

# Leistungserfassung, Fakturierung und Buchhaltung aus einer Hand – die neue digitale Zauberformel für Treuhandfirmen

Zur Steigerung der Effizienz, Transparenz und Kontrolle ihrer Prozesse baute die Zentralschweizer Treuhandfirma Truvag Treuhand AG ihre bestehende Applikationslandschaft um und setzt auf eine vollintegrierte ERP-Lösung von Abacus.

Um den Kundenservice zu verbessern, löst die Digitalisierung die bisherige Einzelmandanten-Strategie zugunsten einer universalen Lösung ab, mit der sich die Kundenbetreuung optimieren lässt. Dies mit dem Ziel, eine umfassende Betreuung aus einer Hand sicherzustellen.

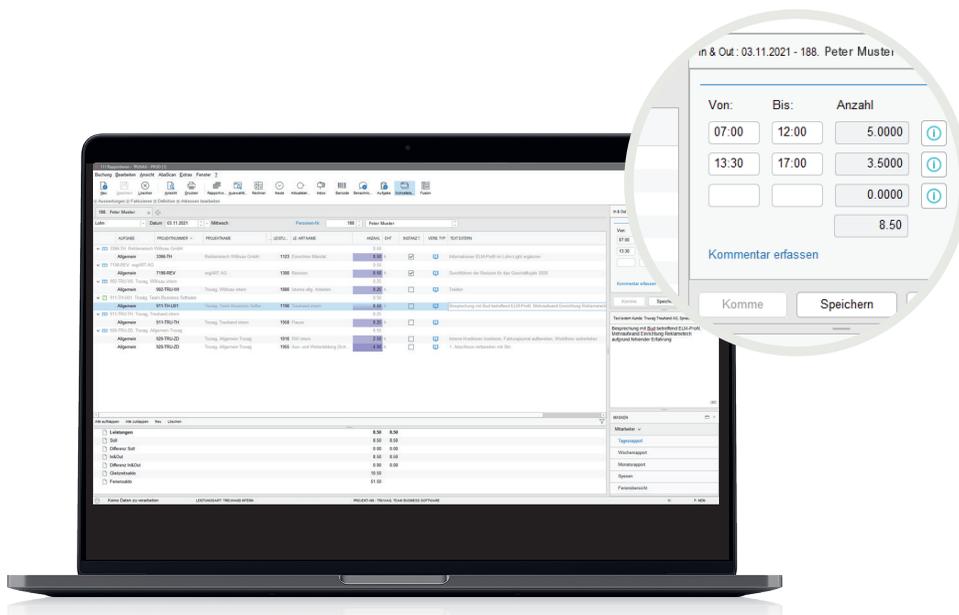


Seit 1994 setzt Truvag im Finanzwesen Lösungen von Abacus ein. Diese werden von ihren Treuhändern und Immobilienberatern gleichermaßen genutzt. Doch die Funktionsvorteile der Automatisierung, wie sie vom Abacus ERP heute angeboten wird, hatte sie nur teilweise nutzen können. Grund dafür waren dezentrale Systeme im Verbund mit einer historisch gewachsenen heterogenen Applikationslandschaft. Das führte zu Datenredundanzen und Mehrfacherfassungen. Insbesondere traten Schnittstellenprobleme auf, wie etwa beim Datenaustausch zwischen der bis dahin eingesetzten Leistungserfassung und -verrechnung und der Abacus Finanzsoftware, was das operative Tagesgeschäft beeinträchtigte. Als die Anbieterin der in die Jahre gekommenen Software ankündigte, ihre Lösung nicht mehr weiterzuentwickeln, nutzen die Verantwortlichen die Gunst der Stunde, um modernere Lösungen zu evaluieren.

