

Digitales Finanz- und Rechnungswesen



**Wir sind nicht nur verantwortlich
für das was wir tun,
sondern auch für das,
was wir nicht tun.**

► Inhaltsverzeichnis

1.	Präambel	4
1.1	Das Ziel	5
1.2	Der Weg	5
1.3	Die Region	5
1.4	Die Partner	5
2.	Beratung	6
2.1	Analyse	7
2.2	Konzeption	7
2.3	Moderation	7
2.4	Veränderungsprozesse	8
3.	Digitales Finanz- und Rechnungswesen	9
3.1	Digitale Buchhaltung	9
3.2	Digitales Dokumentenmanagement	10
3.3	Debitoren Management	11
3.4	Kreditoren Management	12
3.5	Controlling / Reporting	12
3.6	Konsolidierung	13
4.	Systemstruktur	14
4.1	SAP® Business One	14
4.2	ELOenterprise	15
4.3	MariProjektManagement	16
4.4	Coresuite®	16
4.5	IT-System	17
5.	Referenzen	18
6.	Beraten werden wie die Mafia	20
7.	Ansprechpartner	25

1. Präambel

Sie wissen als gestandener Unternehmer ganz genau was Sie machen müssen um nachhaltig erfolgreich zu sein.

Wir behaupten, dass wir Sie bei Ihrem Vorhaben signifikant unterstützen können. Warum behaupten wir das? Es gibt zwei prominente Veränderungsprozesse, deren Spielregeln wir kennen.

Einerseits ist es die **"Digitale Revolution"**. Die Wirklichkeitswahrnehmung der Menschen wird zunehmend durch die "Digitalisierung" verändert, begleitet und neu geprägt. Begriffe wie mailen, googeln, skypen, twittern, bloggen oder chatten beschreiben einen Teil dieser neuen Welt. Die Digitalisierung ermöglicht den Zugriff auf den gesamten Wissens- und Erfahrungsfundus unserer Zeit, immer und überall. Das gilt auch für Ihre Kunden, Lieferanten, einfach alle die an Ihrem unternehmerischen Prozess teilhaben.

Andererseits besteht die Tatsache, auch durch die Digitalisierung gefördert, dass eine neue **"Transparenz"** gefordert wird. Jedes unternehmerische Handeln wird immer öffentlicher. Unternehmen müssen sich daher bewusst werden, dass Offenheit unabdingbar für nachhaltigen Erfolg ist, und umgekehrt jede Form mangelnder Transparenz gegenüber der Öffentlichkeit unabsehbare Folgen für das Unternehmen zeitigen kann. Die spektakulären Wirtschaftsskandale der vergangenen Jahre beweisen dies: Wer Transparenz nicht rechtzeitig freiwillig herstellt, wird gejagt, geächtet, angeprangert und ausgegrenzt. Und im Handumdrehen sinken Vertrauen, Reputation und Unternehmenswert. Auch ein Barack Obama erklärte die "transparency" zum "key to credibility" - den Schlüssel zur Glaubwürdigkeit.

Wenn man sich das mehrere hundert Millionen starke EU Programm "Digital Agenda for Europe" http://ec.europa.eu/information_society/digital-agenda/index_en.htm anschaut, erkennt man, dass wir mit unserer Meinung nicht alleine stehen. In Deutschland hat u.a. auch das Fraunhofer Institut <http://www.science-alliance.de/index.php?id=6> einen Förderauftrag von der Bundesregierung in Höhe von 88 Millionen erhalten, um "Softwareinnovationen für das Digitale Unternehmen" zu entwickeln.

Unser "digitales Finanz- und Rechnungswesen" ist Ihre Lösung, die für Sie schon heute ein Stück Zukunft zur Realität werden lässt. Ihr Nutzen wird Sie überzeugen.

1.1 Das Ziel

Sie arbeiten als "Digitales Unternehmen" in einem gesicherten und hochflexiblen Internet-basierten Unternehmensnetz und richten das Geschäftsmodell und den Geschäftsprozess des Finanz- und Rechnungswesen dynamisch darauf aus:

Alle Daten über Prozesse, Betriebsmittel und Ressourcen der realen Unternehmenswelt stehen jederzeit in genauer zeitlicher und räumlicher Auflösung für Planung, Steuerung, Berichterstattung und Optimierung zur Verfügung. Diese Informationen werden zu Entscheidungswissen komprimiert, damit Sie nach "Innen" und "Außen" reagieren können. Wir geben Ihnen das Handwerkszeug um in Echtzeit zu entscheiden und zielgerichtet zu kommunizieren. Das ist Transparenz durch "Digitalisierung".

1.2 Der Weg

Die Umsetzung erfordert eine gemeinsame Anstrengung von Ihnen und uns, damit wir bei Analyse, Konzeption, Moderation und der Umsetzung des Veränderungsprozesses erfolgreich sind. Wir nutzen ausschließlich qualitativ hochwertige Standardsoftware von etablierten und namhaften Softwareanbietern und veredeln diese auf Basis Ihrer Anforderungen mit unserem geschäftsprozessbasierten Workflow-KnowHow zu einer unternehmensnützlichen Aufbau-, Anwendungs - und Nutzungsstruktur. Ihre hochkomplexen Anforderungen werden so digital abgebildet. Wir sind bei diesem Weg Ihre "digitale Maßschneiderei".

1.3 Die Region

Unsere Firmenzentrale ist auf Mallorca. Es gibt wohl in Europa keinen Ort der häufiger - oder zu günstigeren Preisen - angefliegen wird. Das ist erwähnenswert, da trotz der angestrebten "digitalen Welt" das ein oder andere mal ein persönlicher Kontakt notwendig ist. Man möchte eben wissen, mit wem man sein "Digitales Unternehmen" aufbaut. Wir sind mit unserer Lösung in vielen europäischen Ländern und auch in Asien tätig.

