

sage Buchhaltung

**WELCHE BUCHHALTUNG
PASST AM BESTEN ZU
IHNEN PERSÖNLICH?
UND WELCHE ZU IHREM
UNTERNEHMEN?**



Beschäftigungsanteile 2013 nach Unternehmensgrößenklassen in Prozent

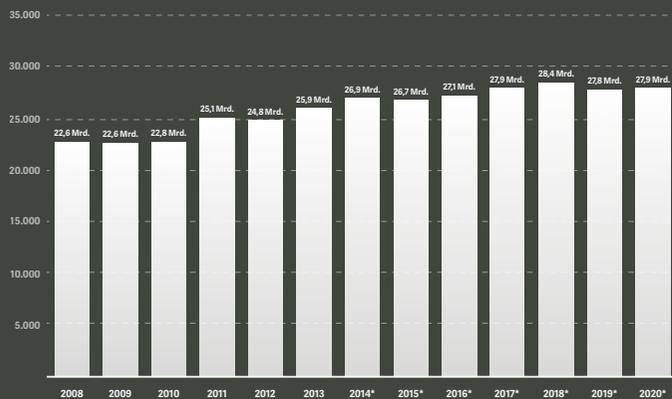
Steuerberater und Wirtschaftsprüfer haben immer Konjunktur!

Zu den Berufsgruppen und Branchen, denen stabile Auftragslagen und entsprechende Umsätze dadurch zuwachsen, dass neue Gesetze oder bürokratische „Nachoptimierungen“ zu mehr Beratungs- und Dienstleistungsbedarf von Unternehmen führen, gehört auch die Milliardenbranche Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung.

Ein Blick auf deren Umsatzprognosen motiviert wahrscheinlich auch Sie zu folgender Frage:

**Wie viel will ich selbst in diesen
„Milliardenmarkt“ investieren? Wie
viel davon lieber ins eigene Business?**

Umsatz der Branche Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung sowie Buchführung in Deutschland von 2008 bis 2013 und Prognose bis zum Jahr 2020
(in Millionen Euro):



Umsatz in Millionen Euro

Quelle: de.statista.com

2 | Welche Buchhaltung passt am besten zu Ihnen persönlich? Und welche zu Ihrem Unternehmen?
Kosten- und zeitsparende Buchhaltung

Jedes Unternehmen muss ordnungsgemäß Buch halten

99,3 % aller Unternehmen sind kleine und mittelständische Unternehmen.

Und auch die sind per Gesetz angehalten, den Vorgaben des digitalen Zeitalters auch in allen buchhalterischen Angelegenheiten zu genügen – und dabei wirtschaftliche Kriterien nicht aus den Augen zu verlieren.

Das heißt: Abkehr von händischen Papierlösungen, mehr buchhalterische Teilaufgaben selbst erledigen können, Kosten für externe Dienstleister sparen, eigenen Zeitaufwand minimieren und mehr Zeit für das eigentliche Kerngeschäft gewinnen.



Finden Sie in wenigen Schritten die beste Lösung für Ihre Buchhaltung.

Buchhaltung ist ein weitreichender Begriff: Selbst Kleinbetriebe kommen nicht ohne eine ordentliche Kassenbuchführung aus. Bei mittelständischen und größeren Unternehmen kann die Finanzbuchhaltung zusätzlich deutlich komplexere Dimensionen beinhalten.

Für alle Bedürfnisse und Größenordnungen gibt es passende Softwarelösungen, die Zeit und Kosten sparen. So werden durch integrierte ganzheitliche Lösungen Unternehmen auch strategisch weitergebracht.

Business-Software muss immer zur unternehmerischen Situation des Anwenders passen.

Sage hilft Ihnen mit diesem E-Book, schnell herauszufinden, welche Business-Software zu Ihrem Unternehmen passt.

Entscheiden Sie sich für Ihren Weg mit **einer passenden Lösung für Ihre Buchhaltung!**

Gern sind wir bei Sage Business Software bei Rückfragen auch persönlich für Sie da:



Welcher Typ Buchhalter sind Sie?

Die Bandbreite an Software-Lösungen, die Sage für alle vielfältigen Unternehmensgrößen, Ansprüche und Branchen zur Verfügung stellt, lässt sich in vier unterschiedliche Grundsituationen einteilen. Vier verschiedene „Buchhaltungstypen“ können von jeweils auf sie zugeschnittenen Lösungen profitieren. Hier ein kleiner Überblick.

1. Der Einsteiger, Gründer und Kleinunternehmer.

„Der Papierkram nervt.“

Erledigt lästigen Papierkram oft nach Feierabend und händisch per MS Word und Excel. Alles, was seine Arbeit erleichtern kann, nimmt er gerne auf.



2. Der fortgeschrittene Bucher und Bilanzierer:

„Unseren Jahresbericht erstellen wir selbst.“

Bereit, mit professioneller Business-Software die nächste Entwicklungsstufe zu zünden. Vielleicht fehlt momentan noch ein guter Überblick über die Möglichkeiten moderner Lösungen.



3. Der kaufmännische Profi: Buchhaltung als Fulltime-Job

„Alles, was finanziell bei uns passiert landet irgendwann bei mir.“

Benötigt eigentlich nur noch passende Business-Software, die seinem Komfort-Bedürfnis entspricht.



4. Komplexe Erfolgssteuerung des Unternehmens: die Abteilung Finanzbuchhaltung

„Wir sind die Schaltzentrale für die operativen Prozesse.“

Trägt betriebswirtschaftliche Mitverantwortung und benötigt integrierte Lösungen.



Mehr sparen als nur Papier und Porto **Kostspielige Prozesse vermeiden!**

Gibt es noch Gründe, Rechnungen in Papierform zu versenden?

Heute versenden immer mehr Unternehmen ihre Rechnungen per E-Mail oder stellen sie als Download bereit. Aber mit einem Anteil von bisher nur 42 % nutzen immer noch zu wenig Unternehmen diesen kostensparenden Weg.

Einer Schätzung der EU-Kommission zufolge besteht ein EU-weites Einsparpotenzial von 64 Milliarden €, allein durch die Umstellung von Papierrechnungen auf rein elektronische Rechnungen.

Papiersparen heißt konkret: nicht das Papier als Material sparen. Man spart nämlich nicht nur Papier, sondern vor allem auch ganz viel Zeit!

Gespart wird nämlich am:

- Kopieren, Sortieren und Archivieren von Papierbelegen
- Ausdrucken von Papierbelegen

- Nachbestellen und Bezahlen von Papier, Tinten- oder Tonerkartuschen
Modern ist darüber hinaus jeder, der auch im betriebswirtschaftlichen Kostenbereich so defensiv wie möglich agiert und unnötige Kosten und Prozesse vermeidet.

Sage hält viele solcher Gewinnzonen für Unternehmen aller Größenordnungen bereit. Erst recht für kleine und mittelständische Betriebe, wo die anfängliche „Zettelwirtschaft“ noch als „natürliche“ Begleiterscheinung des Business empfunden wird.

Papier ist gemütlich. Papier tut es noch. Am besten als gutes Buch. Aber nicht mehr in der modernen Buchhaltung.

Quelle: rechnungswesen-portal.de





6 wichtige Kriterien, die eine Business-Software erfüllen muss

Kriterien, die eine gute Business-Software immer erfüllen sollte – ganz gleich, für welchen Bedarf und auf welcher Anwendungsebene:

1. Spart die Business-Software Zeit, die besser für andere Tätigkeiten genutzt werden könnte?
2. Spart die Business-Software Geld, das Sie eventuell für externe Dienstleister aufwenden müssen?
3. Kann die Business-Software Vorgänge vereinfachen, wie zum Beispiel das Angebots- und Rechnungswesen?
4. Kann die Business-Software fehlendes eigenes Know-how ersetzen oder ergänzen? So zum Beispiel auch Know-how bei der digitalen Übermittlung von Monats-, Quartals- und Jahresmeldungen?
5. Ist die Business-Software so aufgebaut, dass sie auch zukünftigen Anforderungen entspricht? Also dem Wachstum eines Unternehmens oder seinem Bestreben nach Prozessoptimierung?
6. Entspricht die Lösung dem Profil der Branche, in der Sie tätig sind? Ab wann ist eine spezielle Branchen-Lösung überhaupt notwendig?

*„Meine Software muss zur Situation meiner Firma passen.
Nur dann ist sie wirklich produktiv.“*

Welche Business-Software passt am besten zu Ihnen?



