

Update

Software Factory
Comatic

Vom Geschäft mit Stein und der täglichen Erfolgskontrolle

> Seite 5

Sascha Maurer, der Mann an der Comatic Verkaufsfrent

> Seite 6

Für Comatic-Kunden: Meinung sagen und abheben!

>Seite 8

P.P.
6210 Sursee

Altbewährtes inspiriert für Neues



Im Beck'schen Haus (Mitte) am Rathausplatz in Sursee hat Comatic ihre neuen Büroräumlichkeiten.

Mit dem Umzug von Comatic ins Beck'sche Haus in Sursee vereinen sich zwei Welten. Die geschichtsträchtige Umgebung beseelt die Comatic-Macher mit neuen Ideen, wie KMU ihre Geschäftsabläufe noch einfacher, schneller und zuverlässiger steuern können. Wird aus Bewährtem mit Inspiration und Kreativität Neues geschaffen, entstehen Innovationen erster Güte.

Bis Ende 2006 hatte Comatic ihre Büroräumlichkeiten in einem Wohnhaus in St. Ehrhard. Die

Grenzen der Geschäftslokalitäten zeichneten sich mit dem kontinuierlichen Erfolg rasch ab. Beinahe 2000 KMU kauften die seit fünf Jahren angebotene Comatic-Business-Software. Die Mitarbeiterzahl wuchs auf acht Leute.

Auf der Suche nach neuen Geschäftsräumen fiel die Wahl auf das Schultheissenhaus in Sursee. Zentral gelegen, ist Sursee ein idealer Standort für Comatic. Das «Beck'sche» Haus, wie das Schultheissenhaus auch genannt wird, besticht durch seine einmalige Atmosphäre.

«Wer die Stuben dieses Hauses betritt, wird kreativ inspiriert und ehrfürchtig zugleich. Das ist die richtige Mischung, um Bewährtes weiter zu entwickeln und Neues zu schaffen» ist Hans Peter Gerhard, Mitinhaber und Entwickler, überzeugt.

Was beinahe widersprüchlich klingt, leuchtet bei einem Blick in die Kundenliste ein. Vom traditionellen Handwerksbetrieb über Handels- und gewerbliche KMU bis hin zu Sportklubs und international tätigen Dienstleistungsunternehmen finden

sich Firmen aller Branchen und Sektoren unter den Comatic-Anwendern.

Traditionell und innovativ

Wer eine ERP-Software entwickelt, welche die Bedürfnisse einer so breit gefächerten Kundenschaft erfüllt, muss offen sein für die unterschiedlichsten Geschäftsmodelle, traditionell entstandene Geschäftsprozesse respektieren und vorausschauend Bewährtes auf künftige Ansprüche adaptieren können.

Traditionelles und Modernes vereint auch das Beck'sche Haus in sich. Es steht mitten in der Altstadt von Sursee und glänzt mit Beständigkeit sowie Liebe zum Detail. Die Fassade im Stil der Spätrenaissance stammt aus dem Jahr 1631. Die Bürolokalitäten von Comatic im zweiten Stock versprühen mit ihren kunstvollen Kassettendecken einen frühbarocken Charme.

Neue Comatic-Adresse:

Comatic AG
Software Factory
Rathausplatz 9
CH-6210 Sursee

Telefon: 041 921 90 19
Telefax: 041 921 90 68
E-Mail: info@comatic.ch

Die E-Shoppers kommen!

Vor rund 15 Jahren trat das Internet seinen Siegeszug an. In dieser Zeit veränderten sich die Konsumgewohnheiten, eine neue Generation von Konsumenten wuchs heran: die E-Shoppers. Höchste Zeit für KMU aus Gewerbe, Handel und Dienstleistung, einen Onlineverkauf in Angriff zu nehmen. Wer darauf verzichtet, verschenkt sein Geld der Konkurrenz.

Über 4,5 Millionen Leute nutzen in der Schweiz das Internet mehrmals pro Woche. Dies gilt für die jüngeren (14 Jahre) Semester ebenso wie für die reiferen (bis 49 Jahre). Rund 1 Million Internetnutzer kaufen in der Schweiz Produkte und Dienstleistungen übers Internet ein. Ein Abbruch dieser Entwicklung ist nicht in Sicht. Die Zunahme der Einkäufe im Internet explodiert mit jährlichen Wachstumsraten von über 30%. Von Socken über Filme, Kinotickets bis hin zu Getränken, Kosmetika usw. kann via Internet fast alles eingekauft werden.

