

Meine FIRMMA

Das Servicemagazin für Unternehmer mit grossen Zielen

Ausgabe 2/2014

Business-Software

Die passende Lösung finden

Seite 20

Interview mit Heinz Karrer

«Wir müssen die Wirtschaft besser erklären»

Seite 28

Risikomanagement

Gut behütet

KMU gehen oft unbemerkt hohe Risiken ein. Neue IT-Tools helfen, ein wirksames Risikomanagement aufzubauen. Seite 6

Die Qual der Wahl

Es gibt hunderte von Business-Softwarelösungen für KMU. Der Schlüssel zur richtigen Wahl ist die genaue Kenntnis der eigenen Arbeitsabläufe und Bedürfnisse.

Auch in der kleinsten Firma steht heute mindestens ein Computer. Die Schreibmaschine und das handschriftlich geführte Kassenbuch haben ausgedient; Schreibkrampf und Tipp-Ex ade! Aber auch am PC kann man sich die Arbeit schwer machen. Zum Beispiel mit mühsam zusammengeschnittenen Excel-Tabellen, deren Inhalt für eine Offerte dann doch wieder von Hand in ein Word-Dokument übertragen werden muss. Oder mit einer kompliziert zu bedienenden Software, die Kopfschmerzen bereitet, statt die Arbeit zu erleichtern.

Verwirrende Begrifflichkeiten

Die Softwarewahl fällt nur schon wegen des riesigen Angebots schwer. Das Vergleichsportal www.topsoft.ch verzeichnet hunderte von Herstellern, die teils mehrere Lösungen anbieten. Da gibt es einfache Programme, die gerade mal das Kassenbuch ersetzen, aber auch für KMU angepriesene Gesamtpakete für viel Geld, die für ein kleines Unternehmen aber viel zu umfangreich und zu teuer sind.

Dazu kommen all die Begriffe aus dem Informatik-Jargon. Business-Software wird auch unter dem Namen «ERP» verkauft, was für «Enterprise Resource Planning» steht. Eine ausgewachsene ERP-Lösung deckt die gesamte Wertschöpfungskette von der Verwaltung von Bestellungen und Lieferantenrechnungen bis zum Mahnwesen ab. Wenn es vor allem um den Kontakt zum Kunden gehen soll, fällt der Begriff «CRM» (Customer Relationship Management). CRM kann jedoch vom besseren Adressbuch bis zum

Webportal mit Live-Chat alles bedeuten. Je nachdem sind CRM-Funktionen in der ERP-Lösung enthalten, oder es gibt ein separates CRM-Produkt. Und was bitte war schon wieder ECM? Business-Software soll die Arbeit vor allem erleichtern. Damit das klappt, muss sich ein Unternehmen aber erst einmal in Ruhe klarmachen, welche Aufgaben besonders wichtig sind, wo der meiste Aufwand anfällt und wo vielleicht der Schuh drückt. Mit anderen Worten: Der Unternehmer muss seine Arbeitsabläufe genau unter die Lupe

nehmen. Je nach Art und Grösse genügen bei der einen Firma ein einfaches Kassenbuch und eine Adressverwaltung, während ein anderer Betrieb auf eine ausgefeilte Lagerverwaltung und die exakte Erfassung der geleisteten Arbeitsstunden angewiesen ist. Sind all diese Fragen beantwortet, ergibt sich ein Anforderungskatalog. Auf dieser Grundlage lassen sich die Angebote fundiert prüfen. Bei der Diskussion mit Softwareherstellern und -händlern hat man klare Argumente und muss sich nichts aufschwätzen lassen.

Für Künftiges bereit sein

Ohne einen gewissen Aufwand geht es aber nicht. Am besten testet man mehrere Lösungen anhand von konkreten Beispielen aus dem eigenen Geschäftsalltag und entscheidet sich dann für die Software, die erstens alle gewünschten Aufgabenstellun-

gen abdeckt und zweitens einfach zu bedienen ist – und zwar von genau den Mitarbeitenden, die später täglich mit der Software arbeiten. Es bringt wenig, wenn die Chefin von der topmodernen ERP-Lösung begeistert ist, während die meistgebrauchte Eingabemaske dem zuständigen Sachbearbeiter zu kompliziert erscheint. Oder wenn die Software wunderbar mit der Maus be-



«Entscheidend ist, dass der Anbieter die entsprechende Erfahrung und das Know-how ausweisen kann.»

