



Business Software für kleine Unternehmen

in der Dienstleistungsbranche der
Softwarehersteller

17.01.05

Stefanie Gries, Monika Rügamer,
Sabine Ring



Überblick

- Ablauf der Projektarbeit
- Definitionen
- Marktüberblick
- Unterschiede zwischen Software für KMU und große Unternehmen
- Auswahl Softwareanbieter
- Funktionsumfang Business One mit Präsentation

- Definitionsklärung
- Fragenkatalog an 20 Softwareunternehmen
→ keine Rückmeldung
- Krisensitzung und Besprechung weitere Vorgehensweise
- Kriterienkatalog erstellen
- Ausarbeitung und Referat

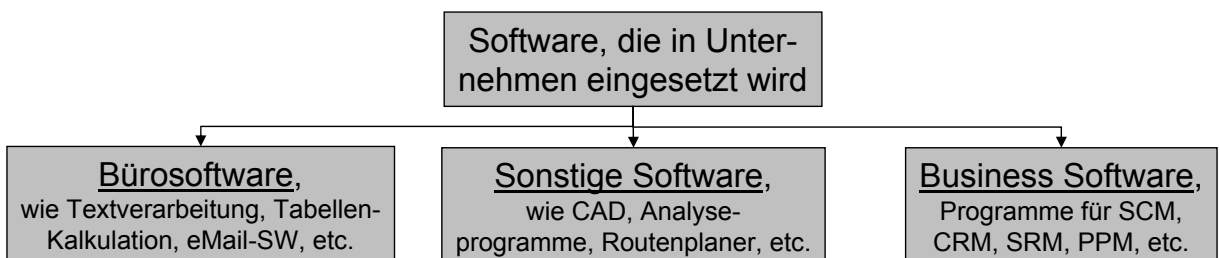
17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Definitionen

Business Software

- Unternehmenssoftware, wie SRM, CRM und SCM
- Projektarbeit bezieht sich auf integrierte Software



KMU

= Klein- und mittelständische Unternehmen

3,3 Mio. Betriebe zählen in Deutschland zum Mittelstand

Unternehmens- kategorie	Zahl der Mitarbeiter	Umsatz	<u>oder</u>	Bilanz- summe
Mittlere	< 250	≤ 50 Mio. €		≤ 43 Mio. €
Klein	< 50	≤ 10 Mio. €		≤ 10 Mio. €
Mikro	< 10	≤ 2 Mio. €		≤ 2 Mio. €

Tabelle der Einteilung von KMU nach den Empfehlungen der Europäischen Kommission

17.01.2005

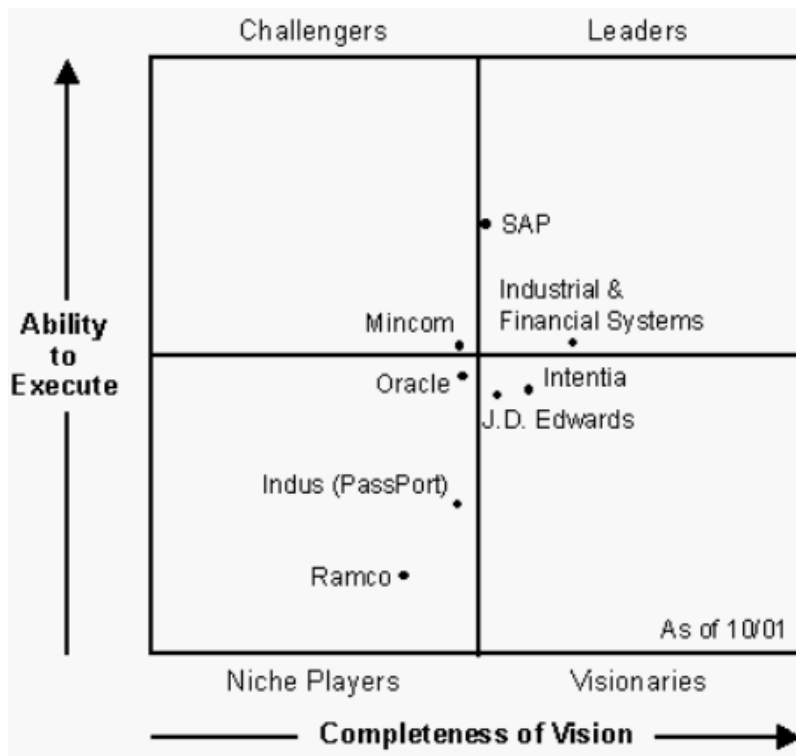
Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring



