teilweise umfangreiche Datenumformungen und Ergänzungen in die Schnittstellen eingebaut werden: So gibt es beispielsweise je nach Art der Spesen die Wahlmöglichkeit, verdichtet oder unverdichtet zu verbuchen.

Die Schnittstellen müssen auch revisionstauglich sein. Dazu werden alle Schnittstellendateien und Schnittstellenprotokolle lückenlos archiviert. Mit dem Analyse- und Business Intelligence-Tool QlikView wurde im Lauf von 2010 eine zeitsparende Kontrollmöglichkeit geschaffen, damit rasch durch den Abgleich beider Datenquellen herausgefunden werden kann, ob sie übereinstimmen. Differenzen können vorkommen, wenn zum Beispiel eine Schnittstellendatei nicht eingelesen wurde.

Wie in jedem Schnittstellenprojekt mussten auch verschiedene Stolpersteine gemeistert werden. Anfänglich entstanden Probleme in Texten mit Sonderzeichen wie etwa das Dachzeichen im Wort Neuchâtel. Weiter verlangte AbaConnect

Korrespondenzbanken

Überweisungen an einzelne Netzwerkgesellschaften im Ausland erfolgen über Korrespondenzbanken. Diese Funktionalität des ABACUS Electronic Banking Programms konnte im Zuge des PwC-Projekts verbessert werden.

Ausziffern/Clearing

Bei über 2'600 Mitarbeitenden, die hauptsächlich extern bei Kunden arbeiten, fallen viele Spesen an. Im Bereich der Flugreisen wird jeder einzelne Flug durch das Reisebüro eingeleistet und auf das Kundenprojekt weiterverbucht. Diese zwei Buchungen müssen dann auf diesem Konto abgeglichen oder ausziffert werden. Zu diesem Zweck wurde zusammen mit ABACUS die Option Ausziffern entwickelt.

Fazit

Praktisch alle Funktionen und Prozesse aus dem früheren System konnten ohne Einschränkungen in der ABACUS-Software abgebildet werden. Sie ist aufgrund der vielen Schnittstellen geeignet, sich optimal in eine grössere Systemumgebung einzufügen. Die vielen Funktionalitäten und Einstellungsmöglichkeiten unterstützen sowohl grosse als auch kleine Datenmengen. Wenn es darum geht, die Programme auch ortsunabhängig zu nutzen, ist PwC dank der Web-Technologie von ABACUS gut für die Zukunft gerüstet. ♦

Statement vom Leiter Finanzen



Laurenz Bucher
Leiter Finance & Information

"Bei der Evaluation der neuen Software für die Finanzbuchhaltung haben wir uns von den Möglichkeiten von ABACUS überzeugen lassen. Die Software ist nun mehr als ein Jahr im Einsatz, und wir sind noch immer überzeugt, dass die Wahl von ABACUS die richtige war. Wir schätzen insbesondere die Flexibilität der Software und den Support unseres internen "Business Software Integration"-Teams. Wir können uns mit ABACUS als Softwarelieferantin auf einen kompetenten und stets hilfsbereiten Partner verlassen."

Wer ist PwC?

PwC (PricewaterhouseCoopers) bietet internationalen und lokal führenden Unternehmen sowie dem öffentlichen Sektor branchenspezifische Lösungen in drei Bereichen an: Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung und Wirtschaftsberatung. Die Spezialisierung von PwC in der Schweiz auf verschiedene Branchen und Märkte gestattet die spezifische Anpassung der Beratung und Unterstützung gerade auch für mittelständische Unternehmen an jeden individuellen Kundenwunsch. Durch vernetztes Wissen und die Erfahrung von mehr als 161'000 Mitarbeitenden in 154 Ländern bietet PwC ein umfassendes Angebot von Prüfungs- und Beratungsdienstleistungen und schafft dadurch Vertrauen und Mehrwert für Kunden und deren Stakeholder.

Für weitere Informationen zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:



Stefan Hochstrasser
Leiter Fachbereich ABACUS innerhalb
Business Software Integration (BSI)

PricewaterhouseCoopers AG

Business Software Integration (BSI) Tax and Legal Services
Birchstrasse 160, Postfach, CH-8050 Zürich, Telefon +41 58 792 47 76
stefan.hochstrasser@ch.pwc.com www.pwc.ch/bsi

Ein Treuhänder steht ein für seine Dienstleistungen – Automatisierung im Dienst der Kunden



Das Treuhandbüro Intermandat in Lausanne hat den richtigen Weg gefunden, um ihre Prozesse in den Bereichen des Kundenservice, der Stundenerfassung und der Fakturierung bis hin zur Leistungsanalyse zu automatisieren. Es verwendet dafür die Leistungs-/Projektabrechnungssoftware AbaProject.

Als sich Intermandat entschlossen hat, ihre bisherige Software abzulösen, hat sie sich für die ABACUS-Programme entschieden. Die Treuhandfirma beauftragte den Vertriebspartner Customize mit der Einführung. In einer ersten Phase wurden die Applikationen Finanz-, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung sowie die Lohnsoftware implementiert. Nach erfolgter Einführung wurde die Finanzlösung um die Leistungs-/Projektabrechnung AbaProject und den Report Writer AbaView ergänzt.

Diese Erweiterung brachte für das Unternehmen einen echten Mehrwert im Vergleich zur alten Lösung. So konnten etwa die Stunden- und Spesenabrechnungen automatisiert werden. Somit lassen sich nun auch

Analysen vereinfachen. Da auch die nicht verrechenbaren Stunden rapportiert werden, sind wichtige Kennzahlen wie jene über die zeitliche Produktivität und ertragreiche Dienstleistungsarten bequem verfügbar.

Grunddaten

Der erste Teil der Projektarbeit bestand für Customize darin, Arbeitsstruktur und Arbeitsweise zu untersuchen. Dadurch wurden der gewünschte Rechnungsinhalt und die Firmenkennzahlen ersichtlich. Sie flossen bei der Definition des Dienstleistungskatalogs ein. Ziel dieser ersten Phase war es, den Produktstamm und damit den Dienstleistungskatalog so klein wie möglich zu halten, um die täglichen Erfassungsarbeiten schnell und effizient durchzuführen. Exakt 37

Produkt- und Dienstleistungsarten wurden erfasst und nach den verschiedenen Aktivitätsbereichen wie Revision, Steuerberatung und Beratungsarbeiten gegliedert. Da für die Kundenfakturierung alle Leistungen aus den verschiedenen Bereichen über dieselbe Rechnung erfolgt, muss in der ABACUS-Software nur ein einziges Projekt pro Kunde eröffnet werden.

Da Intermandat eine reine Dienstleistungsfirma ist, liessen sich die Verrechnungssätze mitarbeiterbasierend definieren. Der interne Satz wird aufgrund des Selbstkostensatzes der einzelnen Mitarbeiter festgelegt, was eine detaillierte Margenberechnung und die Berechnung des verrechenbaren Tagesatzes ermöglicht.

Abrechnungsmethodik

Damit die Rechnungen für den Kunden einfach, verständlich und transparent bleiben, wünschte sich die Intermandat-Geschäftsleitung die gleiche Darstellung wie bisher. Auf der ersten Seite werden die wichtigsten Beträge, wie etwa die erbrachten Dienstleistungen, die Spesen und das Total, ausgewiesen. Auf dem Beiblatt wird die Stundenrapportierung im Detail aufgeführt.

Der Abrechnungsprozess

Allfällige Vorauszahlungen werden auf den Rechnungen ausgewiesen und vom Rechnungstotal

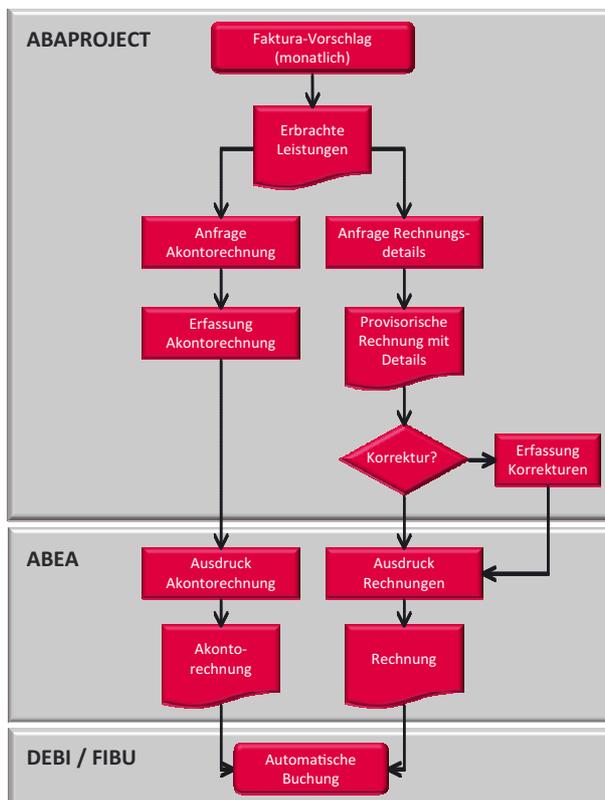
abgezogen. Dieser automatische Ablauf erfolgt in der Auftragsbearbeitungssoftware von ABACUS. Die Beträge werden direkt in die Debitorenbuchhaltung übertragen. Dies musste beim vorherigen System von Hand durchgeführt werden, damit sichergestellt war, dass alle Daten in die Offen-Posten-Rechnung übertragen wurden. Die neue, integrierte ABACUS-Lösung minimiert den diesbezüglichen Arbeitsaufwand und trägt gleichzeitig dazu bei, dass sich auch Fehler vermeiden lassen, die früher durch Doppelerfassung der Daten entstanden sind.

Kundenportrait

Seit über 75 Jahren bietet die Firma Intermandat SA in Lausanne 1'200 Schweizer und ausländischen Kunden Treuhanddienstleistungen an. Das Unternehmen ist Mitglied der Treuhandkammer. Täglich erledigen 40 Mitarbeiter Dienstleistungen im Bereich Buchführung, Lohnbuchhaltung, Auditorarbeiten und Steuerberatung. Das Immobilienwesen wird von der Tochterfirma MISA geführt.



Fiduciaire Intermandat SA
 Petit-Chêne 38
 CH-1003 Lausanne



Nutzungsmöglichkeiten von AbaProject

AbaProject ist das ideale Werkzeug für Dienstleistungsfirmen. Durch eine flexible Konfiguration ergibt sich eine breite Nutzungsmöglichkeit für Treuhänder, Stellenvermittler oder Freiberufliche, aber auch Unternehmen aus dem Gesundheitssektor und Transport.



**Laurent Borgeaud, dipl. Treuhand-
experte, Intermandat**

"Wir haben uns für ABACUS entschieden, weil es sich bei der Lösung um eine komplette, integrierte ERP-Software handelt. Sie er-

möglicht uns, die Kundenwünsche optimal zu erfüllen. Mit AbaProject haben wir stets Zugriff auf firmenrelevante Kennzahlen, die für eine erfolgreiche Führung unseres Unternehmens wichtig sind." ♦

Projekteinführung erfolgte durch:



Customize AG

Jean-Paul Miéville und André Raemy

Customize AG

- Exklusive Implementierung von ABACUS-Software
- 25 Mitarbeiter
- ABACUS Gold-Partner
- Über 2'000 realisierte Projekte
- Über 150 Mannjahre ABACUS-Know-how
- Niederlassungen in Wil, Zürich, Bern, Lausanne
- Support auf Deutsch, Französisch und Englisch

CH-9501 Wil
Säntisstrasse 2
Telefon 071 226 10 00

CH-8004 Zürich
Müllerstrasse 5
Telefon 044 880 02 40

CH-3063 Ittigen-Bern
Mühlestrasse 7
Telefon 031 918 05 50

CH-1009 Pully
Av. C.-F. Ramuz 106
Téléphone 021 828 05 05

www.customize.ch

AXpower unterstützt Schweizer Energieunternehmen

Die Strommarktliberalisierung und die Änderungen im Bundesgesetz über die Stromversorgung haben weitreichende Auswirkungen. Viele Bereiche eines Energieunternehmens müssen angepasst werden. Um die Herausforderungen zu meistern, sollten Unternehmen ihre gewachsenen Strukturen aufbrechen und dynamischer gestalten. Dies hat Einfluss auf die Strategie, die Organisation, die Geschäftsprozesse und die sie unterstützenden Business-Software-Systeme.



Im Zug der Strommarktliberalisierung sind immer mehr Energieunternehmen daran, ihre Geschäftstätigkeit zu reorganisieren. Eine aktive Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern soll Kosten optimieren und die Wettbewerbsfähigkeit steigern. Serviceorientierte neue Dienstleistungen sollen helfen, eine höhere Kundenbindung zu erreichen. Dazu müssen bisher nicht eingesetzte Geschäftsprozesse abgewickelt und bestehende optimiert werden können. Die gesetzlichen Anforderungen und jene der Eidgenössischen Elektrizitätskommission (ElCom) sind dabei zu erfüllen.

Der AXpower-Ansatz

Basierend auf der Standardsoftware ABACUS hat die Asept Business Software eine umfassenden

Branchenlösung für Energieunternehmen definiert. Diese wurde im Rahmen eines Kundenprojekts entwickelt und kontinuierlich ausgebaut. Für die Abrechnung wird der Einsatz von IS-E von InnoSolv empfohlen. IS-E ist das führende CRM- und Abrechnungssystem für Energieunternehmen in der Schweiz.

