

hs magazin

Kreditrisikomanagement

Trau, schau, wem



TITELTHEMA *INTERVIEW mit Jörg Rossen, Creditreform* PRODUKTE *Finanzbuchhaltung: Anbindung ans Debitorenregister Deutschland* HS AKTUELL *Anwenderbericht: Armaturespezialist ASE macht aus Alt Neu* TIPPS & TRICKS *Generalreinigung in der Lohnanwendung*

13

Systematisch:
Die HS Personalentwicklung unterstützt Personaler und Vorgesetzte bei Mitarbeiterbeurteilungen.



11 **Elektronische Übermittlung ab 2012:**
Die E-Bilanz rückt näher.



05

Jörg Rossen, Creditreform, erläutert im Interview, warum Forderungsmanagement so wichtig ist.

Editorial

WIDER DIE LEICHTFERTIGKEIT

Wenn es darum geht, aus Umsatz bezahlten Umsatz zu machen, wirken gerade kleine und mittelgroße Unternehmen nicht selten so, als hätten sie ihr Firmenmotto beim Kölner Volksmund plagierte: „Et hätt noch immer jot jejeange“, sagen sie am Rhein. In den Betrieben fängt die Umsetzung kölscher Lässigkeit oft schon bei der Kundenselektion an: Bauchgefühl, lautet hier das Arbeitsprinzip. Systematische Bonitätsprüfung? Fehlanzeige!

Wer auf diese Weise seine Kunden auswählt und anschließend auf pünktlichen Zahlungseingang hofft, verschließt allerdings leichtfertig die Augen vor der Realität: Trotz wirtschaftlicher Erholung bewegt sich die Zahl der Insolvenzen weiterhin auf hohem Niveau. Hinzu kommt, dass die Zahlungsmoral seit Jahren schlechter wird, bis hin zur vorsätzlichen Zahlungsverzögerung insbesondere durch große Unternehmen. Last, not least birgt das wachsende Auslandsgeschäft ein beträchtliches Risikopotenzial.

Die Gefahr des Totalausfalls von Forderungen mit möglicherweise existenziellen Risiken nimmt für die Unternehmen somit kontinuierlich zu. Mit einem professionellen softwaregestützten Debitorenmanagement einschließlich laufender Bonitätsüberwachung der Kunden und zeitnaher Mahnungen kann man sich dagegen schützen.

Manches Geschäft wird dann vermutlich gar nicht erst zustande, andere wiederum schneller zum Abschluss, sprich Zahlungseingang, kommen. In jedem Fall tragen Maßnahmen zur Risikominimierung zur Steigerung des Unternehmenswertes bei – was sich auch aufs Bankrating positiv auswirken dürfte.

Johannes Tenge

Johannes Tenge
Redaktion hs magazin



16

Creditreform Hamburg:
Die Wirtschaftsauskunftei setzt auf kaufmännische Lösungen von HS.



32 **Dakar 2012:**
Im nächsten Jahr erstmals im Reich der Inka.

EDITORIAL

02 Wider die Leichtfertigkeit

TITELTHEMA

- 04 **Kreditrisikomanagement**
Trau, schau, wem
- 05 **Interview**
Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

PRODUKTE

- 08 **Finanzbuchhaltung**
Debitorenregister Deutschland
- 10 **Finanzbuchhaltung**
Neu: Berichte in der Anwendung anzeigen lassen
- 11 **E-Bilanz**
Elektronische Übermittlung von Bilanzdaten ab 2012
- 12 **HS Stellenmanagement**
Transparenz ins Unternehmen bringen
- 13 **HS Personalentwicklung**
Mitarbeiterbeurteilung mit System

- 14 **Auftragsbearbeitung**
Erweiterte Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers nach § 13b UStG – jetzt auch für Gebäudereiniger

HS AKTUELL

- 16 **Anwenderbericht**
„Unternehmen Sie nichts ohne uns“
- 18 **CeBIT-Fazit**
Leine(n) los
- 18 **Rückblick PERSONAL2011 Nord**
HS zeigt dem Norden professionelle Personalmanagement-Lösungen für den Mittelstand
- 19 **Vorschau**
Messe-Dreiklang
- 20 **Anwenderbericht**
Aus Alt wird Neu

KUNDENAUSBILDUNG

- 22 **Seminariübersicht**

TIPPS & TRICKS

- 23 **Auftragsbearbeitung**
Erweiterte Leistungen nach § 13b UStG
- 24 **Finanzbuchhaltung**
Schecks beim Zahlungslauf
- 25 **Lohnabrechnung**
Generalreinigung in der Lohnanwendung
- 26 **Trickkiste**

NEWSTICKER

- 27 **Kurz & bündig**

HS AKTION

- 31 **Ein neuer Kunde für uns – eine Prämie für Sie**

HS RALLYETEAM

- 32 **Dakar 2012**
Kahle/Schünemann freuen sich auf neues Dakar-Ziel in Peru

- 34 **Team-Logistik**
Der Schattenmann

IMPRESSUM

- 35 **Impressum**

Kreditrisikomanagement

Trau, schau, wem

Handelskredite sind für viele Unternehmen eine wichtige Liquiditätsquelle. Für Lieferanten ist die Kreditierung eigener Handelswaren dagegen stets mit dem Risiko von Forderungsausfällen verbunden. Genau hinschauen und Risiken managen, lautet deshalb die Devise.

Der gute alte Handelskredit boomt: Rund 300 Milliarden Euro schulden Kunden ihren Lieferanten in Deutschland nach Angaben des Kreditversicherers Euler Hermes. Das sei mehr, als alle Banken zusammen hierzulande an kurzfristigen Krediten vergeben haben. Eine Ursache hierfür sind Liquiditätsgpässe infolge der restriktiven Kreditvergabepaxis der Geldinstitute. Zugleich provoziert der immer schärfere Kampf um Kunden zunehmenden Konkurrenzdruck: Längst erwarten Kunden zu einem guten Produkt entsprechenden Service rundherum – also zum Beispiel eine passende Finanzierung für den Deal.

GEFAHR OFT UNTERSCHÄTZT

Unternehmen, die ihren Kunden Handelskredite einräumen, bewegen sich ständig in einem Spannungsfeld zwischen Umsatzorientierung und Ausfallrisiko. Wie groß dieses Risiko ist, belegen Untersuchungen der Consultingfirma KPMG, wonach jede vierte Insolvenz auf das schlechte Zahlungsverhalten der Kunden zurückzuführen ist. Viele Unternehmen wiegen sich dennoch in trügerischer Sicherheit, wie Euler Hermes in einer repräsentativen Studie herausgefunden hat. Die schwache Zahlungsmoral wird demnach zwar als Gefahr für die Wirtschaft insgesamt, nicht aber für den eigenen Betrieb gesehen. Wirtschaftsprüfer, Insolvenzverwalter und Inkassomanager sind anderer Ansicht: Sie attestieren vor allem kleineren Unternehmen ein zu nachlässiges Forderungsmanagement und mangelnde Vorsorge gegen Kreditrisiken.

KREDITRISIKEN SYSTEMATISCH PRÜFEN

Als häufig größte Kreditrisikoposition eines Unternehmens müssen Forderungen aktiv gemanagt werden. Dies erfordert ein konsequentes Debitorenmanagement mit laufender Bonitätsüberwachung der Kunden. ERP-Lösungen wie die Programme

von HS helfen Unternehmern, Kreditentscheidungen auf eine objektivere, nachvollziehbarere Basis zu stellen und damit Ausfallrisiken zu verringern. So lassen sich beispielsweise im Vorfeld eines Geschäfts schnell die relevanten Daten zur Kundenhistorie abrufen. Externe Bonitätsinformationen, die zum Beispiel von der Wirtschaftsauskunftei Creditreform per Schnittstelle einbezogen werden können, runden das Bild ab. Auf diese Weise erkennt das Unternehmen nicht nur die Kreditwürdigkeit des potenziellen Geschäftspartners, es weiß zudem, auf welche Kunden es sich aus Vertriebsicht zu konzentrieren lohnt.

DAS ZIEL: BEZAHLTER UMSATZ

Mit dem Zustandekommen eines Geschäfts ist die Kuh aber keineswegs vom Eis. Nun heißt es, für fristgerechten Zahlungseingang zu sorgen. Das Beispiel von Intel zeigt, welches Potenzial hier mitunter bereits in der Gestaltung der Zahlungskonditionen schlummert: Der Chiphersteller halbierte in den vergangenen Jahren seine Zahlungsziele auf 15 Tage und erhöhte damit seine Liquidität um eine Milliarde US-Dollar. Lieferanten mit geringerer Marktmacht müssen ihren Kunden oft mehr und flexibler entgegenkommen. Aber auch hier gilt: An einem vereinbarten Zahlungsziel wird nicht mehr geschraubt. Wer aus Angst, Kunden zu vergraulen, zu spät mahnt, dem drohen Forderungsverluste, im schlimmsten Fall sogar eine finanzielle Schieflage. Das Gleiche gilt für Lieferanten, die den Überblick über ihre Außenstände verloren haben. Mit einer modernen ERP-Lösung dürfte dies allerdings nicht passieren. Die HS Programme zur Finanzbuchhaltung etwa ermöglichen automatisierte Mahnläufe mit individuellen Mahntexten. Das sorgt in vielen Fällen für einen zeitnahen Zahlungseingang und damit für den Geschäftserfolg. Denn: Unternehmen leben nicht vom Umsatz, sondern vom bezahlten Umsatz. 

Interview

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Unternehmerischer Mut zum Risiko ist Voraussetzung für geschäftlichen Erfolg. Eine zu hohe Risikobereitschaft bei der Gewährung von Lieferanten- und Warenkrediten kann Unternehmen jedoch in arge Bedrängnis bringen. Jörg Rossen vom Verband der Vereine Creditreform e. V. erläutert, wie sich Firmen vor Forderungsausfällen schützen können.

Wie groß ist das Risiko für einen Unternehmer, einen Forderungsausfall zu erleiden? Welche Branchen sind besonders betroffen? Wann ist besondere Vorsicht geboten?

Das Risiko von Forderungsausfällen ist auch im Konjunkturaufschwung nicht völlig verschwunden. Das zeigt eine aktuelle Umfrage zur Wirtschaftslage im Mittelstand. Lediglich 15 Prozent der befragten Unternehmen bleiben von Zahlungsausfällen gänzlich verschont. Nahezu ein Drittel meldet einen geringen Forderungsverlust von bis zu 0,1 Prozent des Jahresumsatzes. Bei gut jedem zehnten überschreiten die Forderungsausfälle nach wie vor die kritische Marke von einem Prozent des Umsatzes. Wie schwer ein Forderungsverlust wiegt, zeigt die folgende Beispielrechnung: Verliert ein Unternehmen bei einer Umsatzrendite von fünf Prozent eine Forderung von 5.000 Euro, muss es 100.000 Euro mehr Umsatz machen, nur um diesen Verlust auszugleichen. Das sind Gelder, die bei der Vorfinanzierung neuer Aufträge oder für die Begleichung eigener Zahlungsverpflichtungen fehlen. Darüber hinaus droht ein Dominoeffekt: Zahlt ein Kunde nicht, sinkt der Gewinn und die eigene Zahlungsfähigkeit wird vermindert. Folgen der verminderten Liquidität können der Verzicht auf Lieferantenskonto, ein schlechteres Bankrating, verbunden mit einer eingeschränkten Kreditfähigkeit, bis hin zur Existenzgefährdung durch Insolvenz sein.



Jörg Rossen

DER EXPERTE

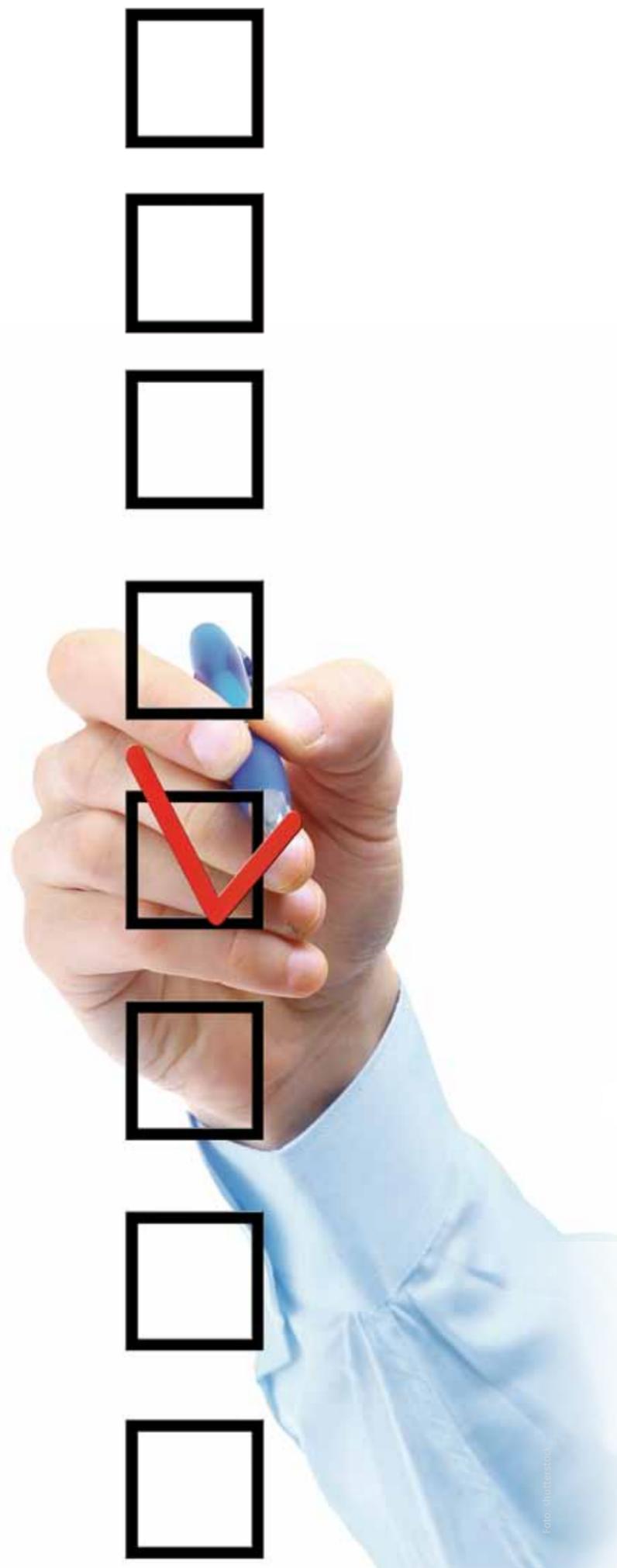
Jörg Rossen ist Mitglied der Geschäftsleitung im Verband der Vereine Creditreform e. V. und leitet seit 2003 die Bereiche Key Account Management und Risikomanagement. Nach einer Bankausbildung bekleidete der diplomierte Bankbetriebswirt ADG und Diplom-Agrarökonom unterschiedliche Positionen in Banken und Finanzdienstleistungsunternehmen, bevor er 1998 zur CEG Creditreform Consumer GmbH nach Neuss und dann zum Verband der Vereine Creditreform e. V. wechselte.

