

» Ich bin ziemlich sicher, dass es keine bessere Lösung für die SaaS-Abrechnung gibt.

OGULO – DAS PROPTech FÜR VIRTUELLE IMMOBILIENBESICHTIGUNGEN

Ogulo ist Marktführer für virtuelle Immobilienrundgänge in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Unternehmen bietet Immobilienmaklern einen direkten und einfachen Weg, ihr Portfolio standardisiert, kostengünstig und effizient zu präsentieren.

Bereits 2012 ging Ogulo mit dem Ziel an den Markt, Immobilienmaklern virtuelle Begehungen über eine Software-as-a-Service-Lösung zu ermöglichen. Mit 360-Grad-Immobilienvideos und 3D-Visualisierungen heben sich Nutzer deutlich vom Markt ab und steigern die Effizienz ihrer Vermittlungstätigkeit.

Heute bedient Ogulo mehr als 5.000 Kunden, unter ihnen namhafte Immobilienvermittler wie Engel & Völkers, Remax, BNP Paribas oder PlanetHome. Das Unternehmen des SaaS-Anbieters wächst aufgrund der hohen Nachfrage sehr schnell.



<u>Kunde:</u>	Ogulo
<u>Branche:</u>	Software (SaaS)
<u>Hauptsitz:</u>	Köln, Deutschland
<u>Rechnungen/Monat:</u>	> 500
<u>Geschäftsmodell:</u>	Abonnements Einmalzahlungen
<u>Softwarelösung:</u>	JustOn Billing & Invoice Management
<u>Nutzung seit:</u>	Juli 2017

RASCHES WACHSTUM VERLANGT VERÄNDERUNG

Vor der Entscheidung des Unternehmens, über JustOn Billing & Invoice Management abzurechnen, nutzte Ogulo eine Abrechnungssoftware, die speziell für kleinere Unternehmen konzipiert ist.

Im Zuge des raschen Wachstums und der größer werdenden Anzahl an Kunden und Rechnungen kam dieses System schnell an seine Grenzen. Damit stand ein grundlegender Wandel bevor.

Zunächst wurde Salesforce als Kundenmanagementsystem eingesetzt. In diesem Umfeld startete Ogulo die Recherche nach einer Software zur Digitalisierung der Abrechnung.

ABRECHNUNG WIEDERKEHRENDER UND EINMALIGER BETRÄGE

„Schnell waren wir auf der Suche nach einem Abrechnungstool, das – auf Salesforce basiert – monatlich spielend mehr als 500 Rechnungen generiert und sich problemlos integrieren und konfigurieren lässt“, erzählt Johannes Kochs, CFO und COO bei Ogulo.

„Die besondere Herausforderung bestand darin, eine Billing-Software zu finden, die ein Preismodell, das neben wiederkehrenden Zahlungen auch Einmalzahlungen abbildet und verarbeitet“, so Kochs weiter. „Bei unserer Recherche stießen wir schnell auf JustOn, das sehr gut geeignet schien, um unsere Anforderungen adäquat abzubilden und eine zukunftsorientierte Lösung aufzubauen.“

Der Auswahlprozess lief demzufolge ähnlich wie bei vielen JustOn-Kunden: Nach der Entscheidung für Salesforce-CRM lag es nahe, Abrechnungsprozesse über die native Applikation JustOn Billing & Invoice Management zu digitalisieren. Seit Juli 2017 nutzt Ogulo JustOn, das sich als idealer Wegbegleiter für wachsende Firmen dieser Branche eignet.

WARUM JUSTON?

Die Entscheidung für JustOn fiel Ogulo aus mehreren Gründen besonders leicht.

JustOn ist zu 100 % in Salesforce integriert. Das verspricht eine problemlose Integration in das bereits genutzte Salesforce CRM.

JustOn verfügt über eine breite Palette an Funktionalitäten.

Die Software deckt den kompletten Abrechnungsprozess ab: vom Vertragsmanagement, über das Erstellen und den Versand von Rechnungen bis hin zum Mahnwesen und Datentransfer in die Buchhaltung.

JustOn erstellt automatisch große Mengen von Rechnungen.

Die wachsende Rechnungsanzahl mit gleich-

bleibend steigender Tendenz legt die komplette Abrechnungsautomatisierung nahe.

Bei JustOn stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis.

Im Vergleich zu Konkurrenzprodukten bietet JustOn ein hochentwickeltes Produkt zum angemessenen Preis.