AXpower erfüllt alle Anforderungen in den Bereichen Projektverwaltung, Leistungs- und Zeiterfassung, Leistungsverrechnung, Auftragsabwicklung mit mobiler Datenerfassung (MDE), Lohnverarbeitung, Anlagenbuchhaltung und die Verbuchung ins Finanz- und Rechnungswesen mit integrierter Kostenrechnung. Die nach Gridaccount des VSE strukturierte Kostenrechnung ist so aufgebaut, dass die Grundlagen fürs ElCom-Reporting

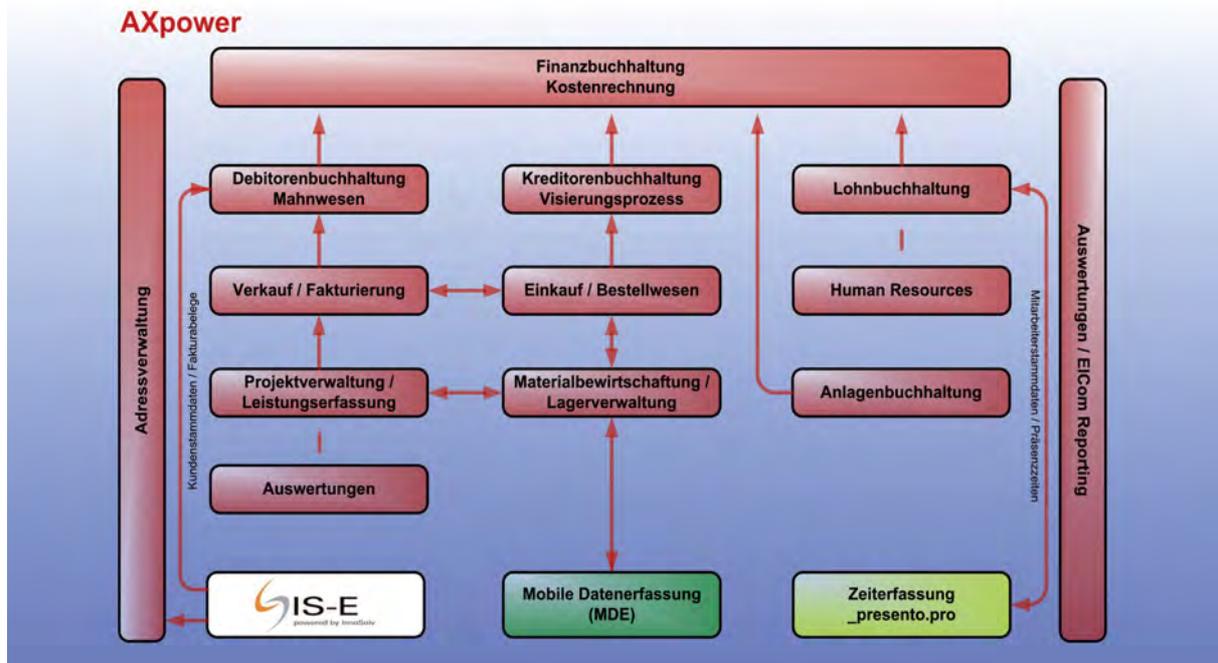
via Mausclick im Excel zur Verfügung gestellt werden.

Die Standardschnittstellen zwischen IS-E und ABACUS stellen den Datenaustausch für alle relevanten Stamm- und Bewegungsdaten sicher.

Funktionalitäten von AXpower

Die Funktionalitäten von AXpower erfüllen die Bedürfnisse sowohl von kleineren als auch von grösseren Energieunternehmen. AXpower ist skalierbar und kann flexibel an den Betrieb angepasst werden.

Im Mittelpunkt von AXpower steht das Modul AbaProject. Der anpassbare Projektstamm sorgt für ein effizientes Arbeiten. Dank hinterlegten Ansätzen und Vertragsbu-



Systemaufbau

chungen sowie den erfassten Leistungen werden die Projektabrechnungen automatisch erzeugt und online in die Debitoren- und Finanzbuchhaltung verbucht.

Allgemeine Funktionalitäten

- Standardschnittstellen zu IS-E
- Integrierte Anlagenbuchhaltung
- Debitorenbuchhaltung mit integriertem Mahnwesen
- Kreditorenbuchhaltung mit elektronischem Visierungsprozess
- Integriertes Archiv- und Dokumentenmanagementsystem
- Volltextsuchmaschine über alle ABACUS-Module und -Dokumente
- Professionelles Personalmanagement mit Anbindung an die Zeit- und Leistungserfassung

Projektverwaltung und -verrechnung

Im AbaProject werden alle relevanten Buchungen erfasst. Die Mitarbeiterstunden werden auf unterschiedliche Projekte verteilt und für die Verrechnung und die Umlage der Personalkosten verwendet. Ausserdem fließen Fremdleistungen und Material-/Leistungsbuchungen auf die Projekte. Die erfassten Leistungen werden anschliessend via Mausklick verrechnet. Die Verbuchung in die Kostenrechnung erfolgt automatisch.

Durch umfangreiche Projektauswertungen können die Projekte jederzeit überprüft werden. Eine Projektnachkalkulation sowie eine Stundenauswertung stehen standardmässig zur Verfügung.

Projekte werden mehrstufig gegliedert. Standardmässig ist für die erste Stufe folgende Gliederung vorgesehen:

- Anlageprojekte
- Anlageprojekte mit Beteiligung
- Kundenprojekte
- Instandhaltungsprojekte
- Verwaltungsprojekte
- IT-Projekte
- Sammelprojekte
- Abgeschlossene Projekte

Auf der zweiten Stufe wird nach einzelnen Werken und Dienstleistungen gegliedert:

- Wasserwerk
- Elektrizitätswerk
- Gaswerk
- Antenne/TV
- GIS-Dienstleistungen
- Allgemein

Auf der dritten Stufe werden Hauptprojekte, auf der vierten Stufe Unterprojekte erfasst.

Auftragsbearbeitung mit mobiler Datenerfassung (MDE)

AXpower bietet eine leistungsstarke Auftragsbearbeitung. Sie wird für den Einkauf, die Lagerverwaltung sowie den Verkauf und die Fakturierung eingesetzt. Auf Wunsch unterstützt sie die mobile Datenerfassung (MDE) mit Hilfe von Barcode-Scannern. Damit wird eine effiziente Lagerführung, Materialverwaltung und Auftragsdisposition möglich. Das System lässt sich auch von Mitarbeitern mit wenigen IT-Kenntnissen nutzen.

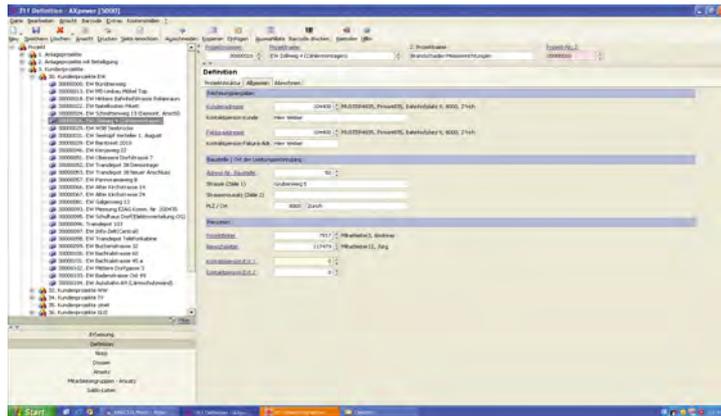
Die MDE-Geräte werden für folgende Arbeitsprozesse eingesetzt:

- Erfassen von Verkaufsaufträgen und Materialbezügen
- Rüsten von Auftragspositionen
- Durchführen einer kontrollierten Inventur
- Chaotische Erfassung von Inventurpositionen

Die Datenübertragung vom MDE-Gerät in die Auftragsbearbeitung erfolgt automatisiert.

Kostenrechnung und ECom-Reporting

Die Kostenrechnung ist integrierter Bestandteil der Finanzbuchhaltung. Alle Module beliefern die Kostenrechnung mit den notwendigen Buchungen. Eine Einmal-erfassung der Daten ist gewährleistet. AXpower basiert auf dem VSE-Gridaccount. Es stehen Exportmöglichkeiten für die Generierung des ECom-Reportings zur Verfügung.



Projektstamm

Die weitere Bearbeitung erfolgt im Excel. Es lassen sich Kostenstellen und Kostenträger verwalten, fixe und prozentuale Umlagen sowie solche nach Kennzahlen definieren. Auf Stufe Konto, Kostenart, Kostenstelle oder Kostenträger kann für einen späteren Soll-/Ist-Vergleich budgetiert werden. Die Budgetierung lässt sich im Excel erledigen und in die ABACUS-Software importieren.

Anlagenbuchhaltung

Öffentlich-rechtliche Körperschaften sind im Rahmen der HRM2-Konzepte verpflichtet, eine Anlagenbuchhaltung zu führen. AXpower bietet dafür eine vollständig integrierte Lösung an:

- Führen der Anlagenstammdaten
- Freie Definition der Abschreibungsmodalitäten
- Verbuchung in die Finanzbuchhaltung/Kostenrechnung
- Abschreibungen auf Projekte
- Unterschiedliche Bewertungs-möglichkeiten
- Berechnung von leistungsabhängigen Abschreibungen, kalkulatorischen Zinsen, Wiederbeschaffungswerten
- Individuelle Auswertungen

Integration von IS-E

IS-E von InnoSolv ist ein Informationssystem für die Energiewirtschaft. IS-E lässt sich nahtlos in AXpower integrieren und bietet fol-

gende Module:

- Kundenadministrations- und Abrechnungssystem
- CRM und Vertragsmanagement
- Gebühren und technisches Informationssystem
- Meldewesen/Hausinstallationskontrolle
- Management-Informationssystem
- Schnittstellen zu Umsystemen wie beispielsweise EDM und GIS/NIS

Gesicherte Weiterentwicklung

Die Branchenlösung wurde im Interesse einer umfassenden, flexiblen und praxisorientierten Softwarelösung für Schweizer Energieunternehmen programmiert. Die Weiterentwicklung von AXpower wird durch die Asept Business Software und ABACUS Research sichergestellt.

Auszug einiger Standardauswertungen

- Export für ECom-Reporting im Excel
- Projektkontrolle nach Projekt- oder Bereichsleiter
- DB-Rechnung Projekte
- Projektstamtblatt
- Arbeitsrapport Mitarbeiter
- Arbeitszeitrapport
- Fehlzeitenrapport

Die Vorteile von AXpower im Überblick

- Vollintegrierte Kosten- und Leistungsrechnung nach VSE-Richtlinien (Gridaccount)
- Effiziente Aufbereitung des ElCom-Reportings
- Gesamtlösung für Schweizer Energieunternehmen
- Integrierte Anlagenbuchhaltung
- Automatische Statistiken und Auswertungen
- Flexibel an die Bedürfnisse des Betriebes anpassbar

Kompakt Workshops AXpower

AXpower – Software für Schweizer Energieunternehmen

Termine:

- Effretikon: Donnerstag, 5. Mai 2011 von 09:00 bis 12:00 Uhr
- Schönbühl/BE: Donnerstag, 12. Mai 2011 von 09:00 bis 12:00 Uhr
- St. Gallen: Donnerstag, 19. Mai 2011 von 09:00 bis 12:00 Uhr
- Pratteln/BL: Donnerstag, 26. Mai 2011 von 09:00 bis 12:00 Uhr

Kosten:

Teilnahme ist kostenlos

Online-Anmeldung:

www.axept.ch/workshops

Ihre Ansprechpartner



Axept Schönbühl
Daniel Suter
Mitglied der
Geschäftsleitung / Partner



Axept Pratteln
Thomas Molitor
Leiter
Geschäftsstelle / Partner



Axept Effretikon
Erich Vonlanthen
Leiter Verkauf
und Marketing / Partner



Axept St. Gallen
Raphael Kohler
CEO / Partner



Axept Business Software AG

Grubenstrasse 109, CH-3322 Schönbühl, Telefon 058 871 94 10
Hohenrainstrasse 10, CH-4133 Pratteln, Telefon 058 871 94 33
Spinnereiweg 6, CH-8307 Effretikon, Telefon 058 871 94 11
Rorschacher Strasse 294, CH-9016 St. Gallen, Telefon 058 871 94 30

Axept Business Software AG
ist Vertriebspartner von



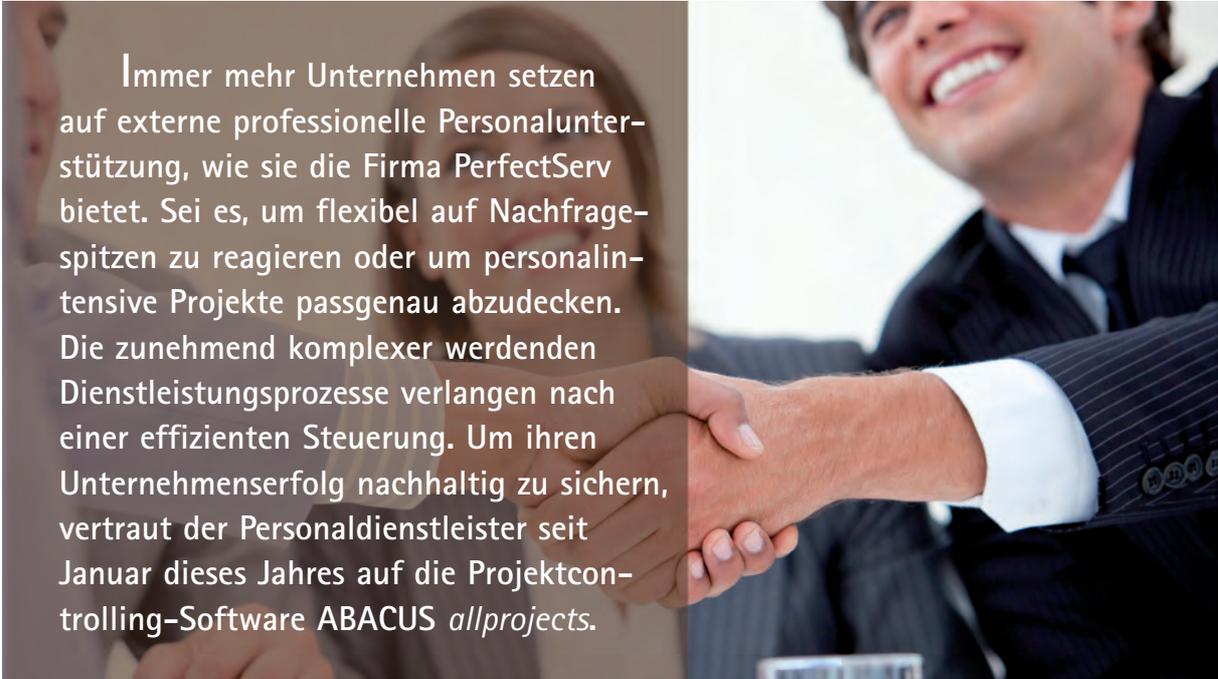
Unsere Lösungspartner



Hinweis:

In der Pages-Ausgabe 3/2010 erschien zu diesem Thema bereits der Artikel "TB Suhr und ABACUS: Eine Zusammenarbeit, die elektrisiert". ♦

Komplexe Prozesse einfach managen: PerfectServ steuert Erfolg mit ABACUS-Software



Immer mehr Unternehmen setzen auf externe professionelle Personalunterstützung, wie sie die Firma PerfectServ bietet. Sei es, um flexibel auf Nachfragespitzen zu reagieren oder um personalintensive Projekte passgenau abzudecken. Die zunehmend komplexer werdenden Dienstleistungsprozesse verlangen nach einer effizienten Steuerung. Um ihren Unternehmenserfolg nachhaltig zu sichern, vertraut der Personaldienstleister seit Januar dieses Jahres auf die Projektcontrolling-Software ABACUS *allprojects*.

