

hs magazin

SOFTWAREEINFÜHRUNG

Evolution statt Big Bang



TITELTHEMA *INTERVIEW: „Gutes Projektmanagement ist Pflicht“* HS AKTUELL *Erste Einblicke in das HS Modul E-Bilanz* KUNDEN *Anwenderbericht: Außendienst über Terminalserver an die HS Auftragsbearbeitung angebunden* TIPPS & TRICKS *Lohnabrechnung: Entgeltfortzahlung oder Krankengeld?*



In kleinen Schritten zum großen Erfolg

„Wenn ich einen Liter Milch brauche, kaufe ich nicht gleich eine Kuh“, soll der deutsche Topmanager Wolfgang Schieren (1927–96) seinerzeit einmal gesagt haben. Vielen mittelständischen Unternehmen und IT-Entscheidern, die sich gerade nach neuer betriebswirtschaftlicher Software umschauen, hat er damit vermutlich aus der Seele gesprochen: Eigentlich suchen sie bloß eine Lösung für einen eher begrenzten Aufgabenbereich, beispielsweise für die sichere elektronische Archivierung

von Geschäftsdokumenten – offeriert werden den Firmen jedoch stattdessen häufig Dokumentenmanagementsysteme (DMS), deren Funktionsumfang den tatsächlichen Bedarf bei Weitem übersteigt.

Zweifeln die potenziellen Kunden daraufhin am Sinn einer Einführung, kontern Verkäufer gern mit dem Argument „Vielleicht brauchen Sie die Funktionen ja irgendwann. Und was Sie haben, haben Sie“. Stimmt so weit. Die Sache hat allerdings einen Haken: Ein großes DMS kostet auch vergleichsweise großes Geld. Darüber hinaus dürfte der



12

Erläutert, worauf es bei der Softwareeinführung ankommt: Michael Gertz im Interview.

Editorial

02 In kleinen Schritten zum großen Erfolg

News

04 Kurz & bündig

Titelthema

10 **Softwareeinführung**

Evolution statt Big Bang

12 **Interview: Michael Gertz**

„Gutes Projektmanagement ist Pflicht“

14 **Mitwachsende Lösungen**

Großer Wurf in kleinen Schritten

15 **Interview: Jan Spangl**

„Meinem Team fällt immer eine Lösung ein“

HS Aktuell

16 **Neue HS Lösung**

Erste Einblicke in das Modul E-Bilanz

18 **Interview: Thorsten Aust**

Cockpit – „Mit einem Blick Rückschlüsse ziehen“

Ein neuer Kunde
für uns – eine
Prämie für Sie

Alle Details unter
[www.hamburger-software.de/
empfehlung](http://www.hamburger-software.de/empfehlung)

Aufwand für die Einführung einer solchen Lösung das Budget manches Mittelständlers sprengen.

Müssen kleine bis mittelgroße Betriebe also auf die Vorteile eines DMS verzichten? Keineswegs, denn es gibt einen besseren, ressourcenschonenderen Weg zum gewünschten System: eine schrittweise Einführung, wie sie zum Beispiel HS anbietet. Hier wird bedarfsgerecht zuerst die Archivierungslösung installiert und erst später – wenn sie benötigt werden – DMS-Funktionen daraufgesetzt. Diese Vorgehensweise schont das Budget der Kunden

und ermöglicht ihnen, sich mit dem Handling digitaler Dokumente vertraut zu machen. Die Unternehmen brauchen also, um im Bild zu bleiben, nicht mehr gleich mit der Kuh ins Haus zu fallen, sondern können erst einmal in aller Ruhe die Milch kosten. Wohl bekomm's!

Johannes Tenge

Johannes Tenge
Redaktion hs magazin
redaktion@hamburger-software.de



23

Live und in Farbe:
HS präsentiert auf der
IT & Business seine
Produkt-Highlights.



- 19 HS Fibuprogramme 2.20**
Neue Funktionen in den Modulen
Anlagenbuchhaltung und Berichte
- 20 HS Auftragsbearbeitung 2.50**
Schneller Belege erfassen und leichter einkaufen
- 21 BMF-Schreiben**
Was bei der elektronischen Rechnung zu beachten ist
- 22 Steuerabzug**
ELStAM: Sanfter Einstieg geplant
- 22 Projekt OMS**
BEA statt ELENA?
- 23 IT & Business 2012**
HS zeigt Software für Archivierung
und Dokumentenmanagement

Kunden

- 24 Anwenderbericht**
Das Gesundheits-System
- 26 Anwenderbericht**
Tore in Hülle und Fülle

Tipps & Tricks

- 28 Finanzbuchhaltung**
Nun noch leichter: Anlagen umbuchen
- 28 Personalwirtschaft**
Meldearten für den Versand vorbesetzen

- 29 Personalwirtschaft**
Bei Krankheit des Mitarbeiters:
Entgeltfortzahlung oder Krankengeld?
- 29 Auftragsbearbeitung**
Belegabschluss mit Exportdatei

Kundenausbildung

- 30 Seminarübersicht**

HS Aktion

- 31 Miträtseln und gewinnen**

HS RallyeTeam

- 32 Silk Way Rallye 2012 – Rückblick**
HS RallyeTeam:
Aufstieg in die Prototypenklasse ist geglückt
- 34 Der Bordmanager**
Thomas Schünemann über die Rolle
des Copiloten bei der Dakar

Impressum

- 35 Impressum**

32

*Allradpremiere geglückt:
Trotz Schwierigkeiten
feierte das HS Rallye-
Team bei der Silk Way
Rallye 2012 einen
gelungenen Einstand.*



MELDUNGEN ANS FINANZAMT

ELSTER-Zertifikat ab 2013 für alle Unternehmen Pflicht

Sämtliche Meldungen, die Unternehmen an das Finanzamt abzugeben haben, wie zum Beispiel Umsatzsteuer-Voranmeldungen und Lohnsteuer-Anmeldungen, müssen ab 1. Januar 2013 auf elektronischem Weg unter Verwendung der ELSTER-Authentifizierung übertragen werden. Dies gilt auch für Meldungen, die ab Januar 2013 durchgeführt werden und zurückliegende Meldezeiträume (also vor 2013) betreffen. Die Pflicht zur authentifizierten Datenübertragung erstreckt sich des Weiteren auf die „Elektronische Lohnsteuerkarte“ (ElsterLohn II, ab Januar 2013). Jedes Unternehmen benötigt somit spätestens zum Zeitpunkt der ersten Meldung im Jahr 2013 ein gültiges ELSTER-Zertifikat – und zwar ein sogenanntes Organisationszertifikat, das firmenintern verteilt werden kann. Ein bereits für die Meldungen in der Lohnabrechnung vorliegendes Organisationszertifikat der Finanzbehörde kann dann auch für den Versand von Fibu-Daten genutzt werden und umgekehrt. Nähere Informationen zu den verschiedenen Authentifizierungsverfahren und zur notwendigen Registrierung sind unter www.elsteronline.de/eportal erhältlich.

Die Beantragung eines Zertifikats kann mehrere Wochen dauern. Deshalb sollte man den Antrag nicht auf die lange Bank schieben beziehungsweise bei vorhandenem Zertifikat rechtzeitig an die Verlängerung denken. HS bietet seinen Kunden auf Wunsch einen kostenpflichtigen Zertifizierungsservice an.

Komfortable Abgabe von Meldungen mit den HS Programmen

Anwender der HS Programme zur Finanzbuchhaltung und zur Lohnabrechnung, die über ein ELSTER-Zertifikat verfügen, können die geforderten Meldedateien ab 1. Januar 2013 authentifiziert an das Finanzamt übertragen. Dies gilt auch für die Zusammenfassenden Meldungen (ZM), die bislang über einen Formularserver der Finanzverwaltung abzugeben sind. Die Meldung aus den HS Programmen funktioniert nahezu automatisch. Alternativ ist eine Abgabe der Meldungen über das ElsterOnline-Portal und über das Online-Portal des Bundeszentralamts für Steuern (BZSt) möglich. Beide Portale bieten allerdings keine Funktion für den Import von Dateien, sondern lediglich eine Formularerfassung, die wiederum manuellen Aufwand für die Anwender nach sich zieht.

AKTIONSANGEBOT

HS Vordrucke früh bestellen und Geld sparen

Erste Wahl für die automatische und fehlerfreie Erstellung von Entgeltnachweisen, Lohnsteuerbescheinigungen und vielem mehr: Die original HS Vordrucke sind optimal auf die HS Betriebswirtschaftlichen Lösungen abgestimmt und erleichtern Ihnen die Arbeit.

Aktionsangebot

Bestellen Sie frühzeitig Ihren Bedarf für das kommende Jahr – und Sie erhalten zusätzliche fünf Prozent Rabatt auf den Bestellwert (netto). Die Lieferung und Rechnungsstellung erfolgt zum Jahresbeginn 2013. **Das Aktionsangebot gilt vom 1. Oktober bis 30. November 2012.**

 shop.hamburger-software.de

Bis zu
27%
Rabatt

Ab 100 Euro Bestellwert (netto)	→	10 Prozent
Ab 200 Euro Bestellwert (netto)	→	20 Prozent
Frühbesteller	→	zusätzlich 5 Prozent
Bestellungen per Internet	→	zusätzlich 2 Prozent



TESTAT

Baulohn von HS erhält erneut Zulassung der SOKA-BAU

Die SOKA-BAU (Sozialkassen der Bauwirtschaft) hat der Baulohnlösung von HS zum wiederholten Mal die Zulassungsbestätigung erteilt. Anwender des HS Personalwesens und der HS Personalabrechnung können die Urlaubsgeldberechnung demnach in Verbindung mit dem Erweiterungsmodul Bau automatisch durchführen und die Meldungen maschinell an die entsprechende Sozialkasse Bau senden. Durch die automatische Erstellung und den elektronischen Versand der Meldungen sparen die Betriebe Zeit und Geld.



Foto: iStockphoto

Newsticker

DIHK-UMFRAGE

Finanzierungssituation: Jeder vierte Betrieb benötigt aktuell keine externen Mittel



Die Finanzierungssituation der meisten Unternehmen in Deutschland ist derzeit laut einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) entspannt. In einer Sonderauswertung seiner Konjunkturumfrage vom Frühsommer 2012 hat der DIHK ermittelt, dass mehr als jedes vierte Unternehmen keine externen Geldmittel benötigt.

Aufgrund guter Geschäftstätigkeit, steigender Eigenkapitalquoten und wachsender Liquiditätsreserven zeigen sich auch Firmen, die Investitionen nicht aus eigener Kraft stemmen können, mit der externen Finanzierung überwiegend zufrieden. Insgesamt 45 Prozent dieser Betriebe bezeichnen ihren Zugang zu Fremdkapital als gut, 41 Prozent bewerten ihn als befriedigend. Lediglich 14 Prozent der Befragten haben Schwierigkeiten bei der Mittelbeschaffung: Neun Prozent klagen über schlechte Finanzierungsbedingungen, fünf Prozent berichten von abgelehnten Krediten. Folgerichtig bewerten nur noch 14 Prozent der Unternehmen die Finanzierung als Risiko für ihre Geschäftstätigkeit – im Durchschnitt der Umfragen seit 2010 hatte diese Quote bei 18 Prozent gelegen.

Die Sonderauswertung „Finanzierungszugang“ des DIHK basiert auf rund 22.000 Unternehmensantworten. Sie kann auf der DIHK-Website heruntergeladen werden.

 www.dihk.de

ZU STARRE ANFORDERUNGEN AN BEWERBER

Fachkräftemangel ist hausgemacht

Die Suche nach Mitarbeitern bleibt branchenübergreifend eine der größten Sorgen deutscher Unternehmen. Allerdings ist der Fachkräftemangel auch deshalb so groß, weil viele Arbeitgeber zu hohe Ansprüche haben und zu starr in ihrer Auswahl sind. Zu diesem Ergebnis gelangt die Studie „Fachkräftemangel 2012“ des Personaldienstleisters Manpower.

Demnach haben 42 Prozent der Unternehmen in Deutschland Schwierigkeiten, geeignete Fachkräfte zu finden. Das sind acht Prozent mehr als im weltweiten Durchschnitt. Seit 2010 ist der Anteil der Firmen mit Recruiting-Problemen in Deutschland um 13 Prozent gestiegen. In anderen europäischen Ländern hat das Thema Fachkräftemangel dagegen nicht den Stellenwert wie in Deutschland. In England zum Beispiel klagen lediglich elf Prozent der Firmen darüber, keine Mitarbeiter zu finden.

Vera Calasan, Chefin der Manpower-Group in Deutschland, sieht im Fachkräftemangel ein hausgemachtes Problem der Arbeitgeber. Sie fordert die Betriebe auf, mehr in die Personalarbeit zu investieren. Zudem sollten Firmen



die Anforderungen an Bewerber nicht zu starr formulieren und sich in der Personalauswahl flexibler zeigen, also beispielsweise auch gezielt ältere Bewerber ansprechen. Bislang haben laut der Manpower-Studie lediglich 14 Prozent der Unternehmen spezifische Strategien zur Rekrutierung älterer Mitarbeiter. Calasan empfiehlt Firmenchefs zudem, „motivierten Talenten“ eine Chance zu geben – anstatt stets jahrelange

Erfahrung voraussetzen und monatelang nach 100-prozentig passenden Kandidaten zu suchen.

Besonders große Schwierigkeiten haben Unternehmen der Studie zufolge bei der Suche nach Ingenieuren sowie Computerfachleuten und Handwerkern. Allein in den beiden vergangenen Jahren habe sich die Anzahl der unbesetzten Ingenieursstellen verdoppelt. Eine Erholung ist laut Calasan nicht in Sicht. Auch Vertriebsmitarbeiter, Techniker und Personal für das Finanz- und Rechnungswesen sind begehrt. „Durchschnittliche Vakanzzeiten von 55 Tagen über alle Positionen und bis zu 90 Tagen bei technischen Berufen bedeuten Milliardenverluste für die deutsche Wirtschaft“, so die Personaldienstleisterin.