1.4 Die Partner

Durch unsere Internationalität können wir in vielen Ländern der Welt über eigene Netzwerke eine gleichbleibende Qualität der Dienstleistungen sichern. Nach dem Vorbild der Fluglinien-Kooperation Star Alliance haben wir uns zu einem Netzwerk in vielen Ländern zusammengeschlossen.

Einige uns sehr wichtige Praxiskontaktpartner sind:

http://www.maringo.de/	http://www.dr-reichmann.com/
http://www.burbit.ch/	http://www.moestl-pfeiffer.at/
http://www.busitec.de/	http://www.walderwyss.com/de/
http://www.coresystems.ch/	http://www.marxerpartner.com/
http://www.strunk-kolaschnik.de/	http://www.cogneus.com/

Wenn Sie einen persönlichen Kontakt zu den Inhabern haben möchten, melden Sie sich bei uns mit einer kurzen Schilderung Ihres Anliegens. Wir leiten Ihre Anfrage dann entsprechend weiter.

2. Beratung

Wir definieren "Beratung" als Informationsvermittlung eines Ratgebenden an einen Ratsuchenden mit dem Ziel, dessen Informationsstand zu erhöhen, um Entscheidungen treffen zu können. Beratung erfolgt von

Fachleuten, deren Rat Informationen umfassen, die der Beratende aufgrund seiner Erfahrung in dem nachgefragten Sach- und Fachgebiet erlangt hat. Die European@ccounting hat in den vergangenen Jahren zahlreiche Projekte im Bereich des digitalen Finanz- und Rechnungswesen - auch international - umgesetzt. Wir können gesichert behaupten, dass bei uns die Abteilung "Jugend forscht" erwachsen geworden ist. Wir wandeln Möglichkeiten in Wirklichkeiten.

*Probleme sind Gelegenheiten
zu zeigen, was man kann*

Wir verstehen Sie!

2.1 Analyse

Wir bezeichnen die Prozessanalyse als systematische Untersuchung der bestehenden abteilungsbezogenen Arbeitsabläufe und deren Integration und Abhängigkeiten im gesamten Unternehmensprozess. Die Meinung und Einschätzung der Mitarbeiter über diese Abläufe sind unendlich wichtig um dann daraus gemeinsam mit den Entscheidern einen Strategieentwurf zu formulieren.

Wir sollten bei Fehlern genau analysieren, was passiert ist - und nicht, wer Schuld hat

Durch viele realisierte Projekte wissen wir, dass der beste Strategieentwurf nichts nutzt, wenn die wertschöpfende Umsetzung nicht schon in diesem Stadium mit bedacht wird.

2.2 Konzeption

Antoine de Saint-Exupéry sagte: "Der beste Weg die Zukunft vorherzusagen, ist, sie zu gestalten". Der Unternehmer, die Entscheidungsträger und wir von der European@

Die Welt von morgen braucht Ihre und unsere Antworten schon heute

ccounting müssen uns gemeinsam bei der Konzeptionierung Ihres digitalen Finanz- und Rechnungswesen dieser Aussage bewusst sein. Dabei werden wir sicher nicht immer den umfänglich richtigen

Zukunftsweg finden. Dessen sind wir uns bewusst. Gemeinsam werden wir aber die Lösung so flexibel gestalten, dass notwendige Anpassungen ohne großen Aufwand integriert werden können

2.3 Moderation

Die immer komplexeren Problemstellungen in privaten und unternehmerischen Angelegenheiten stellen auch entsprechend höhere Anforderungen an den Unternehmer und an den oder die Berater. Wer kann nicht als Unternehmer darüber berichten, dass ein Gespräch mit dem IT-Fachmann - insbesondere auch durch dessen Fachsprache - nicht zwingend zu einem Erkenntnisfortschritt führt. Da wir bei uns die Expertise für den IT-Bereich, für die Abläufe im Finanz- und Rechnungswesen (ein Gespräch

mit einem Buchhalter kann auch ein hohes Maß an "Sanftmut" abfordern) und auch für unternehmerisches Denken haben, sind wir ein gern gesehener und beauftragter Moderator, der die "Fachsprache" der jeweiligen Spezialisten in eine verständliche "Unternehmersprache" transferiert. Bei solchen Gesprächen erhalten alle Beteiligten einen entscheidungsnützlichen Mehrwert.

Probleme kann man niemals mit der gleichen Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind

2.4 Veränderungsprozesse

Bei der zukunftsweisenden Anwendung unseres "digitalen Finanz- und Rechnungswesens", darf auf keinen Fall vernachlässigt werden, dass eine ganze Reihe von Veränderungsprozessen notwendig sind. Veränderungen müssen kommuniziert, gesteuert und begleitet werden, da sie je nach Ausmaß für den Betroffenen ein mehr oder weniger starkes Bedrohungspotential darstellen können und ein unterschiedliches

Wenn der Wind des Wandels weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen

Maß an Einstellungs- und Verhaltensänderungen erfordern. Deshalb ist es sehr wichtig die Betroffenen frühzeitig in diesen Veränderungsprozess zu integrieren. Bis auf wenige Ausnahmen ist es uns bisher immer gelungen

bei den Betroffenen ein positives "Umstellungsklima" zu erzeugen. Wir als Berater nehmen uns dann sehr zurück und lassen gerne die möglichen Alternativen von den Betroffenen in "Lösungen" umformulieren. Durch unsere umfangreiche Anwendungsdatenbank können wir diese Prozesse auch häufig visualisiert begleiten und lenken. Nicht der ist schöpferisch, der erfindet oder beweist, sondern der zum Werden verhilft.

