

Tailored Controlling for start-ups



Das smarte, integrierte Controlling-Package für Start-Up Unternehmen

Planen, Budgetieren, Berichten, Analysieren, Forecasten

Wozu brauche ich ein Start-Up Controlling-Package?

Wenn einige der folgenden Fragen in deinem Start-Up Unternehmen gar nicht bzw. nur unzufriedenstellend beantwortet werden können, dann bist du hier richtig und solltest mehr über das Start-Up Controlling-Package herausfinden:

- Mit welchem Umsatz und Ergebniswachstum können wir in den nächsten Quartalen und Jahren rechnen?
- Haben wir den Cash-Flow im Griff?
- Wie entwickelt sich der Unternehmenswert, z.B. durch wiederkehrende Erlöse (MRR, ARR, Retention Rates, ACV und TCV)?
- Mit welcher Teamgröße kann ich die gesteckten Ziele erreichen?
- Welche Kosten sind mit dem Wachstum verbunden?
- Setzen wir unsere Marketingmittel effizient ein?

Wir, smartPM.solutions wissen wir genau, welche **Anforderungen junge, wachsende Unternehmen** haben, weil wir selbst eines sind. Wichtig ist es, die richtige Balance zwischen der innovativen, flexiblen Start-Up Kultur und dem notwendigen Maß an Steuerung zu finden. Deshalb arbeiten wir selbst täglich mit unserer eigenen Controllinglösung - dem **smartPM Start-Up Controlling-Package** - und können **alle steuerungsrelevanten Fragen einfach und schnell beantworten**. Das hat uns vor allem in turbulenten, unsicheren Zeiten, wie der Corona- und Ukraine-Krise, geholfen die Hebel an den richtigen Stellen anzusetzen und liquide zu bleiben. Mit Sicherheit schnell Unternehmensentscheidungen treffen zu können ist schon beruhigend, finden wir, und das bei einem **sehr kostenschonenden Package-Preis** für Start-Ups.

Bei etablierten Unternehmen können Fehlentscheidungen leichter abgefangen werden als bei Start-Ups mit knappen finanziellen und personellen Ressourcen. **Will man also nicht selbst zu den 80-90%¹ der Start-Ups zählen, die nach etwa drei Jahren verschwunden sind, darf man das Controlling und Performance Measurement auch bei Ressourcen- und Zeitmangel nicht vernachlässigen²**. Je früher in der Entwicklung des Start-Ups (Seed-, Grow-, Expand-Phase) eine professionelle Controllinglösung für die Umsatz-, Personal- (inkl. Skill- und Kostenplanung), Cash-Flow-Planung und die Planung der nächsten Finanzierungsrunden eingesetzt wird, desto besser³. Warum, das zeigen wir dir gleich.

¹ [Startup-Failure Rates](#) , [Global Startup Ecosystem Report 2022](#)

² <https://www.inderscienceonline.com/doi/pdf/10.1504/IJESB.2021.114266>

³ Internationaler Controller Verein (2019), Controlling von Start-Ups und Start-Up Initiativen, Haufe, München

KUNDENMEINUNG:



Rainer Schuster, Group Financial Controller @ Ed Tech Unicorn GoStudent:

"Go-Student ist ein rasch wachsendes Start-Up in einem sehr volatilen Markt. Darum waren wir auf der Suche nach dem flexibelsten Controlling-Tool im Markt. Wir haben uns für smartPM.solutions auf Basis der Unit4 FP&A Technologie entschieden und profitieren von mehr Zeit für Analysen, um in die Tiefe zu gehen und einen wirklichen Controlling-Effekt zu erzielen, anstatt Excel Dateien von verschiedenen Quellen zu verlinken. Was aber wirklich den Unterschied macht ist die betriebswirtschaftliche und technische Expertise des smartPM.solutions Team: Wie schnell sie unsere Anforderungen prototypisch umgesetzt haben, war absolut herausragend. Wir erwarten massive Verbesserungen bei Daten, Prozessqualität und Zeitaufwand."

Das Start-Up Controlling-Package – was ist da alles dabei?

Das smartPM.solutions Controlling-Package für Start-Up Unternehmen beinhaltet alle relevanten Funktionen, die für eine flexible und agile Unternehmenssteuerung notwendig sind. Die grauen Kästchen mit grünem Rand (siehe Abbildung 1) zeigen diese Funktionen in der Übersicht:

Umsatzplanung, Reporting, HR-Planung, Vertriebs-, Marketing- und Produktplanung, Go-to-Market-Planung, integrierte Finanzplanung etc. All diese Funktionen – wir sagen dazu auch Module – können allein für sich oder in Kombination verwendet werden. Das bedeutet, dass du flexibel mit wenigen Kernmodulen sehr kostengünstig starten kannst und später erweitern kannst. Die Anwendung bietet also die Option mit dem Start-Up mitzuwachsen. Von der Gründung bis zum Exit/Börsengang unterstützt das integrierte System kaufmännisch – ohne Systembrüche.

Sehen wir uns jedes Modul nun genauer an.

