

Juli 2009

# KundenWelt

Die Kundenzeitschrift für Sage Software-Anwender.



## IT als Wegweiser für die Zukunft?

- **Elektronischer Datenaustausch (EDI):**  
Die Chance für den Mittelstand (S. 6)
- **Interview:**  
Lynn-Kristin Thorenz (PAC) über die Rolle der IT in Krisenzeiten (S. 12)
- **Im Trend:**  
Die Zukunft der Suchmaschinen (S. 10)

sage

# Gewinnen Sie ein Wellness-Wochenende



## Die besten Hotels für Gesundheit und Wellness!

Sanft entspannen, Freizeit genießen und neue Kräfte sammeln. Umsorgt werden und ganz bewusst und ganzheitlich für Ihre Gesundheit vorsorgen, das ist Urlaub in den Hotels von „**schlank und schön in österreich**“.

Gewinnen Sie **1 Wellnesswochenende für 2 Personen** in einem Hotel von „**schlank und schön in österreich**“ und genießen Sie **3 Nächte mit Verwöhnepension**, inklusive Benutzung der Wellnesslandschaft und je einer Verwöhnbehandlung.

„**schlank und schön in österreich**“ stellt **10 Spezialisten für den komfortablen Gesundheitsurlaub** und **43 führende Wellnesshotels** aus Österreich vor.

Bestellen Sie gleich Ihren GRATIS-Katalog unter 0043(0)4242/44200-40 oder besuchen Sie uns im Internet: **www.schlankundschoen.at**

Die Reise wird unter allen Teilnehmern der KundenWelt-Umfrage verlost.\*  
Sagen Sie uns Ihre Meinung unter [www.sage.de/kundenwelt-umfrage](http://www.sage.de/kundenwelt-umfrage)  
Viel Erfolg!



„**schlank und schön in österreich**“  
Ossiacher-See-Süduferstraße 59–61  
9523 Landskron/Villach  
Telefon: 0043(0)4242/44200-40  
E-Mail: [info@schlankundschoen.at](mailto:info@schlankundschoen.at)  
Web: [www.schlankundschoen.at](http://www.schlankundschoen.at)

\* Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Keine Barauszahlung möglich.

## 4 In Kürze

### Im Fokus

- 6 Elektronischer Datenaustausch (EDI) – Chance für den Mittelstand

### Einblicke

- 8 Mit .Net in die Zukunft

### Im Trend

- 10 Die Zukunft der Suchmaschinen

### Themenschwerpunkt

- 11 Sage Aktuell – Sage trotz in Deutschland der Wirtschaftskrise
- 12 Interview – die Rolle der IT in Krisenzeiten
- 14 CRM – Antworten auf die globale Wirtschaftskrise

### Produktinformation

- 16 Classic Line 2010 – viel Neues und Nützliches dank Ihnen!
- 18 Workshop Classic Line
- 19 Rechtliches
- 20 Office Line 2010 – mit gesteigerter Produktivität aus der Finanzkrise
- 22 ACT! erstmals über Internet-Browser nutzbar

### Anwenderbericht Sage CRM

- 23 Everhards GmbH

### Kundenportrait

- 24 BB Accessoires feiert 30-jähriges Bestehen

### Tipps & Tricks

- 26 Classic Line
- 27 Office Line
- 28 Personalwirtschaft
- 29 Sage CRM

### Aktuelles

- 30 Wissen Sie, wie Ihre Software wächst?
- 31 PinnWand/Impressum

Sobald entschieden ist, dass etwas gemacht werden kann und soll, werden wir auch einen Weg dazu finden.

*Abraham Lincoln (1809–865), 16. Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika*



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

so ein Navi ist schon ein super Gerät – finden Sie nicht auch?! Man tippt das Ziel ein und schon – schwuppdiewupp – findet die Elektronik den Weg. Ich habe mich so an mein Navi gewöhnt, dass ich nicht mal mehr einen Autoatlas im Fahrzeug habe.

Kürzlich suchte ich ein Lokal in Frankfurt, in das wir zum Essen eingeladen waren. Ziel-eingabe ins Navi – sofort war der Weg aufgezeigt. Aber warum lag das Ziel unterhalb der Autobahn und war angeblich mitten auf der Landstraße erreicht? Kein Lokal weit und breit. Umkehren. Weg finden – ohne Navi natürlich. Zurück zu den guten alten „Wegweisern“ am Straßenrand. Zum Glück war mein Sohn dabei, der den richtigen Einfall hatte: Ich fragte einen Passanten und ließ mir den Weg beschreiben – binnen weniger Minuten waren wir am Ziel.

Die guten alten Methoden sind doch besser – schmeiß' Dein Navi zum Fenster raus, war mein erster Impuls. Nein! An diesem Abend habe ich etwas gelernt: Bewährtes sollte nicht blind gegen Innovatives ausgetauscht werden. Vielmehr sollte sich beides ergänzen! So ist das auch bei der IT: Nehmen Sie zum Beispiel unsere Office Line Evolution, hier wurden Bewährtes und Innovation vereint!

Und noch etwas ist mir klar geworden: Richtige Entscheidungen benötigen sicherlich **Analysen** im Vorfeld – letztendlich liegt es an uns und unserer **Intuition**, den richtigen Weg einzuschlagen!

Neue Ideen, gepaart mit bewährten Werten, sind zusammen Wegweiser in eine gute Zukunft.

Bis bald, Ihre

Leiterin Kundenmarketing

# ACT! und CardScan Personal machen aus Visitenkarten effiziente Kontakte

**Sage und CardScan Personal von Dymo stellen mit der ACT!-CardScan Limited Edition ein neues Aktionspaket zum effizienten Kontaktmanagement vor.**

Mit dem Kombinationspaket profitieren Unternehmen gleich doppelt: Die Visitenkartenscanner von CardScan erfassen in Sekundenschnelle alle Informationen von Visitenkarten. Dank einer Schnittstelle zur bewährten Kunden- und Kontaktmanagementsoftwarelösung ACT! 11 können Anwender diese Daten ohne weiteren manuellen Aufwand direkt in ihre Software importieren und alle Geschäftskontakte sofort abspeichern.

Besonders nach Messen und Veranstaltungen, wenn sich die gesammelten Visitenkarten stapeln, spart dies Zeit und zusätzlichen Aufwand. Sämtliche in Papierform vorliegenden Geschäftsdaten werden sofort übersichtlich in ein elektronisches Adressbuch eingepflegt und können hier mit den vorhandenen Funktionalitäten von ACT! problemlos weiterverarbeitet und verwaltet werden. Beispielsweise

können Nutzer alle Kunden und Partner entsprechend ihrer Berufsgruppe und ihrer Kontaktinformationen organisieren.

**Preise und Verfügbarkeit:**  
**Die ACT!-CardScan Limited Edition ist ab sofort zum Paketpreis von 499,- Euro zzgl. MwSt. pro Arbeitsplatz erhältlich. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrer Sage Kundenbetreuung.**



## Sage nutzt Twitter-Online-Dienst

Sage ist ab sofort auch über das Micro-Blogging-Netzwerk „Twitter“ zu erreichen. In kurzen Textnachrichten, auch „Tweets“ (engl. to tweet = zwitschern) genannt, berichten wir über aktuelle Ereignisse rund um das Unternehmen, unsere Produkte und Dienstleistungen. Zudem informieren wir unsere Leser über die neuesten Trends der Software-Branche. Journalisten, Partner, Kunden und Interessierte bekommen alle Informationen kostenlos und in Echtzeit auf ihr Mobiltelefon oder ihren PC geliefert und sind somit immer auf dem aktuellsten Stand.

Folgen auch Sie uns auf Twitter unter:  
[http://twitter.com/sage\\_germany](http://twitter.com/sage_germany)

## ERP und CRM Hand in Hand!

Zahlreiche Firmen arbeiten heute mit ERP- und CRM-Lösungen als eigene, unabhängig voneinander agierende Systeme. Hierbei stehen umfangreiche Datenmengen und Informationen getrennt zur Verfügung, die zum Teil nicht genutzt werden oder für die Gesamtsicht auf das Unternehmen sowie den Kunden immer wieder mühsam zusammengesucht werden müssen. Sage bietet an dieser Stelle vielseitige Integrationsmöglichkeiten zwischen den ERP-Systemen Classic Line/Office Line und den CRM-Lösungen ACT!/Sage CRM/Sage SalesLogix.

Informationen erhalten Sie bei Ihrem Business Partner oder bei Ihrer Sage Kundenbetreuung unter: 069 50007-6333.



Freuen sich über den Sage Preis:  
 die Koblenzer Studierende Verena  
 Hausmann und Johannes Glitsch  
 (3. u. 4. v. l.) mit Dr. Axel Winkelmann,  
 Betreuer Norbert Frick,  
 Thorsten Laß (Sage), Anja Greis  
 (Sage) und Prof. Dr. Petra Schubert  
 (v. l.)

## Koblenzer Studierende sind Experten im Umgang mit Sage Systemen

**Im Rahmen des Seminars ERP-Systeme hatten sich Studierende der Fachrichtung Wirtschaftsinformatik ein Semester lang unter anderem mit den Funktionalitäten der betrieblichen Anwendungssysteme Classic Line und Office Line anhand eines fiktiven Unternehmens auseinandergesetzt.**

Dr. Axel Winkelmann, Habilitand und Geschäftsführer am European Research Center for Information Systems der Universität Münster, hatte diese Lehrveranstaltung initiiert, um gemeinsam mit Lehrstühlen an den Universitäten in Dresden, Koblenz und Münster den Studierenden die Abläufe von Unternehmen und betrieblicher Anwendungssoftware näher zu bringen. Aufgabe der Studierenden war es, ein fiktives Unternehmen und seine Abläufe mit ERP-Systemen verschiedener Hersteller zu unterstützen. Dabei

waren die Teams von jeweils 2 bis 5 Studierenden vollständig auf sich allein gestellt, mussten sich die komplexe Software selbstständig erarbeiten und am Ende des Semesters einer Expertenjury vorstellen. Im Rahmen eines Wettbewerbs hatte Sage als Anreiz einen Geldpreis für die beste Präsentation der Sage Systeme ausgelobt, der schlussendlich an die Koblenzer Studierende Verena Hausmann und Johannes Glitsch vergeben wurde.

## Neuigkeiten aus der Personalwirtschaft

Die neue Version Sage Personalwirtschaft 2009.2+ beinhaltet im Wesentlichen Verbesserungen in der Personalabrechnung sowie in der Zeitwirtschaft. Des Weiteren gibt es ein vollkommen neu entwickeltes Modul „Reisemanagement“ (analog dem „alten“ Modul „Reisekosten“), welches zunächst für Kunden vorgesehen ist, die noch keine Reisekostenabrechnung aus dem Hause Sage nutzen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Business Partner oder der Sage Kundenbetreuung.

### Gefällt Ihnen die neue KundenWelt?

Wir haben im Laufe der letzten Ausgaben einiges an und in der Sage KundenWelt verändert. Nun möchten wir natürlich auch wissen, ob Ihnen die Neuerungen gefallen. Die Teilnahme lohnt sich: Unter allen Teilnehmern verlosen wir eine tolle Wellness-Reise nach Österreich. Der Rechtsweg ist wie immer ausgeschlossen, ebenso die Barauszahlung des Gewinns.

Alle Informationen finden Sie in der Anzeige auf Seite 2, die Umfrage gibt's auf

[www.sage.de/kundenwelt-umfrage](http://www.sage.de/kundenwelt-umfrage)



## Elektronischer Datenaustausch (EDI) – Chance für den Mittelstand

**Die weit verbreitete Meinung, nur Großunternehmen könnten sich Systeme für den elektronischen Datenaustausch – kurz EDI (Electronic Data Interchange) – leisten, hält sich hartnäckig seit über 15 Jahren. Richtig ist sie dennoch nicht!**

So begannen bereits in den frühen 90er Jahren Unternehmen der Fertigungs- und Automobilindustrie, die Kommunikation mit ihren Geschäftspartnern durch den elektronischen Datenaustausch effizienter zu gestalten und Geschäftsprozesse wie Bestellungen, Lieferavise und Rechnungen vollautomatisch und elektronisch zwischen ihren Anwendungssystemen auszutauschen. In vielen Fällen erwies sich jedoch diese Art der Kommunikation durch die 1:1-Anbindung als aufwendig und teuer, weshalb insbesondere mittelständische Unternehmen beim Einsatz von EDI eher zurückhaltend agierten.

### **Klare Vorteile bei der elektronischen Abwicklung von Geschäftsprozessen**

Grundsätzlich ist die Automatisierung von Geschäftsprozessen für Unternehmen aller Größen erstrebenswert: Prozesse werden beschleunigt und effizienter abgewickelt, manuelle Fehlerquellen eliminiert und Verwaltungskosten eingespart. Dabei werden Geschäftsprozessdokumente aus dem ERP-System eines Unternehmens papierlos generiert und auf elektronischem Weg direkt an dessen Geschäftspartner versendet. In der Regel übernimmt hierbei eine Inhouse-Lösung, ein sogenannter EDI-Konverter, die „Übersetzung“ der Daten aus dem eigenen System in das

gewünschte Format des Empfängers, der die Daten dann direkt weiterverarbeiten kann. Im Gegensatz zum manuellen, papierbasierten Ablauf lassen sich so die Geschäftsprozesse optimieren und deutlich Kosten einsparen. Ein einfaches Rechenbeispiel zeigt: Ein papierbasiertes Dokument verursacht Kosten in Höhe von durchschnittlich 15 Euro, durch aufwendige Prozesse wie etwa die Zollabfertigung können aber Kosten von bis zu 300 Euro je Vorgang entstehen<sup>1</sup>. Diese Ausgaben lassen sich durch den Einsatz von EDI um bis zu 80 Prozent reduzieren.

