

KMMU NEWSLETTER

DAS MAGAZIN VON SAP FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN IN DER SCHWEIZ

E-BUSINESS

In drei Tagen zum Onlineshop

Internet Sales und SAP Business One sind das perfekte Gespann für vertriebsorientierte KMU.

Die Strack AG in Schaffhausen ist einer der ersten Betriebe, die das brandneue SAP Business One für vertriebsorientierte KMU in der Schweiz installiert haben. Die Kombination dieses kosten-

tengünstigen und bedienungsfreundlichen Lösungspakets mit der Onlineshop-Lösung Internet Sales von SAP ermöglicht auch kleinen KMU den Aufbau eines zusätzlichen Vertriebskanals über das Internet.

Mit Internet Sales und SAP Business One können sämtliche Produkte für Geschäftspartner und Endkunden direkt aus dem System über das Internet angeboten werden.

Der vollständig integrierte Onlineshop umfasst einen attraktiven Produktkatalog, leistungsstarke Suchfunktionen und Verfügbarkeitsinformationen in Echtzeit. Zudem profitiert der Anbieter von einer absolut zuverlässigen Auftragsabwicklung aus seinem Betriebssystem, und die Kunden können sich auf in jeder Hinsicht sichere Transaktionen verlassen.

SEITE 14

SAP BUSINESS ONE

Der Duft vom Brot



Bäcker sind Frühaufsteher – und früh ist auch die BASAG Bäckereiservice GmbH unterwegs. Die Emmentaler haben als eines der ersten Unternehmen in der Schweiz SAP Business One eingeführt.

Der Beruf des Bäckers ist einer der ältesten der Welt und Brot in unseren Breitengraden das Grundnahrungsmittel par excellence. Ein zuverlässiger Bäckereiservice ist da mindestens so wichtig wie Hefe und Mehl. Die BASAG Bäckereiservice GmbH in Signau versorgt mehrere hundert Bäckereien im In- und Ausland mit hochmodernen Anlagen für die Backstube, kombiniert mit einem Ersatzteil- und Reparaturservice rund um die Uhr. Um die komplexen Betriebsabläufe so optimal als möglich zu steuern, hat sich das Unternehmen schon früh für die Standardsoftware SAP Business One entschieden. Neben dem Wunsch nach einer verbesserten Planung war die einfache Bedienung ausschlaggebend für die Evaluation.

Seit Anfang 2003 laufen Lagerverwaltung, Buchhaltung, Einkauf und Vertrieb über das neue KMU-Anwendungspaket.

SEITE 3

WERTTREIBER BUSINESS SOFTWARE

Wie KMU ihren Wert steigern

Immer mehr Unternehmen vertrauen bei der Lenkung ihrer Geschäftsprozesse moderner Business Software – und steigern damit gleichzeitig den Unternehmenswert. Dr.-Ing. Artur P. Schmidt erläutert in seinem Fachartikel die entscheidenden Parameter.

Hard umkämpfte, komplexe Märkte rufen nach zuverlässigen Werkzeugen, die einem Unternehmen den entscheidenden Vorsprung vor den Mitbewerbern sichern. Die Konzentration auf quantitative Werttreiber wie Cashflow, Shareholder-Value oder Rendite genügt modernen Anforderungen



nicht mehr. Wer heute ein KMU führt, muss sich auch mit qualitativen Steuerungskriterien wie etwa der Innovationsrate, der Lernrate der Mitarbeitenden oder der Kundenzufriedenheit beschäftigen.

Die richtige Business Software ermöglicht die Schaffung wertorientierter Steuerungsinstrumente, die die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens markant erhöhen können. Mit Simulationen und Sensitivitätsanalysen lassen sich zudem die wichtigsten Faktoren, die auf die strategischen Ziele eines Unternehmens einwirken, erkennen, durchleuchten und beeinflussen. Je nach Komplexitätsgrad der Geschäftsprozesse und der Anzahl der beteiligten Faktoren sind Wertsteigerungspotenziale von bis zu 20 Prozent durchaus realistisch. Erfahren Sie, was Unternehmen von einer modernen Business Software sonst noch erwarten dürfen und welche Kriterien bei der Auswahl wichtig sind.

SEITE 4

PRO TRADE

Unternehmenssteuerung 7
Die Interparfums Holding AG steuert mit der SAP All-in-One Branchenlösung ProTrade fast all ihre Geschäftsabläufe.

@CCOUNTING

Buchhaltung 8
Die Siesta Reisen AG in Solothurn vertraut der webbasierten Buchhaltungslösung @ccounting.

ZLAB

ASP-Branchenlösung 9
Innovation und Sicherheit: Auf diesen Säulen baut das Geschäftsmodell der mammut tec in Seon.

EASY3FERTIGER

Laboranalyse 11
Mit «zLab» steht der Laborbranche neu eine fortschrittliche, auf SAP basierende Lösung zur Verfügung.

EDITORIAL

Liebe Leserin,
lieber Leser

Immer wieder treffe ich Unternehmer, die den Begriff SAP mit mächtigen Softwaresystemen für Grossunternehmen verbinden, die mit hohem finanziellem und personellem Aufwand eingeführt und unterhalten werden müssen. Diese Zeiten sind längst vorbei. Heute bietet SAP mit den SAP All-in-One Branchenlösungen und dem neuen SAP Business One erschwingliche Betriebssoftware für jede Firmengrösse an. Mehr noch: Selbst Handwerker verlassen sich zunehmend auf Lösungen, die auf SAP basieren. Für die wachsende Beliebtheit von SAP im KMU-Markt gibt es gute Gründe: SAP All-in-One Branchenlösungen lassen sich in zwei bis drei Monaten einführen – siehe mammut tec (S. 9) und Interparfums (S. 7); im selben Zeitraum wurde die Laborlösung «zLab» (S. 11) realisiert. Noch schneller geht es mit SAP Business One: Der erste Onlineshop für die KMU Business Software war in wenigen Tagen betriebsbereit (S. 14). Wenn Sie mehr über die KMU-Lösungen von SAP erfahren möchten, senden Sie uns einfach den Talon auf Seite 15 oder besuchen Sie unsere Website www.sap.ch/smart.



Daniel Renggli,
KMU Marketing
Manager,
SAP Schweiz AG

IMPRESSUM

Herausgeber

SAP Schweiz
Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf
Tel. 058 871 61 11, Fax 058 871 61 12
E-Mail info.switzerland@sap.com
www.sap.ch

Redaktion und Gestaltung

Prime Communications, Zürich

Druck

Sprüngli Druck AG, Villmergen
Auflage 52 000 Exemplare

Die in dieser Publikation enthaltenen Angaben und Daten entsprechen dem Stand bei Drucklegung und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Das Werk einschliesslich aller Teile ist urheberrechtlich geschützt. Die auszugsweise Verwendung mit Quellenangabe ist gestattet.

SAP kooperiert mit
Simultan und redIT

SAP hat mit Simultan und redIT zwei bedeutende Partner im Schweizer Markt für KMU-Software gewonnen. Die beiden Softwarehäuser liefern als Entwicklungspartner Komponenten für SAP Business One.

SAP ist mit Simultan und redIT – zwei der führenden Schweizer Softwarehäuser für KMU-Lösungen – eine Kooperation eingegangen, die für die Softwareentwicklung von Komponenten und Branchenausprägungen zu SAP Business One eine langfristige Zusammenarbeit zum Ziel hat. Simultan liefert hochintegrierte Produktkomponenten für Kostenrechnung, Anlagenbuchhaltung und

Personalmanagement. Für Kostenrechnung und Anlagenbuchhaltung erhält Simultan den Zugang zum gesamten europäischen Vertriebskanal von SAP. redIT wird die eigenen Standardmodule sowie Know-how und Erfahrungen aus den Gesamtlösungen Logiware Enterprise (ERP), pebeGlobal (Treuhand und Dienstleister) und pebeInvest (Wertschriften- und Fondsbuchhaltung) in die Partnerschaft einbringen und deren Lösungen auf SAP Business One migrieren. Mit der Kooperation bauen die Partner ihre Position im Markt für KMU-Geschäftslösungen aus. Detaillierte Informationen zu den neuen Lösungen für SAP Business One finden Sie in diesem KMU Newsletter auf Seite 13.

Data Unit zeigt
ersten Webshop für
SAP Business One

Die Informatikfirma Data Unit in Sursee hat kürzlich den weltweit ersten integrierten Webshop für SAP Business One vorgestellt. Neben Data Unit haben die SUCO Informatik AG und die auf E-Business spezialisierte Zürcher Firma IMIS AG massgeblich zum Erfolg des Projekts beigetragen.

Laut Data Unit lassen sich mit Internet Sales für SAP Business One auch komplexe Sortimentsstrukturen und individuelle Kundenbedürfnisse schnell und einfach implementieren. Der Webshop kann sowohl von Endkunden wie von Händlern genutzt werden. Da sich SAP Business One vornehmlich an vertriebsorientierte Kleinunternehmen richtet, ist der Online-Shop eine optimale Ergänzung zu den betriebswirtschaftlichen Standardfunktionen des Anwendungspakets.

