



Digitalisierung des Treuhandbereichs von KMU – alles klar oder eben doch nicht?

Geht es bei den Digitalisierungsbestrebungen von Schweizer KMU nur um die Digitalisierung von Papierdokumenten und die Ablösung von Excel-Tabellen, oder gibt es einen generellen, tiefergehenden Wandel mit entsprechenden Auswirkungen und Chancen? Der Artikel zeigt auf, wie weit die Schweizer KMU wirklich sind.

Gemäss dem Bundesrat meistert die Schweiz den digitalen Wandel gut. Die Digitalisierung gilt als einer der zentralen Treiber der strukturellen Veränderung in der Schweiz. Sie hilft dabei, den Wohlstand, die Wertschöpfung und die Beschäftigung zu sichern und weiter auszubauen. Während der Covid-19-Pandemie hat der Einsatz digitaler Prozesse zu einer nie dagewesenen Bedeutung geführt und die Pandemie wirkte geradezu als Katalysator vorhandener Digitalisierungstrends.

Erhebungen zeigen jedoch, dass viele KMU in Sachen Digitalisierung nach wie vor am Anfang stehen. So sind digitale Technologien in Grossunternehmen deutlich häufiger anzutreffen als in Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitenden. Insbesondere Kleinunternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten setzen im Durchschnitt deutlich weniger digitale Technologien ein.

Natürlich gibt es auch bei den KMU viele fortschrittliche Firmen, die als digitale Vorbilder in ihren Branchen gelten und die künftige Entwicklung in diesen Branchen vorgeben könnten. Derart grosse Unterschiede zwischen der breiten Masse und den eigentlichen Technologiepionieren sind bei Grossunternehmen nicht zu sehen.

Digitalisierungsdruck geht von der Buchhaltung aus

Wie sieht es nun aber mit der Digitalisierung der Treuhanddienstleistungen und ihren Auswirkungen auf die Zusammenarbeit aus? Auch in diesem Bereich hat die Covid-19-Krise die Digitalisierung der Finanzprozesse beschleunigt, und inzwischen ist die Zusammenarbeit mit der Kundschaft zu grossen Teilen digital geprägt.

Digitalisierungsstudien aus früheren Jahren zeigten auf, dass insbesondere grössere Unternehmen begonnen hatten, die

Finanzprozesse zu digitalisieren, und dass der eigentliche Digitalisierungsdruck über alle Unternehmen hinweg von der Buchhaltung beziehungsweise Buchführung ausgegangen war. Aus der Sicht der Unternehmen geht es also darum, dass die «richtigen Tools» eingesetzt werden können.

Kunden wünschen (noch) mehr Digitalisierung

Eine aktuelle [Studie](#) zeigt, dass die Digitalisierung der Finanzprozesse bei den Kunden gesamtschweizerisch stärker gewünscht wird, als dies auf der Angebotsseite, sprich den Treuhandunternehmen, eigentlich geplant ist. So wird gemäss diesen Studienergebnissen mehr als die Hälfte (54%) der Finanzprozesse bereits in irgendeiner Form digital abgewickelt. Interessanterweise sieht sich die Kundschaft mit 84% deutlich digitaler aufgestellt.

Aus den vorherigen Aussagen kann man auch schliessen, dass die Treuhandbranche nach wie vor 46% der abgewickelten Mandate analog und damit klassisch betreut. Es sei an dieser Stelle präzisiert, dass die Finanzprozesse Budgetierung, Fakturierung, Inkasso/Mahnwesen, Rechnungseingang/-visierung/-zahlungen, Lohnwesen, Buchführung, Controlling, Jahresabschluss sowie Steuerabrechnungen umfassen.

Bezogen auf KMU lässt sich in diesem Zusammenhang festhalten: Der Digitalisierungsgrad ist bei traditionellen KMU (bezogen auf die Finanzprozesse aller Festangestellte, nur im Bedarfsfall Beizug von externen Spezialisten) typischerweise noch tief. Dagegen ist der Digitalisierungsgrad bei voll digitalen KMU und solchen, welche die Finanzprozesse komplett ausgelagert haben, typischerweise Start-ups, eigentliche Boutique-Firmen oder auch überdurchschnittlich schnell wachsende Firmen, sehr hoch.



