

# PROFFIX INFORMIERT.

Newsletter | APRIL 2009



## HERZLICHE GRATULATION KLOTEN FLYERS!

Kloten Flyers hat mit einer Serie von Rekorden die Saison abgeschlossen. Als Sponsor des Teams, das zurzeit wohl am meisten zu begeistern vermag, freuen wir uns mit der Mannschaft über den Gewinn der Silbermedaille in der Schweizer Eishockey-Meisterschaft. Zum Abschluss einer Supersasion verlost PROFFIX ein Trikot mit allen Spielerunterschriften. Mehr dazu auf der letzten Seite.

## GELD HAT AUF DER BANK DEN GERINGSTEN WERT.

Editorial **einfach.HERGER** auf Seite 2

## Datenfluss und Weingenuss

Traditionsreiche Weinkellerei setzt auf PROFFIX

Seit 175 Jahren schreibt die Balgacher Weinkellerei Emil Nüesch AG Weingeschichte. Eine Unternehmensgeschichte, in der Leidenschaft, Qualität und Tradition die Kapitel schreiben. So beherzt wie das Kulturgut Wein gepflegt wird, so umsichtig zeigt sich das Familienunternehmen auch bei der Evaluation und Einführung einer neuen Business-Software.



«Bis Anfang letzten Jahres waren unsere Bildschirme grün», antwortet Sven Hulsbergen auf die Frage, mit welcher Lösung das Rheintaler Weinunternehmen bisher gearbeitet hatte. Gemeint ist weder ein grün gefärbter Monitor, noch der Einsatz von Bildschirmen aus umweltfreundlichen Materialien – obwohl im Hause Nüesch auch dem Umweltgedanke Rechnung getragen wird. Mit grün spielt der 38-jährige Geschäftsführer auf die damals fortschrittliche Branchenlösung der Achtzigerjahre an, als in nüchterner grüner Schrift mit Hilfe von Funktionstasten die Daten verarbeitet wurden und im Hintergrund ein kühlstrangkrosser Host ratterte. Ein durchaus solides System sei dies gewesen, so Hulsbergen, doch dem heutigen Informationsbedürfnis konnte es nicht mehr gerecht werden.

### Vom Papier auf den Bildschirm

Sven Hulsbergen trat 2006 in die Geschäftsleitung der Emil Nüesch AG ein, für die er seit 2009 verantwortlich zeichnet. Rund 1200 edelste Weine werden im Sortiment geführt. Bis zur Umstellung auf eine neue Software wurden diese ausschliesslich nach Artikelnummern verwaltet, was immer komplizierter wurde und den heutigen Ansprüchen an eine moderne Lagerverwaltung nicht mehr genügte. «Früher druckten wir täglich Stapel von Listen, um die nötige Transparenz im Tagesgeschäft zu schaffen», so Hulsbergen. «Heute drücke ich auf wenige Tasten und kriege am Bildschirm alle Informationen angezeigt, die für ein effektives Management erforderlich sind.»

## einfach. **MEHR.ERFOLG.**

Für den Kauf einer neuen Business-Software – für die notabene auch eine neue Serverinfrastruktur angeschafft wurde – hatte sich Hulsbergen Ende 2007 entschieden. Die Prozesse zu vereinfachen, den Zugriff auf alle geschäftsrelevanten Daten zu garantieren und damit die Effizienz zu steigern, waren die damit verbundenen Ziele. «Unser Kundenstamm umfasst rund 25'000 aktive Kunden. In einem solch kundenintensiven Geschäft bildet die Business-Software eine wichtige Grundlage, um schnell und umfassend an alle wichtigen Informationen heranzukommen», so Hulsbergen. Wichtig war für ihn aber vor allem auch, dass die Lösung auf einfache Art und Weise auf die Statistikanforderungen der Eidgenössischen Weinhandelskontrolle angepasst werden konnte. Diese Anforderung vermochte PROFFIX simply business bestens zu erfüllen. Unter anderem war es ein Leichtes, die erforderlichen Informationen mit Hilfe von Zusatzfeldern in die Datenerfassung aufzunehmen.

