

sykasoft.aktuell

Hauszeitung der Syka-Soft GmbH & Co. KG Ausgabe 6 Oktober 2006

Inhalt

- Standards und die Zukunft. BVBS und Sykasoft Datannorm Online Seite 2
- Barrierefrei: Arbeitsauftrag vor Ort. Seite 3
- Update 8.0: Die Funktionen der rechten Maustaste. Seite 4
- Schwerpunkt: Keine Angst von Basel II. So verbessern Sie Ihre Note. Seite 5-8
- Programm PIZ zur Übersicht Ihrer Liquidität. Seite 9
- Kundendienst: Immer die richtige Adresse. Seite 10
- Gesetze, MwSt., Kalkulation usw. Seite 11
- SMS ökonomisch & ergonomisch. Sowie ein Blick aufs GPSAuge. Und ein Sudoku. Seite 12

Willkommen bei sykasoft-aktuell

Sehr geehrte Damen und Herren,

es geht aufwärts in der Branche. SHK-Betriebe haben viel zu tun. Sie als Meister und Techniker wollen ihr Handwerk erledigen, nicht sich um die EDV kümmern. **Sie möchten Ihre Arbeitsabläufe vereinfachen.**

Genau das leistet eine gute Software. Intern mit mächtigen und komplexen Funktionen, aber an der Oberfläche einhändig zu bedienen: die Daten sind automatisch dort vorhanden wo man sie braucht.

Der neue Stand sykasoft 8.0 bietet viele Funktionen, um die kaufmännischen Vorgänge im SHK-Betrieb zu vereinfachen. Lesen Sie wie Sie beispielsweise

- Ihre Datannorm Daten einfach und schnell abrufen
- Angebote per Knopfdruck erstellen
- oder den Kundendienst effizient abwickeln, im

Büro oder unterwegs.


Ob Online Arbeitsaufträge über Terminal Server, Webservices wie

SDO oder SMS Dienst – es geht immer darum, so schnell und effektiv wie möglich die kaufmännischen Vorgänge im SHK-Betrieb zu meistern.

Das Update steht allen Anwendern mit Softwarepflegevertrag kostenlos zur Verfügung. Wir bedanken uns bei allen Kunden für ihre konstruktiven Anregungen zur Entwicklung und wünschen Ihnen viel Erfolg. Mit sykasoft 8.0

Adolf Menig

Karl-Heinz Saam



Update sykasoft 8.0 – Highlights im Programm

Thema Basel II für SHK-Betriebe: Keine Angst vor dem Rating der Banken



NEU und kostenlos für Kunden mit Softwarepflege: Programm PIZ. Übersicht der Finanzen



4	2	8			3	
7				3	6	
8	6	4				2
9		1		4		
2	7		5	9		1
4			3	2		
3			2			1
	4		1			
6				9	7	4

... SMS, UMTS, GPS, BVBS, SDO und Sudoku



Glossar

BVBS
Bundesverband Bausoftware e.V.
www.bvbs.de

DVBN
Deutsches Vergabe- und Beschaffungs-Netz GmbH
www.dvbn.de

DSL
(Damn Small Linux :-)

ADSL / SDSL
Asymmetrical / Symmetrical Digital Subscriber Line

ELO
elektronischer Leitz Ordner

GAEB
Gemeinsamer Ausschuss Elektronik im Bauwesen
www.gaeb.de

GPS
Global Positioning System (Satellitensystem zur Ortung)

RFID
Radio Frequency Identification (nicht zu verwechseln mit RFDI - reif für die Insel)

SDO
sykasoft Datenorm Online

SMS
Short Message Service

SQL
Structured Query Language

TCP-IP
Transmission Control Protocol - Internet Protocol

UMTS
Universal Mobile Telecommunications System

URL
Uniform Resource Locator

Standards für die Zukunft

Der BVBS Arbeitskreis Datenaustausch in der Baubranche traf sich im September 06 in Würzburg.

Der BVBS ist ein Interessenverband der Softwarehäuser im Bauwesen. Die Mitglieder des BVBS bringen ihr Know How im Interesse ihrer Kunden in die verschiedensten Gremien ein. Dadurch hat der BVBS direkten Einfluß auf Entwicklungen am Markt.

Der BVBS ist strukturiert in verschiedene Arbeitskreise; unter anderen gibt es eine Arbeitsgruppe für Software im Baunebengewerbe, speziell SHK. Die Firma Syka-Soft arbeitet seit 1995 aktiv in verschiedenen Arbeitskreisen mit.

Am Dienstag, den 26. September 2006 war die Firma Syka-Soft in Würzburg Gastgeber des Arbeitskreis Datenaustausch in der Baubranche. Hier ging es speziell um die Weiterentwicklung der GAEB-Schnittstelle, auch in Bezug auf den Datenaustausch zwischen Handwerk und Handel, sowie die Abrechnung am Bau. Besprochen wurden Themen wie die



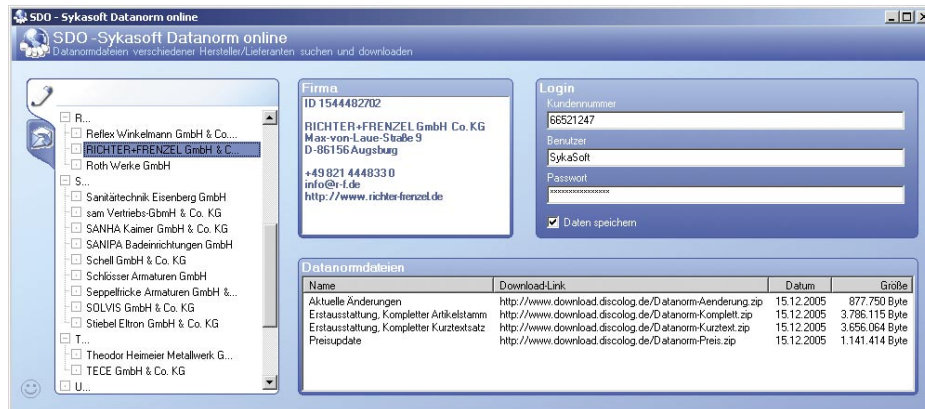
Einsatzmöglichkeit von RFID Chips im Bauwesen und standardisierte Abfragen für Portale zur Anfrage und Vergabe von Aufträgen und Bauvorhaben über Internet, wie beispielsweise das neue DVBN.

Schwerpunkt im Arbeitskreis Sanitär-Heizung ist die Standardisierung des

Datenaustauschs von Artikelinformationen sowie Bestellvorgängen in der SHK-Branche.

Durch die ehrenamtliche Tätigkeit im BVBS ist die Syka-Soft immer einen Schritt voraus und kann den sykasoft-Anwendern den größtmöglichen Nutzen bieten.

sykasoft serviert Datenorm



Über das Programm sykasoft Datenorm Online können die Datenorm-Daten der Hersteller und Großhändler der SHK-Branche direkt abgerufen werden. Der Datenorm Download wird durch die neue Schnittstelle vereinfacht.

Die Firma Syka-Soft hat ein Werkzeug entwickelt, mit dem man die Downloads der verschiedenen Datenorm-Daten – ob Erstausstattung, aktuelle Änderungen, Preispflege usw. – einfach organisieren kann. Der Anwender muss nicht mehr die verschiedensten Internet-Seiten, Links und URLs zum Download von Datenorm selbst verwalten sondern kann über ein einziges Portal die Artikel-

daten verschiedener Händler einspielen und aktualisieren.

Der gewünschte Händler ist schnell ausgewählt, wahlweise über die Postleitzahl oder über ein alphabetisches Auswahlmenü. Je nach Login-Daten (Kundennummer, Benutzername und Passwort) stehen unterschiedliche – nämlich genau die jeweils aktuell benötigten – Daten bereit. Zum Download gehts mit Doppelklick.

Auch kundenspezifische Daten wie Rabattgruppen werden über diese Schnittstelle bereitgestellt.

Das neue Programm SDO steht allen sykasoft-Anwendern mit Softwarepflege im Stand 8.0 kostenlos zur Verfügung.

Sie können komfortabel in einem Vorgang Datenorm auswählen, downloaden, entpacken und in ihren Artikelstamm einspielen.

Barrierefreie Aufträge vor Ort



Mit PDA oder Notebook
direkt ins Firmennetz

Für die neue sykasoft Online Erfassung von Arbeitsaufträgen braucht man keine Spezialsoftware und keinen komplizierten Datenabgleich. Über Terminal Client oder Remote Desktop sowie ein einfaches Eingabeformular ist man drin im System.

Mittels UMTS oder GPSR Modem wird eine Verbindung zum Firmennetzwerk hergestellt. Der Zugang erfolgt über Terminaldienst bzw. Remote Desktop. Die Vorteile:

- Es wird keine weitere Software auf dem Notebook oder dem PDA benötigt.

- Es wird direkt mit den aktuellen Firmendaten gearbeitet. Ein Datenabgleich ist nicht erforderlich.