**Der Umstieg auf die Leistungserfassung von Abacus bedeutete für Truvag eine grosse Umstellung. Dank der akribischen Vorbereitung konnte das Projekt jedoch in nur fünf Monaten realisiert werden.**

## **Zentrale Mandatsführung und durchgängige Prozesse**

Zur Wahl standen drei ERP-Lösungen. Dafür wurde ein IT-Berater hinzugezogen, der ein ausführliches Pflichtenheft erstellt hatte. Die aufgeführten Kriterien und Leistungen wurden von einem siebenköpfigen internen Projektteam geprüft. Die Ausschreibung entschied Abacus für sich. Silvan Vogel, CFO und Leiter Zentrale Dienste der Truvag, begründet dies mit der Durchgängigkeit der vollintegrierten Lösung des Ostschweizer Anbieters und mit den rund 200 zufriedenen KMU-Kunden, die



Eine schnelle, direkte und kombinierte Zeit- und Leistungserfassung erleichtert den Mitarbeitenden die Eingabe.

bereits das cloudbasierte AbaWeb-Angebot nutzen, das von Truvag gehostet wird. Laut Vogel wurden er und sein Team auch von der Abacus Partnerin Bewida gleichermassen überzeugt, welche die ERP-Lösung präsentierte. Zuerst auf der Wunschliste der Truvag standen keine Funktionen, sondern nur die Forderung, sich ganz auf das eigene Kerngeschäft konzentrieren zu können und dafür optimale Unterstützung zu erhalten: Alle Dienstleistungen sollten Kunden aus einer Hand angeboten werden können. Das erfordert aber eine zentrale Mandatsführung. Angestrebt wurde eine Lösung, mit der sich ganzheitlich Kunden betreuen lassen und die das Cross-Selling respektive den Verkauf von Dienstleistungen über bereits bestehende Kundenkontakte fördert. Das Problem: Bisher fehlte eine kundenbezogene Übersicht über die verschiedenen Bereiche wie Treuhand, Steuer- und Rechtsberatung sowie Unterstützung für Nachfolgeregelungen bis zu Immobilienlösungen. Dies, da die Aufträge getrennt erfasst und abgewickelt wurden.

«Bewida punktete nicht nur mit grosser Expertise im Umgang mit AbaProject und ihrer Erfahrung mit Treuhandprojekten, sondern wartete auch mit betriebswirtschaftlichem Know-how

auf» erklärt Vogel und fügt an: «Dies ist der optimale Ausgangspunkt zum Aufbau einer partnerschaftlichen Beziehung gewesen.» Die Basis dazu legte Bewida, indem sie das Pflichtenheft einem rigorosen «Proof of concept» unterzog. Dadurch liess sich das Projekt redimensionieren und auf mehrere Umsetzungsphasen herunterbrechen, was sich positiv auf die Budgetvorgaben auswirkte. Gleichzeitig mit der Einführung und Integration der Abacus-Software trug Bewida dazu bei, die bestehenden betriebswirtschaftlichen Strukturen zu optimieren. In Workshops wurde die Zauberformel für die Lösung gemeinsam erarbeitet, wie etwa den Aufbau des zentralen Mandanten. Bei der nun umgesetzten «One Company Strategie» von Truvag steht der Kunde im Fokus, an den alle Projekte aus allen Unternehmensbereichen auf der nächst unteren Ebene angehängt sind. Aus den bisherigen Mandanten wurde ein zentraler Mandant entwickelt, für den die bisher voneinander getrennten Kundenstämme zusammengeführt und konsolidiert wurden.

Auch kamen Standardauswertungen in Verbindung mit einem angepassten Reporting mit Hilfe von AbaReport zur Anwendung. Der Umstieg auf die Leistungserfassung von Abacus



«Die neue vollintegrierte, digitale Arbeitsumgebung bedeutet für unser Treuhandunternehmen eine Investition in die Zukunft, welche uns erlauben wird, noch nicht ausgeschöpfte Potenziale besser zu erschliessen.»

Silvan Vogel,  
CFO, Truvag Treuhand AG

bedeutete für Truvag eine grosse Umstellung. Dank der akribischen Vorbereitung konnte das Projekt jedoch in nur fünf Monaten realisiert werden. Der Auftakt der Implementierung erfolgte im Januar 2018 und der Produktivstart des Systems war am 1. Juli.