### **Zwei, die zusammenpassen**

Bei der Evaluation seiner Business-Software stand Hulsbergen entweder Anbietern mit klingenden Namen ge-

genüber, die sich jedoch individuellen Bedürfnissen gegenüber schnell schwer taten, oder aber die Kosten pro Benutzer entsprachen nicht den Vorstellungen des Ökonomen. PROFFIX simply business vermochte in vielerlei Hinsicht zu überzeugen. «Ausschlaggebend war für mich, dass mit Peter Herger ein Mann hinter PROFFIX steht, der nah an der Entwicklung dran ist und weiss, was Schweizer KMUs brauchen. Hier fühlte ich mich am besten verstanden», betont Hulsbergen. «An der Lösung schätze ich die Offenheit auch in Bezug auf die Datenbank sowie die Gewissheit, die Software jederzeit unseren Anforderungen anpassen zu können.»

Ein Jahr nach der Einführung können sich auch die «ehemaligen Hostler» kein zurück mehr vorstellen. Am Anfang war das System sehr komplex, musste doch ein komplettes Umdenken stattfinden. Vergessen sind auch die Weihnachts- und Neujahrstage, die das Ehepaar Hulsbergen mit der Erfassung der Artikel verbrachte. Denn auch in der Moderne sind Handarbeit und Genauigkeit wichtig, um den Qualitätsansprüchen eines Traditionsunternehmens gerecht zu werden.

## einfach. **HERGER.**



Liebe Leserinnen und Leser Der Wind in der Wirtschaft hat gedreht. Trotzdem scheint es mir, dass ein Teil der aktuellen Unsicherheiten auch Medien gemacht ist. Lassen Sie mich dazu von einem Erlebnis bei meinen Partnerbesuchen im letzten schneereichen Dezember erzählen. Auf der Fahrt nach Bern prophezeit der Radiosprecher ein regelrechtes Verkehrschaos: Hin lief der Verkehr fließend und zurück beinahe wie geschmiert. Am nächsten Tag auf dem Weg nach Basel schien sich die Nachricht vom Schneechaos schon so weit verbreitet zu haben, dass ich schlicht gar keinen Verkehr hatte. Und nach St. Gallen schneite es zwar zum ersten Mal, aber von Chaos ebenfalls keine Spur. Ähnlich verhält es sich mit „der Krise“. Sicher gibt es viel Negatives zu berichten, wobei die Schlagzeilen gerne aufgebauscht werden. Doch sind mit der Finanz- und der Autoindustrie nicht vornehmlich Branchen betroffen, deren Geschäftsgebaren uns schon länger zu denken geben? Wenn ich mich mit dem KMU unterhalte, sind viele weniger von der aktuellen Situation betroffen als man annehmen müsste. Bevor wir also auf die Kostenbremse stehen, sollten wir uns auf die eigene Situation besinnen. Denn jeder, der einen Auftrag nicht vergibt, löst beim nächsten das gleiche Verhalten aus. Die Konsequenz haben wir letztlich alle zu tragen. Wenn es eine Lehre gibt, die wir aus dieser Krise ziehen können, dann die: Geld hat auf der Bank den geringsten Wert!



Nüesch bietet erstklassigen Qualitätswein und besitzt Weingüter im St. Galler und Bündner Rheintal, in der Toskana und an der australischen Westküste.

[www.nuesch-weine.ch](http://www.nuesch-weine.ch)

## ELM ZEITERSPARNIS ODER GEDULDPROBE?

Die Idee von Swissdec, am Ende des Jahres alle Lohndaten auf einmal an die AHV-Ausgleichskassen und Versicherungen (Unfall, Krankheit) zu übermitteln, ist sicher sehr gut. Viel Zeit und Aufwand könnte gespart werden. Doch leider ist die Praxis weit weg von diesem einen Knopfdruck.

