www.hamburger-software.de 30. Jahrgang Heft 3/2016

hs magazin

WETTBEWERBSFAKTOR

Warenwirtschaft mit System

INTERVIEW „Warenwirtschaftssysteme werden immer wichtiger“ **LÖSUNGEN & TRENDS** HS Auftragsbearbeitung: Neuerungen der Version 2.90 | GoBD: Was sich für die Buchführung ändert **PRAXIS** Warenwirtschaft und Fertigung im Mikroelektronikunternehmen **TIPPS & TRICKS** EU-Umsätze mit MOSS versteuern

Hamburger Software

Johannes Tenge
Redaktion

Information schlägt Ware

Früher war nicht alles besser, aber manches einfacher. Nehmen wir den Handel: Tante Emma hatte in ihrem Laden noch jeden Artikel im Sortiment selbst im Blick. Computer und EDV gab es nicht. Emma hätte sie wohl auch nicht gebraucht. Doch die Zeiten haben sich geändert. Die heutige Handelslandschaft ist geprägt von Unternehmenskonzentrationen, Internationalisierung und hartem Wettbewerb. Seit Jahren steigt die Komplexität der Sortimente und der Geschäftsprozesse, und auch auf Kundenseite hat sich einiges getan. Die Käufer stellen höhere Ansprüche an das Warenangebot als früher und sind zudem extrem preissensibel. Die konjunkturellen Entwicklungen der vergangenen Jahre haben ein Übriges getan, um die Lage zu verschärfen.

Vor allem für die zahlreichen kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU), die es im Handelssektor nach wie vor gibt, sind die Rahmenbedingungen eine Herausforderung. Wer wettbewerbsfähig bleiben will, ist auf reibungslose Warenströme und effiziente Abläufe angewiesen. Warenwirtschaft auf Sicht, wie zu Tante Emmas Zeiten – das ist passé. Heute gilt es, ständig zu planen, zu entscheiden, zu kontrollieren und zu korrigieren. Aktuelle und verlässliche Führungsinformationen über die Warenprozesse sind daher kostbarer denn je.

Die entscheidende Rolle bei der Informationsbeschaffung kommt dem Warenwirtschaftssystem zu. Seine Qualität bestimmt den Unternehmenserfolg wesentlich mit. Dennoch setzen viele Betriebe auf veraltete bzw. unzureichende Softwarelösungen. Unnötigerweise, muss man sagen. Schließlich gibt es seit Langem leistungsfähige und flexible Standardsysteme, wie die HS Auftragsbearbeitung, mit denen KMU alle wichtigen Daten jederzeit im Blick haben und ihre warenwirtschaftlichen Prozesse effizient gestalten können. Fachleute empfehlen dem Handel daher, zu handeln und eventuelle IT-Lücken schließen. Denn der Zustand, den der deutsche Ökonom und Handelsexperte Bruno Tietz (1933–1995) Anfang der 90er-Jahre prognostizierte, ist längst Realität geworden: Information ist ein unentbehrlicher Faktor der Wertschöpfung – oder mit den Worten von Tietz: Information schlägt Ware.

Johannes Tenge

Prämie sichern

Empfehlen Sie HS einen neuen Kunden.

www.hamburger-software.de/empfehlung

© Elfriede Liebenow

Aktuell

04 **News**

Titel

11 **Wettbewerbsfaktor**
Warenwirtschaft mit System

13 **Interview: Jörg Becker**
„Warenwirtschaftssysteme werden immer wichtiger“

13 Hält den Einsatz leistungsfähiger Warenwirtschaftssoftware für unentbehrlich: Handelsexperte Jörg Becker

Lösungen & Trends

16 **Produktvorschau**
HS Auftragsbearbeitung – die Neuerungen der Version 2.90

18 **Produktvorschau**
Neues HS Seminarmanagement unterstützt bei Mitarbeiterqualifizierung

20 **Finanzbuchhaltung**
Die wichtigen Zahlen auf dem Schirm haben

22 **Buchführung**
GoBD – was Unternehmer wissen sollten

24 **Interview: Ronald Seegert**
„Am besten schrittweise ins Dokumentenmanagement einsteigen“

24 Empfiehlt Unternehmen, elektronisches Dokumentenmanagement in Schritten einzuführen: DMS-Consultant Ronald Seegert

Praxis

26 **Anwenderbericht**
Geschäft mit guten Verbindungen

28 **Anwenderbericht**
Den Warenfluss gezielt steuern

Setzt auch in puncto Softwarepartner auf eine stabile Verbindung: Präzisionsteilehersteller Alstertaler Schrauben

26

Rallye

34 **Silk Way Rally**
Wiederauferstehung in der Wüste

Standards

02 Editorial
30 Tipps & Tricks
32 Seminartermine
33 Gewinnspiel
35 Impressum

POSITIVER TREND

Immer weniger Unternehmenspleiten in Deutschland

Die Zahl der Unternehmen in Deutschland, die zahlungsunfähig werden, sinkt seit über zehn Jahren – und der positive Trend hält an. Das geht aus einer Untersuchung des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) hervor. Allerdings gibt es regionale Unterschiede hinsichtlich der Insolvenzsituation. Während es in Baden-Württemberg und Bayern seit Jahren gut läuft, verliert Nordrhein-Westfalen (NRW) den Anschluss.

Rund 22000 deutsche Unternehmen dürften nach Berechnungen des IW in diesem Jahr in die Insolvenz rutschen. Das wären 5 Prozent weniger als im Vorjahr, als noch 23123 Unternehmen pleitegingen. Damit setzt sich ein erfreulicher Trend fort: Seit 2003 ist die Zahl der Insolvenzen in Deutschland um 43 Prozent gesunken. Den Hauptgrund dafür sehen Experten in der guten wirtschaftlichen Entwicklung. „Die Wettbewerbssituation hat sich für die Unternehmen entspannt“, sagt IW-Ökonom Klaus-Heiner Röhl. Zudem habe sich die Eigenkapitalausstattung der Firmen verbessert, was sie in Krisen weniger anfällig mache.

NRW mit den meisten Insolvenzen

Die meisten Unternehmensinsolvenzen weist Nordrhein-Westfalen auf. Hier wurden im Schnitt der vergangenen drei Jahre 11,9 von 1000 Firmen zahlungsunfähig. Etwas besser lief es für Unternehmen in Hamburg (11,1) und Bremen (10,4). Den geringsten Wert weist Baden-Württemberg mit 4,2 Insolvenzen auf, vor Bayern mit 5,1. Die Forscher des IW sehen die Quoten vom unterschiedlichen Wirtschaftswachstum in den Bundesländern beeinflusst: So legte die Wirtschaft in Bayern in den Jahren 2003 bis 2013 um 17,9 Prozent zu – in NRW wuchs sie hingegen lediglich um 8,2 Prozent. Der Bundesdurchschnitt liegt bei 11,9 Prozent. Es gebe zudem einen direkten Zusammenhang zwischen Wachstum und der Zahl der Insolvenzen, so die Autoren der IW-Studie: Steige das BIP um 1 Prozent, sinke die Zahl der Insolvenzen um 3 Prozent. Somit sei für 2016 bundesweit mit einem Rückgang um 5 Prozent zu rechnen, wenn die Wirtschaft wie erwartet um 1,6 Prozent wachse.

Zahl der Unternehmensgründungen sinkt

Mit Sorge beobachtet das IW dagegen, dass der sinkenden Zahl der Insolvenzen immer weniger Unternehmensgründungen gegenüberstehen. Im Jahr 2015 wurden nur rund 300000 Firmen gegründet, das sind 200000 Gründungen weniger als noch vor zehn Jahren. Die Forscher werten dies als ein Zeichen abnehmender Innovationskraft. „Eigentlich muss sich die Wirtschaft kontinuierlich erneuern, damit sich Innovationen durchsetzen können“, sagt Röhl. „Dazu braucht es Gründungen, aber auch Schließungen von Unternehmen.“

www.iwkoeln.de/presse/pressemitteilungen/beitrag/unternehmensinsolvenzen-weniger-pleiten-weniger-innovation-294498

© Gunnar Pippel/Shutterstock.com

© fizkes/Fotolia.com

STUDIE

Unternehmen mit mitarbeiterorientierter Personalpolitik haben engagiertere Mitarbeiter

Die Beschäftigten in Betrieben mit mitarbeiterorientierten Maßnahmen wie Angeboten zum Gesundheitsschutz, Qualifizierungsangeboten oder regelmäßigen Mitarbeitergesprächen sind zufriedener und engagierter und denken seltener über einen Arbeitgeberwechsel nach. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Für die Untersuchung wurden in Deutschland mehr als 7 000 Beschäftigte in rund 1 000 Unternehmen mit mindestens 50 Mitarbeitern befragt.

Arbeitsbedingungen belasten Beschäftigte oft

Acht von zehn der Befragten berichten von mindestens einer belastenden Arbeitsbedingung wie Termindruck, Informationsflut, körperlicher Anstrengung oder von unangenehmen Umgebungsbedingungen wie Hitze, Kälte oder Lärm. Rund zwei Drittel der Beschäftigten sind nach eigenen Angaben von Termindruck und Multitasking betroffen. Von unangenehmen Umgebungsbedingungen berichten vier von zehn Beschäftigten, von einer schwer zu bewältigenden Menge an Informationen drei von zehn Beschäftigten.

„Auf Dauer können körperliche und psychische Belastungen am Arbeitsplatz ein Gesundheitsrisiko darstellen", schreiben die IAB-Forscher in der Studie. Zwar seien Beschäftigte, die von Termindruck und Multitasking oder von einer schwer zu bewältigenden Informationsmenge berichten, nicht häufiger krank als andere Beschäftigte; sie äußerten aber zum Befragungszeitpunkt ein schlechteres allgemeines Wohlbefinden.

Viele Arbeitgeber fördern Mitarbeitergesundheit

Vier Fünftel der befragten Unternehmen sind sich der Risiken von belastenden Arbeitsbedingungen bewusst und bieten unter anderem Maßnahmen zum Gesundheitsschutz und zur Gesundheitsförderung an. Mehr als die Hälfte der Betriebe analysiert den Krankenstand im Betrieb. Jeder dritte Arbeitgeber führt Mitarbeiterbefragungen zum Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz durch. Innerbetriebliche Angebote wie eine aktive Pausengestaltung, Betriebssport oder Gesundheitstage gehören ebenfalls bei einem Drittel der Unternehmen zum Maßnahmenkatalog. Schulungen und Beratungen werden von mehr als einem Viertel der Betriebe angeboten, und ein Sechstel der Arbeitgeber unterstützt externe Gesundheitsangebote finanziell.

Gute Personalführung steigert Zufriedenheit

Durch das Angebot von Gesundheitsmaßnahmen können Arbeitgeber ihren Beschäftigten zeigen, dass sie sich der Belastungen bewusst sind und auf diese reagieren, so die Arbeitsmarktforscher des IAB. Gesundheitsförderung sei aber nur ein Teilaspekt guter Personalführung und bestimme nur einen Teil der von den Beschäftigten subjektiv empfundenen Arbeitsqualität. Neben dem richtigen Umgang mit potenziellen Belastungen bei der Arbeit hänge Arbeitsqualität mit Entwicklungsförderung und Wertschätzung durch den Betrieb zusammen. Die Arbeitsmarktforscher betonen: „Beschäftigte in Betrieben, die dies in ihren Personalmaßnahmen berücksichtigen, sind zufriedener und engagierter, fühlen sich stärker ihrem Arbeitgeber verbunden und denken deutlich seltener über einen Arbeitgeberwechsel nach."

http://doku.iab.de/kurzber/2016/kb1616.pdf

INDEX ON DIGITAL LIFE

Digitale Transformation: Deutschland nutzt noch nicht alle Chancen

Deutschland ist in Sachen Digitalisierung im internationalen Vergleich gut aufgestellt, schöpft sein Potenzial aber nicht voll aus. Zu diesem Ergebnis kommt die Metastudie „Index on Digital Life“, die der Telekommunikationsanbieter Telefónica Deutschland in Kooperation mit dem Global Entrepreneurial Development Institute (GEDI) durchgeführt hat.

Im Rahmen der Studie wurde ein Ranking mit insgesamt 34 Ländern erstellt. Den Spitzenplatz in puncto Digitalisierung belegen demnach die USA, gefolgt von Kanada, Australien und Großbritannien. Deutschland liegt auf dem fünften Rang, dahinter folgen Israel, Frankreich, Japan, Tschechien und Südkorea. Die Schlusslichter sind Ägypten, Guatemala und Nicaragua. „Deutschland kann bei der Digitalisierung in vielen Bereichen gut mithalten, ist aber keineswegs Vorreiter. Wir können und müssen unsere Chancen noch besser nutzen“, meint Thorsten Dirks, Chef von Telefónica Deutschland.

Digitale Offenheit, Vertrauen und Unternehmertum als Maßstäbe

Im Unterschied zu anderen Untersuchungen messen die Macher des „Index on Digital Life“ die Digitalisierung nicht vorrangig an den technischen Zugangsmöglichkeiten ins Internet. Stattdessen werten sie Kategorien wie digitale Offenheit, Vertrauen und Unternehmertum. Damit solle die „systematische Fähigkeit von Ländern“ gemessen werden, „das digitale Leben einzubeziehen“.

Aufholbedarf bei digitaler Aus- und Weiterbildung

Im Hinblick auf den Punkt digitale Offenheit schöpft Deutschland seine guten Voraussetzungen der Studie zufolge bislang nicht konsequent aus. Aufholbedarf gebe es beispielsweise beim E-Learning, das in anderen Ländern weiter verbreitet sei. Hinsichtlich des Stichpunkts digitales Vertrauen machen die Studienautoren eine ambivalente Haltung aus: Einerseits zählten die Menschen in Deutschland im weltweiten Vergleich zu den intensivsten Internetnutzern, andererseits gebe es große subjektive Skepsis in Sachen Datenschutz.

Gute Voraussetzungen für digitale Entwicklung

Beim Punkt digitales Unternehmertum kommen die Studienmacher zu dem Ergebnis, dass Deutschland dank seiner industriellen Basis und der entwickelten digitalen Kompetenz der Beschäftigten gute Voraussetzungen für die digitale Entwicklung habe. Oft mangele es jedoch am Vertrauen in die eigene Innovationsfähigkeit. „Wir sollten uns mehr zutrauen“, sagt Dirks. Zu den wichtigen Rahmenbedingungen gehörten „ein zeitgemäßes Bildungssystem sowie eine offene Diskussion über die Nutzung von Daten und den Schutz der Privatsphäre“.

http://indexdigitallife.telefonica.com/de/

© doris_bredow/Fotolia.com
© denco/Shutterstock.com

LEITFADEN

Welche Kosten entstehen bei einem Cyberangriff?

Die Digitalisierung der Gesellschaft bringt für Unternehmen nicht nur Chancen, sondern auch neue Gefahren aus dem Cyberraum mit sich. Präventive Ansätze allein reichen hier nicht aus, denn nicht immer lassen sich Schäden durch Cyberangriffe verhindern. Ein Leitfaden des Verbands Bitkom erläutert die verschiedenen Schadensarten und die damit jeweils verbundenen Kosten und Folgen. Auch rechtliche Aspekte wie zum Beispiel Haftungspflichten werden thematisiert. Laut Bitkom soll die Publikation Unternehmensleitungen, IT-Verantwortlichen und sicherheitsverantwortlichen Mitarbeitern in den Unternehmen den nötigen Überblick verschaffen, Schäden durch Cyberangriffe pragmatisch einordnen zu können. Gleichzeitig lässt sich der Leitfaden zur Risikobeurteilung, zur Beantwortung der Budgetfrage hinsichtlich der IT-Sicherheit eines Unternehmens sowie als Notfallratgeber heranziehen. Das PDF kann von der Website des Bitkom kostenfrei heruntergeladen werden.

www.bitkom.org/Publikationen/2016/Leitfaden/Kosten-eines-Cyber-Schadensfalles/160426-LF-Cybersicherheit.pdf

BITKOM-UMFRAGE

Mittelstand surft auf der Kriechspur

Mittelständische Unternehmen in Deutschland begnügen sich oft mit langsamen Internetverbindungen. Das zeigt eine repräsentative Studie im Auftrag des Digitalverbands Bitkom, für die Vertreter von 1 108 Unternehmen mit 20 bis 500 Mitarbeitern aus verschiedenen Branchen befragt wurden.

Rund ein Viertel (24 Prozent) der Befragten nutzt demnach Internetverbindungen mit Übertragungsraten von weniger als 10 Mbit/Sekunde. Über die Hälfte (60 Prozent) surft mit 10 bis 50 Mbit/Sekunde. Und lediglich 7 Prozent der Unternehmen sind im Web mit mehr als 50 Mbit/Sekunde unterwegs.

