

Digitalisierung im Treuhandwesen



Joël Ben Hamida, eidg. dipl. Verkaufsleiter, ist seit Beginn bei der Firma bexio als CCO (Chief Commercial Officer) und als Leiter Treuhand vertreten. Er berät Treuhänder und dessen Mandaten zur zukünftigen Zusammenarbeit. Bexio ist führender Anbieter von cloud-basierter Software in der Schweiz mit über 7000 Firmen und wurde 2016 als das beste Software Startup ausgezeichnet. Bis 2014 war er Leiter Business Development AbaWeb bei der ABA-

CUS Research AG. An diversen Fachtagungen tritt er als Digitalisierungsprofi im Treuhandbereich auf und führt zusammen mit den Teilnehmer Workshops zum Thema Digitalisierung. Neben seiner Tätigkeit bei bexio ist Joël Ben Hamida Dozent bei Weiterbildungsinstituten und unterrichtet dort Marketing, Verkauf, Controlling und Distribution.

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|---|
| Einleitung | X |
| Problemstellung | X |
| Der Begriff Digitalisierung | X |
| Digitale Buchhaltung – Chancen und Risiken | X |
| Chancen der digitalen Buchhaltung..... | X |
| Die Vorteile im Überblick:..... | X |
| Die Risiken bei der Digitalisierung..... | X |
| Die Risiken im Überblick:..... | X |
| Welche Voraussetzungen sind notwendig? | X |
| Digitalisierung heisst auch, Neues auszuprobieren..... | X |
| Megatrends im Treuhandwesen 2017 | X |
| Social Media Plattformen..... | X |
| Ihr Online Auftritt..... | X |
| Cloud wird Standard..... | X |
| Automatisierung..... | X |
| Innovation..... | X |
| Der Treuhänder 2025 | X |
| In welchem Rhythmus überwachen Treuhänder die Liquidität Ihrer Mandanten?..... | X |
| Wie stark sind die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Treuhandbranche?..... | X |
| Welche Software nutzen Sie für Ihre Mandantenverwaltung?..... | X |
| Wie lange nutzen Sie angegebene Software bereits?..... | X |
| Vorgehen bei der Digitalisierung | X |
| 1. Bauen Sie eine digitale Einheit..... | X |
| 2. Digitalisierungsstrategie in den Händen des CDO..... | X |
| 3. Digitale Kompetenzen fördern..... | X |
| 4. Vier Augen sehen mehr als zwei..... | X |
| 5. Digitalisierung ist Chefsache..... | X |
| 6. Technologiefirmen, Banken oder Versicherungen werden zu Wettbewerbern..... | X |
| 7. Schaffen Sie Offline-Zonen..... | X |
| Fazit | X |
| Internetseiten | X |
| Fachbegriffe | X |

Einleitung

Anforderungen an Buchhalter und Treuhänder steigern enorm an, was zu einer zunehmenden Professionalisierung der Branche führen wird. Verschiedene Applikationen z. B. Cloud-Computing, mobile Apps, Online-Plattformen und onlinebasierte Buchhaltungssysteme werden eingesetzt, um Geschäftsprozesse effizienter abzuwickeln und die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Dies zeigen Studien aus aller Welt. Der sogenannte Alles aus einer Hand-Treuhänder, welcher Buchhalter, Revisor-, Steuer- und Unternehmensberater in einer Person war, muss heute vermehrt Detailkenntnisse haben bzw. wird teilweise gar durch den Spezialisten abgelöst. Der Kunde jedoch wünscht sich weiterhin eine vertrauensvolle «Lösungen aus einer Hand».

Aufgrund des Risikos einer zunehmenden Entfremdung zwischen Treuhänder und Kunden durch die Digitalisierung muss ein wesentlicher Grundpfeiler des Treuhandgeschäfts speziell im Auge behalten werden: das Vertrauen der Kunden. Es dürfte entscheidend sein, diesem Aspekt bei allen Fragen im Zusammenhang mit dem Wandel in der Treuhandbranche grosse Bedeutung beizumessen. Vertrauen und partnerschaftliche Beziehungen waren und werden wohl auch in Zukunft ein wichtiger Schlüsselfaktor für eine erfolgreiche treuhänderische Tätigkeit sein. Dies trifft sicher auch auf die Digitalisierung der Wertschöpfungskette bei Treuhändern zu. Denn nur wenn der Kunde diese akzeptiert und weiterhin Vertrauen zu seinem Treuhänder hat, kann die Digitalisierung in der Treuhandbranche erfolgsversprechend umgesetzt werden.

