



Spezialisierte Treuhandfirmen gewinnen in Zukunft immer mehr an Bedeutung.

# ZUKUNFTSAUSBLICK IM TREUHANDMARKT

## BUCHHALTUNG ALS PRODUKTION

von Christian Kobler und Christian Fässler

Buchhaltung hat viel mit Produktion zu tun. Durch Kostendruck und hohe Erwartungshaltung an die Bearbeitungsgeschwindigkeit rückt die Ausschöpfung des Produktionspotenzials in den Vordergrund. Gleichzeitig stellt sich die Frage, welche Auswirkungen dies auf die Tätigkeit des Treuhänders hat.

**D**er Schweizer Buchhaltungs- und Treuhandmarkt musste sich noch erstaunlich wenig in Richtung Digitalisierung und Arbeitsteilung bewegen. Die meisten kleinen und mittleren Treuhandfirmen erzielen immer noch bis zu 80 Prozent des Umsatzes mit Dienstleistungen, welche aufgrund repetitiver und standardisierbarer Tätigkeiten ein grosses Potenzial für Rationalisierung haben. Sogenannte «Produktionstätigkeiten» wie Buchführung, Payroll und einfachere Steuererklärungen.

### STATUS QUO

Die typische Treuhandfirma in der Schweiz ist Allrounder, das heisst, sie bietet von Firmengründungen über Buchhaltung,

Personaladministration, Jahresabschlüssen bis zu komplexen Steuererklärungen alles an. Sie besteht zudem aus einem bis zehn Mitarbeitern, was der Spezialisierung bei diesem breiten Angebot nicht entgegenkommt. Auf dem Markt gibt es nur vereinzelt Schweizer Spezialisten oder «Produktionsgesellschaften», die sich auf eines der Treuhandfelder spezialisieren wie beispielsweise Payroll oder Buchführung.

Nun stellt sich die Frage: Wird es in fünf bis zehn Jahren immer noch genügend Aufträge für traditionelle Treuhandfirmen geben mit ihrem typischen Angebot «Wir sind Mitglied der Treuhandkammer, wir verrechnen unsere Dienstleistungen nach Aufwand, das sind Stundensätze.»? Oder kommen die

Preise, oft begleitet von enormen Qualitätssteigerungen, so unter Druck, dass sich der gesamte Markt spezialisieren muss?

### ARGUMENTE FÜR DEN VERBLEIB TRADITIONELLER TREUHANDFIRMEN

- > Der Markt ist sehr träge und nicht innovativ.
- > Treuhänder (Allrounder) haben den besten Zugang zum Kunden, da persönliche Beziehungen wichtig bleiben.
- > Bei der Abschlussgestaltung, Steueroptimierung und dem Controlling sind spezifisches Fachwissen und Erfahrung nötig. Das ist nicht einfach zu

standardisieren. Kunden bevorzugen weiterhin nicht zu viele verschiedene Ansprechpartner.

- > IT (Internet, Cloud) macht vieles einfacher; Branchensoftware-Anbieter unterstützen die Treuhändertätigkeit.

## ARGUMENTE FÜR DAS WACHSTUM HOCH SPEZIALISierter FIRMEN

- > Der Kostendruck aufgrund des Wettbewerbes nimmt bei den Treuhandfirmen zu.
- > Die Digitalisierung weckt bei Kunden den Anspruch, dass Treuhänder die gewünschten Abschlüsse und Analysen noch schneller und früher zur Verfügung stellen.
- > Eine Vereinfachung des Datenmanagements eliminiert die Rechtfertigung auf hohe Stundensätze in der Verarbeitung. Der Kostendruck steigt.
- > Anstelle einer Fakturierung nach Aufwand können professionelle Produktionsfirmen, dank Volumen, leistungsorientierte Pauschalen offerieren, beispielsweise pro Mitarbeiter.
- > Spezialisten können dank fundiertem Know-how perfekt auf den Kunden zugeschnittene Lösungen anbieten, dank umfassender Erfahrung und Routine auch zu attraktiven Konditionen.
- > Digitale Plattformen eliminieren Zwischenhändler und ermöglichen die direkte Zusammenarbeit von Kunden und Unternehmen.
- > Der Kontakt beim Kunden vor Ort findet immer seltener statt; dies wirkt sich auf die Art der Pflege der Kundenbeziehung aus.
- > Es ist schwierig, gleichzeitig Spezialist in mehreren Treuhandfeldern zu sein, das heisst, Allrounder haben oft Qualitätsprobleme aufgrund eines zu breiten Angebots.
- > Ein Fokus und die Aufgabenteilung bringen weniger Komplexität.
- > Ein Spezialist feilt ständig an den Prozessen, insbesondere an der Digitalisierung. Der traditionelle Treuhänder hat wegen seines extrem breit gefächerten Aufgabenspektrums oft keine Zeit dafür.