Definitionen

Dienstleister

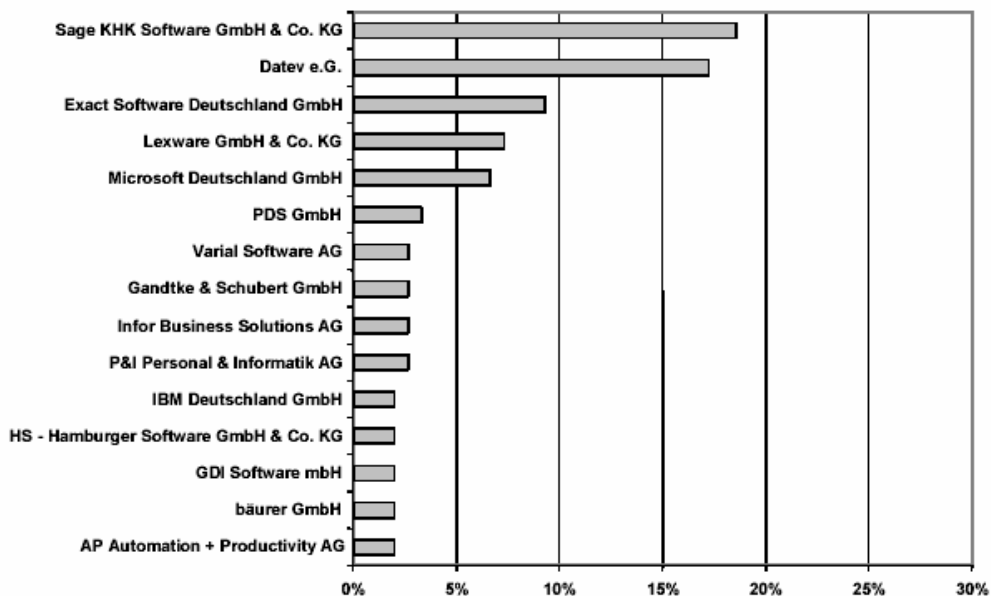
- Erbringt immaterielle Wirtschaftsgüter
- Unterscheiden sich von Sachgütern dadurch, dass Produktion und Konsum i. d. R. zeitlich zusammenfallen.



17.01.2005

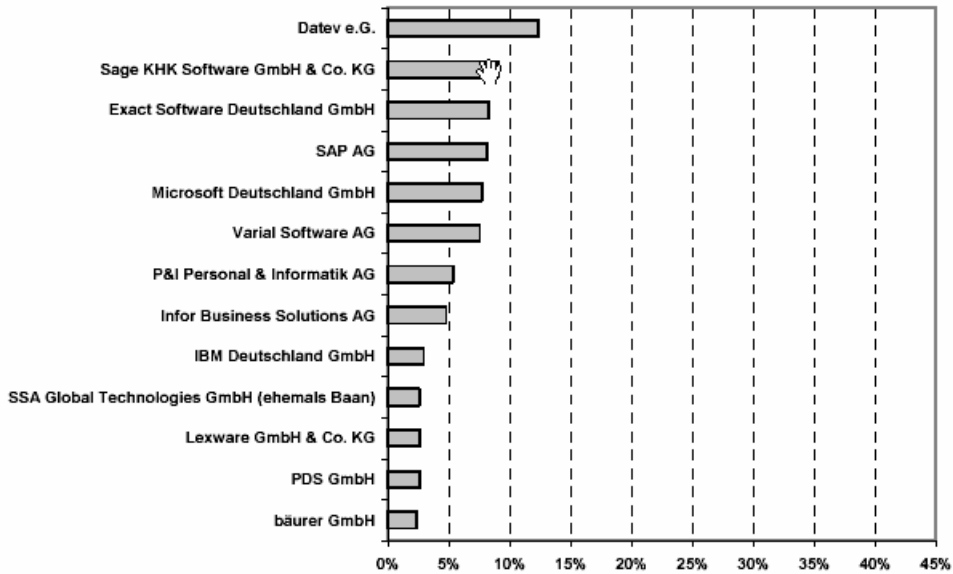
Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

