

Finanzbuchhaltung digitalisiert und ausgelagert

Fallbeispiel Das Unternehmen Project Competence berät seit zwei Jahren KMU rund um Digitalisierungsprojekte. Um diese Dienstleistung anbieten zu können, war es notwendig, dass die Beratungsfirma zuerst sich selbst und dabei auch seine Finanz- und Treuhandleistungen digitalisiert.

Von Marcel Wüthrich

Walk the talk» – aus diesem Grund hat sich das Unternehmen Project Competence vor rund zwei Jahren zu einem umfassenden Digitalisierungsprojekt entschieden. Hintergrund war die neue strategische Ausrichtung der Firma, die zuvor rund 18 Jahre im Bereich Projektleitung rund um Change-Projekte tätig war, in Richtung Digitalisierungsberatung und Digitalisierungsprojektleitung. «Wir haben in einem Projekt, das wir damals umgesetzt haben, das Potenzial der Digitalisierung bezüglich Kosteneinsparungen und Fokussierung auf die Bereiche eines Unternehmens, die Wertschöpfung generieren, erkannt», erzählt CEO und Firmengründer Markus Mühlemann. «Dieses Projekt hat uns förmlich die Augen geöffnet und wir haben uns entschieden, dass wir das Potenzial der Digitalisierung mit unserem Erfahrungsrucksack aus den Change-Projekten, die wir in all den Jahren umgesetzt haben, auch anderen Unternehmen und insbesondere Schweizer KMU zugänglich machen wollen.»

Dazu war es aber nötig, dass Project Competence sich zuerst selbst komplett digitalisiert – eben: «Walk the talk», Gesagtes soll auch umgesetzt werden. «Denn man kann keine Digitalisierungs-Strategie anbieten, ohne zuerst das eigene Unternehmen konsequent digitalisiert zu haben», ist Markus Mühlemann überzeugt.

Komplettes Outsourcing

Den Start in die eigene Digitalisierung bildete bei Project Competence der Bereich Collaboration und Modern Workplace. Im Zuge dessen wurde die vorhandene On-Premise-Office-Umgebung

durch eine Office-Cloud-Umgebung von Microsoft abgelöst – inklusive Azure-Sicherheits- und Authentifizierungsumgebung. «Denn», so Mühlemann, «erst wenn man eine durchgängig sichere Workplace- und Kollaborationsumgebung aufgebaut hat, hat man die Basis geschaffen, um weitere Bereiche des Unternehmens zu digitalisieren.»



Markus Mühlemann, CEO und Firmengründer, Project Competence: «Manuelle Zwischenschritte bergen das Risiko, dass Fehler entstehen – und Fehler in der Finanzbuchhaltung bedeuten meist viel Arbeit.»

Nach der Digitalisierung im Bereich Marketing, wo die Wahl auf die All-in-One-Plattform Hubspot fiel, folgte als nächster Schritt die Digitalisierung der Finanz- und Treuhandleistungen. Hier war die Ausgangslage bei Projektstart so, dass man Sage 50 einsetzte und mit demselben Treuhandunternehmen arbeitete wie heute. Gewisse Leistungen wurden damals inhouse erbracht, andere – «zunehmend mehr» – dediziert beim Treuhänder. «Dies allein sorgte bereits für viele Schnittstellen», so Mühlemann. Ausserdem seien unzählige manuelle Interaktionen notwendig gewesen, beispielsweise deshalb, weil Leads in der «alten Welt» in Excel qualifiziert wurden, Angebote und Verträge in Word geschrieben werden mussten, um die Daten dann in einen sogenannten Invoice-Master zu überführen, damit die Leistungen in Rechnung gestellt werden konnten. Kamen zusätzlich noch Leistungen von Subunternehmen, die auf ein Projekt erfasst werden mussten, oder ein Kreditoren- und Debitoren-Management hinzu, stieg der Aufwand weiter. «Unser Ziel war es nun, Daten über ein einheitliches Portal nur einmal erfassen zu müssen, dabei eine Verknüpfung von Marketing und Sales sowie Finanzen zu erreichen und all das über Dashboards auswerten zu können», erklärt Markus Mühlemann. Und: «Wir wollten das alles komplett an den Treuhänder ausgelagert haben – sprich wir

wollten weder mit der IT noch mit sämtlichen Treuhandleistungen etwas zu tun haben.»

Ausserdem, fügt der Firmengründer an, habe man die Anforderung gestellt, dass sich das Projekt nach einem bis maximal zwei Jahren auch finanziell rechnet. Diese Payback-Anforderung habe letztlich auch zum Full Outsourcing geführt, denn nur so sei das ganze preislich machbar gewesen, ergänzt Mühlemann. Denn dank den aufgeteilten Kosten für die User-Lizenzen zwischen Project Competence (für die Projektverwaltung, Leistungs- und Spesenerfassung über das Mitarbeiter-Portal) und dem Treuhänder (Buchhaltung, Lohnwesen und als Backup für die Projektverwaltung und Fakturierung) seien diese für das Beratungsunternehmen auch tragbar.

Der Kunde als Daten-Provider

«Dass wir von Sage 50 weggingen hängt damit zusammen, dass Sage nicht die Digitalisierungsmöglichkeiten bieten konnte, die wir uns vorgestellt haben.» Das beginne bereits bei der Spesenerfassung via Smartphone oder bei der Zeiterfassung, wo Sage zumindest damals keine adäquate Lösung bieten konnte. «Wir haben unserem Treuhänder aber keine Vorgabe gemacht, was den neuen Hersteller angeht.» Dass die Wahl auf Abacus fiel, sei der Entscheid des Treuhandunternehmens gewesen. «Für uns war einzig entscheidend, dass die Lösung preislich kompetitiv ist und die Schweizer Eigenheiten in der Finanzbuchhaltung berücksichtigt werden», so Mühlemann.

