



# Herausforderungen, Strategien & konkrete Tipps:

Was bringt die Digitalisierung von Finanzprozessen in Unternehmen?





# Unsere Agenda



Kernbereiche vom  
Finanzmanagement



Häufigste Herausforderungen  
und Risiken



Ein Prozess - vorher und nachher



Die Umsetzung



Zusammenfassung



**Thomas Seidel**

Country Manager  
Spendesk Deutschland



**Dennis Vagt**

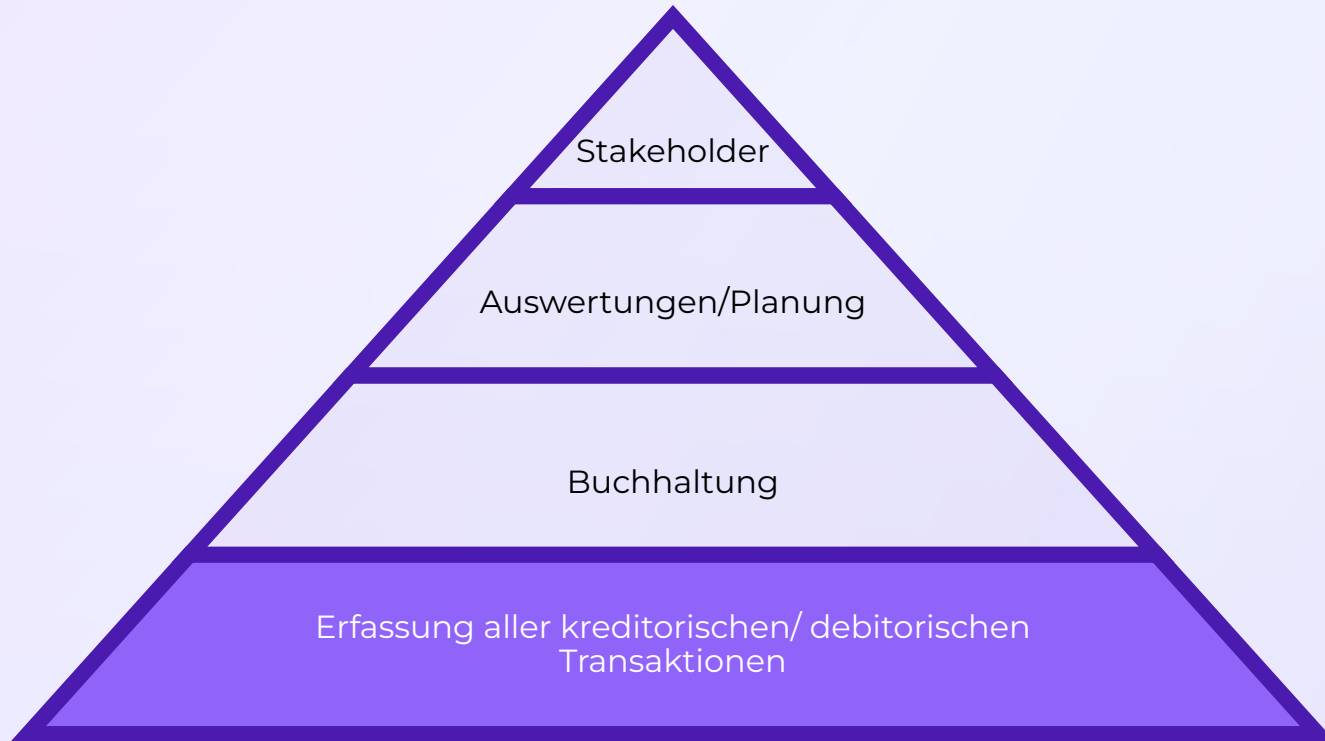
Principle  
Torq.Partners



# Kernbereiche des Finanzmanagements





# Bereiche und Zielsetzung einer operativen Finanzabteilung



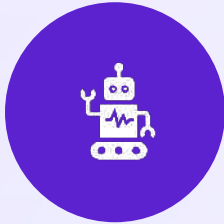


# Typische Challenges

	€		
Debitoren	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Zuordnung</li><li>▪ Forderungsmanagement</li><li>▪ Spezielle Kundenanforderungen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Vorschriftsgemäße Erstellung</li><li>▪ Regelmäßige Überführung zur Buha</li><li>▪ Gutschriften/ Stornos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Leistungszeitraum</li><li>▪ Informationstransfer</li></ul>
Kreditoren	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Unterschiedliche Zahlungsarten</li><li>▪ Unkontrollierte Zahlungen</li><li>▪ Freigabe</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Belegübermittlung</li><li>▪ Inhaltliche Korrektheit</li><li>▪ Kommunikation zu Bestellern</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Leistungszeitraum</li><li>▪ Informationstransfer</li></ul>