SW-Einsatz in kleinen Unternehmen



Überwiegender Software-Einsatz in der Fertigungsindustrie - Unter

Unternehmen

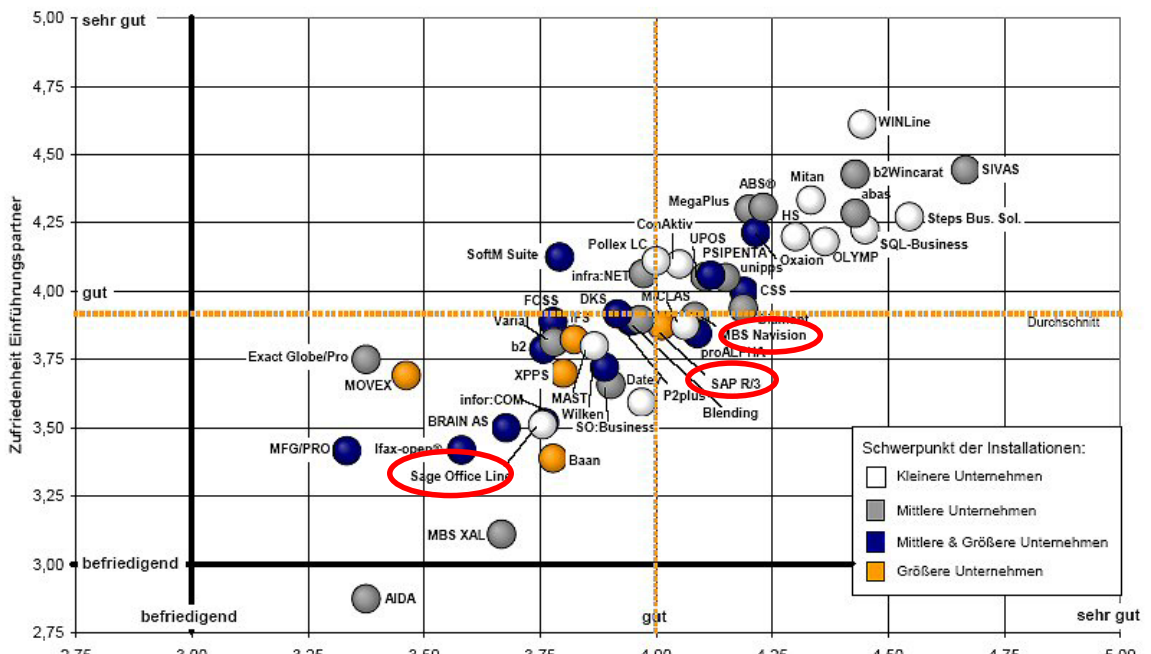


Überwiegender Software Einsatz in der Fertigungsindustrie – Unternehmen 100 bis 500 Mitarbeiter.

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Zufriedenheitsstudie



- KMU wollen 2005 2,6 Mio. € in IT investieren
- Marktpotenzial: 2,3 Mio. Firmen in Deutschland
- SAP: bis 2006 15 % des Umsatzes mit / im Mittelstand erwirtschaften

Studie von Tovarit 2004: (1500 KMU)

- Lediglich 6 % haben vor, demnächst ihre Software auszutauschen
- Die Hälfte der Befragten setzt Branchenlösungen ein, darunter greifen 2/3 auf Standardsoftware zurück
- $\frac{3}{4}$ der Befragten verwenden Software seit 10 Jahren

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring



Unterschiede von Business Software für kleine u. große Unternehmen (1/2)

