

> NEWS+ NUTZEN

Einsparmöglichkeit I Arbeitsplätze mit Kurzarbeit sichern, aber wie?

Um in wirtschaftlich harten Zeiten Kosten zu reduzieren ohne Mitarbeitern kündigen zu müssen, können Unternehmen auf Kurzarbeit umstellen. Die Mitarbeiter arbeiten in diesem Zeitraum weniger oder gar nicht. Den entsprechend geringeren Lohn gleicht der Staat teilweise durch Zahlungen aus. Als vorübergehende Maßnahme für konjunkturschwache Zeiten ist die Dauer der Kurzarbeit begrenzt. Zum Jahresbeginn hat die Bundesregierung im Rahmen des Konjunkturpakets die Maximaldauer von Kurzarbeit von 12 auf 18 Monate erhöht.

Ob im gegebenen Fall Kurzarbeit eine Alternative für Ihr Unternehmen sein kann, um Arbeitsplätze zu erhalten, erfahren Sie unter:

■ http://www.einsatz-fuer-arbeit.de/sites/generator/29824/seitengeruest_infos_arbeitgeber.html

Einsparmöglichkeit II Kostengünstige Energieberatung

In vielen Unternehmen machen die Energiekosten bis zu fünf Prozent des Umsatzes aus. Jedoch wissen gerade KMU häufig nicht über Einsparpotenziale Bescheid. Damit dieses Defizit behoben werden kann, fördert die KfW Initial- oder Detailberatungen mit knapp zwei Dritteln der anfallenden Kosten. Das bedeutet, dass die Kosten für eine Initialberatung mit bis zu 1.280 Euro und die für eine Detailberatung mit bis zu 4.800 Euro bezuschusst werden.

Auf der Webseite der KfW finden Sie nähere Informationen zur Förderung der Energieberatung. Dort finden Sie auch eine Beraterbörse mit allen von der KfW-lizenzierten Beratern:

■ http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Beratungsangebot/Internetboersen/Beraterboerse.jsp

> SERVICE+ KUNDEN

Fördermittel für den Mittelstand – Der Wirtschaftsfonds

Die Bundesregierung hat vor Kurzem ein Kredit- und Bürgschaftsprogramm zur Unterstützung der KMU beschlossen. Zu dem bereits 15 Mrd. enthaltenden KfW-Sonderprogramm 2009 wurde ein weiteres Maßnahmenpaket als Konjunkturpaket II in Höhe von insgesamt 100 Mrd. Euro bereitgestellt. Das bedeutet, dass den mittelständischen Unternehmen jetzt Krediten und Bürgschaften bzw. Garantien in Höhe von insgesamt 115 Mrd. Euro zur Verfügung stehen. Dies gilt allerdings nur für Maßnahmen, die vor dem 31.12.2010 begonnen werden.

Der Bund stellt folgende Förderprogramme bereit:

- Fortsetzung des KfW-Sonderprogramms bis 2010, Kürzung der Karenzfrist, in der die Haftungsfreistellung nicht geltend gemacht werden kann, von 12 auf vier Monate, Erhöhung der Haftungsfreistellung auf 60%, Flexibilisierung der Laufzeiten
- befristetes Förderprogramm (bis

31.12.2010) in Höhe von 25 Mrd. für Unternehmen mit mehr als 500 Mio. Euro Jahresumsatz mit Krediten von bis zu 300 Mio. Euro

- Erweiterung des dreigliedrigen Bürgschaftssystems aus Bürgschaftsbanken, Ländern und Bund/Ländern zur besseren Ausnutzung, deutliche Verbesserungen zu Großbürgschaften

- In den alten Bundesländern beträgt das Bürgschaftsvolumen, ab dem eine Großbürgschaft vorliegt, 50 Mio. Euro und in den neuen Bundesländern 10 Mio. Euro. Alle Bürgschaften, die unterhalb dieser Volumina liegen, sollen auch weiterhin durch die Bürgschaftsbanken bzw. die Länder selbst entschieden werden.