### **EDI – eine Nummer zu groß für die Kleineren?**

Angesichts der immer deutlicheren Auswirkungen der Wirtschaftskrise ist heute jedes Unternehmen gezwungen, die Effizienz hoch und die Kosten niedrig zu halten. Hinzu kommen die hohen Anforderungen, die beispielsweise die großen Handelsketten – von Rewe über Edeka bis hin zu Metro – hinsichtlich der elektronischen Datenübermittlung an ihre kleineren Geschäftspartner stellen. Bei EDI-Inhouse-Lösungen wird schnell übersehen, dass die Wartung des Systems, die Schulung der Mitarbeiter, regelmäßige Updates und im Besonderen die Anbindung neuer Partner sehr zeit- und kostenintensiv sein können.

Ist EDI also wirklich eine Nummer zu groß für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs)? Sicher nicht, so empfiehlt doch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie kleinen und mittleren Unternehmen, externe Dienstleister hinzuzuziehen, „um alle Optimierungslösungen auszuschöpfen“, wie es in seinem Merkblatt „Prozeus“<sup>2</sup> heißt. Es rät den KMUs zudem mit Nachdruck, statt einer Vielzahl von Dienstleistern unbedingt einen General-Serviceanbieter zu beauftragen.

### **Drum prüfe, wer sich ewig bindet!**

Gerade im Hinblick auf Globalisierungstrends, den wachsenden Druck vieler großer Unternehmen auf die Zulieferer in allen Branchen und nicht zuletzt durch die aktuelle Finanzkrise ist es für kleinere und mittelständische Unternehmen von entscheidender Bedeutung, dass ihre EDI-Lösung flexibel, effizient und letztendlich kostensenkend ist. Dabei gilt es zu entscheiden, ob man eine Inhouse-Konverter-Lösung oder ein On-Demand-Modell – d. h. das Outsourcing von EDI an einen Dienstleister – wählt. Laut einer Studie von Forrester Research<sup>3</sup> ist ein klarer Trend erkennbar: Immer mehr Verantwortliche in den Betrieben sehen sich nach externen Dienstleistern um. Diese Anbieter müssen nicht nur hoch professionell, sondern auch bezahlbar sein.

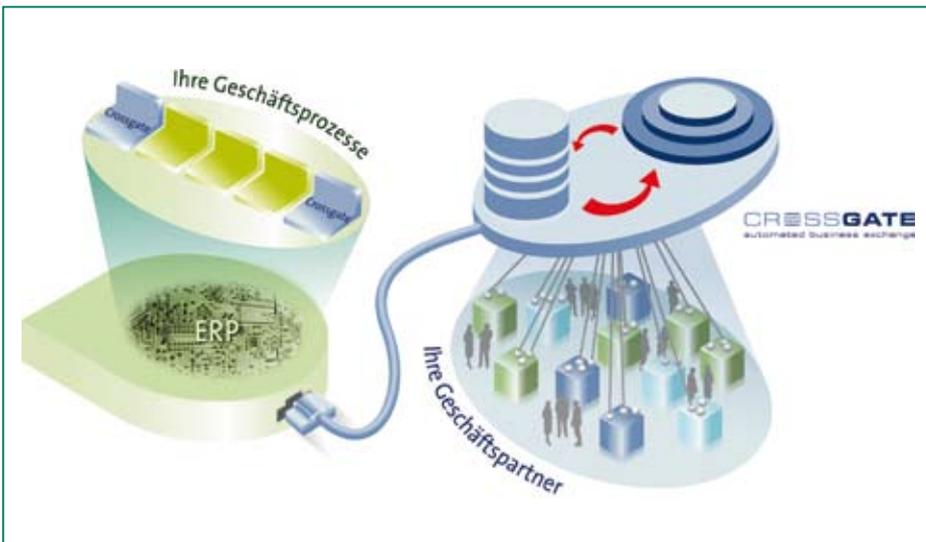
<sup>1</sup> Siehe Claudia Mallok: „Zeitkritische Geschäftsprozesse elektronisch abwickeln und die Administration verschlanken“, in: Elektronik Praxis, 16.10.2006.

<sup>2</sup> Merkblatt eBusiness, Einführung von PROZEUS. Link: <http://www.prozeus.de/eBusiness/einfuehrung/dienstleister/index.htm>.

<sup>3</sup> Zur Umfrage von Forrester Research siehe Artikel „40 Prozent der Firmen kürzen Investitionen“, Computerwoche, 16.09.2008.



Oliver van der Linden,  
Vice President Sales, Crossgate AG



Mit einer eingebetteten Schnittstelle in die ERP-Lösungen können Sage Kunden einfach in die elektronische Geschäftspartnerkommunikation (EDI) einsteigen

Ein guter externer EDI-Partner ist zwischen 30 und 60 Prozent günstiger als eine In-house-Lösung. Wenn ein solcher Partner gefunden wird, kann sich die derzeitige Krise für den mittelständischen Betrieb sogar als Segen erweisen. Denn ein professioneller Service-Provider bietet ihm die Chance, Effizienz und Produktivität der Unternehmensabläufe zu steigern und parallel die Kosten deutlich zu senken.

#### Eine Schnittstelle als Tor zum elektronischen Datentransfer

Sage vereinfacht Ihnen den Einstieg in die elektronische Geschäftspartnerkommunikation. Durch die eingebettete Schnittstelle in die Software-Lösungen Classic Line und Office Line ermöglicht der ERP-Spezialist

vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen den elektronischen Datenaustausch (EDI – Electronic Data Interchange). Quasi per Knopfdruck können Sie die EDI-Dienste des externen Dienstleisters Crossgate abonnieren und mit wenigen Klicks festlegen, mit welchen Partnern Sie elektronisch Daten austauschen wollen. Über das Business-Ready Network, der Transaktionsplattform von Crossgate, können Sie als Sage Kunde dadurch Rechnungs- und Auftragsdaten mit anderen Unternehmen automatisch von System zu System austauschen. Als Versender liefern Sie über die Plattform des externen Dienstleisters die Daten ohne Medienbruch und in Echtzeit an den Empfänger. Als empfangende Seite spart sich der Anwender die

manuelle Erfassung der Belege, denn der Abgleich unterschiedlicher Kunden-, Lieferanten- und Artikelnummern erfolgt automatisch. Das Sage System lernt bei jedem eingelesenen Beleg, die Daten des Versenders besser zu erkennen. So kommt das System schließlich ganz ohne aufwendige Zuordnungstabellen der unterschiedlichen Stammdaten von Versender und Empfänger aus.

*Oliver van der Linden*

#### Die Vorteile von EDI

- Verwaltungs- und Bearbeitungskosten einsparen
- Prozesse optimieren und Qualität sichern durch kürzere Geschäftszyklen
- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung steigern
- Beziehung zwischen den Geschäftspartnern verbessern
- Wettbewerbsvorteile gegenüber Mitbewerbern durch besseres Serviceangebot erlangen

Quelle: Prozeus, Link: <http://www.prozeus.de/eBusiness/themen/edi/index.htm>.

## Mit .Net in die Zukunft

**Eigentlich sind technologische Weiterentwicklungen in der IT-Branche an der Tagesordnung. Ein ERP-System auf eine neue Basis zu stellen, ist hingegen eher ungewöhnlich.**

Warum sich Sage bei der Office Line für eine neue Technologie entschieden hat, lässt sich am besten verstehen, wenn man sich die Entwicklung der Informationstechnologien vergegenwärtigt:

Erfahrungsgemäß unterliegen technische Produkte und Systemtechnologien einem Lebenszyklus. Dies trifft in besonderem Maße auf Informationstechnologien zu. Im letzten Jahrtausend standen Großrechnersysteme sowie Client-Server-Systeme im Vordergrund der praktischen Verwendung. Auf dieser Basis sind zu jener Zeit sehr viele ERP-Anwendungen entwickelt worden, die ihren Anwendungsschwerpunkt in den innerbetrieblichen Prozessen gefunden haben.

Seit Anfang dieses Jahrtausends zeichnet sich, mit dem zunehmenden Aufkommen von Internet- und E-Business-Technologien, erneut ein technologischer Generationswechsel ab. Dieser IT-Generationswechsel hin zu einer sogenannten objektorientierten, webfähigen Systemarchitektur, bietet zwei wesentliche Nutzenvorteile:

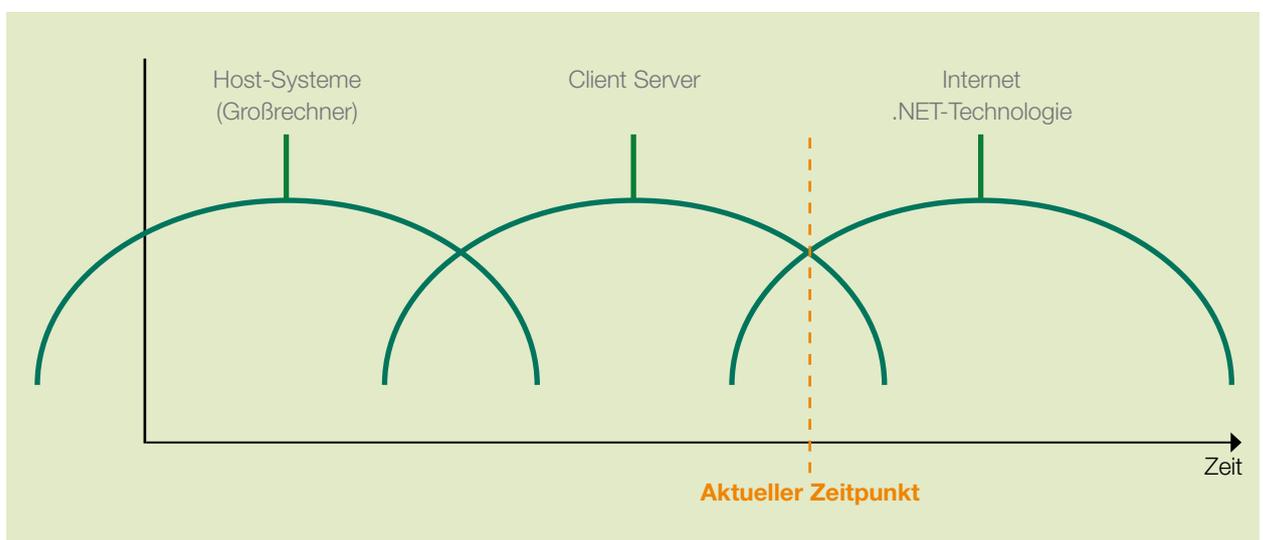
a) **Effizienz:** Anwendungen können mit neuen Programmierverfahren, neuen Entwicklungswerkzeugen und

Programmiersprachen wesentlich effizienter entwickelt werden. Dies bietet für Softwarehersteller, Systemintegratoren und Anwender den Vorteil, kostengünstig und zeitnah Standard-Software und Individualanpassungen zu erzeugen bzw. zu erhalten.

b) **Mobilität:** Die Integration unterschiedlicher unternehmensinterner und -externer Systeme wird in Echtzeit ermöglicht. Der praktische Nutzen besteht darin, dass zu jeder Zeit und von jedem Ort von (fast) jedem Gerät auf die Daten eines Unternehmens oder -verbundes, aber auch von anderen Unternehmen, koordiniert zugegriffen werden kann. Und dies allein über das Internet. Ein großer Nutzen für Mitarbeiter im Außendienst oder für Außenstellen.

### Neue Technologie sichert Zukunftsfähigkeit

Vor dem Hintergrund der geschilderten Nutzenvorteile wenden sich sowohl Softwarehersteller als auch IT-Anwender zunehmend der neuen Technologie zu. Aufgrund der seit den 90er Jahren intensiver gewordenen Vernetzung in und zwischen Unternehmen ergibt sich für Unternehmen sogar die ökonomische Notwendigkeit, diesem neuen Technologie-Trend zu folgen. Unterstützt die neue



Lebenszyklus in der IT



Kurt Schilken, Teamleiter  
Produkt-Marketing ERP

Technologie doch insbesondere die Erweiterung der ERP-Anwendungen über die innerbetrieblichen Prozesse hinaus zu unternehmensübergreifenden Geschäftsprozessen.

Kollaborative Netzwerke und E-Business- /E-Commerce-Anwendungen wie Webshops, Kassenslösungen, Supply Chain Management (SCM), Customer Relationship Management (CRM) und E-Procurement werden durch die moderne Technologie erst effizient möglich.

Ein rechtzeitiger Einstieg in die neue IT-Systemtechnologie versteht sich als strategischer Beitrag zur mittelfristigen Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen.

#### **Warum gerade .NET?**

Seit der Jahrtausendwende haben sich im Markt der innovativen IT-System-Technologien bis heute zwei Architekturen als De-facto-Standards etabliert. Dies sind einerseits JAVA/J2EE von SUN und andererseits .NET von Microsoft.

Viele Softwarehersteller, so auch Sage, haben sich für den Einsatz von .NET entschieden. Die wesentlichen Gründe sind:

- a) Viele IT-Marktteilnehmer erwarten, dass sich .NET, nicht zuletzt auch aufgrund der Marktmacht von Microsoft, als Schlüsseltechnologie und Industriestandard durchsetzen wird.
- b) .NET besitzt technologische Qualitätsvorteile: Insbesondere sind die bessere Skalierbarkeit und höhere Performance für schnellere Prozesse in einer serverbasierten Architektur zu nennen.

#### **.Net nützt auch der Office Line Evolution**

Die neue Office Line Evolution versteht sich als Technologieplattform für eine der ersten branchenübergreifenden ERP-Lösungen, die auf .NET-Basis entwickelt wurde und weiter entwickelt wird. Damit zeichnet sich die Office Line Evolution insbesondere durch die folgenden Nutzenmerkmale aus:

- a) Der strategische Nutzen für Office Line Kunden liegt darin, dass sie ihre gewohnte und etablierte ERP-Software mit der Office Line Evolution „auf das Gleis setzen, das in die Zukunft weist“ und dadurch ihre bisherigen Investitionen sichern. Mit der Kombination aus Bewährtem und Innovation wird echte Investitionssicherheit für vergangene und zukünftige Investitionen erzielt.
- b) Um dies, mit der für alle Beteiligten bestmöglichen Kosten-Nutzen-Relation zu erreichen, hat Sage sich zu einem „weichen Übergang“ (Evolution) in die neue Architektur in Form eines mehrstufigen Vorgehens entschlossen. Zunächst wurde die Umstellung der zugrunde liegenden Business-Logik auf .NET-Basis in den Vordergrund gestellt. Weitere Entwicklungsstufen, wie zum Beispiel den Ausbau der Webclientfähigkeit, werden folgen.