Software für kleine Unternehmen

- Weniger Anwender
- Weniger Funktionstiefe
- Geringere Kosten für Lizenzen, Wartung, Installation, etc.
- Weniger IT-Infrastruktur benötigt
- Meist geringerer Schulungsaufwand (1-2 Tage)
- Schnellere Projektdurchführung möglich, häufig Einsatz nach wenigen Tagen und Wochen

kleine u. große Unternehmen (2/2)

Software für kleine Unternehmen

- Weniger Customizing → Standards
- Sehr viele kleine Anbieter vorhanden, die meist nur Branchenlösungen anbieten → Konsolidierung
- Zukunftssicherheit der Anbieter
- Speziell im Bereich CRM und HR wenig Softwareanbieter vorhanden
- Wenig integrierte Lösungen vorhanden

<http://www.channelweb.de/cms/2213.0.html>

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Marktüberblick Microsoft – Navision für kleine U.



- Seit Februar 2004 auf dem Markt
- Anzahl Installationen: 290 Stück (Aug. 2004)
- Kosten: 1.950 € pro Arbeitsplatz-PC
- Module: Fibu, Banksteuerung, Debitoren & Verkauf, Marketing & Vertrieb, Kreditoren & Einkauf, Lager, Ressourcen, Projekte, Personalwesen, Anlagenbuchhaltung
- Erweiterbar durch derzeit 14 Branchenlösungen der Microsoft Business Solutions Partner (2005: geplant 25)
- Wechsel von „Navision für kleine U.“ zum „Navision Professional“ nicht möglich

- Seit März 2002 auf dem Markt
- Anzahl Installationen: 180 (November 2004)
- Kosten: ?
- Module: Vertrieb, Faktura, Artikelverwaltung, Produktionsplanung und -steuerung, Materialwirtschaft, Lagerwirtschaft, Einkauf, Fibu, Dokumentenmanagement
- Branchen: Großhandel, Distribution und Logistik; Elektroindustrie; Fertigungsindustrie; Nahrungsmittelindustrie; Maschinenbau, Metallverarbeitung; Glas und Keramik; Pharma und Chemie
- Vorteil: Webbasierte Oberfläche

(Quelle: Volltreffer ins Netz und Produktübersicht Semiramis)

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring



Marktüberblick

Sage KHK – Office Line 50/100



- Seit 20 Jahren auf dem Markt
- Anzahl Installationen: 250.000 Kunden in Dtl.,
4,4 Mio. Kunden weltweit
- Preis: ca. 1.750 €
- Vertrieb über Media-Märkte
- Module: Finanz-/Rechnungswesen, Warenwirtschaft, Produktion, Personalwirtschaft, CRM, eBusiness
- Branchenausrichtung: Dienstleister, Öffentlicher Dienst
- Branchenlösungen: Dienstleister, Einzelhandel, Großhandel, Vertrieb, Handwerk, Hersteller, Öffentl. Dienst
- Negativ: Streichen Funktionen in Breite, anstatt Tiefe

- Seit 2002 auf dem Markt
- Business One basiert auf der Software des Anfang 2002 von SAP AG aufgekauften israelischen Unternehmens TopManage
- Anzahl der Installationen: 4.200 weltweit und 650 Kunden in Deutschland
- Kosten:
 - Standardlistenpreis für 1 Arbeitsplatz: 2.500 €
 - Supportkosten p.a.: ca. 3.500-5.000 €
- Vertrieb über Partnerunternehmen

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring



Marktüberblick

SAP AG - Business One (2/2)