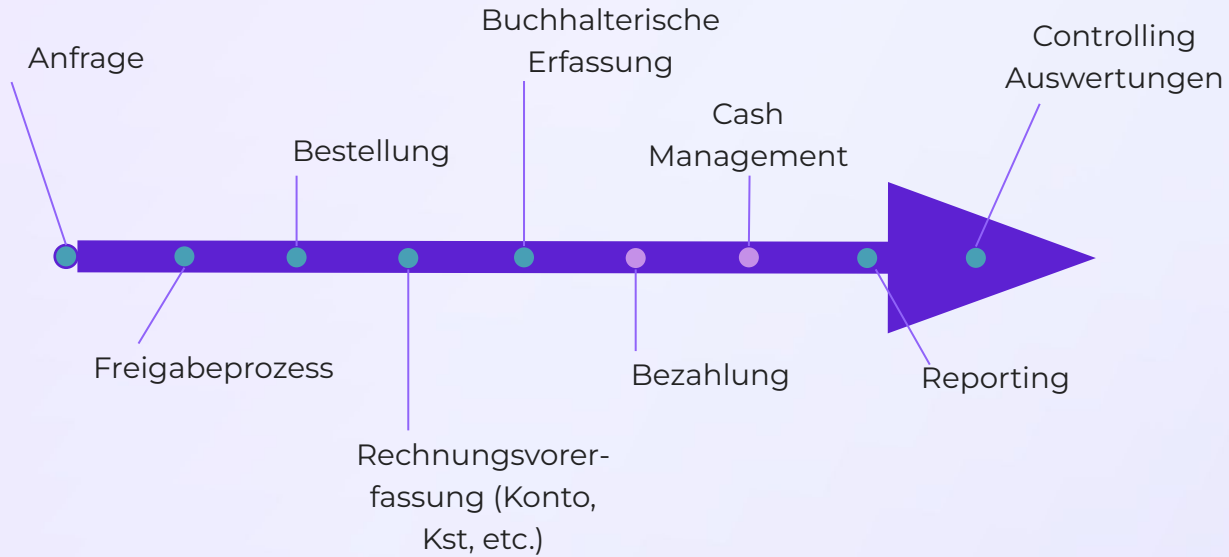
# Wieso?



- Gesparte Ressourcen
- Reduzierte Fehleranfälligkeit
- Dokumentations-/Kontrollsystem
- Höhere Datenqualität
- Geringe Abhängigkeit von einzelnen Personen oder Partnern



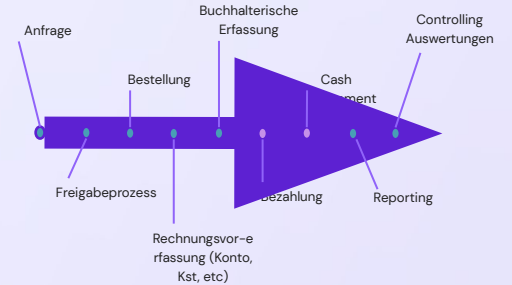
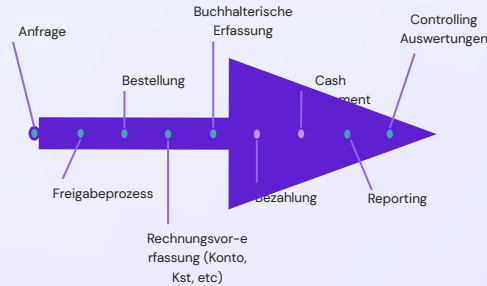
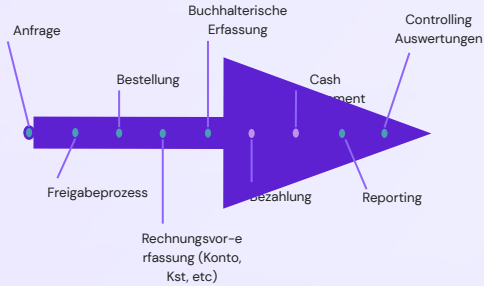
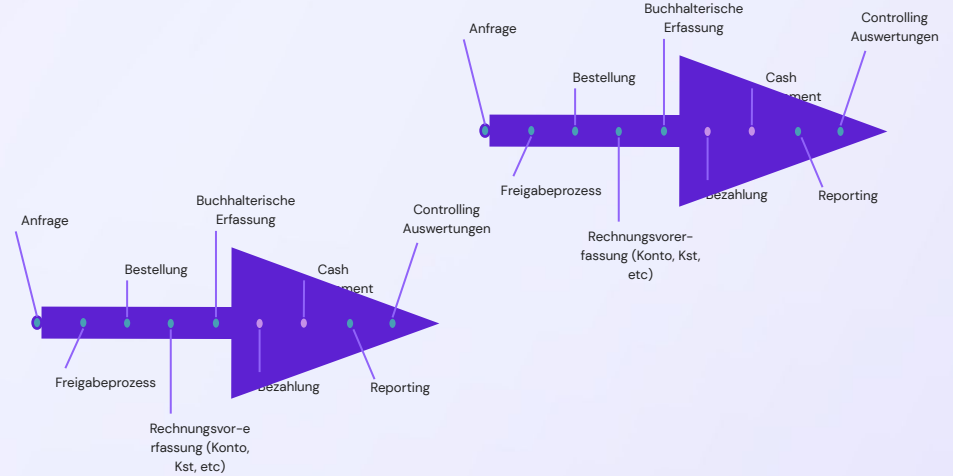
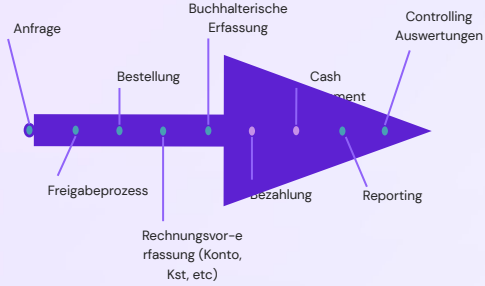
# Prozessschritte







