

NUTZEN SIE DIE DYNAMIK.



Branchenlösung für IT- und Hightech-Unternehmen

SITE

The logo features a stylized triangle above the company name. The triangle is split vertically, with the left half in blue and the right half in green. Below the triangle, the word "Singhammer" is written in a bold, blue, sans-serif font.

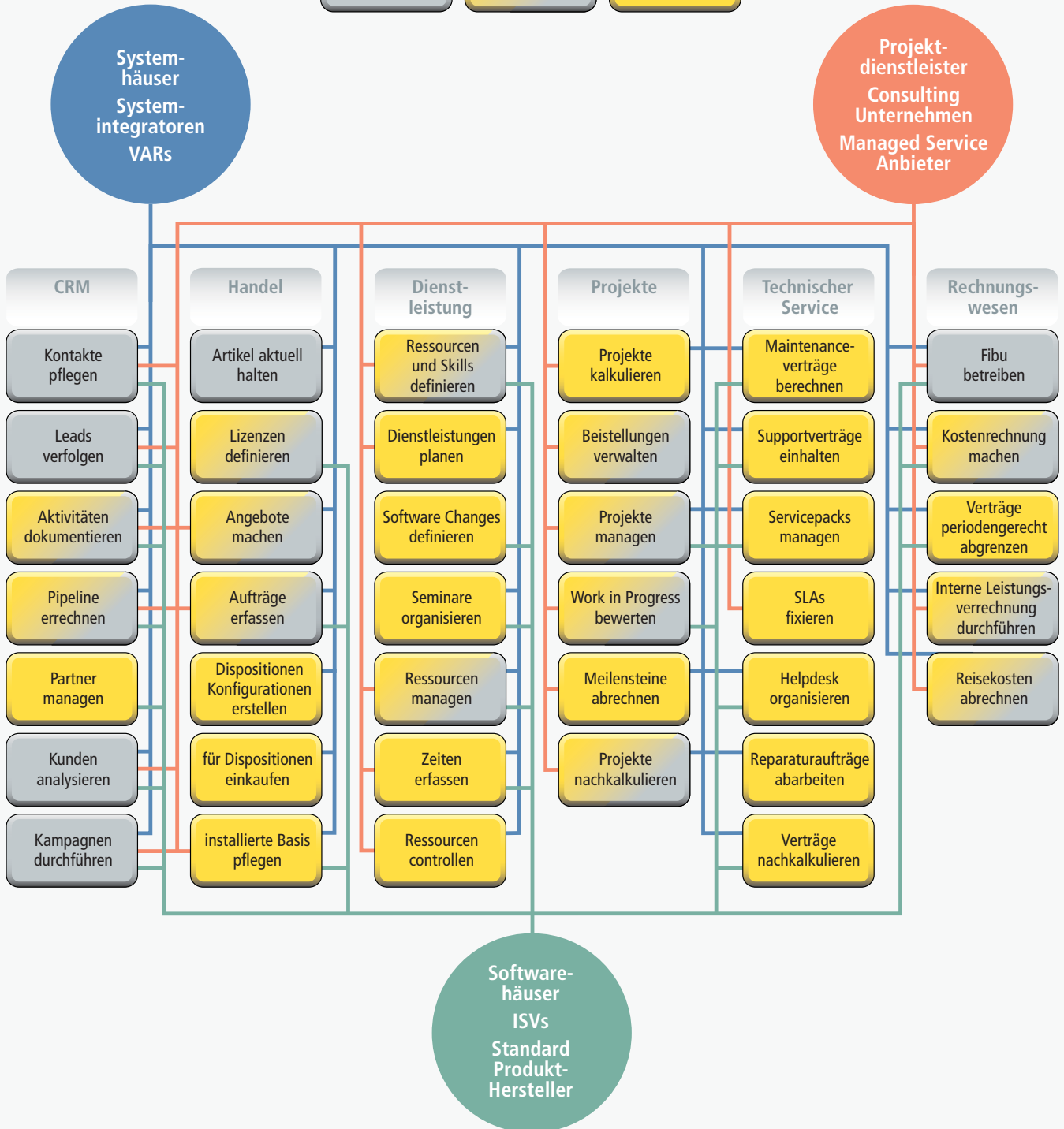
Singhammer

SITE – das Komplettsystem für IT- und Hightech-Unternehmen

SITE ist das Acronym für Solution for IT-Enterprises. Es ist komplett in Dynamics NAV integriert. Für SITE haben wir Dynamics NAV einfacher gemacht, indem wir z.B. Module ausgeblendet haben (z.B. PPS). Manche Funktionen von NAV können unverändert in SITE genutzt werden (z.B. Finanzmodule), andere mussten wir für SITE erweitern (z.B. Auftragsabwicklung); die Funktionen, die nicht in Standard NAV vorhanden sind, haben wir mit der Dynamics NAV-eigenen Entwicklungsumgebung ergänzt (z.B. Disposition von Waren, Helpdesk).

Zielgruppe für unsere Branchenlösung SITE:

- Systemhäuser
- Systemintegratoren
- Softwarehäuser
- ISVs (Independent Software Vendors)
- VARs (Value Added Reseller)
- VADs (Value Added Distributors)
- IT-Projektdienstleister
- Service-Unternehmen
- Professional Services Unternehmen



Funktionsmodell von SITE 2009

Eine Lösung für alle IT-Unternehmen

SITE ist für Unternehmen konzipiert, die eine Kombination aus Waren, Dienstleistungen sowie Wartungs- und Supportverträgen anbieten. Diese Mischung gibt es zwar in vielen Branchen, wir hatten aber vor allem IT- und Hightech-Unternehmen bei der konkreten Ausformung der Lösung vor Augen.

Systemhäuser

Systemhäuser liefern Hardware, Standardsoftware und Dienstleistungen aus einer Hand. Sie integrieren die Komponenten in Kundenumgebungen und sind die verlängerte Werkbank der Hersteller zum einen und der Kunden auf der anderen Seite. SITE unterstützt für Systemhäuser alle Prozesse von der Angebotserstellung über automatisierte Logistikprozesse bis hin zur Abstimmung des Warenflusses mit den Dienstleistern vor Ort. Immer mehr werden die Serviceprozesse an ITIL ausgerichtet.

Systemintegration

Systemhäuser sind häufig – aber nicht immer – Systemintegratoren. Diese legen ihr Augenmerk auf komplexe IT-Systeme, die sie designen und auch vor Ort implementieren. Die Produktlogistik übernimmt entweder direkt der Hersteller oder Distributoren, der Fokus liegt auf höchstqualitativen Dienstleistungen um die empfohlenen Produkte herum, die schlüsselfertig übergeben werden. Eine Branchen-Lösung für Systemintegratoren wird schwerpunktmäßig für das Ressourcen- und Skillmanagement genutzt und organisiert Software- und Hardware Changes nach ITIL Richtlinien.

