

PRESSESPIEGEL 2013

mesonic ✓
mit sicherheit ein gewinn



News für IT Entscheider

Events

Karriere

TOP 1001

Software Tests

▶ Hardware

▶ Software

▶ Technologie & Strategie

▶ Wirtschaft & Politik

>E-Government

>Infrastruktur

Unternehmen

>Forschung & Wissenschaft

>Netzpolitik

>Intellectual Prop



**Provaria eröffnet
Standort in
Deutschland**

Die bisher in Österreich an den Standorten Graz, Wien und Wels vertretene Provaria GmbH eröffnet...



**Aus für AT&S-
Werk in
Klagenfurt**

Der börsennotierte Leiterplattenhersteller AT&S schließt sein Werk in Klagenfurt mit Jahresende...



**Apple vor
Google und IBM
wertvollste
Marke**

Apple ist mit einem Wert von 185 Milliarden Dollar (144 Mrd. Euro) vor Google die weltweit...

13.05.2013 **Rudolf Felser**

Markenrelaunch: Mesonic stellt sich neu auf

Im Zuge seines Partnertages stellte der Softwarehersteller Mesonic mehr als hundert Fachhandelspartnern seinen neuen Markenauftritt vor.



Die neue Homepage von Mesonic.

© Mesonic

Vom Logo, über die Webseite und sämtliche Verkaufsunterlagen bis in die Softwareprogramme zieht sich das neue Auftreten des Herstellers für ERP- und CRM-Programme durch alle Bereiche – bis hin zur Softwareebene, denn auch die WinLine-Programme sind optisch an das neue Design angepasst.

Mit der Version WinLine 10 stellte Mesonic zudem ein neues Release vor. Dabei achtete das Unternehmen eigenen Angaben zufolge vor allem auf eine verbesserte Usability. So kann der WinLine-Anwender z.B. künftig die so genannte "Ribbon-Technologie" nutzen, bei der zu jeder Bildschirmmaske die zugehörigen Funktionen und Buttons in einer Menüleiste angezeigt werden.

Auch wurde das Zusammenspiel zwischen der WinLine und den Office-Produkten weiter ausgebaut. So können beispielsweise Serienbriefe und -mails wahlweise vollständig in der WinLine erstellt und versandt werden, oder der Anwender nutzt aus der WinLine heraus die gewohnten Funktionen in Microsoft Word bzw. Outlook. Versendete Dateien können anschließend automatisch in das WinLine Archiv oder das WinLine CRM zurückgeschrieben werden. Ein weiteres Highlight des Partnertages Ende April stellte die Präsentation des überarbeiteten WinLine CRM-Systems dar. (pi)

„ready to go“

Im Mittelpunkt des Auftritts von mesonic steht die erstmalige Präsentation der redesignnten WinLine-Version 10.0, die sich mit einer überarbeiteten Oberfläche und einer verjüngten, frischen Optik zeigt. Das WinLine CRM ist „ready to go“, so dass der Anwender sofort nach der Installation mit seinen ersten CRM-Aktivitäten starten kann. Durch die Gestaltung eigener Workflows kann der Nutzer automatisierte Arbeitsabläufe eigenständig Schritt für Schritt erweitern.

mesonic software gmbh,
Halle 3, Stand C41

MESONIC POSITIONIERT SICH NEU

WIEN – Im Zuge seines Partnertages stellte der Softwarehersteller Mesonic seinen neuen Markenauftritt vor. Vom Logo, über die Webseite und sämtliche Verkaufsunterlagen bis in die Softwareprogramme zieht sich das neue Auftreten des Herstellers für ERP- und CRM-Programme durch alle Bereiche – bis hin zur Softwareebene, denn auch die WinLine-Programme sind optisch an das neue Design angepasst. Mit der Version »WinLine 10« stellte Mesonic zudem ein neues Release vor. Dabei achtete das Unternehmen eigenen Angaben zufolge vor allem auf die Usability. So kann der WinLine-Anwender z. B. künftig die so genannte »Ribbon-Technologie« nutzen, bei der zu jeder Bildschirmmaske die zugehörigen Funktionen in einer Menüleiste angezeigt werden. Auch wurde das Zusammenspiel zwischen der WinLine und den Office-Produkten weiter ausgebaut. So können beispielsweise Serienbriefe und –mails wahlweise vollständig in der WinLine erstellt und versandt werden, oder der Anwender nutzt die Funktionen in Microsoft Word bzw. Outlook. Versendete Dateien können anschließend automatisch in das WinLine Archiv oder das WinLine CRM zurückgeschrieben werden. [pi]



 mit sicherheit ein gewinn



1. Firmenprofil

Wissen und Erfahrung sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren für eine perfekt laufende Business-Software. Über 60.000 erfolgreich installierte mesonic Software-Lösungen in über 15 Sprachen und in mehr als 20 Ländern sprechen für sich, denn seit über 35 Jahren ist mesonic seinem Grundprinzip immer treu geblieben:

Von KMU für KMU: Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) brauchen flexible, praxisorientierte Funktionen in ihrer Business-Software, die wirklich unterstützen und kein Prozessdenken wie in Großkonzernen.

Unsere Entwickler sprechen „BWL“: Programmierer, die das Fachthema verstehen und KMU-Fachspezialisten, die ein Auge für Software haben – das garantiert 100 % Praxis- und KMU-Tauglichkeit. Und das auch im Ausland, da alle länderspezifischen Feinheiten in unseren Business-Programmen bereits berücksichtigt sind.

Alles aus einer Hand: Kein Programm-Flickwerk – jedes Komma unserer „Source-Codes“ wird selbst geschrieben. Unsere mesonic Software-Lösungen werden im Haus entwickelt und kommen auch in unserem eigenen Unternehmen zum Einsatz. Dabei sind wir selbst unser kritischster Kunde.

2. Produkte und Services

Die allgemeine Erwartungshaltung an eine Business-Software könnte nicht klarer und einfacher formuliert sein: Sie soll genau jene Probleme lösen, wo aktuell im Unternehmen der Schuh drückt.

Daher arbeiten alle mesonic Business-Softwarelösungen mit einer Informationsbasis, bestehen aber aus einer Vielzahl modularer Komponenten für die jeweiligen individuellen Unternehmensaufgaben. Der Vorteil: Durch die gemeinsame Informationsbasis gehen Daten weder verloren, noch sind diese doppelt zu verwalten – und das spart Zeit und Geld.



Die WinLine-Module:

- Finanzbuchhaltung/Kostenrechnung
- Anlagenbuchhaltung
- Auftragsbearbeitung/Warenwirtschaft
- Produktionsplanung/-steuerung
- CRM
- Personalwirtschaft
- OLAP / Business Intelligence
- Mobile Business Solutions

Ein Produkt – volle Integration: Bei den mesonic WinLine-Programmen handelt es sich um ein Standardprodukt mit enormer Integrationstiefe und Funktionsbreite: Egal wo im Unternehmen, egal in welcher Abteilung – Ihre mesonic Software ist einfach, schnell und für jeden Nutzer individuell anpassbar.

Punktgenau und intuitiv: Nicht die Organisation muss sich an die Software anpassen, sondern die Software an die Organisation. Die mesonic WinLine-Programme orientieren sich an den flexiblen, individuellen KMU-Lösungen der verschiedenen Branchen.

Intelligentes Anpassen: Einmal mesonic, immer mesonic. Das von Ihnen einmal gewählte Produkt muss nie mehr gewechselt werden – egal, wann Sie es erworben haben. Neuerungen erfolgen durch intelligente Evolution, die perfekt auf die zukünftigen Anforderungen abgestimmt wird.

Die mesonic Wachstumsgarantie: Noch nie zuvor war der Kommunikationsbereich so im Umbruch wie heute – alles steht im Zeichen der Mobilität.

Das verändert auch die Art des Business, die Marktmöglichkeiten und die Marktchancen. Aber egal, was kommen wird, Sie sind für die Zukunft gerüstet – alle mesonic Business-Lösungen werden stets an die führenden Technologien angepasst.

3. Referenzen

Mit unseren Programmen bedienen wir kleine bis mittelständische Kunden aus allen Branchen von Handel, Dienstleistung, industrieller Fertigung sowie Verbände und Vereine. Hier ein kurzer Auszug aus unserer Kundenliste:

- Dedon
- Schweitzer Buchhandelsgruppe
- Koch Anhängerbau
- PSD-Banken, Sparda-Banken
- Bioland e.V.
- ABT Sportsline
- SVG Straßenverkehrs-Genossenschaft Nordrhein e.G.
- Carla Gewürze
- und einige Tausend weitere Unternehmen weltweit

4. Partner

Wenn es um Software-Business-Lösungen in Ihrem Unternehmen geht, kennt kaum jemand Ihre Organisation besser als Ihr lokaler IT-Partner vor Ort. Er kennt Ihr Business, vielleicht auch die handelnden Personen in Ihrem Unternehmen, er spricht „Ihre Sprache“. Und wenn einmal Not am Mann ist, dann ist er garantiert verlässlich zur Stelle. Deshalb setzen auch wir weltweit auf dieses bewährte Prinzip von hochqualifizierten Netzwerk-Partnern, die regelmäßige Schulungen in unserer mesonic Academy durchlaufen.