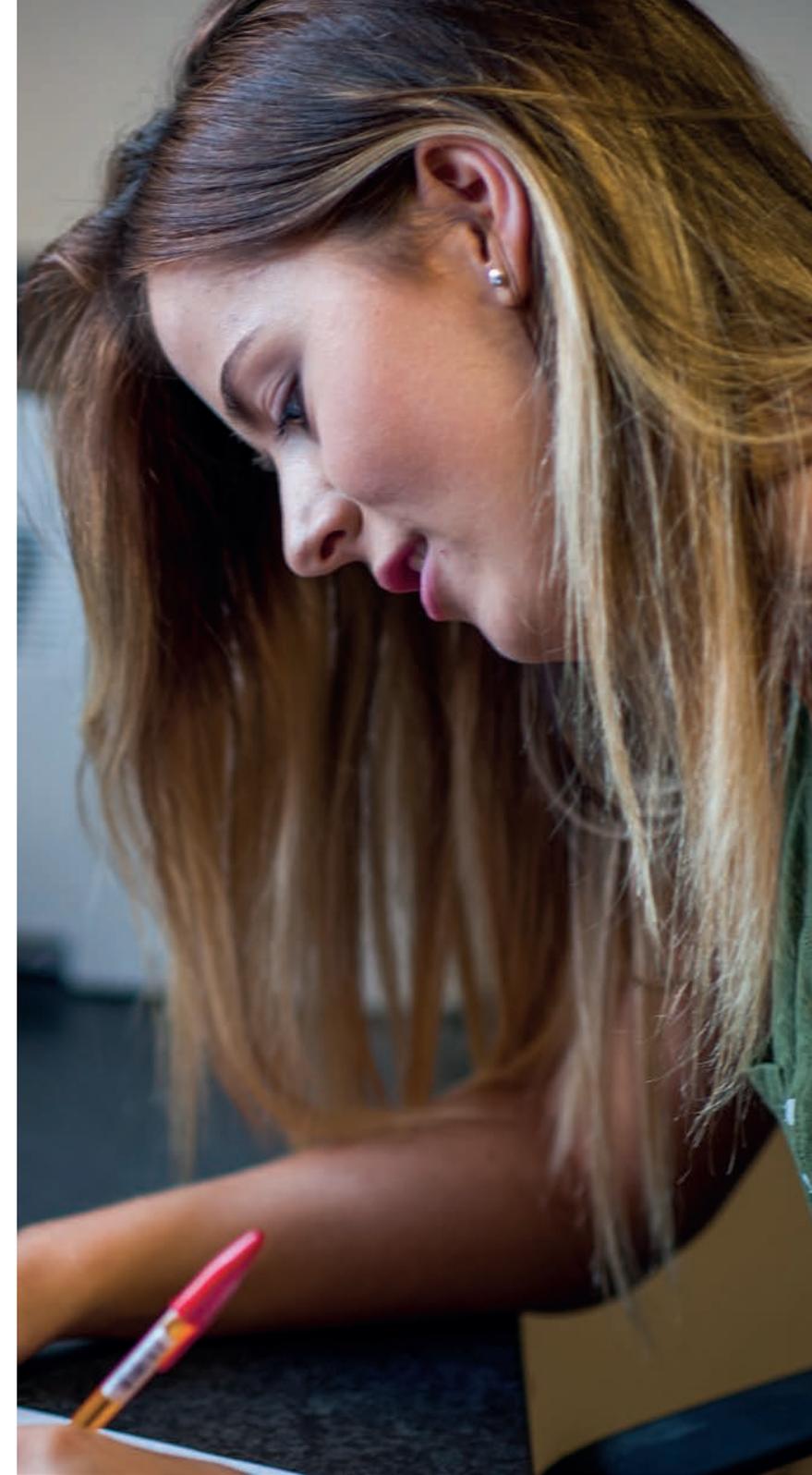
1. Der Einsteiger, Gründer und Kleinunternehmer. **„Der Papierkram nervt.“**

Von Ihnen und Ihrer Leistungsfähigkeit hängt vieles ab. Auf Sie trifft vielleicht der berühmte Sinnspruch zu, dass „Selbstständige immer alles selbst machen“.

Das ist natürlich ironisch gemeint. Denn eigentlich ist ja angestrebt, dass Sie entweder bereits kompetente Mitarbeiter um sich scharen oder dass Sie die Tätigkeiten, die doch an Ihnen selbst „hängen bleiben“, dann wenigstens mit geeigneten Instrumenten bewältigen können.

Ihren wohlverdienten Feierabend wollen und brauchen Sie nämlich auch. Was Sie aber weder gebrauchen können noch wollen: lästigen „Papierkram“. Und diesen vor allem nicht nach Feierabend.

Doch was ist „Papierkram“? Alles, was nicht direkt mit dem zu tun hat, womit Sie Ihr Geld verdienen – das ist „lästiger Papierkram“. Und hier sind Sie doch für jede Entlastung dankbar?!



Angebote schreiben oder lieber Angebote per Mausklick erstellen?

Das Schreiben von Angeboten gehört vielleicht noch zu den Dingen, die unmittelbar mit Ihrem Geschäftsmodell zu tun haben. Doch schon dies kann je nach Art des Geschäftsmodells sehr komplex ausfallen. Besonders in eher beratungsintensiven Branchen kann das Ermitteln von Honorarstunden, das Erläutern von Positionen oder das Auskalkulieren von Provisionen recht mühselig sein.

Solche Angebote zum Beispiel in MS Word zu verfassen, könnte noch ausreichen, wenn es bei ein oder zwei größeren Angeboten pro Monat bleibt.

Dann akzeptieren Sie zwangsläufig vielleicht sogar auch die damit verbundenen weiteren Zeitfresser:

- Auftragsbestätigung in MS Word
- Lieferschein in MS Word
- Rechnung in MS Word

Das Erstellen von Angeboten standardisieren und dadurch „vier lästige Fliegen mit einer Klappe schlagen“!

Auch ein digitaler Notizzettel führt zur Zettelwirtschaft

Allein die Kontrolle der Kundennummer, des Datums und der jeweiligen Auftrags-, Lieferschein- oder Rechnungsnummer erfordert höchste Konzentration. Es entwickelt sich zu einer „Zettelwirtschaft“, dies alles mit korrekt und lückenlos fortgesetzten Nummern zu erfassen – auch dann, wenn die Dokumente selbst papierlos an den Kunden versandt werden. Denn das aufwendige manuelle Einpflegen verschiedener Positionen und Nummern ist eine allseits bekannte Fehlerquelle. Und irgendwo müssen Sie all diese Nummern ja auch notieren – für das nächste Mal. Dann führen Sie nebenher praktisch einen digitalen Notizzettel – wahrscheinlich im Excel-Format.

Wie wäre es mit einer einfachen Standard-Business-Software, die bereits das Angebots- und Rechnungswesen für Sie erleichtert?

Jede Position, die Sie in einem Angebot einmal definiert und beschrieben haben, wird durch die Software gespeichert. Dann steht sie per Mausklick auch beim nächsten Angebot zur Verfügung. Diese praktische Hilfe ermuntert viele

Einsteiger sogar, selbst komplexe Angebotspositionen derart zu standardisieren, dass sie zukünftig alle Leistungen einfach per Mausklick in ein komplettes Angebot überführen.

Nicht nur Warengruppen und Einzelartikel, auch komplexe Beratungsleistungen lassen sich auf diese Weise so vordefinieren, dass Sie sie einfach per Drag-and-drop in das Angebot „hineinziehen“ können.

Selbstverständlich können kundenspezifische Details immer manuell verändert werden.

Was in jedem Fall als Vorteil bleibt: Kalkulationen können Sie deutlich schneller vornehmen, der Taschenrechner wird nicht mehr benötigt. Und vor allem: Vom Angebot leitet sich automatisch alles Weitere bis hin zur Rechnung ab. Alle Vorgänge erscheinen zudem in einem einheitlichen Erscheinungsbild, was bei den Kunden gleich einen professionelleren Eindruck hinterlässt.

Standards setzen. Mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft gewinnen!

Wenn Sie diesen Weg erst einmal gegangen sind – nämlich Ihre Angebote zu standardisieren und zu systematisieren –, haben Sie bereits einen großen Schritt getan, um aktuell nicht nur viel Zeit zu sparen, sondern demnächst noch deutlich mehr Zeit und viele Kosten. Denn die Belege, die in Ihrer Firma zu Zahlungseingängen führen, also Ihre Rechnungen an die Kunden, sind alle in der Software erfasst.

Wenn Sie – was mit unserer Lösung ganz einfach gelingt – nun auch noch die Belege in die Software einspeisen, die in Ihrer Firma die Kostenseite repräsentieren, ist schon alles optimal vorbereitet für die monatliche oder vierteljährliche Umsatzsteuervoranmeldung.

Ob das nun Ihr Steuerberater für Sie erledigt oder ob Sie diese sogar selbst aus der Software heraus per automatisch generiertem Formular ans Finanzamt melden: Sie haben zusätzliche Zeit gespart. Denn auch Ihr Steuerberater besteht ja auf die Vorsortierung von Belegen.

Zeit ist Geld. Was kostet ein Angebot, das per MS Office erstellt wird?

Schon dann, wenn Sie Ihre Business-Software vorerst nur für das Angebots- und Rechnungswesen nutzen, haben Sie bereits Papierkram in einem Umfang gespart, der in

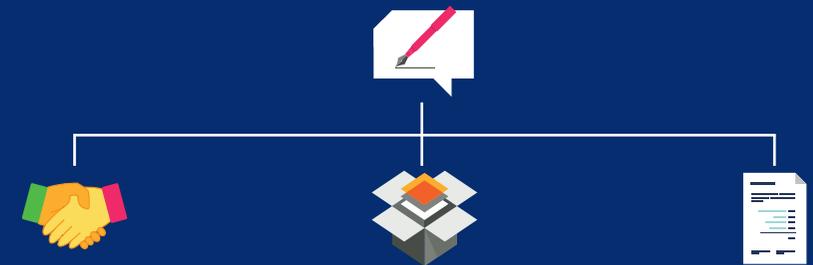
keinem Verhältnis zu den geringen Kosten einer solchen Business-Software steht.

Schon bei einem einfachen Angebot mit drei unterschiedlichen Angebotspositionen, das von einem Office-geschulten Mitarbeiter in MS Word verfasst wird, entsteht enormer Zeitaufwand. Dazu kommt die Erstellung einer Auftragsbestätigung und einer Rechnung auf Basis des Lieferscheins. Die Berechnungen erfolgen händisch mittels Taschenrechner oder Excel-Kalkulation.

Unter einem Minimalaufwand von 60 Minuten ist bei dieser händischen Vorgehensweise kein Angebots- und Rechnungswesen pro Einheit möglich. Denn allein auf die Erstellung aller Dokumente entfallen mindestens 30 Minuten Aufwand.

