

## Pressemitteilung

24. Juni 2015

### Darf es auch etwas weniger sein? Was kleine Unternehmen wirklich brauchen

Beschäftigen sich Kleinunternehmer mit dem Thema [Kaufmännische Software](#), sind sie sehr oft mit einem Fachchinesisch konfrontiert, das die Lust am Thema schnell wieder schwinden lässt. Da ist z. B. von *Enterprise Solutions, ECM/DMS, Big Data, Cloud Services* und *Business Intelligence* die Rede.

Ausnahmen bestätigen die Regel und nicht jedes Unternehmen ist gleich – keine Frage! Aber kleinere Unternehmen und Existenzgründer brauchen in der Regel keine komplexen Systeme. Wir zeigen, was nach unserer Erfahrung die wirklich wichtigen Bereiche sind, die abgedeckt werden sollten und was kleine Unternehmen wirklich brauchen.

Bestellungen und Angebote erstellen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen und Gutschriften schreiben – das sind Grundvoraussetzungen im unternehmerischen Alltag. Auch die Warenannahme und Rechnungseingangsprüfung, die Auftragsverfolgung und das Rechnungsausgangsjournal gehören dazu.

Aufgaben von A wie Akquise bis Z wie Zeitmanagement. Ein CRM-System (Customer-Relationship-Management = Kundenbeziehungsmanagement oder ganz einfach Kundenpflege) unterstützt, quasi als virtueller Schreibtisch, bei allen damit zusammenhängenden Vorgängen. Alle stattfindenden Kunden-, Lieferanten- und ggf. auch private Kontakte werden automatisch den entsprechenden Adressen zugeordnet.

Besuchsberichte und Notizen vervollständigen die Kontakthistorie. Es besteht jederzeit Zugriff auf alle für eine Adresse erstellten Formulare wie [Rechnungen](#) oder Bestellungen. Die von einem Kunden bereits bestellten Artikel sowie die dazugehörige Umsatzstatistik können sofort abgerufen werden.

Auch – nein, gerade in kleinen Unternehmen müssen die Prozesse permanent optimiert werden. Dazu braucht es verlässliche Auswertungen.

Welches sind die besten Kunden, gibt es „Sorgenkunden“ und wie steht das Unternehmen insgesamt eigentlich da? Umsatzstatistiken, Jahresumsätze in Diagrammform, die allgemeine Entwicklung – Auswertungen sind bei der Bewertung der wirtschaftlichen Situation eines Unternehmens unabdingbar. Und sie müssen auf Knopfdruck zur Verfügung stehen, ohne langes Nachfragen beim und Warten auf den Steuerberater.

**Zeichen (mit Leerzeichen): 2.204**

**Pressekontakt:**

**SelectLine Software GmbH**

**Frau Isabel Bartelmann**

**Telefon: 0391 5555-080**

**E-Mail: [IBartelmann@selectline.de](mailto:IBartelmann@selectline.de)**

**Webpage: [www.selectline.de](http://www.selectline.de)**

Mehr Infos zum [Warenwirtschaftssystem für kleine und mittlere Unternehmen \(in verschiedenen Ausprägungen erhältlich\)](#)

Dieses Video-Tutorial führt Sie ganz einfach und verständlich durch die Stammdaten der SelectLine Warenwirtschaft:

<https://www.youtube.com/watch?v=kYLF3TqcX0>

Ansprechpartner vor Ort:

Das beste System bewirkt nichts, wenn es nicht richtig läuft und von den Mitarbeitern verstanden wurde. Daher umso wichtiger: Der [kompetente Ansprechpartner für IT-Lösungen vor Ort](#).