PAGES

ABACUS

2026

Abacus Branchenlösungen



Das Kundenmagazin der Abacus Research AG

Geschätzte Leserin
Geschätzter Leser

Die Zukunft ist jetzt

1981 kam der Film «Jäger des verlorenen Schatzes» heraus. Darin gibt es eine bis heute berühmte Szene, in der Indiana Jones einem schwarzgewandeten Schwertkämpfer gegenübersteht, der beeindruckend sein Schwert schwingt. Müde und gelangweilt zieht Indy seinen Revolver und erschiesst ihn einfach. Wie war das möglich? Der Schwertkämpfer hatte sicher jahrelang geübt, um seine Waffe möglichst effizient einzusetzen. Aber die Zeit hatte ihn überholt: Ein einziger Schuss aus der Distanz, und seine ganze Schwertkunst war irrelevant.

1274 griffen die Mongolen unter Kublai Khan Japan mit rund 500 bis 900 Schiffen und etwa 30 000 bis 40 000 Mann an; an der Hakata-Bucht standen ihnen nur wenige tausend Samurai gegenüber – schätzungsweise 6000. Die Samurai kämpften traditionell als Einzelkämpfer: Sie ritten vor, nannten Namen und Herkunft und forderten Gegner zum Zweikampf. Die Mongolen ignorierten das völlig – sie umkreisten einzeln vorgestürmte Samurai einfach. Die Mongolen nutzten Kompositbögen mit grösserer Reichweite und vergiftete Pfeile, sodass schon Streiftreffer tödlich wirken konnten. Dazu setzten sie Sprenggranaten (Tetsuhau) ein, die per Katapult oder von Hand geworfen wurden. Schiesspulver war in Japan völlig unbekannt und versetzte die Verteidiger in Angst und Schrecken. Manche Historiker meinen, dass die Japaner geringe Chancen gehabt hätten, wenn nicht ein Taifun gekommen wäre und rund ein Drittel der mongolischen Flotte zerstört hätte.

Moral der Geschichten? Unabhängig davon, wie gut man mit einer Technik oder einem Werkzeug umgehen kann: Wenn die Zeit gekommen ist, wird auch die grösste Meisterschaft irrelevant. Es gewinnt nicht, wer am längsten geübt hat, sondern wer das effizienteste Werkzeug verwendet – ausser man hat das Glück, dass ein Taifun einen rettet.

Heute allerdings wechseln die relevanten Werkzeuge nicht mehr im Rhythmus von Generationen, sondern von Jahren. Damit dreht sich das Prinzip um: Nicht mehr der Meister eines Werkzeugs ist erfolgreich, sondern der, der jederzeit das geeignetste Werkzeug erkennt und übernimmt. Das stellt uns vor ein Dilemma, auf das weder unsere Gene noch unsere Geschichte uns vorbereitet haben: Der Mensch ist darauf ausgelegt, ein einmal erlerntes Können ein Leben lang zu verwerten. Doch das angeeignete Wissen verliert heute schneller an Wert, als es sich aufbauen lässt. Gefragt ist daher nicht mehr Meisterschaft im Umgang mit einem Werkzeug, sondern die Kunst, das geeignete Werkzeug zur richtigen Zeit am richtigen Ort einzusetzen.

Künstliche Intelligenz ist ein solches Werkzeug. Doch wie einst die mongolischen Sprenggranaten versetzt sie viele Menschen in Furcht. Falsch eingesetzt richtet sie erheblichen Schaden an – sie unterscheidet eben so wenig zwischen Freund und Feind wie jene mongolischen Granaten zwischen Angreifer und Verteidiger. Richtig eingesetzt hilft sie, Probleme schnell und effizient zu lösen, die der Mensch allein nur schwer bewältigen könnte. Weil sie «intelligenter» als ein Mensch ist? Nein – sondern weil sie komplexe Muster und Zusammenhänge sehr viel schneller erkennt.
Dabei darf man nicht vergessen, dass Künstliche Intelligenz – um das berühmte Bild der Linguistin Emily Bender aufzugreifen – ein «stochastischer Papagei» ist: Sie gibt vor, zu verstehen, was sie von den Besten unserer Zunft gehört hat. Und wir glauben ihr umso eher, als ein solcher Papagei genau weiss, wie man sich «gebildet» ausdrückt – er wiederholt die Muster der klügsten Stimmen, ohne sie zu begreifen. Entscheidend ist daher, dass Künstliche Intelligenz wie jedes Werkzeug richtig eingesetzt wird. Sie arbeitet probabilistisch, nicht deterministisch: Sie liefert nicht die eine richtige Antwort, sondern die statistisch plausibelste – systembedingt, nicht aus Nachlässigkeit. Halluzinationen sind formal als unvermeidbar bewiesen, da kein berechenbares Modell alle berechenbaren Funktionen erlernen kann (Xu et al. 2024). Selbst OpenAI attestiert ihnen statistische Ursachen im Training selbst, die auch neueste Modelle nicht beheben (Kalai et al. 2025). Das Problem wird sich nicht lösen lassen – nur verringern.

Somit bleibt uns nur, den Umgang mit diesem Werkzeug zu lernen – wie unsere Vorfahren mit Schwert, Pflug und Feder. Künstliche Intelligenz ist nun Teil unseres Lebens, und erfolgreich wird, wer lernt, sie richtig einzusetzen: nicht als Orakel, dem man blind vertraut, sondern als Werkzeug, dessen Stärken man nutzt und dessen Grenzen man kennt. Diese Lektion können wir nicht der nächsten Generation überlassen – denn sie verändert unser Leben nicht irgendwann, sondern jetzt, in rasantem Tempo. Abacus zeigt mit seinen neuen Versionen, dass auch unser Unternehmen diese Zeichen der Zeit erkannt hat.



Claudio Hintermann
Co-CEO Abacus Research AG

ABACUS

Abacus Branchenlösungen



06

Im Gespräch

«Unsere Software muss die Sprache der Branche sprechen.»

Raffaelle Grillo erklärt, was echte Branchenlösungen auszeichnet, wie sie entstehen und weshalb ihr grösster Mehrwert in der Gesamtintegration liegt.



10

Branchen im Fokus

Acht Branchen, eine gemeinsame Basis

Vom Treuhandwesen bis zur Energieversorgung: Acht Branchenlösungen zeigen, wie Abacus spezifische Anforderungen in durchgängige Prozesse übersetzt.

Pages auch online:
abacus.ch/pages



Im Gespräch **06**

«Unsere Software muss die Sprache der Branche sprechen.»

Raffaelle Grillo spricht über Branchenwissen, die Zusammenarbeit mit Kundinnen, Kunden und Partnern sowie die Bedeutung einer integrierten Lösung.

Branchen im Fokus **10**

Abacus Branchenlösungen auf einen Blick

Die Übersicht zeigt, welche Branchen Abacus abdeckt und wann welche Lösung entwickelt wurde.

AbaTreuhand **12**

Treuhand neu gedacht

Von der Buchhaltung bis zur digitalen Mandatsbetreuung schafft AbaTreuhand mehr Raum für persönliche Beratung.

Abacus Law **17**

Digitalisierung, die zur Kanzlei passt

Abacus Law unterstützt Kanzleien dabei, ihre Mandate und Prozesse sicher, durchgängig und passend zu ihrer Arbeitsweise zu organisieren.

AbaImmo **22**

Zwischen Wachstum und Verwaltungsrealität

AbaImmo verbindet die zentralen Prozesse der Immobilienbewirtschaftung und schafft eine gemeinsame Datenbasis.

AbaCare **26**

Mehr Zeit für die Betreuung von Menschen

AbaCare reduziert den administrativen Aufwand in Heimen, sozialen Institutionen und SpitexwOrganisationen.

AbaBau **32**

Die gemeinsame Sprache im Schweizer Baugewerbe

AbaBau bildet die spezifischen Abläufe von Bauunternehmen und Planungsbüros praxisnah ab.

AbaCommerce **42**

Der Handel im Wandel

AbaCommerce sorgt für aktuelle Bestände, konsistente Daten und effiziente Abläufe über alle Verkaufskanäle.

AbaGovernment **45**

Die digitale Plattform für die öffentliche Verwaltung

AbaGovernment hilft Städten, Gemeinden und Kantonen, gesetzliche Vorgaben effizient und digital umzusetzen.

AbaEnergy **50**

Die Schaltzentrale für moderne Energieversorger

AbaEnergy schafft Übersicht in einem Markt, der von Energiewende, Regulierung und wachsenden Datenmengen geprägt ist.

Jetzt entdecken **56**

Software, die Ihre Branche versteht

Alle weiteren Informationen über die vorgestellten Branchenlösungen.

Impressum **57**



«Eine Branchenlösung geht dort weiter, wo spezifische Abläufe entscheidend werden.»

Raffaelle Grillo, COO Abacus Research AG

«Unsere Software muss die Sprache der Branche sprechen.»



Abacus Branchenlösungen entstehen dort, wo Standardprozesse nicht mehr reichen. Raffaelle Grillo, COO der Abacus Research AG, erklärt, weshalb branchenspezifische Software mehr ist als eine Sammlung zusätzlicher Funktionen, welche Rolle Kundinnen, Kunden und Partner bei der Entwicklung spielen und weshalb der grösste Mehrwert in der Gesamtintegration liegt.

Pages: Die aktuelle Pages-Ausgabe widmet sich den Abacus Branchenlösungen. Woran merkst du im Gespräch mit Kundinnen und Kunden, dass eine Lösung wirklich in ihrer Branche angekommen ist?
Raffaelle Grillo: Das merkt man schnell: Unsere Software muss die Sprache der Branche sprechen, erst dann ist sie dort wirklich angekommen. In einem Baubetrieb wird anders gedacht als bei einer Spitex-Organisation oder in einer Anwaltskanzlei. Wenn wir von einem Projekt reden, kann das im Bau eine Baustelle oder ein Gebäude sein. In AbaCare sind es hingegen Klientinnen und Klienten oder Bewohnerinnen und Bewohner. Technisch steckt im Hintergrund oft dasselbe Modul – aber für die Anwenderinnen und Anwender muss die Software ihre Welt abbilden.

Es geht also nicht nur darum, bestehende Funktionen anders zu benennen?
Nein, überhaupt nicht. Branchenspezifisch bedeutet für uns, dass Funktionen und Prozesse so vorbereitet sind, wie sie in dieser Branche tatsächlich gebraucht werden. Eine Standardsoftware deckt viele grundlegende Geschäftsprozesse ab. Eine Branchenlösung geht dort weiter, wo spezifische Abläufe entscheidend werden. Das zeigt sich je nach Branche unterschiedlich.

Wo liegt aus Kundensicht der grösste Mehrwert einer Abacus Branchenlösung?
In der Gesamtintegration. Eine Software, die nur einen bestimmten Teilprozess abbildet, kann zwar stark



«Man kann eine Branche nicht einfach schnell nebenbei erschliessen.»

sein. Unser Vorteil ist hingegen die Integration: Lohnbuchhaltung, Finanzen, Projektverwaltung, branchenspezifische Funktionen und weitere Abacus Anwendungen greifen nahtlos ineinander. Für Kundinnen und Kunden bedeutet das: weniger Schnittstellen, weniger Medienbrüche und durchgängige Prozesse.

Abacus ist heute in sehr unterschiedlichen Branchen aktiv – Bau, Care, Treuhand, Law, Handel, öffentliche Verwaltung und weitere. Was verbindet diese Branchen?
Auf den ersten Blick nicht viel. Ihre Prozesse können sehr unterschiedlich sein. Was sie bei uns verbindet, ist häufig die Softwarebasis im Hintergrund. Ein gutes Beispiel ist die Projektverwaltung: Im Care-Bereich kann ein Projekt ein Klient sein, der Leistungen bezieht. Im Bau ist ein Projekt ein Gebäude, ein Anbau oder ein Umbau. In anderen Branchen ist es ein Mandat oder eine Investition. Das gleiche Modul wird also sehr unterschiedlich eingesetzt.

Kann man denn überhaupt noch vom gleichen Modul sprechen?
Ja, weil das Modul sehr flexibel konfigurierbar ist. Man kann es gewissermassen von einer Seite zur anderen biegen. Genau dafür arbeiten wir auch mit Basis- und Demo-Mandanten. Sie sind für eine Branche vorkonfiguriert und zeigen Partnern sowie Kundinnen und Kunden, wie die Lösung im Alltag aussehen kann. So starten sie nicht auf der grünen Wiese.

Welche Branche hat dich in letzter Zeit am meisten beschäftigt?
Persönlich sicher der Bau. Dort haben wir mittlerweile mehrere Ausprägungen und sehr viele Anforderungen. Besonders im Bauhauptgewerbe arbeiten viele operative Mitarbeitende mit der Software.

Wie entsteht bei Abacus eine neue Branchenlösung?
Meistens beginnt es mit einem Impuls aus dem Markt. Bei der Spitex-Lösung kam zum Beispiel zuerst ein Kunde mit dem Hinweis, dass der bestehende Mitbewerber zwar etabliert sei, sich aber nicht mehr stark bewege. Später kam auch der Verband Zürich auf uns zu. In diesem Bereich hatten wir bereits Kundinnen und Kunden in Finanzbuchhaltung und Lohn. Die Frage war also naheliegend: Warum bilden wir nicht auch den operativen Teil ab? Also nach der Strategie eines Geiers. Wir warten und schauen, bis eine Lösung nicht mehr weiterentwickelt wird, und gehen dann in eine Nische. So hat jede Branchenlösung ihre eigene Herkunft und Geschichte.

Wie geht es dann weiter?
Dann braucht es ein dediziertes Team. Das geht nicht einfach nebenbei. Die Prozesse sind zu komplex, und man muss sich auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden einlassen.

Wir stellen ein Team aus Produktmanagement und Entwicklung zusammen und suchen mehrere Kundinnen und Kunden, die mitarbeiten möchten. Nur für einen einzelnen Kunden bauen wir keine Branchenlösung. Das Risiko wäre zu gross, dass man zu spezifisch entwickelt. Deshalb beziehen wir mehrere Unternehmen ein – und wenn möglich auch Verbände.

Wie läuft diese Zusammenarbeit konkret ab?
Wir bilden oft eine Erfa-Gruppe. Dort treffen wir uns regelmässig, zeigen unseren aktuellen Stand und holen Feedback ein. Dazwischen besuchen wir Kundinnen und Kunden, schauen uns ihre Prozesse an und analysieren, was wirklich gebraucht wird und wo wir Innovation schaffen können.

Wie lange dauert es, bis aus einer Idee eine produktive Branchenlösung wird?
Das hängt von der Lösung ab. Aber bei einer neuen Branchenlösung sprechen wir schnell von zwei bis drei Jahren vom ersten intensiven Austausch bis zu den ersten produktiven Kundinnen und Kunden. Man muss analysieren, konzipieren, entwickeln, zeigen, wieder Feedback einholen und iterativ weiterarbeiten. Man kann eine Branche nicht einfach schnell nebenbei erschliessen.

Welche Rolle spielen Vertriebspartner in diesem Prozess?
Am liebsten binden wir sie früh ein. Wichtig ist aber, dass sie motiviert sind und wirklich in die Branche investieren wollen. Es darf nicht darum gehen, einfach zusätzliche Stunden zu verkaufen. Wenn Partner von Anfang an dabei sind, verstehen sie später die Diskussionen und Entscheidungen viel besser.

Was braucht es neben der Software selbst, damit eine Branchenlösung erfolgreich wird?
Es braucht mehr als ein gutes Produkt. Es braucht Partner, Marketing, Business Development und den Austausch mit Verbänden. Eine Lösung im stillen Kämmerchen zu entwickeln, bringt nichts. Man muss sie erklären, zeigen und im Markt verankern. Verbände spielen dabei eine wichtige Rolle. Wenn sie von einer Lösung überzeugt sind, tragen sie diese Botschaft weiter. Das schafft Vertrauen in der Branche. Ganz wichtig ist unser Business Development und Produktmarketing. Sie erarbeiten frühzeitig Unterlagen und gehen zu potenziellen Kundinnen und Kunden, um aufzuzeigen, was wir entwickeln.

Wenn du drei bis fünf Jahre nach vorne blickst: Wie werden sich Branchenlösungen weiterentwickeln?
Die Anforderungen werden weiter steigen. Deshalb brauchen wir Menschen, die Branchen wirklich verstehen. Das gilt für uns, aber auch für unsere Partner. Wir sagen unseren Partnern deshalb immer wieder: Fokussiert euch auf einzelne Branchen, statt zu viele Märkte gleichzeitig abzudecken. Die Zeiten, in denen man vieles nur oberflächlich bedienen konnte, sind vorbei. Heute muss man die Sprache der Branche sprechen und ihre Prozesse kennen.

Wird Abacus laufend neue Branchen erschliessen?
Wir sind nicht ständig auf der Suche nach der nächsten Branche. Oft kommt ein Impuls von aussen – von Kundinnen und Kunden, Partnern oder Verbänden. Dann prüfen wir, ob es sinnvoll ist und ob wir mit unserer Software einen echten Mehrwert schaffen können. Aktuell beschäftigen uns die Spitex und verschiedene Baubereiche stark. Auch bei Architekten, Ingenieuren und Planern gehen erste Kundinnen und Kunden produktiv, und dann beginnt die nächste Phase: lernen, verbessern, vertiefen.

Man kann also nicht von Anfang an alles perfekt machen?
Nein. Das wäre unrealistisch. Man möchte natürlich von Anfang an alles richtig machen, aber das gelingt nie zu 100 Prozent. Man lernt mit den ersten Kunden, verbessert die Lösung und geht Schritt für Schritt tiefer. Wichtig ist, dass man diesen Prozess ernst nimmt und nahe an den Kunden bleibt.

Abschliessend gefragt: Was ist der entscheidende Vorteil von Abacus?
Dass wir Branchenwissen, Partner, Mitarbeitende und eine integrierte Software zusammenbringen. Unsere Partner und Mitarbeitenden denken sich immer wieder tief in Branchen hinein. Gleichzeitig haben wir mit Finanzen und Lohn sehr starke Kernbereiche. Wenn wir dazu den operativen Teil einer Branche abbilden, entsteht ein Gesamtpaket. Alles aus einer Hand – das ist unsere Vision, unsere Motivation und am Schluss auch der Grund, warum Kundinnen und Kunden zu Abacus kommen.



Abacus Branchen-lösungen



1991
AbaTreuhand
→ S. 12



1996
AbaGovernment
→ S. 45



1998
AbaEnergy
→ S. 50



2002
AbaCare
→ S. 26

Die Abacus Branchenlösungen sind über viele Jahre hinweg gemeinsam mit Kundinnen und Kunden, Verbänden und Vertriebspartnern gewachsen. Denn jede Branche hat eigene Abläufe, Begriffe und Anforderungen. Die Abacus Branchenlösungen greifen diese Besonderheiten auf und verbinden sie mit einer bewährten Softwarebasis. Schritt für Schritt kamen weitere Bereiche hinzu. Der Zeitstrahl zeigt, wann die einzelnen Lösungen entstanden sind – und wie Abacus sein Branchenwissen kontinuierlich erweitert und vertieft hat.

Modulares ERP-System als gemeinsame technologische Basis

Auf die Abläufe und Anforderungen der jeweiligen Branche zugeschnitten

Integrierte Prozesse reduzieren den Administrationsaufwand und senken Kosten



2012
AbaImmo
→ S. 22



2024
Abacus Law
→ S. 17



2009
AbaBau
→ S. 32



2025
AbaCommerce
→ S. 42

AbaTreuhand – die Software für die Treuhandbranche

Treuhand neu gedacht – von der Buchhaltung zum digitalen Beratungs-partner



Wo Routinen automatisiert werden, entsteht mehr Raum für persönliche Beratung und unternehmerischen Weitblick. AbaTreuhand verbindet Buchhaltung, Mandatsführung und digitale Zusammenarbeit und unterstützt Treuhandunternehmen auf dem Weg zum digitalen Beratungspartner.

