

# 360 Grad sehen

ERP mit neuem Bedienkonzept: datenbasiert und nutzerdefiniert.

Einsatzszenarien und Potenziale für Unternehmensbereiche.





# Inhalt

<b>Einführung:</b> 360-Grad-Sicht auf Arbeitsprozesse	04
<b>Geschäftsführung:</b> Entscheidungen auf tagesaktueller Datenbasis treffen	06
<b>Controlling:</b> Unternehmen stets zuverlässig navigieren	07
<b>Vertrieb:</b> Profitable Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen	08
<b>Einkauf:</b> Kostensenkung mit Prozesseffizienz verbinden	09
<b>Logistik:</b> Die richtigen Daten am richtigen Ort	10
<b>Produktionsplanung:</b> Neue Transparenz und Flexibilität ansteuern	11
<b>Personalwesen:</b> Beitrag zur Wertschöpfung erhöhen	12
<b>Sage Office Line Evolution</b>	13



# Einführung: 360-Grad-Sicht auf Arbeitsprozesse

**Geschäftsführer, Personalchefin, Einkaufsleiter – alle nutzen dasselbe ERP-System. Jedoch greifen sie größtenteils auf unterschiedliche Funktionen und Daten zu. Moderne ERP-Systeme ermöglichen jedem Arbeitsplatz die individuell benötigten Funktionen und Daten zur Verfügung zu stellen.**

Dass sich mit einer ERP-Software die eigenen Geschäftsprozesse abbilden und steuern lassen, setzt jeder Anwender voraus. Darüber hinaus verfolgen immer mehr mittelständische Unternehmen das Ziel, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und Wachstumshindernisse zu beseitigen. Um das zu erreichen, sollen betriebliche Abläufe verkürzt, beschleunigt und kostengünstiger gestaltet werden. Viele bestehende ERP-Systeme stehen dem jedoch mit starren, unständlichen Bedienkonzepten entgegen. Das ist umso erstaunlicher, als die Benutzerfreundlichkeit und die gute

Anpassungsfähigkeit an unternehmensspezifische bzw. individuelle Belange für ERP-Anwender an erster Stelle stehen (Konradin-ERP-Studie 2009).

## Prozess- statt funktionsorientierter Ansatz

Neue Bedienkonzepte gehen davon aus, dass alle Prozesse mit dem Menschen beginnen und der Mitarbeiter Werkzeuge benötigt, um Prozesse selbst zu definieren und an seine eigenen Bedürfnisse anzupassen. Sie orientieren sich nicht länger an der funktionsorientierten Arbeitsweise. Bei dieser wird aus dem Menü heraus zuerst die gewünschte Bearbeitungsfunktion (zum Beispiel „Erstellen eines Lieferscheins“) aufgerufen und anschließend nach dem zu bearbeitenden Datensatz wie einem bestehenden Auftrag gesucht. Der funktionsorientierte Ansatz ist relativ starr und erfordert viele Mausclicks, um zu den für den Bearbeiter wichtigen Informationen zu gelangen.

Stattdessen stellt ein prozessorientiertes Bedienkonzept die für den jeweiligen Arbeitsplatz benötigten Daten in den Vordergrund des Arbeitsprozesses. Anstelle einer leeren Maske sieht der Nutzer beim Einstieg ins ERP-System aufgabenbezogene Daten. Sie unterscheiden sich je nach Fachbereich und Rolle des Anwenders im Unternehmen. Von den Daten gelangt er beispielsweise zur Auftragsliste, wählt die Funktion „Erstellen eines Lieferscheins“ und erhält seine Zieldaten. In wenigen Schritten gelangt der Anwender so ans Ziel und steigert damit seine Produktivität.



## Individuell konfigurierbare Startseite

Moderne ERP-Systeme liegen neuartige Konzepte zur effizienteren Bedienung zugrunde: Jeder Anwender gestaltet seinen Einstieg individuell und wählt dazu aus einer Vielzahl konfigurierbarer Bildschirmbereiche diejenigen Inhalte aus, die er für seine tägliche Arbeit benötigt. Es stehen vordefinierte Elemente zur Verfügung, die sich per Drag and Drop einfügen lassen. Dazu gehören Diagramme, Charts, RSS-Feeds, Webseiten, Links ins Internet, Historien wie letzte Datensätze, Wiedervorlagen aus den klassischen Anwendungsbereichen Einkauf, Verkauf, Lager, Buchhaltung, Chefbuchhaltung und Fertigung. Diese Funktionalitäten lassen sich direkt aufrufen.



