



HANDWERKSPAKET

Warum das Update lohnt

Wie Handwerker ohne finanziellen Blindflug kalkulieren. **SEITE 14**



CLASSIC LINE

Mehr als nur Buchhaltung

Kaufmännische Software kann atemberaubend sein. **SEITE 10**



FACEBOOK & CO.

Clevere Marketingstrategien

Wie Unternehmen soziale Netzwerke nutzen sollen. **SEITEN 6 - 7**



Office Line Aufgaben-Center:
Alles erledigt?



Software ist nach der Inbetriebnahme nie 100-prozentig an den Benutzer angepasst. Die OfficeLine ist ohne Programmierarbeit einfach durch jeden Benutzer anpassbar.

iStockPhoto - KUTAY TANIR

Blick frei fürs

Praktische Software, die einfach zu bedienen ist, ist das was der Kunde will und Sage trägt dem Rechnung: Das Aufgaben-Center Office Line ist individuell gestaltbar.

Kein Anwender von Firmensoftware ist gleich. Jeder hat unterschiedliche Aufgaben und dementsprechend kann auch keine Lösung „out of the box“ perfekt sein. Um schnell den Blick fürs Wesentliche zu bekommen, bedarf es einer einfach anpassbaren Oberfläche. Sage begegnet dem bei seiner Office Line mit dem Aufgaben-Center.

Die Grundidee ist einfach: Der Anwender soll von versteckten Funktionen und Ansichten weg- und zu Aufgaben hingebacht werden. Die immer wiederkehrende Suche nach Abfragen oder Reports ist damit ebenso überflüssig wie das Navigieren in sehr langen Menüs oder tiefen Listenbäumen.

Einfach anzupassen

Die Einrichtung eines persönlichen Aufgaben-Centers ist geradezu trivial, wie Andreas Dürrschmid von Business Software erklärt: „Das kann jeder, der eine Maus halten kann.“ Ein Techniker oder gar aufwendige Programmierungen sind nicht nötig, um Übersichten, Listen oder Arbeitsabläufe im Aufgaben-Center darstellen zu können. Man braucht nicht mehr umständlich nach Funktionen oder versteckten Informationen suchen.

In Windeseile hat man sich die nötigen Listen zusammen geklickt. Einzelne Felder lassen sich per Drag & Drop mit der Maus hinzufügen, umgruppieren oder entfernen. Genauso einfach kann man Filter und Sortierkriterien definieren oder Benutzerrechte festlegen. Bereits erstellte Lösungen können als Basis für neue Abfragen oder Aufgabenlisten herangezogen werden. Das spart Zeit und Ressourcen.

Individueller Komfort

Per Mausklick kann man Daten exportieren oder in eine PDF-Datei für den Mailversand speichern. Laut Dürrschmid wird Sage das Aufgaben-Center künftig noch mehr in diese Richtung weiterentwickeln: „Das war erst der Anfang. In weiteren Versionen soll es noch umfangreicher werden.“

Wesentliche: Office Line Aufgaben-Center

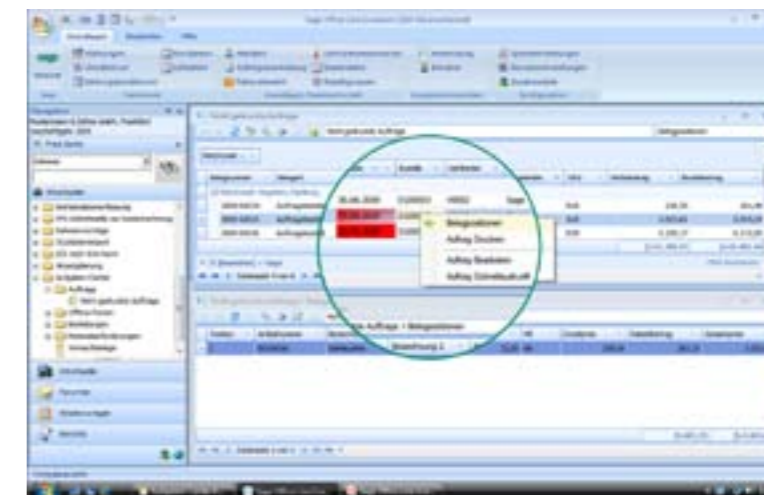
DAS NEUE AUFGABEN-CENTER DER OFFICE LINE

Hat man sich alles so zurecht geklickt, wie man es braucht, muss man nirgends mehr auf den gewonnenen Vorteil verzichten. „Das eigene Aufgaben-Center ist nicht an einen Computer, sondern an den Benutzer gebunden“, erklärt Dürrschmid. So hat man auch dann darauf Zugriff, wenn man auf einem anderen Arbeitsplatz eingeloggt ist oder der Computer getauscht wird. Auch von unterwegs profitiert man davon, denn die Office Line ist auch per Terminal Services nutzbar – eine einfache Internet-Verbindung reicht und man arbeitet überall wie im Büro.

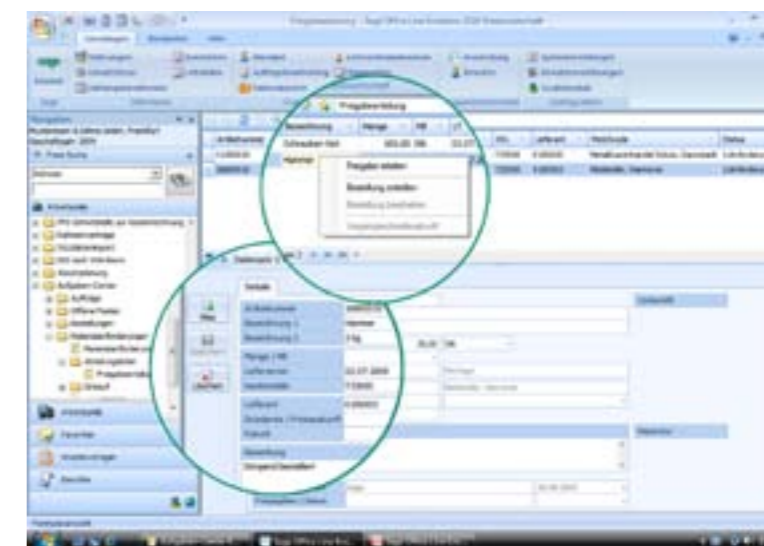
Bei der aktuellen Version hat sich technologisch eine Menge getan. Sie basiert vollständig auf Microsofts .net-Technologie. Zusatzprogrammierungen sind damit leicht möglich. „Alle Sage-Pakete lassen sich nicht nur inhaltlich – etwa durch Logos auf den Formularen – anpassen sondern sind auch in der Funktionalität recht einfach erweiterbar“, erklärt Dürrschmid.

Einfacheres Arbeiten

Anwender freuen sich über die neue Benutzeroberfläche, die mit Office Line Evolution Einzug gehalten hat. Der so genannte „Ribbon“ (Iconleiste am oberen Rand) wurde ursprünglich mit Microsoft Office 2007 eingeführt, um tief versteckte Funktionen einfacher zugänglich zu machen. Auch in der Office Line passt sich der Ribbon je nach dem Kontext der Arbeit an.



Individuell anpassbar: Auf einen Blick bekommt man alle Daten für die aktuelle Aufgabe.



Listen- und Detailsicht: Mit der Maus kann man ohne großen Aufwand alles so zusammen klicken, wie man es braucht.

Gratis-App von Sage fürs iPhone

Außendienstmitarbeitern spendiert Sage ein praktisches Werkzeug. Eine kostenlose iPhone-App vereinfacht Besuchsberichte deutlich.

Unterwegs muss alles schnell gehen. Wer hat nach einem Kundentermin oder einer Besprechung schon die Zeit, den Laptop aufzuklappen und Notizen einzugeben. Weil das am Handy viel schneller geht, ist es naheliegend, eine eigene App dafür zu haben. Sage hat eine solche für Apples iPhone entwickelt und stellt sie kostenlos über den iTunes App Store zur Verfügung. Dort braucht man einfach nach „Sage Software“ suchen

und kann sie gratis herunterladen.