ARBEITSORGANISATION

Mitarbeiterpotenzial bleibt häufig ungenutzt

Fast ein Fünftel aller Erwerbstätigen in Deutschland sind trotz Fachkräftemangels unterhalb ihrer erworbenen Qualifikation beschäftigt. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Universität Hohenheim im Auftrag der IG Metall Baden-Württemberg. Bei den Akademikern liege der Anteil unterwertig beschäftigter Arbeitnehmer aktuell noch etwas höher als bei den Nicht-Akademikern (18,9 Prozent gegenüber 17,2 Prozent im Jahr 2010), sagt der Autor der Studie, Ralf Rukwid von der Universität Hohenheim.

Die Ursachen für das hohe Ausmaß der Beschäftigung unterhalb des individuellen Qualifikationsniveaus liegen laut der

Untersuchung zum einen in den schlechten Verwertungschancen einzelner Ausbildungs- und Studiengänge, aber auch in gruppenspezifischen Benachteiligungen (z. B. bei Personen mit Migrationshintergrund) oder atypischen Beschäftigungsverhältnissen (Befristungen, Teilzeit, Minijobs). Zum anderen spielt die Arbeitsorganisation und Personalpolitik der Unternehmen eine wesentliche Rolle, weil vorhandene Qualifikationen nicht genutzt und entwickelt werden. Beispiele hierfür sind etwa der Ingenieur, der nicht entwickelt, sondern durch Routineaufgaben in der Verwaltung oder der Fertigung gebunden ist. Oder der Facharbeiter, dessen ursprüngliche Qualifika-

tion an Wert verliert, da er keine Weiterbildung erhält.

Jörg Hofmann, IG Metall-Bezirksleiter in Baden-Württemberg, fordert die Unternehmen daher auf, ihr Personalmanagement zu überdenken. Wichtig sei es, zuerst die Kompetenzen und Fähigkeiten der Mitarbeiter zu erfassen und darauf aufbauend individuelle Entwicklungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Erworbenene Qualifikation müsse durch Weiterbildung erhalten bleiben. Beides scheitere heute in der Mehrzahl der Betriebe jedoch an einer fehlenden systematischen Weiterbildung und Personalentwicklung, so Hofmann.



LOHNABRECHNUNG

Koalitionspläne: Minijob-Grenze soll ab 2013 auf 450 Euro steigen

Die Einkommensgrenze für Minijobs soll nach dem Willen der Koalitionsfraktionen im kommenden Jahr von 400 auf 450 Euro monatlich steigen. Darauf hätten sich die Arbeitsmarktpolitiker von Union und FDP verständigt, berichten verschiedene Medien. Auch für gering besteuerte Jobs in der sogenannten Gleitzone (400 bis 800 Euro) sollen künftig neue Verdienstgrenzen gelten. Hier ist geplant, die Schwelle auf 850 Euro anzuheben.

Ab Herbst soll sich in der Bundestagsfraktion von CDU und CSU eine

Arbeitsgruppe mit dem Thema Minijobs beschäftigen. Dabei geht es nach Angaben einer Fraktionssprecherin aber ausschließlich um die Ausgestaltung der höheren Verdienstgrenze, nicht um die Zukunft der Minijobs generell. Die stehe nicht infrage.

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) arbeitet derzeit einer Sprecherin zufolge auf Wunsch der Koalitionsfraktionen an einer Formulierungshilfe für einen Gesetzentwurf. Dieser soll von den Fraktionen ins Parlament eingebracht werden.

Rund 7,4 Millionen Menschen – davon knapp 4,65 Millionen Frauen – haben in Deutschland eine Stelle auf 400-Euro-Basis. Wie das BMAS mitteilte, soll die Anhebung durch einen besseren Schutz in der gesetzlichen Rentenversicherung flankiert werden. Demnach sollen Minijobber künftig zum pauschalen Rentenversicherungsbeitrag des Arbeitgebers von 15 Prozent selbst 4,6 Prozentpunkte hinzuzahlen. Wer das nicht wolle, müsse dies anmelden. Bislang verhält es sich umgekehrt.

i

Nähere Informationen zum Thema Minijobs folgen in der Dezember-Ausgabe des hs magazins.

HEBESÄTZE 2012

DIHK: Gewerbesteuer wird für viele Betriebe zur Hauptlast

Die prekäre Finanzlage vieler Kommunen schlägt sich auch in den Gewerbesteuer-Hebesätzen des Jahres 2012 nieder. Dies hat die diesjährige Hebesatzumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) ergeben, die die standortpolitisch wichtigen mittleren und größeren Städte und Gemeinden erfasst.

Die Umfrage zeigt, dass die Kommunen in diesem Jahr zum dritten Mal in Folge ihre Hebesätze erhöht haben – für die Gewerbesteuer um durchschnittlich drei Punkte auf 441 Prozent und für die Grundsteuer B sogar um neun Punkte auf 526 Prozent.

Am stärksten drehen 2012 die Gemeinden in Thüringen an der Gewerbesteuerschraube, bei der Grundsteuer B liegen Rheinland-Pfalz und

Niedersachsen vorn. Absolute Spitzenreiter bei den Hebesätzen sind Oberhausen mit 520 Prozent (Gewerbesteuer) und Berlin mit 810 Prozent (Grundsteuer B).

„Die Gewerbesteuer stellt inzwischen bei vielen Unternehmen die Hauptlast bei der Besteuerung“, kritisierte DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann die Entwicklung gegenüber der „Wirtschaftswoche“. Mit ihrer Hebesatzpolitik konterkarierten viele Städte und Gemeinden das Ziel der Unternehmensteuerreform von 2008, die Abgabenlast für die Wirtschaft dauerhaft zu senken. So müssten mittelständische Betriebe im Bundesdurchschnitt allein wegen der höheren Hebesätze rund 14.000 Euro mehr Kommunalsteuern zahlen als noch vor vier Jahren.



Whitepaper: Mit der digitalen Personalakte Freiräume für die Personalarbeit schaffen

Unternehmer und Personalverantwortliche erhalten in einem zwölfseitigen Whitepaper Tipps und Empfehlungen rund um die Einführung und den Einsatz einer digitalen Personalakte. Das Dokument mit dem Titel „Freiräume schaffen mit der digitalen Personalakte“ kann kostenlos als PDF heruntergeladen werden.

 www.hamburger-software.de/whitepaper



URTEIL

BAG vollzieht Kehrtwende bei der Urlaubsabgeltung



Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat sich in puncto Urlaubsabgeltung von der sogenannten Surrogats Theorie abgewandt. Diese machte einen Urlaubsabgeltungsanspruch wegen Beendigung des Arbeitsverhältnisses bislang davon abhängig, ob der Arbeitnehmer – wäre er nicht ausgeschieden – seinen Erholungsurlaub noch im Beschäftigungsverhältnis hätte nehmen können.

Das BAG entschied nun, dass der gesetzliche Urlaubsabgeltungsanspruch „als reiner Geldanspruch nicht mehr dem Fristenregime des Bundesurlaubsgesetzes“ unterfalle. Für die Praxis bedeutet das Urteil: Einem Arbeitnehmer, der seinen Urlaub wegen Krankheit nicht genommen hat, steht ab sofort im Falle des Ausscheidens aus dem Job auch nach Ablauf des Urlaubsjahrs ein Abgeltungsanspruch zu. Allenfalls gesetzliche sowie tarif- oder einzelvertragliche Ausschluss- und Verjährungsfristen können diesen Anspruch noch begrenzen.

BAG-Urteil vom 19.06.2012, 9 AZR 652/10

SOFTWAREEINFÜHRUNG

Evolution statt Big Bang

Die Einführung neuer betriebswirtschaftlicher Software ist für viele Unternehmen eine große Herausforderung. Ein schrittweises Vorgehen erweist sich hier in den meisten Fällen als die beste Lösung.



Im Vorfeld einer Softwareeinführung bekommen Entscheider und IT-Leiter schon einmal ein flaes Gefühl in der Magengrube: Werden wir im Budget bleiben? Halten wir den Zeitplan ein? Werden die Anwender mit der Lösung klarkommen? Droht in der Umstellungsphase eine Produktivitätssenkung? Hinter solchen Sorgen steckt die Befürchtung, das Projekt könnte aus dem Ruder laufen und zu unkalkulierbaren Kosten führen. In der Tat: Die Einführung von Lösungen für das Enterprise Resource Planning (ERP) ist keineswegs trivialen Natur. Oft sind geschäftskritische Prozesse abzubilden. Gravierende Fehler kann sich hier kein Unternehmen erlauben. Grund zur Angst besteht jedoch nicht: Mit der richtigen Einführungsstrategie und gutem Projektmanagement lassen sich selbst anspruchsvolle Softwareprojekte in angemessener Zeit erfolgreich über die Bühne bringen.

Stufenweise zum Erfolg

Grundsätzlich haben Unternehmen bei der Einführung von Software stets zwei Optionen: Sie können zu einem fixen Umstellungstermin komplett auf eine neue Lösung umsteigen – in diesem Fall sprechen Branchenprofis vom sogenannten Big Bang (engl. Urknall) – oder sie entscheiden sich für ein evolutionäres, schrittweises Vorgehen. Welche Strategie im Einzelfall angewendet wird, hängt nicht zuletzt von den betrieblichen Voraussetzungen ab. Oft handeln Unternehmen aus der Not heraus, sagen die Fachleute des Aachener IT-Beratungshauses Trovarit AG. Vielfach sei die bestehende Software veraltet oder sogar nicht mehr verwendbar. Diesen Firmen bleibe nichts anderes übrig, als schnellstmöglich die wesentlichen Geschäftsprozesse mit einer neuen Lösung abzubilden.

Doch auch wenn der Handlungsdruck nicht ganz so groß ist: Für manchen Chef mag es nach einer längeren Auswahlphase verlockend erscheinen, das neue System dann auch endlich in einem Rutsch implementieren zu lassen.



Verglichen mit einer schrittweisen Einführung birgt ein solcher Big Bang allerdings ein größeres Planungsrisiko. Darüber hinaus ist auf einen Schlag deutlich mehr Aufwand erforderlich, bevor das Unternehmen Nutzen aus der Lösung zieht. Experte Michael Gertz von der Hamburger CONTENCE Management

Consulting GmbH empfiehlt Unternehmen daher üblicherweise eine evolutionäre Vorgehensweise (siehe Interview ab Seite 12). Diese lässt nach seinen Erfahrungen eine leichtere Projektkontrolle zu und verringert den Stressfaktor. Das Prinzip besteht laut Gertz darin, „möglichst schnell konkrete und greifbare Nutzeneffekte zu erzielen“. Naheliegender ist beispielsweise ein Projektstart mit Basisfunktionen, wie dem Stammdatenmanagement. In weiteren Nutzungsstufen wird die Lösung dann schrittweise – je nach Bedarf modul-, prozess- oder abteilungsbezogen – bis zum angestrebten Gesamtvolumen ausgebaut. Welche Funktionen mit welcher Priorität implementiert werden, ist dabei einzelfallabhängig festzulegen. Hierzu sind im Rahmen des Projektmanagements fundierte Planungen erforderlich.

Miteinander sprechen hilft

Besonders wichtig ist es in allen Phasen des Projekts, dass Auftraggeber und Softwareanbieter offen miteinander kommunizieren und in regelmäßigen Statusgesprächen den Stand der Arbeiten und die Behandlung möglicher Probleme abstimmen. Hier sind beide Seiten gefordert: Beim Softwareanbieter sollte ein Hauptansprechpartner zur Verfügung stehen, der die Fäden auf Lieferantenseite in der Hand behält. Der Kunde seinerseits muss ein Team aus geeigneten Mitarbeitern bereitstellen. Im Idealfall betrachten sich alle Beteiligten – sowohl auf Kunden- als auch auf Anbieterseite – als ein Projektteam. Denn, so Experte Gertz: „Jede noch so gründliche Vorbereitung und ausgefeilte Softwarelösung hilft nicht, wenn im Miteinander nicht ein Mindestmaß an guter Zusammenarbeit entsteht.“



Foto: istockphoto



INTERVIEW: MICHAEL GERTZ

„Gutes Projektmanagement ist Pflicht“

Die Einführung neuer Software im Unternehmen ist mit einer Reihe von Herausforderungen verbunden. Experte Michael Gertz erläutert, worauf es in solchen Projekten besonders ankommt.

Vor welchen Herausforderungen stehen Unternehmen, wenn sie neue Software für das Enterprise Resource Planning (ERP) einführen wollen – sei es zur Ablösung eines Altsystems oder zur Erweiterung einer bestehenden Lösung?

Michael Gertz: Die Einführung komplexer und unternehmenskritischer Software ist immer ein Balanceakt zwischen den Wünschen, Bewährtes zu bewahren und auf einer neuen Plattform zu etablieren, gleichzeitig die Vorteile und Nutzenpotenziale neuer Lösungen auszuschöpfen sowie alte Zöpfe abzuschneiden. Projekte zur Softwareeinführung sind insofern immer auch Projekte zur Prozessoptimierung. Die Einführung neuer Systeme sollte als Chance begriffen werden, die eigenen Arbeitsweisen zu überdenken und neu zu gestalten. In der Regel erreicht man hier ein Optimum, wenn sich die Vorstellungen von optimierten Abläufen und die Möglichkeiten, die sich im Standard des neuen Systems ergeben, vereinen lassen.

Häufig fehlen im Unternehmen die Kapazitäten und/oder das Know-how, ein solches Projekt gut vorzubereiten und konsequent zu steuern. Kaum ein Projekt kommt jedoch ohne ein Mindestmaß an Organisation und unternehmens-eigenem Projektmanagement aus. Die harten Faktoren Zeit, Kosten und Qualität sind genauso zu steuern wie der Umgang mit Ängsten, Verunsicherungen, unrealistischen Erwartungshaltungen und komplexen Sachverhalten.

Die Anforderungen an das Projektmanagement sind somit nicht unerheblich; neben einer methodischen ist auch

soziale Kompetenz mitzubringen. Die Anwender werden ein neues System nur dann willkommen heißen, wenn sie mit ihrem Wissen und ihren Befürchtungen ernst genommen werden.

