

MILES

Finanzprozesse verschlanken und auf Expansion einstellen

Mit dem Wachstum von MILES, wuchsen auch die Anforderungen an die Finanzprozesse. Neue Tools kamen dazu und mit ihnen Logins, der Import und Export von Dateien. Gleichzeitig waren die vorhandenen Tools nicht flexibel genug oder der Kundensupport unzureichend. Florian ging auf die Suche nach einer All-in-one-Lösung, die guten Support bietet und in der Lage ist, dem Wachstum von MILES standzuhalten. Wie finway ihn überzeugen konnte, lesen Sie hier.



📅 2016 🏠 Mobilität / Reisearrangements 👤 Über 400 Mitarbeitende

⊗ Herausforderungen

MILES Mobility ist der größte konzernunabhängige Carsharing-Anbieter in Deutschland. In flexiblen Stunden- oder Tagespaketen können Fahrzeuge vom VW Polo bis zum Mercedes Sprinter gebucht werden – an jeder Ecke in acht deutschen und zwei belgischen Städten. MILES arbeitet seit 5 Jahren daran, Mobilität nachhaltig und für alle zugänglich machen. 4 Jahre davon ist Florian Schindler mit an Bord und kümmert sich als Senior Finance Manager um das Ausgabenmanagement von MILES.

- Mehrere Tools und Medienbrüche zum Managen der Finanzprozesse
- Tools können nicht an die eigenen Strukturen angepasst werden
- Supportanfragen bleiben teilweise tagelang unbeantwortet
- Steigende Kosten mit steigendem Wachstum

💡 Lösungen

- Zeit und Ressourcen sparen durch eine All-in-one-Lösung für die Finanzprozesse
- Etablierte Prozesse beibehalten und eigene Strukturen im flexiblen Tool abbilden
- Zufriedenheit bei der Zusammenarbeit durch persönlichen Ansprechpartner
- Keine Wachstumsschmerzen durch skalierbare Lösung mit transparenter Preisstruktur

Verschiedene Tools rauben Zeit und Nerven

MILES ist mit über 400 Mitarbeiter:innen schon lange aus den Kinderschuhen herausgewachsen, was das Finanzmanagement betrifft. Wie in vielen jungen Unternehmen üblich, jonglierte Florian bei MILES mit diversen Tools, um die Finanzthemen abzudecken.

Der Preis für das Rechnungsprüfungstool stieg gemeinsam mit dem Wachstum, gleichzeitig war es wenig flexibel und konnte weder mehrstufige Freigabeprozesse abdecken noch steuerfreie Buchungen ermöglichen – schwierig für ein Business, in welchem Strafzettel und Abschleppdienste zum Tagesgeschäft gehören. Mit dem Anbieter für die Firmenkarten war Florian eigentlich zufrieden, bei Supportanfragen kamen aber oft tagelang keine Antworten: „Man will nicht immer mehr Geld für Tools zahlen, mit denen man eigentlich nicht zufrieden ist.“

Mein Problem: Viele verschiedene Kanäle und jeder davon mit Macken. Klar hat das schon alles funktioniert, aber eben nicht so, wie ich das wollte.



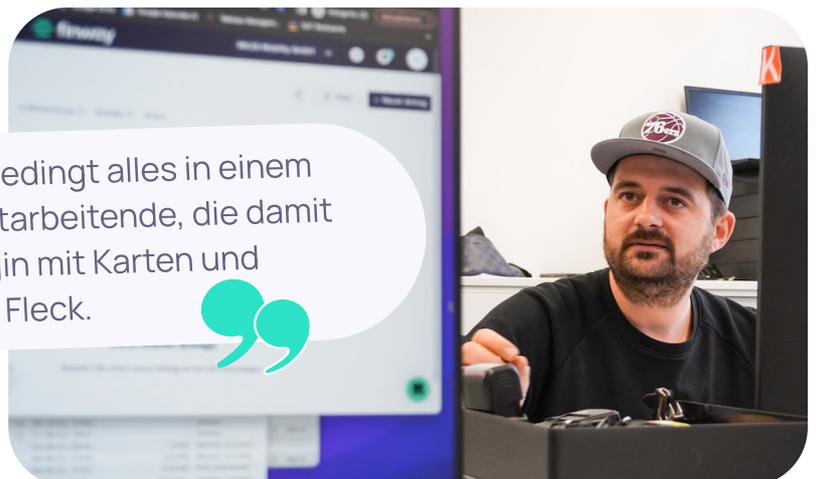
Abhilfe? Alle Funktionen in einem Tool

Florians Anforderungen an das neue Ausgabenmanagementtool:

- ✓ Live-Schnittstelle zu DATEV Unternehmen online
- ✓ Möglichkeit mehrere Gesellschaften anzulegen
- ✓ Virtuelle und physische Firmenkarten
- ✓ Reisekosten & Verpflegungsmehraufwand
- ✓ Verschiedene Antragsarten (Einkaufsantrag, Rechnung, Rückerstattung)
- ✓ Rechnungssplit möglich
- ✓ Guter Kundensupport

Über zwei Monate ist er auf der Suche, evaluiert verschiedene Tools. Auch wenn er mit der vorhandenen Lösung nicht zufrieden ist, möchte er die Zeit nehmen und sichergehen, dass das nächste Tool seinen Anforderungen entspricht. Sein erster Kontakt mit finway? Über einen Kollegen, der von dem Tool gehört hatte.