5. Preise und Konditionen

Aufgrund der modularen Struktur unserer Programme nennen wir Ihnen gern Preise und Konditionen nach Klärung der für Sie relevanten Konfiguration.

6. Kontakt

mesonic software gmbh
 Hirschberger Straße 18
 27383 Scheeßel
 Tel.: +49/(0) 42 63/939 00
 Fax: +49/(0) 42 63/86 26
 E-Mail: info@mesonic.com
 Internet: www.mesonic.com

C E B I T 2 0 1 3



CeBIT 2013

CeBIT setzt auf Megatrends, Innovationen und interaktive Formate

Hannover. Drei Monate vor Beginn der CeBIT 2013 (5. bis 9. März) rechnet die Deutsche Messe mit einem positiven Verlauf der Veranstaltung, starken Beteiligten und einem herausragenden Programm. „Wir erwarten eine spannende CeBIT 2013, die ihre Position als weltweit führendes Hightech-Event weiter ausbauen wird“, sagte Frank Pörschmann, CeBIT-Vorstand der Deutschen Messe AG, am Dienstag in Hannover. „Wir setzen stärker denn je auf interaktive Formate und investieren gezielt in die Qualität der Veranstaltung.“ „Mit dem Topthema Shareconomy greifen wir den aktuell

wichtigsten Trend der Branche auf“, betonte Pörschmann. Shareconomy beschreibt das Prinzip des Teilens und gemeinsamen Nutzens sowohl von Wissen, Kompetenzen und Kontakten als auch von Dokumenten, Infrastrukturen, Produkten und Dienstleistungen. Durch das Internet und die zunehmende Verbreitung von Social Communication wird es immer lohnenswerter, Informationen oder Sachgüter untereinander zu teilen. Shareconomy führt zu einer höheren Transparenz, fördert die Partizipation und schafft zahlreiche neue Geschäftsmodelle. Unternehmen stehen an der Schwell-

le zu einer neuen Entwicklung. Sie müssen sowohl ihre internen als auch externen Projekt- und Kommunikationsprozesse anpassen und ihre Unternehmenskultur darauf ausrichten. Dies alles braucht Zeit und erfordert Vertrauen. Die Erfolgsaussichten sprechen jedoch für sich. Die neuen Ideen, die in Zeiten der Shareconomy entstehen, werden unsere Welt verändern.

Die CeBIT versteht sich als Dienstleister für die Anbieter digitaler Lösungen und deren Anwender. Ihr Kernauftrag ist es, die verschiedenen Marktteilnehmer bei der Be-

wältigung ihrer globalen Herausforderungen gezielt und bestmöglich zu unterstützen. Dazu zählen das branchenübergreifende Vermitteln von Knowhow sowie das Gewinnen von Talenten und Innovationen. Zunehmend wichtiger wird auch die individuelle Ansprache von Top-Managern unterschiedlicher Disziplinen.

So bietet die CeBIT spezielle Programme für Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Personal und Finanzen an. Außerdem werden rund 500 internationale Top-Executives im House of CIOs erwartet.

Unser Büro ist, wo wir sind.



MESONIC Mobile ERP & CRM

Belegerfassung • Serviceberichte • Umsätze • Statistiken - in Echtzeit!

Besuchen Sie uns:
Halle 5/C16



cebit.com
HANNOVER
5.-9. MÄRZ 2013




Computerwelt: Aktuelle IT-News Österreich

30.07.2013 [Rudolf Felser](#)

Mesonic: Gratis-CRM für ERP-Kunden

Die neue Version 10.0 des WinLine CRM-System von Mesonic kommt im Herbst 2013 auf den Markt. Zur Einführung startet Mesonic eine Kunden-Kampagne mit dem Titel "Mit Sicherheit CRM".



Im Aktionszeitraum werden für Anwender des WinLine ERP-Systems bei der Bestellung von CRM-Benutzerlizenzen keine Lizenzgebühren fällig.

© N-Media-Images - Fotolia.com

Im Aktionszeitraum vom 1. Oktober 2013 bis 28. Februar 2014 werden für Anwender des Mesonic WinLine ERP-Systems bei der Bestellung von CRM-Benutzerlizenzen inkl. des mobilen Datenzugriffs keine Lizenzgebühren fällig. Die detaillierten Bedingungen dieser Aktion können auf der [Webseite des Herstellers](#) eingesehen werden ([Bedingungen als PDF-Download](#)).

Das CRM-System wurde einem Redesign unterzogen und punktet unter anderem mit einer modernisierten Oberflächenoptik und einem überarbeiteten Menühandling. Ein inhaltlicher Schwerpunkt bei der Entwicklung des Releases WinLine 10.0 lag auf dem Ausbau des WinLine CRM-Systems. Unter der Prämisse "Ready to go", das für "Installieren und Loslegen" steht, soll das Programm einfach einzurichten sein und sich durch ein hohes Maß an Flexibilität in der Handhabung sowie einen schnellen – auch mobilen – Datenzugriff auszeichnen. (pi)

30.08.2013

mesonic präsentiert neue Version der ERP-/CRM-Komplettlösung WinLine auf der IT & Business

Der ERP- und CRM-Softwarehersteller mesonic ist auch in diesem Jahr als Aussteller auf der IT & Business in Stuttgart vertreten. Auf der Fachmesse für IT-Solutions präsentiert das Unternehmen aus Niedersachsen gemeinsam mit seinen regionalen Fachhandelspartnern bereits zum vierten Mal die Neuheiten rund um die WinLine Business Software für kleine und mittelständische Unternehmen.

Im Mittelpunkt des diesjährigen Ausstellungsprogramms an Stand 3C41 steht die erstmalige Vorführung der neuen WinLine 10.0, die vollständig redesignt wurde und sich mit einer überarbeiteten Oberfläche und einer verjüngten, frischen und modernisierten Optik präsentiert. Auch funktionell wurden sämtliche Programm-Module weiter aufgerüstet, wobei speziell dem WinLine CRM-System große Aufmerksamkeit zuteil wurde.

Dabei legte mesonic viel Wert auf die einfache und schnelle Anwendung des Systems sowie die vollständige Integration in die WinLine ERP-Applikationen bzw. die Microsoft Office-Programme. Der Einstieg in das WinLine CRM wird künftig für den Anwender noch leichter, denn das System wird „ready to go“, d.h. vorkonfiguriert und sofort einsetzbar, ausgeliefert. So kann der Benutzer gleich nach der Installation mit der Software arbeiten.

Die Umsetzung unternehmensindividueller Arbeitsabläufe innerhalb der mesonic CRM-Software macht das System sehr flexibel einsetzbar und eröffnet vielfältige Einsatzmöglichkeiten in Vertrieb, Marketing oder auch im Servicebereich. Durch die Gestaltung eigener Workflows kann das Programm vom Anwender eigenständig Schritt für Schritt erweitert werden.



www.mesonic.com

Computerwelt: Aktuelle IT-News Österreich

05.09.2013 [Rudolf Felser](#)

mesonic präsentiert neue WinLine-Version auf der IT & Business

ERP-/CRM-Softwarehersteller mesonic präsentiert im Rahmen der IT & Business seine neue Version 10.0 der Business-Software WinLine.



mesonic präsentiert neue WinLine-Version auf der IT & Business

© mesonic

Das Programm erfuh nicht nur eine Überarbeitung der Oberfläche, sondern wurde auch funktionell erweitert. Ein spezielles Augenmerk wurde dabei auf das CRM-Modul gelegt, das "ready to go" ist und sich durch eine einfache, schnelle Bedienbarkeit sowie die vollständige Integration in die WinLine ERP-Module sowie in die Microsoft Office-Programme auszeichnen soll.

Die Umsetzung unternehmensindividueller Arbeitsabläufe innerhalb der mesonic CRM-Software macht das System den Angaben zufolge sehr flexibel einsetzbar und eröffnet vielfältige Einsatzmöglichkeiten in Vertrieb, Marketing oder auch im Servicebereich. Durch die Gestaltung eigener Workflows kann das Programm vom Anwender eigenständig Schritt für Schritt erweitert werden. (pi)

Das Büro in der Westentasche: Mobiles ERP und CRM als untrennbare Einheit

Damit Geschäftsabläufe innerhalb des Unternehmens reibungslos funktionieren, müssen ERP- und CRM-Lösung auf eine gemeinsame Datenbank zugreifen. Nur so ist gewährleistet, dass beide Systeme stetig mit den gleichen Daten arbeiten und somit durchgängig aktuelle Zahlen und Informationen liefern.

