



PAGES 4/13

Inhalt

Aktuell

4-23



- ABACUS wird zur prozess-orientierten ERP-Software – Partnerkonferenz weist den Weg in die Zukunft 4-9
- Business-Software-Studie 2013: Mobile Business in Schweizer KMU 10-13
- AbaSmart kennenlernen – Video-Podcasts für Instruktion und Schulung 14-15
- Neuer Schweizer Kontenrahmen KMU: an das Rechnungslegungsgesetz angepasst 16-19
- Mobile Servicelösung für After-Sales Anbieter – eine Checkliste als Entscheidungshilfe 20-23

Programme, Produkte, Technologien

24-38



- Honorarberechnung im AbaProject – Erleichterungen für Planer und Architekten 24-27
- Neues SEPA Lastschriftverfahren in Deutschland – die LSV-Arten "Abbuchung" und "Einzug" verschwinden 28-32
- ABACUS Finanzsoftware im Unterricht – Schulungspartner im Gespräch 33-38

Tipps und Tricks

39-40

- Farben und Schriftgrösse einstellen, Autostart-Funktion – nützliche Arbeitshilfen 39-40

Aus der Praxis für die Praxis – Branchenlösungen

41-77



- Projekte und Kosten im Griff haben – Medientechnik-Profis arbeiten mit AbaProject 41-44
- Ein grosser Schritt hin zum papierlosen Büro – Kreditorenprozess dank Digitalisierung vereinfachen 45-48
- Von DOS über Windows bis zu JAVA und Internet – ein hoher Investitionsschutz schafft Vertrauen 49-52

- Liquidität planen – Mittelflussrechnung ist Teil des modernen Finanzmanagements 53-56
- Stetiges Wachstum mit ABACUS – immer aktuell dank regelmässigen Updates 57-60
- Zeitnahe Fakturierung – Treppen- und Geländerbauer nutzt AbaBau 61-64
- Gipser mit klarer Strategie – Geschäftsprozesse optimieren mit AbaBau 65-68
- Erfolgreiche Abalmmo-Projekte – Berater von Aandarta mit Zertifikat 69-71
- Kirchgemeinden nutzen Software über Internet – "Private Cloud" mit AbaWeb 72-74
- Dank Spezialangebot von IFJ inmitten der Cloud – Förderung junger Treuhandfirmen 75-77

Produktportrait

78-80

- AXvicloud – Cloud-Lösung für ABACUS Business Software 78-80

Deutschland

81-84



- Zukunft braucht Herkunft – von der Vision zur Innovation 81-84

Vertriebspartner News

85-87

- ALL CONSULTING und OBT spannen zusammen – Business Intelligence aus einer Hand 85-87

Team

88-89

- Mitarbeiterportrait 88-89

Kurse

90

- ABACUS Kursprogramm bis März 2014 90

Varia

91

- Impressum Pages 4/2013 91
- Version 2011 – Einstellung Wartung und Support per 31. März 2014 91
- Zertifizierte ABACUS Berater 91
- Bausoftware live am ABACUS Stand erleben 91

Sehr geehrte Leserin sehr geehrter Leser

28 Jahre lang hat ABACUS ausschliesslich den vier Gründungspartnern gehört. Ab sofort wird das Aktionariat erweitert. Langjährige Mitarbeitende können sich am Software-Unternehmen beteiligen. 20 Prozent des Aktienkapitals sind für diejenigen reserviert, die mehr als zehn Jahre im Unternehmen mitarbeiten. Bereits haben sich 36 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entschlossen, Anteile zu erwerben. Dazu gehören die Geschäftsleitungsmitglieder Ursula Beutter, Roland Günther und Martin Riedener sowie Entwickler, Produktmanager und Mitarbeitende aus dem administrativen Bereich. Gleichzeitig ist auch der Leiter der deutschen Niederlassung ABACUS Business Solutions, Rainer Kaczmarczyk, Mitbesitzer des Schweizer Mutterhauses geworden.

Claudio Hintermann, CEO von ABACUS, erklärt den Schritt der Gründungsaktionäre folgendermassen: "Für eine Erweiterung des Aktionariats würde ein Börsengang definitiv nicht zu uns und unserer Philosophie passen. Die jetzt vorgenommene Möglichkeit der Mitarbeiterbeteiligung bedeutet die logische Fortsetzung der nachhaltigen und kontinuierlichen Entwicklung unseres Unternehmens. Dies ist als Zeichen an unsere Kunden und Vertriebspartner zu verstehen, dass ABACUS Research auch zukünftig von den Mitarbeitenden geprägt wird."

Mit der Zukunft unserer Business Software haben gleich mehrere Artikel dieser Pages-Ausgabe zu tun. So zeigt beispielsweise der Bericht über die kürzlich durchgeführte Partnerkonferenz auf, dass die ABACUS Software mit Hilfe des neuen Werkzeugs, der Prozess-Engine, zu einer prozessorientierten Lösung weiterentwickelt wird.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und bereits jetzt ein erfolgreiches, gutes neues Jahr 2014.

Ihr Pages-Team



Diese Mitarbeitenden setzen sich seit vielen Jahren für ABACUS ein – neuerdings auch als Aktionäre.

ABACUS wird zur prozessorientierten ERP-Software – Partnerkonferenz weist den Weg in die Zukunft

Anfang November hat ABACUS ihre herbstliche Ernte mit den wichtigsten Neuentwicklungen und Programm-erneuerungen ihren Vertriebspartnern im gewohnt vollen Konferenzraum am Hauptsitz präsentiert. Höhepunkte waren das Dashboard, auf dem sich die ABACUS Anwender ihre Daten individuell zusammenstellen können und die weiterentwickelte Prozess-Engine, welche die Flexibilität bei der Unterstützung jeglicher Prozesse mit der ABACUS ERP-Software zusätzlich erhöht.



Zu Beginn der Konferenz erläuterte ABACUS CEO Claudio Hintermann die Entwicklungsstrategie, mit der er und sein Team das "ABACUS-Schiff" sicher in die Zukunft bringen wollen. Damit ein Unternehmen wie ABACUS weiterhin erfolgreich operiere, habe man bei der Weiterentwicklung der Software "einen Spagat zu machen". Dieser sei zwischen dem Bewahren und Verbessern einerseits und Quantensprüngen mit Hilfe modernster Technologien andererseits, erklärte Hintermann.

Anhand der Theorien des Harvard-Professors Clayton Christensen erläuterte er, wie oft einschneidende Neuerungen anfänglich unscheinbar und wenig lukrativ scheinen, bis sie von einem Moment

zum anderen die etablierten Technologien verdrängen.

Business Intelligence für alle

Eine Neuerung, die bahnbrechend sei, erlaube oft einer neuen Gruppe von Verbrauchern im untersten Marktsegment auf Produkte

Das Dashboard erlaubt eine völlig neue Dimension der Aggregation der automatisierten Informationsaufbereitung.

und Dienstleistungen zuzugreifen, zitierte Hintermann Christensen. Was für den iPad-Konsumenten möglich sei, nämlich den einfachen Datenzugriff, müsse auch für den Geschäftsanwender möglich sein,

der von der ABACUS Software keine grossen Kenntnisse habe, forderte Hintermann und erklärte, dass ein diesbezüglicher Wandel bereits im Gange sei, zumal die Leute immer mehr Informationen nur konsumieren und immer weniger Daten eingeben würden. Das aber rufe nach Automatisierung und Vereinfachungen, schloss er.

Bereits sei es ja seit längerem möglich, fuhr Hintermann fort, dass der mobile ABACUS Nutzer mit Hilfe der Verwaltungsapplikation Abafusion auf dem iPad nur noch diejenigen Informationen aufbereitet bekommt, die er braucht, und das in der Reihenfolge, die er selbst im Voraus bestimmt hat. Unter der Rubrik MyAbacus kann sich dieser persönliche Daten, Dokumente und



Informationen wie die monatlichen Lohnabrechnungen, eigene Projekte und noch zu visierende Kreditorenzahlungen selber zusammenstellen.

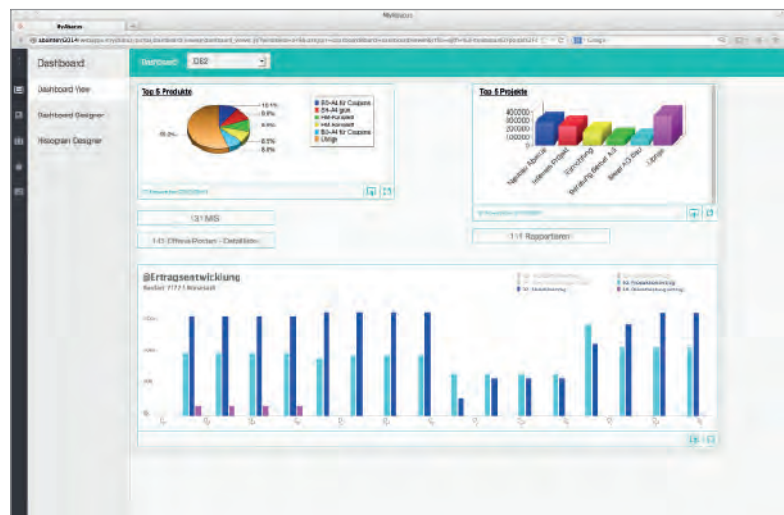
Spielend Daten analysieren

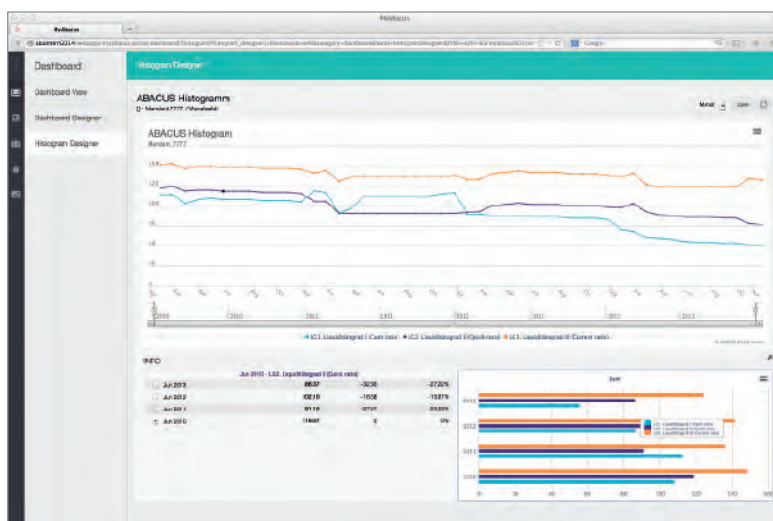
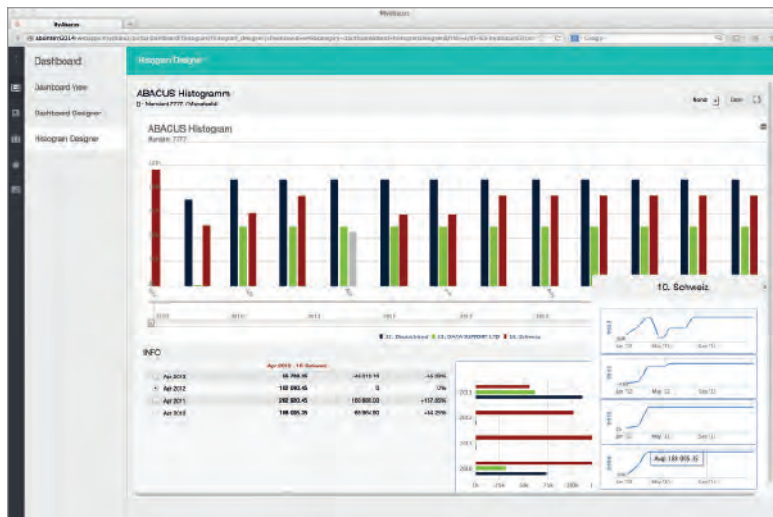
Jetzt sind dank einem eigens entwickelten HTML-Informationssystem individuelle Abfragen von Finanzdaten und entsprechenden Prozessen auch "on the fly", im Nu also, möglich. Diese lassen sich in jedem Browser darstellen. In einem dazugehörigen Dashboard, eine Art Filtermaske, lassen sich Informationen mit Kennzahlen und Reports über "Drag & Drop" beliebig zusammenstellen und als Destillat in Form eines Histogramms grafisch aufbereiten. Letztere verarbeiten Zahlen aus Konten von der Bilanz oder der Erfolgsrechnung. In Kom-

bination mit weiteren Selektionskriterien wie geografische Informationen sowie Daten zu Kunden, sind den Auswertungen keine Grenzen gesetzt. Damit bietet sich die Möglichkeit, meint Hintermann,

sämtliche Zahlen spielerisch und ad hoc zu analysieren.

Dabei lassen sich sowohl Ist- als auch Soll-Zahlen verwenden. Kondensierte Zahlen können mit einem





als Informationssystem auch "für Dummies" zur Verfügung stehe, kommentierte Hintermann diese Art der Datenrepräsentation und verwies mit einem Augenzwinkern auf Verwaltungsräte als mögliche ideale Nutzer, da diese gerne mit Bilanzzahlen herumspielten.

Um den Anwendern so viele Anwendungsbeispiele wie nur möglich aufzuzeigen, sei ABACUS daran, ein spezielles Portal aufzubauen,

versprach Hintermann. Er ist überzeugt davon, dass dieser "Spielplatz" einen einzigartigen Mehrwert generieren werde.

Prozesse abarbeiten und Anwender führen

Zu den vier wichtigsten Trends, welche die Zukunft der ERP beeinflussen, zählte die US-Marktforscherin Forrester Research neben Cloud Computing, mobile Technologien und auf die Datenausgabe

fokussierte Benutzerschnittstellen auch flexiblere Geschäftsprozesse. Die ersten drei Punkte deckte ABACUS mit der Web-Fähigkeit und dem AbaWeb, dem Apple-Tablet und AbaSmart sowie dem Dashboard in Verbindung mit den bereits eingeführten Cubes und Cockpits ab, erklärte Entwicklungsleiter Daniel Senn. Bleibt der letzte Punkt.

Bei der Prozess-Engine handelt sich um eine Baukasten-Lösung, bei der vorgefertigte Prozesse als intelligente Bausteine zur Verfügung stehen.

Aber auch diesen hat ABACUS bereits realisiert. Mit Hilfe der bereits letztes Jahr vorgestellten Prozess-Engine konnten sämtliche Aktivitäten respektive Abläufe der Mobilanwendung gesteuert werden. Nun haben sie die Programmierer weiterentwickelt und ihren Radius auf das gesamte ABACUS System ausgebaut. Die Idee dabei ist, dass Anwender durch komplexe Anwendungen begleitet werden, ohne spezifische ABACUS Kenntnisse haben zu müssen.

Bei der Prozess-Engine handelt es sich um eine Baukasten-Lösung, bei der vorgefertigte Prozesse als intelligente Bausteine zur Verfügung stehen. Damit wandelt sich das ABACUS ERP in eine prozessorientierte Software. Zusammen mit Roberto Lucas, Raffaele Grillo und Philipp Zwahlen zeigte Senn verschiedene prozessgesteuerte An-

Die PwC Experience
der Kieger AG.

*«PwC hat bewiesen,
dass die Entwicklung von
Lösungsideen basierend
auf Systemstandards
zu ihren Kernkompetenzen
gehört.»*

Georg Pfister, COO, Kieger AG

pwc

Im engen Dialog mit Ihnen erhöhen wir Ihre operative Schlagkraft: mit massgeschneiderten Lösungen, die Ihnen einen nachhaltigen Mehrwert bieten – weit über das Standardrepertoire hinaus. Darum verlassen sich namhafte Kunden wie die Kieger AG auf unsere langjährige Erfahrung mit ABACUS und unser ERP-Expertenwissen. Vielleicht ja auch Sie.

Mehr dazu erfahren Sie auf www.pwc.ch/bsi.



wendungsbeispiele. Der Einstieg erfolgt jeweils über das Portal MyAbacus, in das sich beliebige Prozesse integrieren und von dort aus aufrufen lassen. Die Engine arbeitet die hinterlegten Prozessaktivitäten ab. Dabei wird der Benutzer durch die einzelnen Prozessschritte so geführt, dass er nur die benötigten Daten eingeben muss.

Senn ist überzeugt davon, dass die Prozess-Engine als universell einsetzbares Instrument die Arbeit und Aufgaben der ABACUS Anwender einschneidend verändern wird.

Die Maschine befeuert die Fantasie

Die Reaktionen der Teilnehmer auf die Konferenz und die Neuheiten sind durchwegs positiv gewesen. Thomas Obwegeser, Vorsitzender der Geschäftsleitung von Roland Studer, ist stellvertretend für die meisten Teilnehmer davon überzeugt, dass die Prozess-Engine und die damit möglichen automatisierten Prozesse bei Partnern und Anwendern für Furore sorgen dürften. Dies vor allem dann, so Obwegeser, wenn sie einfach zu implementieren seien. Auch Nicola Johner, Business Software Engineer bei Asept und Daniel Suter, Partner von Asept, zeigten sich von der

Engine angetan, da sie den Weg zum Consulting und somit zum "Prozess-Berater" weise. BEWIDA-Geschäftsführungsmitglied Roberto Meniconi berichtet zufrieden über sein Fazit, dass ABACUS seinen Partnern mit den präsentierten Neuerungen eine gute Zukunft bieten werde. ♦

Business-Software-Studie 2013: Mobile Business in Schweizer KMU

Mobile Computing mit Smartphones und Tablets hält Einzug in Schweizer KMU. Die Ergebnisse einer Studie der FHNW belegen, dass der Einsatz dieser mobilen Geräte in den meisten Unternehmen zu einer erhöhten Flexibilität und Produktivität der Mitarbeitenden führt. Die Investitionen in mobile Geräte dürften weiter markant zunehmen.



Smartphones und Tablet-Rechner kommen zunehmend auch bei KMU zur Anwendung. Die Frage dabei ist, ob sie im geschäftlichen Umfeld nicht nur zum Telefonieren oder zum Surfen genutzt werden, sondern ob sich dank ihrer Hilfe auch positive betriebswirtschaftliche Effekte erzielen lassen. Die Ergebnisse der Business-Software-Studie 2013 der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) belegen, dass diese Mobilgeräte in Schweizer KMU vor allem die Flexibilität und Reaktionsfähigkeit der Mitarbeitenden erhöhen.

Von den Unternehmen, die ihre Geschäftsprozesse bereits mobil mit betrieblicher Software unterstützen, beobachten 85 Prozent diesen Effekt, 80 Prozent beobachten eine

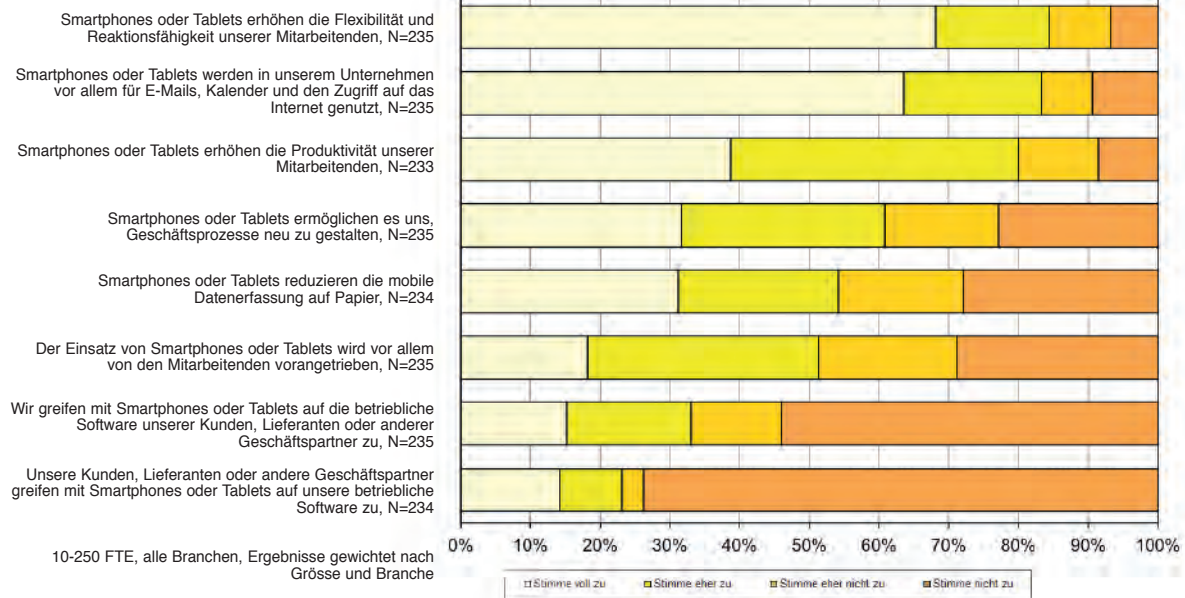
Positive Effekte sind die Reduktion der Datenerfassung auf Papier und eine Neugestaltung von Geschäftsprozessen.

Steigerung der Produktivität der Mitarbeitenden. Weitere positive Effekte sind die Reduktion der Datenerfassung auf Papier und eine Neugestaltung von Geschäftsprozessen.

Grössere Unternehmen erzielen diese positiven Effekte noch häufiger. Das heisst, der Nutzen von Mobile Business entfaltet sich mit zunehmender Unternehmensgrösse besser.

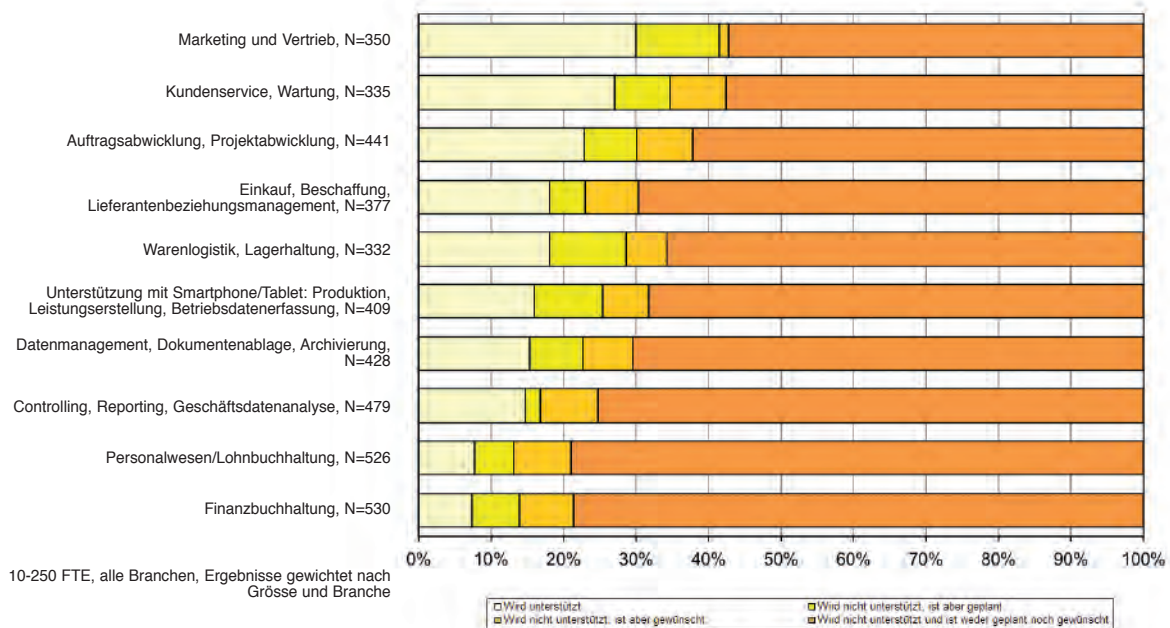
Die Investitionen in die mobile Unterstützung von Geschäftsprozessen werden weiterhin ansteigen. Im Jahr 2012 haben aber bereits 83 Prozent der befragten Unternehmen in mobile Geräte wie Laptops, Tablets und Smartphones investiert. 86 Prozent der Unternehmen werden auch in den Jahren 2013 und 2014 in mobile Geräte investieren. Die Ausgaben pro Jahr werden etwas höher sein als 2012. Vor allem die grossen KMU ab 100 Beschäftigten werden stärker investieren als bisher. Dies steht im Einklang mit weiteren Ergebnissen der Studie.

Zustimmung zu Aussagen zum Einsatz von Smartphones und Tablets – Nur Unternehmen, die Geschäftsprozesse bereits mit Smartphones und Tablets unterstützen



Zustimmung zu Aussagen zum Einsatz von Smartphones und Tablets

Welche Tätigkeiten unterstützen Sie mit Smartphones/Tablets?



Tätigkeiten, die mit Smartphones oder Tablets unterstützt werden.



QlikView

JETZT AUCH BEI BDO ERHÄLTlich

Die als Analyse- und Reporting-System weit verbreitete und hoch performante Software QlikView, wird dank der sehr intuitiven Bedienung in vielen Unternehmen, Behörden, Schulen und Verwaltungen eingesetzt. Mit QlikView können Sie Ihre Daten schnell und einfach untersuchen und in modernsten Darstellungsformen visualisieren.

BDO unterstützt Sie bei der Betreuung, Übernahme, Konzeption, Entwicklung und Prüfung bestehender QlikView Projekte.

Neugierig? Möchten Sie mehr dazu wissen - kontaktieren Sie uns

BDO AG

Aarau 062 834 91 91
Solothurn 032 624 62 46
Zürich 044 444 35 55

Luzern 041 368 12 12
St. Gallen 071 228 62 00
Lausanne 021 310 23 23

qlikview@bdo.ch
www.bdo.ch



QlikView

Prüfung • Treuhand • Beratung



Zur Studie

Die Business-Software-Studie 2013 wurde vom Kompetenzschwerpunkt E-Business am Institut für Wirtschaftsinformatik der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW konzipiert und durchgeführt. Die Daten wurden in 984 Telefoninterviews bei Kleinunternehmen und KMU in der Deutschschweiz und der Westschweiz im Frühling 2013 erhoben. Die Marktforscherin Demoscope hat die Befragungen durchgeführt. Finanziert wurde die Studie primär von den Forschungspartnern ABACUS Research, BusPro, Sunrise Communications und Swisscom (Schweiz).

Insgesamt geht aus der Studie hervor, dass eine gezielte und umfassende Unterstützung von Geschäftsprozessen bislang nur in wenigen

Weitere Ergebnisse der Studie sind in einem Special der Netzwoche Nr. 18 vom 9. Oktober 2013 erschienen. Es kann als PDF unter www.fhnw.ch/iwi/bss heruntergeladen werden.

Die Investitionen in die mobile Unterstützung von Geschäftsprozessen werden weiterhin ansteigen.

Unternehmen stattgefunden hat. Bezüglich Anwendungen überwiegen E-Mail- und Kalendernutzung. Diese und die grosse Verbreitung mobiler Geräte bei den Mitarbeitenden können aber den Einstieg ins Mobile Business antreiben. ♦

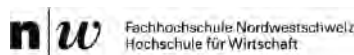
Weitere Informationen



Prof. Dr. Uwe Leimstoll
uwe.leimstoll@fhnw.ch
Telefon +41 61 279 17 65



Michael H. Quade, M.Sc.
michael.quade@fhnw.ch
Telefon +41 61 279 17 92



Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Wirtschaft

Peter Merian-Strasse 86
CH-4002 Basel

www.fhnw.ch/wirtschaft

AbaSmart kennenlernen – Video-Podcasts für Instruktion und Schulung

Die App AbaSmart ermöglicht das mobile Arbeiten auf einem iPad im Zusammenspiel mit der ABACUS ERP-Software und stellt dafür alle notwendigen Funktionen zur Verfügung. Damit Anwender alle Programmricks kennenlernen, stellt ABACUS mehrere Video-Podcasts mit vielen Bedienungstipps zur Verfügung.



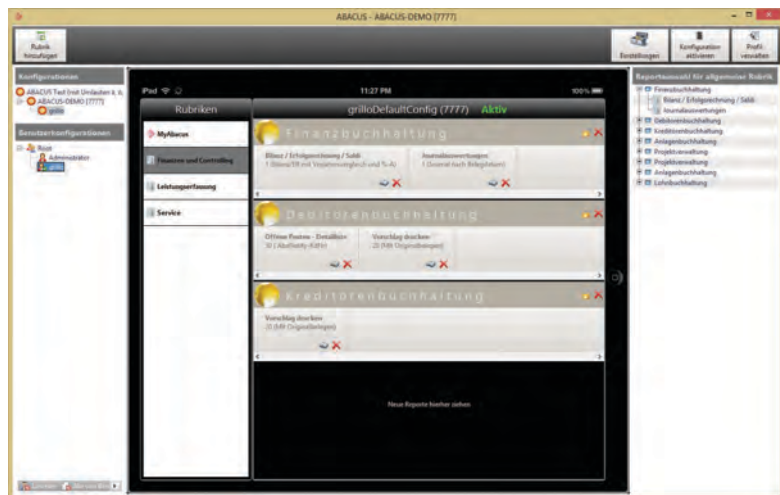
Um die grundlegenden Funktionsarten von AbaSmart im Zusammenspiel mit der ABACUS ERP-Software zu verstehen, ist es wichtig, neben AbaSmart auch AbaFusion und AbaSky sowie deren spezifischen Aufgaben zu kennen.

AbaSmart

AbaSmart beinhaltet Funktionen für die Datenabfrage und auf Wunsch auch solche für die Datenerfassung auf dem iPad. Die Mobillösung ist über den AppStore von Apple für das iPad verfügbar.

AbaFusion

Im Programm Q906 "AbaFusion" wird in der ABACUS Business Software definiert, welche Informationen der einzelne iPad-Benutzer auf seinem iPad einsehen darf.



Auf der linken Seite sind die Benutzer der Benutzerverwaltung aufgelistet und auf der rechten Seite die Ihnen zur Verfügung stehenden Reports.

AbaSky

Das Webportal AbaSky verbindet ein iPad mit der ABACUS ERP-Software und ist gleichzeitig für die Verwaltung der Abonnements für die Datenerfassung über das iPad zuständig.

Um sein iPad mit der ABACUS ERP-Software zu verbinden, muss ein Anwender lediglich beim ersten Mal in AbaSmart unter "Einstellungen / Registration" die Aufschaltung bei seinem Administrator be-

antragen. Dazu muss dieser nur die über eine E-Mail erhaltene Geräte-ID in der ABACUS Benutzerverwaltung eintragen und den Benutzer über den Button "Registrieren" auf AbaSky aktivieren.

Die Mobillösung ist über den AppStore von Apple für das iPad verfügbar.

Soll ein iPad-Anwender zusätzlich zur Datenabfrage die Möglichkeit bekommen, Daten zu erfassen und diese ins ERP zu übertragen, muss der Administrator für ihn bei ABACUS auf AbaSky ein entsprechendes Abonnement lösen. Der Datentransfer zwischen dem iPad und der ERP-Software erfolgt stets direkt und nicht via AbaSky. ABACUS stellt dazu alle notwendigen Schnittstellen zwischen AbaSmart und dem ABACUS ERP für die Datenübertragung und Synchronisation zur Verfügung. Es ist

Es ist ein Einfaches, mobile Prozesse mit AbaSmart gewinnbringend zu unterstützen.

somit einfach, mobile Prozesse mit AbaSmart gewinnbringend zu unterstützen.

Prozesse mit AbaSmart

AbaSmart kann für die folgenden Prozesse im Zusammenspiel mit der ABACUS ERP-Software verwendet werden:

- Sämtliche Standardauswertungen und auch individuell mit AbaReport erstellte Reports. Sie lassen sich auf dem iPad aufbereiten und können via E-Mail verschickt oder über einen WLAN-Drucker ausgegeben werden.
- Kreditorenbelege visieren
- Nutzung des Messaging-Systems der ABACUS Software, damit Aufgaben und Nachrichten auch mit mobil arbeitenden Anwendern ausgetauscht werden können.
- Zeit- und Leistungserfassung für AbaProject
- Erfassung und Bearbeitung von Serviceaufträgen
- Erfassung von CRM-Funktionen wie Adressen und Aktivitäten
- Abnahmeformulare für Immobilienverwaltungen
- Aktivitäten der Prozess-Engine ausführen

Video-Podcast

Damit Anwender auf einfache Art die Funktionen von AbaSmart kennenlernen, stehen folgende Einführungsvideos zur Verfügung:

- Zeiterfassung über die so genannte Timeline oder auf Deutsch den Zeitstrahl
- Leistungserfassung für AbaProject
- Bearbeitung von Serviceaufträgen
- CRM-Funktionen nutzen

AbaSmart (iPad-Kurs) in Wittenbach-St.Gallen

Donnerstag, 22. Mai 2014

Donnerstag, 4. September 2014

Montag, 19. Januar 2015

Kosten AbaSmart

Einmalige Kosten:

CHF 29.90 für AbaSmart

Für Datenerfassung auf AbaSmart:

CHF 9.-/Monat pro iPad

Voraussetzung: Lizenz für die entsprechende ABACUS Applikation

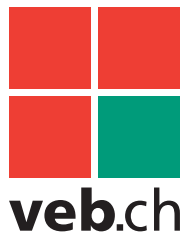


www.abacus.ch/links/podcasts

Es werden laufend neue Podcasts dazukommen, damit die Schulung zum Kinderspiel wird. ♦

Neuer Schweizer Kontenrahmen KMU: an das Rechnungslegungsgesetz angepasst

Seit dem Sommer 2013 liegt das Buch zum Schweizer Kontenrahmen KMU in einer neuen Auflage vor. Das am 1. Januar 2013 in Kraft gesetzte neue Rechnungslegungsrecht machte die vollständige Überarbeitung des seit 1996 vorliegenden KMU Kontenrahmens notwendig. Die Federführung lag dabei beim veb.ch, dem grössten Schweizer Verband für Rechnungslegung, Controlling und Rechnungswesen.



Der neue KMU-Kontenrahmen wurde konsequent auf das neue Rechnungslegungsrecht ausgerichtet. Das widerspiegelt sich in einzelnen neuen Begrifflichkeiten. So gibt es nun Unterteilungen respektive Unterscheidungen für:

- Forderungen/Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligten, Organen und Beteiligungen
- Verzinsliche/unverzinsliche Verbindlichkeiten
- kurzfristige und langfristige Verbindlichkeiten
- den Unterschied zwischen Abschreibungen und Wertberichtigungen
- Wertberichtigung anstatt Delkredere

Gelöscht wurde die Untergruppe "eigene Aktien" als Aktivposten und die Hauptgruppen "Aktivierter Aufwand und aktive Berichtigungsposten", "Betriebsfremdes Vermögen" und "Betriebsfremde Verbindlichkeiten".