Die Treuhandbranche gehört zu jenen Branchen, die Abacus seit den Anfängen besonders stark geprägt haben. Bereits der erste Investor und Kunde von Abacus war ein Treuhandunternehmen – ein frühes Zeichen dafür, wie wichtig praxisnahe Software für diese Branche ist. Seit der Gründung von Abacus im Jahr 1985 hat sich das Umfeld jedoch nachhaltig verändert: Aus papierbasierten Buchhaltungen, periodischen Abschlüssen und manuell geprägten Abläufen ist ein Arbeitsfeld geworden, das heute zunehmend digital, vernetzt und beratungsorientiert funktioniert.

Während früher vor allem die korrekte Verarbeitung von Belegen, Löhnen, Abschlüssen und Steuerunterlagen im Zentrum stand, erwarten Kundinnen und Kunden heute deutlich mehr. Sie wünschen einfache digitale Prozesse, aktuelle Auswertungen, effiziente Zusammenarbeit, eine Beratung, die über reine Administration hinausgeht und die Sicherheit, dass Buchhaltung, Abschluss und steuerliche Aufbereitung fachlich korrekt erfolgen. Gleichzeitig steigen auf Treuhandseite die regulatorischen Anforderungen, die Komplexität vieler Mandate und der Druck auf Reaktionszeiten. Die Treuhandbranche bewegt sich damit in einem Spannungsfeld aus Digitalisierung, höheren Kundenerwartungen, Fachkräftemangel und wachsendem Effizienzdruck.

Vom Verarbeiten zum Beraten

Diese Entwicklung verändert auch das Selbstverständnis vieler Treuhandunternehmen. Sie sind längst nicht mehr reine Dienstleister für Buchhaltung, Lohn und Steuern, sondern zunehmend Sparringspartner für unternehmerische Entscheidungen. Gerade für KMU übernehmen sie eine zentrale Rolle: Sie kennen die Zahlen, verstehen die Prozesse, unterstützen strategische Entscheidungen und begleiten ihre

Entscheidend ist nicht die einzelne Funktion, sondern das Zusammenspiel.





«Mit AbaPlato haben wir nicht nur mehrere Tools abgelöst, sondern unsere Mandatsbetreuung neu aufgestellt.» Erik Floyd Wenger

Sie setzen AbaPlato seit rund einem Jahr ein. Warum haben Sie sich für AbaPlato entschieden?
Erik Floyd Wenger: ANBA Treuhand war mit steigenden IT-Kosten und einer bestehenden ERP-Lösung konfrontiert, die aus unserer Sicht wenig Automatisierung und wenig Zukunftsperspektive bot. Uns war klar, dass wir etwas ändern müssen. Deshalb haben wir das Gespräch mit Abacus gesucht. Abacus hat uns verschiedene Möglichkeiten aufgezeigt, und für uns war dann relativ schnell klar: Wenn wir Plato (durch AbaPlato) ablösen, dann wechseln wir nicht nur ein einzelnes Tool, sondern stellen gleich die gesamte Umgebung neu auf.

Welche Funktionen innerhalb von AbaPlato nutzen Sie im Alltag besonders intensiv?
Im Zentrum stehen für uns die Grundfunktionen von AbaPlato: die Leistungserfassung und die Fakturierung. Diese nutzen wir täglich und sehr intensiv. Weiter sind das Dokumentenmanagement, Freigabeprozesse und die Kommunikation mit unseren Kunden über das Treuhandportal relevant. Ergänzt wird dies durch weitere Anwendungen wie digitale Signaturen mit DeepSign oder die Spesenfreigabe in Verbindung mit AbaClik AI. Das Zusammenspiel der verschiedenen Anwendungen ist für uns im Alltag sehr wertvoll.

Welche Rolle spielt AbaPlato in der täglichen Betreuung Ihrer Mandanten?
Bei Mandaten, die seit der Einführung von Abacus zu uns gekommen sind, können wir die Zusammenarbeit von Beginn an digital und strukturiert aufsetzen. Bei älteren Mandaten steht die Nutzung teilweise noch am Anfang, diese migrieren wir jedoch Schritt für Schritt. Besonders dort, wo Kundinnen und Kunden ihre gesamte Buchhaltung oder Finanzadministration an uns auslagern, zeigt sich der Nutzen im Alltag sehr deutlich.

Erik Floyd Wenger, Junior Mandatsleiter, ANBA Treuhand AG

ANBA Treuhand

AbaTreuhand ist eine mandantenfähige, integrierte Komplettlösung.

Kundschaft oft über viele Jahre hinweg. Dadurch entsteht ein Vertrauensverhältnis, das im digitalen Wandel besonders wertvoll ist, denn Digitalisierung bedeutet für viele Unternehmen nicht nur neue Software, sondern auch neue Arbeitsweisen, klare Verantwortlichkeiten und sichere Prozesse. Wie unterschiedlich diese Zusammenarbeit heute aussehen kann, zeigt die untenstehende Grafik. In dieser Rolle geben Treuhandunternehmen Orientierung und helfen, digitale Abläufe Schritt für Schritt im Alltag ihrer Kundschaft zu verankern.

Damit Treuhandunternehmen diese Rolle im Alltag wahrnehmen können, brauchen sie durchgängige, effiziente Lösungen. AbaPlato unterstützt sie dabei, Mandate effizient zu betreuen, Leistungen sauber zu erfassen und die Abrechnung in durchgängige Prozesse einzubinden. Denn Treuhandunternehmen betreuen viele unterschiedliche Kundinnen und Kunden, Prozesse und Anforderungen parallel – vom Kleinstunternehmen bis zum grösseren KMU, von der Finanz- und Lohnbuchhaltung bis zur digitalen Kollaboration. Gleichzeitig wächst in vielen Unternehmen die Zahl spezialisierter Einzellösungen. Was kurzfristig einzelne Aufgaben vereinfacht, führt mittelfristig oft zu mehrfach geführten Daten, zusätzlichen Schnittstellen und Medienbrüchen. Entscheidend ist deshalb nicht die einzelne Funktion, sondern das Zusammenspiel: Informationen sollen zentral verfügbar sein, Daten möglichst durchgängig verarbeitet und repetitive Aufgaben automatisiert werden.

Erfahrung, Fachwissen und die Nähe zur Kundschaft bleiben zentrale Stärken der Treuhandbranche. Integrierte digitale Lösungen ersetzen diese Stärken nicht, sondern unterstützen sie im Alltag. Sie schaffen mehr Übersicht, reduzieren manuelle Arbeit und geben Treuhandunternehmen mehr Zeit für Beratung, Qualitätssicherung und persönliche Kundenbetreuung.

AbaTreuhand: Finanzprozesse, Mandate und Zusammenarbeit im Zusammenspiel

AbaTreuhand verbindet die bewährten Finanz- und Lohnlösungen von Abacus mit modernen Werkzeugen für Automatisierung, Mandatsführung, Zusammenarbeit und digitale Kundenprozesse. Damit steht nicht ein einzelnes Tool im Vordergrund, sondern das Zusammenspiel jener Bausteine, die Treuhandunternehmen im Alltag benötigen: Buchhaltung, Lohn, Leistungserfassung, Fakturierung, Dokumente, Aufgaben und Kommunikation.

Automatisierung auf sicherem Fundament
Die Finanz- und Lohnlösungen bilden dabei das stabile Fundament. Sie unterstützen die klassischen Kernaufgaben der Treuhandarbeit und ermöglichen eine effiziente und zuverlässige Bewältigung unterschiedlichster Kundenbuchhaltungen. Bankanbindungen sorgen dafür, dass Zahlungsein- und -ausgänge zeitnah im Abacus ERP verfügbar sind. Kontobewegungen lassen sich anhand von intelligenten Buchungslogiken automatisiert verbuchen. Ergänzend analysiert DeepO Dokumente, extrahiert relevante Informationen und unterstützt die Erstellung von Buchungen mit deutlich weniger manuellem Aufwand. Besonders hohe Anforderungen stellt zudem die Lohnbuchhaltung: Für viele

Drei Modelle der Zusammenarbeit

1 Punktuelle Unterstützung
- Kunde führt Finanz- & Lohnprozesse intern.
- Treuhänder unterstützt gezielt, z. B. bei Jahresabschluss oder MWST-Abrechnung.

2 Geteilte Prozesse
- Kunde übernimmt einen Teil der Vorarbeiten, z. B. Belege erfassen oder Zahlungen auslösen.
- Treuhänder ist im Lead und führt die Buchhaltung.

3 Vollständige Auslagerung
- Treuhänder übernimmt Buchhaltung & Administration bis hin zur Strategiegestaltung.
- Kunde stellt Unterlagen digital bereit und greift auf Finanzinformationen zu.

Geringer Dienstleistungsumfang → Hoher Dienstleistungsumfang



Als strategische Partner begleiten Sie Ihre Kundschaft digital über den gesamten Lebenszyklus.

Kundinnen und Kunden ist sie ein sensibles Thema, bei dem Zuverlässigkeit und Sicherheit entscheidend sind. Entsprechend wichtig ist eine Software, die laufend weiterentwickelt wird und regulatorisch auf dem neusten Stand bleibt – etwa mit Blick auf die aktuelle Swissdec-Zertifizierung ELM 6.0.

Mandate und Zusammenarbeit zentral organisiert
AbaPlato erweitert diese Basis dort, wo Treuhandunternehmen ihre eigenen Prozesse rund um Mandatsbetreuung, Leistungserfassung und Fakturierung organisieren. Neben den Finanz- und Lohnprozessen ihrer Kundschaft müssen Treuhandunternehmen auch ihre eigenen Leistungen erfassen, abrechnen und interne Aufgaben steuern. Genau hier setzt AbaPlato an: Leistungen können mandatsbezogen erfasst und bis zur Rechnung weiterverarbeitet werden. Gleichzeitig unterstützt AbaPlato dabei, Mandate ganzheitlich zu organisieren – vom Onboarding über die interne Aufgabensteuerung bis zur digitalen Zusammenarbeit mit Kundinnen und Kunden. Aufgaben, Termine, Fristen und Aktivitäten können zentral geplant, zugewiesen und überwacht werden. Wiederkehrende Prozesse lassen sich einheitlich abbilden, ohne

«Mit AbaPlato von Abacus hat ANBA Treuhand heute eine Software, mit welcher sie ihr gesamtes Angebot und somit ihre tägliche Arbeit effizient, digital und automatisiert umsetzen kann.»
Zino Meuli

Welche Entwicklungen und Herausforderungen prägen den Treuhand-Alltag Ihrer Kundinnen und Kunden derzeit am stärksten?
Zino Meuli: Steigende Mandantenerwartungen im Zusammenhang mit der Digitalisierung standardisierter Prozesse. Der Treuhänder von heute möchte seinem Mandanten alle Möglichkeiten anbieten können. Dabei stehen die Digitalisierung und Automatisierung zum Effizienzgewinn sicher im Mittelpunkt. Dabei dürfen die Kommunikation und der Kontakt zum Kunden nicht darunter leiden. Ein weiterer Punkt, der immer wieder aufkommt: Wie bringt der Treuhänder seine Kundinnen und Kunden kostengünstig dazu, auf Abacus zu wechseln.

Welche Anforderungen stellen Treuhandunternehmen heute an eine moderne Branchenlösung?
Eine einfache Bedienbarkeit und hohe Flexibilität. Die verschiedenen Mandate sollen einfach und übersichtlich organisiert werden können. Aufgaben und Erinnerungen bei wiederkehrenden Aufgaben und Fristeneinhaltung sind dabei dienliche Helfer, damit im Alltagsstress nichts untergeht.

Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend, damit die Einführung einer Branchenlösung wie AbaPlato im Treuhand-Alltag wirklich gelingt?
Wenn es zur Einführung kommt, gehören Themen wie den Mehrwert aufzuzeigen und die Kosten bereits wieder der Vergangenheit an. Wie immer, wenn etwas Neues kommt, braucht es kundenseitig nun vor allem Offenheit und die Akzeptanz, ein neues System einführen zu wollen. Das aktive Mitdenken und die Mitarbeit des Treuhänders nützen uns im Projekt auf jeden Fall, die perfekte Lösung für die Kundschaft einzuführen.

Wenn Sie auf die Zusammenarbeit mit Treuhandunternehmen blicken: Welche Rolle spielt der Vertriebspartner dabei, aus einer Softwarelösung einen echten Mehrwert im Alltag zu machen?
Wir denken als Kunde, Unternehmer und Anwender. Es ist wichtig, auf die einzelnen Personen einzugehen und zu verstehen, was ihnen im Alltag den grössten Mehrwert bringt. Der Abacus Standardmandant unterstützt uns dabei, die wichtigsten Prozesse bereits out of the box abzudecken. →

Darauf aufbauend können wir gemeinsam mit dem Kunden gezielt dort anpassen, wo es für sein Unternehmen wirklich relevant ist.

Zino Meuli, Verantwortlicher Verkauf & Marketing, Mitglied der Geschäftsleitung, projekt7 ag

projekt7



Mit AbaTreuhand automatisieren Sie Routineaufgaben und konzentrieren sich auf die Beratung.

32 073.

individuelle Userinnen und User.

dass separate Listen oder individuelle Lösungen nötig sind. Das schafft mehr Übersicht im Tagesgeschäft und hilft, Zuständigkeiten und Arbeitsschritte klar festzuhalten.

Für die Zusammenarbeit mit der Kundschaft spielen neben dem Treuhandportal auch AbaWeb-Angebote eine wichtige Rolle. Sie ermöglichen es Treuhandunternehmen, ihre Kundinnen und Kunden digital in Prozesse einzubinden und ausgewählte Arbeiten direkt in der Abacus Umgebung abzuwickeln. Über das Treuhandportal können Kundinnen und Kunden zudem Dokumente bereitstellen, Freigaben erteilen oder wiederkehrende Aufgaben bearbeiten. Dadurch entsteht ein durchgängiger Ablauf zwischen internem Mandatsmanagement und externer Mandatskommunikation.

Mit KI beginnt für Treuhandunternehmen ein neues Kapitel in der digitalen Beratung.

Ein weiterer wichtiger Baustein ist das Dokumentenmanagement. Dokumente können mandatsbezogen abgelegt und im passenden Kontext verfügbar gemacht werden. So liegen relevante Unterlagen nicht verstreut in E-Mails, lokalen Ablagen oder separaten Systemen, sondern dort, wo sie im Arbeitsprozess benötigt werden. Ergänzend schaffen die Office-Add-ins einen nahtlosen Übergang aus der täglichen Arbeit in Outlook, Word, Excel, PowerPoint oder Teams direkt in die Abacus Welt.

So entsteht ein durchgängiges Zusammenspiel aus Finanz- und Lohnprozessen, Bankanbindungen, automatisierter Beleg- und Buchungsverarbeitung, AbaPlato, AbaWeb, Treuhandportal, Dokumentenmanagement und Office-Add-ins in einer einzigen zentralen Lösung. AbaTreuhand unterstützt damit nicht nur einzelne Arbeitsschritte, sondern verbindet zentrale Elemente des Treuhandalltags – von der klassischen Verarbeitung bis zur digitalen Mandantenbetreuung.

Mit Abacus Intelligence beginnt für Treuhandunternehmen ein neues Kapitel in der digitalen Beratung. Nach der Automatisierung von Belegen, Bankbewegungen und wiederkehrenden Prozessen rückt mit DeepAnalyze nun auch das Reporting stärker in den Fokus. Finanzdaten lassen sich schneller analysieren, Auswertungen dynamisch anpassen und Entscheidungsgrundlagen effizienter bereitstellen. So entsteht mehr Raum für das, was Treuhandunternehmen zunehmend auszeichnet: Beratung auf Basis aktueller, verlässlicher Daten. Entscheidend bleibt dabei, dass KI nicht losgelöst eingesetzt wird, sondern auf nachvollziehbaren Prozessen, sicherer Technologie und einer starken Datengrundlage aufbaut. Gemeinsam mit Treuhandunternehmen schafft Abacus so die Grundlage für ein neues Zeitalter der digitalen Beratung.

DIGITALISIERUNG, DIE ZUR KANZLEI PASST



Digitale Mandatsarbeit beginnt heute lange vor dem ersten Beratungsgespräch und reicht bis zum elektronischen Rechtsverkehr. Abacus Law, LawLite und DeepLegal unterstützen Kanzleien dabei, ihre Prozesse passend zu ihrer Grösse, Arbeitsweise und Mandatsstruktur sicher zu digitalisieren.

Abacus stellt Ihnen das ideale Werkzeug für Ihren Arbeitsalltag bereit.

Künstliche Intelligenz eröffnet neue Möglichkeiten.

Wer heute glaubt, Rechtsarbeit beginne erst im Beratungsgespräch, übersieht einen entscheidenden Teil des Kanzleialltags. Noch bevor die erste juristische Einschätzung formuliert ist, laufen im Hintergrund bereits zahlreiche Prozesse an: Eine Mandatsanfrage trifft ein, Unterlagen werden eingereicht, ein möglicher Interessenkonflikt muss geprüft, Fristen müssen erfasst und sensible Informationen sicher verarbeitet werden. Gleichzeitig erwartet die Mandantschaft schnelle Rückmeldungen, transparente Abläufe und ortsunabhängige Dienstleistungen. Für Kanzleien rückt damit der administrative Rahmen immer näher an die eigentliche Mandatsarbeit heran: Er wird digitaler, schneller und komplexer und muss dennoch effizient, nachvollziehbar und sicher funktionieren.

Beschleunigt wird diese Entwicklung durch mehrere Treiber. Künstliche Intelligenz eröffnet neue Möglichkeiten bei Recherche, Dokumentenerstellung und Routineaufgaben. Justitia 4.0 treibt den digitalen Rechtsverkehr voran. Das revidierte Datenschutzgesetz, die Weiterentwicklung der Geldwäschereivorschriften und weitere Vorgaben erhöhen die Anforderungen an Compliance, Dokumentation und Datensicherheit. Hinzu kommen mobiles Arbeiten, standortübergreifende Zusammenarbeit und der Druck, Ressourcen gezielt einzusetzen. Kanzleien müssen digitaler und flexibler werden, ohne Vertraulichkeit, Berufsgeheimnis und fachliche Sorgfalt aus der Hand zu geben.

«Wir unterstehen dem Berufsgeheimnis – Vertraulichkeit und Datenschutz sind bei allen elektronischen Themen Minimalanforderungen.»
Denise Wüst

Welche Anforderungen haben Sie an Abacus Law als Ihre Kanzleisoftware?
Philipp Schneider: An unsere Kanzleisoftware stellen wir viele Anforderungen. Die Basis ist, dass Klientendossiers sauber geführt werden können. Alle relevanten Daten müssen klientenspezifisch zugeordnet und gespeichert werden. Dazu gehören auch unsere Aufwendungen pro Klient beziehungsweise Mandat, damit die Leistungserfassung und anschliessend auch die Rechnungsstellung darauf aufbauen können.

Denise Wüst: Eine zentrale Anforderung ist zudem die Sicherheit. Wir unterstehen dem Berufsgeheimnis – das ist bei allen elektronischen Themen eine Minimalanforderung. Das gilt selbstverständlich auch für unsere Kanzleisoftware. Die Lösung muss sicher sein und den Anforderungen an Vertraulichkeit und Datenschutz vollumfänglich entsprechen.

Warum haben Sie sich für Abacus Law entschieden?
Denise Wüst: Wir haben uns für die Evaluation möglicher Lösungen externe Unterstützung geholt. Bei Abacus war für uns ein Vorteil, dass das Leistungsangebot über eine reine Kanzleisoftware hinausgeht. Neben der Kanzleilösung bietet Abacus auch Möglichkeiten in Bereichen wie Finanzen, Buchhaltung und weiteren betriebswirtschaftlichen Themen. Hinzu kam die langjährige Erfahrung von Abacus im Softwarebereich. Auch wenn Abacus Law als Kanzleilösung für uns im Vordergrund stand, war diese breite Erfahrung ein wichtiger Punkt. Ebenfalls positiv war für uns die regionale Nähe: Abacus hat seinen Standort in St. Gallen, was für uns ein zusätzlicher Pluspunkt war.