Das mobile Business mit Hilfe von Smartphones und Tablets eröffnet Unternehmen eine Vielzahl von neuen Geschäftsmöglichkeiten. So sorgen Systeme, die online direkt auf die Daten der betriebswirtschaftlichen Software zugreifen, für einen hohen Grad an Auskunftsbereitschaft, Servicequalität und Arbeitseffizienz. Typische ERP-Funktionen wie Auftragsfassung oder der Zu-

griff auf Daten in der Finanzbuchhaltung verbunden mit einem integrierten CRM-System – da wird die Sache vollständig rund, denn dann werden **zwei verschiedene Sichtweisen auf ein- und dieselben Daten möglich**. Im Back-Office unterstützt die ERP-Lösung die operativen Arbeitsprozesse und stellt Daten und Fakten für das CRM-Programm zur Verfügung.

Dort wiederum werden Informationen zu Kunden und Interessenten übersichtlich aufbereitet, so dass ein ganzheitlicher Blick auf das Kundenbeziehungs- und Servicemanagement möglich ist. CRM-Systeme stellen mittlerweile eine unverzichtbare Unterstützung bei der Gewinnung, Betreuung und Bindung von Bestands- und Neukunden dar!

Das sieht auch der renommierte Softwarehersteller mesonic – einer der marktführenden Anbieter für Mittelstandssoftware im Bereich ERP und CRM – so: »Unsere WinLine-Programme arbeiten auf einer gemeinsamen Datenbasis und sind direkt online über das Internet bedienbar«, erläutert Dr. Gerald Schnabl, Geschäftsführer von mesonic in Österreich, die Besonderheit des WinLine-Systems. »Für unsere Anwender bringt diese Technologie einen enormen Zeitgewinn mit sich. Unternehmen, die konsequent auf mobile Anwendungen setzen, punkten durch ein positives Image und sichern sich handfeste Wettbewerbsvorteile«, ist Dr. Schnabl überzeugt von der integrierten Unternehmenslösung.

mesonic startet europaweite CRM-Kampagne

Um noch mehr Anwender von diesen Vorteilen profitieren zu lassen, startet mesonic mit der Einführung des neuen Releases WinLine 10 eine europaweite Kunden-Kampagne unter dem Motto »Mit Sicherheit CRM«.

Im Aktionszeitraum Oktober 2013 bis Februar 2014 verschenkt der Hersteller an mehr als 60.000 Kunden CRM-Benutzerberechtigungen, ohne dass Lizenzgebühren anfallen. »Mit dieser Aktion führen wir zusammen, was zusammen gehört – ERP und CRM sind eine Einheit«, erläutert Dr. Gerald Schnabl den Hintergrund der Aktion.

Mehr Informationen unter www.mesonic.com



 mit sicherheit ein gewinn

STATEMENT



Claudia Harth ■
Marketingleiterin der
mesonic software gmbh

Das Büro in der Westentasche

„Zunehmender Wettbewerbs- und Zeitdruck sorgen dafür, dass die zeitnahe Kundenansprache und Kundenbindung in kleinen und mittelständischen Unternehmen rasant an Wichtigkeit gewinnt. Das Büro in der Westentasche, zum Beispiel durch ein mobiles CRM-System, welches über Smartphone oder Tablet von unterwegs aus bedient wird, gibt hierbei eine unverzichtbare Hilfestellung. Die Bearbeitungsgeschwindigkeit von Anfragen und die Verarbeitungsgeschwindigkeit von Informationen wird durch den Einsatz mobiler Business-Programme signifikant erhöht und eröffnet dem Anwender gänzlich neue Geschäftsmodelle.

Bereits seit mehreren Jahren bieten wir für unsere ERP- & CRM-Software *WinLine* mobile Anbindungen an. Dabei legen wir Wert darauf, dass der Anwender nicht nur die Möglichkeit besitzt, aktuelle Daten in Echtzeit abzurufen, sondern auch online direkt im System zu arbeiten, um etwa Aufträge vor Ort beim Kunden zu erfassen oder sich die Kundenhistorie im CRM anzusehen.

Unternehmen, die konsequent auf mobile Anwendungen setzen, punkten durch ein positives Image und sichern sich handfeste Wettbewerbsvorteile.“

APTRD Software GmbH

Gratis-CRM für ERP-Kunden

Mesonic. Die neue Version 10.0 des WinLine CRM-System von Mesonic kommt im Herbst 2013 auf den Markt.

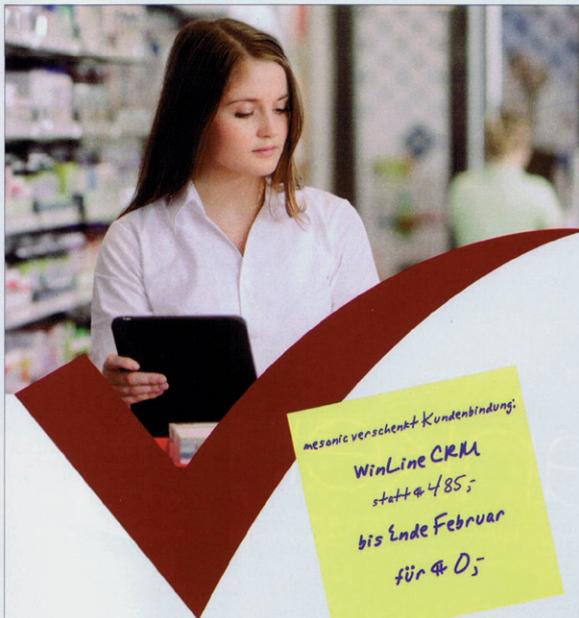
Zur Einführung startet Mesonic eine Kunden-Kampagne mit dem Titel „Mit Sicherheit CRM“. Im Aktionszeitraum werden für bestehende und neue Anwender des WinLine ERP-Systems bei der Bestellung von CRM-Benutzerlizenzen keine Lizenzgebühren fällig. Konkret: Vom 1. Oktober 2013 bis 28. Februar 2014 müssen Anwender des Mesonic WinLine ERP-Systems bei der Bestellung von CRM-Benutzerlizenzen inkl. des mobilen Datenzugriffs keine Lizenzgebühren bezahlen. Die detaillierten Bedingungen dieser Aktion können auf www.mesonic.com/News eingesehen werden.

Redesign mit neuem Handling.

Das CRM-System wurde einem Redesign unterzogen und punktet unter anderem mit einer modernisierten Oberflächenoptik und einem überarbeiteten Menühandling. Ein inhaltlicher Schwerpunkt bei der Entwicklung des Releases WinLine 10.0 lag auf dem Ausbau des WinLine CRM-Systems. Unter der Prämisse „Ready to go“, das für „Installieren und Loslegen“ steht, ist das Programm einfach einzurichten und zeichnet sich durch ein hohes Maß an Flexibilität in der Handhabung sowie einen schnellen – auch mobilen – Datenzugriff aus.



Dipl.-Ing. Thomas Lehner,
EDV Systeme Lehner GmbH
4600 Wels. www.lehner-edv.at



mesonic verschenkt Kundenbindung:
WinLine CRM
statt € 485,-
bis Ende Februar
für € 0,-

www.mesonic.com
info@mesonic.com

mesonic ✓
 mit sicherheit ein gewinn

Für jede Aufgabe
DIE RICHTIGE SOFTWARE.

- ✓ Finanzbuchhaltung/Kostenrechnung
- ✓ Fakturierung/Warenwirtschaft
- ✓ Anlagenbuchhaltung
- ✓ Produktionsplanung & Steuerung
- ✓ Customer Relationship Management
- ✓ Personalwirtschaft & HR
- ✓ Mobile Business Solutions

...und den richtigen Partner.

EDV Systeme
LEHNER
 G m b H

EDV Systeme Lehner GmbH
 Wimpassinger Strasse 2
 4600 Wels
 Tel.: +43 7242 46 372
www.lehner-edv.at
office@lehner-edv.at

Computerwelt: Aktuelle IT-News Österreich

04.11.2013 pi

mesonic: ERP und CRM sind eine Einheit

Von Oktober 2013 bis Februar 2014 läuft bei mesonic eine europaweite Kunden-Kampagne unter dem Motto "Mit Sicherheit CRM".



Bis Februar 2014 läuft bei mesonic eine europaweite Kunden-Kampagne.

© peshkova - Fotolia.com

Das mobile Business mit Hilfe von Smartphones und Tablets eröffnet Unternehmen eine Vielzahl von neuen Geschäftsmöglichkeiten. So sorgen Systeme, die online direkt auf die Daten der betriebswirtschaftlichen Software zugreifen, für einen hohen Grad an Auskunftsbereitschaft, Servicequalität und Arbeitseffizienz.

