

Online-Buchhalter trifft Briefversand 2.0

Die Buchhaltung und der monatliche Rechnungsversand sind mit viel Fleissarbeit verbunden. Zwei junge Schweizer Unternehmen nehmen einem diese Arbeit ab.

VON MICHEL VOGEL

Es ist Ende Monat, Zeit um Rechnungen zu bezahlen oder zu verschicken. Unzählige Briefe gilt es zu verpacken oder zu öffnen, haufenweise Belege zu verbuchen und abzulegen. Jedes KMU kann ein Lied davon singen. Auch Andreas Keller und Thomas Brändle kennen das Problem nur zu gut. Doch anstatt sich Monat für Monat zu ärgern, haben sie sich auf die Suche nach einer Lösung gemacht, die die Sache vereinfacht. Entstanden sind die beiden Unternehmen Pingen und Run my Accounts.

Geschäftskontakt führt zu Win-Win-Situation

Obwohl beide in der Schweiz zu Hause sind und ein gemeinsames Problem adressieren, kennen sich Keller und Brändle erst seit wenigen Monaten. Der Grund ist einfach: Ihre Lösungen setzen an zwei verschiedenen Punkten des Prozesses an. Pingen ist ein Online-Postversand, der Unternehmen wie auch Privatpersonen den Weg auf die Post und das Drucken und Verpacken von Briefen und Rechnungen abnimmt. Run my Accounts bietet derzeit einen Online-Buchführungs-Service.

Kennengelernt haben sich die beiden Jungunternehmer über einen gemeinsamen Partner, die im Jahr 2009 gegründete Schweizer Firma Lourens Systems des Pingen-CTOs Graem Lourens, Betreiber des Online-Dienstes Smallinvoice.com. Sie bietet das kostenlose Erstellen, Schreiben und Verwalten von Rechnungen und Offerten im Web an. «Einer unserer Kunden wollte Smallinvoice einbinden, wir haben das getan und dabei Pingen kennengelernt», erinnert sich Thomas Brändle. Schnell wurde der Kontakt zu Andreas Keller hergestellt, und nur ein paar Tage später verschickten Brändle und sein Team testhalber bereits Briefe via den Online-Dienst.

Keine zwei Sekunden hat man sich laut Brändle überlegt, den Online-Briefversand zu testen: «Wir stellen monatlich rund 200 Rech-

nungen. Das war vor Pingen einmal im Monat ein riesiges Projekt, an dem wir schnell einmal zwei bis drei Stunden zu zweit oder zu dritt gesessen sind – Rechnungen ausdrucken, Einzahlungsscheine beilegen, verpacken, sortieren und auf die Post bringen. Alleine mit den Materialkosten und erst recht mit der Zeit, die dafür aufgewendet werden muss, haben wir die Kosten für Pingen locker wieder drin.» Ohnehin sind die Pingen-Preise seiner Ansicht nach «saugünstig». Für den Versand einer Rechnung – zwei Seiten A4, farbig, mit Einzahlungsschein – bezahlt Run my Accounts aktuell 1.70 Franken. «Ich würde auch 2 oder 3 Franken dafür bezahlen», meint Brändle, der von der Lösung mehr als angetan ist und auch die Druckqualität lobt.

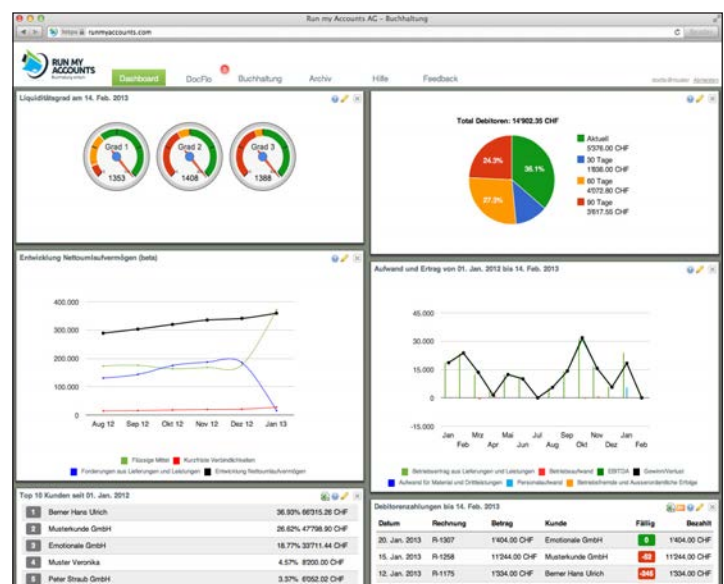
Wie schafft es Pingen, so tiefe Preise anzubieten, die nur wenig über den Kosten für das Porto liegen? «Unser Unternehmen ist nur eine Schnittstelle und druckt und verpackt nicht selber. Dafür nutzen wir grosse und zertifizierte Druckzentren mit Lettershops, die

entsprechende Strukturen haben», erklärt Andreas Keller. Die Preise seien so günstig, weil man mit grossen Volumen komme und entsprechend verhandeln könne, was für normale KMU unmöglich sei. «Und nur schon der Aufbau einer Schnittstelle in das Druckcenter kostet ein paar Tausend Franken», ergänzt der Pingen-Gründer, dessen Ziel ursprünglich sogar der komplett kostenlose, nur durch Werbung finanzierte Brief gewesen ist.