**Ich sehe 360 Grad**  
Sage Office Line Evolution

## 360 Grad-Blick auf Prozesse und Daten

Neben einem personalisierten Einstieg liefert die ERP-Lösung gleich auf der Startseite einen individuellen 360-Grad-Blick auf das Tätigkeitsfeld des Benutzers. Indem nur die benötigten Geschäftsdaten und Funktionen angezeigt werden, erhöht sich die Übersicht. Zudem bietet dies für den Anwender umfassende Kontrolle und schnelleres Arbeiten.

Je nach Funktion im Unternehmen sieht die Steuerzentrale anders aus. Während der Lagerist sich Lagerbestand und aktuelle Bestelleingänge anzeigen lässt, benötigt der Geschäftsführer tagesaktuell einen Überblick über das gesamte Unternehmen mit den Bestell- und Verkaufsdaten sowie offenen Posten. Für den Controller sind bereichsübergreifende Kennzahlen wichtig. Im Personalwesen kommt es beispielsweise darauf an, das Bewerbermanagement

einzubinden und Informationen zu arbeitsrechtlichen Bestimmungen zu erhalten. Aktuelle Daten unterstützen den Einkauf bei der sicheren und wirtschaftlicheren Steuerung der Beschaffungsprozesse und der Materialdisposition. Transparenz in der Produktionsplanung sorgt dafür, dass Kapazitäten optimal ausgelastet und Termine zuverlässig eingehalten werden. Und im Vertrieb ermöglicht das vollständige Wissen um den Kunden individualisierte Angebote und kurze Reaktionszeiten. Welches Potenzial sich für unterschiedliche Funktionen im Unternehmen durch den prozessbasierten, individualisierten Ansatz ergibt, stellt das Whitepaper im Folgenden dar.



# Geschäftsführung: Entscheidungen auf tagesaktueller Datenbasis treffen

Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, große Zusammenhänge zu überblicken und die richtigen Entscheidungen für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung zu treffen. Gleichzeitig sind sie auch dafür verantwortlich, die Produktivität zu sichern, indem sie Prozesse und Ressourcen überprüfen, und die Liquidität aufrechtzuerhalten, indem sie Forderungen und Verbindlichkeiten im Blick behalten. Auch vonseiten der Kapitalgeber steigen Druck und Ansprüche gegenüber dem Management mittelständischer Unternehmen. Um Banken als Kooperationspartner zu gewinnen, muss sich der Mittelstand strategisch ausrichten. Dazu gehört, Innovation voranzutreiben, die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, gezielt zu investieren und den Markt zu erweitern.

## Externe und Interne Daten im Blick

Mit diesen Herausforderungen verbinden sich vielfältige Aufgaben für die Geschäftsführung: vom Controlling über den Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen bis hin zur Wettbewerbsbeobachtung. Denn nur wer beispielsweise weiß, welcher Mitbewerber den lukrativen Kundenauftrag

gewonnen hat oder in welchen Bereichen das eigene Unternehmen der Konkurrenz überlegen ist, kann frühzeitig reagieren und neue Geschäftsmodelle entwickeln. Grundlage für die richtigen Entscheidungen ist ein tagesaktueller Überblick über den Markt und das gesamte Unternehmen mit den Bestell- und Verkaufsdaten sowie offenen Posten.

Als Geschäftsführer bleibt jedoch wenig Zeit, im Internet nach Markt- und Brancheninformationen zu suchen oder sich intern Daten aus verschiedenen Programmen zusammenzustellen und auszuwerten. Diese manuellen Recherche-Schritte ersetzen moderne ERP-Systeme. Diese zeigen dem Geschäftsführer die für ihn relevanten Daten und Fakten gebündelt auf seiner Nutzeroberfläche an. So hat er etwa die Vertriebskennzahlen über ein Diagramm-Chart im Blick, erkennt an der Liste der Auftragseingänge eventuelle Einbrüche frühzeitig und erhält Fehlermeldungen aus der Produktion in Echtzeit. Um über das Branchengeschehen informiert zu bleiben, helfen RSS-Feeds mit Kurznachrichten aus dem Markt. Es lassen sich auch Hyperlinks auf der Startseite integrieren, die rasch zu den wichtigsten Internetseiten führen. Eine Wiedervorlageliste ermöglicht es, sofort in die zuletzt bearbeiteten Datensätze einzusteigen.