Probleme mit dem Zahlungsverhalten von Kunden werden aktuell vor allem aus dem Handwerk, der Dienstleistungsbranche, dem Baugewerbe sowie dem Gastgewerbe gemeldet. Die Unternehmen dieser Branchen stehen besonders in der Pflicht, Forderungsausfallrisiken möglichst frühzeitig zu erkennen und angemessen zu agieren. Dabei ist unternehmerische Sensibilität gefragt. So sollte in der Verhandlungsphase etwa kritisch hinterfragt werden, wie hart der potenzielle Kunde über Preise verhandelt. Weitere relevante Fragestellungen sind: Warum bestellt der Kunde bei mir und nicht bei einem Lieferanten vor Ort? Und passt das Auftragsvolumen überhaupt zur Größe des Auftraggebers? Bei laufenden Geschäftsbeziehungen weisen etwa ein verändertes Bestell- und Zahlungsverhalten, die Schließung von Niederlassungen, häufige Geschäftsführerwechsel oder der Wechsel der Bankverbindung auf Forderungsausfallrisiken hin.

Was können kleine bis mittelgroße Unternehmen präventiv gegen Forderungsausfälle tun?

Es ist definitiv nicht ausreichend, sich erst mit einem möglichen Forderungsausfall zu beschäftigen, wenn die Leistung bereits erbracht wurde oder – schlimmer noch – wenn Forderungen bereits überfällig sind. Daher sollte das Forderungsmanagement in ein übergeordnetes Kreditrisikomanagement eingebettet sein. In diesem Zusammenhang spielt die Bonität potenzieller Kreditnehmer eine entscheidende Rolle. Ist der Interessent zahlungsfähig und -willig? Zahlt er bei anderen Lieferanten seine Rechnungen pünktlich? Und wie ist seine wirtschaftliche Gesamtsituation? Das Wissen über diese Aspekte liefert einen entscheidenden Informationsvorsprung bei der Vermeidung von Forderungsausfällen.

Die konkreten Ansatzpunkte für das Kreditrisikomanagement sind über den gesamten Kundenkontaktprozess eines Unternehmens verteilt. Sie umfassen Kreditprozesse, wie Kundenstammdaten, Bonitätsprüfung und -überwachung, Risikoklassifizierung, Kreditlimitierung, Zahlungsbedingungen und Sicherheiten, ebenso wie nachgelagerte Forderungsprozesse, wie Rechnungserstellung, Zahlungsverkehr, Mahnwesen, Reklamationsmanagement, Liefersperren, Inkasso sowie die Ausbuchung uneinbringlicher Forderungen. Diese Instrumente lassen sich idealerweise mit einer Forderungsausfallversicherung kombinieren, die größere und existenzbedrohende Risiken wirtschaftlich sinnvoll absichert.



„Im Mittelstand bleiben weiterhin rund 123 Milliarden Euro an Liquiditätsreserven ungenutzt. Knapp 40 Prozent davon entfallen auf Kundenforderungen.“ Jörg Rossen, Creditreform

Und falls es doch zum Forderungsausfall gekommen ist: Welches Vorgehen empfiehlt sich für Unternehmer?

Bleiben Rechnungen trotz aller internen Bemühungen im Forderungsmanagement unbezahlt, gilt es, zügig zu handeln. Denn die Realisierungsaussichten werden mit steigendem Forderungsalter kontinuierlich geringer. So zeigen Auswertungen, dass Gläubiger ab der dritten Mahnung kaum noch Erfolge verzeichnen. Daher sollte der richtige Zeitpunkt für die Übergabe der Forderung an einen externen Inkasso-Partner nicht verpasst werden. Den Unternehmen kommt dabei der sogenannte Third-Party-Effekt zugute, weil die Einschaltung eines externen Dritten beim Schuldner regelmäßig zu einer erhöhten Zahlungsbereitschaft führt.

Betrachten wir abschließend die aktuelle Gesamtsituation im Mittelstand: Erkennen Sie in puncto Forderungs- und Risikomanagement Professionalisierungstendenzen in den Unternehmen? Oder wird vielerorts immer noch aus dem Bauch heraus entschieden?

Professionalisierungstendenzen sind eindeutig vorhanden, sicherlich auch infolge der Wirtschaftskrise. Der Mittelstand benötigt für die Zeit bis 2012 rund 60 Milliarden Euro für den Kauf von zusätzlichen Rohstoffen, Betriebsmitteln und Investitionsgütern. Doch woher soll das Geld für die Finanzierung des Aufschwungs kommen? Die Liquiditätsreserven sind nach der Wirtschaftskrise vielfach angegriffen. Und die Kreditvergabestandards der Banken können weiterhin nicht als locker bezeichnet werden, da sich die regulatorischen Vorschriften für die Kreditinstitute stark erhöht haben.

Ein Lösungsansatz für die Liquiditätsprobleme ist in den Unternehmen selbst zu finden. Die Zauberformel lautet Working Capital Management, also das Management von Beständen, Forderungen und Verbindlichkeiten. Es ist eine der Stellschrauben, an der Unternehmer derzeit drehen können, um gebundene Liquidität für die Innenfinanzierung freizusetzen. Viele Unternehmen haben diese Finanzierungsalternative erkannt und ihr Liquiditätsmanagement professionalisiert. So ist die durchschnittliche Kapitalbindungsdauer zwischen 2006 und 2009 von 64 auf 56 Tage gesunken. Damit ist das Kapital wieder früher verfügbar, und die Kapitalkosten konnten zurückgefahren werden. Positiv wirkte sich zudem der Rückgang bei verspäteten Zahlungseingängen aus. Wurden 2007 noch fast 40 Prozent der Zahlungen

nicht fristgerecht beglichen, sind es heute weniger als 20 Prozent. Diese Zahlen zeigen, dass viele Unternehmen die zurückliegenden Jahre für eine Professionalisierung des Forderungsmanagements genutzt haben. Dabei wird die Seriosität und Bonität von Geschäftspartnern intensiver überprüft als noch vor einigen Jahren. Trotz der erfreulichen Entwicklung hat der Mittelstand noch viel Luft nach oben. So bleiben weiterhin rund 123 Milliarden Euro an Liquiditätsreserven ungenutzt. Knapp 40 Prozent davon entfallen auf Kundenforderungen. 



Finanzbuchhaltung

Debitorenregister Deutschland

Wie zahlt mein Kunde bei anderen Lieferanten?
Mit dem Debitorenregister Deutschland (DRD) stellt die Wirtschaftsauskunftei Creditreform ihren Mitgliedern Auswertungen zum externen Zahlungsverhalten von Kunden zur Verfügung. Diese unterstützen Unternehmen dabei, Forderungen richtig zu bewerten und zuverlässig zu überwachen.



Foto: photocase

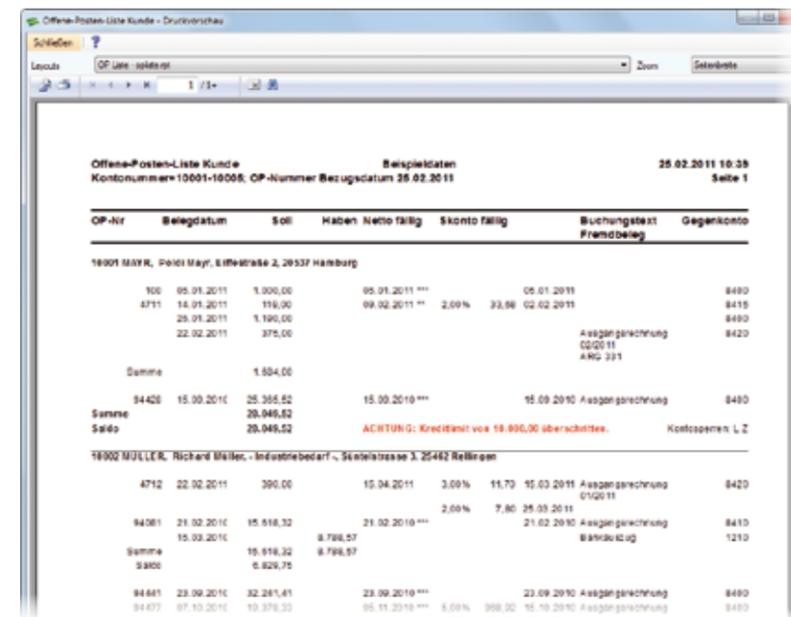
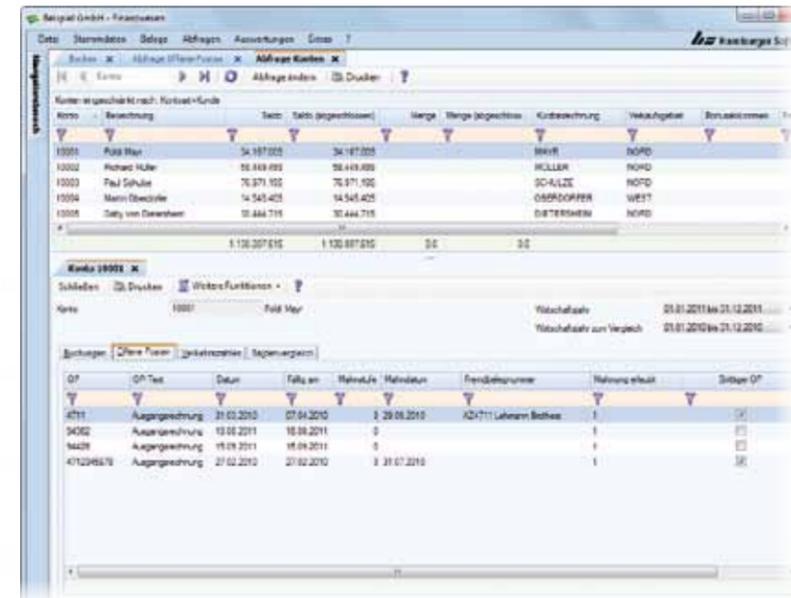
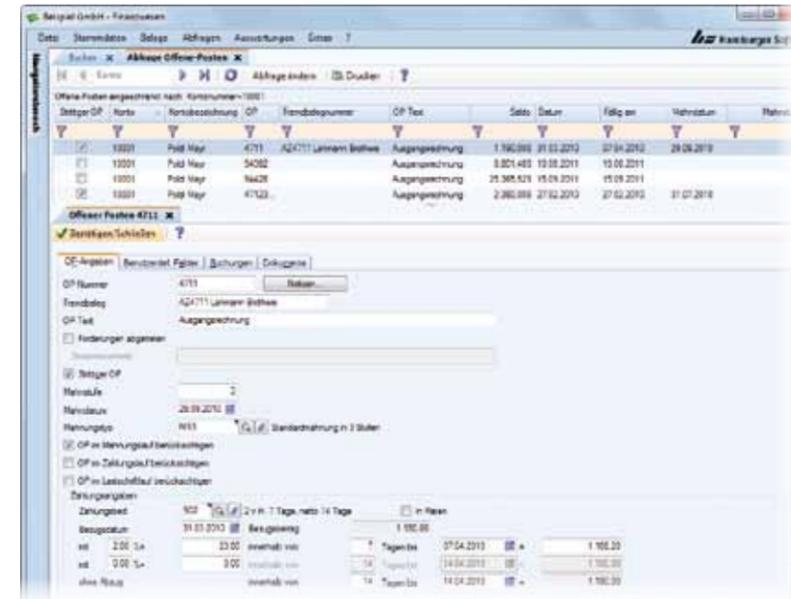
Die Beobachtung des Zahlungsverhaltens von Geschäftspartnern wird angesichts einer insgesamt schlechter werdenden Bonitätsstruktur immer wichtiger für Unternehmer. Mit dem DRD hat Creditreform einen branchenübergreifenden Datenpool zur Bewertung der Zahlungsweise geschaffen.

Jedes teilnehmende Unternehmen stellt wöchentlich, 14-tägig oder monatlich die Zahlungserfahrungen mit seinen Debitoren anonym in den Pool ein. Im Gegenzug erhält es eine Auswertung, wie seine im Pool enthaltenen Debitoren im Durchschnitt bei anderen Lieferanten bezahlen. Die DRD-Daten liefern betragsgewichtet externe und interne Zahlungsinformationen zu Konditionen, Vorfälligkeiten und Überfälligkeiten. Daraus lässt sich zum Beispiel ablesen, ob sich das Zahlungsverhalten des Debtors im Zeitablauf verschlechtert, wie das eigene Zahlungsziel im Vergleich zu anderen ist und wohin der Trend geht. Die gewonnenen Erkenntnisse erleichtern es Unternehmern, die Wahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen zu ermitteln und die Risiken von Kundenbeziehungen zu beurteilen.