Jean-Jacques Suter, CEO Sage

diert werden kann, die Buchhalterin aber lieber mit der Tastatur arbeitet.

Gezeichnete Geschichten sind seit seiner Kindheit die Leidenschaft des französischen Verlegers Jacques Glénat. Sein Verlag besteht seit über 40 Jahren und hat seit dem Jahr 2000 eine Niederlassung in der Schweiz mit vier Mitarbeitenden. Dort erledigt Valérie Dafflon, Assistentin der Geschäftsleitung, die Administration mit Sage Start und kann so die Buchhaltung selbst führen. «Vorher mussten wir eine Treuhandgesellschaft beauftragen, jetzt bin ich dafür zuständig. Und es ist unglaublich praktisch, sofort Antworten auf unsere Fragen zu erhalten.» Mit der Bedienung hat Dafflon nach einer Schulung keine Probleme: «Ich habe mich sehr schnell eingearbeitet. Besonders gefällt mir die Möglichkeit, die Benutzeroberfläche zu personalisieren. Gut finde ich auch, dass →



Der Bundesordner ist Geschichte: Bruno Eschenmoser setzt für seine Firma MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH auf das CRM der Firma BusPro.

Meine **FIRMA**

Die **MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH** hat die Schweizer Generalvertretung für die Produkte des Hamburger Herstellers MHG und beliefert Heizungs- und Sanitärinstallateure mit heiztechnischen Systemen und Komponenten für Öl, Gas, Holzpellets und Solar. Geschäftsführer Bruno Eschenmoser hat seine Firma, die vom Mutterhaus unabhängig geschäftet, im Jahr 2008 gegründet, heute beschäftigt sie zwölf Mitarbeitende. Besonders stolz ist Eschenmoser auf die Hybridlösungen mit kondensierendem Öl- oder Gaskessel und integrierter Wärmepumpe, die den Einsatz von Alternativenergie auch in Altbauten ermöglichen.

→ www.mhg-schweiz.ch

→ man Sage Start zunächst für einfache Dinge nutzen und dann immer mehr Bereiche integrieren kann, sodass man schliesslich auch eine komplexe Verwaltung meistert.»

Software wächst mit dem Unternehmen

Zukunfts- und damit Investitionssicherheit ist für Jean-Jacques Suter, CEO des Softwareherstellers Sage Schweiz, ein wichtiger Faktor bei der Wahl einer Business-Lösung: «Meist hat ein Unternehmen die Business-Software fünf bis zehn Jahre im Einsatz. Vielfach ändern sich die Anforderungen an die Software während dieser Zeit, was automatisch die Frage nach der Zukunftssicherheit aufwirft. Entscheidend ist dabei, dass der gewählte Anbieter die entsprechende Erfahrung und langjähriges Know-how ausweisen kann. Die Software muss mit dem Unternehmen mitwachsen. Der Funktionsumfang muss sich problemlos und modular erweitern lassen.» Sage bietet mit der Cloud-Lösung Sage One für Kleinstfirmen und der klassischen Lösung Sage Start für Unternehmen mit bis zu neun Mitarbeitenden gleich zwei Produkte für die «K» unter den KMU an, dazu kommen weitere Produkte für grössere Firmen. Was aber das wirklich beste System für ein Unternehmen ist, hängt natürlich vom individuellen Geschäftsaufbau ab.

Bruno Eschenmoser, Geschäftsführer der MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH, setzt seit der Gründung seiner Firma im Jahr 2008 auf die Business-Softwarelösung BusPro, die er schon von früheren Arbeitgebern her kannte. Seine Firma hat die Generalvertretung für die Produkte der Hamburger MHG und beliefert über 1000 Sanitär- und Heizungsinstallateure mit allem, was es zum Heizen braucht – Komponenten für Öl-



«Der Besitzer des Geschäfts muss im Detail verstehen, was in seinem Betrieb abläuft.»