3. Digitales Finanz- und Rechnungswesen

Die Anforderungen, denen Sie als Unternehmer durch Behörden, Kunden, Lieferanten, Kreditgebern, Anteilseignern, Mitarbeitern und dem permanenten Rationalisierungsdruck durch die Märkte ausgesetzt sind, steigen ständig. Zum Erstellen und der zielgerichteten Lieferung dieser Informationen setzen Sie regelmäßig wertvolle Ressourcen ein. Heute werden die verschiedensten Reports an den unterschiedlichsten Stellen im Unternehmen ganz oder teilweise manuell erzeugt. Mit wachsender Unternehmenskomplexität steigt der Aufwand dafür exponentiell an. Erfahrungsgemäß existieren unnötige Redundanzen und Fehlerquellen.

Mit dem Umstieg auf unser digitales Finanz- und Rechnungswesen schaffen Sie die Grundlage für eine (!) Datenbasis und -qualität, die das Erstellen von individuellen Auswertungen automatisiert ermöglicht. Die Zusammenarbeit mit uns eröffnet Ihnen Zugriff auf unseren gesamten Spezialisten- und Wissenspool. Sie stellen sicher, dass sämtliche Vorgänge von Menschen bearbeitet werden, die den jeweiligen Arbeitsschritt als ihre Kernaufgabe meistern.

Effizienz ist, sich an industriellen Fertigungsprozessen und nicht an abteilungsbezogenen handwerklichen Verfahren zu orientieren

Es entstehen prozessoptimierte, automatisierte und massenfähige Verfahrensabläufe. Fixkosten werden zu variablen Kosten. Außerdem erhalten Sie eine erhöhte Beratungsqualität durch Ihren Steuerberater / Wirtschaftsprüfer, weil ihm sämtliche Daten tagesaktuell auf der gemeinsam genutzten System-Plattform zur Verfügung stehen. Die Bonität bei ihren Kreditgebern und Anteilseignern steigt signifikant an.

3.1 Digitale Buchhaltung

Die Grundlage für jedes Finanz- und Rechnungswesen ist der Ursprungsbeleg. Um Belege zu jeder Zeit standortunabhängig den gewünschten Personen zur Verfügung stellen zu können, und um ein mehrmaliges "Anfassen" zu vermeiden, werden diese mit Eintreffen im Unternehmen digitalisiert und umgehend danach endgültig im Unternehmen abgelegt. Nur der digitalisierte Beleg wird zur weiteren Bearbeitung genutzt.

Für das Buchen von digitalen Belegen bieten wir, abhängig von der gewünschten Form der Zusammenarbeit zwischen Unternehmer, Steuerberater und uns, Lösungen mit unterschiedlicher Leistungstiefe an. In der einfachsten Form stellt das Unternehmen uns die digitalen Belege zur Verfügung. Die Digitalisierung der Belege erfolgt per Scanner.

Die Zukunft lässt sich nicht mehr als Fortsetzung der Gegenwart begreifen. Sie fordert einen neuen Anfang

Sämtliche Originalbelege bleiben zu jeder Zeit im Unternehmen. Im Shared Service Center der European@ccounting werden die Belege verbucht.

Für die Zusammenarbeit wird SAP® Business One und ELOenterprise als gemeinsame System-Plattform eingesetzt. Die Aufgabenverteilung kann jederzeit flexibel an Ihre Bedürfnisse angepasst werden.

3.2 Digitales Dokumentenmanagement

Sämtliche für die Buchhaltung relevanten digitalisierten Belege stehen Ihnen, Ihren Mitarbeitern und Dienstleistern Ihrer Wahl (z.B. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer) standortunabhängig jederzeit zur Verfügung.

Zwischen dem digitalen Beleg-Archiv und dem verwendeten SAP B1/FiBu-System existiert eine Schnittstelle, die eine Zuordnung der Ursprungsbelege zu Journalbuchungen, Eingangsrechnungen, u.s.w. übernimmt. Die zugehörigen Belege werden automatisch angezeigt, da sie bei der Erfassung (Buchung) automatisiert an der entsprechenden Stelle im System ELO abgelegt und verschlagwortet werden. Durch den Einsatz unserer "Zwei-Bildschirm-Lösung" sehen Sie während dem Arbeitsvorgang auf dem einen Monitor jeweils den zugehörigen Beleg und auf dem anderen Monitor die aufgerufene SAP® B 1 - Anwendung, ohne hin und herspringen zu müssen.

Wer aufhört, besser werden zu wollen, hört auf, gut zu sein

Zusätzlich können Sie das eingesetzte Dokumenten-Management-System auch für alle sonstigen Archivierungsanforderungen nutzen.

Unser eingesetztes System verfügt über viele Funktionen, die zu weiteren Effizienzsteigerungen führen. Freigabeprozesse, Workflow-Management, aktives Vertragsmanagement oder Wiedervorlage sind nur einige Beispiele.

3.3 Debitoren Managment

Ausgangsrechnungen werden direkt im System erstellt und umgehend vollautomatisch im integrierten FiBu-System verbucht. Bankbewegungen werden täglich elektronisch abgerufen und eingelesen. Somit steht eine tagesaktuelle Übersicht sämtlicher "Offenen Posten" zur Verfügung, was die Grundlage für ein ebenfalls integriertes und automatisiertes Mahnwesen bietet. Auswertungen aller Art und der elektronische Zugriff auf den digitalen Originalbeleg mit den entsprechenden Bearbeitungshinweisen sind jederzeit standortunabhängig verfügbar.

Ein derart hocheffizientes Debitoren-Management führt erfahrungsgemäß zu einer besseren Zahlungsmoral und damit von ganz alleine zu einer besseren Liquidität.

*Liquidität ist nicht alles, aber
ohne Liquidität ist alles nichts*

Entscheiden Sie selbst, welche Komponenten des Debitoren-Managements mit eigenen Ressourcen abgewickelt werden sollen. Viele Unternehmen profitieren erheblich von einer

Teil- oder Komplettabwicklung durch uns. Bei uns stehen aufgrund des gebündelten Volumens flexible Kapazitäten zur Verfügung. Sie profitieren von positiven Skaleneffekten, redundanten Industriestrukturen und konzentrieren sich auf Ihr Kerngeschäft. Zusätzlich stellen Sie sicher, dass Fakturierung, Mahnungen und Inkasso zu jeder Zeit bestmöglich abgewickelt werden - unabhängig von Urlaub, Krankheit, zu hoher Auslastung, etc.