Verschiebungen von Gruppen:

- Die Kontenhauptgruppe 68 "Finanzerfolg" wird zu 69 "Finanzaufwand und Finanzertrag"
- Die Kontenhauptgruppe 69 "Abschreibungen" wird zu 68 "Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Positionen des Anlagevermögens"



Zusätzliche Konten und Gruppierungen:

- Neue Gruppe für "Beteiligungen"
- Neue Hauptgruppe "Bestandesänderungen unfertiger und fertiger Erzeugnisse und nicht fakturierte Dienstleistungen"
- Kontenhauptgruppe "Kurzfristig gehaltene Aktiven mit Börsenkurs"
- Konten für Bewertungen zum beobachtbaren Marktpreis
- Kontengruppe "Nicht fakturierte Dienstleistungen"
- Rechtsformübergreifende Unterteilung Eigenkapital juristischer Personen
- Leasing (Finanzierung- und Operatingleasing)

Der neue Schweizer Kontenrahmen KMU erfüllt den Aufbau der gesetzlichen Jahresrechnung.

Der Schweizer Kontenrahmen KMU 2013 deckt alle Anforderungen des neuen Rechnungslegungsrechts ab.

Für die aktuelle Ausgabe 2013 des Schweizer Kontenrahmen KMU sind ein Autorenteam mit Walter Sterchi, Herbert Mattle und Markus Helbling von der BDO verantwortlich gewesen.



Herbert Mattle

Herbert Mattle erklärt einige wichtige Aspekte der Überarbeitung des Kontenrahmens im Gespräch mit Pages. Er ist Experte in Rechnungslegung und Controlling sowie zugelassener Revisionsexperte und Präsident des veb.ch:



Bis zu 84% Kosten sparen

Lohndokumente e-mailen ist heikel

Mit IncaMail verschlüsseln Sie sie sicher, simpel
und schnell: www.post.ch/incamail-hr

DIE POST 

Pages: Welche fundamentale Veränderungen bringt das neue Rechnungslegungsrecht in der Buchführung?

Herbert Mattle: Sie betreffen weniger die Buchführung und das Rechnungswesen. Die grösseren Veränderungen beziehungsweise Neuerungen kommen aus den gesetzlichen Mindestgliederungsvorschriften der Bilanz und Erfolgsrechnung sowie aus den Anforderungen an den Anhang.

ABACUS hat den neuen Schweizer Kontenrahmen KMU bereits in der Software perfekt umgesetzt.

Welches sind die konkreten Auswirkungen auf die Buchführung in den KMU? Müssen KMU nun ihren Kontenrahmen entsprechend anpassen?

Über den Kontenplan gestaltet das KMU sein Rechnungswesen beispielsweise durch die Bestimmung des Detaillierungsgrades. Der Schweizer Kontenrahmen KMU 2013 deckt alle Anforderungen des neuen Rechnungslegungsrechts ab, sei es von den Begrifflichkeiten her, den Reihenfolgen der Hauptgruppen und Gruppen oder der zusätzlich verlangten Informationen für die Jahresrechnung.

Was passiert, wenn ein KMU die notwendigen Anpassungen nicht vornimmt?

Das wird vor allem den Abschluss erschweren, da die notwendigen Informationen nicht kontenmässig zur Verfügung stehen und nachträglich mühsam zusammengesucht werden müssen. ABACUS hat den neuen Schweizer Kontenrahmen KMU bereits in der Software perfekt umgesetzt und ich sehe eigentlich keinen Grund, weshalb ein Anwender – spätestens für das Geschäftsjahr 2015 – den neuen Kontenplan nicht im eigenen Interesse übernehmen sollte. ♦

Das Buch "Schweizer Kontenrahmen KMU" zum ABACUS Spezialpreis

Auch Mitarbeitende der ABACUS waren in der Arbeitsgruppe zum neuen Buch "Schweizer Kontenrahmen KMU" vertreten. In Zusammenarbeit mit dem Herausgeber bietet ABACUS das Buch zu einem Spezialpreis an. Wir empfehlen Ihnen das neue Standardwerk zur aktiven Anwendung.

Buchbestellung unter: www.abacus.ch

Kontenrahmen für ABACUS Software

ABACUS Anwendern, die bereits den neuen KMU-Kontenrahmen verwenden möchten, stellt ABACUS diesen als Mandantensicherung für die Versionen 2012 und 2013 sowie als Schnittstellenfile (XML/ASCII) zur Verfügung.

Bestellung an: info@abacus.ch

Mobile Servicelösung für After-Sales Anbieter – eine Checkliste als Entscheidungshilfe

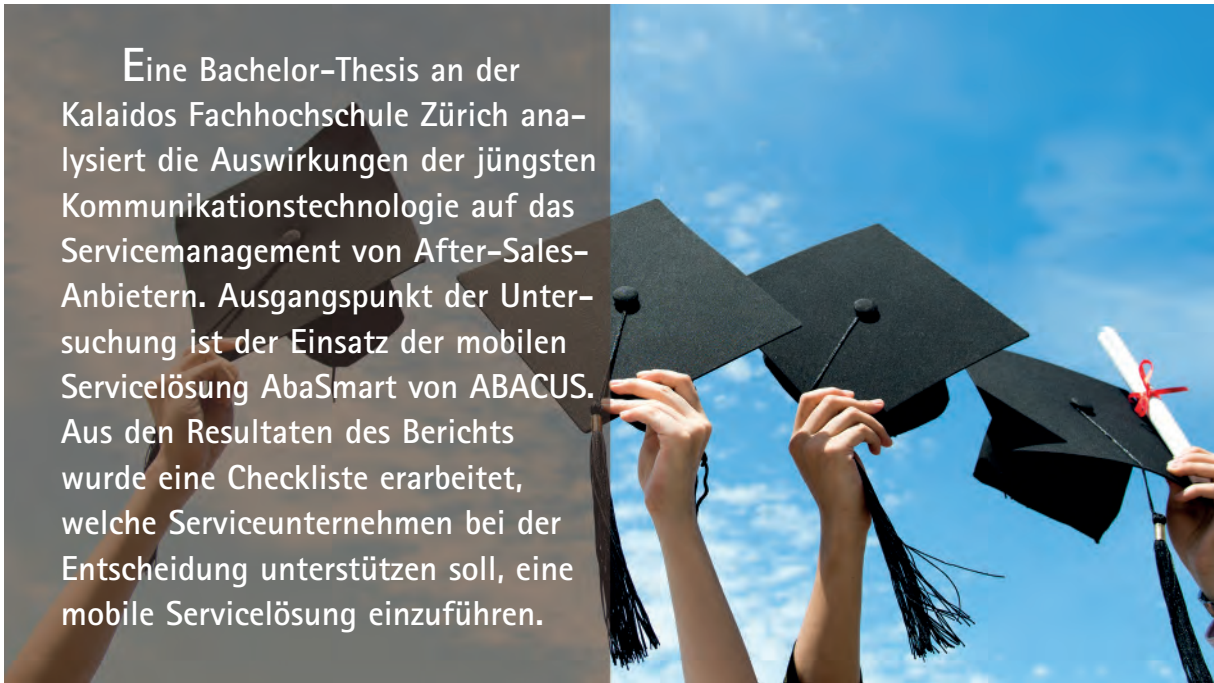
Eine Bachelor-Thesis an der Kalaidos Fachhochschule Zürich analysiert die Auswirkungen der jüngsten Kommunikationstechnologie auf das Servicemanagement von After-Sales-Anbietern. Ausgangspunkt der Untersuchung ist der Einsatz der mobilen Servicelösung AbaSmart von ABACUS. Aus den Resultaten des Berichts wurde eine Checkliste erarbeitet, welche Serviceunternehmen bei der Entscheidung unterstützen soll, eine mobile Servicelösung einzuführen.

Funktioniert ein Gerät nicht richtig, wendet sich sein Käufer normalerweise an den Hersteller oder einen Betrieb, der Service und die Reparatur für dieses Gerät anbietet. Dabei wird eine ganze Reihe von Unternehmensprozessen ausgelöst, welche die so genannten After-Sales-Dienstleistungen betreffen. Das reicht von der Auftragsannahme über deren Klassifizierung und Disposition bis zum Einsatz vor Ort. Unter Umständen wird ein Auftrag via telefonische Anweisungen abgeschlossen oder Servicetechniker erledigen ihn vor Ort. Danach werden alle notwendigen Auftragsdaten in der Administration gesammelt und erfasst. Falls vorgesehen, erfolgt zum Schluss eine Rechnungsstellung.

Diese Prozesse spielen sich bei allen Serviceaufträgen ab. Darüber hinaus braucht es zur erfolgreichen Ausführung eines Serviceauftrags eine eingespielte Organisation mit genügend Wissen, Kundenorientierung und qualifizierte Mitarbeitende. Zusätzlich stehen Hilfsmittel wie Auftrags- und Objektinformationen, Servicedokumentationen und Checklisten zur Verfügung.

Ausserdem muss eine Ersatzteil- und Lagerbewirtschaftung jederzeit in der Lage sein, die benötigten Teile bereitzustellen, damit eine erfolgreiche Auftragsbearbeitung garantiert ist.

Mit einer adäquaten mobilen Softwarelösung können sich Serviceunternehmen die Möglichkeiten von Smartphones und Tablets auch im After-Sales zu Nutze machen. Deren Erfolg gründet in einer einfachen Handhabung und der grossen Verbreitung bei privaten Anwendern. Die Abwicklung von Geschäftsprozessen, Dokumentationen und Datenerfassungen mit dem Smartphone oder Tablet könnte auch im geschäftlichen Bereich Vorteile bringen. Die AbaSmart App von ABACUS beispielsweise ist in der Lage, Zeiterfassungen und Serviceaufträge auf dem Tablet abzubilden und die erfassten Informationen ins ABACUS ERP zu übermitteln.



Mobile Geräte verändern das Servicemanagement

Aufgrund der durchgeführten Befragung bei vier Serviceunternehmen wurde bezüglich der Nutzungsbereitschaft festgestellt, dass bei Servicetechnikern vereinzelt Widerstände gegen die Einführung von Mobilgeräten erwartet werden, weil es sich bei dieser Art der Datenerfassung um etwas Neues und Unbekanntes handle oder Fälscherfassungen befürchtet würden. Indem die Privatnutzung der mobilen Geräte bei der Arbeit erlaubt wird, wollen die Unternehmen jedoch aktiv dazu beitragen, dass solche Barrieren abgebaut werden.

Die ständige Erreichbarkeit über ein mobiles Gerät hingegen stelle für Servicetechniker im Prinzip jedoch kein Problem dar, so die Untersuchung, da sie die Freiheit hätten, es nach Arbeitsschluss auszuschalten. Die ursprüngliche Befürchtung, dass bei einer mobilen Lösung wie AbaSmart Informationen zwischen der Administration und den Servicetechnikern verloren gehen könnten, hat sich nicht bewahrheitet, da stets die Kontaktmöglichkeit via Telefon besteht.

Dass Kundendaten auf einem mobilen Gerät zur Verfügung stehen und sich die entsprechenden Dokumente vor Ort unverzüglich aufbereiten lassen, gilt als wichtiger Vorteil. Ebenfalls als positiv wird die Bearbeitung von Dokumenten beispielsweise in Form von Checklisten bewertet.

Die Befragten erwarten nicht, dass sich mit einer mobilen Lösung die Lagerbewirtschaftung verbessern würde. Dagegen stellen die meisten einen positiven Effekt bei der Zeiterfassung und bei der Rechnungsstellung fest. Die elektronische Unterschrift eines Kunden auf einem digitalen Rapportformular wird als praktisch erachtet, obwohl die rechtliche Situation noch unklar ist.

Die derzeitigen Nutzungskosten für das Internet werden als fair bezeichnet. Selbst Empfangslücken werden nicht als Problem aufgefasst. Allerdings sind sich die Unternehmen nicht einig, ob bei der Verwendung mobiler Geräte die Rentabilität oder die Prozesser-

Mit einer adäquaten mobilen Softwarelösung können sich Serviceunternehmen die Möglichkeiten von Smartphones und Tablets auch im After-Sales zu Nutze machen.

leichterung wichtiger sein soll. Entgegen den Erwartungen werden damit die Ankunftszeiten der Servicetechniker vor Ort nicht beeinflusst. Allerdings erhofft man sich dank des GPS-Signals eine erhöhte Disponierbarkeit. Die befragten Führungskräfte sind der Meinung, dass die Aussendienstmitarbeitenden im Service nicht zu sehr überwacht würden. Sicherheitsbedenken bezüglich des Verlusts eines Geräts

oder sensibler Daten sind kaum vorhanden. Der PIN-Schutz oder eine aus der Ferne durchführbare Gerätesperrung werden als geeignete Sicherheitsmassnahmen angegeben. Bei den meisten Unternehmen gehen hin und wieder Auftragspapiere verloren. Dieses Problem, so die befragten Firmen, müsse jedoch auf organisatorischer Ebene und nicht mit Hilfe einer mobilen Lösung gelöst werden.

Explizit wünschen sich die Befragten spezielle Schulungsangebote zum Umgang mit einer mobilen Lösung. Sie haben auch festgestellt, dass während der Einführungsphase der interne Aufwand steigt, um die Servicetechniker schnell zu unterstützen. Dies insbesondere dann, wenn ein mobiles Gerät nicht korrekt funktioniert oder Fälscherfassungen vorgenommen wurden.

Anhand der Resultate aus der Theorie und den Interviews empfehlen die Autoren der Studie die nachfolgende Checkliste durchzugehen. Diese soll als eine Entscheidungshilfe für die Einführung mobiler Lösungen dienen und berücksichtigen die dafür relevanten Aspekte.

Checkliste

Nutzungsbereitschaft

- ☐ Mitarbeitende der Administration und Servicetechniker möglichst frühzeitig ins Boot holen.
- ☐ Die Lösung ist in der Lage, den Prozess für die Servicetechniker logisch abzubilden.
- ☐ Servicetechnikern wird erklärt, dass man Daten korrigieren und eine Falscherfassung vorkommen kann.
- ☐ Servicetechniker werden in der Bedienung der mobilen Lösung geschult.
- ☐ Servicetechniker dürfen das Gerät auch privat verwenden.
- ☐ Klare Richtlinien, was mit dem Gerät gemacht werden darf und was nicht.

Veränderung des Informationsflusses

- ☐ Die wichtigsten Informationen wie Adressen und Störungsmeldungen müssen Servicetechnikern auf dem mobilen Gerät zur Verfügung gestellt werden.
- ☐ Die telefonische Kommunikation zwischen Administration/Disposition und Servicetechnikern wird durch eine mobile Lösung nicht reduziert.
- ☐ Die direkte Kommunikation unter Servicetechnikern muss weiterhin gewährleistet bleiben insbesondere bei Unternehmen, bei denen sich die Servicetechniker jeweils am Morgen persönlich trafen.
- ☐ Damit der elektronische Datenaustausch stattfinden kann und neue Serviceaufträge heruntergeladen werden können, benötigen Servicetechniker eine Internetverbindung in einer akzeptablen Distanz.
- ☐ Die mobile Lösung sollte wie bei AbaSmart off- und online zur Verfügung stehen.
- ☐ Nur die benötigten Informationen wie Auftragsdaten und Historie werden mobil zur Verfügung gestellt. Servicetechniker sollen nicht mit überflüssigen Informationen überflutet werden.
- ☐ Checklisten dürfen nur im Fall einer Prozessvereinfachung auf ein mobiles Gerät übertragen werden. Wird ein Prozess dadurch nicht verkürzt und ist im Vergleich dazu ein Servicetechniker mit Checklisten auf Papier schneller, sollten diese beibehalten werden.
- ☐ Es muss analysiert werden, ob es ein Vorteil für den Serviceanbieter ist, wenn die Dokumente noch am gleichen Tag beim Kunden sind.
- ☐ Falls mit elektronischen Checklisten gearbeitet wird, müssen sie immer gleich und logisch aufgebaut sein.
- ☐ Die wichtigsten Servicekunden sind über die neue Lösung zu informieren.

Serviceauftragsabwicklung

- ☐ Die Lagerbewirtschaftung kann verbessert werden, wenn entsprechende Lager geführt werden und somit garantiert ist, dass sich das Material vom Lagerbestand abbuchen lässt.
- ☐ Da die Zeiterfassung präziser erfolgt, wird die effektive Arbeitszeit für Servicetechniker und Kunden transparenter.
- ☐ Die Rechnungsstellung kann schneller erfolgen, wenn nicht auf Drittparteien wie Lieferanten gewartet werden muss, bis eine Rechnung einem Kunden gestellt werden kann.
- ☐ Die rechtliche Basis für die elektronische Unterschrift ist derzeit noch nicht abschliessend geklärt. Eine Lösungsidee besteht darin, dass Kunden einige Tage Zeit für ihr Einspruchsrecht eingeräumt werden soll, um allfällige Mängel in einem Rapport festzustellen.

Kosten/Nutzen einer mobilen Lösung

- ☐ Ein Return on Investment ergibt sich erst, wenn der mobile Serviceprozess optimal unterstützt und im Unternehmen "gelebt" wird.
- ☐ Die Doppelerfassung entfällt mit einer mobilen Lösung, da Daten nur noch von einem Servicetechniker erfasst und von der Administration kontrolliert werden.
- ☐ Ein optimales Datenabonnement muss mit einem Serviceprovider für den Internetempfang abgeschlossen werden. Dabei sollte dem Thema Data Roaming besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden.
- ☐ Mit einer mobilen Lösung können grundsätzlich keine Zusatzerträge generiert werden.

Diverses

- ☐ Das GPS-Signal eines Mobilgeräts wird kontinuierlich übermittelt. Es muss dem Servicetechniker verdeutlicht werden, dass sich ein Gerät am Feierabend ausschalten lässt.
- ☐ Ein mobiles Gerät kann schnell verloren gehen. Es muss deshalb ein Sicherheitskonzept vorliegen, wie ein Gerät gesperrt wird und was bei einem Verlust gemacht werden muss.
- ☐ Die Geräte müssen konfiguriert und verwaltet werden.
- ☐ Ein interner oder externer Support muss bei Geräteproblemen für Servicetechniker zur Verfügung stehen. ♦

Zur Bachelor Thesis

Im Sommer 2013 wurden vier qualitative Interviews bei Unternehmen durchgeführt, welche die mobile Lösung AbasSmart für iPads bereits einsetzen oder sie einführen.

Zur Befragung haben sich folgende Unternehmen zur Verfügung gestellt:

Schmid AG

www.holzfeuerung.ch

Celsio AG

www.celsio.ch

Lantzerath Group / Bica AG

www.lantzerath-group.com/lantzerath-group

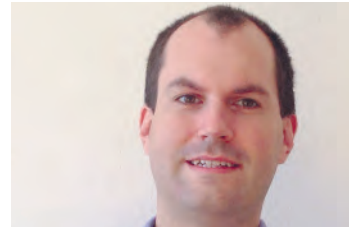
Roland Studer AG

www.roland-studer.ch

Es wurden Fragen zu den folgenden Themen behandelt:

- Allgemeine Fragen zum Unternehmen und zur Serviceabteilung
- Nutzungsbereitschaft
- Veränderung des Informationsflusses
- Serviceauftragsabwicklung
- Kosten/Nutzen einer mobilen Lösung

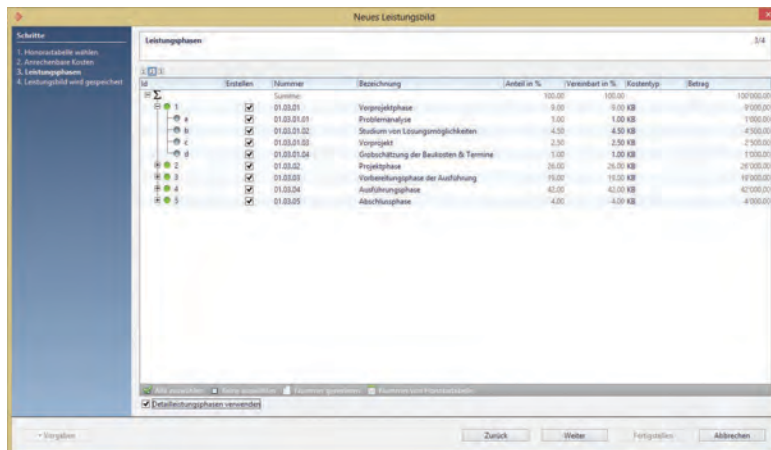
Die vollständige Bachelor-Thesis kann in Form einer PDF-Datei bestellt werden bei: raffaella.grillo@abacus.ch

Autoren der Bachelor-Thesis:

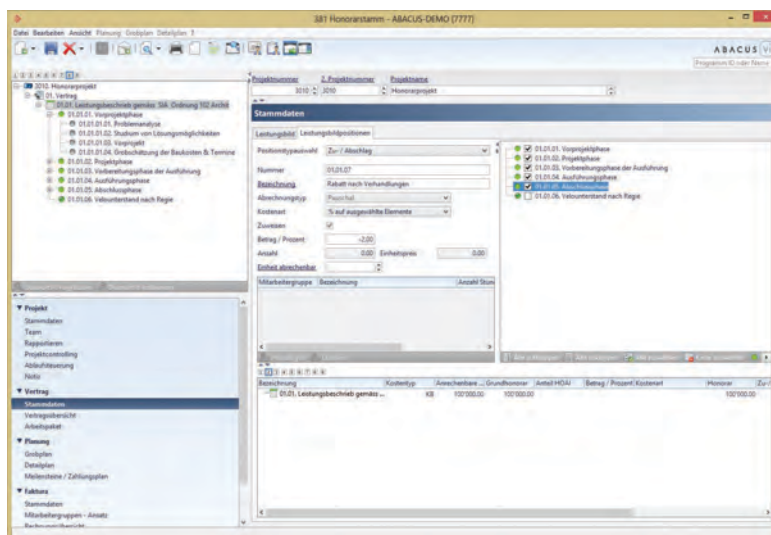
Boris Simor
Altwiesenstrasse 46
CH-5436 Würenlos



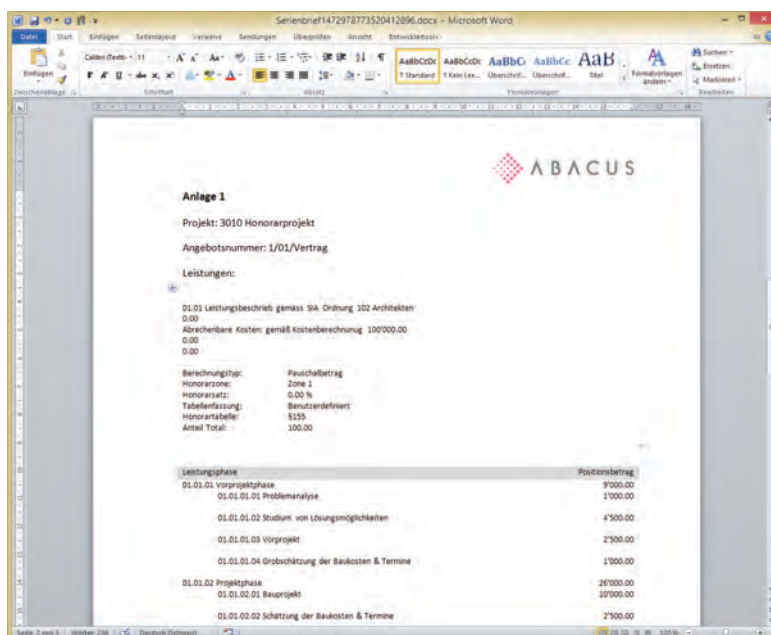
Raffaele Grillo
Adlerstrasse 2
CH-9300 Wittenbach



Mit den Leistungsphasen wird das Projekt strukturiert und der prozentuale Anteil am Honorarertrag definiert.



Die Zu-/Abschläge können mit Checkboxes den einzelnen Projektphasen zugeteilt werden.



Vertragsofferte, die im AbaProject erstellt wurde, kann im Word weiter gestaltet werden.

Der Vertrag kann im Laufe eines Projekts flexibel durch weitere Leistungen ergänzt werden, die ebenfalls entweder nach Regie oder nach einer Pauschale abgerechnet werden können.

Zusätzlich sind auch Abschlags- und Zuschlagspositionen möglich. Diese Positionen lassen sich für jede Projektphase in Form von Pauschalbeträgen oder Prozentsätzen festlegen. So kann zum Beispiel für die Phasen 1 bis 5 ein Rabatt von zwei Prozent gewährt werden.

In der Vertragsübersicht hat der Anwender stets den Überblick über das ganze Projekt. Es wird übersichtlich dargestellt, wie sich die einzelnen Vertragspositionen berechnen.

Offerte

Nachdem der ganze Vertrag angelegt ist, kann die Offerte gedruckt oder gemailt werden.

Die Offerte lässt sich entweder als Standardreport direkt aus dem Honorarstamm ausgeben oder alternativ für eine individuelle Überarbeitung ins Word übertragen. Anschliessend wird das Worddokument automatisch ins elektronische Dossier des Projekts abgelegt.

Falls es während des Offertprozesses zu Änderungen oder Anpassungen kommt, verfügt das Programm über eine Versionierungsfunktion. Dank ihrer Hilfe wird jeder Stand der Offerte versioniert, damit später schnell nachvollzogen werden kann, wie sich die Vertragsverhandlungen entwickelt haben.

Arbeitspakete und Planung

Nachdem ein Vertrag vom Kunden akzeptiert worden ist, werden aus den Vertragsphasen Arbeitspakete, so genannte Grobpläne, erstellt. Diese werden automatisch erzeugt. Der Benutzer kann bei Bedarf für jedes Grobplanelement ein von-/bis-Datum eingeben. Im Planungsmodul werden diese Grobpläne dann ihrerseits in Detailpläne unterteilt, damit sich die einzelnen Mitarbeitenden diesen zuweisen lassen.

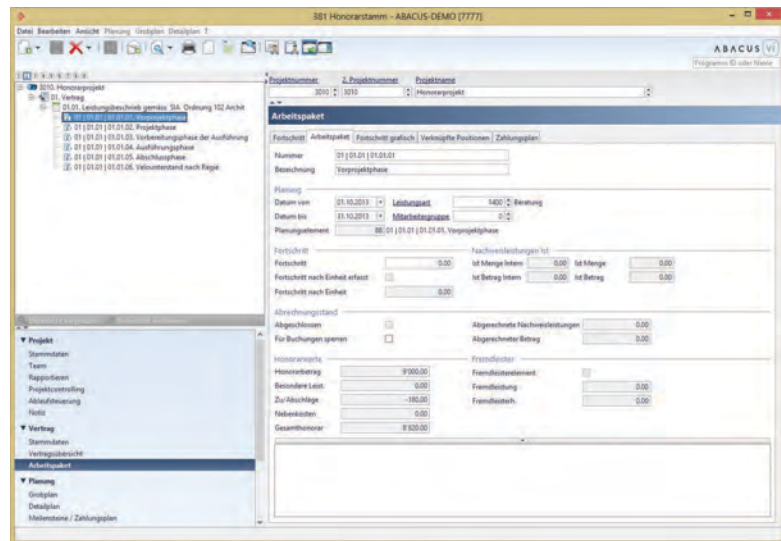
Subunternehmer

Sind Subunternehmer, so genannte Fremdleister, in einem Projekt involviert, können im Programm Honorarberechnung auch die Verträge mit den Subunternehmern verwaltet werden. Einzelne Projektphasen lassen sich einem oder auch mehreren Subunternehmern zuteilen. Dabei können Pauschalbeträge oder auch die Summe, die mit dem Endkunden vereinbart wurde, dem Fremdleister ausbezahlt werden. Ein Koordinationsabzug als Vermittlungspauschale lässt sich ebenfalls erfassen. Zudem werden auch Garantieveinhalte unterstützt.

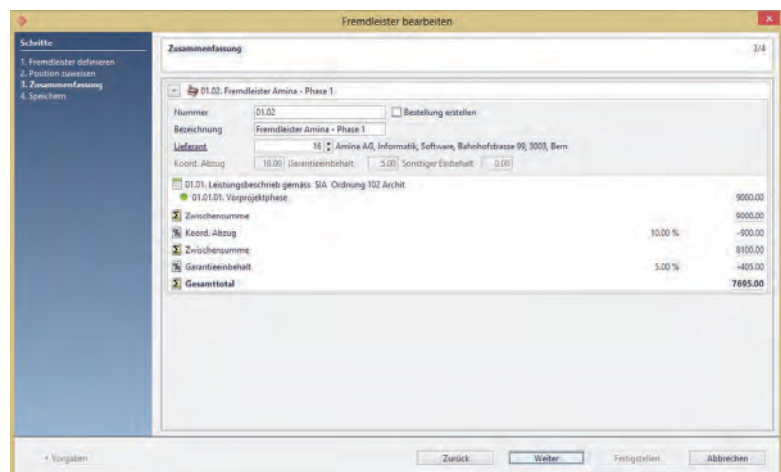
Die Fremdleisteraufträge werden mit dem Bestellprogramm der Auftragsbearbeitungssoftware ausgelöst. Dafür wird die eingehende Rechnung in der Kreditorenbuchhaltung verbucht und mit der Bestellung automatisch verknüpft.

Leistungserfassung

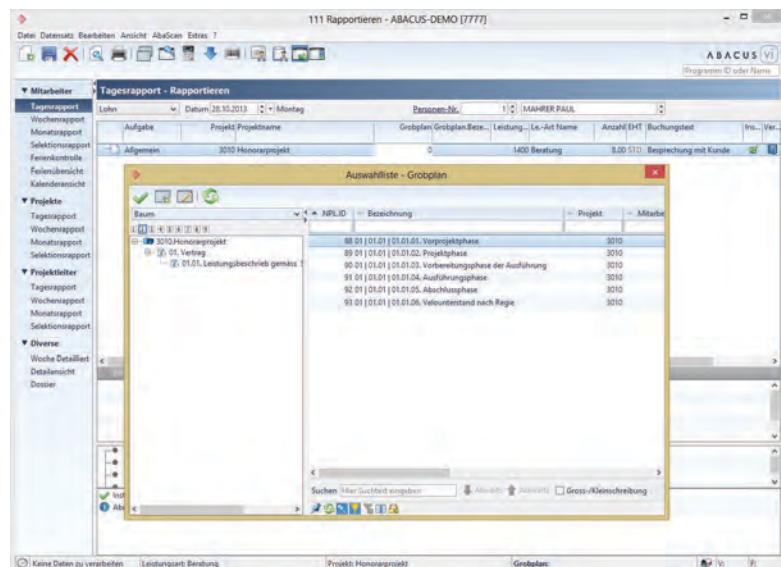
Die Leistungserfassung erfolgt auf den Grobplänen. Für das Rapportieren muss ein Mitarbeitender nur die entsprechende Projektphase auswählen, wozu ihm



Aus den Projektphasen erzeugt ein Assistent automatisch Arbeitspakete.



Für Fremdleistungen durch Subunternehmer werden die Auftragssummen und die Abschläge hinterlegt.



Für die Leistungserfassung muss das Grobplanelement/Arbeitspaket ausgewählt werden.

Neues SEPA-Lastschriftverfahren in Deutschland – die LSV-Arten "Abbuchung" und "Einzug" verschwinden

In allen EU-Ländern werden Lastschriftverfahren angeboten. Diese unterliegen jedoch unterschiedlichen nationalen und rechtlichen Rahmenbedingungen. Das European Payments Council (EPC) beschäftigt sich deshalb seit längerer Zeit mit der Entwicklung eines neuen länderübergreifenden Einzugsverfahrens mit identischen Regelungen für das Lastschriftverfahren in der Währung Euro.



Im Februar 2014 werden in Deutschland die beiden alten Lastschriftverfahren "Einzug" und "Abbuchung" nicht mehr unterstützt. Das neue Verfahren SEPA löst diese ab; SEPA steht für Single Euro Payments Area.

Beim neuen Verfahren wird zwischen zwei Hauptprodukten unterschieden: Es gibt die SEPA-Basislastschrift (ehemalige Einzugsermächtigung) und die SEPA-Firmenlastschrift (ähnlich dem ehemaligen Abbuchungsauftrag). Letztere ist für den Einsatz zwischen Geschäftskunden vorgesehen und berücksichtigt die spezielleren Bedürfnisse in diesen Geschäftsbeziehungen mit beispielsweise kürzeren Vorlaufzeiten bei den Finanzinstituten.

Vor dem ersten Einzug mit Hilfe eines der beiden neuen SEPA-Produkte sind einige Vorarbeiten in der ABACUS Debitorenbuchhaltung notwendig wie etwa das Erstellen von so genannten SEPA-Mandaten und die Überarbeitung der bestehenden Kundenstammdaten. Des Weiteren braucht es mitunter Anpassungen von internen Arbeitsprozessen in den Unternehmen oder Änderungen von Formularen für die Vorabankündigung des Einzugs.

Lizenzierung und SEPA-Stammdaten

Die Option "Lastschriftverfahren Deutschland" bleibt in der ABACUS Debitorenbuchhaltung mit ihrem bisherigen Funktionsumfang auch für die beiden neuen SEPA-Verfahren bestehen.

Die ABACUS Debitorenbuchhaltung unterstützt die SEPA-Lastschrift in Deutschland, nicht aber im gesamten SEPA-Raum.

Für die korrekte Funktionsweise der zukünftigen SEPA-Lastschriften sind einige neue Stammdaten für die SEPA-Produkte anzulegen. Dazu müssen vorbereitend folgende Schritte für einen rechtskonformen und erfolgreichen Einzug von Offenen Posten der Debitoren über die neuen SEPA-Produkte berücksichtigt werden:

- Beantragung der Gläubiger-Identifikationsnummer
- Inkassovereinbarungen prüfen/neu abschließen
- Mandaterstellung

- Überprüfung der Fälligkeitsvereinbarungen in den AGB (Bearbeitungszeit nach Rückweisungen)
- Formularanpassung zur Vorabankündigung (Pre-Notification)
- Anpassung interner Prozesse an die SEPA-Einreichungsfristen

Gläubiger-Identifikation

Die Identifikationsnummer ist eine eindeutige Kennzeichnung des Gläubigers einer Lastschrift (Zahlungsempfänger). Diese Identifikation muss von jedem rechtlich eigenständigen Unternehmen, das mit Lastschriften arbeiten will, bei der deutschen Bundesbank in einem kostenlosen elektronischen Antragsverfahren eingeholt werden.