RICHTIG VERBUNDEN: AUTOMATISCHE DATEN-LIEFERUNG AUS DEN HS PROGRAMMEN ZUR FINANZBUCHHALTUNG

Ein Zahlungserfahrungspool lebt von aktuellen und zuverlässigen Datenlieferungen seiner Teilnehmer. Das HS Finanzwesen und die HS Finanzbuchhaltung übertragen die erforderlichen Daten daher über eine Schnittstelle automatisch an das DRD. Creditreform identifiziert alle aktiven Debitoren maschinell und meldet eine Auswertung der Zahlungserfahrungen an den Teilnehmer zurück. Um hier einen optimalen Workflow zu ermöglichen, erstellt HS derzeit in Zusammenarbeit mit Creditreform eine Lösung, mit der sich die Rückmeldungen des DRD automatisch in die HS Programme einlesen lassen.

www.debitorenregister.de



Schnelle Kontrolle der aus Debitorenregister exportierten Datensätze: In der OP-Auswahl des HS Programms (hier: das HS Finanzwesen) besteht die Möglichkeit, die strittigen offenen Posten zu kennzeichnen sowie diese in der Spalte anzuzeigen und in den Filter aufzunehmen.

Übersichtlich: Das HS Finanzwesen zeigt sämtliche Kontobewegungen an. Im Mandanten beziehungsweise im Personenkonto hat der Anwender die Möglichkeit, sich die strittigen offenen Posten anzeigen zu lassen. Alle Bewegungen des Personenkontos (Buchungen) können nachvollzogen werden. Die erzeugten Mahnungen werden in der Registerkarte „Dokumente“ automatisch als PDF-Dokumente abgelegt.

Laufend aktuell: Jede OP-Buchung (Teilzahlung) wird vom HS Programm aufgeführt. Anhand des Fremdbelegs (zum Beispiel Aktenzeichen) und des Buchungstextes analysiert die Anwendung, wie der Verlauf des OP in der Vergangenheit bearbeitet wurde. In dieser Liste können beliebig weitere benutzerdefinierte Felder zur Personenkontoanalyse ausgewiesen werden. Zusätzlich kann hier der Bonitätsindex, sofern aus den Programmen der Creditreform importiert, dargestellt werden.

Finanzbuchhaltung

Neu: Berichte in der Anwendung anzeigen lassen

Mit der neuen Programmversion 2.10 können Berichte direkt im HS Finanzwesen und der HS Finanzbuchhaltung als Listen angezeigt werden – unabhängig vom Layoutprogramm „Crystal Reports“.

Die Neuerung umfasst zum einen die standardmäßig im Grundmodul enthaltenen Berichte, wie zum Beispiel Summen- und Saldenlisten, Cashflow und Liquiditätsübersichten. Zum anderen lassen sich auch die in Verbindung mit den Erweiterungsmodulen Berichte, Kostenauswertung und Kostenstellen-Kostenträger erstellten Berichte anzeigen.

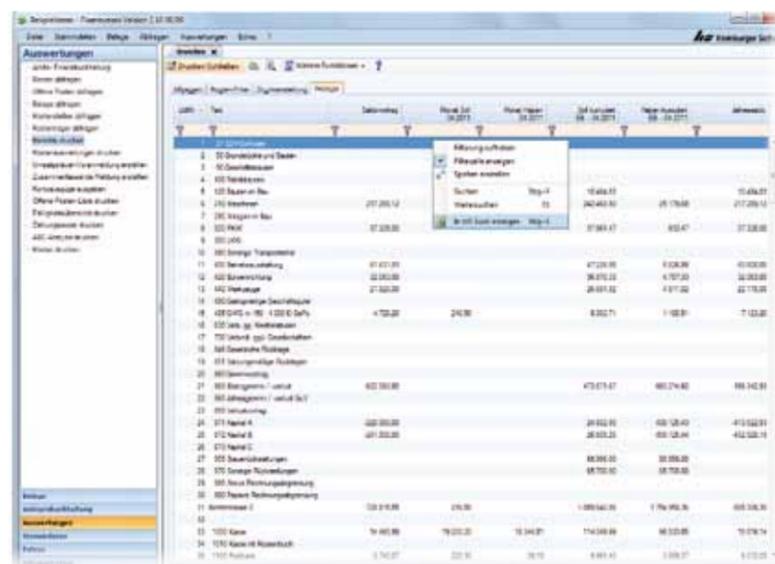
Die Anwender können dabei bekannte Funktionen für das Arbeiten mit Listen nutzen, zum Beispiel die Suche in Listenspalten. Darüber hinaus lassen sich die Daten bequem per Mausclick in ein Tabellenkalkulationsprogramm exportieren, etwa nach Microsoft Excel. Dies ermöglicht weitere Berechnungen und eine grafische Aufbereitung der Daten.

MONATSSALDEN UND MONATSVERKEHRSZAHLEN AUF EINEN BLICK

Monatssalden und Monatsverkehrszahlen lassen Sie sich ab Version 2.10 in der Abfrageübersicht für Konten anzeigen. Mit Hilfe dieser übersichtlichen Darstellung wird die Suche nach Differenzen zum Kinderspiel. Auch bei Abstimmarbeiten ist diese Funktion hilfreich.

MEHR KOMFORT

Anwender, die das HS Finanzwesen mit dem Erweiterungsmodul Kostenauswertung einsetzen, haben die Möglichkeit, direkt beim Buchen auf mehrere Verteilkostenstellen beziehungsweise Verteilkostenträger zu buchen. 



Konto-Nr.	Konto-Name	Salden	Verkehrszahlen
1	1000 Kasse	74.000,00	74.000,00
2	1010 Kasse-HK-Rohmaterial	0,00	0,00
3	1020 Kasse-HK-Rohstoffe	0,00	0,00
4	1030 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
5	1040 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
6	1050 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
7	1060 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
8	1070 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
9	1080 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
10	1090 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
11	1100 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
12	1110 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
13	1120 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
14	1130 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
15	1140 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
16	1150 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
17	1160 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
18	1170 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
19	1180 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
20	1190 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
21	1200 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
22	1210 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
23	1220 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
24	1230 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
25	1240 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
26	1250 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
27	1260 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
28	1270 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
29	1280 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
30	1290 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00
31	1300 Kasse-HK-Fertigung	0,00	0,00

Anzeige der Summen- und Saldenliste direkt in der Anwendung. Komfortables Arbeiten mit Suchfunktion, Sortierung sowie der Möglichkeit, die Daten in Excel anzeigen zu lassen.

E-Bilanz

Elektronische Übermittlung von Bilanzdaten ab 2012

Für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2011 beginnen, sollen Unternehmen ihre Bilanzdaten erstmals elektronisch ans Finanzamt übermitteln. Softwarehersteller, Finanzverwaltung und Verbände arbeiten zurzeit an der Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben.

Eigentlich hätte es bereits Anfang dieses Jahres losgehen sollen mit der E-Bilanz. Doch eine Verbandsanhörung im Bundesfinanzministerium (BMF) im vergangenen Oktober hatte deutlich gemacht: In den meisten Unternehmen sind noch nicht die notwendigen technischen und organisatorischen Voraussetzungen vorhanden. Die daraufhin erfolgte Verschiebung des Anwendungszeitpunkts um ein Jahr hat allen Beteiligten etwas Luft verschafft.

PILOTPHASE OFFENBART PROBLEME

Um diesmal die Softwareanbieter und die Anwender mit ins Boot zu holen, wurde von Februar bis April dieses Jahres unter Führung des BMF eine Pilotphase zur E-Bilanz durchgeführt. Knapp 200 Unternehmen übermittelten testweise Bilanzdaten an die Verwaltung. Dabei, sowie im Rahmen von Treffen der Softwarehersteller, stellte sich heraus, dass noch nicht alle Themen zufriedenstellend gelöst sind. Probleme scheinen zum Beispiel noch der von der Finanzverwaltung zur Verfügung gestellte Elster Rich Client, kurz ERiC, zu bereiten. Dieser dient dazu, die XBRL-Instanzen – also die Daten eines elektronischen Berichts – zu validieren und plausibilisieren.

XBRL (eXtensible Business Reporting Language) ist das Format, mit dem elektronische Dokumente im Rahmen der E-Bilanz erstellt und ausgetauscht werden.

HS HAT LÖSUNG IM KÖCHER

„Sobald die Finanzverwaltung die finale Taxonomie der E-Bilanz offiziell veröffentlicht hat, werden wir unseren Kunden eine Lösung anbieten“, erklärt Hauke Brackhagen, Projektleiter in der Entwicklung Finanzbuchhaltung bei HS. Die Experten des Softwarehauses beschäftigen sich seit längerem mit dem Thema. „Im Grunde haben wir bereits eine Lösung im Köcher“, so Brackhagen. Die Erfahrung mit ELENA habe jedoch gezeigt, dass es sinnvoll sei, zunächst den Abschluss der laufenden Diskussion abzuwarten.

Während HS aus technischer Sicht somit gelb-grünes Licht gibt, appelliert das Unternehmen an seine Kunden, sich frühzeitig mit dem Thema E-Bilanz zu befassen. „Die Einführung der elektronischen Bilanz ist eine beträchtliche Herausforderung für die Buchhaltung“, sagt Hauke Brackhagen. Je eher die inhaltlichen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen werden, desto reibungsloser gelinge die Umstellung. 

JETZT ERHÄLTlich: DIE INTEGRIERTE ARCHIVLÖSUNG VON HS

Mit der HS Archivlösung können Unternehmen ihre Dokumente aus den HS Programmen zur Finanzbuchhaltung schnell und revisionssicher archivieren. Auf diese Weise sparen sie Geld und Zeit und bringen auf Knopfdruck Ordnung in die Ablage. Die Lösung ist seit Mai dieses Jahres auf dem Markt. Erste Unternehmen setzen die Software bereits erfolgreich ein. Weitere Informationen finden Sie auf der HS Website.

 www.hamburger-software.de/D1

HS Stellenmanagement

Transparenz ins Unternehmen bringen

Mit Hilfe von Organigrammen erhalten Unternehmen einen besseren Überblick über die Aufgabenverteilung und Kommunikationsbeziehungen ihrer organisatorischen Einheiten. Die HS Programme zum Personalmanagement stellen hierfür die erforderlichen Daten bereit.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – dieses Sprichwort gilt auch für Organigramme, mit denen Unternehmen ihre Aufbauorganisation abbilden. Trotz vereinfachender Darstellung entfalten solche Grafiken im Innenleben einer Firma eine beträchtliche Wirkung: Den Mitarbeitern verdeutlichen sie grundlegende Prozesse und Abläufe, der Unternehmensleitung liefern sie auf einen Blick wichtige Informationen für Geschäftsentscheidungen. Viele Betriebe nutzen sie außerdem zum Beispiel zur Überprüfung interner Arbeitsabläufe und Informationsflüsse. Werden regelmäßig Organigramme erstellt, lassen sich zudem leicht Veränderungen der Unternehmensstruktur erkennen und analysieren.

AKTUELLE DATEN AUS DEN HS PROGRAMMEN

Ein Organigramm ist allerdings nur dann aussagekräftig, wenn alle verwendeten Daten aktuell und korrekt sind. Hier kommen die HS Lohnprogramme und das HS Stellenmanagement ins Spiel: Das Personalmanagement-Modul bietet unter anderem die Möglichkeit, die notwendigen Daten über eine ODBC- oder CSV-Schnittstelle in praktisch jede Organigramm-Software zu exportieren. Damit lässt sich schnell eine Grafik mit folgenden Informationen erstellen:

- hierarchische Struktur der Aufbau- bzw. Leitungsorganisation (Darstellung mit unterschiedlichen Detailgenauigkeitsgraden möglich)
- Verteilung betrieblicher Aufgaben auf Stellen und Abteilungen, unter Berücksichtigung von Stabsstellen
- personelle Besetzung. **hs**

Foto: iStockphoto

Organigramm Confinia AG



Beispielhafte Darstellung der Unternehmensstruktur mit dem Programm „Microsoft Visio Professional 2010“. Zur generellen Visualisierung der Aufbauorganisation werden Symbole verwendet. Projektteams lassen sich durch Farben zusätzlich hervorheben.

HS Personalentwicklung

Mitarbeiterbeurteilung mit System

Regelmäßige Mitarbeiterbeurteilungen nützen allen Beteiligten: Der Arbeitnehmer erhält eine Einschätzung seiner Stärken und Schwächen, der Arbeitgeber erkennt Entwicklungspotenziale beziehungsweise Korrekturbedarf. Das Programm HS Personalentwicklung unterstützt Personaler und Vorgesetzte bei ihren Aufgaben.

In Kombination mit dem HS Personalwesen einsetzbar, bietet die Lösung zahlreiche komfortable Funktionen zur Mitarbeiterbeurteilung:

- Bei der Neuanlage eines Mitarbeitergesprächs kann der Anwender die Daten zum Verantwortlichen und zum Mitarbeiter automatisch aus einer früheren Gesprächsrunde vorbesetzen. Neue Mitarbeiter lassen sich leicht und schnell hinzufügen.
- Anhand der Liste der Gesprächsverantwortlichen sind auf einen Blick die zugeordneten Mitarbeiter, die anzuwendenden Beurteilungsschemata sowie der jeweilige Status der Mitarbeitergespräche erkennbar – „in Vorbereitung“, „Termin vereinbart“, „Gespräch durchgeführt“ etc.

- Ältere und aktuelle Beurteilungen eines Mitarbeiters sowie die Beurteilungen anderer Mitarbeiter lassen sich in Registerkarten übersichtlich nebeneinander öffnen und miteinander vergleichen.
- Die eigentliche Bewertung erfolgt im Arbeitsgebiet „Mitarbeiterbeurteilung“. Dort zeigt die Software das zugeordnete Beurteilungsschema an. Der Gesprächsverantwortliche macht seine Angaben zum Ist-Niveau und trägt seine Bemerkungen ein. Zusätzlich kann er auf der Registerkarte „Gesamtbeurteilung“ eine Beurteilung in Textform erfassen. Auch eine rein textuelle Beurteilung von Mitarbeitern ist möglich.
- Zur Abstimmung wird das Beurteilungsergebnis ausgedruckt und an den Mitarbeiter weitergeleitet. **hs**

VORTEILE

- Bessere Übersicht: Die Verantwortlichen haben jederzeit alle Daten rund um die Mitarbeitergespräche im Blick.
- Optimale Vergleichsmöglichkeiten: Das System ermöglicht den schnellen Zugriff auf alte Beurteilungen sowie auf die Beurteilungen anderer Mitarbeiter.
- Zeitgewinn: Mitarbeitergespräche lassen sich deutlich effizienter vorbereiten, durchführen und nachbereiten.