Die Mitarbeiter von JustOn überzeugen.

Vom Erstgespräch über Web-Demos, Vertragsverhandlungen hin zur Konfiguration der Software und der Hilfe im Support: Das JustOn-Team bietet kompetente und freundliche Ansprechpartner.

REIBUNGSLOSE IMPLEMENTIERUNG UND KONFIGURATION

Innerhalb kurzer Zeit wurde JustOn bei Ogulo eingeführt. Beeindruckend war für den SaaS-Anbieter vor allem der reibungslose Implementierungsprozess und der perfekte Unterstützung bei der Konfiguration: „Als native Salesforce-Entwicklung war die Applikation schnell in unser Salesforce CRM integriert. Am großartigsten fanden wir, dass das Onboarding-Team von JustOn die „einfachen“ Konfigurationen direkt vorgenommen hatte, sodass das halbe System bereits stand, als wir das erste Mal in die Anwendung sahen.“

ANBINDUNG AN BANKENSERVICE UND BUCHHALTUNGSSYSTEM

In einer zweiten Projektphase wurde das JustOn-System bei Ogulo um einen Banking- und einen Buchhaltungsservice erweitert.

Zum einen erlaubt die direkte Anbindung an den [figo-Bankenservice](#) dem Kunden, Transaktionsdaten von allen deutschen Daten abzurufen und an JustOn weitergeben zu lassen, um sie hier in Zahlungseinträge umzuwandeln. Zum anderen ermöglicht der ebenfalls von Ogulo genutzte [JustOn Connector for DATEV](#) den nahtlosen Transfer von Rechnungs- und Kassendaten, Belegbildern und Buchungsvorschlägen in die DATEV-Cloud.

ZWEI TAGE STATT ZWEI WOCHEN FÜR DEN ABRECHNUNGSPROZESS

Durch den Einsatz von JustOn bei Ogulo wurde der Aufwand für die monatliche Rechnungsstellung von zwei Wochen auf zwei Tage reduziert. Das Mahnen läuft mittlerweile mit fünf Klicks. Früher hat das Ogulo-Team hierfür teilweise ebenfalls zwei Wochen pro Monat investiert. Nach wie vor sind 2-3 Mitarbeiter für Abrechnungsprozesse verantwortlich, die sich in der gewonnenen Zeit anhand der in JustOn erzeugten Analysen und Reports der strategischen Finanzplanung und Prognosen zuwenden.

„Es hat sich gezeigt, dass die native Salesforce-Anbindung nicht nur aus Implementierungssicht vieles leichter macht. Das ganze System lässt sich einfach handhaben, da wir uns immer im selben Interface aufhalten. Das ist vor allem dann von Vorteil, wenn man wie ich die Finance-Seite und die Sales-Operations mitverantwortete,“ betont Kochs. „Im Gesamtbild war die Einführung von JustOn ein durchaus gelungener Prozess.“

ALLE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- reibungslose Implementierung
- effektive automatisierte Abrechnung
- benutzerfreundliches Interface
- Reduktion des Aufwandes für Rechnungslegung und Mahnung von vier Wochen auf zwei Tage

QUO VADIS, OGULO & JUSTON?

„Wir finden spannend, wie sich JustOn stetig weiterentwickelt und in diesem Prozess auch auf kleinere Hindernisse stößt, die aber immer sauber und schnell überwunden werden. Das heißt, dass nicht nur Ogulo mit JustOn wächst, sondern dass JustOn auch mit uns mitwachsen kann,“ freut sich Johannes Kochs und ergänzt: „Kurz: Wir sind sehr zufrieden mit JustOn und können uns eine gemeinsame Zukunft gut vorstellen.“



Unkompliziert und effektiv – JustOn bedeutet großartiges Produkt, großartiger Support

Nachdem wir uns für Salesforce entschieden hatten, haben wir JustOn als natives Abrechnungssystem gewählt, was sich im Nachhinein als eine sehr gute Entscheidung herausgestellt hat. Die Konfiguration und Integration verliefen super reibungslos und wir hatten fast keine Probleme. Wir haben während des gesamten Implementierungsprozesses perfekte Unterstützung erhalten. Auch der „tägliche Support“ ist sehr gut. Ich bin ziemlich sicher, dass es keine bessere Lösung für die SaaS-Abrechnung gibt.

Johannes Kochs, CFO/COO bei Ogulo