MTF Schweiz AG:
Roadshow für die
KMU-Zukunft

Die dynamische und hochvernetzte Geschäftswelt von heute kommt ohne leistungsstarke IT-Systeme nicht mehr aus. Kleine und mittlere Unternehmen setzen zunehmend auf integrierte Enterprise Resource Planning (ERP)-Softwaresysteme, die sie bei der Umsetzung ihrer Geschäftsziele wirkungsvoll unterstützen. Die Hauptanforderungen von KMU an eine bedarfsgerechte und leistungsstarke Business Software sind breit gefächert. Sie reichen von einer schnellen Implementierung über einen ausreichend grossen Funktionsumfang bis hin zur Wartung der Software. Erwartungen, die SAP Business One umfassend erfüllt. Gemeinsam mit ihren Kooperationspartnern HP und SAP veranstaltet MTF Schweiz AG im Mai und Juni eine Roadshow für KMU, die sich dieser Fragestellungen annimmt.

Orte und Daten: Dübendorf (27. 5.), Rüti (3. 6.), Olten (4. 6.), Regensdorf (10. 6.), Triesen (11. 6.), Schaffhausen (17. 6.), St. Gallen (18. 6.) und Frauenfeld (25. 6.). Die Anlässe beginnen jeweils um 16 Uhr.

Anmeldung bis spätestens fünf Tage vor dem Event bei MTF unter 062 205 97 11 oder sap@mtf.ch

KMU im KKL



Architektonisches Glanzlicht am Vierwaldstättersee: das KKL.

In einmaliger Ambiance das Neuste aus der Welt der IT erfahren? Mit Partnern, Anbietern und Gleichgesinnten Erkenntnisse austauschen? Das IBM Symposium vom 23. und 24. Juni macht es möglich.

Das Kultur- und Kongresszentrum Luzern ist mehr als «nur» ein Kongresszentrum. Das vom französischen Stararchitekten Jean Nouvel erbaute Gebäude bietet eine einmalige Ambiance und den besten Rahmen, um mit Gleichgesinnten ins Gespräch zu kommen.

Thematisch steht das diesjährige IBM Symposium ganz im Zeichen von E-Business on Demand. IBM und ihre Partner – unter ihnen SAP – warten mit kompetenten Referierenden rund um aktuelle Themen

wie Software-, Server-, Storage- und E-Business-Hosting-Lösungen auf. SAP Schweiz wird mit Vorträgen zu SAP Business One und dem Branchenlösungs-Portfolio für KMU vertreten sein. Wer komplexe Sachverhalte verstehen, sich einen Überblick über die neusten IT-Trends verschaffen oder einfach die neusten Marktentwicklungen im Auge behalten will, ist an diesem Anlass bestens aufgehoben. Im grosszügigen KKL-Foyer stehen Fachleute der verschiedensten Unternehmen für individuelle Beratung zur Verfügung.

Das attraktive Rahmenprogramm beinhaltet auch dieses Mal Unterhaltung und einige Überraschungen. Das detaillierte Programm mit über 60 Referaten finden Sie im Internet auf der Website www.ibm.ch.

SAP BUSINESS ONE

Den Fünfer und das Weggli



Gut gewählt: Mit SAP Business One lässt der Bäckereidienstleister BASAG (www.basag-swiss.com) die Vergangenheit hinter sich und führt eine professionelle Standardsoftware für KMU ein.

Eine kleine Bäckereieinrichtungsfirma aus dem Emmental, die BASAG, sorgt für warme Backstuben in der ganzen Schweiz. Und bringt mit SAP Business One ihre Informatik auf den neusten Stand.

Der Bäckerberuf war noch nie etwas für Langschläfer. Seit Urzeiten machen sich die Bäcker in den ersten Morgenstunden an die Arbeit, um ihre Kunden wenig später mit dem Duft von frischem Brot zu locken. Was sich über die Jahre allerdings entscheidend verändert hat, ist der Anteil an Handarbeit. Mit maschineller Hilfe wird heute schneller und präziser geknetet und gebacken als je zuvor. Der Nachteil: Bei Pannen am Teigknetter oder Backofen bleibt die Backstube am Morgen kalt und leer.

Dass es nicht so weit kommt, dafür sorgt die BASAG Bäckerei-

service GmbH aus Signau im Emmental: Mit einem 24-Stunden-Service, Ersatzteilen und Reparaturen sowie hochmodernen Neuanlagen versorgt das BASAG-Team Hunderte von Bäckereien im In- und Ausland. Neben hochwertigen Eigenfabrikaten der Marke BASAG, die in einem Schwesterbetrieb im Emmental vorgefertigt werden, vertreibt das Berner Unternehmen auch ausgewählte Produkte der französischen Firma Bongard.

Neuaufbau einer Traditionsfirma

Die BASAG hat eine wechselhafte Geschichte hinter sich, die Unterneh-

mensstruktur und -philosophie deutlich geprägt hat. Die heutige GmbH, an der alle Mitinhaber auch Mitarbeiter sind, wurde Anfang 2001 gegründet – aus der Konkursmasse eines Vorgängerbetriebs. Urs Bürer, im alten Unternehmen als Abteilungsleiter tätig, beschreibt die damalige Situation: «Damals sind vermeidbare Fehler gemacht worden. Unterstützt von Lieferanten und Mitarbeitern, beschloss ich deshalb, mit dem vorhandenen Know-how eine neue Firma aufzubauen. Die notwendige Infrastruktur und die vielen Ersatzteile konnte ich einfach aus der Konkursmasse ersteigern. Dagegen braucht es sehr viel Arbeit, um das Vertrauen der verunsicherten Kundschaft und Lieferanten zurückzugewinnen.»

Mit grossem persönlichem Einsatz gelang es, Bäckerei um Bäckerei, Lieferant um Lieferant zu überzeugen. Zugleich schufen Bürer und sein Team mit einer durchdachten

Neustrukturierung eine solide Basis für den heutigen Betrieb. Ein entscheidender Schritt war die Trennung von Handel und Produktion. «Jetzt werden Komponenten unserer Öfen zwar unter dem gleichen Dach, aber in einem eigenständigen Betrieb gefertigt», beschreibt Bürer die neue Ordnung.

Altlasten bei der EDV

Im Zug des Wiederaufbaus sah sich Bürer auch mit der Aufgabe konfrontiert, eine preiswerte betriebswirtschaftliche Software zu beschaffen, die eine zeitgemässe Unternehmensführung unterstützt. Durch Empfehlungen stiess er auf SAP Business One, das hinsichtlich der Funktionalität seinen Vorstellungen entsprach. Zusammen mit einem Projektteam des SAP-Partners Pragmatica, das Bürer als «versiert und sehr hilfsbereit» beschreibt, wurden die Anforderungen Anfang 2003 festgelegt. Bereits im März machte man sich an die Einführung des KMU-Anwendungspakets.

«SAP Business One stellt alle Funktionen bereit, die wir brauchen», begründet Urs Bürer seinen Entscheid. «Ob Lagerverwaltung oder Buchhaltung, Einkauf oder Vertrieb, wir können sämtliche Prozesse mit einem einzigen zuverlässigen System abwickeln, das überdies sehr einfach zu bedienen ist.»

Noch fehlen Urs Bürer die Erfahrungen, um SAP Business One endgültig beurteilen zu können. Dagegen steht jetzt schon fest, dass die Entscheidung zugunsten von SAP richtig war. «Mein Ziel ist es, einerseits eine klare Struktur zu schaffen, Planung und Übersicht zu verbessern und andererseits allen Mitarbeitenden ein leicht zu bedienendes Programm für ihre Aufgaben zur Verfügung zu stellen. Mit SAP Business One haben wir eine Lösung, die beides leistet, also sozusagen den Fünfer und das Weggli.»

Das sind gute Nachrichten, vorab für die zehn BASAG-Mitarbeiter, aber auch für die bereits 1100 Kunden, die auf ein gut organisiertes Unternehmen zählen können. So werden sich die Bäcker auch künftig mit einem guten Gefühl an die Arbeit machen und jeden Morgen früh mit frischen Backwaren aufwarten. ■

WERTTREIBER BUSINESS SOFTWARE

Wie KMU ihren

Der verschärfte Wettbewerb zwingt Unternehmen dazu, ihren Wert zu steigern. Einen Weg dazu eröffnet Business Software, der bei der Lenkung komplexer Unternehmensabläufe zunehmend eine Schlüsselrolle zukommt. Warum das auch für KMU gilt, erfahren Sie hier.