Die Ablösung von Altsystemen birgt noch ganz eigene Herausforderungen: Die Fraktion mit dem Leitspruch „Das kann unsere bisherige Software aber auch/besser/schöner/automatischer“ wird bestimmt nicht fehlen und gerade in den ersten Projektschritten mächtig auftrumpfen – Durchhaltevermögen und Überzeugungskraft sind notwendig; frühzeitig die Stärken und Schwächen des Altsystems zu kennen und transparent zu machen, ist daher hilfreich. Als spezielles Risiko ist hier das Fehlen von Dokumentation bzw. Know-how über die „inneren“ Werte des Altsystems zu nennen. Und last but not least wird eine detaillierte Datenübernahme – möglichst mit gleichzeitiger Optimierung der Datenqualität – zum Erfolgsfaktor und Aufwandstreiber.

Gerade kleinere und mittelgroße Firmen haben oft weder die Manpower noch die Budgets für unternehmensweite Einführungsprojekte im Big-Bang-Stil. Zu welcher Einführungsstrategie raten Sie hier?

Gertz: Die Alternative zum Big Bang besteht in einer evolutionären Vorgehensweise, einer stufenweisen Einführungsstrategie. Das Prinzip besteht darin, möglichst schnell konkrete und greifbare Nutzeneffekte zu erzielen. Man kann versuchen, mit überschaubaren und gut vermittelbaren Themen zu beginnen – gegebenenfalls bis hin zu einem

Probe- oder Echtbetrieb. Von einem solchen „Start small, think big“ darf man sich aber nicht einlullen lassen, denn der wirkliche Erfolg entscheidet sich später. Oft stellt sich heraus, dass doch mindestens ein größerer Schritt notwendig ist. Beispiel: Ich kann meine Aufträge im neuen System so lange nicht zu 100 Prozent erfassen und bearbeiten, wie die integrierte Rechnungslegung inklusive Fibu-Übergabe noch nicht funktioniert. Hier gilt es, diesen großen Schritt sauber zu definieren, gegebenenfalls von nicht priorisierten Themen zu entlasten und immer wieder zu kommunizieren, dass es noch Ausbaustufen geben wird.

In jedem Projekt gibt es zudem „Spielverderber-Anforderungen“. Das können sein: ausgeklügelte Dispositionsmechanismen an der Nahtstelle zwischen Vertrieb und Leistungserbringung, komplexe Kontierungsregelungen für den Übergang in die Finanzbuchhaltung, Zugeständnisse an Kunden in Bezug auf Abrechnungs- oder Rabattierungsmodalitäten, Schnittstellen zu exotischen Spezialapplikationen. Die Bearbeitung solcher „Spielverderber“ ist aufwendig – sie sind aber in den Griff zu bekommen: durch Einhaltung des systematischen Ablaufs aus Analyse/Grobkonzept/Feinkonzept mit einer gleichzeitigen Betrachtung des im neuen System wirtschaftlich Umsetzbaren. Gehen Sie diese Anforderungen nicht zu spät an, sie sind eine signifikante Ursache für Zeitverzögerungen und Budgetüberschreitungen – und außerdem ein Nährboden für Zweifel, ob man sich für das richtige System entschieden hat.

Die Einführung neuer Software birgt zwangsläufig auch Risiken für ein Unternehmen. Wie lassen sich diese minimieren und beherrschen?

Gertz: Methoden zum Risikomanagement sind etabliert und schnell nachzulesen – ich empfehle die gut lesbare Darstellung von Tom DeMarco in seinem Buch „Bärentango“. Typische Risiken bei Softwareeinführungen sind unter anderem: unklare Projektaufträge, technologische Hürden, Probleme in der Zusammenarbeit mit dem Lieferanten, Produktivitätssenke zum Umstellungszeitpunkt, Folgekosten im Systembetrieb und nicht zuletzt mangelnde Akzeptanz der Anwender und fehlende Rückendeckung durch die Unternehmensführung.

Es gilt, konkrete Risiken zu identifizieren und im Steuerringkreis sowie im engeren Kreis der Projektbeteiligten zu kommunizieren. Je nach Risiko können Präventiv- oder Notfallmaßnahmen entwickelt werden. Psychologisch ist es gerade zum Projektbeginn nicht immer einfach, sich mit der „dunklen Seite“ des Vorhabens zu beschäftigen. Es ist jedoch wichtig, ein gewisses Maß an Sensibilität zu erzeugen, denn: Gefahr erkannt, Gefahr gebannt. Unternehmen mit einem Betriebsrat empfehle ich zudem, die Mitarbeitervertretung frühzeitig in ein Projekt einzubinden und gegebenenfalls Betriebsvereinbarungen zu erarbeiten. In Summe ist es Aufgabe des internen Projektmanagements, identifizierte Risiken zu beobachten und im Eintrittsfall zu handeln.



Michael Gertz

Zur Person

Michael Gertz ist geschäftsführender Gesellschafter der CONTENCE Management Consulting GmbH in Hamburg. Der Diplom-Wirtschaftsinformatiker berät Unternehmen bei der Einführung von Softwaresystemen.

Welche Rolle spielt die Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Softwarelieferant? Was ist dabei zu beachten? Und was zeichnet einen guten Lösungsanbieter aus?

Gertz: Jede noch so gründliche Vorbereitung und ausgefeilte Softwarelösung hilft nicht, wenn im Miteinander nicht ein Mindestmaß an guter Zusammenarbeit entsteht. Die besten Erfahrungen habe ich dann gemacht, wenn auf Seiten des Softwarelieferanten ein Hauptansprechpartner benannt worden war. Dieser hat die Aufgabe, über alles Notwendige beim Kunden und im Projekt Bescheid zu wissen sowie die Arbeiten auf Seiten des Lieferanten zu koordinieren.

Die Qualität der Zusammenarbeit hängt im Wesentlichen davon ab, inwieweit man eine gemeinsame Sprache spricht, ob auf gewählte Vorgehensweisen eingegangen wird, die vereinbarten Aufgaben pünktlich erfüllt werden, Arbeits-sitzungen beidseitig gut vorbereitet sind und der Lieferantenvertreter sein Verständnis – beispielsweise durch die schriftliche Aufbereitung fachlicher Inhalte – nachweisen kann. Ein guter Lösungsanbieter organisiert von sich aus ein gutes Projektmanagement, bewegt sich auf Augenhöhe mit den Auftraggebern und legt ein hohes Maß an Verbindlichkeit, Transparenz und Zuverlässigkeit an den Tag.



Foto: istockphoto

MITWACHSENDE LÖSUNGEN

Großer Wurf in kleinen Schritten

Die modulare Struktur der HS Betriebswirtschaftlichen Lösungen erlaubt es Unternehmen, ihre Software budgetgerecht in überschaubaren Schritten einzuführen und dabei von Anfang an Nutzeneffekte zu erzielen. Das Tempo des Lösungsausbaus bestimmen die Anwender selbst.

„Eigentlich suche ich bloß eine Software, mit der ich die Dokumente aus meiner Fibu platzsparend elektronisch archivieren kann“, unterbricht Unternehmer X den emsigen Herrn Y vom Softwarehersteller Z. Der Verkäufer trägt ihm gerade wortreich die zahllosen Funktionen seines Dokumentenmanagementsystems vor. „Was Sie nicht brauchen, müssen Sie ja nicht nutzen“, sagt Y. Bezahlt werden müsse allerdings die gesamte Programmsuite. Damit ist der Auftritt von Y beendet – und X beschließt, bis auf Weiteres papiergebunden zu archivieren. Was in dieser fiktiven Szene stattfindet, trägt sich so ähnlich auch in der Marktrealität zu: Immer wieder klaffen Angebot und Nachfrage auseinander. Überdimensionierte Breitband-Systeme treffen auf konkrete Anwenderwünsche.

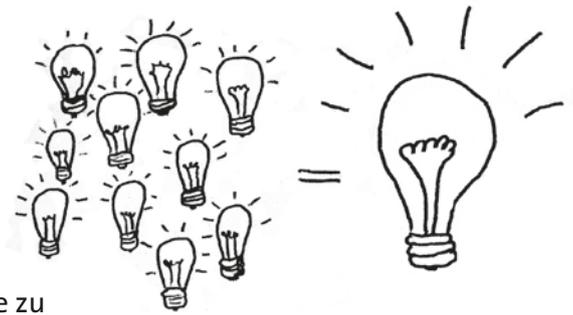
Bedarfsgerechtes Fundament

HS hat sein Angebot daher so strukturiert, dass die Kunden, bildlich gesprochen, nicht gleich das Haus kaufen müssen, wenn ihnen fürs Erste auch ein gemieteter Raum reicht. So kann das Unternehmen beispielsweise – um auf Herrn X zurückzukommen – zunächst die leicht installierbare HS Archivlösung nutzen und sich über deren Funktionen mit dem Handling digitaler Dokumente vertraut machen. Das Besondere an der Software ist, dass sie sich als Erweiterungsmodul vollständig in die HS Programme zur Finanzbuchhaltung und Auftragsbearbeitung sowie in die HS Personalabrechnung integrieren lässt. „Kunden, die bereits Programme von uns einsetzen, brauchen sich also noch nicht einmal in ein weiteres System einzuarbeiten. Stattdessen können sie Dokumente, die mit unseren Lösungen erzeugt wurden, sofort automatisiert verschlagworten und archivieren oder sich Archivinhalte anzeigen lassen“, erläutert Kai Eickhof, der Leiter des Produktmanagements und Marketings bei HS.

Nahtloser Ausbau

Mit zunehmender Nutzungsdauer steigen die Anforderungen der Anwender erfahrungsgemäß. Die Firmen wollen dann über die revisionssichere Ablage hinaus verstärkt mit den archivierten Dokumenten arbeiten oder ihrem Archiv auch externe Dokumente hinzufügen. Hierfür steht die funktionell umfangreichere HS Dokumentenmanagementlösung zur Verfügung. Anwender der Archivlösung können jederzeit nahtlos umsteigen. „Selbstverständlich ist es auch möglich, sofort die Dokumentenmanagementlösung zu installieren. Wir empfehlen den Kunden jedoch in aller Regel den Einstieg über die Archivierung“, sagt Jan Spangl, der Leiter der IT-Beratung bei HS. Dieses Stufenmodell erweise sich in den meisten Fällen als die optimale Lösung, weil die Anwender sofort ihre Ressourcen schonen und losarbeiten können. **hs**

„Meinem Team fällt immer eine Lösung ein“



Mittelständische Unternehmen bei der Einführung von Software zu unterstützen, gehört für HS Mitarbeiter Jan Spangl zum Tagesgeschäft. Der Leiter IT-Beratung erläutert, wie solche Projekte ablaufen.



Jan Spangl, Leiter
IT-Beratung bei HS

Wie startet ein Softwareeinführungsprojekt üblicherweise?

Jan Spangl: Am Anfang steht immer eine detaillierte Situationsanalyse beim Kunden. Sie umfasst von den organisatorischen Rahmenbedingungen bis zu den Zielen alle Punkte, die für ein erfolgreiches Projekt geklärt sein müssen. Damit schaffen wir die Grundlage für eine gewinnbringende Zusammenarbeit. Die spezifischen Anforderungen des

Kunden werden mit den mitgelieferten Vorbesetzungen der HS Lösungen abgeglichen. Aus der Differenz ergibt sich, welche Anpassungen notwendig sind. Diese bringen wir durch die Veränderung und Ergänzung der Vorbesetzungen in das System. Wir nennen das standardisiertes Customizing.

Welche Unterstützung leisten Sie im weiteren Verlauf des Projekts?

Spangl: Im Zuge der Softwareeinführung stehen wir unseren Kunden mit einem umfangreichen Dienstleistungsportfolio zur Verfügung – von der Unterstützung bei der Vorbereitung des vorhandenen Serversystems über die Installation der Anwendungen und Dienstprogramme bis zur Ausbildung und Schulung der Anwender und Systemadministratoren in den Fachabteilungen. Während des gesamten Projekts bleiben wir mit allen Beteiligten auf Kundenseite in engem Kontakt.

Gibt es im Rahmen von Einführungsprojekten Probleme, mit denen Sie sich häufiger konfrontiert sehen?

Spangl: Inhaltliche oder technische Schwierigkeiten sind oft nicht das Problem. Meinem Team fällt immer eine Lösung

ein. Zwei typische Probleme, die in der Endphase oder nach Abschluss eines Projekts auftreten können, lassen sich eher in den Aussagen „Wir haben etwas vergessen“ und „Das ist doch ganz anders, als wir gedacht haben“ zusammenfassen. Weil uns diese Gefahr bekannt ist, gehen wir im Rahmen des standardisierten Customizings sehr strukturiert vor. An sämtlichen wichtigen Stellen des Projekts prüfen wir anhand sogenannter Meilensteine, ob die wesentlichen Punkte berücksichtigt sind. Dies bietet den Vorteil, dass Probleme entweder gar nicht erst entstehen oder aber frühzeitig erkannt und ohne großen Schaden behoben werden können. Die Vorsorge beziehungsweise die frühzeitige Erkennung ist der Schlüssel zur Vermeidung kostspieliger Probleme.

Wie viel Zeit sollten Unternehmen für Einführungsprojekte einplanen? Bitte nennen Sie ein paar typische Beispiele.

Spangl: In der Regel sollte ein Unternehmen für die Einführung einer neuen kaufmännischen Software zwischen drei bis neun Monaten einplanen. Der Aufwand steht im engen Zusammenhang mit dem Umfang des Projekts: Für die Einführung einer Finanzbuchhaltung mit Berichtswesen sind neun Monate sicherlich ein vernünftiger Ansatz. Eine Warenwirtschaft mit Lagerhaltung wird eine ähnliche Vorbereitung benötigen. Die Ergänzung einer bestehenden Lösung ist dagegen mit deutlich geringerem Aufwand möglich: Eine Archivierungslösung für die HS Finanzbuchhaltung beispielsweise können wir bei Nutzung der Vorbesetzungen mit einem Aufwand von zwei bis vier Stunden zum Einsatz bringen. Generell lässt sich eine Einführung durch die Verwendung der HS Vorbesetzungen deutlich beschleunigen. Die Einführung einer Lohnabrechnung kann damit bereits in wenigen Tagen gelingen. Wir haben zum Beispiel eine Lohnabrechnung für ca. 100 Mitarbeiter von einem Dienstleister zum Kunden migriert. Vom Auftrag bis zur ersten Gehaltsabrechnung vergingen 13 Arbeitstage. In dieser Zeit haben wir die Einführung geplant, alle Vorbereitungen getroffen und sogar einen Stammdatenimport durchgeführt. Vorausgegangen waren ca. fünf Monate vom ersten Kontakt bis zum Auftrag.