# Prozessschritte





# Häufigste Risiken und Herausforderungen



# Herangehensweise

0. Business Model
1. Status-quo Analyse
2. Status-quo Skizzierung
3. Zielprozessdefinition
4. Implementierung und Sanity Check



# 0. Business Modell

- Wie wird der Umsatz generiert?
- In welchen Einheiten wird der Umsatz gemessen?
- Welche Preismodelle gibt es?
- Gibt es unterschiedliche Lieferungs- oder Leistungszeiträume?



# 1. Status quo Analyse

## A. Zahlungsströme.



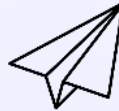
- Bankkonten
- Zahlungsdienstleister
- Bargeld

## B. Belege.



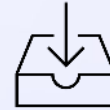
- Angebote
- Vorkassenrechnungen
- Rechnungen
- Eigenbelege
- Mahnungen

## C. Übermittlung.



- Postalisch
- Email
- Portal
- Sonderregelungen

## D. Datenerfassung.



- Physische Belege
- Exporte
- Systemanbindung
- Abgleich
- Produkte
- Abrechnung (usage vs. units)

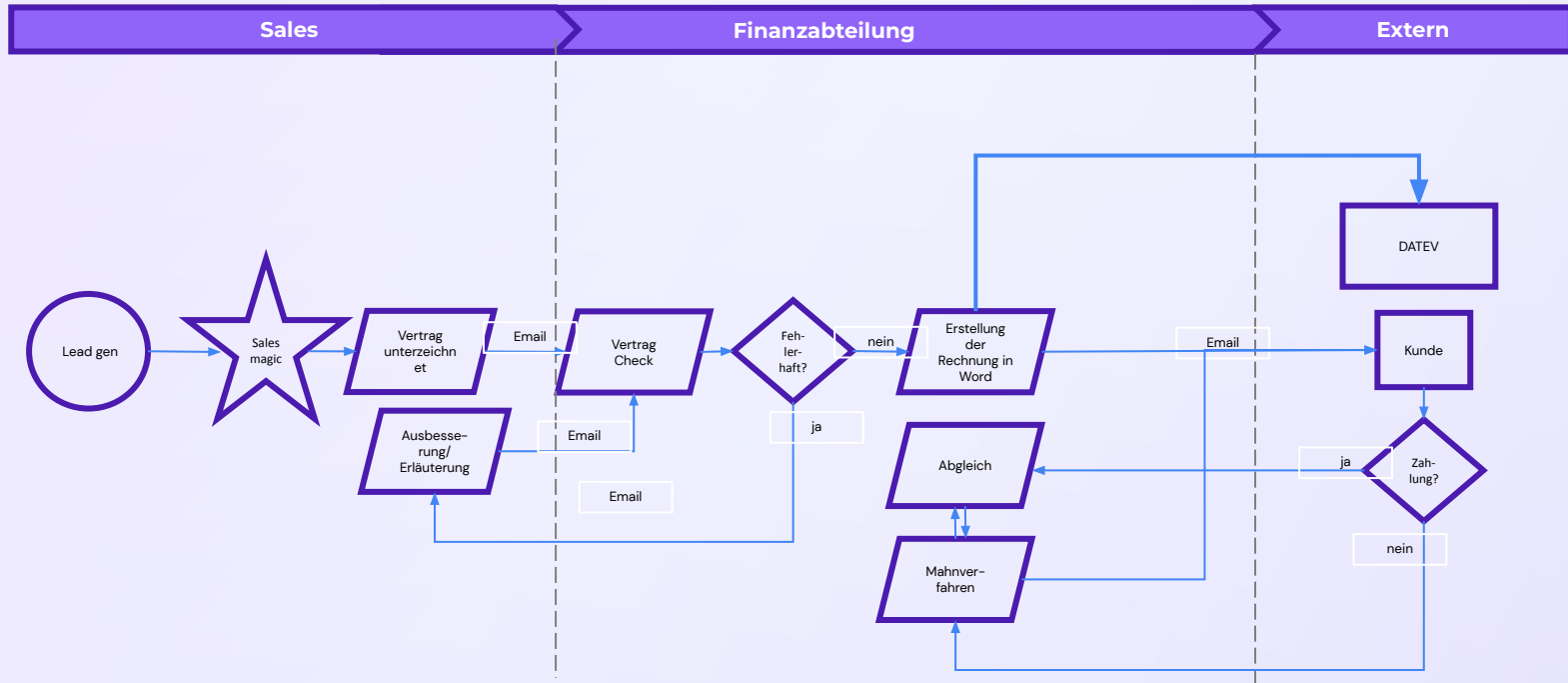
## E. Systeme.