Im Gegensatz zu klassischen Outsourcing-Lösungen behalten Sie aufgrund der gemeinsam genutzten Systemplattform und der digitalen Belegverwaltung die Originalbelege auch die Datenhoheit im System. So gewinnen Sie flexibel nutzbare spezialisierte Abwicklungskapazitäten und einen erweiterten Funktionsumfang, ohne KnowHow Veränderungen im Unternehmen vornehmen zu müssen.

3.4 Kreditoren Management

Das Online-Kreditoren-Management der European@ccounting ermöglicht die automatisierte Abwicklung des gesamten Eingangsrechnungsbereichs, Freigabeprozesse, den Abgleich mit der Lieferung, der Fristen- und Zahlungskontrolle, der maschinellen Zahlungsprozesse direkt aus dem System heraus und deren direktem Abgleich.

Durch die sofortige Beleg-Digitalisierung nach Eintreffen im Unternehmen und durch die durchgängige systematische Prozesskette erreichen Sie eine transparente und tagesaktuelle Übersicht über alle kreditorischen Vorgänge. Dies ermöglicht eine verwertbare Liquiditätsplanung, spart Kosten, reduziert Rückfragen und verhindert das Parken oder manchmal sogar das Verlorengehen von Belegen irgendwo im Unternehmen.

*Nur im Wörterbuch steht
Erfolg vor Fleiss*

Das integrierte "state of the art" ERP-System stellt Vorlauf- und Anschlussprozesse sowie einen sehr breiten Funktionsumfang zur Verfügung. Die internationale Ausrichtung und Konzernfähigkeit erlaubt automatisierte Verknüpfungen zu anderen Mandanten, Konsolidierung und nahezu beliebige länderübergreifende Auswertungsmöglichkeiten.

So wird die Wertschöpfungskette an jedem Punkt der Bestell- und Lieferkette optimiert. Unternehmen, die ihre Kreditorenprozesse bisher manuell oder nur teilweise automatisiert abgewickelt haben, erzielen deutliche Vorteile.

3.5 Controlling / Reporting

Wir stellen mit unserem "digitalen Finanz- und Rechnungswesen" die Informationen für die Unternehmenssteuerung (interne Berichterstattung) und Veröffentlichungen (externe Berichterstattung) gegenüber den Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Anteilseignern, Kapitalgebern und Partnern auf einer einzigen Systemplattform bereit. Neben nationalen und internationalen Rechnungslegungsvorschriften sind die internen und externen

*Unternehmerische Zielsetzung
ist die Aufbereitung operativer
Daten in Entscheidungswissen*

Anforderungen an den Detailierungsgrad und die Qualität der Informationen gestiegen - dem wird bei uns Rechnung getragen.

Durch die eingesetzte digitale Buchhaltung und den geschlossenen gemeinsam genutzten Systemen beim Debitoren- und Kreditorenmanagement und bei Budgetrechnungen und Profitcenterbetrachtungen vermeiden Sie den Aufbau einer zusätzlichen "Schattenbuchhaltung", die oft aufwändig zu Auswertungszwecken geführt wird. Jahresabschlüsse werden direkt aus Ihrem Echtsystem heraus erstellt. Das Übertragen in ein Zweitsystem beim Steuerberater - lediglich zu Abschlusszwecken - entfällt. Abstimmungsarbeiten werden erheblich reduziert. Durch den permanenten Zugriff auf den Ursprungsbeleg - ohne lästiges Suchen und Blättern im Ablageordner - wird die Nützlichkeit nochmals signifikant gesteigert.

Das integrierte CRM-System bietet Möglichkeiten bei der Verwaltung von Verkaufschancen, der Übersicht potentieller Vertriebsumsätze, der Verfolgung von Kunden- und Anbieterprofilen, Markt-Trends, Kontaktinformationen, Kontensalden sowie beim Kontaktmanagement und bei der Serviceplanung. Übersichten mit künftigen Umsatzzahlen können hier genauso schnell abgerufen werden wie vergangene Leistungsdaten. Sie bestellen einfach die Berichts-Abbonements, die Sie brauchen.

3.6 Konsolidierung

Das von uns verwendete SAP® Business One ist derzeit in mehr als 50 Ländern im Einsatz. Somit können wir in nahezu jedem Land auf der gleichen Softwarebasis arbeiten. Die einheitliche Datenbasis ermöglicht eine reibungslose betriebswirtschaftliche Konsolidierung für alle Länder und Ländergruppen.

Für Szenarien mit unterschiedlichen Software-Systemen stehen leistungsstarke Schnitt-

*An der Schwelle vom
Handwerksbetrieb zum
Industrieunternehmen*

stellen zur Verfügung, um eine Konsolidierung in unserem System vornehmen zu können.

Diese Funktionalität bietet Ihnen genau die Übersicht, die Sie benötigen und ermöglicht sämtlichen Controllinganforderungen von

Konzernen gerecht zu werden. So erhalten Sie u.a. konzernübergreifend den aktuellen Stand über alle Forderungen und Verbindlichkeiten. Für Ihre Auswertungen können Sie Kontenzuordnungen hinterlegen, um Daten von anderen Mandanten in Ihrem gewohnten inländischen Standard-Kontenrahmen konsolidiert angezeigt zu bekommen.

Über das Zusatzmodul B1iSN (SAP® Business One Integration for SAP® netweaver®) können verschiedene System-Mandanten automatisiert vernetzt werden. Beispielsweise kann das Erstellen einer Ausgangsrechnungen in einem Mandanten zur Buchung einer Eingangsrechnung in einem anderen Mandanten führen, u.s.w. Einkaufs- und Lieferprozesse können somit in Konzernstrukturen vollautomatisch in / an alle Mandanten / Kunden / Lieferanten übertragen und abgewickelt werden.

