



«Die Digitalisierung in unserer Branche geht in schnellen Schritten weiter – wir haben einen guten Schritt in die richtige Richtung gemacht.»

Patric von Reding, dipl. Inf. Ing. FH und Treuhänder mit eidg. FA
Partner bei VTB Voigt Treuhand & Beratungs AG, Zürich

Kunde

VTB Voigt Treuhand & Beratungs AG
Witikonstrasse 15
8032 Zürich
T // +41 43 497 97 90
vtb-treuhand.ch

Hersteller CRM / ERP

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

Hersteller Fibu

Topal Solutions AG
Grabenwisstrasse 3
8604 Volketswil
T // +41 62 915 87 00
topal.ch



Seit 22 Jahren berät und betreut die VTB Voigt Treuhand & Beratungs AG als eigentümergeführtes Unternehmen seine Kundschaft. Der Erfolg basiert darauf, dass das kleine Team dynamisch, flexibel und persönlich auf die Kundenbedürfnisse eingehen kann – und dies zu fairen Preisen. Das Portfolio beinhaltet vornehmlich KMUs und ist aus allen Branchen sehr breit gefächert: Von Architekturbüros und Handwerksbetrieben über Kleidergeschäfte oder IT-Firmen bis Pensionskassen. So unterschiedlich die Kunden, so divers sind auch die Bedürfnisse beim Thema Digitalisierung. Die passende Softwarelösung dafür hat VTB bei intusdata gefunden. Patric von Reding, Partner und Mandatsleiter bei VTB und Leiter Institut Treuhand 4.0, erklärt im Interview, wieso.

Der Kunde

Die VTB Voigt Treuhand & Beratungs AG in Zürich wurde im Jahr 2000 gegründet und wird von der dipl. Treuhandexpertin Nicole von Reding-Voigt geleitet. Im Team übernehmen zwei Personen die Mandatsleitungen, sie werden von zwei Mandatsbearbeiterinnen unterstützt. Bürohund Toru trägt zur guten Stimmung bei. Die Firma erbringt Dienstleistungen für viele unterschiedliche Branchen, im Portfolio finden sich Kund*innen von Dienstleistungsunternehmen über Handwerksbetriebe bis Pensionskassen.

Spezialgebiete

- Führen von Finanz- und Wertschriftenbuchhaltungen für Pensionskassen
- IT-Beratung und Unterstützung in den Bereichen Digitalisierung

Auf einen Blick

Firmenname	VTB Voigt Treuhand & Beratungs AG
Gründungsjahr	2000
Anzahl Mitarbeitende	4
Kundenstruktur	<ul style="list-style-type: none">• KMU aus allen Branchen• Pensionskassen
Projektverantwortung	Patric von Reding

Firmenlogo



Herr von Reding, was waren Ihre Anforderungen an Softwarelösungen zur Digitalisierung Ihrer Prozesse?

Die Bedürfnisse unserer Kundschaft sind sehr unterschiedlich: Es gibt Firmen, die nur wenige oder (noch) gar keine Prozesse automatisiert haben möchten, andere haben das Ziel der kompletten Digitalisierung. Intern hatten wir den Anspruch, sämtliche unserer Prozesse zu digitalisieren. Entsprechend flexibel mussten die zukünftigen Softwarelösungen für uns sein. Wir fragten uns, mit welchem System wir uns intern die Arbeit erleichtern und effizienter gestalten können, und andererseits gegenüber unseren Kunden unsere gewohnt hohen Qualitätsstandards beibehalten und weiterhin flexibel und individuell auf deren Bedürfnisse eingehen können. Die Antwort fanden wir bei intusdata.

Wie sind Sie bei der Evaluation vorgegangen und weshalb haben Sie sich schlussendlich für Topal und Vertec entschieden?