Die App ist schlank und kann dennoch alles, was man braucht: Besprechungsnotizen lassen sich anlegen, bearbeiten, speichern und löschen. Man hat darin Zugriff auf die iPhone-Kontakte und die E-Mail-Funktion. Praktisch: Besuchsberichte kann man als CSV-Datei versenden und in andere Anwendungen importieren.



PREMIERE

ELO
Digital Office

ELOECM
Fachkongress 2010
29.09.2010 in Wien - Le Méridien

ICE
Intelligence Crosslinking Engine

Die genial einfache und effiziente Verknüpfung zwischen SAGE Office Line und ELO Dokumentenmanagement

Das professionelle Datenmanagement für Ihr Unternehmen.

Alle Dokumente werden einmal abgelegt, vollautomatisch indiziert und geschäftsfallbezogen verknüpft. Individuell auf Benutzer und Abteilungen einstellbare Ansichtsprofile auf die Dokumente.



ICE organisiert

- >> E-Mails
- >> Auftragsbestätigungen
- >> Lieferscheine
- >> Ausgangsrechnungen
- >> Bestellungen
- >> Eingangrechnungen
- >> Schriftverkehr
- >> Verträge
- >> Techn. Spezifikationen
- >> Bildmaterial
- >> Zeichnungen, Pläne
- >>

- >> **Deutliche Optimierung der Prozesse und Abläufe**
- >> **Zeitersparnis durch verkürzte Informationswege**
- >> **Erkennen von Zusammenhängen durch intelligente Verknüpfungen**

www.itcompany.at

IT Softwareentwicklungs- und Vertriebs Ges.m.b.H.

Wien Zentrale Nussberggasse 19-21 1090 Wien Telefon: 01-714 56 55-0	Linz Pluskaufstraße 7 4066 Pasching Telefon: 07229-713 80-0	Attnang Steinhüblstraße 1 4800 Attnang-Puchheim Telefon: 07674-672 48	Salzburg Bayernstraße 77 5071 Wals-Siezenheim Telefon: 0662-871 801	Innsbruck Andechstraße 44 6020 Innsbruck Telefon: 01-714 56 55-0
---	---	---	---	--

Es wird Zeit für das Prospekt 2.0

Werbematerial wird nicht nur in Papierform verteilt, sondern auch freiwillig als PDF von Websites geladen. Mit iPad & Co. tun sich spannende neue Kanäle dafür auf.

Die Medienwelt ist im Umbruch. Wieder einmal sind es das Web und die digitale Aufbereitung von Inhalten, die für Veränderung sorgen. Jeder kann online

publizieren und mit dem iPad sowie vielen weiteren Tablets tun sich ganz neue Verbreitungswege für Produktinformation auf. Die Werkzeuge, um ansprechende E-Magazine auf ein Tablet zu bringen, stehen schon sehr bald allen Firmen zur Verfügung.

Praktisch alle großen US-Publikationen haben mittlerweile iPad-Anwendungen und verkaufen so ihre Magazine online. Im Gegensatz zu den gedruckten Ausgaben brillieren sie durch viele interaktive Funktionen. Anstatt eines Bildes gibt es gleich eine Fotostrecke zum Durchblättern. Videos ergänzen das Geschriebene eindrucksvoll.

Die Lösungen basieren meist auf Adobes Publishing-Paket InDesign CS5. Derzeit bietet etwa Woodwing die nötigen Erweiterungen zu einem fünfstelligen Kaufpreis an. Noch im Herbst 2010 wird Adobe – aller Voraussicht nach mit einem weit günstigeren Preis oder gar gratis – etwas anbieten. Derzeit befindet sich die Electronic Publishing Suite noch in der Testphase.

Auch jetzt schon lassen sich PDF-Dateien mit interaktiven Inhalten anreichern. Ein aus InDesign exportiertes PDF wird dazu in Acrobat Pro geöffnet. Platzhalter können durch Videos oder Flash-Anwendungen ersetzt werden. Hyperlinks zu externen Webseiten werden PDF-Dateien ebenfalls auf. Selbst komplexe Animationen oder Drahtgitter aus AutoCAD lassen sich einfach einbauen.

Immer ist der hohe Aufwand freilich nicht lohnenswert, allerdings können so sehr umfangreiche Texte durch anschauliche Visualisierungen ersetzt werden. Und den Kunden freut das.



Die Technik, mit der das Time Magazin aufs iPad gebracht wurde, steht bald allen zu erschwinglichen Preisen zur Verfügung.



Technik-Spielzeug, das im Geschäftsalltag sinnvoll ist.

Business-Gadgets

Das **Samsung Galaxy Tab** kommt im Oktober. Der Tablet-Computer mit Android-Betriebssystem bringt jede Menge Funktionen mit, kann im Android Market mit Apps erweitert werden und überzeugte im ersten Test. Im Gegensatz zum iPad kann man das Sieben-Zoll-Tablet mit einer Hand halten und ist auch als Telefon verwendbar. Der Preis ist mit 699 bzw. 799 Euro (inkl. USt.) heftig.



Netzwerkspeicher (auch NAS genannt) wie das **Qnap Turbo NAS 459 Pro** leisten wertvolle Dienste in kleinen und mittleren Firmen. Sie sind nicht nur Fileserver sondern ganze Computer auf Basis des freien Betriebssystems Linux. Obwohl sie viele Funktionen anbieten, ist ihre

Wartung sehr einfach. Die Hauptanwendung ist der Fileserver, der über zwei Gigabit-Ethernet gleich zwei physikalisch getrennte Netzwerke bedienen kann. Eine Reihe von Erweiterungen macht das NAS zum Webserver oder sogar zur Telefonanlage. Preis ohne Platten: 750 Euro.

Wer fit ist, leistet mehr. Die **Withings WiFi Scale** hilft mit sozialem Druck beim Verlieren von Extra-Kilos. Ausgestattet mit Wlan übermittelt sie das Gewicht auf Wunsch automatisch an Twitter und Facebook. Preis: 129 Euro.



Was tragen wir nicht alles an Hightech-Spielsachen herum? MP3-Player, iPad, Kamera, USB-Keys, Smartphone, Bluetooth-Headset und noch viel mehr muss verstaut und einfach transportiert werden. All das und noch viel mehr hat in der **Scott E Vest Master Fleece 50**-Jacke Platz. Der Hersteller gilt als Ordnungsspezialist für Technik-Junkies – und die sind so für die kalte Jahreszeit bestens gerüstet. Preis: 149 Dollar bei scottvest.com



Nicht jedes Notebook hat ein eingebautes UMTS-Modem. Mit mobilen 3G-Routern wie dem **D-Link DIR-457** stellt man in Windeseile einen mobilen Hotspot für mehrere Geräte auf. Ein Slot für Micro-SD-Karten macht das kreditkartengroße Gerät zum mobilen Fileserver. Preis: rund 180 Euro



TECHNIK-TRENDS

Windows Phone 7

Microsoft holt im Kampf um den Smartphone-Markt auf. Mehr als drei Jahre nach dem iPhone bringen die Redmonder ein neues Handy-Betriebssystem, das endlich mithalten kann. Die ersten Handys mit Windows Phone 7 erscheinen im Oktober. Allerdings darf man sich (aus Sicht großer Firmen) von der ersten Version noch nicht allzu viel erwarten. Eigene Anwendungen kann man noch nicht darauf verteilen und auch bei so wichtigen Teilen wie dem Kalender muss es noch Nachbesserungen geben.



