

Wenn Manfred Abraham und Michael Brhel über ihre Software Simba sprechen, ist beiden die Begeisterung für ihr Produkt deutlich anzumerken. Die Partnerschaft mit den Anwendern ist ihnen wichtig. Den intuitiven Umgang mit dem Werkzeug „Software“, die fließende Implementierung aktueller Versionen sehen sie als positiven Entscheidungsfaktor für ihr Angebot. Das Mutterhaus von Simba steht in Ostfildern bei Stuttgart. Vier Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie drei Kaufleute gehören zum Gesellschafterkreis. Die bayerischen Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Unternehmen betreut Mitgesellschafter und Vertriebspartner Manfred Abraham von Neumarkt vor den Toren Nürnbergs aus. Mit der Entwicklung der Anwenderzahl ist das Duo Abraham/Brhel sehr zufrieden. Mit der diesjährigen CeBIT stellte das Unternehmen die Weiterentwicklung des Produktes vor: die funktionsverbesserte, intuitive Oberfläche mit deutlicher Reduzierung der Klicks und Führung durch Farbe. Nach gezogenem Resümee zur CeBIT können die beiden Gesellschafter von vielen positiven Rückmeldungen auf die „Usability“ berichten.

„Unser Credo ist,“ so Brhel, „den Anwendern die Angst vor Programmänderungen zu nehmen.“ Der Faktor Zeit, gerade bei Änderungen am Programm ist eine nicht zu vernachlässigende Größe. Viele Kanzleiinhaber schreckt der Gedanke an ein Programmupdate. Ständiges Aufrüsten der Hardware und hoher Schulungsbedarf sind vermutete Konsequenz. Bei Simba, so Brhel, gibt es diesen Schrecken nicht. Veränderungen erfolgen stets behutsam. „Für viele unserer Steuerberater ist es wichtig, dass das Kanzleipersonal nicht die Lust am Arbeiten verliert, wenn wir mit einem Upgrade unseren Anwendern eine Ergänzung anbieten.“ Die Mitarbeiter in den Steuerberatungsbüros bleiben mit Simba von großen Umschulungen verschont. Brhel vergleicht seine Software gerne mit dem Hammer eines Zimmermannes. „Unsere

Software ist ein Werkzeug, das unter den verschiedensten Bedingungen funktionieren muss. So wie der Hammer eines Zimmermannes, einfach und unter allen Bedingungen problemlos einsetzbar.“ Trotz Modifizierung bleibe das Werkzeug in seinem Gebrauch stets erhalten. Die Optimierung der Oberfläche dürfe den Nutzer inhaltlich und zeitlich nicht überfordern. Das Einbringen der Neuerungen erfolgt als smarter Weg, als weicher, sanfter Übergang. Dieser erhöht die Produkti-

den Erfolg für Simba. Michael Brhel berichtet über den weitersteigenden Personalstand im Unternehmen: „Gerade in der Fachlichkeit haben wir starke Zuwächse.“ Manfred Abraham bestätigt dann auch die hohe Akzeptanz des Produktes. „Wir sind stolz auf die hohe Kundenzufriedenheit. Wenn wir Simba in einer Kanzlei implementieren, tendiert die Rückabwicklungsquote gegen null.“ Im Wesentlichen beruhe der Simba-Erfolg auf der Weiterempfehlung durch zufriedene Anwender.

Simba bringt Neuerungen auf „smartem Weg“ ein

Keine zeitliche, inhaltliche und technische Überforderung der Nutzer
„Simbas Merkmal ist die dauerhaft verfügbare Tiefe des Datenpools“

vität. Brhel: „Die Mitarbeiter der Kanzleien verdienen mit der Simba-Anwendung ihr täglich Brot.“ Ein langer Systemstopp wegen eines Upgrades oder Arbeitszeitausfall durch hohen Schulungsaufwand sei nicht hinnehmbar.