Geschwindigkeit der Digitalisierung wird unterschiedlich eingeschätzt

[Im Rahmen einer aktuellen Studie](#) wurden Treuhandgesellschaften und Kunden dazu befragt, wie sie die weitere Entwicklung der Finanzprozesse bis in fünf Jahren beurteilen. Dabei zeigte sich, dass diese Frage unterschiedlich beantwortet und eingeschätzt wird. Zumindest sind sich beide Seiten einig, dass von einer zunehmenden Digitalisierung auszugehen ist, jedoch wird die damit einhergehende Geschwindigkeit sehr unterschiedlich beurteilt. Interessanterweise geht knapp die Hälfte der kunden-seitigen Firmen davon aus, dass die Finanzprozesse komplett digitalisiert werden, während die Treuhandgesellschaften nur 28% ihrer Mandate als komplett digital abzuwickeln beurteilen.

Der Unterschied bezüglich der zukünftigen Entwicklung zeigt sich vor allem im Bereich der traditionellen, zur Hauptsache analog abzuwickelnden Finanzprozesse. Die Treuhandanbieter gehen davon aus, dass dieses Segment von heute 46% innerhalb der nächsten fünf Jahre auf 30% schrumpfen wird. Das heisst mit anderen Worten, dass nach wie vor davon ausgegangen wird, dass ca. ein Drittel der Mandate auf herkömmliche Weise abgewickelt werden soll. Hier kann man sich die Frage stellen, ob Anbieter, die ihren Fokus auf diese traditionell abgewickelten Mandate richten, aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung noch wettbewerbsfähig sein werden.

Potenziale sind noch lange nicht ausgeschöpft

Allgemein ist aufgrund der Datensituation festzuhalten, dass die Treuhandanbieter die Digitalisierung der Finanzprozesse bei ihren Kunden insgesamt weniger konsequent angehen, als die Kunden dies eigentlich erwarten würden. Die nächsten Entwicklungsschritte finden dennoch in den Bereichen von partiell digital zu digital und von traditionell zu partiell digital statt. Befragt man Kunden und Treuhandanbieter zu diesen Aspekten, fällt auf, dass sie bezogen auf die Beurteilung des Potenzials der Digitalisierung nur eine Übereinstimmung im Bereich Buchführung sehen. Die Mehrzahl der Treuhandanbieter sieht das grösste Potenzial im Bereich der Steuerabrechnung, die Kundenseite im Bereich der Fakturierung. Diese unterschiedliche Wahrnehmung zeigt, dass die Potenziale auf beiden Seiten noch nicht ausgeschöpft sind.

Digitalisieren lässt sich typischerweise bei ausgelagerten und nicht ausgelagerten Prozessen. Daher wird bezüglich der Digitalisierung oft auch das Thema Auslagerung im Sinne von Outsourcing genannt. So geben im Rahmen von [aktuellen Studien](#) 9% der Unternehmen an, ihre Finanzprozesse vollständig ausgelagert zu haben, 42% nehmen partiell externe Unterstützung in Anspruch und knapp 50% gar keine. Die Treuhandunternehmen gehen Stand heute nicht davon aus, dass sich die Situation diesbezüglich innerhalb der nächsten fünf Jahre massgeblich verändern wird.

Die Top acht der digitalisierten Leistungsangebote der Treuhandunternehmen sind in dieser Reihenfolge:

- Senden der Belege mittels E-Mail/PDF
- Senden der Belege mittels App

- E-Mahnung
- teilautomatisierte Verbuchungen
- elektronische Visierung der Belege
- E-Rechnung
- Liquiditätsmanagement
- Kennzahlencockpit

Seit den letzten massgeblichen Studien vor vier Jahren ist eine deutliche Beschleunigung der Digitalisierung zu verzeichnen. Dies zeigt sich nicht nur durch die Veränderungen innerhalb der Finanzprozesse, sondern insbesondere auch in der Digitalisierung der Zusammenarbeit zwischen Treuhandunternehmen und Kundschaft.



Thomas Zürcher
Leiter Unternehmensberatung
Brugg
Partner

Fazit

Die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran. Die Covid-19-Pandemie hat diese Entwicklung mit Sicherheit beschleunigt. Während heute rund 54% der Finanzprozessdienstleistungen der Treuhandunternehmen digital erbracht werden, sind bis in fünf Jahren bereits 69% zu erwarten.

Das wichtigste Fazit, gerade auch für KMU, dürfte sein, dass beim Outsourcing zahlreiche Potenziale seitens der Kunden und der Treuhandunternehmen vorhanden sind. Im Zentrum stehen dabei Lösungen und damit der konkrete Nutzen anstelle von irgendwelchen Tools oder IT.

OB T steht Ihnen bei diesem Prozess dank umfassenden Kompetenzen gerne zur Verfügung und kann diesen nutzbringend begleiten. Oder wie einmal ein amerikanischer Präsident gesagt hat: «Yes, we can.»