

ISSUE03/2022

FUNDSCENE

Magazin für innovative Finanzstrategien

*FRAUEN UND DIE
SELBSTSTÄNDIGKEIT*

**Schönes neues
Geld für alle?**

**JEFF
BEZOS**

Wie Amazon die Welt veränderte!

**Soraya Braun &
Lorenz Beimler**

**Wir hatten durchaus
am Anfang das
Henne-Ei- Problem**

**SO WIRD DAS PAPIERLOSE
BÜRO ENDLICH REALITÄT!**

**5 Tipps, wie auch
Sie mehr Erfolg im
Beruf haben!**

DIGI-BEL entstand aus einer Not heraus

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Mein Name ist Alexander Schwarz, Gründer und Geschäftsführer von DIGI-BEL, einem Unternehmen im Tax-Tech-Bereich in Deutschland mit Sitz im Norden von Berlin. Inzwischen bin ich seit über zwanzig Jahren als Digitalunternehmer tätig und realisierte oft im Kundenauftrag Projekte. Mit DIGI-BEL konnte ich den Wunsch nach einem eigenen „Baby“ gemeinsam mit meinem Team und Partnern realisieren.

Warum habt Ihr Euch entschieden DIGI-BEL zu gründen?

DIGI-BEL entstand aus einer Not heraus. In verschiedensten Digitalisierungsberatungen gerade für Steuerberater mussten wir feststellen, dass es um das Jahr 2014 herum keinen Steuerberater mehr gab, der nicht digital gearbeitet hat. Denn das war fast unmöglich. Der Großteil arbeitet mit DATEV-Software. Die Buchhaltung war komplett digitalisiert. Aber die Buchführung noch lange nicht. Der Teil, wo die Daten entstehen, im Unternehmen, den Kunden der Steuerberater, wurde noch alles ausgedruckt, selbst wenn es digital angeliefert wurde. Die Papier- oder Pendelordner wurden dann dem Steuerberater übergeben, wo dann die Sachbearbeiter Beleg für Beleg die Zahlen abtippten und eine Buchhaltung realisierten. Lösungen am Markt waren nur vereinzelt, immer nur mit einem Inselblick realisiert vorhanden. Aber eine zentralisierte Erfassungsme-

thode die möglichst viele Wege der Digitalisierung ermöglicht war nicht sichtbar. So kam es zu DIGI-BEL, das Kürzel für digitale Belege.

Welche Vision steckt hinter DigBel?

Vom ersten Tag an war es unser Ziel, Steuerberatern die Arbeit zu erleichtern und die Belegübermittlung möglichst zu einhundert Prozent digital umzusetzen. Wir wollten eine Brücke schaffen zwischen den Arbeitswelten der Unternehmen und deren Steuerberatern. Steuerberater sind Zahlenmenschen, selten IT-Unternehmer. Es bedurfte einer zentralen einfachen Lösung aus einer Hand, welche die Umwandlung von Papierdokumenten zu digitalen Belegen und die Weiterleitung in einem möglichst einfachen automatisierten Prozess möglich macht. Und das ist DIGI-BEL heute. Wir bieten einen Korb voller einfacher Module an, mit denen Mandanten möglichst störungsfrei in ihren eigenen Prozessen die Buchführung fast nebenher erledigen. Eine Lösung von uns für den Steuerberater und vom Steuerberater als seine Lösung an seine Kunden.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

DIGI-BEL arbeitet in einem Nischenmarkt. Jedes Unternehmen muss dem eigenen Steuerberater zuarbeiten, aber die Schritte dahin werden oft nicht gesehen.

DIGI-BEL wurde zu Beginn rein durch die Gesellschafter, welche selbst Steuerberater waren, finanziert. Zuallererst wollten wir deren Probleme beseitigen. Das taten wir auch recht schnell. Eine erste Präsentation vor sieben Steuerberatern führte direkt ins erste Problem, es gab noch keinen Namen, kein eigentliches Produkt oder eine Idee das Produkt zu verkaufen. Auch galt es Partner wie die DATEV zu überzeugen, welche zu Beginn noch gar nicht auf ein Umfeld von kleinen Tax-Tech-Unternehmen vorbereitet war und uns eher skeptisch betrachtete. Und ja, Steuerberater muss man einzeln „abklappern“. Das war gerade zu Beginn ein schwieriger Weg. Wenn man dann die Entscheider in einer Kanzlei überzeugt hatte, das ging fast immer sehr schnell, kam die eigentliche Arbeit erst noch. Denn die Sachbearbeiter, welche den Papierordner kannten, mussten mitgenommen werden. Das verursachte nicht selten große Transformationsschmerzen in den Kanzleien.