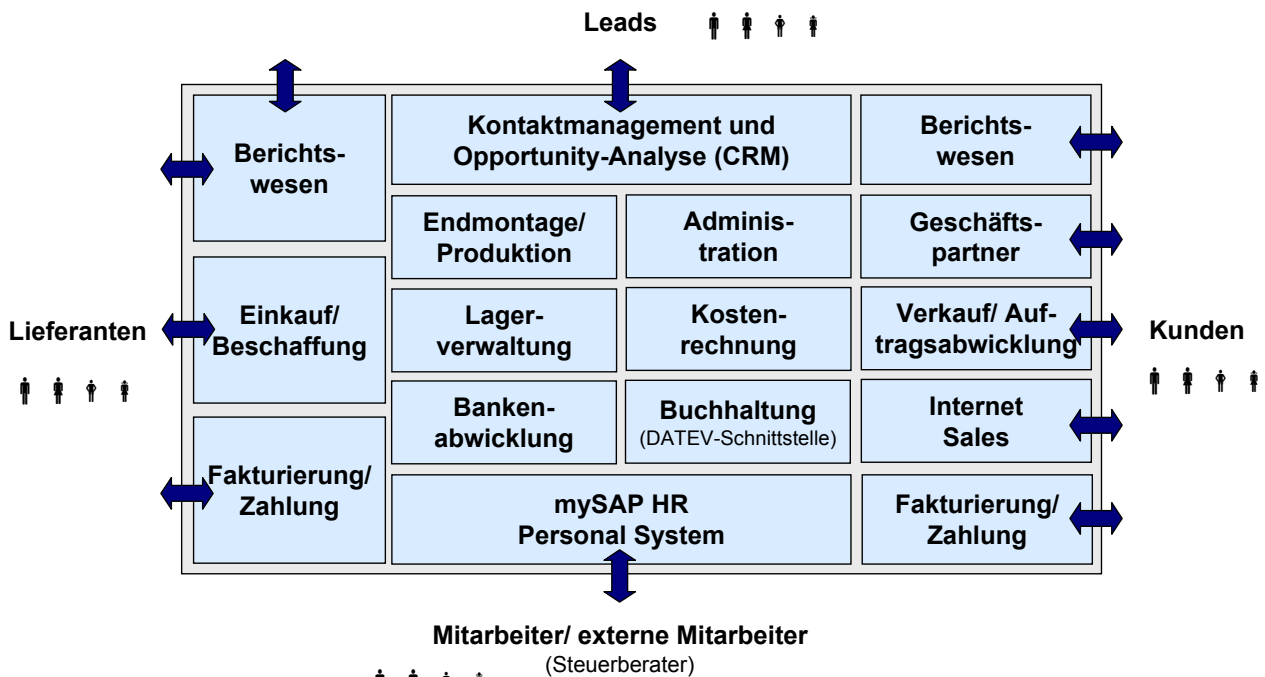
- Branchenausrichtung: Dienstleistung, Handel, neu: Produktion
- Anbindung von Branchenmodulen möglich
- In 40 Ländern verfügbar
- Projektlaufzeit für SBO: wenige Tage bis Wochen

- Immer mehr Anbieter setzen auf Linux
- **Wichtigste Entscheidungskriterien:**
 1. Preis-Leistungsverhältnis
 2. Leichte Installation
 3. Schnelle Systemeinführung

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Überblick Business One



Administration

Berechtigungen

Nutzer	Berechtigung	Autorisierung
Bill	Allgemein	Volle Autorisierung
Bills	SDK	Volle Autorisierung
manager	Administration	Volle Autorisierung
Sophie	Buchhaltung	Volle Autorisierung
Thomas	Verkauf	Volle Autorisierung
	Einkauf	Volle Autorisierung
	Geschäftspartner	Volle Autorisierung
	Stammdaten Geschäftspartner (GP)	Volle Autorisierung
	Definitionen	Volle Autorisierung
	Kontakte mit Geschäftspartnern	Volle Autorisierung
	Eröffnungssaldo GP	Volle Autorisierung
	Kontaktübersicht	Volle Autorisierung
	Umsatz Opportunity	Volle Autorisierung
	Opportunity-Analyse	Volle Autorisierung

Max. Rabatt: 100,00

☐ Verschlüsselung verwenden

OK Abbrechen Volle Autorisierung Nur Lesezugriff Keine Autorisierung

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Funktionsumfang von Business One

Vertrieb (Angebot)