NEUE HS LÖSUNG

Erste Einblicke in das Modul E-Bilanz

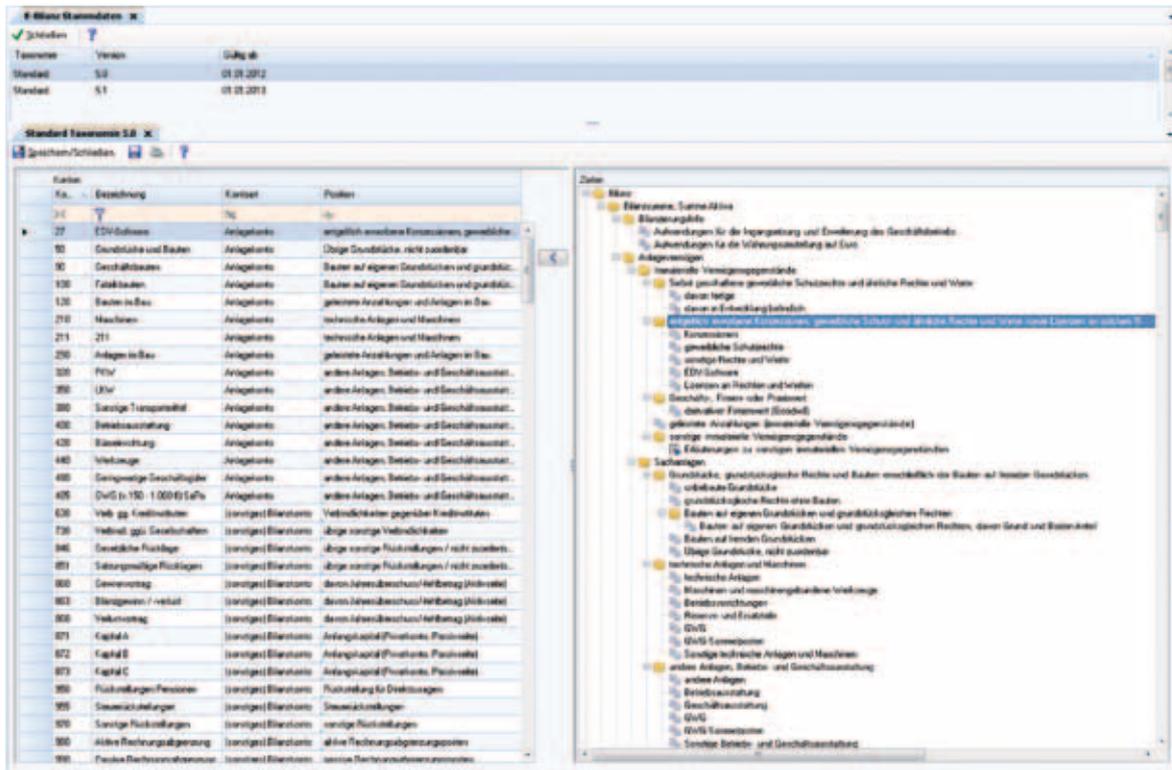
Die elektronische Bilanz (E-Bilanz) rückt näher: Anfang 2014 müssen Unternehmen ihren Abschluss für das Wirtschaftsjahr 2013 erstmals auf elektronischem Weg an das Finanzamt übermitteln. Mit dem Modul E-Bilanz, das HS in diesen Tagen freigeben wird, sind Anwender des HS Finanzwesens und der HS Finanzbuchhaltung fit für diese Aufgabe. Das hs magazin zeigt exemplarisch, wie leicht sich eine E-Bilanz erstellen und versenden lässt.

Nach dem Start des Moduls unterstützt ein Assistent die Anwender bei der Einrichtung ihrer E-Bilanz. Zunächst sind per Mausklick die allgemeinen Daten zum Unternehmen festzulegen, wie die Rechtsform und die Art der Taxonomie, die zu verwenden ist.

1

Im nächsten Teilschritt nehmen die Anwender die Einstellungen für das Mapping (Kontenzuordnung) vor und wählen den Kontenrahmen aus. Für die Kontenrahmen SKR 03 und SKR 04 gibt es Vorbesetzungen, die das Mapping erleichtern. Falls die Sachkontenbezeichnung mehr als vier Stellen enthält, lässt sich die tatsächliche Sachkontenlänge (maximal zwölf Stellen) manuell übertragen. Anwender des Erweiterungsmoduls DATEV-Datei-Schnittstelle von HS haben zusätzlich die Möglichkeit, das Mapping auf Basis der DATEV-Kontennummern vorzunehmen. Dadurch erfolgt ein optimaler Abgleich der individuell angelegten Sachkonten mit den DATEV-Kontennummern. Dies hilft vor allem bei der Prüfung durch einen Steuerberater.

2



3

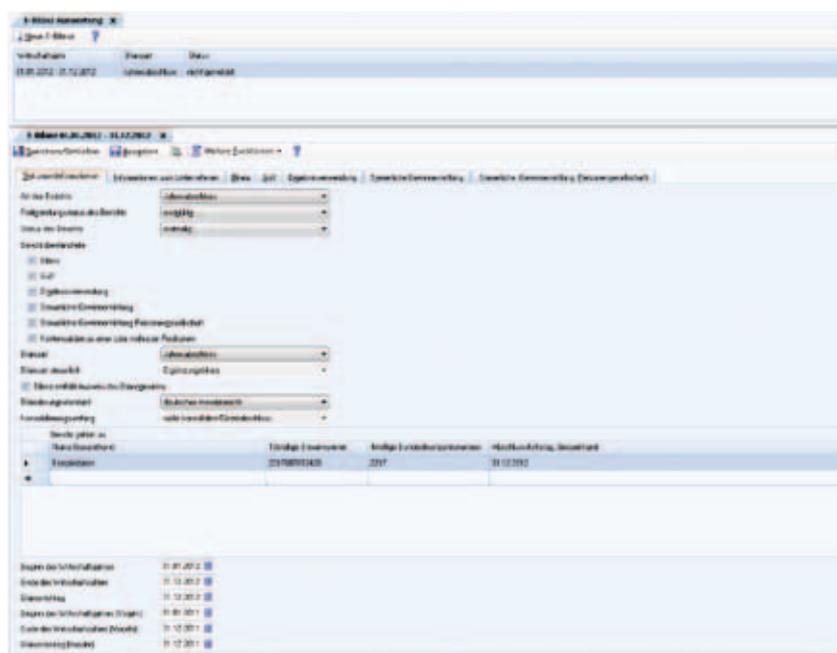
Im Stammdatenbereich des HS Moduls befindet sich eine Übersicht der E-Bilanz-Taxonomiepositionen in Form einer Baumstruktur. Diese Positionen wurden vom Bundesfinanzministerium verpflichtend festgelegt. Anhand des Navigationsbaums lassen sich die E-Bilanz-relevanten Sachkonten übersichtlich zuordnen. Werden die Sachkontenrahmen SKR 03 oder SKR 04 eingesetzt, schlägt der Programmassistent

eindeutige E-Bilanz-Konten vor und ordnet die Sachkonten anschließend automatisch zu. Nach der Kontenzuordnung können die Anwender ihre Stammdateneingaben speichern. Die Einrichtung der E-Bilanz-Stammdaten findet somit nur einmal statt. Der Vorteil: Den Anwendern steht für künftige Wirtschaftsjahre eine Vorbesetzung ihrer Sachkonten zur Verfügung, die gegebenenfalls lediglich geringfügig angepasst werden.

4

Der Auswertungsbereich zu der E-Bilanz enthält neben textbasierten Passagen, wie dem Anhang und Berichtsbestandteilen, auch zahlenmäßige Informationen, also insbesondere die Bilanz sowie die Gewinn- und Verlust-Rechnung. Mithilfe des Erweiterungsmoduls E-Bilanz erstellen die Anwender einen handelsrechtlichen Einzelabschluss mit Überleitungsrechnung zu den steuerlichen Wertansätzen. Die Überleitungsrechnung kann das Unternehmen im Auswertungsteil entweder selbst vornehmen oder durch einen Steuerberater erstellen lassen. Nach der Fertigstellung wird die E-Bilanz bequem aus der HS Lösung heraus versendet. Das Prozedere ähnelt dabei dem Versand der Umsatzsteuer-Voranmeldung (UVA).

 www.hamburger-software.de/e-bilanz



Anwender Thorsten Aust, Geschäftsführer der Gemeindewerke Schlangen GmbH, hat mit dem HS Modul Cockpit eine Lösung eingerichtet, die ihm täglich alle wichtigen aktuellen Finanzkennzahlen einfach und übersichtlich zur Verfügung stellt.



INTERVIEW: THORSTEN AUST

Cockpit – „Mit einem Blick Rückschlüsse ziehen“

Die Gemeindewerke Schlangen GmbH in Lippe (Nordrhein-Westfalen) setzt seit Kurzem das Erweiterungsmodul Cockpit in Verbindung mit dem HS Finanzwesen ein. Thorsten Aust, der Geschäftsführer des Wasserversorgungsunternehmens, spricht im Interview über erste Erfahrungen mit der Lösung.

Weshalb haben Sie sich für das Erweiterungsmodul Cockpit entschieden?

Thorsten Aust: Schon vor der Cockpit-Anbindung brauchten wir zur eigenen Kenntnis, aber auch zur Berichterstattung in den Aufsichtsgremien aktuelle Kennzahlen zur Wirtschaftslage. Die Möglichkeiten, die es hierzu bis dato im HS Finanzwesen über das Berichtswesen gab, waren bereits nicht schlecht, aber halt nicht so einfach verfügbar. Deswegen erschien uns das Modul Cockpit optimal. Ausschlaggebend war insbesondere, dass die Lösung ständige Aktualität bietet – und nicht nur die stichtagsbezogene Auswertung. Ein Gefühl für Kennzahlen und deren Wirkung entfaltet sich nur, wenn sie auch täglich einfach und übersichtlich zur Verfügung stehen.

Wie verlief die Einführung des Moduls? Welche Unterstützung haben Sie in Anspruch genommen?

Aust: Da die Installations- und Modulbeschreibung vorbildlich ist und wir auch ansonsten die Programm-Updates von HS selber installieren, war die Installation von Cockpit kein Problem. Hilfe haben wir dabei keine in Anspruch nehmen müssen. Das Modul ist zudem einfach zu bedienen und selbsterklärend. Bereits am Tag der Installation konnten wir die Software produktiv einsetzen und die ersten Kennzahlen einbinden.

Was ist aus Ihrer Sicht der wesentliche Vorteil des Moduls Cockpit?

Aust: Der wesentliche Vorteil liegt in der Aktualität und in der Präsenz. Am Arbeitsplatz wird das Cockpit gleich beim Aufruf der Anwendung geöffnet, sodass wir mit einem

kurzen Blick Rückschlüsse zur aktuellen Entwicklung ziehen können. Beispielsweise lassen sich sofort Erkenntnisse zu fehlenden Buchungen gewinnen, die aufgrund von Geschäftsvorfällen Veränderungen der Kennzahlen nach sich ziehen müssten. Man bekommt dadurch ein Gefühl für die Lage des Unternehmens im Jahresablauf.

Welche Leistungsdaten rufen Sie mit Cockpit ab – und wie häufig?

Aust: Wir haben Übersichten zu Jahresüberschuss, Finanzmittel, Forderungen und Verbindlichkeiten eingerichtet. Über die angenehme Tachofunktion sind zudem folgende Kennzahlen visualisiert: Eigenkapitalquote, Liquidität zweiten Grades, goldene Bilanzregel, Entschuldungsdauer, Gesamtkapitalrentabilität, Kapitalrückfluss und Umsatzrentabilität. Die Daten werden, wie geschildert, automatisch beim Start geöffnet. Wir werfen mindestens einmal täglich einen Blick darauf.

Würden Sie Cockpit anderen Unternehmen weiterempfehlen?

Aust: Ich kann das Modul angesichts der genannten Vorzüge auf jeden Fall empfehlen. Wie jemand das Cockpit nutzt, hängt allerdings vom Unternehmen und der Person ab. Jeder legt den Schwerpunkt, den betrieblichen Anforderungen entsprechend, auf andere Kennzahlen. Vorteilhaft ist in diesem Zusammenhang, dass Grundeinstellungen zur Berechnung der Kennzahlen bereits vorbesetzt sind. Das erspart die eigenhändige mühsame Ableitung und Errechnung aus den Finanzbuchhaltungswerten, wodurch die Fehleranfälligkeit minimiert wird.

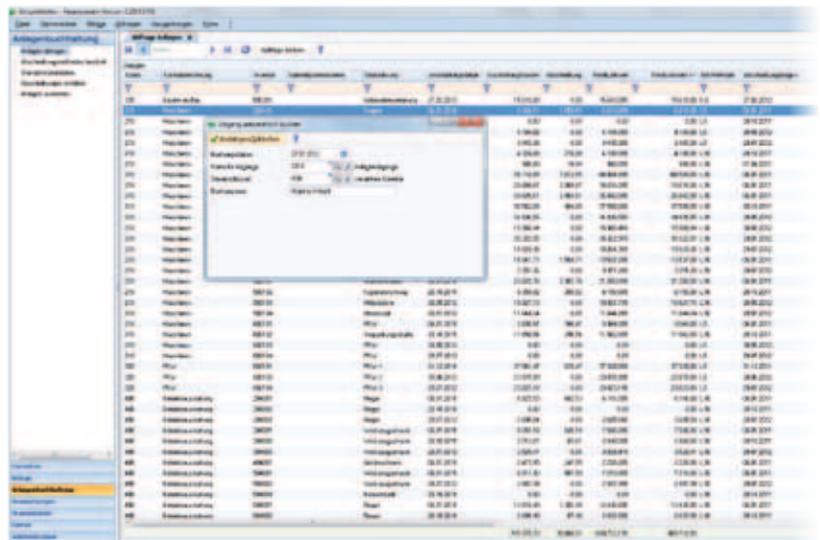
Neue Funktionen in den Modulen Anlagenbuchhaltung und Berichte

Mit der kürzlich freigegebenen Version 2.20 des HS Finanzwesens und der HS Finanzbuchhaltung hat HS die Erweiterungsmodul Anlagenbuchhaltung und Berichte funktionell aufgewertet.

