

UNIT4

# In Business for You

---

MEHR FINANZIELLE  
TRANSPARENZ ERREICHEN





# Inhalt

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Überblick – werden Sie „beneidenswert“</b>      | <b>4</b>  |
| <b>Gut geplant, profitabel, stabil</b>             | <b>5</b>  |
| <b>Automatisierte Datenerfassung</b>               | <b>6</b>  |
| <b>Präzise Rechnungserstellung</b>                 | <b>7</b>  |
| <b>Der Buchhaltung mehr Zeit verschaffen</b>       | <b>8</b>  |
| <b>Planung, Analyse, Cashflow</b>                  | <b>9</b>  |
| <b>Zusammenfassung – präzise Rechnungsstellung</b> | <b>10</b> |

# Überblick – werden Sie „beneidenswert“

Die besten fünf Prozent der Professional-Services-Organisationen (PSO) erzielen „beneidenswerte“ Finanzergebnisse.

Um herauszufinden, wie Ihnen das gelingt, betrachten wir im Folgenden ihre Buchhaltungssysteme und -prozesse (insbesondere, wie sie Rechnungsstellung und Inkasso optimieren).

Wir werden uns ansehen, wie diese Unternehmen Daten sammeln, analysieren und einsetzen, um Cashflows zu prognostizieren, Budgets zu verwalten und Projektressourcen zu planen.

Wie verfolgen sie Kosten, Erlöse und Rentabilität und warum erreichen sie konsequent ihre Umsatz- und Margenziele?

Des Weiteren erfahren Sie, wie man unnötige, manuelle Aufgaben eliminiert und Lösungen für Rechnungsunstimmigkeiten, Fehler und Zahlungsverzögerungen aufdeckt.

Und nicht zuletzt geht es um die Vorteile der Automatisierung.



**Aber zunächst werfen wir einen Blick auf diese „beneidenswerten“ Zahlen. >>>**

# Gut geplant, profitabel, stabil

## Ein Blick auf die besten fünf Prozent der PSO

Laut einer unabhängigen Branchenstudie\* erzielen die besten fünf Prozent der PSO (die Besten) im Vergleich zu den anderen 95 Prozent (dem Rest) „beneidenswerte“ Finanzergebnisse. Diese Top- Performer nutzen alle eine kommerzielle Finanz- und Buchhaltungslösung, die mit einer PSA-Anwendung (Professional Services Automation) zur Abrechnung und Umsatzrealisierung integriert ist.

### Die Besten im Vergleich zum Rest

Die Besten erzielten deutlich mehr Nettogewinn (26,5 im Vergleich zu 17,6 Prozent) als der Rest – ein Vorsprung von knapp 51 Prozent. Der durchschnittliche Umsatz pro Projekt ist bei PSO, die PSA einsetzen, um 91 Prozent höher. Außerdem erzielen sie mehr Umsatz pro Mitarbeiter, fakturierbarem Berater und Projekt.

Diese Marktführer starten jedes Quartal mit deutlich mehr Umsatz im Auftragsbestand. Insgesamt ist das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) in Dienstleistungsunternehmen, die vollständig auf Informationssysteme und optimierte Abläufe gesetzt haben, um **32,5 Prozent höher\***.

### Profitabel und vorhersagbar

„Diese hohe Profitabilität wird durch mehr Umsatz pro Mitarbeiter, Projekt und Berater erreicht. Die Besten können als Unternehmen mit einem strengen Finanzsystem charakterisiert werden, das von Kennzahlen gesteuert wird und in Echtzeit Einblick in alle Facetten des Geschäfts hat.“

„Die Besten verdienen mit jedem Aspekt des Geschäfts Geld mit hohen Subunternehmer-Margen (34,7 Prozent), hohen Zeit- und Material-Projektmarginen (50 Prozent) und höheren Festpreis-Projektmarginen (50,5 Prozent).“

„Die Marktführer starten jedes Quartal mit deutlich mehr Umsatz im Auftragsbestand (57,8 Prozent), was zu höherer finanzieller Stabilität und Prognostizierbarkeit führt. Es ist viel wahrscheinlicher, dass sie sowohl ihre jährlichen Umsatz- als auch Margenziele erreichen, was zeigt, dass sie ein gut geplantes und prognostizierbares Geschäft betreiben.“\*