Die einzelnen Bundesländer haben eigene Förderprogramme beschlossen. Als Service für Sie haben wir eine Übersicht der Programme auf unserer Webseite bereitgestellt: <http://www.bps-one.de/>

> EDITORIAL



Liebe Leserinnen und Leser,

die schlechten Nachrichten für den Mittelstand überschlagen sich. „Deutschland durchläuft stärkste Rezession der Nachkriegszeit“ resümiert die KfW Bankengruppe und stellt gleichzeitig im aktuellen Investbarometer einen massiven Einbruch der Unternehmensinvestitionen fest. Investitionen in die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens sind aber auch jetzt wichtig! Forschung und Entwicklung, Marketing und Vertrieb, Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter dürfen jetzt nicht zurückgefahren werden, das sind die wertvollsten Assets, damit Ihre Firma auch morgen noch wettbewerbsstark ist.

Unserem Kunden medika Medizintechnik GmbH gelingt dies – lesen Sie den Bericht dazu auf Seite 2 und 3. Gerade jetzt in die Zukunft Ihres Unternehmens zu investieren, ist natürlich viel gefordert angesichts der immer größeren Schwierigkeiten für mittelständische Firmen, noch an frisches Geld von der Bank zu kommen. Pricewaterhouse Coopers hat in kürzlichen Umfrage herausgefunden, dass vor allem großen Mittelständlern immer häufiger Kredite verwehrt bleiben. Daher haben wir als Service für Sie einen Überblick über die Förderprogramme für den Mittelstand zusammengestellt, der auch die Angebote der einzelnen Bundesländer umfasst und die Hilfestellungen der Bürgschaftsbanken der Bundesländer beschreibt. Laden Sie sich diesen unbedingt kostenfrei herunter unter [www.bps-one.de!](http://www.bps-one.de/)

Noch mehr Service erhalten Sie auf Seite 4 dieser Ausgabe von soll+haben. Auf vielfachen Wunsch haben wir die Termine für unsere Kundentage 2009 frühzeitig festgelegt. Ich freue mich, wenn wir Sie in Hamburg, Ulm, Dortmund oder Stuttgart auf unseren Infoveranstaltungen persönlich begrüßen dürfen. Und auch zwischenzeitlich gilt: Sie haben eine Frage zum Businessplan-System – wir sind gerne, schnell und zuverlässig mit jedem Service für Sie da!

Ihr Bernd S. Kirschner

Mit Business Intelligence alles im Blick

Beim Medizindienstleister medika sind die Systeme BPS-ONE und Business Intelligence unverzichtbar geworden – Teil 2

Wie bei dem fränkischen Medizintechnik-Unternehmen medika das System BPS-ONE von Denzhorn für erhebliche Verbesserungen und Erleichterungen im Finanzcontrolling sorgte, hat Geschäftsführer Stefan Weiß Ihnen in Teil 1 unserer Kundenstory berichtet. Welche Vorteile das System Business Intelligence (BI) für die Warenwirtschaft und das Vertriebsreporting hat, können Sie nun im Folgenden erfahren.

Nachdem das System BPS-ONE im Jahr 2005 bei medika eingeführt wurde und das bisherige Planungs- und Controllingsystem ersetzt hat, kann Geschäftsführer Stefan Weiß aus Erfahrung sprechen: „Das neue Informationssystem medika scorecard (msc) wurde 2008 mit der leistungsstarken Business Intelligence- und Performance Management-Software des Denzhorn Business-Partners Cubeware realisiert. Es erfüllt unsere Anforderungen vollstens und kommt mit der anfallenden Datenflut sehr viel besser zurecht. Bereits nach 8 Wochen hat es mehr Leistung erbracht als das vorherige System in 4 Jahren!“ Auch der Datentransfer und die Datenverwaltung sind nun wesentlich leichter. Durch das BI-Projekt sind die Auswertemöglichkeiten für das Vertriebsreporting mit dem OLAP-Würfel wesentlich flexibler geworden und bieten eine Vielzahl von Visualisierungsvarianten.

Hohe Informationsdichte bei sehr guter Übersicht

„Die Daten aus der Warenwirtschaft werden täglich mit dem ETL (Extraktion, Transformation, Laden)-Werkzeug Importer problemlos automatisch in das System eingespielt und aktualisiert“, so Stefan Weiß weiter zu den Vorteilen des Vertriebsinformationssystems.