Oft langsamer als technisch möglich

In vielen Unternehmen surfen die Nutzer mit geringeren Geschwindigkeiten im Internet als technisch prinzipiell möglich wäre. So konnten beispielsweise Ende 2015 laut dem Breitbandatlas der Bundesregierung 67 Prozent der Unternehmen an Gewerbestandorten selbst dann über eine Bandbreite von mehr als 50 Mbit/Sekunde verfügen, wenn sie keine speziellen Businessangebote wie Standleitungen oder eine Anbindung per Richtfunk nutzen wollten. „Die meisten Mittelständler sind im Internet auf der Kriechspur unterwegs“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Bernhard Rohleder. Den Hauptgrund dafür sieht er in dem häufig noch niedrigen Digitalisierungsgrad vieler Unternehmen. So verwenden der Umfrage zufolge beispielsweise nur 30 Prozent der Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern Cloudlösungen.

Leistungsfähige Verbindungen wichtig

Mit fortschreitender Digitalisierung und mit der Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle werden Cloudanwendungen, Big-Data-Analysen, Videokonferenzen, Virtual-Reality-Anwendungen und Ähnliches mehr nach Einschätzung Rohlederers auch in mittelständischen Unternehmen vermehrt zum Einsatz kommen müssen. Wer am Internetzugang spare, spare definitiv an der falschen Stelle. Auch für kleine und mittelgroße Unternehmen sei es wichtig, eine hochleistungsfähige Breitbandinfrastruktur vorzuhalten. Die Netzbetreiber haben laut Rohleder seit dem Jahr 2000 mehr als 170 Milliarden Euro für den Netzausbau ausgegeben. „Wenn wir die digitale Transformation voranbringen wollen, genügt die Infrastruktur allein nicht. Sie muss von den Unternehmen auch genutzt werden“, so der Bitkom-Hauptgeschäftsführer.

© kerdkanno/Fotolia.com

HUMAN CAPITAL REPORT 2016

Deutschland schöpft sein Humankapital nicht voll aus

Die Beschäftigten in Finnland, Norwegen und der Schweiz sind laut dem „Human Capital Report 2016“ des World Economic Forum (WEF) derzeit am besten auf die künftigen Herausforderungen in der globalen Wirtschaft vorbereitet. Deutschland liegt im Vergleich von 130 Staaten auf Rang elf hinter Belgien. Die beiden anderen großen europäischen Volkswirtschaften Frankreich und Großbritannien kommen auf Platz 17 beziehungsweise 19. Die USA belegen Rang 24.

Die Volkswirtschaften Finnlands, Norwegens und der Schweiz schöpfen der Studie zufolge etwa 85 Prozent ihres Humankapitals aus. In Deutschland sind es 81,5 Prozent. Gute Noten bekommt Deutschland unter anderem für die Qualität seines Bildungssystems. Abstriche bei der Gesamtnote gibt es jedoch wegen der vergleichsweise hohen Anzahl von Jugendlichen, die die Schule ohne Abschluss verlassen.

WEF-Chef Klaus Schwab weist darauf hin, dass die Anpassung von Bildungssystemen, Arbeitsmarktpolitiken und Arbeitsplätzen an die Herausforderungen der „vierten industriellen Revolution“ entscheidend für Wirtschaftswachstum, Gleichheit und soziale Stabilität sei. Weltweit liegen dem WEF zufolge im Schnitt 35 Prozent des Humankapitals brach.

Für den „Human Capital Report 2016“ wurden 46 Indikatoren untersucht, darunter die Altersstruktur der Bevölkerung, das Bruttoinlandsprodukt, die Bildungsausgaben und die Arbeitslosenquote. Hierzu wurden Daten unter anderem der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), der UNESCO und der Weltgesundheitsorganisation (WHO) ausgewertet.

http://www3.weforum.org/docs/HCR2016_Main_Report.pdf

ZEW-STUDIE

Mittelstand investiert wenig in Innovationen

Kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU) gelten als das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Eine Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) hat nun den Beitrag der KMU zu Forschung und Innovation in Deutschland untersucht. Dabei schneiden die hiesigen Unternehmen im europäischen Vergleich eher schwach ab.

Laut der Studie beträgt der über das Mannheimer Innovationspanel des ZEW errechnete KMU-Anteil an den Innovationsausgaben der deutschen Wirtschaft lediglich 16,3 Prozent (produzierende Industrie und unternehmensorientierte Dienstleistungen). Werden die mittelgroßen Unternehmen (250–999 Beschäftigte) mitberücksichtigt, steigt der Anteil auf 30 Prozent. Die genannten Werte beziehen sich auf das Jahr 2013.

Im internationalen Vergleich nur Mittelmaß

Hinsichtlich des Verhältnisses der Innovationsausgaben zum Umsatz liegen deutsche KMU (10–249 Beschäftigte) mit einem Anteil von 1,2 Prozent deutlich hinter den europäischen Spitzenreitern in Schweden (2,6 Prozent), Finnland (2,0 Prozent) und Belgien (1,9 Prozent). Nur die KMU in Spanien und Großbritannien wenden im Ranking der verglichenen Länder prozentual noch weniger Geld für Forschung und Innovationen auf.

Studienergebnisse relativieren KMU-Bild

Die Autoren der ZEW-Studie halten es angesichts der Untersuchungsergebnisse für angezeigt, das Bild des Mittelstands als Rückgrat der deutschen Wirtschaft zumindest teilweise zu relativieren. Als Erklärung für das eher schwache Erscheinungsbild führen die Wissenschaftler an, dass es in Deutschland eine Reihe großer und innovationsstarker Unternehmen gebe, die den prozentualen Anteil der KMU an den gesamten Innovationsausgaben der deutschen Wirtschaft schmälerten. Beispielsweise betrug Volkswagens globales Budget für Forschung und Entwicklung (F&E) im Jahr 2014 mehr als 13 Milliarden Euro. Die gesamten F&E-Ausgaben von KMU lagen im Jahr 2013 nur bei 5,2 Milliarden Euro. Zum anderen seien die Ausgaben der KMU für Forschung und Innovation relativ gering. Das prägende Bild des starken Mittelstands beruhe in erster Linie auf einer kleinen Gruppe innovationsintensiver KMU. Diese machten nur 4 Prozent aller KMU aus, tätigten aber 40 Prozent der gesamten F&E-Ausgaben von KMU in Deutschland.

© Tashatuvango/Shutterstock.com

© Picture-Factory/Fotolia.com

DIGITALE TRANSFORMATION

Personalbereich hat Aufholbedarf bei der Digitalisierung

Die digitale Transformation geht in deutschen Unternehmen eher langsam voran. Eine branchen- und bereichsübergreifende Studie, der „Transformationswerk Report", hat vor allem im Personalbereich erhebliche Defizite aufgedeckt. Die Autoren fordern ein Umdenken und Umsteuern der Verantwortlichen in den Unternehmen.

Schlusslicht beim Digitalisierungsgrad

Ausgerechnet die Personalabteilungen, die für die Rekrutierung digitaler Talente und für den Aufbau interner digitaler Kompetenz durch Weiterbildungsangebote verantwortlich sind, weisen von allen Abteilungen in den Unternehmen den schwächsten Digitalisierungsgrad auf. Sowohl die digitale Kompetenz der Beschäftigten als auch die Nutzung digitaler Kommunikation und die Digitalisierung von Arbeitsprozessen sind im Personalbereich häufig unterdurchschnittlich ausgeprägt. Lediglich 15,6 Prozent der befragten HR-Mitarbeiter sehen bei sich selbst stark bis sehr stark digitalisierte Arbeitsprozesse. Und nur 10,3 Prozent geben an, eine stark bis sehr stark digitalisierte Kommunikation zu praktizieren.

Digitale Transformation braucht HR

„Kein Unternehmen kann es sich leisten, dass einzelne Bereiche im Unternehmen deutlich zurückfallen. Vor dem Hintergrund des massiven Qualifizierungsbedarfs muss vor allem im Personalbereich dringend umgedacht und aufgeholt werden", sagt Studienherausgeber Ingo Stoll, Geschäftsführer der Kommunikationsagentur „neuwaerts" und Gründer des Transformationswerks. Es gebe keine Patentlösungen für die digitale Transformation, daher seien übergreifendes Lernen, mehr Vernetzung und bessere Kommunikation nach innen entscheidend, so Stoll weiter.

Management muss agile Unternehmenskultur fördern

„Um global wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen deutsche Unternehmen ihr Transformationstempo entscheidend beschleunigen. Dies kann nur gelingen, wenn Veränderungsprozesse strategisch auf allen Ebenen andocken und die verschiedenen Bereiche vernetzt auf ein Zielbild hinarbeiten", sagt Willms Buhse, Managementberater und Mitherausgeber der Studie. Entscheidende Impulse müssten jedoch von der Führungsebene ausgehen. Das Management müsse sich digital weiterbilden und eine vernetzte, offene, partizipative und agile Unternehmenskultur vorleben.

Über die Studie

Der „Transformationswerk Report" ist eine langfristig angelegte, branchen- und bereichsübergreifende Studienreihe zur digitalen Transformation in deutschen Unternehmen. Die Studie, die von der Kommunikationsagentur „neuwaerts" und der Managementberatung „doubleYUU" durchgeführt wird, ermittelt Einschätzungen zu Status, Bedarfen und Erfahrungen mit der digitalen Transformation – und zwar jeweils separat bei der Unternehmensführung sowie in IT-, Marketing- und Personalabteilungen. An der ersten Erhebung nahmen mehr als 1000 Vertreter aus Konzernen und mittelständischen Unternehmen teil. Die Studie steht zum kostenfreien Download zur Verfügung.

www.transformationswerk.de/studie

© elnariz/Fotolia.com

WORK-LIFE-BLENDING

Berufstätige wünschen sich klare Regelungen für die Erreichbarkeit

Work-Life-Blending – das Verschwinden der Grenzen zwischen Arbeits- und Privatleben – ist auf dem Vormarsch. Das flexible mobile Arbeiten hat jedoch nicht nur Vorteile, die ständige Erreichbarkeit für den Beruf kann auf die Gesundheit schlagen. Das geht aus einer wissenschaftlichen Untersuchung der Initiative Gesundheit und Arbeit (iga) hervor. Der iga gehören neben dem Verband der Ersatzkassen die Gesetzliche Unfallversicherung, der AOK-Bundesverband und der BKK Dachverband an.

Betroffene fühlen sich beeinträchtigt

Der Anteil der Beschäftigten, die wegen der permanenten Erreichbarkeit nicht zur Ruhe kommen, sich schlecht erholen oder nicht gedanklich von der Arbeit lösen können, sei signifikant größer als bei Berufstätigen mit klar abgegrenzter Freizeit, heißt es in der iga-Studie. Etwa ein Fünftel der Befragten gaben an, in ihren Schlaf- und Erholungszeiten beeinträchtigt zu sein. Rund ein Drittel fühlt sich im Familienleben und bei Freizeitaktivitäten gestört. Gut 60 Prozent der Befragten, die in der Freizeit erreichbar sind, wünschen sich daher gesetzliche oder betriebliche Regelungen für die Erreichbarkeit.

Partner und Familie leiden mit

Bei den Partnern der Berufstätigen ist der Leidensdruck laut der Studie noch höher. Etwa 83 Prozent sind für klare Regeln, fast 70 Prozent sprachen sich dafür aus, dass die Erreichbarkeit komplett wegfällt. Schon im ersten Teil der Studie aus dem Jahr 2013, für den Experten und Firmen befragt wurden, teilten alle Experten die Einschätzung, dass permanente Erreichbarkeit negative Auswirkungen auf die Gesundheit haben könne.

Die iga-Studie kann im Internet kostenfrei heruntergeladen werden. Außerdem hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) auf seiner Website einen Leitfaden mit Handlungsempfehlungen zum zeit- und ortsflexiblen Arbeiten veröffentlicht.

www.iga-info.de/fileadmin/redakteur/Veroeffentlichungen/iga_Reporte/Dokumente/iga-Report_23_Teil2_Auswirkungen_staendiger_Erreichbarkeit.pdf

www.bmas.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2016/it-gipfel-plattform-digitale-arbeitwelt.html

WETTBEWERBSFAKTOR

Warenwirtschaft mit System

Komplexe Sortimente, preissensible Käufer, starke Konkurrenz: Handelsunternehmen sind heute mehr denn je auf reibungslose Warenströme und auf valide Informationen zur Entscheidungsfindung angewiesen. Eine zentrale Rolle bei der Datenbeschaffung und Prozesssteuerung spielt das eingesetzte Warenwirtschaftssystem. Von seiner Qualität und Leistungsfähigkeit hängt viel ab.

Die Konzepte und Organisationsformen des Handels in Deutschland haben sich in den vergangenen Jahrzehnten stark verändert. Prägten in der Nachkriegszeit vorwiegend kleinere Geschäfte und Genossenschaften die Handelslandschaft, bestimmen heute Unternehmenskonzentrationen, Internationalisierung, wachsende Sortimente und zunehmend der Onlinehandel das Bild. Zugleich sind die Erwartungen der Kunden in Bezug auf die Qualität und Vielfalt des Warenangebots, das Preis-Leistungs-Verhältnis und den Service gestiegen. In vielen Marktsegmenten findet ein harter Preiskampf statt, der den Wettbewerb zwischen den Unternehmen weiter verschärft.

Für die Wettbewerbsfähigkeit unentbehrlich

Vor allem für kleine und mittelgroße Handelsbetriebe sind diese Rahmenbedingungen eine Herausforderung – verfügen sie doch über deutlich geringere betriebswirtschaftliche Spielräume als Großunternehmen und Handelskonzerne. Daher können sich Mittelständler ineffiziente Abläufe, mangelnde Information der Führungsebene und Fehlentscheidungen zur Sortimentspolitik noch weniger leisten als die Großen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben und die Kundenwünsche profitabel zu erfüllen, sind sie auf rationelle warenwirtschaftliche Geschäftsprozesse angewiesen. Hierfür benötigen sie ein Steuerungsinstrument, mit dem sie die sich aus den Warenbewegungen ergebenden wert- und mengenmäßigen Informationen möglichst artikelgenau erfassen, das Sortiment laufend weiterentwickeln und die Bestände optimal führen können. Diese Aufgaben lassen sich angesichts der Dynamik und Komplexität der betrieblichen Praxis nur mithilfe eines Warenwirtschaftssystems (WWS) effizient erledigen.

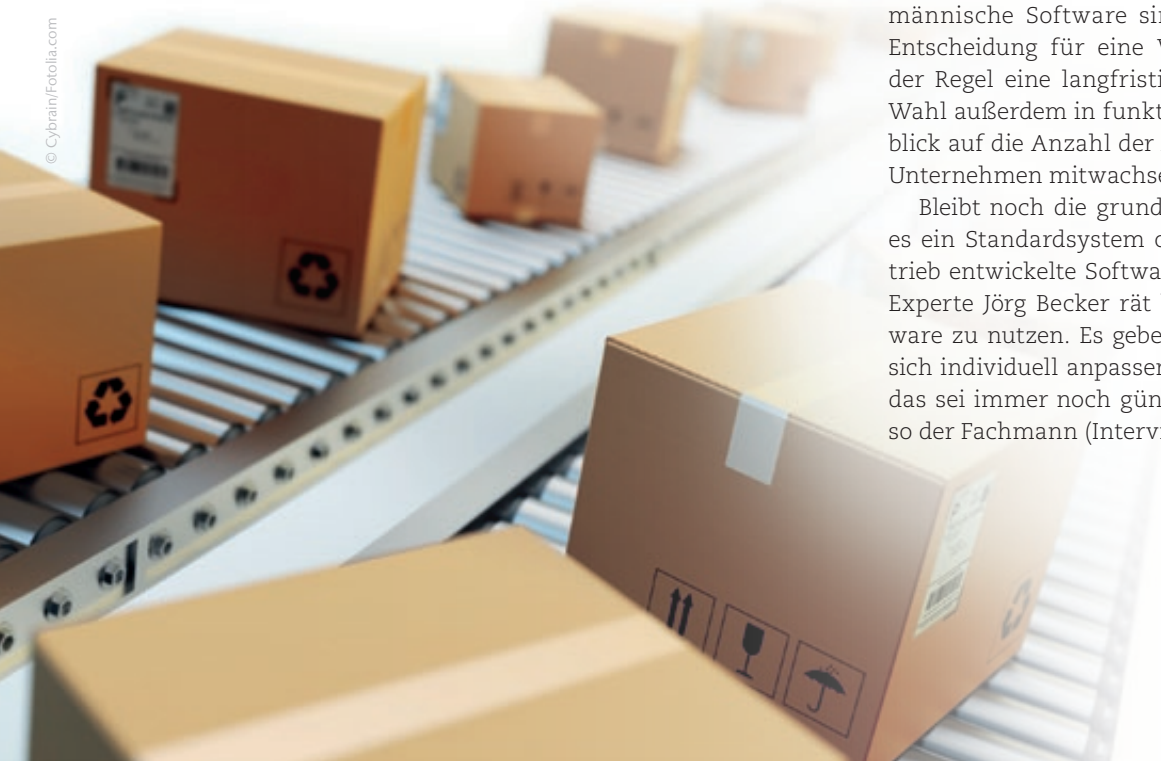
Informationszentrale fürs Management

Das WWS bildet als zentrales Softwaresystem im Unternehmen den physischen Warenfluss in den

Schlüsselbereichen der Warenwirtschaft ab. Hierzu zählen Verkauf, Bestellwesen, Einkauf und Lagerhaltung. Auf Basis der erfassten und weiterverarbeiteten Daten liefert das System der Unternehmensführung jederzeit aktuelle Informationen zur Entscheidungsvorbereitung und Ergebniskontrolle. Neben Auswertungen zu den relevanten warenwirtschaftlichen Messgrößen wie zum Beispiel Umsatz und Rohertrag stellt das WWS auch Bewertungs- und Steuerungsinformationen über Kunden, Lieferanten und Lagerbestände bereit. Anhand dieser Informationen hat das Management Sortiment und Bestände im Blick. Es kann Fehlentwicklungen erkennen und steuernd auf das Geschehen einwirken. Und das ist angesichts des Einflusses der Warenwirtschaft auf den Unternehmenserfolg eine permanente Aufgabe, die unter keinen Umständen vernachlässigt werden sollte.