Viele Firmen lagern vermehrt ganze Kernprozesse an externe Dienstleister aus, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Dieser oft radikale Schritt des Outsourcings birgt vielfache Fallstricke, denn Unternehmen geben damit auch Kontrollmöglichkeiten aus der Hand. Eine Antwort auf dieses Dilemma bieten externe Personaldienstleister, die sich branchenspezifisch fokussieren. PerfectServ offeriert mit Outtasking eine Alternative zum Outsourcing. Dabei werden einzelne Teilaufgaben wie etwa die Wartung technischer Anlagen ausgelagert.

Die beiden ehemaligen ELAN-Manager Clemens Arnold und Werner Kubosch haben PerfectServ 2006 mit Sitz in Mannheim gegründet.

Das Unternehmen ist voll auf Wachstumskurs. Spezialisierte Projekt- und Personaldienstleistungen, wie sie das Unternehmen anbietet, boomen besonders in Phasen des wirtschaftlichen Aufschwungs. Das hat mehrere Gründe: Dazu zählen die Senkung der Betriebskosten sowie das gestiegene Bedürfnis nach der schnellen Verfügbarkeit spezialisierter Fachkräfte oder die vermehrt projektbezogenen Aufträge. Dank externen, fachspezifischen Dienstleistern kann der Bedarf an Mitarbeitern exakt und projektbezogen gedeckt werden. Die Attraktivität dieses Modells speist sich vor allem aus der hohen Flexibilität und kalkulierbaren Kostenstrukturen. Dem hat sich das Angebotsportfolio von Personaldienstleistern angepasst: Sie positionie-

ren sich zunehmend als strategische Partner, die ihre Kunden ganzheitlich bei der Planung, Steuerung und Führung sämtlicher Personal- und partieller Geschäftsprozesse unterstützen.

Mehr Handlungsspielraum

Mit gebündeltem Projektmanagement-Know-how und Branchenexpertise bietet PerfectServ seinen Kunden einen klaren Mehrwert. Der projektorientierte Dienstleister verwaltet flexible Ressourcen lösungsorientiert und kundenspezifisch für die Bereiche IT, Engineering sowie Marketing & Sales. Dadurch gewinnen ihre Kunden finanziellen und personellen Freiraum, was wiederum ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöht. Die Möglichkeit, zwischen verschiedenen

Vertragsmodellen zu wählen, eröffnet Auftraggebern weitere Handlungsspielräume. Abhängig von der Projektdimension und der damit korrelierenden Personalintensität stehen die Modelle Dienst- und Werkvertrag sowie die klassische Arbeitnehmerüberlassung oder Personalvermittlung zur Auswahl.

Da der Grossteil über projektbezogene Leistungen im Dienst- und Werkvertragsmodell abgebildet wird, stellt dieser den Hauptgeschäftsbereich von PerfectServ. Über den so genannten *Field and Mobile Service* werden monatlich rund 2'500 Aufträge für IT-Dienstleistungen bearbeitet. Dafür organisiert und koordiniert das Unternehmen bis zu 70 Techniker, die beispielsweise im Auftrag eines Systemhauses das Garantiegeschäft für einen grossen namhaften PC-Hersteller abwickeln. Dahinter stehen komplexe mehrstufige Dienstleistungsprozesse, die in transparente und effiziente Abläufe zu übersetzen sind. Ein Grund, warum sich das Unternehmen für eine neue Software entschieden hat. Um die Weichen weiterhin auf Wachstum zu stellen, galt es, Prozesse zu optimieren und Strukturen entsprechend zu reorganisieren.

Aller Anfang ist Excel

Eine branchenspezifische Software regelt bei PerfectServ den Bereich der Arbeitnehmerüberlassung. In der Aufbauphase bildete das Unternehmen viele Aufgaben mit Hilfe von Excel ab. Mit dem Ausbau des Geschäfts und den zu-

nehmenden Aufträgen und Personaleinsätzen jedoch stiess das Tabellenkalkulationsprogramm bald an seine Grenzen. Darum suchte PerfectServ nach einer integrierten Projektcontrolling-Lösung, die dem steigenden Organisations- und Administrationsaufwand gerecht wurde. Im Rahmen eines mehrstufigen Auswahlverfahrens erhielt ABACUS im November 2010 den Zuschlag: Die bisher benutzten Office-Werkzeuge wie Excel und Word sollten nun durch eine Komplettlösung ersetzt werden. Auf Basis der Prozessanalyse formulierte das Unternehmen feste Zielvorgaben. Oberste Priorität galt dem Bereich *Field and Mobile Services* mit dezentraler Leistungserfassung sowie einem Spezialwerkzeug für Reporting und Auswertung von Tagesstatistiken. Ein weiterer Fokus lag auf der vollständigen Integration der Finanzbuchhaltung.

ABACUS überzeugte mit einem eigens aufgebauten Testmandanten. Und nicht nur damit: "Die ABACUS-Experten haben unser Geschäftsmodell sofort verstanden und uns mehrere Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt. Die Berater haben uns in der gesamten Prozessverfeinerung unterstützt und unsere Bedürfnisse adäquat umgesetzt", so PerfectServ-Geschäftsführer Werner Kubosch. Das Unternehmen hat sich in der Folge für eine gehostete Lösung entschieden. "Ein weiterer Pluspunkt für ABACUS: Dank moderner webbasierter Technologie und dem Mietmodell müssen wir nicht zusätzlich in eine



entsprechende Infrastruktur investieren". Auch die enorme Skalierbarkeit der Software überzeugte die Mannheimer: "Wir waren auf der Suche nach einer professionellen Lösung, die uns grösstmögliche Flexibilität gewährleistet", erläutert Kubosch, "und fanden ABACUS *allprojects*." Vom ersten Workshop mit Prozessdefinitionen und paralleler Umsetzung am Mandanten bis hin zum Produktivstart vergingen lediglich zwei Monate. Nach intensivem Testlauf mit ausgewählten Anwendern über einen Zeitraum von zwei Wochen erfolgte die Implementierung.

Mehrwert statt Mehrarbeit

Von der Erfassung bis zur Abrechnung und dem täglichen Reporting bildet ABACUS *allprojects* nun alle Geschäftsprozesse von PerfectServ durchgängig ab. Damit wurden alle Datenredundanzen und Mehrfacherfassungen beseitigt. Die Finanzbuchhaltung wurde vollumfänglich in das System integriert, was dank automatisierten Abläufen für die einzelnen Geschäftsbereiche langfristig zu enormen Zeit- und Kostenersparnissen führen dürfte. Die webbasierte Lösung ermöglicht es den Technikern "draussen", dezentral ihre Leistungen zu erfassen und ein tägliches Reporting samt Tagesstatistik zu erstellen. Die einfach zu bedienende Lösung hat sich von Anfang an einer hohen Akzeptanz erfreut. "Die speziellen Applikationen für die Techniker erwiesen sich als so selbsterklärend, dass eine dafür vorgesehene Schulung obsolet wurde. Ein schöner Erfolg, der zeigt, dass wir mit unserer Software den richtigen Weg eingeschlagen haben", freut sich ABACUS-Projektleiter Torsten Winkler.

Sichere Software aus der Steckdose

Angesichts verstärkt dezentraler Firmenstrukturen und dementsprechenden Geschäftsmodellen, die auf Flexibilität und die Einbindung von externen projektbeteiligten Arbeitskräften ausgerichtet sind, trägt ABACUS *allprojects* als Software aus der Steckdose den veränderten Ansprüchen an eine professionelle Projektcontrolling-Software optimal Rechnung. Je

Über PerfectServ GmbH

PerfectServ ist spezialisiert auf personalintensive Projekte. Das Unternehmen wurde 2006 mit Sitz in Mannheim gegründet. Es bündelt branchenspezifisches und Projektmanagement-Know-how. Das Dienstleistungsunternehmen managt flexible Ressourcen lösungsorientiert und kundenspezifisch für die Bereiche IT, Engineering und Marketing. PerfectServ bietet ihre nach DIN ISO 9000 zertifizierten Projekt- und Personaldienstleistungen in den Modellen Dienst- und Werkvertrag sowie Personalvermittlung oder Arbeitnehmerüberlassung an. Der Personaldienstleister unterhält Geschäftsstellen in Mannheim, Darmstadt sowie Berlin und ab diesem Jahr auch in München.

www.perfectserv.eu

PERFECTSERV
Skills and Solutions

nach Geschäftsentwicklung kann die Anzahl der Benutzer flexibel skaliert werden. Schöner Nebeneffekt: Durch das Modell entstehen weder langfristige Kapitalbindungen noch hohe Anfangsinvestitionen. Die Software ist einfach erweiterbar, standort- und plattformunabhängig. "ABACUS hat uns von Anfang an überzeugt: Durch hohe Beratungskompetenz und branchenspezifisches Wissen einerseits, und eine voll ausgereifte, moderne Technologie andererseits. Wir sind

in jeder Phase der Neueinführung professionell betreut und vor allem verstanden worden", resümiert Werner Kubosch. ◆

Weitere Informationen bei:



ABACUS Business Solutions GmbH
Bavariaring 44
D-80336 München
Telefon +49 89 189 31 27-0
www.abacus-solutions.de

ABACUS *allprojects* bei PerfectServ

- Projektmanagement / Verwaltung
- Projektcontrolling
- CRM / Adressmanagement
- Zeiterfassung
- Finanzbuchhaltung
- Dokumentenmanagement

70 Benutzer (Stand: Februar 2011)

Die Software wird gehostet im Rechenzentrum Scanplus, Ulm

Webbasierte Wertschöpfung – Arbeiten im Zeitalter von Cloud Computing

Projekte und Geschäftsprozesse werden komplexer, Kundenanspruchsvoller und das Geflecht aus Arbeitsabläufen, Zusammenhängen und Informationen vielschichtiger. Um den steigenden Anforderungen gewachsen zu sein, müssen Unternehmen ihre Geschäftsabläufe fest im Griff haben.



Informationstechnologie wird deshalb verstärkt in der Rolle als unterstützende Dienstleistung für effiziente Geschäftsprozesse gesehen. In aller Munde sind in diesem Zusammenhang vor allem Cloud Computing und Software-as-a-Service.

Jenseits aller Marketing- und Medienhypes steht fest: Webbasierte Dienste verändern Arbeitsplätze und -prozesse und damit die Unternehmen selbst. Laut Ray Ozzie – dem legendären Entwickler von Lotus Notes und langjährigen Microsoft-Entwicklungsleiter – bewegen wir uns in eine Post-PC-Welt, in der mit verschiedenen ortsunabhängigen Systemen gearbeitet wird. *Hybride Arbeitswelt* nennt das eine Studie, die im Auftrag von Google

Enterprise jüngst erhoben wurde. Analysten untersuchten dabei, wie Unternehmen webbasierte Technologien einsetzen, ob sie ihr Innovationspotenzial ausschöpfen und welche Auswirkungen die neuen Techniken im nächsten Jahrzehnt auf Arbeitsprozesse haben werden. Befragt wurden 3'500 Arbeitnehmer sowie 13 Innovationsexperten aus Deutschland, Grossbritannien, Frankreich, Japan und den USA. Das Ergebnis: Jeder Dritte Beschäftigte in Deutschland glaubt, dass sein Arbeitgeber zu wenig in IT investieren würde.

Das Resultat könnte sich schnell weiter zu Ungunsten der Firmen verschieben, werden doch der Generation der *Digital Natives* Attribute wie Flexibilität, Mobilität und

ständige Erreichbarkeit über soziale Netzwerkdienste wie Twitter und Facebook zugeschrieben. Fest steht, dass Wissen und Informationen heutzutage die treibenden Produktivkräfte sind: Mehrwert wird über den ständigen Austausch von Daten, Kenntnissen und professionellem Know-how erzeugt. Eine flächendeckende Breitbandinfrastruktur ist in diesem Zusammenhang von überragender gesamtwirtschaftlicher Bedeutung. Die EU-Kommissarin Neelie Kroes ist für die so genannte *Digitale Agenda* der europäischen Gemeinschaft verantwortlich. Nicht von ungefähr erklärte sie das schnelle Breitband zum "digitalen Sauerstoff". Dieser sei für Europas Prosperität im globalen Wettstreit essentiell.

ABACUS *allprojects* ist eine der ersten webbasierten, SaaS-fähigen Projektcontrolling-Lösungen Deutschlands.

Die Schweiz ist dafür gut gerüstet. Sie verfügt bereits heute über eine der besten Telekommunikationsinfrastrukturen der Welt. Gemäss einer OECD-Studie vom vergangenen Juni belegt sie in der Breitbandnutzung weltweit Rang drei.

Denn Breitband bedeutet weit mehr als surfen im Netz. Zu den Treibern zählen webbasierte Dienste wie eHealth, eWork oder eGovernment. Das amerikanische National Institute of Standards and Technology (NIST) definierte dafür das weitgehend anerkannte Drei-Schichtenmodell des Cloud Computing, das ein aufeinander aufbauendes, serviceorientiertes Ökosystem bildet: Basis ist die Infrastruktur, darauf setzt die Plattform auf und den Abschluss bildet schliesslich die Software-as-a-Service (SaaS)-Schicht. SaaS-fähige Programme können im Vergleich zu lokalen Installationen gemietet und in einem Rechenzentrum – der Cloud – gehostet werden.

Mehr Freiraum, weniger Kosten

Technologische Konzepte wie Cloud Computing nehmen enormen Einfluss auf Unternehmen, Strukturen und Geschäftsprozesse. Die Herausforderung besteht darin, die Dynamik von Geschäftsprozessen mit Hilfe einer adäquaten

Software zu stützen. Webbasierte Lösungen erlauben den flexiblen Zugriff auf relevante Daten und Zahlen – jederzeit von jedem Ort aus. Manche Firmen hegen allerdings (noch) eine gewisse Skepsis gegenüber dem Cloud Computing. Mangelnde Vertrautheit mit dem Thema und häufig fehlende branchenspezifische Lösungen spielen dabei ebenso eine Rolle wie das Sicherheitsdenken im Hinblick auf Datenschutz, Verfügbarkeit und Rechtssicherheit. Der Deutsche Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (BITKOM) sieht hingegen Cloud Computing als eine Form der bedarfsgerechten, flexiblen Nutzung von IT-Leistungen, die in Echtzeit als Service über das Internet bereitgestellt und nach Nutzung abgerechnet werden. Das ermöglicht den Anwendern eine Umverteilung von Investitions- zu Betriebsaufwand.