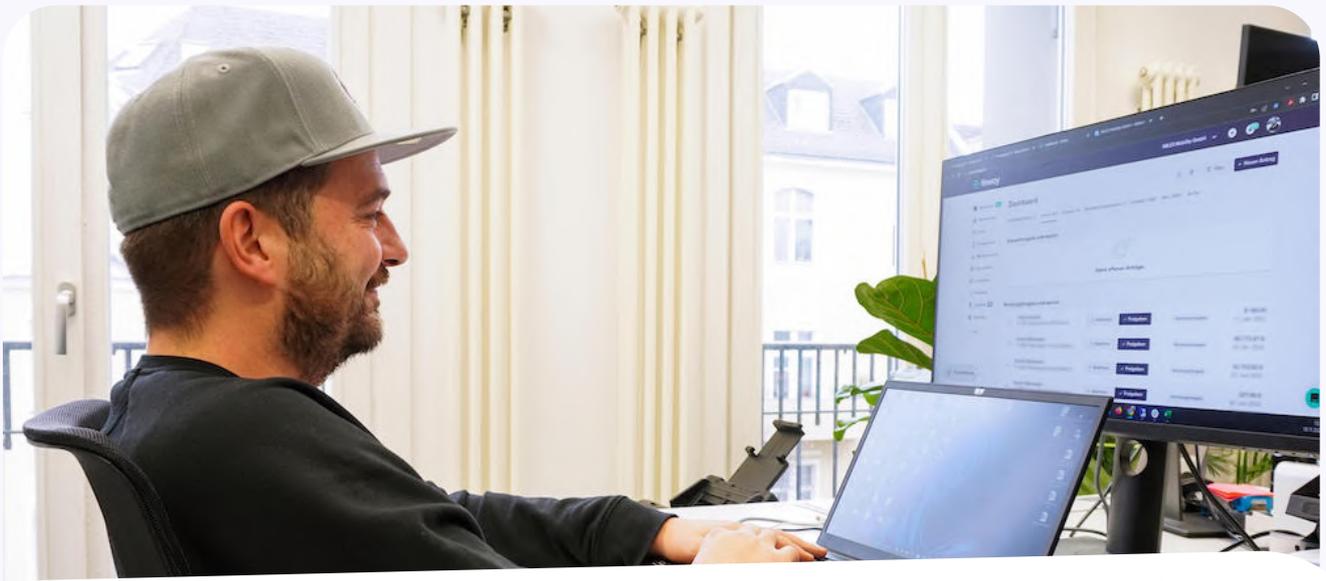
Wir wollten der Einfachheit halber unbedingt alles in einem Tool haben. Wir haben ziemlich viele Mitarbeitende, die damit arbeiten müssen. Hier hilft ein Login mit Karten und Rechnungen an einem Fleck.



Wie konnte finway Florian überzeugen?

finway erfüllt Florians Anforderungen. Der Vertrag wird nach einer ausführlichen Testphase unterschrieben: „Am Anfang haben wir nur Firmenkarten und Rechnungen benutzt, da gab es viele Funktionen noch gar nicht, die wir jetzt nutzen.“ Ungefähr 4 Wochen ist Florian damit beschäftigt, sein Ausgabenmanagement aus den bisherigen Lösungen zu finway umzuziehen. Viele Informationen, beispielsweise die aus DATEV, können bequem per Copy-and-paste über ein Import-Sheet übertragen werden. Warum dann 4 Wochen? Es dauert eine Weile intern abzuklären, wer welche Rechte bekommen möchte und soll und welche Mitarbeiter:innen Karten brauchen.