- Die Eingabemaske entspricht einem normalen Arbeitsauftrag. Somit findet sich der Monteur schnell wieder und kann sehr einfach und komfortabel die Daten eingeben. Auch Ausstattungen und Messwerte können bearbeitet werden.

Eine Besonderheit bei der Eingabe der Positionen sind die **10 Artikel-makro-Speicherplätze**. Jeder Monteur kann zehn Speicherplätze mit beliebigen Makros belegen. Die schnellste und einfachste Methode, die Positionen der Rechnung einzugeben.

Sind alle Daten drin, klickt der Monteur auf den Schalter „Arbeitsauftrag zur Verrechnung freigeben“. Jetzt werden die Eingabefelder

gesperrt und können nicht mehr verändert werden. Im Büro kann dieser Arbeitsauftrag jetzt in eine Rechnung gewandelt werden. Hierzu den Punkt **sykasoft Online ABA Abrechnung** aufrufen. Alle freigegebenen Arbeitsaufträge werden hier aufgelistet und können jetzt noch einmal kontrolliert und ggf. korrigiert werden.

Durch einen Klick auf den Schalter „Arbeitsauftrag geprüft“ wird dieser endgültig zur Verrechnung freigegeben. Haken Sie vor dem Klick das Feld „Arbeitsauftrag gleich in Rechnung wandeln und Drucken an“ so wird der Arbeitsauftrag direkt verarbeitet.

Wie Sie auf Ihr Firmennetz zugreifen hängt ganz von Ihren Bedürfnissen ab. Haben Sie viele Monteure im Einsatz, sollten Sie per **Terminal Client** zugreifen.

Voraussetzung hier ist ein Terminal Server (Software) und die Zugriffslizenzen für die Clients (Externe Arbeitsplätze). Sie können dann gleichzeitig mit mehreren externen Arbeitsplätzen auf einen Terminal Server zugreifen.

Handelt es sich nur um ein, zwei Monteure, dann reicht auch der Zugang per **Remote Desktop**.

Dieser Dienst ist in Windows XP/2000/98 integriert. An einem solchen Arbeitsplatz in der Firma kann dann immer nur eine Person arbeiten, d.h. entweder ein

Mitarbeiter intern oder ein Mitarbeiter extern. Wenn es nicht von Nöten ist, dass die externen Mitarbeiter ständig online sind (i. d. R. ist die Online Verbindung ja nur für ca. 10 Minuten nötig um den Arbeitsauftrag auszufüllen) dann reicht diese Art der Online Verbindung.

Bei den voraussichtlich weiterhin sinkenden Kosten für Mobilfunknetze ist dies ein sehr preiswerter und einfacher Weg, Arbeitsaufträge online abzuwickeln.

Ob für PDA, Notebook oder Skypad – das Eingabeformular für Monteur-Arbeitsaufträge ist komfortabel und einfach zu bedienen.

Arbeitsaufträge für Monteure vor Ort – zuhause oder unterwegs online – mit Terminal Client Zugang oder Remote Desktop Verbindung

Die Vorteile:

- kein Datenabgleich mehr
- immer aktuelle Daten
- schnellere Verarbeitung im Büro
- leicht zu bedienende Oberfläche
- Erfassung der Ausstattung und Messwerte
- preisgünstig, vor allem für Kunden mit Softwarepflege

Schnell zum Ziel – mit rechts



Weitere Highlights in sykasoft Version 8.0

■ beschleunigtes Einlesen von Datennorm. Und die neue Schnittstelle SDO

■ GAEB XML. StLB mit allen Spezifikationen

■ Unterartikel, Notizen zu Artikeln, Referenzen für den Preisvergleich, optimierte Makros, Topartikelliste

■ Kalkulation noch flexibler: feste Zuschläge, in % und in Euro

■ Preishistorie und Verkaufshistorie

■ Buchung: differenzierte Gegenkonten. Abgleich Abschlagsrechnung mit Debitoren

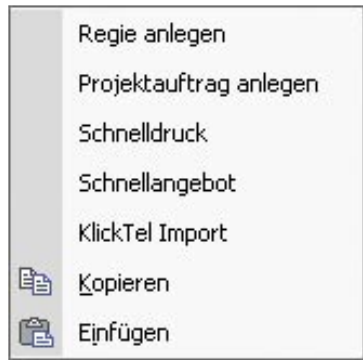
■ Terminplaner: Einsatzliste der Monteure

■ ELO – zentrale Ansteuerung der digitalen Archivierung

■ und vieles mehr

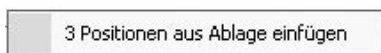
Über die rechte Maustaste sind viele Funktionen im Programm schnell angewählt und mit einem Klick aktiviert. Zum Beispiel einige der Highlights im aktuellen sykasoft Stand 8.0.

Mit der rechten Maustaste wird im Programm Adressen ein sehr praktisches Menü aufgerufen. Über dieses Menü kann man zur aktuellen Adresse einen Regievorgang oder Projektauftrag anlegen, einen **Schnelldruck**, beispielsweise ein Kunden-Datenblatt, oder ein Schnellangebot anwählen sowie Texte in die Zwischenablage kopieren und einfügen.



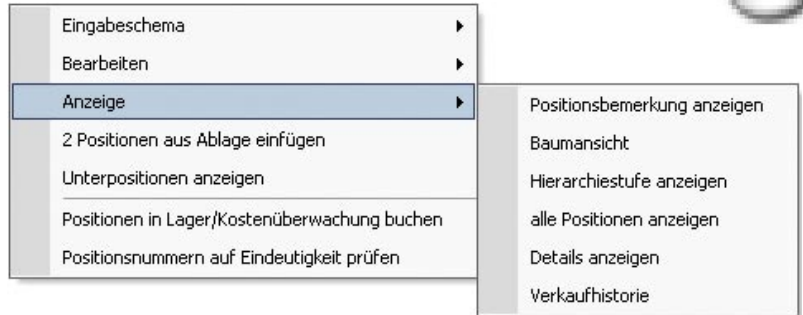
Ein **Schnellangebot** wird aus vorhandenen Artikel-Makros zusammengestellt. Deshalb sind Makros ein wichtiges Instrument zur Arbeitsvorbereitung. Dann bietet sich die Möglichkeit, mit drei Klicks zum fertigen Angebot zu kommen.

Übrigens kann man jetzt auch in den Artikelmakros über den **Zwischenspeicher** Positionen aus Regie- und Projektaufträgen einfügen. Auch das geht über die rechte Maustaste.

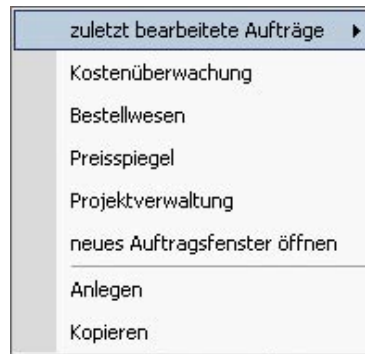


Hat man passende Makros, müssen die gewünschten nur noch markiert werden. Ggf. Menge und Reihenfolge bestimmen, dann gehts mit einem Klick zum Drucken.

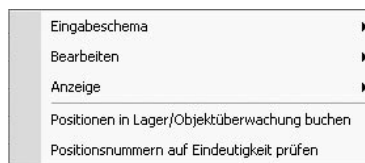
Auch im Programm Projektauftrag werden an verschiedenen Stellen des Fensters Kontextmenüs über die rech-



te Maustaste aufgerufen. Im oberen Bereich des Formulars für allgemeine



Projektfunktionen wie Anlegen und Kopieren sowie für Programmaufrufe. Hier erscheinen jetzt auch die fünf **zuletzt bearbeiteten Aufträge** zur Auswahl und können somit schnell aufgerufen werden.

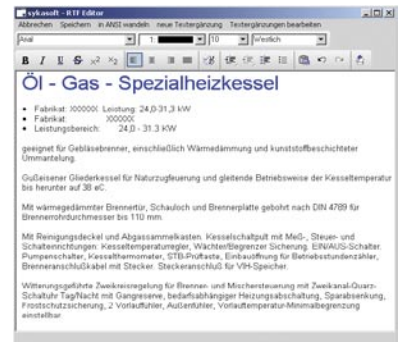


Im Formularbereich des Positionen werden über das Menü der rechten Maustaste vielfältige Funktionen aktiviert. Beispielsweise ein eigenes **Eingabeschema**, individuell für Einzelansicht, Tabellenansicht und Papieransicht, für effiziente und ergonomische Bearbeitung.



Für mehr Übersicht sorgt die neue Aufteilung des Menüs der rechten Maustaste in Untermenüs wie beispielsweise **Anzeige**.

Hier kann auch die neue **Baumansicht** der Positionen aufgerufen werden, zur schnellen Navigation im Projektauftrag. Verkaufshistorie, Hierarchiestufe, Unterpositionen können hier ebenfalls angezeigt werden.