Märkte und interne Abläufe werden zunehmend komplexer, der Wettbewerb unter den Anbietern wird härter. So verwundert es nicht, dass die Steigerung des Unternehmenswertes heute zu einem wichtigen Teilaspekt der Unternehmensführung geworden ist, denn: Eine Unternehmensstrategie ist nur dann erfolgreich, wenn eine kontinuierliche Wertsteigerung

erzielt werden kann. Um die Steigerung des Unternehmenswertes zu messen, gibt es eine Vielzahl von Methoden, wobei heute vor allem die Ermittlung des Economic Value Added (EVA), des Discounted Cashflow sowie die Real Options-Bewertung angewandt werden. Um unter diesen Umständen auch in Zukunft bestehen zu können, setzen immer mehr Unternehmer auf die Hilfe von Business Software zur Lenkung der

Unternehmensprozesse. Damit wird Business Software zunehmend zur zentralen Drehscheibe für die Unternehmensführung.

Der Auswahl der richtigen Business Software kommt somit eine zentrale Bedeutung zu: Sie wird zum wichtigen Hebel, der das Unternehmen weiterbringt. Wie stark dieser Hebel ausfällt, hängt von einer Vielzahl miteinander vernetzter Schlüsselfaktoren ab, die direkt oder indirekt den Unternehmenswert beeinflussen.

Unternehmenswert aktiv beeinflussen

Business Software muss mit dem Unternehmen wachsen können, das heisst, die Flexibilität und das Potenzial der Software müssen der Kom-

plexität der Problemstellungen des Unternehmens zu jeder Zeit gewachsen sein. Anbieter wie SAP haben deshalb Lösungen entwickelt, die auf die jeweilige Grösse der Unternehmen zugeschnitten sind und doch die geforderte Flexibilität und das Wachstumspotenzial mitbringen: «mySAP Business Suite» für Grossunternehmen, «SAP All-in-One» für mittlere Unternehmen sowie «SAP Business One» für kleinere bis mittlere Unternehmen.

Die Auswahl der richtigen Software ermöglicht es Unternehmen, die so genannten Werttreiber positiv oder negativ zu beeinflussen, was wiederum direkte Auswirkungen auf den Unternehmenswert hat. Wie gross diese Auswirkungen tatsächlich sind, lässt sich nicht direkt ermitteln, da es in einem Unternehmen eine Vielzahl von versteckten Rückkopplungen gibt, aber auch schwer zu bestimmende Faktoren wie beispielsweise die Umlaufgeschwindigkeit des Wissens. Je nach Komplexitätsgrad des Business-Ökosystems eines Unternehmens – der Gesamtheit aller am Geschäftsprozess beteiligten Personen und Faktoren – sowie der dahinter stehenden Prozesse dürften die Steigerungspotenziale des Unternehmenswertes bei bis zu 20 Prozent liegen. Neben dem klassischen quantitativen Werttreiber Shareholder-Value existieren zahlreiche qualitative Einflussgrößen wie Mitarbeitermotivation, Kundenzufriedenheit, Corporate Identity, Kommunikationsverhalten, Qualitätsmanagement usw.

Die Chancen für KMU

Da mittlerweile die Prozesssteuerung und die Einbettung in Business-Ökosysteme auch in KMU immer komplexere Lenkungsinstrumente erfordern, dürfte die strategische Nutzung von Business Software zur Steigerung des Unternehmenswertes auch in kleinen und mittleren Unternehmen deutlich zunehmen. KMU-orientierte Business Software wird zunehmend zu einem unverzichtbaren Werkzeug, um Werttreiber zu analysieren und deren Abhängigkeit im Rahmen von Werttreibernetzwerken

Der wirtschaftliche Erfolg von KMU basiert zunehmend auf leistungstarker und flexibler Business Software zur Schaffung eines wertorientierten Steuerungsinstrumentariums.



Wert steigern

STUDIE BELEGT: AUCH KLEINE PROFITIEREN VON SAP

Jedes Jahr stellen sich Tausende KMU die Frage, ob sie eine Business Software einführen und damit ältere Systeme ablösen sollen. Die Angst vor hohen Einführungskosten oder die Unsicherheit hinsichtlich des Return on Investment führen dazu, dass Entscheidungen wiederholt vertagt werden. Eine ganzheitliche Betrachtungsweise unter dem Aspekt des Unternehmenswertes kann zu einer objektiven Entscheidung beitragen.

Gute Einblicke vermittelt die Diplomarbeit «Unternehmenswertsteigerung durch Standardbetriebssoftware», die im Herbst 2002 an der Zürcher Hochschule Winterthur verfasst wurde. Die beiden Autoren Dominik Russ und Roman Wartenweiler befassten sich mit der Frage, ob die Investition in eine Business Software eine Steigerung des Unternehmenswerts mit sich bringt. Am Beispiel der Firma Hohl + Co AG in Abtwil SG wurde die Einführung von SAP Business Software exemplarisch ausgewertet.

Das Ergebnis lässt aufhorchen: Der Produktionsbetrieb Hohl + Co erreichte eine Steigerung des Unternehmenswerts von rund einer Million Franken und eine Gewinnsteigerung um 3 bis 4 Prozent.

Besonders positiv bewertete die Firma Hohl den Einfluss von SAP auf die qualitativen Werttreiber wie Mitarbeiterproduktivität oder Verfügbarkeit von Informationen und Entscheidungsgrundlagen. «Im Verkaufsbereich kann 50% mehr Arbeitszeit für die eigentliche Kernaufgabe verwendet werden», erklärt Geschäftsführer Christian Hohl, «und die internen Kommunikationskosten konnten gesenkt werden, indem die Unternehmensdaten nun transparent für jeden Benutzer zur Verfügung stehen.» Bezogen auf den Einsatz von Business Software in KMU, folgern die Autoren der Diplomarbeit: «Das Beispiel der Hohl + Co AG, die SAP einsetzt, zeigt, dass ein erfolgreicher Betrieb eines solchen Systems auch für KMU keine Utopie mehr ist.»



HOHL + CO

Hohl + Co AG hat sich auf das Bedrucken (Flexodruck) von Verpackungen in allen Varianten spezialisiert. Zu den Kernbereichen des KMU mit 35 Mitarbeitenden gehören zudem die Herstellung von flexiblen Verpackungen und ein exklusives Sortiment von Werbeartikeln.

oder Werttreiberketten aufzuzeigen. Mittels Simulationen und Sensitivitätsanalysen (der Messung des Einflusses einzelner Parameter auf das Modellergebnis) können die wichtigsten Einflussfaktoren auf die strategischen Ziele eines Unternehmens analysiert werden. Derartige Steuerungsmechanismen erlauben eine bessere Anpassung der Unternehmensaktivitäten an zukünftige Entwicklungen und verbessern die Lernprozesse bei den Mitarbeitern.

Der Einsatz von Business Software bietet denn auch interessante Perspektiven:

- Transparenz auf Kundenebene durch Analyse von einzelnen Transaktionen
- Verbesserung der Geschäftsprozesse zur Vermeidung von Engpässen

- Verminderung der IT-Komplexität durch Aufbau von Management-Cockpits
- Integration von Lieferantennetzen im Rahmen eines Business-Ökosystem-Ansatzes
- Erhöhung der Transaktionsgeschwindigkeit und Reduzierung der Transaktionskosten
- Erhöhung des Lernrate bei den Mitarbeitern

Wertorientiertes Management

Business Software ermöglicht die Schaffung eines wertorientierten Steuerungsinstrumentariums und Reportings und bietet eine wichtige Voraussetzung, um die operative Leistungsfähigkeit zu steigern und damit die Geschäftsprozesse zu optimieren. Hierin liegen auch die Gründe für das oftmalige Scheitern des reinen

Shareholder-Value-Ansatzes: Einerseits liegt diesem Ansatz keine Analyse der Werttreiber zugrunde (insbesondere im operativen Management); andererseits werden die qualitativen Faktoren oftmals nicht in die Beurteilung einbezogen.

Die Nutzung von Wertsteigerungspotenzialen auf allen Ebenen des Unternehmens erfordert ein paralleles Management von Werttreibern, die transparent, beeinflussbar und zugleich messbar sein müssen. Vergangenheitsorientierte, finanzwirtschaftliche Kriterien wie etwa Cashflow oder Renditen genügen den modernen Anforderungen nicht mehr. Wer heute ein KMU führt, muss sich auch mit Steuerungskriterien wie etwa der Innovationsrate oder der Kundenzufriedenheit beschäftigen.

Wie aber lassen sich derartige qualitative Faktoren in die Entscheidungsfindung einbeziehen? Einen Erfolg versprechenden Ansatz zur Messung wertschöpfender Faktoren bietet die so genannte Balanced Scorecard (BSC). Hierbei werden finanzielle Steuerungsgrößen mit den Zielen eines Unternehmens und der Perspektive der Kunden verknüpft. Das wesentliche Kriterium für den Einsatz von Business Software ist deshalb die Erzielung eines Hebeleffektes, indem die Produktivität erhöht und die Transaktionskosten entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von den Lieferanten über das eigene Unternehmen bis hin zu den Kunden – verringert, die Unternehmensreputation verbessert und die Liquidität erhöht werden. Nur wer all diese Hebel einsetzt,

kann die Real Options, die sich einem Unternehmen bieten, auch sinnvoll nutzen.