Welche Bereiche Ihres Kanzleialltags bilden Sie heute mit Abacus Law ab?
Bea Falk: Wir arbeiten heute vollständig mit Abacus Law und führen keine parallele Lösung mehr. Das war für uns ein wichtiger Schritt in die moderne Zukunft. Besonders bei uns im Sekretariat ist die Verbesserung deutlich spürbar. Natürlich braucht es bei einer neuen Software eine gewisse Einarbeitungszeit, damit haben wir gerechnet. Sobald man aber mit der neuen Lösung vertraut ist, vereinfacht sie den Arbeitsalltag in verschiedenen Bereichen spürbar. Die Mandatsführung ist strukturierter, die Rechnungsstellung läuft einfacher und auch das Verbuchen von Zahlungen ist dank vereinfachter Prozesse effizienter geworden.

Lic. iur., LL. M. Philipp Schneider, Rechtsanwalt, Partner, Schwager Mätzler Schneider Rechtsanwälte

MLaw Denise Wüst, Rechtsanwältin, Partnerin, Schwager Mätzler Schneider Rechtsanwälte

Bea Falk, Sekretariat, Schwager Mätzler Schneider Rechtsanwälte

SCHWAGER MÄTZLER SCHNEIDER
RECHTSANWÄLTE

Sie erhalten alles aus einer Hand – nahtlos integriert und ohne zusätzliche Schnittstellen.

Unterschiedliche Kanzleien, unterschiedliche Bedürfnisse
Dabei ist die Rechtsbranche alles andere als einheitlich. Eine grössere Kanzlei mit mehreren Fachbereichen hat andere Anforderungen als eine Boutique-Kanzlei oder eine Einzelanwältin. Manche Kanzleien möchten ihre Geschäftsprozesse umfassend integrieren – von der Mandatsführung über Fristen, Dokumente und Leistungen bis zur Abrechnung. Andere suchen vor allem einen einfachen, schnellen und bezahlbaren Einstieg in eine professionelle Kanzleisoftware.

Genau hier setzt die Produktwelt von Abacus Law an. Abacus Law richtet sich an Kanzleien, die ihre Prozesse umfassend digital organisieren und zentrale Informationen an einem Ort verfügbar machen möchten. LawLite richtet sich an kleinere Kanzleien, die ohne aufwendiges Einführungsprojekt professionell digital arbeiten möchten.

Die Kombination aus Abacus Law, LawLite und DeepLegal zeigt: Digitalisierung in der Rechtsbranche kann nicht für alle gleich aussehen. Entscheidend ist, dass die Lösung zur Grösse, Arbeitsweise und Mandatsstruktur einer Kanzlei passt. Technologie soll juristische Arbeit nicht verkomplizieren, sondern Freiraum für Beratung, sorgfältige Mandatsarbeit und die persönliche Betreuung der Klientinnen und Klienten schaffen.

Mit der Rechtsbranche adressiert Abacus ein Umfeld, das von regulatorischen Veränderungen, Digitalisierung und künstlicher Intelligenz geprägt ist. Diese Dynamik schafft laufend neue Anforderungen und gleichzeitig wichtige Impulse für die Weiterentwicklung von Abacus Law. Ziel ist es, Kanzleien und Rechtsabteilungen auch künftig mit Lösungen zu unterstützen, die zur Entwicklung der Branche passen.

In kurzer Zeit viel bewegt

Seit dem Markteintritt entwickelt sich Abacus Law Schritt für Schritt zu einer umfassenden Lösungswelt für Kanzleien.

Januar 2024
Markteintritt Abacus Law
Start der Branchenlösung für Anwaltskanzleien.

Juni 2024
Launch AbaPlato
Ein wichtiger Baustein für digitale Mandatsführung, Leistungserfassung, Fakturierung und strukturierte Kanzleiprozesse.

Laufend
Migrationen Plato – AbaPlato
Bestehende Plato-Kunden werden schrittweise in die Abacus Welt überführt.

März 2025
Erste Kunden mit LawLite
Schlanke Lösung für Kleinstkanzleien mit bis zu vier Mitarbeitenden.

März 2026
DeepLegal Go-to-Market
KI-gestützte Rechtsrecherche als weiterer Baustein der Law-Lösungswelt.

130.

Kanzleien arbeiten mit Abacus Law oder LawLite.



Abacus Law: zentrale Bausteine für digitale Kanzleiprozesse

Abacus Law verbindet zentrale Anforderungen des Kanzleialltags in einer integrierten Lösung: digitale Mandatsführung, Dokumentenmanagement, Compliance, sichere Kommunikation, künstliche Intelligenz, elektronischer Rechtsverkehr und betriebswirtschaftliche Prozesse. Im Fokus steht dabei nicht ein einzelnes Produkt, sondern vielmehr das Zusammenspiel verschiedener Bausteine, mit denen Kanzleien ihre Arbeit digital, sicher und nachvollziehbar organisieren können.

Von der ersten Mandatsanfrage über die Bearbeitung bis hin zur Abrechnung entstehen zahlreiche Prozesse, die idealerweise auf einer zentralen Plattform zusammenlaufen. Im Zentrum steht AbaPlato als Kernlösung für die juristische Mandatsführung. Mandate, Leistungen, Fristen, Aufgaben, Dokumente und Abrechnungen können strukturiert geführt und in durchgängige Prozesse eingebunden werden. Gerade das Dokumentenmanagement spielt dabei im juristischen Kontext eine zentrale Rolle: Relevante Unterlagen werden mandatsbezogen abgelegt und dort verfügbar gemacht, wo sie im Arbeitsprozess benötigt werden. Über die Office-Add-ins lassen sich zudem Informationen und Dokumente



20000.

DeepLegal-Konversationen.



«Der grösste Mehrwert von Abacus Law liegt in der vollintegrierten und zukunftssicheren Gesamtlösung.» Remo Locher

Welche Entwicklungen und Herausforderungen prägen den Alltag von Anwaltskanzleien derzeit am stärksten?
Remo Locher: In unseren Projekten sehen wir, dass viele Kanzleien den digitalen Wandel nun gezielt angehen. Justitia 4.0 hat die Notwendigkeit digitaler Prozesse nochmals stärker ins Bewusstsein gerückt. Gleichzeitig steigen die Erwartungen der Mandantschaft an digitale Kommunikation. Auch Künstliche Intelligenz wird zunehmend relevanter, etwa bei Recherche oder Dokumentenanalyse. In der Praxis zeigt sich aber auch: Datenschutz, Datensicherheit und klare interne Prozesse bleiben weiterhin zentrale Voraussetzungen.

Welche Anforderungen stellen Kanzleien heute an eine moderne Kanzleisoftware?
Kanzleien erwarten heute eine benutzerfreundliche Softwarelösung, die mehr bietet als ein CRM mit

Abacus Law Plattform



Dokumentenablage. Aus unserer Sicht stehen vor allem eine effiziente Mandatsverwaltung, ein gutes Dokumentenmanagement und der sichere Zugriff auf relevante Daten im Vordergrund. Kanzleien setzen deshalb auf zukunftssichere Produkte aus der Schweiz, die laufend weiterentwickelt und den Marktbedürfnissen angepasst werden.

Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend, damit die Einführung einer integrierten Kanzleilösung wie Abacus Law erfolgreich gelingt?
Aus Implementierungssicht ist entscheidend, die bestehenden Prozesse und Arbeitsabläufe der Kanzlei genau zu verstehen. Nur so lassen sie sich sinnvoll digital abbilden. Ebenso wichtig ist, dass die Kanzlei den Veränderungsprozess aktiv mitträgt und die Mitarbeitenden früh einbindet. Praxisnahe Schulungen fördern die Akzeptanz und den sicheren Umgang mit der neuen Software. Da Mandate oft über viele Jahre bestehen, spielt zudem die saubere Datenmigration in vielen Projekten eine wichtige Rolle.

Remo Locher, Head of Sales,
ALL CONSULTING AG

ALL CONSULTING
Abacus Experts since 1986.

direkt aus Outlook, Word, Excel, PowerPoint oder Teams in die Abacus Welt überführen. Das reduziert Suchaufwand, macht Informationen schneller verfügbar und sorgt dafür, dass alltägliche Arbeitsschritte weniger von einzelnen Ablagen oder E-Mail-Verläufen abhängig sind.

Ergänzt wird Abacus Law durch sichere digitale Dienste und intelligente Funktionen. DeepBox, DeepSign und DeepID unterstützen den vertraulichen Dokumentenaustausch, elektronische Signaturen und digitale Identifikationsprozesse rund um das Mandat. Abacus Intelligence entlastet Kanzleien bei wiederkehrenden Arbeitsschritten, etwa durch Dokumentenvergleiche, Chat mit Dokumenten, KI-gestützte Sprachsteuerung und automatische Textgenerierung. Mit DeepLegal kommt ein speziell für rechtliche Fragestellungen entwickeltes KI-Tool hinzu: Es unterstützt die juristische Recherche, macht relevante Informationen schneller erschliessbar und verweist auf verlässliche Originalquellen unter Berücksichtigung von Datenschutz, Berufsgeheimnis und Nachvollziehbarkeit.

Ergänzt wird Abacus Law durch sichere digitale Dienste und intelligente Funktionen.

Compliance als integrierter Prozess
Auch Compliance wird als integrierter digitaler Prozess verstanden. Bereits bei der Mandatsanfrage werden relevante Informationen strukturiert erfasst und erste Prüfschritte angestossen. Der Prozess reicht von der initialen Prüfung über KYC/KYB, UBO, Screening und Risk Scoring bis hin zu Freigabe, Dokumentation und laufendem Monitoring. Damit werden Compliance-Anforderungen nicht neben dem eigentlichen Mandat geführt, sondern nachvollziehbar in den Kanzleiprozess eingebettet.

Mit der Anbindung an Justitia 4.0 ist Abacus Law zudem auf den elektronischen Rechtsverkehr vorbereitet. Sobald der elektronische Rechtsverkehr über justitia.swiss produktiv zur Verfügung steht, können Kundinnen und Kunden von Abacus Law digitale Abläufe auch in Richtung Justiz weiterführen. Darüber hinaus profitieren Kanzleien von der breiten Abacus Welt rund um Business und Operations: Finanzen, HR inklusive Lohn, Reporting, Controlling und künftig auch intelligente Auswertungen mit Report AI.

Abacus Law verbindet juristische Mandatsarbeit mit den betriebswirtschaftlichen Prozessen einer modernen Kanzlei – von Finanzen und HR bis zu Reporting und Controlling. So werden Informationen schneller verfügbar, repetitive Arbeiten reduziert und die digitale Zusammenarbeit wird sicherer und nachvollziehbarer organisiert.



Branchen im Fokus

AbaImmo – mehr als nur eine Immobiliensoftware

Zwischen Wachstum und Verwaltungs-realität

Wachsende Portfolios, steigende Anforderungen und knappe Ressourcen fordern Immobilienverwaltungen zunehmend. AbaImmo schafft durchgängige digitale Prozesse und entlastet Verwaltungen im täglichen Geschäft.

Der Schweizer Immobilienmarkt wächst, der Wohnraum bleibt knapp, und die Verwaltungen mittendrin spüren beides: mehr Objekte, mehr Regulierung, mehr Erwartungen bei gleichbleibendem Personal. Vieles davon läuft heute noch über separate Tools, manuelle Schritte oder papierbasierte Prozesse und kostet Zeit, die anderswo fehlt.

Gleichzeitig verändert sich, was Mieterinnen und Mieter sowie Eigentümerschaft von einer Verwaltung erwarten. Digitale Kommunikation, schnelle Rückmeldungen und Transparenz bei laufenden Vorgängen sind keine Ausnahme mehr, sondern werden als selbstverständlich vorausgesetzt. Abacus hat AbaImmo genau für diese Anforderungen entwickelt: seit 2012 als eigenständige Branchenlösung, die kontinuierlich mit den Anforderungen der Immobilienbewirtschaftung weitergewachsen ist.



«Die Digitalisierung mit AbaImmo hat unseren Arbeitsalltag komplett verändert: vom Papierordner zu wenigen Klicks.» Sabrina Steffen

Welche Herausforderung bestand vor dem Einsatz der Lösung?
Sabrina Steffen: Bei unserer bisherigen Lösung waren der digitale Rechnungsfluss und die Ablage der Mietakten schlicht nicht möglich. Als klar wurde, dass keine Weiterentwicklung mehr kommt, haben wir uns aktiv nach einer neuen Lösung umgesehen.

Warum fiel die Wahl auf Abacus?
Wir kannten AbaImmo bereits aus der Anwenderperspektive, weil einige unserer Kundinnen und Kunden die Lösung schon im Einsatz hatten und wir genau wussten, was sie leistet.

Was hat sich im Alltag verbessert?
Wo früher jede Stockwerkeigentümergemeinschaft einen eigenen Papierordner brauchte, läuft heute fast alles digital. Ruft jemand an und hat eine Frage zu einem Mietverhältnis, kann ortsunabhängig sofort nachgeschaut und Auskunft gegeben werden, ganz ohne physische Mietermäppli.

Welche Funktionen oder Aspekte werden besonders geschätzt?
Die digitale Ablage verändert den Alltag grundlegend. Unterlagen sind jederzeit abrufbar, ohne dass physische Mietermappen zusammengesucht werden müssen. Dazu kommen die Mietvertragsvorlagen, bei denen sich relevante Felder automatisch aus den im Abacus erfassten Daten ziehen lassen, das spart Zeit und reduziert Fehler.

Sabrina Steffen, Mitgründerin IBSG

IBSG
Mehr als eine Verwaltung

Für die Schweizer Immobilienbranche entwickelt

AbaImmo wurde von Grund auf für die Schweizer Immobilienbranche entwickelt: Regulatorische Anforderungen, gesetzliche Vorgaben und branchenspezifische Prozesse sind direkt in der Lösung abgebildet. AbaImmo deckt mit Immobilienbewirtschaftung, Wohnbaugenossenschaften und Immobilienentwicklung drei Bereiche ab, die fachlich unterschiedlich funktionieren, aber auf derselben Datenbasis arbeiten. Für kleinere Verwaltungen gibt es zudem AbaImmoLite als standardisiertes Mietmodell mit demselben Funktionskern.

AbaImmo passt sich Ihren Bedürfnissen an.

510.

Kundinnen und Kunden arbeiten mit AbaImmo.



3700.

Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter.

AbaImmo bildet den gesamten Bewirtschaftungszyklus auf einer Plattform ab.

Eine Datenbasis für alle Prozesse
Objekte, Mietverhältnisse und Verträge sind einmal erfasst und stehen überall zur Verfügung: in der Buchhaltung, in der technischen Verwaltung und in den Portalen. Wer eine Auskunft braucht, findet sie sofort, ohne zwischen Systemen zu wechseln oder Unterlagen zusammenzusuchen.

Heiz- und Nebenkostenabrechnungen nach Schweizer Standard
Heiz- und Nebenkostenabrechnungen werden direkt aus dem System erstellt, nach Schweizer Standard und ohne manuelle Zwischenschritte. Das spart Zeit und reduziert Fehlerquellen bei einem der aufwändigsten Routineprozesse in der Bewirtschaftung.

Die Highlights von AbaImmo

Automatischer Mietzinslauf und Mahnwesen
Der monatliche Mietzinslauf läuft automatisiert, Zahlungseingänge werden direkt abgeglichen und Mahnungen bei Bedarf ausgelöst. Das reduziert manuelle Schritte und minimiert Fehlerquellen.

Integrierte Buchhaltung
Finanzbuchhaltung und Liegenschaftenbuchhaltung sind direkt in der Lösung integriert. Medienbrüche und Schnittstellenprobleme entfallen, unabhängig davon, ob es sich um Mietliegenschaften, Genossenschaftskapital oder ein Entwicklungsprojekt handelt.

Darüber hinaus führt AbaImmo auch die Buchhaltung der Verwaltungsfirma selbst. Verwaltungshonorare werden automatisch verrechnet, Bilanz und Jahresabschluss entstehen direkt im System. Selbst bei der Heiz- und Nebenkostenabrechnung wird der Honorarbeleg automatisch in der Verwaltungsbuchhaltung verbucht. Eine separate Buchhaltungssoftware und die dazugehörige Schnittstelle werden damit überflüssig.

AbaImmo bietet Ihnen vielfältige Funktionen, zeitsparende Automatisierungen und stetige Innovation.



Erweitern Sie die Lösung jederzeit nahtlos mit weiteren Abacus Modulen.



1,1 Mio.

Objekte werden mit AbaImmo verwaltet.

Aufgaben und Schadensfälle
Schadensmeldungen lassen sich direkt in Handwerkeraufträge umwandeln. Alle laufenden Aufgaben und Pendenzen sind zentral im Aktivitätsmanagement sichtbar – transparent für das gesamte Team.

Digitale Wohnungsabnahme mit AbaCheck
Wohnungsübergaben werden vor Ort auf dem Tablet dokumentiert: Protokoll, Fotos und Unterschrift werden direkt im System gespeichert. Die nachträgliche Aufbereitung im Büro entfällt.

Digitale Zusammenarbeit mit allen Beteiligten
Zwei integrierte Portale binden alle Anspruchsgruppen direkt in die Prozesse ein. Im Eigentümer-Portal sehen Immobilieneigentümer jederzeit ihre Kennzahlen, Auswertungen und Jahresabschlüsse. Im Mieter-Portal erfassen Mietende Schadensmeldungen mit Foto, rufen Verträge und Nebenkostenabrechnungen ab und Stockwerkeigentümer erhalten Versammlungsunterlagen und Protokolle digital. Alle Meldungen laufen direkt ins System und werden dort als Pendenz weiterverarbeitet.

Alles aus einer Hand

Bewirtschaftung, Buchhaltung, technische Verwaltung, Kommunikation: Mit AbaImmo laufen alle Prozesse in einem System zusammen – ohne Schnittstellen, ohne manuellen Datentransfer, ohne doppelte Datenhaltung. Jede Information ist genau einmal erfasst und überall verfügbar. So behalten wachsende Verwaltungen die Übersicht, statt sie zu verlieren.

AbaCare – die Software für Heime, soziale Institutionen und Spitex-Organisationen

Mehr Zeit für die Betreuung von Menschen



Der Betreuungsbedarf wächst, während Fachkräfte knapp bleiben und die Anforderungen an Dokumentation und Abrechnung steigen. AbaCare verbindet die zentralen administrativen Prozesse von Heimen und sozialen Institutionen und entlastet Mitarbeitende im Arbeitsalltag.

Rund 1600 Alters- und Pflegeheime sowie soziale Institutionen betreuen schweizweit mehrere hunderttausend Bewohnerinnen und Bewohner respektive Klientinnen und Klienten – Tendenz steigend. Der demografische Wandel, die zunehmende Lebenserwartung der Bevölkerung und die wachsende Zahl von Menschen mit komplexem Betreuungsbedarf stellen die Betreiber vor immer grössere organisatorische und wirtschaftliche Herausforderungen.

Gleichzeitig unterliegt das Finanzierungssystem strengen regulatorischen Vorgaben: Kantone und Gemeinden geben die Tarife vor, Krankenkassen übernehmen definierte Pflegeleistungen, und die Bewohnenden tragen den verbleibenden Anteil selbst. Diese Dreiecksfinanzierung verlangt eine präzise Abrechnung und lückenlose Dokumentation – administrativer Aufwand, der ohne geeignete Softwareunterstützung kaum zu bewältigen ist.



79.

Institutionen arbeiten mit AbaCare.



«Unser Ziel war es, alle Prozesse durchgängig und digital abzubilden.» Barbara Dönz

Was waren die Beweggründe für die Einführung von AbaCare?
Barbara Dönz: Mit 8 Betrieben, 260 Festangestellten und 380 Klienten bzw. Klientinnen zählen wir zu den grösseren Stiftungen. Vor der Einführung von Abacus steuerten wir viele Prozesse mit Excel-Listen – ein ERP hatten wir nicht im Einsatz. Es wurde zunehmend schwieriger, die regulatorischen Anforderungen und Datenschutzvorgaben zu erfüllen. Wir erreichten einen Punkt, an dem es ohne ERP nicht mehr weiterging.