Wichtig ist auch die Funktion **Details anzeigen**, mit der ein Fenster u.a. für die Langtextbearbeitung eingeblen-det wird. Mit dem neuen **Text- und RTF-Editor** können die Langtexte wie in einem Textprogramm frei formatiert werden.



An vielen Stellen des Programms kommt die rechte Maustaste zum Einsatz, z.B. bei der Adress-Statistik, bei der Kundendienst-Übersicht und im PIZ, um die Anzeige zu sortieren und zu filtern. Der Rechtsklick ist komfortabel und flexibel nutzbar.

Inhaber von SHK-Betrieben sollten das Rating der Banken nicht als Bedrohung sondern als Chance begreifen. Selbstrating ist Controlling. So können Sie Ihre Note verbessern



Wir haben für Sie zum Thema „Basel II, was bedeutet das speziell für SHK-Betriebe?“ recherchiert. Unsere Ausarbeitung erschien als Artikel in der Fachzeitschrift Sanitär- und Heizungsreport, Krammverlag Düsseldorf, Ausgabe 4 Mai 2006.

Keine Angst vor Basel II

Die Neuregelung der Kreditvergaberichtlinien der Banken, Basel II genannt, tritt in 2007 in Kraft, doch schon längst orientieren sich die Banken an den neuen Richtlinien. Durch die verschärften Bonitätskriterien nach Basel II werden Kredite teurer oder billiger, je nach Rating. Der Unterschied zwischen der besten und schlechtesten Einstufung kann den doppelten Zinssatz bedeuten. So kann man sagen, Basel II zementiert die Strukturen, nach dem Motto: wer hat, dem wird auch gegeben.

Gerade die SHK-Branche ist hier stark betroffen, denn der niedrige Eigenkapitalanteil im Handwerk wird von Banken als Risikofaktor betrachtet. Für das Handwerk ergeben sich damit wachsende Finanzierungsprobleme, und der Geldhahn kann sich für viele Unternehmen schneller schließen als erwartet. Ein Unternehmer tut gut daran, sich über die Anforderungen im Rating so umfassend wie möglich zu informieren.

Selbstrating

Jeder Unternehmer sollte sich einmal fragen: Würde ich meinem eigenen Unternehmen – wenn es nicht meines wäre – Kredit gewähren?

Er sollte einmal die Seite wechseln und sein Unternehmen aus der Sicht eines Bankers beurteilen. Durch ein Selbstrating kann er seine eigene wirtschaftliche Situation analysieren und sich auf Basel II vorbereiten.

Denn besonders für Gespräche mit der Bank gilt: Wer seine Situation richtig einschätzen kann, bevor es ein Dritter tut, ist klar im Vorteil. So kann man auf Augenhöhe verhandeln und als kompetenter Gesprächspartner auftreten.

Durch eine Basel II-Auswertung eines Unternehmens können die Stärken und Schwächen festgestellt werden, dies bietet die Chance für Verbesserung. Das Selbstrating beantwortet die Fragen: Wo ist Handlungsbedarf? Welche Prozesse können optimiert werden? – Rating ist keine einmalige Aktion um eine gute Note zu erreichen, sondern ein kontinuierlicher Prozess zur Beurteilung und Weiterentwicklung eines Unternehmens.

Beim Bonitätsrating für mittelständische Unternehmen werden insbesondere gemessen und bewertet:

- die aktuelle und zukünftige Finanz und Ertragslage
- die Brancheneinschätzung
- die Wettbewerbsposition
- die Qualität des Managements
- die Kontoführung
- die Zuverlässigkeit des Managements im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Informationen

Die harten Faktoren

Harte Faktoren, die sich aus der Bilanzbetrachtung und der Vergangenheit ergeben, und weiche Faktoren, die die Qualität des Managements beurteilen und mehr zukunftsorientiert sind, werden je nach Bank

unterschiedlich gewichtet. Auch die Brancheneinschätzung spielt eine mehr oder weniger wichtige Rolle. So sind die Ratingkriterien von Bank zu Bank unterschiedlich. Von zentraler Bedeutung sind aber in jedem Fall die Finanzzahlen, die sich aus den Jahresabschlüssen (Bilanz, Anhang und GuV) ergeben. Dieser harte Kern liegt der Bank sowieso vor und wird gemäß der bankinternen Rating-Kriterien interpretiert.

Wichtig ist die gute Zusammenarbeit mit der Bank und ein vertrauensvolles Verhältnis. Das Rating ist an der Schnittstelle zwischen Kreditnehmer und Bank angesiedelt, und Transparenz ist hier gefordert. Wer seiner Bank auch unterjährig, zum Beispiel pro Quartal, Informationen bereitstellt, ist klar im Vorteil.

Die eigene Kontoführung

Nach Einschätzung vieler Banken ist die Analyse der eigenen Erfahrungen mit der Kontoführung des Kunden ein sehr gut geeigneter Faktor bei der Bewertung der Bonität. Deshalb wird die Kontoführung der vergangenen Jahre beachtet, mit abnehmender Gewichtung.

Viele Unternehmer unterschätzen das Wissen ihrer Bank. Schon aus der Kontoführung leiten Banken ab, ob ein Kunde kreditwürdig ist. Unternehmer sollten deshalb ihr eigenes Kontoverhalten genau überprüfen. So sind z.B. ungenehmigte Überziehungen, Lastschriftrückgaben bzw. ein

Basel II bedeutet dass die Banken spätestens ab 2006 die Eigenkapitalhinterlegung bei Krediten an die Bonitätseinstufung des Kreditnehmers anpassen müssen.

Auskunft über das Risiko bei Kreditvergaben gibt das Rating, das harte Faktoren (Finanzkennzahlen des Unternehmens, Branche und Marktumgebung) und weiche Faktoren (Management, Personal, Organisation) bewertet.

Rating ist ein standardisiertes Verfahren, die Bonität eines Unternehmens objektiv zu bewerten. Die Frage nach dem Kreditrisiko wird in der Art einer Schulnote mit Abstufungen beantwortet.

Quellen:

Bundesverband deutscher Banken: Bankinternes Rating mittelständischer Kreditnehmer im Zuge von Basel II. Berlin, Juni 2005.

Basel II – Was bedeutet Rating für Unternehmen wirklich? Publikationen als PDF www.scharrcollegen.de

Rolf Steffen, Udo Steffen: Spitzenleistungen im Handwerk – der direkte Weg zum Erfolg. Alfons W. Gentner Verlag, Stuttgart 2003.

Prof. Dr. Hilmar Vollmuth: Kennzahlen. Haufe Verlag, Planegg 2004.

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.: Branchenbericht Installateur und Heizungsbauer, Stuttgart 6.2004.

Jürgen Dispan: Regionale Strukturen und Beschäftigungsperspektiven im Handwerk. Dissertation Uni Tübingen, 2005. <http://w210.ub.uni-tuebingen.de/dbt/volltexte/2005/1817/pdf/Disseration-Dispan.pdf>

Karsten Fuser, Mirjam Heidusch: Rating. Einfach und schnell zur erstklassigen Positionierung Ihres Unternehmens. Haufe Verlag, Planegg 2003.

www.deutsche-handwerkszeitung.de 25.10.2005

Saldo immer kurz unter dem Kreditlimit unbedingt zu vermeiden. Es ist besser, die Bank vorher zu informieren, wenn ein finanzieller Engpass eintritt, und es ist oftmals besser, bestimmte Investitionen über einen Kredit zu finanzieren als über das Girokonto. Kennziffern im Bereich Kontoführung sind z.B. die Limitausschöpfung, das durchschnittliche Saldo, das Verhältnis von Haben- zu Sollumsätzen und die Anzahl der Überziehungstage.

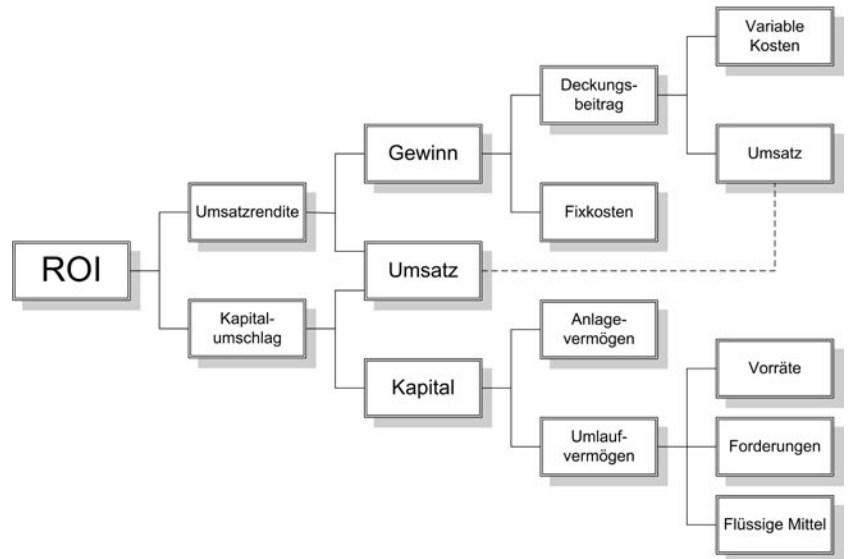
Was sind Kennzahlen?

