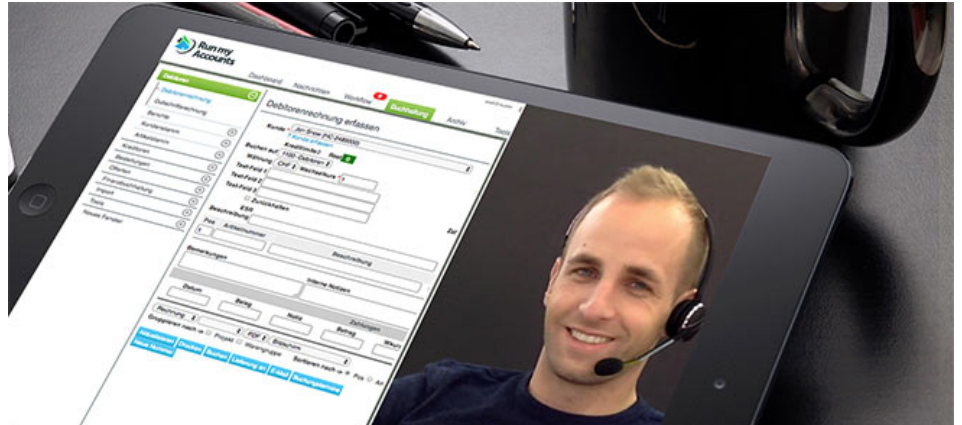


Prantls 5A: Run my Accounts

Urs Prantl porträtiert das Softwareunternehmen, das keine Software verkauft.

Die 5A-Formel von Run my Accounts: Im Softwaremarkt wird Run my Accounts häufig als eine Anbieterin von Buchhaltungssoftware wahrgenommen. Doch das ist falsch. Run my Accounts liefert nicht primär Software, sondern direkt das fachlich korrekte Ergebnis aus der sachgemässen Bedienung einer Buchhaltungssoftware. Damit hat sie sich zu einer Problemlöserin entwickelt und ihre Software zum Mittel zum Zweck "degradiert". Ein grundsätzliches Geschäftsmodell, das auch für viele unter Wettbewerbsdruck stehende Business Software-Anbieter eine erfolgversprechende Option für die Zukunft sein könnte.



Webmeeting direkt in der Software, zwischen dem Kunden und seinem Online-Buchhalter.

Eine Kernkompetenz vom Reissbrett

Gemäss Storytelling der Firma hat sich der Gründer Thomas Brändle bereits 1999 über die Mühsamkeit herkömmlicher Buchhaltungsarbeiten geärgert und daraus seine Geschäftsidee geboren. Der Gründung voran ging eine mehrjährige Phase der Entwicklung einer Software, welche den Kern der Buchhaltungsautomatisierung bilden sollte. Eine Buchhaltungssoftware, welche eingescannte Belege über OCR lesen und automatisch verbuchen konnte, gab es in der gewünschten Form noch nicht. Die Software musste ausserdem so "intelligent" sein, dass sie laufend dazu lernen und sich damit auch selbst zu optimieren in der Lage war.

Parallel zur Software-Entwicklung entwarf Thomas Brändle ein entsprechendes Angebot an automatischen Buchhaltungsleistungen. Damit entstand ein tragfähiges Geschäftsmodell, welches sich grundlegend von bereits Bestehenden in der Software- und Treuhandbranche unterschied. So grundlegend, dass auch heute noch oft darüber gerätselt wird, ob Run my Accounts als eine Softwarefirma, ein Buchhaltungsdienstleister oder doch eher als eine Treuhandfirma zu gelten hat.

Das Geschäftsmodell, aufbauend auf der "Buchhaltungs-Fabrik", wie Run my Accounts es nennt, bildet heute den Kern der in den vergangenen acht Jahren aufgebauten und weiterentwickelten Kernkompetenz des Unternehmens. Eine Kernkompetenz, die in ihren Grundzügen auf dem Reissbrett des Gründers entstand.

"In den etwas mehr als acht Jahren unseres Bestehens haben wir auch schon einige Fehlentscheide getroffen. So haben wir kürzlich unsere Entscheidung, allein unsere Software anzubieten, wieder revidiert. Wir haben gelernt, dass es keinen Sinn macht, nur die Software zur Verfügung zu stellen. Run my Accounts lässt sich eben nicht auf seine Software reduzieren, sondern ist deutlich mehr und macht auch nur mit diesem 'mehr' wirklich Sinn" schildert Thomas Brändle illustrativ seine Geschäftsentwicklung. "Ich glaube, weil unser Geschäftsmodell starke disruptive Züge hat und daher noch gar nicht so

inside-channels.ch

Dieses Thinkpad X1-Carbon von
Lenovo **winkt Ihnen**
wenn Sie uns jetzt
reinen Wein
einschenken.