Die Speicherung der Identifikationsnummer muss in der ABACUS Debitorensoftware im Programmpunkt 6312 "Unternehmen" vorgenommen werden. Die Nummer setzt sich aus einer maximal 35-stelligen Information zusammen, die wie folgt aufgebaut ist:

- Stellen 1-2: Ländercode wie beispielsweise DE
- Stellen 3-4: Prüfziffern wie bei IBAN
- Stellen 5-7: Alphanumerische, dreistellige Geschäftsbereichserkennung, die vom Gläubiger selbst zur Kennung einzelner Geschäftsbereiche oder Filialen vergeben werden kann.
- Stellen 8-35: Nationales Identifikationsmerkmal; die Länge kann von Land zu Land variieren.



Die neue Nummer zur Identifikation von Gläubigern in Deutschland

Unter dem Link www.glaeubiger-id.bundesbank.de kann die Gläubigeridentifikation beantragt werden. In Deutschland ist die Nummer 18 Stellen lang.

Inkassovereinbarungen abschliessen

Beim eigenen Finanzinstitut sollten die bestehenden Verträge geprüft und allenfalls erneuert werden.

IBAN-Nummer der zahlungspflichtigen Debitoren ermitteln

Bis Ende Januar 2014 können Lastschriften in Deutschland noch mit den bestehenden Daten in der ABACUS Software durchgeführt werden. Für die Einzüge ab Februar ist es aber unabdingbar, dass die Firmen- und die Kundenstammdaten mit den neuen Stammdaten ergänzt werden.

Die ABACUS Debitorenbuchhaltung unterstützt die SEPA-Lastschrift in Deutschland.

Es empfiehlt sich, die bestehenden Kontoinformationen auf dem Zahlungsweg der Debitoren im Kundenstamm (Programm 31) stehen zu lassen und für die SEPA-Lastschrift ein neues Begünstigtenkonto und einen neuen Zahlweg zu erfassen. Das Konto muss zwingend im

IBAN-Format erfasst werden und das Finanzinstitut muss mit einem gültigen BIC/Swift-Code im System vorhanden sein.

SEPA-Mandat erstellen / Mandatsreferenz bestimmen

Die Grundlage für eine Einzugsermächtigung bildet das so genannte SEPA-Mandat. Dieses Mandat umfasst die Zustimmung des Zahlungspflichtigen zum Einzug der Zahlungen per SEPA-Lastschrift.

Im neuen Programm zur Verwaltung aller Mandate wird pro Zahlungspflichtiger ein Mandat mit einer eindeutigen Referenznummer, der so genannten Mandatsreferenz, erzeugt. Anschliessend wird aufgrund der ersten gespeicherten Informationen ein Formular ausgedruckt, das dem Zahlungspflichtigen (Debitor) zugesandt wird. Der Debitor füllt das Formular aus und sendet dieses unterschrieben an den Absender zurück. Ohne ein unterschriebenes Mandat fehlt die rechtliche Grundlage zum Ausführen einer SEPA-Lastschrift.

Die Gestaltung des Formulars obliegt dem Anwender und kann in der ABACUS Software mit dem integrierten Layoutprogramm (FIRE) den Praxisbedürfnissen und dem üblichen Schriftverkehr des Unternehmens angepasst werden. Der

Inhalt jedoch ist teilweise vorgeschrieben, damit das unterzeichnete Papier rechtsgültig ist. Die Texte werden von ABACUS Research in einem Standardlayout ab dem Servicepack vom November für die Version 2013 zur Verfügung gestellt.

Das Formular kann direkt mit einem Barcode gedruckt und versandt werden. Das ermöglicht es, nach dem Eintreffen des ausgefüllten Formulars einen automatisierten Ablageprozess vorzunehmen. Dazu wird nach dem Posteingang das Formular gescannt. Das Programm erkennt aufgrund des Barcodes, in welches Mandatsdossier das Formular abgespeichert werden muss.

Die optimale Einbindung der neuen Mandatsverwaltung im Debitoren-Kundenstamm gestattet ein leichtes und schnelles Erfassen der notwendigen Daten für ein gültiges Mandat. Zudem steht ein in der Software integriertes Werkzeug zur Verfügung, mit dem sich bestehende Kontonummern automatisch in IBAN-Kontonummern umwandeln lassen.

Vorabankündigung – Kundeninformationen anpassen

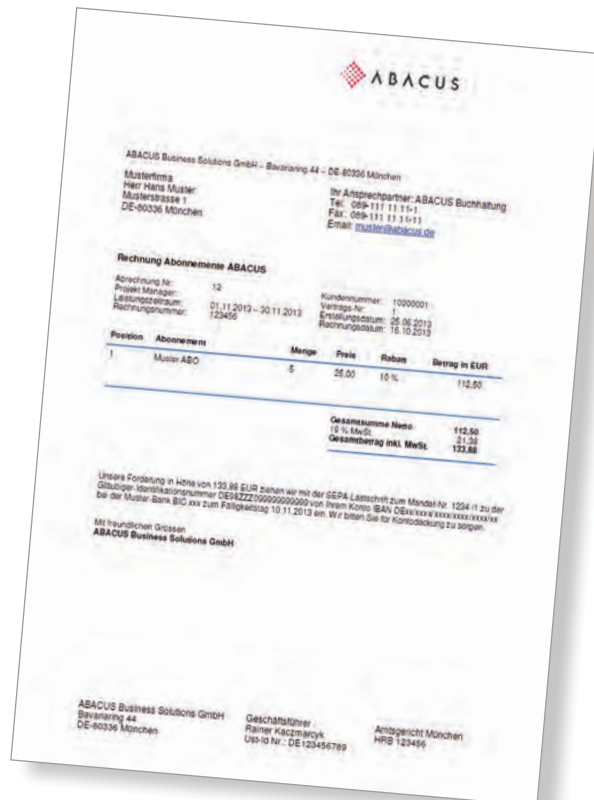
Als Vorabankündigung, auch "Pre-Notification" genannt, ist jede Form von Mitteilung an den Zahlungspflichtigen zu verstehen, die eine Belastung mittels SEPA-Lastschrift ankündigt. Grundsätzlich gibt es keine Formvorschrift. Einige Daten oder Texte sind jedoch zwingend auf der Vorabankündigung

aufzuführen, damit sie als solche wirksam wird. Es empfiehlt sich, die notwendigen Informationen auf der Rechnung, dem Vertrag oder der Police aufzudrucken. Dies bedingt eine Anpassung der entsprechenden ABACUS Formulare. Es handelt sich um folgende Informationen:

- Mandatsreferenznummer
- Gläubiger-Identifikation
- IBAN-Nummer und BIC des Zahlungspflichtigen
- Einzugsdatum
- Höhe der Belastung (zum Beispiel der Rechnungsbetrag)
- Zahlungsrhythmus bei wiederkehrenden Zahlungen

Mandatsantrag

Mandatsverwaltung



Rechnung mit Vorabankündigungsdaten

Interne Prozesse an SEPA-Einreichungsfristen und Fälligkeiten anpassen

Die SEPA-Produkte unterscheiden zwei Arten von Fristen: zum einen diejenige, in welcher der Zahlungspflichtige über den bevorstehenden Einzug informiert und die als Fälligkeit der Vorabankündigung bezeichnet wird. Zum anderen gibt es die "Cut-off-Zeiten" der Finanzinstitute, die vom Zahlungsempfänger für die Einlieferung der Einzugsfiles eingehalten werden müssen. Die Cut-off-Zeiten sind Fristen der Finanzinstitute, um die

SEPA-Lastschriftdaten auf ihre Gültigkeit und Richtigkeit zu prüfen.

Cut-off-Zeiten bei SEPA-Basislastschrift

Bei einer Erstlastschrift müssen die Einzugsdateien sieben Tage vor dem Belastungsdatum ans Finanzinstitut übermittelt werden. Nach dem ersten Einzug gelten weitere Einzüge als Folgelastschriften, so dass ein Einzugsfile lediglich vier Tage vor dem Belastungsdatum eingereicht werden muss.

Cut-off-Zeiten bei SEPA-Firmenlastschrift

Bei der Firmenlastschrift ist eine Einzugsdatei drei Tage vor dem Belastungsdatum ans Finanzinstitut zu übermitteln. Es empfiehlt sich, die Details der neuen Inkassovereinbarungen zu prüfen, falls andere Cut-off-Zeiten darin beschrieben sind.

Künftige Fälligkeiten festlegen

Die SEPA-Lastschriften haben im Gegensatz zu den bisherigen Einzugsermächtigungen eine Grundregelung für die Fälligkeit der Vorabankündigung. Dem zahlungspflichtigen Debitor muss mindestens 14 Tage vor dem Einzug mit-

Ab dem vierten Quartal 2016 wird auch in der Schweiz ein neues Lastschriftverfahren eingeführt, das auf dem internationalen Standard ISO 20022 basieren wird.

geteilt werden, dass sein Konto belastet wird. Diese Frist ist auch bei einem erneuten Einzugsversuch gültig, wenn beispielsweise der erste Versuch des Einzugs aufgrund einer Kontounterdeckung nicht vollzogen werden konnte. Es lohnt sich deshalb, die firmeneigenen AGB zu überprüfen und bei Bedarf mit einer neuen Fälligkeitsregelung für die Vorabankündigung einer SEPA-Lastschrift zu ergänzen.

Textbeispiel für eine Vorabankündigung pro Einzug zur Anbringung auf einer Rechnung

"Unsere Forderung in Höhe von xx.xx EUR ziehen wir mit der SEPA-Lastschrift zum Mandat Nr. xxxx zu der Gläubiger-Identifikationsnummer DEZZZxxxxxxxxxxxx von Ihrem Konto IBAN DExx bei der Muster-Bank BIC xxx zum Fälligkeitstag xx.xx.xxxx ein. Wir bitten Sie für die Kontodeckung zu sorgen. Falls das Fälligkeitsdatum auf einen Sonntag oder Feiertag fällt, wird am ersten nachfolgenden Werktag der Einzug erfolgen."

Arbeitsschritte beim Erstellen des Einzugsfiles

Der Arbeitsablauf eines SEPA-Lastschrift-Einzugs ist grundsätzlich mit dem alten Einzug- oder Abbuchungsverfahren identisch. Was hinzukommt, sind Rückmeldungen des Finanzinstituts, wenn der Einzug nicht ausgeführt werden kann z.B. wegen falscher IBAN, Konto-unterdeckung etc. Diese Rückmeldungen werden in die ABACUS Software importiert und gemäss der Rückweisungsart wird der Status des betroffenen Einzugsbelegs verändert.

Für einen zweiten Einzugsversuch muss der Zahlungspflichtige mit einer neuen Vorabankündigung über das neue Belastungsdatum informiert werden. Der zurückgewiesene Beleg wird mit dem Status "provisorisch" in einen neuen Einzugslauf aufgenommen. Über eine Funktion kann dieser auf den Status "offen" gesetzt und somit zum erneuten Einzug vorbereitet werden.

Eine neue Vorabankündigung für einen neuerlichen Einzugsversuch kann direkt aus dem Programm "Belastungslauf bearbeiten" oder auch ausserhalb des Lastschrift-Prozesses gedruckt werden. Über das Programm 13 lassen sich nun auch alle Arten von Rechnungen neu ausgeben. Eine Ablage eines solchen wiederholten Rechnungsdrucks ins Belegdossier kann wie gewohnt vorgenommen werden.

ISO 20022

Die Internationale Organisation für Normung (ISO) hat mit der Norm ISO 20022/UNFI (Universal Financial Industry Message Scheme) einen neuen Standard für Finanztransaktionen definiert.

Die neue Norm umfasst nicht nur Nachrichten des Zahlungsverkehrs, sondern auch anderer Geschäftsbereiche wie dem Wertpapiergeschäft, dem Treasury und der Aussenhandelsfinanzierung.

Auf der Basis der XML-Syntax bietet die neue Norm gewichtige Vorteile:

- Unabhängig von Plattformen und Programmiersprachen
- Einheitliche Validierung (XSD) erhöht die Auftragsqualität
- Durchgängige End-to-End Kunden- oder Belegreferenz erlauben eine automatisierte Verarbeitung
- Effizientere Verarbeitung auf Kunden- und Bankenseite

Der Standard ISO 20022 wird den Austausch zwischen Kunde und Bank, aber auch zwischen den Banken wesentlich vereinfachen und einen qualitativen Mehrwert in Bezug auf Finanztransaktionen schaffen.

Wird der Beleg aus dem Einzugsprozess ausgeschlossen, wird er im Belastungslauf gelöscht. Anschliessend wird er automatisch in den Mahnprozess übernommen. Das System wird diesen Beleg nicht erneut in einen anderen Einzugslauf aufnehmen.

Fazit

Die SEPA-Lastschrift basiert auf einem internationalen Standard und kann darum europaweit in 33 Ländern eingesetzt werden. Im Gegensatz zu Deutschland, das die alten Lastschrift-Produkte per Februar 2014 definitiv einstellt, werden in der Schweiz bis auf weiteres die nationalen Lastschriftverfahren LSV+ der Banken und DebitDirect der PostFinance bestehen bleiben.

Doch ab dem vierten Quartal 2016 wird auch in der Schweiz ein neues Lastschriftverfahren eingeführt, das auf dem internationalen Standard ISO 20022 basieren wird. ♦

SEPA-Lastschrift

Die ABACUS Debitorenbuchhaltung unterstützt die SEPA-Lastschrift für Deutschland mit dem Servicepack vom November 2013 ab der Version 2013.

ABACUS Finanzsoftware im Unterricht – Schulungspartner im Gespräch

Über zwanzig Handelsschulen setzen die ABACUS Finanzbuchhaltung im Unterricht ein. Damit wird der Theoriestoff im Fach Buchhaltung mit Hilfe von praxisnahen Beispielen mit der ABACUS Finanzsoftware anschaulich verarbeitet, so dass den Lernenden ein echter Mehrwert geboten wird. Vertreterinnen und Vertreter von sechs Schulen äussern sich zur neuen Bildungsverordnung und zu ABACUS in ihrem Buchhaltungsunterricht.



Handelsschule Surselva

CH-7130 Ilanz
Telefon +41 81 925 63 39
isotuo@hotmail.com
www.bzs-surselva.ch

Pages: Inwiefern ist Ihre Schule von der neuen Bildungsverordnung betroffen?

Iso Tuor, Dozent ABACUS: Die neue Bildungsverordnung gilt seit 2012 für die kaufmännische Ausbildung. Wie bisher können KV-Lernende und ihre Lehrbetriebe

zwischen den zwei Ausbildungsprofilen Basis-Grundbildung (B) und Erweiterte Grundbildung (E) auswählen. Im betrieblichen Teil und in den überbetrieblichen Kursen gelten für Lernende beider Profile die gleichen Bildungsziele. Neu zeigt sich die Profildifferenzierung nur noch im schulischen Ausbildungsbereich. Kaufleute mit B-Profil erwerben in der Berufsfachschule noch breitere Kenntnisse in "Information, Kommunikation, Administration". Kaufleute im E-Profil

"Wir wollten unseren Studierenden einen Mehrwert bieten."

lernen in der schulischen Ausbildung eine zweite Fremdsprache und erwerben breitere Kenntnisse in "Wirtschaft und Gesellschaft". Beide Profile umfassen in den drei Ausbildungsjahren 1'800 Schullektionen, so dass das B-Profil gegenüber heute um 100 Lektionen aufgewertet wird.

Ziel der neuen Bildungsverordnung ist eine optimale Abstimmung der Ausbildung zwischen den drei Lernorten Berufsfachschule, Lehrbetrieb und überbetrieblicher Kurs. Diese erhöhte Kooperation zwischen den Lernorten fördert die Ausbildungsqualität.

Welchen Einfluss hat die Verordnung in Bezug auf den Buchhaltungsunterricht?

In der Handelsmittelschule soll der Buchhaltungsunterricht praxisorientierter erfolgen. Die Lernenden sollen nach der schulischen Ausbildung in der Lage sein, selbstständig Belege zu verbuchen und alltägliche Abfragen mit ABACUS vorzunehmen.

In der kaufmännischen Berufsschule ist Buchhaltung Teil des Fachs "Wirtschaft und Recht". Die Leistungsziele für Buchhaltung wurden vereinfacht. Nach der neuen Bildungsverordnung werden nur noch die Grundkenntnisse der doppelten Buchhaltung im Unterricht behandelt.

Wo und wie betten Sie ABACUS in Ihren Unterricht ein?

In der Handelsmittelschule ist ABACUS Teil des praxisorientierten Unterrichts im Schwerpunktfach Finanz- und Rechnungswesen. Die Lernenden können mit ABACUS die Zusammenhänge in der Buchhaltung repetieren und erwerben dadurch Grundkenntnisse des Finanzbuchhaltungsprogramms. Die Lernenden sind somit in der Lage, weitgehend selbstständig Belege zu verbuchen, vielseitige Informationen abzufragen und Grundkenntnisse der Verbuchung von Mehrwertsteuer und fremden Währungen zu erlernen. Der ABACUS Unterricht wird im dritten Jahr während zwei Lektionen pro Woche erteilt und mit der Zertifizierungsprüfung abgeschlossen.

An der kaufmännischen Berufsschule eignet sich das neue Fach "Vertiefen und Vernetzen" gut für eine Grundeinführung in ABACUS. Hier werden 20 bis 30 Lektionen eingesetzt. Schwerpunkte der Ausbildung sind Verbuchungen und Auswertungen.

Welches Ausbildungsmodell wurde gewählt, Blockkurs oder wöchentlicher Unterricht?

ABACUS kann sowohl als Blockkurs als auch in Wochenlektionen unterrichtet werden. Wenn die Lernenden nicht über einen persönlichen Laptop verfügen, bestimmt oft die Verfügbarkeit der Informatikzimmer das Ausbildungsmodell. Für die Handelsmittelschule eignet sich der

Blockunterricht besser. Ideal wäre ein vierstündiger Block an einem Nachmittag pro Woche. Mit einem solchen Zeitgefäss könnten auch die buchhalterischen Zusammenhänge besser erklärt werden. Die Lernenden hätten dabei mehr Zeit für praktische Anwendungen und Zusatzaufgaben. Bei einem wöchentlichen Unterricht mit einer oder zwei Lektionen verlieren wir oft Zeit für das Einrichten der Informatikanlage.

Was waren die Beweggründe, die ohnehin knappen Lektionen im Bereich Rechnungswesen mit ABACUS zu besetzen?

ABACUS bietet seit einigen Jahren die Möglichkeit einer Zertifizierung an. Vor allem bei den Lernenden einer Handelsmittelschule ist es wichtig, dass sie ihre Lernerfahrung in ABACUS dokumentieren können. Das Zertifikat ist eine Hilfe bei der Bewerbung für eine Stelle.

ABACUS ist eines der meist verbreiteten Buchhaltungsprogramme der Schweiz und ermöglicht unseren Schulen einen praxisbezogenen Unterricht. Die zur Verfügung gestellten Lernunterlagen fördern das selbstständige Arbeiten und ermöglichen eine gute Vorbereitung auf die Zertifikatsprüfung.

HADELSSCHULE KV BASEL



Handelsschule KV Basel
CH-4002 Basel
Telefon +41 61 295 63 00
marianne.schneider@hkvbs.ch
www.hkvbs.ch

Pages: Inwiefern ist Ihre Schule von der neuen Bildungsverordnung betroffen?

Marianne Schneider, Leiterin Grundbildung: Wir müssen sie seit dem Herbstsemester 2012 für unsere Lernenden im E- und B-Profil umsetzen. Dies bedeutet unter anderem, dass wir das Fach "Vertiefen und Vernetzen" neu zu unterrichten haben. Dort kommt die ABACUS Software zum Zug.

Welchen Einfluss hat die Verordnung in Bezug auf den Buchhaltungsunterricht?

Im Gegensatz zu früher sind einige Stoffgebiete entschlackt worden, aber nicht wesentlich.

Wo und wie betten Sie ABACUS in Ihren Unterricht ein und welches Ausbildungsmodell wurde gewählt, Blockkurs oder wöchentlicher Unterricht?

Wöchentlich gibt es zwei Lektionen; im Rahmen des Fachs "Vertiefen und Vernetzen" gibt es sechs Lektionen. Diese werden eventuell noch erweitert, um das Zertifikat einzubinden.

Was waren die Beweggründe, die ohnehin knappen Lektionen im Bereich Rechnungswesen mit ABACUS zu besetzen.

Dank dem neuen Fach "Vertiefen und Vernetzen" gehen keine Unterrichtslektionen im Rechnungswesen verloren.

"Der Einsatz von ABACUS ist ein wichtiges Puzzle-teil unserer Strategie."

WKS

KV Bildung

WKS KV Bildung
CH-3008 Bern
Telefon +41 31 380 39 40
christian.vifian@wksbern.ch
www.wksbern.ch

Pages: Inwiefern ist Ihre Schule von der neuen Bildungsverordnung betroffen?

Christian Vifian, Direktor: Sehr stark. Die WKS KV Bildung hat fünf verschiedene Lehrangebote, die von rund 2700 Lernenden besucht werden. Bei allen Angeboten werden die neuen Bildungsverordnungen umgesetzt. Wesentlich davon ist auch der kaufmännische Bereich betroffen. Neben den Anpassungen in Bezug auf die neue Bildungsverordnung, die unter anderem den Praxisbezug stärkt, werden wir den gesamten Bereich der Berufsmaturität ab 2015 den neuen Rahmenlehrplänen angleichen.

Welchen Einfluss hat die Verordnung in Bezug auf den Buchhaltungsunterricht?

Gerade im Fach "Wirtschaft und Gesellschaft" ist das Programm gedrängter, so dass die Freiräume kleiner sind. Dies wird durch die in Zukunft schweizweit einheitliche Prüfung zusätzlich verstärkt. Die Gegebenheiten in einzelnen Kantonen oder gar Schulen haben keinen Einfluss mehr auf die Prüfungserstellung oder deren Abwicklung.



Wo und wie betten Sie ABACUS in Ihren Unterricht ein?

Die ABACUS Software wird bei uns im Bereich der Kaufmännischen Grundbildung und in der Berufsmaturität eingesetzt. Bei den Klassen, die nach der neuen Bildungsverordnung geführt werden, erfolgt die Einbettung im Rahmen einer Projektwoche im ersten Lehrjahr.

Welches Ausbildungsmodell wurde gewählt, Blockkurs oder wöchentlicher Unterricht?

Wir setzen auf Grund der kleineren Freiräume den ABACUS-Teil im regulären Unterricht in Blockkursen um.

Was waren die Beweggründe, die ohnehin knappen Lektionen im Bereich Rechnungswesen mit ABACUS zu besetzen?

Der betriebliche Teil der Grundausbildung wird eigentlich durch den Lehrbetrieb und die überbetrieblichen Kurse abgedeckt. Als moderne Berufsfachschule wollen wir den Lernenden neben Wissen aber auch Können vermitteln. Wir verstehen uns als eine Art Brückenbauer zwischen Theorie und Praxis. Deshalb ist es wichtig, dass die Lernenden auch in der Schule Werkzeuge kennenlernen, die sie eins zu eins im Berufsalltag einsetzen können. Der Einsatz von ABACUS ist somit ein wichtiges Puzzleteil unserer Strategie.



**Minerva Schulen
Nordwestschweiz**

CH-5401 Baden
Telefon +41 56 444 20 00
juerg.koch@minervaschulen.ch
www.minervaschulen.ch

Pages: Inwiefern ist Ihre Schule von der neuen Bildungsverordnung betroffen?

Jürg Koch, Schulleiter: Die Minerva-Standorte sind staatlich anerkannte Berufsfachschulen und bilden Jugendliche und Erwachsene bis zum EFZ E- und B-Profil aus. Deshalb setzen wir seit Sommer 2012 die BiVo konsequent um.

Wo und wie betten Sie ABACUS in Ihren Unterricht ein?

Wir führen den Lehrgang ABACUS auf zwei Ebenen. Einerseits bieten wir den "Zertifikatskurs Finanzbuchhaltung" als separaten Lehrgang mit zwei jährlichen Startterminen an. Andererseits wird der "Basiskurs Finanzbuchhaltung" seit Sommer 2013 integral im Lehrgang "Handelsdiplom VSH" berufsbegleitend geführt. Die Teilnehmer sind begeistert, dieses zusätzliche Angebot integral zu erhalten und damit neben dem Handelsdiplom VSH ein zusätzliches Zertifikat erlangen zu können. Eine Ausweitung auf die Lehrgänge Handelsdiplom VSH



Vollzeit sowie Eidg. Fähigkeitszeugnis EFZ ist demnächst vorgesehen. Derzeit werden beide Lehrgänge in Baden angeboten. Eine Ausweitung auf die Standorte Aarau, Basel, Bern, Luzern, Zürich und St. Gallen ist geplant.

Welches Ausbildungsmodell wurde gewählt, Blockkurs oder wöchentlicher Unterricht?

Wir unterrichten in wöchentlich festgelegten Lektionen respektive Lektionenblöcken. Damit wird es den Lernenden ermöglicht, den vermittelten Stoff zu Hause nochmals zu üben.

Was waren die Beweggründe, die ohnehin knappen Lektionen im Bereich Rechnungswesen mit ABACUS zu besetzen.

Wir hatten zwei: Wir wollten zum einen den theoretischen Teil des Rechnungswesens durch den Praxisbezug ergänzen und zum anderen unseren Studierenden einen Mehrwert bieten.

"Die Teilnehmer sind begeistert, dieses zusätzliche Angebot integral zu erhalten."



Bildungszentrum BVS

CH-9001 St. Gallen
Telefon +41 71 22 888 22
l.knoepfel@bvs.ch
www.bvs.ch

Pages: Inwiefern ist Ihre Schule von der neuen Bildungsverordnung betroffen?

Myrtha a. Marca Schmid, Schulleiterin: Das Bildungszentrum BVS St. Gallen vereinigt eine Managementschule, ein Berufswahlzentrum und eine Sprachschule unter einem Dach. Im Berufswahlzentrum werden KV- Lernende ausgebildet. Jene, die ihre berufliche Grundbildung im August 2012 oder später begonnen haben, werden nach neuer kaufmännischer Bildungsverordnung ausgebildet.

Welchen Einfluss hat die Verordnung in Bezug auf den Buchhaltungsunterricht?

Aufgrund der neuen Bildungsverordnung wurde praktisch das gesamte Ausbildungs-Curriculum überarbeitet und optimiert. Aus der didaktischen Perspektive ist die Einführung des problemorientierten Unterrichts (POU) in allen Fächern, insbesondere in "Wirtschaft und Gesellschaft", interessant. Dabei werden die Lernenden



mit einer konkreten, praktischen Herausforderung aus ihrer Berufswelt konfrontiert, die sie im Team bearbeiten und lösen müssen.

Wo und wie betten Sie ABACUS in Ihren Unterricht ein?

ABACUS wird hauptsächlich im Lehrgang "Sachbearbeiter/in Rechnungswesen" eingesetzt. Dieser befähigt die Kursteilnehmenden in der Buchhaltung einer Unternehmung oder in einem Treuhandbüro selbstständig arbeiten zu können. Wir sind der Meinung, dass die Bedienung von ABACUS, der am meisten verbreiteten Buchhaltungssoftware, zu den erworbenen Kompetenzen zählen muss. Daher haben wir bereits vor Jahren ABACUS in die Ausbildung zum Sachbearbeiter Rechnungswesen integriert. Unterrichtet wird das Fach einerseits von unseren Kursleitenden, welche jahrelange Erfahrung mit ABACUS haben und speziell dafür geschult wurden, andererseits auch direkt von ABACUS Experten. Nach dem Besuch des Unterrichts und dem Bestehen der Prüfung erhalten die Teilnehmer nebst dem Schulzeugnis ein Zertifikat, welches bestätigt, dass der Kandidat in der Lage ist, ABACUS anzuwenden.

Welches Ausbildungsmodell wurde gewählt?

Die meisten unserer Weiterbildungen im Managementbereich, so auch der Lehrgang "Sachbearbeiter/in Rechnungswesen", sind berufsbegleitende Ausbildungen, bei denen die Teilnehmer ein- bis zweimal pro Woche zu uns in den Unterricht kommen.

Was waren die Beweggründe, die ohnehin knappen Lektionen im Bereich Rechnungswesen mit ABACUS zu besetzen?

ABACUS ist sehr verbreitet, und wir möchten unsere Teilnehmer dazu befähigen, nach Abschluss der Ausbildung möglichst selbstständig eine Buchhaltung führen zu können. Wir sind überzeugt, dass die Arbeit mit ABACUS zu den verlangten Kompetenzen gehört.

"Wir sind überzeugt, dass die Arbeit mit ABACUS zu den verlangten Kompetenzen gehört."



H.B.S. Schulen

CH-8640 Rapperswil
Telefon 0844 804 804
a.knaurek@hbs.ch
www.hbs.ch

Pages: Inwiefern ist Ihre Schule von der neuen Bildungsverordnung 2012 betroffen?

Andy Knaurek, Schulleiter:
Die H.B.S. ist eine staatlich anerkannte Berufsfachschule. Unsere Ausbildungen richten sich nach der Bildungsverordnung 2012 Kaufmann/Kauffrau. Insofern sind sowohl die berufsbegleitenden und intensiven Lehrgänge der Handelsschule als auch die Vollzeitausbildung des Business Colleges direkt davon betroffen.

Welchen Einfluss hat die Verordnung in Bezug auf den Buchhaltungsunterricht?

Deswegen haben wir Lehrplananpassungen im Fachbereich Rechnungswesen vornehmen müssen. So sind einzelne Themen ganz oder teilweise weggefallen oder haben andere Schwerpunkte erhalten.

Wo und wie betten Sie ABACUS in Ihren Unterricht ein?

Das Ausbildungskonzept der H.B.S. Handelsschule ist vollständig modular aufgebaut und zeichnet sich



dadurch aus, dass verschiedene Modul-Kombinationen zu verschiedenen offiziell anerkannten Abschlüssen führen, nämlich:

- VSH-Diplome (Bürofachdiplom VSH, Handelsdiplom VSH)
- Lehrabschluss Kaufmann/Kauffrau
- ECDL-Anwenderzertifikate
- Zertifikat: Anwender ABACUS Finanzbuchhaltung (jetzt neu)
- weitere ABACUS Zertifikate werden im nächsten Jahr etappiert hinzukommen

Unsere Lehrgänge sind nun mit den ABACUS Kursen um offizielle Abschlüsse reicher. ABACUS ist im Modul "Rechnungswesen 2" auf Stufe Handelsdiplom VSH auf dem Niveau E-Profil integriert. Der ABACUS Unterricht ermöglicht unseren Lernenden die gelernten theoretischen Grundkenntnisse im Bereich Rechnungswesen praxisnah anzuwenden. Zudem bildet das Zertifikat für die Lernenden einen Mehrwert, und mit dem Zertifikatsabschluss gelingt es, die Marktfähigkeit zusätzlich zu erhöhen.

Welches Ausbildungsmodell wurde gewählt, Blockkurs oder wöchentlicher Unterricht?

Unsere Lehrgänge werden nun mit den ABACUS Kursen ergänzt; die Absolventen der Han-

delsschule können gleichzeitig neben dem Handelsdiplom VSH auch das ABACUS Zertifikat erwerben. Der ABACUS Unterricht im Umfang von 12 Lektionen findet wahlweise während des Tages, am Abend oder am Samstag statt; ABACUS wird damit jeweils blockweise über einige Wochen geschult. Der ABACUS Zertifikatskurs wird auch unabhängig von anderen Programmen und nicht nur als Grundkurs angeboten, was auch einen Personenkreis anspricht, der sich vertieft mit dem Programm beschäftigen will. Nicht zuletzt können die Absolventen des Handelsdiploms VSH auch von dieser Vertiefungsmöglichkeit profitieren. ♦

Für Auskünfte zum ABACUS Angebot für Schulen wenden Sie sich an:

ABACUS Research AG

Angela Donno
CH-9300 Wittenbach-St.Gallen
info@abacus.ch
www.abacus.ch



Ackermann
School Consulting GmbH

Fachliche Verantwortung und Lehrmittel:

Ackermann School Consulting GmbH

Robert Ackermann
Talgut-Zentrum 5
CH-3063 Ittigen

robert.ackermann@asc-gmbh.ch
www.asc-gmbh.ch

Farben und Schriftgrösse einstellen, Autostart-Funktion – nützliche Arbeitshilfen

Die Darstellung der Programme lässt sich bezüglich Farben und Schriftgrösse beliebig anpassen. Da diese Einstellungen mit dem Benutzerlogin verknüpft sind, kann sie jeder Anwender individuell vornehmen. Zudem ist einstellbar, welche Programme beim Login automatisch aufgestartet werden sollen.

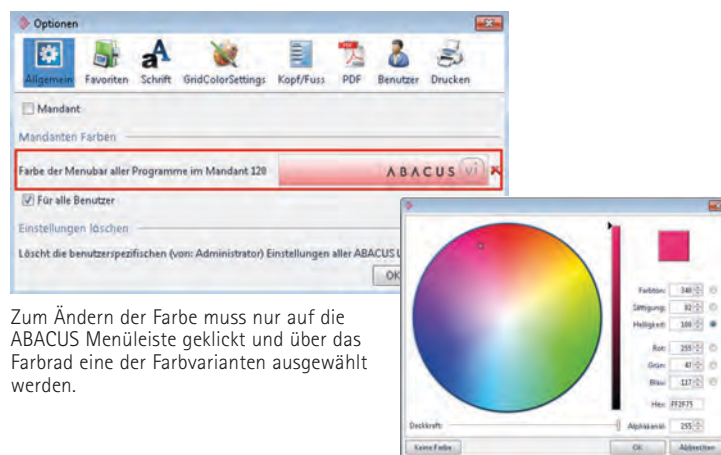
Mandantenfarbe

Besonders in Treuhandunternehmen wird oft abwechselungsweise in verschiedenen Mandanten gebucht. Da kann die Übersicht schnell einmal verloren gehen. Sind beispielsweise gleichzeitig mehrere Buchungsfenster geöffnet, kann es leicht passieren, dass plötzlich im falschen Mandanten gebucht wird. Abhilfe schafft die Nutzung verschiedenfarbiger Menüleisten.

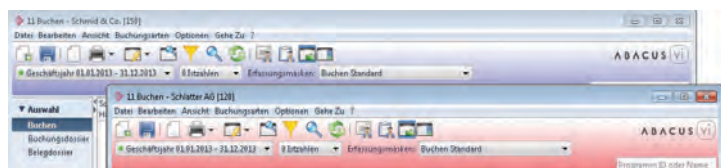
Mit einem rechtem Mausklick in der Programmauswahl gelangt man in die Optionenprogramme. Hier kann die Farbe der Menüleiste für den aktiven Mandanten ausgewählt werden. Soll die Farbe für einen weiteren Mandanten geändert werden, muss zuerst in den entsprechenden Mandanten ge-

wechselt werden. Anschliessend lässt sich darin erneut mit der rech-

ten Maustaste das Optionenprogramm auswählen.