Durch Kennzahlen werden betriebliche Informationen zu einer aussagefähigen Zahl verdichtet. Sie verdeutlichen größere Zusammenhänge im Unternehmen. Um Kennzahlen zu erhalten wird aus der Bilanz eine Strukturbilanz gebildet. Die Bank bzw. der Controller wählt aus einer Vielzahl von Kennzahlen die geeigneten aus, um Aussagen über verschiedene Aspekte des Unternehmens machen zu können: zur Rentabilität, zur Kapitalstruktur, zur Liquidität, Produktivität und Finanzkraft.

Manche Kennzahlen lassen sich direkt aus der Bilanz ablesen: die absoluten Kennzahlen. Das sind zum Beispiel die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Andere drücken das Verhältnis zwischen zwei Größen aus, zum Beispiel die Eigenkapitalquote.

Absolute Kennzahlen haben nur eine begrenzte Aussagekraft. Bei der Bilanzanalyse werden daher Kennzahlen eingesetzt, die zu weiteren Kennzahlen führen. Beispiel: Die Kennziffer Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gewinnt an Bedeutung, wenn man sie mit der Kennzahl Materialaufwand + Mehrwertsteuer verknüpft. Dadurch erhält man die Kennzahl Kreditorenumschlag. Teilt man 360 Tage durch den Kreditorenumschlag, erhält man die Kennzahl Lieferantenziel. Diese Kennziffer gibt Auskunft über das Zahlungsverhalten des eigenen Unternehmens, sie kann aussagen, ob die Skontierungsmöglichkeiten ausgenutzt werden.

Analog wird der Debitorenumschlag als das Verhältnis aus den durchschnittlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und den Umsatzerlösen gebildet. Die hieraus gewonnene Kennzahl Kundenziel ($360 / \text{Debitorenumschlagshäufigkeit}$)



Der ROI-Baum zeigt anschaulich wie bestimmte Kennzahlen oder Erfolgsfaktoren zusammenwirken. Der ROI (Return on Investment) als Kennzahl ist das Produkt aus den beiden Kennzahlen Umsatzrentabilität und Kapitalumschlag (Umschlagshäufigkeit des Kapitals). Auf der Marktebene wird der Gewinn im Verhältnis zum Umsatz analysiert, auf der Finanzebene der Umsatz im Verhältnis zum Kapital. So lässt das ROI-Kennzahlensystem den Wirkungszusammenhang zwischen Markt- und Finanzebene erkennen.

keit) drückt dann aus, in wieviel Tagen die Umsatzerlöse durchschnittlich wieder in liquide Mittel umgewandelt werden. Sie lässt auch erkennen, wie es um die Zahlungsmoral der Kunden bestellt ist. Hier sollte grundsätzlich ein niedriger Wert angestrebt werden. Durch geeignete Maßnahmen wie ein effizientes Mahnwesen kann dieser Wert verbessert werden. Hierzu leistet eine Software, die das Forderungsmanagement beherrscht, gute Dienste.

Der ROI - Return on Investment

Diese genannten Kennziffern haben auch Auswirkungen auf den Kapitalumschlag und damit auf den ROI (Return on Investment).

Der ROI ist eine wichtige Kennzahl der Bilanzanalyse. Er setzt sich aus zwei Erfolgsfaktoren zusammen, Umsatzrentabilität und Kapitalumschlag. Der ROI-Baum (oder Du-Pont-Schema) ist ein Kennzahlensystem zur Beurteilung der Rentabilität und Ertragskraft eines Unternehmens. Anhand des ROI-Baums kann man gut sehen, wie die einzelnen Kennzahlen miteinander in Zusammenhang stehen.

In der ROI-Formel werden Beziehungen zwischen Gewinn, Umsatz und eingesetztem Gesamtkapital hergestellt. Der ROI hat gewissermaßen ein Marktseite (Umsatzrendite) und eine Kapital- oder Finanzseite (Kapitalumschlag).

Auf der Marktseite des ROI kann die Umsatzrentabilität durch geeignete

Maßnahmen in den Bereichen Kalkulation, Materialeinkauf, Marketing und Personal-Controlling verbessert werden:

- Umsatzsteigerung durch ein gutes Kunden-Management, durch qualifizierte Mitarbeiter, durch Nutzung der Marktchancen
- Verringerung der variablen Kosten, zum Beispiel durch gute Einkaufskonditionen und Material-Disposition
- Durch eine effiziente Organisation der Arbeitsabläufe können auch Fixkosten gesenkt werden, beispielsweise durch eine intelligente Terminplanung und durch Steigerung der Produktivität (Lohnquote)
- Durch eine flexible und ausgefeilte Kalkulation von Projekten mit Deckungsbeitragsrechnung kann der richtige Marktpreis für Angebote ermittelt werden.

Auf der anderen Seite des ROI-Kennzahlenbaums geht es um die Finanzziele. Die Kapitalumschlagshäufigkeit kann in der Praxis meist wesentlich schneller verbessert werden als die Umsatzrendite, da diese stark von den Marktgegebenheiten beeinflusst wird.

Vorräte, Forderungen und flüssige Mittel ergeben das Umlaufvermögen. Anlagevermögen und Umlaufvermögen werden addiert und bilden das investierte Gesamtkapital. Das Verhältnis von Umsatz zum Kapital ist der Kapitalumschlag. Hier, auf der Finanzseite des ROI, sind kurzfristige Änderungen in der Regel leichter möglich als auf der Marktseite,

z.B. durch folgende Maßnahmen:

- die Lagerdauer kann verkürzt werden, durch zeitnahe Abwicklung von Bestellungen und eine optimierte Materialwirtschaft und Lagerhaltung
- zu den Vorräten zählen auch die halbfertigen Arbeiten: je schneller diese abgewickelt werden, desto schneller verflüssigt sich das Kapital
- die Zahlungsmoral der Kunden kann durch ein geeignetes Forderungsmanagement verbessert werden, ggf. durch Skonti und durch ein effizientes Mahnwesen
- eine zielorientierte Kontoführung sorgt für die optimale Liquidität
- generell wirkt die zeitnahe Abwicklung und Abrechnung der Vorgänge der Kapitalbindung entgegen.

Die Liquidität

Neben der Rentabilität spielt auch die Liquidität eine wichtige Rolle. Da hier ein grundsätzlicher Zielkonflikt besteht, muss zwischen Liquidität und Rentabilität genau abgewogen werden. Viele Kaufleute sagen: Liquidität geht vor Rentabilität.

Bei der kurzfristigen Liquiditätsanalyse geht es um die Verhältnisse von flüssigen Mitteln (Bank, Kasse), kurzfristigen Forderungen und Vorräten (bis 12 Monate) zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten. Es werden einzelne Grade der Liquidität unterschieden. Die Liquidität 1. Grades drückt das Verhältnis der flüssigen Mittel zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten aus.

Bei der Liquidität 2. Grades kommen zu den flüssigen Mitteln noch die kurzfristigen Forderungen aus Lie-

ferungen und Leistungen hinzu. Die Liquidität 3. Grades berücksichtigt außerdem auch noch die Vorräte.

Während der Zähler bei den Liquiditäts-Kennzahlen erweitert wird, bleibt der Nenner (kurzfristige Verbindlichkeiten) immer gleich. Bei der Liquidität 3. Grades steht im Zähler das Umlaufvermögen. Zieht man von diesem die kurzfristigen Verbindlichkeiten ab, erhält man die Kennzahl Working-Capital. Sie ermöglicht eine Beurteilung der finanziellen Beweglichkeit und somit der Bonität eines Unternehmens.

Bei der langfristigen Liquiditätsanalyse wird die finanzielle Struktur, das Eigenkapital und langfristige Fremdkapital im Verhältnis zum Anlagevermögen, beurteilt. Finanzierungsregeln besagen, dass beispielsweise langfristig gebundene Vermögensgegenstände auch durch langfristige Mittel zu finanzieren sind. Die Kennzahlen zur Anlagendeckung zeigen, ob die Finanzierungsregeln eingehalten werden und damit die langfristige Liquidität gesichert ist.

Der Cashflow

Hier spielt auch der Cashflow eine wichtige Rolle: je höher dieser ist, desto positiver ist die Liquiditätslage eines Betriebs zu beurteilen.

Der Cashflow ist ein Maß für die Innenfinanzierung eines Unternehmens, für die Ertrags- und Finanzkraft. Die Banken überprüfen, ob das Unternehmen, insbesondere bei zunehmendem Verschuldungsgrad einen ausreichenden Cashflow erwirtschaftet,

um die Zinsen und Tilgungen zahlen zu können.

Bei sinkenden Eigenkapitalquoten wird der Cashflow immer wichtiger, denn er übernimmt zum Teil die Haftungsfunktion des Eigenkapitals. Die niedrige Eigenkapitalquote im Handwerksbereich wird im Rating als Risikofaktor angesehen, ein guter Cashflow kann hier ausgleichen.