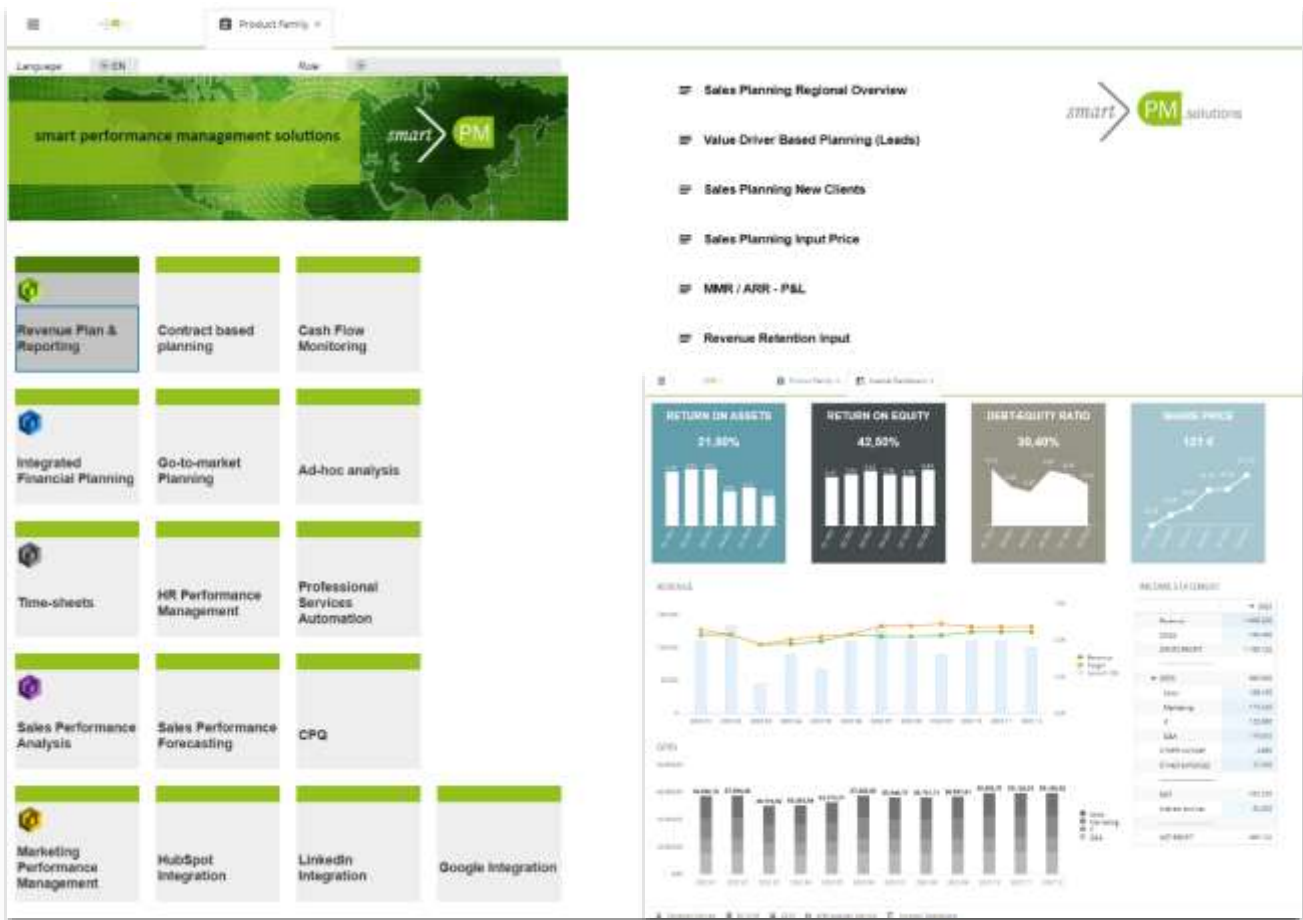


Abbildung 1: Das smartPM.solutions Start-Up Package (Landing Page der Software): Exakt auf Start-Ups abgestimmte Inhalte wie Umsatzplanung, Personalplanung, Vertriebsplanung, Werttreiber-basierte Planung, Szenario Planung, Reporting etc.

Wer nicht so gerne liest oder wenig Zeit hat, kann sich das startup Package auch von unseren Spezialisten in der Software zeigen lassen. [Hier geht's zum Online-Kalender für einen passenden Termin >>](#)

1. Umsatzplanung & Reporting

Die Basis-Technologie der smartPM Start-Up Lösung ist Excel-ähnlich, nur ohne Formel-Wirr-Warr. **Die Benutzeroberfläche ist intuitiv in der Bedienung und die Dashboards lassen optisch und inhaltlich keine Wünsche offen.** Die User in den Fachabteilungen benötigen weder die IT, noch Programmier- oder MS Excel Kenntnisse, um die Software zu bedienen.



Abbildung 2: smartPM - Top-Down-Zielvorgabe und Bottom-Up-Gap-Analyse pro Region/Produkt, inkl. TEAMS Integration

Abbildung 2 zeigt eine Top-Down vs. Bottom-Up Planung, die jedes Unternehmen haben sollte. Aber selbst, wenn ein guter Plan vorhanden ist, kann dieser nutzlos sein, weil Entscheidungen nicht umgesetzt werden oder man aus den IST Zahlen („Business Intelligence“) nicht die richtigen Schlüsse zieht. In dieser Planungsphase zeigen sich Einfluss und Nutzen einer Controlling-Technologie besonders stark. **Alle relevanten Datenquellen werden zusammengeführt, laufend aktualisiert und aggregiert. Durch die ständige Überwachung der Performance kannst du dein Unternehmen vorausschauend steuern.** Ein ausgewogener Mix aus strategischem und operativem Berichtswesen hilft dabei, die Leistung von Geschäftseinheiten und Einzelpersonen zu bewerten.

Sieht man sich die **Umsatzplanung** bei Unternehmen an, unterscheidet sich diese meist stark. Deshalb passen wir sie gemeinsam mit den Fachanwendern ganz ohne Programmierung an. Egal in welcher Branche du bist, z.B. Software (-abos) oder Ingenieurleistungen, produzierendes oder Beratungs-Unternehmen – das Controlling-Package für Start-Ups passt sich flexibel an alle Anforderungen an und liefert garantiert exakte Umsatzprognosen.

2. CPQ & Detail-Umsatzplanung

„CPQ“ steht für **Customers, Products & Quotes**; also alles ziemlich wichtig für **Start-Ups**. Hier unterstützt das System durch das Anlegen neuer Kunden inkl. aller Stammdaten für den Rechnungsversand, das Erstellen oder die Übernahme von Produkten aus dem CRM-System sowie Angebotskalkulationen samt Margenberechnung:

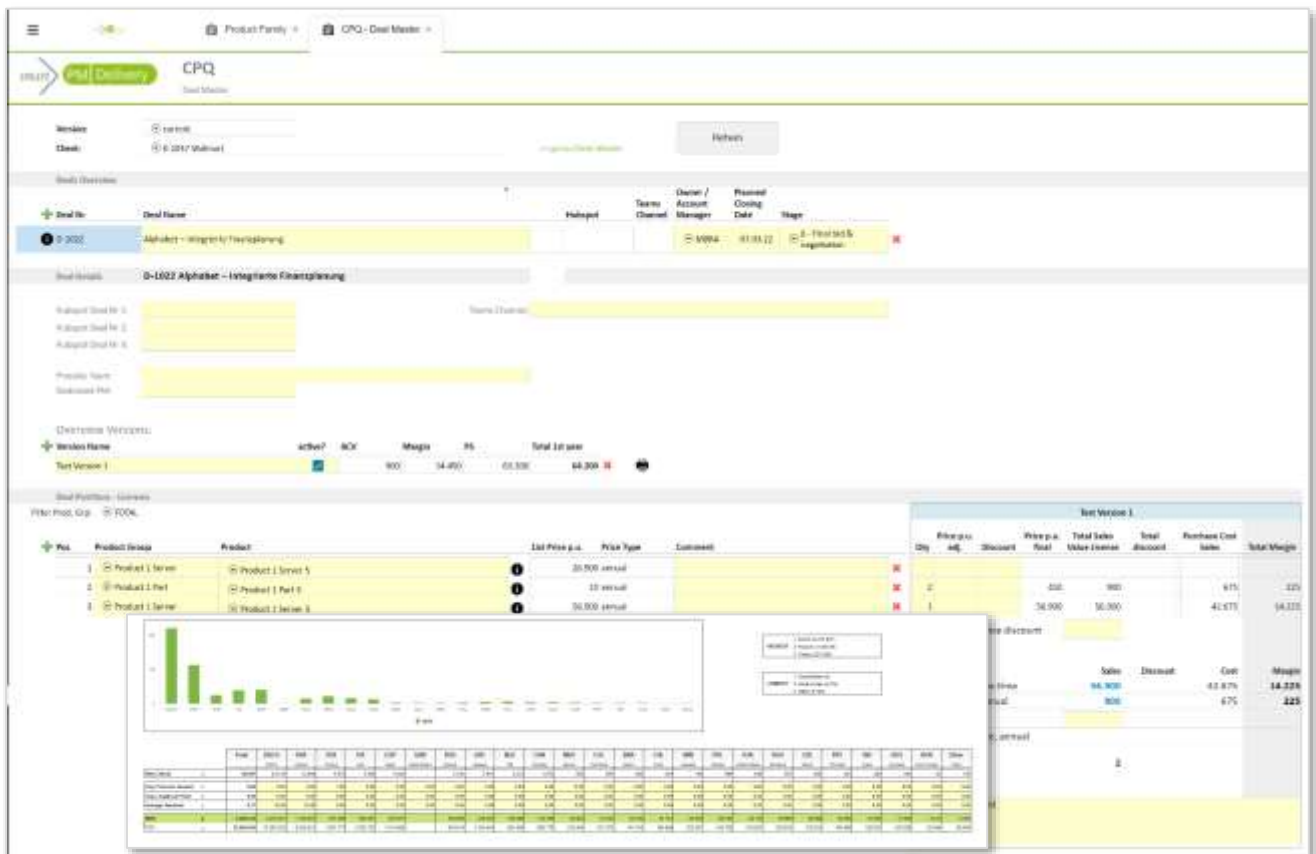


Abbildung 3: Angebotskalkulation & Umsatz nach Regionen, B2B und B2C

Natürlich funktioniert die Umsatzplanung auch im B2C Bereich, da beispielsweise die Mengen und Preise geplanter Produktverkäufe in unterschiedlichen Märkten und Jahren geplant werden können. Die **Umsatzplanung ist direkt mit der Gewinn- und Verlustrechnung sowie dem Cash-Flow verknüpft**.