Zum Ändern der Farbe muss nur auf die ABACUS Menüleiste geklickt und über das Farbrad eine der Farbvarianten ausgewählt werden.



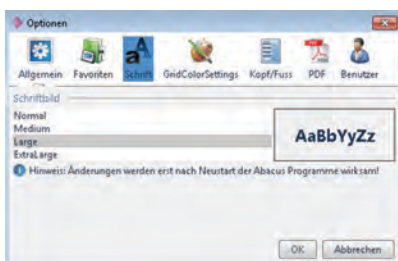
Durch die Farbeinstellung hat der Mandant 150 die Farbe Blau, der Mandant 120 die Farbe Rot bekommen.

Schriftgröße

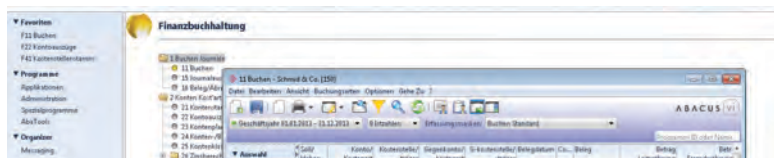
Wird eine Schrift zu klein dargestellt, kann ihre Grösse leicht geändert werden. Eine Änderung des Schriftbildes wirkt sich sowohl auf den ABACUS Explorer wie auch auf sämtliche ABACUS Programme aus.

Mit einfach vorzunehmenden Einstellungen kann sich jeder Anwender selber seine Arbeit mit der Software vereinfachen.

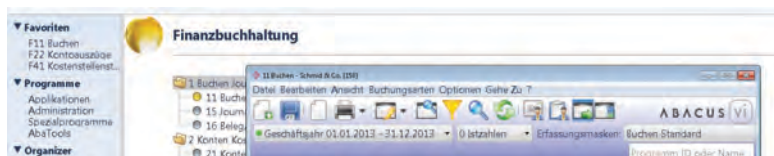
Die Schriftgröße innerhalb der ABACUS Programme ist standardmässig auf "Normal" eingestellt. Mit einem rechten Mausklick in der Programmauswahl gelangt man zur Funktion "Optionen". Über den Button "Schrift" lässt sich schliesslich das Schriftbild definieren.



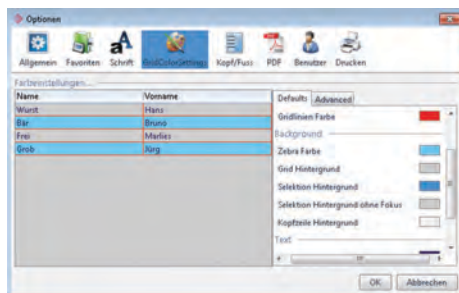
Es stehen vier verschiedene Schriftgrössen zur Verfügung. Wird die Auswahl mit OK bestätigt, muss die ABACUS Software neu gestartet werden, damit die Änderung wirksam wird.



Schriftbild Normal



Schriftbild Large



Nach der Umstellung stehen die neuen Farben ohne Neustart sofort zur Verfügung.

Sal/H	Konto/	Kostenstelle/	Gegenkonto/	G-Kostenstelle/	Belegdatum	Co.	Beleg	Betrag Buchart	Sam. Co.	Nr.	Sam. Ref.	Sam. Pos.	L. Text
Soll	18711	0	9541	0	30.09.2013			6.00		1	0	0	Zahlung
Hab	3291	0	2022	0	08.10.2013		509	233.00		2	0	0	EWZ, L.
Soll	18711	0	9541	0	30.09.2013		509	1233.00		3	0	0	
Hab	18711	0	9541	0	30.09.2013		509	32.00		4	0	0	
Soll	18711	0	9541	0	30.09.2013		591	2'022.00		5	0	0	

Farbeinstellungen

Wie beim Schriftbild passen sich auch die ABACUS Programme standardmässig den Windows-Farbeinstellungen an. Sind für die Erfassungsprogramme andere Farben gewünscht, können diese Farben unter der Funktion Grid-ColorSettings definiert werden.

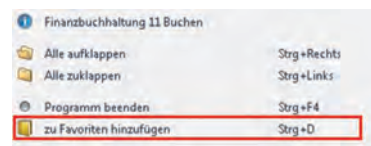
Mit einem rechten Mausklick in der Programmauswahl gelangt man in die Optionen. Mit einem weiteren Klick auf GridColorSettings wird die Farbauswahl geöffnet, in der für die Tabellendarstellung die so genannten Gridlinien, der Hintergrund und der Text farblich definiert werden können. Wird die zu ändernde Farbe angeklickt, öffnet sich die Farbauswahl mit der kompletten Farbpalette.

Autostart für favorisierte Programme

Täglich benötigte Programme lassen sich automatisch beim Start der ABACUS Software öffnen. Dazu müssen sie lediglich über die Favoritenleiste mit einem so genannten Autostart versehen werden.

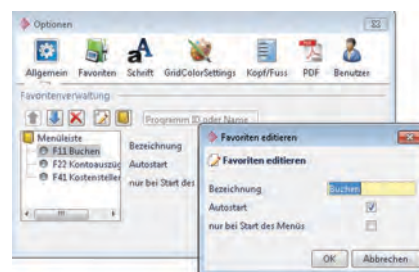
1. Schritt

Das gewünschte Programm wird via rechter Maustaste den Favoriten zugewiesen.



2. Schritt

Mit einem Rechtsklick auf den erstellten Favoriten gelangt man via "Bearbeiten" in die Optionseinstellungen, wo das Häkchen für den Autostart gesetzt werden kann.



Ab sofort wird bei jedem ABACUS Start auch das Programm F11 "Buchen" geöffnet. Zudem lassen sich auch mehrere Favoritenprogramme hintereinander starten. Dadurch stehen nach dem Einloggen alle favorisierten Programme unverzüglich zur Verfügung. ♦

Projekte und Kosten im Griff haben – Medientechnik-Profis arbeiten mit AbaProject



UEFA Champions-League, Raiffeisen Super League, Ski Weltcup, Street Parade, Generalversammlungen von Grosskonzernen sowie Messen sind Anlässe und Veranstaltungen, für die Mediatec Switzerland jeweils die Fernsehübertragungen produziert. Dazu gehören auch die Installation und der Betrieb der technischen Ausstattung.



Das in Volketswil domizilierte Unternehmen gehört zum schwedischen Konzern Mediatec Group. Mit der ABACUS Software inklusive integrierter Leistungs-/Projektabrechnung organisiert es seine gesamte Administration.

Die Leistungs-/Projekt-abrechnungssoftware ist ein effizientes Mittel zur Kontrolle der Projekte.

Wenn die Fussballspiele der europäischen und schweizerischen Spitzenklasse über die Fernsehschirme flimmern, dann steht hinter den Bewegtbildern das Unter-

nehmen Mediatec Switzerland AG. Doch nicht nur bei medienwirksamen, sportlichen Grossanlässen ist die Firma dabei, sie liefert auch kleine Beschallungen für lokale Events, Sportanlässe und Ansprachen.

500 Projekte managen

Bei über 500 Projekten im Jahr kann schnell mal die Übersicht verloren gehen, es sei denn, man verfügt über eine leistungsfähige Business Software, die das Unternehmen in allen Prozessen wirksam unterstützt. Nachdem die Firma in den letzten Jahren ein starkes Wachstum hingelegt hat, musste sie feststellen: Die externe Führung der Buchhaltung genügte den Anforderungen nicht mehr, zumal die schwedische Muttergesellschaft

einmal monatlich ein detailliertes Reporting verlangt. In der Lohnbuchhaltung stiegen die Anforderungen mit dem Engagement von immer mehr Teilzeitangestellten und Freelancern. In der Kreditoren-

Sehr geschätzt wird, dass der "Papierkrieg" ein endgültiges Ende gefunden hat.

buchhaltung sind bedingt durch die langen internen Belegdurchlaufzeiten Zahlungsverzögerungen aufgetreten und bei der Debitorenbewirtschaftung ist durch das manuell betriebene Mahnwesen ein grosser zeitlicher Aufwand entstanden. Alles in allem: es bestand ein dringender Handlungsbedarf.

Reto Osterwalder, CEO von Mediatec Switzerland AG, begründet den Entscheid für die ABACUS Business Software folgendermassen: "In unserer schnelllebigen Branche mit grossen Investitionen benötigt man starke Partnerschaften und professionelle Instrumente, um im kleinen Schweizer Markt in neuen Marktsegmenten erfolgreich zu sein und sich längerfristig erfolgreich zu behaupten. Mit ABACUS haben wir ein solches Instrument gefunden." Das Event Business sei ein hart umkämpfter Markt, ergänzt

Sie wissen dank ABACUS immer, wo welche Rechnungen zum Visieren sind.

er, mit vielen Anbietern in jeder Grössenordnung. Darum ist es im wahrsten Sinne des Wortes "matchentscheidend" über die einzelnen Projekte, ihre Kosten und Erträge eine maximale Transparenz zu haben. Aber innovative Technik allein reicht nicht. Nur wer knapp kalkuliert, seine Kosten im Griff und die Liquidität immer im Blick habe, könne erfolgreich sein, folgert er.

Nach einer kurzen Evaluationsphase – der Erstkontakt zum ABACUS Partner WData fand Ende November 2012 statt – sind die Löhne bereits erstmals im Januar über die ABACUS Software erstellt und ausbezahlt worden. Die Einführung der weiteren Programmmodule ist schrittweise im laufenden Betrieb erfolgt. Wo nötig und möglich wurden die

Mediatec Switzerland AG

Mediatec Switzerland beschäftigt in Volketswil mehr als zwei Dutzend erfahrene Fachleute. Zum Team gehören eine administrative Crew sowie eine technische Abteilung mit Kameralenten, Toningenieuren und Multimedia-Spezialisten, die in enger Zusammenarbeit Auftragskonzepte für Firmen-Events bis hin zu medienwirksamen Grossveranstaltungen planen und umsetzen. Die technische Ausstattung mit modernster HD-Technologie und umfangreichem technischen Equipment ermöglicht breite Realisationsmöglichkeiten im Produktions- und Broadcastbereich.



Mediatec

www.mediatecgroup.ch



Geschäftsfälle des laufenden Jahres nacherfasst. Die folgenden Monate haben rasch gezeigt, dass die schriftlichen Rapporte der Mitarbeiter sehr lückenhaft waren und die Spesenabrechnungen nur unregelmässig erfolgten. Da gleichzeitig auch kein automatisiertes Projektcontrolling vorhanden war, entschied sich die Geschäftsleitung nachträglich zur Einführung von AbaProject. Heute verfügt Mediatec über eine umfassende Finanzlösung zusammen mit der Leistungs-/Projekt abrechnungssoftware von ABACUS, die nun sozusagen das Herzstück der Lösung darstellt.

Projekte im Griff mit AbaProject

Die Leistungs-/Projekt abrechnungssoftware ist für Mediatec heute ein effizientes Mittel zur Kontrolle der Projekte. Es werden nicht nur die gearbeiteten Mitarbeiterzeiten auf die Projekte rapportiert, auch die jeweilige Technik, die bei den Projektausführungen zum Einsatz kommt, wird auf dem Projekt erfasst. Kreditorenrechnungen lassen sich direkt auf das entsprechende Projekt buchen. Ertragsbuchungen werden durch das Programm direkt aus der Finanzbuchhaltung in AbaProject gebucht, wo diese Erträge ebenfalls

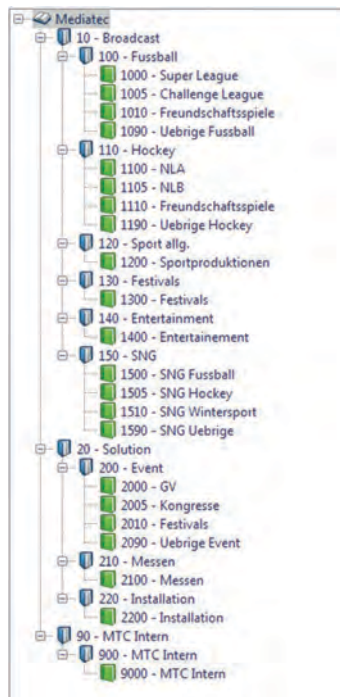
auf dem entsprechenden Projekt ersichtlich werden. Somit ist das gesteckte Ziel, möglichst einfach eine Projektauswertung respektive eine Projektnachkalkulation zu erstellen, optimal realisiert worden.

Vollständige Arbeitszeit- und Spesenerfassung für Projekte

Die Mitarbeitenden rapportieren heute ihre Arbeitszeiten und Spesen direkt in AbaProject, von wo diese automatisch in die Lohnsoftware übertragen werden. Über den in der ABACUS Software integrierten Benachrichtigungsdienst Aba-Notify erhält jeder Mitarbeitende Anfang des Monats seine Spesenabrechnung des Vormonats. Diese haben sie danach zu Händen des Lohnbüros mit den entsprechenden Originalquittungen zu ergänzen.

Die Projektleiter schätzen es, völlig ortsunabhängig Kreditorenbelege zu visieren.

Die Mitarbeitenden haben sich schnell an das Rapportieren im Programm gewöhnt. Als positiver Nebeneffekt gibt es heute merklich weniger Diskussionen über die geleisteten Arbeitszeiten und Spesen. Reto Osterwalder meint, dass sein Unternehmen ohne die ABACUS Lohnsoftware die Anforderungen der Sozialversicherungen gar nicht mehr erfüllen könnte.



Klassierung der Projekte

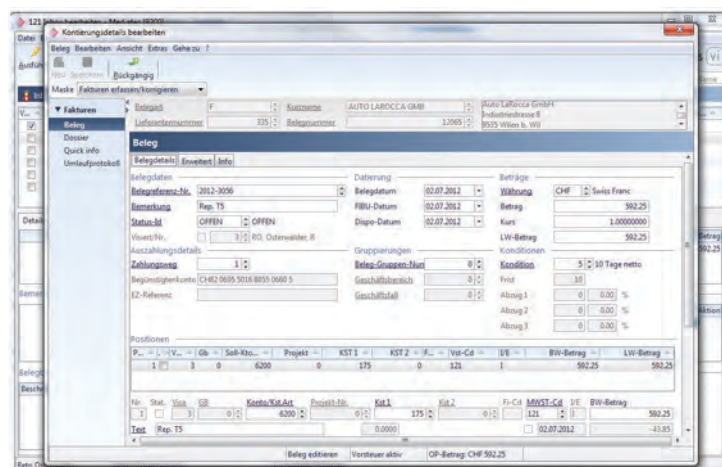
Kreditorenrechnungen auf Projekte verbuchen

Die Kreditorenrechnungen werden beim Eingang sofort gescannt und in der Kreditorensoftware gebucht. Dank dem elektro-

nischen Visumsprogramm erhalten die verantwortlichen Projektleiter keine Papierrechnungen mehr zur Kontrolle. Die zu zahlenden Rechnungen werden am Bildschirm aufbereitet, so dass sie diese bequem überprüfen, digital visieren und zur Zahlung freigegeben können. Sehr geschätzt wird von den Buchhaltungsmitarbeitern, dass der "Papierkrieg" ein endgültiges Ende gefun-

"Ich kann jetzt auf Knopfdruck sofort ein Projekt auswerten."

den hat: Sie müssen keine Rechnungen mehr fotokopieren und wissen dank ABACUS immer, wo welche Rechnungen zum Visieren sind. Last but not least können nun dank des beschleunigten Durchlaufs vermehrt auch mögliche Abzüge bei den Lieferantenrechnungen getätigt werden, da diese nun stets innerhalb der Skontofristen bezahlt werden.



Die Kontierung eines Belegs lässt sich direkt im Programm Visumskontrolle korrigieren.

Die Projektleiter schätzen es, dass sie in der Lage sind, völlig ortsunabhängig Kreditorenbelege zu visieren.

Verbesserte Liquidität dank konsequentem Mahnwesen

Mit der Einführung der Debitorensoftware und dem automatisierten Mahnwesen konnte der durchschnittliche Zahlungsausstand deutlich reduziert und damit die Liquidität im Unternehmen verbessert werden. Die Debitorenrechnungen selbst werden wie die Offertstellung und die Auftragsbearbeitung in einer Branchenapplikation erstellt. Die Rechnungen werden zur Zeit noch manuell in der ABACUS Debitorenbuchhaltung erfasst, wobei die Nutzung der Standard-Schnittstelle der Debitorensoftware bereits in Planung ist.

Aktuelles Reporting auf Knopfdruck

Mit der Option "Gestaltbare Bilanzen" der Finanzbuchhaltung können die geforderten Auswertungen für das Reporting an die schwedische Mutterfirma erstellt

Reto Osterwalder, Managing Director Mediatec Switzerland AG



"Ich kann jetzt auf Knopfdruck sofort ein Projekt auswerten. Dank der ABACUS Software habe ich nun deutlich mehr Zeit, mich der Führung der Firma zu widmen."

werden. Die Aufbereitung dafür erfolgt sozusagen auf Knopfdruck. Eine wichtige Rolle spielt in den Auswertungen die korrekte monatliche Abgrenzung, die mittels Abgrenzungsbuchungen automatisiert erfolgt. Diese lassen sich sowohl periodisch während des Jahres als auch transitorisch für den Jahreswechsel buchen.

Immer up-to-date

Reto Osterwalder schätzt an der zusammen mit WData realisierten ERP-Lösung, dass er als Verantwortlicher Kennzahlen sowohl über den Geschäftsgang als auch zu jedem einzelnen Projekt jederzeit und ortsunabhängig zur Verfügung hat. Dass dies auch über das Apple-Tablet iPad mit Hilfe der ABACUS Software AbasSmart mög-



lich ist, freut den Technik-Freak Osterwalder besonders, gehört er doch seit vielen Jahren stets zu den ersten Anwendern von wegweisenden neuen IT-Technologien. ♦

Für Auskünfte zum realisierten Projekt wenden Sie sich an:



WData AG
Wolfgang Brunner
Auwiesenstrasse 24
CH-9030 Abtwil
Telefon +41 71 311 55 11
wbrunner@wdata.ch
www.wdata.ch

ABACUS Software bei Mediatec Switzerland AG

Leistungs-/Projektabrechnung für bis zu 50 rapportierbare Mitarbeitende	26 Benutzer
Debitoren-/Kreditoren-/Finanzbuchhaltung	1 Benutzer
Visumsverantwortliche	10 Benutzer
Lohnbuchhaltung für bis zu 50 abrechenbare Mitarbeitende	1 Benutzer
AbaNotify Melde- und Informationssystem	1 Benutzer

Ein grosser Schritt hin zum papierlosen Büro – Kreditorenprozess dank Digitalisierung vereinfachen



Die Verkehrsbetriebe St. Gallen (VBSG) sind Anfang Jahr auf die ABACUS Business Software umgestiegen. Die Ostschweizer ERP-Software überzeugte die Verantwortlichen der VBSG als Gesamtpaket mit Finanzanwendungen, aber auch durch die modulare Erweiterbarkeit mit einer Leistungserfassung, dem Bestellwesen und einem Servicemodul, was den Verkehrsbetrieben die Möglichkeit offen lässt, auch Prozesse in der Werkstatt zu optimieren. Intensiv genutzt wird bereits das Originalbelegscanning mit dem elektronischen Visumsprozess und der Archivierung der Belege.



Verkehrsbetriebe St.Gallen

In den vergangenen Jahren hatten sich die Verkehrsbetriebe St. Gallen (VBSG) intensiv gewandelt, schreibt Unternehmungsleiter Ralf Eigenmann im letzten Jahresbericht. Die Verkehrsbetriebe haben in dieser Periode nicht nur die gesamte Fahrzeugflotte und die Betriebszentrale erneuert sowie ihr Leistungsangebot um mehrere Linien stark erweitert, sondern auch ihre Geschäftsprozesse genau analysiert und, wo nötig, angepasst. Letzteres ist unter anderem im Verlauf dieses Jahres auf Wunsch des Finanzchefs und SAP-Kenners Adrian Schwägler erfolgt: So forderte er eine Anlagenbuchhaltung für die Verwaltung des gesamten Fahrzeugparks, eine

vollintegrierte Kostenrechnung sowie eine Verschlinkung der Kreditorenprozesse mit Scanning der Lieferantenrechnungen und elektronischer Rechnungsprüfung resp. -freigabe.

Da das bisherige ERP-System auf solche Forderungen nicht vorbereitet war, wurde eine neue Software

Praktisch 100 Prozent der gescannten Rechnungen werden reibungslos ohne Zutun des Anwenders verbucht.

evaluiert. Bei der Softwarebewertung spielten die Pflichtenheftabdeckung, der Marktanteil der Software und die Qualität des Einfüh-

rungspartners eine zentrale Rolle. Dabei standen neben der ABACUS Software zwei weitere Lösungen von bekannten Herstellern zur Debatte. Nach eingehenden Recherchen hätte man sich, so Schwägler, im September 2012 für die Software aus dem Hause ABACUS entschieden.

Man entschloss sich für eine Zerteilung der ABACUS Einführung. In der ersten Phase sollten die Module Fibu, Debi, Kredi, HR, die Leistungs-/Projekterfassung AbaProject für interne Aufträge und die Fakturierung eingerichtet werden. In der Phase II soll dann die Werkstattlösung mit dem Servicemanagement und der Lagerbewirtschaftung hinzu kommen. Die Umsetzung des ersten Teils nahm nur knapp drei

Monate in Anspruch, was laut Kurt Brühwiler, dem Verantwortlichen für die Buchhaltung, darauf zurückzuführen ist, dass es sich bei ABACUS um ein Standardprodukt handelt und die VBSG von Anfang an klare Vorstellungen über das zu erreichende Ziel bzw. dessen Ausgestaltung hatten. Individuelle Schulungen und Instruktionen durch die ABACUS Partnerin PWC haben das Ihrige dazu beigetragen, dass die Akzeptanz für die neue elektronische Rechnungsprüfung von Anfang an hoch gewesen ist.

Automatische Rechnungsverarbeitung

Die VBSG nutzen die neue Version des Scanningverfahrens, bei dem die Originalrechnungen der Lieferanten durch leere Blätter voneinander getrennt als Stapel in einem einzigen Vorgang vom Scanner gelesen und damit digitalisiert

Die VBSG hat mit dem Scanning der Lieferantenrechnungen und der elektronischen Rechnungsprüfung und -freigabe einen Quantensprung in der Buchhaltung vollzogen.

werden. Die gescannten Rechnungen werden automatisch mit dem ABACUS Programm Abascan volltextindexiert und in die Inbox des Kreditorenprogramms gespeichert. Da Abascan in der Lage ist, den Lieferanten aufgrund der ESR-Referenznummer oder der IBAN des digitalisierten Einzahlungsscheins



VBSG
Verkehrsbetriebe St.Gallen

**Die Verkehrsbetriebe
St. Gallen (VBSG)**



Kurt Brühwiler, VBSG

Knapp 300 Mitarbeitende zählen die VBSG heute. Auf den 12 Trolleybus- und Autobuslinien steht den rund 27 Millionen Fahrgästen im Jahr ein dichtes Netz von 300 Haltestellen zur Verfügung. Ihre Beförderung erledigen 76 Trolley- und Autobusse. Sie erbringen eine jährliche Leistung von über 4 Millionen Kurskilometern. Eine Leitstelle im Verwaltungsgebäude der VBSG ist während den Betriebszeiten durchgehend besetzt und überwacht den Verkehr. Die Servicearbeiten und Reparaturen an Fahrzeugen und Fahrleitungen werden in der im gleichen Gebäude untergebrachten Werkstätte durch das eigene Personal ausgeführt. Die Verkehrsbetriebe St. Gallen nahmen ihren fahrplanmässigen Betrieb erstmals am 20. Mai 1897 mit einer Trambahn auf. Nach 60 Jahren Betriebszeit verkehrte das letzte Tram im Herbst 1957. Der Trolleybusbetrieb begann sieben Jahre früher. www.vbsg.ch

oder auch aufgrund der E-Mail- oder Internet-Adressen zusammen mit dem geforderten Betrag korrekt zu erkennen, werden diese Daten vom Programm automatisch in die richtigen Felder des Kreditorenerfassungsprogramms eingetragen. Dies reduziert den manuellen Buchungsaufwand erheblich. Praktisch 100 Prozent der gescannten Rechnungen werden reibungslos ohne Zutun des Anwenders verbucht, berichtet Brühwiler zufrieden, womit manuelle Nachbearbeitungen fast nicht mehr nötig seien. Alles was er als Programmanwender noch machen müsse, sei die Vorkontierung der Buchungspositionen.

Bequemer Visumsprozess

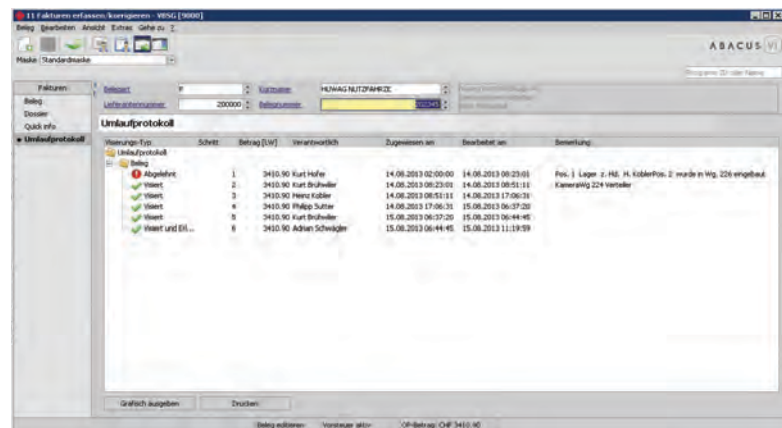
Im nachgelagerten Visumsprozess, in dem es um die Rech-

nungsprüfung und deren Freigabe zur Zahlung geht, können die Kostenstellenverantwortlichen die Originalbelege direkt am Bildschirm prüfen. Dank der elektronischen Archivierung der Rechnungen haben sie jederzeit den sofortigen Zugriff auf diese. Entweder sie akzeptieren ihre Belege in der Visumsbox oder lehnen sie ab, falls sie eine andere Kontierung für ein Fibu-Konto oder eine andere Kostenstelle wünschen. Solche zurückgewiesenen Belege sieht Herr Brühwiler wieder in seiner persönlichen Inbox mit dem Kommentar des Kostenstellen-Verantwortlichen, passt die Kontierung entsprechend an und lässt den Beleg ein weiteres Mal den Visumsweg durchlaufen.

Als Buchhalter kann Brühwiler in jede einzelne Inbox der Kostenstellenverantwortlichen hineinschauen und prüfen, ob noch unvisierte Rechnungen darin enthalten sind. So hat er stets die Kontrolle, wo sich welche Rechnungen befinden, um bei Bedarf rechtzeitig zu reagieren und nachzuhaken.

Weg mit dem Papierberg

Brühwiler erzählt, dass sogar ältere, kurz vor der Pensionierung stehende Mitarbeitende, wie auch er selber, sich in kürzester Zeit von der einfachen Bedienbarkeit des neuen Systems und von den Vorteilen eines papierlosen Rechnungsprüfungsprozesses überzeugen liessen. Insbesondere schätzen sie es, dass die Rechnungsprüfung nun viel schneller erfolgt als zuvor und gleichzeitig der "Papierberg" verringert und die damit verbundenen

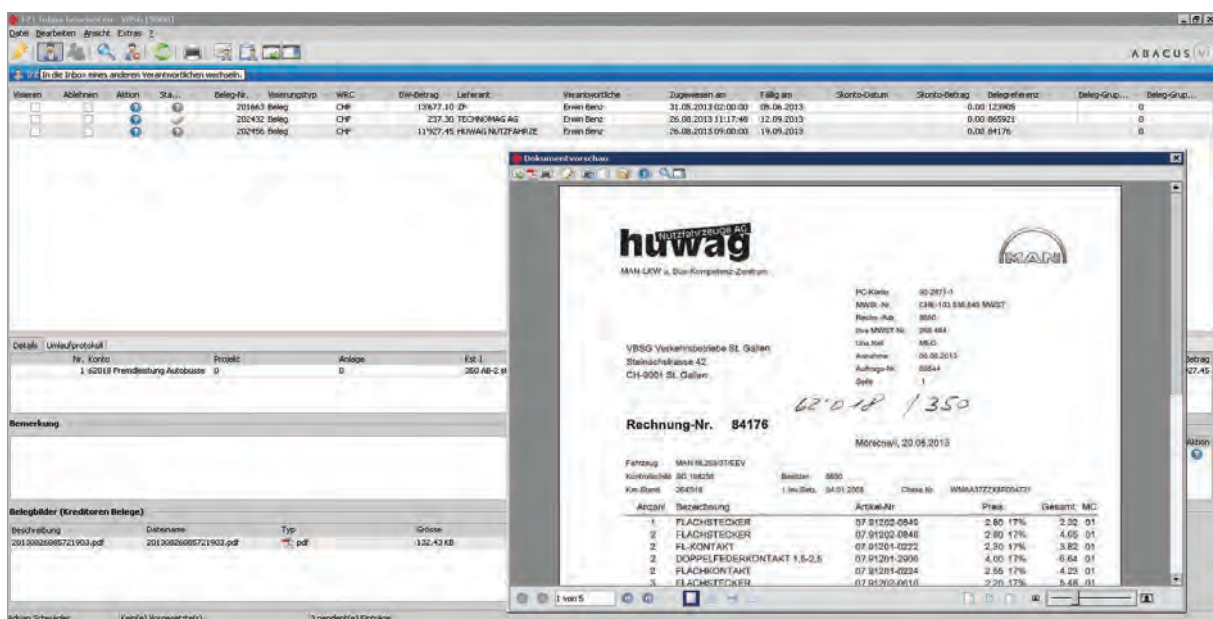


Das Umlaufprotokoll zeigt, wer einen Beleg visiert resp. abgelehnt hat.

Arbeiten markant reduziert werden konnten. Kommt dazu, dass nun im Unternehmen VBSG überhaupt keine Rechnungen mehr liegen bleiben. Da sie sich nun alle fristgerecht bezahlen lassen, muss sich die Kreditorenabteilung nicht mehr mit Mahnungen befassen.

Spürbar ist für die Buchhaltungsabteilung bereits jetzt der Nutzen, wenn etwa ein gescannter Beleg wieder hervorgeholt werden muss. Im Nu wird der Originalbeleg am

Bildschirm angezeigt. Auch das Wegfallen des Abstempelns der Papierrechnung beim Rechnungseingang und die Kontierung direkt im Programm bewirken eine willkommene Zeitersparnis. Als weitere Vorteile erwähnt Brühwiler, dass die Auskunftsbereitschaft deutlich gestiegen sei und es keine Doppelspurigkeiten mehr gäbe: Das Hin- und Herreichen von Rechnungen in Papierform gehöre bei den VBSG endgültig der Vergangenheit an.



In der Visums-Inbox prüfen die Visumsverantwortlichen die eingegangenen Lieferantenrechnungen.

ABACUS Software bei den VBSG: Projektphase 1

AbaScan Originalbelegscanning	4 Benutzer
Kreditoren-/Debitoren-/Finanzbuchhaltung	6 Benutzer
Visumsverantwortliche	12 Benutzer
Archivierung	4 Benutzer
Auftragsbearbeitung	4 Benutzer
Adressmanagement	10 Benutzer
Anlagenbuchhaltung	6 Benutzer
Leistungs-/Projektabrechnung	10 Benutzer
Human Resources	6 Benutzer
Informationsmanagement	10 Benutzer
AbaView Report Writer	1 Benutzer
AbaNotify Melde-/Benachrichtigungssystem	1 Benutzer

Fazit

Dank der nahtlos in die ERP-Software integrierten Archivierungs- und Scanninglösung von ABACUS brauchte die VBSG keine externe Archivierungslösung anzuschaffen und diese über Schnittstellen mit der ERP-Software zu verbinden. Die VBSG hat mit dem Scanning der Lieferantenrechnungen und der elektronischen Rechnungsprüfung und -freigabe einen Quantensprung in der Buchhaltung vollzogen. Brühwiler freut sich, dass die gewählte Lösung benutzerfreundlich, vielseitig und modern ist. ABACUS fasst der CFO Adrian Schwägler zusammen, sei ein deutlicher Fortschritt und so wurde denn auch konsequenterweise die zweite Projektphase mit dem Servicemanagement der Busse und der Lagerbewirtschaftung bereits gestartet. ♦

Für Auskünfte zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:



PricewaterhouseCoopers AG

Birchstrasse 160
CH-8050 Zürich
Telefon +41 58 792 47 76
Mobile +41 79 600 19 14
stefan.hochstrasser@ch.pwc.com
www.pwc.ch/bsi



Stefan R. Hochstrasser
Senior Manager

PricewaterhouseCoopers AG

Basel, Bern, Genf, Luzern, St. Gallen, Winterthur, Zug, Zürich

Von DOS über Windows bis zu JAVA und Internet – ein hoher Investitionsschutz schafft Vertrauen

Die Entwicklungen im Bereich der Business Software hat die Handelsfirma Helios Ventilatoren in den letzten 19 Jahren hautnah miterlebt. Denn so lange schon setzt sie erfolgreich auf die ABACUS ERP-Software, was sich als nachhaltiger Investitionsschutz erwiesen hat.



Helios hat in den beinahe zwei Jahrzehnten des ABACUS Einsatzes alle Wechsel der Betriebssysteme und Programmiersprachen von DOS über Windows bis auf Java und der Version vi – vi steht für Version Internet – mitgemacht. Letztere ist seit einem halben Jahr mit Modulen von der Auftragsbearbeitung bis zur Finanzsoftware produktiv im Einsatz.

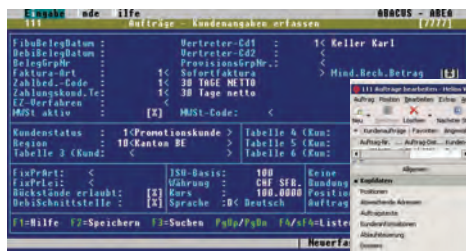
Der Urdorfer Grosshändler Helios Ventilatoren wurde 1977 gegründet, ist mit Kleinventilatoren gross geworden und führt inzwischen das breiteste Lüftungssortiment

der Schweiz. Das Familienunternehmen in zweiter Generation beliefert damit Lüftungsfirmen, Sanitärinstallateure und Elektriker. Zu den bekannten Endkunden zählen die Detaillisten Migros und Coop oder die Messe Basel. Die Ventilatoren stammen zum grössten Teil von der gleichnamigen Herstellerin in Deutschland. Helios ist ein klassischer Handelsbetrieb, der heute mit ABACUS vi zwischen 100 und 150 Aufträge pro Tag abwickelt und so rund 30'000 Rechnungen mit vielen Einzelpositionen jährlich erstellt. Angesichts des grossen Handelsvolumens mit sehr vielen Auftragspositionen und Offerten setzt das Unternehmen seit seinen Anfängen auf die IT. Bis 1994 wurden diese über IBM- respektive NCR-Systeme abgewickelt.