Von der Software zum Service

SaaS-Lösungen, also Software auf Mietbasis, bieten maximalen Nutzen bei kalkulierbaren Kosten. Die Vorteile überzeugen: Software-as-a-Service erlaubt eine schnelle Bereitstellung und einen niedrigeren Support-Bedarf. Ferner entfallen hohe Anschaffungskosten in eine eigene IT-Infrastruktur, da Spezial-Hardware wie ein Server nicht mehr zwingend benötigt wird. Zudem lassen sich mühelos neue Benutzer, neue Standorte und neue Funktionen einrichten. SaaS-Lösungen erfreuen sich ausserdem einer erhöhten Anwenderakzeptanz. Diese erklärt sich damit, dass für die Gestaltung der Benutzeroberflächen von SaaS-Anwendungen oft populäre Internet-Seiten

wie Amazon, Apple und Google Pate standen. Entsprechend einfach sind viele davon zu bedienen. Überhaupt spielt hier das Thema Komplexitätsreduktion eine grosse Rolle: Ein punktueller Abruf relevanter Daten und Informationen ist effizienter als ein Arbeiten mit zwanzig parallel geöffneten Fenstern. Um erneut auf einen gewichtigen Pluspunkt zurückzukommen: Mietsoftware weist im Vergleich zu standorteigenen Softwareanwendungen einen signifikant niedrigeren Supportbedarf aus.

Die vielen Vorteile sprechen zwar für sich, doch muss jedes Unternehmen selbst entscheiden, ob der Einsatz "klassischer" oder webbasierter Technologie im eigenen Umfeld sinnvoll ist. Unbenommen davon läuten "Cloud, SaaS & Co." eine nächste IT-Evolutionsstufe ein und mit ihr eine neue Art zu arbeiten. Daraus wird für die Unternehmen eine höhere Wertschöpfung resultieren. ♦



Rainer Kaczmarczyk ist Geschäftsführer der deutschen ABACUS-Niederlassung in München. ABACUS *allprojects* ist eine der ersten webbasierten, integrierten Projektcontrolling-Lösungen Deutschlands.

ABACUS Business Solutions GmbH

Bavariaring 44

D-80336 München

Telefon +49 89 189 31 27-0

www.abacus-solutions.de

Apple-Spezialist Letec wird Partner von Axept - Macintosh als Dreh- und Angelpunkt

Die erfolgreiche und innovative ABACUS-Vertriebspartnerin Axept Business Software und die führende Apple-Anbieterin und ABACUS-Händlerin Letec haben eine strategische Zusammenarbeit bezüglich des ABACUS/Macintosh-Umfelds vereinbart. Im Rahmen dieser Kooperation übernimmt Axept den Support für alle ABACUS-Kunden der Letec und unterstützt sie bei der Umsetzung von komplexeren Projekten im ABACUS-Bereich. Letec ihrerseits stellt Axept ihr technisches Macintosh-Know-how zur Verfügung.



Mit der Portierung der erfolgreichen ERP-Software von der Windows- auf die Macintosh-Plattform im 2009 und der Einführung der komplett webbasierten Version vi (Version Internet) schaffte ABACUS die optimale Grundlage für neue KMU-Kunden im Mac-Bereich und selbstredend auch für die Partnerschaft zwischen Axept Business Software und Letec. Mit der Verfügbarkeit von ABACUS für das Macintosh-Betriebssystem entstehen Geschäftsmöglichkeiten in verschiedensten Branchen und Kundensegmenten. So wollen Axept und Letec demnächst interessante ABACUS-Smartline-Bundles zu attraktiven Kauf- und Miet-Konditionen für KMU mit Mac-Hardware lancieren.

Kooperation als Win-Win-Situation

Die Mitarbeiter der Letec beraten, installieren und finden Lösungen für Spezial- und Alltagsprobleme rund um die Apple-Welt. Sie sind die Ansprechpartner, wenn

Apple-Computer in bestehende Netzwerke optimal einzubinden sind, Firmennetzwerke um Apple-Rechner erweitert, einzelne Apple-Geräte auf ABACUS-Funktionalität aufgerüstet oder die entsprechenden Lösungen für Software-, Netz-



v.l. Raphael Kohler, CEO Axept Business Software AG und Cäsar Heer, CEO Letec Gruppe

werk-, Sicherheits- oder Serverfragen gefunden werden sollen. Das Unternehmen hat grosse Erfahrungen mit Mac-, Windows- und speziell auch gemischten Umgebungen.

Die Asept Business Software bietet alle Dienstleistungen rund um die Business Software ABACUS an. So steht der Asept ABACUS Support zukünftig auch für alle Letec-Kunden als erste kompetente Anlaufstelle zur Verfügung. Zudem bietet Asept die Unterstützung bei komplexeren Projekten mit ihren hochqualifizierten und langjährigen Engineering-Mitarbeitern.

"Asept konnte sich in den letzten Jahren als grösste ABACUS-Vertriebspartnerin etablieren. Als innovative Spezialisten für ABACUS-Software-Lösungen möchten wir gemeinsam mit Letec die neuen Möglichkeiten der ABACUS-Version vi im Mac-Umfeld nutzen. Dank der Partnerschaft mit Letec werden wir in der Lage sein, neue Kunden zu gewinnen und bisher nicht erreichbare Branchen mit ABACUS Software-Lösungen zu bedienen", sagt Raphael Kohler, CEO und Partner der Asept Business Software. "Mit der Kooperation von Asept und Letec können wir unser breites Angebot an Dienstleistungen weiter ausbauen. Somit entspricht die gemeinsame Zusammenarbeit unserer strategischen Ausrichtung in idealer Weise", kommentiert Cäsar Heer, CEO Letec Gruppe, die Partnerschaft. ◆

Über Asept Business Software AG

Das IT-Unternehmen wurde 2006 als Schwestergesellschaft der Asept AG gegründet. Die Mitarbeitenden stammen aus dem ABACUS-Umfeld. Der Fokus des Unternehmens liegt auf der Tätigkeit als Vertriebspartner von ABACUS. Mit der Implementierung der ABACUS-Software bei den Kunden ist es aber nicht getan. Die Kundenberatung und -betreuung bilden Schwerpunkte im Arbeitsalltag von Asept Business Software. Der Hauptsitz ist in Schönbühl (BE) – Niederlassungen befinden sich in Effretikon (ZH), Pratteln (BL) und St. Gallen. Die insgesamt 44 Mitarbeitenden betreuen zusammen über 1'100 ABACUS-Kunden.

Über die Letec Gruppe

Die Letec AG gehört seit 1986 zu den wichtigsten Anbietern im Deutsch-Schweizer Apple-Markt. Seit über zehn Jahren ist Letec auch in der Windows-Welt tätig und ist damit zu einem der ersten Ansprechpartner für hybride IT-Umgebungen geworden. Zu diesem Zweck beschäftigt Letec Projektteams mit ausgewiesenen Spezialisten aus verschiedensten Gebieten. Die Letec Gruppe beschäftigt über 100 Mitarbeiter an neun Standorten. Die Geschäftsfelder umfassen Lösungen für den Retail-, den Schul- und den KMU-Markt.

Für Auskünfte wenden Sie sich an:



Raphael Kohler, CEO/Partner
Asept Business Software AG
 Spinnereiweg 6
 CH-8307 Effretikon
 Telefon direkt 058 871 94 18
 Mobile 078 659 96 86
 Fax 0848 29 79 88
 raphael.kohler@asept.ch
www.asept.ch



Cäsar Heer, CEO Letec Gruppe
Letec AG
 Rain 47
 CH-5000 Aarau
 Telefon 062 723 05 55
 Mobile 079 353 22 90
 Fax 062 723 05 63
 cheer@letec.ch
www.letec.ch

Mitarbeiterportrait



Raffaele Grillo

Berufsbegleitende Ausbildungen sind nichts für ambitionslose Wesen. Willenskraft gepaart mit analytischen Fähigkeiten haben den gelernten Kaufmann weit gebracht. In diesem Frühling schliesst der Sohn einer Schweizerin und eines Italieners seine dreijährige Weiterbildung zum diplomierten Betriebswirt ab. Gleichzeitig wird er Produktverantwortlicher für das Service- und Vertragsmanagement bei ABACUS, wobei er auch weiterhin im Bereich AbaProject konzeptionell mitarbeiten wird. Ab Herbst hängt der gelernte Kaufmann noch ein Bachelor-Studium in Betriebsökonomie an. Zur Belohnung steht eine grosse Reise nach Nord- und Südamerika an. Raffaele Grillo ist seit drei Jahren bei ABACUS. Innert Kürze hat er es zum Teamleiter im Support für AbaProject und SVM gebracht. Hier ist er, weil er Wirtschaft und Informatik optimal miteinander verbinden kann. Ihm gefallen die offene Kommunikationskultur, die Wertschätzung der Mitarbeiter und der unhierarchische Umgang untereinander. Seit er eigenhändig PC zusammengebaut hat und mit multimedialen Entwicklungen rumspielt, steht er auf die IT und zählt Bill Gates zu seinen Vorbildern. Er schätzt sich glücklich, dass er sein Hobby zu seinem Beruf gemacht hat. An Luxus gönnt er sich jedes neue Extra der Firma Apple. Mit seiner Frau, einer Pflegefachfrau, plant er die Gründung einer Familie mit Haus und Kindern.



Andrea Ritz

Nach einer Lehre zur Kauffrau im St. Gallischen Balgach beim Sockenproduzenten Jacob Rohner und einem sechsmonatigen Sprachaufenthalt in Australien mit den obligaten Abstechern zum weltweit grössten Korallenriff, dem Great Barrier Reef, und dem heiligen Berg der Aborigines, dem Uluru, auch bekannt als Ayers Rock, hat die Rheintalerin bei ABACUS im Frühling 2009 im Support für AbaProject und SVM angeheuert. Hier schätzt sie besonders die abwechslungsreichen Tätigkeiten, das gute Arbeitsklima und die täglichen neuen Herausforderungen. Andrea ist kein PC-Freak, zumal sie ihre Freunde und Kollegen lieber in natura als virtuell auf Facebook trifft. Sie kann sich aber trotzdem gut vorstellen, die "nächsten 100 Jahre" im Informatik-Bereich tätig zu bleiben. Wichtig sei schliesslich, so ihr Arbeits-Credo, dass etwas nie langweilig werde. Derzeit steckt auch sie in einer Weiterbildung. Sie absolviert eine Berufsmatura. Zum Ausgleich betreibt sie Aerobic in ihrem Turnverein, mit dem sie auch am Eidgenössischen Turnfest aufgetreten ist, das Skifahren in der Ostschweiz und den Après-Ski im Voralberg'schen St. Anton. Sicher ist derzeit für die überzeugte Rheintalerin, dass sie nie in einer Stadt leben möchte.



Mirjam Suter

Als Mirjam Suter ihre Lehre anfang, kannte noch niemand Begriffe wie IT oder CAD. Aber die Maschinzeichnerin war schon immer eine Vorreiterin in Berufssachen. Nach einigen Jahren am Reissbrett begann sich die Ostschweizerin bereits Ende der 80er Jahre für die Informatik zu interessieren. Sie liess sich zur Microcomputerfachfrau ausbilden. Sie war zunächst als Hard- und Softwaresupporterin bei der Raiffeisen und AGI sowie nach deren Übernahme durch die Swisscom beim Telecomunternehmen für Unterhalt und Betreuung der zentralen Projektverwaltungssoftware tätig. Seit dem Sommer 2008 ist sie bei der ABACUS mit dem Scripting in Visual Basic und Java für Kundenaufträge der Vertriebspartner beschäftigt. Nachdem sie die Schulungsunterlagen mitentwickelt hat, gibt sie nun auch Scripting-Kurse. Flügel beim Programmschreiben verleihen ihr Musikstücke von Pop- und Rock-Ikonen wie Pink Floyd, Barclay James Harvest, Bryan Adams und Herbert Grönemeyer. Selbst in ihrer Freizeit kann sie nicht vom Schreiben lassen, denn dann ist Kalligrafisches angesagt. Daneben jagt die passionierte Fotografin auf ihren Reisen nach Hawaii oder anderen Destinationen exotischen Pflanzen- und Tiersujets nach. Dabei begleitet sie ihr Lebensmotto, nicht zuzulassen, dass andere ihr Leben negativ beeinflussen.



Oliver Moser

Wenn sich jemand in einer fremden Gegend niederlässt, steckt bestimmt eine Frau oder ein Mann dahinter. So auch im Fall von Oliver Moser. Beim Aargauer war es eine Toggenburgerin, die 2008 seine Ehefrau wurde und ihn in die Ostschweiz nach Wil lotste. Seit 2009 ist der kaufmännische Angestellte und diplomierte Office-Supporter SIZ bei ABACUS, wo er Kunden und Vertriebspartner im Bereich der SaaS-Lösung AbaWebTreuhand betreut und unterstützt. Gerne hätte er es zum Eishockey-Profi gebracht, aber Verletzungspech, Erkrankungen und weitere Faktoren hinderten den in den Nachwuchsteams des ZSC und der Kloten Flyers spielenden Eiscrack daran, seinen Jugendtraum umzusetzen. Angesichts dieser Vergangenheit scheint es nahe liegend, dass er ausser in der Schweiz am liebsten in Kanada leben würde, dem Mutterland dieses Wintersports. Statt dessen gibt er seine Hockey-Erfahrungen in Wil als Trainer der zweiten Mannschaft getreu seinem Lebensmotto "Never ever give up" weiter. Wenn ihm Zeit bleibt, gehört der einstige Fitnesstrainer zu den Stammgästen des ABACUS-eigenen Krafraums. Bevor er Vater wird und damit eine Familie gründet, will er das Diplom als Betriebswirtschafter machen. Ihr gemeinsamer Traum neben der Gründung einer Familie wäre eine Reise mit der Harley quer durch die USA.

Comptabilité des débiteurs : préparation et présentation personnalisées des informations sur l'entreprise

Comme tous les modules ABACUS, les systèmes d'informations sur les clients et l'entreprise ont désormais le look de la nouvelle génération des logiciels ABACUS vi. Entièrement retravaillés et modernisés, ils permettent une présentation individuelle des masques, optimisant ainsi la préparation des informations.