*Kurt Schilken*

*Fragen zum Artikel? → [kundenwelt@sage.de](mailto:kundenwelt@sage.de)*

## Die Zukunft der Suchmaschinen

**Im weltweiten Suchmaschinenmarkt ist Google mit einem Marktanteil von 62 Prozent seinen Konkurrenten seit Jahren immer einen Klick voraus. Doch der Marktführer bekommt nun Konkurrenz: Neue Suchmaschinen stehen bereits in den Startlöchern.**



Mit einem Marktanteil von 62 Prozent ist Google im weltweiten Vergleich Marktführer unter den Suchmaschinen

Ob Google, Yahoo oder AOL, Suchmaschinen gibt es im Internet wie Sand am Meer. Klassische Suchmaschinen (auch „Crawler“ genannt) durchpflügen dabei das World Wide Web nach den gewünschten Suchbegriffen, während sogenannte „Metacrawler“ statt des Webs die Ergebnisse anderer Maschinen durchsuchen und gebündelt anzeigen. So kann man für fast jedes Themengebiet eine andere spezialisierte Suchmaschine nutzen. Dennoch dominiert Google seit knapp einem Jahrzehnt den Markt: Laut Angaben des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (BITKOM) wurden in Deutschland zwischen April 2008 und März 2009 sogar vier von fünf Suchanfragen durch Google beantwortet. Jetzt bekommt der Gigant allerdings ernstzunehmende Konkurrenz.

Wichtige Informationen wie Kontakte und Preise sollen auf einen Blick deutlich gemacht werden. Die deutsche Version der Suchmaschine ist momentan nur eingeschränkt nutzbar. Auch ist noch ein automatischer Zensurfilter eingebaut, der sich weigert, für bestimmte Suchworte Ergebnisse zu liefern. Die Unterschiede zwischen Google und Bing zeigt die Internetseite <http://blackdog.ie/google-bing/search.php>.

### Gezielt Fragen beantworten

Wolfram Alpha ([www.wolframalpha.com](http://www.wolframalpha.com)) ging im Mai 2009 ins Rennen und soll zukünftig nicht nur Such-Treffer auflisten, sondern gleichzeitig auch konkrete Fragen beantworten können, wie „Wer war der erste Mensch auf dem Mond?“ und Ähnliches. Dies macht eine große Datenbank, die das komplette Internet spiegelt, weitestgehend unnötig. Die Technik: Wolfram Alpha berechnet Antworten auf eingeebene Fragen und gleicht diese mit einer eigens angelegten Datenbank ab. Damit könnte das Team um den britischen Mathematiker die Suche im Internet revolutionieren. Noch ist die Suchmaschine in der Entwicklungsphase, man kann jedoch auf weitere Versionen gespannt sein. *Nicole Stück*



Die neue Suchmaschine Bing von Microsoft setzt auf malerische Designs anstatt auf Purismus

### Emotionen und modernes Design

Mit der Anfang Juni vorgestellten Suchmaschine Bing ([www.bing.de](http://www.bing.de)) versucht beispielsweise Microsoft den Giganten Google herauszufordern. Während Google auf Purismus setzt, verwöhnt Bing seine Nutzer bei der Hintergrundoptik mit Landschaftsbildern und wirkt deutlich moderner und einladender als der große Konkurrent. Auch reichert Microsoft seine Suchergebnisse um themenverwandte Suchfelder an.

Fragen zum Artikel? → [kundenwelt@sage.de](mailto:kundenwelt@sage.de)

## Sage trotz in Deutschland der Wirtschaftskrise

**Auch in Zeiten der aktuellen Wirtschaftskrise bleiben die deutsche Sage Software GmbH und ihr britischer Mutterkonzern, die Sage Group plc, ein finanziell starker und verlässlicher Partner.**

So konnte die Sage Gruppe im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2008/09 (01.10.2008–31.03.2009) eine positive Bilanz ziehen: Der Umsatz des laut Markt-analysten weltweit drittgrößten Anbieters von Software und Services für Unternehmen stieg aufgrund von Währungseffekten weltweit um 17 Prozent auf ca. 853,2 Millionen Euro\*. Währungsbereinigt fiel der Umsatz leicht um 3 Prozent. Der Gewinn vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensbestände (EBITA) stieg um 8 Prozent auf ca. 169,1 Millionen Euro\*. Währungsbereinigt sank das EBITA um 6 Prozent. Aufgrund eines rigiden Kosteneinsparungsprogramms konnte die Sage Gruppe zudem ihre jährlichen Ausgaben um ca. 56,2 Millionen Euro\* reduzieren.

### **Sage steigert in Deutschland organischen Umsatz um drei Prozent**

In Deutschland konnten die Finanzergebnisse der Sage Software GmbH im ersten Halbjahr ebenfalls gesteigert werden: So stieg der Gesamtumsatz – auch dank des Konzern-internen, organisationsbedingten Rückkaufs der schweizerischen Tochtergesellschaft Sage bäurer AG – um 5,4 Prozent auf rund 45,6 Millionen Euro\*\*.

Das organische Wachstum ohne Zukäufe betrug drei Prozent. Der Gewinn (EBITA) wuchs um 7,8 Prozent auf rund 10,3

Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert vor allem aus den frühzeitig eingeleiteten Kosteneinsparungs-Programmen, die mit Hinblick auf das auch im 2. Halbjahr weiterhin zu erwartende schwierige Geschäftsumfeld frühzeitig eingeleitet worden waren.

„Trotz der angespannten Wirtschaftslage konnte Sage in Deutschland und Österreich ein überdurchschnittliches Wachstum erzielen, das unsere starken Anstrengungen im letzten Halbjahr widerspiegelt. Allerdings spüren auch wir, dass die aktuelle Wirtschaftskrise mittlerweile bei den mittelständischen Unternehmen angekommen ist und diese bei Investitionen in ihre IT vorsichtiger geworden sind“, erläutert Peter Dewald, Geschäftsführer der Sage Software GmbH. „Jedoch werden Investitionen in Software und Informationstechnologie von vielen Unternehmen auch als Ausweg aus der Krise wahrgenommen. Schließlich können durch sie die Produktivität und Effizienz eines Unternehmens deutlich gesteigert werden.“ *red.*

\* Währungsschwankungen wurden zur besseren Vergleichbarkeit berücksichtigt. Der Umrechnungskurs von Pfund in Euro entspricht dem durchschnittlichen Wechselkurs des Geschäftshalbjahres, das am 31.03.2009 endete: 1 Pfund = 1,14 Euro.

\*\* In den deutschen Ergebnissen sind auch die Umsätze der österreichischen Tochtergesellschaft dpw H.R. Software GmbH (<http://dpwhrsoftware.at>) und der schweizerischen Tochtergesellschaft Sage bäurer AG enthalten.

Die kompletten Finanzergebnisse der Sage Gruppe finden Sie unter:  
[www.investors.sage.com](http://www.investors.sage.com)



## Die Rolle der IT in Krisenzeiten

**Lynn-Kristin Thorenz ist Senior-Marktanalystin und Beraterin in den Bereichen Anwendungssoftware sowie kleine und mittelständische Unternehmen bei Pierre Audoin Consultants (PAC), der führenden europäischen Beratungs- und Marktanalysegesellschaft für die Software- und IT-Services-Industrie (SITSI).**

*Frau Thorenz, die Finanzkrise ist seit Monaten in aller Munde, traf zunächst jedoch die großen Branchen wie die Immobilienwirtschaft, die Finanzbranche und die Automobilbauer. Welche Auswirkungen hat die Krise Ihrer Meinung nach auf den kleinen Mittelständler?*

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat den deutschen Mittelstand erreicht. Fast jede Branche klagt mittlerweile über Umsatzeinbrüche und Stornierungen. Dabei wird vor allem der Kreditzugang für kleine Mittelständler zunehmend schwieriger, auch wenn man bisher nicht von einer Kreditklemme sprechen kann. Speziell junge sowie kleine Unternehmen aus dem Handel und der Dienstleistungsbranche berichten hier von Problemen. In der Regel werden an die Unternehmen deutlich höhere Anforderungen an Dokumentation, Offenlegung und Sicherheiten gestellt.

Neben der Zurückstellung von Investitionen aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten leiden die meisten kleinen Unternehmen vor allem unter einer deutlichen Absatzschwäche. Wer schon vor der Krise Probleme hatte, wird sich aktuell sehr schwer tun, die Krise unbeschadet zu überstehen.

Dennoch, auch wenn die Rezession noch nicht vollständig auf dem Arbeitsmarkt angekommen ist und die Lage weiterhin sehr angespannt bleibt, so sind erste kleine Anzeichen für eine Verlangsamung der Abwärtsspirale sichtbar.

*Was sollten mittelständische Unternehmen aktuell tun, um nicht zu stark von der Krise getroffen zu werden?*

Rezession bedeutet für Unternehmen verschärfter Wettbewerb, Preis- und Rationalisierungsdruck. In der momentanen Situation ist es für alle Unternehmen wichtig, die Unternehmensentwicklung genau zu verfolgen. Daher sollte man einerseits die Umsatzentwicklung kontinuierlich und zeitnah beobachten und andererseits natürlich auch die Kosten im Griff haben. In schwierigen wirtschaftlichen Zeiten sollten Optimierungen von Geschäftsprozessen nicht aufgeschoben werden, um die Kostenstruktur zu verbessern. Investitionsvorhaben sollten wohl überlegt werden, dürfen aber nicht völlig gestrichen werden. Früher oder später wird sich die Stimmung wieder aufhellen und dann sollten die mittelständischen Unternehmen für den nächsten Aufschwung gut gerüstet sein. Daher gilt es, Anlagen nicht veralten zu lassen und das knappe Fachpersonal zu halten. Wer die Krise konsequent nutzt, um Effizienz und Rentabilität seiner Geschäftsabläufe zu steigern, geht gestärkt aus ihr hervor.

*Welche Rolle spielt Ihrer Ansicht nach die IT bei der Bewältigung der Krise?*

Gerade in Krisenzeiten neigen Unternehmen zum Sparen, doch nicht immer an der richtigen Stelle. Die momentan vorherrschenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen setzen aus Sicht von PAC zwangsläufig die Budgetambitionen der CIOs und

IT-Leiter unter Druck. Die Notwendigkeit, in IT zu investieren, nimmt aber keineswegs ab. Ist doch gerade eine moderne und flexible IT-Landschaft als Grundpfeiler zur Sicherung des Unternehmenserfolgs nicht mehr wegzudenken. Um die Effizienz im IT-Umfeld zu steigern, gibt es mehrere Möglichkeiten.

Eine schlanke IT-Infrastruktur kann beispielsweise die Produktivität erhöhen und Kosten senken. Gleichzeitig müssen aber insbesondere die richtigen Geschäftsentscheidungen reaktionsschnell und flexibel getroffen werden können. Dazu bieten Controlling-Lösungen eine besondere Unterstützung. So wird mithilfe von Anwendungen für das Kosten-, Ergebnis- und Investitionscontrolling ein Netz installiert, das Fehlentwicklungen frühzeitig aufdeckt. Business-Intelligence-Lösungen gehen sogar noch einen Schritt weiter, um durch aktuelle Statusinformationen eine höhere Transparenz zu erreichen sowie mithilfe von automatischer Report-Generierung schneller und auf automatisiertem Wege Fehler erkennen und gegebenenfalls gegenzusteuern zu können. In Unternehmen werden bereits vielfach Berichte eingesetzt, jedoch kann deren Qualität entscheidend verbessert und sie können stärker auf die Bedürfnisse des Anwenders zugeschnitten werden, um so die Effizienz in der Berichterstattung zu steigern. Alle Instrumente, die sich positiv auf die Liquidität und den Cash-Flow auswirken, helfen.

Bei inhaltlichen Fragen  
wenden Sie sich bitte an:  
Lynn-Kristin Thorenz  
Tel.: +49 (0) 89 23 23 68-33,  
E-Mail: l.thorenz@pac-online.com



*Wo sehen Sie IT-Wachstumsfelder, in die mittelständische Unternehmen trotz der Krise investieren?*

Trotz wirtschaftlich schwieriger Zeiten müssen alle Unternehmen ihre Vertriebs- und Marketingabläufe verbessern. Daher sind aus Sicht von PAC Customer-Relationship-Management-Systeme (CRM) derzeit weit weniger von Investitionsstopps betroffen als etwa die Reorganisation umfassender ERP-Landschaften. Der Nachholbedarf bei vertriebsorientierten IT-Infrastrukturen und Software ist hoch. Gerade im traditionellen Mittelstand werden nach und nach vertraute Vertriebsprozesse durch neue Arbeitsweisen ersetzt bzw. ergänzt. Bei richtiger Anwendung lassen sich mithilfe von CRM-Produkten der Service verbessern und der Umsatz steigern, aber vor allem auch die Prozesskosten senken.

Weil das IT-Produkt- und Projektgeschäft aber zunehmend härter wird, drängen immer mehr Anbieter mit Lösungen für SaaS (Software as a Service), Managed Services, Hosting und Outsourcing auf den Markt. Sehr zur Freude auch kleiner und mittelständischer Firmen, die über eine reichhaltige Auswahl verfügen. IT-Outsourcing passt in jede konjunkturelle Lage. Im wirtschaftlichen Aufschwung kann die Auslagerung helfen, Wachstum, Komplexität und Internationalisierung zu bewältigen. In der Rezession sollen Kosten gesenkt, Liquidität geschaffen und Flexibilität erhöht werden. Statt Funktionen von Software-

lösungen zu vergleichen, muss der Kunde nun auch prüfen, ob er Applikationen intern betreiben, extern hosten oder aus der Cloud beziehen will. Er muss den Hersteller der Software, den Servicepartner und Hosting-Anbieter im Auge behalten.