Die Klientenverwaltung gilt als Herzstück von AbaCare – welchen Mehrwert schafft sie im Arbeitsalltag?
Mit der Klientenverwaltung arbeiten wir nicht nur effizienter, sondern auch transparenter, da die Prozesse klar strukturiert sind. Sämtliche Informationen werden einmal zentral erfasst und müssen nicht mehrfach an verschiedenen Stellen gepflegt werden. Das vereinfacht die Abläufe in den Betrieben spürbar und beschleunigt insbesondere die Abrechnungsprozesse.

Welchen Stellenwert nimmt das Thema Digitalisierung in Ihrer Branche ein?
Unsere Kernaufgabe ist die Betreuung von Menschen und diese findet nun einmal direkt am Menschen statt. Für unterstützende Prozesse, etwa in der Dokumentation, schafft die Digitalisierung einen bedeutenden Mehrwert.

Wenn Sie einer Person aus einer anderen Stiftung von der Abacus Software erzählen, was würden Sie als Erstes hervorheben?
Tatsächlich haben sich bereits andere Stiftungen bei uns gemeldet – in der Branche kennt man sich. Viele sind auf der Suche nach einer passenden Lösung für die Klientenverwaltung und diese können wir ihnen natürlich direkt zeigen.

Barbara Dönz, Leiterin Betriebswirtschaft und Projektleiterin bei der Einführung der Abacus Software, ARGO Stiftung

ARGO
WIR STÄRKEN PERSÖNLICHKEITEN

Behalten Sie Vitaldaten, Medikamente und den Pflegeverlauf zentral im Blick.

70.

Alters- und Pflegeheime arbeiten mit AbaCare.

Jede Stunde weniger Büroarbeit ist eine Stunde mehr für die direkte Betreuung.

Herausforderungen und Trends in der Betreuung von Personen

Steigende Komplexität
Der Pflege- und Betreuungsbedarf von Personen wird immer vielschichtiger. Demenzerkrankungen, Mehrfachdiagnosen und verhaltensauffällige Bewohnende erfordern differenzierte Betreuungskonzepte und eine sorgfältige Dokumentation von Pflegestufen und -leistungen. Bedarfsklärungssysteme sind heute Standard und müssen nahtlos in die betrieblichen Abläufe integriert sein.

Fachkräftemangel und Effizienzanforderungen
Kein Thema beschäftigt die Branche so sehr wie der anhaltende Fachkräftemangel. Pflegefach- und Betreuungspersonen mit sozialen Ausbildungen sind knapp, Fluktuationsraten hoch. Gleichzeitig steigt der Druck, administrative Aufgaben zu digitalisieren – denn jede Stunde weniger Büroarbeit ist eine Stunde mehr für die direkte Betreuung.

Digitale und papierlose Prozesse
Die Erwartung von Behörden, Kostenträgern und Betreibern geht klar in Richtung medienbruchfreier, vollständig digitaler Prozesse. Elektronische Rechnungsstellung, digitale Personalakten, mobile Leistungserfassung: Die papierlose Institution ist kein Zukunftsbild mehr, sondern ein konkretes Umsetzungsziel vieler Heime und sozialer Institutionen.

AbaCare – eine integrierte Gesamtlösung für Heime und soziale Institutionen

Abacus ist seit bald 20 Jahren im Bereich von Alters- und Pflegeheimen sowie sozialen Institutionen tätig. Was mit der Abrechnung an verschiedene Garanten und einer Zimmerverwaltung begann, hat sich mit AbaCare bis heute zu einer umfassenden Plattform entwickelt, die konsequent auf die Bedürfnisse dieser Institutionen ausgerichtet ist. Der zentrale Mehrwert von AbaCare liegt heute in der durchgängigen Integration aller relevanten Prozesse in einem System: Bewohner-/Klientenverwaltung, Fakturierung, Auswertung und Personalmanagement sind nicht als separate Module zu verstehen, sondern greifen nahtlos ineinander. Daten werden einmal erfasst und stehen sofort für die Weiterverarbeitung zur Verfügung – das eliminiert Doppelspurigkeiten und reduziert Fehlerquellen erheblich. Mit Abacus Intelligence oder der digitalen Signatur, etwa für den Onboarding-Prozess von Klientinnen und Klienten respektive Bewohnerinnen und Bewohnern, integriert AbaCare moderne Technologien aus dem Abacus Ökosystem. So verbindet die Lösung langjährige Branchenkompetenz mit intelligenten und zukunftsorientierten digitalen Werkzeugen.

Die wichtigsten Funktionen im Überblick:

Klienten- und Bewohnerverwaltung
AbaCare ermöglicht eine effiziente Erfassung und Verwaltung sämtlicher Stammdaten pro Klientschaft respektive pro Bewohnerin und Bewohner. Verschiedene Typen von Bewohnerereignissen – Eintritt, Zimmerwechsel, Spitalaufenthalt und weitere – werden strukturiert digital gespeichert und dienen als Basis für die monatliche Berechnung



Erfassen Sie Daten einmal und nutzen Sie sie durchgängig in allen weiteren Prozessen.

der Bewohnerbuchungen. AbaCare unterstützt Bedarfsklärungssysteme wie BESA und RAIsoft und bietet Schnittstellen für den Import aus Drittsystemen wie Tarmed oder eMed. Eine zusätzliche Erleichterung in der Klientenverwaltung bietet Abacus Intelligence. Die von Abacus entwickelte künstliche Intelligenz vergleicht Dokumente wie Formulare oder Verträge innert Sekunden, erstellt auf Basis weniger Stichwörter Textvorschläge für die Leistungserfassung oder durchsucht umfangreiche Reglemente gezielt nach relevanten Bestimmungen.

Fakturierung
Die monatliche Abrechnung in Heimen und sozialen Institutionen ist ein komplexes Zusammenspiel aus verschiedenen Kostenträgern und Tarifen. AbaCare generiert die fakturierten Leistungen pro Klientschaft respektive pro Bewohnerin und Bewohner und ermöglicht sowohl Einzel- als auch Sammelfakturierungsläufe über definierte Perioden. Die wichtigsten Fakturierungsfunktionen umfassen Leistungs- und Materialabrechnung pro Klientschaft respektive pro Bewohnerin oder Bewohner sowie die Weiterverrechnung an Versicherungen und Dritte.



«Geht nicht gibt's nicht mit AbaCare.»
Pascal Moll

Was fasziniert dich besonders an AbaCare?
Pascal Moll: Die Lösung ist sehr vielseitig – sie deckt alle Prozesse von der Administration bis zur Klienten- respektive Bewohnerverwaltung integriert ab. Gleichzeitig ist AbaCare äusserst flexibel: Es gibt kaum Anforderungen, die sich mit AbaCare nicht abbilden lassen. Trotz hoher Flexibilität sind kaum Individualprogrammierungen notwendig. Ich vergleiche AbaCare gerne mit einem Baukastensystem, mit dem sich passgenaue Gesamtlösungen individuell zusammenstellen lassen.

Welche Herausforderungen siehst du aktuell bei Kundinnen und Kunden in dieser Branche?
Der Wunsch nach Digitalisierung ist gross. Viele Institutionen arbeiten mit papierbasierten Prozessen oder nutzen mehrere, nicht integrierte Softwarelösungen. Dementsprechend wächst das Bedürfnis nach einer digitalen und durchgängigen Softwarelösung.

Soziale Institutionen sind sehr vielfältig. Neben der Betreuung werden oft Dienstleistungen zum Beispiel aus den Bereichen Gärtnerei, Produktion oder Wäscherei erbracht. Diese Tätigkeitsfelder bringen eigene Anforderungen mit sich, so unterliegen sie beispielsweise unterschiedlichen Gesamtarbeitsverträgen. Auch die regulatorischen Anforderungen mit Dokumentationspflicht und Datenschutz nehmen laufend zu.

Wo siehst du den grössten Mehrwert von AbaCare im Arbeitsalltag?
Der grösste Mehrwert liegt in der Integration. Mit AbaCare werden zentrale Prozesse wie Klienten- oder Bewohnerverwaltung und Abrechnungen in einem System vereint. Prozesse werden spürbar vereinfacht und die Effizienz im Alltag gesteigert. Eine grosse Heimgruppe benötigte früher drei bis vier Tage für die Rechnungsstellung. Mit AbaCare wird dieser Prozess heute innerhalb eines halben Tages erledigt. →

Wir haben Kundinnen und Kunden, die schon seit über 20 Jahren auf AbaCare vertrauen – darunter auch grosse Institutionen mit über 900 Mitarbeitenden. Auch wenn die initiale Einführung eine Investition bedeutet, zahlt sich die Lösung über die Nutzungsdauer aus.

Was ist denn das Erfolgsrezept für eine gelungene Projektimplementierung im Bereich AbaCare?
Fundiertes Branchen-Know-how und Erfahrung sind entscheidend. Nur wer die spezifischen Anforderungen und Prozesse der Branche versteht, kann Kundinnen und Kunden zielgerichtet beraten. Entscheidend ist dabei, bestehende Prozesse zu hinterfragen, neu zu denken und zu optimieren – statt sie einfach digital abzubilden.

Welchen Tipp würdest du einem Heim oder einer sozialen Institution für die Digitalisierung mit auf den Weg geben?
Digitalisierung sollte kein Selbstzweck sein. Man sollte dort ansetzen, wo der grösste Nutzen entsteht. Was sich Kundinnen und Kunden wünschen, entspricht nicht immer dem, was den grössten Mehrwert schafft. Eine fundierte Beratung hilft dabei, die richtigen Prioritäten zu setzen.

Pascal Moll, Projektleiter,
Customize AG

customize

Auswertung und Controlling
Fundierte Entscheidungen brauchen verlässliche Zahlen in Echtzeit. AbaCare stellt standardisierte Auswertungen, wie Ärzte- und Krankenkassenlisten, Geburtstagslisten oder Statistiken zu Altersstrukturen mit Pflege- und Pensionstagen, bereit. Während früher individuelle Auswertungen im ERP-System häufig tiefes technisches Know-how, komplexe Reportkonfigurationen und die Unterstützung der IT erforderten, lassen sich individuelle Kennzahlen heute mit Abacus Intelligence im Chatfenster abfragen. Fragen zu Kennzahlen können in natürlicher Sprache formuliert werden und Sie erhalten durch KI-gestützte, interaktive Analysen innert Sekunden passende Auswertungen – ganz ohne vorgängige Konfiguration oder Spezialwissen.

Personalmanagement
Das Personalmanagement in AbaCare geht weit über eine einfache Zeiterfassung hinaus. Die Lösung vereint Einsatzplanung, Zeiterfassung mit Absenz- und Ferienverwaltung, digitalen Versand von Lohnabrechnungen sowie Mitarbeiterkommunikation. Arbeitszeiten und Leistungen können mit Abacus Intelligence per Spracheingabe erfasst werden – und das in jeder erdenklichen Sprache. Generell können sämtliche HR-Prozesse mit der Abacus Software digitalisiert werden, so steht beispielsweise ein professionelles Bewerbermanagement für die Gewinnung von Mitarbeitenden im hart umkämpften Arbeitnehmermarkt zur Verfügung.

Ausblick 2027

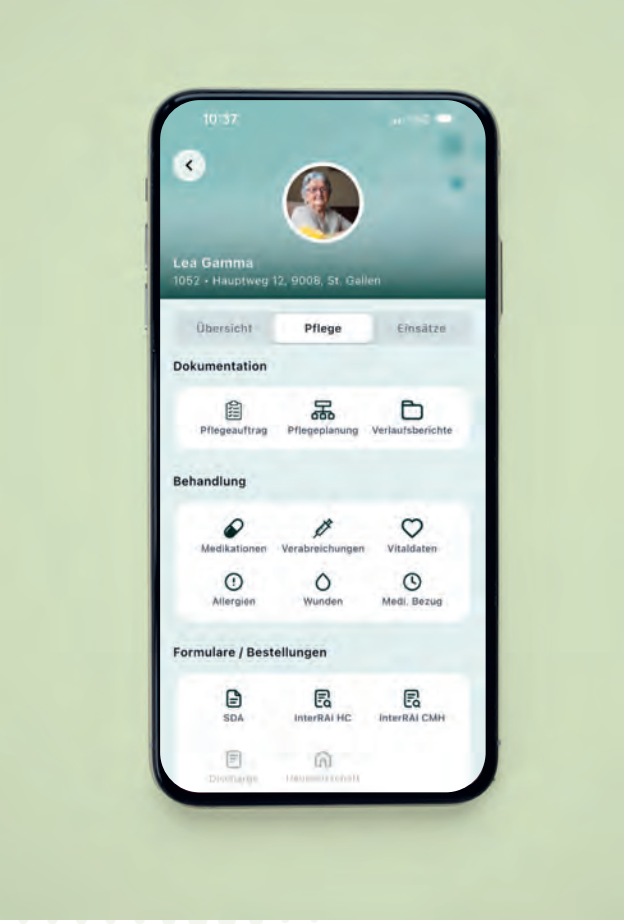
AbaCare für Spitex-Organisationen
Die Spitex – kurz für «Spital extern» – hat sich in der Schweiz als tragende Säule der ambulanten Pflege etabliert. Rund 1500 Spitex-Organisationen erbringen schweizweit Pflege und Unterstützung für hilfsbedürftige Menschen zu Hause. Neben öffentlichen Spitex-Organisationen wächst auch der Anteil privater Anbieter stetig.

Der gesellschaftliche Trend ist klar: Möglichst lange zu Hause leben – das wünschen sich heute die meisten Personen. Dieser Wunsch verleiht der ambulanten Pflege weiteres Wachstumspotenzial. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Dokumentation, Qualitätssicherung und Abrechnung. InterRAI-Assessments, Pflegeplanungen und eine lückenlose Leistungserfassung gehören zum Pflichtprogramm moderner Spitex-Organisationen.

Mit AbaCare für Spitex-Organisationen bietet Abacus eine integrierte Lösung, die sämtliche operative Spitex-Prozesse sowie Lohn- und Finanzbuchhaltung mit Debitoren und Kreditoren in einem einzigen System bündelt. Auch für Spitex-Organisationen steht Abacus Intelligence als intelligente Assistenz zur Verfügung und unterstützt mit exklusiven KI-Funktionen im Arbeitsalltag.

Highlights von AbaCare für Spitex-Organisationen im Überblick

Kunden- & Adressregistrierung
Sämtliche Stamm- und Kundendaten werden einmalig erfasst und stehen anschliessend für alle weiteren Prozesse in der Software zur Verfügung. Dank der integrierten Anmeldeplattform «OpanCare» entfällt das manuelle Abtippen von Anmeldungen und Adressdaten. So gehört doppelspurige Datenerfassung der Vergangenheit an.



Alle operativen Spitex-Prozesse stehen in einer App zur Verfügung.

Die papierlose Institution ist kein Zukunftsbild mehr, sondern ein konkretes Umsetzungsziel.

Assessment & CAPs
AbaCare ermöglicht die standardisierte Bedarfsabklärung mit interRAI-Formularen und erstellt anschliessend automatisch die zugehörigen CAPs (Client Assessment Protocols). Damit ist die gesetzlich geforderte Assessmentpflicht effizient und revisionssicher erfüllt.

Pflegeplanung
Von der Diagnose mit weltweit anerkannten NANDA-I-Diagnosen über die individuelle Zieldefinition bis hin zu gezielten Interventionen nach dem Leistungskatalog von Spitex Schweiz – AbaCare begleitet Pflegefachpersonen durch den gesamten Pflegeprozess.

Dienst- & Einsatzplanung
Mit der Personaleinsatzplanung AbaPlan steht Ihnen ein übersichtliches Planungstool zur Verfügung, in dem Sie Mitarbeitende gezielt auf Dienste einteilen und Ferien sowie Abwesenheiten direkt berücksichtigen können. Auf Basis dieser Einsatzplanung werden die Routen automatisch optimiert, sodass Ihre Teams weniger Zeit unterwegs und mehr Zeit bei den Klientinnen und Klienten verbringen.

Pflegedokumentation und Berichterstattung
Medikamentenmanagement, Vitaldatenverwaltung und eine lückenlose Pflegedokumentation gewährleisten höchste Betreuungsqualität. Mit Abacus Intelligence lässt sich das Verlaufsjournal bequem per Spracheingabe diktieren. Werden dabei Daten oder Vitalwerte wie Puls oder Bluthochdruck erfasst, speichert das System diese automatisch an der richtigen Stelle, beispielsweise in der Klientenverwaltung oder unter den Vitaldaten.

Übernimmt eine Pflegefachperson die Betreuung oder die Fallführung einer neuen Klientin oder eines neuen Klienten, kann sie das Verlaufsjournal mit Abacus Intelligence zusammenfassen und erhält dadurch rasch einen strukturierten Überblick über den bisherigen Verlauf. Integrierte Reporting-Tools liefern zudem visuelle Auswertungen auf Knopfdruck.

Fakturierung
Leistungen werden einfach und fehlerfrei an Klientinnen und Klienten, an Krankenkassen oder an die öffentliche Hand verrechnet – mit flexibler Anbindung an MediData oder weitere Systeme.

Mobile App
Alle operativen Spitex-Prozesse von der Datenerfassung bis zur Pflegeplanung stehen in einer intuitiven App für iOS und Android ortsunabhängig zur Verfügung.





Branchen im Fokus

AbaBau – dabei sein, wenn die Zukunft gebaut wird

AbaBau als gemeinsame Sprache im Schweizer Baugewerbe

AbaBau verbindet die vielfältigen Akteure der Schweizer Baubranche auf einer gemeinsamen digitalen Basis. Die branchenspezifischen Lösungen schaffen durchgängige Prozesse – vom Bauhaupt- und Baunebengewerbe bis zu Architektur-, Ingenieur- und Planungsbüros.

Mit über 330’000 Beschäftigten und einem jährlichen Investitionsvolumen von über 60 Milliarden Franken ist die Baubranche eine tragende Säule der Schweizer Wirtschaft. Sie vereint eine Vielzahl unterschiedlicher Akteure – vom Bauhauptgewerbe über das Baunebengewerbe bis hin zu Architektur-, Ingenieur- und Planungsbüros.

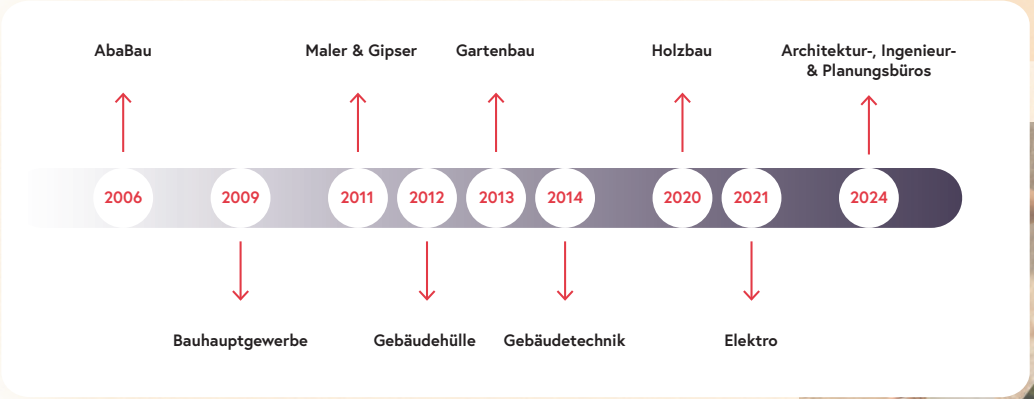
Trotz ihrer Vielfalt verbindet die Branche eine gemeinsame Grundlage: der Baukostenplan BKP. Er strukturiert Bauleistungen und Kosten, schafft eine einheitliche Basis für die Kalkulation und Abrechnung und erleichtert die Zusammenarbeit der verschiedenen Gewerke über alle Projektphasen hinweg.