Das Start-Up Modul verfügt über eine Vertragsverwaltung. Dadurch können wiederkehrende Erlöse in der Planung berücksichtigt werden– so können Ausgangsrechnungen rechtzeitig erstellt und Cash-Inflows richtig geplant werden. Umgekehrt funktioniert es genauso: Sofern ihr für eure Produkte andere Produkte oder Dienstleistungen beziehen müsst, könnt ihr diese analog planen bzw. von den Umsätzen ableiten.

3. Personalplanung inklusive Skill- & Kostenplanung

Der Erfolg jedes Start-Ups hängt nicht nur von der richtigen Idee und Finanzierung ab: **Ohne das richtige Team, zur richtigen Zeit und am richtigen Ort, funktioniert es nicht. Deshalb bedarf es einer flexiblen Personalplanung inkl. Kosten- und Kapazitätsplanung.**



Abbildung 4: Beispiel für eine Personalplanung mit Kosten- und Kapazitätsplanung

Zudem solltest du folgende Fragen beantworten können: In welchem Jahr möchte ich in welcher Region welches Talent an Bord holen? Welche Skills benötige ich wann, und was wird mich das kosten? Hier helfen **Karrierepfad und Stellenplan**. Noch nie gehört? Kein Problem! Du solltest dir ziemlich rasch überlegen, welche Positionen (z.B. Hunter, Farmer, VertriebsleiterIn, ProduktentwicklerIn, Procurement etc.) und Fähigkeiten du in deinem Team benötigst – dazu auch noch wo und wann. **Gehälter und Lohnnebenkosten unterscheiden sich je nach Region und beeinflussen den Cashflow unterschiedlich.** Beispielsweise gibt es Länder, in denen 14-16 Monatsgehälter üblich sind, welche in einzelnen Monaten zu hohen Mittelabflüssen führen. **Idealerweise planst du mit OTE („on target earnings“),** welche aus fixen und variablen Gehaltsbestandteilen bestehen. Variable Gehaltsbestandteile können Boni, Beteiligungen, sonstige Vergütungen sein und gehören genau geplant. Je nach Branche machen die Gehälter schon mal bis zu mehr als 90% der gesamten Aufwendungen aus!

Im Sinne der Fairness und Teamentwicklung machst du dein Gehaltssystem mit einem Karrierepfad transparent: für jede Stufe bzw. Stelle gibt es ein Soll-Gehalt und benötigte Skills, mit denen das Team und du planen können. Ach ja: auch bei Vertrauensarbeitszeiten benötigt es aus rechtlichen Gründen die im Modul ebenfalls inkludierte Zeiterfassung.

4. Cash-Flow Monitoring

Cash ist nicht alles, aber wenn dir das Geld ausgeht, war's das mit dem Start-Up. **Behalte die tatsächliche Dauer der Bezahlung von Rechnungen im Blick** (DSO – „days sales outstanding“):

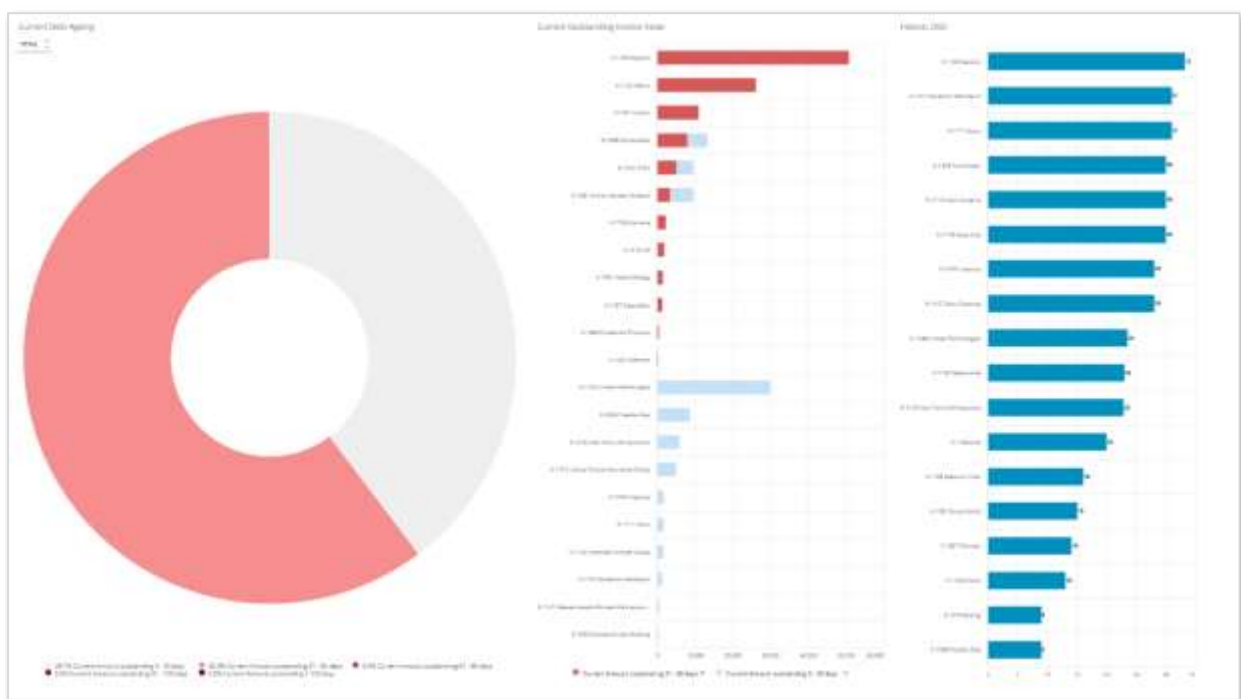


Abbildung 5: "invoice to cash": DSO Dashboard

Aus den historischen Daten errechnet das System Prognosen, wann Du von welchem Kunden mit einer Bezahlung rechnen kannst – und diese Einschätzung wird direkt in den Cash Flow übernommen (siehe Abbildung 6).