Im Falle von medika werden aus der – für medika individuell entwickelten – Warenwirtschaft von der IBM i-series die operativen Daten für Analyse, Planung und Reporting extrahiert, zusammengeführt, geprüft und in einen OLAP-Würfel geladen.

Ein OLAP-Vertriebswürfel besteht z.B. aus den Hauptdimensionen Kunden, Artikel, Lieferanten, Hersteller, Vertrieb und Kennzahlen. Dies schafft eine saubere, konsistente Datenbasis für alle Nutzer des Systems.

OLAP steht für Online Analytical Processing und stammt aus der Datenanalyse. In dieser speziell für Analyse, Planung, Simulation und Reporting entwickelten Methode werden die Daten aus den operationalen Datenbeständen eines Unternehmens in einer multidimensionalen Datenbank strukturiert aufbereitet. So wird es den Anwendern möglich, ohne spezielle IT-Kenntnisse in den Daten zu navigieren.



Beispiel: Finanzen-Cockpit mit Kennzahlen pro Geschäftsbereich

All-in-one: OLAP-Analysen, Berichte, Management-Dashboards und viel mehr

Das ist der Vorteil von Business Intelligence und Performance Management: Relevante Unternehmensdaten können bereichsübergreifend gesammelt, ausgewertet und augenfällig dargestellt werden. Dem Management stehen so nützlich aufbereitete Informationen zur Unternehmenssteuerung zur Verfügung.

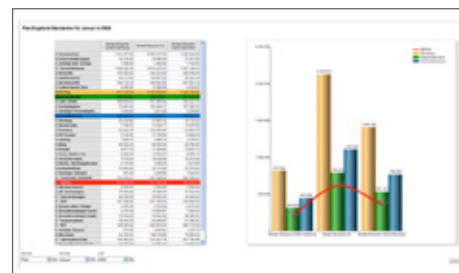
Mit dem Cockpit V6pro können mit wenigen Handgriffen übersichtliche Management Cockpits aufgebaut und in Dashboards Informationen aus unterschiedlichsten Datenquellen zur Verfügung gestellt werden. Spezielle Analysetechniken wie die ABC-Analyse geben Antworten auf Fragen wie: „Wer sind unsere wichtigsten Kunden/Produkte, die erfolgreichsten Vertriebsmitarbeiter?“ Plan-Ist-Vergleiche nach Region, Vertriebsmitarbeiter und Produkt, Rentabilität von Produkten oder Kunden etc. dienen nicht nur Informations- und Steuerungszwecken, sondern sind auch die Basis für Ursachenforschung beim Auftreten besonderer Ereignisse.

Tag-genaue Daten überall verfügbar

Eine besondere Zielsetzung für das System sieht Stefan Weiß in der jederzeitigen on-

line-Verfügbarkeit von Cockpit. Man kann problemlos zwischen Windows- und Web-Client wechseln und so immer von überall auf der Welt aktuelle Analysen und Berichte abrufen und bearbeiten.

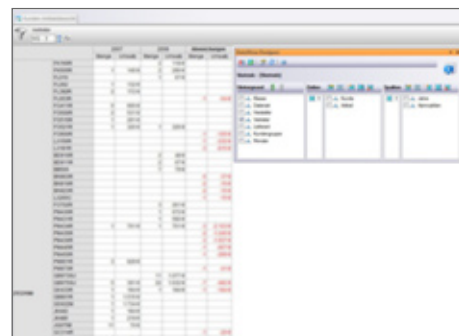
„Bisher wurden Auswertungen mit vielen Informationskombinationen von unserem Vertriebsleiter optimiert und den Vertriebsmitarbeitern zur Verfügung gestellt.“, so Stefan Weiß über das bisherige Vorgehen. Sehr beliebt sind Analysen über Kunden und Artikel mit Drill-Down über die Artikelgruppen auf die einzelnen Artikel, aber auch Auswertungen über die Vertriebsmitarbeiter und deren Kunden.



Beispiel: Ergebnisübersicht für 3 Mandanten

Ob es sich hierbei um Mengeneinheiten, Umsätze, Mengen-/ Umsatz-Abweichungen, Roherträge oder Deckungsbeiträge handelt – alles dies steuert nun der Anwender im Cockpit selbst.