- CRM
- Shopsysteme/ Plattform
- Bereits genutzte Finanz-Tools
- Buchhaltungssoftware
- Dunning
- Kundenkommunikation



# 2. Status-quo Skizzierung





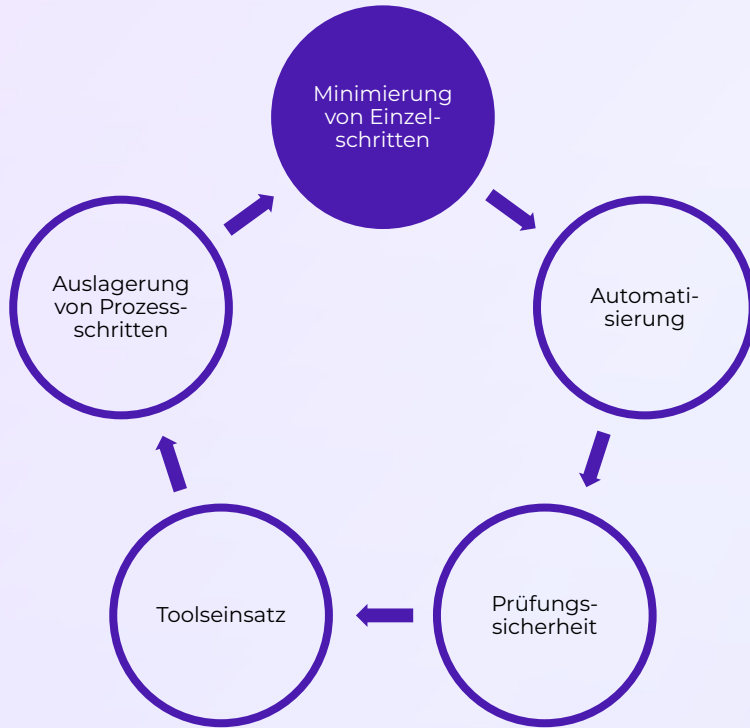
## 2. Status quo Skizzierung

### Typische Pain Points

- Rechnungserstellung/ GoBD Konformität
- Kein gepflegtes Salessystem
- Datensauberkeit
- Manueller Zahlungsabgleich
- Stammdatenpflege
- Informationsaustausch zwischen Abteilungen
- Dokumentation
- Kundenkommunikation /  
Sonderabmachungen



# 3. Zielprozessdefinition

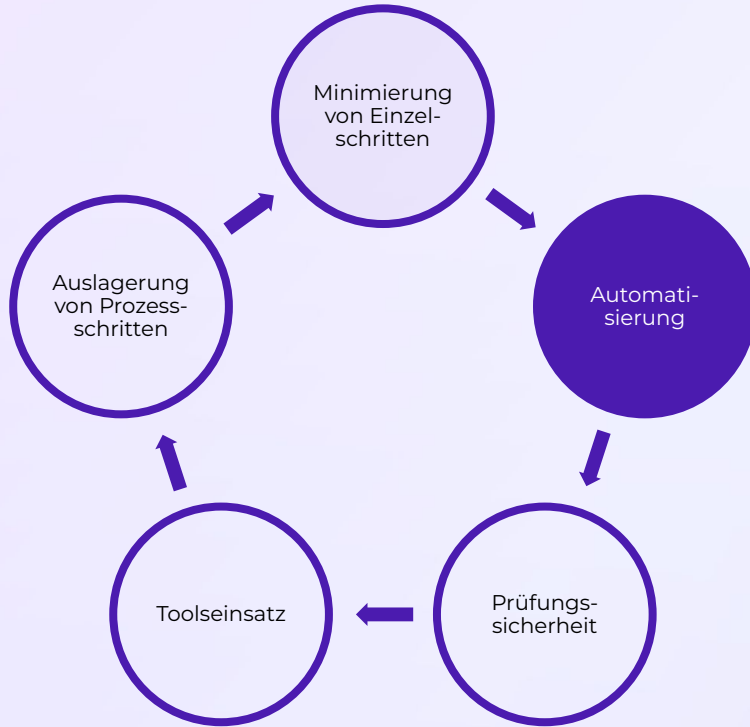


- Hinterfrage jeden einzelnen Schritt
- Breche die Schritte auf ein Minimum herunter