Problemstellung

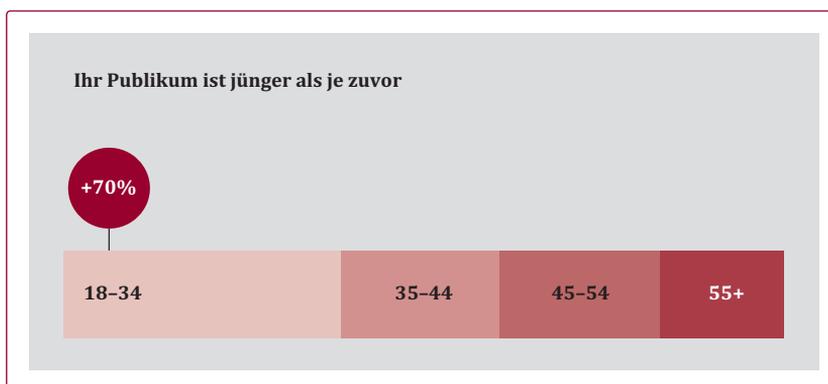
Digitalisierung verlangt den Treuhänder viel ab. Sie sollen digitale Trends aufdecken, Strategien entwickeln und mit Ihren Mandanten erfolgreich umsetzen. Nur fehlt den meisten das Wissen. Und eine Idee, was Digitalisierung überhaupt ist.

Jeder verwendet und interpretiert Digitalisierung unterschiedlich. Einerseits bedeutet Digitalisierung das Umwandeln analoger Daten in digitale.

Andererseits beschreibt es die Automation von Prozessen und Geschäftsmodellen durch das Vernetzen digitaler Technik, Informationen und Menschen.

Gründer von Startups sind heute jünger als je zuvor. Digitalisierung ist für diese Menschen nicht nur ein Muss sondern Normalität. Auch im Treuhandbereich welcher zukünftige Talente in Marketing und Sales braucht muss durch seinen Auftritt überzeugen können. Die möglichen neuen Mitarbeiter müssen durch Ihre Visitenkarte im Internet überzeugt sein als möglicher neuer Arbeitgeber.

Seit längerer Zeit herrscht in der Treuhandbranche ein Arbeitnehmermarkt. Darüber hinaus verstärkt der demografische Wandel den Fachkräftemangel.

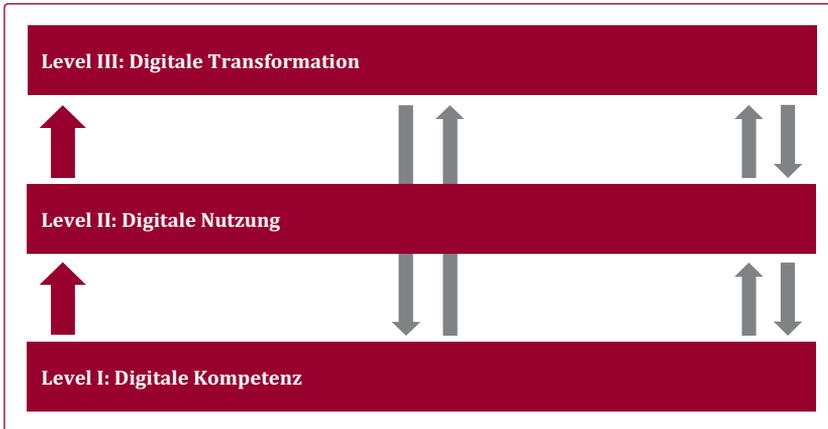


Gründer im Jahr 2015 (www.xero.com 2016)

Der Begriff Digitalisierung

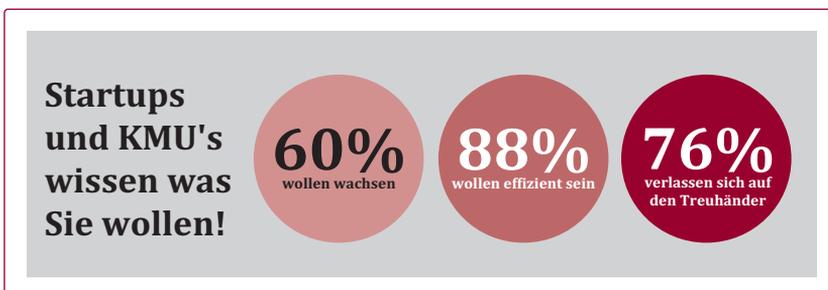
Jeder spricht von «digitaler Transformation». Doch was wird darunter eigentlich verstanden? Die beiden Begriffe «digital» und «Transformation» geben schon erste Indizien dafür, dass es sich um einen Wandel handeln muss, der durch die Digitalisierung in Unternehmen und Wirtschaft ausgelöst wird. Je nach Perspektive werden in der Definition des Begriffs verschiedene Schwerpunkte und Ziele dieser Entwicklung beschrieben. Einige Definitionen fokussieren stärker auf Technologien, andere auf Kundenerlebnisse, für einige ist es der Prozess des Wandels und andere rücken die Vernetzung der Silolösungen ins Zentrum. Um die digitale Transformation im grösseren Kontext zu sehen, hilft das Modell der drei Levels des digitalen Wissens von Lankshear und Knobel. Das in untenstehender Abbildung dargestellte Modell besagt, dass in einem ersten Schritt die digitale Kompetenz aufgebaut werden muss, um mit den

neuen Technologien umgehen zu können. Auf der zweiten Stufe steht die durchdachte und aufmerksame Nutzung und Anwendung der digitalen Tools. Erst auf der dritten und letzten Stufe folgt die digitale Transformation. Auf dieser Ebene wird die Digitalisierung kritisch reflektiert und die menschlichen und sozialen Auswirkungen der Digitalisierung werden verstanden.