PM Delivery

Controlling

CashFlow Forecast

Version:

Current

Year:

2022

Cash Flow Forecast Summary

Refers to:

	TOTAL	TOTAL	TOTAL													
	2019	2020	2021	2021.01	2021.02	2021.03	2021.04	2021.05	2021.06	2021.07	2021.08	2021.09	2021.10	2021.11	2021.12	
Opening Balance	6.523.852	6.257.360	12.015.265	12.015.265	10.465.973	18.761.982	17.425.794	16.031.295	16.601.006	17.345.145	16.016.218	15.665.184	15.810.573	14.478.018	12.924.144	
Cash Inflow	75.911.788	26.767.872	16.960.056	5.439.884	8.713.175	1.774.761	764.062	2.617.891	3.122.546	1.623.087	6.111.591	2.794.777	945.406	1.148.006	1.117.281	
From Project work	38.550.000	14.000.000	10.000.000	3.042.573	890.407	857.302	319.605	1.016.478	949.347	523.029	390.373	890.236	894.411	873.679	295.444	
From Travel fees	120.000	30.000	1.000	2.888												
From S&A	4.843.470	7.241.770	8.700.000	4.213.589	1.896.880	969.307	51.084	11.951	51.951	11.951	1.121.439	51.951	51.951	51.951	154.496	
Additional S&A (no contract yet)			1.178.000					25.000	25.000				25.000			
on from License Sales	840.482	140.000														
Soft License Sales	1.238.828	4.938.596	1.298.430	115.031	751.434	0	494.111	1.499.888	2.338.788			1.338.788	17.079	190.400	190.244	
Maintenance	46.112	46.000	82.574	11.820	58.210	1.300			1.700	11.000			1.700		14.302	
Future License Sales on-Prep																
Future License Sales Soft			230.000					70.000		90.000		90.000		90.000		
Future Maintenance Sales																
M&M	184.578	275.500	76.417	14.151	42.980	8.860	6.154	0								
Other Inflow	121	0	0	0	0	0	0	0	0							
Debitur Inflow			181.340			181.340										
Additional Input	294.186	2.884	1.000	66	15	3.000										
Cash Outflow	71.808.281	24.994.966	16.709.967	880.139	1.476.455	3.100.859	2.158.511	2.014.183	2.781.426	2.541.934	2.882.675	2.119.389	2.286.916	2.708.600	2.426.233	
Salaries	11.740.818	14.490.497	15.079.343	779.171	1.231.285	1.371.149	976.375	768.875	2.409.679	1.111.817	986.117	986.117	986.117	1.044.719	1.241.557	
Travel Expenses	1.543.300	3.886.185	8.271.183		8.152	3.06.134	9.06.174	8.06.174	8.06.174	8.06.174	8.06.174	8.06.174	8.06.174	8.06.174	8.06.174	
Purchase Fixed Expenses + Model	1.899.531	3.886.482	1.000.107	18.768	0	770.517	401.809		154.584	151.171		96.964	174.707	138.532	48.545	
Purchase Cost outside				2.780	0	25.000										
Renting	29.682	10.000	30.000			3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	
Rent & Overriding expenses	1.771.931	1.779.410	1.186.178	85.103	72.779	105.240	107.240	107.240	107.240	107.240	107.240	107.240	107.240	107.240	107.240	
Leasing fees etc.)	87.728	305.818	1.04.108	7.073	7.085	10.000	11.118	11.118	11.118	11.118	11.118	11.118	11.118	11.118	11.118	
Marketing & Events	879.191	1.230.758	1.000.100	43.164	62.786	265.149	51.066	51.066	132.220	51.066	51.066	51.066	51.066	51.066	51.066	
Freelancers Incl IT Support	184.998	70.570	1.00.010	31.189	19.446	0.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	
Accounting and legal Advisory	3.818	11.950	20.781		9.786	3.000	3.000	2.700	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	
Insurance	6.111	3.410	1.000	884	900	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	
VAT Payment																
Other Tax	58.762	346.885	81.000	11.588	27.064	11.000										
Prepayment Liabilities + Interest	113.297	76.980	75.000	429	187				17.300						17.300	
Other Outflow	141.394	90.007	1.13.114	11.824	41.000		61.000									
CashFlow After Tax			60.000		43.000											
Balance After Tax			45.000		45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	
Closing Balance	9.257.380	12.015.265	11.815.527	16.445.873	18.751.482	17.415.794	16.031.295	16.618.006	17.345.145	16.858.218	15.805.182	15.820.472	14.478.018	12.924.044	11.835.527	
	11,17%	29,28%	-1,7%	10,7%	22,8%	-7,1%	-8,0%	1,4%	0,7%	-6,9%	0,6%	1,1%	-8,8%	-95,7%	-46,4%	
Balance incl. Long Term Liabilities	8.957.180	11.791.186	11.667.094	15.341.172	18.528.249	17.202.351	15.867.862	16.180.573	16.868.213	15.490.181	15.479.251	15.640.780	14.293.005	12.718.811	11.667.094	
				14,1%	-7,2%	-8,1%	3,7%	5,5%	-9,0%	0,7%	1,1%	-8,8%	-52,9%	-46,4%		

Abbildung 6: Direkte Cash Flow Planung

Separat geplante Umsätze und sonstige Cash-Inflows (zum Beispiel aus Finanzierungen) sowie Cash-Outflows (Gehälter, Marketing, bezogene Leistungen, Rechtsberatung etc) werden automatisch mit der Cash Flow Planung verknüpft, können dort aber auch manuell übersteuert werden.

Das System visualisiert die Veränderung des Kassabestands von einem Monat auf den anderen, natürlich auch für zukünftige Perioden, und das über mehrere Konten bzw. auch Auslands-Bankverbindungen hinweg. Für etwaig entstehende Finanzierungslücken können Vorschläge (Kredite, Finanzierungsrunden) gemacht werden, welche dann ins nachfolgend beschriebene Reporting für die Investoren einfließen.

5. Reporting für Investoren

Weil wir gerade beim Thema Cash-Flow waren: Sehr wahrscheinlich wirst du eine Anschubfinanzierung benötigen und mehrere Finanzierungsrunden. **Wann du wieviel Geld benötigst, verrät dir das Cashflow Modul.** Damit du das Geld auch bekommst, benötigen die Investoren von dir eine Planung und professionelles Reporting (probiers gar nicht erst mit Spreadsheets):