4. Systemstruktur

*Das Ganze ist mehr als die
Summe seiner Einzelteile*

Wir nutzen ausschließlich qualitativ hochwertige Standardsoftware von etablierten und namhaften Softwareanbietern und veredeln diese auf Basis Ihrer Anforderungen und mit unserem geschäftsprozessbasierten

Workflow-KnowHow zu einer unternehmensnützlichen Aufbau-, Anwendungs - und Nutzungsstruktur.

Wir sind Ihre "digitale Maßschneiderei".

4.1 SAP® Business One

SAP Business One ist die "state-of-the-art" ERP-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die in mehr als fünfzig Ländern und Sprachen verfügbar ist. Diese leistungsfähige Software haben wir auch deshalb im Einsatz, da im Standard eine Verknüpfung zu SAP/R3 vorhanden ist. Einige unserer Kunden wollen kleinere unternehmerische Einheiten nicht über die bedeutend teurere "Große SAP-Lösung" abbilden und weichen sehr gerne auf die von uns angebotene und genutzte Lösung aus. In dieser Welt, KMU bis zu 150 SAP-Nutzern, die national oder international tätig sind, sind wir zu Hause.

*Wir haben einen ganz einfachen
Geschmack. Wir sind immer
nur mit dem Besten zufrieden*

Business One als integrierte ERP-Lösung erhält standardmäßig Module für alle wichtigen Bereiche der Unternehmensverwaltung: Neben CRM, Verkauf und Einkauf werden auch Produktionsabläufe, Finanzbuchhaltung inkl. Abwicklung von Eingangs- und Ausgangszahlungen sowie ein umfangreiches Berichtswesen abgebildet. Das System ist übersichtlich innovativ aufgebaut und daher überwiegend intuitiv bedienbar. Dies garantiert eine schnelle Einführung, geringen Schulungsaufwand und niedrige Supportkosten.

Mehr als 550 Add-on-Lösungen stehen derzeit flexibel für zusätzliche Anforderungen bereit. Schnittstellen zu allen relevanten Systemen sind vorhanden.

Finden Sie mehr über die beachtliche Leistungsfähigkeit von SAP® Business One heraus und besuchen Sie die folgende Website: http://help.sap.com/saphelp_sbo88/helpdata/de/b1/8fe14910cf46b9b2ff2de2f315e5a2/frameset.htm

4.2 ELOenterprise

ELOenterprise, ein Produkt von ELO Digital Office ist das professionelle Dokumenten-Management-System basierend auf MS SQL- oder Oracle-Server. Umfangreiche Funktionen wie Workflow-Management, vollautomatische Belegverarbeitung,

Der Unterschied zwischen Mißerfolg und Erfolg liegt darin, etwas fast richtig zu machen oder etwas genau richtig zu machen

umfangreiche Sicherheitsfeatures sowie eine Vielzahl von Schnittstellen stehen zur Verfügung. Wir haben gemeinsam mit einem privilegierten ELO-Partner www.busitec.de und einem namhaften SAP Business One Partner www.maringo.de die Schnitt-

stelle ELO4SAP entwickelt. Wir verfügen damit über eine professionelle und effiziente Integration von ELO in SAP® B1 und umgekehrt. Ob Sie aus der Journalbuchung oder dem Zahlungsassistenten heraus den Originalbeleg anschauen wollen, bei uns ist das Standard!

Finden Sie mehr über die Leistungsfähigkeit von ELO und ELOenterprise heraus und besuchen Sie die folgende Website: <http://www.busitec.de/Produkte/Seiten/ELOprofessional.aspx>

4.3 MariProjektManagement

MariProjekt ist die kaufmännische Komplettlösung für Dienstleistungsunternehmen. Der einfache und komfortable Workflow unterstützt bei der organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Abwicklung von Projekten jeder Größenordnung.

Die Unternehmenslösung ermöglicht die Angebotskalkulation, Planung, Organisation, Verwaltung, Analyse und Fakturierung verschiedenster Projekte, Leistungen, Mitarbeiter und Reisekosten. Dabei helfen umfangreiche Controlling- und Reporting-Tools, wie z. B. Deckungsbeitragsrechnung, Managementinformationen, interne Leistungsverrechnung und Planungssimulation. Diese Software nutzen wir bei den unterschiedlichsten Lösungen, die insbesondere im Projektbereich liegen. So

*Qualität ist das Produkt
der Liebe zum Detail*

ist sie z. B. ein sehr hilfreiches Instrument bei unserer Lösung für Yachtbetriebe. Dort ist jede einzeln verkaufte und betreute Yacht ein Projekt. Durch die Auswertungsvielfalt ist auch die gesamte "Historie" einer Yacht effizient verfolgbar. Wer aus der Branche kommt, kann abschätzen welcher Mehrwert dadurch vorhanden ist. Bei Unternehmen die im Wind oder Solarbereich tätig sind, erfreut sich diese Software auch einer regen Nutzung, da es sich dort fast ausschließlich immer um Objektgeschäft handelt.

Finden Sie mehr über die Leistungsfähigkeit von MariProjekt und unserern Kompetenz-Partner MARINGO heraus und besuchen Sie die folgende Website: <http://www.maringo.de/index.php?id=421>

4.4 Coresuite®

Die coresystems ag mit Hauptsitz in Windisch, Schweiz, wurde im Jahr 2002 gegründet und ist heute mit über 5000 Kunden (45000 Anwender) der weltweit führende Anbieter von standardisierten Zusatzlösungen für SAP KMU Produkte. Das Unternehmen ist zertifizierter SAP GOLD (SSP) und Microsoft ISV Silver Partner. Zum Kundenkreis der coresystems zählen kleine und mittelständische Firmen sowie Großkonzerne aus unterschiedlichen Branchen.