ISVs und Softwarehäuser

Softwarehäuser liefern individuell für Kunden entwickelte Lösungen oder stellen Standardapplikationen her, die als Lösung multiplizierbar vertrieben werden. Nicht immer gehört die Lieferung von Hardware und Infrastruktur zum Auftragsumfang. Eine Branchensoftware für solche Unternehmen deckt vom CRM incl. repräsentativem Angebot über Unterstützung bei der Projektorganisation bis hin zum Post-Installation-Service alles ab. Als Projekte müssen sowohl interne Entwicklungsprojekte für Standardsoftware als auch Kundenprojekte kalkuliert, budgetiert, gesteuert und abgerechnet werden können.

VARs (Value Added Reseller)

Neben Ressourcen- und Lizenzmanagement möchte ein VAR dem Kunden Mehrwert bieten, indem er aus mehreren Komponenten zusammengestellte Lösungen schafft. VARs passen Software und ggf. Hardware an die Prozesse der Kunden an und nach der Installation betreuen sie ihre Lösungen im Tagesbetrieb. Für die Selbstorganisation brauchen sie einen User-Helpdesk für Incidents und Problems genauso wie die Möglichkeit, Kundenanpassungen transparent zu machen. Der Erfolg eines Support- und Wartungsvertrages stellt sich für VARs als Saldo von Kundenvertragserlösen und dem Einkauf von Verträgen bei den ISVs dar.

VADs (Value Added Distributors)

Für Spezialthemen wie z.B. Security haben sich Value Added Distributoren etabliert. Sie treffen für VARs, Systemhäuser oder Systemintegratoren eine Produktvorauswahl und bündeln diese zu Lösungseinheiten. Ihre Stärke ist die Kombination aus Logistik zu den Herstellern und Know-how für Partner, nicht aber für den Endkunden. In ihren Prozessen müssen sie in der Logistik, in den RMA Prozessen zu den Herstellern, im Lizenzmanagement oder im Wissensmanagement rund um die Produkte unterstützt werden.

IT Service Unternehmen / Professional Services

Viele IT-Unternehmen beschäftigen sich nur mit Postsales Services als Partner von Herstellern, Vertriebsorganisationen oder als verlängerte Werkbank großer Organisationen. Häufig ordnen sich solche Professional Service Unternehmen lautlos in die Prozesse ihrer Kunden ein. Eine Branchenlösung für Serviceunternehmen muss Ressourcen steuern und abrechnen, eine sich ständig verändernde installierte Basis verwalten und im Zugriff behalten. Wartungs-, Support- und Pflegeverträge strukturieren die Arbeit mit dem Kunden, die Logistikprozesse zu Kunden wie Lieferanten dürfen nur einen minimalen Ressourceneinsatz erfordern.



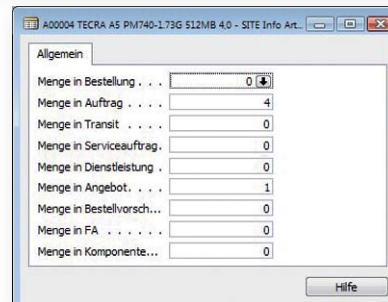
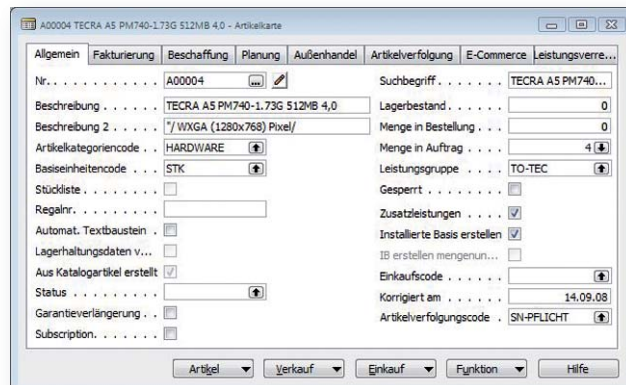
Marktsegmentierung der IT- und Hightech-Branche

„Verwandte“ Branchen

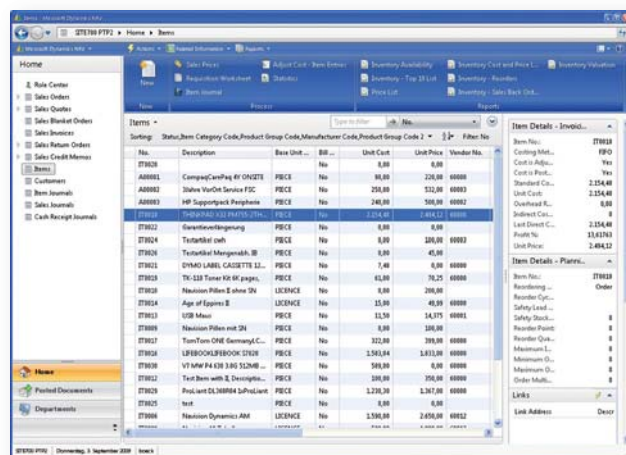
Selbstverständlich finden wir die Anforderungen, die ein IT-Unternehmen an eine Branchenlösung stellt, ganz oder teilweise auch in anderen Wirtschaftszweigen wieder. Seien es Büromaschinen, Alarmanlagen, Konferenz- oder Fernsichttechnik, Sicherheitstechnik – sie alle funktionieren in einem ähnlichen Produktmix. Wer in diesen Feldern tätig ist, wickelt Projekte ab und erbringt Service – vom Prinzip her Anforderungen an eine Branchenlösung, wie sie auch IT-Unternehmen haben.

Komplexe Aufträge und Disposition

Das typische Systemhausgeschäft ist Projektgeschäft. Aufträge mit vielen Positionen auf der einen Seite, Sonderpreisen beim Einkauf auf der anderen Seite kennzeichnen diese Art von Geschäften. Häufig kommt dazu, dass ein Teil der notwendigen Hardware ins eigene Lager geht, ein Teil wird vom Lieferanten direkt zum Kunden geliefert. Um später Standorte und Konfigurationen von Systemen transparent zu haben, werden SITE Aufträge in logische Einheiten untergliedert, die als Konfigurationen mit ihren verbauten Komponenten transparent bleiben, z. B. ein Server mit allen Einzelteilen, eine Workstation mit Lizenzen. Für diese Einheiten werden Waren reserviert, damit sie nicht für andere Aufträge verbaut werden oder damit klar ist, welche Komponenten noch fehlen, um ein komplexes System fertigstellen zu können. Vor allem große Aufträge werden damit einfach, übersichtlich und workflowgesteuert abgewickelt. Eine Hilfe für die Liquidität des Unternehmens bietet SITE dadurch, dass nicht auf Aufträge im Ganzen, sondern auf Dispositionsebene eingekauft werden muss oder dass z.B. auch Vorauszahlungen verwaltet werden können. Ein Drucker, den man kurzfristig geliefert bekommt, wird erst in letzter Minute bestellt, ein Server, an dem man wochenlang arbeiten wird, gleich am Anfang des Projekts.