Wenn Sie eine Zeitstunde mit 50,00 € ansetzen – was in den meisten Handwerksbetrieben ein gängiger Mindestwert ist, sparen Sie 25,00 € pro Angebotserstellung. Schon bei 2 Angeboten pro Woche spart die Business-Software 50,00 €, pro Monat rund 200,00 € und aufs Jahr hochgerechnet schon 2.400,00 €. Jedes Angebot, das Sie zügig und einfach mit Sage 50 erstellen, spart effektiv Kosten. Die nächste Frage ist daher leicht zu beantworten.

Das komfortabel erstellte Angebot: Basis für die perfekte Auftragsabwicklung



Angebot einfach erstellen, Auftragsbestätigung, Lieferschein und Rechnung automatisch generieren.

Machen Sie einen „Selbstversuch“:

Stoppen Sie die Zeit, die Sie mit den einfachen Bordmitteln von MS Office für die Gewinnung eines Auftrags benötigen.

Vergleichen Sie schließlich den Zeitaufwand mit Ihrer tatsächlichen Kalkulationsbasis.

Zeit- und Kostenersparnis bei einem Angebot

Ihre durchschnittliche Kalkulationsbasis für eine Zeitstunde:

15,00 € 30,00 € 50,00 €



Ihr Mindestzeitaufwand für die manuelle Angebotserstellung:

1 Std. 1 Std. 1 Std.



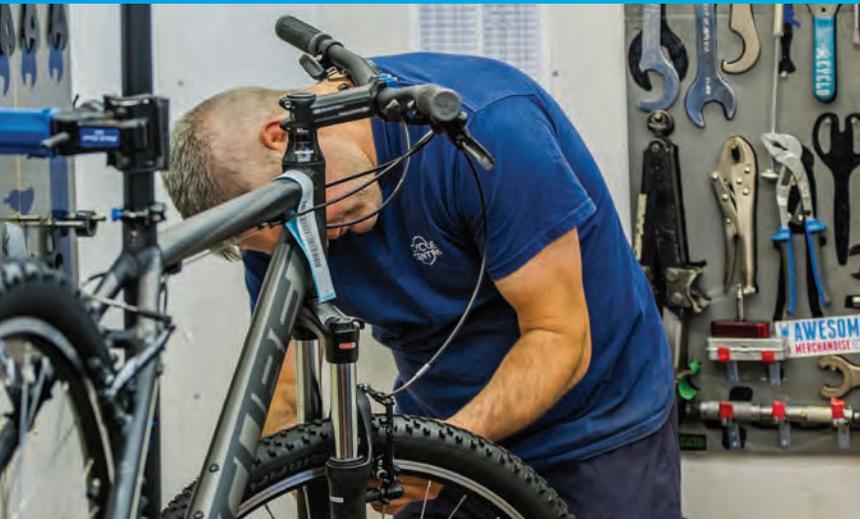
Minimale Zeitersparnis für die Angebotserstellung per Mausklick in der Business-Software:

30 min. 30 min. 30 min.



Minimale Zeit- und Kostenersparnis:

7,50 € 15,00 € 25,00 €



Steuerberater freuen sich über Mandanten,
die ordentliche Unterlagen liefern!

Ab wann lohnt sich für Sie die Nutzung einer Business-Software?

Sie lohnt sich in jedem Fall. Denn die Business-Software von Sage, mit der Sie diese Zeitersparnis erzielen können, kostet ganze 15,00 € (Stand 06/2019). Allerdings nicht pro Angebot – sondern pro Monat!

15,00 € monatlich. Mehr kostet es nicht, viele Stunden Zeit, Energie und nervigen Papierkram zu sparen.

Die monatlichen Kosten liegen deutlich unter dem Zeitaufwand, den bereits ein einfaches, händisch verfasstes Angebot an Zeit- und Personalaufwand verursacht. Das heißt: Ihr Einstieg in mehr Zeit für sich, in eine bessere Nutzung Ihrer Zeitressourcen und in ein professionelleres Angebots- und Rechnungswesen lohnt sich bereits ab der Erstellung von zwei Angeboten pro Monat – im Vergleich zur händischen Vorgehensweise.

Sage 50 ist zugleich der Einstieg – natürlich ohne Aufpreis – in weitaus mehr. Bereits in diesem Softwarepaket zum Preis von 15,00 € pro Monat sind folgende Anwendungen inklusive:

- mandantenfähig
- Monatsabschlussassistent
- Erstellung der Umsatzsteuervoranmeldung per Mausklick an das Finanzamt
- Einnahmen-Überschuss-Berechnung
- Bilanz und Gewinn- & Verlustrechnung (GuV)

Kurzum: Alles, was Ihr Steuerberater monatlich oder vierteljährlich für Sie leistet, kann Sage 50 ebenfalls. Die Option, vom Angebots- und Rechnungswesen irgendwann fließend in die vorbereitende Buchhaltung hinüberzugehen, ist immer vorhanden. Sie können also noch mehr Papierkram und Zettelwirtschaft sparen!

Mit Sage 50 auch reale externe Kosten sparen!

Das heißt: Schon wenn Sie alle Kostenbelege in Sage 50 erfassen, leisten Sie bereits einen Beitrag zur vorbereitenden Buchführung, der sich rechnet. Sie können mit Ihrem Steuerberater somit einen günstigeren Preis für den nun reduzierten monatlichen Service aushandeln.

Sie sparen also nicht nur Zeit, die besser genutzt werden kann, sondern auch reale externe Kosten. Die 15,00 € Kosten für Sage 50 sind also – um es einmal betriebswirtschaftlich auf den Punkt zu bringen – in jeder Hinsicht gegenfinanziert. Und mehr als Sage 50 benötigen Sie als Klein- oder Kleinunternehmer für Ihre Anliegen erst einmal nicht.

Kundenstimmen aus der Praxis:
Googeln Sie uns!
"Business Software GmbH"
und Sie lesen, was Kunden
über unseren Service sagen.

Business-Software ist der erste Schritt, sich aus Zeit- und Kostenfallen zu befreien.

Selbstständige, die ständig alles selbst machen, sollten dann aber vor allem über geeignetes Instrumentarium verfügen, das unnötige händische Zwischenschritte erspart.

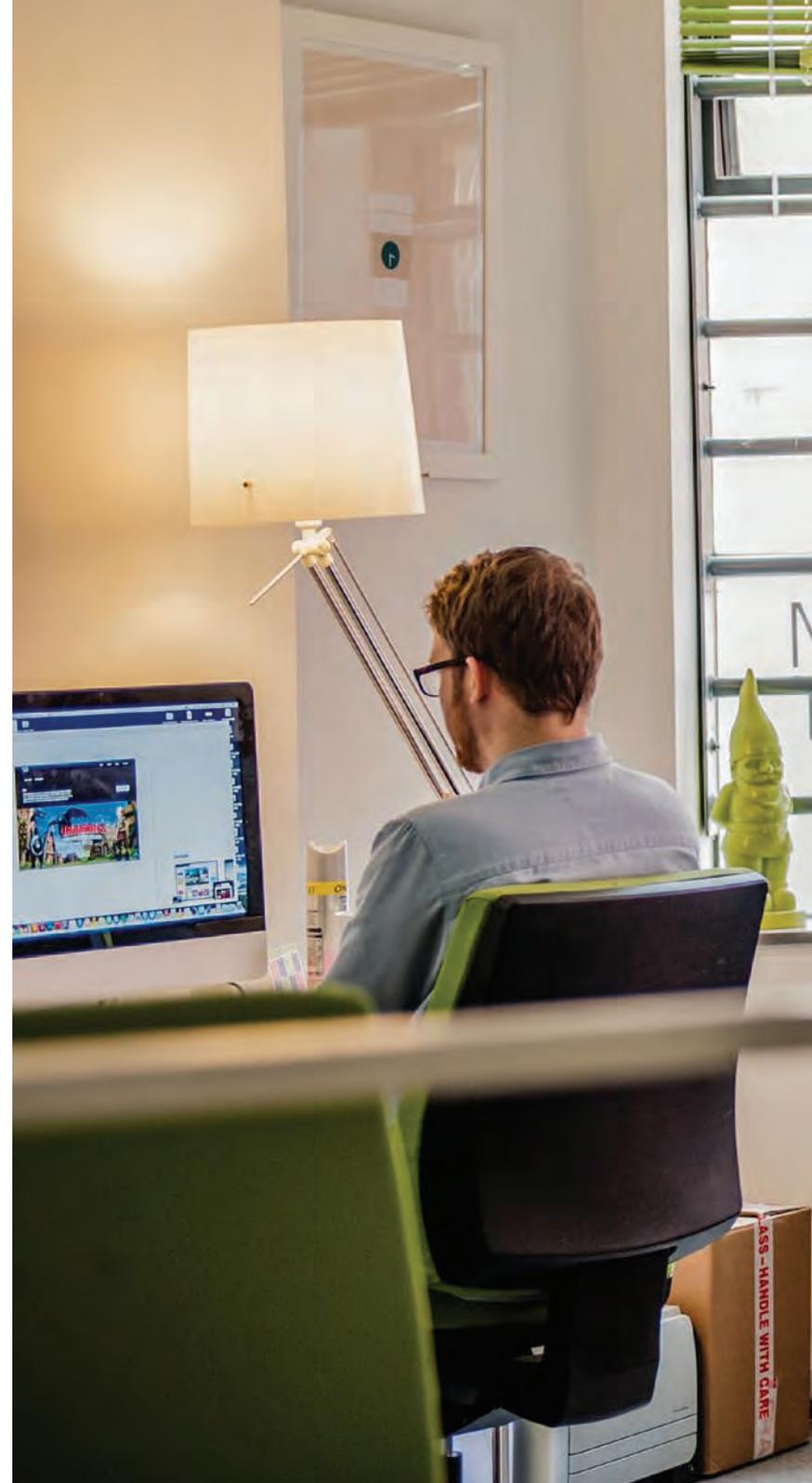
Schon die enorme Vereinfachung beim Verfassen von Angeboten, Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen und Rechnungen ist ein guter Grund, auf eine Standard-Business-Software wie Sage 50 zurückzugreifen.