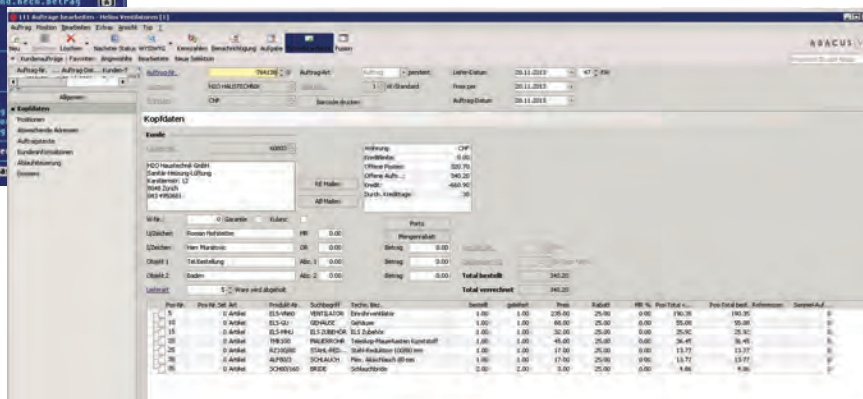
Vor 19 Jahren bekam der heutige Co-Geschäftsleiter und frühere IT-Programmierer und Mitarbeiter der Credit Suisse, Thilo Schmidt, von seinem Vater und damaligen Firmenchef Eckhard Schmidt den

Mit der ABACUS Version vi setzt man auf die neueste Technologie und ist somit optimal für zukünftige Herausforderungen gerüstet.

Auftrag, den Wechsel in die PC-Welt auf der Basis eines Ethernet-Netzwerks zu realisieren. Dazu zählte auch die Evaluation und Beschaffung einer Auftragsbearbeitungs- und Finanzsoftware. Bei der Ausmarchung hätte, so Schmidt,



Von der DOS- zur Internet-Version, bei Helios kann man zuversichtlich in die Zukunft blicken.



die DOS-Version von ABACUS klar nach Punkten gesiegt. Mit der M-Informatic fand er eine Partnerin für die Softwareimplementierung. Einen besonders nachhaltigen Eindruck hinterliess ein nächtlicher Einsatz von Christian Schneider, dem damaligen ABACUS Verantwortlichen bei M-Informatic: Als am Vorabend des Produktivstarts der Matrixdrucker für die Ausgabe der Lieferscheine ausfiel, schien plötzlich die gesamte ABACUS Installation in Frage gestellt. Da dazumal vieles von den Durchschlagskopien abhing, wären ohne sie das Geschäft der Handelsfirma zum Erliegen gekommen. Erst dann stand dem Erfolg des ABACUS Systems bei Helios nichts mehr im Weg, als Schneider diesen Drucker kurzerhand mit dem Gerät seines Arbeitgebers ersetzte.

Direkter Weg zum ABACUS Betreuer lohnt sich

Die pragmatische Vorgehensweise Schneiders zum Wohl seines Kunden kam gut an. Als 1995 die M-Informatic ihre Tore schloss und sich die ABACUS Truppe und spätere ABACUS Partnerin bsb.info. partner selbständig machte, bot Helios umgehend eine Mitbetei-

ligung und in ihrem Gebäude Räume zur Miete an. Während ersteres dankend abgelehnt, wurde letzteres dankend angenommen. Daraus entwickelte sich laut Schmidt ein exzellentes Verhältnis nach dem Motto "Never change a winning team", das auch durch den kürzlichen Wegzug von bsb keine Trübung erfahren hat. In der langjährigen Tür-zu-Tür-Beziehung hat sich die ABACUS Partnerin ein grosses Know-how über die Bedürfnisse von Helios erarbeitet.

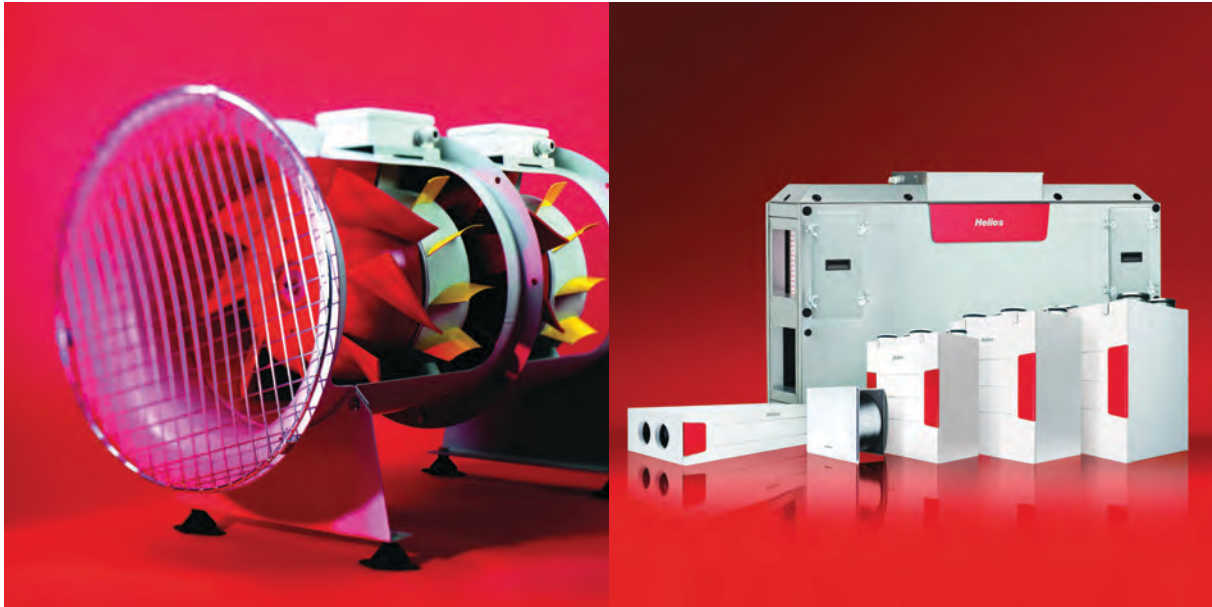
Gerade Unternehmen wie Helios sind es, die von der Kontinuität in der Softwareentwicklung durch die ABACUS Programmierer profitieren: Wie die ERP-Software wuchs auch das Handelsunternehmen. Inzwischen hat es beispielsweise eine Westschweizer Niederlassung eröffnet und sich neue Geschäftsfelder wie etwa Lösungen für Minergie-Häuser erschlossen. Das Unternehmen ist trotz diesen Veränderungen bisher nie gezwungen gewesen, einen Wechsel von ABACUS auf eine andere Software-Plattform in Betracht zu ziehen. Bis heute hat es sämtliche technologischen Neuerungen und Funktionsverbesserungen, die es für sein

Geschäften braucht, in Form von acht Update-Versionen erhalten. Sie alle seien reibungslos über die Bühne gegangen, erinnert sich Schmidt.



Thilo Schmidt,
Mitglied der GL, Verantwortlich für Finanzen, IT und Personal

"Die ABACUS ERP-Software konnte in den 19 Jahren, seit wir sie einsetzen, immer mit den gestiegenen Anforderungen und Bedürfnissen mithalten, was bei anderen ERP-Programmen kaum möglich gewesen wäre. So sind wir trotz der Entwicklung unseres Unternehmens nie irgendwann an Grenzen gestossen, was uns gezwungen hätte, eine neue ERP-Software zu evaluieren."



Nachhaltig dürfte der Umstand wirken, dass die Software auch nach einem Wechsel stabil läuft. Ein weiterer Grund für den einwandfreien Betrieb aller ABACUS Versionen dürfte auch darin liegen, dass Schmidt stets dafür sorgt, regelmässig das "Neueste und Leistungsfähigste" an Hardware einzukaufen und einzusetzen. So komme "unter dem Strich" sein ERP-System billiger, meint der IT-Leiter, da es stets über eine optimale Hardware-Infrastruktur verfüge.

Schneller Umstieg wegen Hochregallager

Seit Mai dieses Jahres ist bei Helios die ABACUS Version Internet produktiv im Einsatz. Hintergrund für den Wechsel innert vier Monaten auf den aktuellsten ABACUS Release war der Plan, nächstes Jahr ein Hochregallager in die ERP-Software einzubinden. Für die Kommunikation der Artikel-, Lager- und Auftragsdaten bedarf es allerdings Schnittstellen, an deren Entwicklung bsb bereits arbeitet. Da es technisch und finanziell keinen

Sinn gemacht hätte, diese zweimal zu programmieren – einmal für die Vorgängerversion ABACUS classic und zu einem späteren Zeitpunkt für ABACUS vi – entschloss man sich, so früh als möglich auf die neue Version umzurüsten. Es wurde

Das Unternehmen ist nie gezwungen gewesen, einen Wechsel von ABACUS auf eine andere Software-Plattform in Betracht zu ziehen.

sodann ein Testupdate durchgeführt, Masken, Formulare und Auswertungen angepasst sowie Scripts geschrieben.

Helios spürt die Verbesserungen bezüglich Kostenreduktion und erhöhter Benutzerfreundlichkeit durch die neue Version vi bereits jetzt. Auch seien nun dank der Archivierungslösung nicht nur bereits 300 Ordner überflüssig geworden, sondern auch die Daten immer auf Knopfdruck verfügbar, berichtet

Schmidt. Der Aussendienst ist bereits mit iPads ausgerüstet, wobei die Informationen erst in Form von Auswertungen in der Dropbox zur Verfügung stehen. Das Projekt zur Nutzung von AbaSmart, der iPad App von ABACUS, läuft bereits und ist auf Ende Jahr terminiert. Dank der Internet-Fähigkeit der vi-Version braucht das Unternehmen nun auch keine Terminalserver mehr für die Westschweizer Kollegen, so dass es diesbezüglich Lizenzkosten sparen konnte.

Fazit

Schmidt ist überzeugt davon, dass ABACUS vi für Helios in Zukunft noch viele Möglichkeiten bieten und ihn sowie seine Firma in den nächsten zehn Jahren nirgends anstehen lassen werde. Mit jedem Update, so der IT-Leiter begeistert, sei eine Zunahme des Anwenderkomforts festzustellen gewesen. Somit, resümiert Schmidt höchst erfreut, hätte er überhaupt keinen Grund, die ERP-Software von ABACUS in Frage zu stellen.

Auswahlliste - Verkaufsaufträge

Ag-Nr.	Auftrag-Datum	Objekt1	Objekt2	Kunden-Nr.	Plz	Ort	Kunde	Ablauf...	Ablauf-Bezeichnung	Auftrag-Rückst
764105	20.11.2013	Rue des Pâles 19, Corbailod		56162	2017	Boudry	Ortleb & Hirschy SA, CH-2017 Bo...	1	VK-Standard	
764107	20.11.2013	Baumgartner 613011		56232	8942	Obernrieden	Felix AG, CH-8942 Oberrieden	1	VK-Standard	
764109	20.11.2013	Trit 27+ Service		51494	7000	Chur	Conrad Haustechnik AG, CH-7000...	1	VK-Standard	
764110	20.11.2013	B47069 P11276 TZ Menzengen Ar...	Carmel K15174	51594	6330	Cham	Clima-Nova AG, CH-6330 Cham	1	VK-Standard	
764112	20.11.2013	Schossaldenstrasse 16A+B	2131038	58011	3018	Bern	Stoffel Klima AG, CH-3018 Bern	1	VK-Standard	
764113	20.11.2013	Gesteigstrasse 19		59061	8645	Jona	Elektro Winter AG, CH-8645 Jona	1	VK-Standard	
764115	20.11.2013	Beundengässli Bellmund		55717	3123	Belp	MMP Klima AG, CH-3123 Belp	1	VK-Standard	
764116	20.11.2013	Tel.Bestellung	Schulhaus Lehn	57839	6182	Escholzmatt	Stadelmann Energie & Haustechni...	1	VK-Standard	
764117	20.11.2013	13-101-11196 VFA Sennwald		55132	9472	Grabs	Lippuner Energie, CH-9472 Grabs	1	VK-Standard	
764118	20.11.2013	30068 SOB 1.UG Samstagern		55221	8820	Wädenswil	Lufttechnik AG, CH-8820 Wädenswil	1	VK-Standard	
764119	20.11.2013	EMS Les Maronniers, Rte d'Ouchy 1	1095 Lubry	55747	1009	Pully	Monnier SA, CH-1009 Pully	1	VK-Standard	
764121	20.11.2013	Email-Bestellung vom 20.11.2013	Bestellung Nr. 117994	59321	8954	Geroldswil	Risch Lufttechnik AG, CH-8954 Ge...	1	VK-Standard	
764123	20.11.2013	P12001		51594	6330	Cham	Clima-Nova AG, CH-6330 Cham	1	VK-Standard	
764124	20.11.2013	De Brunner, Muhlheim		61368	8507	Hiltisheim	Germann Sanitär- und Landtechni...	1	VK-Standard	
764125	20.11.2013	Kom. Wirschin		55112	8902	Urdorf	Unimat Elektro AG, CH-8902 Urdorf	1	VK-Standard	
764129	20.11.2013	Gadli		53064	4310	Rheinfelden	Gersbach AG, CH-4310 Rheinfelden	1	VK-Standard	
764130	20.11.2013	Formore R.Nr. 19901		56524	6982	Agno	Reletra Elektroformite SA, CH-6...	1	VK-Standard	
764131	20.11.2013	Nb Wohnhaus Milone		54161	8952	Schlieren	ID Lufttechnik + Anlagenbau AG, ...	1	VK-Standard	
764132	20.11.2013	Tel.Bestellung	Casa Otta	63942	7524	Zuzot	Vital Haustechnik AG, CH-7524 Zuzot	1	VK-Standard	
764133	20.11.2013	13-101-11196 VFA Sennwald		55132	9472	Grabs	Lippuner Energie, CH-9472 Grabs	4	Auftrag m. A-Best.	
764137	20.11.2013	Turkheimstrasse		60071	1012	Philly, Montenegro	Andrić Proizvodnja, CH-1012 Philly, M...	1	VK-Standard	

Suchen Hier Suchtext eingeben ☐ Gross-/Kleinschreibung ☒ Platzhalter

Verkaufsaufträge

ABACUS vi bietet komfortable Suchmöglichkeiten mit ad hoc Selektionen.



Helios Ventilatoren AG

Seit über 35 Jahren hat sich die 1977 von Eckhard Schmidt im zürcherischen Urdorf gegründete Handelsfirma der Lüftungstechnik verschrieben. Heute ist es ein modernes Unternehmen, das in zweiter Generation von dessen beiden Söhnen geführt wird und sich hundertprozentig in Familienbesitz befindet. Helios Ventilatoren beschäftigt 38 Mitarbeitende und betreibt auch eine Niederlassung in der Westschweiz. Dem Kundenkreis aus Lüftungs-, Sanitär- und Elektrikerunternehmen wird eine breite Palette an Ventilatoren und Zubehör angeboten. 90 Prozent der Produkte stammen von Helios Deutschland. ♦

www.helios.ch

ABACUS bei Helios Ventilatoren AG

Auftragsbearbeitung	30 Benutzer
PPS	4 Benutzer
E-Business	4 Benutzer
AbaShop E-Commerce	4 Benutzer
Adressmanagement	10 Benutzer
Debitoren- / Kreditoren- / Finanzbuchhaltung	4 Benutzer
Archivierung / Originalbelegscanning	4 Benutzer
Lohnbuchhaltung für bis zu 50 abrechenbare Mitarbeitende	4 Benutzer
AbaReport	28 Benutzer
AbaNotify Melde- und Benachrichtigungssystem	1 Benutzer

Für weitere Informationen zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:



bsb.info.partner AG

Andreas Brauchli
Fürstenlandstrasse 96
CH-9014 St. Gallen
andreas.brauchli@bsbip.ch
Telefon +41 71 243 60 10

Bodenackerstrasse 3
CH-8957 Spreitenbach
Telefon +41 44 735 60 10

www.bsb-info-partner.ch

Liquidität planen – Mittelflussrechnung ist Teil des modernen Finanzmanagements



Im Bereich der innovativen Energietechnik zwischen 400 und 24'000 Volt gehört das Luzerner Unternehmen F. Borner zu den führenden helvetischen Lieferanten. Es produziert und liefert Kabelverteilkabinen, Gebäudestationen, Nieder- und Mittelspannungsanlagen, Gebäude für die Energieversorgung, Bauzubehör, Schachtabdeckungen, Normschächte und bietet den Schweizer Elektrizitätswerken Dienstleistungen an. Das Unternehmen kann seit seiner Gründung im Jahr 1977 auf ein grosses Netz von treuen Kunden zählen, wozu ein guter Teil der heute noch 800 bestehenden Elektrizitätswerke in der

Schweiz gehört. Sowohl öffentliche als auch private Unternehmen beziehen von Borner primär Transformatorenstationen und Verteilkabinen. Diese beiden Produkte sind moderne Infrastrukturlösungen zur

"Die letzte grosse Investition hat uns zur Erkenntnis gebracht, dass eine laufende Liquiditätsplanung angebracht wäre."

Distribution elektrischer Energie. Jährlich verkauft das Unternehmen durchschnittlich 300 Transformatorenstationen. Diese werden in den Produktionshallen am Firmensitz in Reiden gefertigt. Das garantiert, dass das Know-how vor Ort bleibt, sich die Qualität laufend überwa-

chen und verbessern lässt sowie die Kosten unter Kontrolle bleiben.

Seit 1984 ist die ursprünglich im bernischen Burgdorf gegründete Firma am heutigen Standort in Reiden. Das erste Gebäude war für zwölf Mitarbeitende ausgelegt. Mit dem Wachstum und dem Ausbau auf heute 115 Angestellte wurden zwischen 1990 und 2010 die Gebäulichkeiten modular ausgebaut. Die letzte grosse Investition erfolgte 2010 und betraf den Anbau "Nummer 6". "Dieser allerdings hat uns an unsere Liquiditätsgrenze und zur Erkenntnis gebracht, dass eine laufende Liquiditätsplanung angebracht wäre", berichtet Firmenbesitzer Franco Borner.



Obwohl die Zahl der verkauften Produkte in den vergangenen Jahren ziemlich konstant geblieben ist, kommt es im Lauf eines Jahres immer wieder zu grossen Schwankungen beim Absatz.

Firmengründer Franco Borner erklärt: "Unsere Liquiditätsplanung lässt sich nicht mit derjenigen eines Handelsunternehmens vergleichen, da wir den Bedarf unserer Kunden weder steuern noch vorausplanen können." Im Juli dieses Jahres etwa hat die Budgetrechnung im Vergleich zu 2012 ein Plus von 20 Prozent ausgewiesen. Für dieses Umsatzplus hätten er und seine Mitarbeitenden jedoch nichts getan, erzählt Borner. Demgegenüber, so der Gründer, habe man in den ersten drei Monaten schlechte

Zahlen geschrieben und die seien ebenso wenig beeinflussbar gewesen wie das sommerliche Plus. Trotzdem hat das Luzerner Unternehmen seine Investitionen stets aus eigener Kraft erbracht.

Unumgängliches Hilfsmittel

Auch wenn die Firma wegen einer fehlenden Liquiditätsplanung noch nie von einer Bank unter Druck gesetzt worden sei, hat Borner die Implementierung des Mittelfluss-Tools von ABACUS in Auftrag gegeben. Trotz konservativer Unternehmensfinanzierung sei dieses Hilfsmittel in der Finanzbuchhaltung heute unumgänglich geworden, hat Borner und sein Team erkannt. Sie sind zur Über-

Für Franco Borner ist das Mittelflussrechnungs-Modul unverzichtbarer Teil seines modernen Finanzmanagement geworden. Vor allem ist die Mittelflussrechnung ein wichtiges Werkzeug zur mittel- und langfristigen Liquiditätsplanung.

zeugung gelangt, dass dem Unternehmen dank einer automatischen Liquiditätsplanung künftig viel Mehrarbeit erspart bleiben dürfte. Dieser Schritt ist im Einklang mit der Firmenphilosophie, seriöse Arbeit zu leisten, hohe ethische Massstäbe zu setzen und auch eine soziale Komponente zu verfolgen.

Update von ABACUS war nötig

F. Borner arbeitet seit 23 Jahren mit den Finanzprogrammen von ABACUS. Den Anfang machten die Fibu, Debi, Kredi und der Lohn. Diese wurden 1994 um die Kostenrechnung und 2001 um die Auftragsbearbeitung ergänzt. Der Erfahrungen wegen, ging die Firmenleitung davon aus, dass sich die Erweiterung der Finanzbuchhaltung um das Mittelfluss-Tool problemlos gestalten würde. Der Projektstart erfolgte Anfang 2012. Die getätigten Sammelbuchungen führten allerdings nicht zu den erhofften Resultaten: Die Aufschlüsselung der Zahlungsflüsse auf die einzelnen Produktgruppen und deren Abbildung in der Liquiditätsplanung sind zunächst nur mit personalintensiven und aufwendigen Zwischenschritten möglich gewesen. Erst ein Update von ABACUS schaffte schliesslich Abhilfe und brachte innert Kürze den angestrebten Erfolg. Ruth Kintscher, die das Rechnungswesen führt, ist heute mit der weitgehend automatisierten Mittelflussrechnung sehr zufrieden. Sie berichtet: "Diesbezüglich sind wir seit Anfang 2013 einsatzbereit."



Indem für jedes Konto ein entsprechender Fonds geführt wird, werden Auswertungen des Geldflusses über die einzelnen Konten möglich.

Das Resultat der Mittelflussrechnung wird in einem PDF dargestellt.

Hans Muster AG										
Liquiditätsplanung										
2014										
Jahr 2014										
1. Quartal										
JANUAR										
IST	%	SOLL	IST	%	SOLL	IST	%	SOLL	IST	%
Mittelherkunft Betrieb										
Mittelherkunft Betrieb										
Finanzierung	100,00%	134.481	74.283	55,3%	134.481	54.822	40,8%	134.481	70.776	52,6%
Total Finanzierung	125.856	-6%	1.224.567	50,56%	1.224.567	43.790	3,6%	1.224.567	1.077.929	-10%
Verkauf Produkte	235.115	-21%	296.141	52,43%	296.141	54.118	18,3%	296.141	95.891	-68%
Total Verkauf Produkte	235.115	-21%	296.141	52,43%	296.141	54.118	18,3%	296.141	95.891	-68%
Diverse Erlöse	206	12%	178	300	16%	178	300	16%	178	300
Total Diverse Erlöse	196.924	33%	157.717	81,91%	157.717	262.884	167%	157.717	95.846	-40%
Total Mittelfluss aus Betrieb	1.000.000	-1%	1.000.000	100%	1.000.000	792.592	79,2%	1.000.000	970.666	-3%
Mittelverwendung Betrieb										
Mittelverwendung Betrieb										
Finanzierung	100,00%	74.283	24,2%	74.283	100%	74.283	100%	74.283	124,2%	68%
Total Finanzierung	100,00%	74.283	24,2%	74.283	100%	74.283	100%	74.283	124,2%	68%
Personalkosten	79,2%	6.000	8,2%	6.000	28,8%	6.000	8,2%	6.000	12,4%	100%
Total Personalkosten	79,2%	6.000	8,2%	6.000	28,8%	6.000	8,2%	6.000	12,4%	100%
Total Mittelfluss aus Betrieb	1.000,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Über- bzw. Unterdeckung aus Betrieb	1.782.083	16%	1.782.083	400,55%	1.782.083	789.697	44%	1.782.083	1.321.063	-25%
Mittelfluss Nicht-Betrieb										
Mittelfluss Nicht-Betrieb										
Steuern	100%	400	354	79%	400	64.167	159,42%	400	0	-100%
Total Steuern	100%	400	354	79%	400	64.167	159,42%	400	0	-100%
Über- bzw. Unterdeckung aus Nicht-Betrieb	0	-100%	-400	-354	39%	-400	-64.167	-159,42%	-400	0
Investitionsplan										
Investitionsplan										
Investitionen in Sachanlagen	177.721		6.458						39.443	
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	177.721		6.458						39.443	
Über- bzw. Unterdeckung aus Investitionsplan	177.721		6.458						39.443	
Finanzplan										
Finanzplan										
Finanzierung	129.376		49.750						70.627	
Über- bzw. Unterdeckung aus Finanzplan	129.376		49.750						70.627	
Total Mittelfluss	1.000.000		1.000.000						1.000.000	
Total Anfangsbestand liquider Mittel	1.000.000		1.000.000						1.000.000	
Über- bzw. Unterdeckung aus Betrieb	1.782.083		1.782.083						1.782.083	
Über- bzw. Unterdeckung aus Nicht-Betrieb	0		-400						-400	
Über- bzw. Unterdeckung aus Investitionsplan	-177.721		-6.458						-39.443	
Über- bzw. Unterdeckung aus Finanzplan	129.376		49.750						70.627	
Total Endbestand liquider Mittel	2.465.734		2.465.734						2.465.734	

Aufbereitete Informationen aus ABACUS ergänzt mit Erwartungswerten ergeben die Planungsgrundlage für die mittel- und langfristige Liquiditätsplanung (Prinzipbeispiel, Zahlen verfälscht).



Fakten und Zahlen F. Borner AG, Reiden

Gründung	1977
Standort	CH-6260 Reiden LU
Unternehmensleitung	Robert Böck, CEO
Tätigkeit	Anlagen für die Energieversorgung
Anzahl Mitarbeitende	115

Franco Borner



"Der letzte Gebäudeanbau hat uns an die Liquiditätsgrenze gebracht, was uns bewogen hat, zukünftig unsere Liquidität mit der Mittelflussrechnung in der ABACUS Software zu überwachen."

Ruth Kintscher



"Ein Update der ABACUS Business Software brachte den gewünschten Erfolg, so dass wir Anfang 2013 einsatzbereit waren, die Mittelflussrechnung zu nutzen."

Fazit

Für Firmenbesitzer Franco Borner ist das Mittelflussrechnungs-Modul unverzichtbarer Teil seines modernen Finanzmanagement geworden, das den heutigen Anforderungen voll und ganz entspricht. Vor allem anderen aber, so Borner, ist die Mittelflussrechnung ein wichtiges Werkzeug zur mittel- und langfristigen Liquiditätsplanung. Für die Zukunft ist der Zulieferer von Elektrizitätswerken nicht nur bezüglich der Liquidität bestens aufgestellt, auch wenn diese indirekt von der Erschliessung neuer Energiequellen betroffen sein wird. Denn Franco Borner weiss auch dafür das richtige Mittel: "Wir sind gefordert, zusammen mit den Elektrizitätswerken Netze auszubauen, die den neuen Bedürfnissen entsprechen." ♦

ABACUS Software bei F. Borner AG

Auftragsbearbeitung	46 Benutzer
Adressmanagement	46 Benutzer
Debitoren-/Kreditoren-/	4 Benutzer
Finanzbuchhaltung	
Lohnbuchhaltung bis	1 Benutzer
500 abrechenbare	
Mitarbeitende	1 Benutzer
Originalbelegscanning/	
Archivierung	1 Benutzer
Informations-	46 Benutzer
management	
Report Writer AbaView	6 Benutzer
AbaNotify	1 Benutzer

Weitere Informationen zum beschriebenen Projekt erhalten Sie bei:



BDO AG

Landenbergstrasse 34
CH-6002 Luzern
Telefon +41 41 368 12 54
Fax +41 41 368 13 13
www.bdo.ch



René Schönauber
rene.schoenauer@bdo.ch

Emanuele Kampmann
emanuele.kampmann@bdo.ch

Stetiges Wachstum mit ABACUS – immer aktuell dank regelmässigen Updates

Das IWAZ Schweizerische Wohn- und Arbeitszentrum für Mobilitätsbehinderte im zürcherischen Wetzikon stellt hohe Anforderungen an eine betriebswirtschaftliche Software. Sie hat sämtliche Bereiche des Wohnens, der Produktion und des Handels abzudecken. Über 20 Jahre ist dafür die ABACUS Software bereits im Einsatz. Dabei hat diese Lösung ihre Zuverlässigkeit und Flexibilität ebenso unter Beweis gestellt wie den dabei gebotenen Investitionsschutz.



Da die ABACUS Software technische Neuerungen und Zusatzfunktionen laufend integriert, wächst sie zusammen mit den Bedürfnissen ihrer Benutzer.

Eine Behinderteninstitution wie das IWAZ verlangt enorm viel von einer Business Software. Die zu unterstützenden Prozesse reichen von der Steuerung der Produktionsaufträge mit CNC-Maschinen über die Verrechnung der Pflegeleistungen für Bewohner bis zur Wohnungsvermietung. 1992 erfolgte die Erstinstallation der Finanzlösung in der DOS-Version. Diesen Herbst wurde, um die Prozessautomatisierung und die Klientenverwaltung auszubauen, die Internet-Version 2012 vi/Classic produktiv in Betrieb genommen.

Klientenstammdaten werden in einer für IWAZ massgeschneiderten Programmmaske verwaltet.

Anwender wie das IWAZ illustrieren optimal, wie eine ständig wachsende Unternehmung im Laufe der Jahre immer mehr von einer Business-Standardlösung fordern darf. Ein dramatischer Softwarewechsel zu einem anderen Hersteller erübrigt sich, da sich die ERP-Standardlösung zusammen mit den Anwenderunternehmen stetig weiterentwickelt. Aus betriebswirtschaftlichen Überlegungen muss in allen Einsatzbereichen möglichst optimal und professionell gearbeitet werden. Dazu gehört ein Business-Werkzeug, das eine schlanke Verwaltung effizient und kostengünstig unterstützt und den sich wandelnden Anforderungen laufend gerecht wird.

Das scheint auf den ersten Blick zwar leicht umsetzbar, die Realität sieht jedoch anders aus. Die Geschichte der Software zeigte etliche Hersteller, die zu einem bestimmten Zeitpunkt ihre Programme

Die Migrationsprozesse beim IWAZ haben bewiesen, dass auch nach grossen Umstellungen das System stets problemlos und zuverlässig funktioniert.

nicht mehr adäquat weiterentwickeln konnten. Dadurch sahen sich wiederholt Anwender gezwungen, auf ein Programm eines Drittherstellers umzusteigen. Ein "Switch" ist sehr einschneidend und bringt in der Regel einen grossen finanzi-

ellen und personellen Aufwand mit sich. Dies bleibt ABACUS Anwendern erspart: Die Herstellerin hat seit ihrer Gründung vor 28 Jahren regelmässig Update-Versionen herausgegeben. Dabei ist sie gegenüber den grundlegenden technologischen Entwicklungen offen und baut, falls nötig, die Software auch komplett um. So hat ABACUS in den vergangenen fünf Jahren mit einem Aufwand von rund 450 Arbeitsjahren zum dritten Mal das System vollständig neu programmiert, um nun mit Java für die Version vi eine topmoderne Internet- und somit plattformunabhängige Lösung anzubieten.

Integrationskonzept, Testing und Experten

Um nach einer Software-Migration Betriebsstörungen zu minimieren, empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem ABACUS Partner, der selber Systemparametrisierungen durchführt, so dass sich ein Anwender voll und ganz auf seine eigenen Kernkompetenzen fokussieren kann. Dazu zählt die Thurgauer IT-Firma Hi-Cube. Seitdem sie beim IWAZ kurz nach der Jahrtausendwende als Partnerin dazu gekommen ist, hat sie bereits sechs Migrationen erfolgreich beim IWAZ durchgeführt. Aufgrund der Modernisierungsabsichten der betrieblichen Werkstätten standen vor 13 Jahren nicht nur der Umstieg von Version 95 auf 98 mit der Finanzsoftware und Auftragsbear-

IWAZ



Die Stiftung IWAZ Schweizerisches Wohn- und Arbeitszentrum für Mobilitätsbehinderte in Wetzikon ZH gehört zu den schweizweit führenden Institutionen dieser Art. Sie bietet für Menschen mit körperlicher Einschränkung oder psychischer Erkrankung 131 Arbeitsplätze, 63 Wohnplätze sowie 16 Ausbildungsmöglichkeiten in den Produktions- und Dienstleistungsbetrieben des IWAZ. Rund 120 Mitarbeitende stellen die Infrastruktur, den Pflegedienst, die Betreuung, die Produktion und Dienstleistungen, die Gastrobetriebe, den Handel mit Behindertenhilfsmitteln und die Verwaltung sicher. Insgesamt beschäftigt das IWAZ in Wetzikon über 300 Mitarbeitende.

www.iwaz.ch

beitung an, sondern auch die Evaluation eines Produktionsplanung und -steuerungs-Moduls PPS. Drei PPS-Lösungsanbieter wurden dafür geprüft. Die von Hi-Cube initiierte PPS-Integration in die ABACUS Software, die ohne externe Schnittstellen auskam, war ausschlaggebend dafür, dass sich das IWAZ für den Ausbau der bestehenden ABACUS Lösung entschied.

Da Hi-Cube jeweils auf einem Testsystem aufgrund verschiedener Prototypen die Geschäftsprozesse des Anwenders durchspielt, hat sie das neue System bereits vor der eigentlichen Installation unter Kontrolle und ist bei der Aufnahme des Produktivbetriebs vor grossen Überraschungen bezüglich des Upgrade-Prozesses gefeit. Das zahlte sich hier rasch aus: Der damalige neue Finanzchef Christoph Reis stellte kurz nach der Systemaufschaltung einen siebenstelligen Fehlbetrag zwischen der Fibu und der Lagerbuchhaltung fest. Nachdem Nicole Keller, die Gesamtprojektleiterin von Hi-Cube, dank den Vorarbeiten innert Kürze belegen konnte, dass es nicht an der Software lag, sondern ein Mitarbeiter Schrauben bei einer Lager-einbuchung falsch erfasst hatte, war damit nicht nur das Vertrauen von Reis in ABACUS wiederhergestellt, sondern gleichzeitig auch in die Fähigkeiten des Integrationspartners gestärkt.

Auf der Maske BESA / IBB werden die individuellen Pflege- und Behandlungsdaten verwaltet.