*Glauben Sie, dass in der aktuellen Krise auch eine Chance steckt, und wenn ja, welche?*

In jeder Krise steckt immer auch eine Chance. Sie zwingt die Unternehmen, ihre Strategie und Positionierung zu überdenken und außerdem längst notwendige und schwierige Entscheidungen zu treffen.

Daher findet in jedem Fall eine Bereinigung statt. Für viele Unternehmen, die in den vergangenen Jahren an ihrer Kapazitätsgrenze gearbeitet haben, bietet die ruhigere Zeit jetzt auch die Möglichkeit, längerfristige und komplexere Vorhaben anzugehen, vorausgesetzt die Finanzierung stimmt. Grundsätzlich bietet die Krise aber auch aus Vertriebsicht eine Chance, denn jetzt kann die Kundenbindung verstärkt werden. Insgesamt ändern sich derzeit einmal wieder die Spielregeln und Kräfteverhältnisse im Markt. Es gilt, sich jetzt für den nächsten Aufschwung aufzustellen, denn der kommt bestimmt.

*Das Interview führte Jörg Wassink.*

---

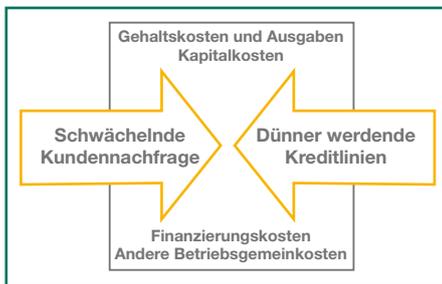
• PAC berät Technologie-Anbieter und -Anwender bei der Planung, Entwicklung und Implementierung erfolgreicher Marktstrategien in Europa und den USA. Dabei zählen Marktstudien sowie daran anknüpfende Beratungsleistungen zum Angebot. Mit Hauptsitz in Paris unterstützt PAC seit über 30 Jahren weltweit über 300 Kunden. Deren Betreuung erfolgt über ein spezialisiertes, lokales Netzwerk mit Niederlassungen in München, New York, London und Bukarest sowie über Partner in Italien, Tunesien, Lateinamerika (Mexiko, Argentinien, Brasilien) und Asien (Australien, China, Indien, Japan, Pakistan und Singapur). In München ist das Unternehmen seit 1989 vertreten.

---

Info

## CRM – Antworten auf die globale Wirtschaftskrise

**Wirtschaftlich turbulente Zeiten bieten neben Risiken auch neue Chancen für alle Unternehmen, die rechtzeitig und gezielt in Informationstechnologie investieren.**



Herausforderungen in wirtschaftlich turbulenten Zeiten

In schwierigen Zeiten ein Unternehmen auf Kurs zu halten, war nie einfach, doch die aktuelle wirtschaftliche Lage hält für Unternehmen bislang ungekannte Herausforderungen bereit. Sage arbeitet deshalb gegenwärtig mit kleinen und mittleren Unternehmen wie Ihrem zusammen, um über den Einsatz von Customer Relationship Management Software (CRM) trotz Wirtschaftskrise für Umsatz und Wachstum zu sorgen. Der Fokus der Zusammenarbeit liegt hierbei auf den folgenden Aspekten:

- Reichweite und Effektivität von Marketingkampagnen und Vertriebsmaßnahmen zu erhöhen
- Durch fokussierte Akquisemaßnahmen und -programme die Umsätze zu sichern und zu steigern
- Kunden in diesen harten Zeiten durchgängig einen besonderen persönlichen Service zu bieten
- Eine sporadische Interaktion mit Kunden durch echtes kontinuierliches Kundenmanagement zu ersetzen
- Signifikante Kosteneinsparungen und kontinuierliche Produktivitätssteigerungen sicherzustellen

In diesen turbulenten Zeiten müssen Unternehmen prüfen, wie sie Umsatz und Rentabilität sichern können, insbesondere innerhalb des eigenen Kundenstamms. Andernfalls verzögern sie nur das Unvermeidliche: weitere schmerzhaft

senkungen und die überaus reale Möglichkeit, unumkehrbar ins Aus zu schlittern. Kleine und mittlere Unternehmen benötigen praktische Lösungen zur Steigerung der Produktivität und Effektivität in allen ihren Betriebsabläufen. Die Implementierung von CRM kann für die betrieblichen Verbesserungen sorgen, die notwendig sind, um die Krise zu überstehen und gestärkt aus ihr hervorzugehen.

### CRM und der vorhandene Kundenstamm

Wie Studien zeigen, ist es deutlich einfacher, bestehenden Kunden weitere Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, als neue Kunden zu gewinnen. Insofern stellt die Fokussierung auf das Bestandskundengeschäft eine gute Möglichkeit dar, die Krisenzeiten erfolgreich zu meistern.

CRM-Systeme helfen Ihnen dabei, vorhandene Potenziale und Umsatzchancen in Ihrer Kundenbasis zu erkennen und konkret zu adressieren. Dabei ist es wichtig, Marketingkampagnen gezielt durchzuführen, um die Kosten im Griff zu behalten. In Service und Support bieten Self-Service-Funktionen und Wissensdatenbanken eine deutliche Entlastung Ihrer Mitarbeiter und steigern gleichzeitig die Kundenzufriedenheit. Damit ergeben sich neue Potenziale für höherwertige Services und neue Umsatzchancen.

### Anzeige



- International • flexibel
- standortunabhängig

**Integration Ihrer Standorte mit dem**



der sage zertifizierten, offenen Integrationstechnologie, die **mehrere Mandanten der Office Line** und **sage CRM** oder mit **Fremdsystemen** optimal verbindet. Überwinden Sie einfach organisatorische, räumliche, sprachliche und nationale Barrieren – und das im Handumdrehen.

**Office Line International**  
**Folgende Oberflächen sind erhältlich:**

■ englisch	■ portugiesisch
■ französisch	■ tschechisch
■ spanisch	■ polnisch
■ italienisch	■ ungarisch
■ niederländisch	■ russisch
■ arabisch	■ chinesisches
■ türkisch	■ litauisch

**Verfügbar auch für Office Line Evolution 2010!**



Nibelungenstr. 351, 64686 Lautertal  
 Tel.: 0 62 54/3088-0, Mail: info@msc24.de

### **CRM und die Entwicklung neuer Geschäftsbeziehungen**

Bei der Neukundengewinnung ist ein umfassendes CRM-System heute ein wesentlicher Erfolgsfaktor. So lassen sich Marketingmaßnahmen gezielt auf erfolgversprechende Zielgruppen ausrichten und die Leadgewinnung lässt sich zum Beispiel über die Einbindung in Ihre Webseite automatisieren. Selbstverständlich messen die CRM-Systeme den Erfolg einzelner Kampagnen und erlauben Ihnen, sowohl rechtzeitig einzugreifen als auch im Nachgang die Erfolgsfaktoren zu ermitteln und für weitere Kampagnen zu nutzen. Durch die strukturierte Bearbeitung der erzeugten Leads wird die Abschlusswahrscheinlichkeit erhöht und es wird sichergestellt, dass der Vertrieb die Projekte mit den höchsten Erfolgchancen zuerst bearbeitet. Insgesamt sorgt die Automatisierung Ihrer Kundengewinnungsprozesse für eine schnellere und fehlerfreiere Arbeit in Marketing und Vertrieb und hilft damit, Kosten zu senken, die Qualität der Prozesse zu steigern und damit die Chancen auf neue Kunden und Aufträge zu steigern.

### **Warum gerade jetzt in ein CRM-System investieren?**

Natürlich liegt es auf der Hand, in der aktuellen Situation zunächst einmal die Kosten in den Griff zu bekommen und für Liquidität zu sorgen. Dazu bieten Ihnen

Ihre ERP-Produkte umfassende Möglichkeiten. Allerdings kann mit übermäßigen Sparmaßnahmen durchaus auch eine Abwärtsspirale in Gang kommen, die sich nur schwer aufhalten lässt. Senken Sie Ihre Ausgaben für Marketing und Vertrieb, sinken mehr oder weniger zwangsläufig auch Ihre Umsätze. Es muss also darum gehen, durch eine intelligente und gezielte Ansprache von Interessenten und Kunden die vorhandenen Potenziale optimal zu nutzen und sich durch herausragenden Service – bereits in der Verkaufsphase – deutlich von Wettbewerbern abzuheben und Alleinstellungsmerkmale zu erzeugen. Genau hier unterstützen Sie die CRM-Produkte von Sage.

*Ralf Preusser*

### **Kostenlose Analyse und Tipps!**

**[www.schnellcheck.de](http://www.schnellcheck.de)**



Überprüfen Sie doch schnell, wie gut Sie auf die Krise vorbereitet sind und in welchen Bereichen Optimierungspotenziale stecken.

## Classic Line 2010 – viel Neues und Nützliches dank Ihnen!

**Mit der neuen Version sind wir wieder ein gutes Stück weiter vorangekommen bei der Umsetzung von Kundenanregungen.**

In der **Finanzbuchhaltung** (FiBu) gibt es einige Änderungen in den Zusatzpaketen Anlagenbuchhaltung (AnBu) und Girostar. Die Bedienung der AnBu wurde jener der FiBu angeglichen. Das Verhalten bei der Matchcodesuche (F2) und die Mehrfachauswahl von Inventar bei Auswertungen sind hier zu nennen. Die in der Abschreibungsübersicht („U“) enthaltene Liste der Bewegung stellt nun mehr als vier Zeilen dar, wenn zu einem Inventar mehr Bewegungen in einem Jahr erfasst wurden. Die Liste wächst dynamisch. Zudem kann die Bewegungsliste eines Inventars direkt aus dem Anlagenstamm aufgerufen werden. Das spart eine Eingabe der Inventarnummer.

Das Zusatzpaket **Girostar** hat zusätzliche Funktionen für die Behandlung von Skonto erhalten. Als Vorbild diente die Stapelerfassung. Zahlt ein Kunde von einem zweiten Konto, kann dieses künftig in die Stammdaten übernommen werden. Durch die Änderungen wird nicht nur die Erkennungsrate des Girostars beim Ausgleich offener OPs weiter gesteigert, sondern auch die Bedienbarkeit des Werkzeugs verbessert.

### **Neue Kennzeichen im Steuercode**

Eine weitere Änderung betrifft FiBu und **Auftragsbearbeitung** (ABF) gleichermaßen. Um die Rechnungsstellung von Warenlieferungen und Dienstleistungen ins

Ausland in einem Beleg zu ermöglichen, gibt es künftig neue Kennzeichen im Steuercode. Dort kann man einstellen, ob ein Steuercode ZM-Relevanz besitzt und ob es sich um ein Dreiecksgeschäft handelt. Diese Änderung erleichtert die Rechnungsstellung innerhalb der EU und ersetzt das Kennzeichen Dreiecksgeschäft in den FiBu-Eingaben im Kundenstamm.

Auch die neue „c/o-Rechnungsanschrift“ im Kundenstamm dient diesem Ziel. Ist sie vorhanden, wird sie für Rechnungen, Gutschriften und Mahnungen verwendet. Da sich die Besteuerung auf den Ort der Leistung bezieht, ist mit der c/o-Rechnungsanschrift sichergestellt, dass die UStID des Lieferempfängers verwendet wird. Weichen die Länderkennzeichen der UStID von Rechnungsempfänger und abweichender Lieferadresse voneinander ab, erscheint ein Hinweis, dass dies zu einer falschen Besteuerung führen kann.

### **Bearbeitung von Zahlungsaufträgen vereinfacht**

Für den **Lohn** gibt es ein neues Programm zur Bearbeitung von Zahlungsaufträgen. Dieses ist eine Art Prototyp für künftige Neuentwicklungen. Es stellt die Daten sehr übersichtlich dar und erlaubt dem Anwender, die Daten zu filtern und nach verschiedenen Kriterien zu sortieren. Außerdem

### Anzeige

Zertifizierte Partnerlösung



## MobileScan Barcodeerfassung

Lagerbewegungen und Inventur schnell und einfach erfassen

- Inventur
- Aufträge
- Lieferscheine
- Wareneingang
- Bestellungen

**JETZT AUCH FÜR DAS HANDWERKERPAKET**

Die MobileScan Barcodeerfassung minimiert den Erfassungsaufwand um bis zu 70%, reduziert Eingabefehler und ermöglicht eine rechnerunabhängige Vorgangsbearbeitung. Bitte fordern Sie weitere Informationen an. Gerne realisieren wir auch Ihre individuellen Anforderungen.



**SSR** Software-Service Rethemeier  
Vlothoer Str. 65, 32049 Herford  
Tel: 0 52 21 / 8 67 98, Mail: info@ssr.de



## Info-Webcast

Erleben Sie die Neuerungen der Classic Line 2010 live am Bildschirm.

Termine:

13.08.2009: 15 Uhr

19.08.2009: 11 Uhr

Anmeldung auf

[www.sage-servicewelt.de](http://www.sage-servicewelt.de)

können die Daten verändert werden, um Zahlungen gegebenenfalls über eine andere Bankverbindung oder mit einer anderen Zahlungsart auszuführen. Auch das Ausführungsdatum lässt sich ändern.

Daneben beinhaltet der Lohn auch einige Verbesserungen bei der Fehlzeitenerfassung. Die Fehlzeitschlüssel wurden um Angaben wie Urlaub, Krankheit usw. erweitert. Sie sind nun periodenbezogen. Wird eine Fehlzeit erfasst, wird diese automatisch in der Lohndatenerfassung gebucht. Damit entfällt künftig die doppelte Eingabe.