Meine Definition des digitalen Treuhänder:

Der digitale Treuhänder wird in Zukunft mit seinen Kunden über digitale Plattformen kommunizieren. Daten können von seinen Mandanten in Echtzeit abgerufen werden und Schnittstellen zu Buchhaltungssystemen müssen vorhanden sein. Die Arbeitsaufteilung wird sich verschieben. Mandanten erwarten einen Sparringpartner und fordern Unternehmensberatung, um wachsen zu können. Der Treuhänder wird in Zukunft Kundenerlebnisse schaffen müssen mittels moderner Technologien, aber auch der persönlichen Beratung.



(www.xero.com 2016)

Digitale Buchhaltung – Chancen und Risiken

Chancen der digitalen Buchhaltung

In der Buchhaltung ist das Einsparpotenzial bei einer Umstellung von manueller zu digitaler Buchhaltung gross. Das betrifft zunächst Materialien wie beispielsweise Papier und Akten. Dies stellt jedoch nur einen sehr kleinen Teil des Einsparpotenzials dar. Kosten und Zeit lassen sich insbesondere dadurch einsparen, dass alle Daten in der digitalen Buchhaltung sofort verfügbar sind und diese in Echtzeit abgerufen werden können. Auf aufwendige Suchprozesse kann verzichtet werden, wodurch sich die Arbeitseffizienz erheblich steigern lässt.

Zusätzlich bietet die Digitalisierung effiziente Wege mit Treuhänder und Kunden zu kommunizieren. Der Datenaustausch ist innerhalb kürzester Zeit möglich, wodurch sich viele Prozesse im Unternehmen beschleunigen lassen. Heute moderne Buchhaltungen zeigen bereits einen ersten Automatisierungsgrad z.B im Bereich der automatischen Verbuchung durch scannen der Belege sowie die direkten Anbindungen an Banken welche die Zahlungsein- und Ausgänge automatisch synchronisieren. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass die Daten der Buchhaltung bei Bedarf mobil abgerufen werden können. Die Daten sind jederzeit in Echtzeit vorhanden.

Die Vorteile im Überblick:

- 1 hohe Zeit- und Kostenersparnis
- 2 Verfügbarkeit der Daten ihrer Mandanten
- 3 schnellster digitaler Austausch
- 4 mobile Verfügbarkeit

Die Risiken bei der Digitalisierung

Umstellung auf die Digitalisierung kann teuer werden und erfordert viel Zeit. Dazu zählt zunächst, dass alte Daten und Dokumente in das neue System implementiert werden oder extern archiviert werden müssen. Häufig werden dazu neue Software- und Hardwarelösungen benötigt, jedoch kann durch die Cloudtechnologie vieles an Hardware vernachlässigt werden kann, dadurch wird die Umstellung vieles günstiger. Es braucht Zeit, bis altbekannte routinierte Abläufe den neuen Anforderungen angepasst wurden bei den Treuhänder aber auch den Mandanten.

Zu den weiteren Herausforderungen der Digitalisierung zählt, dass gesetzliche Regelungen eingehalten werden. Alle Daten der Buchhaltung sollen zwar für alle befugten Mitarbeiter sofort verfügbar bereit stehen.

Die Risiken im Überblick:

- kosten- und zeitintensiv
- veränderte Arbeitsprozesse
- Schulung von Mitarbeitern
- Anpassung der IT
- Fehlendes Know How?

Die Digitalisierung der Buchhaltung zählt sicherlich als fortschrittlich und langfristig als effizient. Ob eine Umstellung die erhofften Vorteile mit sich bringt, hängt allerdings vom jeweiligen Treuhänder ab. Digitalisierung muss man Leben. Eine Gegenüberstellung der Umstellungskosten und Ersparnisse bietet einen ersten Anhaltspunkt, ob sich die Umstellung zumindest finanziell in absehbarer Zeit lohnt.

Welche Voraussetzungen sind notwendig?

Was bleibt bei der ganzen Digitalisierung auf der Strecke? Eine wichtige Kompetenz: Agilität. Geschäftsprozesse und -modelle werden nicht dadurch besser, weil Mitarbeiter via Slack oder Whatsapp kommunizieren oder sie sich durch Social Media vernetzen.

Treuhänder werden besser, wenn sie schnell und flexibel auf veränderte Bedürfnisse und Märkte reagieren. Sie proaktiv gestalten. Das beginnt in der Unternehmenskultur und -organisation. Es setzt sich fort in Geschäftsprozessen und endet mit dem Einsatz digitalen Technologien.

Die steadynews Redaktion hat den Konflikt auf den Punkt gebracht:

«Digitale Transformierung legt den Fokus auf die Technologien. Digitale Technologien, die im Unternehmen für eine Verbesserung von Prozessen sorgen. Wie genau das aussehen soll ist allerdings die Frage und eine, die auch berechtigt ist. [...] Technologien bieten zwar jede Menge an Möglichkeiten an. Diese Möglichkeiten für die eigene Arbeit zunutze heisst

aber noch lange nicht, dass sich in den Köpfen der Menschen auf einmal von selbst die offene und kollaborative Arbeitsweise einstellt, die man etwa von der Wikipedia kennt.»