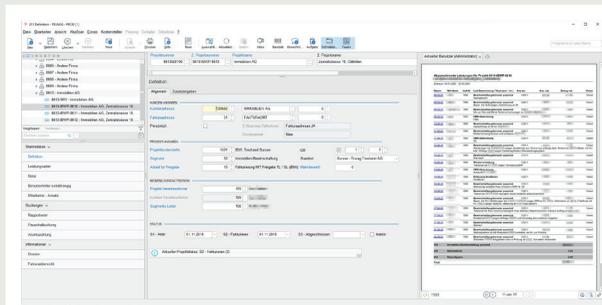
### Das Komplizierte läuft im Hintergrund

Die Lösung brachte den Vorteil einer besseren Auswertbarkeit und Optimierung des Reportings wie etwa den Verzicht auf Papierlisten mit den erbrachten Leistungen und Arbeitszeiten. Das führte zu schnelleren Durchlaufzeiten bei der Freigabe einer Projekt-Faktura nach der Leistungserfassung.

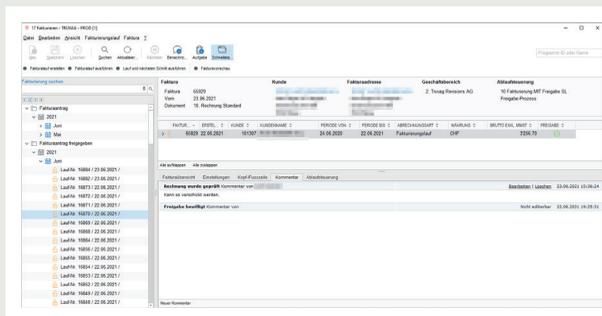
## AbaWeb Cloud-Software

186  
Anwender

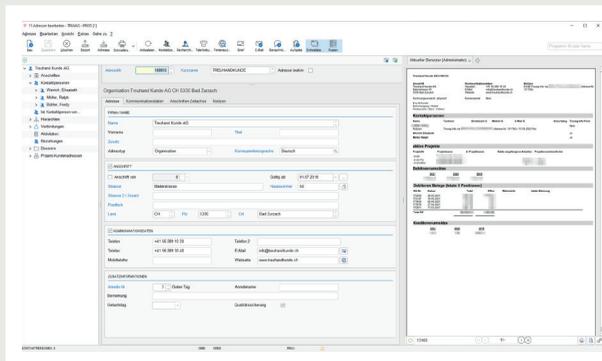
240  
Programmabos



Der Projekt-Report gibt online Auskunft über die abzurechnenden Leistungen jedes Mandats und erleichtert so die Kontrolle.



Der digitale Fakturierungs- und Freigabe-Prozess bringt Effizienz und Transparenz über mehrere Standorte.



Im CRM sind die wichtigsten Informationen zum Stakeholder-Relationship-Management im Sinne einer 360-Grad-Perspektive über den Kunden sofort verfügbar.

Denn auf die Bestätigung des Vorgesetzten zur Freigabe einzelner Leistungen kann nun verzichtet werden. Diese müssen nicht mehr einzeln geprüft werden, sondern nur noch in der Schlussrechnung. Hilfreich ist dabei auch der mehrstufige digitale Visumsprozess, der die administrative Abwicklung der Fakturierung beschleunigt. Das «Pièce de résistance» – der Fakturierungsprozess – wird damit elegant mit der Abacus Software unterstützt. So ist Truvag in der Lage diverse Anforderungen der verschiedenen Geschäftsbereiche hinsichtlich der Darstellung und des Detaillierungsgrads der Fakturapositionen optimal zu bewältigen und zu integrieren.

## Abacus Business Software bei Truvag Treuhand AG

140  
Programmbenutzer

Projektverwaltung,  
Auftragsbearbeitung,  
E-Business, CRM,  
Finanz-/Lohnsoftware,  
Electronic Banking,  
AbaScan, Archivierung,  
Report Writer, AbaNotify

Mitarbeiter-Portal  
MyAbacus für Arbeits-  
zeit-, Ferien- und  
Abwesenheitser-  
fassung, elektronisches  
Personaldossier

AbaClik für Spesen-  
erfassung und  
mobile Zeiterfassung



«Das Projekt war sehr anspruchsvoll, wurde aber innert kürzester Zeit umgesetzt und ist zu einem «Leuchtturm-Projekt» geworden. Es bringt durch die komplette Integration und Prozessautomatisierungen an verschiedenen Stellen spürbare Erleichterungen in der Abwicklung und Administration.»