## Weniger Klicks, mehr Ergebnisse

Neben dem raschen Zugriff spielt auch die umfassende Sicht auf Arbeitsprozesse eine große Rolle für den Geschäftsführer. So interessiert ihn bei dem Blick auf den Cash-Flow vielleicht zunächst nur, welche offenen Forderungen die eigene Liquidität gefährden. Doch mit dem 360-Grad-Blick hat er die Möglichkeit, Außenstände rechtzeitig anzumahnen und darüber hinaus Kunden mit schlechter Zahlungsmoral zu identifizieren. Mit einem Klick legt er fest, dass bei diesen neue Aufträge nur gegen Vorauskasse angenommen werden. Ein Wechsel der Anwendung ist dazu nicht nötig. Auch die eigenen Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten rechtzeitig zu erfüllen und Skonti zu nutzen, erleichtert der ganzheitliche Blick.



# Controlling: Unternehmen stets zuverlässig navigieren

Die Bedeutung von Controlling im Mittelstand ist in den letzten Jahren gewachsen. Besonders die Unterstützung bei Managemententscheidungen ist wichtiger geworden. Denn Controlling ist nicht mit Kontrolle gleichzusetzen, sondern vielmehr als zielorientierte Steuerung des Unternehmens zu verstehen. Es geht um Berichtswesen und Ergebniscontrolling, aber auch um ein strategisches, früherkennungsorientiertes Vorgehen. Bei kleinen und mittleren Unternehmen sind die Aufgaben sehr vielfältig. Sie reichen von der Datenanalyse und -aufbereitung über die Kostenrechnung, das Reporting und Berichtswesen bis hin zum internen Consulting.

## Rundumsicht auf Kennzahlen aller Bereiche

Selten jedoch ist die Controllingfunktion bei mittelständischen Unternehmen institutionalisiert. Häufig übernimmt die Geschäftsführung sie selbst oder die Leitung des Finanz- und Rechnungswesens. Damit verbinden sich in der Praxis typische Schwierigkeiten: Ist die Funktion auf höchster Ebene angesiedelt, fehlt oft die Zeit, um Kennzahlen eingehend zu analysieren und auszuwerten. Ist der Finanzchef für das Controlling verantwortlich, bleibt möglicherweise die strategische, planerische Perspek-

tive beim Blick auf die Zahlen außen vor. Ganz gleich, wer die Funktion übernimmt – der Controller als Navigationssystem des Unternehmens benötigt interne und externe Impulse sowie Wissens-Updates. Dazu kann er auf seiner individuellen Startseite einen Newsfeed mit Nachrichten von Fachportalen integrieren oder sich per RSS über Veranstaltungen informieren lassen. So bleibt der Controller wandlungsfähig und kann Innovationen im Unternehmen besser fördern.

Wichtige Einsatzgebiete für das Controlling sind Vertrieb, Personal und Preispolitik. Daher gehören die Kennzahlen dieser Bereiche auf die Nutzeroberfläche. So lassen sich auch die strukturell bedingten Defizite ausgleichen, die Geschäftsführer bzw. Finanzchefs häufig mitbringen. Denn der Geschäftsführer erspart sich aufwendiges Suchen nach Daten und der Finanzchef hat einen besseren bereichsübergreifenden Überblick. Transparent gegenübergestellte Kennzahlen ermöglichen es dem Controller, erfolgsentscheidende Kernkompetenzen leichter zu identifizieren. Auf diese Weise kann er dem Anspruch an die Beratungsleistung gerecht werden.

