

IT-Konzepte und Wissen für POWER-Systeme im Unternehmensnetzwerk



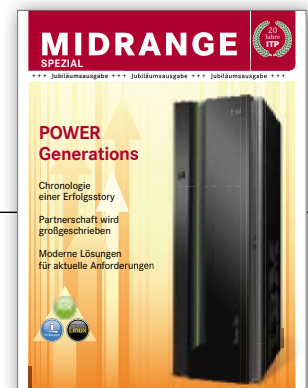
Vorausschauend führen

Wendig statt aufwendig

Mit RPG Open Access modernisieren
Sicher, schnell, performant

Datenhaltung und Sicherung
Power7 macht
Visionen wirklich

Finanzprozesse klar definieren
Wo ist die Marge?



Datentyp VARCHAR
Auswirkungen auf
die Performance?

SQL-Analyse, Teil 2
Strategisches Werk-
zeug „Visual Explain“

Michael Friemel, Geschäftsführer CSS GmbH,
im Interview auf Seite 12

305819198E · ISSN 0946-2880 · B 30465 · AUSGABE 237 · € 13,- · CHF 25,-

Vorausschauend führen – ohne „hätte, wenn und aber“ Wendig statt aufwendig

Die Frage nach dem aktuellen Unternehmensstatus sollte jederzeit und auf Knopfdruck beantwortet werden können – applikationsübergreifend und unternehmensweit, inklusive Prognosen. Die CSS GmbH lebt die dafür notwendige Tiefenintegration schon seit Jahren und hat jetzt Modul Nummer 21 vorgestellt. Geschäftsführer Michael Friemel erklärt, warum CRM zum Finanzwesen gehört.

Irina Hesselink: Im Hinblick auf den Unternehmensstatus steht zunehmend die Liquidität im Fokus. Was bieten Sie zum Thema Risk- und Ausfallmanagement an?

Michael Friemel: Schon zwischen 1999 und 2002 – nicht Finanz- aber doch Wirtschaftskrise – standen viele Unternehmen vor der Situation, dass die Banken restriktiver mit den Krediten umgingen. Das Thema Liquiditätsmanagement rückte schon damals in unseren Fokus; heute ist die strategische Planung für Firmen lebensnotwendig. Die Buchhaltung ist zwar nach wie vor eines der zentralen Systeme, aber letztlich nur Mittel zum Zweck für das Controlling, um das Unternehmen steuerbar zu machen. Seit kurzem haben wir eine Anbindung an ein zertifiziertes Rating-Institut realisiert, so dass ein offizielles Rating erfolgt, das mit der strategischen Unternehmensplanung und der Liquiditätsplanung verbunden ist. Man kann also auf der einen Seite das aktuelle Geschehen betrachten und hat auf der anderen Seite Erwartungsprognosen – quasi eine Bonitätsbetrachtung der Zukunft. Diese berücksichtigt unter anderem Zahlungsverpflichtungen aus bestehenden Verträgen, zum Beispiel, dass Hypothekenverträge einer Immobilie fällig werden.

Irina Hesselink: Die monetäre Zukunft wird also planbar?

Michael Friemel: Wer im Rahmen der strategischen Planung definiert, dass er im nächsten Jahr zehn Prozent wachsen möchte und von daher einen höhe-



Michael Friemel
Geschäftsführer
CSS GmbH

info@css.de

ren Finanzbedarf hat, kann die Auswirkungen direkt am System simulieren. Vertragskonditionen und Zahlungsverhalten ergeben dann möglicherweise die Erkenntnis: Im nächsten April ist für die laufenden geplanten Kosten nicht genug Geld vorhanden. Das ist eine äußerst komfortable Situation: wer die Zukunft simulieren kann, der kann (re)agieren. Wir liefern also deutlich mehr als eine Software für das Finanzwesen – unsere Lösungen sollen dem Unternehmer helfen, sein Unternehmen zu steuern: mit Transparenz, Weitblick und auf Basis rationaler Fakten.