Der vereinfachten Handhabung des Lohnprogramms dient auch die Funktion, bei Eingabe einer offenen Krankheitsfehlzeit automatisch nach dem 42. Tag Krankengeld oder Krankentagegeld in der Lohndatenerfassung zu buchen. Sie müssen diese Fehlzeit nicht mehr manuell überwachen. Mithilfe einer neuen Fehltageliste können Sie Ihre Eingaben hierarchisch frei sortierbar pro Fehlzeit, Periode und Kostenstelle analysieren.

### Archivierungsfähigkeit künftig prüfbar

Für die ABF und das System sind die meisten Änderungen bereits in den letzten neun Monaten mit den Quartals-Service-Packs der Classic Line 2009 ausgeliefert worden. Wie bereits erwähnt, profitiert die

ABF von den Änderungen in den Steuer-codes und von der neuen „c/o-Rechnungsanschrift“. Weiterhin unterstützt Sie das neue Programm „Archivierungsfähigkeit prüfen“ bei der Analyse, warum Vorgänge nicht archiviert werden können. Sobald Sie das Programm ausgeführt haben, erhalten Sie zum Beispiel den Hinweis „Statistiklauf noch nicht ausgeführt“ und können entsprechend agieren.

Umfangreiche Verbesserungen hat auch das Zusatzpaket grafische Plantafel für die **Produktion** erfahren. Sie können künftig den Fertigstellungsgrad nicht mehr nur nach Menge, sondern auch nach Zeit visualisieren. Eine neue Sortierung nach Verzug zeigt Ihnen sofort alle überfälligen Aufträge oder Arbeitsgänge. Um die Termine wieder einzuholen, können Sie nun mit der grafischen Plantafel – und nur mit diesem Programm – eine Überplanung vornehmen, das heißt Überstunden anordnen. Daneben lässt sich die Plantafel in vielfältiger Weise individuell einstellen, zum Beispiel, welche Spalten in welcher Reihenfolge angezeigt werden sollen.

Die Classic Line 2010 hat übrigens das neue Design von Sage adaptiert. Lassen Sie sich überraschen!

*Achim Hubert*

Fragen zum Artikel? → [kundenwelt@sage.de](mailto:kundenwelt@sage.de)

### Das ist neu:

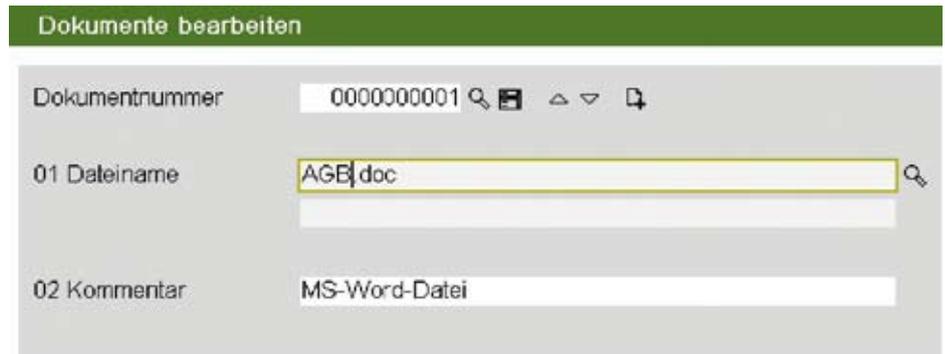
- **Angleichung Bedienung AnBu an FiBu**
- **Erweiterte Liste der Bewegungen in Abschreibungsübersicht**
- **Zusätzliche Funktionen für Behandlung von Skonto im Girostar**
- **Neue Kennzeichen im Steuercode**
- **„c/o-Rechnungsanschrift“ im Kundenstamm**
- **Vereinfachte Bearbeitung von Zahlungsaufträgen**
- **Verbesserung der Fehlzeitenerfassung**
- **Archivierungsfähigkeit prüfbar**
- **Fertigstellungsgrade in der grafischen Plantafel nach Zeit visualisierbar**

Info

## „Sammelmappe“ der Classic Line

Seit einiger Zeit können Stammdaten und Vorgängen von Warenwirtschaft und Produktion beliebige Dokumente zugeordnet werden. Dies ist eine einfache, aber sehr effektive Form der Archivierung – mit einer Verknüpfung zu Ihren Classic Line Daten.

Möchte man vorhandene Dokumente, gleich welchen Typs (EXCEL, Word usw.), einem Stammdatensatz manuell hinterlegen, musste man diese früher zunächst in einer zentralen Bibliothek registrieren. Dies ist inzwischen nicht mehr nötig. Um zum Beispiel ein Artikelstamblatt einem Datensatz zuzuordnen, kann man im Dialog „Dokumente“ des Artikelstamms (Okay-Abfrage „M“) die Taste F3 betätigen. Steht man auf einer leeren Zeile, startet mit F8



Dialogfenster „Dokumente bearbeiten“

der Dialog „Dokument bearbeiten“. Mit F10 wird eine neue Dokumentennummer erzeugt, der man sein Artikelstamblatt zuordnen kann. Dadurch können Dokumente sehr viel schneller als bisher in die Classic Line aufgenommen werden. Beim Druck von Vorgängen kann man diese

Dokumente automatisch mit ausgeben lassen (zum Beispiel die AGBs Ihres Unternehmens). Außerdem können Belege automatisch als PDF-Dokument in die „Sammelmappe“ eines Kunden oder eines Vorgangs aufgenommen werden.

*Achim Hubert*

## Toner sparen beim Ausdruck von Kontenblättern

Um die Lesbarkeit von Ausdrucken zu erhöhen (zum Beispiel von quer gedruckten Kontenblättern) wurde bereits vor längerer Zeit ein sogenannter Tabelliereffekt für Zeilen eingeführt.

Voreingestellt ist dieser in der Classic Line aktiviert. Möchten Sie diesen Tabelliereffekt, zum Beispiel für den Druck, ausschalten oder ihn in weiteren Reporten aktivieren, gehen Sie folgendermaßen vor:

Starten Sie den Reportdesigner und wählen Sie die Formularbibliothek FiBu1, das



Dialogfenster „Tabelliereffekt-Einstellungen“

FiBu-Grundpaket. Das Kontoblatt Blanko quer hat die Nummer 014. Im Sage report-Designer sehen Sie links oben den Baum der „Varianten“. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf den Knoten „Reportvorlage“. Es erscheint ein Kontextmenü, in

dem Sie den Eintrag „Tabelliereffekt einstellen“ auswählen. Im nebenstehenden Dialog können Sie den Tabelliereffekt aktivieren oder deaktivieren. Auch können Sie hier eine beliebige Farbe wählen.

An gleicher Stelle lässt sich übrigens per Kontextmenü auch das Hintergrundbild wählen, das beim Ausdruck verwendet wird. So können Sie getrennt nach erster Seite und Folgeseiten beispielsweise Ihr eingescanntes Briefpapier einem Report zuordnen.

*Achim Hubert*

## EU-Mehrwertsteuer-Systemrichtlinie

**Zum 01.01.2010 gibt es nicht nur gesetzliche Änderungen im Lohn, auch Warenwirtschaft und Rechnungswesen sind dieses Mal betroffen. Mit dem Jahressteuergesetz 2009 wurde die EU-Mehrwertsteuer-Systemrichtlinie (EG-Richtlinien 2008/8 bzw. 2008/9) bereits in nationales Recht umgesetzt.**

Unternehmerverbände sprechen von der folgenreichsten Anpassung des EU-weit harmonisierten Umsatzsteuerrechts seit der Harmonisierung des Binnenmarkts 1993. Alle Unternehmen, die innerhalb der EU Geschäfte tätigen, sind davon betroffen. Die neue Grundregel der Mehrwertsteuer-Systemrichtlinie sorgt dafür, dass die auf Dienstleistungen zwischen Unternehmen erhobene Steuer an das Land entrichtet wird, in dem der Leistungsempfänger sein Unternehmen betreibt. So will man Wettbewerbsverzerrungen zwischen Mitgliedsstaaten mit unterschiedlichen Steuersätzen verhindern. Bislang wurde die Steuer erhoben, die an dem Ort gilt, an dem der Erbringer einer Leistung ansässig ist. Für Dienstleistungen, die Unternehmen Endverbrauchern gegenüber erbringen, bleibt es bei der bisherigen Regelung.

Weiterhin wird zum 01.01.2010 das Vergütungsverfahren für die Vorsteuer neu geregelt. Die Erstattungsanträge können künftig optional auch elektronisch gestellt werden.

Classic Line und Office Line werden die Vorschriften zur Besteuerung von grenzüberschreitenden Dienstleistungen entsprechend unterstützen. Inwieweit dies auch für das neue Vergütungsverfahren umgesetzt werden kann, befindet sich zurzeit noch in Klärung. Da es sich hierbei um eine optionale Anforderung handelt, die zudem auch über eine von den Finanzbehörden bereitgestellte Webseite ausgeführt werden kann, wird dies vermutlich erst zu einem späteren Zeitpunkt implementiert, wenn sich das neue Verfahren in der Praxis bewährt hat. *red.*

## Elektronischer Einkommensnachweis (ELENA)

Ähnlich wie seinerzeit bei dakota.ag sind Arbeitgeber künftig dazu verpflichtet, monatlich für jeden Arbeitnehmer einen multifunktionalen Verdienst-Datensatz an eine zentrale Speicherstelle zu übermitteln. Diese Daten können von verschiedenen Behörden bei Bedarf abgerufen werden,

wenn zum Beispiel ein Arbeitnehmer Wohngeld oder Arbeitslosengeld beantragt. Der Classic Line Lohn und die Sage Personalwirtschaft werden die Datenübermittlung per ELENA zum 01.01.2010 unterstützen. *red.*



### Anzeige

Zertifizierte Partnerlösung **Archivierung und Dokumentenmanagement mit ELO**

Buchen + Archivieren nur 1 Arbeitsschritt



**Verwaltungskosten senken**  
[www.softmate.de/sage](http://www.softmate.de/sage)

- Mit einem Mausklick alle Eigen- und Fremdbelege, Rechnungen, E-Mails, Schriftverkehr vorgangsbezogen anzeigen
- Belegdurchlaufzeit durch Workflow verkürzen
- Vorgangsbearbeitung und Archivierung rechtssicher dokumentieren

SoftMate GmbH  
Kapfenburger 74  
70469 Stuttgart  
Tel (0711) 89977-0  
Fax (0711) 89977-32  
info@softmate.de  
[www.softmate.de/sage](http://www.softmate.de/sage)

intelligente Softwarelösungen

## Office Line 2010 – mit gesteigerter Produktivität aus der Finanzkrise

Seit Mai 2009 ist die neue Office Line Evolution 2010 im Markt erhältlich. Die Weiterentwicklungen zielen darauf ab, die Produktivität der Office Line Kunden deutlich zu erhöhen und damit der Finanzkrise aktiv zu begegnen.

Umfragen bei Ihnen und den Business Partnern bestätigen uns immer wieder, dass die Anforderung, mithilfe der eingesetzten betriebswirtschaftlichen Software die Produktivität Ihres Unternehmens zu erhöhen, ganz oben auf Ihrer Wunschliste steht. Diesem Wunsch haben wir mit wesentlich ausgebauten Prozessen in der Warenwirtschaft und dem Produktionsmodul sowie durch unser neues Aufgaben-Center entsprochen.

### Warenwirtschafts- und Produktionsprozesse optimiert

Die Disposition der **Warenwirtschaft** und der konsequente Nachweis des jeweiligen Bedarfsverursachers wurden dahingehend ausgebaut, dass Sie jederzeit nachvollziehen können, welcher Verursacher welche Bestellung ausgelöst hat. Durch Einstellungen in der Disposition können Sie zudem festlegen, dass auch ein paar Tage Lieferverzug noch akzeptiert werden und somit keine Neubestellung ausgelöst wird.

In der **Produktion** wurde die Grob- und Feinplanung verbessert. Die Einführung von Kapazitätsgruppen erlaubt Ihnen, mehrere Maschinen desselben Typs parallel zu planen und damit Ihre Produktivität zu verbessern. In der grafischen Ressourcenplanung werden diese Kapazitätsgruppen angezeigt. Engpässe werden sichtbar gemacht. Die grafische Ressourcenplanung ist jetzt für ein wesentlich größeres Datenvolumen ausgelegt.

### Mehr Effizienz und Ergonomie am Arbeitsplatz

Flexibilität und Individualisierbarkeit sind schon heute Merkmale der Office Line, die das ERP-System vom Wettbewerb unterscheidet. Mit dem neuen **Aufgaben-Center** haben wir die Flexibilität konsequent in Richtung Individualisierbarkeit der Arbeitsabläufe und damit Steigerung der Produktivität eines jeden Einzelnen weiterentwickelt.

Grundsätzlich ermöglicht das Aufgaben-Center die einfache Erstellung von Bildschirmankünften und Aufgabenlisten. Der Benutzer sieht die zur Erfüllung seiner täglichen Aufgaben wichtigen Informationen auf einen Blick und kann die Bearbeitungsfunktionen direkt mit einem Mausklick auslösen. ToDo-Listen helfen, den Überblick über die täglichen Arbeiten zu behalten, und der direkte Zugriff auf die benötigten Bearbeitungsfunktionen bedeutet eine spürbare Arbeitserleichterung. So können Felder per Drag & Drop ein- und ausgeblendet, Sortierungen bzw. Filterungen vorgenommen oder Datensätze gruppiert werden.

Die drei Aufgabenlisten „Unbestätigte Aufträge“, „Liefertermin Erfassung“ und „Offene Posten Auskunft“ werden bereits im Standard mit ausgeliefert. Wenn Sie sich für das kostenpflichtige Modul entscheiden, können Sie arbeitsplatzbezogene Listen mit auf Sie zugeschnittenen Bearbeitungsfunktionen nach diesen Vorbildern bequem und schnell selbst erstellen.