Real Options nutzen

Die meisten Gewinnaussichten in Märkten haben eine Gemeinsamkeit: Unsicherheit. Wer in unsicheren Zeiten erfolgreich sein will, benötigt zwei wichtige Fähigkeiten:

- das Erkennen der wertvollen Gelegenheiten in den Märkten
- die Fähigkeit, sich an verändernde Marktplätze anzupassen

Die Chance von heute liegt im veränderten Umgang mit Wissen in Unternehmen, im besonderen Wissen über die Zusammenhänge der Wertgenerierung. Die Herausforderung der Zukunft für Business Software liegt darin, diese an Multi-

channel-Märkte anzupassen und eine Echtzeit-Beobachtung von Werttreibern zu ermöglichen. Nur so lässt sich ein Unternehmen bestmöglich auf kommende Marktveränderungen ausrichten.

Eine aktuell erfolgreiche Strategie garantiert in der Welt des Internets keine zukünftigen Profite, wie die Bostoner Wirtschaftsprofessoren und Real-Options-Spezialisten Kulatilaka und Venkatraman betonen. Deshalb sind Investitionen in Business Software kein Nebenaspekt der Unternehmensstrategie mehr, sondern der Kern jeder strategischen Entscheidungsfindung. Wer heute antizyklisch handelt und in die richtige Business Software investiert, wird nicht nur seinen Unternehmenswert steigern, sondern vor allem seine Gelegenheiten maximieren. ■

DR.-ING. ARTUR P. SCHMIDT



Zur Person

Dr.-Ing. Artur P. Schmidt ist PR-Leiter/Partner bei der aseantic ag in Biel. Er war Strategy Consultant bei einer amerikanischen Unternehmensberatung und Leiter der Abteilung Strategische Planung eines grossen Energiekonzerns. Neben seiner publizistischen Tätigkeit war

Schmidt von 1995 bis 1997 in New York als Managementberater für ein multinationales deutsches Technologieunternehmen tätig. Aktuell baut er mit <http://wissensnavigator.com> ein Wissensportal für Management und Technologie auf. Schmidt ist ein gefragter Referent. Sie erreichen ihn unter blueaps@aol.com.

Publikationen

- Entwicklungstrends der Verkehrsflugzeugbranche, Bern 1992.
- Endo-Management, Bern 1998.
- Der Wissensnavigator, Stuttgart 1999.
- Medium des Wissens, Bern 2000.
- Wohlstand_fuer_alle.com, München 2001.
- Überleben im digitalen Zeitalter, E-Book, Graz 2002.
- Crashonomics, E-Book, Graz 2003.

HR EASY-TO-GO

Schnellservice für die Lohnbuchhaltung

Die PR-Agentur Farner PR hat die Lohnbuchhaltung für ihre 60 Mitarbeitenden vollständig an Mummert-Swicon ausgelagert. Technische Basis für das Outsourcing ist die SAP-Lösung «HR Easy-to-Go», die im ASP-Software-Mietmodell angeboten wird.

Ein Mitarbeitermagazin für einen Weltkonzern, Beziehungspflege mit Medien und Investoren oder ein Konzept für Krisenkommunikation – hinter Lösungen für interne und externe Kommunikation steht häufig eine Agentur für Public Relations. Die 1951 gegründete Farner PR ist eine der erfolgreichsten Schweizer PR-Agenturen und blickt auf unzählige Aufträge in Wirtschaft, Politik und Kultur zurück. Mit fünf regionalen Standorten und über 60 Mitarbeitenden ist Farner PR aber auch ein typisches

Schweizer KMU, das sich mit KMU-typischen Problemen konfrontiert sieht. Dazu gehört die Abwicklung der Lohnbuchhaltung.

Entlastung für wichtige Aufgaben

«Die Lohnbuchhaltung für über 60 Angestellte hat zu viel meiner Arbeitszeit gebunden», erklärt Rosmarie Widmer Gysel, CFO und Mitglied der Geschäftsleitung von Farner. «Diese Erkenntnis führte zu einem Konflikt. Einerseits wollte ich mich für wichtigere Aufgaben entlasten, andererseits aber war das Pensum zu klein, um jemanden fest anzustellen. So habe ich nach einem Weg gesucht, zwar die Lohnbuchhaltung, nicht aber die Kontrolle darüber abzugeben.»

Als optimale Lösung erwies sich «HR Easy-to-Go», eine auf SAP basierende HR-Software, die von Mummert-Swicon zusammen mit den entsprechenden Dienstleistungen

im ASP-Mietmodell angeboten wird. «HR Easy-to-Go» wird beim Anbieter betrieben, erlaubt dem Kunden aber einen Zugriff auf seine Lohn- und Personaldaten über das Internet. «Durch den Onlinezugriff habe ich stets die Kontrolle, ob Aufträge und Mutationen richtig durchgeführt worden sind», beschreibt Rosmarie Widmer Gysel die Vorteile. «Zudem sind die Daten bei unserem Partner gut aufbewahrt und werden regelmässig gesichert.»

Was übrig bleibt, sind fixe monatliche Kosten für das Outsourcing und ein minimaler Arbeitsaufwand. Sind Stundenformulare und Mutationsmeldungen an die zuständige Sachbearbeiterin geschickt, erledigt heute Mummert-Swicon alles andere. Rosmarie Widmer Gysel ist spürbar entlastet und hat die Garantie, dass die Löhne auch dann korrekt ausbezahlt werden, wenn sie mal im Urlaub ist. So ist HR wirklich easy to go. ■



Mummert-Swicon entlastet kleine Unternehmen effektiv von der Lohnbuchhaltung.

BRANCHENLÖSUNG

Gutes Klima bei Interparfums

Bei der Interparfums Holding AG wurde eine SAP All-in-One Branchenlösung in nur acht Wochen eingeführt. Mit ProTrade von Process Partner bewies der Parfumspezialist einen guten Riecher.

Jaguar, Alain Delon und Grès – mit klingenden Namen erzielten die Tochtergesellschaften der Interparfums Holding AG im Geschäftsjahr 2002 einen Parfum-Umsatz von rund 40 Millionen Franken. Die beiden Töchter Parfums de Paris und Parfums Grès Distribution AG konzentrieren sich dabei auf Entwicklung und Vertrieb. Als Parfumersteller ohne eigene Produktionsanlagen lassen sie die Komponenten und Parfums durch Fertigungsfirmen im In- und Ausland herstellen, das Design der Flacons und der Duft selbst werden von bekannten Häusern kreiert.

ERP-System setzte Grenzen

Ein international tätiges Handelsunternehmen wie die Interparfums Holding AG muss auf eine gut funktionierende IT zurückgreifen können. «Die Business Software als Instrument zur Steuerung des Unternehmens hat für uns einen sehr hohen Stellenwert», erläutert Beat Weber, Chief Financial Officer (CFO). Die ehemalige Navision-Software sorgte allerdings für schlechte Luft. «Es gab wiederholte Inkonsistenzen bei den Umlagerungen oder Lieferungen von Fertigfabrikaten von einem Land zum anderen. Die Zahlen waren nicht transparent, und Warenwerte gingen verloren, was umfangreiche Abklärungen zur Folge hatte», erklärt Weber. Auch die korrekte Mehrwertsteuerrechnung bei intereuropäischen Geschäften bereitete Probleme.

Dieses Handicap wollte das wachstumsorientierte Unternehmen nicht mehr hinnehmen. Im Herbst 2002 stand Interparfums vor zwei Alternativen: entweder das eingesetzte



Edles Design für edle Düfte. Der Vertrieb von Markenparfums ist für die Firmen der Interparfums Holding ein gutes Geschäft. Nach der Einführung einer leistungsstarken SAP All-in-One Business Software stimmen nun auch die Zahlen im internationalen Handel.

ERP-System komplett zu erneuern oder aber auf eine andere Business Software umzusteigen. Der Entscheid fiel zugunsten einer SAP-Lösung, wobei man von Anfang an eine angemessene Einführung anvisierte, wie Finanzexperte Weber herausstreicht: «Der Einführungspartner musste weitreichendes Know-how im KMU-Umfeld vorweisen und eine kurze Projektlaufzeit mit entsprechend

vernünftigen, transparenten Kosten sicherstellen können.»

Enges Projektzeitfenster

Den Wunschpartner fand man in Process Partner aus St. Gallen, die zahlreiche erfolgreich realisierte SAP-Projekte für KMU vorweisen konnte. Der Vertrag wurde Anfang November 2002 unterzeichnet, das neue ERP-System sollte bereits zum Jahres-

anfang 2003 – nach einer Projektlaufzeit von nur rund acht Wochen – im Echtbetrieb genutzt werden können. Zu den Projektkernarbeiten zählten neben einer Vorstudie die Erstellung eines Prototyps, die eigentlichen Implementierungsarbeiten, Schulungen, Vorbereitungen zum Produktivstart, der Echtbetrieb selbst sowie die Betreuung des Systems nach dem Produktivstart inklusive Feintuning.