Es gibt viele weitere wichtige Kennzahlen, beispielsweise zur Vermögenslage und zur Kapitalstruktur. In der Praxis genügen aber zehn geeignet ausgewählte Kennzahlen, um ein gutes Bild zu gewinnen.

Ein gut ausgearbeitetes Kennzahlensystem als Instrument des Controlling erlaubt eine bessere Planung, Kontrolle und effizientere Steuerung.

Die weichen Faktoren

Gerade bei der Steuerung spielen außer den harten Faktoren, den Finanzzahlen, auch Aspekte wie Kundenzufriedenheit, Mitarbeiter, Qualität, Organisation und Ablauf der Prozesse eine wichtige Rolle. Bei neueren Kennzahlensystemen, die über den ROI hinausgehen, wie beispielsweise beim Konzept des Balanced Scorecard, werden deshalb auch weiche Faktoren mit einbezogen, um ein mehr zukunftsorientiertes Gesamtbild zu erhalten.

Nun ist ein Unternehmer der SHK-Branche in der Regel kein Betriebswirt und kein Controller und er muss seine Kennzahlen der Bank auch nicht vorlegen. Doch ist es günstig für das Rating, wenn er sich hier etwas auskennt: umso kompetenter kann er bei der Bank auftreten.

Denn heute ist nicht nur fachliche Kompetenz sondern auch Kompetenz in Sachen Betriebswirtschaft gefordert. Die Qualität des Managements ist ein wichtiges Kriterium beim eher zukunftsorientierten Rating der „Softfacts“. Hier geht es um die strategischen Erfolgsfaktoren, die für die zukünftige Unternehmensentwicklung Bedeutung haben. Pluspunkte gibt es, wenn ein Unternehmer ein strategisches Konzept vorweisen kann und über den Auftrags-Horizont von zwei Monaten hinausdenkt.

Ein guter Meister muss heute auch Manager sein.

In diesem Zusammenhang wird auch die Frage der Nachfolgeregelung

Checkliste: Sind Sie fit für Basel II?

■ Informieren Sie Ihre Bank regelmäßig über Ihre Pläne und die Entwicklung in Ihrem Betrieb? Stellen Sie auch unterjährig Informationen (BWA, Finanz- und Liquiditätsplan usw.) zur Verfügung?

■ Schreiben Sie Ihre Rechnungen umgehend und mahnen Sie den Zahlungseingang?

■ Kalkulieren Sie Ihre Aufträge nicht nur vorab genau, sondern rechnen Sie auch hinterher nach?

■ Sind die wichtigsten Risiken abgesichert?

■ Sind die Mitarbeiter kompetent, dem Betrieb treu, hängt der Betrieb aber nicht von Einzelnen ab?

■ Ist die Nachfolge geregelt? Gibt es jemanden, der den Betrieb fortführen kann, wenn Sie als Chef einmal ausfallen?

■ Führen Sie Ihr Geschäftskonto sorgfältig?

■ Verfügen Sie über langfristige Strategien, die über die Reichweite der aktuellen Aufträge hinausgehen?

Je mehr Fragen Sie mit Ja beantworten können, desto besser wird das Rating ausfallen.

sykasoft.kalkulator

Kalkulationsjahr: 2006 Ansicht: Lohnkosten, Gemeinkosten (Fix), Gemeinkosten (Variabel)

Kennzahlen	Kostenkontrolle	Vergleich
Lohnkosten: 27.059,91 € Lohnnebenkosten: 10.293,75 € Gesamt: 37.352,66 €	Gemeinkosten: Fix Kosten: 20.100,00 € Variable-Kosten: 3.000,00 € Gesamt: 23.100,00 €	Selbstkosten (Mittellohn): ges. Lohnkosten: 37.352,66 € Produktivstunden: 1.435,20 h Ergebnis: 26,03 € /h
Mindest-Deckungsbeitrag: Gemeinkosten: 23.100,00 € Produktivstunden: 1.435,20 h Ergebnis: 16,10 €/h	Kalk-Deckungsbeitrag: Kalk. Kosten: + 4.900,00 € Gewinn: + 5.000,00 € Rücklagen: + 0,00 € Summe: = 9.900,00 € Produktivstunden: / 1.435,20 h Ergebnis: = 6,90 €/h	Deckungsbeitrag/Stundensatz: Mindest DB: + 16,10 €/h Kalk-DB: + 6,90 €/h Deckungsbeitrag: = 22,99 €/h Selbstkosten: + 26,03 €/h Stundensatz: = 49,02 €/h Lohnminute: = 0,82 €/m
Zuschläge: Lohnkosten: 85,77% Gemeinkosten: 164,12%		

Übersicht der Finanzzahlen im sykasoft Kalkulator, dem Tool für Kostenrechnung, Kalkulation und Controlling.

Controlling-Instrumente im sykasoft Programm:

- Materialwirtschaft, ABC-Analysen
- Kalkulation / Deckungsbeitragsrechnung
- Forderungsmanagement
- Liquiditätsübersicht
- Soll/Ist von Material und Lohn
- Auswertungen und Statistiken

Basel II Werkzeuge: sykasoft Module

Programm Debitoren
Verwaltung von Ausgangsrechnungen, Mahnwesen in verschiedenen Mahnstufen, Mahnvorschlagslisten, Überweisungsträger, Statistiken

Programm Kreditoren
Verwaltung von Eingangrechnungen, Zahlungsvorschlagsliste, Überweisungsträger, Scheck, Überweisungsdiskette, Buchen in Bestellwesen

FIBU-Schnittstelle
für Debitoren und Kreditoren zur Übergabe an Finanzbuchhaltungen, frei konfigurierbar über CFG-Skript

Kontoüberwachung
Überwachung verschiedener Kassen und Bankkonten, Liquiditätsprüfung

Kostenüberwachung
für Nachkalkulation von Baustellen, Überwachung und Auswertung für Material und Lohn, Soll-Ist-Vergleich

Zeiterfassung
für das Erfassen und Auswerten der Monteureinsätze. Verschiedene Arbeitszeitmodelle, Übersicht über die Einsätze, Soll/Ist Auswertungen, Monatsabschluss, aussagekräftige Listen. Automatische Abrechnung der Einsätze als Positionen. Schnittstelle zur Lohnbuchhaltung.

Programm PIZ
Profit-Info-Zentrum, zur Übersicht der Finanzen und Liquidität

von den Banken betrachtet. Gerade in der Handwerksbranche ist das ein Problem: Bei kleineren SHK-Betrieben ist gewöhnlich der Inhaber nicht sofort ersetzbar; er ist eine sogenannte Schlüsselperson. Fällt der Inhaber langfristig aus, kann keiner das Unternehmen fortführen, denn der Meister hat keinen weiteren Mitarbeiter in seine Tätigkeit eingeführt. Von Banken wird das als Risikofaktor betrachtet.

Hat der Inhaber hingegen seine Nachfolge geregelt und für kompetente Stellvertretung gesorgt, wird das von den Banken positiv bewertet.

Generell ist die Kompetenz und Qualifikation des Personals ein wichtiger Punkt, denn gerade in der SHK-Branche mangelt es an qualifiziertem Nachwuchs. Der Fachkräftemangel macht den Banken Sorgen, wie im Branchenbericht „Installateur und Heizungsbauer“ der Sparkassen-Finanzgruppe nachzulesen ist. In Branchenberichten wird die allgemeine Lage der Branche beurteilt; das spielt je nach Bank eine mehr oder weniger wichtige Rolle. Wenn man die Schwächen der Branche in seiner Strategie berücksichtigt, kann man sich zumindest teilweise von der allgemeinen Branchenentwicklung abkoppeln und eine überdurchschnittliche Note erreichen.

Branchenberichte

Branchenberichte sind kein Geheimnis, sondern können bei den Banken angefordert werden. Hier erfährt man, welche Risiken, aber auch Chancen, aus Sicht der Banken in der Branche bestehen.

Angesichts der schwierigen Marktlage wundern sich die Banken nicht darüber, dass viele Betriebe der Branche eine zu schwache Eigenkapitaldecke haben – und ein Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote von unter 10 % wird von den Banken schon als insolvenzgefährdet bewertet.

Bei großen Unternehmen sind es zu schwache Umsatzrenditen, die den Kapitalanbau verhindern, und bei kleineren Unternehmen, die eine ausreichende oder hohe Umsatzrentabilität aufweisen können, ist der Umsatz zu niedrig, und dazu kommen noch Kapitalentnahmen für den Lebensunterhalt.

Ein wichtiger Aspekt zur Beurteilung des Kapitalbedarfs sind die Laufzeiten von Debitoren und Kreditoren sowie

die Lagerdauer. Wegen des hohen Anteils an Materialkosten muss darauf geachtet werden, dass die Zahlungsmoral der Kunden richtig eingeschätzt wird. Das Forderungsmanagement ist daher ein zentraler Punkt beim Rating von SHK-Betrieben.