Durch meine Arbeit als Leiter des Instituts Treuhand 4.0 von TREUHAND | SUISSE hatte ich Einblick in viele mögliche Softwarelösungen, die es zu evaluieren galt. Nach regem Austausch mit Firmen, die bereits mit diversen Lösungen arbeiten, fiel unsere Wahl schnell auf Topal und Vertec. Überzeugt haben uns die Aussicht auf möglichst offene Schnittstellen zu weiteren Softwares - intern und kundenseitig, die bedienerfreundlichen Oberflächen, die Bankenbindung und die medienbruchfreien Prozesse. Und nicht zuletzt finden wir vorteilhaft, dass mit Topal und Vertec Buchhaltungs- und CRM-Lösung aus demselben Unternehmen kommen. Dies erleichtert Absprachen und Support ungemein.

Wie lief die Migration der beiden Softwares für Sie?

Wir haben Topal und Vertec gleichzeitig eingeführt. Vertec wurde nötig, da unsere vorherige CRM-Lösung keine Schnittstelle mit Topal hatte.

Einführung und Migration von Topal waren sehr einfach und effizient: Ab Entscheid bis zur Implementierung hat es ein Dreivierteljahr gedauert. Wir mussten zu unserem vorherigen System nicht viel dazulernen und konnten gleich loslegen. Bei intusdata konnten wir auf uns zugeschnittene Schulungen besuchen und mit dem Support-Team direkt arbeiten. Dadurch war die Implementierung äusserst effizient. Wir hatten zudem ein grosses Zeitfenster eingeplant und die Buchhaltungen ein halbes Jahr noch parallel auf dem alten System weiterlaufen lassen. So hätten wir Schwierigkeiten schnell abfedern können und mussten nicht ins ganz kalte Wasser springen.

Auch das Migrieren des neuen CRM's hat gut geklappt. Wir benötigten hier etwas mehr Vorarbeit und intensiveren Support - die Zusammenarbeit mit intusdata war einwandfrei und sehr hilfreich. Beim CRM sind wir noch in der Lernphase und haben noch nicht alle möglichen Funktionen entdecken und ausprobieren können.

Wir sind aber begeistert, welche neuen Features wie Mandanten- und Mitarbeiterauswertung, flexiblere Zeiterfassung oder Fakturierung uns die Arbeit bereits sehr erleichtern.

«Als Leiter des Instituts Treuhand 4.0 von TREUHAND | SUISSE hatte ich Einblick in viele mögliche Softwarelösungen, die es zu evaluieren galt. Nach regem Austausch mit Firmen, die bereits mit diversen Lösungen arbeiten, fiel unsere Wahl schnell auf Topal und Vertec.»

Patric von Reding, dipl. Inf. Ing. FH und Treuhänder mit eid. FA

Sie arbeiten nun seit einiger Zeit mit den beiden Systemen. Halten sie, was sie versprochen haben?

Ja, vollkommen! All unsere Bedürfnisse werden gedeckt und wir haben genau das bekommen, was wir uns vorgestellt haben.

Was hat sich durch die Implementierung der neuen Lösung bei der täglichen Arbeit verbessert?

Durch die medienbruchfreie Automatisierung des Belegflusses und die gleichzeitige Einbindung der Bank stellen wir einen enormen Zeitgewinn fest. Wir können die Zahlungsläufe vorbereiten und direkt hochladen.

Die gesparte Zeit können wir in die Kundenberatung und -betreuung stecken. Ausserdem ist die Systembedienung einfach und macht dem Team Spass - dies ist ein nicht zu unterschätzender Gewinn.

Welche Funktion möchten Sie besonders hervorheben?

Bei Topal ganz klar den Bankenabgleich, also das Einbinden der E-Banking-Abwicklung. Alles, was wir vorher manuell einbuchen mussten, ist jetzt direkt im System. Das gibt uns Luft für andere Arbeiten.

Beim CRM sind nun gezieltere Auswertungen auf Mandats- und Mitarbeiterstufe möglich, was für zukünftige strategische Entscheidungen hilfreich ist. Der Zeiterfassungsprozess und daraus die Fakturierung wurden optimiert.

Wie reagiert Ihre Kundschaft auf die Automatisierung der Prozesse?