Rationalisierung der Prozesse

Ein leistungsfähiges Warenwirtschaftssystem versetzt das Unternehmen in die Lage, seine Geschäftsprozesse wirtschaftlich zu gestalten. Beispielsweise brauchen Aufträge, Adressen, erbrachte Leistungen und gelieferte Waren nur einmal erfasst zu werden, wodurch sich der Zeit- und Kostenaufwand reduziert. Dies gilt auch für die Artikel-, Kunden- und Lieferantenstammdaten, die sich mithilfe der Software übersichtlich verwalten lassen. Darüber hinaus beschleunigt ein modernes WWS die Abläufe im Bestellwesen – was dazu beiträgt, die Lagerbestände zu optimieren und die Verkaufsbereitschaft zu erhöhen. Und auch die Rechnungsschreibung funktioniert schnell und nahezu automatisch. Besonders groß ist das Sparpotenzial, wenn das Unternehmen elektronische Rechnungen im einheitlichen Standardformat ZUGFeRD erstellt und diese per e-mail versendet und papierlos archiviert.



© Cybrain/Fotolia.com

Auf die Software kommt es an

Allen Vorteilen zum Trotz: Noch immer gibt es kleine und mittelgroße Unternehmen, die kein Warenwirtschaftssystem einsetzen, sondern die Auftragsbearbeitung mithilfe selbst erstellter Anwendungen oder auf Basis von Programmen wie Microsoft Excel erledigen. Damit ist es zwar möglich, Aufträge zu erfassen – den Warenfluss umfassend abbilden können solche Lösungen jedoch nicht. Dementsprechend unterstützen sie die Prozesse nur teilweise und stellen nur unzureichende Informationen für das Management zur Verfügung. Ebenfalls vorzufinden sind veraltete und unflexible Warenwirtschaftssysteme, die sich bei veränderten Anforderungen nicht anpassen lassen.

In vielen Unternehmen hat man den Handlungsbedarf erkannt und sucht ein geeignetes WWS. Auf eine neue Anwendung umzusteigen oder erstmalig überhaupt mit einer Warenwirtschaftssoftware zu arbeiten, ist für jedes Unternehmen eine Umstellung. Daher sollte die Lösung leicht bedienbar sein und der Hersteller in jeder Phase Support bieten. Ausgereifte Reportingfunktionen, Instrumente für einen schnellen Überblick, wie zum Beispiel ein Kennzahlen-Cockpit, sowie eine gute Integrierbarkeit in die sonstige kaufmännische Software sind weitere Kriterien. Da die Entscheidung für eine Warenwirtschaftssoftware in der Regel eine langfristige ist, sollte das System der Wahl außerdem in funktioneller Hinsicht und im Hinblick auf die Anzahl der Arbeitsplatzlizenzen mit dem Unternehmen mitwachsen können.

Bleibt noch die grundsätzliche Frage zu klären, ob es ein Standardsystem oder eine speziell für den Betrieb entwickelte Software sein soll. Der Münsteraner Experte Jörg Becker rät hier klar dazu, Standardsoftware zu nutzen. Es gebe gute Systeme am Markt, die sich individuell anpassen oder erweitern ließen – und das sei immer noch günstiger als Individualsoftware, so der Fachmann (Interview ab Seite 13).

INTERVIEW

„Warenwirtschaftssysteme werden immer wichtiger“

In vielen kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU) könnten die Geschäftsprozesse runder laufen – wenn geeignetere Software eingesetzt würde. Experte Jörg Becker erläutert, wo die Defizite liegen und weshalb ein reibungslos funktionierendes Warenwirtschaftssystem unentbehrlich ist.

© Dmitry Kalinovsky/Shutterstock.com

Herr Professor Becker, vor allem in kleinen und mittelgroßen Unternehmen läuft es im Bereich der Warenwirtschaft mitunter suboptimal. Mal hapert es zum Beispiel bei der Bestandsführung, in anderen Fällen mangelt es an Übersicht über das Sortiment. Welche Ursachen liegen derlei Defiziten zugrunde?

Jörg Becker: Insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen nutzen häufig recht veraltete Warenwirtschaftssysteme, die wenig flexibel sind und sich nicht oder nur sehr schwer an sich verändernde Anforderungen anpassen lassen. Dazu kommt, dass Warenwirtschaftssysteme häufig nicht optimal genutzt werden, da die organisatorische Einbettung mängelbehaftet ist, da in den Fachabteilungen nur ungenügende Kenntnisse des Warenwirtschaftssystems vorhanden sind, da das interne IT-Know-how zu wünschen übrig lässt und die Systeme nicht gut eingestellt sind, da Datenredundanzen und -inkonsistenzen vorliegen und die Prozesse nur unzureichend unterstützt werden. Ein weiteres Defizit, das auch auf der organisatorischen Ebene angesiedelt ist: Warenwirtschaftssysteme werden nicht überall als strategischer Wettbewerbsfaktor erkannt. Kurzum: Es gibt noch viel zu tun.

In welchen Funktionsbereichen der Warenwirtschaft ist der Modernisierungsbedarf in Sachen IT-Unterstützung besonders groß?

Nach wie vor gibt es viel Potenzial in der Optimierung des elektronischen Datenaustausches EDI, insbesondere auch bezogen auf die Verzahnung innerhalb von Marktplätzen. Die heute noch anzutreffende manuelle Erfassung, zum Beispiel bei der Artikelanlage, muss unbedingt auf EDI umgestellt werden. Integration ist überhaupt ein großes Thema. Ich nenne nur mal die

» **Warenwirtschaftssysteme werden noch nicht überall als strategischer Wettbewerbsfaktor erkannt.**

Jörg Becker

Integration der Kassen in die zentralen Warenwirtschaftssysteme, die Integration zwischen der klassischen Warenwirtschaft und dem Onlineshop oder die Integration der operativen Systeme und der Analyse- und Auswertungssysteme, heute häufig Business Intelligence genannt. Und ich meine in diesem Zusammenhang: Integration – und nicht Schnittstellen.

» Das Warenwirtschaftssystem ist die zentrale IT-technische Basis, ohne die alle Prozesse im Handel nicht effizient funktionieren.

Jörg Becker

Außerdem liegt gerade bei KMU vielfach noch deutliches Potenzial in der Automatisierung von Bestellungen, um die berühmte Never-out-of-stock-Situation zu erreichen (abgekürzt: NOS, englisch für „Ständig verfügbar" oder „Artikel immer am Lager"; die Red.). Auch die Vertriebsunterstützung kann in Richtung eines effizienten Customer-Relationship-Managements (CRM) verbessert werden, um zum Beispiel die Möglichkeiten eines selektiven Marketings ausschöpfen zu können.

© Tempura/iStockphoto.com

Die Warenwirtschaft gilt gemeinhin als das Rückgrat des Unternehmens. Eine neue Software für diesen Bereich einzuführen gleicht somit durchaus einer Operation am offenen Herzen. Wie hoch schätzen Sie das Risiko von Komplikationen ein?

Gott sei Dank ist der Softwareentwicklungsprozess, respektive der Softwareeinführungsprozess, in den vergangenen Jahren deutlich professionalisiert worden. Die strikte Trennung von Entwicklungssystem, Testsystem und Produktivsystem, ausgereifte Tools für die Einführung von Software oder für das Testen, die Professionalisierung des Projektmanagements bei der Softwareumstellung – all das hat dazu beigetragen, dass die von Ihnen so formulierte „Operation am offenen Herzen" in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle erfolgreich verläuft. Die potenziellen Risiken sind insofern gut beherrschbar, solange die Operation fachgerecht durchgeführt wird.

Wie sollte eine KMU-taugliche Warenwirtschaftssoftware beschaffen sein?

Bei der funktionalen Abdeckung kann man sich vielleicht am Handels-H-Modell orientieren (siehe Grafik; die Red.). Die wesentlichen Prozesse des Handels sind dabei als Referenzmodell aufgeführt, sodass man eine gute Orientierung hat und bei der Softwareeinführung keine wesentliche Funktion vergisst.

Häufig wird die Frage gestellt, ob eine Standardsoftware oder eine Eigenentwicklung vorzuziehen ist. Wir bekennen uns hier ganz klar zu Standardsoftware. Es gibt gute Standardsysteme am Markt, die eine individuelle Lösung obsolet machen. Zwar gibt es bei jedem Handelsunternehmen einige Spezifika, die Anpassungen bzw. Erweiterungen des Standards erfordern, aber diese zu realisieren ist immer noch günstiger als Individualsoftware – insbesondere wenn man den Total-Cost-of-Ownership-Ansatz wählt (Abrechnungsverfahren, das Unternehmen hilft, alle anfallenden Kosten von Investitionsgütern, wie beispielsweise Software, abzuschätzen; die Red.). Wichtig ist, ob der Anbieter des Warenwirtschaftssystems in der Lage ist,

Das Handels-H

Als Referenzmodell für den Handelssektor bietet das Handels-H eine Empfehlung für die grundlegenden Prozesse von Handelsunternehmen. Die durch das „H" gegebene Form dient zur verständlichen Übersicht der Zusammenhänge zwischen den für den Handel relevanten Prozess- und Datenstrukturen. Die Hauptprozesse sind in die Bereiche Management, Kerngeschäft und Unterstützung unterteilt.

Das „H" repräsentiert das Kerngeschäft des Handels. Dem Prozessgedanken folgend ist dieses von oben nach unten sowie von links nach rechts zu lesen. Die linke Seite enthält die lieferantenseitigen Beschaffungsprozesse des Supplier-Relationship-Managements (SRM), des Einkaufs, des Wareneingangs, der Rechnungsprüfung und der Kreditorenbuchhaltung. Die rechte Seite bildet die korrespondierenden kundenseitigen Vertriebs-

Spezialanforderungen gut umzusetzen. Am besten ist es natürlich, wenn Spezialanforderungen Aufnahme in den Standard finden. Dies entspräche dem Single-Source-Ansatz, d.h., alle benötigten Funktionen werden in einer einheitlichen Lösung realisiert.

Inwieweit unterscheiden sich die Anforderungen je nach Branche und Größe des Anwenderunternehmens?

In den Branchen gibt es deutliche Unterschiede bezüglich der Sortimente. Ein Lebensmittelhändler hat grundverschieden andere Anforderungen als ein Mode-/Textilhändler oder ein Händler, der technische Produkte vertreibt. Sowohl die Stammdaten wie Mindesthaltbarkeitsdatum, Seriennummern und Farb-Größen-Matrix als auch die Prozesse werden von den unterschiedlichen Sortimenten massiv beeinflusst. Zudem existieren Standards bezüglich Schnittstellen/EDI, die von der Branche abhängig sind, wie H2-Daten in der Schuh-Branche oder ELDANORM/DATANORM im technischen Handel.

Werfen wir nun noch einen Blick in die nähere Zukunft: Wie wird sich die fortschreitende Digitalisierung der Geschäftswelt auf die Bedeutung und den Einsatz von Warenwirtschaftssystemen auswirken?

Insbesondere die Anforderungen des Omni-Channel- und des Cross-Channel-Vertriebs erhöhen die Komplexität im Handel dramatisch. Der Kunde entscheidet sich in jeder Phase des Kaufprozesses unabhängig von den anderen Phasen, welchen Kanal er wählt. Dies gilt zum Beispiel für die Informations-, Kauf-, Logistik-, Bezahl- oder Rückgabephase. Differenziertere Kundenbedürfnisse erfordern schnellere Veränderungen von Handelsleistungen und -prozessen. Das Warenwirtschaftssystem, vollständig integriert mit der Shop-Lösung und dem Analyse- und Auswertungssystem, ist die zentrale IT-technische Basis, ohne die alle Prozesse im Handel nicht effizient funktionieren. Insofern wird das Warenwirtschaftssystem immer wichtiger, um Komplexität zu beherrschen und vor allem auf neue und sich verändernde Anforderungen schnell reagieren zu können.

Zur Person

Universitätsprofessor Dr. Jörg Becker ist Direktor des Instituts für Wirtschaftsinformatik der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster sowie Hauptgesellschafter der Prof. Becker GmbH, eines Beratungshauses für Organisations- und Informationssystemgestaltung. Des Weiteren ist er geschäftsführender Direktor des European Research Center for Information Systems (ERCIS), eines von der nordrhein-westfälischen Landesregierung initiierten Forschungsverbundes von 20 meist europäischen Wirtschaftsinformatik-Forschungsinstitutionen. Zu Prof. Beckers Forschungsschwerpunkten zählen Handelsinformationssysteme, Prozessmanagement und Referenzmodellierung.

www.ercis.org
www.prof-becker.de

Quelle: Prof. Becker GmbH

prozesse ab. Über den physischen Warenfluss sind die Seiten mittels des Lagerprozesses verbunden.

Auswertungs- und Planungsprozesse wie Business Intelligence oder Controlling sind im Management angeordnet (dem „Dach“), während die betriebswirtschaftlich-administrativen Prozesse der Finanzbuchhaltung, der Kostenrechnung und der Personalwirtschaft unterstützend sind (der „Sockel“).

Das Handels-H-Modell findet insbesondere beim Prozessmanagement und bei der Einführung und Adaption von Informationssystemen im Handel Anwendung. Varianten des Modells für Großhandel, Einzelhandel und E-Commerce und Adaptionen für spezielle Geschäftsmodelle (wie Streckengeschäft oder Zentralregulierungsgeschäft) liegen auch vor.

PRODUKTVORSCHAU

HS Auftragsbearbeitung – die Neuerungen der Version 2.90

Mit dem kommenden Release der HS Programme zur Auftragsbearbeitung und zur Auftragsbearbeitung für DATEV stehen diverse funktionelle Verbesserungen und Erweiterungen zur Verfügung.

GoBD-konforme Protokollierung von Stammdatenänderungen

Die seit Anfang 2015 geltenden GoBD schreiben vor, dass Änderungen bzw. Löschungen von Stammdaten zu protokollieren sind (siehe auch Seite 22/23). Die HS Programme zur Auftragsbearbeitung werden Unternehmen bei der Umsetzung dieser Vorgabe künftig unterstützen, indem sie Änderungen und Neuanlagen von Stammdaten der Warenwirtschaft aufzeichnen. Im neuen Arbeitsgebiet Stammdatenänderungsprotokoll können die Anwender festlegen, für welche Stammdaten sie diese Aufzeichnungen wünschen. Daraufhin werden die ausgewählten Änderungen und Neuanlagen mit Benutzername und Zeitstempel protokolliert. Das Protokoll bietet flexible Nutzungsmöglichkeiten: Die Anwender können sich beispielsweise für ausgewählte Felder die geänderten Daten anzeigen lassen und diese drucken. Für weitere Selektionen, Suchen oder Sortierungen lässt sich das Protokoll unter anderem nach Microsoft Excel exportieren. Das Stammdatenänderungsprotokoll ist darüber hinaus auch in die jeweiligen Arbeitsgebiete der Warenwirtschaftssoftware integriert. So kann zum Beispiel bei der Bearbeitung von Kundenstammdaten über eine Schaltfläche auf die Änderungshistorie für diesen Kunden zugegriffen werden.

Erweiterte Zahlungsbedingungen

Neben der Festlegung der Skonto- und Nettofälligkeit von Rechnungsbeträgen in Tagen oder mit Datum können künf-

© the_renderfish/iStockphoto.com

KAMPF GEGEN STEUERBETRUG

Neue Vorgaben zum Einsatz von Kassensystemen

Dem deutschen Fiskus entgehen durch die Manipulation von Registrierkassen Schätzungen zufolge jährlich rund zehn Milliarden Euro. Um Steuerbetrug mittels manipulierter Buchführungs- und Kassendaten zu bekämpfen und die Vorgaben der GoBD durchzusetzen, verschärfen das Bundesfinanzministerium und der Gesetzgeber die Bestimmungen für den Einsatz von elektronischen Kassensystemen.

Seit Juli 2016 liegt hierzu ein Regierungsentwurf für ein „Gesetz zum Schutz vor Manipulation an digitalen Grundaufzeichnungen“ vor. Zu den drei zentralen Elementen des Entwurfs zählen eine Kassen-Nachschau, die Sanktionierung von Verstößen sowie eine zertifizierte technische Sicherheitseinrichtung in elektronischen Aufzeichnungssystemen. Die neuen Regelungen sollen für Wirtschaftsjahre nach dem 31. Dezember 2019 verpflichtend gelten. Eine Registrierkassenpflicht, wie sie zum Beispiel seit Anfang 2016 in Österreich gilt, ist in Deutschland jedoch bis auf Weiteres nicht vorgesehen.