Digitalisierung heisst auch, Neues auszuprobieren

Noch zeigen viele Treuhänder Bedenken gegenüber Software aus der Cloud. Doch moderne Online-Lösungen laufen heute auf stabilen und sicheren Servern, um dessen Sicherheit sich IT-Fachkräfte kümmern. Die Vorteile überwiegen, die Nutzung von cloudbasierter Software steigt an. Das belegt eine Studie des Bundesamts für Statistik (BFS). Die Hauptgründe für den Einsatz von Cloud-Lösungen liegen in der ständigen Verfügbarkeit und dem einfacheren Datei-Austausch.

Was generell für die Gesellschaft zutrifft, gilt auch für Treuhänder: Dank der Cloud sind Kundendaten jederzeit und überall verfügbar. Heute bieten moderne «Mandanten-Verwaltungssoftware» einen Online-Zugriff für Treuhänder, somit wird auch die Zusammenarbeit mit den Mandanten stark vereinfacht.

Megatrends im Treuhandwesen 2017

Social Media Plattformen

Meine Prognose 2017: Es gibt nicht mehr «den Print» und «das Internet». Denn das Internet ist nicht nur die Startseite und irgendwas mit Social Media. Das Internet ist heute ein buntes Mosaik aus verschiedenen Plattformen. Die grossen Fragen für die Treuhänder 2017 bleiben bestehen: Auf welchen Plattformen sollten wir sein? Welche Zielgruppen wollen wir ansprechen? Welche Inhalte brauchen wir dafür?

Vor allem braucht jede Plattform eine eigene Definition für Erfolg. Es geht nicht immer nur um Klicks, Klicks, Klicks. Menschen müssen sich so sehr für Ihre Geschichten begeistern, dass sie sie teilen, verschicken, sich unter Artikeln taggen oder einzelne Elemente zum Weitergeben screenshotten.

Wichtig ist hierbei das sie nicht ihr Unternehmen in den Vordergrund stellen sondern Ihren Mandanten Tipps geben wie z.b, 5 Tipps zur privaten Steuererklärung.

Egal ob LinkedIn, XING, Twitter, Facebook oder Instagram: Entscheiden Sie sich für gewisse dieser sozialen Plattformen und zeigen Sie ständige Präsenz. Vergessen Sie bei der Planung aber auch den Pflegeaufwand nicht. Tauschen Sie sich auf den Plattformen aus, denn Ihre Mandaten sind dort unterwegs.

Ihr Online-Auftritt

Im letzten Jahr benutzten Menschen mehr unterschiedliche digitale Devices als je zuvor. Der Siegeszug des Smartphones ist nicht mehr aufzuhalten. Bis 2020 werden mehr als 6 Milliarden Menschen weltweit ein Smartphone besitzen. Und 2015 gab Google bekannt, dass mehr Suchanfragen von mobilen Geräten als von Desktop-Computern erfolgen.

Google zog mit dem Mobile Usability Update die Konsequenz aus dieser Entwicklung: Websites, die nicht für ein mobiles Gerät optimiert sind, erscheinen bei Suchanfragen auf mobilen Geräten kaum noch auf den vorderen Plätzen. Google empfiehlt ausdrücklich die Entwicklung von responsiven Webdesigns – also von solchen Websites, deren Design sich automatisch an das jeweilige Ausgabegerät anpassen.

2017 gilt mehr denn je: im Wettbewerb behaupten sich Treuhänder, die echte Relevanz und Mehrwert für Ihre Mandanten erzeugen. Das gelingt nur Treuhändern, die Bedürfnisse von Ziel- und Nutzergruppen verstehen.

Hinzu kommt: Ein intuitiver Auftritt ist heute Standard. Mandanten erwarten mehr als nur Medien, die gut und einfach funktionieren. Sie sind es gewohnt, auf ihre aktuellen Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen zu erhalten – an jedem Ort und auf jedem Device.

Für Treuhänder kommt es 2017 deshalb noch stärker darauf an, wie Ihr Auftritt erstellt wurde. Mobile is(s)t die Welt.

Cloud wird Standard

Der moderne Treuhänder ist der externe Finanzberater des Kleinunternehmers und nicht mehr wie früher der «Belegabtipper». Legen Sie Ihren Fokus auf die Beratungstätigkeit und zeigen Sie Ihren Mandanten die Vorteile einer Zusammenarbeit auf.

Noch zeigen viele Treuhänder Bedenken gegenüber Software aus der Cloud. Doch moderne Online-Lösungen laufen heute auf stabilen und sicheren Servern, um dessen Sicherheit sich IT-Fachkräfte kümmern. Die Vorteile überwiegen, die Nutzung von cloudbasierter Software steigt an. Die Hauptgründe für den Einsatz von Cloud-Lösungen liegen in der ständigen Verfügbarkeit und dem einfacheren Datei-Austausch.