Irina Hesselink: Welchen Stellenwert hat der mobile Zugriff, z. B. über Smartphones?

Michael Friemel: Ein Unternehmer, der viel unterwegs ist, hat am liebsten alles übersichtlich auf einer Maske. Vom Standard-System her funktioniert das schon – zum Beispiel auf iPhone und iPad. Sollte an einer Stelle etwas aus dem Ruder laufen, hat er die Möglichkeit, per Drill-Down auf die entsprechenden Kennzahlen zuzugreifen, kann zum Beispiel sein individuell eingerichtetes Chef-Cockpit aufrufen, mit den für ihn relevanten Kennzahlen. Mit Hilfe von Frühwarnindikatoren wird Ursachenforschung betrieben: Ist ein wichtiger Auftrag weggebrochen? Hat er sich zeitlich verschoben? Soll/Ist-Vergleiche im Projektmanagement machen ein Eingreifen möglich, bevor Situationen eskalieren. In Kenntnis dieser Daten sind unter anderem Gespräche mit der Bank deutlich besser planbar.

Irina Hesselink: Wie gut muss sich eine Finanzlösung in die Unternehmensprozesse integrieren können und worauf kommt es dabei an?

Michael Friemel: Wir haben von Anfang an bei der Entwicklung von eGecko darauf geachtet, dass alle Daten migriert, angebunden oder ausgetauscht werden können. Weil wir die neuesten Technologien beherrschen, ist es uns möglich per Web Services Daten redundanzfrei zu verwalten, also in die Datenbestände der mit-installierten Produkte, wie ERP-Systeme, einzugreifen. Transparenz ist das, was wir unseren Kunden wünschen,

also sorgen wir dafür, dass sie möglich ist. Wir bieten eine sinnvolle und komfortable Alternative zur Arbeit mit Excel-Anwendungen, die zum Beispiel bei Budget- oder Kostenstellenplanungen erheblichen Aufwand verursachen. Bei

„Das ist unsere Mission: Wir kümmern uns um alles, was die Finanzen betrifft, was die Finanzen beeinflusst und sich somit direkt und nachhaltig auf die Führung auswirkt.“

Michael Friemel

uns befindet sich alles in einem System und wird dort verarbeitet, so dass der Kunde keine Daten verlieren kann und er alle per Knopfdruck für seine Analysen zur Verfügung hat.

Irina Hesselink: Was unterscheidet Ihre Lösung vom Wettbewerb?

Michael Friemel: Unsere Software ist nicht nur integriert, sondern aus einem Guss entstanden. Mit Integration werden auch viele Marktbegleiter; man kann durchaus mehrere Inseln zu einem mehr oder weniger vernetzten Gebilde zusammenführen. CSS bietet mit eGecko aber mehr: Wir haben sämtliche Funktionalitäten, die die Anwender benötigen, um ihre betriebswirtschaftlichen Prozesse im Unternehmen optimal und ganzheitlich abzubilden, in ein einziges Modell gepackt. Der Anwender stellt sich über Module Funktionseinheiten zusammen, die damit tief und von der Basis her absolut integriert sind. In den Modulen ändern wir nur die Sichtweise auf diese Daten: Es ist kein Aggregieren, Exportieren oder Importieren notwendig, die Datenverfolgbarkeit ist jederzeit gewährleistet. Die Funktion ‚Suchen & Finden‘ zum Beispiel ist besonders komfortabel: der Anwender kann in unserem System beliebige Suchfilter aufbauen, von der FiBu oder die Lohnabrechnung ins Controlling, von der Kostenrechnung in die Anlagenbuchhaltung und bis hin ins Bestellwesen und so weiter. Der Suchfilter zieht sich über die kompletten 21 eGecko-Module hindurch – das

ist wie eine Volltextrecherche über das komplette Rechnungswesen, die Personalwirtschaft und das Controlling auf Feldebene.

Irina Hesselink: Wie wichtig ist hierbei die Verbindung mit einer CRM-Software?