Rainer Erismann, Geschäftsführer BusPro

und Gasheizungen, Wärmepumpen, Solaranlagen und sämtliche Ersatzteile. «Mit der eigenen Firma, die vom Mutterhaus völlig unabhängig agiert, hat alles 2008 mit meiner Frau und mir angefangen. Heute zählen

Meine **FIRMA**

Die **Hotelplus GmbH** rüstet mit fünf Mitarbeitern vor allem in der Deutschschweiz Hotels mit Telekommunikations- und Entertainment-Anlagen aus. Für die Geschäftsleitung sind die Brüder Patrick und Alain Schwaller verantwortlich. Das Ziel ihrer Firma ist, die Hotelleriebetriebe und deren Gäste mit den neuesten technologischen Möglichkeiten zu versorgen, wie etwa WLAN- und Infotainment-Systemen, Telefonie und Kabelfernsehen. Hotelplus übernimmt dabei sämtliche Aufgaben von der Beratung und Konzeptionierung über die Planung bis zur Installation der Anlagen.

→ www.hotelplus.ch



Will unabhängig vom Standort auf seine Geschäftsanwendungen zugreifen: Alain Schwaller nutzt eine Cloud-Lösung für die Projektverwaltung.

wir zwölf Mitarbeiter. Die meisten sind ständig unterwegs und bei Kundenbesuch auf aktuelle Informationen angewiesen», schildert Eschenmoser den Arbeitsalltag und betont die Bedeutung der CRM-Funktionen. Dazu setzt er neben BusPro selbst auch auf eine iPad-App, die vom BusPro-Partner TCA entwickelt wurde. «Meine Aussendienstmitarbeiter sehen auf ihrem Laptop oder iPad die Umsätze, Offerten und Bestellungen ihrer zugewiesenen Kunden und können Besuchsnotizen erfassen – so wissen sie immer, wann sie das letzte Mal dort waren und was neu ansteht.»

Eschenmosers Firma nutzt auch die übri- gen BusPro-Funktionen, darunter die Buchhaltung und die Lagerverwaltung: Der Artikelstamm umfasst gegen 15'000 Positionen. «Meine Frau kannte das Programm noch nicht und hatte anfangs einige schlaflose Nächte. Sie konnte sich mit Hilfe einer Kollegin aber alles im Selbststudium beibringen und ist heute sehr zufrieden damit.»

Individuelle Bedürfnisse entscheiden

Der Winterthurer Softwarehersteller BusPro bietet seine Lösung seit fast 24 Jahren an. Geschäftsführer Rainer Erismann bestätigt, dass bei der Softwarewahl die individuellen Bedürfnisse entscheidend sind: «Der Besitzer des Geschäfts muss im Detail verstehen, was in seinem Betrieb abläuft, und sich überlegen, welche 90 Prozent der Aufgaben gut organisiert und automatisiert sein sollten. Diese analytische Arbeit machen viele nicht. Oft wird beim Testen auch der Fehler gemacht, dass statt der 90 Prozent wichtiger Aufgaben vor allem die Ausnahmefälle angeschaut werden.»

«Wir wollen unabhängig vom Standort auf unsere Geschäftsanwendungen zugreifen», begründet Alain Schwaller den Entscheid seiner Firma Hotelplus GmbH, statt einer herkömmlichen Business-Software auf die Cloud-Lösung Easysys zu setzen. Der Unterschied ist folgender: Konventionell wird ein Softwarepaket wie eine Business-Lösung durch Kauf lizenziert und auf einem Server installiert, der in der Firma steht. Bei einer Cloud-Lösung läuft die Software im Rechenzentrum des Anbieters und wird nicht gekauft, sondern gemietet. Bei



Wettbewerb: Gewinnen Sie mit «Meine Firma» eine heisse Innovation

«Meine Firma» verlost fünf hochwertige Topfsets der Linie «Hotpan» vom Schweizer TraditionsHersteller Kuhn Rikon im Wert von je 540 Franken. In der Farbe Ihrer Wahl.

Der Hotpan made in Switzerland bereitet die Speisen einfach und schonend im Niedergarverfahren zu, so dass Vitamine und Nährstoffe erhalten bleiben. Das Garverfahren braucht wenig Wasser und spart bis zu 60 Prozent Energie. Mit seinem trendigen Design bringt er zudem frische Farbe in die Küche. Der Hotpan ist aus hochwertigem, rostfreiem Edelstahl und eignet sich für alle Herdarten und Kochmethoden. Die Warmhalte- schüssel besteht aus Melamin. Sie kann vielseitig eingesetzt und problemlos in die Abwaschmaschine oder die Gefriertruhe gestellt werden. Gewinnen Sie ganz einfach mit «Meine Firma» ein Set mit je einem 2-l-, 3-l- und einem 5-l-Topf.
www.kuhnrikon.com



**KUHN
RIKON**
SWITZERLAND


Unsere Wettbewerbsfrage:

Wie heisst die Vorsorgelösung der AXA Winterthur für Ihr Unternehmen, bei der ein Teil der Vorsorgegelder mit dem Ziel einer höheren Verzinsung am Aktienmarkt investiert wird?

