



VBU im Dialog

Themen in dieser Ausgabe:

- Editorial
- Termine
Vorträge der VBU-Partner
- Der VBU - ein Porträt.
Martin H. Hopf und
Norbert Schenzle
- IT-Lösungen - wie finde ich
den richtigen Partner.
Peter Zahn
- Herausforderungen
an zukünftige
Organisationsformen.
Michael Risch
- DENZHORN -
Kooperationspartner des
VBU
- Interessante Randnotizen
- Impressum

Die Vorstände des VBU



Martin H. Hopf



Norbert Schenzle

Editorial

Der VBU ist nun ein Jahr aktiv und erfolgreich. In dieser Zeit ist die Mitgliederzahl auf über 50 gewachsen. Wir werden Sie zukünftig viermal jährlich mit unserem Newsletter 'VBU im Dialog' über die Aktivitäten unserer Berater informieren. Neben diesen Berichten aus Projekten und Fachveröffentlichungen von Mitgliedern des VBU möchten wir Sie insbesondere auch auf Vorträge und aktuelle Termine hinweisen.

In der aktuellen Ausgabe stellt unser Kooperationspartner Denzhorn seine Planungs-Software BPS-ONE vor. Peter Zahn zeigt auf, wie Sie den richtigen Partner für Ihre IT-Lösung auswählen und Michael Risch beschreibt in seinem Beitrag, wie Sie die Flexibilität Ihres Unternehmens durch Outsourcing und Kooperation steigern können.

Wir freuen uns, wenn unser 'VBU im Dialog' Ihr Interesse findet und Sie uns - und unseren Newsletter - weiter empfeh-

len. Ihre Fragen, Anregungen und Wünsche nehmen wir gerne entgegen - sprechen Sie uns an.

Erfolgreiche Projekte und Geschäfte wünscht Ihnen

Ihr
Verbund beratender Unternehmer
Martin H. Hopf Norbert Schenzle

*Der VBU bietet Lösungen
für den Mittelstand*

Termine

Im Einkauf liegt der Gewinn - Intelligentes Beschaffungsmanage- ment.

Vortrag von Gerd Schulz (VBU),
IHK-Stuttgart, Jägerstraße 30,
70174 Stuttgart,
13. Juni 2005 um 16:30 Uhr

Einstiegsseminar 'Vermarktungsstrategie' - Erfolgreich vermarkten in konjunkturell schwachen Zeiten?

Referenten Astrid Harder (VBU) und
Thomas Walsdorf (Walsdorf-Gasantriebe),
jeweils am 6.7., 12.7. und 14.7. 2005 um
19.00 Uhr im TGZ Wildau bei Berlin,
Raum 'Dahme-Spreewald'.

Informationen unter www.astrid-harder.de

Wie schütze ich mein Unternehmen? Der intelligente Einsatz von Früh- warnindikatoren und bewusst ge- steuertem Risikomanagement.

Vortrag von Hanspeter Tscholl (VBU)
und Günter Monjau, IHK-Stuttgart,
Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart,
11. Juli 2005 um 16:30 Uhr

Internationalisierungsstrategien mittelständischer Unternehmen - Chancen im französischen Markt erfolgreich nutzen.

Vortrag von Karl Kolb (VBU) und
Michael Risch (VBU), Business + Inno-
vation Center Kaiserslautern GmbH,
Opelstraße 10, 67661 Kaiserslautern,
14. September 2005 um 17:00 Uhr

Der VBU - ein Porträt

von Martin H. Hopf und Norbert Schenzle

Unternehmer finden immer eine unternehmerische Lösung – so könnte man nicht nur die Arbeit der VBU-Berater, sondern auch die Entstehung und Entwicklung des VBU überschreiben.

In der heutigen, mediengeprägten Zeit, in der sich viele Unternehmensberater um die Aufträge aus der Wirtschaft bewerben oder vielleicht auch streiten, ist es wichtig, dem Kunden nicht nur qualitativ gute Beratung zu kommen zu lassen, sondern auch unter einer starken Marke aufzutreten und bemerkt zu werden.