Die verschiedenen Ausgleichskassen akzeptieren zwar das Format, aber nur, wenn das Dokument über ihr Partner-Portal übermittelt wird und nicht über Swissdec. Unverständliche Fehlermeldungen treten auf und schnell wird der Aufwand der elektronischen Übermittlung grösser, als die Liste auszudrucken und per Post zu senden. Dasselbe bei den Versicherungen. Auch hier ist ELM noch nicht praxistauglich, obwohl mit der elektronischen Übermittlung Zeit gespart und Fehlerquellen reduziert werden können, bevorzugen viele Versicherungen das alte Papier.

Wir unterstützen die Idee von ELM und haben die Funktion bereits in PROFFIX simply business integriert. Im Moment empfiehlt sich jedoch noch nicht, diese zu nutzen.

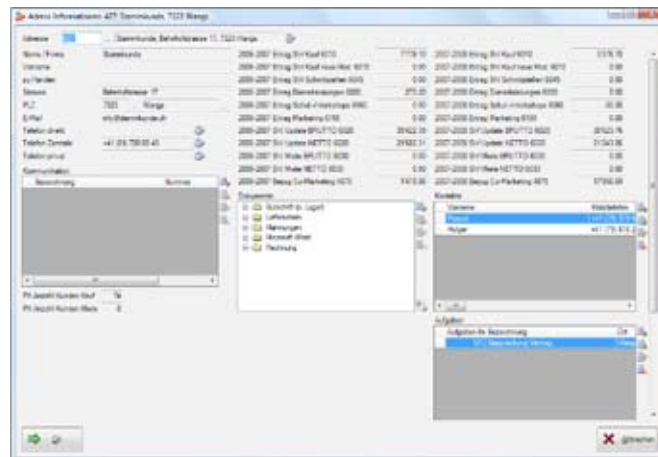
swissdec ist ein nicht gewinnorientiertes Gemeinschaftsprojekt mehrerer unabhängiger Partner sowie das Qualitätslabel für Lohnbuchhaltungssysteme. Das Gremium setzt sich für die Standardisierung des elektronischen Datenaustausches via Lohnbuchhaltungssystemen ein. Verantwortlich für den Inhalt und den Betrieb von swissdec ist die Suva.



## PROFFIX CRM AM PULS DES KUNDEN

Gewiss, auch eine Software für das Kunden- und Beziehungsmanagement verlangt in erster Linie Disziplin in der Datenerfassung. Hat man sich jedoch erst einmal daran gewöhnt, möchte kein Unternehmen mehr auf das wertvolle und jederzeit verfügbare Kundenwissen verzichten. Eine Erfahrung, die wir auch selbst gemacht haben.

Als Softwareunternehmen mit 9 Angestellten, rund 70 Vertriebspartnern und 1200 Endkunden sind wir ein typischer KMU – so, wie viele unserer Kunden. Seit längerem arbeiten wir mit der PROFFIX Adressverwaltung, die den Grundstein legt. Ein echtes Kunden- und Beziehungsmanagement im Sinne heutiger Marketinglehren pflegen wir jedoch erst seit wir auch das CRM-Modul im Alltag einsetzen.



Einer der vielen Vorteile von PROFFIX CRM: Dank der Outlook-Integration werden E-Mails und Termine und dank der Telefonerkennung Anrufrapporte und telefonische Besprechungen automatisch mit der Kundenadresse verknüpft und auf Knopfdruck angezeigt.

Ein Beispiel: Ruft ein Kunde auf unsere Hotline an, wissen wir sofort, von welchem Vertriebspartner er betreut wird und welcher Mitarbeiter zu welchem Thema zuletzt mit ihm Kontakt hatte. Zudem sehen wir unter anderem, welche Module er einsetzt. In Minutenschnelle wissen wir also über unsere Beziehung zu ihm Bescheid. Dies spart nicht nur beiden Seiten viel Zeit, sondern gibt dem Kunden das gute Gefühl, Ernst genommen zu werden. Aber auch in der Partner-Betreuung leistet das CRM wertvolle Dienste. Vor einem Besuch liefert es auf Knopfdruck eine Übersicht über die letzten Termine, Gespräche und Vereinbarungen. Gerade in einem unsicheren Marktumfeld sind gute Kundenbeziehungen mehr denn je gefragt. Zeit sich diesen noch besser anzunehmen.

einfach.  
**MEHR.FREIZEIT.**

## IMHOF CONSULTING AG DRITTES PROFFIX KOMPETENZ-ZENTRUM

Seit 2002 ist Imhof Consulting AG aus Cham Partner von PROFFIX und seit kurzem offizielles Kompetenz-Zentrum des Ostschweizers Softwareunternehmens. Imhof erreichte im vergangenen Jahr den höchsten Umsatz mit PROFFIX. Wir wollten vom Geschäftsführer Heinz Imhof wissen, was seiner Meinung nach die Gründe für den Erfolg sind.