Pluspunkte für die Branche ergeben sich aus dem technischen Fortschritt sowie aus der erforderlichen Qualität und Betriebssicherheit der Gewerke.

Speziell die schnell fortschreitende Technik, gerade im Bereich Messen, Steuern, Regeln, erfordert ein hohes Maß an aktueller und qualifizierter Ausbildung. Auf diesem Gebiet entstehen neue Geschäftsfelder und Nischen, beispielsweise der Bereich Regenerative Energie. Das Personal muss aber auch alte Anlagen versorgen können, also nicht nur Kompetenzen bei neuen Produkten erwerben, sondern auch klassische Anlagen warten können.

Gebäudemanagement

Aus Sicht der Banken erscheint es sinnvoll für Installateure und Heizungsbauer, auch angrenzende Gewerke zu integrieren. Hier können neue Geschäftsfelder erschlossen werden.

Im Bereich Facility Management geht es nicht nur um Gebäudereinigung oder Hausmeistertätigkeiten, sondern auch um die technische Instandhaltung von Immobilien. In diesem Markt steckt erhebliches Wachstumspotential. Gewerkeübergreifende Kooperationen haben den Vorteil, dass Aufträge an eine Hand vergeben werden können. Dies ist eine kundenorientierte Strategie, die einen klaren Wettbewerbsvorteil bedeutet.

Allerdings scheuen die kleinen Unternehmen oft den organisatorischen Aufwand, den die Kooperation mit anderen Gewerken erfordert, und vergeben damit Umsatzpotentiale.

Größere Unternehmen sind eher bereit, sich an Kooperationen zu beteiligen. Die kleineren Unternehmen können oder wollen andere Unternehmen nicht an der von ihnen akquirierten Wertschöpfung teilhaben lassen. Obwohl dieser Gedanke der Liquiditätssicherung verständlich ist, kann sich diese Sichtweise als Wachstumsbremse herausstellen, da der Zugang zu komplexeren und größeren Aufträgen damit versperrt ist.

Eine Dissertation zum Thema „Regi-

onale Strukturen und Beschäftigungsperspektiven im Handwerk“ kommt zum gleichen Ergebnis:

Ein Riesenproblem im Handwerksbereich ist der Mangel an qualifiziertem Nachwuchs. Die Nachfolgefrage wird häufig vernachlässigt. Und es mangelt an langfristigen Strategien.

In der Handwerksbranche ist ein kurzfristiges Denken, das in etwa der Reichweite der Auftragsbestände entspricht, weit verbreitet („Sieben-Wochen-Horizont“). Die Handwerkskultur ist vom Tagesgeschäft bestimmt, und die häufigste Strategie ist immer noch das „Durchwursteln“. Das Innovationsverhalten im Handwerk ist eher abwartend und reaktiv. Viele Handwerksbereiche reagieren nur unzureichend auf Veränderungen der Nachfrageseite, z.B. auf den Kundenwunsch von Komplettleistungen aus einer Hand.

Auch wenn der Bereich Facility Management umstritten ist, weil er (im eigentlichen Sinne) für das Handwerk wohl eine Nummer zu groß ist, so ergeben sich doch Chancen im Sektor Gebäudemanagement als persönliche Dienstleistung des Handwerks. Die Kooperationsbereitschaft von Handwerksunternehmen wird in Zeiten des Strukturwandels und der globalen Märkte entscheidend sein.

„Aufgrund seiner Kunden-nähe hat das Handwerk eine Schlüsselstellung für die Marktdurchdringung von Innovationen, und darin liegt ein großes Zukunftspotential. Gerade bei Schlüsseltechnologien wie im Bereich regenerierbare Energien liegen Chancen, die strategisch genutzt werden wollen.“

Und das Gespräch mit der Bank im Zusammenhang mit Basel II sollte nicht als lästig sondern als Beratung und Dienstleistung gesehen werden, die zudem kostenlos ist. Inhaber von SHK-Betrieben sollten Basel II nicht als Bedrohung sondern als Chance begreifen, um im Markt zu bestehen und auch in Zukunft erfolgreich zu sein.



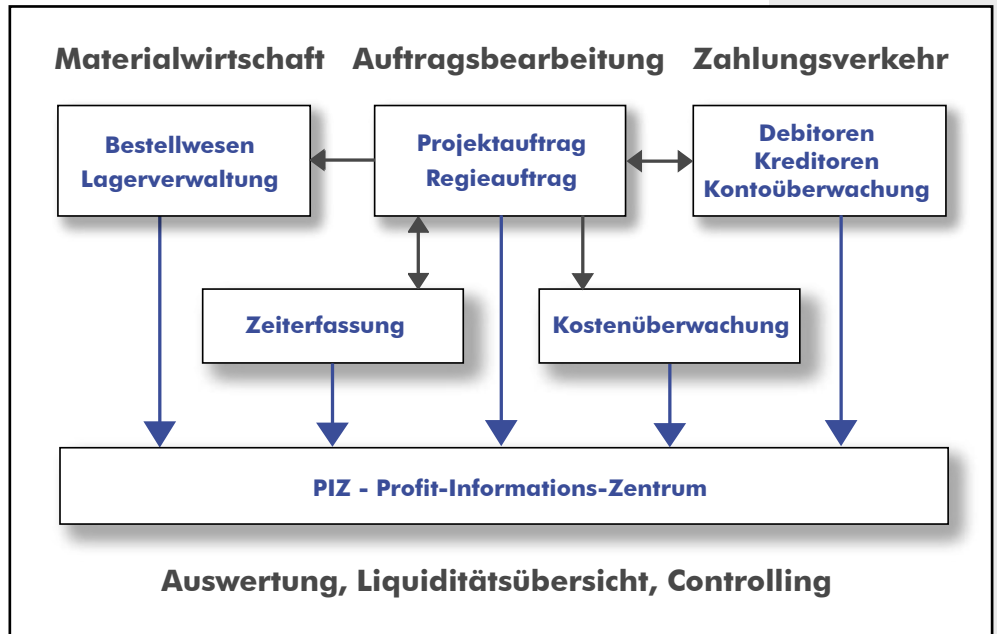
Ihre Liquidität auf einen Blick

Neu in 8.0: Programm PIZ. Die Infografik zeigt welche Daten in PIZ ausgewertet werden

Mit dem Programm PIZ (Profit-Informationen-Zentrum) hat man den Überblick über Forderungen, Verbindlichkeiten, Kontostände, halbfertige Arbeiten sowie den Umsatz in Regie- und Projektaufträgen. Eine Finanzübersicht für das Controlling und für die Bank. Das PIZ steht im Stand sykasoft 8.0 auf Basis von SQL Datenbanken zur Verfügung.

Das neu entwickelte Modul holt sich die Daten aus den sykasoft Programmen Debitoren, Kreditoren, Kontoüberwachung, Kostenüberwachung, Bestellwesen, Zeiterfassung, Lagerverwaltung, Regieauftrag und Projektauftrag.

Es stellt die Finanzzahlen von Forderungen, Verbindlichkeiten, Kontoständen und Umsätzen übersichtlich dar. So ist man immer über seine Liquidität informiert.



✓	Tageseinnahmen für Forderungen
✓	alle OP's für Forderungen
✓	SkontoDatum für Verbindlichkeiten
✓	ZielDatum für Verbindlichkeiten
✓	Liquidität ohne Halbfertige Leistungen
	aktueller Monat
	vorheriger Monat
	aktuelles Quartal
	vorheriges Quartal
✓	aktuelles Jahr
	vorheriges Jahr
	Liquidität drucken
	Vergleich drucken



PIZ Hauptmenü, Menü der rechten Maustaste und Tagesübersicht Liquidität (Ausschnitt)

Mit dem Programm PIZ kann man jederzeit sehen, wieviel Umsatz in den einzelnen Projekten steckt und hat tagesaktuell die Übersicht über den Stand der Finanzen.

Das Programm ist somit ein Instrument für das Controlling. Es ist besonders auch im Hinblick auf die Anforderungen von Basel II und das Rating bei den Banken von hohem Nutzen.

Das Programm PIZ steht den sykasoft Anwendern mit Softwarepflegevertrag im Stand 8.0 kostenlos zur Verfügung.

Voraussetzung für den Einsatz des Programms PIZ sind SQL Datenbanken. Die Vorteile von SQL:

- Stabilität
- schneller Zugriff
- Datensicherheit
- verschiedene Programmfunktionen wie SMS Service, Preishistorie von Artikeln und beschleunigtes Einlesen von Datanorm sind nur unter SQL Server verfügbar.

Wir beraten Sie gern beim Umstieg auf SQL Datenbanken.

Tagesübersicht für den:	
09.02.2006	
Liquidität:	Betrag
Kontostand (Gesamt)	2.015,00
Hauptkonto	5.500,00
Nebenkonto	
Forderungen (fällige OP's)	32.424,83
Projekte	8.771,51
Regie / Wartungen	23.653,32
Verbindlichkeiten (fällig)	0,00
Halbfertige Leistung (ab 01.01)	3.982,49
Projekte	3.982,49
Regie	0,00
Wartungen	0,00
Gesamtsumme:	25.422,32



Weitere Neuheiten rund um die richtige Adresse in sykasoft 8.0

■ Leerzeilen dürfen in Anschriften nicht mehr vorkommen.