Fünf Unternehmensberater, alle erfahrene Wirtschaftsfachleute mit ausgeprägtem unternehmerischen Hintergrund, gründeten im Frühjahr 2004, nach umfangreichen Vorbereitungen, den Verbund beratender Unternehmer e.V.. Seither bieten sie ihre Beratungsleistungen, die sich gegenseitig sehr gut ergänzen, gemeinsam als Kompetenzzentrum an. Innerhalb nur eines Jahres hat sich die Zahl der Partner in diesem Netzwerk mit Schwerpunkten in Süd- u. Westdeutschland verzehnfacht. Es reicht von Paris bis Warschau und von der dänischen Grenze bis zum Bodensee. Das Beratungsangebot unserer VBU-Partner bietet damit über die deutschen Grenzen hinaus für unsere Kunden ein in die Tiefe und Breite sehr gut sortiertes Leistungsspektrum.

Warum entwickelte sich die Idee, ein Netzwerk aufzubauen, in so kurzer Zeit so erfolgreich? Die im VBU zusammengeschlossenen Unternehmensberater sehen in diesem Verbund nicht nur einen Berufsverband (was wir auch sind) oder gar eine gemeinsame Beratungsfirma (was wir nicht sind), sondern sie sehen das Beratungsangebot der Kolleginnen und Kollegen als sinnvolle Ergänzung der eigenen Kompetenz zum Vorteil des Kunden - und sie finden im VBU ein Kollegenforum, in dem sich aktuelle Fragen und Entwicklungen hervorragend und offen diskutieren und analysieren lassen. Hier erleben sie Partner, die in ihrer Arbeit den Kunden

ganzheitlich sehen und lösungsorientierte, praxisingerechte, individuelle Beratungen anbieten und das zu beratende Unternehmen bei den Lösungen begleiten.

Ein umfangreiches Vortrags- und Seminarprogramm ergänzt das Beratungsangebot des VBU. Damit verfügen z.B. verbundene Unternehmen für ihre Kundenveranstaltungen über fachlich und rhetorisch hervorragend ausgebildete Referenten. Bei den IHKs in Baden-Württemberg, mit Schwerpunkt in Stuttgart, halten unsere Referenten zwischenzeitlich regelmäßig Vorträge und führen Seminare durch.

Das umfassende und praxisorientierte Beratungsangebot der Partner unseres Netzwerkes - **aus der Praxis für die Praxis** - sowie unsere Vortrags- und Seminarangebote, unsere publizistischen Aktivitäten und die Zusammenarbeit mit unseren Kooperationsfirmen, werden unser Netzwerk VBU weiterhin erfolgreich wachsen lassen. Gutes setzt sich eben durch.

Wir danken allen, die an dem Aufbau des Verbundes beratender Unternehmer e.V. mitgewirkt haben, den Kooperationsfirmen, den Beratungs-Partnern und besonders deren Kunden.

Waldenbuch, im Juni 2005

Martin H. Hopf und Norbert Schenzle
Vorstände des Verbunds beratender
Unternehmer e.V.

*Der VBU - das sind
Unternehmer für
Unternehmer*

Neues aus der Wirtschaft

Platzhalter für Text von
Herrn Kelm:

„Der Gründer des russischen Ölkonzerns Yukos, Michail Chodorkowski, ist von einem Moskauer Gericht wegen Betrugs und Steuerhinterziehung schuldig gesprochen und zu neun Jahren Gefängnis verurteilt worden. Die mehr als 18 Monate dauernde Untersuchungshaft wird auf das Strafmaß angerechnet.

Chodorkowskis mitangeklagter Geschäftspartner Platon Lebedew erhielt ebenfalls eine Gefängnisstrafe von neun Jahren. Darüber hinaus verurteilte die Vorsitzende Richterin Irina Kolesnikowa beide Geschäftsleute dazu, 17 Milliarden Rubel (483 Millionen Euro) Steuern und Strafen zu zahlen. Der dritte Angeklagte, Andrej Krainow, erhielt fünf Jahre Haft auf Bewährung. Anklage zufrieden: "Wir halten das Urteil für objektiv und gerecht."