Typische ERP-Funktionen wie Auftragserfassung oder der Zugriff auf Daten in der Finanzbuchhaltung verbunden mit einem integrierten CRM-System - da wird die Sache vollständig rund, denn dann werden zwei verschiedene Sichtweisen auf ein- und dieselben Daten möglich. Im Back-Office unterstützt die ERP-Lösung die operativen Arbeitsprozesse und stellt Daten und Fakten für das CRM-Programm zur Verfügung. Dort wiederum werden Informationen zu Kunden und Interessenten übersichtlich aufbereitet, so dass ein ganzheitlicher Blick auf das Kundenbeziehungs- und Servicemanagement möglich ist. CRM-Systeme stellen mittlerweile eine unverzichtbare Unterstützung bei der

Gewinnung, Betreuung und Bindung von Bestands- und Neukunden dar.

Das sieht auch der Softwarehersteller mesonic so: "Unsere WinLine-Programme arbeiten auf einer gemeinsamen Datenbasis und sind direkt online über das Internet bedienbar", erläutert Gerald Schnabl, Geschäftsführer von mesonic in Österreich, die Besonderheit des WinLine-Systems. "Für unsere Anwender bringt diese Technologie einen enormen Zeitgewinn mit sich. Unternehmen, die konsequent auf mobile Anwendungen setzen, punkten durch ein positives Image und sichern sich handfeste Wettbewerbsvorteile", ist Schnabl überzeugt von der integrierten Unternehmenslösung.

Damit noch mehr Anwender von diesen Vorteilen profitieren, startet mesonic mit der Einführung des neuen Releases WinLine 10 eine europaweite Kunden-Kampagne unter dem Motto "Mit Sicherheit CRM". Im Aktionszeitraum Oktober 2013 bis Februar 2014 verschenkt der Hersteller an mehr als 60.000 Kunden CRM-Benutzerberechtigungen, ohne dass Lizenzgebühren anfallen. "Mit dieser Aktion führen wir zusammen, was zusammen gehört - ERP und CRM sind eine Einheit" erläutert Gerald Schnabl den Hintergrund der Aktion. (pi)

BusinessPartner **PBS**

Die Zeitschrift für Handel und Industrie

Die Effizienz gesteigert

E-Business | Das Kölner Fachhandelsunternehmen Bürobedarf Hänsel setzt seit gut einem Jahr auf das ERP-System „WinLine corporate“ des österreichischen Anbieters mesonic software. Realisiert wurden die notwendigen Anpassungen durch die Sohnix AG.

„Mit der Winline von Sohnix/mesonic haben wir uns langfristig für die moderne Kommunikation über unsere Warenwirtschaft gerüstet“, zeigt sich Georg Holl, einer der beiden Geschäftsführer des Soennecken-Mitglieds zufrieden mit der Software-Einrichtung. „Die Effizienz unserer Mitarbeiter wurde deutlich gesteigert durch hohe Geschwindigkeiten in den Arbeitsabläufen und der daraus entstandenen Zeitersparnis – die auch durch ein hohes Maß an Anwenderfreundlichkeit entstanden ist.“

Das familiengeführte Fachhandelsunternehmen liefert als Vollsortimenter praktisch alles rund ums Thema Büro. Neben dem klassischen Bürobedarf hat das Unternehmen mit inzwischen 25 Mitarbeitern Büroeinrichtung und Bürotechnik zwei weitere Standbeine.

2010 stand das Unternehmen schließlich vor der Entscheidung, einen Ersatz für das bisher eingesetzte Warenwirtschaftssystem zu finden. Nach mehreren Präsentationen verschiedener Anbieter fiel die Wahl auf „WinLine corporate“ von mesonic. Die Software deckt alle Standardanforderungen von der Warenwirtschaft bis zur Finanzbuchhaltung ab. Das Systemhaus Sohnix wurde mit der Integration diverser spezifischer Anforderungen betraut. Dazu gehörte auch die Anbindung an die Branchenlösung PBSeasy.



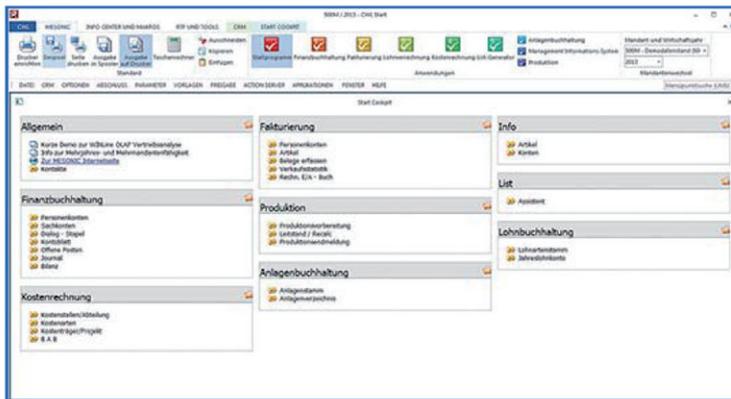
„Durch die Integration von PBSeasy über eine EDI-Schnittstelle ist es uns gelungen, den Aufwand für die Bestellungen drastisch zu senken“, zeigt sich Georg Holl zufrieden.

Zusätzlich wurde die „WinLine“-Software auch an den „pCon.planner“ angepasst, so dass bei Hänsel in Köln seit der Software-Umstellung nur noch ein ERP-System für die Bereiche Schreibwarenhandel und Büroeinrichtungshandel zum Einsatz kommt. „Mit der Schnittstelle zum „pCon.planner“ wurde eine einfache Möglichkeit geschaffen, die fertige Planung inklusive der Kalkulation direkt in die Belegbearbeitung der „WinLine“-Warenwirtschaft zu übernehmen“, erläutert Marco Radmer, Projektleiter bei Sohnix. Durch diese Möglichkeit werde insbesondere bei konfigurierten Möbeln eine große Zeitersparnis erzielt und Fehlerquellen ausgeschlossen.

Seit rund einem Jahr ist die neue Software-Lösung inzwischen in Köln im Einsatz. Um die Umstellung zu erleichtern, hatte man sich im Vorfeld entschlossen, die Daten der letzten zwei Jahre aus dem Alt-System in „WinLine“ zu überführen, nicht zuletzt, um eine Basis für Umsatzauswertungen zu behalten. Bürobedarf-Hänsel-Geschäftsführer Georg Holl zeigt sich mit der ERP-Lösung zufrieden: „Durch die Integration von PBSeasy über eine EDI-Schnittstelle ist es uns gelungen, den Aufwand für die Bestellungen drastisch zu senken“, führt Georg Holl aus. Die Implementierung der eigenen Shop-Lösung und des Newsletter-Systems sei durch direkte Anbindung an die Datenbank ideal gelöst. „Die Kombination unserer beiden Ladenbereiche buerobedarf-haensel.de und Brother-Koeln.de wird vollständig über unsere Warenwirtschaft gesteuert“, so Holl weiter, „auch die Mehrlagerverwaltung einschließlich des Logserve-Lagers erfolgt unkompliziert.“



Das Ladenlokal von Bürobedarf Hänsel im Herzen der Kölner Innenstadt.



Die „WinLine“-Lösung mit dem von der Sohnix AG entwickelten Zusatzmodul zur Preispflege.

Genutzt wird die „WinLine“-Software bei Hänsel inzwischen in den Bereichen Finanzbuchhaltung, Telefonverkauf, Ladenverkauf, Einkauf und Lager. „Insbesondere im Einkauf waren die Prozesse sehr zeit- und kostenintensiv. Diese konnten durch das automatisierte Bestellwesen, bei dem die Bestellungen in der ‚WinLine‘ erzeugt und dann direkt in die Onlinebestellplattform der Lieferanten übergeben werden, erheblich verbessert werden“, erläutert Marco Radmer. Im nächsten Schritt wird die Warenwirtschaft um das CRM-Modul ergänzt. „Das ermöglicht unserem Callcenter, noch effizienter unsere Kunden zu betreuen“, ergänzt Georg Holl.

www.buerobedarf-haensel.de

www.mesonic.com

www.sohnix.ag

(05.12.13)

Mehr Informationen zu Bürobedarf Hänsel

[„Es läuft besser und besser“](#) (11.11.11)

[Zur Homepage](#)

Mehr Informationen zu mesonic

[Zur Homepage](#)

URL dieser Seite: http://www.pbs-business.de/inhalt/12829-Buerobedarf_Haensel_mesonic_-_Die_Effizienz_gesteigert/?druckversion=true
loading



48 // MANAGEMENT CRM

CRM und Social-CRM

Differenzierte Kundenbetreuung mit System

Der Kunde ist der entscheidende Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen – Rentabilität und Wachstum hängen von ihm ab. Jeder verlorene Kunde bedeutete einen Umsatzverlust. Gleichzeitig ist das Gewinnen von Neukunden bis zu fünf Mal so teuer wie die Kundenbindung. Damit ist klar: Customer-Relationship-Management ist unverzichtbar für Wohl und Wachstum eines Unternehmens. Ebenso unstrittig ist, dass ein systematisches CRM effektiver ist, als irgendwie gewachsene Ablage- und Kommunikationsgewohnheiten es sein können. Doch worauf ist zu achten, wenn ein neues CRM eingeführt oder ein altes optimiert werden soll? Und lohnt sich die Integration von Social Media in das CRM-System?