Durch das Full Outsourcing beschränken sich die Fibu-Aufgaben bei Project Competence heute auf die Dateneingabe sowie die Auswertung dieser Daten. «Wir fungieren quasi als Daten-Provider, erfassen unsere Kundendaten, Angebote, Verträge, unsere Leistungen oder die aufgewendete Zeit. Anhand dieser Daten erledigt der Treuhänder den Rechnungsversand und die Daten mit den elektronischen Belegen werden automatisch in die Buchhaltung überführt, unsere Arbeit ist somit erledigt – und sämtliche manuelle Zwischenschritte von früher existieren nicht länger», so Mühlemann.

Full Outsourcing ist nicht gleich Full Outsourcing

Angesprochen auf die grösste Herausforderung im Fibu-Digitalisierungsprojekt erklärt Markus Mühlemann, dass es zum Start schwierig war, mit dem Treuhänder ein gemeinsames Verständnis dafür zu entwickeln, was überhaupt gesucht ist. «Was uns vorschwebte ist nicht marktüblich. Und ein Outsourcing rund um Finanz-, Betriebs- und Lohnbuchhaltung wirklich konsequent umzusetzen, ist nicht so einfach, wie es auf den ersten Blick scheint. Das beginnt bereits bei den Lizenzmodellen der Hersteller, die ein solches Modell vielfach gar nicht zulassen würden.» Ausserdem würden Anbieter zwar rasch einmal ein Full Outsourcing anbieten, wenn man aber konsequent alle Management-, Wertschöpfungs- und Unterstützungsprozesse aufzeichne, die man auslagern will, stosse man rasch auf Widerstände, weil der Outsourcer eben doch nicht alle Aufgaben über-

nehmen kann. «Einen Teil weiter inhouse zu erledigen, war für uns aber keine Option, denn mit allem, was keine Wertschöpfung bringt, wollen wir nichts zu tun haben. Unser Ansatz bedingt aber auch, dass man wirklich alle anstehenden Prozesse sauber erfasst hat, um sich darüber klar zu werden, was alles ausgelagert werden soll und was nicht. Zuerst muss man selbst die Hausaufgaben erledigen – das gilt übrigens nicht nur für die Prozesse rund um Finanzen, sondern in jedem Outsourcing», weiss Markus Mühlemann.

Die Vorteile der Digitalisierung

Als grossen Mehrwert des Full Outsourcing respektive der Digitalisierung nennt der CEO nebst den geringeren Aufwänden, die intern entstehen, und den Ressourcen, die dadurch fürs Kerngeschäft frei werden, auch die höhere Datenqualität, die entstanden sei. «Manuelle Zwischenschritte bergen das Risiko, dass Fehler entstehen – und Fehler in der Finanzbuchhaltung

bedeuten meist viel Arbeit. In einer digitalisierten Umgebung passiert das kaum.» Als weiteren grossen Vorteil nennt Mühlemann auch das Bereitstehen von Finanzinformationen in Echtzeit. «Ein Beispiel: In den Anfangszeiten der Pandemie bezahlten ein Teil unserer Kunden 30 Tage später als üblich. Was

das für den Saldo auf dem Bankkonto bedeutet, kann man sich vorstellen. Doch um hier reagieren zu können, muss man das zuerst einmal merken. Das geht nur mit Real-Time-Daten und einer durchgängigen Plattform, nicht aber in einer Umgebung, wie wir sie früher hatten und in der Daten einmal monatlich konsolidiert werden, um danach zuerst einmal eine Kausalität zwischen diesen Daten herzustellen.»

«Ein letzter grosser Vorteil», so Markus Mühlemann, «ist der, dass wir als Unternehmen nun Digitalisierung leben. Lohnausweise, Spesen oder die Leistungserfassung passieren nun digital und sind in einem einheitlichen Portal hinterlegt, weil wir viele Inseln durch eine einheitliche Plattform ersetzt haben.» Bei grossen Unternehmen mit mächtigen Lösungen sei dies Standard, «aber im KMU-Umfeld, in dem wir uns bewegen, gibt es diesbezüglich noch viel aufzuholen.» ■

«Ein Outsourcing rund um Finanz-, Betriebs- und Lohnbuchhaltung wirklich konsequent umzusetzen ist nicht so einfach, wie es auf den ersten Blick scheint.»

Markus Mühlemann, CEO und Firmengründer, Project Competence

ZUM UNTERNEHMEN

Project Competence mit Sitz in Uster ist eine Boutique-Beratungs- und Projektleitungsfirma, die seit rund zwei Jahren auf das Thema Digitalisierung fokussiert und Digitalstrategien für die Geschäftsführungen von mittelgrossen Unternehmen entwickelt, koordiniert und umsetzt. Davor war das im Jahr 2000 gegründete KMU rund 18 Jahre primär im Bereich Projektleitung respektive Transformationsmanagement von grossen, geschäftskritischen Projekten und Vorhaben aus Sicht IT und Organisation tätig – unter anderem für Skyguide, Armasuisse, die SBB oder das OIZ der Stadt Zürich. Project Competence zählt aktuell rund ein Dutzend Mitarbeitende sowie acht sogenannte Externe Certified Partner und hat sich zum Ziel gesetzt, jedes Jahr um 20 Prozent zu wachsen.