Quelle: Natalja Wischnjakowa, Sprecherin der Generalstaatsanwaltschaft

IT-Lösungen - wie finde ich den richtigen Partner

von Peter Zahn

Wenn ein Unternehmen neue Softwarelösungen sucht, steht üblicherweise ein mit großem Aufwand erstelltes Pflichtenheft am Anfang der Auswahl. Aus der Praxis heraus entwickelte Wege bieten hier eine effiziente Alternative.

Denn es bringt wenig, wenn man einfach die Standardfunktionalitäten aus Angeboten von Softwarelösungen abschreibt und daraus ein aufwändiges Pflichtenheft erstellt, das man dann an möglichst viele mehr oder weniger in Frage kommende Anbieter versendet. Vielmehr sollte zunächst nach den Softwarelösungen gesucht werden, die den eigenen Anforderungen am nächsten kommen. Dabei geht es darum, den höchsten Deckungsgrad der angebotenen Lösung mit den eigenen Anforderungen zu erreichen, also ein Erfüllungsmaximum der Standardlösung in Bezug auf die betrieblichen Anforderungen in puncto Funktionalität, Datenmodell und Abbildung der (zukünftigen) Geschäftsprozesse sicher zu stellen. Dazu wählt das Auswahlteam in einer ersten Phase maximal fünf Firmen aus, bei denen folgende Faktoren einen positiven Eindruck machen:

- die Solidität des Anbieters
- die technologische Basis der Produkte
- die Kundenbasis
- ein stabiler Programmcode
- ein gut entwickelter Händlervertrieb mit entsprechenden Supportstrukturen
- eine gute Anpassungsfähigkeit der Produkte
- eine große Auswahl an Softwaremodulen
- eine einfache Bedienung.

In Vorbereitung zur zweiten Phase formulieren die Anwender wichtige Geschäftsvorfälle und die spezifischen Anforderungen ihres Unternehmens sowie KO-Kriterien an die zukünftige Lösung. Dieses höchstens 20 Seiten umfassende Papier enthält Informationen über Größe, Geschäftsfelder, Zielgruppen des eigenen Unternehmens sowie Angaben zur bestehenden IT-Infrastruktur (Hardware, Netz-

werk, Systemsoftware, Datenbanken, Anwendungssoftware, Daten- und Mengengerüste) sowie über die Zusammensetzung des Auswahlteams. Das Papier, das auch Auskunft über die Unternehmens- und die daraus abgeleitete IT-Strategie gibt, wird den ausgewählten Anbietern zur Verfügung gestellt.

In der zweiten Phase werden diese Anbieter zu einer zunächst jeweils eintägigen Präsentation eingeladen. Dabei sollte man darauf bestehen, dass auch die Mitarbeiter

Phasen der Auswahl von Informatiklösungen	
Phase 1 Vorfilter	▶ Marktanalyse und Vorauswahl geeigneter Anbieter mit Hilfe profunder Marktkenntnisse des Beraters
Phase 2 Grobfilter	▶ Präsentation der ausgewählten Angebote hinsichtlich Vollständigkeit, KO-Kriterien und Mindestanforderungen
Phase 3 Feinfilter	▶ Detailauswahl der interessanten Angebote auf Basis des Pflichtenheftes
Phase 4 Ergebnis	▶ Endauswahl durch Nutzwert-/Kostenanalyse und Risikobewertung