Neue Pflichten ab Januar 2017

Unabhängig von den genannten Verschärfungen treten am 1. Januar 2017 die gesetzlichen Anforderungen

© Lorado/Stockphoto.com

tig auch gemischte Zahlungsbedingungen eingerichtet werden, um beispielsweise kurze Skontofristen und längere Zahlungsziele zu gewähren. Über drei auf das Belegdatum bezogene Fälligkeitsstufen lässt sich festlegen, an welchem Datum der Rechnungsbetrag skonto- und in wie vielen Tagen er nettofällig wird.

Zusätzliche Gestaltungsmöglichkeiten bei Drucklayouts

Mit der Version 2.90 erhalten die HS Programme zur Auftragsbearbeitung zusätzliche Möglichkeiten, die Layouts von Verkaufs-, Einkaufs- und Fertigungsbelegen zu gestalten. Zum einen stehen künftig neue Drucktexte und Platzhalter zur Verfügung, die für den Text der Artikelpositionen verwendet werden können – beispielsweise Fremdartikelnummer, Intrastat-Warennummer und benutzerdefinierte Felder von Belegpositionen. Zum anderen stehen weitere Spalten für den Belegdruck zur Auswahl, wie zum Beispiel Artikelkurzbezeichnung, EAN/GTIN und Kostenstellen/Kostenträger.

Benutzerdefinierte Felder und mehr Komfort in der Stückliste

Im Modul Stückliste wird es ab Version 2.90, analog zu anderen HS-Anwendungen, möglich sein, spezifische Informationen zu einer Stückliste in bis zu 15 benutzerdefinierten Feldern zu hinterlegen – zum Beispiel auch für Informationen aus der Konstruktion. Darüber hinaus können die benutzerdefinierten Felder in Artikelabfragen zur Eingrenzung verwendet werden, und sie stehen in den Druckvorlagen der Verkaufs-, Einkaufs- sowie Fertigungsbelege zur Verfügung. Künftig können in der Struktur der Stückliste alle Preise angezeigt werden, sodass sich Einkaufs- und Verkaufspreise gegenüberstellen lassen. Durch den Export der Strukturansicht nach Excel lässt sich schnell eine aussagekräftige Übersicht drucken.

Optimierungen im Modul Fertigung

Anwender des Fertigungsmoduls können künftig im Fertigungsbeleg Positionen einfügen und löschen. Dies ist beispielsweise dann hilfreich, wenn sich im Fertigungsprozess herausstellt, dass von der bestehenden Materialstückliste abgewichen werden muss. Zudem kann aus einem Fertigungsauftrag direkt eine Materialentnahme oder eine Fertigmeldung erstellt werden. Und weil die Datenauswahlen mehr Informationen anzeigen und eine gezieltere Auswahl ermöglichen, lassen sich Arbeitspläne künftig schneller erstellen.

Die Version 2.90 der HS Programme zur Auftragsbearbeitung wird voraussichtlich Ende dieses Jahres freigegeben.

für die Aufbewahrung digitaler Unterlagen bei Bargeschäften in Kraft. Elektronische Registrierkassen (auch Waagen mit Registrierkassenfunktion, Taxameter oder Ähnliches) müssen ab diesem Zeitpunkt unter anderem steuerlich relevante Einzeldaten vollständig, unveränderbar und elektronisch auswertbar aufbewahren (Einzelaufzeichnungspflicht). Die Verdichtung der Daten sowie die Aufbewahrung ausschließlich in gedruckter Form ist dann nicht mehr zulässig. Neben Journaldaten sind Anwender auch dazu verpflichtet, Auswertungs-, Programmier- und Stammdatenänderungsdaten aufzubewahren sowie ggf. Einsatzorte und -zeiträume zu dokumentieren. Das Modul Kasse von HS wird an die neuen Vorgaben angepasst.

© ikonoklast_hh/Fotolia.com

PRODUKTVORSCHAU

Neues HS Seminarmanagement unterstützt bei Mitarbeiterqualifizierung

Die Qualifizierung der Mitarbeiter ist ein wichtiger Faktor des Unternehmenserfolgs. Mithilfe einer speziellen Software werden Benutzer des HS Personalwesens und der HS Personalentwicklung Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen künftig leichter planen, organisieren und nachbereiten können.

Lebenslanges Lernen – dieses Konzept ist heute in zahlreichen Arbeitswelten Realität. Vor allem hoch technisierte und anspruchsvolle Jobs erfordern kontinuierliche Weiterbildung. Viele Arbeitgeber haben das erkannt und fördern die Qualifizierung ihrer Mitarbeiter. Damit erhöhen sie ihre Attraktivität als Arbeitgeber und vertiefen die Bindung der Arbeitnehmer ans Unternehmen. Zugleich tragen sie zum Erhalt der eigenen Wettbewerbsfähigkeit bei.

Seminarplanung und -abwicklung häufig unsystematisch

Die Planung und Abwicklung von Qualifizierungsprogrammen in Unternehmen ist oft jedoch umständlich und verursacht beträchtlichen Aufwand. Häufig müssen die notwendigen Informationen mühsam zusammengetragen werden, weil sie nur dezentral vorliegen. Die Seminarteilnehmer werden vielfach nach Gutdünken ausgewählt, und hinterher verlieren Personalabteilung und Führungskräfte mitunter aus dem Blick, wer an welchen Veranstaltungen teilgenommen hat. Ein weiteres Manko in vielen Unternehmen: Die Erfahrungen bisheriger Teilnehmer werden nicht strukturiert erfasst und bleiben bei der Planung unberücksichtigt. Auch mit der Kostentransparenz ist es oft nicht weit her.

Software schafft strukturierte Abläufe für die Weiterbildung

Im Interesse einer effizienten Seminarplanung und -abwicklung sollten Arbeitgeber Übersicht über den gesamten Prozess gewinnen und den administrativen Aufwand verringern. Zu diesem Zweck wird ihnen künftig eine neue Software von HS zur Verfügung stehen: das Modul Seminarmanagement. Die als Erweiterung zu den Programmen HS Personalwesen und HS Personalentwicklung konzipierte Anwendung wird es den HR-Spezialisten im Unternehmen erleichtern, Mitarbeiterqualifizierungen zeitsparend zu organisieren. Zu den Funktionen gehört beispielsweise eine Übersicht über die Personalentwicklungsmaßnahmen und deren Rahmenbedingungen (Tagesplanung, Kosten, Inhalte, Ziele, Zielgruppen und Bewertung). Des Weiteren wird es mit der Software möglich sein, die Informationen zu Veranstaltern, Dozenten und Veranstaltungsorten zentral zu verwalten. Anhand von Teilnehmer- und Wartelisten kann die Personalabteilung zudem den Seminarbedarf im Unternehmen und die jeweilige Zielgruppengröße erkennen.

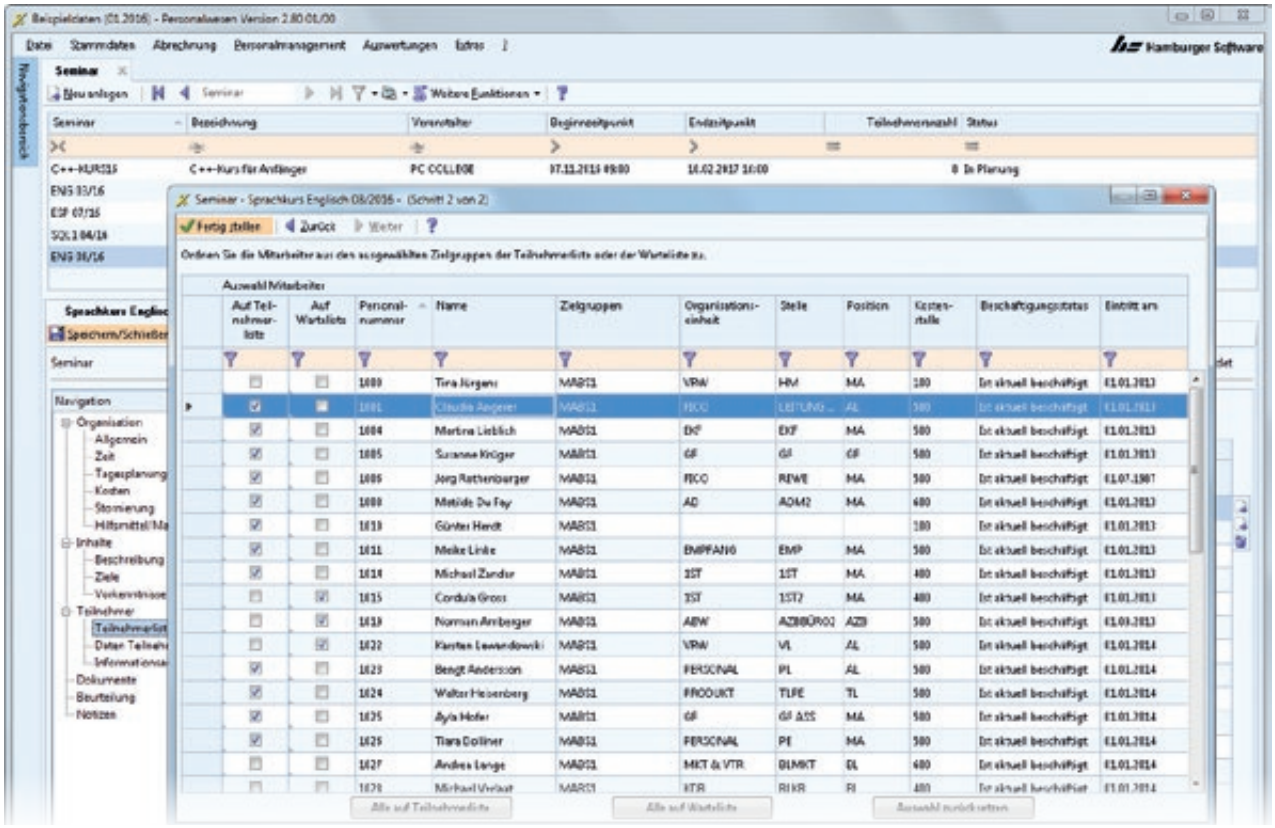
Gezieltere Personalentwicklung durch genauere Planung

Mithilfe des HS Seminarmanagements greifen die Personaler künftig schnell auf die für die Seminarplanung notwendigen Informationen zu. Sie können beispielsweise rasch in Erfahrung bringen, welche Mitarbeiter in einem bestimmten Zeitraum an einem Seminar teilnehmen werden. Auch planungsrelevante Angaben wie die durchschnittliche jährliche Weiterbildungszeit pro Mitarbeiter oder ein Ranking der Seminare nach definierten Bewertungskriterien lassen sich anzeigen. Darüber hinaus stehen verschiedene Auswertungen zur Verfügung, anhand derer die Personalabteilung die Kosten analysieren und den Erfolg der Maßnahmen einschätzen kann.

Fazit: Das HS Seminarmanagement wird Arbeitgeber künftig dabei unterstützen, Weiterbildungsmaßnahmen für ihre Mitarbeiter zielgruppenorientiert auszuwählen und diese optimal mit Teilnehmern zu besetzen. Dies wird die Qualität der Personalentwicklung steigern und sich positiv auf die Mitarbeiterzufriedenheit und -motivation auswirken.

Die Markteinführung des HS Seminarmanagements ist für das kommende Jahr geplant. Der Termin stand bei Redaktionsschluss noch nicht fest.

© wavebreakmedia/Shutterstock.com



Anhand von Teilnehmer- und Wartelisten im neuen HS Seminarmanagement werden Personaler künftig leichter den Weiterbildungsbedarf ermitteln und Seminare optimal besetzen können.

MESSE

HS auf der Zukunft Personal 2016

Vom 18. bis 20. Oktober 2016 präsentiert HS auf der Messe Zukunft Personal in Köln seine personalwirtschaftliche Software für kleine und mittelgroße Unternehmen. Der Hersteller gewährt erste Einblicke in sein kommendes Modul HS Seminarmanagement, das künftig die Produktpalette im Bereich Personalmanagement erweitern wird. Ein weiteres Highlight ist die HS Digitale Personalakte, die mit zusätzlichen funktionellen Möglichkeiten aufwartet.

Nähere Informationen zur Messe:
www.zukunft-personal.de

18.–20. Oktober 2016

Besuchen Sie HS auf der Zukunft Personal. Terminvereinbarung und kostenfreie Tickets unter:
www.hamburger-software.de/ueber-hs/messen-und-events

FINANZBUCHHALTUNG

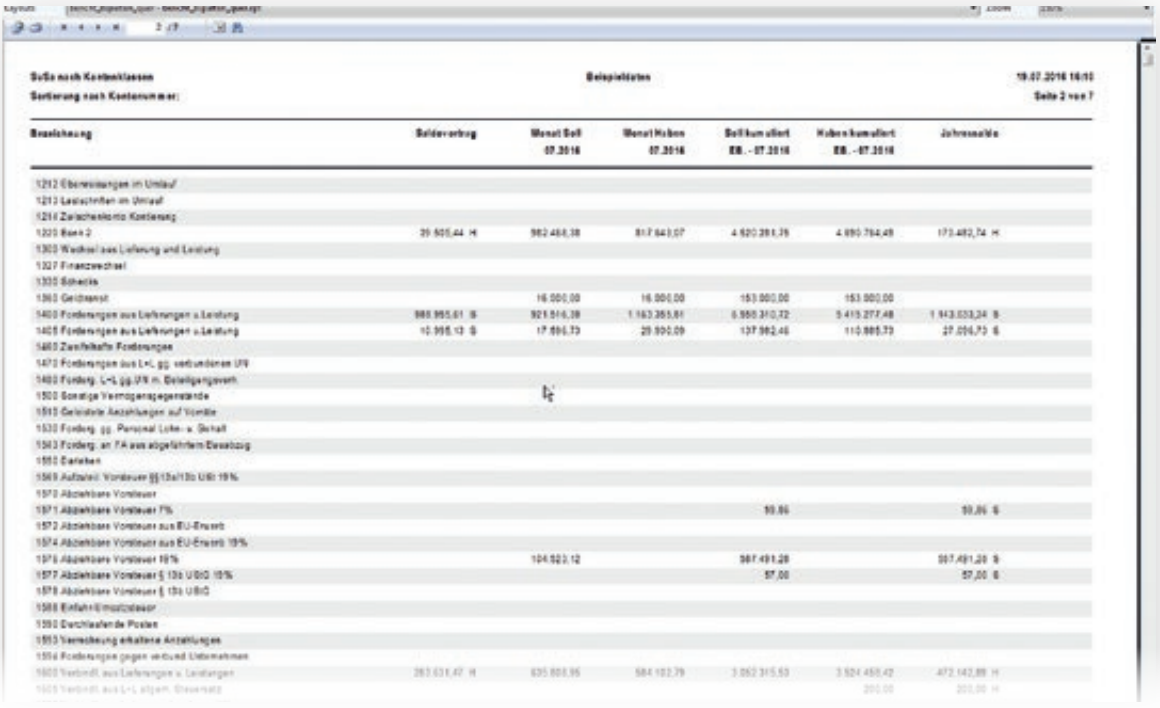
Die wichtigen Zahlen auf dem Schirm haben

In jedem Unternehmen entstehen fortlaufend geschäftsrelevante Daten, die der Führung für ihre Entscheidungsfindung in aufbereiteter Form zur Verfügung stehen müssen. Mit den HS Programmen zur Finanzbuchhaltung und den Modulen Berichte und Cockpit Pro lassen sich die Informationen zeitsparend und anschaulich bereitstellen. Zudem hilft die Software der Buchhaltung, den Überblick zu behalten.

Mit der Steuerung eines Unternehmens verhält es sich in gewisser Weise wie mit der Navigation eines Schiffs: Die Entscheider an Bord müssen jederzeit wissen, ob sie auf Kurs sind. Daher benötigen die Unternehmenslenker an Land, ebenso wie ihre Pendants zu Wasser, laufend aktuelle und verlässliche Informationen, um Abweichungen zu erkennen. Die entsprechenden Unternehmensdaten aufzubereiten und zur Verfügung zu stellen ist Aufgabe des Berichtswesens, auch Reporting genannt. In größeren Unternehmen kümmert sich in der Regel eine spezialisierte Controllingabteilung um die Berichtserstellung, in kleinen und mittelgroßen Betrieben hingegen ist üblicherweise die Buchhaltung dafür zuständig. Dort setzt man zwar meist eine Finanzbuchhaltungssoftware ein, die Berichte erstellen die Mitarbeiter jedoch oft mithilfe herkömmlicher Office-Programme wie zum Beispiel Excel. Dies erfordert viel Handarbeit und kostet Zeit. Außerdem kann es zu Problemen kommen, wenn der mit der Pflege der Eigenbaulösung vertraute Mitarbeiter das Unternehmen verlässt.