Gleichzeitig hat dann auch schon eine erste Weichenstellung für unterstützende Buchhaltung begonnen.

Denn wer erst einmal angefangen hat, diese Software zu nutzen, kann sie nach Bedarf auch für weitere Aufgaben einsetzen. Zum Beispiel für die vorbereitende Buchhaltung. Das spart dann nachhaltig auch Kosten für externe Dienstleister.

**Jetzt den Einstieg wagen und bereits profitieren.
Sich dann schrittweise weiterentwickeln und externe Kosten sparen!**

Mehr über Sage 50



Welche Business-Software passt am besten zu Ihnen?



2. Der fortgeschrittene Bucher und emanzipierte Bilanzierer: **„Unseren Jahresbericht erstellen wir selbst.“**

Wenn Sie eine Firma führen, sind Sie in der Regel kein Buchhalter. Aber im Laufe der Zeit werden Sie vielleicht zu einem. Zumindest kann sich kaum ein Unternehmen zu einem größeren Kleinbetrieb oder zu einem kleinen mittelständischen Unternehmen entwickeln, das nicht auch die Grundsätze der doppelten Buchhaltung kennt. Sie haben bereits rund 20 Mitarbeiter oder mehr beschäftigt? Eine erste Wachstumsphase haben Sie also schon erfolgreich hinter sich gebracht.

Das heißt: Sie selbst verstehen bereits vieles von dem, was Ihnen ein externer Dienstleister wie zum Beispiel der Steuerberater monatlich, dreivierteljährlich oder jährlich zustellt, nachdem er die Belege Ihrer Firma verwertet hat. Oder Sie haben sich entsprechend Verstärkung für die Buchhaltung ins

Haus geholt. Sie wissen Bescheid, welche verschiedenen Kontenarten für Ihre Buchhaltung relevant sind. Das Angebots- und Rechnungswesen haben Sie im Griff. Was jetzt noch fehlt: der letzte Schritt der Emanzipation. Sie wollen auch die Meldungen an das Finanzamt selbst vornehmen. Denn alles, was dafür an Fachwissen nötig ist, haben Sie bereits erworben.

„Neulich habe ich bemerkt, was unser kleiner Fuhrpark mittlerweile an Kosten verschlingt. Gut, dass nicht nur mein Steuerberater weiß, wo wir demnächst mal ein bisschen den Daumen draufhalten müssen.“

Warum sind neben Ihrer Mitarbeiterzahl und Ihren Umsätzen auch Ihre Kosten gestiegen?

Es ist erstaunlich, aber wahr: Kaum hat ein Unternehmen eine bestimmte Größenordnung erreicht, schon scheinen auch die vielen Fix- und Nebenkosten „automatisch“ mitzuwachsen.

Der erste Grund dafür ist einfach erklärt, selbst wenn Sie die Personalkosten erst einmal außer Acht lassen: Ihr Unternehmen ist zu einem interessanten Business-to-Business-Partner für andere Unternehmen geworden, die Ihnen ihrerseits Produkte und Dienstleistungen anbieten, die Ihr Geschäft unterstützen.

Wachstum bringt nicht nur mehr ein, sondern kostet auch mehr.

Zusätzliche Kosten entstehen manchmal mehr oder weniger geplant oder beabsichtigt. Zwei PCs fallen aus, also werden neue angeschafft.

Die Büroräume sollten regelmäßiger gereinigt werden, also wird ein Reinigungsservice beauftragt.

Die Kunden werden anspruchsvoller, also wird an vielen Stellschrauben gedreht, es wird nach- und aufgerüstet. Die Kosten steigen, die einzelnen Kostenarten werden vielfältiger. Zusätzliche Leistungen werden eingekauft, die das Unternehmen strategisch weiterbringen oder an den entscheidenden Stellen entlasten.

„Alle mal herhören: Wir haben letzten Monat fast 1.000 € für Kurier-Eildienste ausgegeben. Ich kann aber keine einzige Rechnung an unsere Kunden finden, wo wir diese Fahrten in Rechnung stellen.“

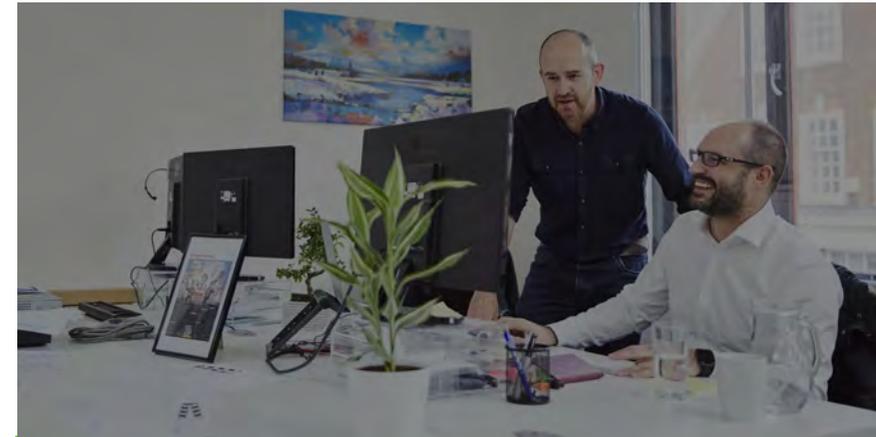
Es geht in bestimmten Phasen einer Unternehmensentwicklung also darum, die geeignete Balance zu finden. Was wird wirklich benötigt? Was ist verzichtbar? Welche Betriebsmittel müssen für die weitere Entwicklung eingeplant werden? Und wie kommen die vorhandenen Ressourcen am sinnvollsten und effektivsten zum Einsatz?

Die Kosten für externe Dienstleistungen steigen ebenfalls an.

Für den Bereich der Finanzbuchhaltung ergeben sich zum Beispiel folgende Fragen: Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit dem Steuerbüro? Wo können sich beide gegenseitig entlasten?

Welche Kompetenzen und Expertisen sollen genutzt werden?

Wahrscheinlich gehört wie bei vielen Unternehmen auch Ihr Steuerberater zu den externen Partnern, die Sie auf Ihrem unternehmerischen Weg bis heute begleitet haben. Unabhängig davon, in welcher Tiefe er für Sie tätig ist: Die Kosten für dessen Dienste haben sich im Laufe der Zeit wahrscheinlich erhöht. Denn sein Aufwand, Ihr Unternehmen zu betreuen, ist ja seit der Gründungsphase ebenfalls gestiegen.



Checkliste Steuerberater. Was leistet er aktuell für Ihre Firma?

Kreuzen Sie an, um zu erfahren, welche Schritte Sie unternehmen können, um Ihre Buchhaltung weiterzuentwickeln.

- Buchung aller Belege, also Zahlungseingänge und -ausgänge
- Erstellung der monatlichen BWA
- Umsatzsteuervoranmeldung
- Erstellung der Jahresbilanz
- Beratungsleistungen zur Verwendung von Gewinnen/Überschüssen
- Beratungsleistungen im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Kontrolle
- Sonstige Services und Beratungen bei Bedarf

Falls Sie weniger als 5 Leistungen angekreuzt haben, leisten Sie selber sehr viel für Ihre Buchhaltung. **Hier könnte es sich lohnen, dem mit einer auf Sie zugeschnittenen Software-Lösung entgegenzuwirken.**

Business-Software optimal nutzen heißt, den Überblick zu wahren.

Bei allen Unternehmen, die nach einer ersten Wachstumsphase zum Sprung in die nächstgrößere Entwicklungsphase ansetzen, kommt es darauf an, die betriebswirtschaftliche Situation nicht aus dem Auge zu verlieren. Genau das kann schnell passieren, wenn zu viele essenzielle Angelegenheiten der Buchhaltung nach außen delegiert werden – und in den eigenen Reihen kein Verantwortlicher mit entsprechender Entscheidungskompetenz etabliert wurde.

Der Schritt in die richtige Richtung besteht nun darin, sich so frühzeitig wie möglich unabhängig zu machen. Und das bedeutet, sich auch im Bereich der Buchhaltung solide aufzustellen und die wesentlichen Vorgänge selbst zu kontrollieren. Abgesehen von den Kostenvorteilen, die sich dadurch ergeben, entstehen auch neue eigene Kompetenzen, die für die Weiterentwicklung notwendig sind.

Wer weiß, wie Einnahmen und Ausgaben korrekt einem Buchungskonto zugeordnet werden, weiß auch, was eine Umsatzsteuervoranmeldung ist.

Fluch oder Segen? Oder beides zugleich?

Wovor viele Unternehmen trotz allem, was sie sich bereits an wertvollem Wissen über

Wer weiß, was UVA ist, muss sich nur noch um die Anschaffung einer guten Business-Software kümmern – nicht mehr um UVA!

Buchhaltung angeeignet haben, noch zurückschrecken: die Umsatzsteuervoranmeldung selbst vorzunehmen. Das hat wahrscheinlich auch psychologische Gründe: Das Finanzamt ist ein strenger Begleiter aller unternehmerischen Aktivitäten – und kennt vor allem bei der pünktlichen Entrichtung von Umsatzsteuerschulden keine Gnade. Die monatliche UST-Voranmeldung ist die kürzeste Leine, an der der Fiskus auch freie Unternehmer führt. Da gibt es keine Spielräume, sich darüber hinwegzusetzen. Stattdessen herrschen streng einzuhaltende Fristen sowie die Angst, etwas falsch zu machen – oft völlig unbegründet. Denn mehr als alle Positionen korrekt zu buchen kann auch ein Steuerberater nicht.