anwesend sind, mit denen man später zu tun haben wird. Alle Präsentationen sollten möglichst an aufeinanderfolgenden Tagen erfolgen. Der Tagesablauf wird inhaltlich und zeitlich vorgegeben, beginnend mit der Darstellung des anbietenden Unternehmens. Die Mitglieder des Auswahlteams sind während der Präsentation gehalten, entsprechende Bewertungen anhand einer vorbereiteten Checkliste vorzunehmen und neue Ideen und Erkenntnisse zu sammeln. Die Ergebnisse aus der jeweiligen Präsentation werden noch am selben Tag in einer internen Runde diskutiert. Interessant ist dabei auch immer die Beurteilung, ob man menschlich zusammenpasst. Diese Vorgehensweise sichert eine hohe Vergleichbarkeit zwischen den Anbietern und deren Produkten und lässt das zukünftige Pflichtenheft als Bestandteil der Ausschreibung quasi 'nebenher' entstehen. Nach dem Ende der 'Präsentationsrunde' entscheidet das Projektteam, welchen Anbietern die komplette Ausschreibung zugesandt wird.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

„Zusammenkunft

ist ein Anfang,

Zusammenhalt

ist ein Fortschritt,

Zusammenarbeit

ist der Erfolg.“

Henry Ford

Neues aus der IT-Branche

„Mit „Mendocino“, der Integration von Microsoft Office an Mysap, versucht Microsoft einmal mehr, sich ins Geschäft mit Business-Software einzubringen. Nachdem sie SAP nicht kaufen konnten, versuchen die Redmonder nun, zumindest das Frontend der SAP-Umgebung mitzugestalten. Microsoft sichert so sein Terrain ab, denn wie andere Softwarekonzerne hat auch SAP ein Web-basierendes Portal als Bedienoberfläche für den Applikationszugriff definiert. Und je mehr Funktionen (E-Mail, Kalender, Dokumentenerstellung etc.) ins Portal wandern, desto weniger befasst sich der SAP-Anwender möglicherweise mit Office. Zudem entwickeln Unternehmen wie etwa Macromedia (nun ebenfalls ein SAP-Partner) mit Flex Rich-Client-Interfaces für den Browser, so dass auch grafisch aufwändige Darstellungen und dynamische Bildschirmanpassungen im Browser möglich sind, die die Nachteile der Web- gegenüber des Windows-Oberfläche reduzieren.“

(Quelle: CW Notizblog)

IT-Lösungen - wie finde ich den richtigen Partner von Peter Zahn (Fortsetzung)

Die Anbieter können in dieser Phase bereits darüber informiert werden, wer ihre Wettbewerber sein werden. Dies erhöht die Qualität ihrer Arbeit. Die Ausschreibung enthält neben den fachlichen Anforderungen und den erweiterten Angaben aus den Präsentationsvorgaben noch die Anforderungen an das Unternehmens- und Leistungsprofil des Anbieters, Projektanforderungen sowie allgemeine Ausschreibungsbedingungen und eine 'Bietererklärung'. Meist wird es so sein, dass die letzten Anbieter sich in der Erfüllung der fachlichen Anforderungen kaum unterscheiden. Dann ist natürlich neben den vorgenannten Schlüsselfaktoren auch der Angebotspreis entscheidend.

Wichtig sind aber auch die Anforderungen an den Anbieter selbst, denn was nützt das beste Produkt, wenn es den Anbieter im nächsten Jahr nicht mehr gibt? Deshalb sollte man vom zukünftigen Softwarepartner unbedingt Auskunft über seine Finanzkraft und wirtschaftliche Situation, zum aktuellen Neukundengeschäft, zu Supportstrukturen und Personalressourcen und zur Partnerstrategie für Entwicklung und Vertrieb verlangen.