### Anzeige

Zertifizierte Partnerfirma  
sage

**ADVANTAGE**  
SOFTWARE CONSULTING

**Rechnungseingangsbuch  
Beleg-Workflow vom Posteingang  
über den Prüfprozess bis zur Verbuchung**



Warum die Eingangsrechnungen umständlich in Excel registrieren oder ungeprüft einbuchen? Gehen Ihnen beim Prüflauf Original-Rechnungen verloren oder werden Skontierungsmöglichkeiten versäumt? Die Lösung ist das in die Sage Office Line voll integrierte ABC-Rechnungseingangsbuch.

**Haupt-Funktionalitäten!**

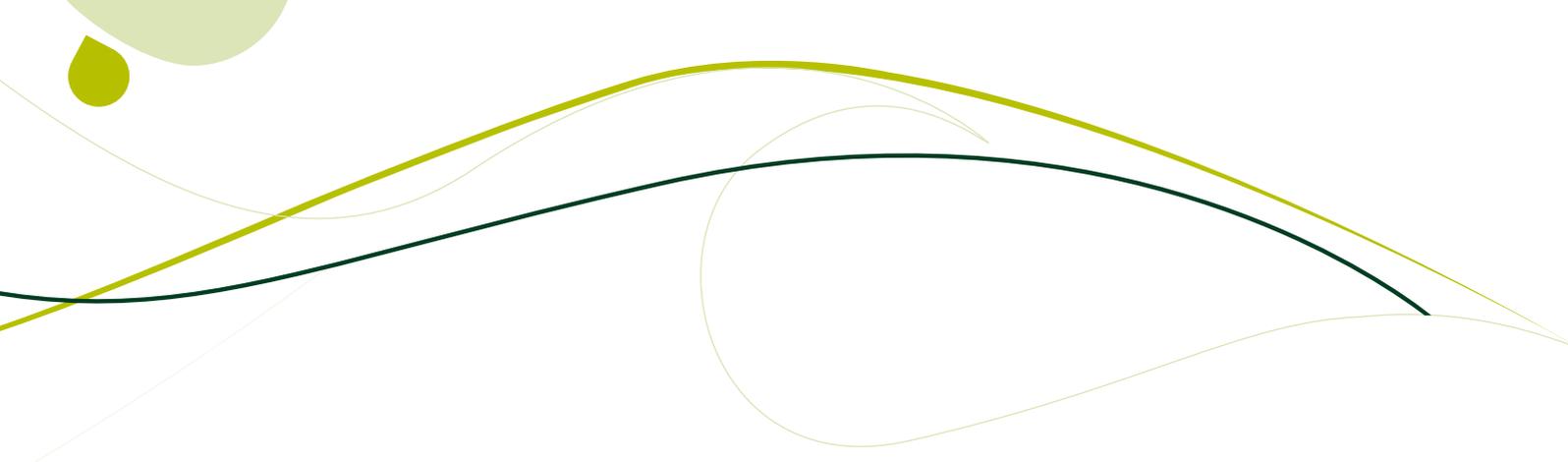
- Periodengenaue Erfassung der Rechnungen bereits im Sekretariat
- Einscannen der Rechnungen, Erzeugen des Umlaufbeleges
- Aufnahme der Prüfer in den Workflow zur sachlichen, rechnerischen, budget-seitigen Prüfung mit Genehmigung oder Sperre
- Nutzung der Office Line-Stammdaten zur Buchungsvorbereitung
- Freigabe zur FIBU-Übergabe und Freigabe zur Zahlung
- Berichtswesen mit periodengenaum Rechnungseingangsbuch

**Hauptnutzen!**

- Entlastung des FIBU-Personals, Sicherung von Skonti
- Optional elektronischer Workflow unter Einbeziehung aller Unternehmensbereiche und Sachgebietsverantwortlichen mit Zugriff auf die eingescannten Rechnungen mit **"magIQ"**, der fantastischen Lösung zur Prozessbeschleunigung
- Einfachste Bedienung, volle Integration

Fragen Sie uns! Wir beraten Sie gerne, auch Online-Präsentation!

Advantage Software Consulting GmbH - [www.Advantage-Software.de](http://www.Advantage-Software.de)  
10623 Berlin, Hardenbergstraße 7 - Tel.: 030 / 39 90 32 60  
90559 Burgthann, Dammweg 16 - Tel.: 09183 / 90040



Kontenplan	Betrag	Datum	Hinweis	Vertrieb	Vertrieb	USt	Nettobetrag	Zwischensumme	Buchführer
200-4800	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4801	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Frachtinge (LKW) (Zweck: Person)	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4802	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4803	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4804	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Frachtinge (LKW) (Zweck: Person)	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4805	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4806	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4807	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4808	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4809	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4810	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4811	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4812	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4813	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4814	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4815	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4816	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4817	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4818	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4819	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4820	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4821	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4822	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4823	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4824	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4825	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4826	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4827	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4828	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4829	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00
200-4830	Aufgabenstellung	23.08.2009	010000	Alte, Baujahr	KAB0	Ja	0,00	0,00	0,00

**Tipp**

Weitere Informationen finden Sie unter [www.sage.de/ol-aufgaben-center](http://www.sage.de/ol-aufgaben-center)

Das neue Aufgaben-Center

Wie Sie bereits in der März-Ausgabe auf den Seiten 18-19 lesen konnten, sind das integrierte Controlling (IBI), der Ausbau der Liquiditätsplanung, die Unterstützung von SEPA sowie der Jahresabschlussassistent weitere wichtige Neuerungen der Version 2010.

**Tipp**

Lesen Sie dazu auch unsere **Tipps & Tricks** auf Seite 27!

The dialog window 'Abschlussbuchungsassistent' is shown with a tree view on the left containing items like 'AKTIVA (Summe Aktiva)', 'Eigene Mittel', and 'Forderungen'. The main area displays a detailed view of a selected account entry, including fields for 'Buchungsdatum', 'Betrag', and 'USt'.

Dialogfenster „Abschlussbuchungsassistent“

**Erleichterung durch den Abschlussbuchungsassistenten**

Die Monats- und Jahresabschlüsse werden immer komplexer, immer mehr Abschlussbuchungen müssen zum Ende einer Periode durchgeführt werden. Ob es Versicherungen sind, die 1x jährlich eintreffen und monatlich abgegrenzt werden müssen, oder ob variierende Energiekosten monatlich aufzuteilen sind, mit dem integrierten Assistenten für Abschlussbuchungen erhalten Sie die optimale Unterstützung.

nehmen: Evolution bedeutete für Sage, nicht nur eine neue Technologie für die Office Line einzuführen, sondern auch Bewährtes und Liebgewonnenes beizubehalten. Ihnen einen reibungslosen Wechsel auf die neue Version zu ermöglichen, war uns dabei besonders wichtig. Der Umstellungsaufwand ist in der Regel vergleichbar mit einem normalen Releasewechsel und Ihre Daten stehen auf Knopfdruck wieder für Sie bereit. *Eckhardt Weinholz*

**Jetzt umsteigen!**

Kunden der Office Line 3.x und 4.x mit gültigem Wartungsvertrag erhalten nur noch bis zum 30.09.2009 vergünstigte Umstellungskonditionen. Wenden Sie sich hierzu bitte an die Sage Kundenbetreuung oder direkt an Ihren Sage Business Partner.

**Keine Angst vor einem Wechsel**

Zum Schluss möchte ich Ihnen die Angst vor dem Wechsel auf die neue Version

Fragen zum Artikel? → [kundenwelt@sage.de](mailto:kundenwelt@sage.de)

## ACT! erstmals über Internet-Browser nutzbar

**ACT! Premium Web ermöglicht den Zugriff auf Kunden- und Kontaktdaten von überall.**

Mit ACT! Premium Web ist es erstmals möglich, ACT! komplett webbasiert in einem Internet-Browser zu nutzen, ohne die Applikation lokal auf dem Rechner installieren zu müssen. Vielmehr liegt die Software auf dem zentralen Server des Anwenders, auf den je nach Sicherheitseinstellungen sowohl von intern als auch von extern über einen einfachen Internetzugang zugegriffen werden kann. Durch den webbasierten Zugriff ist es ebenfalls möglich, die Anwendung über ein anderes Betriebssystem als Windows in Echtzeit zu

nutzen – beispielsweise über den Apple Safari Browser, der im Standard unterstützt wird. Somit können Sie „das Beste aus 2 Welten“ verbinden – den lokalen Zugriff sowie den Zugriff über Ihren Browser: Im Paket stehen Ihnen immer beide Zugriffsvarianten zur Verfügung (Windows und Web).

### Optimale Unterstützung für unterwegs

Die webbasierte Variante ist besonders dann sinnvoll, wenn Sie von unterwegs Zugriff auf Kunden- und Kontaktinformationen benötigen. Dies trifft zumeist für

Vertriebsmitarbeiter bzw. den Außendienst eines Unternehmens zu. Entscheidend ist, dass Ihnen hierbei die gleichen Administrationsstandards zur Verfügung stehen, wie bei der lokal installierten ACT! Premium Version: Sie können die Benutzerrechte bis auf Feldebene definieren und so Ihren Mitarbeitern genau die Daten zur Verfügung stellen, die jeder Einzelne für die optimale Bewältigung seiner Aufgaben braucht.

*Christian Zöhlraut*

*Fragen zum Artikel? → [kundenwelt@sage.de](mailto:kundenwelt@sage.de)*



Die Kontaktliste

Das ACT! Cockpit

## Everhards GmbH – präzises Instrument für effektives CRM

**Gegründet im Jahr 1920 hat sich die Everhards GmbH auf den Handel mit chirurgischen Instrumenten und Medizintechnik spezialisiert. Die Firma im rheinländischen Meckenheim versorgt mit elf Mitarbeitern vor allem Krankenhäuser in der Region und bietet von individuellen Lösungen und Zusammenstellungen bis zur kompletten Einrichtung von Operationssälen Kompetenz auf höchstem Niveau.**

Während die Abläufe in der Warenwirtschaft bereits seit 1998 und später auch die Finanzbuchhaltung mithilfe der Office Line von Sage automatisiert und optimiert wurden, waren die Bereiche Kommunikation und Kundenmanagement lange reine Handarbeit. „Von der Zettelwirtschaft wollten wir aber endlich weg“, sagt Georg Schorn. Nach den guten Erfahrungen mit der Office Line blieb man bei Sage und entschied sich für Sage CRM. „Wichtig war uns auch der problemlose Datenaustausch mit den anderen Geschäftsbereichen.“ Seit 2008 ist die Software im Einsatz und erfasst systematisch alle relevanten Daten von Kunden und Lieferanten.

Auf einen Blick sind sämtliche Aktivitäten eines Kontaktes nachvollziehbar: Wer hat wann wie viel von welchem Artikel geliefert, bestellt oder gekauft? Auf Knopfdruck lassen sich die Daten nach Belieben reproduzieren. Georg Schorn schätzt die Historienfunktion besonders. „Ob per E-Mail oder telefonisch, in der Software können wir auch die gesamte zugehörige Kommunikation übersichtlich dokumentieren und unseren Kunden einen optimalen Service

bieten.“ Auch die Reklamationen managt die Everhards GmbH mit Sage CRM. Hier war die Anpassbarkeit der Software ein besonderer Vorteil. Im medizintechnischen Bereich gilt ein Händler vor dem Gesetz auch als Hersteller, und so sind besondere Vorgaben zur Gewährleistung zu beachten. „Der spezifische Workflow in der Reklamationsabteilung sollte abgebildet werden, zudem benötigen wir sehr differenzierte Auswertungen der entsprechenden Daten“, erklärt Georg Schorn. Jetzt sind alle Reklamationsvorgänge so transparent, dass alle Mitarbeiter daran arbeiten können. *red.*

### Erreichte Ziele

- Anpassung der Software an die spezifischen Bedingungen im Unternehmen
- Integration in das bestehende System
- Transparente Abläufe und individuelle Auswertungen

„Mit Sage CRM erhalten wir schnell zuverlässige Aussagen über unsere Kunden und Lieferanten. Zudem haben wir die interne Kommunikation verbessert: Wir verständigen uns viel schneller als mit den alten Belegen auf Papier.“

Georg Schorn,  
Geschäftsführer der Everhards GmbH



### Anzeige

Zertifizierte  
Planbuchhaltung

**ADVANTAGE**  
SOFTWARE CONSULTING

**EASY-Controller**  
Budgets stets im grünen Bereich!

**Sie erstellen den Plan-Ist-Vergleich immer noch in Excel?**  
Mit dem Advantage-EASY-Controller erhalten Sie die zeitsparende, integrierte Lösung zur Sage Office Line Finanzbuchhaltung.

**Sofortiger Nutzen!**  
Der Advantage-EASY-Controller ist das wirtschaftliche Planungs- und Steuerungswerkzeug mit Frühwarnsystem gemäß BASEL-II und KonTraG für Unternehmen und Organisationen.  
Die Planwerte können aus Vorjahres-IST-Werten oder aus der mengenmäßigen Vertriebsplanung (Sales-Controller) erzeugt werden. Optional können alternative Planwerte für Simulationen genutzt werden.  
Berechnen Sie Kennzahlen, wie die "Abdeckung" der Fixkosten, durch feste Kundenverträge. Vergleichen Sie Filialen und Projekte.  
Erstellen Sie optional Ihre 12-Monats-Liquiditätsvorausschau!

**Advantage-EASY-Controller - einfach und genial !**

**Fragen Sie uns! Wir beraten Sie sehr gerne.  
Auch kurzfristig Online-Präsentation möglich!**

Advantage Software Consulting GmbH - www.Advantage-Software.de  
10623 Berlin, Hardenbergstraße 7 - Tel.: 030 / 39 90 32 60  
90559 Burghann, Dammweg 16 - Tel.: 09183 / 90040



Bernd Beck,  
BB Accessoires

## BB Accessoires feiert 30-jähriges Bestehen

**Seit 1993 setzt das Unternehmen aus Offenbach am Main auf die Classic Line. Zum Jubiläum hat die KundenWelt-Redaktion das Unternehmen besucht und interviewt.**

Was als klassische Handelsvertretung begann, hat sich über die Jahre zu einer Full-Service-Agentur im Bereich hochwertige Gebrauchs- und Promotionartikel aus Leder und Nylon entwickelt. Von der Idee bis zum fertigen Produkt bietet das inhabergeführte Unternehmen alle Dienstleistungen aus einer Hand.