Microsoft, Google, Samsung

Neue Mail-Funktionen

Google baute Gmail und Google Apps (Exchange-Konkurrent für Firmen) kräftig aus. Die jüngste Neuheit heißt „Sortierter Eingang“. Gmail weiß, mit wem man regelmäßig in E-Mail-Verkehr steht und priorisiert Nachrichten dieser Absender automatisch. Das funktioniert von Haus aus schon recht gut und lässt sich ganz einfach individuell anpassen. Ebenfalls neu ist die Möglichkeit, direkt aus Gmail heraus Telefonanrufe zu führen. Das erfordert allerdings Google Voice – ein Dienst, den es nur in den USA gibt.



Exklusivität am Ende

Apple wird offenbar schon sehr bald mit dem exklusiven Vertrieb seines iPhones über einzelne Mobilfunkanbieter aufhören. Noch im Weihnachtsgeschäft 2010 soll in Deutschland die Alleinstellung von T-Mobile fallen. In Österreich gibt es mittlerweile schon zwei Mobilfunkbetreiber (Orange und T-Mobile), gerüchteweise sollen bald auch 3 und A1 das iPhone anbieten. Damit könnte auch Apple selbst mit dem Verkauf über seinen Online-Store beginnen und freie iPhones – allerdings zu höheren, unsubventionierten Preisen – vertreiben.

Die gute Nachricht muss

Soziale Netzwerke wie Facebook sind Marketing-Maschinen. Vor allem für kleine und mittlere Unternehmer können damit direkt – ohne Umwege über teure Zeitungsinserate – mit ihren Kunden reden.

Facebook hält einen nicht nur auf dem Laufenden, was seine Freunde gerade essen, denken oder sonst so machen. Zwischen den Status-Updates finden sich immer öfter auch Werbetexten cleverer Unternehmer. Immer wenn ein Nutzer mit „Gefällt mir“ die Sympathie für eine Facebook-Seite bekundet, gibt er dieser Seite auch die Berechtigung, in seinen Newsfeed etwas zu veröffentlichen. Zwischen Fotos, Videos und Freunden wird also auch subtil geworben.

Das Beste daran: Diese Form der Werbung ist kostenlos und äußerst wirksam. Während Inserate oft als störend empfunden werden, passt hier das Umfeld. Die Formel ist einfach: Je mehr „Gefällt mir“-Bekundungen (früher als „Fans“ bezeichnet) man hat, umso öfter kann der Seiten-Admin im Nachrichtenfluss seiner Fans etwas veröffentlichen. Große Marken haben Millionen „Fans“, der kleinen Boutique oder dem Friseur ums Eck reichen schon ein paar Dutzend.

So schafft man sich einen Kommunikationskanal, der ungleich effizienter und weitaus günstiger ist als etwa Zeitungsinserate. Die Nutzerzahlen sprechen für sich: 2,2 Millionen Österreicher sind auf

Facebook, nahezu 100 Prozent Reichweite gibt es in der Altersgruppe von 18 bis 30 Jahren. Von solchen Reichweiten können Tageszeitungen oder Radiosender nur träumen.

Weil sich gute Nachrichten nicht von selbst verbreiten, muss man nachhelfen. Eine alte Regel im Mediengeschäft lautet: Der Inhalt muss zu den Nutzern gebracht werden. Und die Kunden sind immer öfter und länger auf Facebook anzutreffen.

Auch wenn es nichts kostet, müssen dafür aber dennoch Ressourcen eingeplant werden. Eine tote Seite ohne frische Inhalte bringt nichts. Zum Glück gibt es in jedem Unternehmen einige Mitarbeiter, die auf Facebook aktiv sind. Das macht sie im Job zwar nicht wirklich produktiver – ein Aussperren bringt aber ob der immer größeren Smartphone-Dichte auch nichts. Eine Lösung könnte sein, möglichst viele Mitarbeiter in die inhaltliche Gestaltung der Facebook-Seite einzubinden und sie zu Sprachrohren des Unternehmens zu machen.

Bei aller Euphorie sei auch noch eine Warnung ausgesprochen: Facebook und all die anderen sozialen Netzwerken gehören eigentlich den Nutzern. Marketing wird darin zwar geduldet, übertriebener Eifer (Spam) ist aber inakzeptabel.



istock.com/Schulte

auch unters Volk gebracht werden

DREI SOZIALE NETZWERKE UND IHR NUTZEN

facebook

Facebook: Das weltweit größte soziale Netzwerk hat in Österreich rund 2,2 Millionen Nutzer. In manchen Altersgruppen (vor allem zwischen 18 und 30 Jahren) sind fast 100 Prozent dabei.

Einsatzzwecke: Kostenlose „Seiten“ ermöglichen engen Kontakt mit aktuellen oder potenziellen Kunden. Weil die Klickrate zwar gering ist, dafür die Preise absurd billig sind, sollte man Anzeigen vor allem fürs Brand-Advertising nutzen.

Best Practise: Eine gute Seite (ehemals „Fanpage“) hält die Marke in Erinnerung. In Facebook kann man auch Anwendungen entwickeln, mit denen man die Funktionalität der Facebook-Seite erweitern oder Gewinnspiele veranstalten kann.

Aufwand: Finanziell hält sich der Aufwand in Grenzen, aber es werden Ressourcen gebunden.

Für wen? Markenartikler und Dienstleister



Foursquare: Das derzeit größte geobasierte Netzwerk hat in Österreich gerade einmal ein paar Tausend Nutzer. Aber solche Dienste werden in Zukunft enorm wichtig sein.

Einsatzzwecke: Nutzer können auf ihrem Handy an allen möglichen Orten „einchecken“. Dieses „Check-In“ wird den Freunden ebenfalls am Handy angezeigt. Sie wissen daher, wo sich diese aufhalten und könnten nachkommen.

Best Practise: Wirte etwa sehen erstmals, wer tatsächlich ihre Stammkunden sind und können diese für die Treue belohnen. Der Gast mit den meisten Check-Ins in einer Woche könnte ein Getränk gratis bekommen.

Aufwand: Gering, einmal reinschauen pro Woche reicht völlig.

Für wen? Gastronomie und Eventmanagement

twitter

Twitter: Der Kurznachrichtendienst hat in Österreich rund 30.000 Nutzer. Das Gros davon ist technik-affin und sehr kommunikativ. Es wird viel auch über Firmen und Produkte getwittert.

Einsatzzwecke: Man kann sehr einfach Fragen beantworten oder auf Kritik eingehen.

Best Practise: Ideal eignet sich Twitter für den Support von Produkten. Eine regelmäßige Twitter-Suche nach dem eigenen Unternehmen ist daher absolut Pflicht.

Aufwand: Ressourcen werden gebunden, weil Twitter ein sehr schnelles Medium ist. Das bedeutet, dass es auf Regelmäßigkeit ankommt. Will man Twitter als Kommunikationskanal nutzen, muss man viel Zeit investieren, um möglichst viele Follower zu bekommen.

Für wen? Tourismus, technische Produkte

FCBS CRM POWER TOOLS

Perfekte Integration in Microsoft Outlook
Mit der Accelerator Outlook Integration können Sie direkt aus Outlook alle Aufgaben und Daten aus Sage CRM nutzen. Dies ermöglicht einen 360° Blick auf Ihre gesamten CRM Daten.

Ihre CRM Daten direkt in Microsoft Word
Mit der Accelerator Word Integration vereinigen Sie zwei wesentliche Programme. Alle CRM Daten direkt für Ihre Dokumente mit Vorlagen und automatischer Ablage in Sage CRM.

Schnelle CRM Navigation im Internet
Mit der Accelerator IE Integration können Sie Informationen aus dem Internet rasch in Sage CRM abspeichern. Egal was Sie tun, es wird in der gewünschten Historie eingetragen.