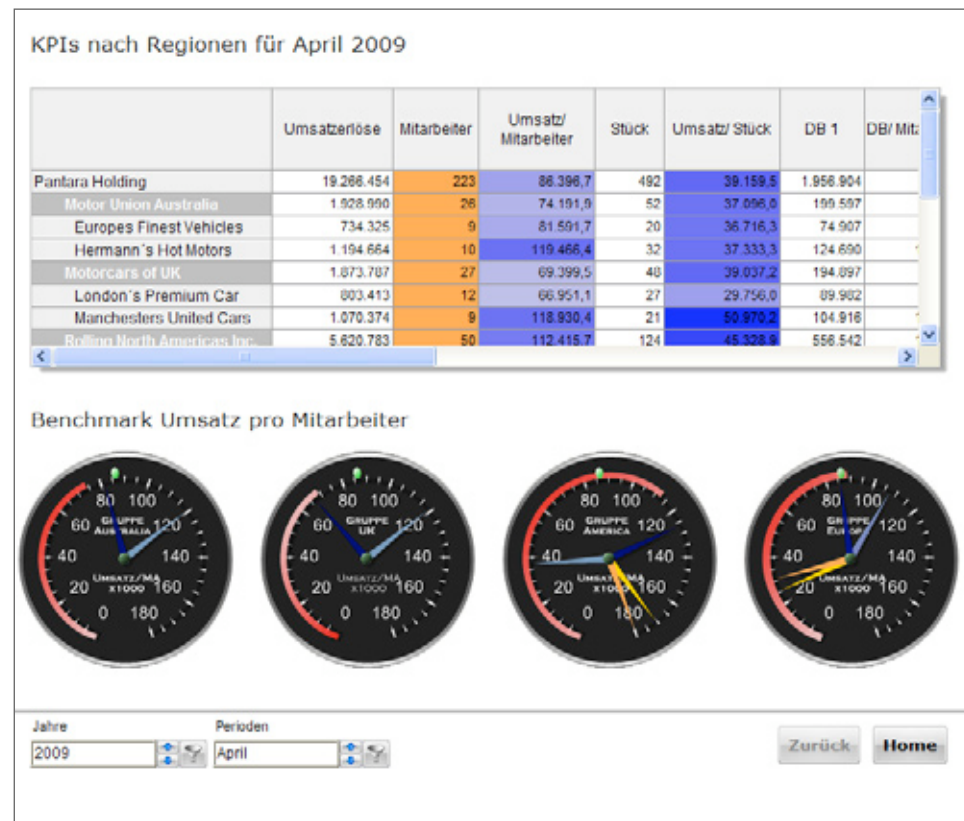
Die ersten Zahlenbesprechungen (Monitoring) mit dem Außendienst auf der Basis des neuen BI-Systems erreichten eine hohe Effizienz. Die Mitarbeiter sind begeistert von dem neuen Informationssystem und der Datenkonsistenz und -qualität.



Tabellarische Darstellung aus dem OLAP-Würfel: Mengen-/Umsatzabweichungen pro Kunde und Artikel zum Vorjahr

Mit Business Intelligence alles im Blick

Fortsetzung



Beispiel: KPI pro Region als Multiview mit Tachos

Einfacher Zugriff auf die richtigen Zahlen

In Zukunft sollen den Vertriebsmitarbeitern entscheidungsrelevante Daten per automatischer Verteilung zur Verfügung gestellt werden. Sowohl für die externen Mitarbeiter als auch für das Back-Office bedeutet das eine enorme Ersparnis an Aufwand und Zeit. Denn nach der Zusammenstellung der einzelnen Berichte können diese automatisiert in die gängigen Formate, z. B. Excel, PDF oder HTML exportiert und verteilt werden.

Dieser Projektabschnitt ist für Mitte dieses Jahres geplant und wird von den Experten von Denzhorn im Unternehmen umgesetzt und begleitet.

Außerdem soll die detaillierte Vertriebsplanung für Lieferanten/Kunden/Vertriebsmitarbeiter zukünftig im BI-System durchgeführt werden.