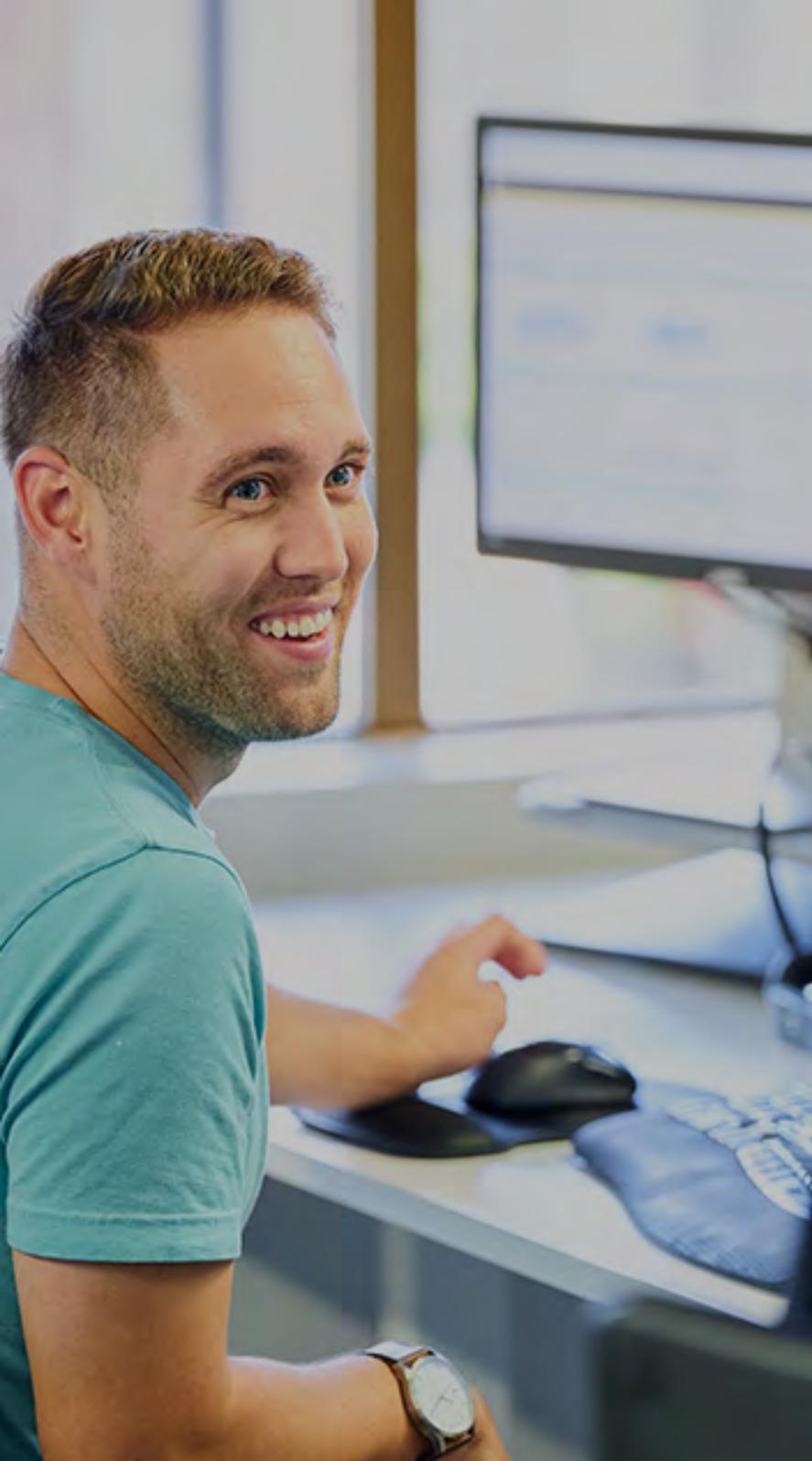
Das monatliche Endspiel der Betriebswirtschaft ist eine immer gleiche Rechenoperation: Was schulde ich dem Finanzamt? Und was ist mir das Finanzamt schuldig, wenn es mal nicht zu einem Überschuss, sondern zu einer Unterdeckung bezüglich Einnahmen und Ausgaben gekommen ist?

Doch da gibt es ja noch die in fast jedem Menschen angelegte Ehrfurcht oder sogar Abscheu gegenüber Formularen. Der Kreis derer, die mit Lust und Begeiste-

rung Formulare ausfüllen, hält sich dementsprechend stark in Grenzen.

Die neuen elektronischen Verfahren zu erfüllen, mit dem alle verpflichtenden Meldungen an das Finanzamt erfolgen müssen, sind ein Leichtes mit der passenden Software. Wer Bescheid weiß, wie komplex zum Teil die Formulare einer Einkommensteuererklärung beschaffen sind, mag sich dann auch nicht gerne jeden Monat in der Firma damit befassen.

Die technischen Schwierigkeiten, die mit der langjährigen Einführung des Systems verbunden waren, haben wohl zusätzlich dazu beigetragen, dass dieses elektronische Verfahren von der Mehrheit der Unternehmen weniger als neuer Nutzen, sondern eher als zusätzliche Bürde wahrgenommen wird. Wer ohnehin alles über den Steuerberater regeln lässt, zeigt sich nun erst recht nicht motiviert, sich mit diesem Verfahren auseinanderzusetzen.



15 | Welche Buchhaltung passt am besten zu Ihnen persönlich? Und welche zu Ihrem Unternehmen?

Der fortgeschrittene Bucher und Bilanzierer.

Und nun die gute Nachricht: Mit Sage sind Sie rundum abgesichert.

Den Umgang mit diesem Formularwesen müssen Sie ebenso wenig erlernen wie die Konstruktion eines Motors, wenn Sie einfach nur Autofahren wollen.

Genauso, wie aus einem Angebot eine Rechnung generiert werden kann, generiert die Business-Software von Sage für kleine mittelständische Betriebe alle Formulare automatisch.

Die einzige Basis, die dafür nötig ist: Ihr regelmäßiges, lückenloses Einpflegen aller Belege. Das müssen Sie nicht zwangsläufig selbst machen: Denn Sage Software kann per Rechtevergabe regeln, wer in Ihrer Firma bzw. welcher externe Dienstleister für welche Aufgaben zuständig ist.

Wenn zuständige Mitarbeiter oder sogar Sie selbst keine Mühe mehr damit haben, alle Belege richtig zu kontieren, können Sie eigenständig – bequem und bedenkenlos, fristgerecht und rechtskonform – an das Finanzamt übermitteln, welchen Umsatzsteuerüberschuss Sie bezahlen oder für sich beanspruchen.

Solange Sie das Kontinuitätsgebot der ordentlichen Buchführung einhalten, ist die Umsatzsteuervoranmeldung die geringste Hürde auf dem Weg zur vollständigen Emanzipation Ihrer Buchhaltung. Und Sie müssen hierzu garantiert kein Formular ausfüllen! Außerdem haben Sie damit fast schon das nächste Level erreicht. Und das heißt: Jahresbericht selbst erstellen!

Wer weiß, wie eine Umsatzsteuervoranmeldung entsteht, kann sie auch selbst dem Finanzamt melden.

Welche Rolle spielt Ihre Branche bei der Wahl der geeigneten Business-Software für Sie?

Zunächst: Wenn es um die reine Buchhaltung geht, sind Sie mit einer auf Ihre Unternehmensgröße zugeschnittenen Business-Software von Sage bestens versorgt.

Branchenbezogene Business-Software unterscheidet sich von Standardsoftware in bereits spezifizierten Begrifflichkeiten und Abläufen.

So finden sich in Branchenlösungen im Bereich des Warenverkaufs und -einkaufs bereits vorgefertigte Vorlagen, die Sie übernehmen können, während in Standardlösungen Begriffe und Beschreibungen für Artikel und Positionen selbst definierbar sind.

Der Kontenrahmen, den Sie für Ihr Unternehmen auswählen, orientiert sich bereits an einigen Brancheneigenheiten, die etwa die Buchungen von Unternehmen des Baugewerbes oder solche der Gastronomie zusätzlich prägen.

Mehrheitlich kommen aber fast alle Unternehmen mit einem Standard-Kontenrahmen aus. Hilfreich sind spezielle Branchenlösungen vor allem dann, wenn Sie auf vorgefertigte Kalkulationen zugreifen möchten – die dann allerdings auch jederzeit individuell angepasst werden können.



Die Software bringt mir einen echten Nutzen bei einem super Preis-Leistungs-Verhältnis.

– Hendrik Uherek,
Inhaber und Geschäftsführer
der Service Group Hendrik Uherek

Werfen Sie einfach einen Blick in den vollständigen Referenzbericht der Service Group Hendrik Uherek.

Buchhaltung gehört zum Business einfach dazu.

Business-Software ist das passende Instrument!

Ziel einer jeden Form von Software-Anwendung sollte es sein, dass die Möglichkeiten der Software optimal ausgeschöpft werden. Bei Software verhält es sich also nicht anders als bei allen anderen Anlagen und Betriebsmitteln eines Unternehmens, die produktiv zum Ergebnis beitragen sollen: Je besser sie ausgelastet werden, desto eher rechnen sie sich.