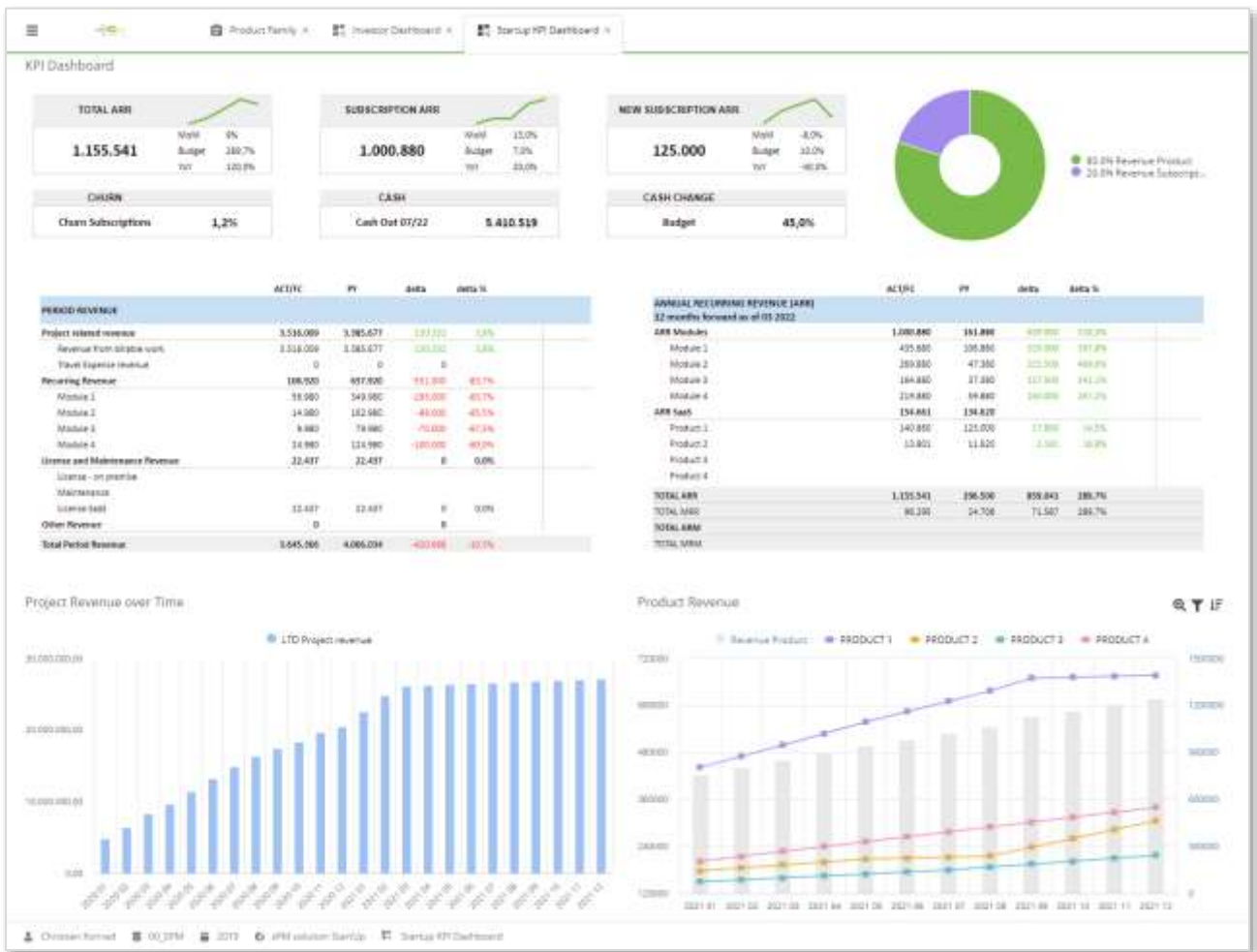


Abbildung 7: Investor Report mit den wichtigsten KPI

Investoren sind an der Steigerung des Unternehmenswerts interessiert, so wie du auch. Sie müssen jederzeit davon **überzeugt sein, dass du deine Zahlen – und damit dein Unternehmen – im Griff hast.** Ersteres nimmt dir unser Modul ab, damit du dich auf Zweiteres konzentrieren kannst und dein Start-Up zum Fliegen bringst.

Mit den richtigen Kennzahlen steuerst du dein Unternehmen fokussiert und steigerst damit ganz automatisch den Unternehmenswert. Wenn du jetzt noch auf Basis dieser Key-KPI die richtigen Entscheidungen triffst – und verfolgst – kann dich nichts mehr aufhalten. **Beim Nachverfolgen dieser Entscheidungen hilft unser „initiative tracker“.**

Aus **Kennzahlen** wie etwa dem Verschuldungsgrad, der cash burn rate, der Umsatzentwicklung und OPEX kann man **ableiten, ab wann man profitabel sein wird, wie hoch der Unternehmenswert wann sein wird, und wann der beste Zeitpunkt für einen Exit wäre.**



Abbildung 8: Investors' Dashboard, GuV und Kostenübersicht

Ohne diese Informationen wirst du nicht an Investorengeld kommen, und Investorengeld wirst du sehr wahrscheinlich benötigen, wenn du rasch (weiter-) wachsen möchtest.

6. Vertriebsanalyse, -planung und -prognose, bei Interesse auch gerne mit KI/Machine Learning

Besonders informativ und komfortabel sind die Funktionen der „Sales Intelligence“-Module: Die Module [Vertriebs-Analyse](#), [Vertriebs-Reporting](#) und [Vertriebsprognose](#) erlauben eine **schnelle Reaktion auf Abweichungen** und **zuverlässige Umsatzprognosen**.

Mittels sorgfältiger **Überwachung der Entwicklung der Gewinn-/Verlustquote** über alle Verkaufschancen im zeitlichen Verlauf pro Produkt/Region werden Informationen generiert, die **in Kombination mit den Fähigkeiten der Vertriebsmitarbeiter für die Erstellung von Prognosen herangezogen** werden können.

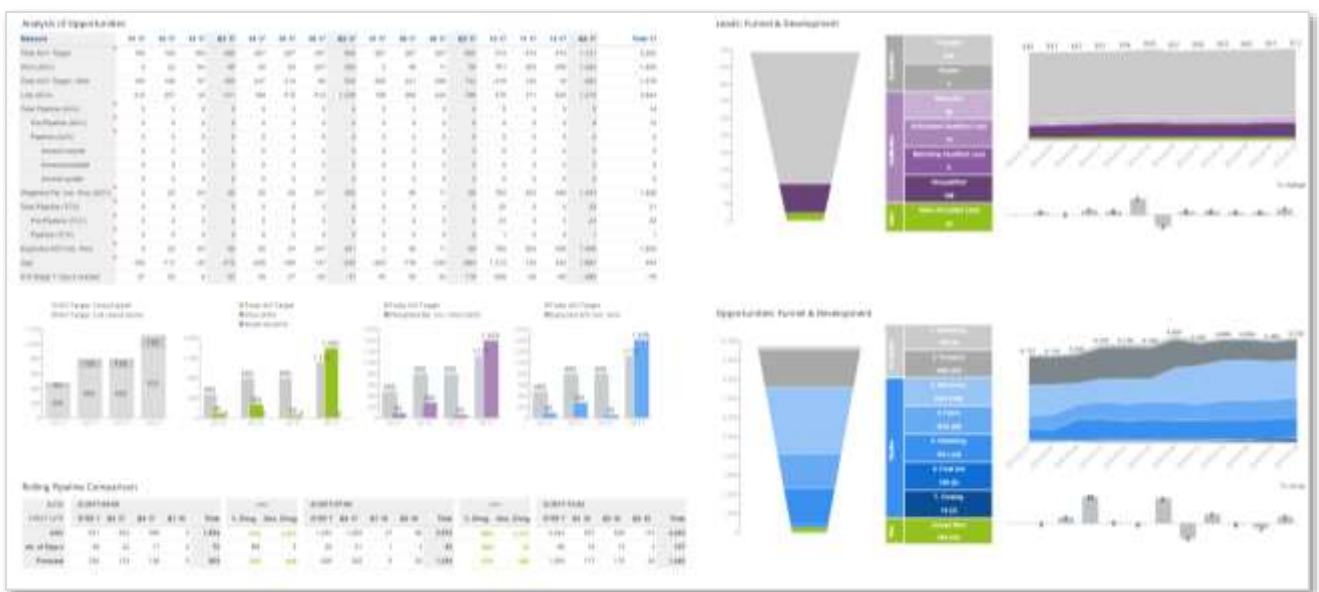


Abbildung 9: smartPM - Rollierende Pipeline Entwicklung Woche für Woche

Die **rollierende Pipeline-Übersicht** erlaubt die Überwachung und Optimierung des Trichter-Status und seiner Entwicklung, z.B. durch einen wöchentlichen Pipeline-Abgleich und einen Prognosevergleich (siehe Abbildung 9). Unter Zuhilfenahme von aussagekräftigen Dashboards kann der Vertriebsstatus (und damit nebenbei auch das typische interne Projekt zur Verbesserung der Vertriebsperformance) besser im Unternehmen kommuniziert werden. Unverzichtbar ist auch der Einsatz von Ad-hoc-Analysen wie Pivot-Tabellen, die auch in visueller Form dargestellt werden können.