Mehr Infos? Preis?
office@fcbs.at

Developer Partner
sage CRMotion crm together

Accelerator für Sage CRM ab 6.2

First Class Business Solutions GmbH • Albrechtsstraße 11 • AT-2225 Zistersdorf • Telefon 0043-664-854 79 20 • 0043-664-854 79 22
E-Mail: office@fcbs.at • Internet: www.fcbs.at

Steuer-Vorteile

Service: Im Business Software-Newsletter verrät der Steuerberater Mag. Andreas Dürrschmid, worauf sich Unternehmer bei der Steuer einstellen müssen.

Die neue Insolvenzordnung für Unternehmen

Seit dem 1. Juli 2010 gibt es mit der neuen Insolvenzordnung mehr Möglichkeiten zur Unternehmenssanierung.

Das bisher zweigliedrige Verfahren (Konkurs- und Ausgleichsverfahren) wird nun vereinheitlicht. Die Insolvenzordnung sieht zwei Verfahrensarten vor: Konkurs- und Sanierungsverfahren. Letzteres setzt einen Sanierungsplan voraus und wird in Eigenverwaltung durch den Schuldner durchgeführt. Scheitert ein Sanierungsverfahren jedoch, kommt es automatisch zum Konkursverfahren. Das bisherige System des Konkurses bleibt bestehen. Der Antrag erfolgt zumeist durch die Gläubiger. Gelingt keine Sanierung, findet eine Verwertung statt.

Haftung für Kostenvorschüsse: Um Abweisungen von Konkursanträgen mangels Masse zu verringern, sind nun neben den organschaftlichen Vertretern (z.B.: Geschäftsführer einer GmbH) auch Mehrheitsgesellschafter für den Erlag eines Kostenvorschusses in Höhe von 4000 Euro zur Eröffnung eines Insolvenzverfahrens heranzuziehen. Gläubiger, die einen Kostenvorschuss erlegt haben, können diesen bei den Geschäftsführern und Gesellschaftern von Kapitalgesellschaften eintreiben.

Aussonderungsansprüche: Ein Aussonderungsgläubiger kann eine in der Konkursmasse befindliche Sache beanspruchen, weil sie dem Schuldner nicht (zur Gänze) gehört (z.B. Eigentumsvorbehalt). Aussonderungsansprüche, welche

die Fortführung des schuldnerischen Unternehmens gefährden, können nicht vor Ablauf von sechs Monaten ab Konkurseröffnung gefordert werden (früher: 90 Tage).

Laufende Verträge: Ist der Schuldner zu einer – nicht in Geld bestehenden – Leistung verpflichtet, mit deren Erfüllung er in Verzug ist, muss der Insolvenzverwalter binnen fünf Tagen eine Erklärung abgeben, ob er Vertragserfüllung möchte oder Rücktritt vom Vertrag. Wird innerhalb dieser Frist keine Erklärung abgegeben, wird ein Rücktritt vom Vertrag angenommen.

Bestandverträge, Räumungsexekution, Zwangsverwaltung: Es gibt

kein besonderes Kündigungsrecht des Bestandgebers eines insolventen Schuldners mehr. Eine Räumungsexekution kann durch einen Aufschubungsantrag des Insolvenzverwalters abgewendet werden. Eine Zwangsverwaltung erlischt nun mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens.

Anfechtung von Rechtsgeschäften: Für die Insolvenzgläubiger nachteilige Rechtsgeschäfte können unter bestimmten Voraussetzungen angefochten werden. Insbesondere für – in der Krise gewährte – Sanierungskredite wird das Anfechtungsrisiko allerdings gering gehalten.

Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung (bisherige Ausgleichsordnung)

Wie bisher im Ausgleich steht auch hier der Unternehmer unter Aufsicht eines Insolvenzverwalters. Die bisherige Voraussetzung, nämlich die Bedienung der Gläubiger mit 40 Prozent der Ansprüche, wurde nun auf 30 Prozent (Schuldnerquote) herabgesetzt. Dem Gericht sind hierbei aussagekräftige Dokumente wie ein Sanierungsplan, Finanzplan, Vermögensverzeichnis und eine Statusaufnahme vorzulegen, welche vom Verwalter auch inhaltlich geprüft werden. Der Sanierungsplan muss innerhalb von 90 Tagen von den Gläubigern akzeptiert werden, sonst wird die Selbstverwaltung entzogen.

Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung (vormals Zwangsausgleich)

Die bisherige Schuldnerquote von 20 Prozent bleibt auch weiterhin erhalten. Auch hier ist ein Sanierungsplan vorzulegen, welcher von der Mehrheit der Gläubiger (bezogen auf die Gesamtsumme der Forderungen) akzeptiert werden muss. Bisher war eine Dreiviertel-Mehrheit notwendig. Nach Erfüllung des Sanierungsplans ist eine Löschung des Insolvenzeintrages aus der Insolvenzdatei und dem Firmenbuch möglich.



istock/stomnick

Lohnnebenkostenförderung für den ersten Mitarbeiter

Seit 1. September 2009 gibt es für Ein-Personen-Unternehmen eine besondere Förderung: die Lohnnebenkostenförderung für den ersten Mitarbeiter. Die Förderung wird vom AMS vergeben und zielt aufgrund der aktuell schwierigen Situation am Jugendarbeitsmarkt auf die Einstellung junger Menschen ab.

Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein:

- Der Ein-Personen-Unternehmer (oder sein Geschäftsführer) muss GSVG-versichert sein. Nicht förderbar sind Selbständige, die von der Kleinunternehmerregelung Gebrauch machen und nur unfallversichert sind.
- Der Mitarbeiter ist im Rahmen eines echten Dienstverhältnisses anzustellen. Nicht förderbar sind also freie Dienstnehmer oder Werkvertragsnehmer. Zudem sind Lehrlinge, Ehegatten, Lebensgefährten und Verwandte bis zum zweiten Grad ausgeschlossen.
- Die Person darf höchstens 30 Jahre alt sein und muss unmittelbar davor eine Ausbildung abgeschlossen haben oder beim AMS zumindest zwei Wochen lang als Arbeit suchend vorgemerkt gewesen sein.
- Zuvor geringfügig Beschäftigte oder Mitarbeiter, die nicht länger als einen Monat beschäftigt wurden, sind nicht förderbar. Auch darf zuvor kein freier Dienstnehmer länger als einen Monat beschäftigt worden sein.
- Die Arbeitszeit muss mindestens 50 Prozent der Normalarbeitszeit betragen, das geförderte Dienstverhältnis muss mindestens einen Monat dauern.

Das Ansuchen wird bis zu sechs Wochen nach Beginn des Dienstverhältnisses beim AMS eingebracht. Anträge können bis zum 31. Dezember 2013 eingebracht werden.

Die Förderhöhe beträgt 25 Prozent des Bruttolohnes (und eventueller späterer Erhöhungen, maximal jedoch die ASVG-Höchstbeitragsgrundlage), zwölf Mal pro Jahr (nicht zur Berechnungsgrundlage zählen Sonderzahlungen, Überstunden, Zulagen, Provisionen). Es werden damit Dienstgeber-Sozialversicherungsbeiträge und anteilige Sonderzahlungen abgegolten.

Die Auszahlung der Förderung kann monatlich, vierteljährig, halbjährig oder einmalig im Nachhinein erfolgen. Für die erste Auszahlung ist die Vorlage eines Dienstzettels und eines Nachweises über die aufrechte GSVG-Versicherung des Arbeitgebers erforderlich. Die Auszahlung des letzten Teilbetrages erfolgt erst nach Prüfung der widmungsgemäßen Verwendung.

Die Förderung wird für die Dauer des Dienstverhältnisses, maximal jedoch für ein Jahr gewährt. Wird das Dienstverhältnis vorzeitig beendet, wird die Förderung eingestellt und aliquot abgerechnet. Um die Förderung in möglichst hohem Ausmaß auszuschöpfen, sollte daher ein langfristiges Dienstverhältnis (mindestens ein Jahr) angestrebt werden, da bei Beendigung des bestehenden und Beginn eines neuen Dienstverhältnisses keine weitere Förderung gewährt wird.