Artikelkarte Classic Client mit SITE Artikel-Info



Artikelübersicht Role-tailored Client

Der Profi muss alle Leistungen sichtbar machen

Die Leistung steht im Mittelpunkt

Geschäfte mit IT-Produkten sind immer anspruchsvoll: das Umfeld ist komplex, die Produkte kurzlebig, das notwendige Wissen hoch spezialisiert. Ohne die Leistungen der Fachleute gäbe es keinen langfristigen unternehmerischen Erfolg.

Als IT-Unternehmen muss man das Wissen der Mitarbeiter mit den jeweiligen Produkthanforderungen abgleichen, Informationen über Inhalt und Zielrichtung von Aufträgen kommunizieren und dem Kunden Nachweise über die erbrachten Leistungen erbringen. Je effizienter dies geschieht, desto höher ist die Kunden- und auch die Mitarbeiterzufriedenheit.

Faktura und mehr

Fakturierte Leistungen nach Aufwand ist das Brot- und Buttergeschäft jedes IT-Unternehmens. Arbeiten zu Festpreisen machen viele. Echte Nachkalkulationen des Gesamtaufwands sind nur mit dem Blick auf die wirklich geleisteten Arbeiten möglich – erfordern also von allen Beteiligten eine ehrliche und vollständige Zeiterfassung. Darüber hinaus fallen aber in jedem Geschäftsmodell Aufwände an, die nicht zu einer Faktura führen, aber für die Bewertung einer Kundenbeziehung wichtig sind: Vertriebsaufwand, Interner Aufwand, Kulanz- oder Garantieleistungen. Es sollte zur Kultur eines Unternehmens gehören, alle Leistungen pro Kunde, pro Projekt, pro Auftrag, pro Vertrag oder auch pro Mitarbeiter kennen zu wollen.

Die Mitarbeiter erfassen ihre Aufwände direkt im System, dokumentieren den jeweiligen Fertigstellungsgrad und ermöglichen damit eine einfache Weiterverarbeitung.

Dienstleistung = Wissen x Zeit

Die Dienstleistungen von IT-Unternehmen decken ein riesiges Spektrum ab. Immer, wenn Spezialisten ihr Wissen zur Verfügung stellen, interessiert den Unternehmer, wie die Zeit investiert wird. Wissen und Zeit fließen ein in Beratung und Analyse im Vorfeld einer Investition, ermöglichen Beschaffung, Installation und Lieferung, sind Grundlage für Softwaredesign und -entwicklung oder sichern die Investition der betreuten Kunden nach der Inbetriebnahme. Der Unternehmer muss wissen, welcher Mitarbeiter mit welchen Aufgaben und mit welcher Wertschöpfung produktiv ist. SITE bietet dafür spezialisierte Auswertungen oder übergibt die Informationen an einen OLAP-Cube.

Code	Name	Soll	Abwesenheit	Ist	Differenz	Fakturiert	Produktivität
DEV	Defief Verportan	8	8				
ELJO	Elton John	8		8		0,27	3,33
ERCL	Eric Clapton	8		4	-4	0,13	1,67
HASV	Sven Hauser	8		6	-2	0,2	2,5
HERG	Herbert Grönmeyer	8					
JURO	Julia Roberts	8		8,5	-0,5	1,65	20,56
MAPA	Paul Meier	8		9	-1	1,74	21,77
MULL	Lise Müller	8		7,5	0,5	1,45	18,15

Online Statistik zur Ressourcenwertschöpfung pro Tag

Nr.		2007/1	2007/2	2007/3	2007/4	2008/1	2008/2	2008/3	2008/4	2009/1	2009/2
JURO	Anwiler/Verkauf	2.000	0	1.200	3.125	0	0	0	0	0	0
	Debitorenvertrag	400	1.920	0	0	0	0	0	0	0	0
	Garantie/Verf.Gar.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Kulanz	900	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Interim	0	1.800	0	0	0	0	0	0	0	0
	Summe	3.440	4.680	5.250	3.125	0	0	0	0	0	0
	Abwesenheit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe Ress.-Art Person	Anwiler/Verkauf	2.000	0	5.250	3.125	0	0	0	0	0	0
	Debitorenvertrag	400	1.920	0	0	0	0	0	0	0	0
	Garantie/Verf.Gar.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Kulanz	900	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Interim	0	1.800	0	0	0	0	0	0	0	0
	Summe	3.440	4.680	5.250	3.125	0	0	0	0	0	0
	Abwesenheit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Auswertung zur Zusammensetzung des Ressourcenaufwands

Dienstleistungen managen

Dienstleistungsauftrag

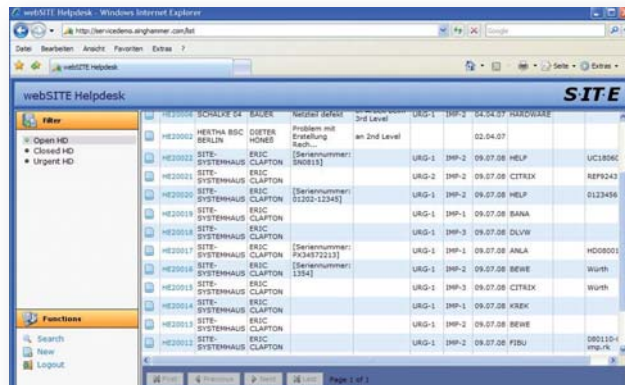
Dienstleister brauchen für die Organisation ihrer Arbeiten mehr Informationen als die eines Verkaufsauftrags. Neben Auftraggeber, Ort der Erfüllung und Aufgabenstellung muss eine Planung möglich sein, gegen die die tatsächlich erbrachten Leistungen gebucht werden können. Für Consultants, Trainer oder Coaches bietet SITE den Dienstleistungsauftrag als zentrales Arbeitsmittel.