CRM ist viel mehr als bloße Verwaltung oder Organisation, es ist ein ganzheitlicher Ansatz zur Unternehmensführung. Im Idealfall integriert und optimiert es abteilungsübergreifend alle kundenbezogenen Prozesse in Marketing, Vertrieb, Kundendienst sowie, sofern vorhanden, auch in Forschung und Entwicklung. Grundlage des CRM ist eine Datenbank mit einer entsprechenden Software. Diese Software muss natürlich maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Unternehmens und seiner Kunden sein.

Funktioniert das CRM-System, läuft alles in den täglichen Prozessen, aber auch in der vorausschauenden Planung deutlich „run-

der“: Informationen wie E-Mails, Telefonnotizen und sonstiger Schriftverkehr zu sämtlichen Kunden und wichtigen Projekten sind an einer Stelle gebündelt und mitarbeiterunabhängig verfügbar. Doch das CRM-System leistet noch viel mehr, insbesondere in den Bereichen Verkauf, Marketing und Service. Alles, was in Beziehung zu einem Kunden passiert, wird systematisch erfasst, gespeichert, analysiert und anschaulich visualisiert. Die Ergebnisse sind in vielerlei Hinsicht wertvoll: In der Kundenakquise, der Kundenbindung, der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen.

Wir gehören zusammen!

Mit WinLine ERP- und CRM-Lösungen Umsätze steigern und Kosten senken.

- ✓ wie Topf und Deckel.
- ✓ wie Sonne und Strand.
- ✓ wie Pech und Schwefel.
- ✓ wie Herz und Seele.
- ✓ wie Unternehmen und Kunden.
- ✓ wie mesonic und SIE.

BT // it-service gmbh
Ihr mesonic-Partner im Nordwesten!

BT IT-Service GmbH **04402 98201-40**
Königstraße 3 info@bt-its.de
D - 26180 Rastede www.bt-its.de

Wertvolle Lösungsplattformen

Aufgrund ihrer flexiblen Anpassbarkeit und ihres leistungsfähigen Datenbankunterbaus haben sich CRM-Systeme zu wertvollen Lösungsplattformen für die Abbildung unterschiedlichster Informations- und Kommunikationsprozesse entwickelt, auf deren Grundlage die Unternehmen für alle Abteilungen neben Kundendaten auch zahlreiche andere Objekte (wie Veranstaltungen, Gebäude, Geräte etc.) managen können.

Wer bessere Informationen über Kunden und deren Bedürfnisse hat, kann auch bessere Entscheidungen im Sinne seiner Kunden treffen. Ergebnis: Ein hoher Grad an Kundenzufriedenheit. Dieser wiederum ist Geld wert: In den letzten Jahren hat sich herausgestellt, dass Unternehmen mit hohen Werten in der Kundenzufriedenheit einfach erfolgreicher sind!

Perfekte CRM-Systeme gibt es gleichwohl nicht „von der Stange“: Ein System kann nur so gut arbeiten, wie es sinnvoll und maßgeschneidert geplant und implementiert wurde. Zum Glück ist es eine Stärke moderner CRM-Datenbanken, dass sie sehr flexibel auf die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens angepasst werden können. Hier aber liegt auch ein Knackpunkt: Die Stärke eines Systems lässt sich eben nur dann voll ausnutzen, wenn der Dienstleister, der es konfiguriert, das Unternehmen und dessen Prozesse auch bis ins Detail kennt.

Selbstanalyse zur Bedarfsklärung

Zu Beginn eines CRM-Projekts muss das betroffene Unternehmen unter Führung des Consultants daher erst einmal „alle Karten auf den Tisch

legen“ und sich eingehend mit sich selbst befassen: Wie laufen eigentlich welche Prozesse ab – und wo liegt Korrekturbedarf, wo kann Potenzial für Optimierungen erschlossen werden? In der Planungsphase kann ein Unternehmen daher bereits von positiven Nebeneffekten profitieren, die weit über die reine CRM-Einführung hinausgehen.

Unentbehrlich für die Erarbeitung des Anforderungsprofils an das zukünftige CRM-System ist daher die Integration der Mitarbeiter in den Prozess. Durch deren Einbeziehung in Form von Anforderungsinterviews wird aber nicht nur die Basis für eine möglichst hohe Akzeptanz des neuen Systems geschaffen: Die eigenen Mitarbeiter kennen das Unternehmen mit all seinen Stärken und Schwächen am besten. Im Dialog mit ihnen lassen sich viele wertvolle Anregungen finden, die einem IT-Dienstleister dabei helfen, die versteckten Potenziale des Unternehmens freizulegen und damit seine Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern.

Tipps zur Einführung eines CRM-Systems

Definition der Funktionen

Unter Einbeziehung möglichst vieler Mitarbeiter sollten mittels einer Evaluation die Funktionen ermittelt werden, die das CRM-System beinhalten soll.

Benutzerfreundlichkeit

Ein entscheidendes Kriterium für die Auswahl eines CRM-Systems ist, ob die Mitarbeiter schnell und ohne zeit- und kostenintensive Schulungen mit der Software produktiv arbeiten können. Selbsterklärende Systeme senken die Hemmschwelle und versprechen eine höhere Zuverlässigkeit hinsichtlich der Nutzung und Pflege.

Mobilität und individualisierte Zugriffsrechte

Vor allem Vertriebsmitarbeiter, die oft nicht an einem festen Arbeitsplatz sind, benötigen eine CRM-Anwendung, die auch mit Endgeräten wie Laptops, PDAs oder Handys kompatibel sind. Die Varianten des Zugriffs können für diese mobilen Endgeräte explizit unterschiedlich definiert werden – nur zur reinen Ansicht oder aber auch zur Bearbeitung von Daten. Auch können nur bestimmte Bereiche der Datenbanken zugänglich gemacht werden.

Integrierbarkeit

Ein kritischer Punkt ist oft die Integration einer CRM-Anwendung in eine bestehende IT-Landschaft. Der Consultant muss sicherstellen, dass eine CRM-Anwendung weitgehend automatisiert mit anderen Anwendungsplattformen interagieren kann. Bereits bestehende Daten sollten möglichst unkompliziert übernommen werden können.

Erweiterbarkeit

Unternehmensprozesse und Kundenbeziehungen sind dynamisch, daher muss auch das CRM-System die Möglichkeit flexibler Anpassungen und Erweiterungen bieten.

Sicherheit

Da sich in CRM-Datenbanken das geballte Wissen über die Kunden des Unternehmens befindet, hat die Sicherheit einen zentralen Stellenwert. Die Kundendaten sind hochsensibles Unternehmenskapital und dürfen nicht in falsche Hände geraten. Die parallele Installation eines Sicherungssystems ist daher unerlässlich.

EXPERTENTIPP

von Ralf Ebken, Geschäftsführer der BT IT-Service GmbH, Rastede



Software soll sich am Prozess orientieren

DER AUFBAU von Alleinstellungsmerkmalen, durch die sich die Angebote eines Unternehmens deutlich von jenen des Wettbewerbes abheben, wird in Zeiten von Internet und Globalisierung zunehmend schwieriger. Werden Produkte und Dienstleistungen immer einfacher vergleich- und kopierbar, sind häufig Kundenkenntnis und Kundennähe die kritischen Erfolgsfaktoren für Unternehmen. Als Schlüssel für die Beantwortung von Fragen zu Kundenerwartungen und -verhalten gilt das Customer Relationship Management (CRM). Im Zentrum eines solchen Kundenbindungsmanagements stehen heute spezielle CRM-Tools, die es erlauben, kunden- und marktbezogene Informationen zu erfassen, zu strukturieren, zu speichern, aufzubereiten und intern zu verteilen. So gibt CRM-Software z. B. eine Struktur vor, um einen standardisierten Arbeitsvorgang zu gewährleisten. Trotzdem orientiert sich nicht der Prozess an der Software, sondern die Software sollte sich an den Prozessen orientieren.

Ein weiteres Kriterium, durch das sich eine gute CRM-Software auszeichnet, ist die Möglichkeit, zwischen einer Gesamtdatensicht und abteilungs- bzw. rollenspezifischen Teildatensichten wechseln zu können. Je nach Position und Aufgaben benötigen die Mitarbeiter mehr oder weniger Informationen bzw. unterschiedlich tief gegliederte Daten. Auch aus Gründen der Vertraulichkeit ist nicht jede Information für jeden Nutzer gleichermaßen bestimmt.