Angebot

Kunde: 100100-02
Name: Hans Möller
Ansprechpartner: Peter Matsen
Telefon: +49-0511-55431-66
Kundenref.nr.:
Nr.: 1
Manuell: ☐
Nummernkreis: Primär
Buchungsdatum: 19.04.04
Gültig bis: 30.04.04
GP-Währung: EUR

Inhalt Logistik Finanzwesen

Belegart	Artikel	Zusammenfassungstyp	Keine Zusage			
#	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Menge	Preis	Steuerkennz	Gesamt (Bel.)
1	0000S50	Nobile S50 LCD-Projector	1	Eur 1.719,00	A2	Eur 1.719,00
2	0000X80	Lumina X80 LCD-Projector	2	Eur 5.473,00	A2	Eur 10.946,00
3						

Vertriebsmitarbeiter: -Kein Vertriebsmitarbeiter-
Zahlungsbedingungen: -Geldbasis-
Bemerkungen:

Gesamt vor Rabatt: Eur 12.665,00
5 % Rabatt: Eur 633,25
Rundung: Eur 0,00
Steuer: Eur 1.925,08
Gesamt: Eur 13.956,83

Vertrieb (Auftrag)

Auftrag (System)

Page 1 of 1

The Busy Ones
Auftrag

bis : Neumann Matratzen GmbH
Mühlamm 3b
85126 München
Georg Ebert

Datum : 04/09/02
Auftragsnr. : 12
Zahlungsbedingung : 30Tage
Vertriebsmitarbeiter : Sabine Winter
Kd.code : C00001
Kundenref.nr. :
Kd.steuernr. :
Seitenzahl : 1

#	Artikelnr.	Beschreibung	Menge	Preis vor Rabatt	Rabatt %	USt.%	Gesamt
1	M00004	Wandgarderobe in Zick Zack	1	318.4000	-9.92	16.00	Eur 350.00
Gesamt vor USt.							Eur 350.00
Rabatt 0.00 %							
Zusätzl. Ausgaben							
USt.							Eur 56.00
Gesamt							Eur 406.00

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Funktionsumfang von Business One

Vertrieb (Ausgangsrechnung)

Ausgangsrechnung

Kunde: C9999
Name: Einmalkunde
Ansprechpartner:
Telefon:
Kundenref.nr.:

Nr.: ☐ Manuell 248
Nummernkreis: Primär
Buchungsdatum: 19.04.04
Fälligkeitsdatum: 19.04.04
Hauswährung:

Inhalt | Logistik | Finanzwesen

Belegart: Artikel Zusammenfassungstyp: Keine Zusfg.

#	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Menge	Preis	Ste
1	A1007	Golfball	1	Eur 2,50	A2
2					

Vertriebsmitarbeiter: -Kein Vertriebsmitarbeiter- Gesamt vor Rabatt: Eur 2,50
Zahlungsbedingungen: - Geldbasis - Zusätzl. Ausgaben: % Rabatt
Bemerkungen: Rundung: Eur 0,00
Steuer: Eur 0,40
Betrag: Eur 2,90

Vertrieb (Umsatzsteuerdefinition)

UST-Gruppe definieren

#	Code	Name	Kategorie	EL	Dreieck	Warenli	Erwerb	Gül	Satz	Nicht-abz.	Steuerk	Zugang	Nicht-al	Berichtsc
1	E1	Erwerbsteuer 16% EG Warenlieferung	Vorsteuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	01.0	16		➔ 1579			
2	E7	Erwerbsteuer (§4b) innergem. Erwer	Vorsteuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	01.0			➔ 1578			
3	N1	Vorsteuer 16%, zu 20% nicht abzugsf	Vorsteuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.0	16	20	➔ 3400			
4	U1	Einfuhrumsatzsteuer 16%	Vorsteuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.0	16		➔ 1588			
5	V0	Vorsteuer 0%	Vorsteuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.0			➔ 3200			
6	V1	Vorsteuer 7%	Vorsteuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.0	7		➔ 3300			
7	V2	Vorsteuer 16%	Vorsteuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.0	16		➔ 3400			
8	A0	Ausgangssteuer 0%	Ausgangssteu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.0			➔ 1770			
9	A1	Ausgangssteuer 7%	Ausgangssteu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.0	7		➔ 1771			
10	A2	Ausgangssteuer 16%	Ausgangssteu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.0	16		➔ 1775			
11	A3	Ausgangssteuer Ausland	Ausgangssteu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.0			➔ 1770			
12	A7	Ausgangssteuer 0% EG Warenlieferur	Ausgangssteu	<input checked="" type="checkbox"/>		1	<input type="checkbox"/>	01.0			➔ 1779			
13			Ausgangsst	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							