Bei der Business-Software, mit der die Buchhaltung erledigt wird, kommt noch ein zusätzlicher Aspekt hinzu: Denn je besser Sie die intelligenten Funktionen der Programme nutzen, desto befreiter können Sie aufatmen, was Ihre unternehmerischen Pflichten angeht. Business-Software von

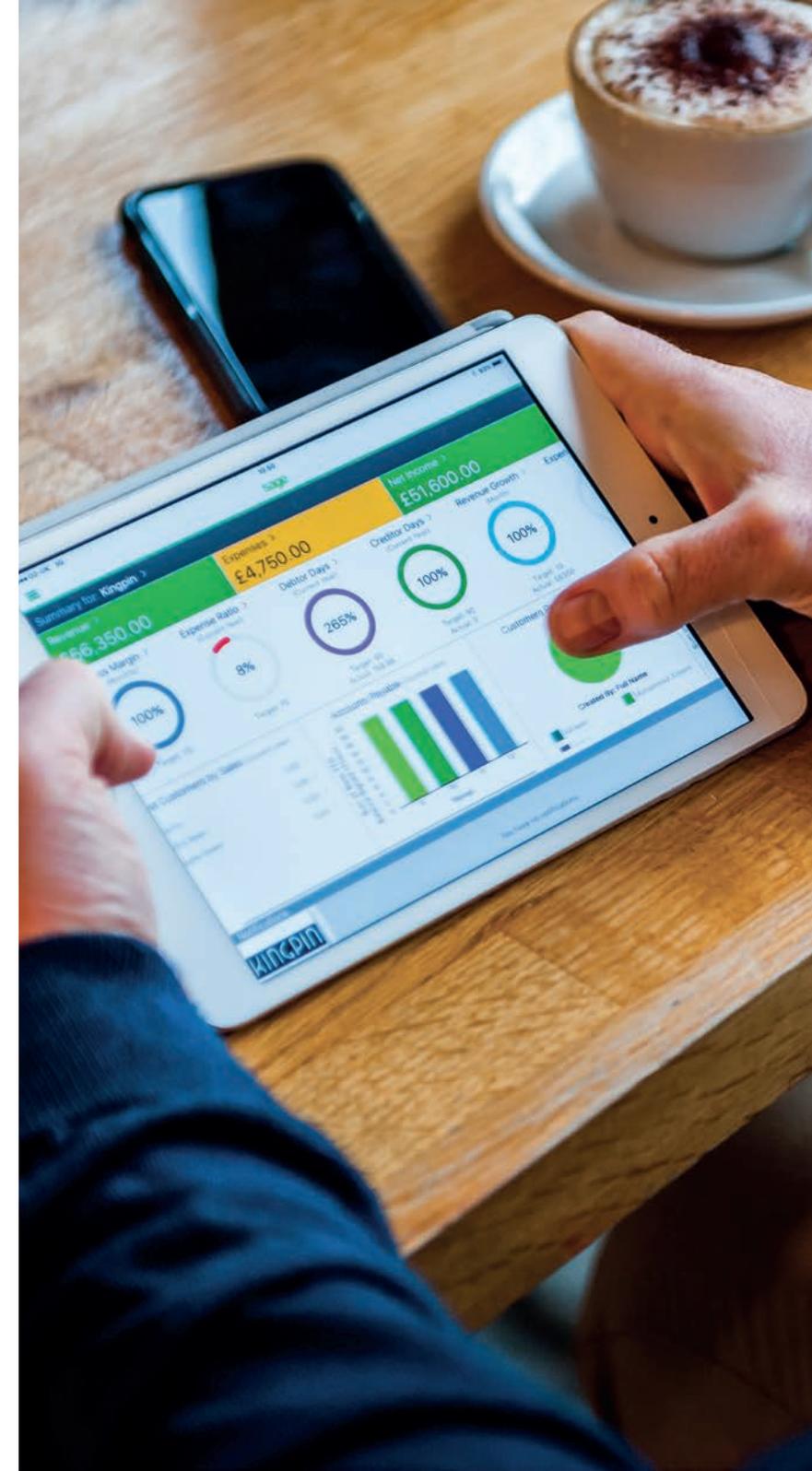
Sage als Instrument der Buchhaltung garantiert Ihnen Aktualität, Konformität mit allen Rechtslagen und vor allem die direkte digitale Anbindung an das Finanzamt.

Die Behörden fördern nicht nur den Trend zur Papierlosigkeit, sie verpflichten die Unternehmen sogar dazu.

Grundsätzlich bietet Sage nur Lösungen an, die alle Module enthalten, die auch für die unkomplizierte und korrekte Übermittlung von gesetzlich vorgeschriebenen Meldungen an das Finanzamt notwendig sind.

Wer sein Pflichtenheft als Unternehmer kennt, kann es auch selbst erfüllen. Und dabei sogar viel Zeit und Geld sparen!

Mehr über Sage 100



Welche Business-Software passt am besten zu Ihnen?



3. Der kaufmännische Profi: Buchhaltung als Fulltime-Job **„Was auch immer finanziell bei uns passiert: Es landet irgendwann bei mir.“**

Sie haben Buchhaltung von der Pike auf gelernt, sodass Sie sich mit der kaufmännischen Seite der Betriebsführung bestens auskennen. Das ist natürlich auch für Quereinsteiger möglich, die eine kaufmännische Ausbildung genossen haben. Jedenfalls gibt es keinen noch so seltsamen Beleg und keine noch so exotische Kostenart, für die Sie nicht ein geeignetes Buchungskonto kennen.

Sie bewegen sich, auch wenn es Ihnen so deutlich noch keiner gesagt hat, vielleicht schon auf dem Niveau eines Wirtschaftsprüfers. Denn Sie können Bilanzen nicht nur lesen, sondern auch selbst erstellen. Mit dem Steuerberater kommunizieren Sie auf Augenhöhe.

Selbst die anspruchsvollsten Aufgaben der

Finanzbuchhaltung bewältigen Sie mühelos. Laufende Kredite, Abschreibungsarten, die Verbuchung von Sachwerten, neue Patente, neu erworbene Lizenzen oder die korrekte Verbuchung von Rückstellungen oder ihren Auflösungen – das alles ist für Sie schon Routine.

Was Ihnen jetzt vielleicht noch fehlt: mehr Komfort und mehr Zuverlässigkeit, wenn es um Ihre Business-Software geht.

Warenwirtschaft – die nächste Herausforderung für Sie?

Was den kaufmännischen Profi kennzeichnet, ist sein strukturiertes Vorgehen und Urteilsvermögen, wenn es um die Verbindung der wichtigsten Faktoren der Betriebs-

wirtschaft geht: nämlich der Gewinn, der aus geschicktem Einkauf und optimalem Verkauf erwächst, der Ertrag, der aus der Differenz zwischen Aufwand und Auftrags-erfüllung erwächst, und die Rendite, die sich aus einer Investition ergibt.

Ob es sich dabei um Waren, Auftragsfertigungen, Dienstleistungen oder reine Finanzgeschäfte handelt: Im Mittelpunkt stehen immer Bestände, Ressourcen und Betriebskapazitäten, die benötigt werden. Das Hauptthema sind dabei Leistungen, die ein Kunde termingerecht erwartet – und die auch termingerecht geliefert werden.

Wenn Unternehmen erfolgreich sind, zeichnen sie sich meistens vor allem dadurch aus, dass sie eine ausgereifte Warenwirtschaft betreiben.

Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung. Warum zusammenwachsen muss, was zusammengehört.

Die ganz Großen machen es vor: Just-in-time-Logistik heißt hier die Devise. Waren oder Rohmaterial, nichts wird voreilig eingekauft, sofern es nicht auch durch eine entsprechende Auftragslage gedeckt ist. Es fehlt jedoch nichts im Lager und es mangelt auch nicht an Produktionskapazitäten, wenn der Auftrag im Auftragsbuch festgeschrieben ist. Das hört sich auf dem Papier natürlich leichter an, als es de facto oft ist. Aber welche Hürden in der Realität auch immer genommen werden müssen: Ohne eine Business-Software, die diese Prozesse organisiert, lässt sich auf Dauer kein Unternehmen mehr steuern. Oder anders ausgedrückt: Wenn die aktuelle Business-Software nicht mehr ausreicht, solche Prozesse und Aufgaben zu unterstützen, ist es vielleicht an der Zeit, die Software zu wechseln.

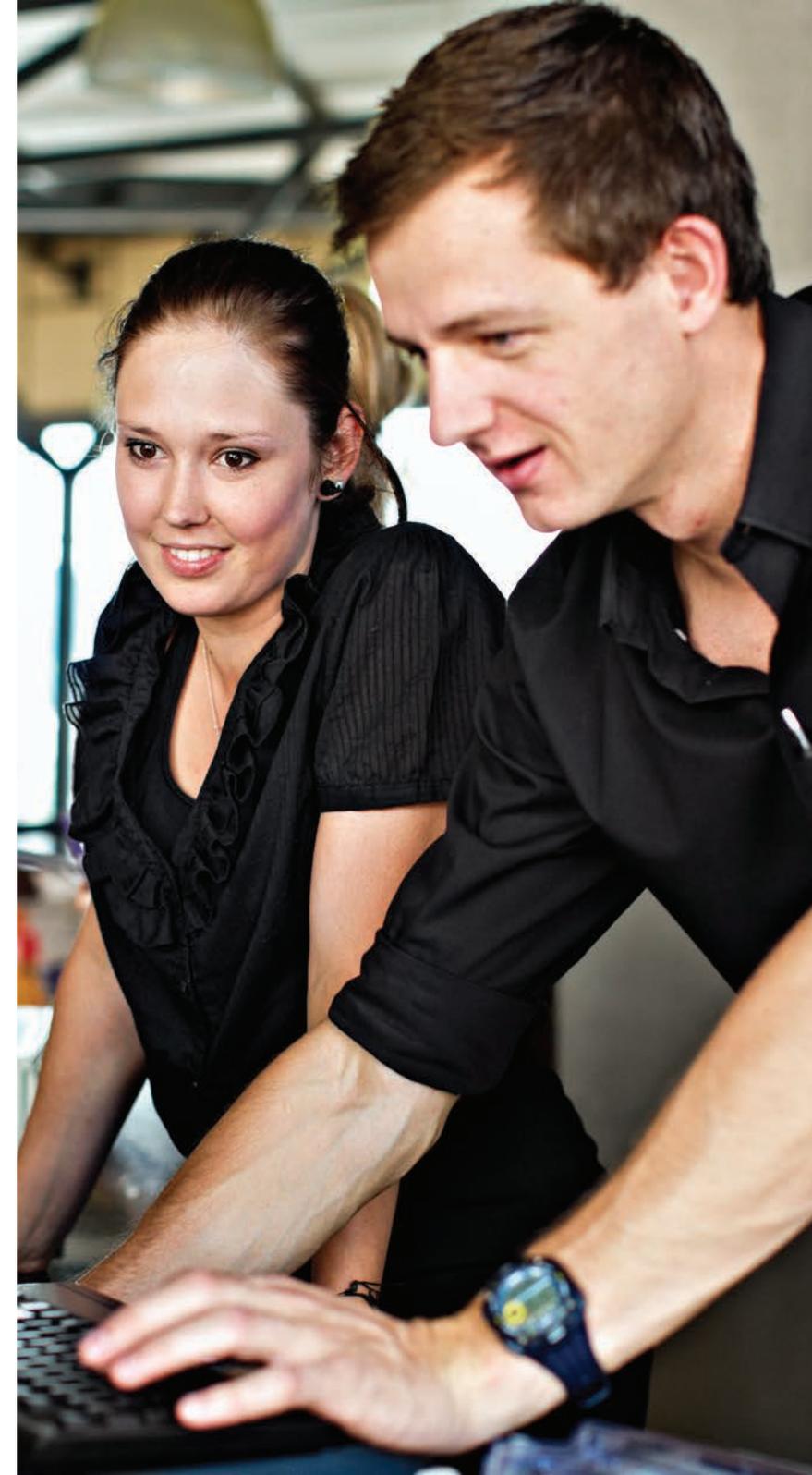
Was können die ersten Anzeichen dafür sein, dass eine bestehende Lösung nicht mehr taugt?