Lokale Anbieter fehlen meist

Auffällig ist, dass sich die meisten Online-Shops auf den nationalen Markt ausrichten. Wer aber nach Online-Shops des lokalen Handels und Gewerbes sucht, findet meistens nur Rudimentäres.

Webseiten von Hotels oder mit Kultur-, Freizeit- und Sportangeboten bieten vereinzelt die Möglichkeit, Reservationen vorzunehmen oder Gutscheine online zu bestellen. Spätestens bei der Bezahlung hört das regionale Online-Shopping-Erlebnis jedoch meistens auf.



Abseits der Hektik in Ruhe einkaufen, unabhängig von Ladenöffnungszeiten. Online-Shops boomen. Auch das lokale Gewerbe kann davon profitieren.

Erstaunlich ist, wie vielen Gewerbe- und Handelsunternehmen, deren Produkte und Dienstleistungen sich hervorragend für einen Online-Shop eignen würden, eine E-Business-Lösung fehlt. Lokale Bäckereien, Boutiquen, Traiteur- und Delikatessenhändler, Computer- und Unterhaltungselektronikanbieter, Blumenhändler, Restaurants usw. scheinen die Möglichkeit und das Potenzial eines Online-Shops kaum in Betracht zu ziehen.

Doch warum muss ich als Kunde in die Stadt fahren, um mein Partybrot zu bestellen und abzuholen? Warum kann ich meine Kleider und Schuhe bei 'meinen' Geschäften nicht zur Anprobe und zum Kauf nach Hause bestellen? Warum muss ich mich nach Geschäftsöffnungszeiten richten,



Online-Shops einfach gemacht: www.comatic.ch

wenn ich beim Coiffeur einen Termin vereinbaren will? Eine Online-Agenda mit freien Terminen wäre wirklich keine Hexerei und würde dem Unternehmen weniger zu beantwortende Anrufe verursachen.

Wie ein reales Verkaufslokal, nur effizienter

Die Gründe, warum lokale Gewerbe- und Handelsunternehmen in Sachen E-Business- und E-Shop-Lösungen mit grosser Abwesenheit glänzen, sind vielfältig. Vorurteile gegenüber

Technologie, Kosten usw. sind unüberhörbar. Dabei bringen gut konzipierte und kommunizierte Online-Shops etwa den gleichen Umsatz wie ein mittelgrosses Verkaufsgeschäft an guter Lage. Weil dabei die teureren Standort-, Lokal- und Unterhaltskosten wegfallen, sich eine gute E-Shop-Lösung in die Business-Software eines Geschäfts integrieren lässt und meist zusätzliche Neukunden bringt, ist ein Online-Shop nicht nur effizienter, sondern auch kostengünstiger als ein zusätzliches, physisches Verkaufslokal. Die Internettechnologien sind heute so weit fortgeschritten, dass ein Online-Shop-Inhaber kein Computerprofi zu sein braucht. Business einfach gemacht.

Links zum Thema:

<http://www.comatic.ch/etime.php>
<http://www.comatic.ch/oscommerce.php>
<http://www.comatic.ch/easyshop.php>

http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/kultur__medien__zeitverwendung/soc_info.html

<http://www.pressestext.ch/pte.mc?pte=060410018>

<http://webdesign-schweiz.ch/web-news.php?newsId=80>

<http://www.nzz.ch/2006/02/13/wi/newzEJMTUOMA-12.print.html>

Dauerbrenner neuer Lohnausweis 2007

Der neue Lohnausweis macht seit langem von sich reden. Ob er positiv oder negativ bewertet wird, spielt keine Rolle mehr. Sicher ist, dass er mit der Steuerperiode 2007 kommt. Comatic passte nicht nur ihre Business-Software frühzeitig an, sondern organisierte auch Workshops zum neuen Lohnausweis. Das Wichtigste in Kürze.

Quellen/Autor:

Medienmitteilung SSK/Niklaus Dormann, Treuhänder, Sursee

Der neue Lohnausweis (NLA) wurde im Rahmen eines Pilotprojektes im Auftrag der Schweizerischen Steuerkonferenz (SSK) getestet. Die Auswertung des Pilotprojektes zeigt, dass die Einführungskosten des NLA als grundsätzlich tragbar angesehen werden, ebenso wie der administrative Mehraufwand für die Lohnbuchhaltung, den der NLA zur Folge haben werde. Wo sich für Mitarbeitende ein höherer Nettolohn ergeben könne, sei die Erhöhung eher gering. Sie betrefte vielfach Lohnbestandteile, die schon mit dem alten Lohnausweis hätten deklariert werden müssen. Die Mehrbelastungen könnten somit grundsätzlich nicht auf den NLA zurückgeführt werden.