Eine **Aufschlüsselung der Verkaufschancen bis auf die CRM-Ebene für Analysezwecke ist dringend anzuraten** („drill down auf opportunity level“) - dies verbessert die Glaubwürdigkeit der an der Analyse und Planung beteiligten Personen in etwaigen Diskussionen mit den Vertriebsmitarbeitern. Interaktive Dashboards mit Drill-Down Optionen können zentral verwaltet und als persönliche Dashboards gespeichert werden, um allen Endanwendern mehr Komfort zu bieten. Es werden keine MS Excel- oder Analysefähigkeiten mehr benötigt. Dies gewährleistet einen **"globalen Analysestandard"** und **ermöglicht maximale Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit** für Anwender auf der ganzen Welt. Das trägt zu einer hohen Akzeptanz des Systems unter allen Beteiligten bei.

7. Marketing- und Produktcontrolling inkl. Go-to-Market Planning

Erfolgreiche Unternehmen sind überwiegend zuerst **im Marketing und vertrieblich erfolgreich**. Durch eine genaue Überwachung des Marketingerfolges (z.B. Kampagnenergebnisse, die zu Leads und Opportunities führen) und eine sorgfältige Abstimmung von Marketing- und Vertriebsanstrengungen kann ein „Fingerpointing“ vermieden werden.

End-to-End (Lead to Contract) Marketing- und Vertriebsanalysen auf Grundlage einer nahtlosen Integration mit jedem CRM-System dienen als Entscheidungsgrundlage für Aktivitäten. Aus

Abbildung 10 zeigen sich etwa wie viele MQLs („Marketing Qualified Leads“) sich zu Opportunities entwickeln und wie sich diese Entwicklung auf das geplante Betriebsergebnis auswirkt. Verschiedene Szenarien können berücksichtigt und erfolgversprechende Marketing- und Vertriebsaktivitäten initiiert werden. Gesetzte Initiativen, z.B. eine Marketingaktion zur Steigerung der Verkaufszahlen werden im System nachverfolgt und direkt den Verantwortlichen zugewiesen. So wird sichergestellt, dass geplante Maßnahmen umgesetzt werden.



Durch die automatische Verbindung zu CRM Systemen wie Hubspot oder Salesforce, sowie zu Google Analytics und LinkedIn campaign Manager sind die Marketing-Erfolgszahlen jederzeit aktuell.

Abbildung 10: smartPM - Kampagnen & Lead Analyse (MPA Modul)

8. Integrierte Finanzplanung (IFP)

Wenn dein Unternehmen wächst, wirst du Ausgaben vermutlich auf Kostenstellenebene planen und in der GuV zeigen wollen, beispielsweise für Leasingautos, Marketingevents etc.:

Kostenplanung

Kostenstelle

Smart Vienna

Base

2021

8. Sonstige betriebliche Aufw.

Szenario

Base

Periode

2021

Kosten

8. Sonstige betriebliche Aufw.

Profit from FC

Profit from ACT PV

	2020	2021	2021			2022	2022 01	2022 02	2022 03	2022 04	2022	
Kostenart	IST	BUD	ACT YTD	Remaining	FC	Distribution						
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	4.092.070	4.428.811	4.092.070	276.233	4.368.303	Aktiviert	4.092.103	304.060	406.079	391.700	257.018	209.157
Mieten, Pachten, Dienstleistungen	840.791	950.938	840.791	56.757	897.548	Aktiviert	842.312	65.324	85.478	85.827	48.396	67.025
Nebenkosten Mieten adm.	255.042	288.505	255.042	17.216	272.258	Aktiviert	254.925	18.858	18.776	27.716	21.708	21.141
Instandhaltung Räume Distr.	26.672	30.090	26.672	1.800	28.472	Aktiviert	26.659	1.495	8.014	1.848	1.485	1.485
Mieten, Pachten, dist.	9.742	11.020	9.742	858	10.399	Aktiviert	11.119					
Instandhaltung Räume Admin.	149.264	168.849	149.264	10.070	159.340	Aktiviert	149.196	19.070	17.651	21.767	-5.916	11.141
Instandhaltung BGA	97.639	110.450	97.639	6.591	104.230	Aktiviert	97.594	5.123	13.811	4.594	7.485	8.141
Leasing (Immobilien, Anlagen)	4.423	5.993	4.423	399	4.721	Aktiviert	4.825					
Leasing KFZ (operative Lease) Distr.	5.250	5.939	5.250	354	5.054	Aktiviert	5.248	437	437	437	437	437
Leasing IC	1.306	1.477	1.306	88	1.394	Aktiviert	1.425					
Lizenzen und Konzessionen	255.042	288.505	255.042	17.216	272.258	Aktiviert	254.925	18.858	18.776	27.716	21.708	21.141
Lizenzen und Konzessionen IC	26.672	30.171	26.672	1.800	28.472	Aktiviert	26.659	1.495	8.014	1.848	1.485	1.485
Leihverhältnisse	9.742	11.020	9.742	858	10.399	Aktiviert	9.737					
Bankkosten, Kosten des Geldverkehrs	149.264	168.849	149.264	10.070	159.340	Aktiviert	149.196	19.070	17.651	21.767	-5.916	11.141
Bankkosten, Kosten des Geldverkehrs u. Kapitalbeschaffung	149.264	168.849	149.264	10.070	159.340	Aktiviert	149.196	19.070	17.651	21.767	-5.916	11.141
Prüfung, Beratung, Rechtsschutz	425.141	480.923	425.141	28.699	453.840	Aktiviert	424.948	18.082	70.308	25.432	18.656	19.485
Prüfungskosten Wirtschaftsprüfer	97.639	110.450	97.639	6.591	104.230	Aktiviert	97.594	5.123	13.811	4.594	7.485	8.141
Steuervermittlung						Aktiviert						
Vermittlungsprovisionen						Aktiviert						
Prüfung, Beratung, Rechtsschutz	3.447	3.899	3.447	233	3.679	Aktiviert	3.445	303	150	6	158	158
Sonstiger Beratungsaufwand	1.393	1.576	1.393	94	1.488	Aktiviert	1.393					87
Sonstiger Beratungsaufwand IC	136.754	154.697	136.754	9.232	145.985	Aktiviert	136.691	174	966	11.871	440	440
Aufwendungen für Aufsichtsrat / Beirat	185.908	216.361	185.908	12.550	198.458	Aktiviert	185.823	10.483	55.361	12.960	10.483	10.483
Büromaterial und Drucksachen	82.615	83.455	82.615	5.577	88.192	Aktiviert	82.577	8.704	5.670	7.055	3.323	6.400
Zeitung und Fachliteratur	4.607	5.212	4.607	311	4.918	Aktiviert	4.605	377	359	444	8	8
Post (Versandspesen) und Telekommunikation	52	80	52	4	56	Aktiviert	52					
Büromaterial und Drucksachen	1.138	1.287	1.138	77	1.215	Aktiviert	1.138	76	101	100	108	108
Sonstige Kommunikationsmittel	8.567	8.881	8.567	578	9.145	Aktiviert	8.563		179	68	192	192
Sonstige Kommunikationsmittel	2.513	2.842	2.513	170	2.682	Aktiviert	2.511					
EDV Kosten						Aktiviert						
Sonstige Aufwendungen für Kommunikation	65.738	74.364	65.738	4.438	70.176	Aktiviert	65.708	8.251	5.032	6.435	3.015	5.143
Reisekosten	9.520	10.770	9.520	842	10.363	Aktiviert	9.516	1.700	745	904	198	198
Reise-Kosten Verwaltung	7.782	8.805	7.782	525	8.307	Aktiviert	7.778	1.557	603	728	56	56
KFZ-Kosten/ Reisekosten Vertrieb	1.739	1.967	1.739	117	1.856	Aktiviert	1.738	142	142	176	142	142
Gästebewirtung / Repräsentation	1.393	1.576	1.393	94	1.488	Aktiviert	1.393					87
Gästebewirtung / Repräsentation	1.393	1.576	1.393	94	1.488	Aktiviert	1.393					87
Werbung / Marketing	136.754	154.697	136.754	9.232	145.985	Aktiviert	136.691	174	966	11.871	440	440
Werbung / Marketing	136.754	154.697	136.754	9.232	145.985	Aktiviert	136.691	174	966	11.871	440	440
Versicherungen	190.916	216.913	190.916	12.861	203.777	Aktiviert	190.429	10.861	55.720	13.494	10.891	10.891
KFZ-Versicherungen	185.908	216.361	185.908	12.550	198.458	Aktiviert	185.823	10.483	55.361	12.960	10.483	10.483