STEUER-KOMMENTAR
Mag. Andreas Dürrschmid



Pendlerpauschale auch für Geringfügig Beschäftigte

Nach einer aktuellen Entscheidung des Unabhängigen Finanzsenats (UFS) steht das Pendlerpauschale auch Teilzeit- bzw. Geringfügig-Beschäftigten jeweils im aliquoten Ausmaß zu. Damit wurde erreicht, was bis dato nicht möglich war. So können Teilzeitmitarbeiter, die beispielsweise nur zwei Tage in der Woche arbeiten, ab sofort zwei Fünftel des regulären Pendlerpauschales absetzen. Dasselbe gilt für Geringfügig-Beschäftigte, die etwa nur einen Tag pro Woche, das aber regelmäßig, arbeiten.

Derzeit ist das Urteil noch nicht rechtskräftig. Das heißt, es muss noch abgewartet werden, ob der Einspruch der Finanzbehörden eine gegenteilige Wirkung zeigt. Jedenfalls können Ihre Mitarbeiter schon jetzt „Gewehr bei Fuss“ stehen und die dazu nötigen Unterlagen vorbereiten.

— BEZAHLTE ANZEIGE —

ELKA SOFT

Ihr zertifizierter Sage Partner in den Bereichen
Office Line & CRM

WIRD

5

Erstaunlich frisch

Die Classic Line von Sage ist im wahrsten Sinne des Wortes ein Klassiker – mit vielen Vorteilen und Potenzial zur Kostensenkung.

Sie ist 25 Jahre alt und durch laufende Aktualisierungen immer noch jung und frisch: Die Classic Line von Sage. In einem modularen Paket mit vielen Erweiterungsmöglichkeiten bekommen kleine und mittelständische Unternehmen alles, was sie an kaufmännischer Software brauchen: Vom Rechnungswesen über Warenwirtschaft bis hin zur Produktion.

Unternehmen erwarten zurecht, dass sich Software genau an ihre Gegebenheiten anpasst. Bei der Classic Line stehen neben umfangreichen Standardmodulen – von Auftragsbearbeitung bis Zahlungsverkehr – auch Branchen- und Speziallösungen zur Verfügung. Alles lässt sich exakt auf Ihre individuellen Bedürfnisse zuschneiden.

Bei der Classic Line entscheidet jeder Betrieb zudem, welche Module und Funktionen auf wie vielen Arbeitsplätzen genutzt werden sollen. Durch ein transparentes und modulspezifisches Preissystem hat man die volle Kontrolle über die Investition. Ergebnis: Ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis macht die Classic Line zu einer zukunftssicheren Investition.

Gerade bei der Installation und Einführung von Software ist Expertenwissen wichtig, spart Zeit und senkt die Kosten. Hunderte qualifizierte Classic Line-Busi-

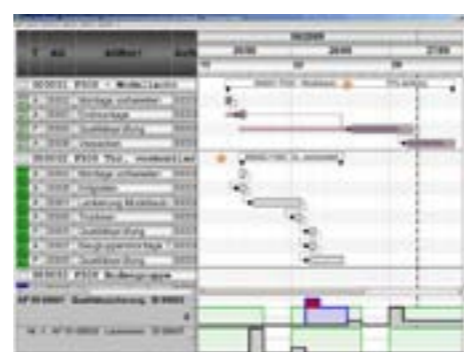


ness Partner stehen auf Wunsch beratend zur Seite. Sie sorgen für eine schnelle und reibungslose Umsetzung.

Arbeitsplatzkosten senken

Besonderer Wert wurde bei der Classic Line seit jeher auf höchstmöglichen Bedienkomfort gelegt. Das geht von der Eingabe von Daten über die Suche nach Informationen bis hin zur Weitergabe von Daten über dokumentierte Schnittstellen.

Mit der Classic Line kann man selbstverständlich auch „remote“ arbeiten. Es reicht eine Installation auf einem Server und man kann von überall aus loslegen. Voraussetzungen dafür sind nur ein Internet-Zugang sowie ein Browser. „Weil die komplette Arbeit am Server läuft, muss am Desktop kein Programm mehr installiert werden“, meint Virginia Berberovic, Produktmanagerin bei Business Software. So reicht eine einzige Installation für das Stammhaus und Filialen in anderen Ländern. Die Classic Line wird übrigens in



deutscher und englischer Benutzerführung ausgeliefert.

Dieses Servermodell vereinfacht weiters die Benutzer- und Rechteverwaltung einerseits und macht die Arbeit noch sicherer. Die Gefahr durch Viren, Würmer oder anderer Schadsoftware ist damit komplett gebannt. Dadurch sinken auch die Wartungskosten von Arbeitsplatzrechnern durch IT-Abteilungen enorm.

Eine Demoversion der Sage Classic Line kann unter www.sage.at bestellt werden.

„An dem Projekt gibt's nichts zu meckern“

„Die Käsemacher“ liefern ihren Ziegen-Käse mit der Business Lösung Classic Line von Sage.

Im Waldviertel produzieren „Die Käsemacher“ Käsespezialitäten aus Ziegen-, Schaf- und Kuhmilch. Das schnelle Wachstum machte einen Umstieg auf eine neue kaufmännische Lösung erforderlich, die Wahl fiel auf Classic Line des langjährig bewährten Partners Sage. Die erfolgreiche Umsetzung bringt Einsparungen bei den Personalkosten durch den Einsatz von EDI, sowie transparente rückverfolgbare Prozesse.

Entstanden aus einer Bauernkäserei im Waldviertel, produzieren „Die Käsemacher“ heute an drei Standorten rund um Waidhofen an der Thaya eine Vielfalt qualitativ hochwertiger Käsespezialitäten aus Schaf-, Ziegen- und Kuhmilch. Neben dem traditionellen Schaffrischkäse oder den Ziegenbällchen umfasst das Sortiment feinste Variationen von Antipasti wie Käse-Gemüse, also gefüllte Oliven und Paprika, oder Ziegenkäsetaler im Speckmantel, alles in sorgfältiger Handarbeit hergestellt. Der Phantasie der Käsemacher sind keine Grenzen gesetzt, sie folgen dem Motto „Alle Leidenschaft dem feinen Geschmack“ und so gibt es sogar Datteln oder Marillen gefüllt mit Frischkäse, für die Liebhaber von Süßem. Die Qualität steht und fällt mit der sorgfältigen Auswahl der Rohstoffe, im speziellen der

Milch und die kommt natürlich aus der Region: von Schaf- und Ziegenbauern aus dem Waldviertel sowie dem angrenzenden Most- und Mühlviertel, die Kuhmilch wird von der regionalen Genossenschaft bezogen. Mehrere Produkte wurden in den letzten Jahren ausgezeichnet, was Qualität und Innovationgeist der Käsemacher beweist. Innerhalb von nur 20 Jahren ist das Unternehmen rasant gewachsen, heute erwirtschaften circa 130 Mitarbeiter einen Umsatz von rund 20 Millionen Euro und liefern ihre feinen Spezialitäten in 38 Länder.

Optimierung der Abläufe durch Einsatz von EDI

Das schnelle Wachstum brachte mit sich, dass die kaufmännische Software-Lösung auf neue, moderne Beine gestellt werden musste. Möglichst alle Abläufe wie Bestellannahme, Rechnungserstellung oder Chargen für die Produktionssteuerung sollten elektronisch erfassbar und auch rückverfolgbar sein. Vor allem sollte EDI genutzt werden, um den Bestellvorgang zu optimieren. Seit mehr als 15 Jahren setzen Die Käsemacher Produkte von Sage Software ein, begonnen mit dem PC-Kaufmann, danach KHK.

