

KGV-Initiative  
«Ja zu fairen Gebühren»

## Geschafft!

Ueli Bamert,  
Redaktion «Zürcher Wirtschaft»

Es ist vollbracht: Am 23. Januar haben Vertreter des KGV und des HEV Kanton Zürich die Unterschriften zu den beiden Volksinitiativen «Ja zu fairen Gebühren» bei der Staatskanzlei eingereicht. Über einen Monat vor Ablauf der Sammelfrist wurde dabei die benötigte Anzahl von 6'000 Unterschriften weit übertroffen: Insgesamt konnte das Initiativkomitee rund 8'900 Unterschriften sammeln. Ein grosser Erfolg, der einmal mehr die Dringlichkeit des Themas «Senkung von Gebühren und Abgaben» aufzeigt. Dazu KGV-Präsident Hans Rutschmann: «Es ist ein Manifest, dem Gebührenwachstum einen Riegel schieben zu wollen.» Herzlichen Dank den Mitgliedern des KGV und des HEV – ohne die tatkräftige Unterstützung der Basis wäre dieser rasche Erfolg nicht möglich gewesen.

Business Software

## Zentrale Weichenstellung



Wer seine Geschäftsprozesse möglichst optimal abbilden und umsetzen will, für den lohnt sich die Evaluierung der passenden Business Software. Welche Rolle dabei «Swiss made» spielen kann, haben wir bei Anbietern in Erfahrung gebracht. Lesen Sie mehr ab Seite 4–5

### INSIDE



2  
Bring Your Own Device



7  
Lüüd über die BVK



14  
Wetten, dass...?



16–17  
Avenir Suisse:  
Der strapazierte Mittelstand

Anzeige

[wechselstube.ch](http://wechselstube.ch)

DEISEN  
INTERNATIONALE ZAHLUNGEN

3345

Für kürzere  
Bauzeiten.

**Eberhard**

Pioniere im Tiefbau

Eberhard Unternehmungen  
Kloten, Oberglatt, Rümlang, Luzern, Basel  
Telefon 043 211 22 22  
[www.eberhard.ch](http://www.eberhard.ch)

518

**BusPro**

Das Business-Programm

BusPro ist Kunden-  
und Lieferanteninfo,  
Auftrag, Lager,  
Buchhaltung, Lohn  
[www.buspro.ch](http://www.buspro.ch)

519

Immobilien in besten Händen

Bewirtschaftung  
Handel/Beratung  
Bau/Renovation  
Facility Management  
Finanzielle Verwaltung

**SCHAEPPI  
GRUNDSTÜCKE**

044 456 56 56 | [www.schaeppi.ch](http://www.schaeppi.ch)

2518

Business Software für KMU

# «Swiss made» kann den Unterschied machen

Thomas Pfyffer, Redaktion «Zürcher Wirtschaft»

Lässt sich mit dem Etikett «Swiss made» beim Käufer von Business Software ein entscheidender Vorteil einlösen oder reicht es ihm, wenn die entsprechende Software schweizerische Vorgänge und Gepflogenheiten abbildet? Über welche Massnahmen gewährleisten die Anbieter von Business Software, dass ihre Produkte aktuell bleiben, ihre Dienstleistungen den Puls der Kunden fühlen?




Thomas Köberl  
Mitbegründer und Leiter Marketing  
Abacus Research AG




Rainer Erismann  
Geschäftsführer  
BusPro AG




Jean-Jacques Suter  
CEO Sage Schweiz AG




Didier Mosimann  
Mitglied der Geschäftsleitung  
bsd blue screen development gmbh

**Spielt die Herkunft einer Business Software eine Rolle? Falls ja, für was steht «Swiss made» in diesem Zusammenhang für Sie?**

Gemäss einer kürzlich durchgeführten Studie von MSM meinen rund 30 % der befragten Schweizer KMU, dass die Schweizer Herkunft einer Business Software für sie von ziemlich grosser Bedeutung sei, wenn nicht sogar das entscheidende Kriterium, um sich für eine Software zu entscheiden. Dies sei insbesondere dann der Fall, wenn es sich um ein Individualprojekt handelt.

Für Abacus steht «Swiss made», dass die Software von der Konzeption, über das Datenbankdesign und die Programmierung praktisch vollumfänglich in der Schweiz entwickelt wurde und weiterhin wird. Dadurch ist garantiert, dass die Wege vom Anwender der Software bis zur Programmierung sehr kurz sind und nicht selten die Entwickler auch selber im Rahmen von ERFA-Tagungen ihre programmierten Lösungen vorstellen und mit den Anwendern selber in Kontakt sind.

Wichtig ist, dass der Hersteller die Geschäftsprozesse und -umgebung gut versteht. Dies setzt voraus, dass er die einheimischen Gepflogenheiten und spezifisch helvetischen Ansprüche aus eigener Erfahrung kennt und umsetzen kann. Der Kunde erwartet, dass die in der Schweiz selbstverständlichen Vorgänge bereits in der Software vorhanden sind.