The screenshot shows the 'Mitarbeiterbeurteilung' interface. It features a table with columns for 'Name', 'Datum', 'Status', and 'Beurteilung'. Below the table, there are sections for 'Aufgaben, Notizen (2009-2010)' and 'Beurteilung' with a list of evaluation results and dates.

Alle wichtigen Daten zur Mitarbeiterbeurteilung sind mit der HS Personalentwicklung umgehend verfügbar.

Auftragsbearbeitung

Erweiterte Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers nach § 13b UStG – jetzt auch für Gebäudereiniger

Mit Wirkung zum 1. Januar 2011 hat der Gesetzgeber den Anwendungsbereich der Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers erweitert. Die Regelung gilt nun unter anderem auch für Lieferungen von Industrieschrott, Altmetallen und sonstigen Abfallstoffen sowie Leistungen von Gebäudereinigern. HS hat daher die Funktion „Bauleistung“ in der HS Auftragsbearbeitung angepasst.

Mit Hilfe des neuen Programmstands 04/00 zur Version 2.30 können Anwender der HS Auftragsbearbeitung und des HS Auftragsmanagers, die beispielsweise mit Industrieschrott und Altmetallen handeln oder als Gebäudereiniger tätig sind, ihren Kunden bei der Abrechnung von Leistungen gemäß § 13b UStG die Steuerschuld überlassen beziehungsweise als Leistungsempfänger die Steuerschuld von ihren Lieferanten übernehmen.

FLEXIBLE LÖSUNG VON HS

Die HS Programme zur Auftragsbearbeitung ermöglichen es, innerhalb eines Belegs sowohl Artikel abzurechnen, die von

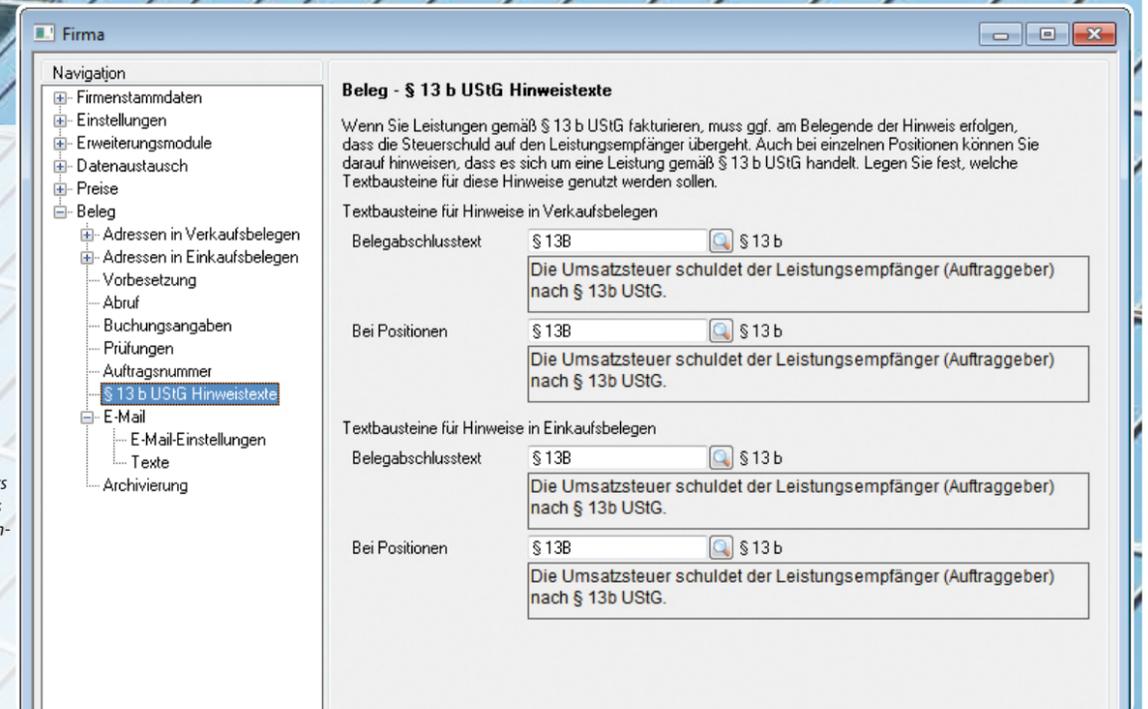
§ 13b UStG betroffen sind, als auch solche, die nicht unter diese gesetzliche Regelung fallen. Darüber hinaus lassen sich Einzelfälle auch ohne die erforderliche Anpassung der Artikel- und Kundendaten abbilden.

Wie die Programmeinstellungen in den Stammdaten (Firma, Kunden, Lieferanten, Artikelart/Artikel sowie Buchungsangaben) vorzunehmen sind, wird auf Seite 23 dieses Hefts erläutert. Weitere ausführliche Informationen bieten das Handbuch und die Programmhilfe der Anwendung.

Detaillierte Hinweise zur Anwendung des § 13b UStG finden sich im Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BMF) vom 4. Februar 2011. 

 www.bundesfinanzministerium.de

Verkaufs- und Einkaufsbelege müssen bei Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers nach § 13b UStG einen Hinweis enthalten. In den Firmenstammdaten der HS Auftragsbearbeitung werden hierzu die Textbausteine hinterlegt.



BESONDERHEIT BEI GEBÄUDEREINIGERN: NACHWEIS ZUR STEUERSCHULDNERSCHAFT

Der Leistungsempfänger ist nur dann Steuerschuldner, wenn er als Unternehmer selbst nachhaltig Gebäudereinigungsleistungen erbringt oder erbracht hat. Hiervon geht die Finanzverwaltung aus, wenn der Leistungsempfänger dem leistenden Unternehmer einen entsprechenden Nachweis seines Finanzamts vorlegt. Für diesen Nachweis ist das Vordruckmuster „USt 1 TG – Nachweis zur Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers bei Gebäudereinigungsleistungen“ des Bundesfinanzministeriums zu verwenden.

VON DER ERWEITERUNG DES § 13B USTG BETROFFEN

- Bauleistungen eines im Inland ansässigen Unternehmens
- Reinigung von Gebäudeteilen
- Lieferungen von Industrieschrott, Altmetallen und sonstigen Abfallstoffen
- Lieferungen von Gold
- Emissionshandel

Hinweis: In Österreich entsprechen diese Änderungen § 19 Absatz 1a UStG.

HS Auftragsbearbeitung

Ausblick: Version 2.40 mit praktischen Neuerungen

Der Dauerbrenner HS Auftragsbearbeitung wird den Anwendern mit der kommenden Version 2.40 weiter die Arbeit erleichtern. Geplante Neuerungen:

- bessere Unterstützung von EU-Dreiecksgeschäften und Teilrechnungen
- optimierte e-mail-Funktionen beim Belegversand (zum Beispiel Druck einer automatischen Belegkopie beim Belegversand per e-mail)
- erweiterte Auswertungsmöglichkeiten im Abfragebereich (zum Beispiel Selektion von Artikeln nach vier Kriterien, zusätzliche Bedingungen in Datenauswahlen)
- Ausbau des Arbeitsgebiets „Beleggestaltung“, unter anderem mit folgenden Optimierungen im Bereich der Erstellung von Druckvorlagen für Verkaufs- und Einkaufsbelege:
 - weitere Zusatzfelder (zum Beispiel des Kunden)
 - Einfügen weiterer grafischer Elemente
 - konfigurierbarer Adressbereich
 - getrennter Ausweis von Material und Leistungen
 - konfigurierbarer Positionsbereich

Anwenderbericht

„Unternehmen Sie nichts ohne uns“

Diesem Slogan von Creditreform folgen in Deutschland viele Unternehmen. Die Auskunftsteilung steht für zuverlässige Wirtschaftsinformationen und erfolgreiches Inkasso. Kein Wunder, dass Creditreform auch an seine internen Systeme hohe Anforderungen hinsichtlich Aktualität, Wirtschaftlichkeit und Zuverlässigkeit stellt. **Creditreform Hamburg** setzt – wie zahlreiche andere regionale Vereine von Creditreform – auf kaufmännische Lösungen von HS.

beim Forderungsmanagement können Mitglieder seit langem auf Creditreform Hamburg zählen. Vergleichsweise jung ist dagegen der Bereich Systeme & Beratung. Er umfasst unter anderem die Bereitstellung von Softwarelösungen, mit denen Unternehmen die benötigten Wirtschaftsinformationen sehr effizient abrufen können.

WIRTSCHAFTLICHKEIT DURCH INTEGRATION

Auch für André Heine, Prokurist und kaufmännischer Leiter bei Creditreform Hamburg, hat die Effizienz der internen Abläufe hohe Priorität. Das Unternehmen setzt in der Buchhaltung seit nahezu 20 Jahren Software von HS ein. „Für uns ist die perfekte Verzahnung mit unseren übrigen Systemen besonders wichtig. Hier liegen große Potenziale für Arbeitersparnis und Fehlervermeidung“, erläutert Heine. Für die Integration gibt es aktuell zwei wichtige Ansatzpunkte: zum einen die Verarbeitung des Zahlungseingangs, zum anderen die Anbindung an das Debitorenregister Deutschland (DRD), den Zahlungserfahrungspool von Creditreform.

„Wir erhalten monatlich tausende Zahlungseingänge auf unseren Bankkonten. Ein vorgeschaltetes Programm prüft, bei welchen Eingängen es sich um Zahlungseingänge aus dem Inkasso für unsere Mitglieder handelt. Diese werden dann an das System CreditreformTeamInkasso (CTI) übergeben, während die anderen Beträge direkt über das Finanzwesen verbucht werden. Im CTI werden die Zahlungseingänge Vorgängen zugeordnet und aufgeteilt in Bearbeitungsgebühren, Fremdkosten sowie an den Gläubiger auszuschüttende Beträge. Die daraus resultierenden Buchungen werden an das HS Finanzwesen übergeben“, berichtet der Prokurist.

Auch bei der Anbindung an das DRD hat Creditreform Hamburg eine effiziente Lösung implementiert. Nutzer des DRD melden ihre Zahlungserfahrungen mit Kunden an das Register und bekommen im Gegenzug Informationen über die Zahlungsmoral, die diese Kunden bei anderen Lieferanten an den Tag legen. „Da manuelle Meldungen viel zu zeitraubend wären, haben wir mit HS eine Lösung geschaffen, die die Zahlungserfahrungen automatisch an das DRD zu übergibt“, erzählt André Heine. Die Informationen, die vom DRD zurückkommen, helfen dabei, den individuell richtigen Umgang mit den Kunden zu finden: Zahlt ein Kunde beispielsweise nur bei Creditreform Hamburg spät, braucht er unter Umständen eine zusätzliche Motivation. Zahlt er überall spät oder ausschließlich bei Creditreform Hamburg zeitnah, so wird auf zusätzliche Informationen zurückgegriffen, um etwaige Risiken bezüglich künftiger Geschäfte bewerten zu können.

DIE NÄCHSTEN SCHRITTE

Auf die Fertigstellung einer weiteren Integration wartet der kaufmännische Leiter schon ganz ungeduldig: „Die Abrechnung mit der Creditreform-Zentrale, von der wir Leistungen beziehen, macht jeden Monat eine Menge Arbeit. Wir bekommen eine detaillierte Rechnung mit Leistungen, die wir im Zuge unserer Tätigkeit für unsere Mitglieder bei der Zentrale bezogen haben. Diese in der Regel mehr als 500 Positionen werden manuell den Vorgängen zugeordnet und auf der Rechnung auf 40 bis 50 Buchungen verdichtet. Mit der automatischen Lösung von HS werden wir ab Mitte des Jahres gut einen halben Tag pro Monat einsparen.“

Auf die Frage, wie er die Zusammenarbeit mit HS beurteilt, lacht André Heine und sagt: „Natürlich sähe ich die Umsetzung neuer Funktionen am liebsten immer sofort, aber am Ende geht doch die Qualität der Lösung einer vorschnellen Freigabe vor. Wir haben bei HS sehr kompetente Ansprechpartner, die unsere Ideen nicht nur verstehen, sondern sie auch in Software-Lösungen umsetzen können. Insgesamt sind wir wirklich zufrieden.“

Und auch in Zukunft werden HS und Creditreform die Themen für eine weitere Verbesserung im Zusammenspiel der Programme sicher nicht ausheben. So prüft HS derzeit, wie und wann auch die Rückmeldungen des DRD direkt in das HS Finanzwesen übernommen werden können. 

Schneller Zugriff auf Firmeninformationen: Creditreform legt Wert auf die technologische Aktualität seiner Systeme.



„Wir haben bei HS sehr kompetente Ansprechpartner, die unsere Ideen nicht nur verstehen, sondern sie auch in Software-Lösungen umsetzen können.“

André Heine, Prokurist und kaufmännischer Leiter bei Creditreform Hamburg

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Unternehmen:	Creditreform Hamburg von der Decken & Wall KG
Gründungsjahr:	www.hamburg.creditreform.de um 1884 (Vorläufer wurde bereits 1872 erwähnt)
Branche (Kerngeschäft):	Wirtschaftsauskünfte, Inkasso, Marketing-Services
Mitarbeiter:	ca. 100
Mitglieder:	über 3.000

KAUFMÄNNISCHE SOFTWARE VON HS

- HS Finanzwesen**
 mit den Modulen Anlagenbuchhaltung, Berichte, Kassenbuch, Kontierung, Kostenauswertung und Kostenstellen-Kostenträger
- HS Personalwesen**
 mit den Modulen Elektronisches Bescheinigungswesen, Mehrfirmenverarbeitung und Monats-DEÜV

CeBIT-Fazit

Leine(n) los

Die CeBIT nimmt wieder Fahrt auf – und HS segelt erfolgreich mit. Der ERP-Hersteller zieht ein positives Resümee der Messe und des angelaufenen Folgegeschäfts.