Massgeschneidert statt von der Stange
Bauprojekte werden anspruchsvoller. Steigende Material- und Energiepreise, volatile Lieferketten, zunehmende regulatorische Anforderungen sowie der Fachkräftemangel erhöhen den Druck auf Bauunternehmen und Planungsbüros. Um Projekte wirtschaftlich umzusetzen, braucht es verlässliche Grundlagen für die Offertstellung, eine präzise Kalkulation, eine vollständige Leistungserfassung und eine transparente Projektsteuerung.

Gleichzeitig unterscheiden sich die Anforderungen je nach Gewerbe deutlich. Ein Elektriker arbeitet mit anderen Prozessen und Kennzahlen als ein Strassenbauer oder ein Architekturbüro, das Honorare nach SIA-Ordnung abrechnet. Standardisierte Lösungen stossen in diesem vielfältigen Umfeld rasch an ihre Grenzen, weil sie entweder zu wenig branchenspezifische Funktionen bieten oder unnötig komplex sind.

Abacus hat deshalb AbaBau von Grund auf branchenspezifisch konzipiert. Die verschiedenen Ausprägungen teilen eine gemeinsame technologische Basis – mit allen Vorteilen der nahtlosen Integration in die übrigen Abacus Module wie Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung, Projektverwaltung oder CRM – und sind dennoch in ihrer Funktionstiefe und Benutzerführung auf die jeweiligen Gewerke zugeschnitten. Sehen Sie in der Grafik, wann AbaBau um die einzelnen Gewerke erweitert wurde.

Die Entwicklung von AbaBau



AbaBau für das Bauhauptgewerbe

Das Bauhauptgewerbe mit Hoch- und Tiefbau, Strassenbau, Tunnel- sowie Brückenbau ist geprägt durch Grossprojekte mit langen Laufzeiten, vielen Subunternehmern und einer hohen Kapitalintensität. Die Anforderungen an die Software sind anspruchsvoll: Es gilt, Ausschreibungen nach NPK-Normen zu verarbeiten, Angebote kalkulatorisch wasserdicht zu erstellen, die Projektsteuerung in Echtzeit zu gewährleisten und die Abrechnung gegenüber öffentlichen und privaten Bauherren korrekt abzuwickeln. AbaBau für das Bauhauptgewerbe basiert auf den aktuellen Tarif- und Kalkulationsdaten des Schweizer Baumeisterverbands (SBV) und ist sowohl SBV- als auch CRB-zertifiziert.

Vorkalkulation und Offertwesen
In der Vorkalkulation unterstützt AbaBau das gesamte Offertwesen. Leistungsverzeichnisse lassen sich sowohl nach NPK als auch als freies LV erstellen. Dank BIM-Anbindung können Leistungsverzeichnisse direkt aus einem 3D-Modell generiert werden. Verbandsdaten des SBV sind direkt integriert, und

Kalkulieren, offerieren und rapportieren Sie durchgängig in einem System.



1123.

Bauunternehmen setzen AbaBau ein.

Erfassen Sie Stunden, Material und Fremdleistungen direkt auf der Baustelle.

Auftragsbestätigungen lassen sich mit digitaler Signatur unterzeichnen. Auch Subunternehmer und CRM sind in diesem Bereich eingebunden.

Leistungsverzeichnisse werden in der Praxis häufig als PDF-Dateien ausgetauscht. Das LV-Scanning von Abacus erkennt Struktur und Positionen eines PDFs automatisch und erstellt daraus auf Knopfdruck ein elektronisches Leistungsverzeichnis zur Weiterbearbeitung.

Um Medienbrüche im Ausschreibungsprozess zu vermeiden, können Ausschreibungen elektronisch mit externen Dienstleistern geteilt werden. So wird die Zusammenarbeit mit Subunternehmern und weiteren Projektbeteiligten durchgängig digital unterstützt.



«Ein ERP-Projekt ist immer ein Organisationsprojekt.» David Schmid

Wie sah die Ausgangslage vor der Einführung der Abacus Software aus?
David Schmid: Im Frühling 2024 haben wir entschieden, dass wir das bestehende ERP-Projekt umrüsten, weil wir über mehrere Jahre hinweg nicht die gewünschten Fortschritte erzielt hatten. Gleichzeitig haben wir den Entschluss gefasst, auf eine Standardlösung zu setzen. Wir sind heute sehr divers aufgestellt, international tätig und bestehen aus zahlreichen Gesellschaften. Vor diesem Hintergrund ist das ERP-Projekt für uns auch ein Mittel zum Zweck, um uns auf gemeinsame Stammdaten und Prozesse zu einigen.

Warum hat sich Marti schliesslich für die Abacus Software entschieden?
Unser Entscheid basiert auf einer umfassenden Evaluation, in die fast 100 Marti-Mitarbeitende involviert waren. Im Rahmen dieses Vorgehens haben drei Softwareanbieter ihre Lösungen bei uns präsentiert, darunter die Axept Business Software AG mit der Abacus Lösung. Alle Anbieter erhielten im Vorfeld einen Themenkatalog mit Kriterien, anhand dessen wir die Lösungen systematisch bewertet haben. Axept schnitt mit der Abacus Software insgesamt am besten ab.

Eine wichtige Anforderung von uns war die Durchgängigkeit der Lösung. Wir suchten eine Software, die nicht nur unsere HR- und Finanzprozesse, sondern auch die operativen Bauprozesse sowie den Werkhof abdecken kann. Zudem war es uns wichtig, auf eine Standardsoftware mit grossen Bau-Referenzen zu setzen und nicht auf eine individuell programmierte Lösung.

Unterdessen arbeiten bereits zwei Gesellschaften aus dem Marti Konzern mit Abacus. Gibt es erste Rückmeldungen zur Software?
Ja, innerhalb weniger Monate haben wir ein Pilotprojekt umgesetzt mit je einer Gesellschaft in der Deutschschweiz und der Westschweiz. Zusammen beschäftigen sie etwa 150 Mitarbeiter im Bauhauptgewerbe und im Spezialtiefbau. Trotz der kurzen Einführungszeit sind die Rückmeldungen positiv und der Mehrwert von Abacus konnte bei Marti im

Live-Betrieb aufgezeigt werden. Als Konzern konnten wir aus diesen Piloten sehr viel lernen und lassen das ins weitere Projekt der Implementierung von Abacus einfliessen.

Welche Funktionen und Prozesse aus der Abacus Software bieten bereits heute einen Mehrwert im Arbeitsalltag?
Mit Abacus haben wir alles in einem System – vom Kreditoren-Workflow über die Rapportierung bis zum Spesenmanagement. Diese Integration schafft für uns im Arbeitsalltag den grössten Mehrwert. Besonders schätzen wir, dass in der Abacus Software das Projekt und die Ressourcen im Zentrum stehen und alle weiteren Prozesse daran angebunden sind.

Welche nächsten Schritte sind bei Marti geplant?
Aktuell legen wir den Grundstein für den Konzernmandanten, also den übergreifenden Mandanten, worin die Gesellschaften des Marti Konzern abgebildet werden sollen. Dieser Mandant wird dann mit seinen Funktionen ab 2028 in den Tessiner, Westschweizer und Deutschschweizer Gesellschaften implementiert.

Welchen Rat würden Sie anderen Bauunternehmen geben, die vor der Einführung eines neuen ERP-Systems stehen?
Die Einführung eines ERP-Systems ist immer ein Organisationsprojekt – es ist kein Finanz- und auch kein IT-Projekt. Entscheidend ist, dass jene Mitarbeitenden aktiv einbezogen werden, die im Tagesgeschäft mit der Software arbeiten. Gleichzeitig sollte sich das Unternehmen bewusst sein, welche Prozesse und Strukturen unbedingt beibehalten werden müssen und wo Anpassungen sinnvoll sind.

David Schmid, Leiter Business Engineering, Marti Dienstleistungen AG

Bauauftrag
Im operativen Bauauftrag begleitet AbaBau die gesamte Ausführungsphase. Die Arbeitsvorbereitung (AVOR), die Ausmasserfassung – wahlweise BIM-gestützt – sowie die Regieverrechnung nach eigenen oder Verbandstarifen sind vollständig integriert. Das Nachtragshandling lässt sich direkt im System abwickeln. Dank digitalem Tagesrapport lassen sich geleistete Stunden, Material, Inventar, Fremdleistungen sowie Lieferscheine direkt auf der Baustelle erfassen, wodurch tagesaktuelle Daten zur Verfügung stehen.

Werkhof
Der Werkhof-Bereich deckt die Bewirtschaftung von Maschinen und Geräten sowie von Betriebs- und Verbrauchsmaterialien ab. Inventar, Bestellwesen, Disposition und Lieferscheine sind ebenso integriert wie die Fakturierung von Arbeitsgemeinschaften. Baumaschinen, Fahrzeuge und Kleingeräte können mit AbaTrak automatisch geortet und ihre Einsätze lückenlos erfasst werden, sodass die geleisteten Betriebsstunden und gefahrenen Kilometer direkt der richtigen Baustelle oder dem entsprechenden Projekt zugeordnet werden. Durch die vollständige Integration in die Abacus Software stehen alle Stammdaten zentral zur Verfügung und müssen nur einmal erfasst werden.

Finanzen und Personal
AbaBau integriert sämtliche kaufmännischen Kernfunktionen: Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Geschäftsbereiche bilden die finanzielle Basis. Im Personalbereich gehören die Baulohn-Abrechnung gemäss Landesmantelvertrag (LMV) sowie die Zeiterfassung zu den Kernfunktionen.

Wir haben das ideale Werkzeug für Ihren Betrieb.



15 000.

Anwenderinnen und Anwender.



«Mit Abacus zu durchgängigen Prozessen in der Baubranche.» Noël Lanker

Welche Herausforderungen siehst du aktuell bei Kundinnen und Kunden im Bauhauptgewerbe?
Noël Lanker: Die Unternehmen im Bauhauptgewerbe stehen heute vor verschiedenen Herausforderungen. Der anhaltende Preis- sowie Konkurrenzdruck zwingt sie dazu, ihre Prozesse laufend zu optimieren und effizienter zu werden. Gleichzeitig sehen wir in vielen Unternehmen nach wie vor einen grossen Digitalisierungsbedarf. Zahlreiche Abläufe erfolgen noch manuell oder analog, Prozesse sind innerhalb der Unternehmen unterschiedlich organisiert und teilweise historisch gewachsen. Hinzu kommt, dass sowohl die Unternehmen selbst als auch die Bauprojekte immer grösser und komplexer werden. Damit steigen die Anforderungen an durchgängige, einheitliche Prozesse und an eine zentrale Datenbasis. In der Praxis treffen wir jedoch häufig auf gewachsene IT-Landschaften mit zahlreichen Fremdsystemen und Insellösungen anstatt auf eine integrierte ERP-Lösung. Digitalisierung ist dabei längst nicht mehr nur eine Frage der Effizienz. Moderne und einfach nutzbare Systeme tragen auch zur Attraktivität als Arbeitgeber bei, insbesondere für jüngere Mitarbeitende, die digitale Arbeitsweisen erwarten. Gleichzeitig müssen Unternehmen sicherstellen, dass neue und bestehende gesetzliche Vorgaben zuverlässig in ihren Prozessen abgebildet und eingehalten werden können.

Welche Anforderungen stellen Unternehmen im Bauhauptgewerbe an eine Business Software?
Unternehmen erwarten heute eine Business Software, welche ihre Prozesse möglichst durchgängig und ohne Medienbrüche abbildet. Entscheidend ist dabei, dass nicht einzelne Funktionen isoliert betrachtet werden, sondern dass die gesamte Wertschöpfungskette von der Kalkulation und Offerte über die Projektabwicklung und Ressourcenplanung bis hin zur Leistungserfassung, Abrechnung und Finanzbuchhaltung in einer integrierten Lösung unterstützt wird. Gleichzeitig muss eine moderne Lösung flexibel genug sein, um die unterschiedlichen Anforderungen sowie Prozesse eines Bauunternehmens abzubilden und mit dem Unternehmen mitzuwachsen. Die Lösung muss Transparenz über Projekte, Kosten, Ressourcen und Ergebnisse schaffen, um fundierte Entscheide treffen zu können. Immer wichtiger werden zudem einfache und mobile Anwendungen für Mitarbeitende auf der Baustelle. Digitale Prozesse müssen dort funktionieren, wo die Arbeit stattfindet, und für die Anwenderinnen und Anwender möglichst intuitiv nutzbar sein. Nicht zuletzt erwarten Unternehmen Investitionssicherheit. Eine Business Software muss laufend weiterentwickelt werden, gesetzliche Anforderungen zuverlässig abbilden und neue technologische Möglichkeiten integrieren. Dazu gehören zunehmend auch Automatisierung und künstliche Intelligenz.

Wo siehst du den grössten Mehrwert der Abacus Lösung im Arbeitsalltag?
Den grössten Mehrwert der Abacus Lösung sehen wir in der durchgängigen Digitalisierung und Vernetzung der Prozesse. Abacus ermöglicht es, zahlreiche Abläufe eines Bauunternehmens in einer zentralen ERP-Lösung abzubilden und damit bestehende Insellösungen und manuelle Schnittstellen zu reduzieren. Informationen werden dort erfasst, wo sie entstehen, beispielsweise direkt auf der Baustelle, und stehen anschliessend ohne zusätzliche manuelle Arbeit für die Weiterverarbeitung zur Verfügung. Das reduziert Mehrfacherfassungen, erhöht die Datenqualität und schafft mehr Transparenz. Gleichzeitig sinkt der administrative Aufwand, Prozesse werden effizienter und es bleibt mehr Zeit für das eigentliche Kerngeschäft.

Was ist aus deiner Sicht entscheidend für eine erfolgreiche Einführung?
Entscheidend für eine erfolgreiche Einführung ist aus unserer Sicht, dass diese nicht als reines IT-Projekt, sondern als ganzheitliches Unternehmens- und damit auch als Organisationsprojekt verstanden wird. Die bestehenden Prozesse sollten gemeinsam hinterfragt, vereinheitlicht und wo sinnvoll optimiert werden, anstatt sie unverändert in einer neuen Software abzubilden. Ebenso wichtig sind klare Ziele, eine realistische Projektplanung, eine professionelle Projektführung und die frühzeitige Einbindung der betroffenen Mitarbeitenden. Veränderungen müssen verständlich kommuniziert und die Anwenderinnen und Anwender gezielt auf die neuen Prozesse vorbereitet werden. Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor ist die Erfahrung des Integrationspartners, der die Prozesse der Branche versteht, die Anforderungen der Kundinnen und Kunden kennt und deren Sprache spricht. So entsteht eine enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit, die es ermöglicht, Lösungen umzusetzen, welche nicht nur technisch funktionieren, sondern auch im Arbeitsalltag einen echten Mehrwert schaffen.

Noël Lanker, Head of BU Abacus und Partner, Axept Business Software AG

AXEPT



Mit der App «AbaNote» lassen sich Baujournale, Mängel, Pendenzen, Abnahmen und weitere baurelevante Informationen direkt auf der Baustelle effizient und lückenlos dokumentieren.

50 369.

Unternehmen als Marktpotenzial der gesamten Baubranche in der Schweiz.

AbaBau für das Baunebengewerbe

Das Baunebengewerbe umfasst eine Vielzahl von Gewerken mit eigenen Branchennormen, Abrechnungslogiken und Anforderungen. Die wichtigsten Segmente des Schweizer Baunebengewerbes sind in AbaBau gezielt ausgebaut und stützen sich auf eine vollständig integrierte administrative Basis, in der Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung und Kostenrechnung sowie die branchenspezifische Lohnabrechnung und die Zeiterfassung enthalten sind. Das Herz der Lösung ist der Objekt-/Projektstamm. Hier werden alle Objekte zentral erfasst und darunter die dazugehörigen Projekte geführt. Der Objekt-/Projektstamm agiert dabei wie ein 360-Grad-CRM des Baunebengewerbes: Die Anschrift (Objekt) steht im Mittelpunkt, und damit muss die Installation auch bei einem Eigentümerwechsel nicht angepasst werden. Diese objektbezogene Logik war bereits im Jahr 2014 entscheidend für den Erfolg dieser Lösung.

Das integrierte Controlling mit Soll-Ist-Vergleichen und grafischen Auswertungen mit KI-Unterstützung liefert über alle Gewerke hinweg die Transparenz, die für eine gesunde Projektsteuerung notwendig ist. Die gewerkspezifischen Besonderheiten der einzelnen Ausprägungen sind nachfolgend beschrieben. Alle Softwarelösungen für das Baunebengewerbe sind CRB-zertifiziert.



AbaBau für Gebäudetechnik & Gebäudehülle



AbaBau für Elektriker



AbaBau für Gartenbau



AbaBau für den Holzbau



AbaBau für Maler & Gipser

Gebäudetechnik & Gebäudehülle

Haustechnikunternehmen (HLKS – Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär) und Betriebe der Gebäudehülle arbeiten mit langfristigen Wartungsverträgen und hohen Qualitätsanforderungen. AbaBau basiert auf den Verbandsdaten von suissetec und GH Schweiz und unterstützt das Wartungsvertrags- und Servicemanagement, die Angebotskalkulation, das digitale Rapportieren für Servicetechniker sowie die Ersatzteil- und Materialverwaltung. Der Datenaustausch mit Planungsbüros und Generalunternehmern erfolgt über die Norm SIA 451.



«Seit mehr als zehn Jahren vertrauen wir auf die Abacus Software – heute ist ein Grossteil des Abacus Portfolios fester Bestandteil unseres Arbeitsalltags. Dazu gehören unter anderem AbaBau, Servicemanagement, Finanzbuchhaltung, Debitoren- und Kreditorenmanagement, Projektverwaltung, CRM sowie die mobilen Anwendungen für unsere Mitarbeitenden auf der Baustelle.
Jedes Fahrzeug ist heute mit einem Tablet ausgestattet. Unsere Mitarbeitenden erfassen Regierapporte, Serviceaufträge, Arbeitszeiten und Absenzen direkt digital und ortsunabhängig. Dadurch haben wir alle Informationen zentral an einem Ort und vermeiden Medienbrüche.»

Marc Vetsch, Geschäftsführer, Vetsch Gebäudehüllen AG

VETSCH Gebäudehüllen AG

Elektroinstallationsunternehmen

Elektroinstallationsunternehmen steuern täglich eine Vielzahl kleiner und mittelgrosser Aufträge – von der Erstinstallation bis zum Serviceauftrag. Im Zentrum der Softwarelösung stehen Auftragserfassung und Servicedisposition, Materialverwaltung sowie die mobile Zeiterfassung und Rapportierung via Tablet direkt am Einsatzort. NPK-Offerten und freie Leistungsverzeichnisse ermöglichen eine normkonforme Angebotserstellung sowie eine flexible Strukturierung nach eigenen Leistungskatalogen, wobei Akontozahlungen und Schlussrechnungen nahtlos abgewickelt werden können. AbaBau unterstützt zentrale Branchenstandards wie Steiger, EIT.swiss, VSAS und Eldas und stellt damit die nahtlose Anbindung an die digitale Wertschöpfungskette der Schweizer Elektrobranche sicher. Eine direkte Anbindung an die Finanzbuchhaltung sorgt für eine schnelle, fehlerfreie Rechnungsstellung.



«Abacus ist unsere zentrale ERP-Lösung, in der sämtliche Unternehmensprozesse zusammenlaufen. Bei uns arbeiten rund 600 Mitarbeitende täglich mit Abacus – von der Rapportierung über das Spesenmanagement bis hin zur Kalkulation und der Finanzbuchhaltung. Besonders deutlich spüren wir eine Effizienzsteigerung in der Rapportierung und beim Spesenmanagement, diese Funktionen haben unseren Arbeitsalltag spürbar erleichtert. Der gesamte Prozess ist schnell, vollständig digital und jederzeit transparent einsehbar.»