Dies kann bei ausländischen Softwaretools nicht einfach vorausgesetzt werden. So gesehen zählt sich «Swiss made» bereits bei der Evaluation aus, die vereinfacht wird. Hauptsächlich wirken sich die Vorteile aber in der Betriebsphase aus, denn nachträgliche individuelle Anpassungen – und seien sie noch so klein – sind immer teuer und pflegeintensiv.

«Swiss made» steht bei BusPro für eine «vernünftige», praktische und zuverlässige Softwarelösung mit einem ganz direkten Draht zum Schweizer Hersteller für allfällige Anliegen und Fragen.

Ja, «Swiss made» spielt für uns eine wichtige Rolle. Mit unseren Softwarelösungen geben wir Schweizer KMU die Freiheit und Sicherheit, ihre Unternehmensziele zu erreichen. Dabei begleiten wir sie auf ihrem Weg, von der Gründung bis zum internationalen Wachstum.

Das können wir glaubwürdig umsetzen, weil wir einerseits vor Ort tätig und verwurzelt sind, die Vielfalt der Schweizer Wirtschaft sehr gut kennen und ihr gerecht werden. Andererseits können wir auf die einzigartige Kombination aus lokaler Erfahrung und der Innovationskraft der internationalen Sage-Gruppe zurückgreifen und damit Investitionssicherheit sowie eine globale Perspektive garantieren.

Bei der Wahl einer neuen Business-Software ist die Schweizer Herkunft bei vielen Anwendern nicht das primäre Kriterium, kann aber je nach Aufgabenstellung schnell zum entscheidenden Vorteil werden – vor allem, wenn individuelle Anpassungen oder landestypische Anforderungen im Vordergrund stehen und ein «direkter Draht» zum Hersteller für mehr Flexibilität und Sicherheit sorgt.

Wir sind der Überzeugung, dass «Swiss Made» Software nach wie vor für hervorragende Qualität und Innovation steht und dem Kunden in Kombination mit einer professionellen Beratung, Einführung und Betreuung einen echten Mehrwert bietet. Durch die geographische und kulturelle Nähe zum Hersteller wird vieles einfacher und die Software kann fristgerecht eingeführt werden. Selbstverständlich wird auch das Thema Sicherheit immer wichtiger. Reflektiert wird dies durch die hohe Relevanz einer sicheren Datenhaltung oder durch die Fragen beim Umzug in die Cloud.



**Mit welchen Mitteln garantieren Sie, dass Ihre Tools und Technologien aktuell bleiben und Ihre Kunden stets up-to-date bleiben?**

Die Abacus-Software wird seit über 27 Jahren kontinuierlich weiterentwickelt und kann jedes Jahr mit einer neuen, aktualisierten Version aufwarten. Das Resultat ist eine Internet-basierte Software-Version, die somit ortsunabhängig genutzt werden kann. Auf dem Arbeitsplatzcomputer genügt ein Browser und ein Internet-Anschluss. Die Software kann man auch «aus der Cloud» beziehen – z. B. von seinem Treuhänder – und im Rahmen eines Abonnements quasi aus der Steckdose nutzen. Die Vorteile liegen auf der Hand: keine Software-Installation und keine regelmässigen Updates sind beim Anwender notwendig. Der Cloud-Betreiber kümmert sich zudem um die Datensicherung und kann den Benutzer bei der Anwendung der Software online unterstützen.

Genau hier greift «Swiss made» am besten: Wir sind vor Ort, sprechen dieselbe Sprache und verstehen, was der Kunde meint. BusPro arbeitet bewusst ausschliesslich für den Schweizer Markt. Wir müssen nur eine einzige länderspezifische Anwendung warten – und können dies dafür richtig tun!

Wir sprechen täglich mit unseren Kunden und Vertriebspartnern, deshalb kennen wir die Wünsche und künftigen Aufgaben sehr genau. Wir stellen übrigens fest, dass der Anwender sehr gut zwischen nützlichen Erweiterungen und unnötigen Hypes unterscheiden kann. Nicht jeder Gag dient der speditiven Arbeit.

Unsere Kunden können neue Programmversionen immer sofort und ohne Updatekosten nutzen. Zudem achten wir konsequent darauf, dass BusPro stets einfach und zuverlässig bleibt und der Kunde nicht wegen unserer Neuentwicklungen seine IT-Infrastruktur teuer aufrüsten muss.

Wir sind ein KMU, so wie viele unserer 60 000 Kunden auch und dadurch nah an ihren Geschäftsprozessen. Über 60 Entwickler programmieren an unserem Zentralschweizer Standort in Root IT-Zukunft. Dabei legen wir grossen Wert darauf, dass unsere Produkte und Services in enger Zusammenarbeit mit Anwendern sowie Fachspezialisten weiterentwickelt werden.