### Mit exklusiven Ideen zum Erfolg

Zu den Kunden von BB Accessoires gehören viele namhafte Markenartikler, wie Daimler, Procter&Gamble, Weleda und Nestlé. Das Sortiment reicht von Präsentationstaschen und -koffern über Rucksäcke und Kühltaschen bis zu Optik-Accessoires. Standardartikel gibt es im Hause so gut wie keine. Die meisten Kunden kommen mit einer individuellen Anforderung oder Idee zu BB Accessoires. Die am Kundenwunsch orientierten neuen Produktideen werden schnell und passgenau umgesetzt – Branding inklusive.

Produziert wird in Deutschland, Europa und Fernost in eigener Regie und auf eigene Verantwortung. So können Kosten minimiert sowie Termine und Qualität jederzeit kontrolliert werden. Ein eigenes Büro in Fernost sichert den direkten Draht zu den Produktionsstätten. Besonderen Wert legt Geschäftsführer Bernd Beck auf qualitativ hochwertige und schadstofffreie Materialien sowie gute Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter. Mit Kinderarbeit hergestellte Produkte sind tabu.

### Persönliche Betreuung als Muss

Das Geheimnis seines Erfolgs sieht Bernd Beck in der persönlichen Betreuung seiner Kunden. „Unsere Kunden schätzen den persönlichen Kontakt“, freut sich Geschäftsführer Beck. Er und seine Frau Christa Hessler-Beck führen die Geschäfte aus einem kleinen, aber feinen Büro in Offenbach. Unterstützung erhalten sie in ihren Produktionsstätten durch zwei deutsche Handwerksmeister. Im Büro schwören beide auf die Classic Line.

Im Herbst des vergangenen Jahres hatte sich BB Accessoires mit dem Gedanken getragen, eine neue Lösung einzuführen. „Wir hatten lange keine Updates mehr mitgemacht und waren so zugegebenermaßen nicht mehr auf dem aktuellsten Stand“, beschreibt Bernd Beck die Gründe für seine Wechselabsicht.

Wie in seinem eigenen Geschäft, gab auch bei der Software-Auswahl die persönliche Betreuung den Ausschlag. „Wir brauchen einfach einen Partner, der unsere Soft- wie auch Hardware auf dem Laufenden hält“, so Beck. Mit dem Fachhändler Emmerich & Lorenz aus dem benachbarten Neu-Isenburg wurde dieser auch gefunden.

### Produkte nach Maß

Seitdem werden wieder alle Angebote, Aufträge und Rechnungen sowie das kleine Lager für Optik-Accessoires mit der Classic Line erstellt und verwaltet. „Die Classic Line

### Anzeige

**Premium-Tools Suite**  
+++ Wichtige Mitteilung +++

**Kontakte in der Office Line verwalten!**

- ✓ Kontaktmanagement
- ✓ Kampagnenmanagement
- ✓ Vertrieboptimierung
- ✓ Dateimanagement (Intern)
- ✓ Auswertungen und Berichte
- ✓ Adressimport (viele Formate)
- ✓ Outlook Integration
- ✓ Adressanlage
- ✓ u.v.m

Developer Partner  
sage  
zebe

**www.HTK.de**  
HTK GmbH & Co. KG - Fließstraße 18 - 67158 Eferstadt  
☎ 06237 80011 ☎ 06237 6209 - info@htk.de - www.HTK.de

ist einfach logisch. Und dank der Tastaturbedienung kommt man immer schnell und bequem ans Ziel“, erklärt Christa Hessler-Beck.

Eine Feinheit der Classic Line ist für das Unternehmen besonders hilfreich: die Zusatzdokumente. Hier hinterlegt BB Accessoires Produktblätter zu jedem Artikel. Oftmals werden die individuellen Produkte davon ausgehend entwickelt. Der Kunde wählt ein Produkt aus und verändert Merkmale wie Maße oder Material nach seinen Bedürfnissen. Auch für die Kalkulation sind die Produktblätter wichtig: Da auf den Blättern alle Kostenfaktoren hinterlegt sind, kann dank der langjährigen Erfahrung von Bernd Beck direkt eine Kostenabschätzung vorgenommen werden.

Damit ist die Classic Line ein Beispiel für das perfekte Zusammenspiel von Mensch und Technik im Arbeitsalltag des Offenbacher Unternehmens. „Es muss einfach alles passen, wenn Kunden uns mit Eil-Lieferungen beauftragen. Da müssen wir uns darauf verlassen können, dass im Backoffice alles reibungslos funktioniert. Und das tut es mit der Classic Line“, schließt Bernd Beck das Interview.

*Das Interview führten Katrin Menzel und Achim Hubert.*

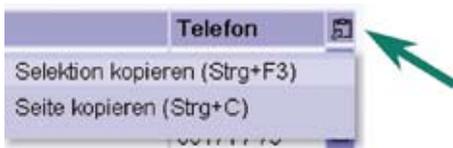


Christa Hessler-Beck,  
BB Accessoires

**BB Accessoires**  
Design- and Production-Group

**BB Accessoires  
Gaußstraße 46  
63071 Offenbach a.M.  
info@bbaccessoires.de  
www.bbaccessoires.de**

**Wollen Sie auch in  
der KundenWelt  
portraitiert werden?  
Dann schicken Sie uns  
Ihr Kurzprofil an  
kundenwelt@sage.de**



Clipboard-Funktion

## **Tip** Listen und Matchcodes nach EXCEL kopieren

In allen Listen und Matchcodes der Classic Line ist rechts oben ein kleines Clipboard-Symbol zu finden. Wenn Sie den Inhalt der jeweiligen Tabelle in einem anderen Windows-Programm verwenden wollen, klicken Sie mit der Maus auf das Symbol. Sie können entweder den gesamten Inhalt der Liste bzw. des Matchcodes kopieren oder nur die aktuell angezeigten Daten („Seite“). Wenn Sie anschließend zum

Beispiel in eine EXCEL-Tabelle wechseln und dort Strg+V („Einfügen“) betätigen, werden die Daten in die jeweiligen Spalten und Zeilen kopiert. Auch die Spaltenüberschriften werden mitkopiert. Auf diese Weise können Sie ganz einfach Daten aus der Classic Line in andere Programme übertragen. Dies funktioniert mit vielen Windows-Programmen in gleicher Weise.

## **Tip** Nicht gefunden – dann melden!

Am Ende jedes Kapitels in der Programmhilfe (die Sie mit der Taste F1 aufrufen können) besteht die Möglichkeit, Sage eine Rückmeldung zu geben. Dies ist eine sehr wichtige Funktion für Sie und für uns. Denn wenn Sie eine gewünschte Information nicht oder nur teilweise erhalten haben, sollten Sie uns dies mitteilen.

Immer mehr Kunden nutzen inzwischen diese Möglichkeit. Sie schreiben uns, wenn sie Informationen vermissen. Nachvollziehbare Anregungen werden von uns kurzfristig bearbeitet. Ca. alle drei Monate mit dem nächsten Servicepack erhalten Sie eine entsprechend erweiterte Hilfe.

### Anzeige

**Premium-Tools Suite - AdressClip**

+++ Für kurze Zeit kostenlos +++

**Adressanlage auf Knopfdruck!**

Übernehmen Sie auf Knopfdruck Ihre Adressen aus dem Zwischenspeicher, direkt in Ihre Office Line. Sparen Sie somit kostbare Zeit für eine Anlage von Adressen, die Sie aus einer beliebigen Quelle erhalten. (Internet, Email, vCard, Excel, Word, etc.)

**Registrieren Sie sich noch heute auf [www.HTK.de](http://www.HTK.de)**




**www.HTK.de**

HTK GmbH & Co. KG - Fließstraße 18 - 67158 Eberstadt  
☎ 06237 80011 ☎ 06237 6209 - info@htk.de - www.HTK.de

## **Tip** Hinweistexte wegen Umsatzsteuer

Die vom Umsatzsteuerrecht für einige Geschäfte vorgeschriebenen Hinweistexte können von Ihnen im Programm <Grundlagen/Grundlagen Umsatzsteuer/Steuergebiete> hinterlegt werden. Wird von der Warenwirtschaft ein Beleg erstellt, wird der

jeweilige Hinweistext für das im Rechnungskopf ausgewählte Steuergebiet automatisch gedruckt. Beispiele sind: innergemeinschaftliche Dreiecksgeschäfte oder Leistungsempfänger als Steuerschuldner.

Steuergebiete bearbeiten			
Schlüssel	Gebiet	Umsatzsteuerhinweis	
*1	steuerpflichtig / Inland		
*A	Ausland (Drittland)	nicht steuerbare Auslandslieferung	☐
*D	§13b UStG Umkehr Steuerschuld Inland	Nach §13b Abs.2 UStG schuldet der ...	☐
*F	§13b UStG im Ausland ansässig	Nach §13b Abs.2 UStG schuldet der ...	☐
*R	innergemeinschaftliches Dreiecksgeschäft	Nach §14a Abs.7 UStG wird auf das Vorliegen ...	☐

Beispiel für Hinweistexte zur Umsatzsteuer

**Tipps****Effektives Arbeiten mit dem Abschlussassistenten**

Mit der Office Line Evolution 2010 wurde ein Abschlussassistent für periodisch oder jährlich wiederkehrende Abschlussbuchungen eingeführt.

Anhand eines Beispiels für den Monatsabschluss soll dessen Arbeitsweise verdeutlicht werden: Eine Versicherungsrechnung, die für 12 Monate im Voraus im Januar 2009 abgebucht wird, soll periodisch abgegrenzt werden.

Erfassen Sie hierzu die Bankbelastung in der Buchungserfassung und buchen Sie den gesamten Betrag auf ein Abgrenzungskonto: S09800 an S12000 mit Betrag 1200,- Euro **1**.

Legen Sie anschließend in der Buchungserfassung die erste Abgrenzungsbuchung für den Monat Januar an: S45200 an S09800 mit Betrag 100,- Euro **2**.

Nachdem die Buchung erfasst wurde, können Sie aus der Multifunktionsleiste oder mittels Rechtsklick die Funktion „Abschlussbuchung“ auswählen.

Im Memo zur Abschlussbuchung können Sie wichtige Informationen für den

Konto Soll	Belegnr.	Belegdatum	Konto Haben	Betrag	Art	SC	Steuer
S09800	3	31.01.2009	S12000	1.200,00	EUR		
KFZ Versicherung 2009							

**1** Buchung des Jahresbetrags

BuDat	Kto Soll	Kto Haben	Buchungstext	BelNr	BelDat	SC	Betrag	Wkz	BuKr	!	✓
31.01.2009	S45200	S09800	Auflösung AR4	1	31.01.2009		100,00	EUR	1 - Fil		

**2** Abgrenzungsbuchung für Januar

**3** Dialogfenster Abschlussbuchung

Periodenabschluss hinterlegen. Im Register „Bilanz“ steht Ihnen das Bilanzschema zur Verfügung, Sie können die Buchung gemäß Ihrem Bilanzaufbau hier einordnen **3**.

Die periodischen Abschlussbuchungen können Sie nun mit dem Abschlussassistenten (Regiezentrum: Periodenabschluss) durchführen. Wählen Sie zunächst die Periode aus, in die gebucht werden soll. Die als Abschlussbuchung gekennzeichneten Buchungen stehen Ihnen nach Ihrem Bilanzschema gegliedert zur Übernahme in die gewünschte Periode zur Verfügung. Sie müssen nur noch den Buchungsbetrag überprüfen bzw. eingeben und die Buchung speichern. Die Buchung wird dann für diese Periode übernommen.

**Tipps****Druck Rechnungsausgangsbuch und Rechnungsübergabelauf**

Sofern Sie den endgültigen Druck des Rechnungsausgangsbuches mit dem Rechnungsübergabelauf kombinieren, empfiehlt es sich, zuerst die Übergabevorzunehmen und anschließend das Rechnungsausgangsbuch zu drucken. *Hintergrund:* Wurde der endgültige Druck

des Rechnungsausgangsbuchs als in Ordnung bestätigt, ist es nicht mehr möglich, Rechnungen zu bearbeiten. Ergibt sich bei der anschließenden Rechnungsübergabe jedoch die Notwendigkeit der Korrektur von Rechnungen, wäre dies über die Oberfläche selbst nicht mehr möglich.



## Filter in der Personalwirtschaft

Die folgenden Fragestellungen können Sie sehr leicht mit den Filtereigenschaften der Sage Personalwirtschaft beantworten:

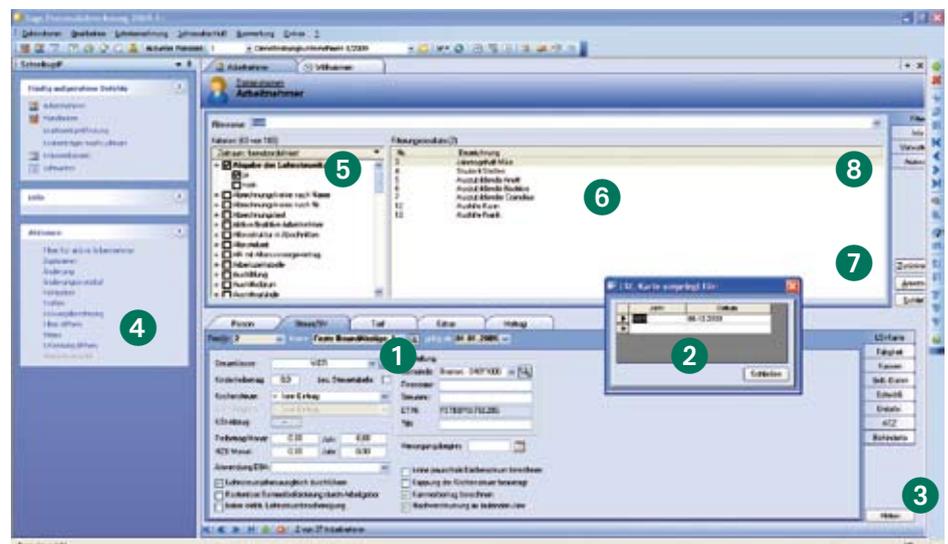
- Welche und wie viele Arbeitnehmer sind bei der Krankenkasse A?
- Wie viel Auszubildende sind aktuell beschäftigt?
- Wer hat seine Lohnsteuerkarte abgegeben und wer nicht?