Seit Anfang 2003 ist ProTrade mit vierzehn Usern bei Interparfums in Betrieb – zur vollsten Zufriedenheit von CFO Weber: «Trotz des engen Zeitbudgets und unserer hohen Anforderungen blieb das SAP-Projekt im vereinbarten Zeit- und Kostenrahmen.» Neben der Holding arbeiten fünf weitere Tochterfirmen des Firmenverbands jetzt auf dem gleichen System in unterschiedlichen Buchungskreisen. Doch nicht nur das: «ProTrade versetzt uns in die Lage, angestrebte Produktivitätssteigerungen endlich in die Tat umzusetzen. Jetzt können wir auf ein nutzbringendes Informationsmanagement zur Steuerung des Unternehmens zurückgreifen, aber auch das Tagesgeschäft effizient abwickeln», sagt Weber. Und auch das Problem der Mehrwertsteuerrechnung hat sich mit ProTrade gelöst.

Heute wird ProTrade in praktisch allen Abteilungen eingesetzt: in der Finanzbuchhaltung, im Controlling, im Einkauf (mit Produktionsabwicklung) und im Verkauf (inklusive Speditionsabwicklung).

Der CFO von Interparfums Holding verhehlt nicht, dass «einige Skepsis gegenüber dem angestrebten Termin des Produktivbeginns von SAP» vorhanden war. Diese Unsicherheit erwies sich aber als unbegründet. Und weil heute die Zahlen stimmen, führte Process Partner als Folgeprojekt eine HR-Lösung für die Lohnabrechnung ein, die seit April 2003 ihren Dienst versieht. ■

@CCOUNTING

Destination kostengünstige Buchhaltung

Die Siesta Reisen AG in Subingen SO schätzt an der SAP-Buchhaltungslösung @ccounting die massgeschneiderte Betreuung und beansprucht weniger Supportleistungen als früher.

Als Einzelkämpfer im turbulenten Reisemarkt ist Urs Schaar, Geschäftsführer der Siesta Reisen im solothurnischen Subingen, auf reibungslose Abläufe angewiesen. Die Firma vertritt seit sechs Jahren alle bekannten Reiseveranstalter und ist zudem auf beratungsintensive Destinationen wie beispielsweise Australien, Neuseeland und Nordamerika sowie individuell zusammengestellte Reisen spezialisiert. Die Handhabung seiner alten Buchhaltungssoftware auf einem lokalen PC kostete Schaar zu viel Zeit. Auch der Unterhaltsaufwand für das überdimensionierte Programm entsprach nicht mehr seinen Vorstellungen. Schaar suchte Entlastung. Er war

der Meinung, eine Software müsste auch ohne periodischen Support durch die Vertriebsfirma von Nutzen sein. Und vor allem wollte er treuhänderisch individueller betreut werden.

Buchhaltung auslagern: einfacher dank @ccounting

Der Wechsel zur Thomas Schneider Treuhand in Solothurn ergab sich aufgrund einer guten Bekanntschaft wie von selbst. Und damit auch der Wechsel zu @ccounting, einer web-basierten SAP-Treuhandlösung, die Thomas Schneider für die Arbeit mit seinen Kunden einsetzt. Die aus den SAP-Modulen Finanzbuchhaltung, Controlling und Personal (HR) bestehende Software wird von der SAP-Partnerin ERP-sourcing im Software-Mietmodell (ASP) vertrieben. Der Kunde bezahlt dabei fixe monatliche Mietgebühren und nutzt das gesamte Anwendungspaket oder einzelne Module davon via Internet und Webbrowser.



Siesta Reisen hat sich auf die Südhalbkugel spezialisiert. Deren Buchhaltung kann der Treuhänder mit SAP auch am Strand erledigen.

Der Vorteil, den Schneiders Kunden neben der eigentlichen treuhänderischen Beratung erhalten, liegt im einfachen Datenaustausch über das Internet: Der Treuhänder kann sich aus der Ferne stichprobenartig «einschalten», die von einer Teilzeitkraft eingetippten Buchhaltungsdaten kontrollieren und Korrekturen gleich selbst vornehmen. «Das lässt mich ruhig schlafen», sagt Reise-

spezialist Schaar, der Software wie Treuhandbüro sein Vertrauen schenkt: «Und ich kann mehr Zeit in die Beratung meiner Kunden investieren.» Last, but not least: Die neue Lösung mit @ccounting kommt ihn billiger zu stehen. Schaar schätzt, knapp einen Drittel der Kosten einsparen zu können, das meiste bereits aufgrund des wegfallenden Supportaufwandes. ■

eHR-PAYROLL

HR – made by Siemens

Siemens Schweiz AG bietet zwei auf SAP basierende Outsourcing-Lösungen für die Personalverwaltung von KMU. Die BSH Hausgeräte AG profitiert von der externen Lohnabrechnung mit eHR-Payroll.

Kochen, kühlen, spülen, waschen und trocknen – die beiden Marken Bosch und Siemens zählen zu den klingendsten Namen in der Welt der Hausgeräte. Beide Unternehmen gehören zum BSH-Konzern, dem mit einem Umsatz von über sechs Milliarden Euro grössten Hausgerätehersteller Europas. 36 000 Mitarbeitende sind in einem weltumspannenden Netz von Produktions-, Vertriebs- und Kundendienstgeschaf-

ten für das Unternehmen tätig. Im zürcherischen Geroldswil beschäftigt die Vertriebsgesellschaft BSH Hausgeräte AG insgesamt 210 Angestellte. Seit der Firmengründung am 1. Oktober 2001 zeichnet Barbara Rutz für das Personalwesen verantwortlich. «Bei so vielen Mitarbeitenden war die Arbeitsbelastung in der Saläradministration enorm», fasst Barbara Rutz die damalige Herausforderung zusammen. Durch einen Kontakt bei Siemens Schweiz wurde sie auf die Möglichkeit aufmerksam, eine Outsourcing-Lösung auf SAP-Basis einzurichten.

Die Einführung von eHR-Payroll war laut Barbara Rutz «das Resultat einer ausgezeichneten Zusammenarbeit». eHR-Payroll erlaubt eine perfekte Arbeitsteilung zwischen Kunde und Dienstleister.

Das HR Services Center von Siemens erledigt alle Lohnläufe und die Jahresendarbeiten für die BSH Hausgeräte AG, was Barbara Rutz in hohem Mass entlastet. «Mutationen dagegen werden direkt bei uns im System erfasst. Zudem haben wir

Zugriff auf alle Mitarbeiterdaten und können diverse Auswertungen vornehmen», erklärt Rutz die Vorteile. Was auch zählt: Auf eine zusätzliche Stelle für das Lohnwesen konnte dank dem Outsourcing bisher verzichtet werden. ■

SIEMENS HR SERVICES CENTER

Das Siemens HR Services Center bietet mit eHR-Payroll allen KMU mit mehr als 100 Mitarbeitenden eine Outsourcing-Lösung für das Salärwesen an. Wahlweise steht die Gesamtlösung eHR-Full Service zur Verfügung; hier übernimmt Siemens auch die Pflege der Mitarbeiterdaten. Neben der Zeiteinsparung bei der Verwaltung profitieren die Kunden von höchster Datensicherheit und fix kalkulierbaren monatlichen Kosten. Erweiterungsmöglichkeiten mit SAP HR-Komponenten und andere HR-Dienstleistungen runden das Angebot ab.

BRANCHENLÖSUNG

Sicherheit durch Innovation

In Sicherheitsfragen geht die mammut tec keine Kompromisse ein. Das innovative KMU fertigt Schmalbandtextilien, die Lasten tragen, Menschen sichern und schwere Teile heben. In Sachen Business Software vertraut man im aargauischen Seon auf die SAP All-in-One Branchenlösung Easy3Fertiger.

Dubai gehört zu den Vereinigten Arabischen Emiraten und ist durch den Ölhandel unermesslich reich geworden. Doch das kleine Emirat lebt längst nicht mehr vom Öl allein. Auf den knapp 4000 km² Wüstenland am Persischen Golf ist ein touristisches Mekka entstanden, mit glamourösen Shopping Malls und zahlreichen spektakulären Hochbauten, darunter weltberühmte Hotels wie das segelförmige Burj al Arab. Millionen Besucher und ein attraktives Wirtschaftsumfeld machen Dubai Airport zum dynamischsten Flughafen der Welt.