OK Abbrechen

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Funktionsumfang von Business One

Einkauf (Bestellung)

Bestellung

Lieferant ➔ S1000 Nr. 100 - 0
 Name Sportsworld AG
 Ansprechpartner ➔ Horst Reis Nummernkreis Primär
 Telefon 0621/4466987 Buchungsdatum 02.01.03
 Lieferantenref.nr. Lieferdatum 02.01.03
 Hauswährung

Inhalt Logistik Finanzwesen

Belegart Artikel Zusammenfassungstyp Keine Zusfg.

#	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Menge	Preis	Steuerkennz.	Gesamt (Hw)	Artikeldetikett	Etikettenanzahl
1	➔ A1000	Boxhandschuhe	5	85,00	V2	Eur 425,00		
2	➔ A1001	Kappe 1	7	15,30	V2	Eur 107,10		
3	➔ A1002	Kappe 2	8	7,00	V2	Eur 56,00		

Einkäufer -Kein Vertriebsmitarbeiter- Gesamt vor Rabatt Eur 588,10
 Zahlungsbedingungen ➔ 2% 14 Tage, Netto 30 Tage Zusätzl. Ausgaben ➔
 Bemerkungen % Rabatt
 Rundung
 Steuer Eur 94,10
 Fällige Zahlungssumme Eur 682,20

Berichtswesen (Umsatzanalysebericht)

Umsatzanalysebericht - Auswahlkriterien

Kunden Artikel Vertriebsmitarbeiter

☒ Jahresbericht ☒ Ausgangsrechnung ☒ Einzelanzeige
☐ Monatsbericht ☐ Aufträge ☐ Gruppenanzeige
☐ Quartalsbericht ☐ Lieferscheine

☒ Buchungsdatum von 01/01/04 bis 31/12/04
☐ Wertst.datum von 01/01/04 bis 31/12/04
☐ Steuerdatum von bis

Hauptauswahl

	Code von	bis	Gruppe	Eigenschaften
Kunde			Alle	<input type="button" value="Eigenschaften"/> <input type="button" value="Ignorieren"/>

☐ Summen in SW anzeigen

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Funktionsumfang von Business One Personal (Mitarbeiterstammdaten)

Mitarbeiterstammdaten

Nachname Kroke Vorname Manfred Mitarbeiter-Nr. 1
Zweiter Vorname

Allgemeines Ansprechpartner Administration Persönliches Finanzen Kommentar Anlagen

Geschlecht Männlich
Stellenbezeichnung Schreiner
Position Technician
Abteilung Werkstatt
Filiale Haupt
Manager
Benutzercode

Adresse geschäftlich

Straße	Steigacker
Gebäude	12
Stadt	Balgheim
Bezirk	
Postleitzahl	78582
Staat	Germany
Land	Germany

Bankabwicklung (Einreichung)

Einreichung

Einreichungsnr. 1 Serie Primär Einreich.datum 19.04.04

Berücksichtigt bis 19.04.04

Einreichungswährung EUR

Bankkonto

Bank

Filiale

Konto

Bankreferenz

Einzahler

Schecks Kreditkarte Bar

Schecks anzeigen von 1330

Schecknr. suchen

☒ Barschecks ☐ Vordatierte Schecks

#	Datum	Scheck	Bank	Filiale	Kontonummer	Kunde	Scheckbetrag

Anzahl Schecks 0 Gesamt

Journaleinträge

Transaktionen

☒ Beträge nach Einreichung abstimmen

Hinzufügen Abbrechen

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Funktionsumfang von Business One Servicemanagement (Servicevertrag)