- a) Anlage plus
- b) Pensionskasse plus
- c) Group Invest

So nehmen Sie an der Verlosung teil:

Internet: Beantworten Sie die Frage auf unserer Internetseite www.meine-firma.ch.

Postkarte: Schreiben Sie das Lösungswort und Ihre Adresse auf eine Postkarte und senden Sie diese an:

AXA Winterthur, Wettbewerb «Meine Firma», Postfach 362, 3052 Zollikofen.

Einsendeschluss: 15. Juli 2014

Wettbewerbsauflösung

In der Ausgabe 01 / 2014 fragten wir nach der Bezeichnung des Unterstützungsprogramms der AXA, mit dem verunfallten oder erkrankten Personen in komplexen Lebenssituationen aus der Krise geholfen wird? Die richtige Antwort war a) Case Management. Je einen Jura-Kaffeevollautomat Impressa XF50 Platin haben gewonnen: Franziska Klingler und Allan Bolis. Wir gratulieren!

Rechtlicher Hinweis

Mit der Teilnahme erkläre ich mich einverstanden, dass die AXA Winterthur meine persönlichen Daten speichert und mir per E-Mail Informationen zukommen lässt. Diese Einverständniserklärung kann ich jederzeit widerrufen. Die AXA Winterthur verpflichtet sich, personenbezogene Daten nicht für andere Zwecke zu verwenden oder sie an Dritte weiterzugeben. Mitarbeitende der AXA Winterthur und des Aussendienstes sind von der Teilnahme am Wettbewerb ausgeschlossen. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

→ Easysys kostet das je nach Funktionsumfang zwischen 29 und 49 Franken pro Benutzer und Monat.

Das fünfköpfige Hotelplus-Team plant und installiert Telekommunikations- und Entertainment-Anlagen für derzeit rund 50 Hotels – dazu zählen neben der Telefonanlage das Kabelfernsehen, Satellitenanlagen, WLAN-Systeme sowie die ganze IT-Infrastruktur. Vor der Umstellung auf Easysys hatte es die Vorgängerfirma mit einer kundenspezifischen Softwarelösung versucht. «Das funktionierte aber nicht so, wie wir es vorgestellt hatten. Wir haben dann diverse Lösungen getestet. Easysys haben wir einmal probiert und waren sofort überzeugt.»

Schwallers Firma nutzt den gesamten Funktionsumfang von Easysys, unter anderem auch die Projektverwaltung und die Leistungserfassung. Das sind Funktionen,

die bei Business-Software für Kleinunternehmen nicht selbstverständlich sind. Für die Buchhaltung, die nicht in Easysys enthalten ist, nutzt Hotelplus die integrierte Schnittstelle zum Online-Buchhaltungsservice www.runmyaccounts.ch. «Die Software ist zu 99 Prozent intuitiv zu bedienen», meint Schwaller und stellt fest, die umfangreiche Datenübernahme aus der vorherigen Lösung sei in zwei Mannwochen erledigt gewesen, inklusive der Übernahme der komplexen Projektdaten.

Cloud-Lösungen haben den Vorteil, dass kein eigener Server teuer angeschafft und aufwendig betrieben werden muss und garantieren, dass die Daten sicher in einem modernen Rechenzentrum liegen – auf jeden Fall sicherer als wenn der Server irgendwo in der Firma unter einem Schreibtisch steht und die Putzequipe womöglich am Abend das Stromkabel herauszieht.

Bedenken, die Daten ausser Haus zu geben, sieht der Easysys-Hersteller bei seinen Kunden kaum. Jeremias Meier, CEO der Easysys AG, stellt fest: «Gerade kleine Unternehmen werden immer aufgeschlossener für Cloud-Lösungen – vor ein paar Jahren gab es noch Skepsis. Wir machen den Kunden klar, dass ihre Daten in unserem hochsicheren Rechenzentrum besser untergebracht sind als im eigenen Keller. Sie erkennen dann rasch, dass ihre bisherige Datenhaltung nicht so nachhaltig ist, wie sie dachten.»