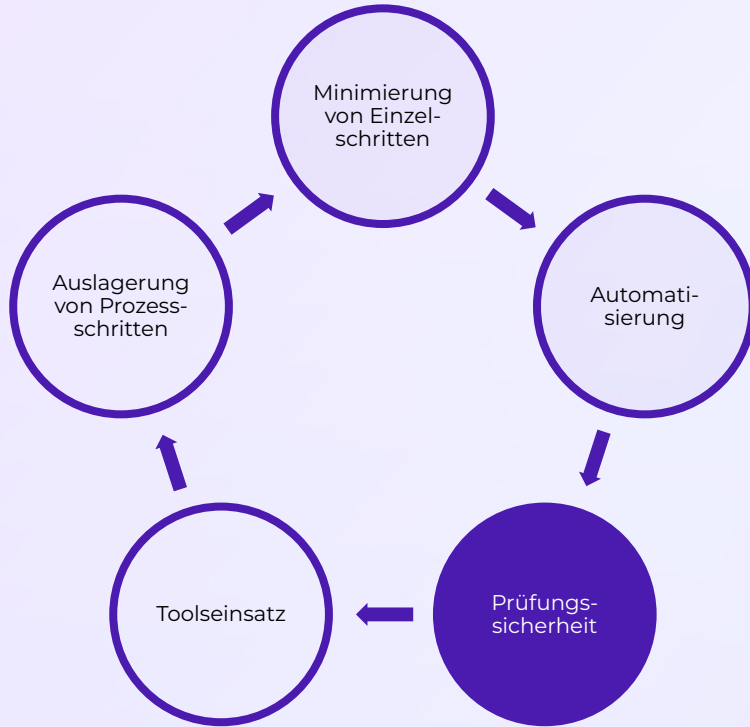
# 3. Zielprozessdefinition



- Minimiere manuelle Ausführung der Schritte
- Standardisiere die Prozesse
- Automatisiere besonders fehleranfällige Schritte



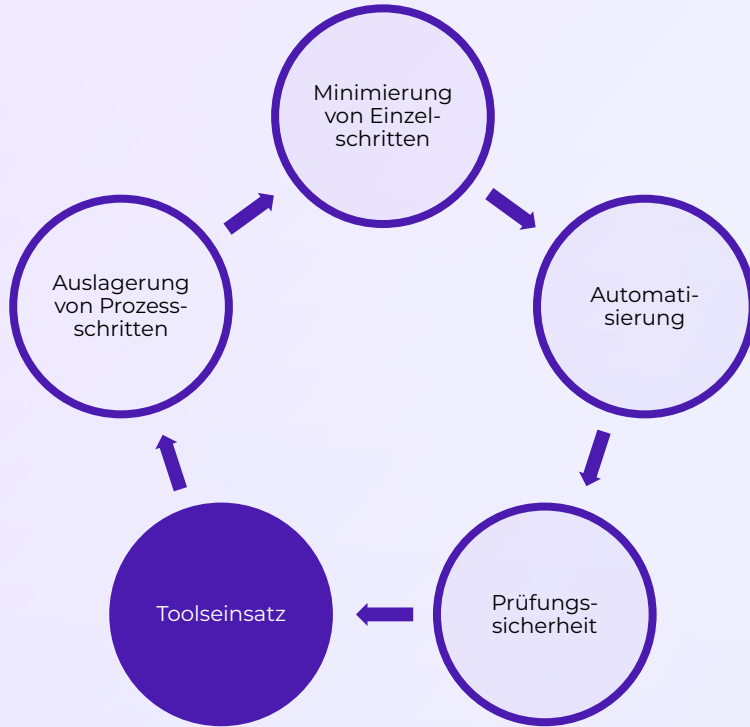
# 3. Zielprozessdefinition



- Sind alle Schritte dokumentiert und sicher aufbewahrt?
- Können erstellte Rechnung geändert werden?
- Werden weitere wichtige Standards eingehalten?