Unsere Kunden profitieren von lokal entwickelten Anwenderprogrammen, die auf Schweizer Bestimmungen und Gesetze zugeschnitten sind und über einen hohen Standardisierungsgrad verfügen. Daraus resultiert eine einzigartig schnelle Time-to-Market. So können wir unseren Kunden z. B. geänderte Mehrwertsteuersätze, BVG-Abzüge oder Quellensteuern per Update rasch und unkompliziert zur Verfügung stellen.

Die Auswahl einer Business-Software ist eine weichenstellende Aufgabe – es geht dabei nicht nur um eine einmalige Anschaffung, sondern vor allem um die möglichst effiziente Umsetzung und Optimierung der eigenen Geschäftsprozesse. Dass die Lösung aktuell bleibt und «mitwachsen» kann ist im Sinne eines Investitionsschutzes essentiell. Mit unserem «Service-Pack» profitiert der Kunde automatisch von der jeweils aktuellsten Software-Version. Individuelle Anpassungen bleiben selbstverständlich erhalten, aufwendige Dienstleistungen für Datenmigration sind nicht notwendig. Dank einem modularen Aufbau kann die Funktionalität der Software zudem schrittweise erweitert werden ohne die bestehende Installation anpassen zu müssen. So lässt sich beispielsweise jederzeit ein vollständig in den Ablauf integrierter, professioneller E-Commerce Shop aktivieren.

**Welche zusätzliche Unterstützung und Dienstleistungen bieten Sie KMU-Kunden an?**

Eine Vielzahl von lokalen Vertriebspartnern mit über 300 ausgebildeten Abacus-Beratern unterstützt die Kunden bei der Implementierung, Anpassung an die betriebspezifischen Anforderungen, bei der Anwendung und dem Support der Software, stellen die langfristige Wartung und somit Aktualisierung der Lösung sicher. Ein umfassendes Kursangebot mit über 270 verschiedenen Kursen pro Jahr bietet den Kunden die Möglichkeit direkt beim Hersteller die Anwendung der Software zu erlernen.

Für die Unterstützung der Vertriebspartner und Kunden bei der Implementierung von komplexen ERP-Gesamtlösungen hat Abacus eine spezialisierte Service-Abteilung.

Wir verstehen uns als Vollunternehmer. Das heisst: Was der Kunde wünscht, bekommt er auch. Wir unterstützen den Kunden aktiv im Projekt, insbesondere auch mit dem für die vorliegende Aufgabenstellung geeigneten Partner aus unserem Kreis von erfahrenen Fachleuten. Dahinter steckt ebenfalls viel «Swiss made»-Erfahrung; oft genug muss die Aufgabe von uns besser verstanden werden als der Kunde sie formulieren kann. Ein Vorteil übrigens, der dem Kunden gutes Geld spart.

Für Startups und Kleinunternehmer gibt es überdies eine speziell günstige Starthilfe inklusive einer kostenlosen Jahres-Nutzung des kompletten Business-Programmes BusPro. Diese Spezialpakete für kleine Unternehmen bieten wir in Zusammenarbeit mit der PostFinance an.

Selbstverständlich betreiben viele Vertriebspartner sowie die BusPro AG selber ein Helpdesk «für alle Fälle».

Sage bietet eine Vielzahl von zusätzlichen Leistungen, welche die Wirtschaftlichkeit unserer Kunden steigert. Neben unserem klassischen Produktsupport beraten wir unsere Kunden in betriebswirtschaftlichen Fragen, z. B. bei den Jahresabschlüssen oder mit unserem HR Advisory Service in arbeitsrechtlicher Hinsicht.

Mit unserer Sage Academy bieten wir ein breites Schulungs- und Ausbildungsangebot zu unseren Produkten.

Weiter kombinieren wir Direktvertrieb mit einem gesamtschweizerischen Netz von über 600 Vertriebspartnern. Damit sichern wir eine ganzheitliche Informatikbetreuung – direkt vor Ort beim Kunden.

Bei der Einführung einer neuen Geschäftslösung ist es mit der Installation einer Software in der Regel einfach nicht getan. Die Beratung, Unterstützung und individuelle Konfiguration macht den Unterschied – erst wenn der «Schuh» passt, ist ein effizientes Arbeiten möglich. Wir verstehen uns als KMU-Lösungspartner. Auf Wunsch profitiert der Kunde von einer umfassenden Unterstützung und einer 15-jährigen Business-Expertise: Von der Beratung, Installation, Konfiguration, Inbetriebnahme bis zur Schulung und der laufenden Unterstützung stellen wir die Profitabilität der eingesetzten Software langfristig sicher. Ergänzend kann der Kunde die Lösung auch als betreute Cloud-Dienstleistung beziehen.