Bei den Besucherzahlen konnte die CeBIT in diesem Jahr zwar kaum zulegen: 339.000 Besucher, gerade einmal 5.000 Menschen mehr als beim historischen Tiefstand im Vorjahr, fanden den Weg in die Leinestadt. An vielen Ausstellerständen herrschte dennoch großer Andrang, so auch bei HS. Sowohl Kunden als auch zahlreiche Interessenten suchten das Gespräch mit den ERP-Experten, um sich über die Lösungen des Herstellers zu informieren.

DEUTLICH MEHR GESCHÄFTSKONTAKTE ALS 2010

„Unterm Strich haben wir unser ebenfalls gutes Vorjahresergebnis, was die Anzahl der Geschäftskontakte angeht, verdoppelt. Das Messenachgeschäft ist sehr gut angelaufen“, berichtet Jan Tews, Bereichsleiter Vertrieb bei HS. Die CeBIT 2011 habe verdeutlicht, dass es für den beiderseitigen Messeerfolg nicht allein auf die Masse, sondern auch und vor allem auf die Fachkenntnis der Besucher ankomme. Und in dieser Hinsicht gibt es aus Hersteller-sicht nichts zu meckern. Das Standpersonal berichtete nach der CeBIT von gezielt vorbereiteten Gesprächspartnern, die mehrheitlich mit konkreten Anforderungen und Investitionsprojekten nach Hannover gekommen seien.

IM FOKUS: ARCHIVLÖSUNGEN UND PERSONALMANAGEMENT

Zu den Publikumsrennern zählte die neue HS Lösung zur automatischen Archivierung von Dokumenten aus der Finanzbuchhaltung. Mit dem als Ergänzung zum HS Finanzwesen und zur HS Finanzbuchhaltung erhältlichen Modul spart das Unternehmen die Kosten für den Druck und die Aufbewahrung von Akten und verringert den Personal- und Zeitaufwand. „Die Besucher zeigten sich geradezu begeistert davon, wie schnell und sicher sich mit der integrierten Lösung Dokumente archivieren und anschließend direkt aus der Fibu heraus wieder aufrufen lassen“, erzählt Vertriebsleiter Tews.

Ein weiteres Topthema am HS Stand war das Personalmanagement. „Insbesondere mittelgroße Firmen suchen derzeit verstärkt nach Lösungen“, sagt Produktmanager Kai Eickhof. In vielen Fällen gehe es darum, den administrativen Aufwand zu reduzieren und Transparenz zu schaffen. „Viele Besucher interessierten sich dementsprechend für unsere Digitale Personalakte und das Stellenmanagement“, so Eickhof. Aber auch das HS Programm Personalentwicklung kam gut an. „Die Unternehmen haben erkannt, dass sie ihr vorhandenes Potenzial noch besser nutzen und zugleich ihren Beschäftigten Perspektiven bieten müssen, damit sie im Wettbewerb um Fachkräfte bestehen. Unsere Software unterstützt Arbeitgeber bei diesen wichtigen Aufgaben effektiv und effizient.“ 



Foto: iStockphoto

Rückblick PERSONAL2011 Nord

HS zeigt dem Norden professionelle Personalmanagement-Lösungen für den Mittelstand

Erfolgreiche Premiere: 3.180 Personaler kamen am 6. und 7. April zur neuen Fachmesse PERSONAL2011 Nord in Hamburg – nahezu doppelt so viele wie erwartet. Sie informierten sich über Trends in der Personalarbeit und setzten sich mit ihrer Profession auseinander. Gelegenheit dazu bot sich bei 70 Vorträgen und Podiumsdiskussionen sowie an den Messeständen der 165 Aussteller aus den Bereichen Software und Zeiterfassung, Weiterbildung und Personaldienstleistungen.

NACHHOLBEDARF IN DEN UNTERNEHMEN

HS präsentierte auf der Messe sein Personalmanagementsystem. „Die Gespräche haben gezeigt, dass Personalthemen für Unternehmen immer erfolgskritischer werden“, sagt Personalreferentin Yvonne Neuhold vom HS Messteam. Mit seinen Lösungen treffe HS insbesondere den Bedarf vieler mittelgroßer Unternehmen. „Dort bestehen teilweise große Potenziale zur Optimierung durch unsere Software – sowohl hinsichtlich der administrativen Abläufe als auch im Hinblick auf die strategische Personalarbeit, etwa die Personalentwicklung“, so Neuhold.

ERFREULICHES MESSEERGEBNIS FÜR HS

Die vertriebliche Messebilanz des Herstellers deutet darauf hin, dass viele Unternehmen jetzt aktiv werden wollen. „Wir konnten die Anzahl der Leads gegenüber unserer letztjährigen Premiere auf der Zukunft Personal in Köln um rund 100 Prozent steigern“, stellt Jan Tews, Bereichsleiter Vertrieb bei HS, fest. Einen weiteren Grund für diesen großen Erfolg vermutet er in der regionalen Ausrichtung der PERSONAL2011 Nord. „Offenbar zieht es Unternehmen aus dem Norden bevorzugt zu einem Anbieter aus ihrer Region.“ Eine wichtige Aufgabe sei es daher, den Unternehmen in anderen Regionen Deutschlands noch deutlicher als bisher zu vermitteln, dass HS mit seinem weitverzweigten Partnernetz „quasi überall vor Ort ist.“ 

Vorschau

Messe-Dreiklang

Berlin, Köln, Stuttgart: In diesen drei Städten wird HS im September gastieren und das neueste Repertoire seiner betriebswirtschaftlichen Lösungen präsentieren.

IT & BUSINESS 2011 (20. – 22. SEPTEMBER)

Die Stuttgarter IT & Business will in ihrer dritten Auflage verstärkt Synergien mit der zeitgleich ausgerichteten „DMS Expo“, Europas führender Messe für Enterprise-Content- und -Dokumentenmanagement nutzen. Dazu passt das Aussteller-Portfolio von HS: Der Hersteller wird in Stuttgart das gesamte Spektrum seiner betriebswirtschaftlichen Lösungen präsentieren. Mit der neuen Archivlösung für die Finanzbuchhaltung und der Digitalen Personalakte stellen die Hanseaten dabei ihre Software für effizientes Dokumentenmanagement ins Zentrum. Ein weiterer Schwerpunkt werden Lösungen für Produktionsbetriebe auf Basis der HS Auftragsbearbeitung sein.

 www.messe-stuttgart.de/it-business

ZUKUNFT PERSONAL 2011 (20. – 22. SEPTEMBER)

„Funktionen wie für Große, aber zum deutlich kleineren Preis“: Mit diesem Versprechen tritt HS auf Europas größter Fachmesse für Personalmanagement, der Zukunft Personal 2011 in Köln, an. Statt überdimensionierter, teurer Lösungen präsentiert das Softwarehaus sein modular aufgebautes Personalmanagementsystem. Dieses versetzt kleine bis mittelgroße Unternehmen in die Lage, ihren Personalbereich optimal zu organisieren und alle Potenziale auszuschöpfen. Besonderheit der HS Lösung: Sie ist voll in das Lohnprogramm HS Personalwesen integriert. Dadurch erledigt die Personalabteilung ihre gewohnten Arbeitsabläufe in einer Anwendung. Das Hin und Her zwischen mehreren Softwaresystemen gehört der Vergangenheit an.

 www.zukunft-personal.de

CMS BERLIN 2011 (20. – 23. SEPTEMBER)

Der internationale Reinigungsmarkt trifft sich im September in Berlin auf der CMS 2011. Die „Fachmesse für Reinigungssysteme, Gebäudemanagement und Dienstleistungen“ hat sich zum wichtigsten europäischen Branchentreff entwickelt. HS wird den Messebesuchern in der Hauptstadt die gesamte Bandbreite seiner betriebswirtschaftlichen Software vorstellen. Dabei werden effiziente Lösungen für die Rechnungsstellung von Gebäudereinigern ebenso im Fokus stehen wie Werkzeuge für professionelles Personalmanagement.

 www.cms-berlin.de



PERSONAL2011 Nord: HS Personalreferentin Yvonne Neuhold (2. v. l.) im Gespräch mit Messebesucherinnen.



Anwenderbericht

Aus Alt wird Neu

Die ASE GmbH (Armaturen, Service & Engineering) wartet und überholt Industriearmaturen. Das bedeutet: viele Hersteller und noch mehr Teile, insgesamt rund 30.000 Artikel. Mit Hilfe der HS Auftragsbearbeitung behält das Unternehmen den Überblick.

Sie regeln und steuern: Ohne Armaturen stünde in vielen Industriezweigen die Produktion still. Damit die Präzisionstechnik zuverlässig funktioniert, muss sie beizeiten gewartet werden – ein Fall für die Firma ASE in Goch.

INGESPIELTE ABLÄUFE MIT DER HS AUFTRAGSBEARBEITUNG

Jede Armatur durchläuft in dem mittelständischen Betrieb einen festgelegten Arbeitsprozess, bevor sie – überholt, geprüft und lackiert – wieder in den Versand geht. Bis zu 350 Armaturen befinden sich zeitweise parallel in der Wartung. Um hier nicht den Überblick zu verlieren, wird jedes Teil beim erstmaligen Wareneingang mit einer Referenznummer versehen, der sogenannten ASE-Nummer. „Daran können wir alle Armaturen während des aktuellen sowie bei späteren Wartungsaufträgen identifizieren“, erläutert Rolf Schrörs, Leiter Administration. In der HS Auftragsbearbeitung legen die Sachbearbeiter die ASE-Nummern als Artikel an. Informationen zu Zubehörteilen, wie Motoren, Getrieben und Schaltern, werden in Textform hinterlegt. „Aufgrund der Vielzahl der Hersteller und Teile haben wir uns gegen einen Aufbau der ASE-Nummer als Stücklistenartikel entschieden“, berichtet EDV-Administrator Berthold Akens.

Nach der Artikelanlage wird ein Verkaufsbeleg erstellt und auf drei Durchschlägen ausgedruckt. Ein Exemplar ist für die Verwaltung bestimmt. Auf einem weiteren Durchschlag werden für die Auftragsfassung und den Einkauf der technische Befund und der Ersatzteilbedarf vermerkt. Der dritte Ausdruck dient als Laufkarte, auf der die Instandsetzungstätigkeiten mit Zeiten und Mitarbeiternamen erfasst werden.

Häufig erfordert die Armaturenwartung den Einbau von Ersatzteilen. Hier kann ASE in vielen Fällen auf sein eigenes Magazin zurückgreifen. Nicht jedes Teil soll den Kunden allerdings in Rechnung gestellt und in den Belegen aufgeführt werden. Das Unternehmen hat deshalb mit dem HS Erweiterungsmodul „Mehrlager“ für jede Armatur ein eigenes Lager eingerichtet. „So wissen wir nach der Rechnungslegung, welche Ersatzteile ohne Berechnung verbaut wurden“, sagt Rolf Schrörs.

BEARBEITUNGSSTATUS LAUFEND IM BLICK BEHALTEN

Optimierungspotenzial sieht der Verwaltungsleiter beim Thema Statusabfragen: „Bislang kann unsere Auftragsfassung den jeweiligen Bearbeitungsstatus mit der HS Auftragsbearbeitung nicht direkt abfragen.“ „Noch nicht“, wie Schrörs betont, denn ein Partner des Herstellers HS - Hamburger Software erstellt

4 6 18 9a 9b 12 16

„Um unsere Unternehmensphilosophie – ‚Flexibel & schnell‘ – realisieren zu können, benötigen wir leistungsstarke Tools, wie zum Beispiel die Software von HS. Die HS Auftragsbearbeitung erweist sich immer wieder als gut adaptierbare Lösung, mit der sich die meisten Anforderungen problemlos umsetzen lassen.“



Rolf Schrörs, Leiter Administration bei ASE

hierfür zurzeit eine Lösung. In Kürze werden die Mitarbeiter den Status jeder Armatur zügig mit der Anwendung abfragen können. Hierzu werden die Montageschritte künftig an Terminals erfasst und an die HS Auftragsbearbeitung weitergegeben. „Davon versprechen wir uns Zeitersparnis und eine deutliche Transparenzsteigerung“, so Schrörs.