Es lohnt sich

Die Lohnabrechnung gehört zu jenen sensiblen Unternehmensbereichen, bei denen besser nichts schiefliegt. Umso sorgfältiger sollte man bei der Softwareauswahl vorgehen. Für unsere Marktübersicht haben wir die Mittelstandslösungen der führenden Anbieter unter die Lupe genommen und sie **nach den aktuellen Trends im Lohnbüro** gefragt.

Björn Lorenz

Neue elektronische Meldeverfahren, ständige Anpassungen bei den Abrechnungsfaktoren, elektronische Lohnsteuerbescheinigungen, und, und, und – die Hersteller von Lohnabrechnungsprogrammen hatten in den letzten Jahren alle Hände voll zu tun, um all die neuen Vorschriften rechtzeitig umzusetzen. Da dürfte den meisten eine kleine Verschnaufpause ganz gelegen kommen.

Tatsächlich fällt die Summe der Änderungen für die Lohnabrechnung zum Jahreswechsel vergleichsweise gering aus. Beitragssätze, Steuertarife, Höchst- und Pauschalwerte bleiben im Wesentlichen gleich. Selbst bei den elektronischen Meldungen ist etwas Ruhe eingekkehrt. Lediglich bei den Sachbezugswerten, den Beitragsbemessungsgrenzen zur Sozialversicherung und der Künstlersozialabgabe gibt es 2014 Anpassungen.

ELStAM und SEPA werden Pflicht

Zu den wenigen Ausnahmen gehören die Elektronischen Lohnsteuerabzugsmerkmale (kurz ELStAM) – im Volksmund auch als elektronische Lohnsteuerkarte bekannt. Früher waren Abzugsmerkmale wie etwa Steuerklasse oder Kinderfreibeträge auf der Vorderseite der Lohnsteuerkarte vermerkt und manuell in die Lohnabrechnung zu übernehmen. Mit ELStAM werden diese Informationen per Datenabruf zur Verfügung gestellt, sodass die Handarbeit

entfällt. Lieferant ist dabei das Bundeszentralamt für Steuern.

Die Teilnahme an dem Verfahren setzt allerdings voraus, dass die Lohnbuchhaltung darauf vorbereitet ist. 2013 war ein Übergangsjahr, bei dem die Unternehmen den Zeitpunkt des Wechsels selbst bestimmen durften. Ab 2014 werden die ELStAM jedoch Pflicht. Spätestens dann ist die alte Papier-Lohnsteuerkarte Geschichte. Unterstützt die alte Lohnabrechnung ELStAM nicht, sollte man sich also langsam nach einer Alternative umsehen.

Die wenigen weiteren Änderungen, die Anfang 2014 auf die Unternehmen zukommen, betreffen eher angrenzende Bereiche. Sie haben allerdings Auswirkungen auf die Prozesse im Lohnbüro. Hierzu gehört beispielsweise der europäische Zahlungsraum (Single Euro Payments Area, kurz SEPA).

Ab Februar 2014 geht das altgediente deutsche Zahlungssystem mit Bankleitzahl und Kontonummer in Rente. An seine Stelle treten die International Bank Account Number (IBAN) und der Bank Identifier Code (BIC). Während die Banken für Verbraucher Bankleitzahl und Kontonummer auf die neuen Formate konvertieren, müssen Geschäftskunden ihre Transaktionen ab Februar im SEPA-Format einreichen.

Für die Lohnabrechnung bedeutet dies, dass die Konteninformationen der Mitarbeiter im SEPA-Format hinterlegt sein müssen. Zudem sollte das eingesetzte

Lohnabrechnung: Make or Buy?

Kleinen und mittelständischen Unternehmen fehlt es häufig an Spezialisten für die Lohnabrechnung. Deshalb kann der Zeitaufwand für den Rechnungslauf durchaus höher ausfallen. Hinzu kommen die Kosten für den Betrieb auf dem eigenen Server, Schulungen und Updates. Die Gesamtsumme ist ausschlaggebend für den Vergleich mit Cloud-Diensten oder Outsourcing-Angeboten. Beim Outsourcing gibt es allerdings eine Besonderheit zu beachten: Während Unternehmen bei Lizenzlösungen und Cloud-Diensten selbst für korrekte Abrechnungen und Meldungen haften, wird das Risiko beim Outsourcing quasi weitergereicht.

> **IT-STRATEGIEN** Marktübersicht Entgeltabrechnung



> **Wirklich zukunftssicher ist die Investition nur, wenn die Weiterentwicklung des Programms auch für die nächsten Jahre gesichert ist.“**

Claudia Harth ■ Marketingleiterin bei der mesonic software gmbh



> **Das ITSG/GKV-Zertifikat unterstreicht, dass die Lohnabrechnung auf dem aktuellen Stand ist und regelmäßig gepflegt wird.“**

Susann Schneider ■ Marketing-Managerin Personalwirtschaft bei der Sage HR Solutions AG

Online-Banking-Modul auch in der Lage sein, die Daten zu übernehmen, zu verarbeiten und zu versenden.

Neues Reisekostenrecht

Eine echte Reform gibt es beim Reisekostenrecht. Hier werden sich die Spielregeln Anfang 2014 gravierend ändern. Zu den wichtigsten Neuerungen gehört dabei die Umgestaltung der Verpflegungspauschalen. Bisher gab es deren drei: sechs, zwölf und 24 Euro. Ab 2014 wird nur noch mit zwei Stufen gerechnet:

- > Bei einer Abwesenheit von mindestens acht Stunden gilt eine Pauschale von zwölf Euro.
- > Eine Abwesenheit von 24 Stunden wird künftig mit pauschal 24 Euro abgegolten.

Erstreckt sich eine Dienstreise über mehrere Tage, kann für die An- und Abreise gesondert je zwölf Euro abgerechnet werden. Wie lange die Abwesenheit vom Arbeitsplatz tatsächlich dauert, spielt dabei keine Rolle mehr. Das macht die Sache insgesamt einfacher. Zudem profitieren Unternehmen und Mitarbeiter speziell bei kurzen Reisen auch von einer höheren Pauschale.

Die zweite Neuerung betrifft wechselnde Einsatzmöglichkeiten. Hier ersetzt der Begriff der „ersten Tätigkeitsstätte“ die bisher gültige „regelmäßige Arbeitsstätte“. Hinter der Änderung steckt mehr als eine sprachliche Spitzfindigkeit: Die erste Tagesstätte ist in der Regel der Firmensitz

oder der Sitz der Stammniederlassung. Die Pendlerpauschale (Abrechnung einfacher Entfernungskilometer) gilt künftig nur noch für den Weg dorthin. Wird die Arbeitsleistung an anderen Orten erbracht, ist der Anfahrtsweg im vollen Umfang als Geschäftsfahrt absetzbar.

Weitere Anpassungen betreffen die doppelte Haushaltsführung, den geldwerten Vorteil bei Dienstwagen oder die steuerrechtliche Bewertung von Arbeitgebermahlzeiten bei Auswärtstätigkeiten. Werden Reisekosten parallel zur Lohnabrechnung abgerechnet und ausgezahlt, sollte die Software die Neuerungen berücksichtigen.

Selbst machen lohnt sich

Wegen der zahlreichen Stolperfallen, den komplexen gesetzlichen Rahmenbedingungen und der allgemeinen Brisanz des Themas überlassen viele kleine und mittelständische Betriebe die Sache mit der Lohnabrechnung lieber einem Spezialisten. Zwar erscheinen die Pauschalen auf den Blick niedrig, doch sollte man bedenken, dass diese pro Monat und Mitarbeiter anfallen. Selbst bei kleineren Betrieben zahlen sich Investition und Einarbeitung in eine Lohnabrechnung daher schnell aus. Doch was ist beim Kauf zu beachten?

Für die Hersteller ist das Thema Lohnbuchhaltung mehr als eine Frage der richtigen Software. Ihrer Meinung nach sollten Unternehmen vor allem die Investitionssicherheit im Blick haben. „Der Knackpunkt ist die Reputation



> **Als einer der ersten ERP-Anbieter kooperieren wir mit der Deutschen Telekom. Mit der ‚De-Mail‘-Lösung an Bord sparen Arbeitgeber Zeit und Geld beim Versand der Lohnabrechnung.“**

Christian Seifert ■ Produktmanager bei der HS – Hamburger Software GmbH & Co. KG



> **Wir werden demnächst einen ‚Shared Service‘ lancieren, bei dem Unternehmen lediglich die Daten erfassen – um Meldungen, Auswertungen und den Versand der Lohnaschen kümmern wir uns.“**

René Fischer ■ Leiter Produktmarketing bei der Exact Software Deutschland GmbH

des Anbieters. Wirklich zukunftssicher ist die Investition nur, wenn die Weiterentwicklung des Programms auch für die nächsten Jahre gesichert ist“, unterstreicht Claudia Harth, Marketingleiterin bei der mesonic software gmbh.