Was generell für die Gesellschaft zutrifft, gilt auch für Treuhänder: Dank der Cloud sind Kundendaten jederzeit und überall verfügbar. Viele Softwarehersteller bieten heute auch einen Online-Zugriff für Treuhänder an, hierbei wird die Zusammenarbeit mit den Mandanten stark vereinfacht.

Bei wenig ausgeprägtem IT-Wissen kann moderne Software helfen: Sie ist nutzerfreundlich und benötigt kaum spezifisches Fachwissen. Zusätzlich sinkt durch automatische Backups und Updates der Unterhaltsaufwand; Unterhaltskosten fallen weg und sie können sich auf die Beratung fokussieren z.B durch die Unterstützung und Überwachung der Liquidität Ihrer Mandanten.

Automatisierung

Früher herrschte im Treuhandwesen eine eher geschlossene Haltung: Aufgrund der begrenzten technischen Möglichkeiten war die Transparenz geringer, Vorgänge liefen vermehrt manuell und komplexer ab. Dies hat sich geändert: Heute haben Mandanten mehr Kontrolle und Beeinflussungsmöglichkeiten. Auch haben meist beide Zugriff auf die Daten. Prozesse laufen verstärkt automatisiert ab; repetitive, manuelle Arbeit entfällt. Suchen Sie neben den Mandanten auch den Kontakt zu anderen Treuhändern - die digitale Transformation betrifft alle.

Viele Mandanten erwarten heute eine mobile, papierlose und tagesaktuelle Buchhaltung, vereinfachte administrative Prozesse und Zeitersparnis mittels intelligenter Softwarelösungen.

Mittels Scanapp, einer Archivierungslösung und einer Belgeserkennungssoftware können bereits heute schon Buchhaltungsprozesse mit wenig Aufwand automatisiert werden.

Innovation

Kontinuierliche Entwicklung kundenorientierter Dienstleistungen und Produktangebote wird auch das Treuhandwesen nicht verschonen. Anbieter wie Felix1 aus Deutschland oder Accounto sowie RunmyAccounts aus der Schweiz bieten bereits Und diese mit transparenten Preismodellen auf monatlicher Basis.

Zudem erwarten immer mehr Mandanten automatisierte Analysetools um in Echtzeit ihre Liquidität überwachen zu können. Proaktive Optimierungsmöglichkeiten bieten den Treuhändern immer mehr Konkurrenzvorteil.

Positionieren Sie sich mit einem differenzierenden, emotionalen Markenprofil um Ihre Mandanten zielgerichtet und Zielgruppengerecht ansprechen zu können. Ein klar verständliches und aussagekräftiges Nutzenversprechen ist heute gefragt und zeigt Sie als innovativen und modernen Partner für ihre Mandanten

Fragen Sie Ihre Mandanten, was sie brauchen und hören Sie genau zu. Mit dem technologischen Wandel verändern sich auch die Bedürfnisse Ihrer Mandanten, beispielsweise im Hinblick auf den Austausch und die Transparenz. Eine Möglichkeit zur Evaluierung bieten Online-Umfragen, in denen Sie Ihre Kunden explizit befragen. Dafür gibt es inzwischen diverse Online-Lösungen.

Im Moment wird das Jahr 2017 thematisiert. Wie sieht es in 8 Jahren aus? Werden Treuhänder bis dahin noch gebraucht?

Treuhand 2025

Die Digitalisierung wirbelt die Treuhand-Branche auf. Das zeigt die Studie des Schweizerischen Treuhänderverbands TREUHAND|SUISSE und bexio, der führenden Anbieterin webbasierter Business Software. Für die gemeinsam durchgeführte Umfrage wurden die schweizweit 2100 Einzel- und Firmenmitglieder des Treuhandverbands angeschrieben, wobei rund 80 Treuhandfirmen mit rund 560 Mitarbeitern teilnahmen. Die Online-Befragung fand dabei zwischen August und September 2016 statt.

Heute: Administration als tägliches Brot

Heute verbringen 60% der Treuhänder einen Grossteil ihrer Arbeitszeit mit administrativen Arbeiten für ihre Mandanten. Ein Drittel benötigt sogar mehr als die Hälfte ihrer Zeit – kurz: zu viel.

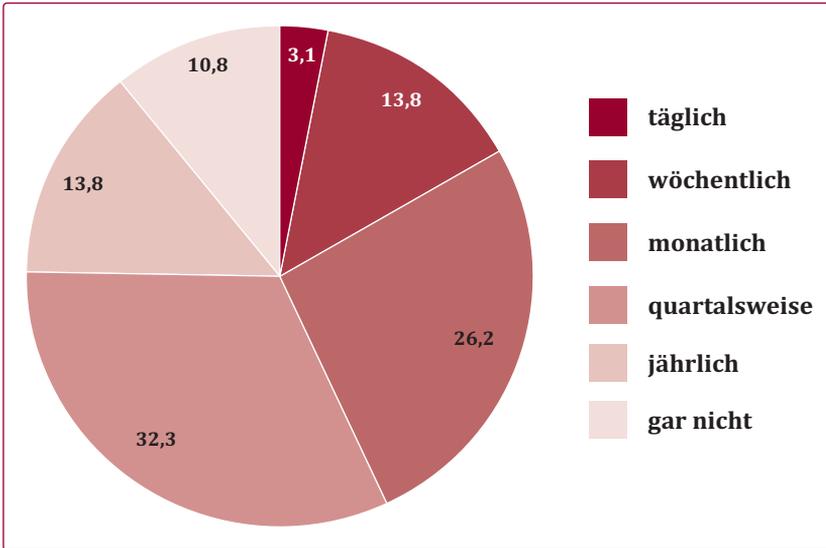
Denn solche einfachen administrativen Arbeiten fallen in Zukunft weg, wie eine Studie der Universität Oxford belegt: Der Beruf des Buchhalters und des Treuhänders werden zu 94% automatisiert. Davon betroffen sind alleine in der Schweiz knapp 50 000 Personen.