Reduzierter Privatanteil Geschäftswagen

Eine Ausnahme gilt für den Privatanteil Geschäftswagen von 1% des Kaufpreises pro Monat (ohne MWST), wie ihn die Schweizerische Steuerkonferenz vorsah. Die Antworten der Teilnehmer am Pilotprojekt zeigten, dass mit diesem Satz der zu versteuernde Privatanteil zu einer wesentlichen Erhöhung dieses Einkommens führen könnte. Der Vorstand der SSK hat daher entschieden, den Satz um 20% auf 0,8% des Kaufpreises zu senken.

Umstellung auf den neuen Lohnausweis

Sind Lohnausweise für das Steuerjahr 2007 im Kalenderjahr 2007



Bereit für den neuen Lohnausweis? Die Comatic-Business-Software ist es, und zwar ohne teures Update!

zu erstellen, kann noch das alte Formular verwendet werden. Ab Kalenderjahr 2008 gilt nur noch der neue Lohnausweis. Eine einmalige Ausnahme wird Unternehmen für Löhne 2007 zugestanden, die aus technischen Gründen nicht in der Lage sein werden, den neuen Lohnausweis anzuwenden.

Erfolgreiche Workshops

An drei Tagen im November und Dezember 2006 führte Comatic Workshops zum neuen Lohnausweis durch. Die ersten Kurse waren so schnell ausgebucht, dass ein zusätzlicher Tag im Dezember noch eingeschoben wurde.

Gesamthaft besuchten rund 75 Teilnehmer die Kurse. Die Workshops wurden von den Teilnehmenden als sehr informativ und sehr gut organisiert bewertet. Aus den angeregten Diskussionen ergaben sich noch folgende ergänzende Informationen zum neuen Lohnausweis:

•Privatanteil für Geschäftswagen bei der MWST:

Gemäss Abklärung bei der MWST-Verwaltung in Bern wird auch sie per 1.1.2007 die 0,8%-Regelung anwenden (bis 31.12.2006 1%). Eine Information wird den MWST-Pflichtigen von der MWST-Verwaltung zugestellt.

•Die «Wegleitung zum Ausfüllen des Lohnausweises»

kann von der Website der Schweizerischen Steuerkonferenz heruntergeladen werden:
http://www.steuerkonferenz.ch/pdf/NLA_Lang_Wegleitung_250806.pdf

•Spesenreglement:

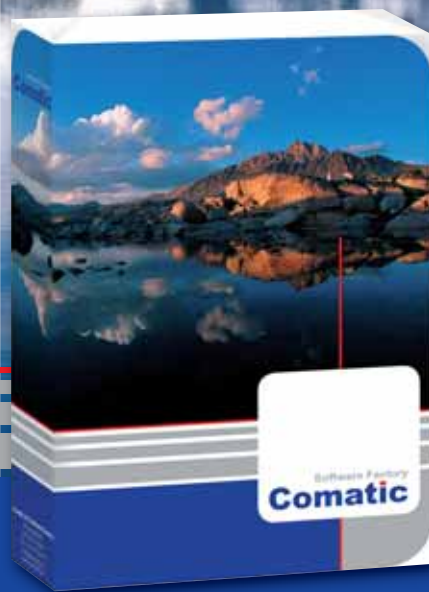
Mit der Steuerbehörde kann ein Spesenreglement ausgehandelt werden. Dabei werden Fragen betreffend Mitarbeiterspesen im Voraus abgeklärt und das Vorgehen im Spesenreglement festgehalten. Das klärt die Situation zwischen Firma und Mitarbeiter sowie zwischen dem Mitarbeiter und «seinem» Steueramt. Ein Muster-Spesenreglement kann von der Website der Schweizerischen Steuerkonferenz geholt werden.
http://www.steuerkonferenz.ch/pdf/ks_25.pdf

•Merkblatt N2/2007 für Naturalbezüge von Arbeitnehmenden

Ab 2007 gelten günstigere Ansätze für die Naturalbezüge. Das Merkblatt N2/2001 gilt noch bis 31.12.2006. Das Merkblatt ist ebenfalls auf der Website der Schweizerischen Steuerkonferenz enthalten.
<http://www.estv.admin.ch/data/dvs/druck/rund/d/2-030-D-2006-d-Beilage5.pdf>

Gratis Demo-Software für Sie bereit unter:
comatic.ch

grafikfabrik.ch



Software Factory
Comatic

Business einfach gemacht

Die Geschäftssoftware für Unternehmen aus Gewerbe, Handel und Dienstleistung ist Werkzeug, Organisations- und Arbeitsmittel in einem.