Kontakt: Peter Zahn
 Peter.Zahn@vbu-berater.de
 Tel. 0711-9018401

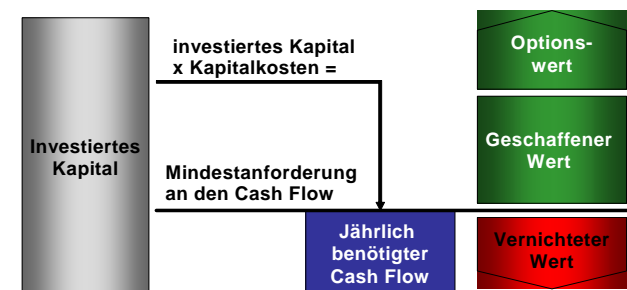
Herausforderungen an zukünftige Organisationsformen von Michael Risch

Anfang Mai diesen Jahres stufte die Rating-Agentur Standard & Poors (S&P) die Kreditwürdigkeit der beiden größten amerikanischen Autokonzerne General Motors und Ford auf den Status von "Schrottanleihen" herab. Überkapazitäten, sinkende Marktanteile und die immer stärkere und erfolgreiche Konkurrenz wurden als Hauptprobleme der beiden Hersteller genannt, die sich einst mit Chrysler 90% des US-amerikanischen Marktes teilten. Einstige Stärken – Größe und die Kontrolle über die komplette Wertschöpfungskette – haben sich in Nachteile verkehrt. Kapitalbindung und Unflexibilität werden heute von Kapitalgebern und Kunden gleichermaßen abgestraft.

Die Bonität von Unternehmen mit geringer Ertragskraft, nicht erkennbaren Alleinstellungsmerkmalen und geringer Eigenkapitalfinanzierung werden kritischer hinterfragt. Ein schlechtes Rating führt zu höheren Kapitalkosten. Kurz: wettbewerbsfähige Produkte sind notwendige, aber inzwischen nicht mehr hinreichende Bedingung. Vielmehr sind die Unternehmen gezwungen, auch ihre Kostenstrukturen und Leistungsstrukturen auf den Prüfstand zu stellen sowie Unternehmensstrukturen und Geschäftsmodelle zu hinterfragen.

Aktuelle Organisationsmodelle und Basel 2

Die Anforderungen aus der Neuregelung der Basler Eigenkapital-Vereinbarung (Basel 2) und dem Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) stellen mittelständische, deutsche Unternehmen vor ähnliche Probleme.



- Legende:**
- **Kapitalkosten:** steigen abhängig vom Risiko der finanzierten Investition
 - **Vernichteter Wert:** Cash Flow (IST) < jährlich benötigter Cash Flow
 - **Geschaffener Wert:** Cash Flow (IST) > jährlich benötigter Cash Flow
 - **Optionswert:** durch Risikooptimierung realisierter Wert (geringere Kapitalkosten und Kapitaldienst, schnellere Reaktion auf Marktveränderungen)

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Neues aus der Rechtsprechung

Die GmbH-Geschäftsführung beschränkt sich natürlich nicht auf das Stammkapital, sondern besteht sowohl bei Pflichtverletzungen zivil- als auch bei bestimmten Sachverhalten strafrechtlich.

Im kürzlich vom BGH entschiedenen Fall hatte ein Geschäftsführer einen Mietkaufvertrag für Maschinen abgeschlossen, obwohl die Gesellschaft keine Verwendung für diese Maschinen hatte. Der Geschäftsführer hat dabei eindeutig die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes, zu deren Anwendung er nach § 43 GmbHG verpflichtet gewesen wäre, verletzt. Die vereinbarten Mietzinszahlungen für die nutzlosen Maschinen stellen einen Schaden für die Gesellschaft dar. Nach § 43 Abs. 2 GmbHG haften Geschäftsführer, die ihre Obliegenheiten verletzen, der Gesellschaft solidarisch für den entstandenen Schaden. Der Schadensersatzanspruch verjährt in fünf Jahren ab Entstehung dieses Anspruchs, also mit Eintritt des Schadens dem Grunde nach. Neben diesem zivilrechtlichen Schadensersatzanspruch ist auch der Tatbestand der Untreue, also die vorsätzliche Verletzung der Pflicht zur Betreuung fremder Vermögensinteressen durch Benachteiligung des zu Betreuenden, gegeben. Im entschiedenen Fall handelte der Geschäftsführer mit bedingtem Vorsatz, da er von der Vermögensgefährdung wusste und diese billigend in Kauf nahm. (BGH-Urt. v. 21.2.2005-IIZR 112/03).