Morgen: Die Zukunft heisst Beratung

Diese Veränderung sehen Treuhänder vorher: Die Befragten wissen, dass sich ihr Arbeitsalltag in den nächsten Jahren verändern wird und geben deshalb an, dass sie 2025 weniger Zeit mit administrativen Aufgaben verbringen werden (41% im Jahr 2025 vs. 60% heute).

Auch aufgrund des geringeren Aufwands für administrative Arbeiten für Mandanten werden Treuhänder im Jahr 2025 mehr Zeit für deren Beratung haben: 46% der Treuhänder planen, in knapp 10 Jahren mehr als die Hälfte ihrer Arbeitszeit dafür einzusetzen, ihre Mandanten zu beraten. Das sind 5% mehr als heute. Ebenfalls mehr Gewicht erhalten in Zukunft die Neukundengewinnung und das Marketing im Vergleich zu heute.

In welchem Rhythmus überwachen Treuhänder die Liquidität Ihrer Mandanten?



Die Folgen des heute hohen Zeitbedarfs administrativer Arbeiten: Den Treuhändern fehlt 2016 die Zeit für die Neukundengewinnung oder die Beratung: So überwachen heute zum Beispiel nur knapp 60% der Befragten quartalsweise oder sogar noch seltener die Liquidität ihrer Mandanten. Doch flüssig zu bleiben ist essenziell für ein gesundes KMU: 9 von 10 Konkursen sind auf Liquiditätsprobleme zurückzuführen, wie Zahlen des Staatssekretariats für Wirtschaft Seco belegen.

In knapp 10 Jahren werden rund 46% der Treuhänder mehr als die Hälfte ihrer Arbeitszeit einsetzen, um ihre Mandanten zu beraten. Das sind 5% mehr als heute. Ebenfalls mehr Gewicht erhält in Zukunft die Neukundengewinnung und das Marketing im Vergleich zu heute.

Wie stark sind die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Treuhandbranche?

Gemäss der Studie sind über 90% der Treuhänder überzeugt, dass die digitale Transformation grosse Auswirkungen auf ihre Branche haben wird.

Zum Vergleich: In einer anderen Studie über alle Branchen und Berufsgruppen hinweg der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ) gaben 74%

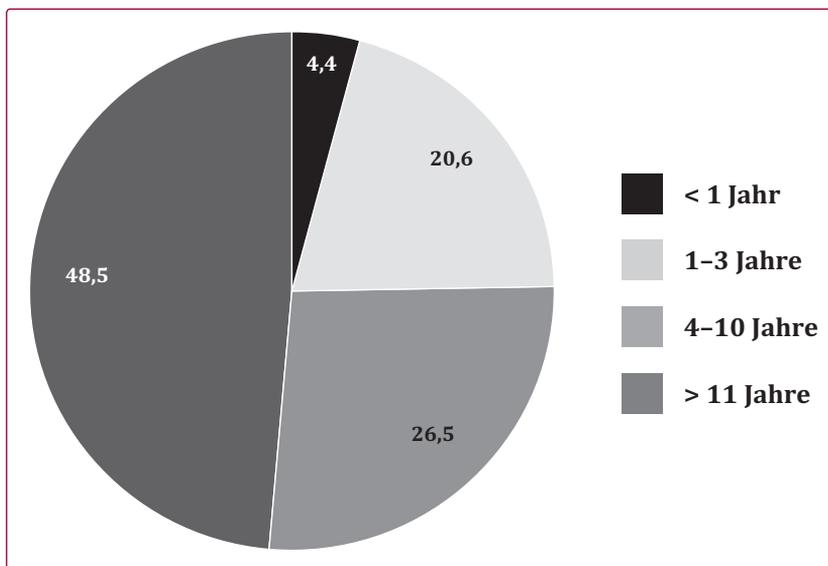
der Befragten an, dass die digitale Transformation in den nächsten fünf Jahren eine grosse Auswirkung auf die eigene Branche haben wird. Das heisst, Treuhänder wissen besser als andere, dass ihre Zukunft digital ist.

Welche Software nutzen Sie für Ihre Mandantenverwaltung?

Rund 10% der befragten Treuhänder verwalten ihre Mandanten immer noch mit Windows-Programmen wie Word oder Excel.

Wie lange nutzen Sie die angegebene Software bereits?