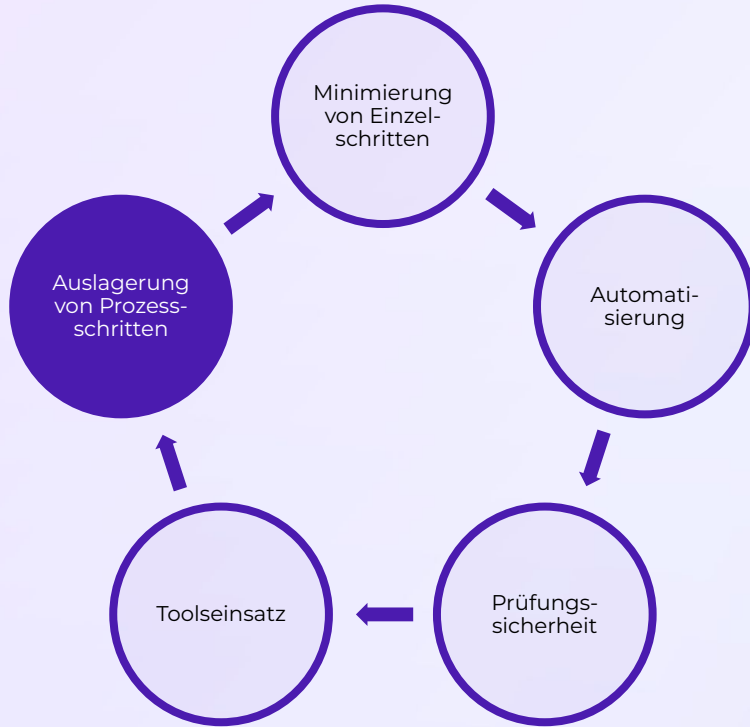
# 3. Zielprozessdefinition



- Recherchiere welche Tools möglichst viele der einzelnen Schritte abdecken
- Stelle sicher, dass die potenziellen Tools anbindbar sind
- Scheue dich nicht mehrere Tools gleichzeitig einzusetzen
- Vermeide Doppelungen beim Einsatz verschiedener Tools



# 3. Zielprozessdefinition



- Identifiziere Prozesse, die nicht nur Daten verarbeiten
- Verschiebe diese Prozesse weitestgehend in andere Abteilungen



# 4. Implementierung und Sanity Check

1. Setze die Prozesse auf
2. Implementiere neue Tools
3. Teste alle Abläufe
4. Lass die Abläufe von anderen testen
5. Führe Schulungen der relevanten MAs durch



# Consulting engagement

CONSTANT ITERATION								
	Pareto approach (80/20)		Hands-on implementation				Share knowledge	
Phases	ASSESS		EXECUTE				EMPOWER	
	Kick off	Analysis	Design	Structure	Automate	Control	Coach	Handover
Activities	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kick off workshop</li><li>• Interviews</li><li>• Analysis of status quo</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Design optimal structures, processes &amp; tools</li><li>• Organizing and optimizing the status quo</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Implement tooling &amp; automate</li><li>• Design &amp; implement reporting, dashboards, tools</li><li>• Management &amp; optimization</li></ul>			<ul style="list-style-type: none"><li>• Advise on team to run business</li><li>• Coach new/existing employees</li></ul>
Deliverables	<ul style="list-style-type: none"><li>• Goals &amp; deliverables defined</li><li>• Quick wins identified</li><li>• Value opportunities, bottlenecks &amp; gaps identified</li><li>• Project planning</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Sanity check and cleaned up accounting for a single-point-of-truth</li><li>• Major process improvements with invoicing, implemented tax software etc.</li><li>• KPIs, financial model, cost centers, budgets, data cubes</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Connected integrated tool landscape</li><li>• Usable financial model with accurate target-actual comparison</li><li>• Easy to compile investor reporting</li></ul>			<ul style="list-style-type: none"><li>• Documentation and an educated client team</li><li>• Ready-to-go infrastructure</li></ul>



Never off the shelf. Always tailored to you.  
We implement, learn and iterate on the spot.