Servicevertrag

Kundencode C1000 Serviceart Garantie Vertragsnr. 1

Kundenname Funsports GmbH Vorlage Garantie Startdatum 16.12.03

Ansprechpartner Wolfgang Mülke ☐ Verlängerung Enddatum 16.11.05

Tel.-Nr. 06221/98342 Erinnerung Tage(e) Eigentümer manager

Problemösungszeit 1 Tage(e) Status Genehmigt

Vertragsart ☒ Seriennummer ☐ Kunde ☐ Artikelgruppe

Beschreibung Vertrag für Mountainbikes und Fahrräder

Aus Vorlage laden

#	Artikelnr.	Aufgabenbeschreibung	Seriennr. Hers	Interne Serien	Startdatum	Endtermin
1	S1000	Fahrrad	F-10059		16.12.03	16.11.05
2	S1000	Fahrrad	F-10060		16.12.03	16.11.05
3					16.12.03	16.11.05

Wissensdatenbanklösung

Artikel	➔ S1000	Status	Review
Aktualisiert von	manager	Nr.	1
Aktualisiert am	16.12.03	Eigentümer	manager
Lösung	Schrauben festziehen		
Symptom	Sattel wackelt		

Beschreibung

Anlagen

Ursache

Schrauben lockern sich.

Details

Schrauben können sich am Anfang etwas lockern.

OK

Abbrechen

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

[illegible]

Kontaktmanagement (Kontakte)

Kontakte mit Geschäftspartnern

GP-Code: C1001 Kunde Nummer: 1
 GP-Name: TrendSport GmbH Datum: 20.03.03
 Ansprechpartner: Christian Gander Zeit: 15:39
 Telefon: 0621/463729 Priorität: Normal
 Bearbeitet durch: manager Vertriebsmitarbeiter: Marc Schnell

Tab: Allgemein | Inhalt | Verknüpfter Beleg | Anhang

Aktivität: Dialog Beschreibung: Produktbesprechung
 Typ: Kundenbesuch Thema: Ort:

Neuer Kontakt: 27.03.03 Beginn: 14:00 Dauer: 1.5 Stunden Ende: 15:30
☐ Erinnerung 15 Minuten ☐ Erinnerung gesendet
☒ Offener Kontakt
☐ Geschlossener Kontakt

OK Abbrechen Liste

17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

Funktionsumfang von Business One Kontaktmanagement (Opportunity)

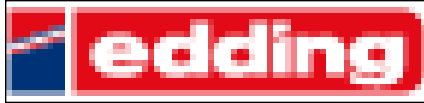
Opportunity

GP-Code GP-Name Ansprechpartner Vertriebsmitarbeiter Rechnungsbetrag
 1 C1000 Funsports GmbH & Co Wolfgang Müller Tom Groß Eur 31.291,41

Tab: Allgemein | Potential | Partner | Mitbewerber | Anmerkungen | Zusammenfassung

Quelle: Telefonaktion Interessensbereich: **80%**
 Bedeutung: hoch Sekundäres Interesse:
 Abschluss %: 80 Zusätzliches Interesse:

#	Eröff.datum	Abschlussdat.	Vertriebsm	Stufe	%	Max. Summe	Gewichteter Betrag	Zuordnung	Aktivität
1	05.11.03	06.11.03	Tom Groß	Lead	2	4.000	80		
2	07.11.03	08.11.03	Tom Groß	unverbindl	25	4.000	1.000		
3	09.11.03	09.11.03	Tom Groß	Verhandlung	50	4.000	2.000		
4	10.11.03	11.11.03	Tom Groß	Verhandlung	50	3.839,2	1.919,6		
5	12.11.03	14.11.03	Tom Groß	Abschluss	80	3.839,2	3.071,36		



17.01.2005

Stefanie Gries, Monika Rügamer, Sabine Ring

A decorative horizontal bar with a blue and white pixelated square on the left and a gradient bar extending to the right.

**Noch
Fragen?**

**Vielen Dank für eure
Aufmerksamkeit!**