Anlagenbuchhaltung

Auf vielfachen Kundenwunsch bietet das Modul zwei zusätzliche Funktionen für komfortableres und schnelleres Arbeiten in der Anlagenbuchhaltung:

1. Abgänge von Anlagen lassen sich nun automatisch buchen. Nach der Auswahl einer Anlage steht in den Arbeitsgebieten der Abfrage ein Kontextmenübefehl (rechte Maustaste) zur Verfügung, mit dem die Abgangsbuchung automatisch erzeugt wird. Die ausgewählte Anlage wird anschließend im Anlagespiegel mit dem vollen Anschaffungswert und den kumulierten Abschreibungen ausgewiesen. Bisher waren dazu zwei manuelle Buchungen erforderlich.
2. Anlagen können nun zudem automatisch umbucht werden. Dies kann beispielsweise notwendig sein, wenn die zugeordnete Abschreibungsmethode geändert werden muss. Bisher waren mehrere Teilbuchungen erforderlich, um solche Geschäftsvorfälle korrekt und nachvollziehbar abzubilden. Jetzt erledigt die Software das per Kontextmenübefehl automatisch (siehe Seite 28/29).

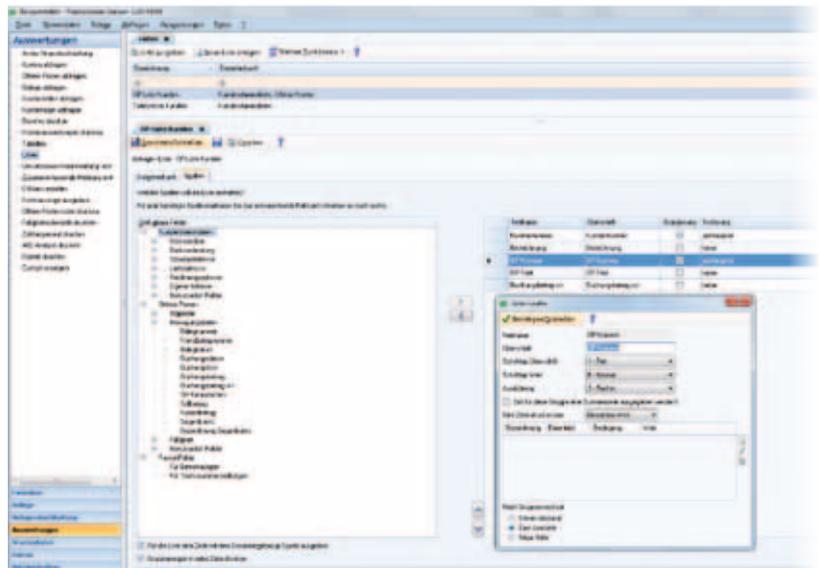


Funktioniert jetzt automatisch: Buchung von Anlagenabgängen.

Berichte

Das Modul Berichte enthält ab Version 2.20 die zusätzliche Funktion „flexible Gestaltung von Listen und Tabellen“. Die Anwender können damit bequem bestimmen, ob abgefragte Daten aus der Software (Kunden- und Lieferantenstammdaten, offene Posten, Belegdaten) in Listen- oder Tabellenform präsentiert werden.

Die tabellarische Darstellung eignet sich insbesondere zum Vergleich von Werten. Die Abfragen in einer Tabelle setzen sich aus einem Zeilenbereich, einem Spaltenbereich und einem Datenbereich mit den Ergebnissen zusammen. Eine Abfrage in Listenform stellt die Informationen zu ausgewählten Daten spaltenweise bereit. Dabei lassen sich Daten auch gruppieren und mit Ergebniszeilen für jede Gruppe ausweisen. **hs**



Neue Funktion zur flexiblen Gestaltung von Listen und Tabellen.



Nähere Informationen: Dok.-Nr. 15360

HS AUFTRAGSBEARBEITUNG 2.50

Schneller Belege erfassen und leichter einkaufen

Über die Möglichkeit, die Benutzeroberfläche der Auftragsbearbeitungsprogramme mit Registerkarten anzeigen zu lassen, berichtete das hs magazin bereits in der vorigen Ausgabe 2/2012. Die kürzlich freigegebene Version 2.50 bietet darüber hinaus aber weitere funktionelle Ergänzungen und Optimierungen, die den Anwendern die Arbeit erleichtern.

Mit der neuen Version lässt sich zum Beispiel für jede Belegart definieren, welche Dokumente standardmäßig als Anhang an Kunden beziehungsweise Lieferanten verschickt werden sollen. So müssen etwa die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ nicht mehr jedes Mal manuell den Angeboten beigefügt werden. Es reicht aus, das entsprechende Dokument einmalig in den Stammdaten der Belegart „Angebot“ zu hinterlegen. Darüber hinaus lassen sich die Ansprechpartner bei Kunden und Lieferanten bequem per Mausclick sortieren. Dies erleichtert es, während der Belegerfassung den richtigen Ansprechpartner auszuwählen.

Anwender des Erweiterungsmoduls Seriennummer können darüber hinaus während der Belegerfassung beziehungsweise beim Abruf eine größere Anzahl von Seriennummern, die beispielsweise als Textdokument oder Excel-Tabelle vorliegen, einfach und schnell über die Zwischenablage in den Beleg übernehmen.

Effektiveres Arbeiten im Einkauf

Für Anwender des Erweiterungsmoduls Bestellwesen (HS Auftragsbearbeitung) hält die Version 2.50 mehrere Verbesserungen bereit:

- Die Anwender können nun in den Stammdaten der Einkaufsbelege definieren, ob beispielsweise für eine Eingangsrechnung auch eine Fremdbelegnummer erfasst werden muss oder ob lediglich ein Warnhinweis beziehungsweise gar keine Meldung erfolgt. Bei Bedarf kann die Fremdbelegnummer im Rahmen des Belegflusses auf der Einkaufsseite berücksichtigt werden. Die Fremdbelegnummer einer Bestellung kann somit automatisch in die Eingangsrechnung übernommen werden.

- Im Rahmen des auftragsbezogenen Bestellvorschlags berücksichtigt die Anwendung die aktuellen, reservierten und bestellten Bestände. In der Vergangenheit wurde – unabhängig von den aktuellen Lagerbeständen – stets die Menge eines Artikels bestellt, die für die ausgewählten Aufträge benötigt wurde. Die neue Komfortfunktion erleichtert es den Anwendern, die Entwicklung ihrer Lagerbestände zu optimieren und zugleich ihre Lieferbereitschaft sicherzustellen. Von der Neuerung profitieren zudem die Anwender, die darüber hinaus das Erweiterungsmodul Stückliste einsetzen. Sofern sie ihre Artikel mit Stücklisten im Zuge des Bestellvorschlags auflösen, werden auch die Lagerbestände der Einzelteile beziehungsweise der Baugruppen der Stückliste berücksichtigt. **hs**



„Die Neuerungen der Version 2.50, wie zum Beispiel die alternative Darstellung der Oberfläche in Registerkarten oder die Optimierungen bei der Belegerfassung, werden unseren Anwendern noch leichteres und schnelleres Arbeiten ermöglichen.“

Andrea Haudel, HS Produktmanagerin



BMF-SCHREIBEN

Was bei der elektronischen Rechnung zu beachten ist

Mit dem Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BMF) vom 2. Juli 2012 kommt endlich Klarheit in die Regelungen zur Handhabung von elektronischen Rechnungen.

Offiziell gelten bei der elektronischen Rechnungstellung rückwirkend seit 1. Juli 2011 diverse Vereinfachungen. Bereits im September vergangenen Jahres hatten Bundestag und Bundesrat den Regelungen im Rahmen des Steuervereinfachungsgesetzes 2011 zugestimmt. Was bis vor Kurzem noch fehlte, waren konkrete Hinweise des Bundesfinanzministeriums zur Anwendung der gesetzlichen Vorgaben. Mit seinem Schreiben hat das BMF die Handhabung von elektronischen Rechnungen nun erläutert und den Umsatzsteuer-Anwendungserlass (UStAE) geändert.

Was gilt als elektronische Rechnung?

Eine elektronische Rechnung ist laut BMF eine Rechnung, „die in einem elektronischen Format ausgestellt und empfangen wird“. Elektronische Rechnungen können als e-mail (gegebenenfalls mit einem PDF-Anhang), per Computer-Fax, per Web-Download oder per EDI (Electronic Data Interchange) verschickt werden. Eine an ein Standard-Telefax übermittelte Rechnung gilt hingegen als Papierrechnung.

Innerbetriebliches Kontrollverfahren

In der Vergangenheit mussten elektronische Rechnungen entweder mit einer qualifizierten elektronischen Signatur versehen oder im Rahmen eines EDI-Verfahrens übermittelt werden, damit sie umsatzsteuerlich anerkannt wurden. Diese Verfahren sind weiterhin zulässig. Künftig reicht es jedoch aus, wenn der Rechnungsempfänger im Rahmen eines sogenannten innerbetrieblichen Kontrollverfahrens die Echtheit der Herkunft („Authentizität“), die Unversehrtheit des Inhalts („Integrität“) und die Lesbarkeit der Rechnung gewährleistet, um die Voraussetzungen für den Vorsteuerabzug zu erfüllen. Selbstverständlich müssen auch elektronische Rechnungen weiterhin alle Pflichtangaben nach §§ 14 Abs.4, 14a UStG enthalten.

Experten zufolge erfüllen die meisten Firmen mit ihrer bisherigen Rechnungseingangskontrolle bereits die Anforderungen des Bundesfinanzministeriums. Zwar besteht laut BMF-Schreiben keine Dokumentationspflicht für das innerbetriebliche Kontrollverfahren, Fachleute empfehlen den Unternehmen jedoch, die eigenen Maßnahmen zur Rechnungskontrolle zu dokumentieren.

Aufbewahrungspflicht

Elektronische Rechnungen müssen nach § 14b Abs. 1 UStG zehn Jahre lang als originäre digitale Dokumente elektronisch aufbewahrt werden – und zwar in unveränderter Form. Dies lässt sich durch ein Zusammenspiel von Organisation, Kontrollmechanismen, Hardware und Software im Unternehmen erreichen, etwa mithilfe der Archivierung in einer Dokumentenmanagementlösung.

Vorsteuerabzug

Laut BMF-Schreiben wirken sich Verletzungen der geforderten Aufbewahrungspflicht nicht auf den Vorsteuerabzug aus, sondern werden lediglich als Ordnungswidrigkeit geahndet.

Umsatzsteuerkontrolle

Zur effektiven Umsatzsteuerkontrolle haben Betriebsprüfer künftig das Recht, im Rahmen einer nicht angekündigten Umsatzsteuernachschau Zugriff auf elektronische Rechnungen zu erhalten. Unternehmen müssen den Prüfern in solchen Fällen unverzüglich den Lesezugriff auf die gespeicherten Daten ermöglichen. **||**

 www.hamburger-software.de/erechnung

Ausblick: Rechnungstaxonomie

Einer Studie des Forschungsinstituts ibi research zufolge wurden in Deutschland im Jahr 2011 über 90 Prozent aller Rechnungen in Papierform übermittelt. In der nun erfolgten Gleichstellung von elektronischer und Papierrechnung sehen viele Fachleute einen ersten Schritt zur Verbreitung der elektronischen Rechnung, hin zu einer Optimierung des Rechnungsstellungsprozesses. Es gibt darüber hinaus sowohl auf nationaler als

auch auf internationaler Ebene Bestrebungen, auch für elektronische Rechnungen ein einheitliches Schema (Taxonomie) zu entwickeln. In Deutschland wurde hierfür unter anderem das Forum elektronische Rechnung Deutschland (FeRD) gegründet. Mithilfe von einheitlich strukturierten Rechnungsdaten (zum Beispiel auf Basis von XBRL) könnten elektronische Rechnungen künftig automatisch verarbeitet und somit Milliarden von Euro auf

Seiten der Unternehmen eingespart werden.

Doch auch für den Fiskus wären einheitlich strukturierte elektronische Rechnungen vorteilhaft. Laut der Marktstudie 2012 des Schweizer Beratungsunternehmens Billentis haben in den letzten Jahren mehrere lateinamerikanische Länder elektronische Rechnungen für obligatorisch erklärt und konnten dadurch die Steuerhinterziehung signifikant senken.

STEUERABZUG

ELStAM: Sanfter Einstieg geplant

Nachdem die Einführung des Verfahrens zum elektronischen Abruf der Steuerabzugsmerkmale (ELStAM) mehrfach verschoben worden ist, zeichnet sich nun ab, dass die Arbeitgeber im Laufe des Jahres 2013 in das Verfahren einsteigen werden. Regierungsdirektorin Christine Harder-Buschner (Bundesfinanzministerium)

und Christiane Grahn (Finanzministerium Nordrhein-Westfalen) haben die aktuelle Planung zur Einführung von ELStAM auf der alga-Jahrestagung am 12. Juni 2012, an der auch HS teilgenommen hat, vorgestellt:

- Ab 1. Januar 2013 beginnt demnach die verpflichtende Nutzung von ELStAM.
- Eine Kulanzfrist bis zum 31. Dezember 2013 soll den Arbeitgebern einen geordneten Einstieg ermöglichen. Die Arbeitgeber können selbst bestimmen, zu welchem Termin zwischen Januar und Dezember 2013 sie in das elektronische Abrufverfahren einsteigen. Spätestens die Dezember-Abrechnung 2013 muss mit den Steuerabzugsmerkmalen aus der ELStAM-Datenbank abgerechnet werden.
- Arbeitgeber, die ELStAM im Jahresverlauf 2013 einführen, sollen von der Verpflichtung zur Rückrechnung

bei abweichenden Steuerabzugsmerkmalen befreit werden.