Seit 11 oder mehr Jahren arbeiten knapp die Hälfte der Treuhänder mit der gleichen Software zur Mandantenverwaltung.



Digitalisierungsstrategie

Unterscheiden Sie verschiedene Ebenen der Digitalisierung. Die Digitalisierung findet in verschiedenen Bereichen statt: In der Hardware (analoge Arbeitsumgebung), der Software (digitale Arbeitsumgebung), den Kompetenzen der Mitarbeitenden sowie der Unternehmenskultur. Während die ersten beiden Ebenen eher technischer Natur sind, sind die

beiden letzteren eher menschlicher Natur. Doch weil auch Treuhänder für ihre Arbeit immer mehr von Maschinen und Technologien abhängig ist, beziehungsweise ihre Arbeit automatisiert wird, können die Ebenen kaum voneinander getrennt werden. Diese Ebenen sind also völlig abhängig voneinander, das heisst die Digitalisierung muss immer auf allen Ebenen gleichzeitig vorangetrieben werden.

1. Bauen Sie eine digitale Einheit

Erfolgreiche Ideen und Lösungen für die digitale Transformation haben ihren Ursprung oftmals in einem geschützten Raum. Das Team ist hier in der Lage, innovative Methoden und neue Projekte sowie Dienstleistungen in der Treuhandbranche zunächst losgelöst vom Unternehmen, der internen Kultur und gewachsenen Hierarchien zu entwickeln und zu testen. Neue Projekte und Geschäftsmodelle, die innerhalb des Unternehmens, also in nicht geschützten Räumen, entwickelt wurden, scheitern regelmässig, da sie oftmals durch klassische Denkweisen und Vorgaben geprägt sind. Zusätzlich unterliegen sie traditionellen Entwicklungsschritten und Kompromissen zwischen den Abteilungen. Freiraum, Nutzenzentrierung und eine geeignete Test- und Umsetzungsmethodik gehören daher mit zu den wichtigsten Voraussetzungen, um mit neuen Vorgehensweisen innovative Konzepte in der Digitalisierung im Treuhandwesen zu testen und erfolgreich aufzubauen.

Noch einen Schritt weiter geht die Gründung einer Digitaleinheit, die als eigenes Eco-System arbeitet. Lösungsansätze lassen sich unvoreingenommen entwickeln und als Prototyp live an Mandanten testen. Ausschliesslich erfolgreich getestete Ideen werden weiterentwickelt und in das Unternehmen übertragen. Auf diesem Weg wird bereits im Vorfeld überprüft, dass die entwickelte Idee erfolgreich ist und Rentabilität und Umsatz steigert. Möglichen Vorbehalten gegen «Neues», im Unternehmen, wird entgegengewirkt.

2. Digitalisierungsstrategie in den Händen des CDO

Die digitale Transformation in der Treuhandbranche hat die Möglichkeit, ein Unternehmen von Grund auf umzukrempeln und in eine neue Ausgangslage zu manövrieren. Wer ganz vorne dabei sein will, sollte ein kleines agiles Team gründen, das direkt an die Geschäftsleitung berichtet. Der Chief Digital Officer hat dabei alle Aktivitäten und Massnahmen im Griff.

Nach der Analyse von Geschäftsprozessen sollten sich die Treuhänder folgende Fragen stellen: Welche Teile und Bereiche des Unternehmens können und sollten digitalisiert werden? Welche Technologien eignen sich jeweils? Was für Cloudlösungen sollen eingesetzt werden? Wichtig ist hierbei den Fokus nicht zu verlieren.

3. Digitale Kompetenzen fördern

Die Digitalisierung wird das Anforderungsprofil für Mitarbeitende im Treuhandwesen langfristig stark verändern, vor allem in der Sachbearbeitung. Nur Treuhänder, die ihre Mitarbeitenden frühzeitig schulen und diese auf die Digitalisierungsreise mitnehmen, bleiben wettbewerbsfähig. Also gilt es, offen zu kommunizieren und den Mitarbeitenden Weiterbildungen rund um digitale Kompetenzen anzubieten – dann verlieren weder die Mitarbeitenden noch das Unternehmen den Anschluss. Verpassen Sie es daher nicht, Ihre Mitarbeiter Schritt für Schritt an den Digital Workplace in der Wolke heranzuführen. Fördern Sie Workshops und Schulungen, um Ihren Mitarbeiter Vorteile der Digitalen Transformation aufzuzeigen. Angepasste Office-Anwendungen wie Office 365, Slack für die Kommunikation oder Facebook und Twitter für die Verteilung von News sind hierbei nur einige Beispiele der Digitalisierung im Treuhandbereich.

Deshalb braucht auch ein Umdenken im Führungssystem.

Denn nicht alle Mitarbeiter wollen diese Digitale Veränderung. Viele stehen ihnen zunächst eher skeptisch gegenüber: Wieso die bestehenden Strukturen verändern, wenn doch alles so gut funktioniert? Überzeugen Sie ihre Mitarbeiter und gehen Sie als Beispiel voran.