Pingen soll in die Web-App integriert werden

Run my Accounts ist für Pingen ein Glücksfall: Das Start-up arbeitet heute im Bereich des Massenversands – also alles was mehr als 10 Briefe sind – nur noch mit Pingen. Bis heute hat man schon Tausende von Briefen auf diesem Weg und ohne grössere Probleme versendet. Nur noch persönliche Schreiben oder spezielle Dinge wie das Verschicken von Barcodes wickelt man manuell ab.

Weil Run my Accounts so angetan ist von der Lösung, empfiehlt man sie momentan auch jedem Neukunden, der aus ihrem System heraus Rechnungen schreibt. Man bietet im Debitoren-Tool der Web-App ausserdem ein spezielles Template für Pingen. Doch damit nicht genug: Geplant ist eine deutlich tiefere Integration. «Wir wollen unsere Web-Applikation direkt mit Pingen verbinden und in Zukunft beispielsweise einen Button anbieten der <Print by Pingen> heisst», erklärt Run-my-Accounts-Gründer Brändle. Ausser-



Das Dashboard der Online-Buchhaltungslösung von Run my Accounts.

PINGEN

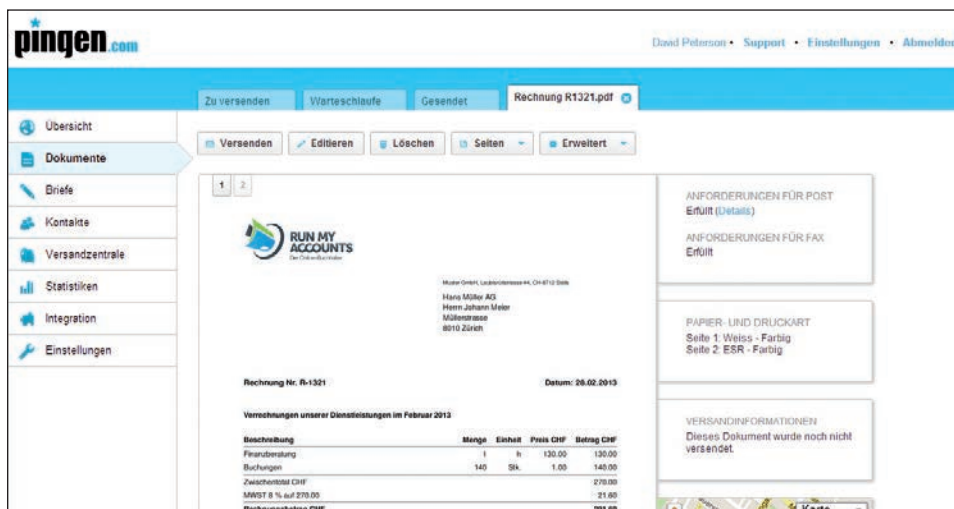
Im Dezember 2009, als er mitten im Weihnachtstrubel auf der Post Schlange stehen musste, um einen Brief abzuschicken, entstand im Kopf von Andreas Keller die Idee für Pingen. Es musste doch etwas geben, das ihm diese Warterei ersparen könnte, dachte er sich. In den USA wurde er fündig und gründete dann im Jahr 2010 in der Schweiz seinen eigenen Online-Postversand. In der Zwischenzeit arbeiten sechs Mitarbeiter für Pingen und die momentan 1000 bis 2000 regelmässigen Kunden, wobei es ganz unterschiedliche Typen von Kunden gibt – von Privatpersonen über Unternehmen bis hin zu Integratoren, die ihrerseits dann wieder Kunden haben. Die Schweiz ist für Pingen und Andreas Keller ein Versuchsmarkt. Als nächstes will man Deutschland erobern und präsentiert sich dazu diese Woche zusammen mit Core-systems an der Cebit. www.pingen.ch

dem verfolgt man die Idee, Pingen über den Online-Speicher Dropbox anzubinden. Zusätzlich will Brändle den Nutzern auf dem Dashboard dann ein Widget anbieten, das eine Übersicht bietet, wann welche Rechnungen verschickt worden sind. Diese Infos liefert ihm die API von Pingen, die auf einer REST-API basiert und angeblich mittels gängiger Entwicklersprachen sehr einfach angesprochen werden kann. Pingen kann grundsätzlich in jede Software integriert werden und muss dabei nicht zwingend sichtbar sein. Man kann den Dienst auch einfach so einbinden und seinen Kunden anbieten. «Unser Kunde Ticketpark.ch macht das beispielsweise so», erklärt Pingen-CEO Keller.