## VERSCHMELZUNG VON DIENSTLEISTUNG UND SOFTWARE

Ausserhalb der beratungstypischen Tätigkeiten begrenzt sich der Nutzen von den nicht wertschöpfenden Dienstleistungen faktisch für jedes Unternehmen auf das Endprodukt: «gesetzes- und unternehmenskonforme Erledigung». Sei dies in der Personaladministration wie Lohnabrechnung oder Quellensteuerabrechnung oder in der Buchhaltung wie MWST-Abrechnung oder Jahresabschluss. In einem nächsten Schritt wird sich der Kunde für die Software selbst überhaupt nicht mehr interessieren. Er möchte nur noch das Ergebnis des Einsatzes sehen.

Als Konsequenz befasst sich der Auftraggeber nicht mehr mit Lizenzen, Updates, Konfigurationen oder Schulungen der Software, mit der ein Treuhänder arbeitet. In dieser Ausgangslage ist die Abhängigkeit von der Software nicht zu unterschätzen. Diese Abhängigkeit setzen Treuhänder leider immer noch oft als «Kundenbindung» ein.

## MEHRWERT IST DAS A UND O

Buchhaltung ist vielerorts noch immer ein «notwendiges Übel». Vor allem externe Dienstleistungen beäugen Auftraggeber meist besonders aufmerksam. Sie setzen eine tadellose und rasche Verarbeitung sowie Datenverfügbarkeit und Datensicherheit voraus. Sie erwarten Mehrwert gegenüber einer betriebsinternen Lösung – zumal die Kosten ebenfalls in Konkurrenz mit der internen Lösung stehen.

«Zeitsparer» basieren meist auf Prozessen, die die IT umsetzt. Wer die Verarbeitung der Buchhaltung als Produktion sieht und sich auf die Prozesse fokussiert, schafft «mehr Wert». Zum Beispiel in Form von Verbuchungsvorschlägen, automatischer Bankabstimmung, Formulargeneratoren, Triggerfunktionen oder Makros für das Controlling. Als Folgerung auf die Prozessoptimierungen und Standardisierungen bei zugleich grösserem Mehrwert müssten die Buchhaltungsprovider (egal, ob Treuhänderfirma oder Produktionsgesellschaft) den Kunden konkrete Garantien auf Fristen, Qualität und Preis der Dienstleistungen abliefern.

## SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die Kundenbeziehungen gestalten sich heute immer noch sehr langfristig, was nicht für eine schnelle Marktumwälzung spricht. Nicht die Treuhänder, sondern der Markt selbst treibt die Innovationen. Es ist

ein nachfrageorientierter Markt. Mittelfristig muss der herkömmliche Treuhänder aber zwingend umdenken, will er im Markt bestehen.

Je kleiner eine Treuhandfirma, desto grösser ist die Anzahl der angebotenen Dienstleistungen. Grössere Treuhandfirmen hingegen konzentrieren sich primär auf Kerndienstleistungen. Spezialisierte Firmen auf beispielsweise Payroll, Buchführung oder Steuern werden sich aufgrund tieferer Preise zu besserer Qualität (insbesondere Geschwindigkeit) durchsetzen.

Die vorstehenden Argumente deuten darauf hin, dass die Gefahr wachsen könnte, dass Allround-Treuhandfirmen zunehmend vom Markt verdrängt werden. Ausgenommen von dieser Gefahr sind Treuhänder, die als Intermediär weitere Spezialisten vermitteln, zum Beispiel in der Form eines Partnermodells «alles aus einer Hand» mit Sozialversicherungsexperten, Steuerexperten, Buchführungsfirmen, Payroll-Firmen, Scanning-Experten, ERP-Experten, HR-Experten und Inkassofirmen.

Zusammengefasst ergibt sich folgende These: Diejenigen Treuhandfirmen, welche sich früh mit standardisierten Prozessen und deren Outsourcing an spezialisierte Firmen auseinandersetzen, werden mehr Zeit für die Beratung ihrer Kunden einsetzen können. ■



**CHRISTIAN KOBLER**

ist CEO bei der Payroll-Produktionsfirma CH Outsourcing.



**CHRISTIAN FÄSSLER**

ist verantwortlich für Sales und Marketing bei CH Outsourcing.

[www.ch-outsourcing.ch](http://www.ch-outsourcing.ch)