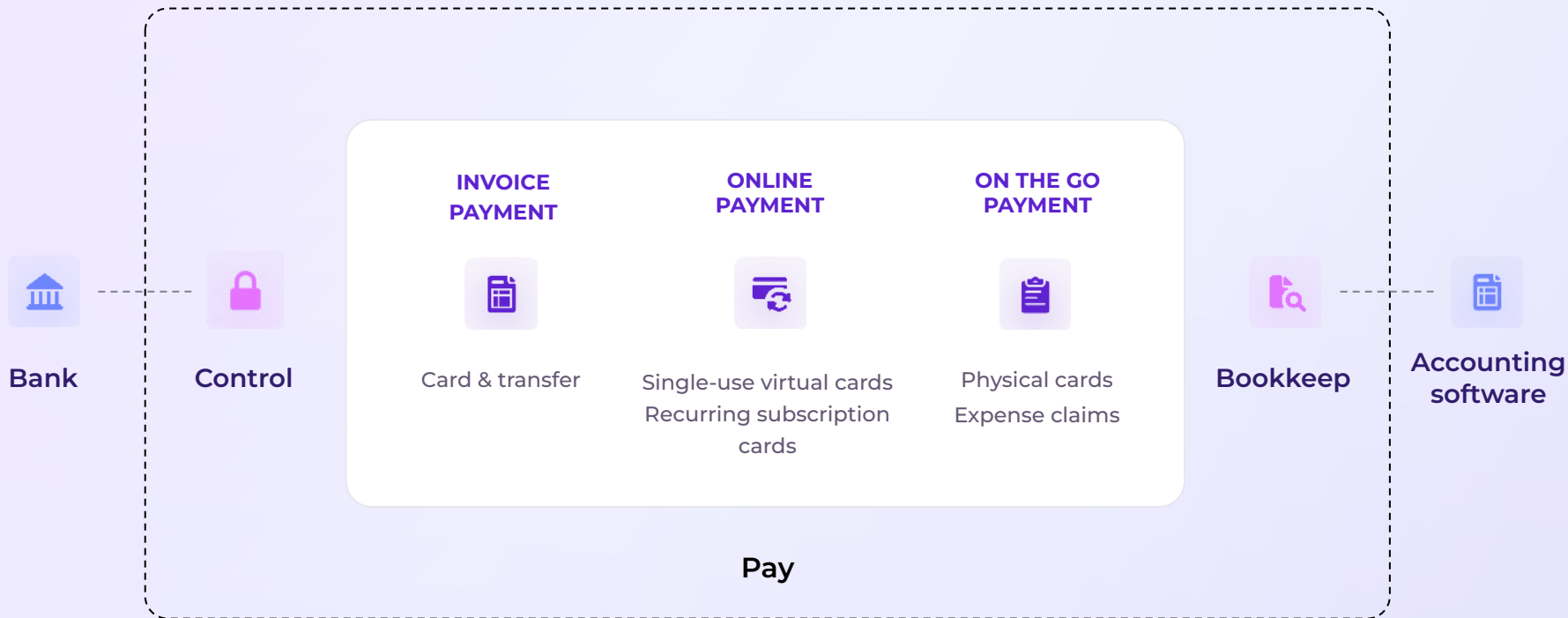


# Ein beispielhafter Prozess, vorher und nachher



# Ein Beispiel für das Management von Ausgaben

Definition der Bereiche des Prozesses







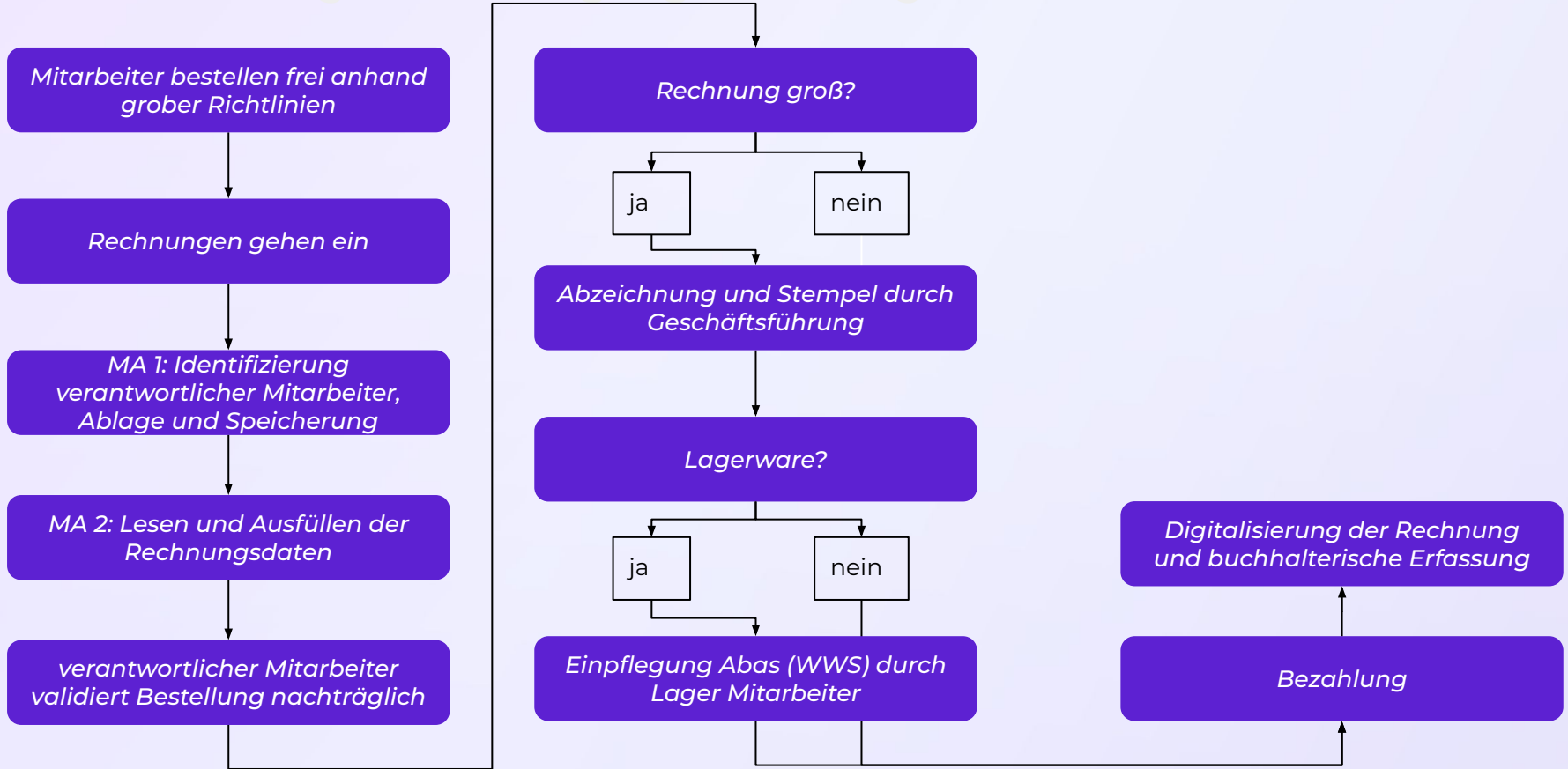
# Eine Verbindung aus Zahlungen und Prozess