Dominic Fröhli, Geschäftsbereichsleiter für Qualität, Risiko und Projektmanagement, Schibli-Gruppe

schibli

Gartenbau

Gartenbauunternehmen verbinden Neugestaltungsprojekte mit wiederkehrenden Unterhaltsaufträgen – ein Geschäftsmodell, das besondere Anforderungen an die Auftragsverwaltung stellt. AbaBau basiert auf den Kalkulationsdaten von JardinSuisse und bietet Auftrags- und Projektabwicklung, Unterhaltsvertragsverwaltung mit wiederkehrenden Leistungspositionen, Materialbewirtschaftung sowie mobile Zeiterfassungslösungen für Mitarbeitende auf der Baustelle. Ein besonderes Highlight ist der integrierte Pflanzenkatalog mit Blütenkalender. Damit sind Pflanzenlisten und Blütenkalender direkt in die Leistungsverzeichnisse eingebettet und stehen für die Kostenberechnung und Offerterstellung zur Verfügung.



«Mit Abacus setzen wir auf eine durchgängige Lösung aus einem Guss: Sobald ein Kunde Kontakt zu uns aufnimmt, wird der gesamte Prozess – von der Offerte über die Erfassung der geleisteten Arbeitsstunden bis hin zur Abwicklung aller Abrechnungen, wie Lohnabrechnungen, Baustellenabrechnungen oder Nachkalkulationen – in derselben Software gesteuert. Das macht unsere Abläufe nicht nur effizienter, sondern auch übersichtlich und nachvollziehbar.»

Michel Berger, Inhaber und Mitglied der Geschäftsleitung, Kämpf Gartenbau AG

KÄMPF GARTENBAU

Holzbau

AbaBau für den Holzbau wurde in enger Zusammenarbeit mit Branchenspezialisten entwickelt und basiert auf den Tarif- und Kalkulationsgrundlagen von Holzbau Schweiz. In der Vorkalkulation überzeugt AbaBau mit einem durchgängigen Offertwesen nach NPK und freiem Leistungsverzeichnis sowie CRM, Projektmanagement und mit der Einbindung von Subunternehmern. In der Auftragsabwicklung deckt die Lösung sämtliche Prozesse von AVOR über Ausmasserfassung und Regiearbeiten bis hin zum effizienten Nachtragshandling ab. Besonders relevant für den Holzbau ist die flexible Fakturierung: Mehrstufige Zahlungspläne lassen sich präzise abbilden, inklusive automatischer Aufteilung der Rechnungsempfänger sowie Akonto-, Teil- und Schlussrechnungen – einzeln, kumuliert oder pauschal, mit direkter Verbuchung in der Debitorenbuchhaltung.



«Der grösste Mehrwert von AbaBau für Holzbauunternehmen liegt in effizienteren Prozessen, höherer Transparenz und der Möglichkeit, stärker datenbasiert zu arbeiten. Unser Ziel ist es, dass das ERP-System ein selbstverständlicher Teil der täglichen Arbeit wird und Raum für kontinuierliche Weiterentwicklung schafft.»

Paul Fuchs, Leiter Business Services, S. Müller Holzbau AG

s·müller holzbau architektur

Maler & Gipser

Maler- und Gipserbetriebe arbeiten projektorientiert, mit häufig wechselnden Baustellen, kleinteiligem Materialverbrauch und einem hohen Anteil an Regiearbeiten. AbaBau für Maler und Gipser basiert auf den Kalkulationsdaten vom Schweizerischen Maler- und Gipserunternehmer-Verband (SMGV) und ist CRB-zertifiziert.
In der Vorkalkulation unterstützt AbaBau Kalkulation und Offertwesen nach NPK und freiem LV, CRM sowie Projektmanagement – mit direkt integrierten SMGV-Verbandsdaten. Die Auftragsabwicklung umfasst die Ausmasserfassung, Regieabrechnung nach eigenen oder Verbandstarifen sowie das Nachtragshandling. Bei der Fakturierung ermöglicht AbaBau die Aufteilung auf verschiedene Rechnungsempfänger, Akontorechnungen nach Fortschritts-Ausmass sowie Teil- und Schlussrechnungen einzeln, kumuliert oder pauschal – mit direkter Verbuchung in der Debitorenbuchhaltung.



«Mit Abacus haben wir heute eine Lösung, die unsere Abläufe von der Offerte über die Ausführung bis zur Abrechnung durchgängig unterstützt. Gerade im Offertwesen und in der Projektabwicklung hilft uns AbaBau dabei, Informationen zentral zu führen und den Überblick über unsere Projekte zu behalten. Besonders wertvoll ist für uns die Transparenz im laufenden Projekt. Mit der Plantafel behalten wir unsere Ressourcen im Blick und dank der Nachkalkulation in Abacus sehen wir frühzeitig, wenn sich ein Projekt anders entwickelt als geplant. So können wir schneller reagieren und unsere Projekte gezielter steuern.»

Nik Wittek, Inhaber, TipTop Gipsergeschäft AG

TIPTOP GIPSERGESCHÄFT



**«Die Einführung einer Business Software ist weit mehr als ein IT-Projekt – sie ist ein Veränderungsprojekt für die gesamte Organisation. Technologie allein schafft noch keinen nachhaltigen Erfolg. Entscheidend sind klare Ziele, realistische Rahmenbedingungen und vor allem die konsequente Einbindung der Mitarbeitenden.
Mit unserem ausgeprägten Branchenverständnis im Baunebengewerbe und dem richtigen Implementierungsansatz begleiten wir Unternehmen dabei, neue Prozesse und Arbeitsweisen erfolgreich und langfristig in ihrer Organisation zu verankern.»**

Silas Schneider, CEO, Abacus Business Solutions AG

ABACUS Business Solutions

AbaBau für Architektur-, Ingenieur- und Planungsbüros



Architektur-, Ingenieur- und Planungsbüros sowie General- und Totalunternehmen unterscheiden sich in ihrer Geschäftslogik fundamental von ausführenden Baubetrieben. Im Zentrum steht die ganzheitliche Steuerung des gesamten Bauprojekts – von der Visualisierung und Planung über das Management von Wissen, Zeit und Kreativität bis hin zur Ausführung und Übergabe. Die Verrechnung erfolgt dabei je nach Modell auf Basis von Honorarordnungen, Pauschalen, Stundensätzen oder Gesamtprojektkosten.

Kostenvoranschlag original und mutiert

Die Kostenplanung bildet das Fundament jedes Bauprojekts. AbaBau unterstützt die Erstellung von Kostenvoranschlägen nach BKP, eBKP-H und eBKP-T – sowohl als Original-KV als auch in revidierten Fassungen. KV-Mutationen, sei es als Projektänderung, Umbuchung oder Teuerungsanpassung, lassen sich direkt im System erfassen und nachverfolgen. Die Kostengliederung ist flexibel wählbar und erlaubt bei Bedarf auch eine Unterteilung in einzelne Bauobjekte.

Ausschreibung

Von der Erstellung des Leistungsverzeichnisses bis zum Angebotsvergleich begleitet AbaBau den gesamten Ausschreibungsprozess digital. Submittenten können ihre Preis- und Konditionseingaben über ein externes Ausschreibungsportal selbst einpflegen. Eingegangene Angebote werden im System verglichen, die Vergabeentscheidung wird dokumentiert.

Werkverträge

Nach der Vergabe übernimmt AbaBau die Verwaltung der Werkverträge. Nachträge werden strukturiert erfasst und dem entsprechenden BKP oder Kostenträger zugeordnet. Der aktuelle Leistungs- und Kostenstand pro Werkvertrag ist jederzeit transparent einsehbar. Endkostenprognosen und Nachtragsmanagement sind direkt in die Projektsteuerung integriert.



«Wir haben von Beginn an bei der Entwicklung von AbaBau für Architektur-, Ingenieur- und Planungsbüros mitgewirkt, mit dem klaren Ziel, eine Lösung zu schaffen, die sich im Praxisalltag bewährt. Dabei konnten wir unsere umfassende Erfahrung aus der Architektur einbringen und sind froh, dass diese direkt in die Entwicklung eingeflossen ist. Viele Funktionalitäten wurden bereits an unseren Bedürfnissen ausgerichtet, und wir sind motiviert, die Lösung gemeinsam mit Abacus weiter voranzutreiben.»

Paul Fuchs, Leiter Business Services,
S. Müller Holzbau AG

s·müller
holzbau architektur

Die Kostenplanung bildet das Fundament jedes Bauprojekts.

Baubuchhaltung

Die Baubuchhaltung in AbaBau ermöglicht eine lückenlose Kostenverfolgung über den gesamten Bauprozess. Verträge, Zahlungen, Mutationen und Vergütungsaufträge werden zentral geführt und dem jeweiligen BKP zugeordnet. Eingehende Unternehmerrechnungen werden im integrierten Rechnungsfreigabe-Portal geprüft und freigegeben, bevor sie direkt in die Finanzbuchhaltung übertragen werden. Der Soll-Ist-Vergleich zwischen Kostenvoranschlag und tatsächlichen Ausgaben ist jederzeit auf Knopfdruck abrufbar. Projekte können sowohl direkt mit der Bauherrschaft als auch über einen General- oder Totalunternehmer abgewickelt werden.

Honorarabrechnung nach SIA

Die Berechnung des Eigenhonorars gemäss SIA 102, 103 und 108 ist komplex: Projektphasen, Teilleistungen, honorarberechtigte Bausumme und prozentuale Ansätze müssen korrekt berechnet, transparent ausgewiesen und über die gesamte Projektdauer konsistent fortgeschrieben werden. Die Branchenlösung für Architektur-, Ingenieur- und Planungsbüros ermöglicht eine präzise Honorarplanung und -fakturierung – von der ersten Voranmeldung bis zur Schlussrechnung. Mit der integrierten Zeit- und Leistungserfassung können entstandene Aufwände der Mitarbeitenden direkt einer Projektphase zugewiesen und mit der Honorarabrechnung abgerechnet werden.

Digitale Baudokumentation mit AbaNote AI

AbaNote AI ist eine intelligente App für die digitale Baudokumentation. Mit AbaNote AI lassen sich Mängel und Pendenzen effizient erfassen, Baujournale führen sowie Abnahmeprotokolle erstellen und direkt unterzeichnen. Darüber hinaus ermöglicht AbaNote AI jederzeit Zugriff auf projektrelevante Kontaktinformationen und Unterlagen. Die nahtlose Integration in AbaBau stellt sicher, dass alle Informationen ohne Medienbrüche und ohne Doppelerfassungen zentral verfügbar sind.



«Der grösste Mehrwert von AbaBau liegt für unsere Kundinnen und Kunden in der integrierten Gesamtlösung: Durchgängige Prozesse vermeiden Medienbrüche und doppelte Datenerfassungen, erhöhen die Datenqualität und schaffen mehr Transparenz im Arbeitsalltag. Entscheidend ist dabei, bewährte Standards mit den tatsächlichen Anforderungen des Unternehmens in Einklang zu bringen. Dank unseres konsequenten Branchenfokus verstehen wir diese Bedürfnisse und können unsere Kunden fachlich wie organisatorisch gezielt begleiten.»

Roman Pöllinger, CSO,
Abacus Business Solutions AG

ABACUS
Business Solutions



AbaCommerce – die Software für Handelsunternehmen

Der Handel im Wandel



Steigende Kundenerwartungen, internationale Online-Plattformen und Omnichannel-Strategien verändern den Schweizer Handel nachhaltig. AbaCommerce verbindet Verkaufskanäle und zentrale Handelsprozesse auf einer gemeinsamen Datenbasis – vom Ladengeschäft bis zum Onlineshop.

Internationale Plattformen und der wachsende Onlinehandel verschärfen den Wettbewerb. Schweizer Handelsunternehmen stehen unter zunehmendem Preisdruck, während gleichzeitig Kosten für Logistik, Personal und IT steigen. Wer die eigene Marge schützen will, braucht volle Transparenz über Einkaufspreise, Konditionen und Deckungsbeiträge.

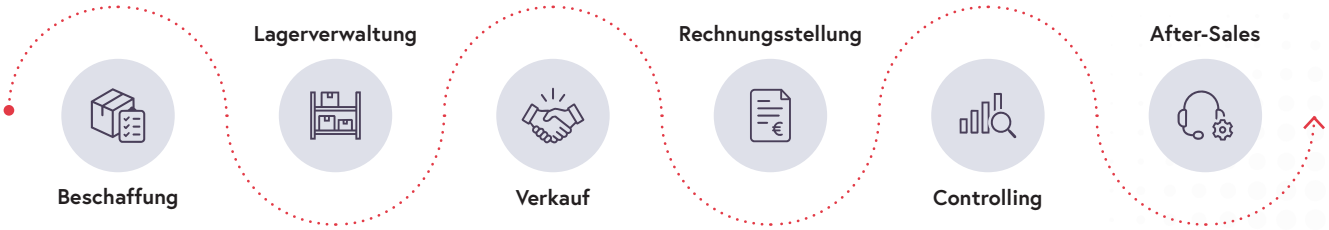
Viele Handelsunternehmen bedienen heute mehrere Verkaufskanäle gleichzeitig: Ladengeschäft, Webshop, Aussendienst, Marktplätze. Was für Kundinnen und Kunden selbstverständlich wirkt, ist operativ anspruchsvoll. Bestände müssen kanalübergreifend stimmen, Preise konsistent sein und Bestellungen aus verschiedenen Quellen effizient verarbeitet werden. Ohne durchgängige Systemunterstützung entsteht schnell ein Flickenteppich aus Insellösungen und manuellem Aufwand.

Bereit für die Herausforderungen des modernen Handels

AbaCommerce ist eine integrierte Branchenlösung für Schweizer Handelsunternehmen ab zehn Mitarbeitenden und deckt vom technischen Handel über Gross- und Detailhandel bis zu Unternehmen mit E-Commerce- oder Omnichannel-Geschäftsmodell ab. Sämtliche Handelsprozesse fliessen in der Softwarelösung durchgängig zusammen – von der Beschaffung über Lager, Verkauf und Service bis zur Finanzbuchhaltung. Statt mit voneinander getrennten Insellösungen zu arbeiten, setzen Handelsunternehmen mit AbaCommerce auf eine zentrale, papierlose Plattform ohne Medienbrüche. Das schafft Transparenz, vereinfacht die Zusammenarbeit und sorgt für effiziente, verlässliche Abläufe im gesamten Handelsgeschäft.

Zu viel auf Lager bindet Kapital, zu wenig kostet Umsatz.

Der digitale Handelsprozess im Überblick



Cockpit und CRM
AbaCommerce startet mit einem zentralen Cockpit, das alle relevanten Informationen auf einen Blick zeigt: Interessenten, Kunden, laufende Offerten und Aufträge. Das integrierte CRM ermöglicht eine durchgängige Begleitung vom ersten Kontakt bis zum Serviceauftrag nach dem Verkauf und schafft so die Grundlage für langfristige Kundenbeziehungen.

Beschaffung
AbaCommerce analysiert Bestände, Verkaufszahlen und Lieferzeiten und generiert daraus automatisch Bestellvorschläge. Das vermeidet Engpässe, reduziert Überbestände und beschleunigt den gesamten Einkaufsprozess. Digitaler Belegaustausch mit Lieferanten ist direkt integriert.

Lagerverwaltung
Zu viel auf Lager bindet Kapital, zu wenig kostet Umsatz. AbaCommerce unterstützt Mitarbeitende dabei, den richtigen Mittelweg zu finden, mit integrierter Disposition, automatischen Bestellvorschlägen und einer klaren Übersicht über Bestände, Lieferzeiten und Lieferantenzuverlässigkeit. Mit der AbaPoint App lassen sich Inventuren, Wareneingänge, Warenausgänge und Lagerumbuchungen direkt vor Ort in Echtzeit erfassen. Das spart Wege, reduziert Fehler und hält die Lieferfähigkeit hoch, ohne unnötig Kapital zu binden.

Verkauf
Von der mobilen Offerterfassung bis zur automatisierten Serienfakturierung bildet AbaCommerce den gesamten Verkaufsprozess ab. Flexible Preis- und Rabattsysteme sowie die Multichannel-Anbindung für Webshop und Kassensystem sorgen dafür, dass alle Verkaufskanäle zentral gesteuert werden können.

Rechnungsstellung
Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung, integrierte QR-Rechnung und eBill sowie automatisierte Mahn- und Zahlungsprozesse laufen vollständig im System. Flexible Abrechnungsmodelle und Teilzahlungen decken auch komplexere Anforderungen ab.



«Prozesse nicht nur digitalisieren, sondern konsequent automatisieren.» Andreas Brauchli

Welche Herausforderungen siehst du aktuell bei Kundinnen und Kunden im Handel?
Andreas Brauchli: Der Wettbewerbs- und Margendruck hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Gleichzeitig erwarten Kundinnen und Kunden eine hohe Lagerverfügbarkeit, kurze Lieferzeiten und ein breites Sortiment. Das bindet Kapital und erhöht die Komplexität in den Prozessen. Hinzu kommen steigende Personalkosten und der steigende Fachkräftemangel. Viele Unternehmen arbeiten immer noch mit einer Vielzahl isolierter Lösungen wie Excel, Outlook oder separaten Produktionstools und verlieren dadurch wertvolle Zeit und Übersicht. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an moderne Business Software: Prozesse sollen effizienter werden, Entscheidungen schneller getroffen und relevante Informationen jederzeit auf Knopfdruck verfügbar sein.

Welche Anforderungen stellen Handelsunternehmen an eine Business Software?
Sie suchen eine Lösung, die ihre zentralen Geschäftsbereiche nahtlos miteinander verbindet, von Verkauf und Beschaffung über Logistik bis hin zu Finanzen und Controlling. Dabei stehen Standardisierung, einfache Bedienung und hohe Flexibilität im Vordergrund. Die Software soll Prozesse mit möglichst wenig Aufwand unterstützen, sich rasch an neue Marktanforderungen anpassen lassen und mit dem Unternehmen wachsen. Gefragt sind Lösungen, die heute Mehrwert schaffen und gleichzeitig langfristige Investitionssicherheit bieten. →

Wo siehst du den grössten Mehrwert von AbaCommerce im Alltag?
Der grösste Mehrwert liegt für mich in der hohen Prozesssicherheit: Sie reduziert Fehlerquellen nachhaltig und trägt damit direkt zu tieferen Kosten und einer höheren Effizienz bei. Die klar strukturierten und benutzerfreundlichen Oberflächen erleichtern die tägliche Arbeit und sorgen dafür, dass Anwenderinnen und Anwender schnell produktiv werden. Aus den laufenden Einführungsprojekten sehen wir bereits, dass sich Nutzerinnen und Nutzer rasch zurechtfinden und der Schulungsaufwand entsprechend gering bleibt. Besonders wertvoll ist zudem, dass Prozesse nicht nur digitalisiert, sondern konsequent automatisiert werden, wo dies sinnvoll und wirtschaftlich ist.

Worauf kommt es bei der Einführung besonders an?
Aus meiner Sicht sind drei Erfolgsfaktoren entscheidend. Erstens ein standardisiertes Vorgehen mit klar definierten Meilensteinen und Checklisten, damit alle Beteiligten jederzeit Transparenz über den Projektfortschritt haben. Zweitens ein gewissenhaftes Projektmanagement mit realistischen Zeitplänen und einer konsequenten Steuerung der Umsetzung. Drittens eine praxisnahe Schulung der Anwenderinnen und Anwender. Die Software entfaltet ihren vollen Mehrwert erst dann, wenn die Mitarbeitenden das Programm gemeinsam erarbeiten und es sicher im Arbeitsalltag einsetzen können.

Andreas Brauchli, Mitglied der Geschäftsleitung, bsb.info.partner AG

bsb. business·it

Controlling
Ein integriertes Management-Informations-System und ein konfigurierbares Dashboard liefern jederzeit relevante Kennzahlen und Auswertungen. Digitale Archivierung und Dokumentenmanagement sind ebenfalls enthalten.

After-Sales
Nach dem Verkauf beginnt oft die nächste Geschäftsbeziehung. Mit dem integrierten Servicemanagement lassen sich Wartungsaufträge, Reparaturen und Garantiefälle direkt aus dem System heraus verwalten, ohne Informationsverlust zwischen Verkauf und Service.