Aufgrund der langjährigen guten Erfahrungen fiel daher die Entscheidung, nun auf die Classic Line umzusteigen, eine seit Jahren bewährte betriebswirtschaftliche Lösung für kleine und mittlere Unternehmen, welche Module von Rechnungswesen über Warenwirtschaft und Produktion bis zur Lohn- und Gehaltsabrechnung inkludiert. Zweites positives Kriterium bei Sage war die problemlose Migrati-

onsmöglichkeit der Daten, die vollständig aus den kaufmännischen Vorgängerversionen übernommen werden konnten.

Die organisatorischen Grundlagen waren ein wichtiger Teil des Projekts: neue Arbeitsabläufe wurden definiert und in den Modulen von Classic Line umgesetzt. Diese Anpassungen wurden durch einen Partner von Sage - die Zandler Data Service - bei der Chargenverwaltung, den Auswertungen sowie beim EDI-Modul durchgeführt.

Nutzen: Einsparung von Personalkosten, alle Ziele erfüllt

Mag. Thomas Jungreithmayer, stellvertretender Geschäftsführer und Projektverantwortlicher, sieht den Nutzen in den optimierten Geschäftsprozessen und der Wirkung nach außen: „Die erfolgreiche Umsetzung der neuen Business Software von Sage bringt uns beträchtliche Einsparungen bei den Personalkosten. Denn mit der Einführung von EDI konnte der Prozess der Bestellannahme optimiert werden und wir können mit unseren Lieferanten und Kunden nun viel einfacher und professioneller kommunizieren. Als modernes Wachstums-orientiertes Unternehmen legen wir Wert auf Innovation und entwickeln laufend neue Käsespezialitäten, gleichzeitig wollen wir auch in unserer Organisation Innovation zeigen: die neue Lösung von Sage ermöglicht uns, nach außen mit einer professionellen modernen Auftragsfassung und Finanzbuchhaltung aufzutreten.“

Alle Vorgaben im Projekt wurden tadellos erfüllt: Bestellungen können jetzt elektronisch angenommen und verarbeitet werden, Rechnungen via EDI erstellt und die gesamten Abläufe können einfach rückverfolgt werden. Die Mandantenfähigkeit der Lösung ermöglicht den Einsatz eines Systems für mehrere Firmen, sowie die Konsolidierung zu einer Gesamtsicht. Mag. Jungreithmayer resümiert mit einem Augenzwinkern: „An diesem erfolgreich abgewickelten Projekt gibt es also nichts zu meckern - gemeckert wird nur auf der Wiese, bei unseren Ziegen.“

— BEZAHLTE ANZEIGE —

DIE KÄSEMACHER, Europastraße 5, A-3902 Vitis
Tel.: 0043(0)2842 51215-0, Fax: 0043(0)2842 51215-51
e-mail: office@kaesemacher.at
www.kaesemacher.at

Alle Leidenschaft dem feinen Geschmack

Schulungen von Mitarbeitern sind wichtig, um einen Vorteil aus moderner Software zu haben. Ohne Investitionen ins Humankapital einer Firma geht es nicht mehr. Wenn die eigenen Mitarbeiter nicht ausreichend geschult sind, sind es die der Konkurrenz mit Sicherheit.

Weil das ein boomender Markt ist, kamen findige Unternehmen auf den Plan und bieten Online-Schulungen. Vor allem im IT-Bereich ist das Angebotsspektrum enorm. Es gibt nichts, das man in einen Screencast packen könnte und nicht angeboten wird. Firmen wie Video2Brain oder Lynda.com haben solche Videos zuhauf im Programm und in Zeiten der Online-Distribution sind Flatrates längst der Standard. Für einen Account bezahlt man lediglich rund 300 Euro pro Jahr.

Das ist gut investiertes Geld, können damit doch mehrere Nutzer in der Firma gleichzeitig lernen. Zu solchen Lernszenarien gehört aber auch eine Strategie. Lernen muss quasi ritualisiert werden. Entweder man gibt Anreize für individuelle Trainings (wann und wo der Einzelne will) oder man organisiert das gruppenweise.

Das Besprechungszimmer etwa könnte zu fixen Zeiten zum Schulungsraum werden. Beim gemeinsamen Erarbeiten von Wissen fällt auch ein Manko von Online-Trainings weg: Man kann untereinander Fragen stellen.

Nicht nur professionell hergestellte Lernvideos tummeln sich im Netz. Tausende Enthusiasten stellen solche Materialien auf YouTube & Co. In lernfreudigen Organisationen werden Links zu solchen Videos zusammen getragen und auf einem internen Wiki veröffentlicht. Wie man einen solchen installiert, wird in vielen Tutorials Schritt für Schritt erklärt.

Es lohnt sich auch, über ein eigenes Angebot an Screencasts oder Lernvideos nachzudenken. Vor allem im technischen Bereich amortisiert sich das schnell, weil Support-Kosten gesenkt werden können. Für die Herstellung von Screencasts ist lediglich ein günstiges Softwareprogramm (z.B. Camtasia Studio 7 für 263 Euro inkl. USt.) und ein Mikrofon nötig. Damit zeichnet man alle Aktionen der Maus in einem Bildschirm-Fenster auf und spricht Erklärungen dazu.



Lern-Flatrates

Nur mit Mitarbeitern cleveren kann man im Wettbewerb bestehen. Bei Standardsoftware machen Online-Kurse Mitarbeiter schlauer.

— BEZAHLTE ANZEIGE —



Business Solutions GmbH

4053 Haid b. Ansfelden; Traunuferstraße 257
 Telefon: 07229 - 211 02; Email: info@cwigmbh.at

sage Office Line - HWP - CRM

Kassenlösungen für die Office Line Online oder Offline

- Durchgängige Touchscreenbedienung
- Multimediakundendisplay / Messaging
- Erfassung von Verkäufen und Zahlungen
- Lieferschein und Sammelrechnung
- Parken von Bons
- Kundenanlage (Online-Szenario)
- Artikelsuche nach diversen Kriterien
- Ändern und Stornieren
- Ständige Auskunft zur Verkaufshistorie (Online-Szenario)
- Tagesumsatz und Frequenzauswertungen
- Schnelldrehtasten für Artikel und Gruppen
- Erfassung weiterer Kassenbewegungen (Barbewegungen)
- Tagesabschluss mit Geldrechner / Tagesprotokoll
- Anbindung von POS-Hardware (z.B. Bondrucker)



Mobile Datenerfassung für die Office Line Online oder Offline



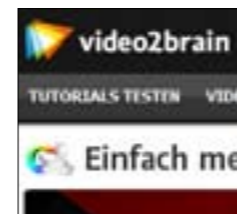
- Wareneingang**
Buchung auf zentrales WE-Lager oder Erstellung eines Wareneingangsbeleges auch unter Berücksichtigung von Serien- und Chargennummern, sowie Lagerplätzen
- Kommissionierung**
Umbuchung auf WA-Lager oder Erstellung eines Lieferscheinbeleges
- Warenausgang**
Abbuchung vom WA-Lager oder Erstellung eines Lieferscheinbeleges
- Lagerbuchungen**
Zugang, Entnahme, Umbuchung
- Inventur**
auf Basis von Zähllisten
- Betriebsdaterfassung**
Arbeitszeitrückmeldungen je Arbeitsplatz zu Produktionsaufträgen
- Lagerplatzprüfungen**
Ausgabe von Lagerinformationen nach Eingabe Lagerplatz
- Ladeliste**
Plausibilitätsprüfungen zwischen Kommissionierung und Verladung und weitere Dialoge

Alle Lösungen sind selbstverständlich zertifiziert.

Weitere Lösungen auf Anfrage (z.B. Etikettendruck, Zeiterfassung, Webshoplösungen u.v.m)



VIER AUSGEWÄHLTE LERN-WEBSITES



Video2Brain: www.video2brain.com
 Die Grazer Firma ist die erste Wahl bei Lernvideos im Web. Alle Tutorials werden in deutscher Sprache abgehalten. Neben Programmiersprachen oder dem Web gibt es viel zu Grafikanwendungen. Neue Videos gibt es auch als Download für unterwegs. Preis: 298 Euro im Jahr.



