



Sprungbrett in die Profiligen

KMUs können ihre Geschäftsprozesse durch betriebswirtschaftliche Software optimieren

Wer seine Produkte professionell an den Käufer bringen möchte, benötigt jederzeit Überblick über Bestand, Rechnungsstellung und Versand. Unterstützung dabei bieten betriebswirtschaftliche Software-Lösungen. Doch viele kleine und mittelständische Unternehmen verzichten auf deren Einsatz – und verschenken damit die Chance auf effizientere Prozesse und mehr Umsatz.

Nach einer Umfrage des Marktforschungsinstituts icon brand navigation group macht ein großer Teil der Freiberufler, Selbstständigen und Kleinbetriebe nach wie vor einen großen Bogen um kaufmännische Anwendungen – und verschenkt damit die Chance, Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten und somit den Umsatz zu steigern. Das Marktforschungsinstitut befragte rund 1.500 Freiberufler, Selbstständige, kleine und mittelständische Unternehmen und stellte fest, dass lediglich 43 Prozent der Unternehmen ihren PC für kaufmännische Anwendungen nutzen. Ganze 12 Prozent der befragten Betriebe verzichten sogar völlig auf den Einsatz der IT. Die meisten Technologiemuffel denken auch in Zukunft nicht daran, an ihrer Situation etwas zu ändern.

„Das Ergebnis der Studie ist vor allem deshalb überraschend, weil solide kaufmännische Anwendungen weder teuer noch schwer zu erlernen oder aufwändig einzuführen sind“, wundert sich Rüdiger Müller, Leiter der Small Business Unit bei Sage Software. „Im Gegenteil, professionelle Einstiegslösungen sind bereits ab 100 Euro erhältlich. Erklären lässt sich die reservierte Haltung mit einer Mischung aus Unwissenheit, jahrelangem Durchwurschteln und einer ausgeprägten Resistenz gegen Veränderungen jeglicher Art.“

Wer investiert, profitiert

Sicherlich, die Einführung einer kaufmännischen Software macht Arbeit: Bevor es losgeht, sind Kundendaten einzugeben, Artikelstrukturen zu pflegen oder Preisstaffeln zu definieren. Doch der Aufwand rentiert sich binnen kürzester Zeit, denn Auftragsbearbeitungen bergen ein hohes Rationalisierungspotenzial. Grund hierfür sind die vielen wiederkehrenden Vorgänge des Geschäftsalltags: Artikel oder Leistungen werden meist mehrfach verkauft, Kunden bekommen oft mehr als eine Rechnung und die Formulare für Angebote, Aufträge oder Gutschriften gelten in aller Regel für längere Zeit.

Doch nicht nur beim Koordinieren von Waren leistet kaufmännische Software wertvolle Unterstützung. Mit betriebswirtschaftlichen Lösungen bekommen Unternehmer ihr Rechnungswesen sowie ihr Lohn- und Gehaltsmanagement besser in den Griff. Auch die Kontaktdaten von Kunden lassen sich damit effizienter verwalten.



Komplexe Preisstrukturen im Griff

Eine Auftragsbearbeitung speichert alle relevanten Informationen für Abrechnung und Bestellwesen. Hierzu gehören beispielsweise Artikelinformationen, Firmenkonstanten, Kunden- oder Lieferantendaten. Der Vorteil: Alle Details werden nur ein einziges Mal eingegeben und lassen sich jederzeit wieder verwenden. „Statt mühsam Artikelinformationen und Preise zwischen unterschiedlichen Dokumenten hin- und herzukopieren, werden die einzelnen Positionen aus Listen oder Menüs ausgewählt. Das ist nicht nur effizient, sondern auch ausgesprochen sicher“, erklärt Müller. Gute Auftragsbearbeitungen merken sich nicht nur Artikelbeschreibungen und Adressen, sondern auch qualifizierte Informationen wie etwa Mengentafeln, individuelle Kundenrabatte oder Zahlungsbedingungen.

Bestellt beispielsweise ein Kunde zehn Flaschen eines bestimmten Weins, finden nicht nur Mengenrabatte, sondern auch vertragliche Sondervereinbarungen automatisch Berücksichtigung. Statt derartige Informationen stets im Hinterkopf behalten zu müssen, um insbesondere Stammkunden nicht zu verärgern, speichern Software-basierte Auftragsbearbeitungen wichtige Zusatzinformationen.