Viele Unternehmen nutzen für die Organisation und Steuerung ihrer operativen Geschäftsprozesse keine Finanzbuchhaltungs-Software, sondern spezifische Programme, die allerdings oft nur bis maximal zur Ebene des Angebotswesens reichen. Eine derartige Software deckt vielleicht alle Prozesse des Projektmanagements ab. Was aber meist fehlt, ist die daran gekoppelte Warenwirtschaft. Denn der Wareneinkauf

wird in solchen Programmen nur als projektbezogener Bedarf erfasst. Oder es fehlt die direkte Kopplung an das Rechnungswesen. Im Prinzip existieren damit zwei Insellösungen: Die eine Lösung regelt und steuert die Projekte, die andere erfasst die finanzielle Buchhaltung. Die fehlenden Schnittstellen bestehen in der Regel zwischen Angebots- und Bestellwesen, zwischen Auftragsbestätigung und Bestellung sowie zwischen Lieferung und Lagerverwaltung. Jedes Unternehmen aus dem Mittelstand, das auf diese Weise zweigleisig fährt, kennt die Probleme, die irgendwann entstehen: Aufträge können nicht mehr erfüllt werden. Irgendwann geht der Überblick verloren. Benötigte Ware konnte nicht rechtzeitig bestellt werden, weil der entsprechende „Zuruf“ seitens des zuständigen Projektleiters fehlte. Auch umgekehrt können Probleme entstehen: Es wurde Ware bestellt, die nicht mehr benötigt wird. Es fehlte die Mitteilung, dass ein fast sicherer Auftrag schlussendlich doch noch storniert wurde. Einem kaufmännischen Profi muss also nicht erklärt werden, wie schnell eine unternehmerische Schieflage entstehen kann.

**Lager zu voll oder Lager leer?
Auftragsbücher voll, Kapazitäten aber schon ausgeschöpft?**

Kleine Unternehmen arbeiten meist am Limit. Oft auch mit Betriebsmitteln, die zu wenig leisten.



Software-Trends

Ein Profil in Schlagworten.

Plug and Play
Smart
Stylish
App
Convenient
Healthy
Fair
Linked
Joystick
Cool
Swag
To-Go
Fast
Sexy
Streaming
Flow
Easy
Social

20 | Welche Buchhaltung passt am besten zu Ihnen persönlich? Und welche zu Ihrem Unternehmen?

Der kaufmännische Profi: Buchhaltung als Fulltime-Job

Daneben gibt es auch ganz profane Gründe, die für einen Software-Wechsel sprechen.

Im digitalen Zeitalter bewegen wir uns bekanntlich schon länger. Das Internet ist den Kinderschuhen bereits entwachsen. Wenn das Finanzministerium es sogar geschafft hat, elektronische Formulare als für alle Unternehmen verpflichtendes digitales Online-Verfahren festzulegen, ist davon auszugehen, dass die nächste Stufe des digitalen Zeitalters längst begonnen hat und den neuen Takt der Zukunft vorgibt. Und diese Zukunft heißt: Mobiles Internet.

Dies zieht wiederum nach sich, dass Tablets und Smartphones als Business-Instrumente eine immer größere Rolle spielen. Angebote und Meldungen werden nicht mehr geschrieben, sondern „getoucht“. Moderne Business-Software muss die Modelle bereits in sich tragen, damit sie für die Zukunft bestens aufgestellt ist.

Unübersichtliche Masken, die erst nach zu vielen Mausklicks auf dem Monitor erscheinen, fressen Energie und Ressourcen von Profis, die eigentlich ganz andere Aufgaben haben: nämlich Entscheidungen zu treffen und neue Prozesse auszulösen.

Zu mächtige Programme, die instabil laufen und eher die eigene IT-Abteilung beanspruchen als das Unternehmen zu fördern, werden irgendwann kollabieren – und wohl auch keinen stufenlosen Übergang in die mobile Generation von Software-Lösungen bereitstellen.

Kurzum: Profis wissen schnell, ab wann ihr täglich genutztes Instrument seinem produktiven Ende „entgegenfiebert“. Sie merken es an ihrer täglichen Arbeit, an der allmählichen Entdeckung der Langsamkeit und an der Häufung von Problemen, die durch zu mächtige, zu alte oder zu komplizierte Software entsteht.

Arbeitswelten ändern sich. Auch das tägliche Arbeiten mit Business-Software!

Viele Mühen, die Sie heute noch mit alten oder komplizierten Software-Lösungen haben, werden in den nachfolgenden Generationen wohl nicht mehr erbracht werden müssen.

Auch bei der trockenen Materie namens Buchhaltung wird sich die Business-Welt in eine Richtung bewegen, die vom Finanzministerium bereits eingeschlagen wurde. Besserer digitaler Workflow wird auch in der Buchhaltung eine immer größere Rolle spielen.

Gesucht wird der schnelle Erfolg – ein Megatrend

Und dem können Sie jetzt schon folgen. Mit **Sage 50** werden Sie noch schneller fündig.

Denn diese moderne Business-Software bedient beide Aspekte: das Zusammenführen von Schnittstellen, die zusammengehören, und Ihr Bedürfnis nach hohem Bedienkomfort.

Kundenstimme zu Sage 50:

Sage 50 ist ein hervorragendes Programm und ich bin damit rundum zufrieden. Zeit spare ich damit reichlich ein. Es war die richtige Wahl, mich für Sage und Sage 50 zu entscheiden. Sage 50 läuft einfach wunderbar und ich kann alles so machen, wie ich es brauche.

– Dieter Genten,
Firma Pro Dialog



Sage 50

Ihre Vorteile mit Sage 50 im Überblick:

- ✓ **Intuitive Nutzung** für mehr Spielraum und Zeit, Ihre Resultate zu beurteilen, anstatt die Daten zeitaufwendig einzupflegen.
- ✓ **Übersichtliche** Berichte, Grafiken, Statistiken und Trendmeldungen, die Ihnen als Profi anschaulich aufzeigen, wo Sie stehen – und welcher Handlungsbedarf aktuell besteht.
- ✓ **Sicherheit**, mit jedem Update, das Sie als Kunde automatisch beanspruchen, immer allen aktuellen Gesetzen und Marktentwicklungen gewachsen zu sein.
- ✓ Buchhaltung als Management-Aufgabe, die Ihr Unternehmen auch **strategisch** weiterbringt.
- ✓ **Ganzheitliche Organisation**, vom Auftrag über den Lager- und Warenbestand bis hin zur Rechnungsstellung mit Erinnerungsfunktion.
- ✓ **Bequeme** Buchung aller Kontobewegungen.
- ✓ **Zuverlässiges, professionelles und gesetzeskonformes** Melde- und Berichtswesen.

Mehr über Sage 50



Welche Business-Software passt am besten zu Ihnen?



4. Komplexe Erfolgssteuerung des Unternehmens: die Abteilung Finanzbuchhaltung

„Wir sind die Schaltzentrale für die wichtigsten operativen Prozesse.“

Integration gehört in Ihrer Abteilung zum begrifflichen Stammrepertoire. Denn statt verschiedener Insellösungen streben Sie speziell im Bereich der Business-Software nach möglichst effizienter und effektiver Gesamtsteuerung.

Ihre Firma ist vielleicht auch international aktiv oder weiter auf Expansionskurs.

Ihre Ambitionen bezüglich optimalen Kundenmanagements warten noch auf den letzten Grad an bestmöglicher Professionalisierung. Einkauf und Produktion sowie der Verkauf und die zeitnahe Aufstockung von Warenbeständen sollen ebenso übersicht-

lich wie komfortabel gemanagt werden. Sie streben nach einer Lösung, die zudem nicht nur den Zustand erfasst, sondern den Erfolg auch planbar macht.

Der 360°-Blick in der Finanzbuchhaltung: marketing- und mitarbeiterorientiert,, papierfrei!

Das sind ein paar Schlagworte, die auf den ersten Blick nicht viel miteinander zu tun haben. Doch das scheint nur so.

Große Unternehmen, die im digitalen Zeitalter bereits bestens aufgestellt sind, wissen

um die Zusammenhänge zwischen erfolgreicher Auftragsakquisition und der Rolle, die ein optimiertes Personalmanagement dabei spielt.

