

CeBIT 2017: 16 Seiten  
Messe-News & -Highlights

www.chefbuero.de

H 30941

# CHEFBÜRO

IT- & Business-Magazin für Führungskräfte

Nr. 1/2 - März 2017

Titelstory

**BCT Deutschland GmbH:**

## Digitale Plattformen - die Marktplätze von heute

*Jos Bischoff, Geschäftsführer der  
BCT Deutschland GmbH, Aachen*

ISSN 0343-348X  
40. Jahrgang · 6,-€

**Analyse-Tool:**  
Kinnarps weist  
den Weg ins  
ideale Büro

**Hirschtec:**  
Der Mittelstand  
braucht mehr Mut  
zur Veränderung

**GastroHero:**  
Heldenhaftes  
Dokumenten-  
Management

**CGI:**  
Wie die Hybrid-  
Cloud auf Trab  
gebracht wird

Warum Start-ups ihre Buchhaltungsprozesse auslagern sollten

## Wachstumschance Outsourcing

Start-ups sehen sich heutzutage einem enormen Druck ausgesetzt. Schließlich müssen sie zusätzlich zur Geschäftsidee innerhalb kürzester Zeit auf allen Ebenen funktionieren. Dazu gehört auch die effiziente Organisation interner Prozesse wie zum Beispiel die Buchhaltung. Denn ein funktionierendes Rechnungswesen stellt die Grundlage eines jeden Unternehmens

dar. Um dafür so wenig Personalkosten und Zeit wie möglich aufzuwenden, greifen immer mehr Start-ups auf cloudbasierte Softwarelösungen zurück. Auf diese Weise lassen sich Buchhaltungsprozesse komplett automatisieren und outsourcen. Vorteil: Unternehmen können sich voll und ganz auf das Kerngeschäft und ihre Wettbewerbsfähigkeit konzentrieren.

Im Mai 2015 ging das Berliner Start-up Service Partner ONE, das sämtliche Produkte und Dienstleistungen aus dem Bereich Office Management aus einer Hand anbietet, an den Markt. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen circa 130 Mitarbeiter und betreut über 700 Kunden in drei Ländern. „Um auf einem schnelllebigen und flexiblen Markt gegen Mitbewerber standzuhalten, haben wir von Beginn an unsere gesamte Zeit in die Weiterentwicklung der Kernkompetenzen gesteckt“, betont Sebastian Ohrmann, Head of Product bei Service Partner ONE. „Indem wir Bereiche wie unsere Finanzbuchhaltung an das Softwareunternehmen JustOn GmbH outgesourct haben, erzielten wir einen klaren Wettbewerbsvorteil. Denn für die Integration eines eigenen Systems hätten wir viel Zeit investieren müssen, die uns für das eigentliche Geschäft gefehlt hätte.“

### Kompetenzen auslagern als Trend

Büromaterial, Reinigung, Wasserspender, Kaffeefullautomaten sowie die Lieferung von Kaffee und Obst: Service Partner ONE bietet alle Dienstleistungen rund ums Office Management an. Das Start-up



Foto: JustOn GmbH

Marko Fliege, CEO und Gründer der JustOn GmbH:

**„Wir bieten mit JustOn eine Software, die ohne Programmieraufwand innerhalb von wenigen Stunden oder Tagen für den Kunden einsatzbereit ist und dabei auf individuelle Anpassungswünsche eingeht.“**

hat es innerhalb eines Jahres geschafft, sich in der Branche zu behaupten. „Nicht nur aus ökologischer Sicht, sondern vor allem aufgrund höherer Flexibilität und schnellerer Abwicklungsmöglichkeiten greifen wir in allen Bereichen auf digitale und

automatisierte Prozesse zurück. Wir arbeiten beispielsweise mit dem führenden Cloud-Computing-Anbieter Salesforce zusammen“, erklärt Sebastian Ohrmann. „Zwar kommen viele angebotenen Dienstleistungen wie beispielsweise Handwerkerservices nicht aus einem digital-affinen Bereich. Unsere Kunden wählen jedoch alle Produkte und Supports online in ihren Warenkorb und erhalten später ihre Rechnung digital und