Abbildung 11: OPEX Reporting & Planung

Hier kannst du jederzeit bei den geplanten Kosten eingreifen: Korrekturmaßnahmen sind ein Kernprozess der Unternehmenssteuerung. Szenarienvergleiche zeigen auf einen Blick die Auswirkung aller Initiativen und Entscheidungen auf GuV, Bilanz und Cash-Flow (siehe Abbildung 12).

Eine Live-Vorschau von geplanten Änderungen und deren Auswirkungen auf Unternehmenskennzahlen vervollständigen die „Was wäre wenn“ Simulationsmöglichkeiten. Die in Abbildung 13 dargestellte Schnellsimulation zeigt die **Auswirkung von Werttreiberänderungen auf den ROCE („Return on Capital Employed“)** im Szenarienvergleich.

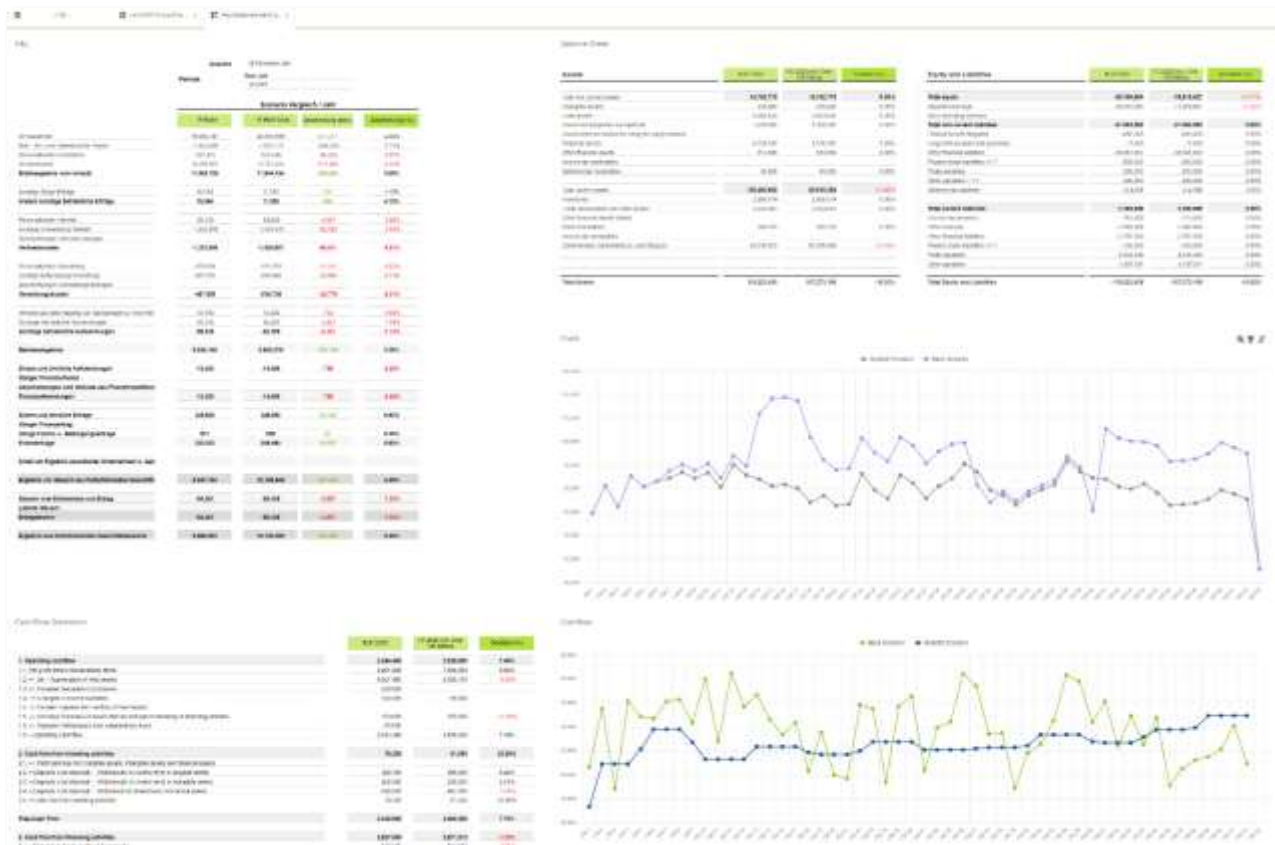


Abbildung 12: GuV, Bilanz und Cashflow im Szenarienvergleich auf einen Blick

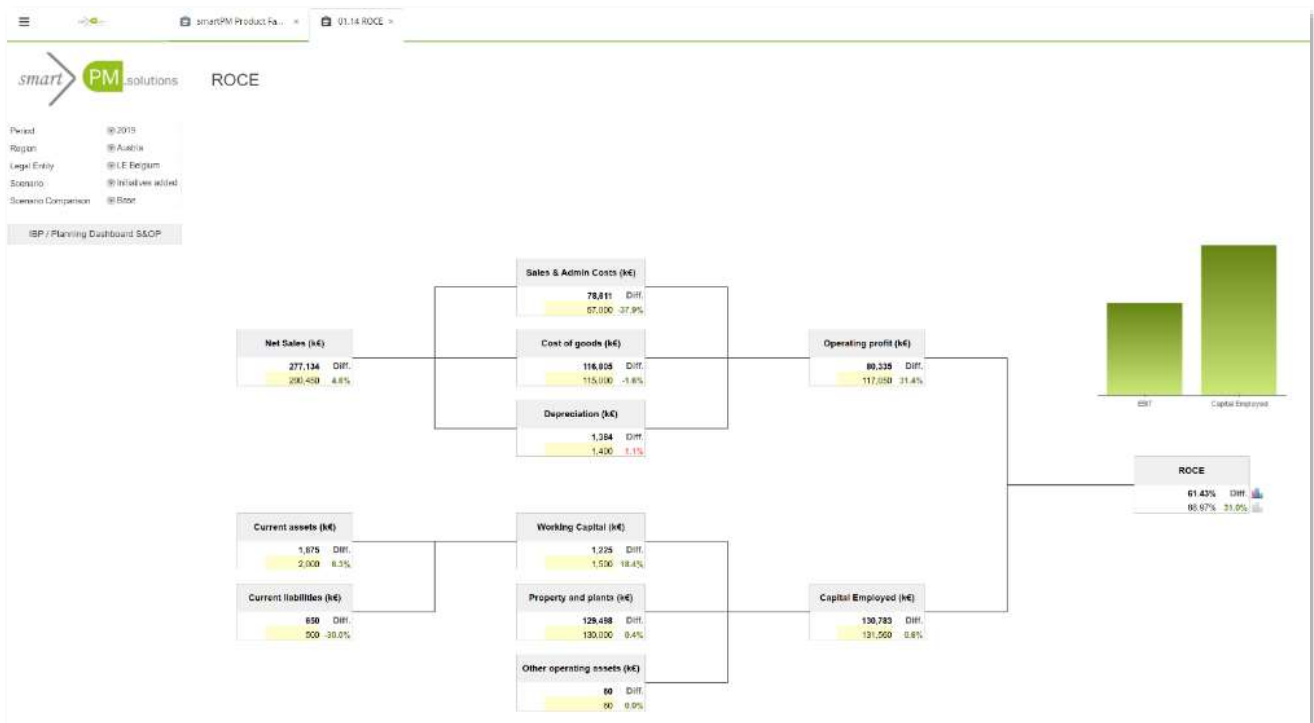


Abbildung 13: smartPM – Werttreiber gestützte Schnellsimulationen am Beispiel des ROCE

Alles auf einen Blick – 10x Mehrwert

Hier nochmal der **wichtigste Mehrwert aus dem Start-Up Controlling-Package im Überblick:**

- ✓ **Verlässliche Planung der Unternehmensentwicklung:** (wiederkehrende) Umsatzerlöse, (Personal) Aufwand, Cash-Flows, Unternehmenswert, Finanzierungsbedarf
- ✓ **Automatisierung und Standardisierung** von Prozessen und Analysen (Zeiterfassung, Rechnungsversand & -kontrolle, Vertragsverwaltung, Reporting)
- ✓ Nahtlose Vernetzung von Daten durch Standard-Konnektoren: Erhöhung der **Datenqualität** durch den **Single-Point-of-Truth** mit orts- und zeitunabhängigem Zugriff aller Abteilungen (automatische Anbindung der Buchhaltung sowie von CRM und Marketing Daten aus diversen Quellen)
- ✓ **Integrierte Online-Kollaboration und Kommunikation** (z.B. MS Planner & MS Teams), Rollenkonzepte mit Berechtigung
- ✓ **Kontinuierliche Überwachung** (KPIs, Dashboards) **und Steuerung** (Szenarioanalysen, Werttreiber) inkl. Alarmassistenten bei Abweichungen
- ✓ **Planung von Teams pro Region: Optimierung** des **Ressourceneinsatzes**, Ressourcenplanung und Engpassvermeidung
- ✓ **Standardisierung des Reportings** für unterschiedliche Berichtsempfänger
- ✓ **Agile, sichere Entscheidungsfindung und Steigerung der Unternehmensperformance** durch hochwertige Analysen und Prognosen
- ✓ **CFO Dashboard** mit allen entscheidungsrelevanten Analysen auf einen Blick inkl. Drill Down
- ✓ **Zeitersparnis** in der Datenvorbereitung

Kurz-Zusammenfassung - Was bringt mir das Start-Up Controlling-Package konkret?

Du erinnerst dich an unsere Fragen am Beginn dieses Whitepapers? Genau. Wir haben sie nochmal in der folgenden Tabelle 1 angeführt. Warum zeigen wir dir die Fragen noch einmal? Weil du jetzt unser Start-Up Controlling-Package mit all seinen Funktionen kennst und Häkchen am Ende jeder deiner Fragen machen könntest.

Steuerungsrelevante Frage:	Kann ich mit dem Start-Up Controlling-Package von smartPM beantworten
• Mit welchem Umsatz und Ergebniswachstum können wir in den nächsten Quartalen und Jahren rechnen?	☒