Weshalb hatten Sie sich 2002 für PROFFIX entschieden?

PROFFIX war einzigartig, absolut neu und zukunftsweisend. Die Innovationskraft dieses dazumal noch unbekanntes Unternehmens überzeugte mich. Auch gefiel mir, dass nicht der kurzfristige Erfolg gesucht, sondern auf langjährige Kundenbeziehungen hingearbeitet wird.

Heinz Imhof ehrt den Spieler des Abends anlässlich des Meisterschaftsspiels Kloten Flyers gegen xxx.

Worin unterscheidet sich PROFFIX von anderen Business-Lösungen?

Sie richtet sich nach den Microsoft Standards, ist übersichtlich und intuitiv aufgebaut. Dank dem modularen Aufbau der Lösung und dank einem interessanten Preismodell haben Betriebe jeder Grösse die Möglichkeit, eine kostengünstige Business-Software einzusetzen, die mit dem Unternehmen mitwächst.

Welche Bedeutung hat PROFFIX für Sie in der Zukunft?

Wir richten bereits seit drei Jahren unsere gesamte Geschäftstätigkeit auf PROFFIX aus und wollen unseren Kunden hervorragende Dienstleistungen und Services anzubieten. Mit PROFFIX haben wir ausgezeichnete



Chancen, im ERP-Markt zu bestehen und sind überzeugt, den richtigen Partner gefunden zu haben.

Welche Services bieten Sie an?

Wir begleiten unsere Kunden während der ganzen Einführung und bieten sämtliche Dienstleistungen von der Installation und Konfiguration über die Schulung und den Support aus einer Hand an. Seit Anfang April haben auch andere PROFFIX Partner die Möglichkeit, unsere Dienstleistungen kostengünstig in Anspruch zu nehmen.

## KLOTEN FLYERS KONTINUITÄT UND TEAMGEIST

33 Siege aus 50 Qualifikationsspielen, 19 aus 25 Heimspielen, 9-mal in Folge erfolgreich in den Playoffs, 28 Runden lang an der Tabellenspitze: Mit diesem stolzen Palmarès und dem Titel des Schweizer Vizemeisters beendet Kloten Flyers als Vizemeister die Saison 2008/2009.

Umso mehr Anerkennung verdienen diese Spitzenleistungen, wenn man bedenkt, dass die Mannschaft mit 10,5 Mio. Jahresbudget finanziell nur im Mittelfeld der National League A rangiert.

## UNIKAT VERLOSUNG EINES KLOTEN FLYER TRIKOTS MIT SPIELER- UNTERSCHRIFTEN



Wie heisst der abgebildete Spieler und erfolgreiche Goalhüter der Kloten Flyers:

■ Ronnie Rüeeger ■ Leonardo Genoni ■ Marco Bühler

Richtige Antwort bitte bis 15. Mai an: [verlosung@proffix.ch](mailto:verlosung@proffix.ch)

Das Erfolgsgeheimnis heisst Kontinuität. Die Mannschaft setzt sich aus einer guten Mischung von erfahrenen und jungen Spielern zusammen und spielt mit vier Linien, wodurch sich die Belastung einer langen Saison auf verschiedene Schultern verteilen lässt. Kloten Flyers hat sich spätestens seit dieser Saison in die Liga

der Spitzenmannschaften gespielt und viel Respekt verdient. Da die Mannschaft auch nächste Saison in dieser Konstellation spielen wird, stehen die Zeichen gut, dass sie diese Konstanz halten kann.

Wir drücken die Daumen und freuen uns auf eine Saison mit vielen tollen Spielen.