

---

# Werden sich Produktionsgesellschaften im Treuhandmarkt durchsetzen?

---

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.

---



Christian Kobler

Der 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% des Umsatzes mit Dienstleistungen, welche aufgrund repetitiver und standardisierbaren Tätigkeiten ein grosses Potential für Rationalisierung haben (sogenannte «Produktionstätigkeiten» wie Buchführung, Payroll und einfachere Steuererklärungen).

Die typische Treuhandfirma in der Schweiz ist Allrounder, d.h. bietet von Firmengründungen über Buchhaltung, Personaladministration, Jahresabschlüssen bis zu komplexen Steuererklärungen alles an. Sie besteht zudem aus 1 bis 10 Mitarbeitern, was der Spezialisierung bei diesem breiten Angebot nicht entgegen kommt. Auf dem Markt gibt es nur vereinzelt Schweizer Spezialisten (oder «Produktionsgesellschaften»), die sich auf eines der Treuhandfelder spezialisieren (z.B. Payroll oder Buchführung).

Nun stellt sich die Frage: Wird es in 5 bis 10 Jahren immer noch genügend Aufträge für traditionelle Treuhandfirmen geben (typisches Angebot: «Wir sind Mitglied der Treuhandkammer, wir verrechnen unsere Dienstleistungen nach Aufwand, unsere Stundensätze sind...»), oder kommen die Preise, oft begleitet von enormen Qualitätssteigerungen, so unter Druck, dass sich der gesamte Markt spezialisieren muss?

## Argumente, die für Verbleib traditioneller Treuhandfirmen (Allrounder) sprechen

- Markt ist sehr träge und nicht innovativ.
- Treuhänder haben den besten Zugang zum Kunden, da persönliche Beziehungen wichtig bleiben.

- Bei der Abschlussgestaltung, Steueroptimierung und dem Controlling braucht man ein spezifisches Fachwissen und Erfahrung. Diese Tätigkeiten sind nicht einfach zu standardisieren. Kunden bevorzugen weiterhin nicht zu viele verschiedene Ansprechpartner.
- IT (Internet, Cloud) macht vieles einfacher; die Treuhandtätigkeit wird durch Branchensoftwareanbieter unterstützt.

## Argumente, die für das Wachstum hoch spezialisierter Firmen sprechen

- Der Kostendruck aufgrund des Wettbewerbes nimmt bei den Treuhandfirmen zu.
- Die Digitalisierung weckt den kundenseitigen Anspruch, noch schneller und noch früher die gewünschten Abschlüsse und Analysen vom Treuhänder zur Verfügung gestellt zu bekommen.
- Eine Vereinfachung des Datenmanagements eliminiert die Rechtfertigung auf hohe Stundensätze in der Verarbeitung. Der Kostendruck z.B. auf das operative Führen einer Buchhaltung steigt.
- Professionelle Produktionsfirmen können dank Volumen anstelle einer Fakturierung nach Aufwand mit leistungsorientierten Pauschalen (pro Mitarbeiter, pro Kreditorenbeleg etc.) offerieren.
- Spezialisten können dank ihrem fundierten 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 für Abschluss, Steuern etc. zu sein, d.h. Allrounder haben oft Qualitätsprobleme aufgrund zu breitem Angebot.

- Fokus und Aufgabenteilung bringen weniger Komplexität.
- Spezialist feilt ständig an den Prozessen (insbesondere Digitalisierung), während der traditionelle Treuhänder wegen seines extrem breit gefächerten Aufgabenspektrums keine Zeit dafür hat.

### Schlussfolgerungen

Die Kundenbeziehungen gestalten sich heute immer noch sehr langfristig, was nicht für eine schnelle Marktumwälzung spricht. Die Innovationen werden durch den Markt selbst und nicht durch die Treuhänder getrieben. Treuhänder befinden sich in einem nachfrageorientierten Markt. Mittel- und langfristig 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 (Payroll, Buchführung, Revision, 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 Ansprechpartner (Intermediär) Spezialisten vermitteln (z.B. in der Form eines Partnermodells «alles aus einer Hand» mit Sozialversicherungsexperten, Steuerexperten, Buchführungsfirmen, Payroll-Firmen, Scanning-Experten, ERP-Experten, HR-Experten, Inkassofirmen).

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

---

*Christian Kobler, Experte in Rechnungslegung und Controlling, Geschäftsführer von CH Outsourcing AG, einer Payroll Produktionsfirma, christian.kobler@ch-outsourcing.ch*

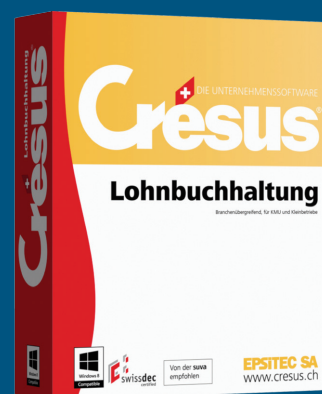


Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER



IN DER SCHWEIZ



**Cresus ist bei über 16 000 Kleinunternehmen und 500 Treuhänder im täglichen Einsatz.**

**Die Referenz für Finanzbuchhaltung, Faktura und Lohn.**

**swiss made software**



[www.cresus.ch](http://www.cresus.ch)