ZEITERFASSUNG: ABLÖSUNG DES LAUFKARTENSYSTEMS

Auch die Arbeitszeiten für die Montageschritte sollen bei ASE schon bald digital erfasst werden. „Statt auf Laufkarten geben unsere Mitarbeiter die Zeiten an Terminals ein. Das System importiert die Daten dann direkt in die Belege“, erläutert EDV-Administrator Akens das Vorhaben, das ebenfalls vom HS Partner realisiert wird. Wichtigster Vorteil: Die Verwaltung kann auf Basis der im System vorliegenden Daten detailliert nachkalkulieren. Bisher verzichtet das Unternehmen wegen des damit verbundenen hohen manuellen Aufwands auf diesen Arbeitsschritt. „Insgesamt werden die funktionellen Erweiterungen der HS Auftragsbearbeitung unsere Abläufe sowie die Controllingmöglichkeiten weiter optimieren“, ist Rolf Schrörs überzeugt. „Mal schauen, wo wir in Zukunft noch Optimierungspotenziale entdecken werden.“

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Unternehmen:	ASE GmbH – Armaturen, Service & Engineering, 47574 Goch
	www.ase-valves.eu/de
Gründungsjahr:	2000
Branche:	Armaturenservice
Produkte:	Instandsetzung und Modifikation von sowie Handel mit Industriearmaturen
Mitarbeiter:	53
Kunden:	740
Lieferanten:	578
Artikelanzahl:	29.730

KAUFMÄNNISCHE SOFTWARE VON HS

- HS Auftragsbearbeitung mit den Modulen Bestellwesen, DATEV-Datei-Schnittstelle, Mehrlager, Offene Posten, Stückliste

HS Auftragsbearbeitung, HS Auftragsmanager

Seminar Einsteiger Plus (EW1000)

Berlin	23.06.2011
München	14.07.2011
Berlin	22.08.2011
Weimar	25.08.2011
Frankfurt	13.09.2011
Krefeld	15.09.2011
Hamburg	20.09.2011

Seminar Fortgeschrittene Plus (FW1000)

Berlin	21.06.2011
München	15.07.2011
Berlin	23.08.2011
Weimar	26.08.2011
Frankfurt	14.09.2011
Krefeld	16.09.2011
Hamburg	21.09.2011

Seminar Einsteiger Plus Beleggestaltung (EW10BG)

Berlin	24.06.2011
München	19.07.2011
Berlin	24.08.2011
Hamburg	22.09.2011

HS Finanzwesen, HS Finanzbuchhaltung

Seminar Einsteiger Plus (EW2000)

Berlin	22.06.2011
Stuttgart	12.07.2011
München	20.07.2011
Krefeld	21.07.2011
Frankfurt	18.08.2011
Weimar	23.08.2011
Berlin	12.09.2011
Hamburg	13.09.2011

Seminar Fortgeschrittene Plus (FW2000)

Berlin	23.06.2011
Stuttgart	13.07.2011
München	21.07.2011
Krefeld	22.07.2011
Frankfurt	19.08.2011
Weimar	24.08.2011
Berlin	13.09.2011
Hamburg	14.09.2011

Seminar Einsteiger Plus für das Erweiterungsmodul Berichte (EW20EB)

Berlin	24.06.2011
München	22.07.2011
Berlin	14.09.2011
Stuttgart	22.09.2011
Krefeld	23.09.2011
Hamburg	15.09.2011

HS Personalwesen, HS Personalabrechnung

Seminar Einsteiger Plus (EW3000)

Berlin	21.06.2011
München	12.07.2011
Stuttgart	14.07.2011
Krefeld	19.07.2011
Frankfurt	16.08.2011
Hamburg	17.08.2011
Berlin	25.08.2011
Weimar	15.09.2011

Seminar Fortgeschrittene Plus (FW3000)

Berlin	22.06.2011
München	13.07.2011
Stuttgart	15.07.2011
Krefeld	20.07.2011
Frankfurt	17.08.2011
Hamburg	18.08.2011
Berlin	26.08.2011
Weimar	16.09.2011

Info-Veranstaltungen

Archivierung mit dem HS Finanzwesen und der HS Finanzbuchhaltung (IV20NV)

Hamburg	16.09.2011
Krefeld	22.09.2011
Frankfurt	23.09.2011

ZEITEN UND PREISE

Einsteiger- und Fortgeschrittenenseminare

10–17 Uhr

Preis pro Teilnehmer: 395 Euro (zzgl. MwSt.)

Info-Veranstaltungen

10–13 Uhr, 14–17 Uhr

Preis pro Teilnehmer: 95 Euro (zzgl. MwSt.)

ANMELDUNG

Alle Seminartermine (Einsteiger und Fortgeschrittene) und eine Anmeldeöglichkeit finden Sie im Internet unter

www.hamburger-software.de/seminartermine.

Zu unseren Info-Veranstaltungen können Sie sich unter folgendem Link direkt anmelden:

www.hamburger-software.de/infoveranstaltungen.

WEITERE INFORMATIONEN/
BERATUNG

Details zu unserem Ausbildungsangebot finden Sie im Internet unter www.hamburger-software.de/seminare. Darüber hinaus beraten wir Sie gern individuell. Senden Sie hierzu einfach eine e-mail an schulung@hamburger-software.de. Bitte geben Sie dabei Ihre Kundennummer an.

FIRMENSEMINAR

Individuelle Seminare nur für Ihre Firma? Wir beraten Sie gern. e-mail: schulung@hamburger-software.de

HS Auftragsbearbeitung, HS Auftragsmanager

Erweiterte Leistungen
nach § 13b UStGTIPPS &
TRICKS

(Steuerschuldnerschaft beim Leistungsempfänger)

So stellen Sie Ihre HS Anwendung für eine korrekte steuerliche Erfassung von Leistungen nach § 13b Umsatzsteuergesetz (UStG) ein (vgl. Seite 14).

Aktivieren Sie als Erstes in den allgemeinen Einstellungen der Firmenstammdaten die entsprechende Funktion (Abb. 1).

HINWEISTEXT AUF BELEGEN

Wenn Sie Leistungen nach § 13b UStG abrechnen, müssen Ihre Belege einen Hinweis zur korrigierten Steuerschuldnerschaft enthalten. Unter **Stammdaten** -> **Weitere Stammdaten** -> **Firma** -> **Beleg** -> **§ 13b UStG** hinterlegen Sie die Hinweistexte, die auf Ihren Belegen gedruckt werden sollen. Dabei unterscheiden Sie zwischen Textbausteinen für das Beleg-Ende sowie für die einzelnen Positionen.

Anschließend kümmern Sie sich um die weiteren Stammdaten: Kunden, Lieferanten, Artikel. Ist zum Beispiel einer Ihrer Kunden Erbringer von Leistungen nach § 13b UStG, können Sie dies auf der Registerkarte „Verkaufsdaten“ im Kunden einrichten (Abb. 2).

KONTIERUNG ANPASSEN

Für die einzelnen Geschäftsfälle ist nun noch eine entsprechende Kontierung einzurichten. Dies können Sie unter **Stammdaten** -> **Buchungsangaben** -> **Kontierung** erledigen. In diesem Arbeitsgebiet geben Sie das Buchungskennzeichen des Artikels und des Kunden/Lieferanten an. Zusätzlich hinterlegen Sie den Steuerschlüssel und das gewünschte Konto, auf das gebucht werden soll.

Neben der Anpassung der Kontierung in den Stammdaten haben Sie die Möglichkeit, die Einstellungen in Einzelfällen direkt im Beleg vorzunehmen. Hierfür finden Sie auf der Registerkarte „Kennzeichen“ der Artikelposition ein Kontrollkästchen. Für den Artikel nehmen Sie die Einstellungen auf der Registerkarte „Buchung“ in der Artikelposition vor (Abb. 3). *mo/gb*

Abb. 1: Über dieses Kontrollkästchen aktivieren Sie in den Firmenstammdaten die benötigten Funktionen.

Abb. 2: Erbringen Ihre Kunden Leistungen nach §13b UStG, können Sie dies im Kunden hinterlegen.

Abb. 3: Die Artikelposition lässt sich als „Leistung gemäß § 13b UStG“ schlüsseln – auch wenn es sich nicht um den Regelfall handelt.

HS Finanzwesen, HS Finanzbuchhaltung

TIPPS &
TRICKS

Schecks beim Zahlungslauf

Sie führen mit dem HS Finanzwesen beziehungsweise der HS Finanzbuchhaltung einen Zahlungslauf durch und wollen dabei ausschließlich Überweisungen erstellen. Doch nach dem Auswählen der Hausbank verlangt die Anwendung, dass Sie Scheckformulare einlegen. Was ist schiefgelaufen?

MÖGLICHE FEHLERQUELLEN

1. Bei mindestens einem der ausgewählten Lieferanten ist in den Stammdaten ein Zahlungstyp hinterlegt, der auf die Zahlungsart „Nur Scheck“ eingestellt ist (z. B. „SCH“).
2. Bei mindestens einem der ausgewählten Lieferanten ist in den Stammdaten ein Zahlungstyp hinterlegt, der auf die Zahlungsart „Scheck/Überweisung“ eingestellt ist (z. B. „S/Ü“ oder „UES“). Ob ein Scheck oder eine Überweisung erstellt wird, hängt von dem Betrag ab, den Sie beim Zahlungslauf im Feld „Scheck ab“ des Fensters „Zahlung-Erstellen – Hausbank wählen“ eingeben. Ein Scheck wird immer dann gedruckt, wenn der Zahlbetrag des betreffenden Lieferanten höher ist als der in diesem Feld angegebene Betrag. Das wäre zum Beispiel bei der Voreinstellung „Scheck ab 0,00“ immer der Fall. Falls Sie nur Überweisungen und keine Schecks erstellen wollen, geben Sie in dieses Feld einfach einen sehr hohen Betrag ein.
3. Bei mindestens einem der ausgewählten Lieferanten fehlt in den Stammdaten des Lieferantenkontos die Bankverbindung.

Die Punkte 1. und 3. können Sie schnell überprüfen, wenn Sie sich die Zahlungsvorschlagsliste unter **Weitere Funktionen -> Zahlungsauswahl drucken** anschauen. Zu jedem Lieferanten ist die in den Stammdaten hinterlegte Bankverbindung aufgeführt. Neben der an den Lieferanten zu überweisenden Summe ist auch der Zahlungstyp (Scheck und/oder Überweisung) ausgewiesen. Korrigieren Sie gegebenenfalls die Angaben in den Stammdaten und rufen Sie den Zahlungslauf erneut auf. *wl/rf*

HS Personalwesen, HS Personalabrechnung

Generalreinigung in der Lohnanwendung

TIPPS &
TRICKS

Je länger Sie mit Ihrer Lohnanwendung abrechnen, desto größer wird der Datenbestand. Dies schränkt die Übersichtlichkeit ein und verlangsamt den Zugriff auf die Datenbank. Eine Datenbereinigung schafft Abhilfe. Hierbei werden alle nicht mehr benötigten Daten ermittelt und gelöscht. In Verbindung mit einer anschließenden Reorganisation der Datenbank erlangt Ihre Anwendung die ursprüngliche Leistungsfähigkeit wieder. Wir empfehlen Ihnen, einmal im Jahr eine Datenbereinigung durchzuführen.

SO RÄUMEN SIE RICHTIG AUF

- Rufen Sie in Ihrer Lohnanwendung das Arbeitsgebiet „Datenbereinigung“ über **Datei -> Datenbereinigung** auf.
- Sie können nun den Umfang der Bereinigung festlegen: „Nicht verwendete Stammdaten“ und/oder „Zeitbezogene Daten“ (Stammdaten und Auswertungen). Setzen Sie hier in beiden Kontrollkästchen einen Haken und folgen Sie dem Assistenten.
- Die Anwendung schlägt grundsätzlich nur die Daten zum Löschen vor, die Sie für die Verarbeitung nicht mehr benötigen. Um den Löschvorschlag anzupassen, können Sie einzelne Datensätze vom Löschen ausschließen.

- Zur Bereinigung zeitbezogener Daten geben Sie das Datum an, bis zu dem die Datenbereinigung durchgeführt werden soll. Eine Bereinigung ist nur für die Jahre möglich, die bereits mit Hilfe der AO-Schnittstelle archiviert wurden.

EIN BEISPIEL: Sie rechnen Ihre Mitarbeiter seit 2004 mit dem HS Personalwesen ab. Das aktuelle Abrechnungsjahr ist 2011. Sie möchten die zeitbezogenen Daten bis einschließlich 2008 bereinigen. Hierdurch werden alle Auswertungen (unter anderem die Lohnkonten) der Jahre 2004 bis 2008 gelöscht. Mitarbeiter, die in diesem Zeitraum Ihre Firma verlassen haben und die Sie seitdem nicht mehr abrechnen, werden intern als Referenz für das Lohnkonto nicht mehr benötigt. Sie können diese daher über eine Bereinigung nicht verwendeter Stammdaten löschen. Sofern in der Anwendung Krankenkassen angelegt sind, die ausschließlich bei den zu löschenden Mitarbeitern angegeben sind, können Sie auch diese löschen.

WICHTIG: DATENBANK REORGANISIEREN

Unmittelbar nach der Datenbereinigung sollten Sie die Datenbank reorganisieren, denn erst danach verbessern sich die Zugriffszeiten. Rufen Sie daher im Anschluss an die Datenbereinigung das Dienstprogramm „Datenbankmanager“ auf und führen Sie über **Datei -> Datenbank -> Reorganisieren** die entsprechenden Schritte durch. *mk/dk*



HS Auftragsbearbeitung, HS Auftragsmanager Belegdruckketten

Aus früheren Versionen der HS Auftragsbearbeitung und des HS Auftragsmanagers kennen Sie bereits Layoutketten, d. h. eine Zusammenfassung mehrerer Beleglayouts zu einer Kette. Im Arbeitsgebiet „Beleggestaltung“ haben Sie zusätzlich die Möglichkeit, Druckvorlagen und Layouts in einer gemeinsamen Kette zu hinterlegen, der sogenannten Belegdruckkette. Über [Extras -> Beleggestaltung -> Belegdruckketten](#) können Sie neue Ketten erstellen oder bereits bestehende Ketten bearbeiten.

Sie legen Belegdruckketten getrennt nach Verkaufs- beziehungsweise Einkaufsbelegen an. Belege, die Sie mit einer Belegdruckkette drucken, lassen sich mit allen zugeordneten Druckvorlagen beziehungsweise Layouts in einem Vorgang drucken.

Um Layouts in eine Belegdruckkette aufzunehmen, wählen Sie in der Spalte „Vorlage“ eine freie Zeile aus und danach „Druck ohne Druckvorlagen“. Anschließend können Sie das Layout in der Spalte „Layout“ hinterlegen.

