



«Mit Vertec behält man die praktische Übersicht der Mandatsaufgaben und erhält durch die massgeschneiderten Ansichten eine erfreuliche Flexibilität.»

Thomas Germann
Geschäftsführer, Partner, Bereichsleiter Treuhand und Recht
Ageba Treuhand AG

Kunde

Ageba Treuhand AG
Hofackerstrasse 3a
4132 Muttenz
T // +41 61 467 96 66
info@ageba.ch
ageba.ch

Vertriebspartner

intusdata AG
Grabenwisstrasse 5
8604 Volketswil
T // +41 43 399 47 47
info@intusdata.ch
intusdata.ch

Hersteller

Vertec AG
Weststrasse 75
CH-8003 Zürich
T // +41 43 444 60 00
mail@vertec.com
vertec.com



Das unabhängige Treuhandunternehmen Ageba hat ihren Sitz in Muttenz BL und betreut seit mehr als 30 Jahren KMUs, Einzelfirmen und Privatpersonen in Sachen Finanzen, Steuern, Wirtschaftsprüfung und Treuhand. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 25 Mitarbeitende. Einer der vielen Erfolgsgründe liegt im Bereich der nachhaltigen Kundenpflege: Die Mitarbeitenden pflegen langjährige Geschäftsbeziehungen zu ihren Kunden und erhalten dafür deren Vertrauen für eine loyale Partnerschaft. Mit dem neuen ERP & CRM Vertec investiert Ageba zukunftsorientiert in die weitere Digitalisierung ihrer Arbeitsprozesse. Der Steuerexperte und Geschäftsführer Herr Thomas Germann berichtet über seine Erfahrungen.

Herr Germann vielen Dank für Ihre Zeit. Die Ageba Treuhand AG besteht nun seit über 30 Jahren - was macht Ihr Unternehmen so erfolgreich?

Wir sind mit unserer Region Basel stark verankert und decken mit unseren 25 Mitarbeitenden ein breites Dienstleistungspaket ab. Wir sind daher in der glücklichen Lage, viele Fragen unserer Kunden in-house beantworten zu können und verzichten - wenn möglich - auf die Verwendung von externen Ressourcen. Zu unseren Kunden gehören ganze Unternehmerfamilien, welche auf unseren Service vertrauen. Da passiert es, dass wir sie im kompletten Unternehmenszyklus begleiten. Sei es von der Firmengründung bis hin zur Nachfolgeregelung oder Liquidation sowie bei Zusammenschlüssen mit Mitbewerbern oder Firmensanierungen. Wir decken mit unseren Fachkompetenzen sämtliche Bereiche ab.

Was bedeutet Digitalisierung für Sie und Ihr Business?

Wir sind uns bewusst, dass die gesamte Treuhandbranche vor einem grossen digitalen Wandel steht, bzw. wir eigentlich bereits mitten drin sind. Obwohl wir bei unseren Arbeitsprozessen noch viele Arbeitsschritte manuell erledigen, sind wir uns des Wandels bewusst und bereiten uns auf die Digitalisierung vor. Wir werden in absehbarer Zeit damit beginnen und sehen uns als Teil dieser Entwicklung. Da wir uns aktuell in einer sogenannten Übergangsphase befinden, sind wir dabei, das „Papierlose Büro“ einzuführen. Wir haben hier bereits entsprechend vorgesorgt und unserer langjährigen Mitarbeiterin, welche ein umfangreiches IT-Fachwissen besitzt, den Lead für dieses Projekt übergeben.

Was war der Grund für ein neues CRM/ERP?

Wir waren bereits im Besitz eines CRM, dieses wurde jedoch vom Anbieter nicht mehr weiterentwickelt. Da uns intusdata als Partner empfohlen wurde und deren Produkte Vertec und Topal von verschiedenen Seiten mehrfach erwähnt wurden, fiel uns die Wahl eines neuen Partners bzw. CRM nicht schwer. Uns hat das Gesamtpaket überzeugt. Die neue Softwarelösung kann aufgrund der Schnittstellen verschiedene Bereiche abdecken. Zudem können sämtliche Schritte in einem einzigen System bgewickelt werden. Dies begünstigt die Übersicht immens.

Welches Ziel hatten Sie mit der Einführung von Vertec und wurden Ihre Ziele erreicht?

Das Ziel wurde ganz klar erreicht. Wir erstellten vorgängig ein Pflichtenheft, mit dem Inhalt, welche Bereiche das neue CRM abzudecken hat. Darunter gehören die Adressverwaltung, die Zeiterfassung, die Aufgabenführung sowie die Leistungsabrechnungen. All dies sollte in einem System integrierbar sein. Dies konnte mit Vertec bestens erreicht werden. Auch die Anwendung überzeugt mit ihrer intuitiven Oberfläche vollumfänglich.

Welche besonderen Herausforderungen waren mit der Einführung von Vertec verbunden und wie wurden diese angegangen?

Die Integration des ganzen Teams in den Prozess und die Herausforderung, die vorhandenen Daten aus dem alten System zu überführen. Wir konnten die vorhandenen Daten dann via Excel aus dem alten System exportieren und danach wieder in das neue System importieren. Vorgängig mussten die Daten jedoch bereinigt werden. Seitens intusdata wurden wir über sämtliche Prozesse hinweg sehr gut betreut. Die Mitarbeitenden standen uns allen stets zur Seite.

Wie hat sich Vertec in Ihrem Alltag bewährt?

Vertec hat sich bisher sehr gut bewährt. Wir haben nichts zu bemängeln und sind sehr froh über diesen Schritt. Wir können die Auswertung mandatsbezogen durchführen. Die Oberflächen sind sehr angenehm und die Bedienung sehr intuitiv. Die Adressdatenbank besitzt eine viel bessere Qualität, die Einträge sind besser aufgesetzt. Wir besitzen nun auch eine verbesserte Qualität in den Leistungserfassungen und Rechnungsstellungen - auch die Darstellung dieser Dokumente ist viel moderner und ansprechender.

Mit der Vertec Einführung wurde eine Schnittstelle zur Topal Fibu programmiert. Bemerken Sie Vorteile?

Wir nutzen die Vorteile vor allem für uns selber. Die Arbeitsschritte können effizienter gestaltet werden, die Datensicherheit ist gewährleistet und es entstehen keine Übertragungsfehler.

Warum haben Sie intusdata als Partner gewählt?

Weil intusdata die passende Software anbietet, eine für uns richtige Firmengrösse besitzt und somit der ideale Partner für uns ist. Bei Fragen im weiteren Verlauf der Software-Implementierung waren die Mitarbeitenden der intusdata stets für uns da und fanden immer die richtige Lösung für uns. Wir schätzen vor allem den persönlichen Aspekt und dass man mit intusdata „partnern“ kann.

Herr Germann, vielen Dank für das Gespräch. Haben Sie noch ein Fazit?

Die Einführung von vertec und Topal verlief störungsfrei und wir sind sehr zufrieden mit der neuen Lösung. Gerne empfehlen wir sowohl das Produkt als auch die Firma weiter. intusdata bietet tolle Branchenlösungen.