Deshalb wurden neue Platzhalter {Anschritt} und {RechAnschritt} eingeführt. Die jeweilige Anschrift wird im gleichen Format eingefügt, wie unter *Vorgabewerte / Programmeinstellungen / Einstellungen / Anschriftformat* festgelegt. Zeilen bei nicht belegten Feldern werden entfernt.

■ Die Länderbezeichnung kann im Regieauftrag und Regieauftrag mit ausgegeben werden.

Platzhalter unter *Vorgabewerte / Programmeinstellungen / Einstellungen / Anschriftformat* sorgen für die flexible Ausgabe der Länderbezeichnung.



TIPP

■ Wußten Sie schon ... dass es Durchschlagpapier auch für Laserdrucker gibt?

Fragen Sie unseren Benutzerservice. Wir nennen Ihnen gern Bezugsadressen.

Immer die richtige Adresse



Wer zahlt die Rechnung? Mieter oder Wohnbaugenossenschaft, Arbeitsstelle, Verwalter oder die Eigentümer? – Mit dem sykasoft Programm kann man die Zusammenhänge flexibel abbilden und alle Vorgänge von Kundendienst, Wartung und Service richtig abrechnen. Jetzt auch mit neuen Funktionen für Wohnungseigentümergeinschaft: WEG – vertreten durch. Ein weiteres Plus für das technische Gebäudemanagement.

Für Wartung und Inspektion der Gasheizung meiner Mietwohnung bekomme ich seit Jahren – für Leistungen, die im Mietvertrag enthalten sind – eine Rechnung der zuständigen SHK-Firma an meine eigene Adresse. Diese kann ich dann entweder a) selbst bezahlen (und das Geld mit der Jahresabrechnung zurückbekommen) oder b) an meine Wohnungsgenossenschaft weitergeben. Indem ich entweder a) die Rechnung per Post dorthin schicke oder b) persönlich dort abgebe.

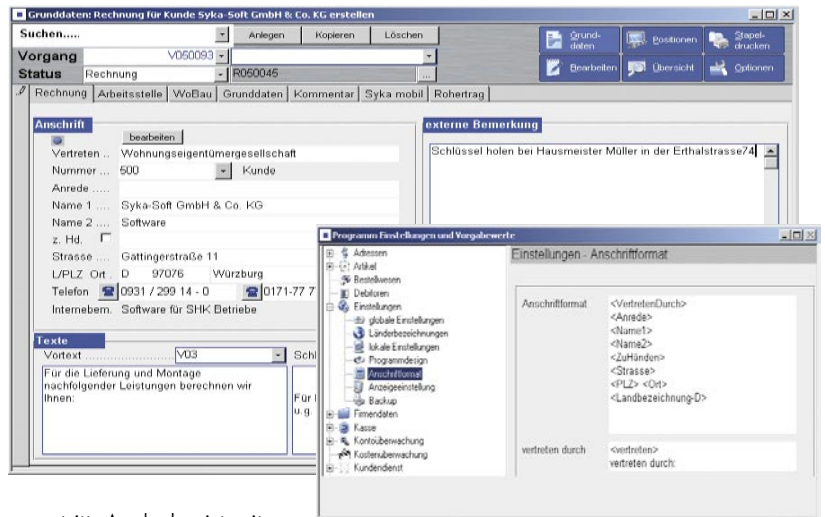
Ich frage mich, warum muß das so sein? – Offensichtlich hat dieser SHK-Betrieb nicht die sykasoft Software im Einsatz. Dann würde er nämlich immer für jeden Zweck die richtige Adresse auswählen. Zum Beispiel mit einem Klick die Wohnungsgenossenschaft als Rechnungsadresse für den Vorgang angeben.

Im Programm **Kundendienst** kann mit der Baum-Hierarchie jede Struktur von Adressen und Ausstattung, für Eigentümer, Wohnbau, Mieterbaum abgebildet werden.

Im Programm **Regieauftrag** gibt es zu jedem Vorgang, ob Arbeitsauftrag oder Rechnung, mehrere Adressen: für Arbeitsstelle, WoBau, Rechnungsadresse.

Sammelrechnungen sind im Programm sykasoft problemlos möglich. Schon seit Stand 7.00 können Wartungsrechnungen verschiedener Arbeitsstellen bei gleicher Rechnungsadresse zusammengefasst werden. Jetzt können auch für gleiche Anlagenadressen **gemeinsame Rechnungen** erzeugt werden. Beim Erzeugen von Wartungsrechnungen für gleiche Anlage-Adressen mit verschiedenen Ausstattungen erscheint eine entsprechende Option.

Und wie funktionierte das für mein gewünschtes **halbes Häuschen auf Mallorca**? Das ggf. von einem ortsansässigen Verwalter betreut wird, der auch die Rechnungen für Instandhaltung erledigt und uns – die Wohnungseigentümergeinschaft



– vertritt. Auch das ist mit dem sykasoft Programm kein Problem. Im neuen Stand 8.0 gibt es eine Funktion für **WEG – vertreten durch**.

Unter *Vorgabewerte / Programmeinstellungen / Einstellungen / Anschriftformat* werden die entsprechenden Platzhalter (<VertretenDurch>) und Texte hinterlegt. Man kann angeben, wie dies gedruckt werden soll. Vorgabe: <Vertreten> vertreten durch (alternativ C/O o. dgl.).

Im Kundendienst bei den Positionen gibt man den gewünschten Text, z.B. „Wohnungseigentümergeinschaft ABC, Straße XYZ“ ein, dann wählt man im Menü unter „vertreten durch“ z.B. die WoBau als Rechnungsadresse. Diese Information wird in den Regieauftrag übernommen. Im neuen Feld „vertreten“ über der Rechnungsadresse erscheint jetzt die **Wohnungseigentümergeinschaft ABC**, und ebenso beim Ausdruck. Bei der Buchung in die Offenen Posten (Debitoren) wird diese Info in die externe Bemerkung (für Mahnungen) geschrieben. So dass also jederzeit transparent ist, wer wen vertritt.

Ein neues Highlight für alle sykasoft Anwender, die mit den Programmen Regieauftrag und Kundendienst alle Adressen, Gebäude und technische Anlagen im Blick haben. Und wichtig für die korrekte Abrechnung der Wartungs- und Serviceleistungen. Damit wäre auch mein Steuerberater und mein Finanzamt zufrieden.

Ein neues Highlight für alle sykasoft Anwender, die mit den Programmen Regieauftrag und Kundendienst alle Adressen, Gebäude und technische Anlagen im Blick haben. Und wichtig für die korrekte Abrechnung der Wartungs- und Serviceleistungen. Damit wäre auch mein Steuerberater und mein Finanzamt zufrieden.



MwSt.-Erhöhung? kein Problem

Es gibt Softwarehäuser, für die bedeutet die Mehrwertsteuer-Erhöhung einen erhöhten Aufwand an Updates und Reorganisation. Ein neuer Stand ist erforderlich. – Nicht so bei sykasoft. Die Mehrwertsteuer wurde von Anfang an in den Vorgabewerten separat hinterlegt und kann jederzeit geändert werden.

Will man nun vor der Mehrwertsteuererhöhung zusätzlich zum Preis mit 16 % MwSt. auch den neuen Preis mit 19 % MwSt. bei Angeboten mit ausgeben, so ist auch das kein Problem. Die neue Druckengine in sykasoft, Version 8.0, kann jetzt **mit Platzhaltern rechnen**.

So könnte der Text aussehen:

„Ab dem 01.01.2007 erhöht sich die Umsatzsteuer auf 19 %. Wird die Leistung nach dem 31.12.2006 vollendet, gilt folgender Preis:
 Netto-Preis <<EndBetrag>/1.16> EUR zuzüglich 19 % UST
 <<EndBetrag>/1.16*0.19> EUR
 = Brutto-Preis <<EndBetrag>/1.16*1.19> EUR“

■ Der Mehrwertsteuersatz ist unter *Vorgabewerte / Programmeinstellungen / Firmendaten / allgemein* hinterlegt.

■ Die Texte für §13b UStG und §35a EStG finden Sie unter *Vorgabewerte / Programmeinstellungen / Texte*.

Die Macht der Paragraphen

Gesetzliche Neuerungen zu berücksichtigen ist Pflichtprogramm für Softwarepflege. Alles rund um Steuern und Abrechnung kann mit sykasoft flexibel geregelt werden.

Abrechnung mit Mehrwertsteuer, ohne MwSt., inklusive MwSt. oder nach **§13b UStG** – diese Info wird schon seit Stand 7.00 einmalig hinterlegt, beim Kunden oder in den Grunddaten zu Vorgang bzw. Projekt.

Damit wird die automatisch richtige Ausgabe gesteuert. In der neuen Version 8.0 können verschiedene Gegenkonten, abhängig von der Art der Ausgabe, definiert werden.