Herausforderungen an zukünftige Organisationsformen von Michael Risch (Fortsetzung)

Mehr Flexibilität durch Outsourcing und Kooperation

In Analogie zur Leasing-Idee „Nutzen statt Besitzen“ ist der Zukauf von Dienstleistungen und Kapazitäten zwar nicht immer billiger – (Kapital-)kosten fallen auch beim jeweiligen Dienstleister an und Skaleneffekte werden nicht immer in vollem Umfang an den Kunden weitergegeben. Im Kern geht es aber um die Frage, wie durch Kooperationen und Outsourcing die Wertschöpfungstiefe des Unternehmens reduziert und damit Flexibilität, Kapitalbindung und Reaktionszeit optimiert werden können:

- **Fokussierung**

Die konsequente Auslagerung nicht kerngeschäftsrelevanter Bereiche ermöglicht die Konzentration auf Aufgaben und Investments, die den eigenen Kunden einen wahrnehmbaren (und wertgeschätzten) Mehrwert liefern, für den sie auch höhere Preise zu zahlen bereit sind.

- **Flexibilität und Skalierbarkeit**

Durch die Reduzierung der Fertigungstiefe verschieben sich Kostenstrukturen von „vorwiegend fix“ zu „vorwiegend variabel“. Auf Nachfrageschwankungen kann durch die Einbindung externer Partner flexibel reagiert werden. Die Anpassung an (neue) Kundenbedürfnisse und Zielgruppen ist schneller und i.d.R. zu geringeren Kosten möglich. Markteinbrüche können leichter aufgefangen werden.

Moderne Formen des Outsourcings zie-

len deshalb vor allem auf eine Teilung des Risikos, der unternehmerischen Verantwortung und der Geschäftserfolge. Damit werden sie nicht selten zum Finanzierungs- und Investitionsvehikel für schnelle, tief greifende Veränderungen, die derzeit in nahezu allen Branchen dringend erforderlich sind. Für eine erfolgreiche Realisierung der genannten Vorteile müssen jedoch nicht nur geeignete externe Partner gefunden werden. Auch die eigenen Mitarbeiter müssen auf die neuen Aufgaben vorbereitet werden:

- Marktbeobachtung und Suche geeigneter Dienstleister
- Gestaltung robuster Wertschöpfungsketten unter Einbindung externer Dienstleister
- Koordination der Schnittstellen im laufenden Betrieb
- Controlling und Benchmarking von Leistungserbringung und Innovationen
- Moderation und Mitarbeit bei der Weiterentwicklung von Prozessen

Wir unterstützen Sie mit mehr als 7 Jahren Projektmanagement-Erfahrung in Reorganisations- und Outsourcingprojekten bei der Entwicklung von Kriterienkatalogen und Vorgehensweisen für die Suche und Bewertung von Kooperationspartnern, der Vorbereitung und Gestaltung von Dienstleistungsverträgen und der Begleitung des erforderlichen organisatorischen Veränderungsprozesses.

Kontakt: Michael Risch,
Michael.Risch@vbu-berater.de
Tel. 0711-3275425

BPS-ONE – Planungs-Software für mittelständische Unternehmen

DENZHORN Geschäftsführungs-Systeme, Kooperationspartner des VBU

Als Pionier in der Entwicklung von Planungssystemen legt DENZHORN seit Firmengründung 1986 großen Wert auf die komplette Vernetzung und Integration des BusinessPlanSystems **BPS-ONE** und der damit verbundenen Durchgängigkeit innerhalb der einzelnen Module.

Zielgruppe und Kundennutzen

BPS-ONE wurde ursprünglich für mittelständische Unternehmen konzipiert, die ohne umfangreiche personelle Kapazitäten die relevanten Führungszahlen zur erarbeiten müssen.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2005.

Trotz anhaltender Wachstumsschwäche und hartnäckiger Arbeitsmarktprobleme zeigen sich bei der technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands positive Signale.