- Infolge der verpflichtenden Nutzung ab 1. Januar 2013 werden die bisherigen Freibeträge ungültig werden. Die Arbeitnehmer müssen die Freibeträge daher neu beantragen.

Die Entscheidung der Finanzminister wird in Kürze zusätzlich über eine Presseerklärung des Bundesfinanzministeriums (BMF) offiziell bekannt gegeben werden (diese lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor). Zum Start der ELStAM-Datenbank soll es zudem ein ausführliches BMF-Schreiben geben. Derzeit stimmt das BMF noch die konkrete Ausgestaltung der sogenannten verlängerten Einführungsfrist mit den Länderbehörden ab.

HS wird seine Kunden rechtzeitig darüber informieren, wie es mit ELStAM weitergeht und wie die Lösung im HS Personalwesen und der HS Personalabrechnung aussehen wird.



Foto: Fotolia

PROJEKT OMS

BEA statt ELENA?

Unter der Leitung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) werden derzeit im Rahmen des Projekts OMS (hs magazin 2/2012) bestehende Meldeverfahren überprüft und die Erfahrungen mit dem elektronischen Entgeltnachweis ELENA aufgearbeitet. Die hierbei gewonnenen Erkenntnisse sollen sowohl in die Optimierung bestehender Meldeverfahren als auch in neue Verfahren einfließen.

Aktuell beschäftigen sich knapp 160 Projektmitarbeiter mit der Beschreibung des Ist-Zustands, um anschließend Optimierungsmöglichkeiten im Meldewesen zu erarbeiten. Das Projekt endet voraussichtlich im Dezember 2013 mit der Präsentation einer Machbarkeitsstudie.

Zu den Prämissen gehört, dass künftige Meldeverfahren ohne Vor-

ratsdatenspeicherung auskommen sollen – eine „ELENA II“ ist also nicht zu erwarten.

Jedoch gibt es Anzeichen dafür, dass die Bundesagentur für Arbeit ab 2014 Arbeitsbescheinigungen von Arbeitgebern nach Beschäftigungsende auch elektronisch anfordern kann. Das freiwillige Verfahren soll „BEA“ (Bescheinigungen von Arbeitgebern elektronisch annehmen) heißen.

„Wenn BEA so umgesetzt wird, wie es derzeit scheint, erhalten wir ein Verfahren, durch das Arbeitgeber zwei Arbeitsschritte einsparen werden: erstens das aufwändige Ausfüllen der Papierbescheinigung, die für einen Anspruch auf Arbeitslosengeld oder Übergangsgeld erforderlich ist, und zweitens die Information an den (ehemaligen) Arbeitnehmer über die bescheinigten Werte, denn die Arbeitgeberangaben sollen der jeweiligen Leistungsbewilligung beziehungsweise dem ablehnenden Bescheid beigefügt werden“, sagt HS Produktmanager Christian Seifert.



IT & BUSINESS 2012

HS zeigt Software für Archivierung und Dokumentenmanagement

Auf der Messe IT & Business in Stuttgart präsentiert HS vom 23. bis 25. Oktober 2012 seine Lösungen für eine ressourcenschonende und sichere Archivierung und Verwaltung digitaler Geschäftsdokumente.

Die Papierflut in Unternehmen steigt Studien zufolge trotz fortschreitender Digitalisierung weiter an. HS zeigt Unternehmern und IT-Entscheidern auf der IT & Business 2012, wie sie ihren Ressourcenverbrauch senken und ihre Workflows optimieren können: Die Hanseaten präsentieren in Stuttgart ihre Software für die Bereiche Archivierung und Dokumentenmanagement.

„Wir wenden uns primär an Anwender, die sich nicht lange mit technischen Systemen befassen, sondern einfach nur effizient arbeiten wollen“, sagt Kai Eickhof, Leiter des Produktmanagements und Marketings beim Hamburger ERP-Software-Hersteller.

Stufenmodell ermöglicht schrittweisen Einstieg ins Dokumentenmanagement

In Stuttgart stellt HS sein zweistufiges Einführungsmodell vor: Unternehmen können zunächst das Modul HS Archivlösung installieren und sich über die Nutzung der Archivierungsfunktionen mit dem Handling digitaler Dokumente vertraut machen. Die Software lässt sich als Erweiterungsmodul vollständig in die HS Programme zur Finanzbuchhaltung und Auftragsbearbeitung sowie in die HS Personalabrechnung integrieren. „Die Anwender können Dokumente, die mit den HS Programmen erzeugt wurden, sofort automatisiert verschlagworten und archivieren oder sich Archivinhalte anzeigen lassen – zum Beispiel Mahnungen, Kontoblätter und Journale in der Fibu, Belege in der Auftragsbearbeitung oder Verdienstabrechnungen im Lohn“, erläutert Eickhof.

Für Unternehmen mit höheren Anforderungen, die dem Archiv auch externe Dokumente hinzufügen oder mit den archivierten Dokumenten verstärkt arbeiten wollen, steht die funktionell umfangreichere HS Dokumentenmanagementlösung zur Verfügung. Auch diese Software wird als Erweiterungsmodul in die gewohnte Arbeitsumgebung integriert. Der Umstieg von der Archivlösung ist jederzeit nahtlos möglich.

Digitale Personalakte unterstützt effizientere Workflows im Personalbereich

Auch im personalwirtschaftlichen Bereich kämpfen viele Unternehmen noch immer mit aufwendigen papiergebundenen Verwaltungsprozessen. Auf der IT & Business zeigt HS, wie die Firmen mithilfe der Digitalen Personalakte effizientere Workflows etablieren können und zugleich von geringeren Kosten für die Aktenaufbewahrung sowie stärkerem Datenschutz profitieren. 

HS stellt auf der IT & Business 2012 in Halle 3, Stand 3E17 aus.

 www.messe-stuttgart.de



ANWENDERBERICHT

Das Gesundheits-System

Das Beispiel des Dienstleisters SERIMED GmbH & Co. KG zeigt, dass ein Unternehmen der Gesundheitsbranche trotz der mitunter schwierigen Rahmenbedingungen wirtschaftlich gesund sein kann. Neben einer passenden Firmenphilosophie und guten Ideen beruht der Erfolg des mittelständischen Betriebs im Wesentlichen auf effizienten Geschäftsprozessen.

Mit dem Verkauf medizinischer Handschuhe hat im Jahr 1993 alles begonnen. Heute präsentiert sich SERIMED als Full-Service-Dienstleister in den Bereichen Praxisversorgung, Medizintechnik, Homecare und Reha-technik.

Diversifikation statt Spezialisierung

Nicht zuletzt um sich optimal gegen den allgemeinen Sparkurs von Politik und Krankenkassen wappnen zu können, hat der Dienstleister sein Angebot diversifiziert. „Wir sind sowohl Sanitätshaus als auch medizinischer Fachhandel. Zudem bieten wir eine breite Palette weiterer Leistungen an“, sagt Geschäftsführer Michael Schilling. So unterhält SERIMED ein Homecare-Team aus zehn examinierten Pflegekräften, das in der Region Patienten zu Hause im Auftrag von Ärzten in Sachen Stoma, Tracheostoma, und Wundmanagement betreut sowie Arzt- und Klinikpersonal schult. Als erfolgreiches Standbein hat sich auch der eigene Versandhandel etabliert, über den das Unternehmen Apotheken, Arztpraxen, Kliniken und Heime im gesamten Bundesgebiet mit einem umfassenden Sortiment an Praxis- und Sprechstundenbedarf beliefert. Zum Service gehört des Weiteren die Rundumbetreuung in Sachen Medizintechnik – von der Beratung über die Einweisung bis hin zu sicherheits- und messtechnischen Kontrollen.

Win-win-Strategie

Eine ausschließlich produktbezogene Leistungspalette reicht in den Augen von Michael Schilling heutzutage aber nicht mehr aus, um im Markt zu bestehen und unter fairen Arbeitsbedingungen Margen zu erwirtschaften. „Wir differenzieren uns über den Service von den Billigheimern“, sagt der Geschäftsführer. Im Hygienebereich werden beispielsweise strenge Anforderungen an medizinische Einrichtungen und Praxen gestellt, berichtet er. SERIMED liefert daher zum einen die Verbrauchsmaterialien, zum anderen erarbeite der Dienstleister mit den Kunden Hygiene- und Desinfektionspläne, die auch den für viele Praxen und medizinischen Einrichtungen heiklen Faktor Wirtschaftlichkeit im Fokus haben. „Wir können nur dann erfolgreich sein, wenn auch unsere Kunden wirtschaftlich vernünftig dastehen. Deshalb bieten wir organisatorische und betriebswirtschaftliche Beratung für Praxen und Einrichtungen an“, so Schilling. Das Sparpotenzial liege oft in den Prozessen, ungünstigen Kostenstrukturen oder falscher Lagerhaltung. Des Weiteren trägt SERIMED mit einem Akademie-Programm aus eigenen Ausbildungsangeboten sowie Vorträgen und überregionalen Kongressen dazu bei, dass Ärzte, Praxismitarbeiter, Klinikpersonal und Therapeuten stets auf der Höhe der Zeit sind.

„Die HS Auftragsbearbeitung ist zwar keine Branchenlösung, der die speziellen Funktionen für die Gesundheitsbranche in die Wiege gelegt worden sind, aber es ist toll zu sehen, was man der flexiblen Lösung alles beibringen kann.“

Michael Schilling, Geschäftsführer



Foto: SERIMED

Prozesse im Griff, Zahlen im Blick

„An erster Stelle steht für uns jedoch immer das Wohl des Patienten, unmittelbar gefolgt von der Wirtschaftlichkeit – nicht andersherum“, sagt Michael Schilling. Das erfordert eine aufmerksame Steuerung des Unternehmens. „Wir müssen die Zahlen jederzeit genau im Blick haben und zudem unsere Prozesse effizient gestalten. Dafür sind wir auf zuverlässige, flexible Systeme angewiesen“, so der Geschäftsführer. Schon seit Jahren setzt das Unternehmen hierzu auf die HS Auftragsbearbeitung. „Die Software ist zwar keine Branchenlösung, der die Funktionen für spezielle Themen der Gesundheitsbranche, wie zum Beispiel den Wiedereinsatz von Hilfsmitteln, die komplexe Fakturierung von der Rezeptabrechnung mit Krankenkassen, Privatrechnungen, die Abrechnung mit Großhändlern oder Praxen und Kliniken, in die Wiege gelegt wurden. Aber es ist toll, was man der Lösung alles beibringen kann. Wir haben dabei kompetente und kreative Unterstützung durch einen HS Geschäftspartner hier am Ort. Zudem greifen wir bei Fragen in der täglichen Nutzung der Software gern auf die HS Profiline zu“, sagt Schilling.

Seit er im Februar 2011 die Geschäftsführung übernommen hat, ist auch im Bereich der Buchhaltung und des Controllings einiges passiert. „Wir haben uns bewusst breit aufgestellt, um mehrere Standbeine zu haben. Will man nicht in einen reinen Preiswettbewerb treten und auch anspruchsvolle Kunden binden, ist aber in jedem Segment zusätzlich eine entsprechende Tiefe erforderlich“, erläutert er. Die Herausforderungen an das Controlling sind leicht nachvollziehbar: Nur wenn er wisse, wofür das Unternehmen wie viel Geld ausbebe und was er mit den einzelnen Leistungen einnehme, könne er die Aktivitäten sicher steuern. „Wir haben daher eine konsequente Kostenstellenstruktur nebst zugehörigem Controlling aufgesetzt. Natürlich gibt es Bereiche, die mehr und andere, die weniger profitabel sind. Auch Quersubventionierungen sind in Ordnung – solange sie bewusst vorgenommen werden und nicht schleichend sind.“

Ob er mit der Software zufrieden ist? „Ja und nein. Wir haben hin und wieder darüber nachgedacht, die Auftragsbearbeitung durch eine spezialisierte Branchenlösung zu ersetzen. Manche Dinge sind so speziell, dass eine Branchensoftware dies einfach eleganter löst“, sagt Michael Schilling.

Dafür fehle hoch spezialisierten Lösungen jedoch die Flexibilität im Ganzen. Bislang habe SERIMED mit der Auftragsbearbeitung dank der Unterstützung durch den betreuenden HS Geschäftspartner und den HS Support noch für jede relevante Herausforderung eine Lösung gefunden. Einen Anlass zum Softwarewechsel sieht der Geschäftsführer daher nicht: „Auch wenn wir das eine oder andere im Detail noch etwas verfeinern werden, sind wir insgesamt gut aufgehoben. Es ist sicher nur eine Frage der Zeit, bis wir neue Geschäftsfelder entdecken und sich die Flexibilität der Lösung einmal mehr auszahlt.“ 

Zahlen und Fakten

Unternehmen:	SERIMED GmbH & Co. KG, 07937 Zeulenroda www.serimed.com
Gründungsjahr:	1993
Branche:	Dienstleistungen in den Bereichen Praxisversorgung, Medizintechnik, Homecare, Rehattechnik
Kunden:	ca. 1.000 aktive Patienten, ca. 1.000 Praxen, Kliniken, Einrichtungen
Lieferanten:	ca. 30 Kernlieferanten
Artikel:	ca. 15.000
Mitarbeiter:	55

HS Lösungen im Einsatz

HS Auftragsbearbeitung

auf 30 Arbeitsplätzen mit den Modulen Bestellwesen, Mehrlager, Seriennummer

HS Finanzbuchhaltung

auf fünf Arbeitsplätzen mit den Modulen Anlagenbuchhaltung, Berichte, Kostenauswertung, Kostenstellen-Kostenträger

ANWENDERBERICHT

Tore in Hülle und Fülle

Die Pfullendorfer Tor-Systeme GmbH & Co. KG hat sich bundesweit und im benachbarten deutschsprachigen Ausland einen Namen als Hersteller von Garagen- und Hoftoren gemacht. Für einen effizienten Vertrieb hat das Unternehmen mit der HS Auftragsbearbeitung eine einheitliche Angebotsplattform für Firmenzentrale und Außendienst eingerichtet.