Das betreffe nicht nur die zügige Umsetzung neuer gesetzlicher Anforderungen, sondern gelte auch für die Ausbaufähigkeit der Software. „Anwender sollten den Blick nach vorn richten und auch künftige Anforderungen bei der Auswahl berücksichtigen. Eine modular gegliederte Programmstruktur erleichtert nachträgliche Funktionserweiterungen“, ergänzt Claudia Harth.

Doch wie es um die Leistungsfähigkeit des Herstellers steht, lässt sich schlecht auf der Produktverpackung ablesen. Susann Schneider, Marketing-Managerin Personalwirtschaft bei der Sage HR Solutions AG, lenkt deshalb den Blick auf die Zertifikate: „Das ITSG/GKV-Zertifikat unterstreicht, dass die Lohnabrechnung auf dem aktuellen Stand ist und regelmäßig gepflegt wird.“

Die Software muss zum Unternehmen passen

Ebenso wichtig wie die Vertrauenswürdigkeit des Anbieters ist der Funktionsumfang der Software. Wegen der strengen rechtlichen Vorgaben arbeiten die Programme mehr oder weniger ähnlich. Dennoch können die Unterschiede gravierend sein. Das gilt besonders für Details, die nur einzelne Wirtschaftszweige betreffen.

„Branchenspezifischer Standards wie etwa die Tarife im Baugewerbe, im Öffentlichen Dienst, im Gesundheitswesen und in der Metall- und Elektroindustrie sollten uneingeschränkt erfüllt werden“, erklärt René Fischer, Leiter Produktmarketing bei der Exact Software Deutschland GmbH. Für Unternehmen empfiehlt es sich daher, zunächst genau zu analysieren, welche Abrechnungsfälle tatsächlich existieren.

In kleinen und mittelständischen Betrieben wird die Lohnabrechnung oft nebenbei von Mitarbeitern aus der Finanzbuchhaltung erledigt. Die zählen nicht unbedingt zu den Personalprofis. „Gradlinige Strukturen und eine einfache Benutzerführung sorgen dafür, dass der Abrechnungslauf reibungslos funktioniert – auch wenn weniger versierte Mitarbeiter die Aufgabe übernehmen“, betont Nadja Riedel, Gesamtprojektverantwortliche der Programmreihe Lexware Lohn+gehalt bei der Haufe-Lexware GmbH & Co. KG.

Für unsere Marktübersicht haben wir sechs der bekanntesten Lohnabrechnungsprogramme für kleine und mittelständische Unternehmen genauer unter die Lupe genommen.

mesonic: Auf dem Weg in die Cloud

WinLine LOHN ist auf kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland und Österreich zugeschnitten. Besonders stark ist die Verbreitung in Branchen wie Handel, Dienstleistung und Industrie.

IT-STRATEGIEN Marktübersicht Entgeltabrechnung



Das Sage Lohnbüro ist eine Einstiegs-
lösung für Kleinbetriebe.



Lexware Lohn+Gehalt 2014 deckt die
gesamte Bandbreite im Mittelstand ab.

Unter den Anwendern befinden sich allerdings auch Verbände und Vereine.

Für Hersteller mesonic steht vor allem die Flexibilität der Lohnabrechnung im Fokus. So können WinLine LOHN-Nutzer beispielsweise auch mobil per Webbrowser auf die Lohnabrechnung zugreifen, um etwa Auswertungen abzurufen oder Daten zu pflegen. Zudem gibt es seit Kurzem eine Mietlösung, die Unternehmen über den autorisierten Fachhandel beziehen können.

„Derzeit ist die Nachfrage nach Cloud-Lösungen in der Entgeltabrechnung allerdings eher zurückhaltend. Wie sich der Markt entwickeln wird, lässt sich bei einer so sensiblen Thematik auch nur schwer einschätzen. Grundsätzlich erwarten wir jedoch in den nächsten Jahren eine verstärkte Nachfrage“, meint Claudia Harth.

Für die Zukunft setzt die Marketingleiterin auf eine verstärkte Integration der Lohnabrechnung zu angrenzenden Bereichen des Personalwesens: „Hierzu gehören zum Beispiel Aufgaben wie Human-Resource- und Bewerbermanagement oder Mitarbeiterportale.“ Zudem erwartet sie, dass der Umfang elektronischer Meldungen künftig weiter steigt.

Sage HR Solutions: Freie Wahl beim Betriebsmodell

Bei der Sage HR Solutions AG ist die Entgeltabrechnung Teil der Sage HR Suite. Sie läuft als integriertes Modul mit Personalmanagement und Zeitwirtschaft auf einer gemeinsamen Datenbank. Das hat

vor allem den Vorteil, dass Stammdaten nicht doppelt gepflegt werden müssen.

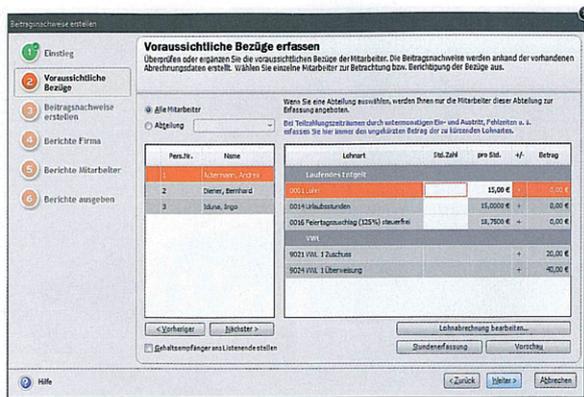
Sage HR Payroll umfasst auch Spezialitäten wie die Regelwerke für Öffentlichen Dienst, Gesundheitswesen, Bauwirtschaft oder Heuer. Zudem finden auch komplexe Abrechnungsfälle wie Altersteilzeit, betriebliche Altersvorsorge oder Versorgungsbezüge Berücksichtigung.

Mit Sage Entgelt & Personal und Sage einfachLohn hat das Softwarehaus gleich zwei Cloud-Lösungen zur Entgeltabrechnung für kleine und mittelständische Betriebe im Portfolio. Beide Dienste sind mobil und per Webbrowser erreichbar. Wer mit der Entgeltabrechnung nichts zu tun haben möchte, kann alternativ den Sage HR Payroll Service nutzen.

Künftig will Sage vor allem die Cloud-Dienste weiter ausbauen. „Die meisten Erweiterungen planen wir im Online-Umfeld. Bei der lokal installierten Version wird es hingegen Verbesserungen beim Reporting geben. Zusätzlich profitieren unsere Kunden künftig von flexibleren Preis- und Nutzungsmodellen“, blickt Susann Schneider voraus.

Lexware: Kundenwünsche umgesetzt

Auch beim Freiburger Softwarehaus Lexware haben Anwender die Wahl zwischen der klassischen Standardsoftware der Lohn+Gehalt-Produktfamilie und dem Cloud-Service lexLohn. Angesprochen dürfen sich dabei vor allem



Assistenten sorgen bei **Lexware Lohn+Gehalt** dafür, dass sich beim Abrechnungslauf keine Fehler einschleichen.



Freiberufler, Handwerker, kleine und mittelständische Betriebe fühlen.

Mit der aktuellen Version 2014 greift Lexware gleich mehrere Anwenderwünschen auf: So können beispielsweise Auswertungen ab sofort sehr viel einfacher per E-Mail versendet werden. Zudem profitieren Nutzer von mehr Transparenz bei der Krankenkassenverwaltung.

„Zusätzlich lässt sich die Lohnabrechnung um Cloud-Komponenten zum Beispiel für die Online-Datensicherung ergänzen“, betont Nadja Riedel. Für die nahe Zukunft rechnet die Expertin mit einem raschen Ausbau des papierlosen Lohnbüros: „Langsam steigen auch die Betriebsprüfer auf elektronische Übermittlung um. Zudem erfreuen sich Lohnabrechnungen per E-Mail stetig wachsender Beliebtheit – wenn auch auf noch niedrigem Niveau.“

Hamburger Software: Lohnabrechnung per E-Mail

Hamburger Software setzt im Personalwesen auf ein modulares Konzept. So können Unternehmen den Funktionsumfang der Entgeltabrechnung sukzessive erweitern. „Das hat vor allem den Vorteil, dass nur für die Funktionen bezahlt wird, die auch tatsächlich genutzt werden“, erläutert Christian Seifert, Produktmanager bei der HS – Hamburger Software GmbH & Co. KG.

„Ein Elektronikfachhändler zahlt also nicht für eine Baulohnabrechnung, die er überhaupt nicht benötigt“, ergänzt

er. Zusatzfunktionen stehen nicht nur für die Lohnabrechnung selbst, sondern auch für angrenzende Bereiche wie dem Personalmanagement zur Verfügung. Hierzu gehört beispielsweise die digitale Personalakte. Bei allen Personallösungen von Hamburger Software haben Unternehmen die Wahl zwischen Kauf und Miete. Hauptzielgruppe sind in erster Linie kleine und mittelständische Unternehmen, wobei es mit Blick auf Branche und Mitarbeiterzahl keine Einschränkungen gibt.