Und warum die Reduktion von Papier zugunsten einer gesetzeskonformen Dokumentenarchivierung in Zeiten der beschleunigten Arbeitsprozesse das Tüpfelchen auf dem „i“ ist, wissen die „Blue Chips“ dieser Welt ebenfalls.

Unternehmen, deren Geschäftsmodell ohnehin vollständig internetbasiert ist, benötigen in jedem Fall eine vollständig integrierte Gesamtlösung für alle Prozesse.

Papierlosigkeit als Prozessbeschleuniger

Der erste Blick auf das Ganze, wenn es um die Auswahl geeigneter Business-Software geht, fällt zunächst auf die Papierlosigkeit von Belegen – also auf die Möglichkeit, nicht nur digitale Rechnungen zu versenden, sondern auch digital empfangene oder als Download zur Verfügung stehende Rechnungen nach der Buchung ins Soll auch korrekt zu archivieren. Hierzu kennt der Gesetzgeber ein Konvolut von Vorschriften, die ein digitales Dokument auch als Originalbeleg qualifizieren.

Versand und rechtskonforme Archivierung von Dokumenten

Schon lange haben zahlreiche Unternehmen Abstand davon genommen, ihre Rechnungen postalisch zu versenden.

Zu vielen Geschäftsmodellen im vernetzten und provisionsbasierten Internetzeitalter passt diese Form der Rechnungsstellung längst nicht mehr. Zudem ist es ein schöner Nebeneffekt für alle Unternehmen, dass sie dadurch Portokosten sparen.

Diese Ersparnis fällt umso stärker ins Gewicht, wenn statt weniger großer, viele kleine Kunden mit Leistungen versorgt werden. Beim Versenden der Rechnungen an Ihre Kunden sollten Sie aber auf eine fortlaufende Nummerierung achten, die auch in den Zahlungseingängen auf dem Geschäftskonto erscheinen. Dann werden Sie keine Probleme mit dem Finanzamt bekommen.

Bei betriebswirtschaftlichen Prüfungen spielen aber weniger die verbuchten Einnahmen als die angesetzten Kosten die Hauptrolle.

Geprüft wird also eher die Plausibilität von Ausgaben, die einen Gewinn mindern, als jene Belege, aus denen die Einnahmen herrühren.

*Ganz ohne Papier geht es kaum.
Aber ohne Aktenordner
durchaus!*





Sage 100

Sage 100: Integration als Strategie für Ihre Unternehmenssteuerung

Damit ist allerdings – ausschnittsweise – nur ein kleiner Nebenaspekt der Business-Software Sage 100 beleuchtet. Unser Programm kann darüber hinaus noch einiges mehr: Denn es schließt nicht nur die noch bestehenden Lücken zwischen der Papier- und Digitalwelt, sondern baut auch Brücken von der Akquise bis zum Auftrag beziehungsweise zum Vertrag mit dem Kunden.

CRM – Customer Relationship Management – ist der Ausgangspunkt für den mit Abstand wichtigsten Teil der Finanzbuchhaltung. Dieser besteht im Befüllen der Auftragsbücher.

Unternehmen, die von Beginn an für eine bestmögliche Integration von Marketing, Vertrieb und Auftragserfüllung sorgen, werden nicht nur im Wettbewerb um den Kunden, sondern auch im Bereich der Kos-

tenoptimierung die Nase vorn haben.

Die 360-Grad-Perspektive: ein Begriff aus dem Marketing, in der Software verankert.

Einer der ältesten und bekanntesten Sprüche der Marketingwelt stammt von Henry Ford, dem legendären Gründer der gleichnamigen Automobilfirma, dem auch die Erfindung der Fließbandproduktion zugeschrieben wird:

„Fünfzig Prozent bei der Werbung sind immer rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche Hälfte das ist.“

CRM: Erfolg zielsicher aus dem Echo der eigenen Aktivitäten heraus erzeugen

Was der berühmte Pionier damit auf ironische Weise andeuten wollte: Aufträge und Bestellungen erwachsen einem Unternehmen insbesondere aus den Richtungen, in die es Marketing und Öffentlichkeitsarbeit betreibt.

Wer dann in einer 360°-Drehung den Markt komplett erfasst, wird immer relevant und für den Kunden interessant sein können.

CRM ist dabei eine Methode, breit gestreute Maßnahmen als aktive Akquisition direkt beim Kunden zu verdichten. Latenten Bedarf schrittweise in einen festen Auftrag zu verwandeln, ist das Ziel von professionellen CRM-Modulen. Ein solches Modul, das das erste Segment einer ganzheitlichen Unternehmenslösung bildet, rangiert bei immer mehr großen und mittelständischen Unternehmen ganz oben im Kriterienkatalog.

Sage 100 erfüllt mit diesen und anderen speziellen Modulen integrierter Business-Software die Erwartung, verschiedene komplexe Prozesse zu einer einfachen Gesamtlösung zu vereinen.

Sage-Kunden wachsen Schritt für Schritt und immer bedarfsgerecht in alle Lösungen hinein. Sage 100 ist die ideale Plattform für alle Unternehmen, die komplexe Aufgaben nicht nur bewältigen müssen, sondern sie auch als sinnvolles Instrument für ihr weiteres Wachstum nutzen wollen.

Wer Lust hat, sich auch alle anderen, bis heute noch gültigen Zitate eines der größten und einflussreichsten Unternehmers der Weltgeschichte noch einmal in Erinnerung zu rufen, klickt einfach auf diesen Link:

Henry Fords Weisheiten über Business-Software aus einer Zeit, als es noch gar keine Business-Software gab.

Integration aller Prozesse in eine Business-Software

1. Werbung, Öffentlichkeitsarbeit
2. Marketing des Angebots
3. Vertrieb und Kundenbetreuung mit CRM
4. Aktive Auftragsakquisition mit CRM
5. Planung der Ressourcen: Waren und Produktionskapazitäten
6. Einkauf, Verkauf: Warenwirtschaft
7. Kontinuierliche Finanzbuchhaltung und GoBD-konformes Archivieren
8. Rechtskonformes Berichtswesen mit ELSTER-Integration
9. Jederzeit abrufbare IST-Analyse zum betriebswirtschaftlichen Controlling
10. Kostenplanung und Soll-Analyse für neue Projekte oder Angebote
11. Anstoßen neuer Produkte und Dienstleistungen
12. . Sage 100: Erfolg durch Ganzheitlichkeit

Fazit und Zusammenfassung

Vom Ein-Mann-Betrieb bis zum Bedarf von Unternehmen mit Konzernstrukturen: Sage hat für alle Größenordnungen und Entwicklungsphasen eines Unternehmens die passende Lösung.

Vom Unternehmen, das sich auf lange Sicht mit seinem Geschäftsmodell wohl und sicher fühlen will, bis hin zu Anwendern, die rasante Wachstumskurse verfolgen, bietet Sage Business-Software-Lösungen, die immer konform mit allen Rechtslagen sind.

Ebenso selbstverständlich bei Sage Business-Lösungen ist das entscheidende Plus, bei der Handhabung stets bestmöglichen Komfort zu bieten und auch zukünftige mobile Anwendungen zu unterstützen.

Mit Produkten von Sage bauen Sie entspannt auf die Kompetenz eines Unternehmens, das weltweit mehr als 6 Millionen zufriedene Kunden aufweisen kann.

für kleine & wachsende Unternehmen

Sage 50

ab **15,- €** / Monat*

- Angebote und Rechnungen
- Auftragslage
- Einnahmen und Ausgaben
- Offene Posten
- Finanzbuchhaltung
- Kontakte
- Reports und Berichte
- Zugriff für Steuerberater
- Warenwirtschaft
- Inventur
- Mandanten / mehrfach Arbeitsplatzfähig
- eCommerce / Webshop
- Auftragsbearbeitung
- Lagerverwaltung

Direkt testen – 100% Support
– Test endet automatisch
– keine Bezahlungen

Kostenlos testen

*Stand 06/2019

für kleine und mittlere Unternehmen, die flexibel sein müssen

Sage 100

ab **37,90 €** / Monat*

- Angebote und Rechnungen
- Auftragslage
- Einnahmen und Ausgaben
- Offene Posten
- Finanzbuchhaltung
- Kontakte
- Reports und Berichte
- Zugriff für Steuerberater
- Warenwirtschaft
- Inventur
- Mandanten / mehrfach Arbeitsplatzfähig
- eCommerce / Webshop
- Auftragsbearbeitung
- Lagerverwaltung
- CRM
- Mitarbeiterverwaltung
- Produktionsmanagement
- Geschäftsprozesse

Wir beraten Sie bei der Auswahl der Lösung

Infopaket anfordern

für mittlere, internationale Unternehmen

Enterprise Management

- Die Business Intelligence Lösung für internationale Unternehmen, die internationale Legislaturen benötigen.
- flexible Anwendungen im Finanz-, Supply Chain- und Produktionsmanagement
- Enterprise Management bietet Lösungen für Finanzmanagement, Kostenrechnung, Budgets und Buchhaltung, Anlagevermögen und Finanzberichte. Zudem können Transfers zwischen verschiedenen Ländern, Niederlassungen und Unternehmenssitzen ganz einfach gehandhabt werden
- Echtzeit-Analysen, Alarmmeldungen und Mitteilungen

Infopaket anfordern

sage Buchhaltung

Sage Business Software GmbH

Primoschgasse 3

9020 Klagenfurt

Telefon: 0463 3843

E-Mail: office@bsoftware.at

www.business-software.at/buchhaltung/

Über uns

Die Business Software GmbH mit Firmensitz in Klagenfurt/Graz/Wien ist seit über 20 Jahren exklusiver Lizenznehmer von ERP-Lösungen der Sage Group plc in Österreich.