Helpdesk- Incidents - Problems

Viele IT-Unternehmen bieten Zugang zu ihren Spezialisten über einen formalisierten Helpdesk oder ein Call Center. Nach der Logik von ITIL werden Calls zentral oder dezentral als Incidents und/oder Problems erfasst, Kunden und ihre SLAs (Service Level Agreements) identifiziert und Lösungen gesucht. Aufgewendete Zeiten werden genauso protokolliert wie gefundene Lösungen (Wissensdatenbank). Informationen aus der installierten Basis (Configuration Items) werden herangezogen, um Konfigurationen und Hintergründe eines Problems zu beleuchten.

Hardware - Changes

An zentraler Stelle vieler IT-Handelsunternehmen steht der Hardware-Service. Das SITE Modul Hardware Change verwaltet Kostenvoranschläge und Service-Einsätze, erlaubt deren Planung und übernimmt auch die Logistik für Ersatz- und Reparaturteile (RMA). Durch die komplette Integration in die Warenwirtschaft und Buchhaltung von Navision werden Lieferantenretourenverfahren, Hersteller-gutschriften, Boni für erbrachte Leistungen etc. ebenfalls mit diesem Modul organisiert.



The screenshot shows a web browser window displaying the 'webSITE Helpdesk' interface. The interface includes a navigation menu on the left with options like 'Open HD', 'Closed HD', and 'Urgent HD'. The main area displays a table of incidents with columns for ID, Name, Location, Status, Priority, and Date. The table contains several rows of incident data.

ID	Name	Location	Status	Priority	Date	Other
HE20004	SCHULZE GA BAUER	Wetzlar default	Open	URG-1	04.04.07	RR2000432
HE20002	HERTHA BSC OETER HONEB	Berlin	Problem mit Erstellung	an 2nd Level	02.04.07	
HE20012	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton	[Seriennummer: 980813]	URG-1	09.07.08	HELP UC1859C
HE20001	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton		URG-2	09.07.08	CITREX REF9243
HE20000	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton	[Seriennummer: 83292-12345]	URG-1	09.07.08	HELP 0123456
HE20019	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton		URG-1	09.07.08	BANA
HE20018	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton		URG-1	09.07.08	DLVW
HE20017	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton	[Seriennummer: PK34872213]	URG-1	09.07.08	ANLA HD09001
HE20019	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton	[Seriennummer: 1354]	URG-1	09.07.08	BEWE Würth
HE20019	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton		URG-1	09.07.08	CITREX Würth
HE20014	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton		URG-1	09.07.08	KREK
HE20013	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton		URG-1	09.07.08	BEWE
HE20012	SITE- ERIC	Systemhaus Clapton		URG-1	09.07.08	FIBU DB0110-imp.kk

webSITE Helpdesk aus Kundensicht

Software - Changes

Softwareunternehmen gliedern ihre Entwicklungsprojekte in Arbeitspakete mit Meilensteinen, Releases oder über Projektphasen. Die Beschreibung der Anforderungen, die interne und kundenbezogene Dokumentation sowie geplante Test-szenarien sichern die Qualität in solchen Projekten.

Seminare

Offen und geschlossene Seminare sind für viele IT-Unternehmen ein wichtiges Standbein. Als eigenes Modul nutzt das SITE Seminarwesen alle Dienstleistungs- und Planungstools, um von der Planung bis zur Abrechnung einen einfachen Workflow zu ermöglichen, der kein Spezialwissen erfordert.

Abrechnung

Pro SITE Dienstleistungsbeleg, Adresse, Kunde, Projekt oder beliebige Perioden können Leistungen aus den SITE Modulen fakturiert werden. Damit werden die offenen Posten ohne Schnittstelle in die Fibu übergeben und werden von dort weiter verwaltet. Die Kunden bekommen detaillierte Aufstellungen über die Leistungen direkt aus dem System in der Rechnung oder über eigene Auswertungen mitgeliefert.

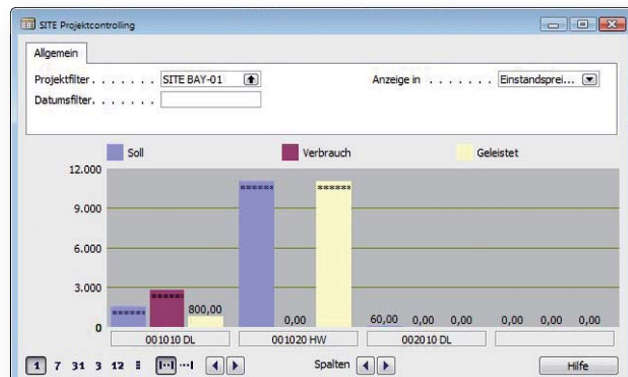
Projekte überblicken auf Knopfdruck

Projekte in der IT-Branche

Wie in allen anderen Branchen sind Projekte in der IT definiert durch die Vorgabe eines Ziels, die Festlegung eines Budgets, durch Start- und Endzeitpunkte sowie durch die Notwendigkeit zur Verteilung der Aufgaben auf mehrere Ressourcen. Für SITE fängt die Organisation eines Projekts mit dem Angebot an und reicht bis zu einzelnen Arbeitspaketen, die unabhängig von ihrer Abrechnungsart gegenüber dem Kunden abgearbeitet werden. Warenlieferungen auf der Einkaufs- und Verkaufsseite gehen genauso in die Projektbetrachtung ein wie Buchungen in der Finanzbuchhaltung mit Projektbezug. Damit wird das Projekt zu einem Sammelbecken aller Daten aus den einzelnen Modulen, die stets online aktuelle Informationen liefern.

Festpreis oder Aufwandsprojekte

IT-Projekte werden in der Regel nach Aufwand oder nach Festpreis abgerechnet. Im einen Fall wird ein Werk geliefert, egal welcher wirkliche Aufwand dahintersteckt; im anderen Fall können alle projektbezogenen Aufwände berechnet werden. Das Projektmodul in SITE kann beide Arten abwickeln, es bedarf dafür nur einer Einstellung in den Projektstammdaten. Unter Bezug auf den im System befindlichen Auftrag werden Leistungen erbracht, im System dokumentiert und entsprechend abgerechnet. Die hinterlegten Regeln sorgen dafür, dass entweder Auftragsvolumen erhöht werden können oder eingefroren bleiben. Meilensteine und Zahlungspläne werden dabei berücksichtigt. Aus den vorhandenen Buchungen wird bei Bedarf WIP (Work in Progress) ermittelt.