#### Best-of-the-Best Vergleich – Performance-Säule Finanzwesen und operatives Geschäft

| KPI   | Die Besten | Der Rest  | ▲     |
|---|------------|-----------|-------|
| EBITDA  | 26,5 %     | 17,6 %    | 51 %  |
| Jahresumsatz pro fakturierbarem Berater (in Tsd. USD)                       | 251 USD    | 251 USD   | 24 %  |
| Jahresumsatz pro Mitarbeiter (in Tsd. USD)                                  | 213 USD    | 163 USD   | 31 %  |
| Umsatzziel im Quartal erreicht  | 57,8 %     | 43,8 %    | 32 %  |
| % des Jahresumsatzziels erreicht  | 100,3 %    | 93,3 %    | 7 %   |
| % des jährlichen Margenziels erreicht                                       | 100 %      | 89,7 %    | 11 %  |
| Umsatzverlust   | 3,38 %     | 4,35 %    | 22 %  |
| % von wiederholten Investitionen aufgrund von Fehlern/ Reklamationen        | 3,1 %      | 2,2 %     | -41 % |
| DSO (Days Sales Outstanding)  | 45,3       | 46,4      | 2 %   |
| Vierteljährlicher nicht abrechenbarer Aufwand pro Mitarbeiter (in Tsd. USD) | 1.900 USD  | 1.586 USD | -20 % |
| % der fakturierbaren Leistungen werden abgeschrieben                        | 2,2 %      | 2,89 %    | 24 %  |
| Umfassender Echtzeit-Einblick für Führungskräfte                            | 4,43       | 3,50      | 27 %  |

Quelle: SPI Research, Februar 2019

Die Argumente für Automatisierung sind überzeugend. >>>

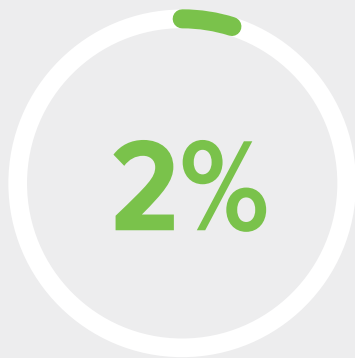
# Automatisierte Datenerfassung

## Das Geheimnis, um schneller bezahlt zu werden

Die Lösung, um Ihren Zahlungsprozess zu beschleunigen, liegt in der Art und Weise, wie Ihr Unternehmen Daten erfasst und Rechnungen ausstellt.

### Ein klares Argument für die Automatisierung

The more precise the data collection process at implementation, the less confusion there is when it's time to collect on a bill. Capturing actuals as they occur and ensuring that all contract details make it from the original documentation to the invoicing software streamlines the collections process, reduces the amount of days sales outstanding (DSO) and immediately improves cashflow.



Laut der Studie\* sind die DSO bei den besten zwei Prozent niedriger als beim Rest.

### Aktuell und mobil

Mit der mobilen Zeit- und Kostenerfassung über das Internet via cloudbasierte, benutzerfreundliche Oberflächen, die Social-Media-Tools ähneln, können Sie selbststeuernde Projekte mit 360-Grad-Transparenz über alle Abteilungen hinweg erstellen.

Die projektbezogenen Kosten (Zeit, Kosten und Einkäufe), die von den Beratern eingegeben werden, werden rund um die Uhr sowohl für das operative Geschäft als auch für das Finanzwesen genau und vollständig erfasst. Je früher die Teammitglieder diese Informationen eingeben, desto genauer sind sie – und desto präziser ist Ihre Rechnungsstellung. Dies reduziert in der Regel Unstimmigkeiten und führt zu schnelleren Zahlungen und einem verbesserten Cashflow.

Die richtige PSA-Lösung sollte Ihnen die Möglichkeit bieten, das Finanzwesen, wie z.B. die Verfolgung von Kosten und daraus resultierenden Einnahmen, auf der Ebene der Projekttransaktionen zu verwalten. Das erleichtert die Überprüfung von Gewinnen und Margen.

„Das Corporate Financial Management (CFM) ist die primäre Anwendung, die benötigt wird, um Finanztransaktionen korrekt zu erfassen, abzurechnen und zu melden. CFM sammelt und verwaltet alle Finanzinformationen (Ausgaben, Rechnungen usw.) und stellt dem Management Berichte über und Einblicke in die gesamten Serviceerlöse sowie die Kosten und die Rentabilität zur Verfügung.“

„Professional-Services-Unternehmen haben einzigartige Anforderungen an das Finanzmanagement, wie die Unterstützung komplexer Vertragsarten und Abrechnungsvereinbarungen. Die Umsatzrealisierung ist ebenfalls komplex. Sie muss den lokalen Buchhaltungs- und Steuervorschriften entsprechen und gleichzeitig für globale Unternehmen Transaktionen in mehreren Währungen und Sprachen unterstützen.“

„Die nahtlose Integration zwischen dem Erfassungssystem (PSA) für die Verwaltung von Ressourcen und Projekten und der Finanzmanagementlösung für Kostenmanagement, Rechnungsstellung, Umsatzrealisierung und Projektbuchhaltung ist entscheidend.“\*

Vergessen Sie Rechnungsunstimmigkeiten. >>>

# Präzise Rechnungserstellung

## Fernerfassung von Daten in Echtzeit

Eine in das Finanzsystem integrierte Projektmanagement-Software eliminiert jeden Fehler bei der Rechnungsstellung. Informationen können durch mobile Zeiterfassung immer und überall eingegeben werden und sind so jederzeit korrekt und aktuell.