Eine der Ikonen des deutschen Wirtschaftswunders ist das Automobil. Immer mehr Menschen konnten und wollten sich im boomenden Nachkriegsdeutschland ihren Traum vom eigenen PKW verwirklichen. Die Geschäftsidee von Gebhard Hügler nahm insofern genau zum richtigen Zeitpunkt Formen an: Pünktlich zur Gründung der Bundesrepublik brachte der Mechanikermeister im Jahr 1949 eines der ersten hochschiebbaren Garagentore auf den Markt, das „Original Pfullendorfer Kipptor“.

Dabei ist es nicht geblieben: Heute präsentiert sich das nach wie vor im Linzgau ansässige Unternehmen als vielseitiger Systemanbieter von maßgefertigten und individuell gestaltbaren Kipp-, Flügel- und Sektionaltoren in verschiedenen Materialien. „Wir können unseren Kunden praktisch jeden Wunsch rund um das Tor erfüllen“, sagt Florian Hügler, der den Familienbetrieb in dritter Generation leitet. „Eine unserer großen Stärken liegt darin, dass wir Beratung, Montage und Service aus einer Hand anbieten können“, so der Geschäftsführer.

Außendienst über Terminalserver an die HS Auftragsbearbeitung angebunden

Beim Vertrieb setzt das Unternehmen neben geschulten, autorisierten Händlern vor allem auf eigene Fachberater. Insgesamt 25 Außendienstmitarbeiter beraten die Kunden bundesweit und erstellen vor Ort Angebote. Hierzu benötigen sie laufenden Zugriff auf das firmeninterne System zur Auftragsbearbeitung. „Bis 2011 hatten wir hierfür ein mehr oder minder gut funktionierendes Sammelsurium an Inselösungen eingerichtet, das unseren Anforderungen allerdings immer weniger gerecht wurde und zu pflegeintensiv war“, berichtet EDV-Leiter Markus Pawlinka. Folgerichtig entschied sich der Betrieb für die Einführung einer neuen Lösung, die der Zentrale und dem Außendienst eine einheitliche und jederzeit datenkonsistente Angebotsplattform zur Verfügung stellt. Nach kurzer Marktrecherche fiel die Wahl auf die HS Auftragsbearbeitung von HS - Hamburger Software. Mit Unterstützung eines regionalen Geschäftspartners des Hamburger Herstellers haben die Tor-Spezialisten



*Jeder nach seinem Geschmack:
Das Unternehmen erfüllt seinen Kunden
nahezu jeden Gestaltungswunsch.*

mittlerweile ein System realisiert, das sowohl den zehn Anwendern in der Zentrale als auch den 25 Außendienstlern die Arbeit wesentlich erleichtert. Über einen Terminalserver ist jederzeit der Zugriff auf die HS Auftragsbearbeitung möglich.

Komplexe Zugriffssteuerung realisiert

Eine besondere Herausforderung im Rahmen der technischen Umsetzung stellte der Umstand dar, dass die Außendienstmitarbeiter auf selbstständiger Basis arbeiten und daher ein hohes Interesse am Schutz ihrer Kundendaten haben. „Mithilfe unseres externen IT-Systempartners ist es gelungen, die Zugriffssteuerung so zu gestalten, dass jeder Außendienstler in der HS Auftragsbearbeitung ausschließlich seine eigenen Angebote sehen kann. In der Zentrale ist dagegen jedes Angebot, das mit der Software bei einem Kunden vor Ort erstellt wird, sofort verfügbar“, erläutert Markus Pawlinka. Über eine von HS erstellte Schnittstelle werden die Daten anschließend nahtlos in das eingesetzte SAP-System exportiert. Da zugleich der Debitorenstamm aus SAP in die HS Auftragsbearbeitung importiert wird, stehen den Außendienstmitarbeitern bereits bei der Angebotserstellung Debitoreninformationen zur Verfügung, die es gegebenenfalls zu berücksichtigen gilt.

„In technischer Hinsicht haben wir für unseren Bedarf bis auf Weiteres das Optimum realisiert“, resümiert EDV-Leiter Pawlinka – aber auch in puncto Wirtschaftlichkeit herrscht bei Pfullendorfer Tor-Systeme Zufriedenheit mit der Lösung. Geschäftsführer Hügle: „Die HS Auftragsbearbeitung bietet mit Blick auf die Kosten für Anschaffung und Systembetrieb ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Zudem ist der Einführungsaufwand vergleichsweise gering: Schon nach vier Wochen war der gesamte Einführungsprozess erfolgreich abgeschlossen.“ **hs**



*„Die Zugriffsmöglichkeiten auf die
HS Auftragsbearbeitung sind so
gesteuert, dass unsere selbstständigen
Außendienstmitarbeiter nur ihre
eigenen Angebote sehen können.“*

Markus Pawlinka, EDV-Leiter

Zahlen und Fakten

Unternehmen: Pfullendorfer Tor-Systeme GmbH & Co. KG,
88630 Pfullendorf / Aach-Linz
www.pfullendorfer.de

Gründung: 1949

Branche: Produktion von Garagen- und Hoftoren

Kunden: über 350.000 seit Firmengründung

Mitarbeiter: ca. 90

HS Lösungen im Einsatz

HS Auftragsbearbeitung

mit dem Modul Stückliste sowie einer Schnittstelle zu SAP



HS FINANZWESEN, HS FINANZBUCHHALTUNG

Nun noch leichter: Anlagen umbuchen

Mit dem HS Finanzwesen bzw. der HS Finanzbuchhaltung und dem Erweiterungsmodul Anlagenbuchhaltung können Sie ab der neuen Version 2.20 noch leichter Anlagen umbuchen:

1. Öffnen Sie die Anlageabfrage über [Abfragen -> Anlagen](#).
2. Schränken Sie den Filter auf die gewünschte Anlage ein und klicken Sie auf „Anzeigen“.
3. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf das Inventar und wählen Sie im Kontextmenü den Befehl „Anlage automatisch umbuchen“.
4. Im nächsten Fenster (siehe Abbildung) treffen Sie Ihre Auswahl bezüglich der Umbuchungsdaten: Sie können ein neues Zielkonto eingeben oder eine neue Abschreibungsmethode auswählen. Das Kontrollkästchen „Neue Anlage“

muss immer aktiviert sein, außer Sie möchten den Betrag auf ein bestehendes Anlagegut umbuchen (zum Beispiel beim Aktivieren eines Gebäudes).

5. Nach dem Klick auf „Bestätigen/Schließen“ steht Ihnen im Belegordner „Soll/Haben“ der entsprechende Buchungssatz zur Verfügung.

Übersichtliche Eingabe der Umbuchungsdaten.

HS PERSONALWESEN, HS PERSONALABRECHNUNG

Meldearten für den Versand vorbesetzen

Für jede Meldungsart (zum Beispiel Lohnsteuer-Anmeldungen) können Sie in Ihrem HS Programm zur Lohnabrechnung festlegen, ob Meldungen dieser Art beim Schritt „Meldungen erstellen“ automatisch für die Erstellung ausgewählt werden oder ob Sie die Meldungen lieber manuell auswählen. Die erforderlichen Einstellungen nehmen Sie im Arbeitsgebiet „Einstellungen“ im Bereich „Elektronische Meldungen“ für jede Meldungsart separat vor (für Lohnsteuer-Anmeldungen zum Beispiel unter „Verfahren – Lohnsteuer-Anmeldungen“) fest. Damit schließen Sie aus, dass Meldungen, die noch nicht versendet werden sollten, versehentlich übertragen werden.

Bei Krankheit des Mitarbeiters: Entgeltfortzahlung oder Krankengeld?

Mit dem Modul Elektronisches Bescheinigungswesen können Sie alle Bescheinigungen, die zur Gewährung von Entgeltersatzleistungen erforderlich sind, erstellen und auf elektronischem Wege versenden. Häufig stellt sich dabei – insbesondere im wiederholten Krankheitsfall – die Frage, ob Sie als Arbeitgeber weiterhin die Entgeltfortzahlung zahlen müssen oder ob der Mitarbeiter bereits Krankengeld von der Krankenkasse erhält.

Zur Klärung können Sie eine elektronische Anfrage zu Vorerkrankungen des Mitarbeiters an dessen Krankenkasse richten. Als Antwort erhalten Sie die Information über den ersten Krankheitstag des Mitarbeiters. Sofern die Krankenkasse sich elektronisch zurückmeldet, verarbeitet Ihr HS Programm die Angabe automatisch. Erhalten Sie die Rückmeldung über einen anderen Weg (telefonisch, schriftlich), können Sie den ersten Krankheitstag auch manuell setzen. Öffnen Sie dazu den Arbeits- und Fehlzeitenkalender im Arbeitsgebiet [Abrechnung -> Bewegungsdaten](#). Wählen Sie den betreffenden Mitarbeiter und Monat aus. Markieren Sie den Krankheitstag und klicken Sie auf die Schaltfläche

„Ausgewählte Tage bearbeiten“. Im nun geöffneten Fenster können Sie den Befehl „Erster Krankheitstag erfassen“ über das Menü „weitere Funktionen“ aufrufen. Beim Ausstellen der Krankengeldbescheinigung wird diese Einstellung berücksichtigt.

Unser Tipp: Die Angaben zum Ansprechpartner für Rückfragen der Krankenkassen in Ihrem Unternehmen können Sie im Arbeitsgebiet [Extras -> Einstellung](#) hinterlegen. Auf der Ebene [Verfahren -> Entgeltersatzleistungen](#) tragen Sie die erforderlichen Daten ein. Nach dem Speichern werden Bescheinigungen zu Entgeltersatzleistungen mit diesem Ansprechpartner vorbesetzt. Sie brauchen die Felder also nicht mehr erneut auszufüllen.

Weitere Informationen sowie einen Demofilm zum Thema finden Sie auf unserer Website.



www.hamburger-software.de/eel

Belegabschluss mit Exportdatei

Mit der HS Auftragsbearbeitung und dem HS Auftragsmanager haben Sie die Möglichkeit, buchungsrelevante Daten an das HS Finanzwesen oder die HS Finanzbuchhaltung zu übertragen. Legen Sie hierzu im Arbeitsgebiet [Firma -> Datenaustausch -> Art](#) den Datenaustausch per Exportdatei fest. Welche Daten in welcher Form übergeben werden, bestimmen Sie auf den Ebenen „Umfang“, „Einstellungen“, „Buchungsinformation Verkaufsbelege“ und „Buchungsinformation Einkaufsbelege“. Die letztgenannte Ebene steht Ihnen nur dann zur Verfügung, wenn Sie das Erweiterungsmodul Bestellwesen einsetzen.

Im Folgenden erläutern wir eine Reihe von Funktionen, mit denen Sie Ihre Arbeitsabläufe vereinfachen können. Sie finden die Funktionen im Arbeitsgebiet [Vorgänge -> Belegabschluss](#) über das Kontextmenü (rechte Maustaste):

- Mit „Daten vorbesetzen“ können Sie die Vorgänge zur Datenübergabe für den Belegabschluss vorbesetzen, beispielsweise „Rechnungsausgangsbuch drucken“.
- Sie möchten nur einen Teil der erfassten Belege übergeben? Dann wählen Sie den Befehl „Einschränkungen“. Diese Einschränkungen, z. B. nach Datum und Beleg-

nummer, nehmen Sie für die von Ihnen im Belegabschluss ausgewählten Vorgänge (Fortschreibung, Rechnungsbuch, Belegübergabe und Lagerbuchungsliste) vor. Dabei können Einkauf (Erweiterungsmodul Bestellwesen) und Verkauf getrennt bearbeitet werden.

- Für den Fall, dass die Übergabedatei verloren geht oder Sie einen Schritt wiederholen möchten, steht die Vorgangswiederholung zur Verfügung. Wählen Sie den zu wiederholenden Vorgang und bestimmen Sie im weiteren Schritt, um welchen Vorgang genau es sich handelt, beispielsweise anhand der Vorgangsnummer.
- Unter „Druckeinstellungen“ können Sie Layout, Drucker und Anzahl der Kopien einstellen.

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass Sie einen Belegabschluss nicht rückgängig machen können und dass im Zuge einer Vorgangswiederholung erneut dieselben Belege übergeben werden.

Falls Sie die Exportdatei aufgrund obigen Vorgehens zweimal versenden, weisen Sie Ihre Buchhaltung bitte darauf hin, damit Doppelbuchungen vermieden werden.

Aktuelle Seminartermine



HS AUFTRAGSBEARBEITUNG, HS AUFTRAGSMANAGER

Seminar Einsteiger PLUS (EW1000)

Hamburg 06.11.2012

Seminar Fortgeschrittene PLUS (FW1000)

Hamburg 07.11.2012

Seminar Einsteiger PLUS Beleggestaltung (EW10BG)

Hamburg 08.11.2012

HS FINANZWESEN, HS FINANZBUCHHALTUNG

Seminar Einsteiger PLUS (EW2000)

Frankfurt a.M. 22.11.2012

Hamburg 20.11.2012

Krefeld 20.11.2012

München 20.11.2012

Stuttgart 22.11.2012

Weimar 23.10.2012

Seminar Fortgeschrittene PLUS (FW2000)

Berlin 14.11.2012

Frankfurt a.M. 23.11.2012

Hamburg 21.11.2012

Krefeld 21.11.2012

München 21.11.2012

Stuttgart 23.11.2012

Weimar 24.10.2012

Seminar Einsteiger PLUS für das Erweiterungsmodul Berichte (EW20EB)

Hamburg 22.11.2012

Seminar Einsteiger PLUS für das Erweiterungsmodul E-Bilanz (EW20BZ)

Berlin 17.10.2012

Frankfurt a.M. 17.10.2012

Hamburg 16.10.2012

Krefeld 16.10.2012

München 11.10.2012

Stuttgart 28.09.2012

Weimar 16.10.2012

HS PERSONALWESEN, HS PERSONALABRECHNUNG

Seminar Einsteiger PLUS (EW3000)

Frankfurt a.M. 15.11.2012

Hamburg 13.11.2012

Krefeld 13.11.2012

München 09.10.2012

Stuttgart 07.11.2012

Seminar Fortgeschrittene PLUS (FW3000)

Berlin 13.11.2012

Frankfurt a.M. 16.11.2012

Hamburg 14.11.2012

Krefeld 14.11.2012

München 10.10.2012

Stuttgart 08.11.2012

Seminar Einsteiger Abfragen (EW30AF)

Frankfurt a.M. 14.11.2012

Hamburg 15.11.2012

INFO-VERANSTALTUNGEN

Jahresabschluss HS Personalwesen, HS Personalabrechnung (IV30JA)

Berlin 13.12.2012

14.12.2012

Frankfurt a.M. 06.12.2012

07.12.2012

13.12.2012

Hamburg 05.12.2012

06.12.2012

12.12.2012

Krefeld 04.12.2012

05.12.2012

14.12.2012

München 04.12.2012

05.12.2012

11.12.2012

Stuttgart 06.12.2012

07.12.2012

12.12.2012

Weimar 11.12.2012

12.12.2012

ZEITEN UND PREISE

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

ANMELDUNG

www.hamburger-software.de/seminartermine

www.hamburger-software.de/infoveranstaltungen

WEITERE INFORMATIONEN

www.hamburger-software.de/seminare

BERATUNG

Senden Sie eine e-mail mit Ihrer HS Kundennummer an:

schulung@hamburger-software.de

Miträtseln und gewinnen



Ein 500.000-€-Jahreslos der ZDF-Fernsehlotterie der Aktion Mensch können Sie gewinnen, wenn Sie HS das korrekte Lösungswort aus diesem Rätsel entweder per Post oder per e-mail an gewinnspiel@hamburger-software.de unter Angabe Ihrer Anschrift zusenden (Stichwort „Aktion Mensch“).
Einsendeschluss: 31. Oktober 2012. Die Gewinner werden von HS ausgelost und schriftlich benachrichtigt.