*Das wichtigste Wissen ist zu
wissen, was wichtig ist*

Wir nutzen die innovativen coresuite® Lösungen, da sich die Geschäftsprozesse optimal und durchgehend abbilden lassen. Außerdem wird ein anwendungsübergreifender Datenzugriff zur Verfügung gestellt, der die Anbindungen von mobilen Lösungen auf Smartphones oder Tablets zulässt. Mögliche Anwendungsbeispiele sind z.B. aussagefähige Cockpit-Funktionalitäten oder die Anbindung von Aussendienst-Anwendungen. Durch die Lösungen im Bereich "Cube" lassen sich u. a. die Probleme bei den "**Verrechnungspreisen**", das große Problem von Unternehmen im internationalen Umfeld, unterstützend lösen.

Finden Sie mehr über die leistungsfähige Produktfamilie coresuite® und unserern Kompetenz-Partner coresystems heraus: http://www.coresystems.ch/coresuite_cube

4.5 IT-System

Unsere beschriebenen Leistungsangebote sowie alle beschriebenen Software-Applikationen können Sie nutzen, ohne Ihre bestehende IT-Infrastruktur erweitern zu müssen. Zusätzliches Backend-KnowHow für den Betrieb von Server-Systemen, Datenbanken oder Tiefenwissen für den Betrieb und die Instandhaltung der Applikationen werden auch

Je kleiner Dinge sind, desto mehr müssen sie beachtet werden

nicht benötigt. Sie bauen lediglich Anwender-KnowHow auf - und da nur in dem Rahmen, den Sie für richtig und notwendig erachten.

Unser Modell ist ganz einfach: Wir betreiben die notwendige Infrastruktur in unserem Rechenzentrum und hosten darauf sämtliche Anwendungen. Ihr Zugriff erfolgt über ein geschütztes Virtual-Private-Network (VPN). Diese Technologie haben Sie heute üblicherweise bereits zur Anbindung Ihrer Filialen und Heimarbeitsplätze im Einsatz. Wir setzen damit auf bewährte Strukturen im Rahmen des Industriestandards. Ein weltweiter permanent verfügbarer Zugriff ist damit von Anfang an garantiert, ohne dass zusätzliche technische Voraussetzungen geschaffen werden müssen.

Durch Bündelung vieler Mandanten sind wir in der komfortablen Situation, Ihnen eine äußerst professionelle System-Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Die von uns eingesetzten Standards sind für kleine und mittelständische Unternehmen im "Stand-alone-Betrieb" meistens nicht betriebswirtschaftlich sinnvoll abbildbar. Sie bekommen bei uns Industriestandard zu KMU-Preisen!

5. Referenzen



Walser Privatbank

Herr Peter Ensel, Sprecher der Niederlassungsleitung | Direktor: „Nach einer zeit- und budgetgerechten Projektumsetzung des "digitalen Finanz- und Rechnungswesen" erfolgt die tägliche Zusammenarbeit mit der European@ccounting in der gewohnten hohen Qualität und Effizienz.“

www.walserprivatbank.com/unsere-bank/niederlassung-spanien/

APM mallorca

<http://apm-mallorca.com/>

Geschäftsführer Herr Andreas Heider: „Wir haben in unserer Unternehmerzeit auch in Deutschland schon viele Steuerberater erlebt. Die Leistungen der European@ccounting sind so professionell, dass wir die Gesellschaft und deren Lösungen uneingeschränkt weiterempfehlen.“

SeminarZentrum Gut Keuchhof

<http://www.keuchhof.de/>

Inhaberin Sandra Baggeler: „Der wichtigste Grund für unsere langjährige wertvolle Zusammenarbeit mit der European@ccounting ist einerseits die Qualität der gelieferten Daten und die solide und zeitnahe Reaktion auf Anfragen“.

Ruf an und spar

www.rufanundspar.com

Die Anteilseigner und Geschäftsführer Sabine & Rainer Schnell: „Mit der European@ccounting konnten wir unsere Kosten im Rechnungswesen-Betrieb erheblich senken und haben trotzdem einen bedeutend höheren und zeitnahen Informationsstand als vorher.“

HR Lifestyle & Sportswear

Heike & Rene Gratias, Inhaber von sechs Filialbetrieben im Textilbereich mit maritimen Spitzenprodukten: „Der größte Vorteil der von European@ccounting bezogenen Komplettlösung ist die Abbildung all unserer Aktivitäten und Filialen aus einer Hand. Die taggenauen Informationen erleichtern uns die Führung des Unternehmens erheblich“

Versorgungswerk der Zahnärztekammer Nordrhein

www.vzn-nordrhein.de

Geschäftsführer Herr Peter Weidinger: „Mit Zuverlässigkeit, Qualität und Vertraulichkeit werden wir mit unseren Aktivitäten in Spanien durch die European@ccounting betreut.“

quadpack germany

www.quadpack.net/germany

Leiterin der Verwaltung Frau Verónica Carballo: „Wir sind als spanisches Unternehmen sehr froh einen Partner wie die European@ccounting gefunden zu haben, der auf Basis von SAP unsere Aktivitäten in Deutschland so gut und kompetent begleitet.“

6. Beraten werden wie die Mafia

Wir lassen uns von folgenden Grundsätzen leiten

Tom Hagen - wer kennt ihn nicht? Der von Robert Duvall brillant gespielte Adoptivsohn von Vito und Michael Corleone im Film „Der Pate“. Der fast immer ruhige und beherrschte Mann mit den Hosenträgern, der omnipräsente Schatten des Dons. Der „Consigliere“ von Vito und Michael Corleone: Anwalt, engster Vertrauter, Berater, Vorbereiter, Mitwisser, Gedächtnis und Chronik der Familie und der Unternehmen zugleich. Von diesem Filmklassiker haben wir uns anregen lassen, um unsere Sicht des „heutigen Beraters“ – so wie wir ihn sehen – zu beschreiben.