## Daten analysieren, statt danach recherchieren

Gerade wenn das Controlling nur einen Teil der täglichen Aufgaben ausmacht, ist es wichtig, unkompliziert zu den wichtigsten Bearbeitungsschritten zu gelangen. Deshalb erlaubt der prozessorientierte Ansatz von den angezeigten Daten direkt in die jeweilige Bearbeitungsfunktion einzusteigen. Hat der Controller beispielsweise die Produktions- und Absatzdaten eines Werkes auf dem Bildschirm, kann er in wenigen Schritten die Rentabilität analysieren. Eine weitere Möglichkeit, sich beim Controlling auf das Wesentliche zu konzentrieren, bieten Wiedervorlagefunktionen. Grüne, gelbe oder rote Ampeln zeigen an, wie dringend Aufgaben zu bearbeiten sind.

# Vertrieb: Profitable Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen

Eine dynamische Marktentwicklung, zunehmend vergleichbare Produkte und Dienstleistungen sowie der Trend zu Billiganbietern betrifft heute vor allem die Vertriebsorganisation. Sollen Umsatzziele erreicht werden, müssen Sales-Mitarbeiter laufend auf neue Herausforderungen reagieren können. Die Kundenerwartungen sind dabei hoch: Gewünscht ist eine immer individuellere Ansprache mit relevanten Themen und maßgeschneiderten Angeboten. Zeitnahes, umfassendes Wissen ist ein Schlüssel für kurze Reaktionszeiten und Kundenorientierung im Verkauf.

## Zeitvorsprung durch direkten Datenzugriff

Umsatz pro Mitarbeiter, Region und Produkt, Anzahl der Termine bis zum Abschluss, Auftragsvolumen pro Kunde: Das sind einige der Vertriebsdaten, die ein Unternehmen ständig im Blick haben sollte. Denn nur so können vorhandene Potenziale in Märkten und Produkten identifiziert, aber auch negative Abweichungen von der Planung festgestellt werden. Aufgrund des starken Wettbewerbs und schnelllebigere Märkte empfiehlt es sich, auf diese Entwicklungen jeweils zeitnah zu reagieren. Wer dementsprechend den Aufwand für die Informationsbereitstellung reduzieren möchte, findet in der Sage Office Line Evolution des ERP-Systems einen interessanten Lösungsansatz: Auf diesem Startmenü lassen sich alle Daten, die für das lückenlose Vertriebscontrolling relevant sind, direkt bereitstellen. Welche das im Einzel-

nen sind, legt der Verantwortliche für diesen Prozess selbst fest, er wird zum „Designer“ seiner Bildschirmoberfläche. Durch die effiziente Datennutzung können Maßnahmen zur Umsatzsicherung rascher und gezielter ansetzen. Gerade der Mittelstand kann so seinen Vorteil hoher Flexibilität weiter ausbauen.

## Vertriebsperformance steigern

Auch im Kundenkontakt bewährt sich das datenbasierte Arbeitskonzept. So erwarten Käufer heute, dass auf ihren Bedarf nach Produkten, Services oder Informationen jeweils umgehend reagiert wird. Statt die hierfür erforderlichen Informationen, zum Beispiel über Produkte, Preise und Preisspannen, Lieferzeiten, Rahmenverträge oder offene Rechnungen, aus einzelnen Anwendungen zu ziehen, stehen diese bereits auf der Nutzeroberfläche bereit. Mit den Inhalten lassen sich schnell kundenspezifische Antworten, Angebote und Aufträge erstellen. Es können mehr Vorgänge in kürzerer Zeit bearbeitet werden. Gleichzeitig sinkt durch die lückenlose Datenkette und den einfachen Zugriff das Risiko der Fehlinformation.

## Individuelle Betreuung fördern und steuern

Kundenbindung ist laut einer aktuellen Studie\* ein wichtiges Fokusthema für den Vertrieb. In diesem Zusammenhang sollen unter anderem der Dialog zum Kunden verbessert, die

Kundenorientierung verstärkt und konkrete Mehrwerte angeboten werden. Umfassende Informationen über den Kunden, aber auch deren einfache Nutzung sind Grundvoraussetzung für die Erreichung dieser Ziele. Eine datenbasierte Arbeitsweise bietet sich hierbei an: Innen- und Außendienst sehen alle relevanten Daten wie Auftragsbestand, Kaufverhalten, Umsatz, Budgetgrenzen, Servicefälle konsolidiert auf dem Bildschirm. Durch diese Rundumsicht können Betreuung, Angebote und Verhandlungsstrategien individualisiert werden. Über Historien- und Wiedervorlage-Elemente lassen sich Kundenprozesse zudem weiterverfolgen und zum richtigen Zeitpunkt intensivieren. Das Agieren nah am Kundenbedarf verkürzt Verkaufszyklen und erhöht die Abschlussquoten.