Grafische Projektübersicht Verbräuche

Projektkenn...	Projektd...	Projektd...	Projektd...	Projektd...	Projektd...	Projektd...	Projektd...	Projektd...	Projektd...	Projektd...
000000	Projekt SITE BAY-01	S...								
001010	DL	K...	1.800,00	22.200,00	22,00	10,00	0	800,00	0	10.200,00
001020	HW	K...	11.000,00	30.000,00	33,00	10,00	0	0,00	0	13.972,90
002010	DL	K...	60,00	130,00	0,00	0,00	0	0,00	0	24.172,90
999999	Summe SITE BAY-01	S...	12.860,00	40.330,00	22,00	10,00	0	800,00	0	24.172,90

Projektcontrolling mit Möglichkeit zur Drill-Down

Projekte in IT-Unternehmen

- Angebotskalkulation
- Projektaufträge mit Meilensteinen und Tätigkeitsinhalten
- Automatische oder manuelle Projektbudgets
- Online Projektcontrolling
- Ressourcenwertschöpfung und Ressourcenverbräuche
- Fertigstellungsgrade für Arbeitspakete und Gesamtprojekt
- Liefer- und Fakturierstatus
- Angearbeitete Leistungen (WIP)
- Zeiterfassung

Projektorganisation

Gliedert man Projekte in Arbeitspakete, dann ist die kleinste Einheit eine Aufgabe (Task), die innerhalb von Dienstleistungsaufträgen, Incidents, Hardware Changes oder Software Changes definiert werden kann. Mehrere interne oder externe Projektpartner können an einem Projekt arbeiten und zentral gesteuert werden. Für die interne Softwareentwicklung werden Releases geplant und dokumentiert. Projektmitarbeiter finden die ihnen zugewiesenen Aufgaben in ihrer persönlichen Einsatzplanung (Cockpit), arbeiten sie ab und tragen damit zeitnah ohne Mehrfacherfassung zur Projekttransparenz bei.

Wer Aufgaben erledigt oder Termine wahrnimmt, die zentral in SITE verwaltet werden, kann dies auch in Microsoft Outlook tun – eine bidirektionale Schnittstelle sorgt für die Synchronisation der Daten.

Projektzeiterfassung

In allen Belegen, die einem Projekt zugeordnet sind, können die Mitarbeiter ihre Zeiten erfassen und dabei den Fertigstellungsgrad dokumentieren. Dies kann entweder in den einzelnen Dienstleistungsbelegen, in einer komprimierten Erfassungsmaske innerhalb SITE oder über unsere webTIME Module erfolgen.

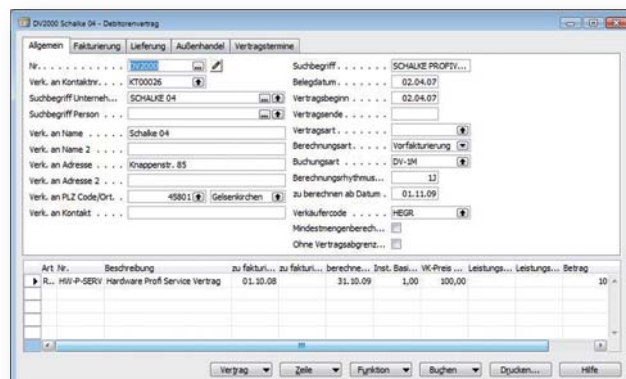
Verträge mit weniger Aufwand

Verträge – Kundenbindung pur

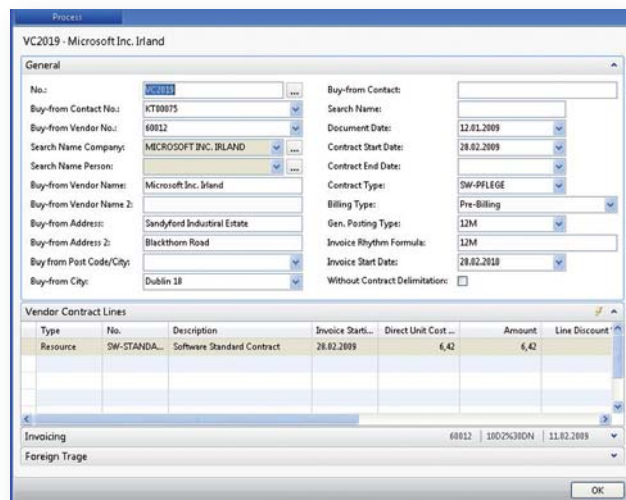
Langfristige Verträge für Support, Service, Wartung und Helpdesk sind das Ziel fast jedes Herstellers und Wiederverkäufers im IT-Bereich. Solche Verträge sichern langfristig berechenbare Einnahmen. Der Verkauf von Verträgen muss nicht nur für den Vertrieb einfach zu handhaben, sondern auch für die Dienstleister ohne großen Aufwand abzuarbeiten und für die Fakturierung einfach durchzuschleusen sein. Der Kunde soll sehen, welchen Gegenwert er bekommt.

Debitorenverträge

SITE bildet alle Dauerschuldverhältnisse mit den Kunden im Modul Debitorenvertrag ab. Ob sich der Vertrag prozentual aus den Verkaufsaufträgen, aus Festpreisen für Leistungen oder gestaffelt nach SLAs errechnet – der SITE Debitorenvertrag automatisiert all diese Vertragsformen so, dass den Bearbeitern ein großer Teil der Verwaltung abgenommen wird. Die mit den Kunden getroffenen Vereinbarungen werden in allen Modulen von SITE sichtbar und leiten die Arbeit der Spezialisten.



Debitorenvertragskopf



Kreditorenvertragskopf aus der Version SITE 2009

Kreditorenverträge

Die Dauerschuldverhältnisse, die ein IT-Unternehmen selber bei Lieferanten hat, werden über Kreditorenverträge verwaltet. Ob es sich um Wartungen für eigene Software, um Telekommunikations- oder Versicherungsverträge handelt – die SITE Kreditorenverträge halten alle Stammdaten vor. Ein entscheidender Vorteil entsteht vor allem dann, wenn für einen Debitorenvertrag beim Lieferanten ein Kreditorenvertrag abgeschlossen wird: dann kann SITE nicht nur automatisch den Deckungsbeitrag eines Vertrages errechnen, sondern auch genutzt werden, um die Eingangsbuchungen der Kreditoren in die Liquiditätsvorschau aufzunehmen und auch zu kontrollieren, wenn sie als Dokumente im Haus sind.

Software-as-a-Service und ASP

Eine besondere Form des Dauerschuldverhältnisses findet immer mehr Anhänger: Software wird gemietet und/oder gehostet. Der Vermieter oder Hostler berechnet die monatlichen Kosten dynamisch nach Nutzung. SITE verfügt sowohl im Handelsteil als auch im Vertragsteil über alle Funktionen, die eine Handhabung solcher Geschäftsmodelle einfach machen.