*Mit Werten Bewusstsein
gestalten*

Die Beraterzunft: Versuch einer Ist-Analyse

Wenn man sich als Insider die „moderne“ Beraterszene einmal vor Augen führt, kommt man um den Vergleich mit den Ärzten nicht herum: Es gibt sehr viele Spezialisten, aber kaum mehr Hausärzte. Die Spezialisten arbeiten in großen, gewinnoptimierten Spitälern oder Spezialkliniken, der Hausarzt hat seine eigene, überschaubare Praxis. Verstehen wir uns bitte richtig: Das Spezialistentum ist nicht per se etwas Schlechtes. Die Spezialisierung der Berater ist die direkte Folge einer immer komplizierter werdenden Welt. Die Arbeitsteilung der Berater führt mit Bestimmtheit zu professionellen Lösungen für die immer komplexer werdenden Problemstellungen. Doch das Spezialistentum kommt mit verschiedenen ungewünschten Nebenwirkungen daher.

Die Rudeltendenz: Spezialisten sind und bleiben eben Spezialisten. Sie verfügen zwar über ein umfangreiches Wissen auf einem oder mehreren Fachgebieten - aber nicht in den anderen. Das hat für den ratsuchenden Kunden den Nachteil, dass z.B. Fragen in länderübergreifenden Angelegenheiten von einem anderen Berater betreut werden als Fragen zur Erbplanung. Werden vom Kunden große Anwaltskanzleien und Consulting / Tax-Gesellschaften beigezogen, führt das bei komplexen Fragestellungen innerhalb kürzester Zeit zu einem Rudel von Beratern, mit der entsprechenden Kostenfolge.

Abgrenzungsprobleme: Spezialisten grenzen sich gerne aktiv von anderen Fachgebieten ab. Das hängt einerseits direkt mit der (freiwilligen) Fokussierung auf ein Fachgebiet zusammen, andererseits auch mit betriebswirtschaftlichen Überlegungen seitens des Beraters oder seines Arbeitgebers. Eine Problemlösung innerhalb eines Fachgebietes kann mitunter einfach und effizient erarbeitet werden. Enthält das Problem allerdings interdisziplinäre und/oder internationale Komponenten, führt dies oftmals zu Abgrenzungs-, Priorisierungs- und Abstimmungsproblemen unter den Beratern.

Koordinierungsschwierigkeiten: So erstaunlich das tönen mag, aber eines der größten Probleme für viele wohlhabende und international engagierte Unternehmer oder Privatpersonen ist es, Berater zu finden, die bereit sind, ein Beratungsmandat anzunehmen, das sich über die eigene Fachspezialität und/oder über die Landesgrenzen erstreckt. So gibt es zum Beispiel für einen Deutschen, der nach Spanien umsiedelt, nur wenig versierte Ansprechpartner, die ihm sowohl betreffend deutsches als auch spanisches Steuerrecht beraten können. Oftmals sind immer noch zwei verschiedene Berater oder gar Anwaltskanzleien in den Beratungsprozess involviert. Auch hier ist wiederum ein starker Partner für den Kunden gefragt, der die Koordination der verschiedenen Berater in die Hand nimmt.

Kostenexplosion: Spezialisten sind in der Regel teuer. Wenn Spezialisten miteinander sprechen, wird das noch teurer, insbesondere dann, wenn sich Abgrenzungs- oder Koordinationsprobleme unter den Beratern ergeben.

Mangelnde Diskretion: Mit der Anzahl der involvierten Spezialisten nimmt die Diskretion und Vertraulichkeit ab. Der Kunde als Geheimnisherr dürfte in den meisten Fällen die Übersicht verlieren, wer eigentlich von seinem Problem Kenntnis hat. Der Verkauf eines mittelständischen Unternehmens ist heute derart komplex und beratungsintensiv geworden, dass es sehr schwierig ist, zu verhindern, dass der Markt, die Kunden oder die Konkurrenz frühzeitig vom Verkauf des Unternehmens erfahren.

Haftung: Das die großen Beratungsgesellschaften für Ihre Dienstleistungen haften, hat die ehemalige weltweit tätige Beratungsgesellschaft „Arthur Andersen“ leidvoll erfahren.

Es ist heute häufig festzustellen, dass die erstellten Gutachten derzeit vom Umfang her mehr die Haftungsausschlüsse beschreiben als das eigentlich gewünschte Resultat.

Ein neuer Beratertypus: Der „Consigliere“

Es ist wichtig - das ist unsere Meinung - dass dem Spezialistentum wieder ein echter Vertreter der Familie oder des Unternehmens gegenübergestellt wird. Jemand, der nur die Interessen der Mandantschaft und nicht etwa die Interessen der Kanzlei, der Beratungsfirma oder der Finanzinstitution vertreten muss, der er angehört. Wir stellen vor: Der

Consigliere

Consigliere“ kommt aus dem Italienischen und ist ein Begriff für einen Berater oder Ratgeber, häufig personifiziert durch den Familienanwalt. Der Begriff wurde geprägt durch die süditalienische Mafia. Bei einem Mafia-Clan stand der Consigliere stets an dritter Stelle in der Familienhierarchie. Er wurde immer als vollwertiges Familienmitglied angesehen und anerkannt, auch wenn er nicht blutsverwandt war. Der Consigliere war von großer Bedeutung und hatte großen Einfluss auf die Entscheidungsfindung. Allerdings geht die Rolle des Consigliere weit über die uns gängige bekannte Rolle eines Anwaltes oder Steuerberaters hinaus. Der Consigliere ist Berater, Bereiter, Koordinationsstelle, Mediator und vieles mehr. Der Consigliere ist der Hausarzt unter den Beratern. Nur eines macht er nie: Er fällt keine Entscheidungen für seine Kunden.