**Christoph Meier,**  
Berater von Bewida

Jetzt bekommen die Treuhänder eine für ihre Kunden präzise nachvollziehbare Darstellung aufbereitet und die Immobilien Treuhänder sind via Pauschalen in der Lage, ihre Leistungen zu verrechnen. Gleichzeitig ist auch eine maximale Transparenz für Projektfaktoren garantiert. Es ist sofort ersichtlich, bei wem welche Rechnung noch zu visieren ist, was bei einer Menge von über 10'000 jährlich anfallenden Belegen eine grosse Erleichterung darstellt. Anschliessend werden sie automatisch über das Dokumentenmanagementsystem Therefore archiviert. Das runde, so Vogel, den gesamten Prozess perfekt ab.

«Eine markante Erleichterung für Truvag sind verschiedene Abläufe, die automatisch vom System angestossen werden. So zum Beispiel die Akontofakturierung, mit der die Verrechnungsläufe auf der Zeitschiene jährlich geplant und effizient abgerechnet werden» erklärt Vogel.

Sehr willkommen ist die Weiterverrechnung von Spesen an Mandate mit dem Einsatz der Smartphone-App AbaClik. Nach der Freigabe der erfassten Spesen durch den Mitarbeiter werden sie dem Vorgesetzten automatisch zur Prüfung und Visierung weitergeleitet.

Als CFO schätzt es Vogel besonders, dass der Bewertungsprozess der angefangenen Arbeiten mit dem Werkzeug AbaNotify erleichtert wird, indem es jeweils den Mandatsleitern quartalsweise automatisch eine Liste mit den laufenden Projekten zustellt, was die Erstellung der Zwischenabschlüsse besonders gut unterstützt.

#### **Bereit für neue Taten**

Durch die neue Business Software kann die Nähe der verschiedenen Geschäftsbereiche noch besser unterstützt werden, was ganz im Sinne des «One Company»-Auftritts ist. Das Ziel, die zentralen Geschäftsprozesse zu digitalisieren, wurde laut Vogel erfüllt. Das «Stakeholder Relationship Management» vereint alle zentralen Daten zu Lieferanten, Mitarbeitenden und Kunden. Jedes Kunden-Portfolio wird in einem Cockpit mit Hilfe des Abacus CRM abgebildet.

«Mit der Einführung der Treuhandlösung für die Leistungserfassung und der Fakturierung mit integrierter Buchhaltung stehe Truvag nun ein solides Fundament zur Verfügung, auf dem sich optimal auf- und ausbauen lässt», bestätigt Vogel und ergänzt: «Das hat sich auch schon beim jüngsten bereits vollzogenen Ausbauschritt gezeigt, bei der Einführung der E-Rechnung.» ●



## **Truvag Treuhand AG**

Der Hauptsitz einer der grössten Treuhandfirmen der Zentralschweiz befindet sich in Sursee. Mit weiteren Standorten in Willisau, Reiden und Luzern ist das 1961 gegründete Unternehmen regional gut verankert. Neben umfassenden Treuhanddienstleistungen für rund 3'000 Mandate verfügt sie über langjährige Erfahrung beim Bewirtschaften, Vermarkten und Beraten im Immobilienbereich sowie eine juristisch getrennte Revisions-einheit, die Wirtschaftsprüfungen ausführt. Die grösste Stärke des Unternehmens liegt in der Vernetzung von Kompetenzen. Kunden erhalten dadurch umfassende Beratung aus einer Hand. Dank eingespielten Schnittstellen unter den Fachspezialisten profitieren die Kunden von effizienten und fundierten Lösungen. Das sechsköpfige AbaWeb-Team betreut derzeit rund 220 Kunden, wovon knapp 30 mehr als nur ein Fibu- oder Lohn-Abo nutzen. Derzeit beschäftigt Truvag rund 130 Mitarbeitende, darunter acht Lernende.



#### **Softwareanwender:**

[www.truvag.ch](http://www.truvag.ch)  
[info@truvag.ch](mailto:info@truvag.ch)



#### **Implementierungspartner:**

[www.bewida.ch](http://www.bewida.ch)  
[christoph.meier@bewida.ch](mailto:christoph.meier@bewida.ch)



#### **Softwarehersteller:**

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)  
[info@abacus.ch](mailto:info@abacus.ch)