Doch bebaubares Land am Golf ist beschränkt, und das enorme Wachstum verlangt nach innovativen architektonischen Lösungen. Das Immobilienunternehmen EMAAR löst das Problem auf seine Weise: Dubai Marina, eine Luxussiedlung für 35 000 Einwohner, ist als grösste künstliche Halbinsel der Welt gegenwärtig im Bau. Inmitten von Parklandschaften mit künstlichen Seen werden imposante Wohntürme in die Höhe gezogen. Hitze, Materialien und Zeitplan verlangen den Arbeitern Höchstleistungen ab. Ausrutscher können da schon passieren, doch sie sollen folgenlos bleiben. Im Fall der Fälle sorgen Auffanggurten und Falldämpfleinen eines Schweizer KMU, der mammut tec AG mit Hauptsitz im aargauischen Seon, für eine sichere «Textilbremse».

Textil – und bis zu 50 Tonnen belastbar

mammut tec, im Jahr 2000 durch ein Management-Buy-out aus der Arova-Mammut AG hervorgegangen, fertigt textile Spezialprodukte wie Hebegurten, Auffanggurten oder Fangseile. «Wenn es halten muss, gehören unsere Textilien zu den besten weltweit», begründet Geschäftsführer Ruedi Hess den Erfolg des Unternehmens. «Wir arbeiten eng mit Schweizer Forschungsanstalten wie ETH und EMPA zusammen, um durch

ständige Innovation unseren Vorsprung auf die Konkurrenz zu halten. Trotz Patentschutz ist dies der einzige Weg, um gegen unsere kostengünstigen Mitbewerber aus Fernost zu bestehen.»

Ein weiteres Plus von mammut tec ist die hohe Fertigungstiefe ihrer Produkte. Vom Garn bis zur fertig konfektionierten Hebegurtschlinge entsteht alles in den eigenen Werken. Dies stellt hohe Anforderungen an Planung und Produktion – Aufgaben, die durch die ERP-Software unterstützt werden. Da das alte System den Ansprüchen nicht mehr genügte, beschloss die Geschäftsleitung im Frühjahr 2002 eine Ablösung. Aufgrund von Empfehlungen anderer Unternehmen wurden zwei Lösungen evaluiert. Das Rennen machte schliesslich eine Branchenlösung für Produktionsbetriebe: die SAP All-in-One Software Easy3Fertiger.

Einführung in drei Monaten

«Gegenüber SAP hatten wir, wie andere KMU auch, eine ziemlich vorbelastete Einstellung», blickt Hess auf den Entscheid zurück. «Heute sehen wir das anders. Easy3Fertiger konnte als standardisierte Branchenlösung mit minimalem Anpassungsaufwand in nur drei Monaten eingeführt werden, und dank Softwaremiete im ASP-Modell liessen sich grosse Investitionen vermeiden.»

Kurz nach der Einführung im Januar 2003 steuert Easy3Fertiger sämtliche Geschäftsprozesse von mammut tec: Planung, Fertigung, Logistik, Verkauf und Einkauf sowie das Personalwesen laufen nach der Datenbereinigung reibungslos. Die Software erfüllt auch die wichtigsten im Vorfeld festgelegten Anforderungen. Die verbesserte Planung erhöht die Lieferfähigkeit, Auswertungstools liefern Grundlagen für fundierte Managemententscheide, und der automatische Datenabgleich mit dem zweiten Produktionsstandort Ungarn ist gewährleistet.



Wer hoch hinauswill, muss sich auf seine Vorkehrungen verlassen können. mammut tec fertigt die weltbesten Auffanggurten und Falldämpfleinen, die Betriebssoftware stammt von SAP.

Massgeblich an der erfolgreichen Einführung beteiligt war SAP-Partner TDS MultiVision, die laut Hess mit «viel Kompetenz und Verständnis für den KMU-Markt» die Ablösung begleitete. Unter der Führung eines internen Projektleiters arbeiten die eigenen Mitarbeiter bereits heute gekonnt mit der neuen Betriebssoftware. In einer zweiten Phase soll nun ein weiterer Vorzug von Easy3Fertiger gezielt genutzt werden: die elektronische Einbindung von Kunden – vor allem der

grossen europäischen Bau- und Hobbymarktketten – und Lieferanten. Auch über einen Onlineshop für Geschäftskunden denkt Hess schon nach. Doch bei aller Begeisterung vergisst er nicht, was die Stärke seiner Firma ausmacht: durch stete Innovation und die Herstellung von Spitzenprodukten der Konkurrenz immer eine Nasenlänge voraus zu sein. Die richtige ERP-Software im Hintergrund gibt ihm dabei ein beruhigendes Gefühl von Sicherheit. ■

your business solution by www.zero1.com

Was bietet eigentlich die zero1 ag?

KMU-gerecht voreingestellte
SAP All-in-One-Lösungen
mit festen Projektlaufzeiten
zu garantierten Fixpreisen –
Ihre Erfolgsgarantie.



z e r o o n e

zero1 ag

althardstrasse 80 · ch-8105 regensdorf · tel +41 43 388 81 71

sonnenrain 2 · ch-8832 wollerau · tel +41 43 888 08 38

zero1@zero1.com

BRANCHENLÖSUNG

Schnell und sicher zur präzisen Diagnose

Präzision und Geschwindigkeit sind das A und O der Laborbranche. Mit der SAP All-in-One Branchenlösung «zLab» von zero1 ag steht neu ein effektives Werkzeug zur Verfügung.

Ob Malaria oder Hepatitis, Mumps oder Windpocken: Der schnelle und korrekte Nachweis von Krankheitserregern liefert dem Arzt entscheidende Informationen darüber, wie er seine Patienten zu versorgen hat. In der Schweiz werden heute einfachere Analysen direkt in der Arztpraxis oder im Spital erledigt. Eine grosse Anzahl von Untersuchungen aber erfordert aufwändige Verfahren und fortschrittlichste Methodik und wird deshalb von spezialisierten Labors ausgeführt.

Die Mikrogen AG aus Zürich und das Labor Prof. Krech und Partner aus Kreuzlingen zählen zu den führenden Anbietern von medizinischen und mikrobiologischen Analysen in der Ostschweiz. Die beiden Unternehmen haben sich im letzten Jahr zusammengeschlossen. Einerseits soll damit der Kostensteigerung entgegengewirkt werden, andererseits will man die Kunden noch umfassender bedienen können. Im Rahmen der Fusion musste eine fortschrittliche Informatiklösung beschafft werden, die sowohl die Abläufe im Labor wie auch die Zusammenarbeit mit Ärzten und Spitälern optimal unterstützt.

«zLab» beschleunigt Prozesse
Professor Thomas Krech gelangte mit seinen Anliegen an den SAP-Partner zero1 ag. «Zum einen galt es,

die spezifischen Anforderungen des Laborbetriebs zu erfüllen, die wir bisher mit einer Eigenentwicklung abgedeckt hatten, die nicht mehr dem neusten Stand entsprach. Zum andern suchte ich einen vertrauenswürdigen und langfristigen Informatikpartner», sagt Krech. Er entschied sich dafür, gemeinsam mit zero1 ein SAP Branchentemplate für Labors zu entwickeln.

Die neue Lösung sollte nicht bloss die alte ersetzen, sondern die Arbeitsabläufe vereinfachen und so die Produktivität der teuren Spezialisten steigern. Mit genauen Vorgaben für Benutzeroberfläche und Prozesse machten sich die Spezialisten von zero1 Ende September 2002 ans Werk. Nach einer Entwicklungszeit von nur drei Monaten wurde «zLab» im Januar 2003 produktiv eingeführt.

Schneller erfassen, präziser auswerten

«Wir erhalten täglich Hunderte von Proben, die entweder per Post zugestellt oder von unseren Kurieren ins Labor gebracht werden. Um die Bearbeitungsfrist – in der Regel ein Arbeitstag – einhalten und dringende Analysen schnellstmöglich durchführen zu können, arbeiten unsere Mitarbeitenden mit einer speziellen Eingabemaske», erklärt Thomas Krech die Auftragserfas-



Die Arbeitsprozesse in medizinischen Labors sind komplex und werden von teuren Spezialisten ausgeführt. Mit «zLab» steht nun eine Branchenlösung für effizienteres Arbeiten zur Verfügung.

sung. Nicht nur Auftraggeber und Art der Analyse, auch Patientendaten werden, falls vorhanden, bereits nach der Eingabe weniger Buchstaben angezeigt. Plausibilitätsfunktionen reduzieren das Risiko von Eingabefehlern gegen null. Die fertige erfasste Probe wird mit einem Strichcode unverwechselbar gekennzeichnet und in die Analysestrasse gestellt.

Das Analysegerät überspielt die Daten der Analyseresultate über eine Schnittstelle zum SAP-System. Bei der so genannten Befundung der Ergebnisse kommt die zweite Stärke von «zLab» zum Zug: Eine zusätzliche Applikation erlaubt es dem Spezialisten, die Daten schneller zu

beurteilen und mit Kommentaren beziehungsweise Empfehlungen zu versehen. «Das verbesserte Reporting entlastet mich zeitlich enorm, und ich kann – bei grösserer Genauigkeit – deutlich mehr Arbeit bewältigen», lobt Professor Thomas Krech die Arbeit der Entwickler.