Mit Leichtigkeit

Der Anwendende muss weder ein Profi-Buchhalter noch ein Computer-Freak sein. Mit Comatic lassen sich die kaufmännischen und administrativen Aufgaben einfach, schnell und zuverlässig erledigen.

Comatic AG Software Factory

Rathausplatz 9 - 6210 Sursee - Tel.: 041 921 90 19 - info@comatic.ch - www.comatic.ch

verkauf
logistik
kreditoren
fibu
personal
anlagebuchhaltung
infopoint

«Ich verstehe etwas vom Geschäft mit Stein – nicht von Software»

Die Gewinnung von Kalksteinmaterialien für Strassen- und Tiefbau ist sein Geschäft. Mit Computer und Software hat der Unternehmer Fritz Surer nicht viel am Hut. Bei der Comatic-Software gerät er aber schon fast ins Schwärmen. Comatic bietet den Surer-Kipper-, -Steinbruch- und -Recyclingbetrieben genau, was sie brauchen: eine einfache, vielseitige und günstige ERP-Lösung.

Er ist ein Unternehmer wie aus dem Bilderbuch. Gross, kräftig, etwas raubeinig in der Erscheinung und immer für sein Unternehmen da. Selbst eine Augenoperation kann den 55-jährigen Geschäftsführer und -inhaber nicht von seiner Arbeit abhalten. Auch als Chef von 77 Mitarbeitenden scheut er den Fronteinsatz nicht. Im Gegenteil, Fritz Surer liebt die Arbeit mit grossen, schweren Baumaschinen. Ihnen gehört heute seine Leidenschaft, die er jahrzehntelang den Lastwagen entgegenbrachte. In aller Herren Ländern war er früher als Lastwagenchauffeur unterwegs.

Die Geschichte der Surer-Steinbruch-, -Recycling und -Kipperbetriebe ist über 25 Jahre alt. War lange das Transportgeschäft die Haupttätigkeit des Unternehmens, ist es heute die Gewinnung von Kalksteinmaterialien für den Strassen- und Tiefbau und die Umgebungsgestaltung: «Das Recycling und der Steinbruch sind heute unser Kerngeschäft. Die Lastwa-

gen benötigen wir, um die Bauherrschaften mit unseren Materialien zu beliefern» betont Fritz Surer.

Hohe Ansprüche

Eindrücklich ist die Kipperflotte der Surer-Betriebe trotzdem. Beim Wegführen, Recycling, Aufbereiten und Rückführen des Strassenbelages von der Autobahnbaustelle auf der A2 stehen die Surer-Betriebe mit bis zu 20 Lastwagen in zwei Schichten im Einsatz. 120 000 Tonnen Strassenbelag gilt es aufzubereiten. Ein Grosprojekt, das den Betrieb fordert. Fritz Surer stellt sich solchen anspruchsvollen Herausforderungen gerne. An seine Mitarbeitenden stellt er dabei ebenso hohe Ansprüche wie an sich selbst: «Wir gehören zu den besten der Kipper-, Transport- und Recyclingunternehmen und wollen unsere Spitzenposition weiter ausbauen.»

Anspruchsvoll ist Fritz Surer auch, wenn es um die Computer und Software geht, mit denen in seinem Unternehmen gearbeitet wird. Dabei scheut er auch grössere Investitionen nicht. «Bis vor anderthalb Jahren arbeiteten wir mit Abacus und T7 von Transpo Data. Beides ohne Zweifel Superprogramme. Doch unseren unternehmensspezifischen Bedürfnissen wurden sie trotz kostenintensiven Updates und Weiterentwicklungen nie ganz gerecht», erinnert sich Fritz Surer. Als er dann eher zufällig auf die Comatic Business-Software stiess



Fritz Surer vor einem seiner Kipper-Lastwagen.

und bereits von der Probeversion begeistert war, setzte er sich mit den Comatic-Leuten zusammen.

Geschäftserfolg täglich prüfen

Für Fritz Surer waren beim Entscheid für Comatic die Einfachheit in der Anwendung, die Flexibilität des Programmes sowie die Betreuung durch das Comatic-Team ausschlaggebend.

«Ich verstehe etwas vom Geschäft mit Stein, nicht aber von Computer und Software. Die Comatic-Software ist aber so einfach anzuwenden, dass ich die Buchhaltung

der vier Unternehmen der Surer-Betriebe selbst erledigen kann», zeigt sich Surer begeistert.