- Die Industrieforschung orientiert sich auch in Deutschland immer stärker in Richtung Spitzentechnologien, die die besten Wachstumsaussichten bieten. Schwerpunkte sind Pharmazie, Elektronik/IuK- und Medientechnik (trotz Rückschlägen) sowie der Automobilbau. Auf der anderen Seite rücken nur wenig junge forschende Unternehmen nach. Der Innovationsprozess wird selektiver.
- Wirtschaftsstrukturwandel und Innovationsdruck erhöhen den Bedarf an Naturwissenschaftlern und Ingenieuren erheblich. Hier sind künftig Engpässe zu erwarten: Die Studienneigung ist in Deutschland allgemein niedrig, insbesondere in technikrelevanten Fächern.

Im diesjährigen Bericht stehen die kurzfristigen Reaktionen des 'deutschen Innovationssystems' auf die einschneidenden, sich gegenseitig verstärkenden Veränderungen nach 2000 im Blickpunkt.

(Quelle: BMBF im April 2005)

Die bessere Strategie entscheidet.

Wer seine Kräfte konzentrierter und gezielter einsetzt, wird den Wettbewerb um den Kunden, um den Auftrag und um den besseren Preis gewinnen. Der Zweitbeste ist bereits der erste Verlierer.

**Impressum**

‘VBU im Dialog‘ erscheint viermal jährlich und bietet Informationen für Kunden und Partner des VBU

Herausgeber:
Verbund beratender Unternehmer e.V.

Ansprechpartner:
Norbert Schenzle
Am Waldrand 43
71111 Waldenbuch
Telefon +49 (0)7157-5369265
Telefax +49 (0)7157-5369263
eMail info@vbu-berater.de

Redaktion und Gestaltung:
Dr. Ulrich Obbarius
ulrich.obbarius@vbu-berater.de
- im Team mit
Norbert Schenzle
Joachim Staudenmaier
H.-Peter Kelm
Michael Risch
Peter Zahn

Copyright VBU 2005

BPS-ONE – Planungs-Software für mittelständische Unternehmen (Fortsetzung)

aktiven Gestaltung der Unternehmenszukunft und zur Absicherung von Entscheidungen. Dabei ist von besonderer Bedeutung, dass erst, wenn eine ausgereifte Software individuell auf das Unternehmen angepasst, professionell konzipiert und rasch in die Unternehmensstrukturen integriert wird, der sofortige Nutzen in Form von Zeit- und Kostenvorteilen eintritt.

Funktionen

Mit diesem Hintergrund wurde **BPS-CIS**, eine in seiner Art einmalige, standardisierte Einführungsunterstützung, entwickelt. Heute stellt **BPS-ONE** mit seiner integrierten Ergebnis-, Bilanz- und Liquiditätsplanung einen wesentlichen Bestandteil eines positiven Ratings und eine aktive Vorbereitung auf die Anforderungen von Basel II dar. Konkrete Empfehlungen von Kreditinstituten bestätigen dies nachhaltig. Die Mandantenfähigkeit von **BPS-ONE** in Verbindung mit dem Konsolidierungsmodul und der Mehrsprachigkeit führen in Firmengruppen und Konzer-

nen zu erheblichen Rationalisierungseffekten und hohem Zeitgewinn in der Konzernplanung und im monatlichen Reporting.

Referenzen

Bis heute wird **BPS-ONE** von mehr als 1.500 Unternehmen primär in Deutschland, Spanien, Österreich und der Schweiz, aber auch weltweit, eingesetzt. Eine Erfolgsgeschichte, die sich neben der hohen Zahl an Installationen auch und vor allem an den Stimmen sehr zufriedener Kunden festmachen lässt.

Kontakt: DENZHORN
Geschäftsführungs-Systeme GmbH
eMail info@bps-one.de
Telefon 0731/94676-0

*Sie finden uns auch im
Internet unter*

www.vbu-berater.de