UND DAZU EINEN MICROSPOT GUTSCHEIN IM WERT VON 20 FRANKEN FÜR ALLE TEILNEHMER.

richtig verstanden wird, sind wir ständig versucht, neue Dinge auszuprobieren. Gelegentlich finden dann Experimente statt, welche nachträglich gesehen weniger Sinn ergeben. Damit müssen wir leben", erklärt Thomas Brändle.

Die Software ist unverzichtbar, aber doch nur Mittel zum Zweck

"Die Software ist natürlich sehr wichtig für uns", erläutert Thomas Brändle. "Im ganzen Unternehmen wird intensiv damit gearbeitet. Die Kunden hingegen haben nur wenige Touching Points, wo sie mit der Cloud-Buchhaltung in Berührung kommen. So beispielsweise beim Schreiben von Rechnungen oder im Bereich der Auswertungen. An diesen Stellen investieren wir aktuell intensiv in eine hohe User Experience, in anderen Bereichen ist das weniger wichtig, sind doch dort unsere Spezialisten von Run my Accounts die einzigen Anwender der Software, und die haben sie im Griff."

Die Online-Buchhaltung von Run my Accounts basiert auf dem kanadischen Open Source-ERP "SQL-Ledger", wurde aber massiv verändert und für den Einsatz in der Schweiz angepasst. "Heute ist mehr als 70 Prozent selbst entwickelter Code." sagt Thomas Brändle. "Fast 20 Prozent der Belegschaft arbeiten zu diesem Zweck in der Software-Entwicklung."

Natürlich gab es auch vor Run my Accounts schon viele Treuhänder, die komplette Buchhaltungen für ihre Kunden führten. Durch den Einsatz der durch einen hohen Automatisierungsgrad von 60-70 Prozent getriebenen Buchhaltungssoftware und dem damit entstandenen Kostensparpotential gelang Run my Accounts jedoch eine echte Geschäftsmodell-Innovation, die sich für ihre Kunden in einem hohen Mehrwert bemerkbar macht: Reduktion der Kosten pro Buchung von ca. 25 Franken auf noch zwei bis drei Franken, eine tagesaktuelle Buchhaltung, jederzeitigen Zugriff auf alle Daten über die Cloud, nahtlose Zusammenarbeit zwischen Kunden und Online-Buchhaltern oder die komplette Auslagerung des ganzen Buchhaltungsprozesses, um nur die wichtigsten zu nennen. Damit entwickelte sich Run my Accounts zu einer Buchhaltungsspezialistin und damit für ihre Kunden zu einer sprichwörtlichen Problemlöserin. "Wir lassen unsere Kunden mit Ihrer Buchhaltung nicht alleine, sondern erledigen diese von A bis Z, um ihnen dann eine optimale Übersicht und eine tragfähige Grundlage für geschäftliche Entscheidungen zu ermöglichen", ergänzt Thomas Brändle.



*Thomas Brändle, Gründer
und Geschäftsleiter von Run
my Accounts.*

Machine Learning ist (noch) eine Illusion

"Der Mensch ist in unserem schon weit automatisierten Buchhaltungs-Prozess von der Belegverarbeitung bis hin zu den Ergebnissen wie Mehrwertsteuerabrechnung, AHV-Abrechnungen oder Erfolgsrechnung und Bilanz nach wie vor die zentrale Stelle. Oft als Kontrollstelle, nicht selten aber auch als treibende Kraft übernimmt unser Fachmitarbeiter die notwendige Verantwortung für die hohe Qualität unserer Buchhaltungen. Das kann noch keine Maschine leisten, reines ‚Machine Learning‘ ist heute noch eine Illusion", führt Thomas Brändle aus. "Wir haben es in der Praxis auch nie mit dem ‚perfekten‘ Kunden zu tun. Die machen auch noch Fehler, arbeiten nicht hundert Prozent genau und schicken auch nicht immer alle benötigten Belege. Viele haben Mühe mit Administration, übrigens nicht selten ein Grund, uns überhaupt als Dienstleister zu wählen. Solange nicht alle Belege im Ursprung vollständig digital sind, ist die Hundert- Prozent-Automatisierung nur ein Wunschtraum" ist Thomas Brändle überzeugt.