Umtausch und Rechtsweg sind ausgeschlossen.

↗ 7	↘ 3				✓ elektr. Lohnsteuerabzugsmerkmale	Erstes Deutsches Fernsehen	→			
Aachener Backwerk		makellos (vier Buchstaben)	slawischer Männername			kurz: Single Euro Payments Area	↘			Wirkung
		Regenwasserspeicher	↘					2	10	↘
↗			→							
kurz: Corporate Identity		4	Hauptst. Pakistans				8	dt. Komiker (Karl ...)		1
↘								↘		
	↘ 5									
	einheimisches Wildtier									
	Abmeldung (PC)				... und Bolek	→				
↘								9		
				6						11

Lösungswort

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

Kleine Hilfestellung: Das gesuchte Lösungswort bezeichnet eine Dienstleistung, die Sie im Rahmen des e-Service-Vertrags von HS erhalten.



Alles auf Anfang: Die Silk Way Rallye war der erste Einsatz des neuen SAM 30D CC (Startnummer 105).



Grenzenlose Freude: In Maykop bejubelt die Hamburger Mannschaft Gesamtrang sieben und den Klassensieg.

SILK WAY RALLYE 2012 – RÜCKBLICK

HS RallyeTeam: Aufstieg in die Prototypenklasse ist geglückt

Die ersten Führungskilometer überhaupt, das beste Tagesergebnis seit 2008 und der siebte Klassensieg bei der 14. Wüstenrallye: Matthias Kahle und Dr. Thomas M. Schünemann haben bei der Silk Way Rallye einen gelungenen Einstand in der Klasse der Allrad-Prototypen hingelegt.

von Sebastian Klein

Vor dem Start der Silk Way Rallye standen die Vorzeichen für das HS RallyeTeam nicht gerade günstig. Matthias Kahle und Dr. Thomas M. Schünemann gingen stark erkältet auf die 4.000 Kilometer lange Reise von Moskau nach Gelendschik am Schwarzen Meer. Zudem war ihr neues Arbeitsgerät erst „just in time“ fertig geworden. Der Allrad-Prototyp SAM 30D CC, erstmals angetrieben von einem Dreiliter-Turbodiesel-Motor von Mercedes, hatte vor der Abreise nur einen Rollout von 70 Kilometern absolviert – sogar die Überführung von der Startrampe auf dem Roten Platz zum Biwak in Rjasan war dreimal so lang.

Erste Führungskilometer – trotz kurzer Vorbereitungszeit

Doch schon bei der ersten Speziale bewiesen Kahle/Schünemann, dass sie sich weder von ihrer Erkältung noch von der kurzen Vorbereitungszeit beeinflussen ließen. Beim zweiten Checkpoint verbuchte der rote SAM mit der Startnummer 105 die schnellste Zeit aller 91 Teilnehmer aus 16 Nationen. Damit führte das HS RallyeTeam zum ersten Mal überhaupt eine Wüstenrallye an. Vor dem Hintergrund der bislang geringen Erfahrungen mit dem neuen Fahrzeug nahm die Mannschaft aus Hamburg zwar bewusst gegen Ende der

Etappe das Tempo etwas zurück und büßte damit die Spitzenposition ein, dennoch war es ein bewegender Auftakt. SAM-Teamchef Sven Knorr kämpfte im Etappenziel mit den Tränen: „Bei dieser Rallye zählen sich drei Jahre Entwicklungsarbeit aus.“

Nach Platz vier zum Auftakt – der besten Tagesplatzierung seit 2008 – hielten Kahle/Schünemann auch an den folgenden Tagen immer den Anschluss zur Spitze, und das trotz eines Antriebswellenschadens, durch den der SAM 200 Kilometer lang nur noch Heckantrieb hatte. „Wir sind von der Test- und Kennenlernphase mit dem neuen Auto und Einsatzteam nahtlos in die Racingphase übergegangen“, strahlte Navigator Schünemann. Gerade einmal 27 Minuten betrug der Abstand zum Führenden Christian Lavielle (Dessoude Proto) vor der fünften Etappe, die von der Rallyeleitung kurzfristig auch zur Schlussetappe erklärt wurde: Aus Respekt vor den Opfern der Flutkatastrophe am Schwarzen Meer wurde der letzte Tag gestrichen und das Ziel nach Maykop vorverlegt, um die Krisenregion am Schwarzen Meer zu meiden. „Die Entscheidung halte ich für gut und richtig, bei solchen Vorfällen spielt der Sport zu Recht eine untergeordnete Rolle“, so Schünemann.

Kalt erwischt: Mathias Behringer, Hugo Kupper und Michael Karg mussten den Racetruck mit Getriebschaden abstellen.



Regen in der Wüste: Auf dem Bild ist gut zu sehen, wie klumpig der Sand an dieser Stelle ist.

Final-Krimi mit technischen Problemen

Das Finale von Elista nach Maykop entwickelte sich zu einem wahren Krimi. Auf den letzten 348 Kilometern hatten fast alle Fahrzeuge Probleme. Nach dem Zeitverlust des Führenden Lavielle und dem Ausfall des zweitplatzierten Jérôme Pelichet (Overdrive-Toyota) hatten plötzlich vier andere Teams Chancen auf den Sieg, darunter auch das HS Rallyeteam. Kahle/Schünemann wollten sich auf der Schlussetappe von Platz fünf auf drei verbessern und lagen am ersten Checkpoint voll auf Kurs. Doch dann gab es auch für die Deutschen Probleme: Drei Antriebswellen streikten und der Allradler wurde plötzlich nur noch von einem Rad angetrieben. Mit dem „Einrad“ erreichten Kahle/Schünemann

das Ende der Spezialen. Im Ziel wurde der SAM trotz des Zeitverlusts von zweieinhalb Stunden als Siebter gewertet – als bester Diesel-Prototyp und mit fast eineinhalb Stunden Vorsprung auf die Achteplatzierten. „Der letzte Tag war der Wahnsinn, so etwas habe ich in meinen 20 Jahren als Rallyefahrer noch nicht erlebt“, sagt der siebenfache Deutsche Rallyemeister Kahle. „Rückblickend hätten wir vielleicht sogar gewinnen können. Vor der letzten Etappe hatten wir 18 Minuten Vorsprung auf Balasz Szalay, und der Ungar lag im Ziel nur drei Minuten hinter dem Sieger. Unter dem Strich haben wir eine Menge gelernt, das uns bei der Dakar sicher weit nach vorn bringen wird.“

DER BORDMANAGER

Thomas Schünemann über die Rolle des Copiloten bei der Dakar

Navigator, Copilot, Beifahrer – so vielseitig wie die Bezeichnungen sind auch die Aufgaben von Dr. Thomas M. Schünemann bei Wüstenrallyes wie der Rallye Dakar. Der Copilot von Matthias Kahle gibt exklusive Einblicke in das Handwerkszeug eines Rallyenavigators.

von Sebastian Klein



Von oben nach unten:
Frische Luft und grenzenlose Freude über den Klassensieg – Thomas Schünemann 2011 im Ziel der letzten Dakar-Etappe.

Sandkasten für große Kinder: Wenn sich das Auto festgefahren hat, hilft nichts anderes als Buddeln.

Auch das ist Teil des Copiloten-Jobs: Der Wechsel eines zerfetzten Reifens im Eiltempo.

Fotos: Olaf Frey



Nach dem Ziel ist vor dem Start: Im Biwak wird das Roadbook für den nächsten Tag vorbereitet.

„Wenn wir bei der Dakar unterwegs sind, bin ich das Mädchen für alles“, sagt Dr. Thomas M. Schünemann, der auf mehr als 35 Jahre Erfahrung als Copilot zurückblickt und im Januar 2013 zum achten Mal die Rallye Dakar bestreiten wird. „Den richtigen Weg durch die Wüste zu finden, ist meine Hauptaufgabe. Als Navigator bin ich aber auch verantwortlich für die Stimmung im Auto und in gewisser Weise der Bordmanager. Ich versuche, Matthias den Rücken so weit wie möglich freizuhalten, damit er sich aufs Fahren konzentrieren kann. Ich kommuniziere mit dem Team, reiche Matthias während der Fahrt sein Lunchpaket und natürlich muss ich auch ran, wenn wir mitten in der Wüste Reparaturen durchführen und uns aus Sand oder Schlamm freischaufeln müssen.“

„Erfahrung ist durch nichts zu ersetzen“

Das wichtigste Werkzeug von Schünemann und seinen Kollegen ist das Roadbook, das alle wichtigen Informationen zur Strecke in Pfeildiagrammen auf zehn Meter genau wiedergibt. Das Roadbook beschreibt den Weg vom Start bis zum Ziel einer Etappe. Abzweigungen sind darin ebenso enthalten wie Gefahrenstellen wie zum Beispiel Schlaglöcher, Steilkanten oder der Beginn eines ganz weichen

Sandabschnitts, einem sogenannten Erg. „Das Schwierige bei der Navigation ist, die Angaben im Roadbook richtig zu deuten“, erläutert Schünemann. „Ein Pfeildiagramm kann der Natur nicht entsprechen, besonders in der Wüste. Man muss also die Natur lesen, um die Strecke besser einschätzen zu können und Gefahren zu vermeiden. Erfahrung ist hier durch nichts zu ersetzen.“



Gefragter Mann: Thomas Schünemann bei der Rallye Dakar im Interview mit einem ARD-Reporter.

Zudem muss der Copilot die Angaben im Roadbook permanent mit der tatsächlich zurückgelegten Strecke abgleichen. Der SAM 30D CC des HS RallyeTeams hat dafür zwei Tripmaster installiert – einer pro Vorderrad –, die die zurückgelegte Distanz metergenau messen. „Das System mit zwei Tripmastern hat sich bewährt“, erklärt Schünemann. „Wenn ein Gerät mal nicht richtig funktioniert, haben wir immer noch ein Backup. Das Problem bei einem Auto mit vier angetriebenen Rädern ist aber, dass alle

Räder durchdrehen können und dann falsche Werte angeben.“

„In der Wüste ist man noch Navigator im eigentlichen Sinne“

Die Nutzung von modernen elektronischen Hilfsmitteln ist weitestgehend verboten, der einzige erlaubte Helfer ist das GPS-System des Veranstalters, das lediglich Himmelsrichtung, Geschwindigkeit und die aktuellen Koordinaten anzeigt. Und seit der Dakar 2011 haben die Organisatoren die Funktionen sogar noch weiter eingeschränkt. Die Wegpunkte auf den Wertungsprüfungen, von denen es bis zu 100 geben kann und die jeder Teilnehmer anfahren muss, um keine Strafzeit zu kassieren, werden nur noch aus 800 Metern Entfernung auf dem GPS-System angezeigt, früher waren es drei Kilometer. „Wir müssen jetzt noch mehr darauf achten, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, so Schünemann. „Sonst passiert es schnell, dass man Minuten oder sogar Stunden um einen Wegpunkt herumkreist, ohne ihn zu finden. Mir gefällt die neue Regelung. Ich mag die Herausforderung und finde es klasse, dass die Rolle des Navigators dadurch weiter aufgewertet wird. Im normalen Rallyesport gibt man als Copilot nur Kommandos wieder, in der Wüste ist man noch ein Navigator im eigentlichen Sinne, auch das macht die Dakar besonders.“

Impressum

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

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

Redaktion: Johannes Tenge

Mitarbeit: André Bökensmidt, Andrea Haudel, Bianca Wegner, Christian Frick, Christian Seifert, Daniel Scheil, Gunda Behrens, Maren Heuer, Matthias Stronk, Michael Ullerich, Sebastian Klein

Grafik, Layout: FAKTOR 3 AG,

Kattunbleiche 35,
22041 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: iStockphoto, Rückseitenfoto: Fotolia
Foto Editorial: Liebenow

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.



Das Cockpit von HS

Endlich Licht im Kennzahlen-Dschungel.

Unternehmenslenker haben es heute mit einem Dickicht aus Finanzkennzahlen und Berichten zu tun. Zu viele Einzelinformationen können jedoch den Blick fürs Wesentliche trüben. Mit dem Modul Cockpit von HS schaffen Sie Transparenz. Es bereitet die wichtigsten Kenndaten anschaulich in grafischer Form auf. So behalten Sie Ihre Betriebslage jederzeit im Blick und können optimale Geschäftsentscheidungen treffen. Informieren Sie sich jetzt unter www.hamburger-software.de/cockpit

**Die Cockpit-Lösung von HS:
aussagekräftig, effizient und schnell.**

 **Hamburger Software**

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