AbaPoint unterstützt eine Vielzahl zentraler Lagerprozesse direkt auf dem mobilen Endgerät und sorgt so für effiziente, digitale Abläufe im Lageralltag.

Personal und Finanzen
AbaCommerce lässt sich nahtlos mit Lohnbuchhaltung, HR-Management, Zeiterfassung und Spesenmanagement erweitern. Finanzbuchhaltung, Anlagebuchhaltung und Electronic Banking sind als durchgängige Gesamtlösung direkt integriert.

Das zeichnet AbaCommerce aus:

Kundendaten immer griffbereit
Aussendienstmitarbeitende haben unterwegs jederzeit Zugriff auf Kundendaten, Auftragshistorien und Konditionen. Das stärkt die Beratungsqualität und verkürzt Reaktionszeiten.

Weniger Aufwand durch KI-gestützte Automatisierung
Eingehende Rechnungen und Bestellungen werden automatisch erkannt, zugeordnet und verarbeitet. Was früher viel Zeit in Anspruch nahm, läuft heute im Hintergrund, zuverlässig und nachvollziehbar.

Ausbaufähig ohne Systemwechsel
Neue Verkaufskanäle, Onlineshops, externe Plattformen oder branchenspezifische Zusatzlösungen lassen sich über offene Schnittstellen einfach anbinden, ohne dass die Lösung dabei an Stabilität verliert. Ob Ladengeschäft, Onlineshop oder beides: AbaCommerce passt sich an, ohne dass ein Systemwechsel nötig wird.



Branchen im Fokus

AbaGovernment – die Software für die öffentliche Verwaltung

AbaGovernment: Die digitale Plattform für die öffentliche Verwaltung

Gesetzliche Vorgaben, digitale Technologien und steigende Erwartungen an moderne Dienstleistungen verändern die öffentliche Verwaltung. AbaGovernment unterstützt Städte, Gemeinden und Kantone dabei, ihre Prozesse durchgängig zu digitalisieren und vorhandene Ressourcen effizient einzusetzen.

6.

kantonale Verwaltungen arbeiten seit Jahren mit der Abacus Business Software.

Die öffentliche Verwaltung befindet sich im Wandel
Die Digitalisierung verändert die öffentliche Verwaltung nachhaltig. Gesetzliche Vorgaben, technologische Entwicklungen und steigende Erwartungen von Bevölkerung, Politik und Mitarbeitenden verlangen nach effizienten, sicheren und durchgängigen Verwaltungsprozessen. Städte, Gemeinden sowie Kantonsverwaltungen suchen Lösungen, mit denen sie ihre Dienstleistungen kontinuierlich weiterentwickeln und gleichzeitig den gesetzlichen Anforderungen gerecht werden können.

Regulatorische Anforderungen nehmen zu
Mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung des harmonisierten Rechnungslegungsmodells (HRM2) verändern sich auch die Anforderungen an moderne ERP-Systeme. Neue Vorgaben müssen zeitnah umgesetzt werden, damit Verwaltungen ihre Finanzprozesse rechtskonform und effizient führen können. Parallel dazu verfolgt die Organisation «Digitale Verwaltung Schweiz» das Ziel, Dienstleistungen der öffentlichen Verwaltung schweizweit stärker zu standardisieren. Einheitliche Schnittstellen, gemeinsame Standards und eine bessere Vernetzung zwischen Behörden schaffen die Grundlage für eine medienbruchfreie Zusammenarbeit.

Digitalisierung eröffnet neue Chancen
Auch neue Technologien prägen die Zukunft der öffentlichen Verwaltung. Künstliche Intelligenz unterstützt Mitarbeitende dabei, Informationen schneller zu finden, grosse Datenmengen auszuwerten und wiederkehrende Aufgaben zu automatisieren. Ergänzend schafft die schrittweise Einführung der elektronischen Identität (E-ID) die Grundlage für sichere digitale Behördendienstleistungen und eine vertrauenswürdige Interaktion zwischen Verwaltung, Bevölkerung und Unternehmen. Gemeinsam eröffnen diese Entwicklungen neue Möglichkeiten, Verwaltungsprozesse effizienter und bürgerfreundlicher zu gestalten.

Diese Entwicklungen zeigen, dass moderne ERP-Lösungen heute weit mehr leisten müssen als die Abbildung administrativer Prozesse. Gefragt sind Plattformen, welche gesetzliche Anforderungen erfüllen, bestehende Fachanwendungen integrieren und gleichzeitig genügend Flexibilität für zukünftige Entwicklungen bieten.

Stadt Aarau



100% swiss made und regional verankert.

750.

Jede dritte Gemeinde- oder Stadtverwaltung hat sich für Abacus entschieden. Das sind rund 750 Verwaltungen.

Digitale, medienbruchfreie Prozesse, die rund um die Uhr verfügbar sind, werden heute erwartet.



Aarau

Seit wann ist AbaGovernment bei der Stadt Aarau im Einsatz und weshalb fiel die Wahl auf Abacus?
Gerhard Zehnder: Das Projekt startete 2022. Der Go-live erfolgte gestaffelt bis 2023 und seither bauen wir die Lösung laufend weiter aus. Für uns war wichtig, eine etablierte Lösung zu wählen, die in Schweizer Städten und Gemeinden bereits breit eingesetzt wird. Gleichzeitig spielte die Integration mit unseren Fachapplikationen eine zentrale Rolle. Das Zusammenspiel zwischen innosolv und Abacus funktioniert sehr gut und ermöglicht einen durchgängigen Datenaustausch.

Welche Funktionen schätzen Sie an AbaGovernment besonders?
Für uns ist vor allem die modulübergreifende Integration ein grosser Vorteil. Die verschiedenen Abteilungen arbeiten enger zusammen, weil sie auf derselben Datenbasis arbeiten. Gerade in einer öffentlichen Verwaltung spielen Transparenz und Nachvollziehbarkeit eine zentrale Rolle. Die Benutzerverwaltung im Abacus unterstützt diese Anforderungen zuverlässig.

Welche Vorteile bietet Ihnen AbaGovernment im Finanzbereich?
Die Digitalisierung unserer Kreditorenprozesse hat den Arbeitsalltag deutlich vereinfacht. Früher wurden Rechnungsdossiers physisch von Abteilung zu Abteilung weitergereicht. Heute erfolgt der gesamte Freigabeprozess digital. Auch im Debitorenbereich funktioniert das Zusammenspiel hervorragend: Die Rechnungen erstellen wir in innosolvcity, Mahnwesen und Debitorenverwaltung erfolgen in Abacus. Dank der nahtlosen Integration werden die relevanten Daten automatisch übernommen.

Was macht AbaGovernment für Sie zur passenden Lösung für eine öffentliche Verwaltung?
Eine öffentliche Verwaltung unterscheidet sich in vielen Bereichen von einem klassischen Unternehmen. Gesetzliche Vorgaben, Datenschutz und Revisionssicherheit haben bei uns einen besonders hohen Stellenwert. AbaGovernment verbindet diese Anforderungen auf einer gemeinsamen Plattform. Gleichzeitig profitieren wir von einer modernen Arbeitsumgebung, die auch für neue Mitarbeitende attraktiv ist. Viele kennen Abacus bereits aus der Privatwirtschaft und finden sich dadurch schnell zurecht.

Gerhard Zehnder, Projektleiter Digitale Transformation, Stadt Aarau

Eine integrierte Plattform für heute und morgen

AbaGovernment vereint sämtliche zentralen Verwaltungsprozesse auf einer gemeinsamen Plattform. Integrierte Abacus Applikationen für Finanzwesen, Lohn, Human Resources, Budgetierung und Planung, Immobilienmanagement und weitere Bereiche nutzen eine gemeinsame Datenbasis und greifen nahtlos ineinander. Ergänzt werden sie durch digitale Services der DeepCloud sowie spezialisierte Fachapplikationen. So entsteht eine vernetzte Systemlandschaft, in der Daten durchgängig genutzt und Prozesse über verschiedene Anwendungen hinweg digital abgebildet werden können. Doppelerfassungen und Medienbrüche werden reduziert und Informationen stehen dort zur Verfügung, wo sie benötigt werden.

Finanz- und Investitionsplanung mit Weitblick
Eine nachhaltige Finanzplanung ist für Städte und Gemeinden von zentraler Bedeutung. Mit der integrierten Finanz- und Investitionsplanung unterstützt AbaGovernment öffentliche Verwaltungen dabei, finanzielle Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen. Budget, Finanzplan und Investitionsplanung greifen nahtlos ineinander und basieren auf denselben Daten wie das Finanzwesen. Dadurch lassen sich verschiedene Szenarien simulieren, Investitionen langfristig planen und die finanziellen Auswirkungen transparent darstellen. Das schafft eine verlässliche Grundlage für politische Entscheidungen und eine nachhaltige Steuerung der Gemeindefinanzen.

Digitale Kreditorenprozesse für dezentrale Verwaltungen
Öffentliche Verwaltungen sind häufig dezentral organisiert. Rechnungen treffen an unterschiedlichen Stellen ein, beispielsweise in der Finanzverwaltung, der Schulverwaltung oder in den Fachabteilungen. Mit DeepO und DeepBox lässt sich der Kreditorenprozess durchgängig digitalisieren. DeepO erkennt die relevanten Rechnungsinformationen automatisch und übergibt die Daten direkt an die Abacus Kreditorenbuchhaltung. Dadurch werden manuelle Erfassungsschritte reduziert, die Datenqualität wird verbessert und Rechnungen werden schneller den richtigen Stellen zur Prüfung und Freigabe zugewiesen.

Integrierter Zahlungsverkehr ohne Medienbrüche
Mit dem integrierten Electronic Banking wickeln öffentliche Verwaltungen ihren gesamten Zahlungsverkehr direkt in Abacus ab. Zahlungen an Lieferanten, Löhne oder Rückerstattungen werden ohne Systemwechsel verarbeitet und Kontoauszüge automatisch verbucht. Dank der Anbindung an zahlreiche Schweizer Finanzinstitute sowie Standards wie EBICS und bLink werden Zahlungsprozesse effizient automatisiert und manuelle Arbeitsschritte reduziert.



Worb
Verbindet.Uns.

Welche Entwicklung hat den grössten Digitalisierungsschub ausgelöst?
Sira Wittwer: In den letzten Jahren war das ganz klar das Mitarbeiter-Portal MyAbacus. Früher arbeiteten hauptsächlich die Finanz- und HR-Abteilung mit Abacus. Heute greifen praktisch alle Mitarbeitenden auf die Software zu. Gleichzeitig wurde die Zeiterfassung direkt mit der Lohnbuchhaltung verknüpft. Dadurch sind die Prozesse transparenter und verbindlicher geworden.

Welche Prozesse konnten Sie im Laufe der Jahre besonders vereinfachen?
Christian Reusser: Ein grosser Schritt war die Digitalisierung des Bewerbungsprozesses. Der gesamte Prozess läuft heute digital. Die zuständigen Personen können Bewerbungen ortsunabhängig beurteilen und gemeinsam bearbeiten. Zudem können wir externe Personen, beispielsweise Mitglieder des Gemeinderats, unkompliziert in den Prozess einbinden. Dadurch reduziert sich der administrative Aufwand deutlich, während Datenschutz und Nachvollziehbarkeit jederzeit gewährleistet bleiben.

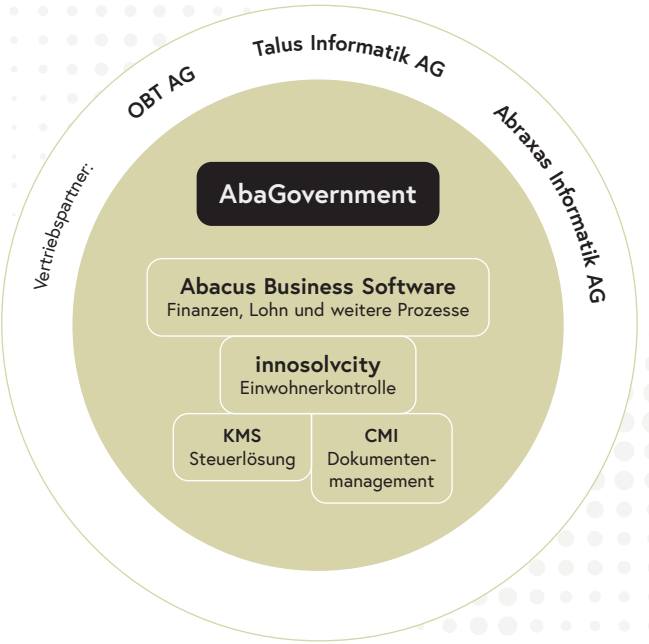
Welche Vorteile bringt Ihnen Abacus im Finanzbereich?
SW: Auch die Budgetierung wurde wesentlich einfacher. Früher arbeiteten wir mit Excel und mussten sämtliche Zahlen manuell in die Finanzbuchhaltung übertragen. Heute erfolgt die Budgetierung direkt in Abacus. Vorjahreszahlen stehen jederzeit zur Verfügung und Übertragungsfehler oder fehleranfällige Excel-Formeln werden vermieden.

Würden Sie Abacus anderen Gemeinden empfehlen?
CR: Ja, auf jeden Fall. AbaGovernment ist eine moderne Software, die kontinuierlich weiterentwickelt wird. Gleichzeitig schätzen wir die Nähe zum Hersteller und die kompetente Unterstützung unseres Vertriebspartners. Zudem wissen wir, dass die Software in der Schweiz entwickelt wird und die Anforderungen des Schweizer Markts bestens verstanden werden.

Sira Wittwer, Leiterin Zentrale Dienste,
Christian Reusser, Gemeindeschreiber,
Gemeinde Worb

Digitale HR-Prozesse für Mitarbeitende und Verwaltung
Mit den integrierten HR- und Lohnfunktionen unterstützt AbaGovernment öffentliche Verwaltungen über den gesamten Employee Lifecycle hinweg – von der Personalgewinnung über die Personaladministration bis zur Lohnverarbeitung. Über MyAbacus können Mitarbeitende zahlreiche HR-Prozesse selbstständig erledigen, beispielsweise Arbeitszeiten erfassen, Spesen einreichen, Ferien beantragen oder Lohndokumente abrufen. Vorgesetzte profitieren von digitalen Freigabeprozessen und einer zentralen Übersicht über ihre Mitarbeitenden. Mit DeepMail, einem Service der DeepCloud, lassen sich Lohnausweise, Lohnabrechnungen und andere Dokumente sicher und unter Einhaltung der neuesten Sicherheitsstandards verschicken. Mit Abacus werden administrative Aufwände reduziert, Prozesse beschleunigt und die Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitenden, Führungskräften und Personalabteilung wird vereinfacht.

Offen für bestehende Fachapplikationen
Die IT-Landschaft einer öffentlichen Verwaltung besteht häufig aus verschiedenen spezialisierten Fachlösungen. AbaGovernment fügt sich nahtlos in diese Umgebung ein und verbindet die integrierten Abacus Applikationen für Finanzen, Lohn und weitere Verwaltungsprozesse mit bestehenden Fachsystemen. Dazu gehören beispielsweise innosolvcity für die Einwohnerkontrolle, CMI für das Dokumentenmanagement und KMS für die Steuerlösung. Standardisierte Schnittstellen ermöglichen den automatisierten Austausch relevanter Daten zwischen den verschiedenen Systemen. Bestehende Investitionen bleiben erhalten, Doppelerfassungen entfallen und Mitarbeitende profitieren von durchgängigen Prozessen über verschiedene Anwendungen hinweg.



5 Mio.

Einwohnerinnen und Einwohner zählen alle Gemeinden und Städte, die mit Abacus Business Software arbeiten.

Gemeinsam mit erfahrenen Vertriebspartnern wie OBT, Talus und Abraxas wird AbaGovernment auf die individuellen Anforderungen der jeweiligen Verwaltung abgestimmt und eingeführt.

Digitale Services aus der DeepCloud
Ergänzend zu den integrierten Abacus Applikationen stehen öffentlichen Verwaltungen verschiedene Services der DeepCloud zur Verfügung. Mit DeepSign lassen sich beispielsweise Dokumente digital unterzeichnen oder mit einem elektronischen Siegel versehen. DeepValidator ermöglicht es, elektronische Signaturen und deren Gültigkeit zuverlässig zu prüfen. Weitere Services wie DeepBox, DeepO oder DeepMail unterstützen die durchgängige Digitalisierung von Dokumenten- und Geschäftsprozessen.

Entwickelt in der Schweiz für die Schweiz
AbaGovernment wird vollständig in der Schweiz entwickelt und konsequent auf die Anforderungen der Schweizer öffentlichen Verwaltung ausgerichtet. Gesetzliche Vorgaben wie HRM2, nationale Standards sowie kantonale Besonderheiten fliessen kontinuierlich in die Weiterentwicklung ein. Durch die enge Zusammenarbeit mit Städten, Gemeinden und Vertriebspartnern werden neue gesetzliche Anforderungen aus der Praxis laufend berücksichtigt. So profitieren öffentliche Verwaltungen von einer Lösung, die regulatorische Veränderungen zeitnah aufgreift und langfristige Investitionssicherheit bietet.

Blick in die Zukunft
Mit der schrittweisen Einführung der elektronischen Identität (E-ID) entstehen neue Möglichkeiten für digitale Behördendienstleistungen. Darauf aufbauend arbeitet Abacus an Lösungen wie DeepCredentials. Ziel ist es, digitale Nachweise und Bescheinigungen sicher auszustellen, zu verwalten und zu verifizieren. So sollen künftig weitere Verwaltungsprozesse vollständig digital und medienbruchfrei abgewickelt werden können. DeepCredentials zeigt, wie Abacus die öffentliche Verwaltung auch künftig bei der Digitalisierung begleiten und neue Möglichkeiten für vertrauenswürdige digitale Behördendienstleistungen schaffen will.



«Durchgängige digitale Prozesse erleichtern den Arbeitsalltag deutlich.» Daniel Hungerbühler

Welche Herausforderungen siehst du aktuell bei Kundinnen und Kunden in dieser Branche?
Daniel Hungerbühler: Die Anforderungen der Bürgerinnen und Bürger an eine Verwaltung nehmen stetig zu. Digitale, medienbruchfreie Prozesse, die rund um die Uhr verfügbar sind, werden heute erwartet. Zusätzlich wünschen sich auch die Mitarbeitenden der Verwaltung moderne und effiziente Softwarelösungen, die sie im Alltag unterstützen. Somit werden Arbeitgeber in Sachen Innovation und Veränderungen herausgefordert.

Welche Anforderungen stellen Unternehmen dieser Branche an eine Business Software?
Es werden zunehmend hochautomatisierte und digitale Prozesse gefordert, wobei auch KI als unterstützendes Element eingesetzt werden kann. Wichtige Merkmale wie eine integrierte Lohn- und Anlagenbuchhaltung sowie eine Finanz- und Investitionsplanung sind für öffentlich-rechtliche Körperschaften heute Standard.

Wo siehst du den grössten Mehrwert der Abacus Lösung im Arbeitsalltag?
Die integralen und digitalen End-to-End-Geschäftsprozesse zwischen den verschiedenen Teilapplikationen – von der Auftragsbearbeitung bis zur Finanzbuchhaltung mit einer zentralen Datenquelle – erleichtern den Arbeitsalltag deutlich.

Was ist aus deiner Sicht entscheidend für eine erfolgreiche Einführung?
Der Business Case muss fundiert analysiert und aufbereitet werden. Realistische Ziele und Erwartungen tragen einen wesentlichen Beitrag dazu, die gesetzten Ziele zu erreichen. Nicht zu vernachlässigen ist aber auch der Faktor Mensch: Die Mitarbeitenden müssen mit auf die Reise genommen und aktiv in den Change-Prozess eingebunden werden.

Daniel Hungerbühler, Bereichsleiter Consulting & Projekte, Talus Informatik AG

TALUS

AbaEnergy: Die Schaltzentrale für moderne Energieversorger



Energiewende, Marktöffnung, neue regulatorische Anforderungen und die fortschreitende Digitalisierung sorgen für eine hohe Dynamik im Energiemarkt. AbaEnergy unterstützt Energieversorger dabei, die zunehmende Komplexität effizient in ihren Geschäftsprozessen abzubilden.