Verträge in der Finanzbuchhaltung

Verträge laufen oft über lange Zeit und werden idealerweise jährlich im Voraus berechnet. Viele Hersteller beginnen ihre Verträge im Moment der Lieferung eines Produkts und fakturieren zu jedem Zeitpunkt im Jahr jeweils voraus. SITE verfügt über Routinen, die die Umbuchung der Vertragserlöse in die monatliche Erfolgsrechnung vornehmen, die aber auch bei Stornierungen oder Korrekturen die Veränderungen regulieren. Bei hohem Vertragsvolumen entfällt für viele Buchhalter und Controller eine erhebliche händische Arbeit, die häufig ausserhalb der ERP Lösung gemacht werden muss.

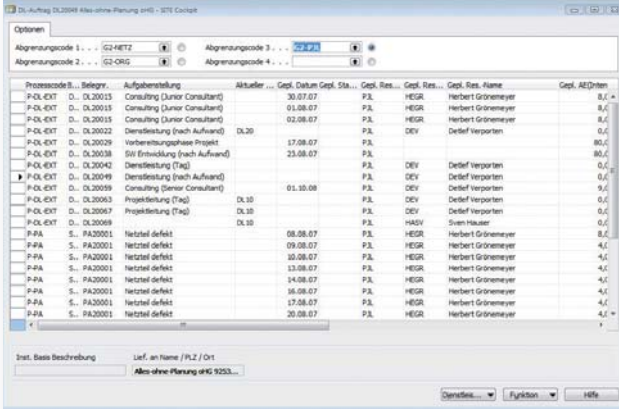
Finanzmanagement als zentraler Ansatz

Auch wenn es keine Voraussetzung für den Betrieb von Navision/SITE ist, die Finanzbuchhaltung einzusetzen, würde man doch auf eine Menge Vorteile einer integrierten Lösung verzichten. Wenn am Helpdesk keine weitere Hilfe mehr geleistet werden soll, weil die letzten Leistungen vom Kunden nicht bezahlt wurden oder ein Debitor gesperrt wurde, kommen solche Informationen automatisch aus dem Rechnungswesen an den Arbeitsplatz des Support-Mitarbeiters. Das Standard Dynamics NAV Finanzmanagement wurde von unseren Produktspezialisten so erweitert, dass sich Rechnungswesenspezialisten aus der IT-Branchen ohne Probleme wiederfinden, weil SITE für viele ihrer Tätigkeiten eine optimale Antwort hat.

Von der Insellösung zur Integration

Durch die komplette Integration aller Prozesse werden mit dem Buchen von Verkaufs- oder Einkaufsrechnungen automatisch die Buchungen fürs Rechnungswesen vorgenommen und ersparen so Doppelerfassung. Von jeder Buchung kann man sich rückwärts zu den Ausgangsdokumenten navigieren lassen.

Diese Vorteile sind so gravierend, dass SITE Kunden ihre externen Buchhalter überzeugen, gleich auf dem Kundensystem zu arbeiten, statt weiter eine externe Buchhaltung mit Doppelerfassung zu nutzen. Grundsätzlich sind Mitarbeiter des Rechnungswesens in die Prozesse des Gesamtunternehmens integriert und können selbständig im System nachsehen, woher ihre Zahlen und Belege kommen. Das interne Rechnungswesen ist damit keine Insel im Unternehmen mehr – egal, ob es sich um kleine Unternehmen oder um eine Konzernbuchhaltung handelt.



Prozesscode (S...)	Belegnr.	Aufgabenstellung	Aktuelle...	Gepl. Datum	Gepl. Sta...	Gepl. Res...	Gepl. Res. Name	Gepl. AE(Drhtn)
P-OK-EXT	D... DL20015	Consulting (Junior Consultant)	30.07.07		P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	8,1
P-OK-EXT	D... DL20015	Consulting (Junior Consultant)	01.08.07		P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	8,1
P-OK-EXT	D... DL20015	Consulting (Junior Consultant)	02.08.07		P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	8,1
P-OK-EXT	D... DL20022	Dienstleistung (nach Aufwand)	DL20		P.B.	DEV	Defief Verparten	0,0
P-OK-EXT	D... DL20029	Vorbereitungsphase Projekt	17.08.07		P.B.			80,0
P-OK-EXT	D... DL20038	SW Entwicklung (nach Aufwand)	23.08.07		P.B.			80,0
P-OK-EXT	D... DL20042	Dienstleistung (Tag)			P.B.	DEV	Defief Verparten	0,0
P-OK-EXT	D... DL20049	Dienstleistung (nach Aufwand)			P.B.	DEV	Defief Verparten	0,0
P-OK-EXT	D... DL20059	Consulting (Senior Consultant)	01.10.08		P.B.	DEV	Defief Verparten	0,0
P-OK-EXT	D... DL20063	Projektierung (Tag)	DL10		P.B.	DEV	Defief Verparten	0,0
P-OK-EXT	D... DL20067	Projektierung (Tag)	DL10		P.B.	DEV	Defief Verparten	0,0
P-OK-EXT	D... DL20069		DL10		P.B.	HADV	Sven Hauser	0,0
P-PA	S... PA20001	Netztel defekt		08.08.07	P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	8,1
P-PA	S... PA20001	Netztel defekt		09.08.07	P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	4,1
P-PA	S... PA20001	Netztel defekt		10.08.07	P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	4,1
P-PA	S... PA20001	Netztel defekt		13.08.07	P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	4,1
P-PA	S... PA20001	Netztel defekt		14.08.07	P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	4,1
P-PA	S... PA20001	Netztel defekt		16.08.07	P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	4,1
P-PA	S... PA20001	Netztel defekt		17.08.07	P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	4,1
P-PA	S... PA20001	Netztel defekt		20.08.07	P.B.	HEGR	Herbert Grönmeyer	4,1

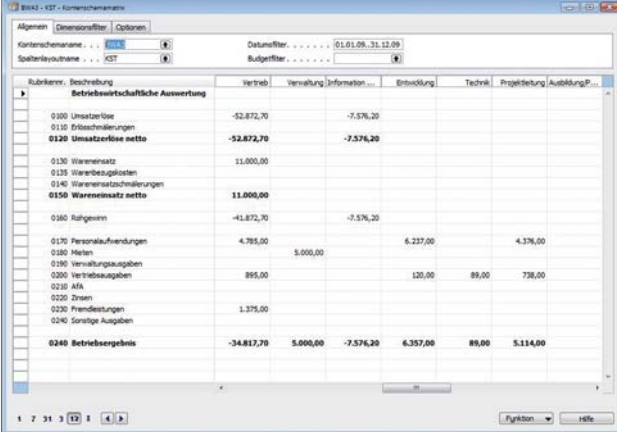
SITE Cockpit im Sharepoint Server

Praxiswissen statt Programmanpassung

Auch wenn nicht alle in der Praxis auftauchenden Anforderungen durch SITE im Standard erfüllbar sind, so können doch viele Themen durch geschicktes Customizing abgedeckt werden. Sei es, dass es um Intercompany-Verrechnung geht, um die Darstellung der Ergebnisse nach einer zusätzlichen Rechnungslegungsmethode wie z. B. IFRS oder um die Abbildung von multinationalen Organisationen – wir haben für viele solcher Fragestellungen aus Einzelprojekten Lösungen parat. Ein eigenes Team kümmert sich darum, wie Veränderungen in der Bilanzierung oder Neuerungen des Gesetzgebers auf SITE wirken und erarbeitet Lösungen, damit unsere Kunden diese nicht selber entwickeln müssen.