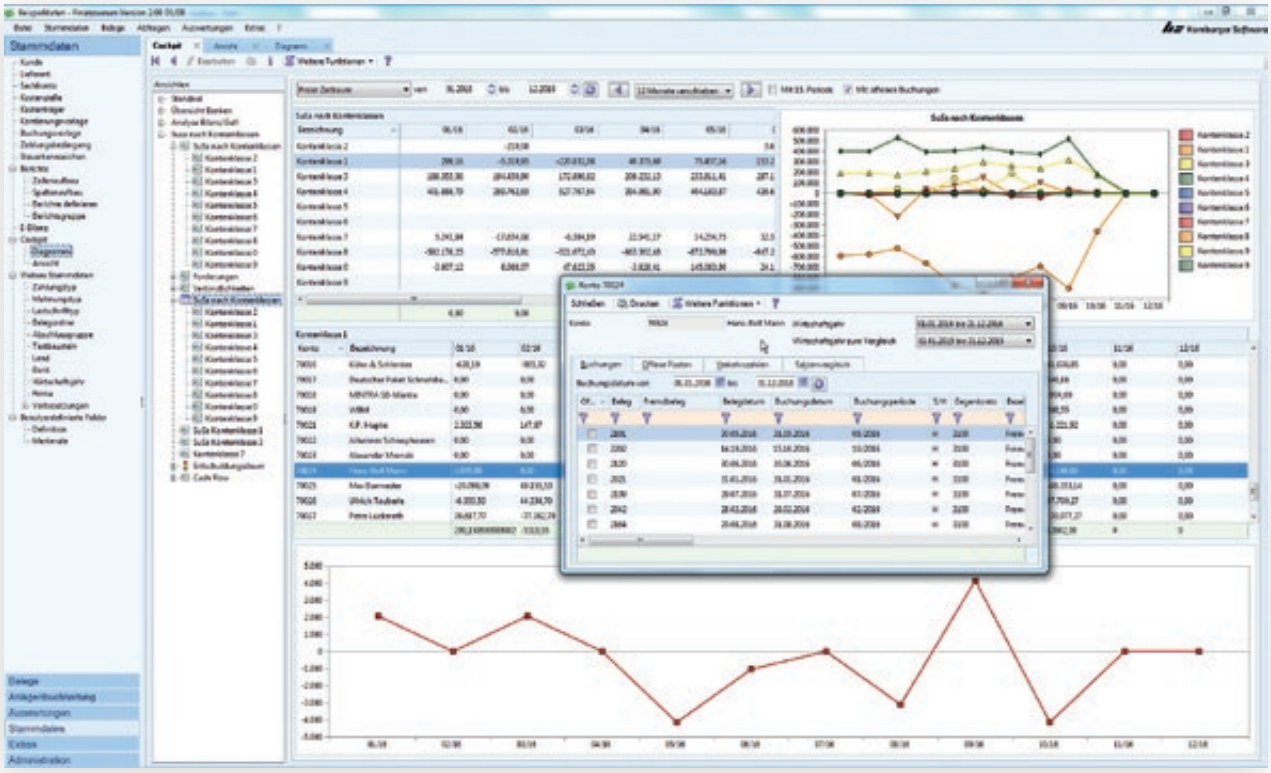
Individuelle Auswertungen aus der Fibu

Wer seinen Aufwand verringern und auf Nummer sicher gehen will, setzt für das Reporting ein Werkzeug ein, das in die Finanzbuchhaltungssoftware integriert ist – wie das Erweiterungsmodul Berichte von HS. Mithilfe dieser Software können Anwender des HS Finanzwesens und der HS Finanz-



Tabellarische Auswertungen – hier eine mit dem HS-Modul Berichte erstellte Summen- und Saldenliste – ermöglichen Buchhaltung und Management ausführliche Analysen.

Cockpit Pro von HS: Die grafische Darstellung ermöglicht schnellen Einblick in die Finanzsituation des Unternehmens. Mithilfe der Drill-Down-Funktion – hier eine Kontenabfrage – lässt sich zudem gezielt bis zu einzelnen Buchungen zoomen.



buchhaltung ihre Buchhaltungsdaten nach individuellen Vorgaben aufbereiten. Hierzu greift das Modul auf den Datenbestand der Finanzbuchhaltungssoftware zu, sodass keine Daten manuell zusammengetragen werden müssen. Die Auswertungsmöglichkeiten reichen von Standardberichten wie Bilanz und GuV über kurzfristige Erfolgsrechnungen und Cashflow-Analysen bis hin zu Vorjahresvergleichen und Plan-Ist-Vergleichen. Zahlreiche Berichte werden als Vorbesetzung mitgeliefert. Darüber hinaus lässt sich über die Abfragefunktion eine unbegrenzte Anzahl von individuellen Listen und Tabellen erstellen, beispielsweise zu Kunden- und Lieferantenstammdaten, offenen Posten oder Belegdaten.

Informationsgewinn durch grafische Darstellung

Das Berichte-Modul versetzt die Buchhaltung in die Lage, der Unternehmensführung jederzeit und mit geringem Aufwand aussagekräftige, detaillierte Berichte zu den gewünschten Finanzdaten zur Verfügung zu stellen. Insbesondere für die langfristige strategische Planung sind diese Informationen unverzichtbar. Im Tagesgeschäft sind häufig aber auch schnelle geschäftliche Entscheidungen zu treffen. Da bleibt mitunter keine Zeit dafür, aus Tabellen und Listen die relevanten Kennzahlen herauszulesen. Zudem sind auch die Mitarbeiter in der Buchhaltung darauf angewiesen, sich zügig einen Überblick über das Geschehen, etwa auf den Konten, verschaffen zu können.

Viele Anwender des HS Finanzwesens und der HS Finanzbuchhaltung lösen das Problem, indem sie das HS-Modul Cockpit Pro nutzen. Das Modul greift ebenfalls auf den Datenbestand der Fibu zu und stellt die für die Buchhaltung und das Management wichtigen Daten grafisch dar. Im Dashboard (engl. für Armaturenbrett) erhalten die Anwender in Diagrammform alle wichtigen Informationen zur finanziellen Situation des Unternehmens. Ampelsymbole und Trendpfeile zeigen ihnen auf einen Blick, ob sich bei den ausgewählten Kennzahlen alles im grünen Bereich bewegt. Auf diese Weise werden Schwachstellen und Potenziale frühzeitig erkannt. Eine Liquiditätsvorschau, die bis zu 90 Tage umfasst, gibt zudem Planungssicherheit.

Das Cockpit Pro punktet jedoch nicht nur mit Schnelligkeit und Übersichtlichkeit, es kann auch in die Tiefe gehen: Erscheinen dem Buchhalter zum Beispiel bestimmte Werte, die im Dashboard angezeigt werden, überprüfungsbedürftig, so kann er mithilfe der Drill-Down-Funktion direkt auf die zugehörigen Buchungsinformationen zugreifen – und zwar ohne dafür das Arbeitsgebiet zu verlassen. Das Hineinzoomen bis hinunter zur Buchungsebene erspart somit Aufwand und gewährleistet Übersicht.

BUCHFÜHRUNG

GoBD – was Unternehmer wissen sollten

Die Regelungen der GoBD stellen neue Anforderungen an die digitale Buchführung sowie an die Aufbewahrung elektronischer Geschäftsdokumente und Unterlagen. Unternehmer sollten sich jetzt mit den Vorgaben vertraut machen und diese zeitnah umsetzen. Antworten auf wichtige Fragen.

Seit Anfang 2015 gelten in Deutschland die Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff, kurz: GoBD. Das vom Bundesministerium der Finanzen (BMF) per Schreiben vom 14. November 2014 veröffentlichte Regelwerk stellt verbindlich klar, wie eine ordnungsmäßige IT-gestützte Buchführung formal auszusehen hat und wie Geschäftsdokumente und Unterlagen elektronisch aufzubewahren sind. Die GoBD betreffen alle Steuerpflichtigen mit Gewinneinkünften – also sowohl Firmen mit doppelter Buchführung als auch Einnahmen-Überschuss-Rechner, die für ihre geschäftlichen Prozesse IT-Systeme nutzen. Trotzdem sind viele kleine und mittelgroße Unternehmen noch ein gutes Stück weit davon entfernt, ihre Buchführung vollständig regelkonform durchzuführen. Vor allem hinsichtlich der Aufbewahrung von elektronischen Belegen und Daten gibt es Handlungsbedarf. Die folgenden Fragen und Antworten fassen wichtige Aspekte im Zusammenhang mit der Umsetzung der GoBD zusammen. Für detaillierte Auskünfte empfiehlt es sich, einen Experten (z. B. einen Steuerberater) zu konsultieren.

Welche Systeme im Unternehmen sind betroffen?

Alle Systeme, bei denen buchführungsrelevante Belege anfallen, müssen die Vorgaben der GoBD erfüllen. Neben der Finanzbuchhaltung als Hauptbuchführungssystem sind daher auch die Vor- und Nebensysteme auf ihre Konformität hin zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen. Hierzu zählen unter anderem Anlagenbuchhaltung, Lohnabrechnung, Warenwirtschaft, Materialwirtschaft, Fakturierung, Kassensystem, Archivsystem und Dokumentenmanagementsystem. Die Schnittstellen zwischen den Systemen sind ebenfalls in die Überprüfung einzubeziehen.

Was ist hinsichtlich der Aufbewahrungspflicht zu beachten?

Im Unternehmen entstandene oder dort, etwa per e-mail oder Download, eingegangene elektronische Daten sind in ebendieser Form unveränderbar aufzubewahren und über die gesamte Dauer der Aufbewahrungsfrist vorzuhalten – auch für den maschinellen Zugriff der Finanzverwaltung bei Außenprüfungen. Eine Aufbewahrung dieser Daten nur in gedruckter Form ist nicht zulässig. Die Aufbewahrungspflicht gilt für die Daten der Finanzbuchhaltung sowie für alle Einzelaufzeichnungen und Stammdaten mit steuerlicher Relevanz aus den Vor- und Nebensystemen der Finanzbuchhaltung. Beispiele hierfür sind Eingangs- und Ausgangsrechnungen oder Aufzeichnungen über Wareneingänge und -ausgänge.

Welche Vorgaben gelten für die Erfassung von Geschäftsvorfällen?

Die GoBD sehen vor, dass unbare Geschäftsvorfälle binnen zehn Tagen zu erfassen sind. Zum Erfassen gehören in diesem Zusammenhang Belegidentifikation, Belegsichtung, Belegsicherung und geordnete Ablage. Waren- und Kostenrechnungen, die nicht binnen acht Tagen beglichen werden, sollen mit ihrer Kontokorrentbeziehung erfasst werden. Bare Geschäftsvorfälle sind wie bisher tagesaktuell im Kassenbuch aufzuzeichnen. Liegt eine geordnete Belegablage im Sinne der GoBD vor, kann die Erfassung mit der Finanzbuchhaltungssoftware auch später erfolgen.

In jedem Fall sollte der Prozess der Belegablage klar geregelt und dokumentiert sein. Wichtige Fragen in diesem Zusammenhang sind: Wie wird die Vollständigkeit der Belege sichergestellt? Wie ist das Ordnungssystem gestaltet? Wer kann auf die Unterlagen zugreifen und wie wird der Zugang nicht berechtigter Personen verhindert? Gibt es eine Verfahrensdokumentation?

© nicotombo/Fotolia.com

Was ist bei der Festschreibung von Buchungen zu beachten?

Im Sinne der GoBD gilt ein Geschäftsvorfall erst dann als gebucht, wenn er festgeschrieben ist und damit den Grundsatz der Unveränderbarkeit erfüllt. Im Buchungsprozess ist das der Zeitpunkt der Autorisierung bzw. Freigabe von (vor-)erfassten Buchungssätzen durch die dafür berechtigte Person im Unternehmen oder in der Kanzlei des Steuerberaters. Nach diesem Zeitpunkt müssen alle Änderungen lückenlos nachvollziehbar sein.

Die GoBD haben erstmals konkret festgelegt, dass Buchungssätze „bis zum Ablauf des Folgemonats" festzuschreiben sind, also im Regelfall bis spätestens zur Umsatzsteuervoranmeldung.

Können auch Office-Formate für die Aufbewahrung von Belegen verwendet werden?

Office-Formate (z. B. Microsoft Word) können grundsätzlich weiterhin verwendet werden. In diesem Fall sind jedoch aufgrund der technischen Möglichkeiten, Daten zu verändern oder unprotokolliert zu löschen, ergänzende Maßnahmen notwendig, wie zum Beispiel regelmäßige Sicherungen, Zugriffsschutz und Verfahrensdokumentationen mit entsprechenden Erläuterungen.

Ist es GoBD-konform, elektronische Belege und Aufzeichnungen im Dateisystem aufzubewahren?

Beleg- und Dokumentenablagen auf Dateisystemebene sind zwar prinzipiell zulässig, sie werden in dem BMF-Schreiben aber als problematisch angesehen. Wie bei der Verwendung von Office-Formaten gilt, dass Maßnahmen zum Zugriffsschutz und zur Unveränderbarkeit der Daten ergriffen und dokumentiert werden müssen.

Welches System zur Aufbewahrung von Belegen und sonstigen Aufzeichnungen in elektronischer Form empfiehlt HS seinen Kunden?

Häufig werden steuerlich relevante elektronische Dokumente auf dem Arbeitsplatzrechner lediglich in einer herkömmlichen Ordnerstruktur als Word-, Excel- oder einfache PDF-Dateien abgelegt. Diese bloße Ablage im Dateisystem widerspricht jedoch zentralen Vorgaben der GoBD: nämlich den Anforderungen an die Nachvollziehbarkeit und Unveränderbarkeit. Ein Dokumentenmanagementsystem schafft hier Abhilfe. HS empfiehlt Anwendern seiner Finanzbuchhaltungssoftware, die HS Archivlösung bzw. das HS Dokumentenmanagementsystem einzusetzen. Mithilfe dieser integrierten Systeme schaffen Unternehmen die Voraussetzungen für eine effiziente und zuverlässige GoBD-konforme Aufbewahrung.

Gibt es eine offizielle Zertifizierung für GoBD-konforme Softwareprodukte?

Nein. Die Finanzverwaltung erteilt keine sogenannten Positiv-Zertifikate zur Ordnungsmäßigkeit IT-gestützter Buchführungssysteme. Softwarehersteller haben jedoch die Möglichkeit, ihre Produkte von unabhängiger Seite (meistens von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) prüfen zu lassen und hierüber ein Zertifikat zu erhalten. Für die HS Programme zur Finanzbuchhaltung wird voraussichtlich im Oktober 2016 ein solches Zertifikat nach den Prüfungsstandards IDW PS 880 und IDW RS FAIT 1 erteilt. Damit wird bescheinigt, dass die Software von HS – insbesondere die Module E-Bilanz, Anlagenbuchhaltung und Archivlösung – die Vorgaben der GoBD erfüllen. Dies wiederum dürfte den internen Wirtschaftsprüfungsaufwand im Anwenderunternehmen weiter senken. Wichtig: Für die Ordnungsmäßigkeit seiner Buchführung bleibt in jedem Fall der Steuerpflichtige selbst verantwortlich – unabhängig von der eingesetzten Software.

Download-Tipps

Musterverfahrensdokumentation zur Belegablage
www.awv-net.de/themen/fachergebnisse/musterverfahrensdoku/musterverfahrensdokumentation.html

Leitfaden „Elektronische Archivierung und GoBD"
www.bitkom.org/Bitkom/Publikationen/Elektronische-Archivierung-und-GoBD.html

INTERVIEW

„Am besten schrittweise ins Dokumenten-management einsteigen“

Elektronisches Dokumentenmanagement gewinnt im Mittelstand an Bedeutung. Studien zeigen: Viele Unternehmen sind bereit, in ein Dokumentenmanagementsystem (DMS) zu investieren. Oft halten sie sich jedoch zurück, weil ihnen der Einführungsaufwand zu hoch erscheint. Dabei gibt es auch für kleine und mittelgroße Betriebe bedarfsgerechte Lösungen – sagt Ronald Seegert, DMS-Consultant bei HS.

Herr Seegert, Sie beraten Unternehmen bei der Einführung des DMS von HS. Was veranlasst Anwender, sich mit dem Thema Dokumentenmanagement zu befassen?

© Elfriede Liebenow

Zur Person

Ronald Seegert arbeitet als Consultant bei HS - Hamburger Software. In dieser Funktion berät und betreut er Unternehmen unter anderem bei der Einführung des HS Dokumentenmanagementsystems.

Ronald Seegert: Die Anlässe sind unterschiedlich und hängen stets mit der Ausgangssituation im Unternehmen zusammen. Eine zentrale Anforderung in zahlreichen Firmen ist die Zusammenführung der in verschiedenen Systemen vorliegenden Informationen zu Kunden, Lieferanten, Projekten usw. Diese historisch gewachsenen Strukturen erschweren die Übersicht und kosten viel Zeit bei der Informationssuche. Mit einem DMS kann man hingegen zügig, ortsunabhängig und gezielt auf alle Dokumente zugreifen. Ein weiterer Grund, der die Einführung eines DMS auslösen kann, sind hohe Handlingkosten. Auch die gesetzlichen Anforderungen, beispielsweise an die Aufbewahrung von elektronischen Rechnungen, bringen Unternehmer dazu, sich mit digitalem Dokumentenmanagement zu beschäftigen.