HINWEIS: Es ist nicht möglich, eine Belegdruckkette oder eine Layoutkette in eine Belegdruckkette einzufügen. *mo/it*

2 HS Personalwesen, HS Personalabrechnung Arbeits- und Fehlzeiten darstellen und auswerten

Die Lohnanwendungen von HS bieten vielfältige Möglichkeiten, Arbeits- und Fehlzeiten Ihren Anforderungen entsprechend auszugeben:

- Sie möchten überprüfen, ob Sie die Fehlzeiten aller Mitarbeiter vollständig erfasst haben? Unter [Abrechnung -> Bewegungsdaten -> Protokoll Fehlzeiten](#) finden Sie hierzu ein Protokoll der gesamten Fehlzeiten aller Mitarbeiter.
- Sie benötigen eine monatliche Übersicht, in der unter den Kalendertagen aufgeführt wird, welche Mitarbeiter voraussichtlich anwesend sind? Unter [Abrechnung -> Bewegungsdaten -> Arbeits- und Fehlzeitenkalender](#) erhalten Sie eine solche Übersicht, die Ihnen beispielsweise die Urlaubsplanung erleichtert. Klicken Sie nach dem Aufruf des Arbeitsgebiets auf das Symbol „Drucken“. Anschließend legen Sie im Fenster „Arbeits- und Fehlzeiten – Drucken“ den Zeitraum fest, treffen auf der Registerkarte „Filter“ die gewünschten Einschränkungen und wählen dann auf der Registerkarte „Druckeinstellung“ das mitgelieferte Layout „arbeits_fehlzeiten_liste.rpt“ aus. Wenn auf der Registerkarte „Filter“ kein Mitarbeiter ausgewählt ist, werden die Daten aller Mitarbeiter ausgegeben.
- Sie brauchen eine Fehlzeitenstatistik, in der die Fehlzeiten pro Mitarbeiter nach verschiedenen Fehlzeitklassen – beispielsweise Krankheit – aufgelistet werden? Wählen Sie hierzu unter [Auswertungen -> Zusätzliche Auswertungen -> Fehlzeitenstatistik](#) den Zeitraum und die Mitarbeiter aus. Zusätzlich kann eine Legende ausgedruckt werden. Diese erleichtert Ihnen die Aufnahme der relevanten Zahlen. *mk/dk*

3 HS Finanzwesen, HS Finanzbuchhaltung Nutzen Sie die Vorteile der neuen Berichtsanzeige

Sie wollen den Bericht nicht drucken, sondern nur ein paar Werte abfragen oder die Daten des Berichts in ein Tabellenkalkulationsprogramm laden (zum Beispiel MS Excel), um sie dort grafisch aufzubereiten? Das ist ab Version 2.10 Ihres HS Programms zur Finanzbuchhaltung noch einfacher möglich als vorher:

Sie brauchen den Bericht im Arbeitsgebiet [Auswertungen -> Berichte](#) nur auszuwählen und auf die Registerkarte „Anzeige“ zu klicken. Die Berichtsdaten werden aufbereitet und in einer Liste angezeigt.

Der Vorteil gegenüber der Druckvorschau ist, dass Sie parallel mit der Anwendung weiterarbeiten und einige der Standardfunktionen für das Arbeiten in Listen nutzen können: zum Beispiel die Suche in Listenspalten oder die Möglichkeit, sich die Daten in dem eingestellten Tabellenkalkulationsprogramm anzeigen zu lassen (vorbereitet ist MS Excel). Die jeweiligen Befehle, beispielsweise den Befehl „In MS Excel anzeigen“, finden Sie im Kontextmenü der Liste (rechter Mausklick). *wl/rf*



Rückenwind für Hamburgs Dienstleister: Handelskammer wählt HS Geschäftsführer Dr. Schünemann erneut zum Vizepräsidenten

Hamburgs Wirtschaft hat eine neue Führungsriege: Das Plenum der Handelskammer hat am 5. Mai 2011 Hans-Theodor Kutsch, Geschäftsführer der Albis Plastic GmbH und Chef des IVH – INDUSTRIEVERBAND HAMBURG E. V., sowie Dr. Harald Vogelsang, Vorstandssprecher der Hamburger Sparkasse AG, zu neuen Vizepräsidenten gewählt. Zugleich bestätigte die Kammer Fritz Horst Melsheimer, Vorstandsvorsitzender der HanseMercur Versicherungsgruppe, in seinem Amt als Präsident. Melsheimer hatte bereits im März die Nachfolge von Frank Horch, dem jetzigen Wirtschaftssenator der Hansestadt, angetreten. Als Vizepräsidenten wiedergewählt wurden Andreas Bartmann, Geschäftsführer der Globetrotter Ausrüstung Denart & Lechart GmbH, Michael Behrendt, Vorsitzender des Vorstandes der Hapag-Lloyd AG, Dr. Jens Peter Breitengroß, Geschäftsführer der Kappa International GmbH, und Dr. Thomas M. Schünemann, Geschäftsführer der HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG.

Mit der Wiederwahl des 60-jährigen Software-Unternehmers Schünemann unterstreicht die Handelskammer die große Bedeutung des Dienstleistungssektors in der Hansestadt.

„Der Bereich der beratenden Dienstleistungen ist einer der wichtigsten Jobmotoren der Region und weist seit Jahren die höchsten Wachstumsraten auf“, so Dr. Schünemann. Durch seine Wiederwahl sieht sich der Unternehmer in seinem bisherigen Engagement als Vizepräsident bestärkt: „Bei allen Entscheidungen steht das Gesamtinteresse der Hamburger Wirtschaft im Vordergrund. Mein besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Dienstleistungssektor sowie bei kleinen und mittleren Unternehmen.“

Dr. Schünemann gehört dem Plenum der Handelskammer Hamburg seit 1995 an. Nicht zuletzt aufgrund seiner mehrjährigen ehrenamtlichen Tätigkeit als Vorsitzender des Arbeitskreises Dienstleistungswirtschaft in der Handelskammer genießt der Unternehmer in der Hamburger Wirtschaft den Ruf eines Dienstleistungsspezialisten.

Die Handelskammer Hamburg vertritt die Interessen von knapp 160.000 Mitgliedsunternehmen mit rund 850.000 Beschäftigten. In den Gremien der Kammer engagieren sich über 700 Unternehmer ehrenamtlich als gewählte Vertreter der Wirtschaft. *hs*

Web-Tipp

Info-Portal des BVDW zu Online-Bezahlsystemen

Deutschen Online-Shoppern stehen derzeit mehr als 30 verschiedene Bezahlfverfahren zur Auswahl, wie der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) meldet. In einem Info-Portal unter <http://payment.bvdw.org/> gibt der Verband einen Überblick über Bezahlfverfahren in der Online-Nutzung, bewertet deren Risiko und erläutert Maßnahmen zur Betrugsprävention. Zusätzlich beschreiben die Experten der Unit Payment & Risikomanagement im BVDW auf der Microsite die unterschiedlichen Herausforderungen und schildern komplette Lösungsansätze für Unternehmer. Des Weiteren kann man sich über die Dienstleister informieren.

<http://payment.bvdw.org/>

**Finanzbuchhaltung**

Ausgedruckte PDF-Kontoauszüge reichen dem Finanzamt nicht aus

Elektronische Kontoauszüge im PDF-Format, die auf Papier ausgedruckt wurden, werden vom Finanzamt nicht als Steuerbeleg gewertet. Darauf weist ein Wirtschaftsberater und Steuerprüfer im Portal handwerksblatt.de hin. Durch eine spezielle Software, mit der elektronische Kontoauszüge mit einer digitalen Signatur übermittelt und vom Kontoinhaber abgespeichert werden können, lässt sich dieses Problem zwar lösen. Viele mittelständische Firmen seien hierzu aber technisch nicht in der Lage. Um Ärger mit dem Finanzamt zu vermeiden, empfehlen Experten den Unternehmen daher, nicht auf den herkömmlichen Kontoauszug in Papierform zu verzichten.

Download

Kostenloser Leitfaden zur Normung für kleinere Unternehmen

Wer entwickelt und beschließt Normen? Wie können sich kleine und mittlere Unternehmen (KMU) am Normungsprozess beteiligen? Wo finden sie die für sie relevanten Informationen? Diese und weitere Fragen beantwortet der Leitfaden „Kleines 1x1 der Normung“. Herausgeber des 36-seitigen Dokuments sind der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK), das Deutsche Institut für Normung (DIN) und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Die drei Organisationen setzen sich dafür ein, dass KMU stärker an der Normung beteiligt werden und einen besseren Zugang zu den mehr als 32.000 DIN-Normen erhalten.

Der Leitfaden kann unter www.dihk-verlag.de kostenlos als PDF heruntergeladen werden.

Forderungen

Handwerksbetriebe zufriedener mit Zahlungsmoral ihrer Kunden

Deutsche Handwerksbetriebe sind in diesem Jahr zufriedener mit der Zahlungsmoral ihrer Kunden als 2010. Wie die Wirtschaftsauskunftei Creditreform meldet, hat fast jeder zweite der befragten 3.000 Betriebe das Zahlungsverhalten seiner Kunden mit „gut“ oder „sehr gut“ eingeschätzt. Im Vorjahr hätten dies nur 41 Prozent der Befragten so gesehen.

Dabei zeigen sich nach Einschätzung der Betriebe Unterschiede in der Zahlungsmoral von privaten und gewerblichen Kunden auf der einen und öffentlichen Kunden auf der anderen Seite: So bestätigen 88 Prozent der Betriebe, dass private oder gewerblich tätige Rechnungsempfänger offene Forderungen nach spätestens 30 Tagen begleichen. Bei den öffentlichen Kunden seien es dagegen nur knapp drei Viertel, die ihre Rechnungen innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungserhalt bezahlen.

Insgesamt haben Handwerksbetriebe in diesem Jahr geringere Forderungsausfälle zu verzeichnen: Musste der Befragte zufolge 2010 noch fast jeder fünfte Betrieb Ausfälle von mehr als einem Prozent seines Jahresumsatzes hinnehmen, sind in diesem Jahr bislang nur 15 Prozent der Handwerker betroffen gewesen. Uneinbringliche Außenstände beklagt nur jeder achte Handwerksbetrieb.

Service der ZSS

Kostenlose Sendungsverfolgung im ELENA-Verfahren

Was geschieht gerade mit meiner Sendung? Diese Frage können sich Absender von ELENA-Daten seit Kurzem schnell selbst beantworten – mit Hilfe der Sendungsverfolgung der Zentralen Speicherstelle im ELENA-Verfahren (ZSS).

Zur Nutzung dieses Services ist eine einmalige Registrierung unter <https://status.elena-zss.de/ElenaSendungsverfolgung/> notwendig. Hierfür werden die Betriebsnummer, eine Datei-folgenummer und das passende Transferticket als Kennzeichen der Sendung benötigt.

Der Service ist unter der oben genannten Internetadresse verfügbar. Weitere Informationen sind unter

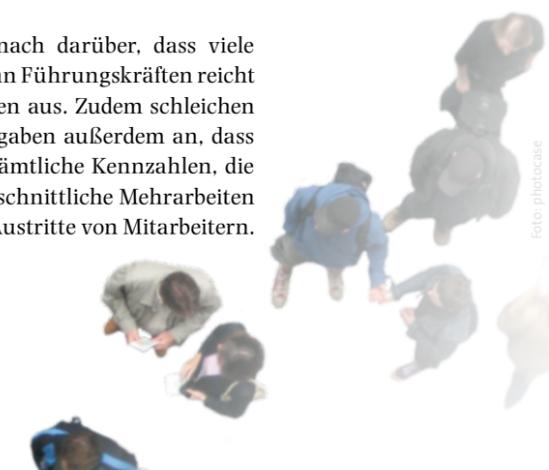
<https://www.das-elena-verfahren.de/arbeitgeber/service-hilfe/sendungsverfolgung> erhältlich.

Studie

Personaler wissen zu wenig über Mitarbeiter

Ob Daten zur Mehrarbeit, zur Mitarbeiterfluktuation oder zur Gehaltsentwicklung: In drei von vier deutschen Unternehmen müssen die Personalabteilungen wichtige Kennzahlen unter erheblichem Aufwand manuell beschaffen. Dies hat eine Studie zum Personalcontrolling der Management-Beratung Steria Mummert Consulting ergeben.

Zwei Drittel der befragten Fach- und Führungskräfte beklagen sich demnach darüber, dass viele notwendige Daten erst mit großer zeitlicher Verzögerung vorlägen. Fast neun von zehn Führungskräften reicht die zur Verfügung stehende Datenmenge nicht für wichtige Personalentscheidungen aus. Zudem schleichen sich bei manueller Bearbeitung Fehler in die Daten ein. 56 Prozent der Befragten gaben außerdem an, dass die ermittelten Kennzahlen nicht einheitlich sind. Dies betrifft der Studie zufolge sämtliche Kennzahlen, die für Personalabteilungen wichtig sind – beispielsweise den Gesundheitsstand, durchschnittliche Mehrarbeiten oder Durchschnittsgehälter. Des Weiteren fehle häufig der Überblick über Ein- und Austritte von Mitarbeitern.



Forderungsmanagement

Kostenlose Merkblätter zum Thema Zahlungsausfälle

Zwei Merkblätter der Industrie- und Handelskammer (IHK) Berlin informieren mittelständische Unternehmer darüber, wie sie sich präventiv vor Zahlungsausfällen schützen können.

Das sechsseitige Merkblatt „Strategien zur Vermeidung von Zahlungsausfällen“ enthält hierzu eine Reihe von Tipps. Mittelständler sollten sich beispielsweise Informationen über Geschäftspartner verschaffen, bevor ein Geschäft zustande kommt. Eine Möglichkeit, sich im Vorfeld vor Ausfällen zu schützen, seien zudem vertragliche Kreditsicherungsmittel oder eine Kreditsicherung. Das Merkblatt informiert außerdem über die Durchsetzung von offenen Forderungen, zum Beispiel über Klageverfahren. Ein zweites Merkblatt erläutert auf 14 Seiten das außergerichtliche und das gerichtliche Mahnverfahren.

Der Link zu beiden Merkblättern (PDF) befindet sich auf der Website der IHK Berlin (Dokument-Nr. 8875 eingeben).

 www.ihk-berlin.de

Finanzlage

Mittelstand fühlt sich solide finanziert

Immer mehr mittelständische Unternehmen verfügen über eine Eigenkapitalquote von über 30 Prozent. Das geht aus einer Umfrage der Wirtschaftsauskunftei Creditreform unter rund 4.300 Firmen hervor. 27,1 Prozent der Befragten verfügen demnach über eine Eigenkapitalbasis von über 30 Prozent – der höchste Wert seit 20 Jahren.