Gute Problemerkennung und Problemdefinition

Der Consigliere (er)kennt und erahnt die Probleme. Hauptschwierigkeit für einen Kunden in unserer heutigen Welt ist es, Probleme zu erkennen - und zwar rechtzeitig und effizient. Die meisten erfolgreichen Unternehmer sind Meister in dieser Disziplin, zumindest wenn es um ihre Unternehmen geht. Probleme in Familienangelegenheiten, bei der Disposition von Beteiligungen, Vermögenswerten, der Steuerstrategie und Steuerplanung, Risiko-Management und dergleichen, werden entweder nicht erkannt, vernachlässigt oder schlicht ignoriert.

Die mittlerweile komplexen Problemstellungen in privaten und unternehmerischen Angelegenheiten der Mandantschaft stellen hohe Anforderungen an einen Consigliere. Die Anforderungen sind so hoch, dass sie von einem Spezialisten nicht mehr oder nicht

im vollen Umfang erfüllt werden können. Es bedarf vielmehr eines Generalisten, der in der Lage ist, als Schnittstelle zwischen verschiedenen Rechtsgebieten, zwischen verschiedenen Kulturen und Denkweisen zu agieren und auch interdisziplinäre Probleme zu erkennen. Ein Berater, der gleichzeitig auch Psychologe, Betriebswirtschaftler, Jurist und Künstler ist - oder in welcher Reihenfolge auch immer.

Wissen über den Kunden

Der Consigliere kennt seinen Mandanten. Nur wer sich als Berater intensiv und vielschichtig mit seinem Kunden auseinandersetzt, kennt dessen Stärken und Schwächen sowie dessen Umfeld wirklich. Das sind grundlegende Voraussetzungen für eine gute und zielgerichtete Beratung. Der Hausarzt kennt in der Regel die ganze Krankheitsgeschichte seiner Patienten über einen langen Zeithorizont hinweg. Der Chirurg, der den Blinddarm operiert, hingegen nicht. Genau verhält es sich bei der Beratung. Es ist im Interesse des Mandanten, seinem Consigliere alle Probleme darzulegen. Nur dann vermag er die Konsequenzen einer Entscheidung auf das Gesamtinteresse des Mandanten zu beurteilen.

Die richtige und rechtzeitige Entscheidung

Der Consigliere entscheidet nie für den Kunden. Vielmehr bereitet er die Entscheidungen materiell vor. Er erarbeitet entweder in Eigenregie oder in Zusammenarbeit mit Dritten die Grundlagen, die dem Mandanten die Entscheidung erlauben. Jedoch ist der Consigliere verantwortlich dafür, dass sich der Mandant nicht vor einer Entscheidung drückt und sich rechtzeitig fällt.

Der unabhängige Ratschlag

Der Consigliere dient nur einem Herrn: Seinem Kunden oder Mandanten. Er agiert vom Mandanten unabhängig und ist mit dem Mandanten stets auf gleicher Augenhöhe. Zwischen dem Kunden und ihm besteht nicht ein Angestelltenverhältnis (Subordination) sondern ein Mandatsverhältnis. Das differenziert seine Rolle z. B. gegenüber dem Family Office. Der Consigliere ist der Sparringspartner des Kunden und nicht sein Angestellter. Die Kompensationsmodelle des Consigliere sind vielfältig. Das kann eine stundenbasierte Entlohnung, eine feste Pauschale oder Erfolgsmodelle sein.

Koordinieren des Berater-Teams

Der Consigliere ist ein Koordinator. Wie gesagt, ist es seine Schwäche, dass er kein Spezialist ist. Nur wer diese Schwäche kennt und auch bereit ist, dies immer wieder ohne Wenn und Aber zu akzeptieren, eignet sich für die Rolle des Consigliere. Er weiß, wann Spezialisten beizuziehen sind, er koexistiert mit ihnen, sofern sie erforderlich sind, in symbiotischer Art und Weise. In seiner Funktion ist er der verlängerte Arm des Mandanten, wenn es um Instruktionen, Koordination und Kontrolle (incl. Kostenkontrolle) der erforderlichen Spezialisten geht. Er ist Schnittstelle zwischen dem Mandanten und den diversen Beratern, er übersetzt die technischen Ergebnisse der Spezialisten in für den Kunden greifbare Fragestellungen oder Antworten und trägt dadurch erheblich zur Effizienzsteigerung bei der Problemlösung bei. Durch seinen Einsatz reduziert sich der Informationsverlust und es gibt kaum Abgrenzungsprobleme zwischen den Spezialisten.

Diskretion

Der Consigliere ist ein Informationsfilter. Information ist heute zum Offshore-Geschäft geworden. Nur so besteht eine Möglichkeit, Informationen kontrollieren zu können. Gleiches gilt bei der Auswahl eines Consigliere. Der Consigliere kennt zwar seinen Mandanten und dessen Umfeld, ist aber nicht Teil des sozialen Netzes des Mandanten. Die Kinder gehen nicht miteinander in die gleiche Schule, Golf wird in verschiedenen Clubs gespielt. So haben viele Unternehmen ihre Berater in anderen Ländern. Von da aus werden die weltweiten Steuer- und Beratungsbedürfnisse der Mandanten koordiniert. Der Consigliere gibt nur so viel wie nötig, aber immer so wenig wie möglich, Informationen an Dritte weiter.

7. Ansprechpartner

Maximilian S. Winter

Geschäftsführender Gesellschafter
mswinter@eu-accounting.com

Asesor Fiscal - Steuerberater

Dipl. Kfm. Willi Plattes

n° colegiado 862
Geschäftsführender Gesellschafter
wplattes@eu-accounting.com

Ralf Apfel

Systemadministrator
rapfel@eu-accounting.com

====

Cami dels Reis 308
Complejo Ca'n Granada
Torre A, 2°
E-07010 Palma de Mallorca

Tel. 0034 971 253 376
Fax 0034 971 676 904

www.eu-accounting.com