Interne Kosten- und Leistungsabrechnung

Bei größeren Unternehmen ist die Nutzung einer Kostenstellen- und/oder Kostenträgerrechnung Routine. Ein eigenes Modul für Dynamics NAV wird auch von SITE Kunden genutzt. Da SITE über die Zeiterfassung aller Dienstleister natürlich auch sichtbar macht, wer für welche Kostenstelle wie viel gearbeitet hat, werden diese Daten auch zur Ermittlung der internen Leistungsverrechnung genutzt.



Rubriknr. Beschreibung	Vertrieb	Verwaltung/Informations...	Entwicklung	Technik	Projektierung/Ausbildung...
Betriebswirtschaftliche Auswertung					
0100 Umsatzerlöse	-52.872,70		-7.576,20		
0110 Erlösschmälerungen					
0120 Umsatzerlöse netto	-52.872,70		-7.576,20		
0130 Wareneinsatz	11.000,00				
0135 Warenbezugsraten					
0140 Wareneinsatzschmälerungen					
0150 Wareneinsatz netto	11.000,00				
0180 Rohgewinn	-41.872,70		-7.576,20		
0170 Personalaufwendungen	4.785,00		6.237,00		4.376,00
0180 Mieten		5.000,00			
0190 Vertriebsausgaben					
0200 Vertriebsausgaben	895,00		120,00	89,00	738,00
0210 AfA					
0220 Steuern					
0230 Fremdleistungen	1.375,00				
0240 Sonstige Ausgaben					
0240 Betriebsergebnis	-34.817,70	5.000,00	-7.576,20	89,00	5.114,00

Kontenschema nach Kostenstellen

SITE Erweiterungen im Bereich Finanzbuchhaltung und Rechnungswesen

- Monatliche Vertragsabgrenzung
- Fibukonto provisorischer Saldo
- Provisorische Bilanz
- Bilanzkennzahlen mit Kennzahlenermittlung

Sinnvolle Ergänzungen:

- Business Intelligence Tools
- Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Reisekostenabrechnung
- Liquiditätsvorschau

Wenn nüchterne Zahlen nicht reichen

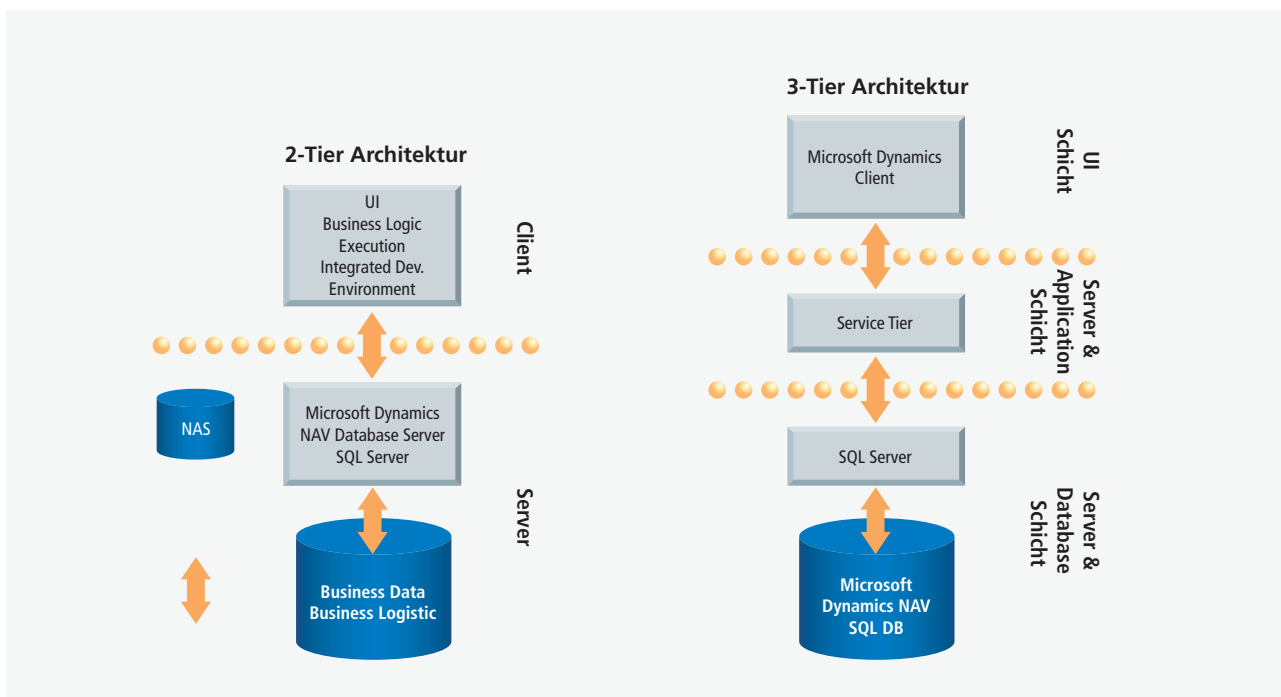
Dynamics NAV und SITE nutzen als Datenbank den Microsoft SQL-Server. Damit kann man mit allen gängigen Werkzeugen Daten zur weiteren Analyse extrahieren und bearbeiten. Ganz unaufwendig ist der Weg, über vorhandene SITE Funktionalitäten Daten nach Excel zu übergeben. Wem das nicht genügt, dem stellen wir den SITE Excel Pivot Generator zur Verfügung – damit ist man völlig frei, welche Daten man aus SITE gewinnen will. Wer über ein Business Intelligence Tool verfügt, dem liefert SITE Cubes, mit denen weitere Analysen gemacht werden können. Am Ende der Prozesskette steht dann vielleicht sogar die Darstellung wichtiger Ergebnisse und Kennzahlen über ein Portal wie den Microsoft Sharepoint Server.