Erfolgreiche Umstellungen von DOS via Windows auf Java

Die Migrationsprozesse beim IWAZ haben Christoph Reis bewiesen, dass auch nach grossen Umstellungen das System stets problemlos und zuverlässig funktioniert. Er führt das auf die sorgfältige Vorbereitung und Betreuung

"Umstellen und es läuft!"

durch den Implementierungspartner zurück. Meilensteine waren die Migration von der Version 95 auf 98 und der Ausbau der PPS-Lösung. Danach die Migration auf das ABACUS-eigene PPS-System und die Einführung der digitalen Archivierung mit der Version 2005 sowie die Erweiterung der Archivierung mit dem digitalen Visums-

prozess mit der Version 2009. Im Jahr 2011 wurde dann die Heim-Lösung AXcare, die auf der ABACUS Projektverwaltung basiert, von Hi-Cube gemeinsam mit der Heim-Expertin der St. Galler ABACUS Partnerin Asept implementiert. Diese Lösung deckt die vier Bereiche Bewohner, berufliche Massnahmen, Gast und Mieter ab. Die Anforderungen an die Speziallösung sind sehr hoch. Viele verschiedene Systeme und Anwendungen haben Schnittstellen zur ABACUS Software: die Medikamentenverwaltungssoftware für die Abrechnung mit den Krankenkassen ins AbaProject, die Verknüpfung der Kassensystem des Restaurants mit der ABACUS Software und das komplexe Kosten-Tariffsystem für erbrachte Pflegeleistungen an die Krankenkassen.

Im Vorfeld des Umstiegs auf die ABACUS Version 2012/vi wurde Anfang Jahr ein grosser Hardware-Wechsel nötig, da diese eine 64-Bit-Architektur bei den Rechnern voraussetzt. Die Gelegenheit wurde von IWAZ genutzt, modernste Systeme zu implementieren und alles zu virtualisieren.

Dass die Inbetriebnahme der Version vi ebenso erfolgreich erfolgt ist wie die früheren Migrationen, ist laut Reis primär auf das präzise durchgeführte Testing auf eigens eingerichteten Servern zurückzuführen. So konnte Reis auch bei dieser Migration zufrieden feststellen: "Umstellen und es läuft!"

Fazit

Reis ist überzeugt, mit ABACUS und Hi-Cube eine für das IWAZ optimale und gleichzeitig auch kostengünstige Lösung gefunden zu haben. Ohne die akribischen Vorbereitungsarbeiten im Vorfeld eines Updates würden sich zwar die Kosten halbieren, fährt der heutige Geschäftsleiter fort, aber diese würden mit Bestimmtheit später anfallen und dann im komplexen Umfeld auch deutlich höher ausfallen. Der Geschäftsleiter kommt zum Schluss, dass er sich auf das ABACUS System verlassen könne. Er ist erfreut, dass trotz der hohen Komplexität der Anforderungen beim IWAZ die ABACUS Software und ihre Migrationen immer "eine einfache Geschichte" geblieben sei. ♦

Installierte ABACUS Software bei IWAZ

Leistungs-/Projektabrechnung für Heimverwaltung	6 Benutzer
Auftragsbearbeitung	20 Benutzer
Produktionsplanung und -steuerung PPS	18 Benutzer
Adressmanagement	16 Benutzer
Debitorenbuchhaltung	4 Benutzer
Kreditorenbuchhaltung	6 Benutzer
Visumsverantwortliche	30 Benutzer
Anlagenbuchhaltung	4 Benutzer
Finanzbuchhaltung	6 Benutzer
Archivierung/Originalbelegscanning	4 Benutzer
Lohnbuchhaltung für bis zu 500 abrechenbare Mitarbeitende	6 Benutzer
Electronic Banking	8 Benutzer
AbaReport	14 Benutzer
AbaNotify Melde-/Benachrichtigungssystem	1 Benutzer
AbaAudit	1 Benutzer



Christoph Reis, Geschäftsführer IWAZ



Nicole Keller, Mitglied der Geschäftsleitung/Partner, Leitung Gesamtprojekt/Senior Consultant

Für weitere Auskünfte zum realisierten Projekt wenden Sie sich an:

 **Hi-Cube AG**
IT-Consulting & Support

Hi-Cube AG
IT-Consulting & Support
Nicole Keller
Bahnhofstrasse 4
CH-8360 Eschlikon
Telefon +41 71 973 80 20
info@hi-cube.ch
www.hi-cube.ch

Zeitnahe Fakturierung – Treppen- und Geländerbauer nutzt AbaBau

Obwohl AbaBau für das Bauhaupt- und Baunebengewerbe entwickelt worden ist, beweist es seine flexible Einsetzbarkeit auch bei Herstellern wie dem Amriswiler Treppen- und Geländerbauer Müssig. Dank dem "Freien Leistungsverzeichnis" lassen sich sowohl Offerten, Aufträge und Bestellungen als auch die Lagerbewirtschaftung, die Leistungserfassung und die Fakturierung integriert abwickeln. Daraus resultiert ein stets aktueller Überblick über sämtliche Bestell-, Produktions- und Fakturaprozesse.



ABACUS BUSINESS SOFTWARE

Das Unternehmen Müssig kann auf eine lange Tradition in der Metallverarbeitung zurückblicken. Bereits 1873 gründete Wilhelm Müssig in Stuttgart eine Schlosserei. Als in der Nachkriegszeit immer mehr Wohnraum nachgefragt wurde, erkannte das Unternehmen den steigenden Bedarf an Geländern. Da diese damals nur nach handwerklichen Methoden hergestellt wurden, entwickelte es ein Geländersystem, das sich industriell fertigen liess. Dieses wurde ständig weiterentwickelt und legte in entscheidendem Mass den Grundstein zum Erfolg des Hauses Müssig. Auf der Grundlage dieser Entwicklung basieren noch heute die Müssig-Systeme.

Seit 1980 ist das Deutsche Unternehmen auch in der Schweiz vertreten, nämlich in Amriswil, wo der Standort in den vergangenen Jahren ständig erweitert und mit den neuesten Produktionsanlagen ausgestattet wurde. Investiert wur-

Im Zentrum der ERP-Gesamtlösung steht das Freie Leistungsverzeichnis.

de gleichzeitig in eine leistungsfähige Business Software, die dem Unternehmen heute hilft, ihre operativen Prozesse zu unterstützen.

Von Excel zur integrierten ERP-Software

Bevor das Unternehmen mit ABACUS und AbaBau eine professionelle ERP-Software einführte,

seien die Aufträge primär mit Hilfe von Excel-Tabellen und den unterschiedlichsten Programmen abgewickelt worden, erzählt der heutige CEO Moritz Müssig. Zudem existierten im Unternehmen weder eine Zeiterfassung, ein Bestellwesen noch eine Lagerbewirtschaftung. Einzig für die Lohnbuchhaltung war bereits seit 1989 die Standardsoftware ABACUS im Einsatz.

2009 erfolgte der Entscheid zum Ausbau mit AbaBau, der Leistungs-/Projekt abrechnung AbaProject, der Auftragsbearbeitung und den Finanzprogrammen mit Budgetierung und Archivierung. Als Implementierungspartner entschied sich Müssig für den in Amriswil domizilierten ABACUS Vertriebspartner Data Service. Dieser erhielt die Aufgabe dieses Gesamtsystem zur



Müssig AG, Amriswil

MÜSSIG

Bereits seit 1873 entwickelt das Unternehmen hochwertige Produkte im Bereich Treppen- und Brüstgeländer sowie Treppen und Balkone. Die Stärke liegt im Besonderen darin, mit Kunden, abgestimmt auf ihr jeweiliges Projekt, Systeme zu entwickeln, bei denen die gestalterischen Anforderungen auf die technische Machbarkeit und "Müssig-Qualität" optimiert werden. Design und Materialien werden laufend weiterentwickelt und zukunftsorientiert eingesetzt. Besonders wichtig ist dabei, dass jederzeit die Sicherheit gewährleistet ist, das eingesetzte Material statisch optimal ausgenutzt wird und alle bauphysikalischen und ökologischen Grundsätze beachtet werden.

www.muessig.ch

Unterstützung die verschiedenen Arbeitsprozesse zu realisieren.

Freies Leistungsverzeichnis

Im Zentrum der ERP-Gesamtlösung steht das so genannte Freie Leistungsverzeichnis. Darin werden die Leistungen kalkuliert. Auch die Rapportierung von erbrachten Leistungen wie etwa Montagearbeiten erfolgt in diesem Programm für jede einzelne Leistungsposition.

Eine laufende Kosten- und Beschaffungskontrolle vor und während jedem Arbeitsschritt ist Realität geworden.

Etappierung von Aufträgen und AVOR

Eine spezielle Herausforderung bei der Implementierung der Software hätte darin bestanden, so Martin Koller vom Implementierungspartner Data Service, dass die Aufträge in verschiedene Etappen aufgeteilt werden mussten. Gelöst

wurde dies mit Hilfe der Protokollnummern in der Ausmasserfassung. Dank der damit realisierten Etappierung hat Müssig die Aufträge bereits während dem Planungs- und Produktionsprozess voll im Griff. Sämtliche Leistungen und Bestellungen beziehen sich auf die Protokollnummern.

Für die Planung der Aufträge und die damit verbundene AVOR wird das so genannte Vorausmass verwendet, das zur Erstellung von Materialbestellungen in der ABACUS Auftragsbearbeitungssoftware dient. Mit Hilfe von benutzerdefinierten Feldern werden individuelle Angaben wie zum Beispiel die Protokollnummer zu jedem Einkaufsauftrag erfasst. Dadurch können die Materialbestellungen mit dem Auftrag in AbaBau abgestimmt und überwacht werden. Zudem sind Veränderungen zwischen Vorausmass und Ausmass sofort ersichtlich.

Soll das gelieferte Material mit einer Oberflächenbehandlung weiter bearbeitet werden, lässt sich

dazu direkt in der Abteilung Werkstatt beim Erfassen des Lagereingangs ein Lieferschein für die Auswärtsvergabe dieses Arbeitsschrittes erstellen. Zeitgleich wird automatisch auch eine entsprechende Bestellung für den Oberflächenarbeiter erzeugt.

AbaBau ist für die Fakturierung der Akonto- und Schlussrechnung eine ideale Lösung.

Moritz Müssig ist sehr angetan von der realisierten Lösung, denn eine laufende Kosten- und Beschaffungskontrolle vor und während jedem Arbeitsschritt ist dadurch Realität geworden.

Ausmasserfassung

Als wertvolle Erfassungshilfe vor allem im Ausmassbereich wurde in den Erfassungsprogrammen die Wysiwyg-Darstellung mit AbaFusion integriert. So kann der Sachbearbeiter bei der Erfassung der Ausmassdaten für die verschie-

The screenshot displays the Müssig software interface, which is used for project management and construction planning. The main window is divided into several sections:

- Project Overview (Auftragskarte):** Shows project details such as Project No. (130052), Location (Escherpark 1. Et. Kurlinden / Scheideggst), and Status (Nachtrag).
- Position Overview (Positionen Voransmass):** A table listing project positions with columns for Position No., Description, Quantity, and Status.
- Construction Planning (Projektübersicht Konstruktionsplanung):** A detailed table showing the construction schedule, including start and end dates, and resource allocation.

Komfort bei der Ausmasserfassung: Das Ausmassprotokoll und auch eine Projektübersicht werden stets aktualisiert angezeigt.

denen Positionen sofort in der dargestellten Auswertung kontrollieren, wie sich diese auch auf Papier präsentiert. Diese Technologie wird bei den Anwendern sehr geschätzt, weil sie die Erfassung sehr vereinfacht.

Über- oder Unterdeckungen von Projekten und Kostenstellen sind nun jederzeit ersichtlich.

Fakturierung von Akonto- und Schlussrechnung

AbaBau ist für die Fakturierung der Akonto- und Schlussrechnung eine ideale Lösung, da sich die Akonto-Rechnungen aufgrund

der erfassten Ausmasspositionen erstellen lassen. Dadurch ist eine zeitnahe Fakturierung nach jedem Bauabschnitt aufgrund der vertraglichen Abmachungen ohne grossen administrativen Aufwand möglich.

Reibungslose Umstellung auf AbaBau

Die Einführung der ERP-Gesamtlösung mit AbaBau sei problemlos erfolgt, stellt Moritz Müssig zufrieden fest. Durch die Etapierung des Projekts konnte jeder Schritt bei der Umsetzung der einzelnen Prozesse in AbaBau geprüft und anschliessend für den Produktivbetrieb freigegeben werden.

Der grösste Aufwand im Projekt sei die Anpassung der Formulare an die betrieblichen Bedürfnisse gewesen, resümiert Martin Koller. Es wurde viel Zeit investiert, damit die mit AbaReport erstellten Auswertungen übersichtlich und die darin integrierten Hyperlinks optimal den Bedürfnissen der Anwender entsprechen.

Auswertungen mit Hyperlinks

Das für Müssig realisierte Reporting stellt während des gesamten Offert- und Produktionsprozesses stets aktuelle und detaillierte Informationen zur Verfügung. Dank dem neuen ABACUS Reporting-Tool AbaReport konnten mit Hilfe von so genannten Hyperlinks von sämt-

The screenshot displays the Müssig software interface, which is used for order management and delivery tracking. The main window is divided into several sections:

- Order Overview (Bestellungs-Zettel):** Shows order details such as Order No. (3554), Order Date (28.08.2013), and Status (archiviert).
- Order Details (Bestelldaten):** A table listing order positions with columns for Position No., Description, Quantity, and Status.
- Delivery Tracking (Lieferdaten):** A table showing delivery dates and quantities for each position.

Bei der Erfassung von Einkaufspositionen wird die Bestellung sofort aktualisiert, so dass der Sachbearbeiter ihr Aussehen laufend kontrollieren kann.

lichen Auswertungen aus sofort in weitere, detailliertere Reports gewechselt werden. Diese Technik in den Auswertungen wird von den Sachbearbeitern sehr geschätzt.

Durch den Einsatz von AbaReport konnten etwa 20 Excel-Tabellen ersetzt werden, die früher einzeln und ohne Integration in die Arbeitsprozesse geführt wurden.

"Der grösste Vorteil von ABACUS mit AbaBau ist die Durchgängigkeit der Prozesse."

Heute hat Müssig dadurch eine wesentlich bessere Kontrolle über den Stand der Projekte als vorher. Über- oder Unterdeckungen von Projekten und Kostenstellen sind nun jederzeit ersichtlich. Zudem sind immer aktuelle Informationen bezüglich Baufortschritt vorhanden, auch selbst über das, was bereits bestellt und montiert worden ist.



**Moritz Müssig,
CEO Müssig**

"Der grösste Vorteil von ABACUS mit AbaBau ist die Durchgängigkeit der Prozesse. Wir haben heute viel mehr Informationen als früher und zwar auf allen Stufen im Betrieb."

ABACUS Software bei Müssig AG

AbaBau	18 Benutzer
Leistungs- und Projekterfassung	22 Benutzer
Auftragsbearbeitung	22 Benutzer
Adressmanagement	18 Benutzer
Debitoren-/Kreditoren-/Finanzbuchhaltung	4 Benutzer
Lohnbuchhaltung	1 Benutzer
Electronic Banking	4 Benutzer
Archivierung	4 Benutzer
Belegscanning	4 Benutzer
AbaReport	22 Benutzer

Datenmengen

450 Offerten/Jahr

210 Bauaufträge/Jahr

Fazit

Durch die Einführung der ABACUS Gesamtlösung und insbesondere dank den spezifischen Funktionalitäten von AbaBau und

"Wir haben heute viel mehr Informationen als früher und zwar auf allen Stufen im Betrieb."

des Report Writers AbaReport konnte das Ziel erreicht werden, sämtliche Prozesse zu integrieren, die im Standardumfang der ABACUS Soft-

ware abgebildet sind. Das ermöglichte es, auf Excel verzichten zu können. Zwei weitere Vorteile der ABACUS Software haben den CEO von Müssig besonders beeindruckt. Das seien, so Müssig, der modulare Aufbau der ABACUS Software, der einen schrittweisen Ausbau der Lösung erlaubt und die gute Anbindung mit Hilfe der ABACUS Standardschnittstellen AbaConnect an weitere Programme wie etwa das Informationssystem InfoBoard und den Adobe-Lösungen. ♦

Weitere Informationen zum beschriebenen Projekt erhalten Sie bei:



Data Service AG

Martin Koller

Egelmoosstrasse 1

CH-8580 Amriswil/TG

Telefon +41 71 577 08 88

martin.koller@dataserviceag.com

Gipser mit klarer Strategie – Geschäftsprozesse optimieren mit AbaBau



Die Firma Pisanelli ist die erste AbaBau-Anwenderin der Gipserbranche. Wie für alle Exponenten dieses Baunebengewerbes ist auch für den Zürcher Betrieb das einfache und flexible Erstellen von Offerten sowie deren medienbruchfreie Weiterverarbeitung in den nachfolgenden Prozessen wie der Auftragserfassung und schliesslich in der Fakturierung essenziell.

ABA BAU abacus business software

Mit AbaBau verfügt das dynamische Unternehmen nun über eine branchenspezifische Software, die ihren momentanen und zukünftigen Bedürfnissen und Anforderungen entspricht.

Donato Pisanelli ist mit einer unbändigen Schaffenskraft ausgestat-

Wer nicht offeriert, fakturiert auch nicht.

tet. Meistens brennt das Licht in seinem Büro in Au am rechten Zürichseeufer bereits ab vier Uhr morgens. Diese Zeit behält sich der Mann, der aus dem süditalieni-

schen Lecce stammt, für das Schreiben von Offerten vor. Denn wer nicht offeriert, fakturiert auch nicht, lautet sein Credo. Danach begibt er sich auf seine Baustellen, um die Arbeiten zu koordinieren. Mit Verputz- und Trockenbauarbeiten, Wärmedämmung, Akustikdecken sowie Stuckaturen hat er sein Gipsergeschäft in den letzten 22 Jahren in dieser Branche zum fünftgrössten Unternehmen des Kantons Zürich gebracht. Der 1991 als Zweipersonenfirma gegründete Familienbetrieb beschäftigt heute rund 120 Mitarbeitende. Davon sind zwei Drittel im Jahresvertrag als Akkordanten und knapp 40 fest angestellt.

Um auch in Zukunft erfolgreich zu bleiben, will Pisanelli weiterhin so

expansiv vorgehen wie bisher, muss dafür aber diversifizieren und gleichzeitig seine Aktivitäten in die gesamte Schweiz ausdehnen. Um

Immer wiederkehrende Prozesse lassen sich mit der Ablaufsteuerung individuell vordefinieren.

seine Wachstumsziele zu ermöglichen, entschloss er sich unter Anleitung seines Freundes, des gelernten Architekten, diplomierten Bauleiters und Unternehmensberaters mit EMBA, Marco Coccitti, der Firma neue Strukturen zu geben. Zunächst wurden die Organisation und die Prozesse neu definiert. Mit den bisher eingesetzten Programmwerkzeugen wie einer



ABACUS Ressort AG						213 Projektauswertung		FINANZ AG	
Projekt Fakturauf	Nummer Nr. Bezeichnung	Bezeichnung Bauherr	Fakturadatum	Planer Fläger	Planfrist Fakturabefrag	Letzter Arbeitstag			
Projekt	20130007 EPH, Rotweg 8, 8220 Waldensvil	Refo und Corinne Janser-Schless	Atelier 19		13 Tage	08.08.2013			
Faktura	1 Akonto Ausmass	Auermassfaktura	28.02.2013	28.02.2013	20'000.00				
Faktura	2 Schlussrechnung Ausmass	Auermassfaktura	28.02.2013	28.02.2013	20'000.00				
Total Faktura					40'000.00				
Projekt	20130009 Waserstr. 70 3 & 2. OG 1 komplett	Refo und Corinne Janser-Schless	Baugenossenschaft SVA		13 Tage	20.06.2013			
Faktura	1 Teilschinnung Ausmass	Auermassfaktura	13.03.2013	13.03.2013	30'340.25				
Total Faktura					30'340.25				
Projekt	20130013 EPH Tinner Bahnhofstr. 12 AU 3	Rosser Fabio			13 Tage	12.08.2013			
Faktura	1 Akonto Ausmass	Auermassfaktura	15.04.2013	15.04.2013	20'000.00				
Faktura	2 Schlussrechnung Ausmass	Auermassfaktura	15.04.2013	15.04.2013	22'027.45				
Total Faktura					42'027.45				
Projekt	20130014 EPH Herr Zmoos Bahnhofstr. Rosser Fabio 3				Abgelesen -36	03.07.2013			
Faktura	1 Akonto Ausmass	Auermassfaktura	16.04.2013	16.04.2013	20'000.00				
Faktura	2 Schlussrechnung Ausmass	Auermassfaktura	16.04.2013	16.04.2013	20'000.00				
Total Faktura					40'000.00				

Ablauffrist des Handwerkerpfandes

[illegible]

Wochenübersicht nach paritätischer Kommission des Maler-/Gipserverbandes

ERP-Software, Excel, Word, der Ausschreibungsplattform Olmero sowie viel Papier und Bundesordner für die Offerten inklusive den detaillierten Ausmassen hatte Pisanelli keine Garantie mehr, sein Geschäftsvolumen zu überblicken.

Da das Offerieren auf rein textbasierter Basis ohne hinterlegter Kalkulation sehr zeitaufwändig war, konnte er plötzlich nicht mehr alles offerieren, was er und sein Unternehmen eigentlich anzubieten gehabt hätten. So machte sich das Fehlen einer auf das Bauneben-gewerbe optimierten, komplett integrierten Business Software immer schmerzlicher bemerkbar, zumal sowohl Führungskennzahlen als auch eine Liquiditätsplanung fehlten.

Coccitti nahm das Change-Management-Projekt 2010 in Angriff: Für den Entwurf des "strategischen Kleids", erzählt Coccitti, hätten sich Pisanelli und er ein dreiviertel Jahr Zeit genommen. Danach liessen sich die Anforderungen an eine neue Software leicht definieren. Sie

Die Zusammenarbeit mit Akkordanten wird durch AbaBau erleichtert.

sollte laut Coccitti erstens vollständig integrierbar sein, um sämtliche Prozesse mit allen Softwaremodulen durchgängig zu unterstützen, zweitens mit Hilfe einer fortschrittlichen Technik die Standortunabhängigkeit garantieren und drittens eine sehr einfache Benutzerober-

fläche bieten, damit sie auch Anwender mit geringen Informatik-Kenntnissen nutzen könnten.

Eine "Heirat" will gut überlegt sein

Nach erfolgter Ausschreibung stellten sich 2011 fünf Hersteller einer Präsentation. Am besten überzeugte das Angebot der ABACUS Tochter ARCO Software mit Aba-Bau. Coccitti begründet die Wahl nicht nur wegen des guten Rufs von 250 zufriedenen Maler- und Gipser-Kunden mit der alten Branchenlösung von ARCO, sondern weil sie dank der modernen Basistechnologie der neuen ABACUS Branchenlösung als einzige Anbieterin in der Lage war, mit einem ERP für das Baunebengewerbe einen zukunftssicheren Weg aufzu-

zeigen: Zur Anbindung von Ausstellen braucht es nur einen Internet-Anschluss. Gleichzeitig kann damit auch die ortsunabhängige Nutzung der Software garantiert werden, wobei diese dank der Komplettintegration ohne zusätzliche Schnittstellen auskommt.

Effizient und übersichtlich

Mit AbaBau braucht es sowohl für Offerten als auch für Rechnungen, Serienbriefe und Akquise nur noch eine einzige Adressdatei. Auch Projektdaten lassen sich zentral erfassen. Das bewirkt einen transparenteren Ablauf für Devis, Angebot, Werkvertrag, Regie und Nachträgen bis zur Rechnung.

Die von Pisanelli geforderte vereinfachte Benutzerführung ist in sämtlichen Programmmodulen Realität geworden. Die Programmmasken wurden auf ein Minimum an Informationen und Eingabefelder reduziert.

Das System bietet einen verbesserten Überblick über die Umsätze.

ziert. Immer wiederkehrende Prozesse lassen sich mit der Ablaufsteuerung individuell vordefinieren, so dass sie bei Bedarf nur noch aufgerufen werden müssen, um verwendet zu werden.

Besonders angetan ist Donato Pisanelli von der Importfunktion von SIA-Dateien. Denn diese hilft, schnell offerieren zu können sowie von Subunternehmern Offerten für

Pisanelli AG



Das Unternehmen ist im zürcherischen Au domiziliert und beschäftigt auf ihren durchschnittlich 200 verschiedenen Baustellen pro Jahr im Kanton Zürich und den angrenzenden Gebieten rund 120 Mitarbeitende. 90 Prozent der Aufträge sind Gipser-, die restlichen 10 Prozent Malerarbeiten. Intensiv wird mit Subunternehmern und Akkordanten zusammengearbeitet. Die Kunden stammen primär aus den Branchen Banken und Versicherungen oder sind private Bauherren. Das Unternehmen ist in den Geschäftsfeldern Konstruktion als GU und TU, Immobilienverwaltung und dem Handel von Liegenschaften tätig.

www.pisanelli.ch

Soziales Engagement von Pisanelli

Pisanelli möchte der Gesellschaft etwas von ihrem Erfolg zurückgeben. Zu diesem Zweck werden im Rahmen eines Integrationsprojekts zwei junge Eritreer bei Pisanelli als Gipser ausgebildet. Dabei werden sie bereits im Vorfeld der Lehre unterstützt, indem sie mit den Schweizer Sitten und Gebräuchen bekannt gemacht werden und in einem Sprachkurs Deutsch lernen. Ziel ist es, die beiden jungen Männer zu befähigen, selbständig ihr Leben zu meistern.

www.integration.zh.ch

eine bestimmte Arbeitsgattung einzuholen, um diese miteinander zu vergleichen. Dabei kann er sich die Kapitelstrukturen der Devis anzeigen lassen. Um seine eigene Offerte zu erstellen, muss er daraus nur noch jene Bereiche selektieren, die ihn interessieren.

Offertenerstellung per Mausclick

Für die Offertenerstellung stützt man sich bei Pisanelli mehrheitlich auf den NPK, offeriert aber bei etwa

einem Drittel der Projekte nach dem eigenen Freien Leistungsverzeichnis. Von den Sachbearbeitern wird geschätzt, dass aus dem NPK Standardpositionen problemlos ins Freie Leistungsverzeichnis übernommen werden können und nicht mehr von Hand eingegeben werden müssen. Gerechnet wird mit der ursprünglichen Kalkulation des SMGV, die jedoch auf die betriebs-eigenen Materialkonditionen, Zeiten und Löhne angepasst wurde.

Für Unterakkordanten und Subunternehmen verwendet Pisanelli ein zusätzliches, überarbeitetes Kalkulationsschema.

Preise lassen sich in Sekundenschnelle in ein Devis einsetzen. Dabei bietet das Programm maximale Freiheit, aus den verschiedenen Preisvorgaben die passenden auszuwählen. Was früher für eine umfangreiche Offerte in der Regel einen ganzen Tag in Anspruch genommen hat, lässt sich mit AbaBau via Mausclick in Kürze erledigen.

Auch die Zusammenarbeit mit Akkordanten wird durch AbaBau erleichtert: Devis werden über die SIA-Schnittstelle exportiert und

"Mit AbaBau haben wir heute in unseren Unternehmen eine für Gipser optimierte Branchenlösung."

den Akkordanten zugestellt, worauf die ausgefüllten Devis respektive Offerten auf demselben Weg wieder zurückkommen.

Für eine optimierte Liquidität von Pisanelli sorgt ferner eine Funktion, die je nach Baufortschritt erfasste Ausmasse in Form von Akontorechnungen verrechnet.

ABACUS bei Pisanelli AG

AbaBau	4 Benutzer
Leistungs- und Projekterfassung für 50 Mitarbeitende	4 Benutzer
Debitoren-/Kreditoren-/Finanzbuchhaltung	1 Benutzer
Lohnbuchhaltung bis 50 abrechenbare Mitarbeitende	1 Benutzer
Adressmanagement	4 Benutzer
AbaView Report Writer	1 Benutzer

Fazit

Ein erster Meilenstein bei der Implementierung von AbaBau konnte mit dem ersten Zwischenabschluss in der Finanzbuchhaltung realisiert werden. Die positiven Veränderungen durch AbaBau sind bereits in vielen Bereichen bei Pisanelli spürbar geworden. Das Offertwesen ist einfach zu bedienen und gut integriert. Das System bietet einen verbesserten Überblick über die Umsätze und liefert eine detaillierte Akquisitionsliste. Zudem kann nun viel mehr offeriert werden als früher und Offerten lassen sich bei einer Zusage sofort in Aufträge umwandeln.

AbaBau als Branchenlösung hält Coccitti schlichtweg für super. Er ist überzeugt davon, mit AbaBau auf das richtige Pferd und somit auf die richtige Technik, mit ARCO auf den richtigen Partner und mit ABACUS auf das richtige ERP gesetzt zu haben. ♦

Marco Coccitti, CFO Pisanelli AG



"Mit AbaBau haben wir heute in unserem Unternehmen eine für Gipser optimierte Branchenlösung, die uns erlaubt, jetzt und in Zukunft sämtliche Geschäftsprozesse in einer einzigen Software abzubilden."

Für Auskünfte zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:



ARCO Software AG

Thomas Schärer
Alte Landstrasse 19
CH-8942 Oberrieden
Telefon +41 44 723 90 90
www.arcosoftware.com

Erfolgreiche Abalmmo-Projekte – Berater von Aandarta mit Zertifikat

Der auf Lösungen für die Immobilienbewirtschaftung spezialisierte IT-Implementierer Aandarta konnte als erster ABACUS Vertriebspartner zwei seiner Immobiliensoftware-Spezialisten durch ABACUS Research zertifizieren lassen. Im folgenden werden zwei von insgesamt sechs durch sie betreute Projekte näher vorgestellt, die für die Zertifizierung nötig waren.



Projekt bei immoschwab in Murten

Der Grund für einen Software-Wechsel bei der Immobilienbewirtschaftung erfolgte bei immoschwab nicht wegen Unzufriedenheit mit der bestehenden Lösung, sondern lag an einer Umstrukturierung beim bisherigen Anbieter. "Die Zukunft des Produkts war nicht mehr gewährleistet und somit war auch der Support in Frage gestellt", beschreibt Roland Kiener, Immobilienbewirtschafter und Geschäftsführer von immoschwab, die Ausgangslage. So suchte er eine neue Partnerschaft, die auf einer sichereren Basis aufbauen und gleichzeitig eine nachhaltigere Lösung anbieten sollte. Der Immobilienspezialist hat dies in Form von Aandarta und Abalmmo gefunden.

"Wir haben das Aandarta-Team in der ERFA-Gruppe Abalmmo – ERFA steht für Erfahrungsaustausch – als zuverlässige und erfahrene IT-Experten mit fundierten Immobilien-Kenntnissen kennengelernt", erklärt Kiener. Dass man sich bereits kannte und einander vertraute, war für die spätere Zusammenarbeit sehr wertvoll. Kiener und sein Team sind jedenfalls mit dem neuen Produkt zufrieden. "Mit Abalmmo", so Kiener, "haben wir eine innovative Software gefunden, die auf dem neusten Stand der Technik entwickelt wurde und dank der Internetfähigkeit ortsunabhängig ist." Damit die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten des Programms weiter optimiert werden können, stehen jetzt weitere Entwicklungen und Modifizierungen an.

ABALMMO
business software



v.l. Jörg Stricker, ABACUS und Hidde Stalder, Aandarta bei der Zertifikatsübergabe



René Weidmann (rechts) mit dem ABACUS Abalmmo-Zertifikat



Anzahl verwaltete Objekte	4000
Charakteristik	immoschwab bietet ein breites Dienstleistungsangebot im Immobilienbereich mit Verkauf, Vermittlung, Bewirtschaftung und Verkehrswertschätzungen und ist als regionaler Partner im Seeland aktiv.
Ausgangslage Projekt/Software	Veränderungen beim bisherigen Software-Anbieter lösten Unsicherheiten aus. Der Support und die Weiterentwicklung des Produkts waren nicht mehr sichergestellt. Gesucht war eine dauerhafte und sichere Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Partner, der über exzellente Immobilien-Kenntnisse verfügt.
Ziel	• Die neue Lösung muss mindestens die gleichen Funktionen anbieten wie die alte. • Sicherstellung der bisherigen Funktionen • Übernahme der Daten aus der bisherigen Datenbank • Ortsunabhängige Nutzung der Software
Nutzen	• Schaffung einer vertraulichen Partnerschaft mit fachkompetenten Ansprechpersonen • Implementierung eines zeitgemässen Programms • Vernetzung der Lösung mit dem Internet
Zeitraum	• August 2012: Datenbereinigung im alten Programm • September 2012: Testmigration • September/Okttober 2012: Implementierung und Tests mit Abalmmo • November 2012: Produktive Einführung und Schulung
Besonderes	immoschwab war der erste Anwender, der Daten aus einem bestehenden System in die neu entwickelte Software Abalmmo migriert hat. An diesem konkreten Beispiel wurde das System nach der Testphase zum ersten Mal mit Erfolg real umgesetzt.



**Roland Kiener,
Immobilienbewirtschafter
und Geschäftsleiter von
immoschwab:**

"Bei Abalmmo und Aandarta trifft State-of-the-Art-Software auf Immobilien-Kompetenz."



**Hidde Stalder,
Consultant, verantwort-
licher Projektleiter
Aandarta:**

"Es war ein intensives und sehr anspruchsvolles Projekt, bei dem die Migration der Daten von der Vorgängersoftware ins Abalmmo beide Seiten gefordert hat. Gemeinsam haben wir ein Resultat erreicht, das alle zufrieden stellt."

Projekt bei Svito in Schwyz

Ein Portfolio mit unterschiedlichsten Objekten und eine Immobiliensoftware, die alle Liegenschaften mit ihren individuellen Anforderungen bewirtschaften soll, waren die Ausgangspunkte von Svito, zusammen mit Aandarta eine neue Lösung für die immer komplexer werdende Immobilienverwaltung zu entwickeln. Mit Abalmmo hat Svito eine überzeugende Antwort gefunden: Die neue Lösung erfüllt nicht nur alle Anforderungen des Kunden, sondern bietet zudem mehr Möglichkeiten als die bisherige. Dank der kompletten Neuerfassung aller Daten kann der Schwyzer Immobiliendienstleister heute alle Funktionen nutzen, die Abalmmo bietet.