Ein ganzheitliches System für gezielte Unternehmenssteuerung

Einen weiteren Nutzen sieht Stefan Weiß auch in der Einbindung des BPS-BI Finanz-

würfels aus BPS-ONE in eine ganzheitliche BI-Lösung.

Damit können nicht nur die Vertriebsdaten einfach und leicht analysiert werden, sondern ebenfalls die Werte aus BPS-ONE sind im direkten Zugriff.

Neben den flexiblen Vertriebsauswertungen ist auch die Darstellung einer gut gegliederten und optisch ansprechenden GuV, Bilanz, Liquiditätsplanung oder Cashflow-Analyse möglich.

Kennzahlen, wie Umsatz pro Mitarbeiter etc. mit Daten aus unterschiedlichen Bereichen sind innerhalb einer Darstellung abbildbar. Sie können bei Bedarf auch direkt im Cockpit berechnet werden.

Mit der Einführung von BPS-ONE und Business Intelligence / BPS-BI wurde medika ein breites Spektrum an Möglichkeiten zur Verwaltung, Erstellung und Analyse vielfältiger Informationen gegeben. Besonders für mittelständische Unternehmen sind die OLAP-Analysen, vor allem im Vertriebsbereich, ganz wichtige Tools.

„Gerade in der heutigen Zeit sind schnell verfügbare und aktuelle Unternehmenszahlen wichtig für die Steuerung eines Unternehmens und die Verhandlungen mit Lieferanten, Banken und Kunden. Die moderne BI-Software ist unseren Anforderungen für die Zukunft mit Sicherheit gewachsen!“ schließt Stefan Weiß aus seinen bisherigen Erfahrungen mit den Lösungen.

FIRMA+PORTRAIT



Firmengebäude in Hof

1967 gegründet, bietet die medika Medizintechnik GmbH ihren Kunden herstellerrübergreifend Leistungen vom einzelnen Medizinprodukt bis hin zur komplexen Systemlösung an. Seit 2007 gibt es eine zweite Niederlassung in Heßdorf.

Mehr als 100 Mitarbeiter widmen sich heute den Kunden, überwiegend Kliniken und niedergelassenen Ärzten. Vor Kurzem bezog die Firmenzentrale schöne neue Räume in Hof. Rund 7.500 verschiedenen Artikel, Medicalprodukte und Investitionsgüter werden angeboten. Seit 1996 ist medika zertifiziert nach ISO 9002.

www.medika.de



Firmengebäude in Heßdorf

➤ SERVICE+KUNDEN

Kundentage 2009

Durch die Arbeit mit Ihnen haben wir wieder viele Anregungen für neue Features und Erweiterungen unserer Businessplan-Software erhalten, die Ihnen Unternehmensführung und Controlling noch leichter machen. Lernen Sie diese auf unseren Kundenveranstaltungen zu den Jahresupdates 2009 kennen! Wegen der großen Nachfrage sind wir dieses Jahr auch in Stuttgart, im Mövenpick Hotel Stuttgart Airport.



Waldhaus Reinbek
Loddenallee, 21465 Reinbek



Maritim Ulm
Basteistr. 40, 89073 Ulm



Pullman Dortmund
Lindemannstraße 88, 44137 Dortmund



Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
Flughafenstrasse 50, 70629 Stuttgart

An folgenden Tagen möchten wir Sie gerne in Ihrer Nähe begrüßen:

- Hamburg: Dienstag, 24. November 2009, Hotel Waldhaus Reinbek
- Ulm: Donnerstag, den 26. November 2009, Hotel Maritim Ulm
- Dortmund: Dienstag, den 01. Dezember 2009, Hotel Pullman Dortmund
- Stuttgart: Montag, den 07. Dezember 2009, Hotel Mövenpick Airport Stuttgart

Bitte halten Sie sich den entsprechenden Termin frei, wir freuen uns auf Sie!