Seiner Meinung nach ist es wichtig, sich finway einmal vernünftig erklären zu lassen. Seine Mitarbeiter:innen hat Florian gleich selbst in finway geschult. **Sind die nun alle fit in Finance?** Florian schüttelt den Kopf: „Finance ist in anderen Abteilungen ein schwieriges Thema“, da hilft auch das beste Tool nichts, „man kennt ja seine Pappenheimer.“ Das Tool leistet aber gute Unterstützung:



„Im Dashboard kann ich genau sehen, was fehlt, Rechnung oder Freigabe.“
Sein Tipp an Finance-Manager:innen, um auch die schludrigsten Kolleg:innen zu motivieren: „Da hilft nur die Karte sperren, dann funktioniert es mit der Zeit.“



Wer arbeitet bei MILES mit finway? Etwa 50 % der Belegschaft. Die meisten Mitarbeiter:innen davon nutzen die Firmenkarten, da sie unterwegs sind, um Autos zu säubern, aus Tiefgaragen oder von Abschlepphöfen auszulösen. Zudem checkt das Controlling-Team in finway die Kostenstellenauswertungen, das geht hier viel bequemer als zuvor in DATEV, wo sie sich nur über Florians Zugang einloggen konnten. Das Marketingteam behält mit finway den Überblick über alle wiederkehrenden Ausgaben wie Software-Abonnements und deren Laufzeiten. Wofür sich dann alle in finway einloggen ist das Thema Reisekosten, Florians Lieblingsfeature in finway.

Die Reisekostenabrechnung mit finway ist super einfach, da kommen alle mit klar und ich muss mich nicht mehr mit Excel herumschlagen.



Daneben ist er auch ein Fan von den Workflows: „Ich stelle die beispielsweise auf Kreditoren ein. Wenn OCR den Kreditor richtig ausliest, dann werden sofort alle weiteren Informationen automatisch ausgefüllt und im besten Fall landet der Antrag direkt bei der Person, die ihn freigeben muss. Bei 100 Rechnungen von VW eine echte Zeitersparnis, die immer gleichen Informationen nicht alle einzeln eintragen zu müssen.“

Ein Jahr finway – wie läuft es?

Florian arbeitet nun fast ein Jahr mit finway. „Karten und Rechnungen, das ist der Standard, das muss funktionieren und das tut es auch. Reisekostenmanagement und die Workflows sind es, die mir den Mehrwert von finway zeigen.“ Hat immer alles zu Florians Zufriedenheit funktioniert? Es gab da schon den ein oder anderen Schluckauf im System. Warum das für ihn trotzdem nicht zum Blocker wurde? „Ich spreche die Dinge sofort an und der Kundensupport ist wirklich top.“ Während er von seinem alten Kartenanbieter lange Antwortzeiten gewohnt war, bekommt er von seinem persönlichen Ansprechpartner bei finway schnell Antworten: „Die Dinge, die am Anfang nicht funktioniert haben, die funktionieren mittlerweile, mein Ansprechpartner war da sehr fleißig und ist es bis heute.“

Er schätzt an finway, wie schnell und flexibel auf Kundenfeedback reagiert wird und die Bereitschaft, auch für individuelle Kundenprobleme eine Lösung anzubieten. Gleichzeitig empfindet er finway als günstig und die Möglichkeit unbegrenzt neue Nutzer:innen anzulegen ohne das Preispaket anpassen zu müssen, ist ein großer Benefit. **Der größte Vorteil? finway spart ihm Zeit.**

Es ist nur noch ein Tool und nicht mehr drei, ich muss nicht mehr mit der Excel-Tabelle arbeiten und zwischen den Tools Dateien exportieren, konvertieren und wieder importieren.



Sie möchten Florians Reise weiterverfolgen? Dann vernetzen Sie sich mit ihm auf [LinkedIn](#)



Es sind auch „die einfachen Geschichten, die Zeit sparen, beispielsweise dass mir beim Rechnungseingang angezeigt wird ‚hey diese Rechnung gibt es schon einmal‘, auch das ist ein großer time-saver.“ **MILES hat große Pläne, kann Florian sich vorstellen, dass finway bei diesen Plänen mithalten kann?** „Das Gute im Accounting ist: Es steigen ja entweder die Mitarbeiter:innen oder es steigt das Volumen, welches durchgejagt wird, also wenn es jetzt 2.500 Rechnungen im Monat sind, dann sind es nächstes Jahr eben 5.000“ – einmal richtig aufgesetzt, steht für Florian nichts im Weg, bei diesem Wachstum weiter mit finway zu arbeiten. „Vielleicht sind wir irgendwann groß genug, eine eigene Lösung zu schreiben“, sagt er. Aber bis dahin möchte er die Finanzprozesse weiter mit finway managen.

Was sind die Pläne für MILES?

Vor kurzem hat MILES die VW-Tochter WeShare übernommen, ein großer Schritt, um die Elektrifizierung weiter voranzutreiben. MILES plant in 2023 weiter zu wachsen, sowohl in Deutschland als auch in Belgien neue Städte zu erschließen und die Flotte in den vorhandenen Städten auszubauen. Außerdem wird MILES das Auto-Abo ausbauen und an seinem B2B-Produkt arbeiten.

Sie möchten mehr über MILES erfahren? Hier geht es zur [Website](#).

Sie arbeiten auch mit mehreren Tools? Vereinbaren Sie jetzt eine Demo und klären Sie ab, ob auch Sie mit finway Ihre Finanzprozesse verschlanken können.

[Demo vereinbaren](#)