## Fehler frühzeitig erkennen

Die fehlerfreie Abrechnung beginnt mit definierten Vertragsbedingungen und detaillierter Vertragsgestaltung. Das richtige System kann vorprogrammierte Optionen anbieten, die helfen, Fehler bereits dann zu erkennen, wenn sie auftreten, und nicht erst beim Inkasso.

## Automatisierte Projekte

Im gewünschten Rechnungsformat Ihres Kunden abzurechnen ist einfacher, wenn alle Kostenvorgänge von Anfang an automatisch erfasst werden. Wenn es möglich ist, einzelne Aufgaben und die Berater, die an dem Projekt gearbeitet haben, bis ins Detail aufzulisten, können auch die Honorare so detailliert aufgeschlüsselt werden, wie der Kunde es wünscht – alles innerhalb eines Systems.

## Unterschiedliche Regeln

Wenn Sie für einzelne Projekte unterschiedliche Gebührenregelungen festlegen müssen, sollten Ihre Abrechnungstools diese flexiblen Anforderungen unterstützen. Unabhängig davon, ob Sie in Intervallen oder bei bestimmten Meilensteinen fakturieren, kann es einen großen Unterschied machen, ob Sie die Kosten rechtzeitig decken können.

Durch die automatisierte Rechnungsstellung können Sie den Verwaltungsaufwand reduzieren, die Kassenführung und die präzise Rechnungsstellung optimieren und so profitablere Projekte durchführen.

**Damit erhalten Mitarbeiter mehr Zeit, um sich auf Aufgaben mit höherer Wertschöpfung konzentrieren zu können. >>>**



# Der Buchhaltung mehr Zeit verschaffen

## Reduzierung manueller Aufgaben und langwieriger Administrationsvorgänge

Automatisierte Workflows verkürzen den Sales-to-Cash-Zyklus.

Durch die Automatisierung von Aufgaben, die keine herausragenden Fähigkeiten erfordern, bleibt den Mitarbeitern mehr Zeit für Aktivitäten mit höherer Wertschöpfung, wie z.B. die Analyse der historischen und Echtzeit-Performance, um Verbesserungsmöglichkeiten zu identifizieren, oder die Modellierung von „Was-wäre-wenn“-Szenarien.

„PSO reduzieren den Zeitaufwand und die Mühe, die mit administrativen Aufgaben wie der Erfassung von Zeit und Geschäftskosten oder der Erstellung und kontinuierlichen Aktualisierung von Projektstatusberichten verbunden sind. Keine endlosen Besprechungen mehr zur Ressourcenplanung. Das Eingeben und Wiedereingeben von Daten in Finanz- und Buchhaltungssysteme entfällt.“\*

## Silos aufbrechen

Betriebs- und Finanzteams sollten nicht als getrennte Abteilungen Berichte über vergangene Aktivitäten erstellen. Projektleiter sind vielmehr gefordert, die Zusammenarbeit zwischen den Teams im gesamten Unternehmen sicherzustellen, umsetzbare Informationen zu erkennen und zukünftige Aktivitäten anzustoßen, um das Wachstum des Unternehmens voranzutreiben.

PSA-Anwendungen vereinen operative Exzellenz im Frontoffice mit finanzieller Exzellenz im Backoffice. Wenn Vertrieb und Finanzwesen das gleiche System für die Datenerfassung verwenden, entstehen hinderliche Fehler erst gar nicht. Außerdem werden Datensilos eliminiert und die Barrieren zwischen Vertrieb, Service und Finanzwesen abgebaut.



Die leistungsstärksten PSO, die auf eine PSA-Anwendung setzen, erzielen im Durchschnitt einen um 91 Prozent höheren Umsatz pro Projekt.

**Mit Plänen und Budgets vorausschauen. >>>**



# Planung, Analyse, Cashflow

Mehr proaktiv, weniger reaktiv

## Planen, budgetieren und analysieren

Der Planungs- und Budgetierungsprozess, den eine integrierte Finanz- und PSA-Lösung bietet, bezieht die „kollektive Intelligenz“ und Vision des gesamten Unternehmens ein.