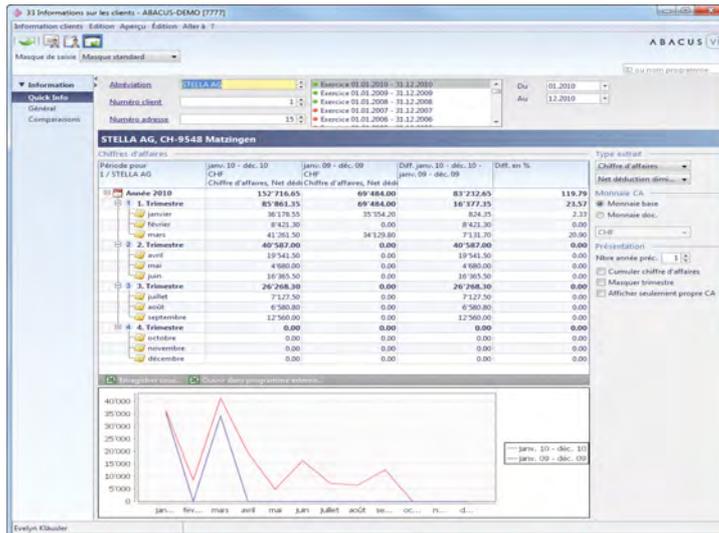


La fonction "Quick Info" du programme "Informations sur l'entreprise" donne un aperçu rapide des chiffres de l'entreprise. Le nombre d'années précédentes pris en compte pour la comparaison peut être choisi librement. Le résultat de la comparaison s'affiche en chiffres absolus et en pourcentage. Le premier exercice choisi et l'année précédente correspondante sont comparés. Pour afficher les chiffres de solde, l'utilisateur peut choisir entre les montants des documents, c'est à dire les montants facturés, les chiffres d'affaires avec ou sans TVA, les diminutions du CA comme les rabais, escomptes, pertes et les paiements entrants.

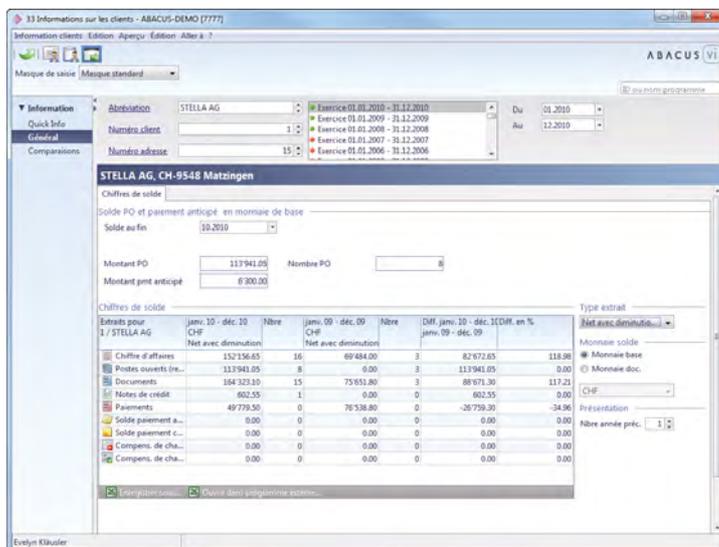
L'ensemble des paramètres n'a pas besoin d'être redéfini à chaque nouveau démarrage du programme. La définition est enregistrée pour l'utilisateur concerné. Le dernier affichage des données est alors automatiquement préparé.

Étant donné qu'une visualisation graphique est beaucoup plus parlante, les chiffres préparés sont automatiquement accompagnés d'un graphique en courbes. Ces chiffres peuvent être en outre exportés dans Microsoft Excel, ce programme disposant d'autres types de diagrammes. Pour les besoins d'une réunion ou d'une présentation, les données du systè-

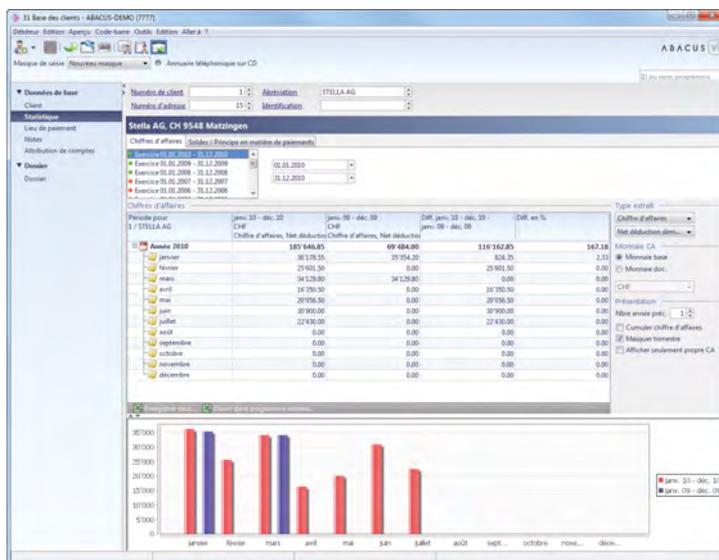
me d'informations sur l'entreprise peuvent ainsi être présentées sous forme graphique de manière optimale.



Grâce à diverses possibilités de sélection, le programme de statistiques "Informations sur l'entreprise" offre un aperçu rapide sur l'évolution des chiffres clés de l'entreprise depuis la Comptabilité des débiteurs.



Nouveau look du programme "Informations sur les clients".



La base des clients peut être adaptée aux besoins individuels.

Nouvelle présentation des informations sur les clients

La présentation claire des chiffres d'affaires mensuels et annuels est un instrument de gestion important. Finalement, chaque entreprise veut voir les chiffres d'affaires de ses clients au premier plan. Mais comme d'autres informations sont également importantes et qu'elles peuvent diverger d'une entreprise à l'autre, le programme "Informations sur les clients" permet de personnaliser la préparation et la présentation des données supplémentaires.

Chiffres d'affaires clients et informations à la carte

Les chiffres d'affaires peuvent être présentés sous forme de chiffres et de graphiques directement dans la base des clients. Cette base peut être étendue et adaptée aux choix. Grâce à la nouvelle technologie de la version ABACUS vi, des informations supplémentaires peuvent s'afficher dans des masques personnalisés.

Les informations des Débiteurs sont donc présentées dans des onglets supplémentaires librement définissables. Mais il est également possible d'intégrer les données des autres modules ABACUS, comme les contacts du client ou le Key Account Manager du programme de Gestion des adresses avec photos provenant des Ressources Humaines. Si un client est également fournisseur, les chiffres de la Comptabilité des Créanciers peuvent être indiqués afin de donner une image complète de la relation client/fournisseur.

31 Base des clients - ABACUS-DEMO (7777)

Stella AG, CH 9548 Matalzingen

Chiffres d'affaires

Chiffres de base	janv. 09 - déc. 09	fév. 09 - déc. 09	mar. 09 - déc. 09	avr. 09 - déc. 09	mai 09 - déc. 09	juin 09 - déc. 09	juil. 09 - déc. 09	août 09 - déc. 09	sept. 09 - déc. 09	oct. 09 - déc. 09	nov. 09 - déc. 09	déc. 09 - déc. 09	Total
Chiffre d'affaires	180'000.00	15'	79'308.00	3'	109'688.00	156.00							
Postes soustraits (report incl.)	87'900.00	5'	0.00	3'	87'900.00	0.00							
Documents	197'738.00	0'	79'308.00	3'	214'088.00	184.00							
Notes de crédit	6'000.00	1'	6.00	0'	6'000.00	0.00							
Paievements	102'838.00	0'	79'308.00	0'	29'150.00	30.00							
Solde paiement anticipé (report incl.)	0.00	0'	0.00	0'	0.00	0.00							
Solde paiement collectif (report incl.)	0.00	0'	0.00	0'	0.00	0.00							
Comptes de change non stabilisés	0.00	0'	0.00	0'	0.00	0.00							
Comptes de change stabilisés	0.00	0'	0.00	0'	0.00	0.00							

La base des clients peut être étendue avec un nombre indéfini d'onglets supplémentaires dans lesquels les informations sur les clients et les données d'autres programmes comme la Gestion des adresses et la Comptabilité des salaires sont présentées.

33 Informations sur les clients - ABACUS-DEMO (7777)

STELLA AG, CH-9548 Matalzingen

Année comparative	STELLA AG	AMINA AG	FRIE CLAUDIA
1. Trimestre	85'861.15	20'532.00	34'976.15
2. Trimestre	40'587.00	0.00	0.00
3. Trimestre	25'708.30	0.00	0.00
4. Trimestre	0.00	0.00	0.00
Année 2010	152'156.45	20'532.00	34'976.15

Comparaison annuelle

Année 2010

Comparaison directe sous forme graphique des chiffres d'affaires de différents clients.

La présentation des informations ne connaît pratiquement plus de limites, à condition d'avoir une licence pour l'application "Gestion de l'information ABACUS".

Comparaisons

Les listes comparatives définissables librement permettent, par exemple, de comparer les chiffres d'affaires de chaque client. Les mêmes sélections que dans la partie "Quick Info" sont disponibles.

Des extraits basés sur la classification clients peuvent être réalisés simplement pour comparer des chiffres d'affaires régionaux. Une exportation directe dans Excel pour une préparation graphique est également possible.

Conclusion

Avec la version ABACUS vi, vous préparez et présentez des informations pertinentes non seulement à partir des données de la Comptabilité des débiteurs mais également de tous les programmes ABACUS. Dès la version 2010, il est également possible d'utiliser ce module via le Web et donc d'avoir accès à tout moment et n'importe où aux informations liées à l'entreprise. ♦

Logiciel de Comptabilité des créanciers avec un nouveau système d'informations sur les fournisseurs

Comme pour l'application des Débiteurs, un système d'informations sur les fournisseurs est disponible dans la version 2010 de la Comptabilité des créanciers avec les mêmes fonctionnalités.

Procédure unifiée de communication des salaires - 70 caisses de compensation prêtes à recevoir les données salariales

La confédération a intégré la transmission électronique des données salariales, développée par l'association swissdec, dans le catalogue des projets prioritaires de la cyberadministration. Grâce à ABACUS, les entreprises peuvent profiter de cette nouvelle possibilité pour transmettre leurs données aux caisses de compensation et autres destinataires.

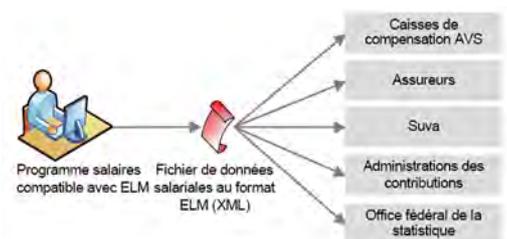
Conformément à la loi, les entreprises sont dans l'obligation de communiquer régulièrement les données salariales de leurs employés aux différentes autorités et assurances, entre autres les caisses de compensation. En raison des différentes prescriptions concernant la déclaration de salaires, les données salariales devaient jusqu'à présent être préparées séparément pour chaque destinataire, ce qui représentait une surcharge de travail administratif pour les entreprises. L'association swissdec a donc développé une solution simple et rapide en fonction des destinataires pour un échange électronique sécurisé des données entre les entreprises, les autorités et les assurances. Cet outil peut être également utilisé, depuis peu, pour la

transmission des données salariales aux caisses de compensation.

Sécurité et rapidité avec swissdec

swissdec propose une standardisation de l'échange électronique des données salariales entre les entreprises et les destinataires affiliés. Grâce à des comptabilités salariales certifiées swissdec, il est possible de transmettre les données salariales directement depuis la Comptabilité des salaires sous forme électronique. Il suffit de choisir la caisse de compensation compétente dans le programme des Salaires pour que les données soient transmises de manière cryptée. La caisse de compensation ne reçoit que les données pour lesquelles elle est autorisée légalement à en assurer le traitement. Le

"distributor" (ou répartiteur) se charge de réceptionner les données salariales. Le répartiteur est une application mise au point par swissdec et exploitée dans un environnement sécurisé par Swisscom. Le traitement des données s'effectue en Suisse. Le répartiteur est exploité durant "7 x 24 h", y compris durant les fêtes nationales. La transmission est assurée 24 heures sur 24. La sécurité des données est toujours garantie.



Réduction des travaux administratifs

L'utilisation d'un programme de comptabilité salariale certifié swissdec permet à l'entreprise de diminuer ses heures de travail et ses frais administratifs pour transmettre les données salariales. Pour le moment, cette transmission peut concerner jusqu'à 10'000 personnes en même temps. Pour une plus grande efficacité, les entreprises avec plus de 10'000 collaborateurs sont accompagnées dans la transmission de leurs données. A l'avenir, il ne devrait plus y avoir de restrictions concernant la transmission.

Coûts

Une entreprise avec une licence pour une comptabilité salariale certifiée swissdec n'a pas de frais supplémentaires. swissdec fournit gratuitement aux expéditeurs de données l'infrastructure requise en vue de la transmission correcte, conforme aux dispositions sur la protection des données et sécurisée des données salariales.

Certification swissdec

Une Comptabilité des salaires certifiée swissdec, comme ABACUS, garantit la combinaison optimale entre qualité et sécurité. La certification concerne les domaines suivants: assurance (AVS, AC, CAF, LAA, LAAC, IJM, LPP), impôts (certificat de salaire), statistique et transmission électronique.

Les caisses de compensation sont prêtes

La transmission électronique des données salariales à l'aide d'un programme de comptabilité salariale certifiée swissdec est facultative. Les données peuvent toujours être transmises sur papier aux caisses de compensation. Cependant, ces dernières sont prêtes à recevoir les données salariales via la connexion sécurisée swissdec. ◆

Une liste de tous les destinataires des données salariales équipés pour les transmissions électroniques se trouvent sur la page Web de l'association swissdec sous :

http://www.swissdec.ch/fr/uebersicht_lohndatenempfaenger.pdf



Ernst Stalder
Directeur

Pour de plus amples informations concernant la PUCS :

www.swissdec.ch

ABACUS, caisses de compensation et PUCS

Avec sa certification swissdec, ABACUS Research a pu intégrer, dès l'année 2006, les interfaces aux caisses de compensation dans son logiciel. Jusqu'à présent, seule la transmission manuelle des données pouvait être effectuée (exportation / importation). Pour les traitements de fin d'année 2010, 70 caisses de compensation avec une couverture de 75 % pour la transmission via le répartiteur (procédure intégrée dans un processus) sont disposées à recevoir les données salariales.

Grâce à une bonne collaboration avec l'eAVS et les concepteurs de logiciels des caisses de compensation, de nombreux obstacles ont pu être franchis et des tests de transmission ont pu être effectués avec succès. Au début de cette année, quelques clients beta ont déjà pu transmettre les décomptes de fin d'année 2009 aux caisses de compensation.

L'initiative de l'association swissdec a permis de compléter la procédure unifiée de communication des salaires. Les extraits de fin d'année de l'AVS et de la CAF peuvent désormais être également transmis sans rupture de média.

Planifier clairement les techniciens de service – planifier graphiquement les interventions



Le logiciel ABACUS pour le service après-vente soutient depuis plusieurs années les activités de service de nombreux clients. Il simplifie la vente et la facturation des contrats de service et permet de traiter les interventions, planifiées ou non. La planification graphique des services fait partie de l'étendue de fonctions plus large.

Le module de programme Planification des services facilite de manière évidente la planification des interventions des techniciens de service. Simultanément, la qualité des services chez les clients a continué de s'améliorer.