«Und ganz wesentlich...», fährt Surer fort, «die Comatic-Leute hören einem zu und gehen auf die Bedürfnisse blitzschnell ein. Ein Zusatzmodul, mit dem ich ausrechnen kann, wie viel jeder einzelne Lastwagen zum Geschäftserfolg beiträgt, entwickelten sie mir innert 14 Tagen, und das ohne horrende Kosten. Ich kann heute jeden Tag ganz einfach per Knopfdruck meinen Geschäftserfolg überprüfen. In einem Geschäft, in dem die Margen knapp sind, ist das unerlässlich.»

Comatic-Lösung

Für die vier Unternehmen der Surer-Betriebe stehen folgende Module der Comatic-Business-Software im Einsatz: Hauptbuch, Kreditoren, Debitoren, Personal, Kostenrechnung und Infopoint.

Speziell auf die Bedürfnisse der Surer-Betriebe ausgerichtet wurde die Trapo-Lösung (Fahrzeugdisposition inklusive Routenberechnung etc.; Fakturierung für Mulden/Nahverkehr, Fahrzeugkostenrechnung).

Die Fahrzeugkostenrechnung bezieht die Daten aus der Buchhaltung und der Kostenrechnung und stellt die Fahrzeugerträge dem Aufwand gegenüber (linear oder auf die Fahrzeuge bezogen, gruppiert nach LSVA, Treibstoff, laufende Fahrzeugkosten, Personal-, Betriebsgemeinkosten, Abschreibungen, Verwaltungsgemeinkosten). Die einzelnen Kostenarten können einem Fahrzeug auch pauschal zugeordnet werden. Die LSVA-Kosten werden, solange die Rechnung in der Kreditorenbuchhaltung noch nicht erfasst ist, aufgrund der gefahrenen Kilometer, des Gesamtgewichts und des Emissionstyps des Fahrzeuges automatisch berechnet. Für das Erfassen der Tankungen und Reparaturen stehen separate Programme zur Verfügung. Wird die Comatic-Anlagebuchhaltung genutzt, werden die Abschreibungen automatisch übernommen.

Der Nachweis der Kosten und Erträge ist jederzeit aktuell und liefert die tatsächlichen Kosten und Deckungsbeiträge pro Kilometer und Einsatzstunde eines Fahrzeuges.

Ein weiterer Punkt, den Surer bei anderen Softwareanbietern negativ bewertet, ist das Ausnutzen der Abhängigkeit, in die sich ein Unternehmen mit einer ERP-Software begibt. Es gebe Anbieter, die einem Serviceverträge von weit über 10 000 Franken oder teure Updates von ein paar tausend Franken zum Beispiel für die Anpassungen an den Lohnausweis aufs Auge drückten, schimpft er. Bei Comatic gebe es solche versteckten Kosten nicht, windet Surer erneut ein Kränzchen: «Hier ist der Kunde wirklich noch König.»

Comatic-Porträt: der Tausend-Sascha

Krawatten sind ihm ein Gräuel. Er ist geradeaus, ehrlich und offen. Sascha Maurer, der Mann an der Comatic-Verkaufsfront, hört den Kunden lieber zu, als dass er mit Verkaufspräsen auf sie eindrischt.

So, wie sich viele Verkäufer präsentieren, ginge Sascha Maurer nicht einmal an seine eigene Hochzeit. «Kleider machen Leute», das ist er sich bewusst. Doch der Kaufmann und PC/LAN-Supporter weiss: «gepflegt und sauber muss es sein.» Alles andere sei den Kunden egal. Sie wollten keinen «Verkaufsschnurri» mit Krawatte, sondern jemanden, der sie und ihre Bedürfnisse ernst nehmen und ihnen zuhören, betont Sascha. Anzug und Krawatte würden von vielen Einzel- und Kleinunternehmern gar negativ wahrgenommen, weiss er aus eigener Erfahrung zu berichten.

Sascha sieht sich nicht als Ver-



Sascha Maurer ist das Verstehen des Kunden wichtiger, als auf Hochglanz polierter Business-Look.

käufer, sondern als Berater, der mit seinem tiefen Wissen über die ERP-Software von Comatic dazu beitragen kann, Geschäftsabläufe einfacher und effizienter zu gestalten. «Warum sonst sollten Unternehmen eine ERP-Software kaufen, wenn nicht, um Zeit und Geld zu spa-

ren?», begründet er seine Sichtweise fragend.

In allen Gassen

Sascha Maurer ist für den grössten Teil des Comatic-Marketings verantwortlich. Er führt Workshops

und Schulungen durch, leistet Support, berät die Kunden und verkauft die Comatic-Lösungen.