Moderne Architektur

Im Jahr 2009 gelang Dynamics NAV der Übergang von der traditionellen 2-tier-Architektur auf eine viel flexiblere 3-tier-Architektur. Während diese Tatsache für Spezialisten die Zukunftsfähigkeit des Produkts belegt, ist die Auswirkung im täglichen Betrieb der Software das eigentlich Spannende: mit der neuen Architektur wurde ein sogenannter Role-tailored Client verfügbar, d.h. die Anwendung fühlt sich endgültig an wie alle Office-Produkte und kann sehr flexibel vom Endanwender auf die eigenen Bedürfnisse und Vorlieben angepasst werden. Wer mit dem „alten“ Client gut zurecht kommt, kann ihn parallel zum neuen Client betreiben. Für SITE haben wir die erfolgreiche Migration auf die neue Architektur schon im Februar 2009 von Microsoft über das Logo „Certified for Microsoft Dynamics“ bestätigt bekommen und waren damit wieder einer der ersten Branchenlöser, die das geschafft haben.

SQL Server

Mit der neuen Version von Dynamics NAV gehört die alte, proprietäre Datenbank endgültig der Vergangenheit an. Der Trend hin zum MS SQL Server, der in unserer Branche schon lange absehbar war, wird jetzt die ausschließliche technische Basis. Damit einher geht die Verfügbarkeit aller Technologien zum Thema Datenextraktion, aber auch Datensicherheit, die mit dem SQL Server verbunden sind. Kunden, die sich um ihre IT selber kümmern wollen, kommen jetzt endgültig nicht mehr um SQL Know-how herum.



Partner erweitern den Horizont

Trotz des über viele Jahre gewachsenen Funktionsumfangs von SITE hat es sich als hilfreich erwiesen, bei Spezialthemen über Partner zu verfügen, die im Umfeld von SITE eigene Produkte entwickelt haben. Hier ist eine Übersicht über wichtige Partnerlösungen.

WEBSHOP

Für Dynamics NAV gibt es aus dem Hause Microsoft keinen Webshop. Deshalb haben viele Kollegen eigene Konnektoren zwischen marktführenden Webshops und Dynamics NAV entwickelt, die auch jedem SITE Kunden erlauben, seine eigene Auswahl zu treffen.

Unser Partner Qurius in Holland hat nicht nur einen eigenen Konnektor zum Produkt Scriptserver aus Dänemark entwickelt, sondern den Webshop auch so erweitert, dass er an SITE optimal angepasst ist. Diese Lösung steht über Qurius allen Partnern zur Verfügung.

Business Intelligence

Wer mit den Möglichkeiten der systemeigenen Auswertungen nicht zufrieden ist und nach Business Intelligence Lösungen greifen will, kann auf dem Markt frei Produkte wählen, die mit dem Microsoft SQL Server zusammenarbeiten. Singhammer hat gute Erfahrungen mit den Produkten von Cubeware und Evidanza. Mit beiden haben wir eigene SITE Cubes entwickelt und diese Partner liefern in Projekten effiziente und maßgeschneiderte Lösungen für SITE Kunden.

Distributoren: Kommunikation und Content

In der Prozesskette zwischen Herstellern/Distributoren und Systemhäusern entwickelt sich seit Jahren ein eigenes Geschäftsmodell. Einkaufsportale, Branchenplattformen oder Kommunikationsdienstleister definieren Daten und Austauschformate, normalisieren sie und reichern sie an. SITE bietet hier eine Vielzahl von Integrationsmöglichkeiten von der Stange. Ein Trend aus dem Ausland, der in Deutschland noch nicht angekommen ist, wird von OneTrail zu einer SITE Lösung gemacht. Onetrail ist der Hersteller und Betreiber einer Produkt- und Dokumentenplattform für die IT-Industrie. Wie die bekannten Einkaufsplattformen hält OneTrail die Daten aller wichtigen Distributoren vor, reichert sie manuell mit Content zu den Produkten aus den verschiedensten Quellen an und normalisiert wie unsere Biztalk-Lösung auch den Dokumentenaustausch zwischen Herstellern, Distributoren und IT-Unternehmen. Das Preismodell beruht auf einer einmaligen Einrichtungsgebühr und dann auf monatlicher Miete. Ein rundum Sorglospaket für große Handelshäuser, das vollständig in SITE integriert ist und ebenfalls über Qurius vertrieben und eingerichtet wird.

Elektronisches Briefpapier und digital signierte Rechnungen

Vergleichsweise kleine, aber feine Lösungen schaffen die Möglichkeit, von SITE direkt in digitalisiertes Briefpapier zu drucken, und SITE Rechnungen im PDF-Format digital zu signieren, so dass die Rechnungsempfänger kein Problem mit dem Vorsteuerabzug haben.

Lohn und Gehalt / Reisekostenabrechnung

Viele Add-ons von Kollegen sind nur für einen nationalen Markt geeignet, weil die Gesetzgebungen in den Ländern keine weltweit gültige Lösung möglich machen. Typische Beispiele dafür sind Lohn & Gehalt, Reisekostenabrechnungen und dezidierte HR-Module. In Deutschland arbeitet SITE mit der Reisekostenabrechnung von Comsol, für die Singhammer auch eine Webkomponente entwickelt hat. In der Wahl des Partners für Lohn greift Singhammer zum Produkt von Haveldata, hat aber im Gegensatz zur Reisekostenlösung keine eigenen Funktionalitäten dazu entwickelt.

Reisekostenerfassungsmaske – Classic Client

Filter	Nr.	Mitarbeiter	Beschreibung	Reisezeitraum	Periode Startdatum	Periode Enddatum	Abrechnungsbetrag	Aufträge
Alle Abrechnungen	AKA00003	DEV	Abrechnung 01.08.08 bis 30.08.08 ...		01.08.08	30.08.08	30.08.08	100
Offene Abrechnungen	AKA00018	DEV	Abrechnung 1.11.2008 bis 30.11.2008		01.11.08	30.11.08	30.11.08	800
Abgewickl. Abrechnungen	AKA00021	DEV	Abrechnung 1.4.2009 bis 30.4.2009		01.04.09	30.04.09	30.04.09	800
	AKA00022	DEV	Abrechnung 010409 bis 300409	text	01.04.09	30.04.09	30.04.09	TEST 100
	AKA00023	DEV	Abrechnung 010909 bis 300909	Mar 2009	01.09.09	30.09.09	30.09.09	MAR 2009 400

webSITE Reisekosten Zugang

Sprechen Sie uns an!

+49 (89) 74 85 14- 0 oder sit@singhammer.com



Singhammer IT Consulting AG

Geisenhausenerstr. 11a | 81379 München

Tel. +49-89-74 85 14-0 | Fax +49-89-74 85 14-10

sit@singhammer.com | www.singhammer.com