Planification à court et long terme

Les rendez-vous pour la planification sont constitués d'une part d'ordres d'intervention non planifiés, émanant par exemple d'un message de panne d'un client et, d'autre part, d'ordres d'intervention planifiés, émanant de contrats de maintenance.

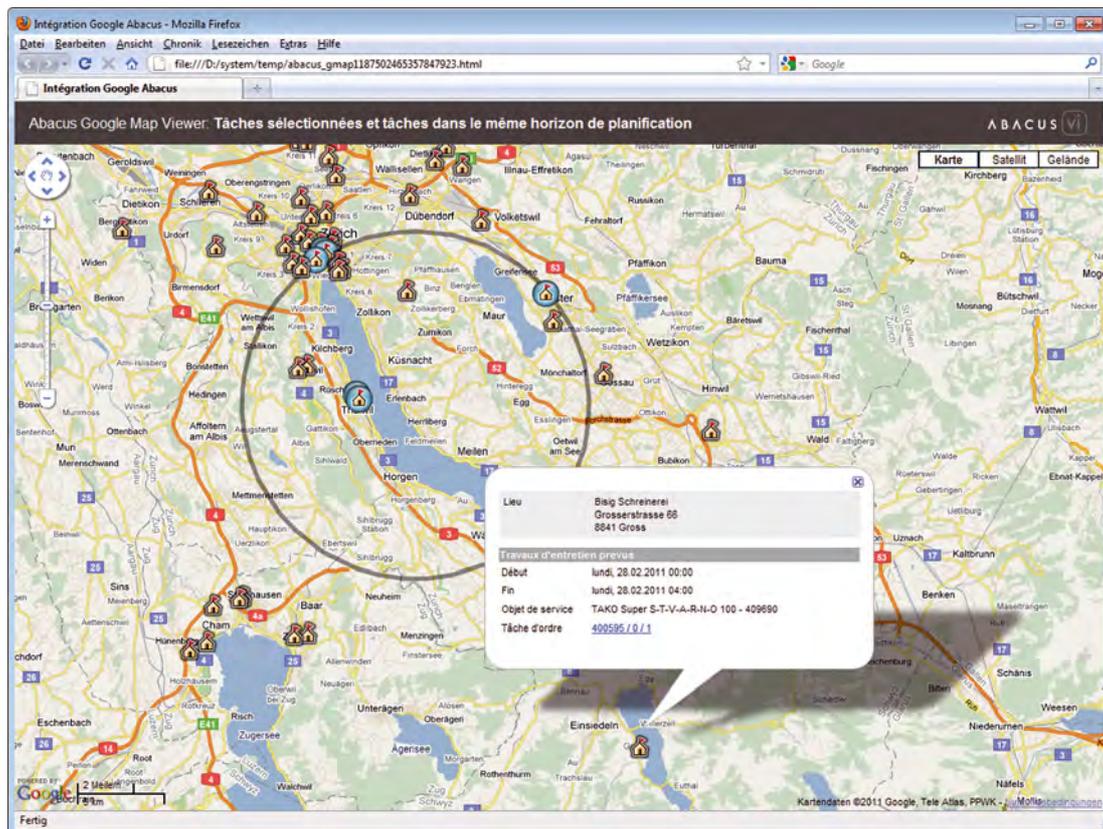
La planification des services soutient l'utilisateur lors de l'organisation de ces deux types de rendez-

vous. Dans le cas de rendez-vous planifiés à long terme, comme des travaux de maintenance, il faut tenir compte d'aspects autres que dans le cas de rendez-vous à court terme et urgents. Si, par exemple, la recherche rapide d'un technicien disponible est essentielle pour la planification à court terme, les possibilités de sélection flexibles et le regroupement de plusieurs rendez-vous en fonction de critères géographiques sont plus importants pour la planification à long terme.

Le responsable de la planification reste le chef

Lors du développement de la planification des services, l'accent a été particulièrement mis sur le fait de décharger les responsables de la planification des tâches qu'un logi-

ciel peut effectuer de manière efficace et fiable. Toutes les actions qui nécessitent le savoir-faire et l'expérience du responsable restent, quant à elles, entre les mains des experts. L'influence de la météo, de la formation du technicien de service, des conditions de circulation, la manière de conduire ou la rapidité de travail sont des facteurs qui ne peuvent être jugés correctement par un système informatique. Ils doivent donc être pris en compte indépendamment par le responsable lors de la planification de rendez-vous. Le programme offre toutefois des fonctions de soutien, par exemple en affichant les interventions non planifiées sous forme de tableau ou sur une carte géographique. Une solution simple à utiliser et claire a ainsi vu le jour.



Tous les rendez-vous peuvent être affichés sur une carte.

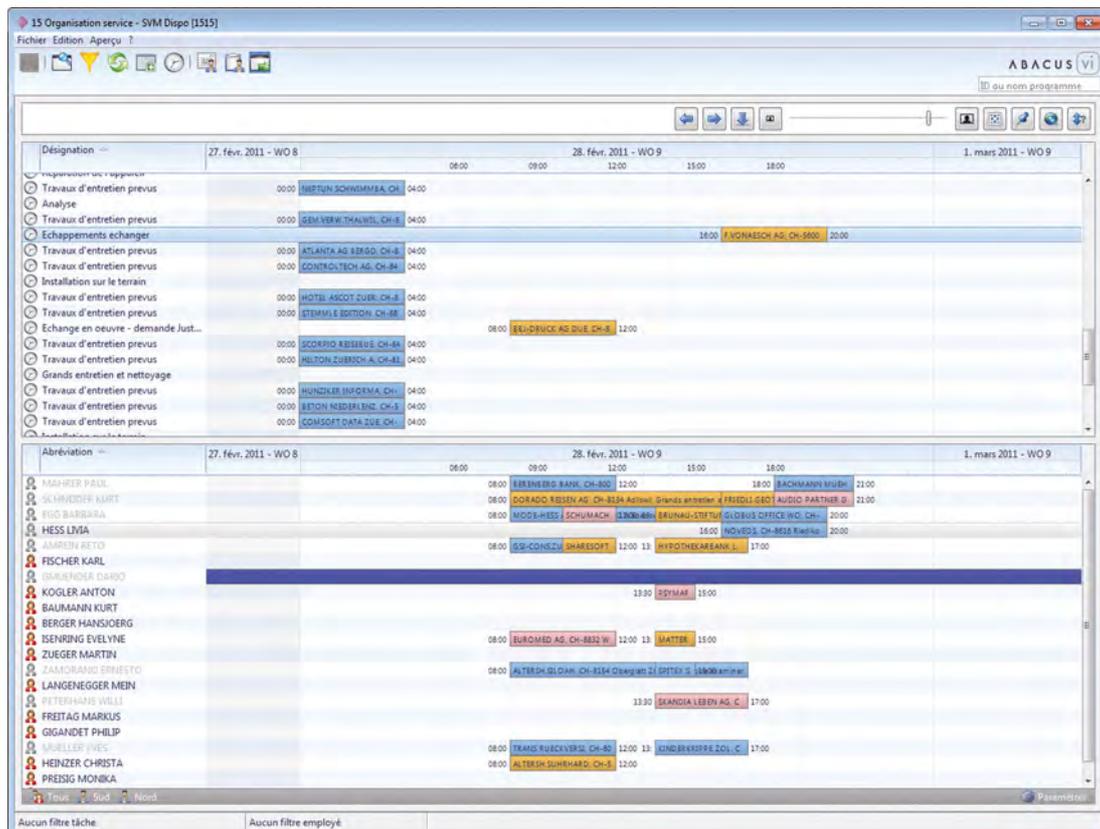
Simplicité de la planification de rendez-vous

Après une demande d'intervention, un rendez-vous peut facilement être créé, sans difficultés, grâce à un seul assistant. Après la saisie de la durée prévue d'intervention et de l'objet, le responsable de la planification est automatiquement dirigé dans l'affichage des rendez-vous et du calendrier. Un technicien libre peut rapidement et efficacement y être déterminé. L'affichage du calendrier peut être détaillé jusqu'au niveau des heures. À l'aide de la souris, il est possible de déplacer un rendez-vous vers un ou plusieurs techniciens libres pour lui/leur attribuer l'intervention. Alternativement, il est aussi possible de déplacer des employés vers un rendez-vous, dont le temps peut

être allongé ou raccourci au choix toujours à l'aide de la souris.

Affichage géographique

La solution permet à tout moment de la planification de transmettre les rendez-vous à une carte géographique. Cet affichage offre au responsable de la planification un aperçu géographique de tous les rendez-vous qui sont déjà prévus ou qui doivent encore l'être. Il est aussi possible de faire appel à la carte en cas de pannes, afin de trouver rapidement le technicien libre se trouvant le plus près du sinistre. On peut ainsi réduire de manière significative le temps d'attente des clients et les heures de déplacement des techniciens de service.



Programme de planification avec rendez-vous des employés

Assistant de planification

Avec cet assistant, ABACUS met un outil utile supplémentaire à la disposition du responsable de la planification. Il peut ainsi prévoir ou déplacer des interventions de service déjà planifiées ou non, selon les besoins, rapidement et sans difficultés. La fonction offre des possibilités de filtre, pour sélectionner et afficher le rendez-vous souhaité. Lors de la planification des travaux de maintenance périodiques, il est également possible d'effectuer la sélection des rendez-vous au moyen d'une recherche dans un périmètre choisi : le système est en mesure de sélectionner et d'afficher par exemple des travaux de maintenance à planifier dans un périmètre kilométrique défini autour d'un lieu indiqué par le responsable.

Intervention de service

Après l'attribution des rendez-vous, le technicien de service peut aviser de diverses manières les travaux à effectuer, en fonction de l'organisation de service et de l'équipement sur place. Dans le meilleur des cas, les rendez-vous peuvent directement être transmis à un appareil mobile sous forme d'ordre électronique, ou, si l'infrastructure le permet, sous forme d'e-mail, SMS ou fax.

Lorsqu'un ordre d'intervention est terminé, la confirmation au système se fait également par voie électronique grâce à l'appareil mobile. L'ordre peut aussi être archivé manuellement comme "terminé" par le responsable de la planification. Un rendez-vous terminé est marqué en conséquence dans la fenêtre de planification, afin de rendre l'affichage plus clair.

Conclusion

La planification des services soutient le responsable de la planification de manière simple afin qu'il puisse trouver le technicien adéquat pour une intervention et, grâce à l'assistant de planification, met à sa disposition un outil efficace pour une détermination exigeante des rendez-vous de maintenance. ♦

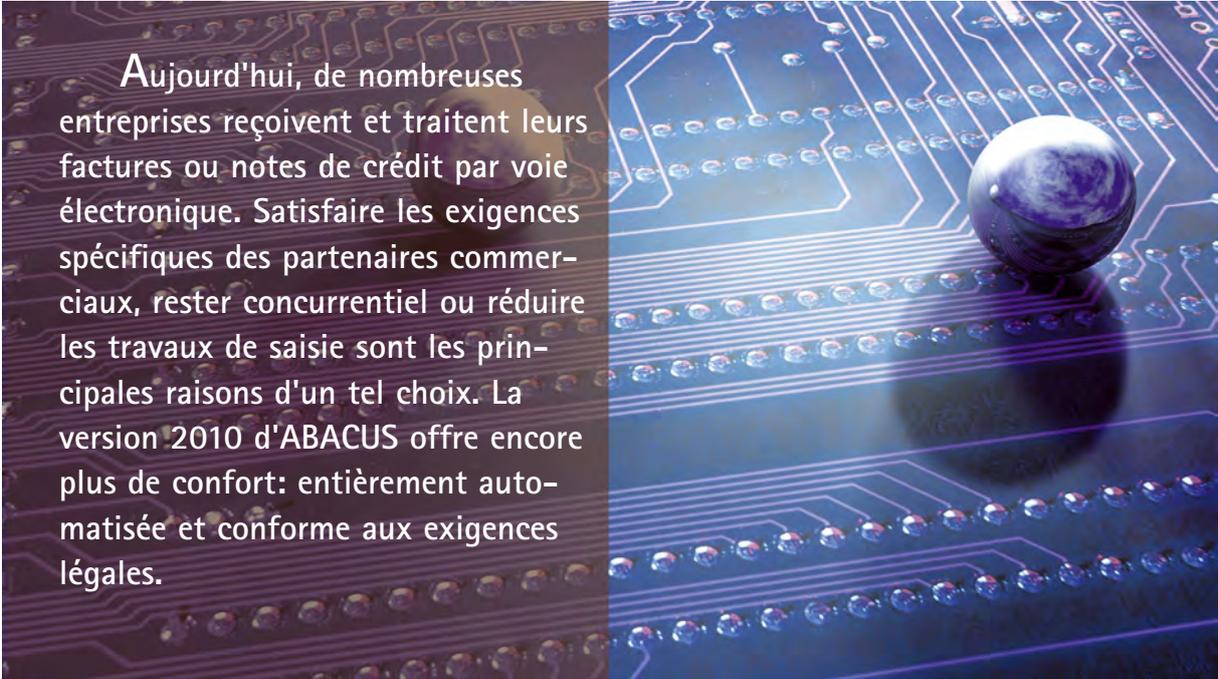
Disponibilité

Dès la version 2010, certains outils seulement à partir de la version 2011

Prix

Option Planification service
Fr. 1500.- (Single-User)

Réception électronique des factures – plus de confort avec la version E-Business 2010



Aujourd'hui, de nombreuses entreprises reçoivent et traitent leurs factures ou notes de crédit par voie électronique. Satisfaire les exigences spécifiques des partenaires commerciaux, rester concurrentiel ou réduire les travaux de saisie sont les principales raisons d'un tel choix. La version 2010 d'ABACUS offre encore plus de confort: entièrement automatisée et conforme aux exigences légales.

Selon une étude de la spécialiste e-Business Billentis, environ 30 milliards de factures sont émises chaque année en Europe. Une sur dix sera créée et envoyée par voie électronique en 2011. La tendance va en s'accéléralant.

Dans un contexte d'augmentation continue des coûts, de nombreuses entreprises sont confrontées au défi d'utiliser pleinement leur potentiel d'économie. Les solutions logicielles deviennent de plus en plus intéressantes. Elles permettent aux entreprises d'optimiser toutes les étapes de la facturation. Les économies potentielles ne se situent pas au niveau du volume papier ou des frais d'envoi mais plutôt dans l'automatisation et la modernisation des processus.

Optimiser les processus de gestion dans les entreprises

La réception électronique des factures s'intègre parfaitement dans les processus de facturation existants. Les valeurs de la Comptabilité des créanciers sont reprises pour le traitement des factures reçues par voie électronique. Ces valeurs peuvent être enrichies de données complémentaires provenant de l'ABACUS Business Software (par exemple: compte, section de frais, numéro de projet, numéro de commission et responsable visa). Il existe pour cela des liaisons avec l'application E-Business. Des conditions et règles relatives au traitement peuvent être définies pour chaque fournisseur. Il est par exemple possible de trouver l'imputation comptable en fonction d'un numéro de projet spécifique.