Anzahl verwaltete Objekte	2'750
Charakteristik	Svito bietet massgeschneiderte Immobiliendienstleistungen an wie Verkauf, Vermittlung, Bewirtschaftung, Marketing, Verkehrswertschätzungen / Liegenschaftsbewertungen und Bautreuhand in Schwyz und Umgebung.
Ausgangslage Projekt/Software	Die bestehende Lösung stiess funktionell an ihre Grenzen. Eine Lösung war gesucht, die alle Objekte mit zum Teil unterschiedlichen Anforderungen abbilden und bewirtschaften kann.
Ziel	Die neue Software muss in der Lage sein, die Bewirtschaftung von Objekten mit unterschiedlichen Komplexitäten zu ermöglichen.
Nutzen	Implementierung eines Programms, das alle gewünschten Funktionen und Vereinfachungen ausweist. Dazu zählen: • Einfachere Erstellung der Heiz- und Nebenkostenverteilung • Direkt sichtbare Mieterbuchungen • Bewirtschaftung von unterschiedlichen Objekten • Langfristige Zusammenarbeit mit kompetentem Partner
Zeitraum	• September 2012: Projektstart • Januar 2013: Produktivstart

"Die Zusammenarbeit mit Aandarta hat uns überzeugt, indem wir vom Projektstart bis zur Implementierung optimal begleitet und unterstützt wurden und in kürzester Zeit konkrete Ergebnisse bekommen haben", resümiert Beatrice Holdener, Finanzen/Controlling, Svito. Im Rahmen der ERFA-Gruppe hatte die Firma die Möglichkeit, ihre komplexen Anforderungen an eine zeitgemässe Mandantenverwaltung einfließen zu lassen. Svito ist seit der Einführung von Abalmmo in der Lage, unterschiedliche Objekte zu bewirtschaften und von diversen Verbesserungen wie etwa der einfacheren Handhabung der Heiz- und Nebenkostenverteilung und direkt sichtbaren Mieterbuchungen zu profitieren. ♦

Für Auskünfte zu den beiden beschriebenen Projekten wenden Sie sich an:



Beatrice Holdener,
Finanzen/Controlling,
Svito:

"Mit Abalmmo bewirtschaften wir flexibel Objekte von der einfachen Liegenschaft bis hin zu Überbauungen mit unterschiedlichen Komplexitäten."



René Weidmann,
Consultant, verantwortlicher Projektleiter
Aandarta:

"Svito formulierte komplexe Anforderungen bereits in der Entwicklungsphase von Abalmmo, so dass von diesen wertvollen Inputs das Produkt und damit alle Anwenderunternehmen profitieren."



Carmine De Masi, CEO Aandarta



Aandarta AG

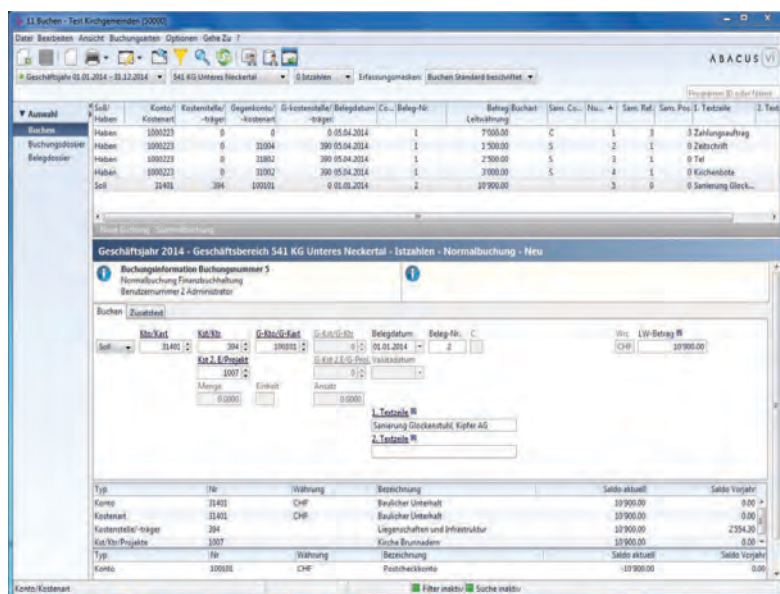
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen
Telefon +41 43 205 13 13
Fax +41 43 205 13 14
www.aandarta.ch

Seit diesem Jahr haben die Evangelischen Kirchgemeinden im Kanton St. Gallen die Möglichkeit, über AbaWeb die ABACUS Software der Kantonalkirche zu nutzen und ihre Buchungen direkt zu erfassen. Dazu wird die Funktionalität der "Geschäftsbereiche" benutzt, mit denen jede Kirchgemeinde im Rahmen des zentralen Mandaten eine eigene Buchhaltung führen kann.



ist mittlerweile nicht nur in der Lage, innerhalb eines Mandanten beliebig viele Geschäftsbereiche im

Sinn von Unterbuchhaltungen zu führen, sondern ist auch vollständig Web-tauglich.



Alle Kirchgemeinden buchen im selben Mandaten jedoch in unterschiedlichen Geschäftsbereichen.

AbaWeb – die Lösung für eine Private Cloud

Um die Software-as-a-Service (SaaS) Lösung von ABACUS bei einer bereits installierten ABACUS Lizenz zusätzlich extern durch Tochtergesellschaften oder eben Kirchgemeinden zu nutzen, braucht es nur ein Software-Abonnement. Das schien den Verantwortlichen geradezu eine ideale Möglichkeit, um die kooperative Zusammenarbeit zwischen der Kantonalkirche und den einzelnen Kirchgemeinden noch besser zu gestalten.

Eine Grundsatzentscheidung bestand darin, ob für jede Kirchgemeinde ein eigener Mandant zu eröffnen oder ein zentraler Mandanten mit je einem Geschäftsbereich pro Kirchgemeinde zu führen sei. Nach Abwägen der Vor- und Nachteile der beiden Möglichkeiten entschied man sich für die Lösung mit den Geschäftsbereichen. Die Vorteile lagen haupt-

Alle Auswertungen sind auf Knopfdruck pro Kirchgemeinde ersichtlich.

sächlich darin, dass ein zentraler Konto- und Kostenstellenplan für alle Kirchgemeinden in einem einzigen Mandanten gepflegt werden kann. Trotzdem sind individuelle Konten und Darstellungen problemlos realisierbar. Alle Auswertungen sind auf Knopfdruck sowohl pro Kirchgemeinde, als auch kon-

Herbert Weber, Zentralkassier zur AbaWeb-Lösung



"Die Einführung war eine technische, organisatorische und auch kommunikative Herausforderung. Heute wird die AbaWeb-Lösung von den meisten Kirchgemeinden produktiv genutzt. Die übrigen werden auf Anfang 2014 oder 2015 ebenfalls aufgeschaltet. Da AbaWeb eine sehr gute Lösung ist, muss sie niemandem aufgezwungen werden. Sie kann die Kirchgemeinden durch ihre Funktionalitäten selber genügend überzeugen."



Evangelisch-reformierte Kirche des Kantons St.Gallen

Evangelisch-reformierte Kirche des Kantons St. Gallen
Oberer Graben 31
CH-9000 St. Gallen

solidiert über alle Kirchgemeinden zusammen sofort ersichtlich.

Über die Zugriffsrechte in der Software wurde definiert, welche Kirchgemeinde auf welchen Geschäftsbereich Zugriff erhält. Dass die zentralen Stammdaten wie Adressen, Konten und Kostenstellen für alle Kirchgemeinden ersichtlich sind und sich auch bewirtschaften lassen, erwies sich nicht als problematisch, da es sich bei den Kirchgemeinden um Einheiten derselben Organisation, nämlich der Kantonalkirche, handelt.

Eine grosse Herausforderung war die Verbuchung der Lohndaten. Die Kantonalkirche führt die Lohnbuchhaltung zentral für alle Kirchgemeinden und rechnet direkt mit

"Da AbaWeb eine sehr gute Lösung ist, muss sie niemandem aufgezwungen werden."

den Ausgleichskassen und Sozialversicherungen ab. Mit der Einführung eines separaten, zentralen Mandanten für die Kirchgemeinden und den damit verbundenen Geschäftsbereichen musste auch die Verbuchung der Löhne umgestellt werden. Aber auch diese Hürde wurde nach einigen Konzept- und Testtagen erfolgreich gemeistert.

Evangelisch-reformierte Kirchgemeinden des Kantons St. Gallen, die AbaWeb nutzen:

Rechnungsjahr 2013:	14
Rechnungsjahr 2014:	31

Die Lohnbuchungen werden nun über einen AbaReport aufbereitet und via Schnittstellen in die entsprechenden Geschäftsbereiche eingelesen. Mittels Kontrollreports werden die Verbuchungen auf ihre Richtigkeit und Vollständigkeit hin überprüft. Die an der AbaWeb-Lösung teilnehmenden Kirchgemeinden haben auf diese Art jederzeit den Überblick über ihre aktuellen Lohnbuchungen.

Ausbaupläne

Nach der positiven Erfahrung mit der AbaWeb-Lösung wurde von den Kirchgemeinden bereits der Wunsch geäussert, neben der Finanzbuchhaltung auch noch weitere ABACUS Module nutzen zu wollen. Grosse Kirchgemeinden möchten auch eine Kreditorenbuchhaltung führen, kleine Kirchgemeinden könnten das Electronic Banking nutzen. Durch die integrierte Anwendung dieser zusätzlichen Programme innerhalb des ABACUS Mandanten ist jederzeit auch die Verbuchung in die Finanzbuchhaltung sichergestellt. Eine weitere Ausbaumöglichkeit besteht im Lohn-Bereich. Die Kirchgemeinden könnten ihre Löhne respektive die gearbeiteten Stunden und Spesen selbst vorerfassen. Dies würde die Lohnbuchhalterin der Kantonal-kirche erheblich entlasten. ♦

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich an:



Bullinger Software Systems AG

René Bischof
St. Gallerstrasse 34
CH-9320 Arbon
Telefon +41 71 447 50 10
info@bullinger.ch
www.bullinger.ch

Dank Spezialangebot von IFJ inmitten der Cloud – Förderung junger Treuhandfirmen

Seit Ivo Husi als Wirtschaftsprüfer bei Ernst & Young tätig gewesen ist, sympathisiert er mit der ABACUS Software. Als Treuhänder mit der eigenen Firma inVersa profitiert er von einem Spezialangebot für Jungunternehmer im Treuhandbereich: Diese erhalten die webbasierte komplette Unternehmungslösung und müssen dafür nur einen, nach dem Firmenalter abgestuften Bruchteil des vollen Abopreises bezahlen. Damit ist das Jungunternehmen via Cloud und Internet in der Lage, seinen Kundenkreis günstig und umfassend mit seinen Dienstleistungen zu bedienen.

ABAWEB
treuhand
abacus business software

Seit zwei Jahren kooperiert ABACUS bereits mit dem Institut für Jungunternehmen (IFJ). Dies mit dem Ziel, Firmengründende mit Spezialangeboten der eigenen Web-Lösung auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu unterstützen. So wurde nun explizit für den Bereich Treuhand ein Spezialangebot geschmiedet, bei dem im ersten Jahr nur 17 Prozent und im vierten 67 Prozent des normalen Abonnementspreises für die Cloud-Lösung inklusive Schulung und Wartung zu bezahlen ist. Bis heute haben sich bereit sechs Treuhänder dafür entschieden. Joël Ben Hamida, Head of Business Development AbaWeb bei ABACUS, rechnet bis Ende Jahr mit insgesamt 15 Nutzern dieses Programms.

Cloud garantiert den Erfolg

Einer davon ist Ivo Husi. Nachdem der gelernte Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen und diplomierte Wirtschaftsprüfer mehrere Jahre bei einer Treuhand- und Revisionsgesellschaft in Schwyz, bei Ernst & Young in Zürich und

"Als Unternehmer muss ich technisch stets auf dem neuesten Stand sein."

anschliessend in Melbourne und schliesslich bei der Kaffeemaschinenherstellerin Thermoplan in Weggis tätig war, wagte er vor drei Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit. Seine in Zug domizilierte, neu gegründete Firma namens inVersa ist einerseits auf Treuhand und Be-

ratung, andererseits auf Wirtschaftsprüfung spezialisiert. Angesichts des anfänglich kleinen Kundenkreises begann er seine Geschäftstätigkeit mit einer Gratislösung als Finanzsoftware.

Drei Jahren später und mit wachsendem Erfolg beschloss er, seine Aktivitäten zu professionalisieren. Aus der Einzelfirma ist dieses Jahr eine Aktiengesellschaft entstanden, der Treuhandbereich wurde mit dem Zuzug einer Sachbearbeiterin ausgebaut und er begann, nach einer umfangreichen, Cloud-fähigen Treuhandlösung Ausschau zu halten. Denn seitdem er mit Office 365 die Cloudversion des Office-Pakets von Microsoft nutzte, wusste Husi, dass für ihn als Jungunternehmen die Werte Flexibilität und Innovation mehr als nur leere Worthülsen dar-



Ivo Husi, inVersa (links) und Joël Ben Hamida, ABACUS

stellen sollten und deshalb eine komplette Internet- und Cloud-fähige Treuhandlösung ein Must für ihn und seine Firma sei. Husi erklärt sich: "Als Unternehmer muss ich technisch stets auf dem neuesten Stand sein, will ich für mich und meine Kunden die jeweils bestmögliche Umgebung anbieten."

Spitzenpferd in Sachen Cloud

Neben der ABACUS Software standen dafür zwei weitere Lösungen zur Wahl. Da kam es zupass, dass bereits eine Woche nach der Gründung seiner AG der Flyer mit dem IFJ/ABACUS-Spezialangebot ins Haus flatterte. Seitdem er ABACUS bei Ernst & Young in Zürich kennengelernt hatte, sei ihm die Ostschweizer Lösung im Gegensatz zu SAP beispielsweise im-

mer wesentlich sympathischer erschienen, erzählt der Jungunternehmer. Da er ABACUS als Schweizer "Spitzenpferd" in Sachen Web-Lösungen erachtet, befolgte er gerne die Einladung, dem ABACUS CEO Claudio Hintermann an einer

"Die gezeigte Websoftware ist im Gegensatz zur Konkurrenz eine echte Cloud-Lösung."

diesbezüglichen Präsentation beizuwohnen. Was er technisch dargeboten bekam, überzeugte ihn restlos. "Die gezeigte Websoftware war im Gegensatz zur Konkurrenz eine echte Cloud-Lösung und entsprach somit genau demjenigen, nach dem ich gesucht habe", erklärt

Husi. Als sich zudem herausgestellt hat, dass das Spezialangebot mit den reduzierten Preisen bis zum fünften Gründungsjahr gilt und somit diese Lösung selbst für ihn als Inhaber einer bereits dreijährigen Unternehmung immer noch genug günstig war, um gegen die beiden anderen Lösungen preislich zu bestehen, war die Wahl klar: inVersa setzt auf ABACUS und die Kundenlösung AbaWebTreuhand.

Der eintägige, durch den IFJ organisierte, kostenlose Einführungskurs im Zürcher Technopark besuchte er zusammen mit seiner neuen Sachbearbeiterin. Er zeigte sich von der Kompetenz des Kursleiters begeistert.

Schlichtweg genial findet er die Tatsache, dass der technische Support für die Dauer seines Abonnements gratis ist. Es dauerte von seiner Vertragsunterschrift an nur gerade mal zwei Wochen, bis inVersa mit der Lösung live gehen konnte. Bereits nach vierzehn Tagen, so Husi, hätten die ersten Kunden mit AbaWebTreuhand von deren Büro aus direkt auf dem ABACUS Server via Internet arbeiten können.

Zukunftsansichten und Fazit

Schon jetzt hegt der Schwyzer Jungunternehmer mit Unternehmensdomizil in Zug weitere Zukunftspläne mit ABACUS. Derzeit ist er daran, ein spezielles Kundenangebot in Form eines Rundumsorglos-Pakets zu entwickeln, das er mit AbaWeb und AbaScan verwirklichen will. Dazu gehöre, führt Husi weiter aus, dass er und seine

"Damit habe ich den Fünfer zusammen mit dem Weggli bekommen."

Kunden stets in der Lage seien, von dort aus zu arbeiten, wo er und sie wollen. Erst wenn er sich vollständig in ABACUS eingearbeitet haben werde, erzählt der Wirtschaftsprüfer, werde er auch Zeit für die Mobilisierung mit iPad investieren.



Treuhand & Beratung

inVersa Consulting AG

Das Jungunternehmen bietet seit drei Jahren Dienstleistungen in den Bereichen Treuhand, Unternehmens- und Steuerberatung sowie Wirtschaftsprüfung an, firmiert seit diesem Jahr als Aktiengesellschaft, ist in Zug domiziliert und beschäftigt ab dem 1.1.2014 eine Mitarbeiterin im 100%-Pensum. Es arbeitet mit Partnern in den Bereichen Recht, Steuern und Finanzen modular zusammen, so dass es in der Lage ist, seinen Kunden umfassende Dienstleistungen in Form einer einzigen Ansprechmöglichkeit anzubieten. inVersa betreut KMU und Privatpersonen aus der Deutschschweiz sowie Betriebe mit internationaler Anbindung. Die Jungfirma legt Wert auf eine flexible Infrastruktur. Diese ermöglicht es, Kunden und sich selbst von überall her mit sämtlichen benötigten Informationen zu versorgen. AbaWeb ist dafür die ideale Ergänzung und bildet die Basis des neuen Produkts inVersa eBS (vgl. www.inversa.ch/ebs), dank welchem einem KMU eine anpassungsfähige Backoffice-Dienstleistung angeboten werden kann, welche auf die verschiedenen Lebenszyklen eines Unternehmens zeitgerecht, flexibel und kostentransparent reagiert.

www.inversa.ch

Allein mit der finanziellen Unterstützung in Form verbilligter Angebote zugunsten der Jungunternehmer lässt es ABACUS jedoch nicht bewenden. Damit sich deren Kundenkreise leichter vergrössern lassen, bietet ihnen die Ostschweizer Softwareherstellerin kostenlose Marketinghilfe in Form von Mailings und Kundenanlässen. Auch er freue sich, davon in Bälde Gebrauch zu machen, stellt Husi zufrieden fest. Sein Resümee zum IFJ/ABACUS-Angebot lautet kurz und bündig: "Damit habe ich den Fünfer zusammen mit dem Weggli bekommen respektive die beste Software zu Kosten, die ich mir leisten kann." ♦

Für weitere Auskünfte zur beschriebenen Lösung wenden Sie sich an:



IFJ Institut für Jungunternehmen

Kirchlistrasse 1

CH-9010 St.Gallen

Telefon +41 71 242 98 98

info@ifj.ch

www.ifj.ch

AXvicloud – Cloud-Lösung für ABACUS Business Software

Wegen der zunehmenden Komplexität der ICT-Infrastruktur und der steigenden Anforderungen an die System- und Datensicherheit sowie die Verfügbarkeit und dem Bedürfnis der standortunabhängigen Nutzung von Business Software-Lösungen via Internet, steigt die Nachfrage, deren Betrieb und Wartung auszulagern. Dafür bietet sich eine standardisierte hochverfügbare Cloud-Infrastruktur an, die überwacht und gewartet wird sowie einen zusätzlichen Mehrwert bietet.

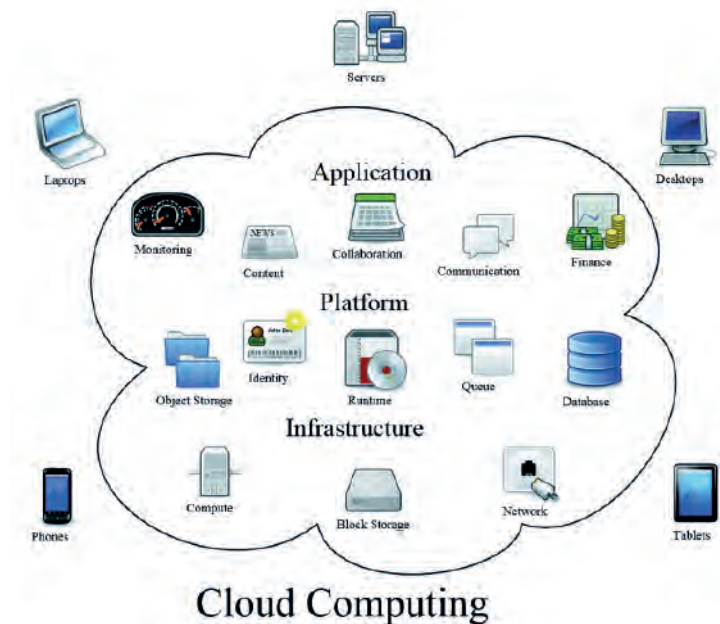


AXvicloud by Asept

Anwender können sich so auf ihre Kernkompetenzen und Prozesse konzentrieren. Asept sorgt zusammen mit in4U dafür, dass die ABACUS Business Software uneingeschränkt zur Verfügung steht.

Asept hat im Oktober 2013 mit AXvicloud eine neu entwickelte und standardisierte Cloud-Lösung für ABACUS Business Software in Zusammenarbeit mit ihrem Partner in4U lanciert.

Die Nutzer profitieren von einem standardisierten Leistungsumfang, einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis, kurzen Projektzeiten und zuverlässigen Partnern mit ausgewiesenem Know-how. Die Standardlösung «AXvicloud – Cloud



Cloud Computing im Überblick

für ABACUS Business Software» ist bereits auf reges Interesse gestossen und kann damit an die bestehenden Erfolge der Branchenlösungen AXcare, AXclean und AXview nahtlos anknüpfen.

Sich in der Cloud einmieten

Einen oder der gesamte Teil der ICT-Landschaft mit Hard- und Software wird nicht mehr auf der Nutzerseite betrieben, sondern bei einem Anbieter wie AXvicloud als

Quelle: Wikimedia Commons, Sam Johnston

Dienst gemietet. Die Anwendungen und Daten befinden sich nicht mehr auf lokalen Rechnern, sondern in der Datenwolke.

Anforderungen an die Cloud

ABACUS vi wurde vollständig neu geschrieben und an die Internet-Architektur angepasst. Modernste Technologien und die orts-unabhängige Nutzung der Software über das Internet stellen hohe Anforderungen an den Betrieb dieser Lösung. Vor allem kostensensitive Aspekte wie Sicherheit, Zugriffsschutz, hohe Verfügbarkeit und gute Performance werden von den Betreibern laufend optimiert.

Die AXvicloud-Nutzer

Die AXvicloud bietet sich an für:

- Treuhänder, die AbaWeb Treuhand betreiben und es dadurch ihren Kunden ermöglichen, direkt auf ihrem System zu buchen

- Firmen ohne ICT-Abteilung
- Firmen mit verschiedenen Standorten
- Firmen, welche ABACUS Business Software auf dem iPad verwenden wollen
- Als Testserver bei Migrationen
- Optimierung der Kosten
- Ausfallsichere und leistungsfähige Infrastruktur

Der AXvicloud-Ansatz

Die ABACUS Business Software wird in einer hochmodernen Datacenter-Infrastruktur von in4U betrieben. Die ABACUS Installationen der Anwender werden dabei proaktiv gepflegt, überwacht und geschützt. Sie profitieren von attraktiven und kalkulierbaren Kosten. Es fallen keine zusätzlichen Investitionen für den Betrieb der ABACUS Business Software an. Zudem besteht auch die Möglichkeit, diese über ein Mietmodell zu beziehen.



Der Axept ABACUS Support – Erste Hilfe für Ihr ABACUS

Für sämtliche Fragen zum Betrieb, Support und Unterhalt gibt es nur eine einzige Kontaktstelle: der Axept ABACUS Support.

Leistungsübersicht der AXvicloud

Die AXvicloud wird in drei Ausführungen Small, Standard und Premium angeboten. Die wesentlichen Unterschiede liegen in der Leistung und dem zur Verfügung gestellten Speicherplatz. Die notwendigen Anforderungen von ABACUS an die Infrastruktur werden dabei übertroffen.

Leistungen / Anforderungen	AXvicloud Small	AXvicloud Standard	AXvicloud Premium
Anzahl gleichzeitige Benutzer	<10	<20	<50
Verfügbarer Speicherplatz (netto)	20 GByte	50 GByte	100 GByte
Testserver für Migration	nicht enthalten	alle 3 Jahre während einem Monat enthalten	alle 2 Jahre während einem Monat enthalten
Public-Internet-Adresse	1 Public-Internet-Adresse vorhanden		
Antivirus	Trend Micro: automatisch aktualisiert		
SSL-Zertifikat	Wildcard-Zertifikat von GeoTrust für *.axvicloud.ch		
Domain	<Kunde>.axvicloud.ch		
Vorhandene Lizenzen	Microsoft Windows Server 2012, Trend Micro Antivirus		
Firewall	Nur Port 443 (SSL) geöffnet und standardmässig nur Zugriff aus der Schweiz möglich (mit Prüfung der IP-Adresse)		
Datensicherung	Täglich: Retentionszeit 30 Tage		
Wartungsfenster	Sonntags zwischen 09:00 – 12:00 Uhr nach Vorankündigung		
Verfügbarkeit	99 % exkl. Wartungszeiten		
Betriebszeiten	365 Tage x 23 Stunden: 1 Stunde für Datensicherung und Systempflege als Wartungszeit reserviert		
Unterstützte ABACUS Versionen	Ab Version 2012 vi		
Support (Hotline)	Montag bis Freitag von 08:00 – 12:00 Uhr / 13:00 – 17:30 Uhr		
Reaktionszeit	Innerhalb zwei Stunden während Hotline-Zeiten		
Minimale Vertragslaufzeit	12 Monate		
Kündigungsfristen	6 Monate auf Quartalsende		
Abrechnung	Quartalsweise im Voraus		

Ausbaumöglichkeiten der AXvicloud

Es besteht die Möglichkeit, nebst ABACUS Business Software auch weitere Business-Applikationen bei in4U zu betreiben. Der Zugriff auf diese Infrastruktur erfolgt über eine gesicherte VPN-Verbindung.

Die Vorteile von AXvicloud im Überblick:

- Optimierte Cloud-Lösung für ABACUS Business Software
- Budgetierbare Infrastruktur
- Ein Ansprechpartner für die gesamte ABACUS Infrastruktur
- Skalierbarkeit und Releasefähigkeit der ABACUS Installation

Axept Business Software AG

- 63 qualifizierte Mitarbeitende mit insgesamt mehr als 300 Mannjahren ABACUS Erfahrung
- Unterstützung des gesamten ABACUS Produktsortiments
- Kompetenz in Beratung und Engineering
- Umfassende Service-Level-Agreements
- Partner für Outsourcing-Lösungen
- Standorte in Bern, Basel, Zürich und St. Gallen
- Permanente Hotline mit vier Mitarbeitenden
- Support in Deutsch und Französisch

- Wartung des gesamten Systems
- Stetige Aktualisierung des Systems mit Security-Patches
- Authentifizierung auch mit verstärkter Sicherheit durch SuissELD möglich
- Monitoring der Systeme
- Für mobile Lösung vorbereitet (iPad) ♦

Für mehr Informationen über AXvicloud wenden Sie sich an:



Marcel Bättig
Leiter Produktmanagement

Axept Business Software AG

Hohenrainstrasse 10
CH-4133 Pratteln
Telefon +41 58 871 94 17
Mobile +41 79 756 28 86
kontakt@axept.ch
www.axept.ch/abs

Axept Business Software AG –
Ihr Vertriebspartner für

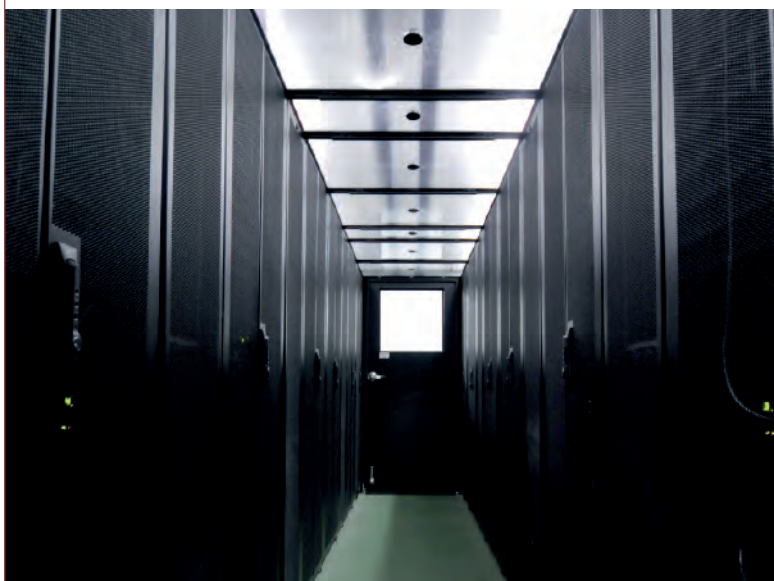


Unser Lösungspartner



in4U AG

- Gründung am 1. Januar 1999
- Hauptsitz an der Werkstrasse 36 in Lyss BE
- Rund 40 qualifizierte Mitarbeitende inklusive Lernende
- Drei Datacenter, davon eines nach Green-IT-Richtlinien
- Ein Unternehmen der GARAIO AG in Bern



Datacenter von in4U in Lyss BE

Zukunft braucht Herkunft – von der Vision zur Innovation

"If you can dream it, you can do it", so bringt Walt Disney die Wirkung von Visionen auf den Punkt. Die Erfolgsgeschichte vieler Unternehmen ist geprägt von ihren Visionären: Bill Gates sah in einer Zeit, als Grossrechner noch ganze Räume füllten, bereits in jedem Haushalt einen Computer stehen. Steve Jobs revolutionierte mit seinen Visionen von smarten, digitalen Lifestyle-Produkten den Computer- und Musikmarkt.



Paradigmenwechsel als Chance

Der Philosoph Nietzsche formulierte es so: "Ziele nach dem Mond. Selbst wenn du ihn verfehlst, wirst du zwischen den Sternen landen." ABACUS ist zwar nicht im interstellaren Raum gelandet, dafür aber längst "in der Wolke" angekommen. Doch zurück zum Anfang, zu dem Punkt, an dem Ideen entstehen und zu kraftvollen Visionen werden.

Das Jahr 2007 markiert den Beginn einer neuen Zeitrechnung: die Geburtsstunde der neuesten Softwaregeneration, der dritten im Hause ABACUS. Mit ABACUS vi

"ABACUS allprojects Cloud ist ein Meilenstein für die Branche, kaufmännische Themen wie Büromanagement und Kostenkontrolle werden sich damit nachhaltig verändern."

(Version Internet) schreibt das Unternehmen die Geschichte der erfolgreichen ABACUS ERP-Produkte fort. Basierend auf modernster JAVA/ULC-Technologie zeichnet

sich ABACUS vi besonders durch hohe Skalierbarkeit, Plattform- und Betriebssystemunabhängigkeit sowie ein rollenbasiertes Benutzerkonzept aus. Ideen entfalten Kraft – und brauchen bis zur Verwirklichung manchmal einen langen Atem. In diesem Fall hat sich die Ausdauer gelohnt: Über einen Zeitraum von sechs Jahren hat ABACUS rund 450 Mannjahre in Entwicklung, Programmierung und Testing dieser leistungsstarken, vollständig webbasierten ERP-Software investiert. Eine frühe und kluge Entscheidung, die ABACUS zum richtungsweisenden Innovationstreiber machte.

ABACUS allprojects cloud

abscloud09@abacus.ch

Registration

- 1 Persönliche Angaben
- 2 Firmenadresse**
- 3 Rechnungsadresse
- 4 Coupon-Code
- 5 Benutzer hinzufügen
- 6 Abonnemente hinzufügen
- 7 iPads hinzufügen
- 8 Zahlungsmittel
- 9 Zusammenfassung

Firmenadresse

Firma * Musterbau & Partner

Strasse * Musterplatz

Postleitzahl * 99999

Ort * Musterstadt

Land * Deutschland

< Zurück Weiter >

Impressum AGB

ABACUS BUSINESS SOFTWARE

Registrierung im ABACUS Kundenportal

Von der Vision zum Vorzeigeprojekt

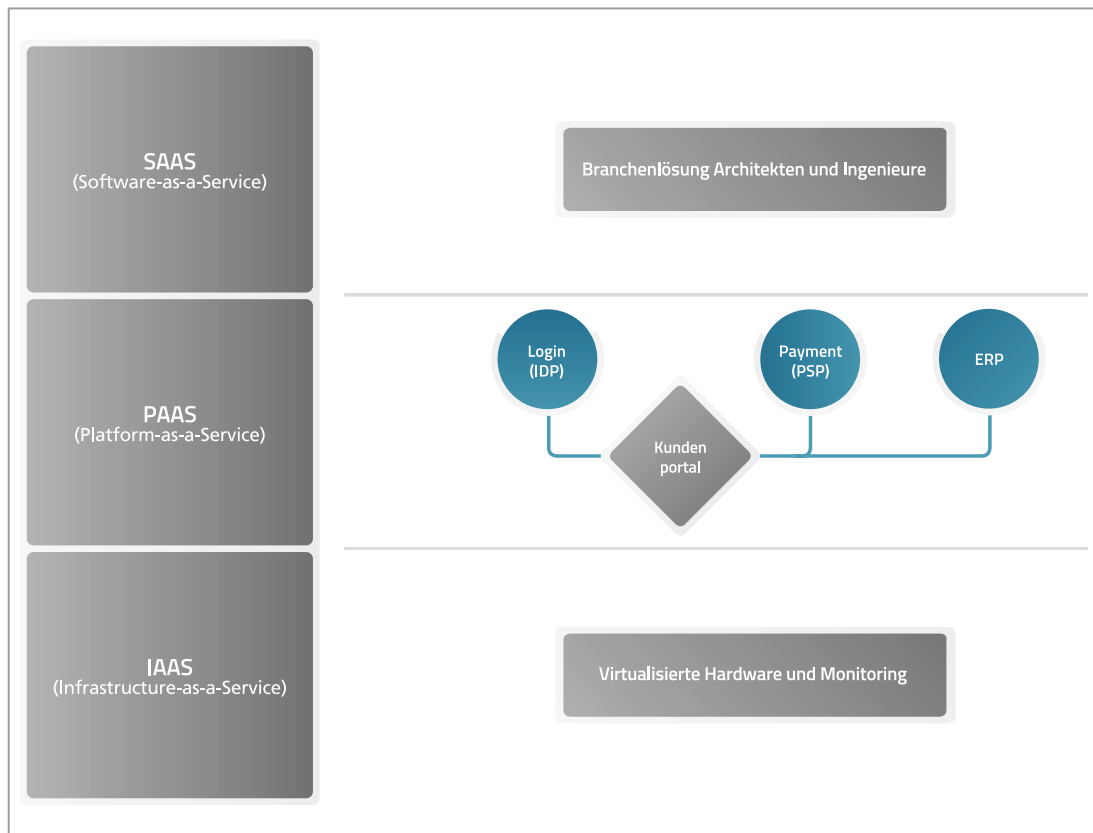
Die nächsten Schritte waren ebenso entscheidend wie konsequent: Mit AbaWebTreuhand lancierte ABACUS 2008 sein erstes Software-as-a-Service Produkt: eine internetfähige Version der ERP-Programme für Treuhänder. Bereits zwei Jahre nach dem Roll-out wurde der 1000ste Anwender registriert. Dann, 2009, folgte die Gründung der deutschen Niederlassung. Der technologische Vorsprung und die Fokussierung auf eine Branche halfen dabei, sich in dem hart umkämpften deutschen Markt als Anbieter für moderne Geschäftsösungen zu etablieren. Die Branche: Dienstleister, deren Mitarbeiter hoch mobil sind und die auch unterwegs sicheren Zugriff

auf ihre Daten brauchen. Die Idee: Eine integrierte, projektorientierte Unternehmenssoftware samt Leistungserfassung und branchenspezifischen Funktionen – ABACUS allprojects.