Neben der technischen Abwicklung der Buchhaltung steht für Run my Accounts aber vor allem die Qualität der Rechnungsführung im Vordergrund. So wurden bis heute noch keine einzige Mehrwertsteuer- oder AHV-Abrechnung als falsch reklamiert und jede bisher bei Kunden durchgeführte Revision gab zu keinen Beanstandungen Anlass. "Das funktioniert nur, weil wir die ganze Buchhaltung mit Hilfe unseres Prozesses bereits ab dem Beleg komplett digitalisieren" erklärt Brändle den Erfolg. "Nicht zuletzt deswegen sind wir auch in der Lage, den Jahresabschluss extrem schnell, kostengünstig und in einwandfreier Qualität zu liefern" führt Brändle weiter aus: "Wird unser Prozess durchgängig angewendet, erreichen wir eine bisher unerreichte Effizienz."

Selbstverständnis als "Experten für digitalisierte Treuhand-Dienstleistungen"

Run my Accounts mischt primär den Treuhandmarkt auf. "Vergangenes Jahr war ich als Gastredner an einem Treuhänderkongress eingeladen. Ich wurde über Strecken wie ein Ausserirdischer angeschaut. Die Mehrheit der Treuhänder sind noch immer voll aufs Papier fokussiert. Mein Referat führte zu einer einzigen Hörerfrage, die eigentlich keine war,

sondern vielmehr in einem Statement à la, 'die Cloud könne nie funktionieren' endete."

Thomas Brändle erklärt seine aussergewöhnliche Personalpolitik: "Es ist enorm schwierig, Treuhänder mit einem klassischen Werdegang bei Run my Accounts einzustellen. Treuhänder kommen aus einer Welt, die von der Denke her anders funktioniert als unser Geschäftsmodell. Deshalb bilden wir die meisten unserer Fachleute selber aus. Nicht selten vom quer einsteigenden Handwerker zum eidgenössisch diplomierten Treuhänder. Auch wenn das ein langer Weg ist, oftmals geht es nicht anders. So können wir sicherstellen, dass unsere Mitarbeiter mit uns an einer Automatisierung der Buchhaltung arbeiten wollen. Sie möchten den Wandel mit uns in der Buchhaltungsbranche weitertreiben und ihn nicht verhindern."

Wohin wird die Reise führen?

Thomas Brändle sieht zwei zentrale Entwicklungen, an welchen er mit Run my Accounts partizipieren möchte. Einerseits glaubt er fest an die "Buchhaltung aus der Steckdose", wenn auch ergänzt um fachlich kompetente und gezielte menschliche Fachberatung. So wird eine "Buchhaltungs-Fabrik" perfektioniert, welche beliebige Buchhaltungen von Unternehmen oder der öffentlichen Hand zu bedeutend tieferen Kosten bei gleichzeitiger Top Qualität führen kann. "Auf dieser Reise befinden wir uns seit acht Jahren. Wir sehen hier auch kein Ende, sondern setzen uns für eine kontinuierliche Weiterentwicklung ein. Dies ist der einzige Weg um im heutigen Wandel Bestand zu haben" ist Thomas Brändle überzeugt.

Andererseits glaubt der Unternehmer, dass es noch grosse, wenig beachtete Beratungsfelder mit hohem Nutzenpotenzial für seine KMU-Kunden gibt. "Mir schwebt so etwas wie ein 'CFO aus der Cloud' vor, der mit lokalem Bezug, tiefem Wissen und einem Zugang in unser System eine Finanzberatung mit Mehrwert erbringen kann, von dem unsere KMU-Kunden heute nur träumen können. Unsere Kernkompetenz wird aber – so vermute ich – auch künftig im Bereich des Business Process Outsourcing für Buchhaltungen vom Beleg bis zum Abschluss bleiben."

Kurzprofil Run my Accounts

Run my Accounts führt – wie der Name sagt – die Buchhaltungen seiner Kunden als Outsourcing-Dienstleister. Dies beginnt bei der Belegerfassung, welche heute zu ca. 70-80 Prozent automatisch mittels OCR-Erkennung und "lernender Software" funktioniert, und endet beim revisionsbereiten Abschluss und der Steuererklärung.