Viele Kunden, die Software von HS einsetzen, entscheiden sich auch für das DMS des Herstellers. Was spricht für diese Lösung „aus einer Hand“?

Ein wichtiger Vorteil ist die Integration des DMS in die Leitanwendungen von HS, also in die HS Auftragsbearbeitung sowie in die Programme zur Finanzbuchhaltung und Personalwirtschaft. Das System lässt sich schnell installieren, und die gängigen Vorbesetzungen für die Ablage im DMS (Aktenplan, Verschlagwortung etc.) werden bereits mit den ERP-Anwendungen ausgeliefert. Die meisten Kunden nutzen diese Vorbesetzungen und können daher schnell starten. Nachdem das DMS eingeführt worden ist, kann der Systemadministrator bzw. der verantwortliche Mitarbeiter des Unternehmens über die Benutzeroberfläche der Leitanwendung selbstständig individuelle Einstellungen vornehmen. Ein weiterer Vorteil: Erweitert HS den Funktionsumfang einer Leitanwendung, werden die entsprechenden Vorbesetzungen beim nächsten Update automatisch mitgeliefert. Bei der Anbindung eines DMS eines Wettbewerbers muss man dagegen erst einmal festlegen, welche Dokumente aus der ERP-Lösung überhaupt archiviert werden sollen. Außerdem benötigt man eine Schnittstelle, die programmiert und bei Updates häufig angepasst werden muss. Das verursacht dauerhafte Kosten, die sich durch den Einsatz des integrierten DMS vermeiden lassen.

Welches Vorgehen empfehlen Sie Anwendern, die ein DMS einführen möchten?

Wer auch künftig wettbewerbsfähig bleiben will, benötigt jederzeitigen Zugriff auf die geschäftsrelevanten Informationen. Schnell finden statt lange suchen ist das Ziel. Daher empfehle ich: Beginnen Sie jetzt, sich mit dem Thema DMS zu befassen. Bei zahlreichen Einführungsprojekten hat sich gezeigt, dass Unternehmen am besten schrittweise ins Dokumentenmanagement einsteigen. Versuchen Sie also nicht, schon im ersten Schritt möglichst viele Funktionsbe-

© NicoElNino/Fotolia.com

reiche abzudecken und auf Anhieb eine alles umfassende Dokumentenmanagementlösung zu implementieren. Gehen Sie Schritt für Schritt vor. Beginnen Sie beispielsweise mit der automatischen Archivierung aller intern erstellten Dokumente des HS Finanzwesens und bauen Sie das DMS danach kontinuierlich und bedarfsgerecht aus. Führen Sie die Lösung zunächst nur in ausgewählten Abteilungen ein. Wichtig ist auch, alle relevanten Stellen im Unternehmen, von der Geschäftsführung über die künftigen Anwender bis zum Betriebsrat, frühzeitig in das Einführungsprojekt einzubinden. Nur so erzielen Sie die notwendige Akzeptanz.

Warum dieser schrittweise Einstieg ins Dokumentenmanagement?

Der schrittweise Ausbau des DMS bietet zwei wesentliche Vorteile: Zum einen spielt sich der Umgang mit digitalen Dokumenten behutsam und ohne Brüche im Unternehmen ein. So bleibt den Mitarbeitern Zeit, sich an die neuen oder optimierten Abläufe zu gewöhnen. Zum anderen müssen die Kunden zu Beginn kein teures Komplettpaket kaufen, sondern sie können einzelne DMS-Lizenzen für die Funktionen erwerben, die sie tatsächlich benötigen. Die Lizenzen beziehen sich immer nur auf den gleichzeitigen Zugriff und nicht auf die Anzahl der Installationen.

Wie läuft eine DMS-Einführung denn üblicherweise ab?

Das lässt sich nicht pauschal beantworten, da jede Kundensituation anders ist. In jedem Fall findet zunächst eine intensive Beratung statt, bei der die Anforderungen ermittelt werden. Auf dieser Basis legen wir mit dem Kunden den Umfang der DMS-Lösung und die nächsten Projektschritte fest. Auch im weiteren Verlauf der Einführung steht unser Support den Anwendern zur Seite.

Neuanwender starten in der Regel mit den reinen Archivierungsfunktionen des DMS. Das heißt, sie legen anfangs nur in einem bestimmten Unternehmensbereich, etwa der Finanzbuchhaltung, die Dokumente aus ihrem HS-Programm digital ab. Später kommen, je nach den eingesetzten HS-Leitanwendungen, weitere Bereiche dazu. Im nächsten Schritt werden auch extern erzeugte Dokumente im DMS abgelegt. Außerdem wird nun meistens der Nutzerkreis erweitert, indem auch solche Arbeitsplätze, an denen keine Anwendung von HS installiert ist, ans System angebunden werden. So können Mitarbeiter von unterwegs oder aus dem Homeoffice auf Informationen zugreifen. Die Geschäftsführung, die meistens selbst nicht mit den HS-Leitanwendungen arbeitet, kann über eine Dateisystemlizenz vollen Zugriff auf alle relevanten Dokumente erhalten. Hierbei wird das HS Dokumentenmanagement in der Dateiverwaltung des Windows Explorer als Laufwerk eingebunden.

Wie es danach weitergeht, ist von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich. Zahlreiche Kunden beschränken sich – zumindest vorerst – auf die Funktionen der Archivierung und des klassischen Dokumentenmanagements. Andere bauen ihr DMS hingegen zu einer zentralen, unternehmensweiten Informationsplattform aus und binden diese an andere Systeme, zum Beispiel an Branchenlösungen, an.

DOWNLOAD-TIPP

Bitkom-Studie zur ECM-Praxis im Mittelstand

In größeren Unternehmen hat sich das Konzept des Enterprise-Content-Managements (ECM) mittlerweile etabliert – doch wie verwalten und organisieren kleine und mittlere Unternehmen ihre Dokumente? Die Studie „ECM im Mittelstand“ im Auftrag des IT-Branchenverbands Bitkom versucht, hierauf Antworten zu geben. Anhand der Aussagen von über 800 mittelständischen Unternehmen ist eine Bestandsaufnahme der ECM-Praxis im Mittelstand entstanden. Dabei geht es unter anderem um Fragen zum Begriffsverständnis, zur Verbreitung, zum Nutzen und zu den Kosten von ECM-Software sowie zu zukünftigen Entwicklungen und Trends rund um ECM im Mittelstand. Die Studie kann von der Website des Bitkom kostenlos heruntergeladen werden.

www.bitkom.org/Publikationen/2015/Studien/ECM-im-Mittelstand/ECM-im-Mittelstand-2015.pdf

© nordroden/Fotolia.com

Geschäft mit guten Verbindungen

Hamburger Schrauben- und Präzisionsteilehersteller steuert sein Business mit ERP-Software von HS

Die alstertaler schrauben & präzisionsteile lothar mewes gmbh schafft Verbindungen für die Ewigkeit – so lautet ein Slogan des Hamburger Unternehmens. Die Verbindungs- und Präzisionsteile des Herstellers, Großhändlers und Dienstleisters genießen in Fachkreisen einen hervorragenden Ruf. Auch in eigener Sache setzt das Unternehmen auf eine stabile Verbindung: Seit 1994 nutzt der Mittelständler Software und Service von HS, um damit seine kaufmännischen Prozesse effizient zu gestalten.

Braucht ein Heimwerker ein paar Schrauben, geht er üblicherweise in den Baumarkt und wird dort fündig. Profis haben da meistens deutlich höhere Anforderungen ans Sortiment – sie beziehen ihr Material deshalb von Großhändlern wie der alstertaler schrauben & präzisionsteile lothar mewes gmbh (im Folgenden: Alstertaler Schrauben). Das Hamburger Unternehmen führt jedes erdenkliche Verbindungselement für die verschiedensten branchenspezifischen Anforderungen – von Achsklemmringen über Dübel, Muttern, Scheiben, Schrauben und Splinte bis zu Zierkappen und Zylinderkerbstiften.

Kundenorientierung mit Präzision

Das inhabergeführte Unternehmen handelt jedoch nicht nur mit Schrauben und Präzisionsteilen, es bietet auch die Herstellung kundenindividueller Teile in Klein-, Mittel- und Großserien an. Hierbei stehen verschiedenste Fertigungsverfahren und Materialien zur Verfügung, um Kundenwünsche zu erfüllen. Auf diese Weise entsteht ein schier grenzenloses Portfolio mit zahllosen Variationsmöglichkeiten. Die Herstellung individueller Produkte ist aber nur ein Teil des Leistungsspektrums. Auf Wunsch der Kunden übernimmt Alstertaler Schrauben zusätzlich die Lagerhaltung der kundenindividuellen Teile. Dazu wird gemeinsam mit den Kunden ein kostenoptimierter Prozess mit Verbrauchszyklen, Meldebestand, Bestellmenge etc. erarbeitet. Und auch die Logistik übernimmt das Hamburger Unternehmen: Die Produkte werden weltweit termingenau in die Fertigungshallen der Kunden geliefert – oder mitunter schon einmal direkt auf eine Baustelle im Ausland.

» Mit der HS Auftragsbearbeitung haben wir volle Transparenz über die Bestände, Verbräuche und weitere Daten.

Sebastian Wotke
Projektleiter im Vertrieb
Alstertaler Schrauben

Bestände und Prozesse im Blick

Das Geschäftsmodell funktioniert gut, es bringt jedoch unternehmerische Herausforderungen mit sich: Die rund 25 000 Kunden, die Alstertaler Schrauben im In- und Ausland be-

treut, verlassen sich darauf, dass ihre Teile dann zur Verfügung stehen, wenn sie benötigt werden. Das schafft einerseits eine starke Kundenbindung, andererseits birgt der hohe Individualisierungsgrad der Produkte Risiken. „Die Teile sind so speziell, dass kein anderer Kunde mit ihnen etwas anfangen kann“, erläutert Sebastian Wotke, Projektleiter im Verkauf. Fällt ein Kunde beispielsweise aufgrund von Insolvenz aus, muss der Hersteller alle für diesen Kunden bevorrateten Teile abschreiben, denn die Berechnung erfolgt stets erst nach dem Abruf der Ware. Es gilt also, die Bestände und Prozesse genau im Blick zu behalten, auch über mehrere Lagerplätze hinweg. Hierzu nutzt das Unternehmen die Warenwirtschaftssoftware HS Auftragsbearbeitung.

„Die HS Auftragsbearbeitung ist für uns in verschiedenen Bereichen von sehr großem Wert“, sagt Sebastian Wotke. „Zum einen natürlich im Bereich der Lagerhaltung. Hier erhalten wir mithilfe des Systems volle Transparenz über die Bestände, Verbräuche und weitere Daten. Das Modul Stückliste kommt beim Auffüllen der Bestände zum Einsatz, wenn zum Beispiel DIN-Teile regelmäßig kundenindividuell umgearbeitet werden oder Teile in bestimmter Weise nach Kundenvorgabe zu kombinieren sind – also etwa 1 Schraube, 2 Scheiben und 1 Mutter.“ Auch für seine vertrieblichen Aufgaben setzt der Projektleiter die Anwendung ein: „Zur Steuerung des Vertriebs nutzen wir die Berichtsmöglichkeiten der HS Auftragsbearbeitung. Wir sehen uns die aktuellen Umsätze und deren Entwicklung an, analysieren Ausreißer etc.“ Hierbei helfen insbesondere die komplexeren Umsatzberichte, die von einem HS-Partner nach Vorgaben des Kunden erstellt wurden. Zudem unterstützt die Software beim Verkauf ins Ausland: Mit der Anwendung lassen sich Fremdsprachen und Fremdwährungen verarbeiten und die vorgeschriebenen Intrastat-Meldungen schnell erledigen.

» Dank der Reportingfunktionen der HS Finanzbuchhaltung haben wir die kaufmännische Entwicklung immer im Blick.

Irina Wagner
Buchhalterin
Alstertaler Schrauben

Effiziente Arbeitsabläufe in der Buchhaltung

Im Bereich Finanzbuchhaltung verlässt sich Alstertaler Schrauben ebenfalls auf Software von HS. Mithilfe der HS Finanzbuchhaltung erstellt die Buchhaltungsabteilung, neben den Standardberichten BWA, GuV und Bilanz, regelmäßig weitere monatliche Berichte für die Geschäftsführung. Buchhalterin Irina Wagner schätzt die Reportingmöglichkeiten der Anwendung sehr: „Dank der Auswertungsfunktionen sind wir jederzeit auskunftsfähig gegenüber der Unternehmensleitung und können quasi auf Knopfdruck kaufmännische Transparenz herstellen. Aufgrund der einfachen und komfortablen Bedienung des Programms gehen die buchhalterischen Arbeitsabläufe zudem zügig vonstatten.“

Zeit sparen die Anwender auch bei der Archivierung von Rechnungen. „Seit 2014 legen wir keine Ausgangsrechnungen mehr in Papierform ab, sondern archivieren sie automatisch im Dokumentenmanagementsystem von HS. Das beschleunigt die Ablage enorm. Außerdem können wir schnell auf archivierte Rechnungen zugreifen“, erläutert Irina Wagner. Die Eingangsrechnungen zum Materialeinkauf werden in der HS Auftragsbearbeitung aus den Wareneingangsscheinen erzeugt und an die HS Finanzbuchhaltung zur Buchung übergeben. „Dabei achten wir darauf, dem Beleg sowohl die interne Nummer als auch die Fremdbelegnummer mitzugeben. Andere Eingangsrechnungen werden direkt in der HS Finanzbuchhaltung gebucht“, so die Buchhalterin weiter. Mit den Erfassungsmöglichkeiten in der Anwendung ist sie zwar zufrieden, perspektivisch möchte sie jedoch dazu übergehen, auch per e-mail eingehende Eingangsrechnungen automatisch zu verarbeiten. „Dieser Prozess ist bei uns aber noch im Aufbau“, sagt Irina Wagner – und sie fügt an: „Zu gegebener Zeit werden wir hier sicherlich wieder auf das Know-how von HS zurückgreifen.“

Das Unternehmen

Die alstertaler schrauben & präzisionsteile lothar mewes gmbh in Hamburg ist ein Hersteller und Großhändler von Verbindungs- und Präzisionsteilen aller Art. Das im Jahr 1978 gegründete, inhabergeführte Unternehmen verfügt über eine eigene Dreherei und weitere Produktionsbereiche, in denen mithilfe modernster CNC-Technologie Präzisionsteile für zahlreiche Branchen, unter anderem für den Schiffs- und Maschinenbau, gefertigt werden. Der Mittelständler bietet zudem Serviceleistungen wie die Lagerhaltung kundenindividueller Teile und eine weltweite Logistik in Zusammenarbeit mit Partnern an. Das Unternehmen hat derzeit rund 25 000 Kunden im In- und Ausland.

www.alstertaler.de

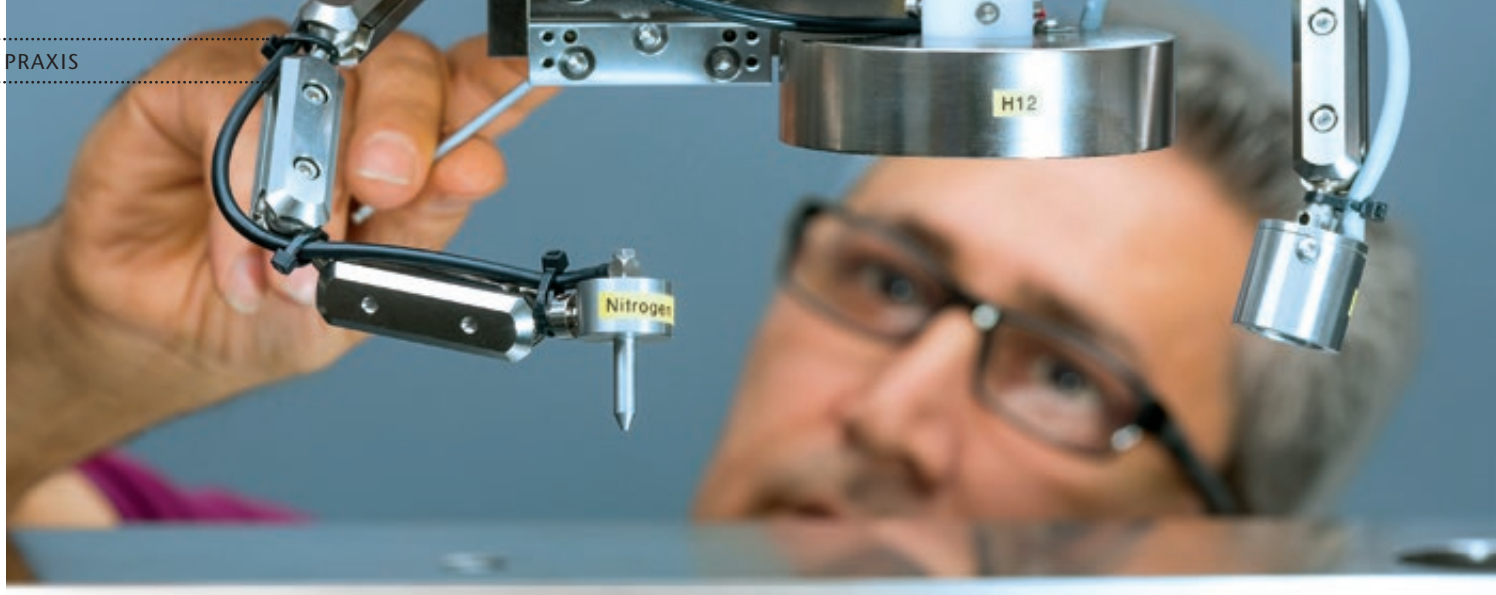
Eingesetzte Software

HS Auftragsbearbeitung
mit den Modulen Bestellwesen, Archiv-Anbindung, Fremdsprachen/-währung, Intrastat, Mehrlager, Provision, Stückliste

HS Finanzbuchhaltung
mit DMS-Anbindung, DATEV Datei-Schnittstelle, Kassenbuch, Kontierung

HS Dokumentenmanagement
mit 37 Zugriffslizenzen

Fotos: Alstertaler schrauben



Den Warenfluss gezielt steuern

Mikroelektronikunternehmen PacTech nutzt Warenwirtschaftssoftware von HS mit integrierter Fertigung

Die Nauener PacTech – Packaging Technologies GmbH stellt Spezialmaschinen für die Halbleiterindustrie her. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Dienstleistungen im Wafer-Bumping im Bereich Mikrochipmontage und Metallisierung an. Ihre Warenwirtschaft und ihre Fertigung behalten die Mikroelektronikspezialisten dabei mit ERP-Software von HS im Griff.