"Die ABACUS Cloud-Lösung ist zweifellos ein neuer Stern am Bürosoftware-Himmel."

Die Zielgruppe der Architekten und Ingenieure kristallisierte sich als grosse Chance heraus und lockte mit einem Potenzial von 90'000 kleineren Büros. ABACUS allprojects unterstützt heute Planer in allen administrativen, organisatorischen und wirtschaftlichen Aufgaben: von der täglichen Büroor-

ganisation, der Leistungserfassung bis hin zu einer effizienten Projektsteuerung. Die Lösung enthält zudem das gesamte Regelwerk der HOAI (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure) und anderer, in Deutschland relevanter Honorartabellen (RiT, AHO u.a.). Die Branchenlösung wird erfolgreich bei grösseren Büros wie John Becker Ingenieure und NRW.Urban eingesetzt. Auch kleinere Unternehmen erkennen zunehmend die Vorteile einer integrierten Software – haben aber andere Anforderungen, als ein grosses Planungsbüro. Zeit für den nächsten grossen Schritt: den Weg in die "Wolke". Mit dem frühzeitigen Umstieg auf die neueste Softwaregeneration wurde der Grundstein für die Cloud bereits gelegt.



Die ABACUS Cloud-Lösung: Software, Plattform und Infrastruktur

Von der Innovation zur Revolution

ABACUS allprojects Cloud richtet sich an Architekten und Ingenieure, die ihren IT-Aufwand gering halten und dennoch von den Vorteilen einer professionellen Business Software profitieren wollen. Seit 2012 arbeiten die Programmierer in St. Gallen mit Hochdruck an dieser cloudfähigen Branchenapplikation, die genau auf die Bedürfnisse kleiner Büros zugeschnitten ist. Zunächst galt es, die Software so zu verschlanken, dass sie einfach und intuitiv zu bedienen ist, damit Anwender schnell damit zurechtkommen. Mithilfe der so genannten Prozess-Engine sind Kunden in der Lage, ihre Software selbst einzurichten.

Doch damit ist es längst nicht getan. Als innovationsgetriebener Softwarehersteller wollte ABACUS den "Unterbau" nicht einfach dazu kaufen. Wer Software-as-a-Service anbietet, braucht auch die passende Plattform, sprich: ein Kundenportal zur Registrierung und Einrichtung der Software sowie die notwendige Hardware, die Infrastruktur. Die Softwareschmiede stellt heute in Deutschland das gesamte System "Cloud" zur Verfügung: von der Mietsoftware samt Sicherheit, Back-ups, Skalierung über das Login (IDP) bis hin zum Payment Service Provider (PSP) und zur virtualisierten Infrastruktur mit Monitoring. ABACUS bildet zudem das gesamte Öko-System ab, damit sich Kunden weitgehend selbst zurechtfinden; dazu zählen ein On-

line-Service-Portal, Video-Tutorials und Schulungsunterlagen. Das ist in der Branche der Architekten und Ingenieure einmalig. Keine vergleichbare Cloud-Lösung bietet ein derart umfassendes und ausgeprägtes Leistungsspektrum an wie ABACUS allprojects. "Der nächste Clou wird die Einbindung des iPads für Auswertungen, Leistungserfassung und Bautagebuch", so Rainer Kaczmarczyk, Geschäftsführer der deutschen Niederlassung.



Dr. Jörg Rahmer, Geschäftsführer
NEMETSCHKE Allplan Systems GmbH,
München

Die Branche und speziell die Zielgruppe der rund 90'000 kleinen Architekturbüros will sich ABACUS mithilfe eines passenden Partners erschliessen. Mit Nemetschek Allplan hat ABACUS einen starken Vertriebspartner und Branchenkenner gefunden, der das enorme Potenzial der Lösung schnell erkannte. "ABACUS allprojects Cloud ist ein Meilenstein für die Branche, kaufmännische Themen wie Büromanagement und Kostenkontrolle werden sich damit nachhaltig verändern", meint Dr. Rahmer, CEO von Nemetschek Allplan.

Der weltweit führende Softwarehersteller für die Architektur-, Ingenieur- und Baubranche mit Hauptsitz in München folgte seit jeher dem Grundsatz: "Wer eine Vorreiterrolle einnehmen will, muss neue Wege beschreiten." Damit hat sich Nemetschek Allplan in der AEC-Branche (Architecture, Engineering, Construction) einen Namen als kompetenter Softwarepartner gemacht, dessen Produktpalette intelligente IT-Lösungen für alle Bereiche des Planens umfasst – allein eine kaufmännische Lösung fehlte bislang im Portfolio. Nach intensiven Gesprächen wurde im Oktober



Die passende Lösung für jedes Unternehmen: ABACUS allprojects

dieses Jahres die strategische Zusammenarbeit besiegelt: Die Nemetschek Allplan Deutschland GmbH zeichnet künftig für Vertrieb und Marketing von ABACUS allprojects Cloud verantwortlich. "Die ABACUS Cloud-Lösung ist zweifellos ein neuer Stern am Bürosoftware-Himmel. Wir freuen uns, dieses innovative Produkt zu vermarkten", sagt Dr. Rahmer.

Die massgeschneiderte Lösung

Die Cloud-Lösung für kleine Unternehmen schliesst die Lücke zwischen der Enterprise und der Standardlösung. Die modular aufgebaute Software passt sich flexibel den sich permanent ändernden Abläufen und Arbeitsumfeldern an. Ein kleines Büro hat andere Ansprüche an eine Software, als ein

grosses. ABACUS bietet die passende Lösung für jedes Unternehmen – egal ob mit drei oder dreihundert Mitarbeitenden. Eines ist sicher: ABACUS wird auch in Zukunft neue Wege gehen. ♦



ABACUS Business Solutions GmbH

Bavariaring 44

D-80336 München

Telefon +49 89 189 31 27-0

www.abacus-solutions.de

ALL CONSULTING und OBT spannen zusammen – Business Intelligence aus einer Hand

Die beiden ABACUS Gold Partner der ersten Stunde, ALL CONSULTING und OBT, bündeln ihre Kräfte im Bereich Business Intelligence (BI) und Reporting. Sie haben dazu ein Joint Venture mit dem Namen ALL ACTINIUM ins Leben gerufen. Ebenfalls an der Arbeitsgemeinschaft ist die Actinium Consulting beteiligt. Das Beratungshaus ist auf BI spezialisiert, hat darin langjährige internationale Erfahrungen und hat seinen Sitz im deutschen Lindau.



Operativer Start der neuen Firma ist der 1. Januar 2014. Die BI-Dienstleistungen stehen den bestehenden und potenziellen Kunden bereits jetzt zur Verfügung, wobei sich einige Projekte schon in der Umsetzung befinden.

Michael Dreszig, CEO und Geschäftsführender Partner von ALL CONSULTING ergänzt: "BI ist bereits bisher ein Bestandteil unseres Lösungsangebots gewesen. Aufgrund der strategischen Bedeutung dieses Wachstumsmarkts haben wir uns entschieden, unser Engagement in diesem Bereich zu intensivieren. Dabei legen wir grossen Wert auf die Beratung in allen BI-Fragen. Dank unserer eigenen Entwicklungsabteilung sind wir in der Lage, nahezu jedes Quellsystem an diver-

se BI-Lösungen anzubinden und aufwändige und fehleranfällige Prozesse zu automatisieren. Mit OBT haben wir einen Partner, der neben fundierten Finanzkenntnissen auch viel Know-how aus dem öffentlich-rechtlichen Umfeld einbringt."

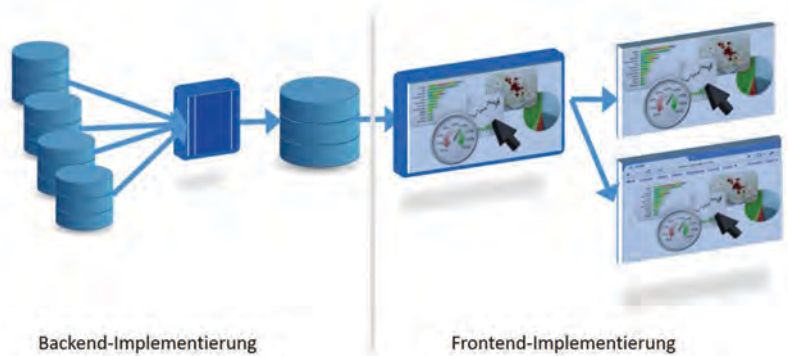
Walter Baumann, Fachbereichsleiter Informatik und Mitglied der Geschäftsleitung von OBT, erklärt die Motivation für das Joint Venture folgendermassen: "BI-Lösungen erlauben es unseren Kunden, auch bei heterogenen Systemlandschaften den Überblick zu behalten und die führungsrelevanten Informationen schnell, korrekt und mit minimalem Aufwand jederzeit zur Verfügung zu haben. Daher ist BI neben dem ABACUS ERP, der Gesamtlösung NEST für Gemeinden

und der Gesamtlösung für Energieversorger IS-E die ideale Komplettierung unseres Angebots im Bereich Informatik-Gesamtlösungen. Mit ALL CONSULTING und Actinium haben wir zwei Partner, die auch das technische Know-how mitbringen. Damit können wir die ganze Breite der BI-Themen aus einer Hand anbieten."



Die Geschäftsführung von ALL ACTINIUM übernimmt Reto Kaelli von der ALL CONSULTING. Er wird zudem Partner des Joint Ventures. Kaelli verfügt über mehr als 20 Jahre BI-Erfahrung im nationalen und internationalen Umfeld. Dabei ist er vornehmlich in beratenden Funktionen, unter anderem während sieben Jahren als Director Pre-Sales auf Management-Ebene für einen international tätigen deutschen BI-Software-Hersteller, tätig gewesen.

Ziel von ALL ACTINIUM ist es, Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen bei der Gestaltung, Optimierung und Steuerung von Geschäftsprozessen sowie dem Einsatz entsprechender IT-Lösungen zu beraten. BI, MIS und Reporting bilden dabei die Schwerpunkte. ALL ACTINIUM will die Kunden bei der Wahl des richtigen BI-Ansatzes unterstützen, konkrete Lösungsvorschläge aufgrund der jeweiligen individuellen Konstellation unterbreiten und die Implementierung sowie den Betrieb der kundenspezifischen BI-Umgebung begleiten.



BI integriert ein vielfältiges Spektrum an verschiedenen Disziplinen und Themen. Dazu gehören:

- Zusammenführung von Daten aus heterogenen Systemumgebungen für analytische Zwecke (Data Warehousing)
- Reporting, Berichtswesen
- Analyse
- Dashboards
- Cockpits
- Balanced Scorecards
- Planung, Budgetierung, Forecasting
- Financial Consolidation
- Business Simulation
- Mobile BI
- Collaborative BI
- Master Data Management (MDM)

Der BI-Beratungsansatz von ALL ACTINIUM: "POWERTOOL SOLUTIONS"

Für jeden Kunden wird eine auf seine individuelle Ausgangslage, strategische Ausrichtung und Systemumgebung optimierte BI-Strategie erarbeitet. Dabei wird stringent nach der bewährten Beratungsmethodik POWERTOOL-SOLUTIONS vorgegangen, die sich in folgende Module gliedert:

- **POWERSTRATEGY:** Analyse der Ausgangslage
- **POWERSCOUT:** Evaluation
- **POWERCHECK:** Beurteilung bestehender BI Lösungen
- **POWERCOACH:** Begleitung und Coaching

Implementierung von BI-Lösungen

ALL ACTINIUM bietet ganzheitliche und kompetente Unterstützung bei der Implementierung von BI-Lösungen. Diese umfasst sowohl Backend-Implementierung (Data Warehousing) als auch Frontend-Implementierung (Endanwender-Funktionalität). ♦



ALL CONSULTING AG

ALL CONSULTING ist ein IT-Beratungsunternehmen, das seit über 26 Jahren ein erfolgreicher und mittlerweile einer der grössten Partner der ABACUS Research ist. Software, Hardware, Netzwerke und Dienstleistungen sind Bestandteile des Angebots. Neben dem Handel mit der ABACUS Standardsoftware entwickelt ALL CONSULTING auch eigene Applikationen, wobei die Leistungserfassungssoftware HONORIS und die Branchenlösung PLATO weitere Standbeine darstellen. Dank der eigenen Softwareentwicklung und einer Engineering-Abteilung hat ALL CONSULTING eine einzigartige Marktstellung in der ABACUS Familie.

www.all-consulting.ch

OBT AG

OBT ist ein renommiertes Schweizer Beratungsunternehmen, das gesamtschweizerisch Dienstleistungen in folgenden Bereichen erbringt:

- Treuhand
- Unternehmensberatung
- Wirtschaftsprüfung
- Steuer- und Rechtsberatung
- Informatik-Gesamtlösungen
- Gemeindeberatung
- Unternehmensvermittlung
- Liegenschaftsbewirtschaftung

OBT beschäftigt rund 300 Mitarbeiter an zwölf Standorten in der Schweiz. OBT ist einer der führenden Partner von ABACUS.

www.obt.ch

Actinium Consulting GmbH

Actinium Consulting ist ein 1999 gegründetes Beratungsunternehmen mit dem Firmensitz in Lindau und Aussenstellen in Dortmund, Wien und Singapur. Mit ihrem Angebot hilft Actinium Unternehmen, Geschäfts- und Entscheidungsprozesse nachhaltig schneller, effizienter und erfolgreicher zu gestalten.

Actinium sichert durchgängige Daten und Informationsflüsse, Standardisierung im Reporting sowie Zeit- und Qualitätsgewinne in der Entscheidungsphase. Beratungsschwerpunkte sind die Bereiche BI, Business Processes und Business Integration.

www.actinium.de

**ALL ACTINIUM AG**

Bireggstrasse 2
CH-6003 Luzern
Telefon +41 (0) 848 733 735
www.all-actinium.com

Mitarbeiterportrait



Christian Fritschka

Der Ossi ist "irgendwo" zwischen Berlin und Dresden aufgewachsen, ist Jahrgang 1985 und kann sich weder an den Mauerfall, noch an den Alltag in der DDR zurückerinnern. Dagegen sind seine Ausdauer im Lösen komplexer Aufgaben und seine Zielorientierung seine Stärken, was ihn geradezu für die Softwareentwicklung prädestiniert. Nach seinem Abschluss als Fachinformatiker bei der Deutschen Telekom 2007 und einem Jahr als Softwareentwickler in Bremen ist er auf den Geschmack des "Südens" gekommen, als er mit der Fähre über den Bodensee gefahren ist. Seitdem bildet er sich in Konstanz zum Wirtschaftsinformatiker weiter, wohnt in Kreuzlingen und arbeitet seit dem Sommer 2011 bei ABACUS, wo er externe Aufträge wie etwa die Signatur für PDF-Dateien im Rahmen der SuisselD und Werkzeuge für den internen Gebrauch programmiert. Wie andere Programmierer fährt auch er gern Motorrad, etwa Passfahrten nach Lugano und zurück, mag kubanische Zigarren und seit seiner Reise nach Bali resp. Indonesien schwärmt er nicht nur von Regenwäldern, sondern auch von der asiatischen Küche. Als nächstes Abenteuer kündigt sich die Erziehung seiner Tochter an, die im September geboren wurde. Sobald die Mutter ihr Master in Biologie abgeschlossen hat, will er zusammen mit den beiden ein Haus beziehen. Die Traumreise nach Madagaskar ist vorerst sistiert.



Wolf Geldmacher

Wolf Geldmachers Familie stammt aus der rheinischen Domstadt Köln. In die Schweiz ist er bereits als Jugendlicher seiner Eltern wegen gekommen, die der "bleiernen Zeit" der 70iger Jahre entkommen wollten und sich im Appenzellischen niederliessen. Nach dem Studium an der ETH Zürich hat es den diplomierten Elektroingenieur wieder nordwärts gezogen, um in München eine heute noch erfolgreiche IT-Firma mit aufzubauen. Sobald das erste seiner sieben Kinder schulpflichtig wurde, kam er wieder zurück in die Schweiz, wo er als IT-Berater bei Firmen wie UBS und Novartis sowie als Kursleiter bei der Digicomp tätig war. Nachdem er vom Pendeln zwischen Basel, Zürich und der Ostschweiz ebenso die Schnauze voll hatte wie von der Selbstständigkeit, suchte er Arbeit im näheren Umkreis von Goldach, wo er mit seiner Familie eine umgebaute Rasierklingenfabrik bewohnt. Als Build Engineer ist er bei ABACUS seit dem März 2011 erstmals seit über 20 Jahren wieder angestellt, was er als "glückliche Koinzidenz" bezeichnet. Daneben kümmert sich der frisch gebackene Grossvater um seine Familie, liest Science Fiction, hört Songs seiner 16jährigen Zwillingstöchter, fährt Töff, segelt, beschäftigt sich mit Computer und räumt sich ab und an Zeit zum Träumen ein.



Ralf Gerhards

Ralf Gerhards ist in Köln aufgewachsen und hat einen Hochseeschein in der Tasche. Beides war schicksalhaft für sein Leben. Die Menschen der Rheinstadt sind bekanntermassen keine Kinder von Traurigkeit, nehmen das Leben so, wie es kommt oder wie es im dritten der zehn Kölner Karnevalsgebote heisst: "Et hätt noch immer joot jeje". Der Schein hat ihn befähigt, in der Südsee herumzuschiffen und dort seine grosse Liebe anzutreffen. Da diese aus dem Thurgau stammt, drängte sich die Weiterfahrt in die Schweiz auf. Den Flachländer hat es vor drei Jahren in die voralpine Gegend des Goldachtobels verschlagen, wo sich nicht nur Fuchs und Hase gute Nacht sagen, sondern wo der angehende Natur- und Nationalparkliebhaber seine Patchworkfamilie mit Kind und Kegel installiert hat. Zupass kommt ihm dabei des Winters, dass zu seinen besonderen Fähigkeiten das Aufziehen von Schneeketten innert einer Minute gehört, so dass er sich auch im Winter jeweils pünktlich zum ersten Kaffee auf der Terrasse des AbaHome einfindet. Bei ABACUS ist der gelernte Datenverarbeitungs-Kaufmann und lange selbständig gewesene Softwareentwickler mit den Schwerpunkten Reservationssystemen und mobilen Geräten seit über einem Jahr tätig. Ursprünglich für das Workflow-Team engagiert, ist er derzeit an der Programmierung der Prozess-Engine beteiligt.



Jonas Müggler

Fast einen Drittel seines noch jungen Lebens hat der Ostschweizer aus Rossrüti bereits bei ABACUS verbracht. Er hat hier den Beruf des Applikationsentwicklers in den Teams Lohn, Electronic Banking und Archivierung von der Pike auf gelernt. Als Adrenalin-Junkie wollte er zwar nach der Lehre lieber im Militär als Pilot oder zumindest als Fallschirmspringer reüssieren. Da er aber beim Springen seine Schulter ausgekugelt hat, musste er zum Glück für ABACUS beide Ziele beerdigen. Nachdem er die Lehre 2007 angefangen und 2011 abgeschlossen hat, folgte der nahtlose Übergang ins Berufsleben, ohne dass er den Arbeitgeber wechseln musste. Denn, begründet der Jungspund sein Verbleiben, lerne er hier bedeutend mehr als in jedem Studium. Derzeit ist er in der Web-Entwicklung tätig, wobei das Portal MyAbacus seinen Tasten entstammt. Daneben widmet er sich dem Unihockey. Nach 15 Jahren als Spieler, trainiert er heute mehrmals in der Woche ein Juniorenteam. Der besonderen Erlebnisse wegen bereist er gern die Welt. Seinen Trip nach China mit seiner damaligen Kung-Fu-Lehrerin fand er bisher am interessantesten, da er deren Familie besuchen durfte und dadurch authentische Einblicke in den gewöhnlichen Alltag der Leute gewährt bekam.

ABACUS Kursprogramm bis März 2014

Anwenderkurse	Wittenbach-St. Gallen	Biel	Preis pro Person*
Finanzbuchhaltung	Mi 15. Jan. Mi 12. Feb. Mi 12. März	Mi 29. Jan. Mi 26. März	CHF 560.–
FibuLight	Di 04. Feb.	Di 04. März	CHF 480.–
Gestaltbare Bilanzen	Mo 27. Jan.	Mi 15. Jan.	CHF 560.–
Anlagenbuchhaltung	Mo 10. März.	Di 11. Feb.	CHF 560.–
AbaProject Leistungs-/Projekt abrechnung	Fr 31. Jan.		CHF 560.–
Service-/Vertragsmanagement	Di 11. März		CHF 560.–
Lohnbuchhaltung	Mi/Do 05./06. Feb. Do/Fr 06./07. März Do/Fr 27./28. März	Di/Mi 18./19. Feb.	CHF 1120.–
LohnLight	Mi 12. Feb.		CHF 560.–
Debitorenbuchhaltung	Do 16. Jan. Di 18. Feb. Do 20. März	Di 21. Jan.	CHF 560.–
Kreditorenbuchhaltung	Di 21. Jan. Do 27. Feb. Di 25. März	Di 04. Feb.	CHF 560.–
Electronic Banking	Mi 05. Feb.		CHF 480.–
Adressmanagement	Do 13. Feb.	Di 14. Jan. Di 18. März	CHF 560.–
ABACUS Tool-Kit	Fr 21. Feb.		CHF 560.–
Dossierverwaltung	Di 25. März.		CHF 560.–
Archivierung/AbaScan			
Reportdesigner (FIRE)	Fr 07. Feb.		CHF 560.–
AbaVision	Do 16. Jan. Do 20. Feb.		CHF 560.–
AbaNotify	Do 23. Jan.		CHF 560.–
Workflow	Do 23. Jan.		CHF 560.–
Workflow Master	Fr 14. Feb.		CHF 560.–
Workshops	gemäss Ankündigung		
Firmenseminar	auf Anfrage		

Auftragsbearbeitung/PPS	Wittenbach-St. Gallen	Biel	Preis pro Person*
Abea Stammdaten	Do 30. Jan.	Do 13. März	CHF 560.–
Abea Verkauf	Fr 31. Jan.	Fr 14. März	CHF 560.–
Abea Verkauf Master	Di 18. Feb.		CHF 560.–
Abea Lager	Di 18. März	Do 06. Feb.	CHF 560.–
Abea Einkauf	Mi 19. März	Fr 07. Feb.	CHF 560.–
Abea Einkauf Master	Di 14. Jan. Mi 26. März		CHF 560.–
Abea Customizer	Di/Mi 04./05. März		CHF 1120.–
PPS I Grundversion	Mi 19. Feb.		CHF 560.–
PPS II Ressourcen	Do 20. Feb.		CHF 560.–
PPS II Master	Do 13. März		CHF 560.–

Spezialkurse	Wittenbach-St. Gallen	Biel	Preis pro Person*
Anlagenbuchh. Customizing	Mo 24. März	Mi 12. Feb.	CHF 560.–
Fibu Optionen I	Mi 26. Feb.	Do 09. Jan.	CHF 560.–
Fibu Optionen II	Mi 26. März		CHF 560.–
Bilanzsteuerung	Do 06. März	Fr 31. Jan.	CHF 560.–
Bilanzsteuerung Master	Mo 13. Jan. Mo 31. März		CHF 560.–
AbaProject Customizing	Do/Fr 13./14. Feb.		CHF 1120.–
AbaProject Auswertungen	Fr 21. März		CHF 560.–
AbaProject Optionen	Fr 07. März		CHF 560.–
Kostenrechnung	Mo/Di 03./04. März		CHF 1120.–
Kostenrechnung Master	Daten auf Anfrage		CHF 560.–
Lohnbuchhaltung Master	Mi 12. März	Mo 10. Feb.	CHF 560.–
Lohnarten	Do/Fr 27./28. Feb. Do/Fr 20./21. März	Do/Fr 13./14. Feb.	CHF 1120.–
Debi Customizing	Mi 05. März	Mi 22. Jan.	CHF 560.–
Debi Master	Do 27. März	Do 30. Jan.	CHF 560.–
Kredi Customizing	Mi 19. Feb.		CHF 560.–
Kredi Master	Do 13. März	Mi 05. Feb.	CHF 560.–
Adressmanagement Master	Mi 15. Jan.	Do 27. März	CHF 560.–
Adressmanagement Optionen	Di 11. März		CHF 560.–
AbaReport Grundkurs	Di/Mi 28./29. Jan. Mo/Di 24./25. Feb.	Do/Fr 20./21. März	CHF 1120.–
AbaReport Professional	Fr 17. Jan. Fr 14. März		CHF 560.–
Technischer Workshop	Fr 24. Jan. Mi 26. Feb.		CHF 560.–
Workshop Info-Management	Di 25. Feb.		CHF 560.–
Workshop Service-/Vertragsmanagement	Do/Fr 09./10. Jan. Di/Mi 18./19. März		CHF 1120.–
Workshop E-Business	Di 11. Feb.		CHF 560.–

Cours en français

Cours de base	Bienne	Prix par personne*
ABACUS Tool-Kit	Ma 21. Jan.	CHF 560.–
Comptabilité des salaires	Ma/Me 04./05. Fév.	CHF 1120.–
Gestion des adresses	Je 06. Ma.	CHF 560.–
Reportdesigner (FIRE)	Ma 18. Ma.	CHF 560.–
Cours spéciaux	Bienne	Prix par personne*
AbaReport Cours de base	Me/Je 08./09. Jan.	CHF 1120.–
Comptabilité financière Options II	Me 15. Jan.	CHF 560.–
Composants salaires	Ma/Me 11./12. Fév.	CHF 1120.–

*hors TVA

Toutes les informations sont régulièrement mises à jour sur notre site www.abacus.ch
 Pour les dates et détails relatifs aux cours en français, nous vous remercions de vous adresser à
 ABACUS Research SA, place de la Gare 2C, CP 104, CH-2501 Bienne
contact@abacus.ch
 Téléphone +41 32 325 62 62

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

ABACUS Research AG, Kurssekretariat
 Abacus-Platz 1, CH-9300 Wittenbach-St.Gallen
kurse@abacus.ch
 Tel. +41 71 292 25 25, Fax +41 71 292 25 00

*exkl. MWST

Anmeldungen/Inscriptions: www.abacus.ch

Version 2011 – Einstellung Wartung und Support per 31. März 2014

Ende Januar 2014 wird die neueste ABACUS Version 2014 ausgeliefert. Für die Version 2011, die erstmals im Januar 2011 ausgeliefert wurde, werden deshalb die letzten Programmkorrekturen Ende Februar 2014 angeboten. Anschliessend werden für die Version 2011 keine Programmkorrekturen und Patches mehr erstellt. Die ABACUS Support-Abteilung wird ab April 2014 somit nur noch Programme ab der Version 2012 unterstützen. ♦

Zertifizierte ABACUS Berater

An der diesjährigen Partner Conference wurden erneut drei ABACUS Berater mit einem Zertifikat ausgezeichnet. Es bestätigt die erfolgreiche Umsetzung von drei entsprechenden Projekten in Begleitung und Supervision von ABACUS Research. ♦

Wir gratulieren:



Abalmmo

Hidde Stalder, Aandarta
René Weidmann, Aandarta



AbaBau

Markus Strahm, All Consulting



Bausoftware live am ABACUS Stand erleben



An der Swissbau 2014 stellen wir die ABACUS Business Software für folgende Branchen vor: Hoch-/Tiefbau, Spengler/Sanitär, Gebäudehülle, Heizung/Lüftung/Klima, Kanalsanierer, Maler/Gipser, Gartenbau, Immobilienbewirtschaftung, Planer/Ingenieure.

21. – 25. Januar Swissbau Basel, Halle 4.1, Stand D20

Besuchen Sie uns auf der Messe und lassen Sie sich durch eine individuelle Präsentation von der Leistungsfähigkeit der vollständig integrierten und schnittstellenfreien ABACUS Bau-Gesamtlösung AbaBau überzeugen.

Gerne senden wir Ihnen auf Anfrage Eintrittskarten. Bestellen Sie die gewünschte Anzahl Tickets mit Angaben Ihrer Adresse unter folgender E-Mail Adresse:

marketing@abacus.ch ♦

Impressum

Kundeninformation der
ABACUS Research AG
Abacus-Platz 1
CH-9300 Wittenbach-St.Gallen
Telefon +41 71 292 25 25
Fax +41 71 292 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: 13'000 Exemplare
Alle Rechte vorbehalten

Verfügbare Programme der Version 2013

Finanzbuchhaltung • Anlagenbuchhaltung
• Lohnbuchhaltung • Human Resources
• Debitorenbuchhaltung • Kreditorenbuchhaltung • Electronic Banking • Auftragsbearbeitung • Produktionsplanung und -steuerung • Leistungs-/Projektabrechn.
• Service- und Vertragsmanagement
• Workflow • AbaReport • Archivierung
• E-Business • AbaShop E-Commerce
• Informationsmanagement • FibuLight
• LohnLight • Fakturierung
• Adressmanagement • AbaVision
• AbaAudit • AbaScan • AbaNotify
• AbaSearch • AbaMonitor • AbaBau
• Abalmmo

ABACUS Know-how aus erster Hand

AXview – Business Intelligence für ABACUS

Themenschwerpunkte

- Visuelle und intuitive Auswertungen der ABACUS Daten mit AXview
- Einfaches Erstellen von neuen Auswertungen und Analysen
- Analysieren von Zusammenhängen im ABACUS
- Hinzufügen von zusätzlichen Datenquellen

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Mi, 05.03.2014 / 09:00 – 12:00 h
Bern: Mi, 12.03.2014 / 09:00 – 12:00 h
St. Gallen: Mi, 19.03.2014 / 09:00 – 12:00 h
Basel: Mi, 26.03.2014 / 09:00 – 12:00 h

AXcare – Software für Schweizer Heime und Institutionen

Themenschwerpunkte

- Datenverwaltung der Klienten
- Leistungserfassung und -abrechnung
- Lohnverarbeitung für Mitarbeiter und Betreute
- Finanz- und Rechnungswesen nach Curaviva
- Auswertungen von gesetzlichen Vorgaben

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Do, 06.03.2014 / 09:00 – 12:00 h
Bern: Do, 13.03.2014 / 09:00 – 12:00 h
St. Gallen: Do, 20.03.2014 / 09:00 – 12:00 h
Basel: Do, 27.03.2014 / 09:00 – 12:00 h

Abalmmo – Die optimale Immobilienbewirtschaftungssoftware

Themenschwerpunkte

- Abdeckung der Kernprozesse (z.B. verschiedene Mietverträge, Heiz- und Nebenkostenabrechnung, Struktur, Stammdaten, Dossier, usw.)

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Di, 01.04.2014 / 09:00 – 12:00 h
Bern: Di, 15.04.2014 / 09:00 – 12:00 h
St. Gallen: Di, 22.04.2014 / 09:00 – 12:00 h
Basel: Di, 29.04.2014 / 09:00 – 12:00 h

Professionelles Personalmanagement mit ABACUS

Themenschwerpunkte

- Verwaltung von Personalstammdaten
- Lohnverarbeitung/-steuerung und Auswertungen
- Stellenplanung und Bewerbermanagement mit Workflow
- Mitarbeiterqualifikation
- Verwaltung von Gegenständen
- Knowledge Management

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Mi, 02.04.2014 / 09:00 – 12:00 h
Bern: Mi, 16.04.2014 / 09:00 – 12:00 h
St. Gallen: Mi, 23.04.2014 / 09:00 – 12:00 h
Basel: Mi, 30.04.2014 / 09:00 – 12:00 h

Scanning & Archivierung im ABACUS

Themenschwerpunkte

- Scannen und direkte Zuordnung über Inboxes
- Zentralisierte und digitale Ablage im Archiv
- Integriertes Dokumentenmanagement
- Einfache und schnelle Suche mit Stichworten
- Digitaler Visierungsprozess

Veranstaltungsorte und Termine:

Zürich: Do, 04.09.2014 / 09:00 – 12:00 h
Bern: Do, 11.09.2014 / 09:00 – 12:00 h
St. Gallen: Do, 18.09.2014 / 09:00 – 12:00 h
Basel: Do, 25.09.2014 / 09:00 – 12:00 h

AXevent 2014: Alle Events auf www.axept.ch/abs/events oder im Newsletter auf www.axept.ch/abs/news – **Jetzt anmelden!**

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

ABACUS-Professionals

Consulting | Engineering | Education | Support | Marketing | Administration



«Hier arbeiten wir auf hohem Niveau mit hervorragender Qualität im Team Tag für Tag zusammen.»

Noël Lanker, Leiter Engineering/Partner



«Bei uns wird das erfolgreiche Projektmanagement gelebt und ich bin ein Teil davon.»

Nicola Johnner, Business Software Engineer



«Der Spagat zwischen Projektarbeit und Support macht Spass und wird nie langweilig.»

Doris Jufer, Business Software Supporter

Unsere offenen Stellen im Überblick:

Bern-Schönbühl

- Account Manager/in
- ABACUS Berater/in
- ABACUS Berater/in – Fokus Finanzen, Lohn, Projekt
- ABACUS Berater/in – Fokus Abca, PPS, SVM, Reporting

Zürich-Effretikon

- Teamleiter/in Engineering
- Software Projektleiter/in
- Business Intelligence Berater/in
- ABACUS Berater/in – Fokus Finanzen, Lohn, Projekt
- ABACUS Software Supporter/in

St. Gallen

- ABACUS Berater/in
- ABACUS Software Supporter/in

Basel-Pratteln

- ABACUS Berater/in

Wir suchen Dich für unser Team. | Jetzt bewerben!

www.axept.ch/abs/jobs

Axept Business Software AG
Bern | Basel | Zürich | St. Gallen
www.axept.ch
kontakt@axept.ch