Die Energiebranche verändert sich so stark wie kaum zuvor. Die Energiewende, neue regulatorische Vorgaben und die Digitalisierung stellen Energieversorgungsunternehmen vor neue Herausforderungen. Der Ausbau der erneuerbaren Stromproduktion, die Elektrifizierung von Verkehr und Wärme sowie die zunehmende Dezentralisierung der Energieversorgung verändern die Anforderungen an Netzbetrieb und Unternehmenssteuerung grundlegend. Gleichzeitig schaffen die Energiestrategie 2050 und das Bundesgesetz über eine sichere Stromversorgung mit erneuerbaren Energien neue Rahmenbedingungen, welche Investitionen, Planung und Geschäftsprozesse nachhaltig beeinflussen. Auch die fortschreitende Liberalisierung des Strommarkts verändert die Rahmenbedingungen. Mit der weiteren Marktöffnung gewinnen Wettbewerb und Kundenorientierung an Bedeutung. Energieversorger müssen ihre Geschäftsmodelle und Prozesse flexibler auf neue Marktanforderungen ausrichten. Hinzu kommen regulatorische Vorgaben wie das Unbundling, bei dem Netzbetrieb und Vertriebstätigkeiten organisatorisch und finanziell getrennt ausgewiesen werden müssen. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an das Reporting gegenüber Behörden und Marktorganisationen, beispielsweise im Rahmen des ElCom- und NEMO-Reportings.

Mit Abacus sind Sie bereit für die Dynamik des Energiemarkts.

180.

Energieversorger haben sich für die Abacus Business Software entschieden.



«Wir gewinnen Zeit für wertschöpfende Aufgaben.» Gregory Schürch

Was hat sich seit der Einführung im Arbeitsalltag verbessert?
Gregory Schürch: Mit der Einführung von Abacus konnten wir nun das Wissen deutlich breiter im Unternehmen verankern. Heute verstehen wir die Werteflüsse umfassend und können diese eigenständig nachvollziehen. Die bisherige Software war für viele Mitarbeitende «ein Buch mit sieben Siegeln». Heute können sich die Fachbereiche dank AbaReport und dem Abacus Data Analyzer die benötigten Informationen selbstständig beschaffen. Der Self-Service-Gedanke wurde dadurch wesentlich gestärkt. Die Benutzeroberfläche ist moderner, die Prozesse sind klar geführt und die Bedienung ist insgesamt deutlich intuitiver. Dadurch können viele Aufgaben schneller und effizienter erledigt werden.

Wie hat sich der Automatisierungsgrad Ihrer Prozesse entwickelt?
Der Automatisierungsgrad hat sich in vielen Bereichen deutlich erhöht. Beispielsweise laufen Kreditorenzahlungsläufe heute wesentlich effizienter und zuverlässiger ab. Auch Projekteröffnungen sowie Monats- und Jahresabschlüsse benötigen deutlich weniger Zeit. Das Reporting konnte stark vereinfacht werden, sodass das Controlling heute viele Auswertungen selbst erstellt, ohne auf technische Unterstützung angewiesen zu sein. Insgesamt gewinnen wir dadurch Zeit für wertschöpfende Aufgaben.

Das Mahnwesen ist ein zentraler Prozess für ein Energieversorgungsunternehmen. Wie unterstützt Abacus dabei?
Das Mahnwesen hat unsere Finanzprozesse deutlich verbessert. Besonders der Abstellprozess konnte sicherer und effizienter gestaltet werden. Dank zusätzlicher Informationen wie Zählernummern und Standorte auf den Dokumenten sind Verwechslungen praktisch ausgeschlossen. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, mit AbaReport automatisch alle für den Mahn- und Abstellprozess benötigten Zusatzdokumente zu generieren. Dadurch konnte die Fehlerquote erheblich reduziert werden. Ausserdem hat die Anbindung an das Betreibungsportal Collecta unseren Debitorenprozess deutlich vereinfacht. →

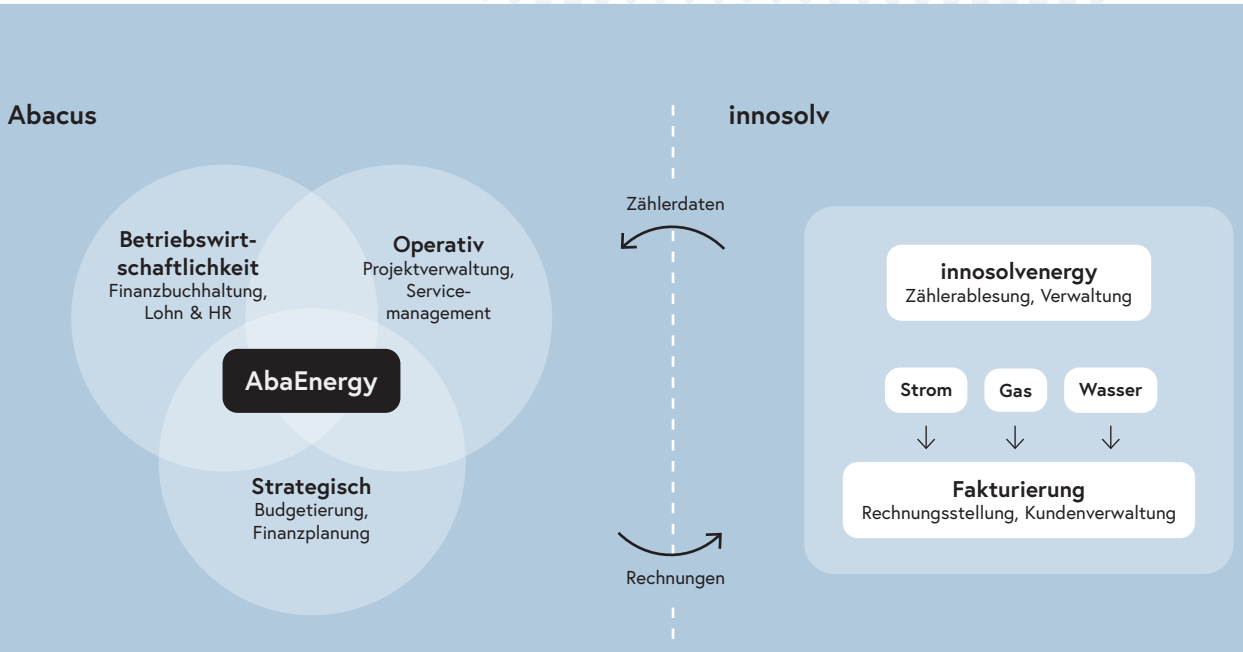
Welchen Rat würden Sie Unternehmen geben, die vor einer ähnlichen Einführung stehen?
Ein ERP-Projekt ist weit mehr als eine reine Softwareeinführung. Deshalb empfehlen wir, genügend Zeit für Tests, Schulungen und die Begleitung der Mitarbeitenden einzuplanen. Gerade diese Phasen werden in Projekten häufig unterschätzt. Ebenso wichtig ist ein offener Mindset-Wechsel. Eine neue Lösung bietet die Chance, bestehende Abläufe kritisch zu hinterfragen und Prozesse neu zu denken. Als Grundlage sollten die bestehenden Geschäftsprozesse klar dokumentiert und visualisiert sein. Erst dadurch können optimale Soll-Prozesse definiert und erfolgreich umgesetzt werden.

Gregory Schürch, Application Manager Abacus, Energie Service Biel/Bienne (ESB)

ESB

Bereit für die Dynamik des Energiemarkts
Parallel dazu schreitet die Digitalisierung der Branche rasch voran. Der flächendeckende Rollout von Smart Metern, intelligente Netze und automatisierte Prozesse führen zu einer stetig wachsenden Datenbasis. Für Energieversorger wird es deshalb immer wichtiger, Informationen aus verschiedenen Fachsystemen effizient zusammenzuführen, Prozesse durchgängig zu digitalisieren und fundierte Entscheidungen auf einer zentralen Datenbasis zu treffen. Diese Entwicklung erlebt auch Gregory Schürch, Applikationsmanager Abacus bei Energie Service Biel/Bienne (ESB): «Der Energiemarkt war lange Zeit ein schlafender Markt. Mit der Energiewende und dem neuen Stromgesetz ist deutlich mehr Bewegung in den Markt gekommen.» Gleichzeitig beobachtet er, dass sich dadurch auch die Anforderungen an die eingesetzte Software verändert haben: «Für uns bedeutet das, dass wir auf einen Softwarehersteller angewiesen sind, der diese Schnelllebigkeit ebenfalls verkörpert. Mit Abacus sind wir bereit für diese Dynamik.»

Zusammenspiel Abacus & innosolv





«Entscheidend ist ein Partner, der die Energiebranche versteht.» Peter Bierbaum

Welche Herausforderungen siehst du aktuell bei Kundinnen und Kunden in der Energiebranche?
Peter Bierbaum: Die Schweizer Energieversorgungsunternehmen befinden sich in einer Transformationsphase. Die anstehende Marktöffnung führt dazu, dass sich die Unternehmen auf einen härteren Wettbewerb um Kundenbindung vorbereiten und somit ihre Prozesse noch effizienter ausgestalten müssen. Dabei kommt auch einem konsequenten und transparenten Unbundling eine immer wichtigere Bedeutung zu. Produktinnovationen, wie die Entwicklung dynamischer Tarife, aber auch die Weiterentwicklung vom reinen Stromlieferanten zum Gesamtdienstleister im Energiebereich sollen dabei die Kundenbindung stärken. Gerade für kleine Gemeindewerke sind die in diesem Zusammenhang notwendigen Investitionen eine Herausforderung, und eine Konsolidierung am Markt ist bereits spürbar.

Welche Anforderungen stellen Unternehmen dieser Branche an eine Business Software?
Zum einen müssen die Software und die darin implementierten Strukturen sicherstellen, dass regulatorische Vorgaben wie Unbundling sowie das ElCom- und NEMO-Reporting ohne manuellen Aufwand eingehalten werden. Zum anderen sind Energieversorgungsunternehmen klassischerweise sehr anlagenintensiv, wodurch einer effizienten Abbildung von Investitionsprojekten und deren Aktivierung in ein integriertes Anlagenbuch eine grosse Bedeutung zukommt. In diesem Zusammenhang ist natürlich auch eine integrierte Lösung für Einkauf und Lagerbewirtschaftung wichtig. Diese muss im Rahmen vom Installationsgeschäft und dem Netzunterhalt zudem nahtlos in eine moderne und mobile Service- und Instandhaltungslösung integriert sein.

Wo siehst du den grössten Mehrwert der Abacus Lösung im Arbeitsalltag?
Der grösste Effekt zeigt sich, wenn Sachbearbeitende und Servicefachpersonen dank der engen innosolvenergy-Anbindung eine durchgängige Sicht auf Anlagen, Hausanschlüsse, Verträge und Kunden haben, statt Daten zwischen Systemen manuell abzugleichen. Dazu kommt die mobile Nutzbarkeit im Feld, die es Netz- und Servicetechnikern erlaubt, Serviceaufträge und Kontrollen vor Ort zu erfassen und direkt ins ERP zurückzuspielen. Sauber aufgesetzte Grundstrukturen im ERP sparen zudem am Jahresende viel manuelle Arbeit, die sonst für die regulatorische Berichterstattung nötig wäre.

Was ist aus deiner Sicht entscheidend für eine erfolgreiche Einführung?
Am wichtigsten ist ein Implementierungspartner, der die Anforderungen und Prozesse von Energieversorgungsunternehmen kennt. Dazu gehören die Integration von innosolvenergy, die Abbildung regulatorischer Vorgaben sowie die Umsetzung von Investitionsprozessen, Warenwirtschaft sowie Service- und Vertragsmanagement. Auch sollte man von Anfang an genug Zeit für Tests und die Datenübernahmen aus den Altsystemen einplanen, damit beim Go-live keine Überraschungen entstehen.

Peter Bierbaum, Co-CEO,
Bewida AG

BEWIDA





AbaEnergy deckt sämtliche funktionalen und gesetzlichen Anforderungen ab.

Eine Plattform statt Insellösungen
Mit AbaEnergy bietet Abacus eine integrierte Branchenlösung, die betriebswirtschaftliche, operative und strategische Prozesse auf einer gemeinsamen Plattform verbindet. Die drei Bereiche greifen ineinander und nutzen eine gemeinsame Datenbasis. Dadurch werden Medienbrüche reduziert und Informationen stehen dort zur Verfügung, wo sie benötigt werden.

Im betriebswirtschaftlichen Bereich deckt AbaEnergy unter anderem Finanzwesen mit Kreditoren und Debitoren, Lohn und HR sowie Reporting ab. Die Anwendungen sind vollständig integriert und ermöglichen durchgängige Abläufe über verschiedene Unternehmensbereiche hinweg. Auch die operativen Abläufe rund um Projekte, Anlagen und Service werden unterstützt. Projekte lassen sich zentral verwalten und erbrachte Leistungen direkt erfassen. Das Servicemanagement unterstützt die Planung und Durchführung regelmässiger Wartungen nach definierten Zyklen oder Zählerständen. Anlagen und Objekte werden zentral verwaltet, während Servicetechniker ihre ausgeführten Arbeiten direkt erfassen können. Für die langfristige und strategische Unternehmenssteuerung greifen Budgetierung, Finanzplanung und Investitionsplanung auf dieselbe Datengrundlage zu. Gerade bei Investitionen in Netze, Anlagen oder Infrastruktur lassen sich finanzielle Entwicklungen frühzeitig erkennen und Vorhaben fundiert planen. Budget, Finanzplan und Investitionsplanung greifen dabei nahtlos ineinander.

Durchgängige Prozesse über Systemgrenzen hinweg
Ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Energiebranche ist das Zusammenspiel verschiedener Fachanwendungen. Deshalb integriert sich AbaEnergy nahtlos in bestehende Systemlandschaften. Seit über 30 Jahren pflegt Abacus eine

2 Mio.

Rund ein Sechstel der Zähler in der Schweiz wird von Unternehmen bewirtschaftet, die Abacus einsetzen. Insgesamt also zwei Millionen Zähler.

intensive Zusammenarbeit mit innosolv. Die Branchenlösung innosolvenergy bildet den Vertrieb, das Messwesen und die Fakturierung ab und Abacus die betriebswirtschaftlichen Prozesse. Finanz- und Stammdaten werden automatisiert zwischen den beiden Systemen ausgetauscht und bilden durchgängige Geschäftsprozesse ohne doppelte Datenerfassung. Auch beim ESB zeigt sich der Nutzen dieser Integration im Arbeitsalltag. Daten fliessen automatisch zwischen den Anwendungen und ermöglichen eine höhere Prozesssicherheit sowie eine bessere Nachvollziehbarkeit über sämtliche Unternehmensbereiche hinweg. «Der Automatisierungsgrad hat sich in vielen Bereichen deutlich erhöht», sagt Gregory Schürch. Kreditorenzahlungsläufe, Projekteröffnungen sowie Monats- und Jahresabschlüsse benötigen heute deutlich weniger Zeit als früher. Gleichzeitig erstellt das Controlling viele Auswertungen selbstständig und die Budgetierung wurde transparenter gestaltet. «Insgesamt gewinnen wir dadurch Zeit für wertschöpfende Aufgaben. Zusätzlich profitieren wir von durchgängigen Prozessen und einer modernen Systemarchitektur.»

Auch in der Kreditorenbuchhaltung unterstützt AbaEnergy die Automatisierung konsequent weiter. Mit DeepBox gelangen Lieferantenrechnungen direkt in den digitalen Kreditorenprozess. DeepO erkennt die relevanten Rechnungsinformationen automatisch und übergibt sie an die Abacus Kreditorenbuchhaltung. Dadurch werden manuelle Erfassungsschritte reduziert, die Datenqualität verbessert und Rechnungen schneller verarbeitet. Mit dem zentralen Rechnungseingang wird dieser Prozess zusätzlich erweitert. Rechnungen können direkt mit der entsprechenden Bestellung in der Abacus Auftragsbearbeitung verknüpft werden. Dadurch lassen sich Kreditorenrechnungen schneller prüfen und der gesamte Beschaffungsprozess effizienter gestalten.

Nicht nur im Finanzbereich, sondern auch in der Personaladministration profitiert der ESB von durchgängigen Prozessen. Mit dem Mitarbeiter-Portal MyAbacus greifen alle Mitarbeitenden auf Abacus zu und haben jederzeit Zugriff auf ihre Zeiterfassung, Lohnabrechnungen und weitere HR-Informationen. Digitale Self-Service-Prozesse entlasten die Personalabteilung und bieten Mitarbeitenden einen einfachen Zugang zu den wichtigsten Informationen. Gregory Schürch beobachtet, dass sich die Energiebranche in Sachen Recruiting positiv verändert: «Früher war die Branche technisch geprägt und männerlastig. Die Energiewende hat zur Folge, dass sich der Frauenanteil dank spannender Jobs, welche teilweise weniger technisch orientiert sind, stetig erhöht. Die Energiewende macht uns als Arbeitgeber attraktiver.» Umso wichtiger werden effiziente HR-Prozesse – vom Bewerbermanagement über das Onboarding bis hin zur Personaladministration.



Die Einführung einer neuen ERP-Lösung bedeutet weit mehr als einen Softwarewechsel.

Digitalisierung schafft Freiräume

Die Einführung einer neuen ERP-Lösung bedeutet weit mehr als einen Softwarewechsel. Sie bietet die Möglichkeit, bestehende Prozesse zu hinterfragen und neu zu gestalten. Smart Metering verändert die Energiebranche grundlegend und führt zu stetig wachsenden Datenmengen. Dies erhöht die Anforderungen an durchgängigen Prozessen sowie intelligenten Auswertungen. Umso wichtiger werden integrierte Softwarelösungen, welche branchenspezifische Fachanwendungen und betriebswirtschaftliche Prozesse miteinander verbinden. Diesen Weg hat auch Energie Service Biel/Bienne mit der Einführung von Abacus eingeschlagen. «Die Benutzeroberfläche ist moderner, die Prozesse sind klar geführt und deutlich intuitiver», erklärt Gregory Schürch. Zudem habe sich der Self-Service-Gedanke im Unternehmen stark weiterentwickelt. Fachbereiche erstellen heute viele Auswertungen selbstständig mit AbaReport oder dem Abacus Data Analyzer und sind deutlich weniger auf Unterstützung der IT angewiesen.

Die Digitalisierung beschleunigt nicht nur einzelne Arbeitsschritte. Sie schafft auch mehr Transparenz und ermöglicht Mitarbeitenden, Informationen schneller zu finden und eigenständig auszuwerten. So entstehen transparentere Prozesse, fundiertere Entscheidungen und mehr Freiraum für die Weiterentwicklung des Unternehmens. ●

Jetzt entdecken

Software, die Ihre Branche versteht

Scannen Sie den passenden QR-Code und entdecken Sie alle Möglichkeiten unserer Branchenlösungen.



AbaTreuhand

Abacus Law

AbaImmo

AbaCare

AbaBau

AbaCommerce

AbaGovernment

AbaEnergy

IMPRESSUM

Pages ist das Kundenmagazin der Abacus Research AG und erscheint einmal jährlich.

E-Paper
abacus.ch/pages

Herausgeber
Abacus Research AG
Abacus-Platz 1
CH-9300 Wittenbach-St. Gallen
abacus.ch

Redaktion
Abacus Pages-Team

Konzept und Gestaltung
Rembrand AG, St. Gallen

Bildnachweis
Titelseite, S. 56: Eiko Ojala, Tallinn, Estland;
S. 46: Stadt Aarau, Aarau;
übrige Bilder: mit freundlicher Genehmigung der Partner, Abacus Research AG

Druck
Galledia Print AG, Flawil

Auflage
16'000 Exemplare Deutsch,
1500 Exemplare Französisch

© Abacus Research AG

Abacus World

Stage One – Zürich

2–3 Juni 2027