• Haben wir den Cash-Flow im Griff?	☒
• Wie entwickelt sich der Unternehmenswert, z.B. durch wiederkehrende Erlöse (MRR, ARR, Retention Rates, ACV und TCV)?	☒
• Mit welcher Teamgröße kann ich die gesteckten Ziele erreichen?	☒
• Welche Kosten sind mit dem Wachstum verbunden?	☒
• Setzen wir unsere Marketingmittel effizient ein?	☒

Tabelle 1: Steuerungsrelevante Fragestellungen, die ich mit dem smartPM Controlling-Package einfach und schnell beantworten kann

Du siehst, dass das Start-Up Controlling-Package konkret beim Treffen der richtigen Entscheidungen, auch unter Unsicherheit unterstützt und dir damit beim Wachsen hilft. 100% reliable und aktuelle Daten, hochwertige Analysen und präzise Prognosen schaffen die Basis dafür. Du steuerst dein Start-Up von der Strategie bis zur operativen Umsetzung durchgängig und effizient und dein Team schafft es, Aufgaben mit höchstem Stellenwert (z.B. Erhöhung der Marge, Konzentration auf die vielversprechendsten Produkte/Märkte/Kanäle etc.) zu priorisieren und wertschöpfend zu arbeiten anstatt Zeit mit Daten-Wirr-Warr zu verschwenden.

Mit welchen Schritten sollte ich beginnen?

- 1) Definiere deine/eure Anforderungen mit Weitblick, d.h. berücksichtige auch die zukünftige Erweiterungsoption (in Richtung xP&A). Vergleiche alle aktuellen und zukünftigen Anforderungen mit dem smartPM.solutions Controlling-Package für Start-Ups. Ist so weit alles abgedeckt? Gut.
- 2) Sprich mit erfahrenen Experten, die dein Geschäftsmodell verstehen. Klar kann man das Rad immer wieder neu erfinden und alles „selbst basteln“, wozu aber? Spezialisierte und vordefinierte Lösungen und bewährte Prozesse, die andere schon für dich getestet haben, sparen Zeit und Nerven. Hol dir das Know-How von erfahrenen, externen Beratern mit guten Bewertungen (wir haben übrigens 4,8/5 Sternen) einfach ins Haus.
- 3) Lass dir die Software zeigen und das Implementierungsteam vorstellen. Neben der Funktionalität muss auch die Chemie stimmen.
- 4) Hol dir das smartPM.solutions Start-Up Controlling-Package zum Vorteilspreis für junge Unternehmen. Ein unschlagbares Preis-Leistungsverhältnis inkl. Know-How Transfer, damit die Controller selbständig in der Software arbeiten können. Bei Bedarf stehen wir dir aber gerne zur Seite. Übrigens, alle unsere Berater haben Controlling-Background und viel Projekterfahrung.

Wir freuen uns auf ein Fachgespräch mit dir und zeigen dir gerne das smarte Start-Up Controlling-Package im Livebetrieb. [Termin für ein erstes Kennenlernen & Fachgespräch im Online-Kalender wählen >>](#)

Bis bald und viel Erfolg für dein Start-Up!

Dein Alexander Hein & das ganze smartPM.solutions Team

Einfach verlinken und Fachchatten: [Alexander Hein via LinkedIn](#)



Bei Fragen schreib uns einfach an: info@smartpm.solutions



smartPM.solutions im Überblick: Die smartPM Produktfamilie wächst mit deinen Anforderungen