Laut der Studie\* haben die Echtzeit-Transparenz und Analyse-Tools von ERP-Lösungen die Entscheidungsfindung bei den leistungsstärksten PSO von taktisch zu strategisch verändert. Ihre Planung erfolgt mehr proaktiv und weniger reaktiv und ist ein ganzjähriger Prozess, an dem alle Abteilungen und Ebenen beteiligt sind. Mit diesen Tools sind Manager in der Lage, die Unternehmensleistung zu analysieren, eine Ursachenanalyse durchzuführen und Maßnahmen zu ergreifen, bevor es zu spät ist.

## Einblicke in die Cashflow-Planung

Für eine optimale Cashflow-Planung ist es entscheidend, mit wenigen Klicks Einblicke in zukünftige Cashflow-Positionen zu erhalten. Eine solche Planung erfordert bewährte Modelle, die die prognostizierte Cashflow-Position zu jedem Zeitpunkt grafisch darstellen. Mit einem Dashboard der nicht abgerechneten Arbeiten und einer Übersicht der offenen Posten pro Projekt können Geschäftsführer und Projektmanager über die finanzielle Situation von Projekten im Portfolio informiert – und auch dafür zur Verantwortung gezogen werden.

Wenn Projektmanager jeden Aspekt des Projektfortschritts im Auge behalten, wissen sie genau, was dem Kunden in Rechnung gestellt werden kann.

Daher sollte das richtige System für projektbasierte Unternehmen einen Zahlungsvorschlags-Workflow unterstützen, der die Verantwortlichen auffordert, Rechnungen zu genehmigen (oder fakturierbare Positionen abzuschreiben, zu parken oder zu verschieben), bevor sie versendet werden.

„In einem zunehmend wettbewerbsorientierten Beratungsmarkt kommt es in den meisten Fällen auf operative Exzellenz an, einschließlich Transparenz und Managementkontrollen, um ein effektives Ressourcen- und Projektmanagement zu gewährleisten.“\*



Fassen wir das Ganze zusammen. >>>

# Zusammenfassung

## Präzise Rechnungserstellung

Um die „beneidenswerten“ Finanzergebnisse der leistungsfähigsten PSO zu erzielen, ist entscheidend, wie Daten in Ihrem Unternehmen erfasst und analysiert werden.

Die Leistungsfähigkeit einer ERP-Lösung hilft Ihnen, Finanztransaktionen in Ihrem ganzen Unternehmen genau abzurechnen, zu sammeln und zu dokumentieren. Durch die Automatisierung von Elementen wie Datenerfassung und Rechnungsstellung innerhalb einer integrierten Lösung können Sie Abrechnungsunstimmigkeiten und Zahlungsverzögerungen vermeiden. Die daraus resultierende Reduzierung mühsamer, manueller Verwaltungsaufgaben gibt Ihrer Buchhaltung mehr Zeit, um an anderer Stelle Mehrwert zu schaffen.

Durch den Einsatz eines einheitlichen Erfassungssystems lösen Sie Grenzen zwischen Vertrieb, Service und Finanzwesen auf. Und durch die Fernerfassung der Projektkosten in Echtzeit mit benutzerfreundlichen mobilen Tools sind Ihre Daten immer genau, aktuell und für verschiedene Teams verfügbar. Mit Echtzeit-Transparenz und Analyse-Tools in einer einzigen Lösung ist es einfacher, Gewinne und Margen zu verfolgen, Daten zu analysieren und Cashflows und Budgets vorzubereiten.

Das Ergebnis sind weniger Rechnungsunstimmigkeiten und schnellere Zahlungen, ein kürzerer Sales-to-Cash-Zyklus und verbesserter Cashflow sowie eine einfachere Planung und mehr finanzielle Stabilität. Kurz gesagt, mit der Automatisierung der Service-Prozesse kann Ihr Unternehmen präzise Rechnungen erstellen, profitablere Projekte durchführen, den abrechenbaren Personaleinsatz optimieren und mehr Aufträge gewinnen.



### Interessiert an einer Demo?

Wir stehen gerne bereit, um Ihnen unsere Lösungen persönlich zu zeigen und Ihre Fragen zu beantworten. Klicken Sie hier, um eine Demo anzufragen.

## Vielen Dank fürs Lesen

Mit dem richtigen Partner können Sie auch Systeme für das Management von Kundenbeziehungen, Personalressourcen und Projektabwicklung in Ihre PSA-Lösung integrieren.

Mehr darüber erfahren Sie in unseren E-Guides zu Kunden, Personal und Projekten. Wenn Sie weitere unabhängige Einblicke von SPI erhalten möchten, können Sie [hier](#) die komplette Studie herunterladen.

### Referenzen

\*Quelle: Professional Services Maturity Benchmark (PSMB) 2019 des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens Service Performance Insight (SPI Research)



**UNIT4**  
In business for people