Michael Friemel: Sie ist äußerst wichtig. Deshalb haben wir seit Mitte des Jahres das eGecko Portfolio um ein eigenentwickeltes und vollständig integriertes CRM-Modul erweitert. Es kommen stetig neue Funktionalitäten hinzu, wie zum Beispiel ein Help Desk, eine EC- und Kreditkartenabrechnung, denkbar wäre auch eine Tankabrechnung. Es gibt den einen oder anderen in unserem Markt, der sagt: Ich dachte, Ihr macht betriebswirtschaftliche Software, was interessiert Euch denn jetzt für CRM? Dabei liegt die Verbindung auf der Hand: Letztendlich verfügt der Anwender im Rechnungswesen über viele kundenrelevante Daten. Im CRM baue ich dieses Wissen weiter aus und kann es für sämtliche Geschäftsprozesse bzw. -beziehungen nutzen. Die Daten werden dabei um eine emotionale und zwischenmenschliche Komponente ergänzt. Deshalb war ein CRM-Modul für uns die logische Ergänzung. Zusätzlicher Anreiz war außerdem branchenspezifische Komplettlösungen zu schaffen – beispielsweise für Dienstleister, Speditionen, Verlage sowie Mineralölkonzerne. Damit ist es eGecko-Anwendern möglich, den kompletten Prozess von der Angebotserstellung über die Faktura bis hin zum Einkauf abzubilden, diese Daten dann ins Projektmanagement zu übergeben und weiter in das Rechnungswesen einzuspeisen.

Irina Hesselink: Alle anderen Branchen haben die Wahl zwischen CRM vom ERP-Anbieter oder CRM von CSS?

Michael Friemel: Ja, der Kunde entscheidet. Bei uns stehen ihm mindes-

tens genauso viele Informationen zur Verfügung – alle Daten aus dem ERP-System sind zugänglich und wir ergänzen diese um Bankverbindungen, Bonitätsaussagen und so weiter. Aber wir streiten uns um das CRM nicht mit unseren ERP-Partnern – der Kunde wählt. Der Entscheidung für eGecko geht meist die Erkenntnis voraus, dass die Unternehmenssteuerung eigentlich im Controlling und im Buchhaltungsbereich stattfindet. Den ‚Erbsechzähler-Buchhalter, mit Ärmelschoner und Nickelbrille, den gibt es so nicht mehr. Alle sind mit dabei, wenn es darum geht, Umsatz zu generieren. Alle fragen gemeinsam nach dem optimalen Kurs für das Unternehmen, und für eine Antwort werden auch diese Daten gebraucht.

Irina Hesselink: Sie proklamieren die hundertprozentige Integration von Controlling, Rechnungswesen & Personalwirtschaft. Können Sie den Vorteil in einem Satz zusammenfassen?

Michael Friemel: Wir haben mit eGecko ein ganzheitliches Softwaremodell geschaffen, das in seinem Umfang im Mittelstandsegment einzigartig ist:

„Wir liefern also deutlich mehr als eine Software für das Finanzwesen – unsere Lösungen sollen dem Unternehmer helfen, sein Unternehmen zu steuern, mit Transparenz, Weitblick und auf Basis rationaler Fakten.“

Michael Friemel

Sämtliche Funktionalitäten, die der Kunde benötigt, um seine betriebswirtschaftlichen Prozesse im Unternehmen optimal abzubilden, sind in derzeit 21 Module gepackt – nicht nur aus einer Hand, sondern vor allem aus einem Guss. Darin liegt der große Mehrwert für den User, das macht die Lösung so komfortabel. Der Vorteil in einem Satz lautet: Wir ersparen dem Kunden Medienbrüche, die durch die Integration von zugekauften Fremd-Produkten entstehen, und die ihm Arbeit bereiten und ihn Geld kosten. ■



Rechnungswesen

Beratung & Services



Controlling

Personalwirtschaft

... die einzige Mittelstandslösung
mit einer 100%igen Integration!