Bei nahezu 2000 KMU als Kunden erscheint eine Person ein bisschen wenig, um alle Aufgaben zu bewältigen. Dass es trotzdem klappt, liegt ebenso am Produkt selbst wie am «Tausend-Sascha», der die Abwechslung liebt.

Die Comatic-Software lasse sich so einfach und zuverlässig nutzen, dass über 30% der Kunden die Software vom Internet herunterladen und ohne weitere Schulung oder Support anwenden. Das gibt dem Multi-Tasker die Möglichkeit, sich zahlreichen anderen Aufgaben zu widmen.

Zur Person:

Geboren am 26.5.1979
Ledig, wohnhaft in Hunzenschwil, AG
Kaufmann und PC/LAN-Supporter
Sport: Fitnesstraining, Snowboarden
Hobby: Städtereisen, Länder im Süden bereisen, Events organisieren

Comatic-Lehrtochter: «Der Umgang mit Kunden, das Organisieren und die PC-Arbeit gefallen mir am besten»

Sonia Vitiello aus Kriens absolviert ihre Berufsausbildung zur Kauffrau. Mit ihrer hilfsbereiten Art passt sie perfekt zum Comatic-Team.

Sonia, du bist seit sieben Monaten in der Berufsausbildung bei Comatic. Wie gefällt es dir?

Sehr gut, ich habe ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet und arbeite gerne am PC. Das Team ist super, alle sind hilfsbereit, auch die Kunden sind sehr freundlich.

Was machst du konkret?

Präsentationen vorbereiten, Korrespondenzen und andere Sachen schreiben oder Berechnungen mit Excel. Ich habe zum Beispiel den Workshop für den neuen Lohnausweis organisiert: Einladungen verschickt, die Teilnehmerlisten erstellt, die Kursbestätigungen und Rechnungen verschickt und das Kurslokal organisiert. Seit neuem erledige ich



Sonia Vitiello ist die erste Comatic-Kauffrau in Ausbildung.

auch die Auslieferung bei Kundenbestellungen.

Was schätzt du am direkten Kundenkontakt?

Dass sie sehr freundlich und dankbar sind, wenn man ihnen weiterhelfen kann. Es ist sehr

motivierend, wenn sich ein Kunde bedankend am Telefon verabschiedet. Dann weiss ich, dass ich etwas zu seiner Zufriedenheit beitragen konnte.

Was gefällt dir nicht so?

Bei der Arbeit gibt es eigentlich

nichts, was mir nicht gefällt. Bei Comatic sind die Leute sehr offen und direkt. Ich wurde sofort super ins ganze Team aufgenommen. Die Schule ist manchmal anstrengend, aber weil ich sehr oft auch während meiner Arbeitszeit lernen darf, habe ich trotzdem genügend Freizeit für meine Hobby.

Welche Hobby hast du?

Ich verbringe viel Zeit mit meinem Freund. Ich spiele sehr gerne Basketball, tanze gerne, gehe gerne aus und zum Shoppen. Auch meine Familie ist mir sehr wichtig, weil ich ein ausgeprägter Familienmensch bin.

Zur Person:

Geboren am 24.8.1988 in Mailand
Muttersprache: Italienisch
Ledig, wohnhaft in Kriens, LU
1. Jahr Berufsausbildung zur Kauffrau

Informationen im Web rasch und einfach finden

Das World Wide Web ist als Informationsquelle nicht mehr wegzudenken. Doch selbst Suchmaschinen können die wachsende Informationsfülle kaum bewältigen. Gerade wer ganz spezifische Informationen sucht, findet nichts oder viel zu viel.

Es gibt verschiedene Arten, nach Informationen im Internet zu suchen. Die wohl häufigste ist, eine Suchmaschine wie Google & Co. aufzurufen, einen oder mehrere Begriffe einzugeben, und schon erscheinen mehr oder weniger nützliche Suchresultate, meistens viel zu viele.

Mit ein paar **Tricks** lassen sich die Suchresultate massiv verbessern. Während die Gross- und Kleinschreibung sowie die Umlaute (Zürich oder Zuerich) vernachlässigt werden können, sollte, wer eine bestimmte Kombination von Begriffen sucht, diese in **Anführungszeichen** setzen: «business einfach gemacht» führt präzise zu 18 Resultaten, während die gleiche Abfrage ohne Anführungszeichen über 1,2 Millionen Treffer erzeugt.