Run my Accounts blickt auf eine rasante Entwicklung von 8 Jahren mit jeweils zweistelligen Zuwachsraten pro Jahr zurück. Anfang 2017 zählt das Unternehmen 50 Mitarbeiter und betreut rund 500 Kunden mit 3000 Nutzern. Für die Hälfte der Kunden wird neben der Buchhaltung auch der Jahresabschluss getätigt. Seit knapp eineinhalb Jahren ist Run my Accounts mit einem Office in Köln zusätzlich im deutschen Markt präsent. (Urs Prantl)

Unser Kommentar:

Kommentar Urs Prantl

Run my Accounts ist eines der wenigen Unternehmen, welches mittels eines innovativen Geschäftsmodells – und der dazu passenden Software – einen etablierten Markt disruptiv angreift. Die radikale Konsequenz eines Übers sucht man zwar vergebens. Vielmehr versucht Run my Accounts gutschweizerisch und eher "sanft" die Branchenregeln im Treuhandbusiness neu zu schreiben. Dieses weniger aggressive Vorgehen erachte ich als sehr sinnvoll, sind doch die Treuhand- und Buchhaltungskunden in der Regel konservativ und ihrem Partner extrem treu ergeben. Vielmehr, als dies bei Taxikunden je der Fall sein wird. Ein hohes Mass an Sorgfalt und Vertrauensbildung sind daher zwingend notwendig.

Die Geschäftsmodell-Innovation von Run my Accounts stiftet einen hohen Kundennutzen und verfügt auch nach acht Jahren über ein grosses, noch brachliegendes Potential. Mit seinen 500 Kunden bei ca. 250'000 buchhaltungspflichtigen KMU in der Schweiz beträgt der Marktanteil gerade einmal 0.2%. Nicht zuletzt deswegen wünscht sich Thomas Brändle ein schnelleres Wachstum seiner Firma. Aktuell sehe ich drei zusammenhängende Engpässe, welche ein noch schnelleres Wachstum bremsen: Wir befinden uns im Marktentwicklungszyklus für "automatische Online Buchhaltungsdienstleistungen von A bis Z" noch ganz am Anfang, irgendwo zwischen den Innovatoren und den frühen Nutzern. Noch sind nur wenige Unternehmer bereit, einen solchen "radikalen" Schritt zu tun. Kommt hinzu, dass Buchhaltungen nicht unbedingt als etwas Innovatives und Wegweisendes, sondern vielmehr als etwas Reaktives und "Langweiliges" gelten und daher sehr stark vom Vertrauen in den Dienstleister geprägt sind, den man auch nicht so schnell auswechselt. Die Zeit und die Mitbewerber von Run my Accounts arbeiten allerdings für eine schrittweise Marktentwicklung. Die Pionierrolle ist Run my Accounts aufgrund seiner Kernkompetenz allerdings nur schwer zu nehmen, falls das Unternehmen keine gravierenden Fehler begeht.

Das Geschäftsmodell von Run my Accounts ist zwar disruptiv, aber doch nicht disruptiv genug. Es ist mit dem des herkömmlichen Treuhänders relativ einfach vergleichbar. Damit stellt sich der potentielle Kunde immer die Frage, was ist neu, anders und besser als vorher? Diese Frage lässt sich für den potentiellen Kunden nur teilweise beantworten, den grossen Rest nimmt er erst dann wahr, wenn er wirklich Kunde ist und den Dienst am eigenen Leib erfährt. Einfach zu

vergleichende Innovationen müssen meist "gigantisch" mehr Nutzen bringen, damit die Kunden reihenweise darauf aufspringen. Besonders dann, wenn der Preis nicht die primäre Rolle spielt.

Was macht Run my Accounts nun genau? Was ist der absolute Kernnutzen, den die Firma für seine Kunden "angenehm anders" und damit sichtbar besser erbringt? Und vor allem, wie soll man ihn benennen, damit ihn jeder versteht? Damit bekundet auch Run my Accounts seit seinem Bestehen Mühe. Vom "Online-Buchhalter" zum "Vereinfachen der Buchhaltung für KMU" über den "digitalen Treuhänder" bis hin zum "wir kümmern uns um Ihre Buchhaltung" wurden schon einige Erklärungsversuche unternommen. Auch der "Experte für digitale Treuhand-Dienstleistungen" ist nicht des Pudels Kern. Denn, sind wir ehrlich, viele klassische Treuhänder sind – wenigstens aus der Perspektive ihrer Kunden – genauso digital unterwegs wie Run my Accounts. Die absolut treffende Bezeichnung oder Beschreibung des Kernnutzens von Run my Accounts ist aber nicht nur für das Verständlich machen gegenüber potentiellen Kunden und somit für den Verkauf entscheidend, sondern fast noch mehr als identitätsstiftende und identitätsbildende Grundlage für das Unternehmen und seine Mitarbeiter. Nach dem Motto "so wie wir uns fühlen, so werden wir auch".

Natürlich dürfen die obigen Einschränkungen nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Zeit für die Dienstleistung von Run my Accounts gekommen ist. Wie sonst hätte Thomas Brändle innert acht Jahren eine profitable Firma mit 50 Mitarbeitern in einem Markt aufbauen können, den es davor in dieser Form noch gar nicht gab?

Technologie-Partner



Gold-Sponsor