Vom kleinen Fraunhofer-Spin-off zum international agierenden Unternehmen: PacTech – Packaging Technologies hat sich in den vergangenen 20 Jahren zu einem führenden Hersteller von Produktionsmaschinen entwickelt, mit denen Halbleiter auf Platinen aufgebracht werden können. Mehr als 800 dieser Anlagen sind weltweit im Einsatz. Als Dienstleister, unter anderem für Smartphone- und Prozessorhersteller, versieht das Unternehmen zudem Bauteile von Mikrochips, sogenannte Wafer (englisch für Waffel oder Oblate), mit elektrischen Kontakten. In Fachkreisen wird dieses Verfahren als Wafer-Bumping bezeichnet.

Interne Prozesse im Fokus

Die Geschäfte laufen gut für PacTech. Der Mikroelektronikhersteller erzielt Jahresumsätze im zweistelligen Millionenbereich und zählt zu den größten Arbeitgebern im Osthavelland. Das war jedoch nicht immer so. Das Platzen der IT-Blase zum Millenniumswechsel beispielsweise und die Finanzkrise des Jahres 2008 sorgten jeweils für dürre Auftragslagen, die das Unternehmen nur dank der Rückendeckung seiner Investoren überwinden konnte. Angesichts der Durststrecken vergangener Tage achten die Unternehmensverantwortlichen heute penibel darauf, die eigene Wettbewerbsfähigkeit, also auch die internen Prozesse, im Blick zu haben. Zwei Bereiche, die dabei stets im Fokus stehen, sind die Warenwirtschaft und die Fertigung. Auch hier lief es allerdings nicht immer rund.

Flexibles Warenwirtschaftssystem erforderlich

„Mit unserer vorherigen Warenwirtschaftssoftware gab es Probleme, weil wir damit nicht alle Anforderungen umsetzen konnten“, erzählt Produktionsmanager Jens Mahler, der die Produktion bei PacTech in Nauen leitet. Im Frühjahr 2015 stieg das Unternehmen deshalb auf das Warenwirtschaftssystem HS Auftragsbearbeitung für DATEV (im Folgenden: HS Auftragsbearbeitung) um. „Die Software von HS lässt sich sehr gut an unsere Anforderungen anpassen, beispielsweise

» Mit der Software von HS gewinnen wir Übersicht und sparen Zeit. Beispielsweise sind alle wichtigen Daten zum Fertigungsprozess in nur einem Beleg erkennbar.

Jens Mahler
Production Manager
PacTech

mithilfe von Druckvorlagen und benutzerdefinierten Feldern, die man selbstständig ändern kann“, sagt Jens Mahler. Weitere ausschlaggebende Gründe für die Produktentscheidung seien unter anderem die Anbindung an DATEV sowie die Möglichkeiten zur einfachen Erweiterung der Warenwirtschaft um Lösungen für die Bereiche Produktionsplanung und -steuerung (PPS), Dokumentenmanagement (DMS) und Customer-Relationship-Management (CRM) gewesen.

Optimierte Abläufe und Transparenzgewinn

Das heute eingesetzte System hilft dem Unternehmen, sämtliche Prozesse von der Angebotserstellung über den Einkauf und die interne Fertigung bis zum Verkauf und Aftersales-Service optimal zu steuern. „Funktionen wie der Bestellvorschlag oder die Reservierung von Artikeln erleichtern es uns, Aufträge schnell zu bearbeiten. Und über die Beleghistorie können wir jeden Auftrag detailliert nachverfolgen“, erklärt Jens Mahler. Mithilfe der Auswertungsfunktionen der HS Auftragsbearbeitung verfügt das Unternehmen zudem über die notwendige kaufmännische Transparenz. Es werden zum Beispiel regelmäßig die Umsätze bei Kunden und Lieferanten, die ressourcenbezogenen Kosten, Informationen für Projektbewertungen sowie Daten zu Lieferreklamationen abgefragt. „Auch eine Lagerbewertung ist jederzeit möglich“, so Lagerleiter Oliver Heiner. Für weiterführende Berechnungen werden Daten bei Bedarf direkt nach Microsoft Excel exportiert.

Straffe Prozesse in der Fertigung

Besonderes Augenmerk richtet das Produktionsunternehmen naturgemäß auf die Fertigung. Um die Prozesse in diesem Bereich weiter zu verbessern, hat PacTech mit Unterstützung durch einen Geschäftspartner des Softwareherstellers das HS-Modul Fertigung in sein Warenwirtschaftssystem integriert. „Mithilfe dieser Lösung steuern wir zum einen die Produktion von mechanischen Bauteilen – hierzu haben wir die benötigten Rohmaterialien und die Fertigungsschritte mit Ressourcen und Zeiten im System hinterlegt. Zum anderen verwenden wir das Fertigungsmodul bei der Herstellung von Baugruppen wie zum Beispiel Ringlichtern“, erläutert Jens Mahler. Das Prozedere läuft dabei immer folgendermaßen ab: Sobald ein Kundenauftrag im System erfasst wurde, erstellen die Anwender mit der Software einen innerbetrieblichen Fertigungsauftrag, der alle produktionsrelevanten Angaben enthält. „Anhand des Fertigungsauftrags können die Kommissionierer im Lager schnell die benötigten Artikel zusammenstellen“, erläutert Lagerleiter Heiner. Anschließend wird der Fertigungsauftrag an den ausführenden Mitarbeiter weitergeleitet. Ist die Fertigung abgeschlossen, erfolgt als letzter Schritt des Auftragszyklus die Fertigmeldung. „Das funktioniert ausgesprochen einfach, und ich sehe sofort den Materialverbrauch“, sagt Produktionsmanager Mahler.

Sein Fazit zum bisherigen Einsatz der Fertigungssoftware fällt positiv aus: „Die Lösung sorgt für straffe Prozesse und verschafft uns einen guten Überblick über das Fertigungsgeschehen. Alle wichtigen Daten zum Fertigungsprozess sind in nur einem Beleg erkennbar.“ Ein besonderer Vorteil sei die Integration des Fertigungsmoduls in die Warenwirtschaftssoftware, so Jens Mahler weiter. „Die fertigungsrelevanten Prozesse werden nicht isoliert betrachtet, sondern unmittelbar in die warenwirtschaftlichen Abläufe eingebunden. Das ermöglicht uns, den Warenfluss – von der Angebotserstellung über den Einkauf bis zum Verkauf – gezielt zu steuern.“

Das Unternehmen

PacTech ist ein Mikroelektronikunternehmen in Nauen bei Berlin und mit Tochterunternehmen in den USA und in Malaysia. Die im Jahr 1995 als Spin-off (Ausgliederung) des Fraunhofer-Instituts gegründete Firma produziert und verkauft Maschinen für die Halbleiterindustrie. Ihr zweites Standbein sind Dienstleistungen rund um das Wafer-Bumping. Seit 2015 hält der japanische Investor Nagase & Co. Ltd. 100 Prozent der Gesellschaftsanteile am Unternehmen. PacTech beschäftigt in Nauen rund 170 Mitarbeiter, in der gesamten PacTech-Gruppe sind es circa 360.

www.pactech.com

Eingesetzte Software

HS Auftragsbearbeitung für DATEV
mit den Modulen Bestellwesen, Fertigung, Fremdsprachen/-währung, Mehrlager, Seriennummer, Stückliste

Fotos: PacTech

HS AUFTRAGSBEARBEITUNG,
HS AUFTRAGSMANAGER

EU-Umsätze einfacher versteuern mit MOSS

© Wiktoria Pawlak/Shutterstock.com

Sie verkaufen Apps, E-Books und Ähnliches an Privatkunden im EU-Ausland? Seit 2015 müssen Sie Umsätze mit elektronischen Dienstleistungen innerhalb der EU im Land des Kunden versteuern. Den dabei entstehenden administrativen Aufwand können Sie jedoch verringern, indem Sie die Teilnahme am vereinfachten Besteuerungsverfahren MOSS (Mini-One-Stop-Shop) bzw. KEA (Kleine einzige Anlaufstelle) beantragen. Dies hat den Vorteil, dass Sie Ihre EU-Umsätze nur einmal gebündelt an das Bundeszentralamt für Steuern (in Deutschland) bzw. das Bundesministerium für Finanzen (in Österreich) melden und sich nicht um die Verteilung der Steuern auf die einzelnen Länder zu kümmern brauchen. Details hierzu erfahren Sie von Ihrem steuerlichen Berater.

So erfolgt die Umsetzung in Ihrer HS-Anwendung (ab Version 2.80):

1. Aktivieren Sie in der Firma auf der Ebene Einstellungen ➔ Allgemein die Einstellung „Firma treibt Handel innerhalb der EU“.
2. Kennzeichnen Sie die betreffenden Artikel als elektronische Dienstleistung. Aktivieren Sie dazu in der Artikelart auf der Registerkarte „Belegerfassung“ den Punkt „Elektronische Dienstleistung“ oder klicken Sie im Artikel auf der Registerkarte „Bezeichnung“ auf die Schaltfläche „Kennzeichen“ und aktivieren Sie dort die genannte Einstellung.
3. Legen Sie im Arbeitsgebiet Stammdaten ➔ Buchungsangaben ➔ Steuerschlüssel einen neuen Steuerschlüssel mit dem Steuersatz des Landes Ihres Privatkunden und mit dem Kennzeichen „Steuerpflicht besteht in einem anderen EU-Land“ an. Hinterlegen Sie anschließend in den Steuerkennzeichen für den „Vollen Steuersatz“ den Steuertyp „Elektronische Dienstleistungen an EU-Kunden ohne USt-IdNr.“ für jedes betreffende EU-Land.
4. Legen Sie zwecks korrekter Verbuchung für jeden Ihrer neuen Steuerschlüssel eine Kontierung an.

Für Verkaufsbelege nach dem MOSS-Verfahren gilt:

- der Kunde ist ein EU-Kunde ohne USt-Id Nr.
- der Artikel ist eine elektronische Dienstleistung
- es handelt sich um die Geschäftsvorfälle „Innergemeinschaftliche Lieferung“ oder „Sonstige EU-Leistungen an EU-Kunde“

© Pixtural/Shutterstock.com

HS FINANZWESEN, HS FINANZBUCHHALTUNG

Im Navigationsbereich Favoriten einrichten

Sparen Sie Zeit und richten Sie sich häufig verwendete Arbeitsgebiete in Ihrer Anwendung als Favoriten ein. Dadurch greifen Sie auf diese Arbeitsgebiete mit einem Klick zu und brauchen nicht mehr in den Menüs danach zu suchen. So richten Sie sich Favoriten ein:

1. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf den Navigationsbereich links in Ihrem Anwendungsfenster und wählen Sie den Befehl „Favoriten einrichten“.
2. In dem nun eingeblendeten Fenster markieren Sie unter „Navigationsbereich“ das gewünschte Arbeitsgebiet und kopieren es mit einem Klick auf die obere Pfeil-Schaltfläche in den Bereich „Favoriten“.
3. Rechts neben dem Bereich „Favoriten“ finden Sie eine Reihe von Schaltflächen, mit denen Sie die Favoritenanzeige im Navigationsbereich nach Ihren Anforderungen gestalten können. So können Sie beispielsweise eine bestimmte Reihenfolge festlegen oder zu bestimmten Verarbeitungen eine Gruppe bilden (z. B. für Offene-Posten-Arbeitsgebiete).
4. Mit einem Klick auf „Speichern/Schließen“ steht Ihnen Ihre persönliche Favoritenansicht zur Verfügung.

HS PERSONALWESEN, HS PERSONALABRECHNUNG

Wartezeiten bei Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall berücksichtigen

Ein neu angestellter Arbeitnehmer hat in den ersten vier Wochen der Beschäftigung (Wartezeit) keinen Anspruch auf Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall (Entgeltfortzahlungsgesetz § 3 Abs. 3). In einem solchen Fall erhält ein Arbeitnehmer in der Regel Krankengeld. So rechnen Sie die verschiedenen Konstellationen korrekt ab:

Beispiel 1: Ein Mitarbeiter beginnt am 1. Juni 2016 eine neue Beschäftigung. Er meldet sich für die Zeit vom 13. bis 16. Juni 2016 krank. Für diese vier Tage brauchen Sie dem Arbeitnehmer keine Entgeltfortzahlung zu zahlen. In der Lohnabrechnungssoftware tragen Sie für diese Zeit im Arbeits- und Fehlzeitenkalender das Kennzeichen „KG“ ein. Besteht die Arbeitsunfähigkeit des Mitarbeiters über das Ende der vierten Beschäftigungswoche hinaus, zahlen Sie als Arbeitgeber vom Beginn der fünften Woche an das Entgelt für bis zu sechs Wochen fort.

Beispiel 2: Ein Arbeitnehmer hat am 1. Juni 2016 eine Beschäftigung bei Ihnen aufgenommen und meldet sich vom 13. bis 30. Juni 2016 krank. Sie müssen in der Wartezeit bis zum 28. Juni 2016 keine Entgeltfortzahlung leisten. Ab dem 29. Juni 2016 sind Sie jedoch verpflichtet, Entgeltfortzahlung zu zahlen. In der Lohnanwendung ist daher ab dem 29. Beschäftigungstag „KF“ einzugeben.

Bitte beachten Sie: Aufgrund von Tarifverträgen oder betrieblichen Vereinbarungen kann die Wartezeit von vier Wochen zugunsten des Arbeitnehmers verkürzt werden. In diesem Fall ist mit der Krankenkasse zu klären, ob diese die Kosten für die Entgeltfortzahlung innerhalb der regulären vierwöchigen Wartezeit im Rahmen des Umlageverfahrens U1 erstattet.

© -Albachiaraa-/Shutterstock.com

HS PERSONALMANAGEMENT

Jobsharing: Mehrere Teilzeitkräfte teilen sich eine Stelle

Mehrere Mitarbeiter im Unternehmen teilen sich eine Stelle und Sie möchten dieses Jobsharing mit dem HS Stellenmanagement abbilden? Dann sollten Sie wissen, dass Sie im HS Stellenmanagement pro Stelle nur einen Stelleninhaber angeben können. Allerdings haben Sie die Möglichkeit, diese Stelle (z. B. eine Vollzeitstelle mit 40 Wochenstunden) in mehrere Stellen (z. B. in zwei Stellen mit 20 Wochenstunden) aufzuteilen und diese dann mit den jeweiligen Stelleninhabern zu besetzen. Gehen Sie dazu folgendermaßen vor:

1. Erstellen Sie im Arbeitsgebiet „Organisation und Stellen“ eine Stelle mit den gewünschten eindeutigen Angaben, unter anderem mit der Wochenarbeitszeit (z. B. 20 Wochenstunden), und wählen Sie den Stelleninhaber aus. Speichern Sie die Stelle.
2. Kopieren Sie die zuvor erstellte Stelle. Hierzu klicken Sie in der Liste der Stellen mit der rechten Maustaste auf die Stelle und wählen im Kontextmenü den Befehl „Kopieren“. Anschließend klicken Sie mit der rechten Maustaste in die Liste und wählen im Kontextmenü den Befehl „Kopierte Stelle anfügen“. Daraufhin wird das Fenster „Stelle der Organisationseinheit“ eingeblendet, das bereits die kopierten Angaben enthält.
3. Geben Sie in diesem Fenster Stelle (Ordnungsbegriff) und Bezeichnung an und füllen Sie auf der Registerkarte „Inhaber“ die entsprechenden Felder aus. Tragen Sie dort unter anderem den Stelleninhaber ein. Klicken Sie im Fenster nun noch auf die Schaltfläche „Bestätigen/Schließen“ und speichern Sie alle Angaben im Arbeitsgebiet „Organisation und Stellen“.