Das Besondere an der Simba Kanzleisoftware leistet die effiziente Datenbank. Die Inhalte werden nicht ausgelagert. Der Zugriff auf die im Rechner über Jahrzehnte gesammelten Daten ermöglicht schnellsten Zugriff und unkomplizierte Auswertung. Manfred Abraham: „Simbas Merkmal ist auch die Tiefe des Datenpools.“

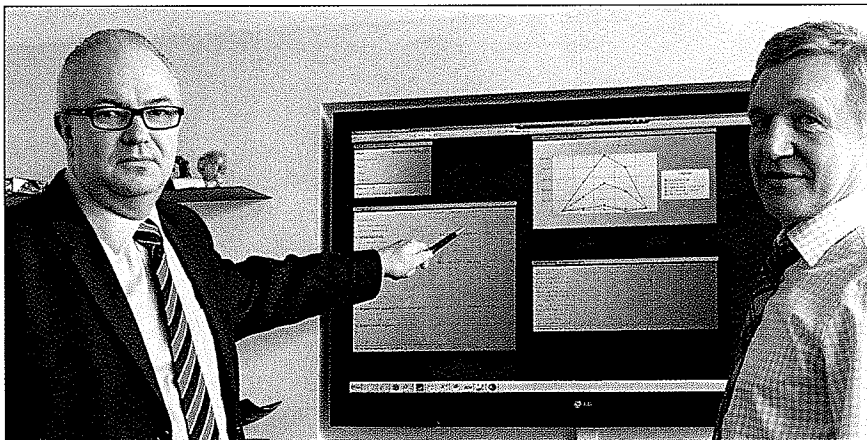
Deshalb definieren Abraham und Brhel ihr Softwareangebot, das in der Nähe Stuttgarts vor 23 Jahren aus der Taufe gehoben wurde, als „schlank, schnell, solide“. Wir versprechen unseren Anwendern nichts, was wir nicht halten könnten. Hohe Geschwindigkeit, Zuverlässigkeit, anwenderfreundlich und Ressourcen schonend, so lautet die Zielbeschreibung für die Softwareentwickler. Eine ständig wachsende Anzahl an Mitarbeitern organisiert derzeit

Die Mitarbeiter in den Kanzleien arbeiten gerne mit der Software.

Immer mehr wird sich in naher Zukunft die papierlose Kanzlei durchsetzen. Veränderte Arbeitszeitmodelle in den Kanzleien und die mobile Nutzbarkeit der Steuerinformationen prägen jetzt bereits die Softwareentwicklung. Dabei erzwingt die technische Entkopplung des Anzeigegerätes vom Server höchste Beachtung für die Datensicherheit. Bis zum Jahresende wird Simba ihren Anwendern einen Mandantenmonitor per APP für iPad und Smartphones anbieten. Mit diesem Hilfsprogramm erhält der Unternehmer ganz unkompliziert seine Informationen in Echtzeit. „Die Datensicherheit“, so Michael Brhel, „wird durch eine Datendrehscheibe organisiert.“ Dadurch werden nicht beliebige Datenmengen auf die Reise geschickt. Nach Vorsortierung erfolgt der Versand der aktuellsten Mandantenzahlen, allerdings entkoppelt vom jeweiligen Ursprungsserver.

Selbstverständlich ist bei Simba der innovative Rechnungsaustausch unter dem Begriff „ZUGFeRD“ Thema. Dabei werden künftig Rechnungen im PDF-Format erstellt und ergänzt mit Informationen im XML-Format übertragen. Auch dies gestaltet einen weiteren Abschnitt zur papierlosen Datenverarbeitung. Das elektronische Auslesen gestellter Rechnungen führt zu weiterer Vereinfachung der Buchungsprozesse, Erstellung von Unternehmenszahlen, Steuermitteilungen sowie deren Auswertung und Archivierung.

Für Manfred Abraham und Michael Brhel beinhalten die künftigen Anforderungen der Datenbearbeitung für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer eine Weite interessanter und spannender Fragen. Um qualifizierte Antworten und daraus entstehende Lösungen wird das Unternehmen Simba nicht verlegen sein. ☑



Manfred Abraham und Michael Brhel präsentieren die Weiterentwicklung der Simba Kanzleisoftware.