Google & Co. bieten zudem die **«erweiterte Suche»**, um die Suche genauer zu definieren. Soll eine **bestimmte Internetseite** durchsucht werden, kann hinter den Suchbegriff (z.B. Lohnbuchhaltung) die Seite mit dem Zusatz-



Mit ein paar Zusatzfunktionen finden sich Informationen im Web leichter.

befehl (site:) bestimmt werden (Lohnbuchhaltung site: comatic.ch). Die Suche erfolgt dann nur auf der angegebenen Seite. Darüber hinaus lässt sich bei Google, Yahoo und anderen Suchmaschinen bestimmen, nach welchem **Datei-Typ** gesucht werden soll (z.B. nur PDF, Word oder PowerPoint). Diese Einschränkung kann nützlich sein, wenn der Suchende weiss, dass er die Information schon einmal in einem Dokument gesehen hat.

Wer keine **veralteten Informationen** im Suchresultat haben will, schränkt die Informationssuche beispielsweise auf die letzten drei oder sechs Monate ein. Und wer etwas zu einem Produkt finden,

aber nicht alle Verkaufsangebote von eBay & Co. durchforsten will, setzt ein **Minuszeichen** und den **Namen** hinter den Suchbegriff («Remy Martin» -ricardo -ebay).

www.hotbot.ch bietet bei «erweiterte Einstellungen» Möglichkeiten, die gar jene von Google übertrumpfen. Auch www.search.ch ist mit Gratis-Telefonbuch und Schweizer Karte immer einen Click wert.

Die Suche ohne Google & Co.

Das Ausweichen von einer Suchmaschine auf eine andere ist nur bedingt erfolgreich. Viele Suchmaschinen nutzen gleiche Tech-

nologien und Datenbestände. Trotzdem wird, wer die Suchabfrage in verschiedenen Suchmaschinen wiederholt, nicht immer die gleichen Resultate erhalten. Hier sind die **Metasuchmaschinen** praktisch. Diese zapfen mehrere Suchmaschinen im Internet an und gleichen die Resultate ab.

Zu den bekanntesten und einfachsten Metasuchmaschinen gehört www.metacrawler.ch. Wer gerne eine Vorschau der gefundenen Treffer sehen möchte, dem bietet www.ertools.ch gute Dienste. Etools.ch bietet zudem viele Einstellungsmöglichkeiten, um die Internetsuche an die eigenen Bedürfnisse anzupassen.

Eine spezielle Darstellung der Suchresultate bietet www.kartoo.com. Die Suchresultate werden Mind-Map-artig dargestellt. Für Internetseiten aus dem gesamten deutschsprachigen Raum ist auch www.metager.de eine Referenz.

Suchmaschinen:

www.google.ch
http://ch.search.yahoo.com
http://search.msn.ch
www.hotbot.ch
www.search.ch
www.altavista.ch

Metasuchmaschinen:

www.ertools.ch
www.metacrawler.ch
www.metager.de
www.kartoo.com

MMS als E-Mail und lange SMS

Kaum jemand, der nicht schon E-Mail und SMS genutzt hat. Was viele nicht wissen: Die Multimedia Messages MMS, die meist als «Bildchenmitteilung» auf dem Handy genutzt werden, sind auch günstigere SMS und mobile E-Mails.

Eine normale SMS umfasst 160 Zeichen. Wer sich nicht so kurz fassen will, dem kommen heute viele Handys entgegen, in dem auch längere SMS geschrieben werden können. Doch die längere Nachricht wird dann als mehrere SMS verrechnet. Da böte sich E-Mail auf dem Handy als Alter-

native an. Viele Benutzer haben aber keine Lust, ihr E-Mail-Konto auf dem Handy einzurichten. Als E-Mail verschickt werden kann eine Textnachricht trotzdem, und zwar als MMS.

Viel günstiger als SMS

Eine MMS kann bis zu 1000 Zeichen umfassen. Weil bei einer MMS nicht die Mitteilung als solche (wie bei SMS), sondern nur die Datenmenge des Textes verrechnet wird, können MMS, die nur Text (kein Bildchen, keine Musik) enthalten, massiv günstiger verschickt werden als mehre-

re SMS mit gesamthaft gleich vielen Zeichen. Das Erstellen einer reinen Text-MMS funktioniert bei vielen Handys sehr ähnlich wie bei eine SMS. Wichtig: Günstiger ist es dann, wenn längere Nachrichten geschrieben werden.

MMS an eine E-Mail-Adresse

Vielen Handybenutzern unbekannt ist, dass eine MMS nicht nur an eine Handynummer, sondern direkt auch an eine E-Mail-Adresse geschickt werden kann. Weil eine MMS eine Datennachricht ist, kann anstelle einer Handynummer die E-Mail-Adresse des Empfängers

eingetragen werden. Achtung: Der Empfänger kann dann aber nicht direkt auf diese Nachricht antworten. Wer aber jemandem von unterwegs ab dem Handy hin und wieder eine E-Mail-Nachricht zukommen lassen will, ohne sich über die E-Mail-Konfiguration Gedanken machen zu müssen, dem bietet die als E-Mail «missbrauchte» MMS eine valable Alternative.