«zLab» verbindet die Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit von SAP mit Funktionen, wie sie Laboratorien für effizientes Arbeiten benötigen. Noch in diesem Mai wird in Kreuzlingen der Release 1.1 mit zusätzlichen Funktionen eingeführt. Nach der bevorstehenden Qualifizierung durch SAP wird «zLab» allen interessierten Labors zugänglich gemacht. ■

ÜBERSICHTLICHE BEFUNDE PER INTERNET

Mit «zLab» kann der Arzt für die Darstellung der Befunde aus vier Layouts wählen und erkennt so von der Norm abweichende Werte auf einen Blick, egal ob auf Papier oder auf dem PC-Bildschirm. Dank der Schnittstelle zum Internet – eine 128-Bit-Verschlüsselung und ein Passwort gewährleisten die Datensicherheit – sind die Befunddaten zudem rund um die Uhr verfügbar. Die Datensicherung im SAP-System und die jahrelange Archivierung der Proben in der Serothek garantieren zusätzliche Sicherheit für Arzt und Patient.

Sie werden grosse Augen machen



SAP® Business One

Die smarte Standardlösung für den Schweizer Mittelstand

Als Generalunternehmer bietet redIT seit 25 Jahren Branchenlösungen für kleine und mittlere Unternehmen an.



Profitieren Sie von einem Gesamtsystem aus einer Hand. Bestehend aus SAP Business One, der SUVA zertifizierten redIT Lohnbuchhaltung redAPS Lohn, der passenden Systeminfrastruktur und den Dienstleistungen für Installation, Einführung, Entwicklung, Schulung, Support, Hotline und Betrieb.

Ob integrierte Gesamtlösungen, umfassende Dienstleistungen oder einzelne Produkte – Wir sind der richtige Partner!



redIT

redIT Group

Wespenstrasse 15, 8503 Frauenfeld, Tel. 052 728 35 11, Fax 052 728 35 99, www.redit.ch, info@redit.ch
Weitere Geschäftsstellen in Bern, Lausanne, St. Gallen, Zug und Zürich.

SAP BUSINESS ONE

Mit Simultan die Kosten jederzeit im Griff

Das Schweizer Softwarehaus Simultan liefert ergänzende Produktkomponenten für die KMU-Betriebssoftware SAP Business One. Schwerpunkte sind Kostenrechnung, Personalwesen und Anlagenbuchhaltung.

SAP Business One ist als Betriebssoftware für vertriebsorientierte KMU konzipiert und unterstützt eine breite Palette von Geschäftsprozessen. In Kooperation mit dem Softwarehaus Simultan wird das SAP Business One Anwendungspaket nun um eine erweiterte Kostenrechnung, Personalverwaltung und Anlagenbuchhaltung ergänzt. Weil Simultan Business

Solutions (SBS) und SAP Business One weitgehend dieselbe Architektur aufweisen, sind die SBS-Module für SAP Business One bereits verfügbar.

Kostenrechnung leicht gemacht

Die SBS-Kostenrechnung unterstützt kombinierte Kostenrechnungssysteme aus Theorie und Praxis und stellt vor allem grösseren KMU überzeugende Funktionen zur Verfügung. Nachfolgend die wichtigsten im Überblick:

- Kostenarten, Kostenstellen und Kostenträgerzeitrechnung als Leistungsrechnung und Kostenträgerstückrechnung als Projekt- und Auftragsrechnung
- Umfangreiche Auszüge, Mehr-

wertsteuerabrechnung, Protokolle und Journale für die gesetzliche Belegung der ordnungsgemässen Buchführung

- Kostenrechnungskombination nach Abrechnungssystematik und Kostenverrechnung
- Klare Gliederung von Finanzrechnung durch Primär-/Sekundärkostenarten und sachliche Abgrenzungen
- Mehrstufige und gegenseitige Umlagen- und Leistungsverrechnung
- Individuelles Controlling durch Integration von MS Excel oder andere Berichtarten

Personal gezielt führen

Für KMU, die ihre Lohnbuchhaltung und Personaladministration selbst-

ständig und professionell bewältigen wollen, steht in SAP Business One mit SBS-Personal von Simultan ein bewährtes Modul zur Verfügung. SBS-Personal deckt Lohnbuchhaltung, Personalinformationssystem und Personaladministration ab. Die Lohnbuchhaltung als zentrale Funktion des Personalwesens ist auch als Einzelapplikation erhältlich. Darüber hinaus unterstützt das Personalinformationssystem wichtige Aufgaben wie Personaladministration, Stellenverwaltung, Rekrutierung, Entwicklung und Qualifikation. Als Führungsinstrument dient das Personalinformationssystem dazu, den Personaleinsatz zu planen, Mitarbeiter zu fördern, zu qualifizieren und gezielt zu honorieren. ■

SAP BUSINESS ONE

redIT liefert Branchenlösungen für SAP Business One

Die redIT Group mit Hauptsitz in Zug und weiteren sechs Niederlassungen ist Softwarepartner für SAP Business One und bietet neben speziellen Branchenlösungen ein Modul für die Lohnbuchhaltung an.

Mit redIT hat sich eines der führenden Systemintegrations- und Softwarehäuser der Schweiz für eine langfristige Zusammenarbeit mit SAP entschlossen. redIT wird die eigenen Standardmodule sowie Know-how aus den Gesamtlösungen Logiware Enterprise (ERP), pebeGlobal (Treuhand und Dienstleister) und pebeInvest (Wertschriften- und Fondsbuchhaltung) in die Partnerschaft einbringen und auf SAP Business One migrieren.

Als erstes Modul präsentiert redIT ein Lohnbuchhaltungsmodul für SAP Business One. redAPS LOHN erlaubt kleinen und mittleren Unternehmen, die Lohnabrechnung und die entsprechenden Auswertungen selber zu erstellen und alle erforderlichen Verarbeitungsschritte in einer in SAP Business One integrierten Lösung vorzunehmen. Das flexible Programm zur Abrechnung von Stunden-, Tages- und Monatslöhnen verfügt über eine Schnittstelle zur Finanzbuchhaltung und zahlreiche Auswertungsmöglichkeiten sowie die gesetzlichen Reports.

Hin zur Universallösung

Bis Ende 2003 sollen zudem redAPS LEHO für Leistungserfassung und Honorarabrechnung sowie die Branchenlösung redAPS ENTERPRISE

für Bau- und Grosshandel in SAP Business One integriert sein. Mit redAPS MANDAT schliesslich wird SAP Business One bis Ende 2003 mandantenfähig und damit zur Universallösung

für kleine Unternehmensgruppen, die parallel mehrere Buchhaltungen führen müssen. Mehr Informationen erhalten Sie unter www.redit.com oder bei SAP@redit.ch. ■



Damit stimmt der Lohn auf den Rappen: redAPS LOHN von redIT.

ONLINESHOP

Mehr Business mit Verkauf übers Internet

Mit Internet Sales und SAP Business One erschliessen sich KMU einen zusätzlichen Verkaufskanal und profitieren von einem grösseren Absatzgebiet.

SAP – das ist etwas für die ganz Grossen, die Millionen in die IT investieren und Hunderte von Mitarbeitern auf dem System schulen können.» Der so spricht, ist Edgar Strack, Inhaber des Fünfpersonen-KMU Strack AG in Schaffhausen. Das heisst: So sprach Strack noch vor wenigen Monaten, denn vor Jahren hatte er an einer früheren Arbeitsstelle die Einführung eines SAP-Grossprojekts hautnah miterlebt. Heute weiss es Strack besser. Er gehört zu den ersten, die das neue SAP Business One, die Betriebssoftware für vertriebsorientierte KMU, getestet und eingeführt haben. Und er hat kurz vor ihrer Markteinführung die Business One Erweiterung Internet Sales in Betrieb genommen.

Ohne Business Software geht nichts

Das SAP-Doppelpack bringt das junge, im September 2002 gegründete Unternehmen für Medizinal- und Rehabilitationstechnik entscheidend voran: «Wer heute als vertriebsorientiertes KMU erfolgreich sein will, ist auf eine zuverlässige, bedienungsfreundliche und kostengünstige Lösung für seine Geschäftsabläufe angewiesen», sagt Strack. Ende 2002 hörte er erstmals von Business One, das sämtliche zentralen Geschäftsprozesse abdeckt und sich in wenigen Ar-

beitstagen einführen lässt. Operative Kernfunktionen wie Buchhaltung und Bankwesen, CRM, Ein- und Verkauf, Endmontage sowie Berichtwesen und Analyse sind voll integriert.

Zu Beginn hatte sich Edgar Strack für eine SAP-fremde Shoplösung entschieden, die den reibungslosen und effizienten Einkauf und Vertrieb der Hilfs- und Therapiemittel für Behinderte ermöglichen sollte. Allerdings waren die Aufwendungen für die Schnittstellendefinition enorm, und das Projekt wollte nicht so recht gedeihen.