Les factures sont reprises automatiquement dans la Comptabilité des créanciers. Elles contiennent déjà les imputations comptables correctes et sont affichées dans l'inbox du responsable visa avec le document d'origine (fichier PDF) pour le contrôle visa. Grâce à un service ABACUS, le degré d'automatisation pour la réception et le traitement des factures peut être défini individuellement, selon les besoins.

Des réseaux e-Business suisses tels que PayNet du SIX Group, Post-Finance ou Conextrade de Swisscom IT Services sont disponibles pour les traitements électroniques.

Les avantages d'une réception électronique des factures avec le logiciel de gestion ABACUS :

- Traitement plus rapide des factures
- Validation interne des factures plus rapide
- Meilleure utilisation des possibilités d'escompte
- Aucune saisie manuelle des données de facturation
- Réduction des coûts grâce à un traitement automatisé
- Coûts fixes pour la connexion à un réseau e-Business
- Meilleure qualité des factures grâce au transfert électronique
- Respect des exigences légales
- Intégration d'un archivage sûr pour la révision
- Archivage papier obsolète

ABACUS E-Business : Highlights

- Programme central pour l'entrée et la sortie des documents électroniques
- Toutes les informations importantes en un coup d'œil
- Résultat rapide des filtres et recherches même pour plus de cent mille documents archivés
- Identification automatique des fournisseurs ou clients
- Validation automatique des documents électroniques avant le traitement
- Intégration dans la Comptabilité des créanciers et Gestion des commandes (achat/vente)
- Assistant pour le traitement manuel et la correction de factures électroniques
- Choix libre du degré d'automatisation

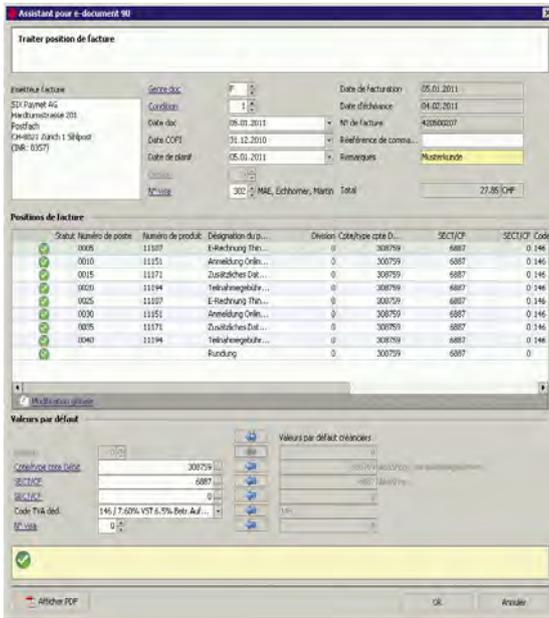
Pour que les e-factures soient assimilées aux factures sur support papier, elles doivent répondre aux exigences juridiques. ABACUS Business Software propose toutes les fonctions nécessaires. L'intégration de réseaux e-Business nationaux et internationaux est également capitale.

Version E-Business 2010 entièrement retravaillée

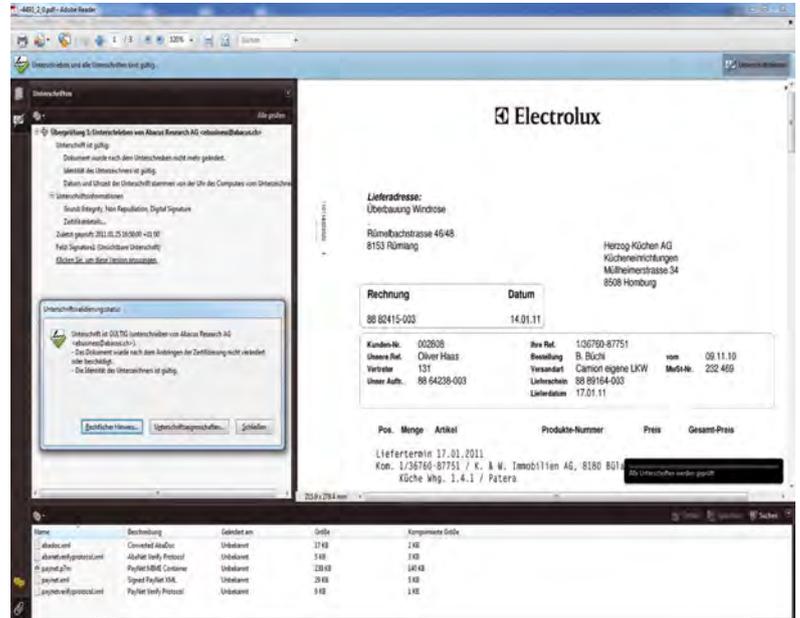
L'application E-Business, entièrement redéveloppée, est livrée avec la version 2010 du logiciel de gestion ABACUS. Elle se caractérise par une interface utilisateur conviviale, une meilleure prestation et de nombreuses nouvelles fonctions.

Une attention toute particulière a été apportée aux traitements effectués par l'utilisateur.

Dès qu'une connexion à un réseau e-Business est établie, la réception électronique des factures peut commencer car de nombreux partenaires commerciaux sont déjà prêts pour l'e-Business. Avec d'autres modules de communication, l'extension du logiciel à des fonctions et des connexions réseau supplémentaires est à tout moment possible. Vous pouvez par exemple envoyer des commandes digitalisées à des fournisseurs depuis le programme Achat d'ABACUS.



Un assistant aide au traitement manuel des factures reçues par voie électronique.



La facture reçue par voie électronique contient également la facture d'origine signée et le protocole de contrôle.

Processus de facturation conforme à l'OeIDI

Les différentes étapes du processus de facturation (de l'émission de la facture chez les partenaires commerciaux à son imputation et classement dans le système de gestion de l'entreprise) :

- Un partenaire commercial établit une facture dans son système ERP et la transmet à un des réseaux e-Business.
- Le réseau e-Business ajoute une signature électronique à cette facture (selon l'OeIDI) et l'envoie à AbaNet, le réseau e-Business d'ABACUS.

- AbaNet vérifie la signature et convertit les données du document d'un format tiers dans un format XML qui correspond aux spécifications ABACUS.
- Le logiciel E-Business d'ABACUS va chercher ce document sur la plate-forme AbaNet et l'importe dans la Comptabilité des créanciers comme nouveau document de facturation. Le fichier PDF avec la facture originale signée et le justificatif du contrôle de la signature est automatiquement classé dans le dossier ABACUS du document créancier.

Conclusion

À l'avenir, de plus en plus d'entreprises sauront apprécier les avantages d'une facturation électronique. Il n'y a pas de raisons valables pour continuer à perdre du temps avec la saisie multiple des factures. ABACUS E-Business est l'alternative électronique à la facturation papier.



Le succès d'ABACUS E-Business

L'entreprise de Thurgovie "Herzog" utilise l'application E-Business d'ABACUS depuis déjà trois ans. Le spécialiste des cuisines reçoit par voie électronique les factures et notes de crédit de ses principaux fournisseurs Electrolux et V-Zug via le réseau e-Business PayNet. Le traitement s'effectue ensuite automatiquement dans la Comptabilité des créanciers.

Raphael Herzog, CFO et membre de la direction, est un utilisateur convaincu. L'e-facture lui a permis de mettre en place avec succès un traitement automatique des documents créanciers et un processus de facturation sans papier.

L'entreprise Herzog travaille avec la version 2010 d'E-Business depuis le début de l'année 2010. Elle est pleinement satisfaite du développement de cette application et met en avant le nouveau programme pour l'entrée centralisée des factures électroniques. La présentation de ce programme est claire et les informations nécessaires sont retrouvées rapidement. Grâce à un des services ABACUS, la nouvelle version permet un traitement entièrement automatisé du côté du serveur.

Herzog considère la saisie ultra-rapide des factures de ses fournisseurs comme l'avantage principal de l'e-facture. Le lendemain de la réception des factures fournisseurs,

celles-ci sont déjà saisies dans la Comptabilité des créanciers de l'entreprise Herzog Küchen. Les collaborateurs du service clientèle apprécient spécialement cet avantage car, de leur côté, ils peuvent adresser plus rapidement leurs factures à leurs clients.

Avec tous ses fournisseurs principaux, Herzog a pour objectif de traiter à l'avenir environ 5'000 factures par an par voie électronique. De plus, l'entreprise prévoit pour 2011 d'activer deux autres fournisseurs supplémentaires pour la réception électronique de factures.

www.herzog-kuechen.ch

"E-Business adapté aux PME"

Raphael Herzog, membre de la direction des cuisines Herzog, responsable financier et IT, fait part de son expérience sur l'échange électronique de données (EED) :



"En moins d'un jour, nous avons pu commencer à échanger des données par voie électronique avec certains de nos fournisseurs. Pour environ 3000 francs, nous apprécions tout particulièrement le coût très avantageux d'une licence pour le complément E-Business. Comparé à d'autres entreprises qui ont payé des milliers de francs pour leur projet EED, nous avons heureusement trouvé une solution beaucoup moins chère et qui fonctionne parfaitement. De plus, elle nous permet d'intégrer très rapidement d'autres fournisseurs et clients dans notre échange de données. ABACUS a su prouver que sa solution E-Business est définitivement adaptée aux PME". ◆

ABACUS et Swisscom s'unissent – Business Software issu du Cloud

Swisscom propose désormais le logiciel ABACUS depuis le "Swisscom Cloud". Les PME et les partenaires ABACUS bénéficient dès lors : de l'adaptabilité du système de gestion d'entreprise – depuis la comptabilité financière jusqu'au système ERP complet – de l'introduction dynamique des logiciels et de la gestion des données pour PME en Suisse.

ABACUS Research et Swisscom ont conclu un partenariat stratégique dans le domaine des services Cloud. Les logiciels Business en nuage apportent des avantages aux PME et aux partenaires ABACUS: Les PME peuvent accéder facilement aux modules variables du logiciel de gestion d'entreprise. Les partenaires peuvent ainsi se concentrer sur leur activité de base, Swisscom se chargeant de gérer l'infrastructure. Le Cloud Service de Swisscom est synonyme de sécurité, stabilité et "Swissness".

La gestion des données pour PME en Suisse et la possibilité d'installer dynamiquement des logiciels supplémentaires apportent une plus-value aux PME et aux partenaires. Sans compter que l'infrastructure chez l'utilisateur n'a pas besoin d'être adaptée. Plus besoin de solutions coûteuses sur place, les limites physiques disparaissent. Ce qui était une vision se concrétise désormais : "Swisscom et ABACUS transforment le nuage en réalité", affirme Claudio Hintermann, CEO d'ABACUS Research.

La collaboration entre ABACUS Research et Swisscom commence par une phase pilote, qui s'étendra jusque dans la seconde moitié de l'année.

Swisscom PME

Swisscom PME couvre toute la Suisse et offre tout l'éventail des produits et prestations : de la téléphonie fixe et mobile jusqu'à l'entretien et l'exploitation de l'infrastructure informatique, en passant par Internet et les services de données. Les PME se voient proposer des solutions globales adaptées à leurs besoins: raccordements adéquats, accès sécurisés, services professionnels et réseaux intelligents.

<http://fr.swisscom.ch/pme>

Pour de plus amples informations sur le "Business Software issu du Cloud" :

ABACUS Research SA

Joachim Vetter

Téléphone 071 292 25 25

joachim.vetter@abacus.ch



Marcel Meier

Head of ICT Partner Management

Mobil 079 629 54 65

marcel.meier@swisscom.com

Swisscom (Suisse) SA

Petites et moyennes entreprises

Partner Management

Hohlstrasse 600

CH-8048 Zurich

www.swisscom.com/pme



de g. à d. Joachim Vetter, Manager partenaire solution chez ABACUS ; Olaf Würker, Swisscom ; Claudio Hintermann, CEO ABACUS ; Marcel Meier, Swisscom

Entretien avec Marcel Meier, Head of ICT Partner-management de Swisscom, et Olaf Würker, Partner-manager de Swisscom sur le partenariat avec ABACUS

Pages : Pourquoi avoir choisi ABACUS comme partenaire pour le "Business Software issu du Cloud" ?

Olaf Würker : Il nous tenait à cœur de réaliser la véritable plus-value du Software-as-a-Service (SaaS) et Infrastructur-as-a-Service (IaaS) avec un logiciel de gestion qui a fait ses preuves. Nous voyons cette collaboration comme un modèle pour de futures coopérations dans l'environnement ABACUS. Nous sommes convaincus que nos Cloud Services auront du succès auprès des PME suisses.

Pensez-vous que le nombre de logiciels utilisés depuis le Cloud va s'accroître ?

Olaf Würker : Oui, notre enquête auprès de 1000 partenaires Swisscom-IT démontre que près de la moitié d'entre eux utilise déjà des solutions virtuelles pour leurs clients PME. Aujourd'hui, près de 10'000 machines virtuelles fonctionnent dans les centres de calcul des partenaires Swisscom. Nous pensons que d'autres Channel-Partner vont vouloir se lancer, d'autant plus que nous pouvons main-

tenant leur offrir une solution toute prête. Dans l'environnement hardware, où le mot d'ordre aujourd'hui est "faibles marges", le Cloud Service de Swisscom est une alternative au propre centre de calcul. L'avantage de notre variante est qu'elle est "made in Switzerland" et offre la qualité Swisscom habituelle.

À quoi ressemblera la future offre de Swisscom ?

Olaf Würker : Nous commençons par la virtualisation des serveurs. Les spécifications du partenaire peuvent être modifiées via un portail de gestion pour que le comportement des machines virtuelles soit adapté aux besoins du moment ou au nombre croissant de mandats. Une étroite collaboration entre les spécialistes ABACUS et nos architectes du système permettra d'adapter parfaitement le module logiciel aux modèles d'architecture et de sécurité. Nous gérons également le système d'exploitation afin qu'un partenaire, s'il le souhaite, ne se soucie que des applications ABACUS. De plus, nous proposons déjà un paquet "Connectivity" pour l'accès au "Swisscom Cloud". D'autres produits SaaS, comme Hosted Exchange, SharePoint classement des documents et une future intégration de téléphonie font partie du portefeuille Swisscom.

La feuille de route est complétée par le Data Center virtuel (VDC). Le partenaire, qui s'occupe également de l'environnement IT des clients, y trouve des possibilités supplémentaires. Avec les systèmes pare-feu et le loadbalancer, il est alors capable de reproduire les configurations du système et de l'architecture de ses clients à l'aide du "Swisscom Cloud".