Der Filterbereich ist als Baumstruktur angelegt. Hier können Sie einen Haken setzen und damit die Mitarbeiter auswählen, die bereits die Lohnsteuerkarte abgegeben haben, oder die, die es noch nicht getan haben **5**. Im rechten Fenster wird das Ergebnis angezeigt **6**. Rechts finden Sie dann den Button „Anwenden“ **7**.

Hiermit wird das Selektionsergebnis auf die Personalstammdaten angewendet. Somit haben Sie dort nur noch die Mitarbeiter, die die Steuerkarte abgegeben bzw. nicht abgegeben haben.

### Übrigens:

Sie können den Filter auch in der Bruttolohn erfassung nutzen, um denjenigen Mitarbeitern eine Nachricht auf dem Lohnschein zukommen zu lassen, die ihre Lohnsteuerkarte noch nicht abgegeben haben.



Datenstamm Arbeitnehmer

neben der Steuerklasse, kann man die Abgabe oder das Einpflegen der Steuerdaten, pro Jahr, mit einem Datum versehen **2**.

Zur Filterfunktion gelangt man über den Button „Aktion“ **3**. Dort ruft man den Menüpunkt <Filter öffnen> auf. Alternativ können Sie dies auch direkt im Schnellzugriff tun **4**.

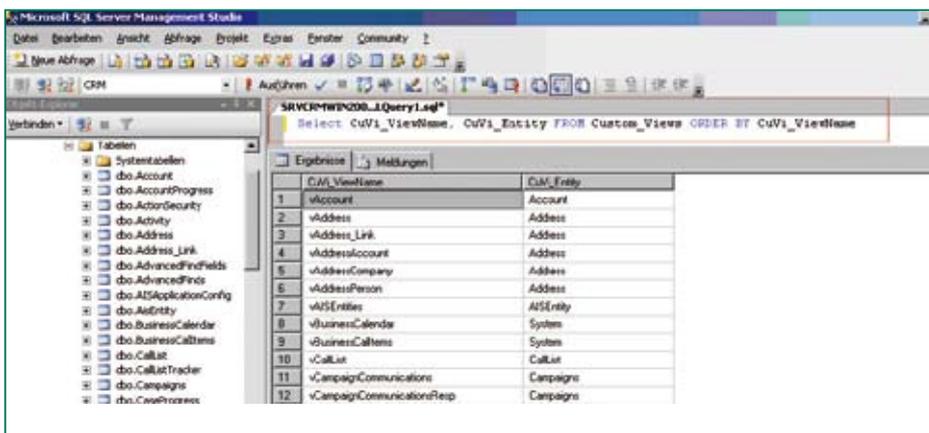
Um sich jetzt eine Liste des Ergebnisses ausdrucken zu können, wechseln Sie im Filterbereich auf den Karteireiter Info **8**. Mit der rechten Maustaste können Sie die Liste drucken. Auf diese beschriebene Art und Weise können auch andere Fragen, wie z. B. die oben genannten, rasch beantwortet werden. Probieren Sie es einfach aus, auch mehrere Filterkriterien sind zulässig!

## Tipp

### In welcher Entität finde ich eine bestimmte Ansicht?

Bei Anpassungen kommt es vor, dass man eine bestimmte Ansicht nicht auf Anhieb findet. Es ist jedoch möglich, auf die Tabelle Custom\_Views eine Abfrage durchzuführen, welche anschließend alle Views und Entitäten wiedergibt.

Bitte setzen Sie dazu folgendes Statement im SQL Server über eine neue Abfrage auf die CRM-Datenbank ab: `SELECT CuVi_ViewName, CuVi_Entity FROM Custom_Views ORDER BY CuVi_ViewName`



SQL-Eingabemaske

## Anzeige

## Tipp

### Wie kann die maximale Anzahl der anzuzeigenden Benachrichtigungen geändert werden?

1. Starten Sie Sage CRM und melden sich als Administrator an.
2. Gehen Sie in den Bildschirm: <Administration → Erweiterte Anpassung → Konfiguration von Workflows und Eskalationen>

3. Im Feld „Maximale Anzahl anzuzeigender Benachrichtigungen“ kann die Anzahl der Benachrichtigungen eingestellt werden.



Hier ändern Sie die Anzahl der anzuzeigenden Benachrichtigungen

Zertifizierte Partnerlösung **FZP DATEV-Schnittstelle**

**Für anspruchsvollere Anforderungen erweitert die DATEV-Schnittstelle von Funk, Zander & Partner die Standard-Schnittstelle um wichtige Funktionalitäten:**

**Funktionalitäten**

- Übergabe der Buchungen nach Periode, Buchungs- oder Belegdatum
- Übergabe der Kostenstellen und Kostenträger
- Hinterlegung von DATEV-Kundennummern, -Kostenstellen und -Kostenträgern in der Office Line
- Übergabe von Buchungsbeträgen in Fremdwährung
- Übergabe des neuen Zahlungsziels bei abweichenden Zahlungskonditionen

**Hauptnutzen**

- Tage- oder wochenweise DATEV-Übergabe
- Übergabe in Fremdwährung bei Auslandskunden
- Mehr Effizienz bei Kostenstellen- und Kostenträger-Rechnung in DATEV

**Aktionspreis im Rahmen des Jahresabschlusses**

**590 €**  
+ MwSt.

**FUNK · ZANDER & PARTNER**

Funk, Zander & Partner GmbH • Telefon: 0341-255922 • Telefax: 0341-255933  
Mail: info@fzp-beratung.com • Internet: www.fzp-beratung.com

## Wissen Sie, wie Ihre Software wächst?

**Geschäftsprozesse werden von Tag zu Tag dynamischer. Gesetzliche Regelungen treten unterjährig in Kraft. Da stellt man sich die Frage: Wie hält da die Software Schritt?**

Der Schlüssel, um bei all diesen Entwicklungen am Ball zu bleiben, ist der Wartungsvertrag. Er ermöglicht Ihnen eine permanente, automatische Softwareoptimierung und -aktualisierung. Doch was leistet dieser Wartungsvertrag eigentlich genau?

### Leistungen des Wartungsvertrags

In Ihrem Wartungsvertrag sind folgende Leistungen inbegriffen:

- Upgrades
- Updates
- Zugang zur Wissensdatenbank (lesen Sie dazu Seite 30 in der März-Ausgabe)

Durch **Upgrades** erhalten Sie immer automatisch die neueste Software-Version und damit Verbesserungen und Erweiterungen von Funktionen oder Programmbereichen. Die neuen Versionen erscheinen einmal jährlich und werden Ihnen bei einem direkten Wartungsvertrag durch Sage, bei einem indirekten Wartungsvertrag durch Ihren Business Partner zur Verfügung gestellt.

**Updates** hingegen bekommen Sie unterjährig zur Verfügung gestellt. Sie enthalten Änderungen aufgrund gesetzlicher Anforderungen, aber auch neue Funktionen bzw. Funktions-optimierungen.

Soweit die Theorie. Doch sicherlich interessiert Sie noch viel mehr, welche Neuerungen konkret in Ihre Software eingeflossen sind?

### Ihren Mehrwert auf einen Blick

Auf der Internetseite [www.wachstum-durch-wartung.de](http://www.wachstum-durch-wartung.de) haben wir für Sie die Neuerungen aller Produkte übersichtlich zusammengetragen. Im Bereich der ERP-Lösungen können Sie modulbezogen nachlesen, welche Verbesserungen die neuen Versionen enthalten. Schließlich sollen Sie im Detail wissen, wie sich Ihre Wartungskosten in echten Mehrwert wandeln.

### Wie gelangen Sie zu den Informationen?

Da diese Informationen ausschließlich Kunden von Sage vorbehalten sind, ist eine einmalige Registrierung in der Sage ServiceWelt notwendig. Alles, was Sie dafür brauchen, sind Ihre Kundennummer und 2 Minuten Zeit. Wenn Sie Hilfe benötigen, wenden Sie sich bitte an den Sage Internet-Support unter: 069 50007-6035.

*Katrin Menzel*

**Abonnieren Sie den LiveUpdate-Newsletter!**

Für alle, die einen entsprechend gültigen Wartungsvertrag haben, gibt es eine Benachrichtigung, sobald ein Update vorhanden ist.

[www.sage-servicewelt.de/liveupdate](http://www.sage-servicewelt.de/liveupdate)



## Vorschau

In der nächsten Ausgabe der „KundenWelt“ erwarten Sie folgende Themen:

- Was bringt der Jahreswechsel
- Neues aus der Personalwirtschaft

**Erscheinungstermin: Ende November**  
**Anzeigenschluss: 09.10.2009**

## Impressum

Sage KundenWelt Juli 2009

Auflage: 32.000

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Herausgeber: Sage Software GmbH

Kundenmarketing

Emil-von-Behring-Str. 8-14

60439 Frankfurt am Main

Telefon: 069 50007-0

Fax: 069 50007-1110

E-Mail: [kundenwelt@sage.de](mailto:kundenwelt@sage.de)

Internet: [www.sage.de](http://www.sage.de)

Konzeption/Realisation:

Katrin Menzel, Sage Software GmbH

Layout/Grafik:

Raasch & Partner GmbH

Redaktion: Boris Hillig, Achim Hubert, Eike Köllner, Sabine Kranz, Katrin Menzel, Nicole Stück, Jens Liesenberg, Oliver van der Linden, Ralf Plohmann, Ralf Preusser, Kurt Schilken, Jörg Wassink, Eckhardt Weinholz, Sylvia Ziegler, Christian Zöhrlaut.

Fotos: Hersteller, Bildarchive

Druck: alpha print medien AG

Die Inhalte dieser Seiten wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte können wir jedoch keine Gewähr übernehmen.

Alle im Text erwähnten Produktnamen oder -bezeichnungen sind geschützte Markenzeichen ihrer jeweiligen Inhaber. Der Nachdruck von Texten ist nur mit Quellennachweis gestattet.

© by Sage Software GmbH

Bei Fragen zu unseren Produkten:

Telefon: 069 50007-6333

Fax: 069 50007-7277

E-Mail: [kundenbetreuung@sage.de](mailto:kundenbetreuung@sage.de)

Infos im Web: [www.sage.de](http://www.sage.de)

Fragen oder Anregungen? [kundenwelt@sage.de](mailto:kundenwelt@sage.de)

## Kontakt

Informationen zu den Themen rund um die Sage Software Lösungen erhalten Sie bei Ihrer Kundenbetreuung unter 069 50007-6333 oder schauen Sie unter [www.sage-servicewelt.de](http://www.sage-servicewelt.de) vorbei. Gerne steht Ihnen auch Ihr Sage Business Partner für Fragen zur Verfügung.



Schicken Sie uns eine E-Mail mit dem Betreff „Rucksack“ an [kundenwelt@sage.de](mailto:kundenwelt@sage.de). Die ersten 5 Einsender erhalten den Sage Rucksack kostenlos.

## Investieren Sie in die Zukunft!

Auch in unserem Interview auf Seite 10 bestätigt die Branchenkennerin Lynn-Kristin Thorenz, dass Investitionsvorhaben in der Krise zwar wohl überlegt, aber nicht völlig gestrichen werden sollten, um für den nächsten Aufschwung gut gerüstet zu sein.

Unser Tipp: Rüsten Sie Ihre Classic Line, Office Line oder Personalwirtschaft durch passende Zusatzlösungen auf. Alle Lösungen finden Sie unter:

[www.sage.de/ausweg](http://www.sage.de/ausweg)

Wer bis zum 30.09.2009 bestellt, erhält diesen tollen Rucksack gratis dazu.

## Sage CRM: Unser Einstiegsangebot für Sie

**Beim Kauf einer neuen Sage CRM Lizenz bis 09.09.2009 erhalten Sie den ersten Client für nur 199,- Euro\*!**

Jeder weitere Client wird zum regulär gültigen Preis berechnet: 750,- Euro\* Sage CRM Professional bzw. 990,- Euro\* Sage CRM Enterprise. Ab insgesamt 5 Clients erhalten Sie außerdem die Schnittstelle „CRM/ERP-Integration“ für nur 199,- Euro\*.

Unser Angebot* bis 09.09.2009:		
	Regulär	Aktionspreis
Erster Client Sage CRM		
• Professional	<del>750 €</del>	199 €
• Enterprise	<del>990 €</del>	199 €
CRM/ERP-Integration (ab 5 Clients)	<del>395 €</del>	199 €

*St. Später: 74% 80% 50%*

Dieses Aktionsangebot ist einmalig pro Kunde bis 09.09.2009 gültig. Die Lizenzen im Rahmen dieser Aktion sind nur für Neu- bzw. Bestandskunden erhältlich und nicht auf eine andere Kundennummer übertragbar.

Details finden Sie unter [www.sage.de/wachstum](http://www.sage.de/wachstum)

\* Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt.

# Vitaminsaison!

Wir machen Sie topfit.

Mit Zusatzlösungen für mehr finanzielle Spielräume,  
effizienteres Arbeiten und clevere Unternehmenssteuerung.



Überzeugen Sie  
sich selbst:

[www.sage.de/vitamine](http://www.sage.de/vitamine)



Telefon: 069 50007-6333

E-Mail: [kundenbetreuung@sage.de](mailto:kundenbetreuung@sage.de)



**Auch für Obsteinkäufe geeignet!**

Für jede bestellte Zusatzlösung bis 30.09.2009  
erhalten Sie diesen Sage Rucksack gratis dazu!

**sage**