### Über Unternehmensgrenzen hinaus

Der Vertrieb muss auch über externe Unternehmensfaktoren immer auf dem Laufenden sein. Den Input hierfür liefern unter anderem Markt- und Nachfrageanalysen, Wirtschafts- und Branchenportale, Online-Fachzeitschriften, Kundenblogs. Das Control-Center bietet die Möglichkeit, Internetportale und RSS-Feeds mit den entsprechenden Informationen direkt in die eigene Nutzeroberfläche einzubinden.

\*BBDO Consulting, SELLYBYTEL Group: Vertriebservartungen für das Wirtschaftsjahr 2010, November 2009

# Einkauf: Kostensenkung mit Prozesseffizienz verbinden

Der Trend geht in den letzten Jahren immer mehr dazu, die Einkaufsleitung auf Geschäftsführer- oder Vorstandsebene anzusiedeln. Das ist ein deutliches Zeichen für die steigende strategische Bedeutung dieses Bereichs. Die Beschaffung erhält ihre Schlüsselstellung zu Recht. Einkäufer sind Prozessmanager für einen der größten Kostenblöcke im mittelständischen Unternehmen. So machen Einkaufskosten etwa 50 bis 60 Prozent des Umsatzes aus. Darüber hinaus bietet die Beschaffung einen der wirksamsten Hebel für mehr Profitabilität: Können dort die Kosten um nur 3 Prozent reduziert werden, ist eine Gewinnsteigerung von 30 Prozent möglich.

## Mehr Transparenz weniger Arbeitsschritte

Dementsprechend geht die Einkaufskompetenz heute über die reine Versorgungssicherstellung hinaus. Verantwortliche betrachten die Wertschöpfung mit dem Ziel, größtmögliche Einsparungen zu erlangen. Ein klassischer Ansatz ist der Einkauf zu möglichst niedrigen Beschaffungspreisen. Das gelingt zum Beispiel durch systematische Vergleiche der unterschiedlichen Lieferanten, besseres Ausnutzen von Rahmenverträgen oder die Bündelung von Bedarfsmengen auf weniger Partner, um günstigere Konditionen aushandeln zu können.

Wichtig ist, dass der personelle und zeitliche Aufwand für die damit verbundene Informationsbeschaffung den Kostenvorteil nicht aushebelt. Die neue datenorientierte Arbeitsweise bietet sich hierbei an, denn das aufwendige stückweise Zusammentragen von Informationen entfällt. Stattdessen kann der Einkäufer alle benötigten Fakten von vornherein vollständig auf seinem Bildschirm bündeln. Zudem lassen sich HTML-Inhalte, zum Beispiel Online-Kataloge und -Preislisten, direkt auf der Nutzeroberfläche anzeigen. Durch den datenbasierten Einstieg ins ERP-System reduzieren sich die Arbeitsschritte und damit der Aufwand. Das greift auch bei weiteren Aufgaben wie der Erstellung von Lieferverträgen oder Bestellungen.

## Komplexität sicher Managen

Einkaufsorganisationen bewegen sich heute zunehmend auf globalen Beschaffungsmärkten mit zahlreichen Anbietern und immer längeren Lieferketten. Mit dieser Komplexität steigt das Risiko von Lieferausfällen oder -verspätungen. Als Folge werden häufig Sicherheitsbestände im Lager aufgestockt, was sich negativ auf Kapitalbindung und Liquidität auswirkt. Auch hier sorgt der ganzheitliche Blick auf den Geschäftsablauf für Abhilfe. Die relevanten Daten zu offenen Bestellungen, Terminen, Lieferanten, Auftragsstatus, Mahnstufen sind damit immer präsent. Hinzu kommen bei Bedarf Informationen aus tangierenden Bereichen wie Lager,

Produktionsplanung oder Vertrieb. Die Möglichkeit, Wiedervorlage- und Historien-Elemente einzubinden, bringt zusätzliche Sicherheit. Unternehmen verkürzen dadurch in kritischen Situationen ihre Reaktionszeiten und beugen eigenen Termenschwierigkeiten vor.

### Über Unternehmensgrenzen hinaus

Einkäufer müssen auch über externe Marktfaktoren wie Rohstoffpreise, Währungen und Wechselkurse, Sicherheitsbestimmungen oder rechtliche Rahmenbedingungen immer auf dem Laufenden sein. Die Sage Office Line Evolution bietet deshalb die Möglichkeit, Internetportale und RSS-Feeds mit den entsprechenden Informationen direkt in die eigene Nutzeroberfläche einzubinden.

# Logistik: Die richtigen Daten am richtigen Ort

Die traditionellen Logistikaufgaben – Lager und Transport – werden heute durch eine Fülle neuer Handlungsfelder ergänzt. Es geht um das ganzheitliche Management von Informations- und Warenflüssen innerhalb und zwischen Unternehmen. Die Anforderungen sind dabei denkbar hoch. So nimmt aufgrund der geringen Leistungstiefe in der Produktion der Anteil an zugelieferten Teilen stetig zu. Mit der Komplexität von Produkten und Prozessen steigt zugleich der Aufwand für die Koordination von Waren und Material. Hinzu kommt ein wachsender Integrations- und Kommunikationsbedarf, bedingt durch längere Transportwege auf internationalen Märkten.

## Datenorientierter Einstieg in hohe Prozesssicherheit

Soll bei diesen schwierigen Rahmenbedingungen eine zuverlässige Versorgung mit möglichst geringen Lagerbeständen sichergestellt werden, sind vollständige Daten unabdingbar. Die Informationstransparenz für Lager und Materialsteuerung erfährt mit dem neuen Bedienkonzept eine neue Qualität. Auf „seiner“ Nutzeroberfläche sieht jeder Anwender die für ihn wichtigen Daten auf einen Blick. Das kann neben bereichsbezogenen auch funktionsübergreifende Informationen aus Einkauf, Produktion, Verkauf und Finanzbuchhaltung umfassen. Damit sind die Weichen für eine übersichtliche Synchronisation der Waren- und Informationsflüsse gestellt.

Gerade bei der Versorgung der Produktion mit Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen ist dieser Überblick von großem Nutzen. Bei Bestellungen kann schnell und lückenlos geprüft werden, ob die passenden Teile verfügbar

sind und welche weiteren Aufträge sich in der Planung bzw. Ausführung befinden. Auch der ordnungsgemäße Versand von Ware an Endkunden gewinnt an Effizienz. So lassen sich Dokumente wie Lieferscheine schnell und sicher erstellen. Der Bearbeiter muss die hierfür benötigten Informationen über Aufträge, Termine, Lagerbestände, offene Rechnungen und Kreditlimits nicht einzeln zusammenstellen, sondern steigt mit einer Gesamtübersicht der aufgabenspezifischen Daten direkt in den Geschäftsvorgang ein. Diese Nutzerdaten können zum Beispiel übersichtlich in Listenform oder anschaulich durch Diagramm-Elemente dargestellt werden. Insgesamt erhöht sich die Planungsgenauigkeit und das Risiko von Fehllieferungen verringert sich.



# Produktionsplanung: Neue Transparenz und Flexibilität ansteuern

Rasche Marktveränderungen, kurzfristige Nachfragen, komplexe Fertigungsvorgaben und steigende Variantenvielfalt: Angesichts aktueller Geschäftsentwicklungen ist Flexibilität eine der Hauptanforderungen an moderne Produktionsplanung in mittelständischen Unternehmen. Integrierte ERP-Systeme wie Sage Office Line Evolution sorgen beim Management der zahlreichen Ressourcen und Termine für die nötige Effizienz. Dieses Potenzial kann durch das Bedienkonzept noch besser ausgeschöpft werden.