Concrètement, quels sont les avantages pour une PME d'acheter un logiciel via Swisscom ?

Marcel Meier : L'avantage principal se situe au niveau financier. Après plusieurs années d'exploitation, le centre de calcul ne répond plus aux exigences du logiciel et doit être remplacé. Pour les clients, un logiciel de gestion d'entreprise SaaS signifie une réduction des coûts, une augmentation de l'efficacité et une meilleure disponibilité. Swisscom peut localiser avec précision des données. De plus, nous garantissons que les données des clients restent en Suisse dans un centre de calcul exploité par Swisscom et cela à un prix PME juste. Nous pouvons aussi proposer notre Connectivity qui permet une très grande disponibilité dans le réseau Swisscom.

Avez-vous déjà des prix à nous communiquer ?

Marcel Meier : Après la phase pilote qui doit durer six mois, nous serons en mesure de communiquer les prix définitifs. Je peux juste vous dire pour le moment que ces prix influenceront certainement le marché.

Quel rôle joue le partenaire ABACUS dans votre offre ?

Marcel Meier : En travaillant avec ABACUS, nous misons avant tout sur les partenaires ABACUS. Ils restent les interlocuteurs des clients. Ils gèrent les composants des logiciels ABACUS avec l'infrastructure du Swisscom Cloud. Dans une solution SaaS optimale, ils prennent le rôle de l'entrepreneur pour le conseil, l'ajustement du logiciel et l'intégration. Ils peuvent se consacrer exclusivement à la solution de leurs clients et n'ont pas besoin d'un savoir-faire supplémentaire pour le nouvel environnement IT. Ils n'ont plus besoin de reproduire un centre de calcul propre et encore moins d'en faire l'acquisition. ◆

ABACUS Kursprogramm bis Juni 2011

Anwenderkurse	Wittenbach- St. Gallen	Bern	Preis pro Person*
Finanzbuchhaltung	Di 19. April Mi 11. Mai Do 09. Juni	Di 03. Mai Di 07. Juni	CHF 560.-
FibuLight	Di 05. April		CHF 480.-
Gestaltbare Bilanzen	Do 05. Mai	Fr 01. April	CHF 560.-
Anlagenbuchhaltung	Fr 01. April		CHF 560.-
AbaProject Leistungs-/ Projekt abrechnung	Do 28. April		CHF 560.-
Service-/Vertragsmanagement	Fr 29. April		CHF 560.-
Lohnbuchhaltung	Do/Fr 14./15. April Di/Mi 07./08. Juni	Mi/Do 11./12. Mai	CHF 1120.-
Human Resources	Do 26. Mai		CHF 560.-
Debitorenbuchhaltung	Di 03. Mai Mi 25. Mai Do 30. Juni		CHF 560.-
Kreditorenbuchhaltung	Mi 13. April Fr 20. Mai	Mi 27. April	CHF 560.-
Electronic Banking	Do 26. Mai		CHF 480.-
Adressmanagement	Do 19. Mai	Mi 06. April	CHF 560.-
ABACUS Tool-Kit	Mo 23. Mai		CHF 560.-
Dossierverwaltung / Archivierung / AbaScan	Fr 06. Mai		CHF 560.-
Reportdesigner (FIRE)	Fr 01. April		CHF 560.-
AbaVision	auf Anfrage		CHF 560.-

Workshops	gemäss Ankündigung
Firmenseminar	auf Anfrage

Cours jusqu'en juin 2011

Cours de base en français	Lausanne	Prix par personne*
Comptabilité financière	sur demande	CHF 560.-
Comptabilité des débiteurs	sur demande	CHF 560.-
Comptabilité des créanciers	sur demande	CHF 560.-
Comptabilité des salaires (2 jours)	sur demande	CHF 1120.-
Service après-vente	sur demande	CHF 560.-
AbaProject	sur demande	CHF 560.-

Cours d'options en français	Lausanne	Prix par personne*
Comptabilité financière – options	sur demande	CHF 560.-
Comptabilité des débiteurs – customizing	sur demande	CHF 560.-
Comptabilité des créanciers – customizing	sur demande	CHF 560.-
Composants salaires (2 jours)	sur demande	CHF 1120.-
ABACUS Tool-Kit	sur demande	CHF 560.-
AbaView (2 jours)	sur demande	CHF 1120.-

*TVA exclue

Pour les dates et toutes informations relatives aux cours en français, nous vous remercions de vous adresser à ABACUS Research SA, En Budron H14, CH-1052 Mont-sur-Lausanne

Téléphone 021 654 25 25, Fax 021 654 25 20

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

Auftragsbearbeitung/PPS	Wittenbach- St. Gallen	Bern	Preis pro Person*
Abea Stammdaten	Di 19. April	Mi 29. Juni	CHF 560.-
Abea Verkauf	Mi 20. April	Do 30. Juni	CHF 560.-
Abea Verkauf Master	Fr 27. Mai		CHF 560.-
Abea Lager	Di 05. April		CHF 560.-
Abea Einkauf	Mi 06. April		CHF 560.-
Abea Einkauf Master	Mi 29. Juni		CHF 560.-
AbaView Abea-Formulardesign	Do 19. Mai		CHF 560.-
PPS I (Grundversion)	Mi 06. April		CHF 560.-
PPS II (Option Ressourcen)	Do 07. April		CHF 560.-
AbeaLight	Di 12. April		CHF 560.-
AbeaLight Master	Mo 09. Mai		CHF 560.-

Spezialkurse	Wittenbach- St. Gallen	Bern	Preis pro Person*
Anlagenbuchh. Customizing	Mi 04. Mai		CHF 560.-
Fibu Optionen I	Mi 27. April		CHF 560.-
Bilanzsteuerung	Di 24. Mai		CHF 560.-
Bilanzsteuerung Master	Fr 08. April		CHF 560.-
AbaProject Customizing	Mo/Di 02./03. Mai		CHF 1120.-
AbaProject Auswertungen	Di 07. Juni		CHF 560.-
AbaProject Optionen	Daten auf Anfrage		CHF 560.-
Kostenrechnung	Do/Fr 14./15. April		CHF 1120.-
Kostenrechnung Master	Daten auf Anfrage		CHF 560.-
Lohnbuchhaltung Customizing	Do 05. Mai		CHF 560.-
Lohnarten	Do/Fr 07./08. April Do/Fr 30. Juni/ 01. Juli		CHF 1120.-
Debi Customizing	Mi 08. Juni		CHF 560.-
Debi Master	Di 31. Mai		CHF 560.-
Kredi Customizing	Mi 20. April		CHF 560.-
Kredi Master	Di 10. Mai	Do 19. Mai	CHF 560.-
AbaView		Di/Mi 12./13. April	CHF 1120.-
AbaView Master	Mi 29. Juni		CHF 560.-
AbaReport	Di/Mi 10./11. Mai		CHF 560.-
Technischer Workshop	Mi 04. Mai		CHF 560.-
Workshop Info-Management	Do 12. Mai		CHF 560.-
Workshop Service-/ Vertragsmanagement	Di/Mi 24./25. Mai		CHF 1120.-

*exkl. MWST

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

ABACUS Research AG, Kurssekretariat

Abacus-Platz 1, Ziegeleistrasse 12, CH-9301 Wittenbach-St.Gallen

Tel. 071 292 25 25, Fax 071 292 25 00

Anmeldungen über Internet: www.abacus.ch



■ Betriebswirtschaftliche Software & Beratung
ABACUS-Vertriebspartner

Die Firma bsb.info.partner AG zählt seit mehr als 15 Jahren zu den führenden Vertriebspartnern der ABACUS Business Software. Ziel ist die Implementierung und Realisierung von anspruchsvollen ERP-Gesamtlösungen. Dabei zählen wir auf unser motiviertes und leistungsstarkes Team von 12 betriebswirtschaftlich ausgebildeten Mitarbeitern.

Zur Verstärkung dieses dynamischen und erfolgreichen Teams mit Standort Urdorf suchen wir eine(n) junge(n), engagierte(n), teamfähige(n) und selbstständige(n)

Projekt- und Supportmitarbeiter(-in) für die ABACUS Finanz- und Lohnbuchhaltung

Als verantwortlicher Projektleiter bei der Einführung neuer Softwaremodule erkennen Sie die Bedürfnisse der Kunden. Sie realisieren dank Ihren betriebswirtschaftlichen Erfahrungen im Bereich Finanzbuchhaltung und Personaladministration sowie Ihren fundierten Informatikkenntnissen die bedürfnisorientierte Lösung mit der ABACUS Business Software.

Sie sind zuständig für den telefonischen Support unserer Kunden im Bereich der Finanz- und Lohnbuchhaltung und führen selbstständig Updates bei bestehenden Kunden durch.

Sie verfügen über eine kaufmännische Grundausbildung mit Weiterbildung im Bereich Finanzbuchhaltung und Personaladministration oder einen vergleichbaren Leistungsausweis. Sehr gute Kenntnisse der ABACUS Business-Software werden vorausgesetzt. Ihre kommunikativen und motivierenden Fähigkeiten sowie Ihr Durchsetzungs- und Durchhaltewille verhelfen den Projekten zum Erfolg.

Haben Sie Interesse in einem jungen Team mit viel Energie und Tatendrang auf die Kundenbedürfnisse einzugehen? Dann freuen wir uns, Sie anlässlich eines persönlichen Gesprächs über diese entwicklungsfähige Herausforderung zu informieren und freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

bsb.info.partner AG, Christian Schneider
Steinackerstrasse 36, CH-8902 Urdorf
Telefon +41 (0)44 735 60 10, christian.schneider@bsbip.ch www.bsb-info-partner.ch

ABACUS 



Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung

ABACUS Junior-Verkaufsberater

zur Verstärkung unserer Beratungsabteilung suchen wir einen tatkräftigen Junior-Verkaufsberater.

- > Sie suchen eine neue Herausforderung im Verkauf und Beratung von ABACUS-betriebswirtschaftlicher Software
- > Sie bringen als Basis eine kaufmännische Ausbildung mit und haben bereits Erfahrungen als Verkaufsberater von ERP-Systemen
- > Sie schätzen moderne Hilfsmittel und flexible Arbeitszeiten
- > Wir erwarten Lern- und Leistungsbereitschaft, angenehme Umgangsformen und die Fähigkeit, auf Bedürfnisse und Anliegen unserer Interessenten und Kunden einzugehen.
- > Wir bieten eine vielseitige, ausbaufähige 100%-Stelle, ein leistungsbezogenes Salär sowie Weiterbildungsmöglichkeiten.
- > Idealalter zwischen 25 und 40.

Interessiert?

Senden Sie uns Ihre Bewerbung oder wenden Sie sich an Jürg Semadeni, Telefon 044 738 50 70, juerg.semadeni@fidevision.ch

fidevision ag
Eichwatt 5
CH-8105 Watt-Regensdorf
www.fidevision.ch



ABACUS ERP verhilft zur unternehmerischen Transparenz – Softwarepräsentationen im 2011

Indem die ABACUS-Software um zusätzliche Programme erweitert wird, lässt sich ihr Wert für Unternehmen steigern. Die Ergänzungsmodule optimieren Prozesse im Verkauf, der Projektverwaltung und -überwachung, der Produktion und im Servicegeschäft. Dank aussagekräftigen Zahlen aus der Kostenrechnung, massgeschneiderten Reports und Kennzahlen in Management-Cockpits verschafft ein modernes ERP-System wie die ABACUS-Software unternehmerische Transparenz.

An den ABACUS ERP-Software-Tagen präsentieren und erläutern Produktspezialisten anhand von konkreten Kundenprojekten, wie mit der Standardsoftware und Zusatzmodulen individuelle und branchenspezifische Anforderungen erfüllt werden können.

Branche	Programmfokus	Datum
Baubranche	AbaBau Gesamtlösung	31. März 2011
Dienstleister mit Apple	Leistungs-/Projekt abrechnung auf Mac	26. Mai 2011
Industrie	PPS, Auftragsbearbeitung	07. Juli 2011
Handel	Auftragsabwicklung mit E-Business	02. September 2011
Dienstleister	Leistungs-/Projekt abrechnung	27. Oktober 2011

Ausschreibung dieser kostenlosen Veranstaltungen und Anmeldung über www.abacus.ch ◆

Jubiläumsverlosung

Den Hauptpreis bei der Jubiläumsverlosung Nr. 4 im Pages 4/2010 hat gewonnen:

Jean-Marc Bühler
vom Best Western Hotel Zürcherhof in Zürich

Die ABACUS gratuliert dem glücklichen Gewinner. ◆



Impressum

Kundeninformation der
ABACUS Research AG
Abacus-Platz 1
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 2011

Finanzbuchhaltung • Anlagenbuchhaltung
• Lohnbuchhaltung • Human Resources
• Debitorenbuchhaltung • Kreditorenbuchhaltung
• Electronic Banking • Auftragsbearbeitung
• Produktionsplanung und -steuerung
• Leistungs-/Projekt abrechnung
• Service- und Vertragsmanagement
• Workflow • AbaView / AbaReport
• Archivierung • E-Business • AbaShop
E-Commerce • Informationsmanagement
• FibuLight • LohnLight • AbaLight
• Fakturierung AbaWorX • Adressmanagement
• AbaVision • AbaAudit
• AbaScan • AbaNotify • AbaSearch/
AbaPilot • AbaMonitor

Der brandneue Belegleser für Windows, Mac und Linux

Der **GIROMAT CLX.G75+** liest ab sofort Ihre Einzahlungsscheine ein. Schnell, automatisch, fehlerfrei und zuverlässig. Überlassen Sie dem CLX.G75+ die Routine – und Sie haben Zeit für das Wesentliche.



Die smarten Features auf einen Blick

- Plug & Play: Kein Installations- und Konfigurationsaufwand
- Läuft unter Windows, Mac und Linux
- Kompatibel mit jeder beliebigen Software
- Verarbeitet automatisch bis zu 12 Belege pro Minute
- Liest alle Schweizer Einzahlungsscheine ein
- Mehrere Scan-Versuche bei schlecht bedruckten Belegen
- Freuen Sie sich über volle 2 Jahre Garantie

Der Preis für das Multitalent: **CHF 998.–**

Plug & Play ohne Wenn und Aber

Ihr neuer GIROMAT ist sofort nach dem Auspacken einsatzbereit. Sie brauchen keine zusätzliche Software zu installieren und der CLX.G75+ kommt bereits vorkonfiguriert zu Ihnen. Das heisst: Einstecken, starten und Ihr neuer Mitarbeiter übernimmt sofort die Routine für Sie.

Unter **www.giromat.ch** finden Sie alle Details zum neuen CLX.G75+. Bestellen Sie direkt online, Ihr neuer GIROMAT ist sofort lieferbar!