Lynda: www.lynda.com
 Die weltweit umfangreichste Sammlung an Lernvideos erstreckt sich über alles, was man am Computer installieren kann: Microsoft Office, Programmiersprachen, Grafikprogramme und vieles mehr. Allerdings wird in Englisch unterrichtet. Preis: 375 Dollar pro Jahr.



YouTube: www.youtube.com
 Sie glauben gar nicht, wie viele und wie gute Tutorials es auf der Videowebsite YouTube gibt. Egal, zu welchem Thema – man wird immer zumindest auf Englisch fündig. Geben Sie einfach oben in die Suche einen Begriff Ihrer Wahl gefolgt von „Howto“ ein. Preis: gratis.



Adobe TV: tv.adobe.com
 Von den Entwicklern höchstpersönlich kommen einige sehr gute Screencasts zu Adobe-Produkten. Vor allem für die neue Creative Suite 5 gibt es zahllose Tipps & Tricks zum Nachvollziehen. Auf Englisch, aber kostenlos.



Produktiver mit iPhone, Android, BlackBerry & Co.

Apps, Apps, Apps!

iPhone/iPad: **Lieferungen** zur Paket-Nachverfolgung, **Softphone** zum Kostensparen durch Internet-Telefonie, **TeamViewer** zur Fernwartung bzw. für den Fernzugriff auf den eigenen PC/Mac, **Pocket Informant** als Überdrüber-Organizer, **AirSharing** zum Teilen, **Bump** zum Austausch von Daten.

Android: **Astro File Manger** zum Suchen und Finden von Dateien, **Talk to me** übersetzt alles in jede Sprache, **VNC Viewer** zur Fernsteuerung von PCs, **Google Maps Navigation** als volles Navi.

Blackberry: **DocumentsToGo** für Office-Dokumente, **SmrtGuard** als Passwortmanager, **Maximizer CRM** mit Verbindungen zu vielen gängigen CRM-Systemen.

Für (fast) alle: **Dropbox** als Online-Speicher für unterwegs, **Evernote** für Notizen, **Google Docs** für das Office „on the road“, **Wordpress** zum Bearbeiten der Website, **TriplIt** zur Reiseorganisation, **Quando/Scotty** für „Öffi“-Fahrpläne.

— BEZAHLTE ANZEIGE —



Ihr zertifizierter Sage Partner in den Bereichen Office Line & CRM

WIRD 5!

In diesem Jahr feiert die Fa. Elka Consulting ein besonderes Jubiläum. Von Beginn an beschäftigen wir uns mit den erfolgreichen Produktlinien Office Line und CRM und betreuen vorwiegend kleine und mittelständische Unternehmen aus verschiedensten Bereichen der Arbeitswelt.

Wir unterstützen die Betriebe bei der Einführung und im laufenden Betrieb. Langjährige Partnerschaften und Kundentreue sind unser vorrangiges Ziel!

A-1140 Wien
 Gurkgasse 8
 Tel: 01 / 890 27 24
 Fax: 01/890 27 24-40
 office@elkasoft.at

Im Zuge unseres Jubiläums veranstalten wir
am 14.&15. 10. 2010
 eine Hausmesse.

Interessenten und Kunden sind herzlich eingeladen bei Fingerfood neues zum Thema Office Line & CRM zu erfahren. Wir bitten um Anmeldung unter
 Tel: 01 / 890 27 24
 oder E-Mail: office@elkasoft.at



Selten war ein Update lohnender als beim neuen Handwerker Paket von Sage

Update für saubere Kalkulationen

Das Handwerker Paket (HWP) bietet in seiner aktuellen Version neue Funktionen zur Nachkalkulation. So kann man bei einzelnen Projekten noch rechtzeitig gegensteuern.

Sich sauber zu verkalkulieren – davor hat jeder Handwerker Angst. Zurecht, denn mehrere Fehlkalkulationen hintereinander können einem das finanzielle Genick brechen.

Um noch während einem Projekt rettend eingreifen zu können, wurde das Modul „Nachkalkulation“ generalüberholt, wie Alexandra Planner von Business Software erklärt: „Jetzt ist jederzeit ein projektbezogener Soll-Ist-Vergleich möglich. Die Bearbeitung wurde enorm vereinfacht und eine grafische Übersicht liefert sofort ein aussagekräftiges Bild, wie es um die Projektkosten steht.“

Die Erfassung der Projektkosten geht nun schneller von der Hand und ist übersichtlicher. Zwischensummen zeigen jeweils den aktuellen Kalkulationsstand. Tabellen und Grafiken sind in der aktuellen Version ansprechend gestaltet und

liefern ein umfassendes Bild. So sieht man auf einen Blick, ob man bei einem Projekt im Plan ist oder ob Abweichungen vorhanden sind.

Die Nachkalkulation weist auch den aktuellen Projektgewinn aus und zeigt, ob die Gemeinkostenzuschläge abgedeckt werden. „Sind die Arbeiten schon abgeschlossen, ist es zu spät. Mit dem neuen HWP sieht man die Entwicklung schon während dem Projekt, ob Anpassungen vorgenommen werden müssen“, erklärt Planner den Nutzen der Neuerungen.

Qualitätssicherung

Ebenfalls neu sind in der Nachkalkulation die Regiearbeiten, wo Eingabe und Verrechnung außertourlicher Arbeiten deutlich vereinfacht wurden.

Wichtig seien laut Planner auch die Neuerungen in Bezug auf Nacharbeiten: „Hier fördert das HWP die Qualitätssicherung mit Hilfe einer Reihe von Statistiken.“ Welche Projekte mehr Nacharbeiten zur Folge hatten ist damit ebenso ersichtlich, wie die damit beschäftigten Mitarbeiter. Möglich wurde dies durch die explizite

Einbuchbarkeit von Nacharbeiten.

Im neuen HWP wurde die Benutzeroberfläche in weiten Teilen stark verbessert – so wurde die Suche nach Informationen ausgeweitet. In allen Bereichen der Stammdaten gibt es nun erweiterten Platz für Referenzinformationen. „Früher war hier oft kein Platz vorgesehen. Durch die neue Benutzeroberfläche wird dem weit mehr Raum gewidmet“, erklärt Planner.

Weiters wurde noch mehr Wert auf Anpassbarkeit gelegt und die Schnellstartleiste verbessert. Viele Funktionen sind jetzt noch rascher erreichbar.

Bewährtes ist dagegen gleich geblieben. Die einfache Eingabe ermöglicht schnelles Arbeiten und eine Vielzahl von Schnittstellen ermöglicht den Datenaustausch mit anderen Programmen.

Die Basisversion des Allround-Pakets für Handwerker schlägt mit 1350 Euro (exkl. USt.) zu Buche und kann fast beliebig erweitert werden. Die modulare Bauweise passt sich an jeden Handwerksbetrieb an. Wer das Programm vor dem Kauf testen will, kann online unter www.sage.at eine Demoversion anfordern.

5 Tipps für besseren Umgang mit E-Mail

Immer mehr Mitarbeiter sehen E-Mails als Plage an, die höchstens eines macht: unproduktiv. Ein paar Tipps reichen, um Frust abzubauen und Kosten zu sparen.

Weltweit werden Tag für Tag rund 250 Milliarden E-Mails versendet. Selbst, wenn man die vielen Spammails nicht mitzählt, ist das eine gewaltige Menge. Untersuchungen zeigen, dass man für das bloße Anschauen, Bewerten und Löschen einer E-Mail rund 20 Sekunden braucht.

Klingt wenig, ist aber enorm viel! Bei 50 E-Mails am Tag wären das über 15 Minuten. Macht aufs Jahr gerechnet 63 Stunden oder 7,5 Arbeitstage. Und weil es mit dem Löschen alleine nicht getan ist, wird eines schnell deutlich: Wer bei E-Mails die Produktivität erhöht, gewinnt enorm. Daher: Fünf einfache Tipps, wie man die E-Mail-Flut ein wenig in den Griff bekommt.