Flüchtigkeitsfehler vermeiden

Der kaufmännische Geschäftsprozess ist bei den meisten kleinen und mittelständischen Unternehmen identisch oder zumindest sehr ähnlich: Auf eine Kundenanfrage folgen Angebot, Auftragsbestätigung, Lieferschein und Rechnung. Bis auf die Überschrift ändert sich am Inhalt der einzelnen Dokumente wenig. Eine gute Auftragsbearbeitung wandelt deshalb Angebote auf Knopfdruck in Auftragsbestätigungen oder Rechnungen um, wobei das Ursprungsdokument erhalten bleibt. Die Details können auf jeder Stufe geändert, müssen dabei jedoch nicht doppelt erfasst werden. So simpel das Verfahren klingt, so sicher ist es auch. Ärgerliche Fehler wie beispielsweise das versehentliche Überschreiben von Word-Dokumenten oder Kopierfehler bei der Datenübernahme aus alten Vorgängen lassen sich dadurch wirksam vermeiden. Die einzelnen Vorgänge bleiben selbst für Außenstehende nachvollziehbar und – noch wichtiger – sie sind statistisch auswertbar. Der Workflow funktioniert auch in entgegengesetzter Richtung, etwa beim Bestellwesen. Hier lassen sich beispielsweise Bestellungen in Wareneingänge verwandeln, was die Wareneingangskontrolle und die Überwachung von Lieferterminen vereinfacht.

Die Standardisierung der Auftragsbearbeitung hat einen weiteren entscheidenden Vorteil: „In kaum einem anderen Land ist die betriebliche Rechnungslegung derart stark reglementiert wie in Deutschland. Selbstverständlich gibt es auch strenge Vorschriften für die Gestaltung steuerlich relevanter Dokumente, zu denen insbesondere Rechnungen oder Gutschriften gehören“, bemerkt Müller. Die Angabe des Leistungsdatums, die fortlaufende Nummerierung oder die Bekanntgabe der Umsatzsteuer-ID sind nur einige davon. Mit einer betriebswirtschaftlichen Standardanwendung gehen Unternehmen und Freiberufler auf Nummer sicher. Hersteller wie Sage Software spielen gesetzliche Änderungen wie die Erhöhung der Umsatzsteuer zum 1.1.2007 rechtzeitig als Update ein, sodass man sich in puncto Gesetzestreue auf der sicheren Seite befindet.



Mehr Durchblick zwischen den Regalen

Mit der Verwaltung von Warenbeständen reift die Auftragsbearbeitung zur Warenwirtschaft. Genau hier verläuft die Grenze zwischen kaufmännischen Einstiegslösungen und professionellen Anwendungen. Allerdings ist die IT-gestützte Bestandsverwaltung kein Pflichtprogramm. Gerade für Kleinbetriebe, die strikt nach Auftragslage bestellen oder nur geringe Mengen bevorraten, wäre die formale Ein- und Auslagerung zu aufwändig. „Anders sieht es hingegen bei mittelständischen Produktionsbetrieben oder Handelsgesellschaften aus“, weiß Müller. „Hier sorgt die Warenwirtschaft für transparente Informationen, ohne dass man zum Nachzählen ins Lager rennen muss.“ Beim Druck eines Lieferscheins verringert sich der Lagerbestand, während Rücknahme-Gutschriften oder Wareneingänge zu einer Erhöhung führen. Unterschiedliche Lagerorte oder Stellplätze sorgen für den notwendigen Durchblick.

Kaufmännische Anwendungen sind deutlich mehr, als eine bloße Arbeitserleichterung für das operative Geschäft. Sie sind ein zentrales Instrument für die strategische Unternehmensplanung. Wer auf sie verzichtet, verabschiedet sich von einer nachvollziehbaren Betriebsführung und beraubt sich selbst eines guten Stücks Flexibilität. Ein Schritt, der bei Geschäftspartnern und Kreditgebern gleichermaßen schlecht ankommt.

Zeichen: ca. 7.200 inkl. Leerzeichen

Stand: Februar 2007