Bis heute wächst DIGI-BEL organisch. Wir versuchten zu Beginn unser Produkt in verschiedenen Pitches zu präsentieren. Aber der Markt wurde immer schlichtweg als zu klein betrachtet. Heute würde man das, so glauben wir, anders sehen. Es fehlte immer der Blick der Investoren auf die eigentlich relevante Kundschaft, die Unternehmen, die mit DIGI-BEL arbeiten müssen. Durch neue Module erweitern wir unser organisches Wachstum genau hier.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Zielgruppe sind aktuell Steuerberater in Deutschland und deren Mandantenunternehmen. Wir zielen hier besonders auf das „Wald- und Wiesengeschäft“ ab. Sprich die kleinen Unternehmen, in der Regel ohne eigene Vorkonzepte. Unternehmen, die durch unser System einen ungeliebten Prozess schnell erledigt haben wollen, da im eigentlichen Tagesgeschäft andere Aufgaben priorisiert werden.

Wie funktioniert DIGI-BEL?

Wo liegen die Vorteile? DIGI-BEL ist ein reines Cloudprodukt. Anfangs ging es bei uns nur um die Belegfassung und Weiterleitung zum Steuerberater. Neben Modulen zum Hochladen oder Scannen von Belegen über einen

Weblogin gibt es Funktionen wie eine E-Mailweiterleitung, mit der gern Lieferanten angebunden werden. Auch automatische Prozesse spielen eine Rolle. So greifen wir Belege von Onlineportalen ab und stellen diese dann gezielt zur Verfügung. Eine Partnerschaft mit Brother führte zur Integration von autonomen Dokumentenscannern, welche ohne Software oder PC direkt und ohne Umwege in die Buchhaltung scannen.

Inzwischen gehört eine Mandantencloud dazu, in der sämtliche Dokumente gespeichert und entsprechend schnell zugänglich sind. Samt Volltextsuche, Freigabeprozesse, Konvertierung in maschinenlesbare PDF. Als Schnittstelle zu Fremdsystemen bieten wir zusätzlich noch einen „virtuellen“ Drucker, mit der aus jeder Drittsoftware Dokumente digital erfasst werden können. Oft wichtig bei Drittprogrammen ohne Schnittstelle zur Steuerberatung.

Um die Kundenbeziehung zwischen Kanzlei und Mandant zu stärken gibt es auch ein Dokumentenaustauschmodul, welches direkt in die Software der Steuerberater integriert werden kann. Dies bedeutet eine deutliche Beschleunigung und Vereinheitlichung der Kommunikationswege.

Welchen klassischen Prozess macht ihr smart und wie?

Wie schon gesagt, es geht um das digitale Erfassen und Weitergeben von Buchhaltungsbelegen über unsere Cloudlösung. Eigentlich recht langweilig. Inzwischen extrahieren wir aber auch die Daten, wenn dies gewünscht ist und bauen algorithmisch gesteuerte Prozesse für Mandantenunternehmen im Bereich der Qualifizierung von Dokumenten und automatischen Steuerung von Dokumentenflüssen. Und wie schon erwähnt, vereinfachen wir inzwischen die datenschutzkonforme Kommunikation zwischen beiden Partnern.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

Wir wollen unsere Position im deutschen Steuerberatermarkt im Vorfeld der großen Buchhaltungssysteme ausbauen. Tausende Unternehmen arbeiten täglich mit unserer Lösung, kennen aber unseren Namen nicht. Das ist uns auch nicht



wichtig, aber wir werden auf den Grundprozessen und den digitalen Daten weitere Anwendungen bauen. Wir wollen nicht nur „Belege“ schubsen, sondern diese Belege digital produzieren und in Verbindung miteinander bringen.

Wie wird sich die Buchhaltungsbranche in den kommenden Monaten verändern?

Corona hat deutlich die Brennlupe auf den Steuerberater im Bereich der Digitalisierung gelegt. Bis 2020 wurde viel über Digitalisierung gesprochen. Jedoch wusste keiner, was dies im täglichen Geschehen tatsächlich bedeutet. Jetzt weiß es jeder. Homeoffice geht nur durch stark gestraffte Prozesse innerhalb der Kanzleien und Einschränkungen im persönlichen Umgang mit den Mandanten. Dies bedeutet eine Fokussierung auf den digitalen Austausch von Belegen und Informationen. Kanzleien, die hier bisher noch schlecht

aufgestellt waren, werden es schwer haben am Markt zu bestehen. Den Vorlauf den einige Kanzleien auch Dank Lösungen wie DIGI-BEL hier hingelegt haben ist oft nur schwer wieder einzuholen. Ist ein Mandant mal weg, kommt er so schnell nicht wieder. Von den Konkursen, die auf uns zurollen möchte ich hier noch gar nicht sprechen. Insofern wird hier eine Konzentration von Steuerberatern stattfinden und den Markt verdichten. Aber das sehen wir eher als Chance.

Welche Events sollte man 2022 nicht verpassen?

Wir planen in diesem Jahr wieder als Aussteller auf der Steuerberater Expo in Köln im März dabei zu sein. Diese sollte schon im Januar stattfinden. Dort werden wir in Partnerschaft mit Brother unsere gesamte Digitalisierungspalette und unseren neuen Mandanten-CloudSpeicher präsentieren. ■