# Bestellungen und Eingangsrechnungen - Vorher

Bestellungen und Eingangsrechnungen - Vorher





# Der Aufwand für das Unternehmen

**Aufwand pro Rechnung:**

**13 Minuten**

**Dauer der Bearbeitung pro Rechnung gesamt:**

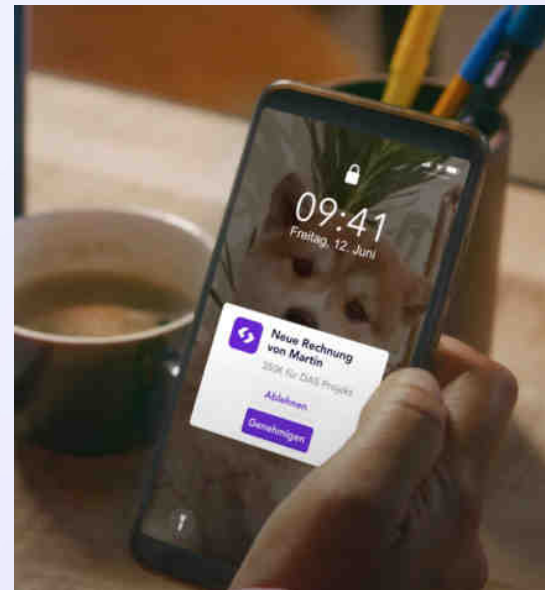
**2-6 Werktage**

**Aufwand für 300 Rechnungen im Monat:**

**60 Stunden**



# Bestellungen und Eingangsrechnungen - Vorher





# Eine Plattform zur Unterstützung Ihrer Finanzprozesse





# Case Study

## Ausgangssituation

- >500 Eingangsbelege
- manuelle Zahlungen via Einzelüberweisungen
- physische KK im Management
- manuelle Überprüfung der Freigaben (via EMails)
- kein Budgetabgleich
- keine einheitliche Kostenübersicht
- 95% der Ausgaben aus anderen Abteilungen
- Reisekosten und Auslagen via Excel



SaaS



10 mio ARR



>250



4 Länder



>10 Jahre



5 FTE



# Case Study

## Spendesk Einführung

STEP 1

### Aufsetzung Adminbereich



#### Es beginnt bei Finance

- Abschaffung aller Bank KK
- Aufsetzung Sachkonten & KSt
- Aufsetzung der Freigabestrukturen & Policies
- Anbindung der Buha
- Tests
- Dauer: ca. 1-2 Monate

STEP 2

### MA Onboarding



#### Übung macht den Meister

- Dokumentation erstellen
- Gestaffelte Einführung nach Bestellvolumen
- MA einladen
- Workshops halten
- Konkrete Aufgaben definieren
- Dauer: ca. 1 Monat

STEP 3

### Eingewöhnungs- phase



#### Probieren geht über Studieren

- Bereitstellung von Ressourcen zur Klärung von Nachfragen
- Fehler eliminieren
- Anpassungen durchführen
- Dauer: 2-3 Monate

# Case Study

## Das Ergebnis

Höhere Produktivität

**60%**

weniger Arbeitszeit

Genauigkeit

**90%**

weniger Fehler.

Dokumentation

**100%**

aller Schritte nachvollziehen  
können.







# Zusammenfassung

- Was ist die Zielsetzung der Digitalisierung für mein Unternehmen?
- Welche Lösungen passen zu meinen Anforderungen?
- Finden Sie eine Plattform, welche auf Prozesse und nicht auf Features fokussiert.
- Planen Sie die Umsetzung vorzeitig, damit das Change Management gelingt
- Onboarding aller Mitarbeiter ist key. Selbst das beste Tool hilft nicht, wenn es nicht richtig bedient wird



# Join a global community of CFOs like you.

A community by  SPENDESK

[Register now](#)

 CFO.connect



# Herzlichen Dank!