Dennoch gibt es laut Creditreform Bedarf für eine weitere finanzielle Stärkung: Immerhin drei von zehn Unternehmen haben der Umfrage zufolge eine Eigenkapitalquote von weniger als zehn Prozent. Besonders Bauunternehmen, von denen 42,1 Prozent als zu schwach kapitalisiert gelten, haben hier Nachholbedarf. Auch Betriebe mit einer Mitarbeiterzahl zwischen zehn und 50 Mitarbeitern seien gefährdet.

Ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Die Ertragslage im Mittelstand hat sich offenbar deutlich verbessert. Knapp 23 Prozent der befragten Unternehmer berichteten in diesem Frühjahr von einer besseren Ertragslage als im Herbst 2010. Nur knapp ein Viertel der Betriebe gab laut Creditreform an, dass sich die Ertragslage verschlechtert hat. Zum Vergleich: Noch vor einem Jahr sprachen 42,5 Prozent der befragten Mittelständler von einem Ertragsrückgang.

Im Hinblick auf die kommenden Monate zeigten sich die Unternehmen in der Umfrage optimistisch: Fast 40 Prozent der Mittelständler rechnen mit einem höheren Gewinn, nur 13 Prozent erwarten einen niedrigeren.

Empfehlen Sie HS weiter!

Ein neuer Kunde für uns – eine Prämie für Sie

So geht's:

Kontaktformular unter www.hamburger-software.de/empfehlung ausfüllen, absenden, fertig. Um alles Weitere kümmern wir uns.

Unter folgenden Voraussetzungen erhalten Sie eine Prämie:*

- Sie nennen uns einen Interessenten, der uns bislang nicht bekannt ist und der keine HS Kundennummer und keine Registrierung eines HS Produkts hat.
- Der von Ihnen genannte Interessent kauft oder mietet innerhalb von 12 Monaten nach Eingang Ihrer Empfehlung mindestens 1 bisher nicht registriertes Grundmodul von HS.

*Registrierte HS Händler sind vom Verfahren ausgeschlossen.

Verdienen Sie sich einen Präsentkorb mit kulinarischen Spezialitäten im Wert von circa 100 Euro.

HS Mitarbeiterin Martina Haupt

» Gönnen Sie anderen etwas Gutes: Empfehlen Sie unsere Software und unseren Service weiter. «

 **Hamburger Software**

HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG
 Telefon: (040) 632 97 - 152
 e-mail: vertrieb@hamburger-software.de
 Internet: www.hamburger-software.de

Dakar 2012

Kahle/Schünemann freuen sich auf neues Dakar-Ziel in Peru

Die Dakar betritt Neuland: Die vierte Ausgabe der Rallye Dakar (1. – 15. Januar 2012) in Südamerika führt erstmals nach Peru. Die Teilnehmer der zweiwöchigen Marathonrallye erwartet eine veränderte Route mit neuen Etappen und dem neuen Zielort Lima. Die Dakar-Klassensieger Matthias Kahle und Dr. Thomas M. Schünemann begrüßen – genau wie viele andere Teams – die veränderte Streckenführung.

Der Wüstenklassiker geht neue Wege: Die Rallye Dakar wird 2012 erstmals in Peru Halt machen. Neben Argentinien und Chile ist die Republik mit 30 Millionen Einwohnern das dritte Gastgeberland in Südamerika, das die Teilnehmer der härtesten Rallye der Welt willkommen heißt. Der Start der 34. Rallye Dakar wird am 1. Januar 2012 in Mar del Plata (400 Kilometer südlich von Buenos Aires) über die Bühne gehen. Von der Atlantikküste aus führt die insgesamt 9.000 Kilometer lange Route durch die argentinische Pampa über die Anden nach Chile. Nach schwierigen Etappen in der Atacamawüste erwartet die Teams unbekanntes Terrain: Die letzten vier Rallyetage werden auf peruanischem Boden ausgetragen, ehe die verbliebenen Teams am 15. Januar in der Hauptstadt Lima mit einem großen Volksfest für ihre Strapazen belohnt werden.

Matthias Kahle und Dr. Thomas M. Schünemann haben bisher an allen drei Ausgaben der Rallye Dakar in Südamerika teilgenommen und dabei zweimal den Sieg in der Buggy-Kategorie erzielt. Im Januar 2011 gelang den Piloten des HS RallyeTeams zudem sensationell der zehnte Rang in der Gesamtwertung. 2012 werden Kahle, der als einziger Deutscher den Status „FIA Priority Driver for Cross Country Rallies“ trägt, und sein Hamburger Kopilot die zweiwöchige Marathonrallye erneut in Angriff nehmen und freuen sich bereits jetzt auf die neue Herausforderung.

Matthias Kahle: „Im Moment können wir nur mutmaßen, was die neue Route mit sich bringen wird. Wir dürfen die Strecken vorher nicht besichtigen und erfahren die Details immer erst am Abend vor der jeweiligen Etappe. Grundsätzlich denke ich, dass die neue Streckenführung viel Abwechslung bietet. Klassiker wie die Atacamawüste sind ebenso im Programm wie die für uns unbekanntes Abschnitte in Peru. Ich bin mir sicher, dass die Veranstalter wieder eine sehr anspruchsvolle Rallye auf die Beine stellen werden, die den Piloten und ihren Fahrzeugen alles abverlangt.“

Dr. Thomas M. Schünemann: „Die Dakar 2012 wird sicher eine großartige Veranstaltung. Für uns geht es natürlich in erster Linie um die sportliche Herausforderung, aber natürlich trägt auch die Atmosphäre entscheidend zum Erlebnis während so einer Rallye bei. Ich war noch nie in Peru und freue mich, meine persönliche Landkarte wieder ein Stück erweitern zu können. Bisher haben wir Chile und Argentinien kennengelernt, Peru wird sicherlich wieder neue Akzente setzen. Aus der Ferne betrachtet, sehen wir Europäer Südamerika oft als homogene Einheit. Aber wer einmal dort war, weiß, wie unterschiedlich die Kulturen von Land zu Land sind. Ich freue mich also nicht nur auf die neuen Strecken, sondern auch auf eine für mich unbekanntes Kultur.“ sk



Peru

Die Republik Peru ist mit 1.285.216 Quadratkilometern etwa 3,5-mal so groß wie Deutschland und das drittgrößte Land Südamerikas nach Brasilien und Argentinien. Von den fast 30 Millionen Einwohnern Perus leben etwa 6,5 Millionen in der Hauptstadt Lima, dem neuen Zielort der Rallye Dakar. Die drei Amtssprachen des Landes sind Spanisch sowie die indigenen Sprachen Ketschua und Aimara. In Deutschland ist Peru vor allem dank seiner touristischen Highlights wie der Inka-Stadt Machu Picchu, dem wichtigsten Tourismusziel Südamerikas, oder dem Titicacasee bekannt.





Team-Logistik

Der Schattenmann

In der Deutschen Rallye-Meisterschaft stand er als Fahrer jahrelang selbst im Mittelpunkt, bei der Rallye Dakar ist er einer der Männer im Hintergrund: Frank Färber, Logistik-Manager des HS RallyeTeams. Für das hs magazin beschreibt der Neuwieder einen ganz normalen Tag bei der härtesten Rallye der Welt.

„Bei der Dakar beginnt mein Tag in der Regel schon früh – um 5 Uhr – damit ich schon gefrühstückt habe, bevor ich unsere Fahrer Matthias (Kahle) und Thomas (Schünemann) gegen 6 Uhr wecke. Danach steht für unseren Servicewagen die Abfahrt aus dem Biwak – dem provisorischen Zeltlager, das die Teams Tag für Tag an einem Ort beziehen – auf dem Programm. Wir bauen alle Zelte ab, packen die Servicewagen und bereiten die Navigation für den Tag vor. Wir starten meist eine ganze Weile vor dem Buggy, um auch vor ihm wieder im nächsten Biwak anzukommen. Dann sitzen wir erstmal 500 bis 700 Kilometer im Truck.

Die Zeit kann ich – wenn es die Handynetze zulassen – gut für Anrufe in die Heimat nutzen, schließlich muss ja auch mein eigenes Geschäft, Färber Motorsport, weiterlaufen. Während der Fahrt stehen wir immer in Kontakt zu unserem zweiten Servicewagen. Dieser bleibt morgens länger im Biwak, um sicherzustellen, dass der Buggy ohne Probleme losfährt, und um bei möglichen Schwierigkeiten zu helfen.

Gegen 15 Uhr kommen wir meistens im neuen Biwak an und bauen direkt den Service auf. Die Mechaniker haben jetzt ein bisschen Ruhe. Ich versuche, schon so viel wie möglich zu erledigen: das Roadbook besorgen für den nächsten Tag etc. Meine Aufgabe besteht darin, Matthias und Thomas so gut wie möglich den Rücken freizuhalten und ihnen die organisatorischen Aufgaben abzunehmen.

Gegen 19 Uhr trifft der Buggy ein. Jetzt beginnt für mich und die Mechaniker die heiße Phase. Es gibt ein kurzes Briefing. Wie ist es gelaufen? Was steht heute Abend noch an? Beim Schrauben helfe ich eigentlich nur, wenn etwas Außergewöhnliches zu tun

ist. Dafür trage ich die Statements unserer Fahrer für die Presse zusammen und halte Kontakt zur Rallyeleitung. Am zehnten Tag in der Fiambalawüste beispielsweise hatten wir ein Elektronikproblem, haben viel Zeit verloren und waren in der Tageswertung nur 52. Am nächsten Tag hätten wir eigentlich von dieser Position aus starten müssen, also hinter vielen langsamen Fahrzeugen. Als eines der Top-Teams konnten wir uns aus Sicherheitsgründen aber reklassifizieren lassen und durften so als zwölftes Fahrzeug starten. Aber das geschieht natürlich nur, wenn man sich auch darum kümmert.

Um 20 Uhr gibt's das Briefing vom Veranstalter. Da bekommen die Fahrer gesagt, welche Änderungen es für den nächsten Tag gibt. Danach legen wir zusammen die Taktik fest. Welche Reifen? Wie viel Benzin? Sollen wir die Abstimmung ändern? Um 22 Uhr geht es für uns zum Abendessen. Anschließend hilft man noch hier und da aus, irgendwo gibt es immer etwas zu tun. Gegen 1 Uhr sind wir meistens fertig. Dann schaue ich noch, dass alle genug Essen und Getränke für den nächsten Tag in ihren Autos haben. So um 1.30 Uhr ist dann auch für mich Bettruhe – an einem normalen Tag.

Wenn es Probleme gibt, kann es auch sein, dass wir die Nacht durchschrauben müssen. Aber das gehört einfach dazu. Es macht Spaß zu sehen, wenn man etwas bewegt. Nach den Elektronikproblemen haben wir die ganze Nacht gebraucht, um den Buggy wieder flottzumachen. Am Tag danach sind wir 10. in der Tageswertung geworden, als bestes Buggy-Team. In solchen Momenten weiß man, warum man sich die Strapazen antut. Das ist einfach ein gigantisches Gefühl.“ 

ZUR PERSON

Frank Färber wurde am 4. Oktober 1965 geboren und lebt in Neuwied. Seine Motorsport-Karriere begann im Alter von 15 Jahren. Färber war viele Jahre Stammgast in der Deutschen Rallye-Meisterschaft, wo er als Fahrer und Teamchef einen Mitsubishi Lancer einsetzte. Außerdem ist Färber seit 2007 Mitglied der Deutschen Nationalmannschaft im Kickboxen. Seit 2008 ist der 45-Jährige zudem Logistikmanager des HS RallyeTeams bei Marathonrallyes wie der Rallye Dakar.



Frank Färber

Impressum hs magazin 2/2011

HERAUSGEBER:

HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG
Überseering 29
22297 Hamburg
Telefon: (040) 632 97-333
Telefax: (040) 632 97-111
e-mail: info@hamburger-software.de
Internet: www.hamburger-software.de

VERANTWORTLICH: Johannes Tenge

REDAKTION: Johannes Tenge (jt), Gunther Fricke (gn)

MITARBEIT: Christian Frick (cf), Daniel Krekeler (dk), Gunda Behrens (gb), Inge Tietz (it), Michael Kohn (mk), Matthias Stronk (mo), Regina Fabek (rf), Sebastian Klein (sk), Wolfgang Labahn (wl)

GRAFIK, LAYOUT: FAKTOR 3 AG, Kattunbleiche 35, 22041 Hamburg

DRUCK: Lehmann Offsetdruck & Verlag 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.

Titel- und Rückseitenfoto: iStockphoto

Hamburger Software

HS - Hamburger Software (HS) ist ein führender deutscher Hersteller betriebswirtschaftlicher Software. Seit 1979 entwickelt und vertreibt das Unternehmen systemgeprüfte, branchenunabhängige Programme für die Bereiche Auftragsbearbeitung, Finanzbuchhaltung und Personalwirtschaft. Mehr als 26.000 Kunden in Deutschland und Österreich – vom Kleinbetrieb bis zum Großunternehmen – setzen auf die Erfahrung und die Produkte von HS. Monatlich werden über 1.000.000 Löhne und Gehälter mit der Software abgerechnet. Umfassender Support durch eine der größten Hotlines für betriebswirtschaftliche Software in Deutschland rundet das Angebot des ERP-Herstellers ab. In Teilbereichen der Entwicklung arbeitet HS des Weiteren eng mit der DATEV zusammen. Im Rahmen dieser strategischen Kooperation bietet die DATEV ihren Kunden die Warenwirtschaftssoftware von HS seit 2001 unter eigenem Namen an.



***hs* Hamburger Software**

HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG

Telefon: (040) 632 97 - 333

e-mail: info@hamburger-software.de

Internet: www.hamburger-software.de