Uns war es wichtig, dass wir als ersten Schritt bei uns intern die Prozesse durchgängig digitalisieren und die Softwarefunktionen im Griff haben. Dies machen wir jetzt seit einem Jahr (Topal), bzw. 6 Monaten (Vertec). Die Prozesse sind klar definiert, inhouse ist alles digital abbildbar und die Schnittstellen zum/zur Kund*in sind individuell wählbar. Nun rollen wir das System schrittweise aus. Firmen, die mit eigenen Lösungen arbeiten, haben wir früh ins Boot geholt und vorgängig ihren Bedarf gründlich abgeklärt.

Die digitale Abwicklung soll für unsere Kundschaft kein Musskriterium sein – jede Firma bestimmt, inwieweit sie mit digitalisierten Prozessen arbeiten will. Das Ziel ist aber klar: Wir wollen den Kund*innen komplette Digitalisierung anbieten können, wenn sie dies wünschen. Bis heute arbeiten wir erst mit einigen wenigen Kund*innen rein digital. Bei den meisten ist die Zusammenarbeit physisch/digital gemischt, bei einigen rein physisch.

Dass wir Vertec einsetzen, haben die Kunden erst erfahren, als sie die Schlussrechnungen erhalten haben. Die Rückmeldungen waren durchwegs positiv.

Mein persönliches Highlight-Feedback war, dass sich jemand sehr gefreut hat, die Rechnung, elektronisch erhalten zu haben und gleich via Handy per E-Banking medienbruchfrei abwickeln zu können. Wir finden das toll – es kommt ja eher selten vor, dass sich jemand meldet, der sich über eine Rechnung gefreut hat (lacht).

Ihr Fazit, Herr von Reding?

Dass wir uns für intusdata als Partner entschieden haben, war definitiv der richtige Entscheid, um fit für die Zukunft zu sein. Für uns als Unternehmen ist es ein grosses Anliegen, für die digitale Zukunft bereit zu sein. Wir können uns nun sicher nicht auf dem Erreichten ausruhen. Wir fragen uns bereits heute, welche weiteren Features wir unserer Kundschaft zukünftig bieten könnten: Beispielsweise, wie wir unsere Portallösung für Dokumentenaustausch an unsere Systeme anbinden können oder wie wir eine DMS-Lösung implementieren können.

Die Digitalisierung in unserer Branche geht in schnellen Schritten weiter – wir haben einen guten Schritt in die richtige Richtung gemacht.

«Wir sparen mit den neuen Softwarelösungen von intusdata viel Zeit bei der Administration. Diese frei gewordenen Ressourcen können wir nun für unsere Kundenberatung einsetzen.»

Patric von Reding, dipl. Inf. Ing. FH und Treuhänder mit eidg. FA

Vielen Dank für das Interview, Herr von Reding!

Voll integrierbar

Mit einer durchgängigen Vernetzung Ihrer Programme und Anwendungen machen Sie einen wichtigen Schritt zum digitalen Treuhänder und wir begleiten Sie gerne dabei. Über sogenannte Schnittstellen und automatisierte Datenübermittlung ist die Integration unserer Softwarelösungen wie z.B. Topal, Vertec & Kendox in Ihre bestehende Systemlandschaft problemlos möglich. Auf diese Weise können Insellösungen und Medienbrüche präventiv vermieden werden. So profitieren Sie von effizienteren Geschäftsprozessen, steigern Ihre Produktivität und können von Anfang an Übertragungsfehler und unnötige Redundanzen umgehen.

Mehr auf intusdata.ch

intusdata ag

Grabenwisstrasse 5
8604 Volketswil

Digitale Expertise für den Schweizer Treuhänder seit 1982.

+41 43 399 47 00

info@intusdata.ch

intusdata sa

Rue Marterey 36
1005 Lausanne

Expertise digitale pour les fiduciaires suisses depuis 1982.

+41 21 635 31 02

sr@intusdata.ch

intusdata.ch

in f x t