Keine Bedenken bezüglich Security

Im Zusammenhang mit dem Begriff «Online» taucht rasch einmal das Thema Security auf. Im Falle von Pingen war das bei Thomas Brändle nicht der Fall: «Der Dienst ist diesbezüglich völlig unproblematisch, und ich habe keine Bedenken.» Generell, ob auf Papier oder PDF, ob per Post oder E-Mail, habe man immer die Möglichkeit, etwas abzufangen, meinen die beiden Jungunternehmer unisono. «Wir tun aber natürlich alles Nötige, um sicher zu sein», erklärt Pingen-Gründer Keller, «beispielsweise bei der Übertragung von Daten. Und auch unsere Druckzentren entsprechen den höchsten Sicherheitsstandards. Dort drucken auch Banken und Versicherungen.»

Natürlich ist die Lösung nur so sicher wie der Anwender, der sie nutzt. Wer zum Beispiel das Feature für Online-Speicherdienste



Pingen in Aktion: So verschickt Run my Accounts heute seine Rechnungen.

nutzt und Pingen zum Abholen von Briefen Zugriff auf einen Ordner gibt, der muss natürlich sicherstellen, dass nicht da schon etwas schief geht. Bei Pingen selber kann man dann auswählen, ob die versendeten Dokumente in der Versandzentrale gespeichert und archiviert werden sollen oder nicht. Für die sichere Archivierung ist Pingen momentan übrigens in Gesprächen mit Dswiss, um in Zukunft deren Securesafe zu nutzen.

«Pingen macht, was es muss»

Neben der Securesafe-Integration will Pingen seinen Dienst in Zukunft noch um einige weitere Features ausbauen. Seit kurzem ist es möglich, Faxe zu versenden, und in den nächsten Wochen will man auch den eingeschriebenen Brief anbieten, der momentan von sehr vielen Kunden gewünscht wird, wie Keller erzählt. Auch zusätzliche Couvert-Formate oder bedruckbare Couverts werden kommen. «Ausserdem arbeiten wir am E-Brief, also einem komplett elektronischen Brief. Auch diesen Bereich wollen wir nicht vernachlässigen», erklärt Andreas Keller. Insgesamt will er den Service aber so schlank wie möglich halten. Jedes neue Feature muss standardisierbar sein, sonst funktioniert das Geschäft nicht mehr.

Derselben Meinung ist Thomas Brändle. Für ihn macht Pingen, was es muss. Mehr müsse die Lösung eigentlich gar nicht können. Der E-Brief ist aber natürlich auch für ihn ein Thema. Allerdings ist er überzeugt, dass Papier im KMU-Bereich noch erschreckend lang bleiben wird, da die gesetzliche Situation im E-Bereich noch zu komplex ist. «Versuchen Sie mal, eine Buchhaltung ohne Papier zu machen. Das geht entweder gar nicht oder ist aufgrund der Anforderungen an die digitalen Signaturen, die Prozesse und die Archivierung

so teuer, dass sich dies die meisten KMU gar nicht leisten können. Hier stehen wir noch vor einer grossen Herausforderung.»

Woran Pingen momentan auch arbeitet, ist am einfacheren und günstigeren Postversand ins Ausland. Man ist am Aufbau eines Netzes und in Verhandlungen mit verschiedenen Post-Unternehmen und Druckereien in verschiedenen Ländern. Das Ziel ist es, künftig für jedes Land das Internet als Transportmittel für einen Brief zu nutzen, so dass ein Brief nach Australien beispielsweise direkt in Australien gedruckt und eingespiessen werden kann und nicht mehr den Weg via Flugzeug aus Europa dorthin machen muss. Das macht die Sache deutlich günstiger und schneller – und vor allem auch ökologischer. ■

RUN MY ACCOUNTS

Bereits im Jahr 1999 ärgerte sich Thomas Brändle in seiner Funktion als CFO eines schnell wachsenden Start-ups über die mühsame Arbeit des Buchhaltens: Zahlen abtippen, Belege sortieren, Zahlungen aufbereiten, Bankkonten abstimmen etc. Es sollte doch möglich sein, Buchhaltung einfacher zu machen, dachte er sich. Dazu hat er im Jahr 2008 das Unternehmen Run my Accounts gegründet und eine Software entwickelt, die mit verschiedensten Algorithmen gescannte Belege ausliest und dann Buchungsvorschläge (Lieferant, ESR-Nummer, Rechnungsdatum, etc.) direkt und digital an einen Buchhalter übermittelt. Mittlerweile zählt Run my Accounts über 200 Kunden mit einem bis zu 220 Mitarbeitern. Selber beschäftigt das Unternehmen heute 16 Buchhalter und Entwickler und ist auf der Suche nach vier weiteren. www.runmyaccounts.ch