Was die künftige Entwicklung angeht, verweist Christian Seifert auf den wachsenden Zuspruch für die elektronische Lohnbescheinigung. Eine einfache E-Mail genüge hierfür allerdings nicht. „Damit unsere Anwender Verdienstabrechnungen rechtssicher und nachweisbar an ihre Mitarbeiter versenden können, kooperieren wir als erster ERP-Anbieter mit der Deutschen Telekom. Mit der ‚De-Mail‘-Lösung an Bord sparen Arbeitgeber Zeit und Geld.“

Schließlich würden der Druck und die mitunter umständlichen Verteilprozesse entfallen. Im zweiten Schritt können neben der Lohnabrechnung künftig auch Lohnsteuerbescheinigungen, SV-Beitragsnachweise und allgemeine Bescheinigungen elektronisch verschickt werden.

SBS Software: Für alle Branchen

Die SBS Software GmbH mischt mit der Lohnabrechnung *SBS Lohn plus* am Markt mit. Die Software eignet sich

IT-STRATEGIEN Marktübersicht Entgeltabrechnung

W **W** **W**
 Assistenten sorgen bei
 Exakter Lohn- und Gehalts-
**Professionelle Lohn-
 abrechnungsprogramme
 sorgen dafür, dass die
 Zahlen auf dem Gehalts-
 zettel stimmen.**



branchenübergreifend für kleine und mittelständische Unternehmen. Dabei finden die speziellen Regelwerke für das Baugewerbe, den Öffentlichen Dienst oder Produktionsbetriebe Berücksichtigung.

Zu den wichtigsten neuen Funktionen der jüngeren Vergangenheit gehört die volle SEPA-Unterstützung. Zudem wurden die elektronischen Meldeverfahren deutlich optimiert. Die integrierte *dakota*-Software für die Übertragung der sozialversicherungsrechtlichen Meldungen wird in der neuesten Programmversion automatisch aktualisiert.

Exact Lohn: in-house, Cloud & Outsourcing

Mit den beiden Lohnabrechnungen *Exact Exact Lohn* und *Lohn XL/XXL* deckt Exact Software das gesamte Spektrum mittelständischer Unternehmen ab. Wer die Software nicht im firmeneigenen Rechenzentrum betreiben will, kann alternativ auf Cloud-Angebote zugreifen. Betrieben ohne eigenes Know-how in Sachen Lohnabrechnung steht der Abrechnungsdienst *Exact Payroll Service* zur Verfügung.

Exact Software ist in den letzten Monaten eng an die Anwender gerückt, um herauszufinden, in welchen Bereichen der Software Optimierungsbedarf besteht. „Entwicklerteams waren vor Ort,

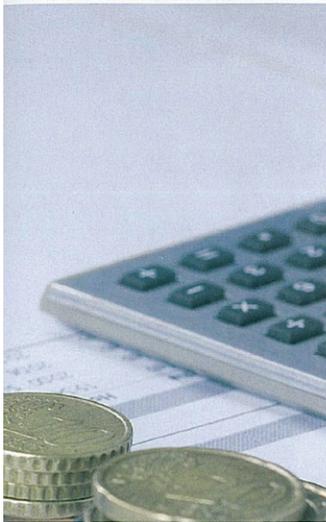
um die täglichen Herausforderungen, Prozesse und Bedürfnisse unserer Anwender besser zu verstehen“, erinnert sich René Fischer.

Herausgekommen sind neben der völlig überarbeiteten Benutzerführung mehr als 40 neue Funktionen. Hierzu gehören etwa umfangreiche Auswertungen, ein Online-Archiv und ein deutlich höheres Automatisierungsniveau. 2014 wird die Lohnabrechnung um die Human-Resource-Software *Exact Personal* ergänzt.

Anwendern stehen dann Funktionen wie Bewerber-, Talent- und Seminarmanagement oder die elektronische Personalakte zur Verfügung. Zudem plant das Softwarehaus, tiefer ins Business Process Outsourcing einzusteigen. „Wir werden einen ‚Shared Service‘ lancieren, bei dem Unternehmen lediglich die Daten erfassen – um Meldungen, Auswertungen und den Versand der Lohnaschen kümmern wir uns“, erklärt René Fischer.

Trends in der Lohnbuchhaltung

Wer nach den wichtigsten Trends im Lohnbüro 2014 sucht, wird eines schnell feststellen: Es sind dieselben wie im vergangenen Jahr. Die Umsetzung ist deutlich weiter vorangeschritten, doch noch ist das volle Potenzial nicht ausgeschöpft.



Trend 1: Elektronischer Datenaustausch

Bestes Beispiel hierfür sind die elektronischen Meldungen. „Der elektronische Datenaustausch mit Finanzbehörden und Sozialversicherungsträger hat sich in den letzten Jahren vermehrt durchgesetzt“, bestätigt Claudia Harth von mesonic.

Ein für beide Seiten lukrativer Weg, denn schließlich sparen auch Unternehmen durch die wachsende Automatisierung wertvolle Arbeitszeit. „Sie sollten allerdings darauf achten, dass sämtliche Meldungen direkt aus der Software heraus verschickt werden können“, betont Nadja Riedel von Lexware.

Trend 2: Papier auf dem Rückzug

Der zweite wichtige Trend ist das allgemein rückläufige Papieraufkommen in vielen Lohnbüros. Funktionen wie digitale Personalakten, digitale Archive oder die elektronische Lohnabrechnung per E-Mail haben zentrale Prozesse der Entgeltabrechnung spürbar vereinfacht – und das bei gleichzeitig steigender Komplexität.

„Durch die digitale Archivierung gewinnen Personalsachbearbeiter Zeit, da keine Dokumente mehr auszudrucken und abzuheften sind. Sie können schneller auf Informationen zugreifen,

um beispielsweise Rückfragen zu beantworten“, verdeutlicht Christian Seifert von Hamburger Software.

Trend 3: Mach du das lieber

Sage tut es, Exact tut es, Lexware ist zumindest daran beteiligt: Alle drei Softwarehäuser haben neben traditioneller Software und Cloud-Lösungen auch Outsourcing-Angebote im Programm. Unternehmen lagern dabei Teile oder ganze Prozesse der Lohnabrechnung an die Softwarehäuser aus – inklusive Versand der Lohnabrechnungen, Behördenmeldungen oder Auswertungen. „Neben Cloud-Services entwickelt sich Outsourcing zu einer ernst zu nehmenden Alternative im Bereich Lohnabrechnung“, erklärt René Fischer von Exact Software.

Fazit

Die Zahl der gesetzlichen Änderungen hält sich zum Jahreswechsel 2013/2014 in einem überschaubaren Rahmen. Und auch mit Blick auf die technischen Innovationen wurde das Rad nicht völlig neu erfunden. Wer mit seiner Lohnabrechnung zufrieden ist, hat also kaum einen Grund zu wechseln.

Wer es dennoch tut, muss sich zunächst ein paar Grundsatzfragen stellen: Soll die Lohnabrechnung selbst durchgeführt oder an einen Dienstleister ausgelagert werden? Ist eine lokal installierte Version günstiger oder ein Cloud-Service?

Während Datenschutzaspekte und die bessere Integration ins vorhandene Systemumfeld für den klassischen Lizenzkauf sprechen, bleiben Unternehmen bei einer Cloud-Lösung flexibel und ersparen sich den laufenden Wartungsaufwand – und der ist wegen der dynamischen Rechtsentwicklung bei der Lohnabrechnung nicht ganz unerheblich.

Zudem empfiehlt es sich, bei der Produktauswahl perspektivisch vorzugehen. Eine leicht überdimensionierte Lösung ist am Ende häufig günstiger, als ein weiterer Wechsel, wenn sich Software als zu klein erweist. [rm]



> **Gradlinige Strukturen und eine einfache Benutzerführung sorgen dafür, dass der Abrechnungslauf reibungslos funktioniert – auch wenn weniger versierte Mitarbeiter die Aufgabe übernehmen.“**

Nadja Riedel ■ Gesamtprojektverantwortliche der lohn+gehalt-Programmreihe bei der Haufe-Lexware GmbH & Co. KG



Österreich

mesonic datenverarbeitung gmbh
3001 Mauerbach/Wien, Herzog-Friedrich-Platz 1
Tel. +43-(0)1-970 30-0, Fax: +43-(0)1-970 30-75

Deutschland

mesonic software gmbh
27383 Scheeßel, Hirschberger Straße 18
Tel.: +49-(0)4263-93 90-0, Fax: +49-(0)4263-8626

info@mesonic.com
www.mesonic.com

© mesonic gmbh, 2013. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.
® WinLine ist eine eingetragene Marke der mesonic datenverarbeitung gmbh.

Microsoft®, Outlook®, Windows®, Windows Mobile® und das Windows-Logo sind entweder eingetragene Marken oder Marken der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern.