

Neue

Neue Chancen mit AbaWebTreuhand Treuhandler Norbert Hutter setzt auf Software as a Service

Überleben werden nicht die grossen Unternehmen, sondern diejenigen, die sich am besten an die jeweiligen Umstände anpassen können. Im sich schnell verändernden Internetzeitalter fällt der Maxime von Charles Darwin eine besondere Bedeutung zu. Gerade heute verlangt es angesichts des enormen Kommunikationspotenzials neue Lösungen. Mit AbaWebTreuhand ist es ABACUS gelungen, einen wesentlichen Schritt hin zu einer modernen, interaktiven Kommunikationsplattform zu realisieren. Die "Software as a Service"-Lösung eröffnet Treuhandunternehmen neue Chancen und Märkte.



Nadine Schönbächler, Daniela Fanin-Trompetter, Norbert Hutter (Partner), Melina Schürch, Martina Erni (Partnerin)

Das Treuhandbüro Norbert Hutter AG (TNH) ist ein kleines Treuhandbüro im zürcherischen Elgg. Seine Mitarbeiter betreuen hauptsächlich KMU. Darunter sind die meisten Handwerksbetriebe aus dem Wirtschaftsraum Zürich und der Ostschweiz. Daneben begleitet TNH auch Non-Profit-Organisationen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit in allen Bereichen des Rechnungswesens. Die Dienstleistungen haben sich im Laufe der Zeit von der reinen Firmenbuchführung hin zu anspruchsvollen Unternehmensberatungen erweitert. Das Team besteht aus zwei Partnern, zwei Treuhandsachbearbeiterinnen und einer Lernenden im dritten Lehrjahr.

Firmengründer Norbert Hutter setzt ABACUS-Software bereits seit über zehn Jahren ein. Bereits frühzeitig erkannte er die strategischen Vorteile, die ein Fernzugriff auf Daten und Programme ermöglichen würde. Noch bevor die Produkte von Citrix erhältlich waren, startete TNH erste Versuche mit verschiedenen Produkten, die sich aber bis 1997 nicht durchsetzen konnten. Dann vermittelte ihr die ABACUS-Beraterin Bewida den "Presentation Server" von Citrix, der kompatibel zur ABACUS-Software war und ein plattformunabhängiges Arbeiten ermöglichte.

Da das Treuhandbüro in Elgg an der Peripherie des Wirtschaftsraumes Zürich-Winterthur liegt, ist es auf die Möglichkeit angewiesen, seinen Kunden aus der Ferne Zugriff auf Daten und sozusagen eine virtuelle Kundennähe zu bieten. Dank Citrix und dem entsprechenden hochwertigen technischen Equipment konnte die Distanz zwischen Kunden und dem Treuhandler optimal überbrückt werden. Bei rund 20 Prozent der Buchhaltungsmandate von TNH kommt noch immer diese Technik zum Zug, um mit den Kunden effizient zusammenzuarbeiten.

Paradigmenwechsel dank AbaWebTreuhand

Zur Optimierung der eigenen Kernkompetenzen ist es für jede KMU erstrebenswert, dass einerseits administrative Überkapazitäten durch eine geschickte Verteilung von Routinearbeiten und andererseits einfache Büroarbeiten zu eliminieren sind, währenddem bei Kapazitätsengpässen notwendige Buchhaltungsarbeiten rasch und ohne Reibungsverluste ausgelagert werden sollten. Mit AbaWebTreuhand steht nun ein Instrument zur Verfügung, das genau diese geforderte Flexibilität wirkungsvoll unterstützt. Der Kunde bestimmt, in welchem Ausmass er die Arbeiten selbständig in den eigenen vier Wänden erledigt oder welche er wann seinem Treuhänder überlässt. Änderungen in der Zusammenarbeit mit dem Treuhänder erfolgen unkompliziert und schnell: Ein Telefonanruf oder eine E-Mail genügt, ohne dass zusätzliche Programm- oder Datentransfers vorgenommen werden müssten und eine erneute Einarbeitungszeit in das Mandat seitens des Treuhänders notwendig wäre. Das Resultat ist ausgesprochen kostengünstig und damit auch KMU-freundlich.

Da AbaWebTreuhand noch neu ist, bietet TNH als Erstes die beiden Module "Finanzbuchhaltung" und "Lohnbuchhaltung" im Rahmen des "Software as a Service" an. Für beide Angebote gibt es bereits Kunden, die es für ihre tägliche Arbeit nutzen. Norbert Hutter ist überzeugt, dass bei den Kunden ein beträchtliches Wachstumspotenzial für diese Form der Zusammenarbeit vorhanden sei.

Gespannt ist man bei TNH insbesondere auch auf die Internet-fähigen Programmfunktionen für die Bereiche "Kreditoren" und "Debitoren", die im Rahmen von AbaWebTreuhand als Erweiterung geplant sind. Vor allem bei der Kreditorenbewirtschaftung sieht Hutter ein ausgeprägtes Bedürfnis bei den kleinen und mittleren Unternehmen.

Installation für Treuhänder und Kunden

Für die jüngste ABACUS-Software-Generation wurde bei TNH ein neuer "HP ProLiant Server" mit "Intel Xeon Quad Core Prozessor" beschafft. Das braucht es, um möglichst schnelle Antwortzeiten zu gewährleisten. Bei der Einbindung in das bestehende Netzwerk und bei der Einrichtung des Internetzugangs wurde TNH im Rahmen des Betatestprogramms durch die Techniker von ABACUS und Bewida unterstützt. Das Update auf die ABACUS-Version 2008 und der Aufbau der Kommunikation wurden ohne grosse Unterbrüche und weitgehend problemlos durchgeführt. Die Kosten konnten in einem moderaten Rahmen gehalten werden.



PostZertifikat, die digitale Unterschrift

Kundenseitig können für die SaaS-Lösung die Hardware-Anforderungen praktisch vernachlässigt werden, da ein normaler Rechner mit einem Browser genügt. Einzig bei der Beschaffung und Installation des PostZertifikats benötigt der Treuhänder Unterstützung. Die hohen Sicherheitsanforderungen für die digitale Unterschrift benötigen beim Postschalter eine genaue Überprüfung der Identität und mehrere dafür notwendige administrative Schritte.

Einmal installiert, ist das System jedoch in Sekundenschnelle startbereit. Das gewohnte ABACUS-Menü mit allen lizenzierten Programmen und Funktionen steht zur Verfügung und der Treuhandsachbearbeiter kann genau bestimmen, welche Pro-

grammteile der Treuhänderkunde nutzen darf. Die einzige Einschränkung besteht zur Zeit noch darin, dass noch nicht alle Module – wie zum Beispiel Kreditoren und Debitoren – für diese Art des Zugriffs via Internet verfügbar sind. Doch ABACUS kann versichern, dass bereits in der kommenden nächsten Programmversion erneut weitere Internet-taugliche Programme verfügbar sein werden.

Tipps aus erster Hand

Seitens des Treuhänders gilt es vor der Nutzung von AbaWebTreuhand die Hardware-Infrastruktur zu überprüfen und gegebenenfalls aufzurüsten. Die Installation der AbaWebTreuhand-Lösung hat in jedem Fall durch einen ausgebildeten Experten zu erfolgen, weil die Leistung der Server und des Internetzugangs der Anzahl der entfernten Benutzer angepasst werden muss. Beim Webserver müssen zudem neue Sicherheitsaspekte berücksichtigt werden. Für ein aufzuschaltendes Mandat muss der Treuhandsachbearbeiter gemäss einer kleinen Checkliste vorgehen, um seinen Kunden zu befähigen, das "Software as a Service"-Angebot seines Treuhänders zu nutzen.

Zu beachten ist, dass bei dieser Treuhänder-Lösung der Einsatz des Benutzerpassworts sehr wichtig ist. Es gilt, unberechtigten Benutzern einen wirksamen Riegel vorzuschieben.

Die Erfahrungen von TNH zeigen, dass kundenseitig bei Bestellung des PostZertifikats eine Hilfestellung durch den Treuhänder erwünscht ist. Support war zum Teil auch dann notwendig, wenn auf dem Rechner des Treuhänderkunden die Java-Plugins in der notwendigen Version noch nicht installiert war. Nachdem diese über das Internet aktualisiert wurden, konnte unverzüglich mit der eigentlichen Arbeit in der ABACUS-Software begonnen werden.



Märkte

Der Zeitaufwand für das Aufschalten eines neuen AbaWebTreuhand-Kunden betrug nach unseren Erfahrungen während der Betatestphase rund zwei Wochen. Und zwar vom Zeitpunkt der Bestellung des Postzertifikats bis zur Auslieferung durch die Post und die anschliessende Freischaltung des neuen Softwareabonnementsbenutzers auf dem Registrationsportal von ABACUS.

Breite Akzeptanz der Kosten durch die Kunden

Die monatlichen Mietkosten für die so genannten Profile – einem Set von Programmen und Funktionen – die ein Treuhandkunde nutzen kann, sind im Grossen und Ganzen fair. Gewünscht wurde von einzelnen Kunden eine etwas grössere Flexibilität in der Preisgestaltung, da zur Zeit das einzige Kriterium für die Bestimmung des Mietpreises die Anzahl der getätigten Buchungen ist.

Nutzen für Kunde und Treuhänder

Der Kundennutzen einer Internet-basierenden Treuhand-Lösung ist:

- Bequemer und rascher Zugriff auf die eigene Buchhaltung ohne Softwareprobleme
- Keine Probleme bei Programm-Updates
- Keine Investitionen für Softwarelizenzen
- Bester Support durch Treuhandfirma
- Schutz vor Datenverlust
- Mitbenützung professioneller Backup-Lösung
- Ortsunabhängiger Zugriff auf die eigenen Daten
- Kein Datentransfer über Schnittstellen

Auch für Treuhänder ergeben sich wesentliche Vorteile:

- Kundenbindung mit erstklassiger Software zu günstigen Preisen
- Konzentration der Softwarepakete an einem zentralen Ort
- Effiziente Benutzerhilfe durch geeignete Tools wie NetViewer für die Fernunterstützung
- Zukunftsorientiertes Angebot
- Wachstums- und Akquisitionspotenzial

Norbert Hutter zum Informatikeinsatz im Treuhandbüro

"Die AbaWebTreuhand-Lösung eröffnet uns neue Wege in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Jeder Kunde hat nun die Möglichkeit, von einem beliebigen Ort aus auf seine Daten zuzugreifen. Das steht in vollständigem Einklang mit unserer langfristigen Strategie. Zudem wurde damit bewiesen, dass moderne und zukunftsorientierte Lösungen auch für kleine Treuhandgesellschaften umsetzbar sind, was uns ein besonderes Anliegen war. Wir können heute dank unserer Erfahrung mit Anwendungen im Fernzugriff und der ABACUS-Treuhandlösung ganz vorne mitspielen und unseren Kunden ein Angebot an EDV-Lösungen bieten, wie sie es sonst nirgendwo besser erhalten."

Andreas Bierbaum, Bewida, zur Zusammenarbeit mit TNH

"Mit dem Wirtschaftsprüfer verbinden mich mehr als 20 Jahre gemeinsame "ABACUS-Geschichte". Gemeinsam mit EDV-Revisor Norbert Hutter prüfte ich schon in jungen Jahren die ABACUS-Finanzprogramme im Rahmen der Softwarezertifizierung auf die Grundsätze der ordnungsgemässen Buchführung. Obwohl sich unsere Wege durch unsere Schritte in die Selbstständigkeit trennten, hat uns das Produkt ABACUS bis heute weiterhin verbunden."

Als Teilnehmer am ABACUS-Betatestprogramm konnten wir uns gemeinsam von der Praxistauglichkeit der AbaWebTreuhand-Lösung überzeugen. Für die stets konstruktive und unbürokratische Zusammenarbeit mit dem ganzen "TNH-Team" danken wir herzlich."

Ausblick

Mit AbaWebTreuhand erhält TNH völlig neue Möglichkeiten in der Kundenakquisition. Die Wichtigkeit der geografischen Nähe zum Kunden tritt immer mehr in den Hintergrund. Mit dieser Internet-basierten Software kann ein Treuhandbüro heute viel besser ortsunabhängig agieren. Die modernen Kommunikationsmittel erlauben eine kundennahe Betreuung auch über grössere Distanzen wahrzunehmen.

Im Weiteren können Treuhandbüros den spezifischen Bedürfnissen ihrer Kunden immer besser nachkommen, denn der Kunde kann den Bezug von Treuhanddienstleistungen genau auf seine situativen Bedürfnisse abstimmen. Dies schafft Vertrauen und festigt die Partnerschaft zwischen Treuhänder und Kunde. ■

Für Auskünfte zur beschriebenen Lösung wenden Sie sich an:



Treuhandbüro Norbert Hutter AG

Mühlegasse 2a
Postfach 125
CH-8353 Elgg ZH
Telefon 052 364 18 28
info@tnh.ch
www.tnh.ch



B E W I D A

BEWIDA AG

Betriebswirtschaftliche Beratungen
Industriestrasse 44
CH-8152 Glattbrugg
Telefon 044 874 44 00
office@bewida.ch
www.bewida.ch