Unabhängig und flexibel

Oft sind Cloud-Lösungen zudem via Web-Browser bedienbar. Das heisst, man kann von jedem internetfähigen Gerät aus damit arbeiten. Die Software ist immer auf dem neuesten Stand, ohne dass man selbst irgendwelche Updates installieren muss.

iwb

100% erneuerbarer Strom – für KMU.

Ermitteln Sie Ihr persönliches Sparpotenzial, entscheiden Sie sich für IWB Strom und senken Sie langfristig Ihre Energiekosten. Jetzt unter T +41 61 275 58 00 und unter iwb-strom.ch

Aus eigener Energie.

Meine FIRMA

Die **Editions Glénat Suisse SA** besteht seit dem Jahr 2000 und ist die Schweizer Niederlassung des französischen Comic- und Buchverlags Glénat, den der comicbegeisterte Jacques Glénat schon vor 40 Jahren gründete. Die Schweizer Niederlassung in Nyon verlegt auch eigene Produkte wie einen Fotoband von Claude Dussez mit Porträts von Schweizer Künstlern oder einen Sammelband mit 120 witzigen Grafik-Postkartenmotiven von Lehmann & Valloetton.

→ www.glenat.ch

Und dank der Tatsache, dass der Softwareanbieter mit wenig Personalaufwand viele Kunden bedienen kann, kommt eine Cloud-Lösung unter dem Strich günstiger als eine herkömmliche Lösung. Auch kleine Unternehmen können so Funktionen nutzen, die bisher unerschwinglich waren. Viele Business-Softwarehersteller offerieren ihre Lösung heute zumindest optional auch als Cloud-Angebot; oft wird dies auch unter dem Begriff «SaaS» (Software as a Service) gehandelt.

Urs Binder

Checkliste für die Softwarewahl

Arbeitsabläufe analysieren: Um die richtige Business-Software zu finden, müssen Sie wissen, was Sie wirklich brauchen. Erstellen Sie einen Anforderungskatalog und beurteilen Sie die Angebote danach.

Muss es Buchhaltung sein? Die Buchhaltung muss zwar erstellt werden, ist jedoch kaum das Kerngeschäft. Die Software muss vor allem die Aufgaben unterstützen, die täglich immer wieder anfallen. Das Führen der Buchhaltung kann man auch einem Treuhänder überlassen.

Blick auf die Zukunft: Vielleicht wächst Ihr Unternehmen rasch. Die Software sollte sich modular mit weiteren Funktionen ausbauen lassen und nicht auf eine bestimmte Anzahl Kunden, Rechnungen, Lagerpositionen etc. beschränkt sein. Lassen Sie sich aber auch nicht von Anfang an etwas zu Umfangreiches und Teures

andrehen, das Sie dann doch nicht voll nutzen.

Lösungen testen: Probieren Sie mehrere Produkte anhand der wichtigsten Aufgaben aus Ihrem Geschäftsalltag aus, und zwar mit den zuständigen Mitarbeitenden. So ermitteln Sie, ob die Software die Arbeit wirklich erleichtert. Die meisten Hersteller bieten Testversionen an.

Sorgfältige Übernahme: Das Wichtigste an einer Business-Lösung sind die Daten. Installieren Sie nicht einfach ein Programm und fangen dann irgendwie an zu arbeiten. Planen Sie genug Zeit ein, um Stammdaten wie Kundenadressen und Artikel von früheren Lösungen, Excel-Tabellen und Papierdokumenten in die neue Software einzupflegen. Die meisten Produkte bieten dazu Importfunktionen – aber bei einem kleinen Datenstamm ist es oft leichter, alle Daten neu von Hand zu erfassen.

«Wir brauchen nur noch eine einzige Software im Büro: BusPro.»

Peter Schmuck, Royal Pool GmbH
Beratung, Handel und Service für Pools und Sauna



Adress- und Kontaktverwaltung • Dokumentenablage • Fibu • Lohn
Einkauf • Lager • Auftrag • Faktura • Debitoren • Kreditoren

Gratis-Fibu & Infos: www.buspro.ch

*Genial einfach
– einfach genial!*