» Seite 38



Foto: Service Partner ONE

Sebastian Ohrmann, Head of Product bei Service Partner ONE:

**„Indem wir Bereiche wie unsere Finanzbuchhaltung an das Softwareunternehmen JustOn GmbH outgesourct haben, erzielten wir einen klaren Wettbewerbsvorteil.“**

» Seite von 35

transparent aufbereitet.“ Da das Unternehmen eine Vielzahl unterschiedlicher Leistungen anbietet, die ein umfassendes Abrechnungssystem erfordern, war von Beginn an klar: Die Buchhaltung muss outgesourct werden. Über einen vorherigen Arbeitgeber aus dem

Bereich Internet Services kam Sebastian Ohrmann bereits in Kontakt mit der dafür passenden Softwarelösung JustOn. Ihm wurde schnell deutlich, dass eine cloudbasierte Software zur automatisierten Rechnungserstellung viel Druck vom Unternehmen nimmt. „Dort, wo das sogenannte E-Invoicing implementiert wird, müssen sich die Firmen keine Gedanken mehr über Geschäftsprozesse machen, die gar nicht zu ihren Kompetenzen gehören. Denn JustOn liefert alle Tools und Integrationsmöglichkeiten, um Geschäfte konform mit den neuen steuerrechtlichen Gesetzen und Richtlinien zur Archivierung von Rechnungen zu führen“, weiß der Jungunternehmer.

#### Einfach integriert - schnell einsatzbereit

Gerade als junges Start-up gilt es, schnell und flexibel zu agieren und sich stetig weiterzuentwickeln. „Wir bieten mit JustOn eine Software, die ohne Programmieraufwand innerhalb von wenigen Stunden oder Tagen für den Kunden einsatzbereit ist und dabei auf individuelle Anpassungswünsche eingeht“, sagt Marko Fliege, CEO und Gründer der Just-



On GmbH, Full-Service-Dienstleister im Bereich Abrechnung und elektronische Rechnungserstellung aus Jena. „JustOn wurde für das weltweit führende cloudbasierte CRM-System Salesforce erstellt, lässt sich dort zu 100 Prozent integrieren und mittlerweile auch in andere ERP-Systeme wie SAP einbinden. Als cloudbasierte Lösung steht sie bei Bedarf jedem Mitarbeiter orts- und zeitunabhängig zur Verfügung.“

#### Langfristiges Wachstum sichern

Für die Rechnungserstellung greift die Software innerhalb der bestehenden IT-Infrastruktur auf alle notwendigen Informationen zu und verarbeitet sie zu einem Dokument. Damit eignet sich die Anwendung besonders für periodische Rechnungsstellungen, die auf individuellen Verbrauchsdaten basieren - wie im Bereich Office Management. Zeit- und kostenintensive Arbeitsschritte zur Erstellung von Papierrechnungen entfallen und mögliche Fehler, zum Beispiel bei manueller Eingabe, lassen sich vermeiden.

Während für das Start-up Service Partner ONE kurz- und mittelfristig

die schnelle Umsetzung von komplexen Buchhaltungsprozessen im Vordergrund stand, wird das Unternehmen in Zukunft immer mehr Aufgaben an JustOn übertragen. Denn die Software enthält eine Vielzahl an weiteren Automatisierungs- und Optimierungstools für Start-ups. Um das Wachstum des Unternehmens zu fördern, lassen sich mit JustOn beispielsweise vorausschauende Reports und Analysen für die Finanzabteilung erstellen. Auf diese Weise lassen sich schnell Erkenntnisse gewinnen und aufbereiten, die fundierte Absatz- oder Umsatzforecasts ermöglichen. Auch Marketing und Vertrieb profitieren: Während ersteres anhand derartiger Reportings unter anderem Rückschlüsse auf die Wirkung vergangener Kampagnen ziehen kann, ermöglicht die Software dem Vertrieb, kundenindividuelle Preismodelle zu definieren und potenzielle Käufer noch zielgerichteter anzusprechen, ohne Finanzkollegen vor Herausforderungen bei der Abrechnung der Leistung zu stellen.

[www.juston.com/de/](http://www.juston.com/de/)  
[www.servicepartner.one](http://www.servicepartner.one)