Einführung innerhalb dreier Tage

Als Strack von der neuen Internet-Sales-Lösung erfuhr, die sich nahtlos in Business One einfügen lässt, zögerte er nicht lange. Gemeinsam mit SAP Partner MTF in Schaffhausen implementierte die Strack AG den zweiten Onlineshop zu SAP Business One in der Schweiz. Das Produkt war nach gerade mal drei Tagen installiert, dazu kamen Anpassungen an der Hardware sowie des Corporate Design (Firmenfarben, Logo, Geschäftskontakte usw.).

Kundenfreundlich, sicher, zuverlässig

Mit Internet Sales wird SAP Business One noch attraktiver, da alle Produkte



Eine übersichtliche Katalogseite erlaubt schnellen Zugriff auf alle relevanten Informationen.

für Geschäftspartner und Endkunden direkt aus dem System über das Internet angeboten werden können. Der komplett in SAP Business One integrierte Onlineshop umfasst einen attraktiven Produktkatalog, leistungsstarke Suchfunktionen und Verfügbarkeitsinformationen in Echtzeit. Eine kundenfreundliche Verwaltung des Einkaufskorbes und sichere Transaktionen garantieren ein sicheres Einkaufserlebnis. Der Anbieter profitiert von einer absolut zuverlässigen Auftragsabwicklung aus seiner Betriebssoftware heraus und einem individuell steuerbaren After-Sales-Service mit Verfolgung des Auftragsstatus. SAP Business One und Internet Sales verschaffen mehr Freiraum, die

Kundenberatung zu intensivieren. Via www.strack.ch und E-Mail, aber auch unter der Gratisnummer 0800 600 500 können sich Geschäfts- und Privatkunden bei der Strack AG fachkundig beraten lassen. Ein Anliegen, dem der Firmengründer grösste Bedeutung beimisst, denn sein Engagement geht weit über Umsatzzahlen und Gewinnmaximierung hinaus. Konsequenterweise soll der virtuellen Vertriebsplattform bis im September die Eröffnung eines realen Geschäfts in Schaffhausen folgen. Geplant sind auf 300 m² Verkaufsfläche eine Besucherzone mit persönlicher Beratung sowie Internetterminals, die von behinderten Menschen kostenlos genutzt werden können. ■



Der Hit im Onlineshop: Das pneumatische Wechsellendruckgerät Strackair verbessert die Blutzirkulation und steigert die Drainage des Lymphsystems. Das Gerät ist in den Bereichen Wellness, Beauty, Therapie und Medizin einsetzbar. Die Beratung erfolgt online oder telefonisch.

KMU-Roadshow: Effizient mit vernetzten Lösungen

SAP und Partner veranstalten eine Roadshow über den Einsatz von ganzheitlichen Business-Lösungen in kleineren und mittleren Unternehmen.

Der Wettbewerb wird immer dynamischer, die Kunden werden immer anspruchsvoller. Sie sind gefordert, mit der rasanten Entwicklung Schritt zu halten, die Kosten zu senken und die Produktivität zu erhöhen. Gemeinsam

mit Cisco Systems und Swisscom Enterprise Solutions veranstaltet SAP eine Roadshow, an der zukunftsweisende Gesamtlösungen für KMU vorgestellt werden. Die Vernetzung Ihrer Infrastrukturen und Anwendungen schafft die Basis für mehr Effizienz. Lassen Sie sich an unserer KMU-Roadshow vor Augen führen, wie eine intelligente Gesamtlösung aussehen kann, welche Vorteile Sie daraus ziehen und weshalb Cisco Systems, SAP und Swisscom Enterprise

Solutions sich für Sie ideal ergänzen. Es erwartet Sie keine technische Präsentation, sondern ein spannendes Business-Theater, das sich an Unternehmer und Geschäftsleitungsmitglieder richtet.

Orte und Daten: Zürich (21. 5.), Olten (22. 5.), Biel (3. 6.), Basel (4. 6.), Bern (5. 6.) und Jona (17. 6.).

Anmeldung und zusätzliche Infos:
www.kmuroadshow.ch oder Telefon 0800 190 000.

Nordwestschweizer KMU Dialog

Mit einer Veranstaltungsreihe rund um betriebswirtschaftliche IT-Werkzeuge schlägt die Fachhochschule Solothurn Brücken zwischen Theorie und Praxis.

Neben dem erfolgreichen St. Galler KMU Dialog (www.sg-kmu-dialog.ch) veranstaltet die Fachhochschule Solothurn Nordwestschweiz eine analoge Vortragsreihe. Der Nordwestschweizer KMU Dialog lädt zu Referaten über die betriebswirtschaftlichen Herausforderungen ein, die der Markt an KMU in der Schweiz stellt. Mit modernsten IT-Werkzeugen werden die behandelten Themen im Anschluss an die Referate umgesetzt, wird Theorie zur Praxis. Gemeinsam mit SAP und dem Unternehmen GIA GRAPHIA-Informatik AG fördert die Fachhochschule eine umfassende Auseinandersetzung mit KMU-relevanten Themen und Beiträgen.

Die kostenlosen Veranstaltungen richten sich an Führungskräfte aus Schweizer KMU. Die nächste Veranstaltung findet am 27. August statt. Das Thema: «Marketingplan – Von der Idee zu Konzept und Umsetzung im KMU».

www.nws-kmu-dialog.ch
www.sg-kmu-dialog.ch

Sparen durch Mitarbeiterschulung

In schwierigen wirtschaftlichen Situationen stellt sich bei Unternehmen die Frage, ob aus Kostengründen auf Fort- und Weiterbildung verzichtet werden soll. Diese Fragestellung gilt auch im Fall von SAP Schulungen – allerdings sollte dabei zwischen der Sicherung einer bereits getätigten Investition und einer Zusatzinvestition unterschieden werden.

Nach der Einführung von SAP dient eine Schulung zur Sicherung dieser Investition, da sie die Mitarbeitenden befähigt, die betriebswirtschaftliche Software effizient zu nutzen.

Ein gutes Beispiel für dieses Vorgehen sind die Schweizerischen Bundesbahnen SBB, die sich für SAP aus einer Hand entschieden haben. Im Frühjahr 2003 ist das neue Release SAP R/3 Enterprise in allen Modulen eingeführt worden. Das Projekt baut auf den drei gleichberechtigten Säulen Software-Lizenzen, Beratungsleistungen und Schulung auf. Wenn SAP heute auf dem Bildschirm erscheint, sind die Mitarbeiter aufgrund ihrer Rolle und der für sie wichtigen Prozesse so umfassend

geschult, dass sie das Programm richtig und effizient einsetzen können.

SAP unterstützt Unternehmen jeder Grösse bei der Schulung ihrer Mitarbeitenden unabhängig von deren Vorkenntnissen; gleichgültig auch, ob sie die Schulung ganz abgeben oder mit Beratung von SAP selbst an die Hand nehmen wollen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.sap.ch im Menübalken «Schulung» oder bei www.education.switzerland@sap.com

Informieren Sie sich

Anwendungs- und Lösungsberichte, Hintergrundinformationen und Entscheidungsgrundlagen finden Sie

auf der Homepage www.sap.ch/smart an Veranstaltungen
 über diesen Talon

Name	Vorname
Funktion	
Telefonnummer	E-Mail
Firma	Branche
Adresse	
URL	

Anzahl Mitarbeitende Ihres Unternehmens:

<input type="checkbox"/> weniger als 10	<input type="checkbox"/> 51-100
<input type="checkbox"/> 11-20	<input type="checkbox"/> 101-200
<input type="checkbox"/> 21-50	<input type="checkbox"/> mehr als 200

Bitte informieren Sie mich über:

<input type="checkbox"/> SAP-Lösungen für KMU
<input type="checkbox"/> SAP Business One
<input type="checkbox"/> Internet Sales zu SAP Business One
<input type="checkbox"/> SAP-Schulung für KMU
<input type="checkbox"/> die vorgestellte Lösung:
<input type="checkbox"/> andere Themen:
<input type="checkbox"/> laufend über Neuerungen aus dem KMU-Umfeld

Talon einsenden an:
SAP (Schweiz) AG, KMU Marketing, Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf, oder faxen an 058 871 61 12

HR Services – der starke Partner für innovatives Personalmanagement

- Outsourcing der Personaladministration
- Individuelle Leistungspakete
- Attraktive Mitarbeiterangebote

Als innovativer Personaldienstleister übernehmen wir die Durchführung Ihrer Lohnabrechnung und entlasten Sie von weiteren alltäglichen administrativen Personalaufgaben. Sparen Sie Zeit und Geld und konzentrieren Sie sich vermehrt auf Ihre Kernaufgaben.

Siemens Schweiz AG
HR Services
Freilagerstrasse 40, 8047 Zürich
Telefon +41 (0)585 585 300
info.hr-services@siemens.ch
www.siemens.ch/hr-services



SIEMENS

Global network of innovation