Die persönliche schriftliche Einladung erhalten Sie Ende Juli – oder melden Sie sich einfach auf dem automatischen Anmeldeformular auf unserer Homepage an:

■ www.bps-one.de
info@bps-one.de oder
Tel: 0731 – 946 76 0

➤ NEWS+TERMINE

Mehr Raum in Leonberg

Zum 5. Januar diesen Jahres hat unsere Niederlassung in Nufringen neue Räumlichkeiten in Leonberg bezogen. Mit gut 250 m² steht den acht Mitarbeitern dort nun fast doppelt so viel Fläche als bisher zur Verfügung. Wir begrüßen Sie gerne in unseren neuen Räumen:

Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme GmbH
Hertichstraße 57

71229 Leonberg

Tel.: 07152 – 90645-0

Fax: 07152 – 90645-29

Controlling in harten Zeiten

Gerade jetzt in der Wirtschaftskrise braucht Ihr Unternehmen sichere Steuerung und hervorragendes Controlling. Informieren Sie sich darum über Neuigkeiten und Entwicklungen in diesen Bereichen! Eine günstige

Gelegenheit dazu finden Sie am 11. und 12. Mai in München: den 34. Kongress der Controller icv. Da wir in diesem Jahr erstmalig als Aussteller dabei sind, würden wir Sie gerne an unserem Stand begrüßen und Ihnen unsere effektiven und top-aktuellen Controlling-Tools vorstellen. Kommen Sie also am 11. und 12. Mai zum CongressCenter im ArabellaSheraton Grand Hotel München, Arabellastr. 6, 81925 München – wir freuen uns auf Sie!

Nähere Informationen finden Sie als Download auf unserer Webseite unter <http://www.bps-one.de> oder auf der Homepage des Internationalen Controller Vereins <http://www.controllerverein.de>

Vom Planspiel ins Berufsleben

Dass BWL nicht nur aus „trockenem“ Stoff besteht, können Studierende der FH Hof

seit 2005 feststellen. Eine Praxisübung, in der mittels BPS-ONE die Markteinführung eines neuen Lagerbieres durch eine mittelständische Brauerei geplant wird, ist fester Bestandteil des BWL-Unterrichts. Dabei simulieren die Studierenden nicht nur die Produktplanung und -einführung, sondern auch die Finanzierung in BPS-ONE. Dadurch lernen die Studierenden wie eine integrierte Planung funktioniert, schulen ihr Systemverständnis und erleben ihr Studienfach jenseits der Vorlesungen in einem realen Kontext.

Aber nicht nur die Studierenden profitieren von dem Planspiel: Die Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme GmbH konnte über diese Kooperation mit der FH Hof bereits den zweiten Mitarbeiter für sich gewinnen! Mitmachen lohnt sich also für alle – Studenten und teilnehmende Firma.

➤ IMPRESSUM

Redaktion (V.i.S.d.P.):

Bernd S. Kirschner

**Herausgeber: Denzhorn
Geschäftsführungs-Systeme GmbH**
Einsteinstraße 59
D-89077 Ulm-Söflingen

Telefon: +49 (0) 731 / 946 76-0
Telefax: +49 (0) 731 / 946 76-29

info@bps-one.de
www.bps-one.de

Redaktion, Design, Konzeption, Produktion:
text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
www.text-ur.de

SOLL+HABEN erscheint 4x jährlich als Kundeninformationsdienst der Denzhorn GmbH. Alle Informationen sind nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und vermittelt. Eine Haftung oder Gewährleistung wird seitens der Redaktion nicht übernommen. Das gilt insbesondere für die Informationen Dritter und Verweise auf Internet-Sites: Für den Inhalt dieser Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Copyright: SOLL+HABEN und alle darin enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Teile (Texte, Abbildungen, Ideen) von **SOLL+HABEN** veröffentlichten, zitieren oder vervielfältigen möchten.

Bei rechtskonformer Verwendung und vollständiger Zitierung der Quelle **SOLL+HABEN** stehen wir dem unter der Anforderung der Einholung unseres schriftlichen Einverständnisses offen gegenüber.

Fotonachweis: S. 2–3: medika Medizintechnik GmbH, S. 4: © Mövenpick Hotels & Resorts, © by Accor Deutschland SMARD GmbH, © by Waldhaus Reinbek Dieter Schunke e.K., © by maritim Hotelgesellschaft mbH, alle übrigen: Denzhorn GmbH. Zitierte/verwendete Bezeichnungen, Logos und Markennamen unterliegen im Allgemeinen einem warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichen Schutz der jeweiligen Besitzer.

Pressebetreuung: redaktion@text-ur.de