## Den kompletten Fertigungsablauf auf dem Bildschirm

Alle für die Planung relevanten Informationen werden auf einer Nutzeroberfläche zusammengefasst. Ob Bedarf, Termin, Lagerbestand, Materialverfügbarkeit, Maschinenbelegung oder Transport- und Rüstzeiten, der Mitarbeiter blendet die für ihn wichtigen Informationen ein. Das Klicken durch verschiedene Anwendungen erübrigt sich damit. Neben dieser

inhaltlichen ist auch die optische Darstellung flexibel anpassbar. Daten lassen sich unter anderem in Form von Übersichtslisten, Diagrammen, Direktlinks und Historien-Elementen anzeigen. Dadurch ist zum Beispiel eine anschauliche Visualisierung komplexer Zusammenhänge möglich. Überblick und Durchgängigkeit in der Planung kommen zentralen Unternehmenszielen zugute. So greifen die einzelnen Arbeitsstufen nahtlos ineinander. Das führt zu einer besseren Auslastung der Kapazitäten und verkürzten Durchlaufzeiten. Zugleich können unnötige Lagerbestände an End-, Zwischen- und Vorprodukten besser identifiziert und abgebaut werden.

## Planabweichungen im Blick und im Griff

Als dynamischer Prozess unterliegt die Produktionsplanung ständigen Anpassungen. Für kaum einen anderen Unternehmensbereich sind Informationen in Echtzeit deshalb wichtiger. Der neue Bedienansatz unterstützt diesen Bedarf. Unternehmen vollziehen so den Schritt von

schnell verfügbaren zu permanent verfügbaren Daten. Mitarbeiter haben stets im Blick, ob Aufträge nach Plan laufen oder Termine bzw. Kosten überschritten werden. Die Möglichkeit, Wiedervorlage-Elemente in die Bedieneroberfläche einzubinden, bringt zusätzliche Sicherheit. Auch Bestellschwankungen, zum Beispiel das Ausbleiben eines erwarteten Auftrags, können besser aufgefangen werden. Diese kurzen Reaktionszeiten bei Planungsabweichungen sichern die Liefer- und Leistungsbereitschaft. Die daraus resultierende Terminezuverlässigkeit ist für den Einkauf des Kunden ein wichtiges Kriterium bei der Lieferantenbewertung und -auswahl und somit ein wesentlicher Faktor für die Stärkung der Auftragslage.

# Personalwesen: Beitrag zur Wertschöpfung erhöhen

Wie kaum ein anderer Bereich hat sich das Personalwesen in den letzten Jahren verändert. Das HR-Management entwickelt sich immer mehr zum strategischen Partner in den Unternehmen und trägt erheblich zur Wertschöpfung bei. Damit steigt auch die Bedeutung von Personalmarketing und -strategie. Der „War for Talents“ erfordert gerade von Mittelständlern neue Antworten. Auch die Wege der Personalbeschaffung verändern sich: HR-Verantwortliche schalten weniger Anzeigen in Printmedien, steuern das Bewerbermanagement online, sprechen direkt vorhandene Mitarbeiter an und rekrutieren über Personaldienstleister oder Headhunter sowie über ihre Netzwerke.

## Strategische Programme systematisch steuern

Die HR-Abteilung ist daher eng verflochten mit anderen Bereichen. Mit dem Marketing setzt sie gemeinsam Recruiting-Kampagnen auf, um Hochschulabsolventen für das Unternehmen zu gewinnen. In Abstimmung mit den Fachbereichen entwickelt sie beispielsweise Förderprogramme. Sind doch Talentmanagement und Personalentwicklung für kleine und mittlere Unternehmen essenziell, um dem demografischen Wandel zu begegnen. HR und Geschäftsführung erarbeiten Freizeit- und

Kinderbetreuungsangebote, denn durch eine gute Work-Life-Balance steigt die Attraktivität als Arbeitgeber. Bei den häufig vielfältigen Initiativen im Personalwesen kommt es darauf an, möglichst zahlreiche Arbeitsschritte zu automatisieren. So bietet es sich an, für die Steuerung von Recruiting- und Förderprogrammen Erinnerungen zu Terminen zu setzen. Den Fortschritt der erfolgten Maßnahmen kann sich die HR-Mitarbeiterin in einem Fenster ihres Bildschirms anzeigen lassen. Weiter ist es möglich, wenn familienfreundliche Angebote intern über das Intranet an die Mitarbeiter kommuniziert werden, den Link auf die Intranet-Seite direkt in der eigenen Nutzeroberfläche zu integrieren.