1. Nur das Beste! Wer bei E-Mails spart, tut dies am falschen Fleck. Gönnen Sie Ihren Mitarbeitern daher die neuesten Mail-Programme mit den ergonomischsten Funktionen und schulen Sie die Mitarbeiter darauf. Dies gilt insbesondere für den Speicherplatz in den Mailkonten. Es kostet enorm viel Zeit, E-Mails ständig löschen zu müssen, nur weil die Mailbox zu klein ist. Speicherplatz darf heute kein Thema mehr sein und ein guter Mailserver mit ausreichend viel Platz verwandelt eine Mailbox zu einem Archiv, das schnell durchsuchbar ist. Und schlussendlich: Mailboxen ohne adäquaten Schutz vor Spammails sind ein absolutes No-Go!

2. Denken vor dem Senden! Es ist eine Unsitte, alles an alle zu senden. Viele machen das, um „auf Nummer sicher“ zu gehen. In Wahrheit wird damit nur Verantwortung abgewälzt – auf Kosten der Arbeitszeit von Kollegen. In manchen Firmen ist es aus gutem Grund verboten, alles an alle zu senden.

3. Gute (E-Mail-)Manieren! Die offizielle Korrespondenz einer Firma sollte nicht vor Fehlern strotzen – jedes E-Mail-Programm hat eine Rechtschreibkontrolle. Die durchgängige Klein-

schreibung von Texten ist zwar „schwer in Mode“, macht jedoch einerseits kein gutes Bild und verringert andererseits die schnelle Lesbarkeit. Ein weiteres Muss ist eine E-Mail-Signatur. In Firmen ist die ohnehin üblich – das gilt auch für private E-Mail-Accounts. Warum? Will man mit dem E-Mail-Sender in Kontakt treten, muss man sonst erst langwierig Kontaktmöglichkeiten recherchieren.

4. Filter, Filtern, Filtern! Eigentlich gibt es kein Problem des „Information Overloads“ sondern nur ein Filterproblem. Viele E-Mails immer wiederkehrender Absender (Projektpartner, Newsletter

etc.) lassen sich sehr einfach filtern und in Ordner vorsortieren. Das verschafft mehr Übersicht und man hat stets das Wesentliche im Blick. Einmal ausprobiert, wird man diese Funktion lieben.

5. Ohne große Attachments! Es ist eine Unsitte, riesige Dateianhänge per E-Mail zu versenden. In Firmen ist die Lösung dafür einfach: Legen Sie die Dateien am Fileserver ab und verweisen in E-Mails nur darauf. In der Kommunikation mit Externen muss man darauf auch nicht verzichten. In solchen Fällen nutzt man den eigenen Webserver oder greift auf Dienste wie www.dropbox.com zurück.



Es braucht eine E-Mail-Kultur in Unternehmen, sonst steigt der Frustfaktor



MEINUNG

Georg Holzer ist freier Journalist im Technikbereich und unter anderem für die Kleine Zeitung und die Tiroler Tageszeitung tätig.

Netzneutralität

Einem Kabel ist es egal, welche Bits es transportiert. Es behandelt alle gleich. Den Firmen, denen diese Kabel gehören, ist es allerdings nicht egal. Aus den USA schwabbt die Diskussion um die Netzneutralität nach Europa über. Telekom-Firmen ist es ein Dorn im Auge, dass Google, Ebay oder Facebook mehr verdienen als sie. Dabei stellen sie doch die Leitungen dafür zur Verfügung.

Bislang war es so, dass jedes Bit gleich behandelt wurde. Egal, ob ein Video von YouTube oder Facebook daher kommt – es wird gleich transportiert. Das Netz verhält sich neutral gegenüber jeder Website und jedem Anbieter – daher auch der Begriff Netzneutralität.

Genau darin steckt das gewaltige Innovationspotenzial des Internets. Jeder hat die gleichen Voraussetzungen, jeder kann zum nächsten Google werden. Bezahlt wird an den Enden – beim Internet-Anschluss von Google und beim Surfer.

Das könnte sich ändern. Das Internet soll – geht es nach den Wünschen großer und globaler Internet-Provider – zur Zweiklassen-Gesellschaft werden. Ein Bit soll nicht mehr ein Bit sein. Inhalte unterschiedlicher Anbieter sollen je nach Zahlungsbereitschaft unterschiedlich schnell (oder auch gar nicht mehr) transportiert werden.

„ **Es wäre schade, fänden die Script Kiddies von morgen nicht die gleichen Chancen vor wie die Gründer von Google oder Yahoo.**

Das ist aber nicht alleine ein Problem für Google oder Facebook. Das könnte zum Problem für die freie Meinungsäußerung werden. Was wäre, wenn das Handynet XY die Videos von YouTube sperrt und nur mehr einen Bezahl-dienst mehr durchlässt? Meinungsfreiheit würde so zum Privileg derer, die es sich leisten können.

Diese Balkanisierung des Internets darf nie Wirklichkeit werden. Politiker sind gefordert, die Netzneutralität festzuschreiben! Ob sie es verstehen, ist die andere Frage. *Georg Holzer*



Premiumservice zahlt sich aus

Kaufmännische Software von Sage ist einfach aufgebaut und deckt eine Vielzahl an Funktionen und Möglichkeiten ab. Vor allem bei der Einarbeitung aber auch bei der späteren Nutzung gibt es immer wieder Fragen zu einzelnen Funktionen. Dabei helfen kompetente Servicemitarbeiter von Business Software gerne und schnell weiter. Dazu gibt es eine spezielle Service-Hotline für Kunden mit einem Premium-Servicevertrag.

Ein weiterer Vorteil sind Updates: Die Software ist das Rückgrat eines jeden Unternehmens, ohne der gar nichts läuft. Logisch, dass man sie pflegen sollte wie seine eigene Gesundheit. Kunden mit Premium-Service bekommen jedes Update kostenlos. Updates sind Verbesserungen der Software innerhalb einer Version. Egal, ob es gesetzliche Änderungen gibt oder Funktionalitäten verbessert und verfeinert werden – der Premium-Service sorgt dafür, dass sich der Anwender keine Gedanken machen muss. Automatisch stehen alle Neuerungen und Anpassungen bereit.

Weiterer Vorteil ist, dass das jährliche Upgrade auf die nächste Version ohne zusätzliche Kosten enthalten ist. Das betrifft nicht nur neue Funktionen, sondern auch Verbesserungen in der Architektur, der Programmierung und vieles mehr. Die Software bleibt so immer am neuesten Stand. Upgrades sichern automatisch die Anpassung an neue Gegebenheiten wie beispielsweise neue Windows-Versionen oder neue Hardware.

Ein weiterer Vorteil betrifft etwa die Umsatzsteuervoranmeldung (UVA). Das UVA-Formular muss wegen gesetzlicher Bestimmungen immer angepasst werden. Kunden mit Premium-Service müssen nichts extra kaufen. Sie bekommen stets das aktuellste Formular im Rahmen des Premium-Services. Gleiches gilt auch für die Zusammenfassende Meldung (ZM).

Diese und weitere Vorteile des Premium-Services gibt es für ausgewählte PC-Kaufmann und GS Produkte. Und die Kosten dafür sind im Gegensatz zu den Leistungen äußerst gering: Premium-Service gibt es ab 13,50 monatlich (exkl. USt.). Das sollte es einfach wert sein, eine stets sichere, perfekte und stets einwandfrei arbeitende Software zu haben.



Business Software GmbH
Primoschgasse 3
A-9020 Klagenfurt

Tel. +43 (0)463/38 43-0
Fax +43 (0)463/38 43-18
Email: support@bsoftware.at
Internet: www.bsoftware.at