Wie viel eine SMS oder eine MMS kostet, hängt vom jeweiligen Telekom-Anbieter ab. Die Preise finden sich auf den jeweiligen Webseiten von Swisscom, Sunrise, Orange & Co.



Ihre Community! Machen Sie mit! Heben Sie ab!

Comatic's' sind Sie! Sie als Kundin und Kunde, Anwenderin und Anwender von Comatic-Software.

Comatic-Update soll auch Ihre Tipps, Tricks, Erfahrungsberichte, Empfehlungen, Internet-Links, speziellen Angebote für andere Comatic's' usw. für Beruf und Freizeit enthalten.

Dabei versteht es sich von selbst, dass das Comatic-Team viel zu wenig aus allen Facetten des Lebens berichten könnte, um diesen Newsletter mit vielen guten Tipps, spannenden Berichten und praktischen Empfehlungen zu füllen.

Schicken Sie uns Ihren ganz persönlichen Tipp, Trick, Ihre Empfehlung, Ihren Bericht zu irgendwas, von dem Sie denken «Das ist einfach gemacht, das sollten mehr Leute kennen», einfach an info@comatic.ch.

Bereits im nächsten Newsletter möchten wir Ihre Beiträge veröffentlichen. Als kleinen Anreiz, uns zu schreiben, verlosen wir unter den zugeschickten Beiträgen eine Erlebnisfahrt im Heissluftballon für zwei Personen.

Wir freuen uns auf Ihre Beiträge
Ihr Comatic-Team.

Machen Sie mit! Heben Sie ab!

Unter den zugeschickten Beiträgen wird das Comatic-Team als Jury den originellsten und praktischsten Tipp/Bericht honorieren, und zwar mit einem Gutschein für eine:

Holly Ballon
Erlebnis-Ballonfahrt für 2 Personen
Abfahrtsort nach Wahl in
AG, BE, BS, ZH, LU, SO, SG, TG
Wert CHF 720.-

topsoft 07, 7./8. März 2007: Besuchen Sie uns!

Comatic ist auch dieses Jahr an der führenden Messe für Business-Software. Die topsoft ist die einzige Messe der Schweiz, an der alle relevanten Business-Software-Anbieter vor Ort sind. Verschaffen Sie sich einen Überblick, vergleichen Sie, und erfahren Sie selbst, wie viel einfacher und günstiger eine Comatic-Lösung gegenüber anderen Angeboten ist.

Besuchen Sie uns in Bern am 7./8. März 2007 an der BEA expo, Halle 130, Stand 18d.

PS Gratis-Eintritte können Sie unter www.comatic.ch bestellen.

Sich nicht über den Tisch ziehen lassen...

...bei der Wahl einer Business-Software und sich deshalb am 17. April 2007 an der Tischmesse in Winterthur von Comatic beraten lassen. In der Agenda eintragen und im Frühjahr nach Winterthur reisen. Weitere Infos: www.tischmesseschweiz.ch

Mut zum Wachstum!

Viele Unternehmen blicken auf ein erfolgreiches 2006 zurück. Das Jahr 2007 verspricht weiteres Wachstum. Wachstum heisst für viele Unternehmen, z.B. zusätzliche Mitarbeiter einzustellen, das Angebot zu vergrössern, neue Kunden zu bedienen. Wachstum ist positive Veränderung.

Veränderungen stehen wir als Menschen aufgrund unseres Naturells erst einmal skeptisch gegenüber. «Soll ich neue Mitarbeiter einstellen? Werde ich wirklich mehr Kunden haben? Reichen die Finanzen aus?» – Fragen, die sich gewissenhafte Unternehmerinnen und Unternehmer stellen, bevor sie entscheiden.

Unsere Erfahrungen mit unseren Kunden aus allen möglichen Branchen zeigen: Die Welt gehört den Mutigen!

Wir sind stolz darauf, auch mutige Entscheide getroffen zu haben und erfolgreich gewachsen zu sein. Wir freuen uns, wenn wir Sie bei Ihrem Wachstum unterstützen dürfen.

Entscheiden Sie mutig! Wir wünschen Ihnen ein wachstums- und erfolgreiches 2007!

Ihr Comatic-Team



Tanja Flühmann und Sascha Maurer erwarten Sie an der topsoft, 7./8. März 2007, BEA expo, Bern.