## Trends frühzeitig erkennen

Vom Personalwesen wird gefordert, gesetzliche Änderungen unmittelbar umzusetzen. Die individualisierte Startseite bietet dafür die Funktion, RSS-Feeds mit Meldungen zu arbeitsrechtlichen Bestimmungen einzubinden. So bleiben die Personalverantwortlichen

jederzeit ohne Recherche-Aufwand über Themen wie AGG oder Elternzeit auf dem Laufenden. Zu den sonst noch benötigten Fakten zählen Arbeits-, Fehl- und Urlaubszeiten der Mitarbeiter. Bündelt der HR-Manager sie auf seinem Bildschirm, lässt sich das Personalcontrolling vereinfachen. Fundierte Entscheidungen in Personalmanagement-, Kosten- und Budgetfragen erfordern so kein vorheriges Klicken durch einzelne Anwendungen.

## Webbasiertes Bewerbermanagement

Kaum ein Personaler googelt heute nicht nach dem Namen des Bewerbers, bevor er ihn zum Vorstellungsgespräch einlädt. Auch die Stellenausschreibung erfolgt online und die Zu- oder Absage per E-Mail. Das Web nimmt mittlerweile eine zentrale Rolle im Bewerbermanagement ein. Über das Control-Center lässt sich der Online-Kanal noch intensiver nutzen. Denn von der zentralen Startseite ist es möglich, in jeden Schritt des Bewerbermanagements einzusteigen. Zu bearbeitende Bewerbungen werden als offene Aufgaben angezeigt. Ein Newsfeed informiert automatisch über passende Stellengesuche auf Jobbörsen. Hyperlinks führen direkt zu sozialen Netzwerken, auf denen HR-Verantwortliche nach interessanten Profilen suchen und erste Kontakte anbahnen können. Ein Link zum Karrierebereich der eigenen Website ermöglicht es, Stellenangebote rasch zu aktualisieren.

## Sage Office Line Evolution:

### Gestalten Sie sich Ihr individuelles ERP-System!

Eine individualisierbare ERP-Standardsoftware – ist das nicht ein Widerspruch an sich? Nicht für Sage! Mit der Sage Office Line Evolution bieten wir Ihnen eine Unternehmenssoftware, die betriebswirtschaftliche Standardprozesse vorgibt, gleichzeitig aber die arbeitsplatzspezifische Gestaltung individueller Prozessabläufe vorsieht.

**Ihr Vorteil:** Sie profitieren von der Kosteneffizienz einer Standardsoftware, die nicht extra für Sie programmiert wird. Und gleichzeitig können Sie das System jedoch so anpassen, dass jeder Arbeitsplatz auf die individuellen Funktionen und Daten zurückgreifen kann, die er auch wirklich braucht. Das verschafft Ihnen Kontrolle, schnelleres Arbeiten und zu jeder Zeit einen 360-Grad-Rundumblick über Ihr Unternehmen.

Rufen Sie uns an:  
069 50007-6111,  
oder schreiben Sie an:  
info@sage.de



Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung, 250.000 Kunden und mehr als 1.000 Fachhändlern ist Sage einer der Marktführer für betriebswirtschaftliche Software und Services im deutschen Mittelstand. Lösungen von Sage sind speziell für die Bedürfnisse lokaler Märkte entwickelt. Sie helfen unseren Kunden – vom Kleinunternehmen bis hin zum gehobenen Mittelstand –, ihr Geschäft erfolgreicher zu führen.

Sage ist ein Unternehmen der britischen Sage Gruppe, dem mit rund 13.400 Mitarbeitern und 6,1 Millionen Kunden weltweit drittgrößten Anbieter von betriebswirtschaftlicher Software und Services.

**Sage Software GmbH**  
Marketing-Kommunikation  
Emil-von-Behring-Straße 8–14  
60439 Frankfurt am Main

Telefon: 069 50007-6111  
Fax: 069 50007-7208  
E-Mail: [info@sage.de](mailto:info@sage.de)  
Internet: [www.sage.de](http://www.sage.de)

Die Sage Software GmbH ist eine Gesellschaft deutschen Rechts mit Hauptsitz in Frankfurt am Main. Sie ist im Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main eingetragen unter HRB 55497. Geschäftsführer sind Peter Dewald und Guy Berruyer. · Stand: März 2010.