© kebox/Fotolia.com

© Robert Kneschke/Fotolia.com

Seminartermine

HS Auftragsbearbeitung, HS Auftragsmanager

Seminar Einsteiger PLUS (EW1000)

Hamburg	22.11.2016

Seminar Fortgeschrittene PLUS (FW1000)

Hamburg	23.11.2016

Seminar Einsteiger PLUS Beleggestaltung (EW10BG)

Hamburg	24.11.2016

HS Finanzwesen, HS Finanzbuchhaltung

Seminar Einsteiger PLUS (EW2000)

Berlin	22.09.2016
	24.11.2016
Frankfurt a. M.	22.09.2016
	17.11.2016
Hamburg	20.09.2016
	15.11.2016
Krefeld	20.09.2016
	17.11.2016
Weimar	22.11.2016

Seminar Fortgeschrittene PLUS (FW2000)

Berlin	23.09.2016
	25.11.2016
Frankfurt a. M.	23.09.2016
	18.11.2016
Hamburg	21.09.2016
	16.11.2016
Krefeld	21.09.2016
	18.11.2016
München	13.10.2016
Stuttgart	13.10.2016
Weimar	23.11.2016

Seminar Einsteiger PLUS für das Erweiterungsmodul Berichte (EW20EB)

Hamburg	22.09.2016
	17.11.2016

HS Personalwesen, HS Personalabrechnung

Seminar Einsteiger PLUS (EW3000)

Berlin	20.09.2016
	10.11.2016
Frankfurt a. M.	15.11.2016
Hamburg	08.11.2016
Krefeld	15.11.2016
München	11.10.2016
Stuttgart	11.10.2016
Weimar	08.11.2016

Seminar Fortgeschrittene PLUS (FW3000)

Berlin	21.09.2016
	11.11.2016
Frankfurt a. M.	16.11.2016
Hamburg	09.11.2016
Krefeld	16.11.2016
München	12.10.2016
Stuttgart	12.10.2016
Weimar	09.11.2016

Seminar Einsteiger Abfragen (EW30AF)

Hamburg	10.11.2016

Info-Veranstaltungen

HS Personalwesen, HS Personalabrechnung – Neue Funktionen & Jahresabschluss (IV30JA)

Berlin	08.12.2016
	09.12.2016
Frankfurt a. M.	09.12.2016
	14.12.2016
Hamburg	07.12.2016
	08.12.2016
	14.12.2016
	15.12.2016
Krefeld	07.12.2016
	08.12.2016
	15.12.2016
	16.12.2016
München	13.12.2016
	14.12.2016
Stuttgart	13.12.2016
	15.12.2016
	16.12.2016
Weimar	07.12.2016

Zeiten und Preise (soweit nicht anders angegeben)

Einsteiger- und Fortgeschrittenenseminare
10–17 Uhr
395 Euro (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer

Info-Veranstaltungen
10–13 Uhr, 14–17 Uhr
95 Euro (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer

Beratung

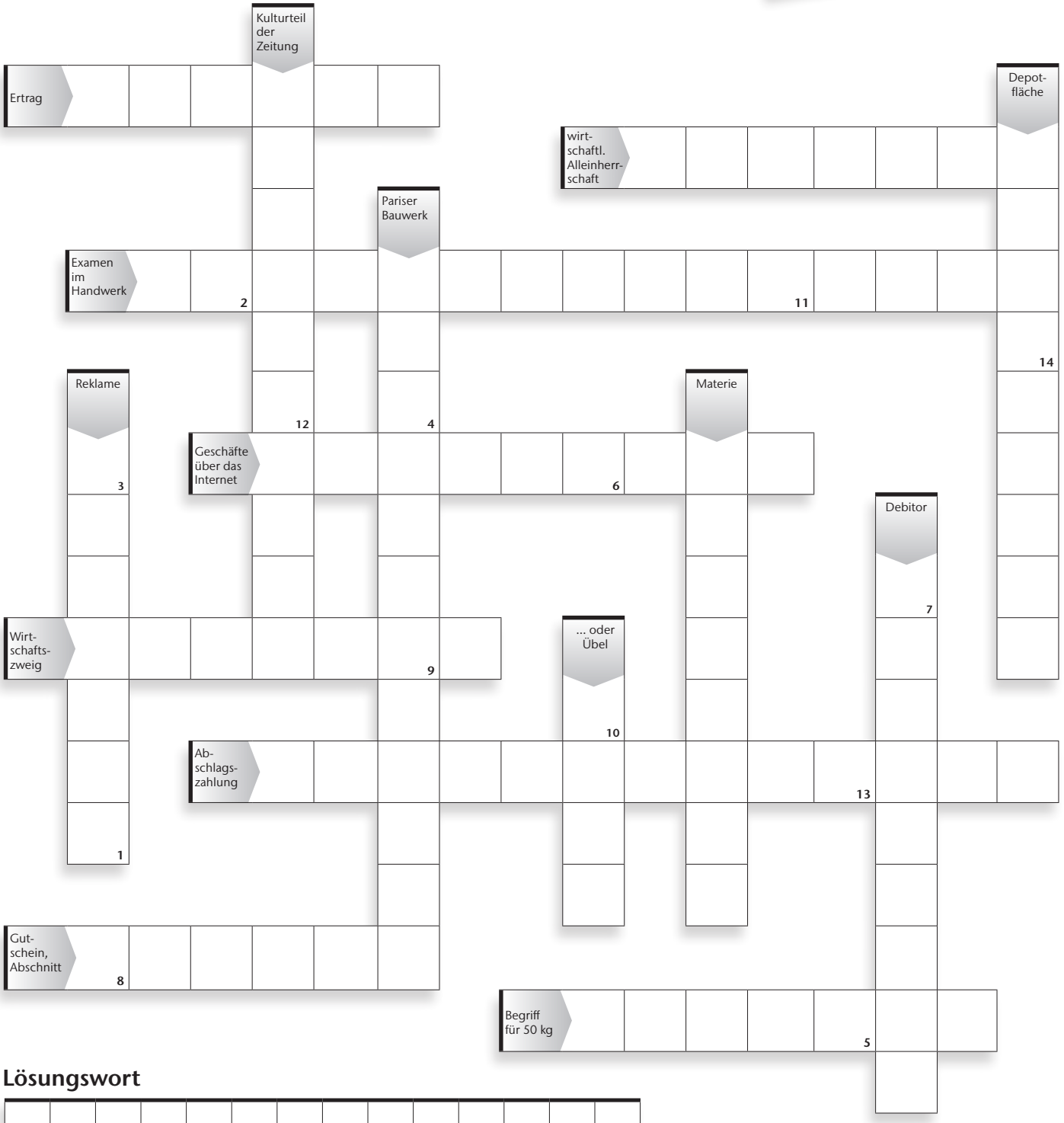
Senden Sie eine e-mail mit Ihrer HS-Kundennummer an:
akademie@hamburger-software.de

Weitere Informationen/Anmeldung

Das komplette Schulungsangebot finden Sie unter:
www.hamburger-software.de/akademie

Miträtseln und gewinnen

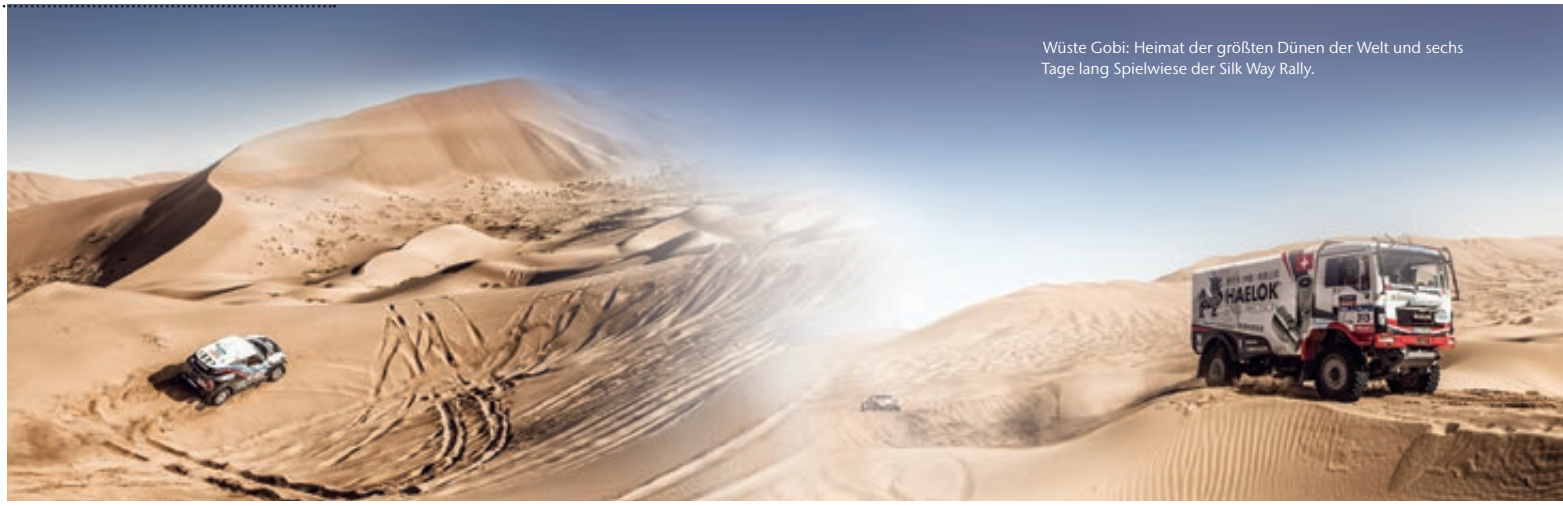
Ein 500 000-€-Jahreslos der ZDF-Fernsehlotterie Aktion Mensch können Sie gewinnen, wenn Sie HS das korrekte Lösungswort aus diesem Rätsel entweder per e-mail an gewinnspiel@hamburger-software.de oder per Post unter Angabe Ihrer Anschrift zusenden (Stichwort „Aktion Mensch“). Die Gewinner werden ausgelost und schriftlich benachrichtigt. Einsendeschluss ist der **30. November 2016**. Umtausch und Rechtsweg sind ausgeschlossen.



Lösungswort

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14

Auflösung: Das Lösungswort des Rätsels in Heft 2/2016 lautet **Liquiditaetsplanung**.
HS dankt allen Teilnehmern und wünscht den Gewinnern viel Glück mit ihrem Jahreslos.



Wüste Gobi: Heimat der größten Dünen der Welt und sechs Tage lang Spielwiese der Silk Way Rally.

SILK WAY RALLY

Wiederauferstehung in der Wüste

Von Moskau bis Peking, 10 700 Kilometer durch Wälder, Steppen und Wüsten: Nach zweijähriger Pause feierte die Silk Way Rally im Juli ihr viel umjubeltes Comeback. Früher ein Fixpunkt im Terminkalender des HS RallyeTeams, stellten sich diesmal zwei ehemalige Teammitglieder der zweiwöchigen Herausforderung.

Von Sebastian Klein

Vielfältige Herausforderungen: Anfangs mussten sich die Teams durch tiefen russischen Morast kämpfen, später machte ihnen – wie hier zu sehen – ein Sandsturm zu schaffen.

Man nehme die härteste Rallye der Welt, füge noch einmal 1500 Kilometer voller Staub, Sand und Schotter hinzu – und fertig ist die Silk Way Rally 2016. Die Wüstenrallye entlang der Seidenstraße verlief nicht nur über eine längere Strecke als die berühmt-berüchtigte Rallye Dakar, sie erweckte gleichzeitig ein uraltes automobiles Abenteuer zu neuem Leben. 1907 führte eines der ersten großen Rennen der Automobilgeschichte von Peking nach Paris, einer der nur fünf Teilnehmer strandete damals in der Wüste Gobi.

Schlamm, Sand und Staub

109 Jahre später bildete die Wüste mit den höchsten Dünen der Welt das Herzstück der Silk Way Rallye. Allein sechs lange Tage mühten sich 130 Autos und Lkw – darunter die Werksteams von Peugeot, X-Raid und Kamaz – durch das endlose Meer aus Sand und schroffen Felslandschaften im Süden Chinas. Zuvor hatten die tollkühnen Fahrer und Beifahrer auf dem Weg vom Roten Platz in Moskau zum Olympiastadion von Peking bereits die schlammigen Waldwege Russlands und die staubige Steppe Kasachstans hinter sich gebracht.

„Schönste Rallye“

Mit dem vielfältigen Terrain Zentralasiens ist das HS Rallye-Team aus seiner Zeit im Offroadsport bestens vertraut. 2008 haben Matthias Kahle und Dr. Thomas M. Schünemann eine Rallye von St. Petersburg nach Peking auf Gesamtrang drei beendet. Navigator Schünemann beschreibt die „Transorientale“ genannte Fahrt bis heute als schönste Rallye seiner Karriere. Es folgten vier Teilnahmen mit drei Klassensiegen bei der Silk Way Rally, die auf wechselnden Routen durch Russland, Kasachstan und Turkmenistan führte.

Imposante Kulisse: 130 Autos und Lkw reihten sich zum Start vor der Basilius-Kathedrale von Moskau auf.

Endlose Weiten – und trotz sind die Rallyefahrer in der Steppe Kasachstans nie ganz allein.

Behringer im Truck dabei

Während Kahle/Schünemann das Comeback von der Heimat aus verfolgten, waren zwei ihrer ehemaligen Teamkollegen bei dem 16-tägigen Wüstenmarathon im Einsatz. Mathias Behringer, früher Edelhelfer für Kahle/Schünemann, wechselte für die 10700 Kilometer lange Fahrt von der linken auf die rechte Seite des Cockpits seines 950 PS starken MAN-Trucks. Das Steuer überließ er dem Schweizer Unternehmer Daniel Piller. Die deutsch-schweizerische Mannschaft schlug sich in der stark besetzten Lkw-Wertung beachtlich und wurde nur durch eine Zeitstrafe auf der letzten Etappe von Platz 12 auf Platz 15 zurückgereicht. Der guten Stimmung im Team Motorsport Behringer tat das keinen Abbruch.

So anspruchsvoll wie die Dakar

„Eine Wahnsinns-Rallye“, strahlte Mathias Behringer im Ziel. „Die Silk Way war genauso hart und anspruchsvoll wie die Dakar. Es war wirklich alles dabei, was so eine Rallye ausmacht. Eine Prüfung ist nach starkem Regen abgesoffen, eine andere wurde wegen eines Sandsturms abgesagt. Unser Racetruck hat aber die Belastung ausgehalten, wir hatten auf der ganzen Strecke keine technischen Probleme.“

Die Abenteuer des Teams wurden von einem weiteren langjährigen Begleiter dokumentiert: Olaf Kreiß folgte Behringers Mannschaft mit seiner Videokamera auf Schritt und Tritt und hielt die Faszination Wüstenrallye für alle Zeiten fest – genau wie er es sonst für das HS RallyeTeam macht.

Strahlende Sieger: Cyril Despres und David Castera siegten nach 10700 Kilometern im Peugeot.

Fotos: Motorsport Behringer / Silk Way Rally

www.facebook.de/HSRallyeTeam

Impressum

Herausgeber:
HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG
Überseering 29
22297 Hamburg

Telefon: 040 63297-333
Telefax: 040 63297-111
e-mail: info@hamburger-software.de
Internet: www.hamburger-software.de

V. i. S. d. P.: Johannes Tenge

Redaktion: Johannes Tenge

Mitarbeit: André Bökenschmidt, Andrea Haudel, Bianca Wegner, Christian Frick, Christian Seifert, Daniel Krekeler, Daniela Janine Lerbinger, Gabriele Palm, Gunda Behrens, Janett Krützfeldt, Michael Ullerich, Sebastian Klein, Stefanie Köhnken

Grafik, Layout: www.staakdesign.com, Joachim Staak, Huusbargstieg 71, 22359 Hamburg

Druck: Lehmann Offsetdruck GmbH, Gutenbergring 39, 22848 Norderstedt

Hinweis: Der Herausgeber behält sich vor, alle im hs magazin beschriebenen Produktspezifikationen jederzeit zu ändern, und haftet nicht für die Vollständigkeit und Richtigkeit in Form und Inhalt. Genannte Marken und eingetragene Warenzeichen anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

Titelfoto: © studiovin/Shutterstock.com
Editorialfoto: Elfriede Liebenow
Rückseitenfoto: © depositedhar/shotshop.com und © Sashkin/Fotolia.com

Das Vorletzte

Vabanquespiel

Dokumentenmanagement mit Köpfchen

Der Zugriff auf Geschäftsdokumente dauert Ihnen zu lange? Das HS Dokumentenmanagement hilft Ihnen, Ihre Prozesse zu optimieren. Mit der in die HS-Anwendungen integrierten Lösung finden Sie auf Anhieb, wonach Sie suchen. Zugleich schaffen Sie die Voraussetzungen für eine GoBD-konforme Archivierung und können der nächsten Betriebsprüfung gelassen entgegensehen. Informieren Sie sich jetzt online.

www.hamburger-software.de/dokumentenmanagement

Hamburger Software

HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG
Telefon: 040 63297-333
e-mail: info@hamburger-software.de
Internet: www.hamburger-software.de