Außerdem sind Vorgaben für **§35a EStG** integriert. Seit 1.1.2006 können Kunden von Handwerksunternehmen einen Steuerbonus von 20 % (max. 600 €) auf den Lohnanteil der Rechnung steuerlich geltend machen. Ein entsprechender Text mit Platzhaltern für Lohnkosten steht in

den Vorgabewerten; dieser kann bei Rechnungen automatisch angehängt werden. Der Text kann individuell gestaltet werden.

Gebuchte Rechnungen dürfen laut Gesetz nicht mehr verändert werden. Deshalb gibt es eine neue **Bearbeitungssperre**, die vom Administrator aktiviert werden kann. Ist eine Rechnung gedruckt und in die Debitoren gebucht, ist die weitere Bearbeitung nicht mehr möglich. Damit sind Sie auf der sicheren Seite.

■ Die Bearbeitungssperre für gebuchte Rechnungen wird unter *Vorgabewerte / Programmeinstellungen / Debitoren* aktiviert. Die Option „Rechnungen nach Debitorenbuchung sperren“ ist hierfür anzuhaken.

■ Hier in den Vorgabewerten zu Debitoren kann auch angehakt werden, ob Debitoren bzw. Zahlungseingänge gleich in die Kostenüberwachung gebucht werden sollen.

Kalkulieren, abrechnen, buchen

Die richtige Kalkulation – sowieso eine klassische Stärke des sykasoft Programms – ist im neuen Stand noch flexibler geworden. Neue Funktionen sorgen intern für die optimale Transparenz, z.B. bei Abschlagsrechnung, Deckungsbeitragsrechnung, Kostenüberwachung und Buchhaltung, Alle Daten sind vorhanden – dort wo man sie braucht.

So kann man die Kalkulation schon im Artikelstamm vorbereiten: Mit Makros oder mit den neuen Funktion für **Unterartikel** und **Unterpositionen**. Durch Artikel mit Unterartikel sind Angebot und Kalkulation schneller fertiggestellt.

Weiterhin kann für bestimmte Artikel ein **fester Zuschlagsmulti** eingegeben werden, der Vorrang vor dem in den Zuschlagsgruppen hinterlegten Multi hat, separat für Auftrag und Regie.

In der Projekt-Auftragsbearbeitung gibt es für die Eingabe von festen Zuschlägen und Abschlägen einen neuen Positionstyp **€-Zu/Abschlag**. Solche Positionen werden in der Positionentabelle farblich

wie die prozentualen Zu-/Abschläge dargestellt. In der Deckungsbeitragsrechnung werden die Summen aus Euro-Zu-/Abschlägen in neuen Feldern separat ausgewiesen und direkt auf den Deckungsbeitrag gerechnet.

Über den neuen Button **Hierarchieauswahl** in der Deckungsbeitragsrechnung kann die Berechnung nach Hierarchiestufen (Los, Titel...) eingegrenzt werden, um zum Beispiel bestimmte Titel auszuschließen.

Unter Vorgabewerte / Programmeinstellungen / Projektaufträge / Kalkulationsdaten kann man unter **Warnung bei DB/Std <** eine Untergrenze eingeben. Bei Unterschreitung dieses Werts erscheint dann eine Warnmeldung im Programm

Deckungsbeitragsrechnung.

Bei Abschlagsrechnungen wird auf Wunsch ein **Abgleich mit den Debitoren** durchgeführt.

Die laufende Nummer einer Abschlagsrechnung kann, mit Hilfe der neuen Druckengine, in der Überschrift mit ausgedruckt werden.

Die Projektdaten fließen in die anderen Programme ein und stehen für Weiterverarbeitung und Auswertung zur Verfügung: in Lagerverwaltung, Bestellwesen und Kostenüberwachung, Umsatzstatistik beim Kunden, in der neuen **Topartikelliste** der verkauften Positionen, für den Zahlungsverkehr (Debitoren, FIBU-Schnittstelle) und für die Liquiditätsübersicht im Programm PLZ.

■ Die Untergrenze für Warnung bei DB/Std. wird unter *Vorgabewerte / Programmeinstellungen / Projektaufträge / Kalkulationsdaten* eingegeben.

■ Unter *Vorgabewerte / Programmeinstellungen / Projektaufträge / Einstellungen* finden Sie die Optionen für „Artikelverkaufsflag beim Druck setzen“ und „AB Rechnungen automatisch mit Debitoren ausgleichen“.

Impressum

Herausgeber:

Syka-Soft GmbH & Co. KG
 Gattingerstraße 11
 97076 Würzburg
 Tel. 0931-29914-0
 Fax 0931-29914-30
 E-mail: info@sykasoft.de
 www.sykasoft.de

Geschäftsführer:
 Adolf Menig
 Karl-Heinz Saam

Amtsgericht Würzburg
 HRA 3885
 Persönlich haftende
 Gesellschafterin
 Syka-Soft Verwaltung
 GmbH
 Amtsgericht Würzburg
 HRB 3010

Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Firmen.
 Technische Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Redaktion: Margit Dettbarn
 Karl-Heinz Saam
 Belichtung: Xpose Würzburg
 Druck: Popp und Seubert
 GmbH Würzburg.
 Auflage: 5000

Wußten Sie schon: Der Ursprung von Sudoku liegt nicht in Japan sondern im europäischen Mittelalter. Der Schweizer Mathematiker Leonhard Euler beschäftigte sich damals in St. Petersburg intensiv mit den „Lateinischen Quadraten“. Sudoku eroberten heute – über New York, Japan, Neuseeland, London, Deutschland – die Rätsfans der ganzen Welt. Die Regeln kennen Sie bestimmt schon: jede Ziffer von 1 bis 9 darf nur einmal in jeder Zeile, Spalte und jedem Bereich vorkommen.

SMS: „Sykasoft Manager SMS“

Ihre Monteure sind im Keller nicht erreichbar? – Senden Sie eine SMS. Jetzt über sykasoft Webservice: einfache Eingabe, direkt aus dem Programm. Und kostengünstig im Paket.

Herr Saam, Geschäftsführer der Syka-Soft, kann keine SMS schreiben, weil er sich dabei die Finger verrenkt und spätestens nach dem dritten Wort entnervt aufgibt. Seine Kinder können es im Schlaf. Geht es Ihnen auch so? –

Jetzt gibt es im sykasoft Programm eine neue Funktion, um bequem, schnell, einfach und kostengünstig SMS zu schreiben – ohne zusätzliche Software, direkt aus dem Programm. Sinnvoll zum Beispiel, wenn die Monteure gerade telefonisch nicht erreichbar sind.

Im Programm Adressen können für die Kontakte verschiedene Festnetz- und Handynummern hinterlegt werden. Jetzt auch mit einer zusätzlichen Spalte für den Typ: Telefon, Fax, Handy oder E-Mail. Mit Klick auf

einen Telefon-Button erscheint ein Eingabefenster im Handyformat, man tippt die SMS einfach mit der Tastatur oder fügt Text aus der Zwischenablage ein.

Um die neue Funktionalität im Programm optimal nutzen zu können bietet die Syka-Soft hier einen neuen Webservice und SMS-Prepaid-Pakete. Rufen Sie uns an, wir informieren Sie gern über die günstigen Preise.

Voraussetzung für den SMS-Dienst ist der Einsatz von SQL Server 2005 sowie ein Internetzugang.

Die Vorteile:

- Einzelverbindungsnachweise
- Protokolle und Kontrolle
- SMS bequem und günstig

Ein neuer sykasoft Webservice, mit hohem Nutzen für jeden Mitarbeiter im SHK-Büro.



sykasoft SMS: praktisch und ergonomisch

	4	2	8			3	
	7				3	6	
8		6		4			2
9			1			4	
	2	7		5	9		1
4				3		2	
3				2			1
		4			1		
	6					9	7
							4

Ein „Sykadoku“

sudoku Gewinnspiel für Kunden mit Softwarepflegevertrag

Die Lösungszahl unseres Sudoku ergibt das Gründungsjahr der Syka-Soft GmbH und Co. KG. Viel Spaß beim Rätseln.

Das Auge

Ortung und Überwachung von Fahrzeugen live am Bildschirm – die Syka-Soft testet derzeit eine neue Technologie, die dies möglich und erschwinglich macht. Dazu gehört



www.gpsauge.de
 www.gpsoverip.de

eine zigaretenschachtelgroße Hardware, die das komprimierte GPS-Signal direkt ins Internet sendet. Kernstück ist das neue Internet-Protokoll GPSoverIP, eine offene Schnittstelle. Der Inhaber eines solchen Systems kann dann beobachten, wie seine Kundendienstautos über die Landkarte fahren. Das funktioniert auch mit Google Earth.

Was halten Sie davon? Haben Sie Interesse an einer solchen Anbindung an sykasoft? – Teilen Sie uns Ihre Wünsche für die zukünftige Entwicklung mit. Sie sind eingeladen, die Zukunft mit zu gestalten.