4. Vier Augen sehen mehr als zwei

Treuhänder, die ihre Geschäftsprozesse erfolgreich digitalisieren wollen, profitieren vom frühzeitigen Einbezug ihrer Mandanten und Partner. Wenn diese bereits digitale Prozesse aufweisen, können dazu Schnittstellen geschaffen werden. Mandanten und Partner können aber auch für zündende Ideen sorgen, so dass dank Vernetzung im Ökosystem neue Mehrwerte entstehen können. Möglicherweise entstehen dadurch auch komplett neue Business-Modelle, die sie zukünftig anbieten können. Beispielweise können mit einem Scan-App, Google Drive und einem inno-

vationen Verbuchungssystem schon viele Prozesse digitalisiert werden. Weiter sollten Digitalisierungsprojekte immer Ertragsquellen erschliessen und möglichst schnell echte Umsätze generieren, beziehungsweise Kosten reduzieren.

Die Praxis zeigt das bereits einige Treuhänder die ein solches Vorhaben umsetzen eine weitere Firma gründen und diese neu Positionieren um neue Kunden akquirieren zu können und bestehende nicht zu verwirren.

5. Digitalisierung ist Chefsache

Sind sie als CEO ihrer Treuhandfirma nicht Treiber des Digitalisierungsprozesses, wird die digitale Transformation nicht gelingen. Digitalisierung ist der nächste Megatrend und es ist klar: Was digitalisiert werden kann, wird auch digitalisiert. Dies greift tief in sämtliche Prozesse des Unternehmens ein, ändert Arbeitsverfahren, Kommunikation oder Kauf- und Mandantenverhalten massiv.

Der einzige im Unternehmen, der Entscheidungen von dieser Tragweite fällen und die Anwendung neuer Methoden durchsetzen kann, sind Sie als CEO. Daher lautet eine der wichtigsten Regeln, dass die Möglichkeiten der Digitalisierung nicht nur auf höchster Ebene erkannt und verstanden worden sein müssen, sondern von dort auch mit Nachdruck vorangetrieben werden.

6. Technologiefirmen, Banken oder Versicherungen werden zu Wettbewerbern

Der Wettbewerb kann zukünftig aus einer neuen Himmelsrichtung kommen – von Technologieunternehmen, Versicherungen oder sogar Banken. So besitzt etwa Alibaba selbst keine Waren und ist dennoch die grösste chinesische Handelsplattform oder UBER besitzt kein einziges Taxi und ist heute das grösste Fahrunternehmen der Welt. Etablierte Autohersteller werden bald dem Unternehmen Google gegenüberstehen, das viel Geld in die neue Mobilität investiert. Auch Treuhänder müssen folglich breiter beobachten. Treuhänder müssen alles daransetzen, digitale Fähigkeiten ihrer Mitarbeitenden zu fördern und digitale Technologien zu nutzen, um neue Geschäftsmodelle aufzubauen, anstatt diese nur als Mittel zur Effizienzsteigerung zu sehen. Die Valiantbank bietet bereits heute Treuhanddienstleistungen an. Es ist nur eine Frage der Zeit bis weitere

Banken einen Rundumservice bauen werden. Verschlafen Sie also nicht den Start in die Digitalisierung.

7. Schaffen Sie Offline-Zonen

Je digitaler Welt wird, desto wichtiger werden Zeit-Räume, die vom Digitalen losgelöst sind. Offline-Zonen helfen den Mitarbeitenden zu entschleunigen und Grenzen zu ziehen. Offline-Zonen schaffen Arbeitsplätze, die den Bedürfnissen der Offliner entgegenkommen. Eine weitere Möglichkeit ist hierbei das Homeoffice welches auch immer mehr im Treuhandwesen zu finden ist. Oder lassen Sie ihre Mitarbeiter doch einfach mal in einem Co-Working Space arbeiten. Dort entstehen durch den Austausch mit Startup's zündende Ideen

Fazit

Und der Treuhänder? Wird er die Digitalisierung überstehen? Ja! Vor allem dann, wenn er sich auf das stützt, was automatisierte digitale Prozesse nicht können: Emotionen zeigen und neue Ideen entwickeln. Die Digitalisierung eröffnet Treuhänder völlig neue Modelle und Kommunikationsmöglichkeiten mit seinen Mandaten. Offen sein und keine Angst haben vor der Digitalisierung ist wichtig.

Denn so beeindruckend künstliche Intelligenz auch sein mag: Künstliche Empathie und künstliche Kreativität sind bis heute nicht erfunden. Ihre Mandaten vertrauen ihnen mehr als zuvor.

Internetseiten

Dr. Ulrich Egle <https://blog.hslu.ch/financialmanagement/2015/04/23/digitaler-wandel-der-treuhandbranche/>(23.April 2015)

Sven Ruoss <https://svenruoss.ch/2015/06/16/teil-2-was-wird-unter-digitaler-transformation-genau-verstanden/>
(16.Juni 2015)

Andreas van Riesen <http://www.business-wissen.de/artikel/rechnungswesen-vor-und-nachteile-digitaler-buchhaltung/>
(09.07.2014)

Meta Lütjens <http://menovo.de/digitalisierung-worum-es-wirklich-geht/>
(25. Juli 2016)

<http://www.interactive-tools.de/Interactive-Insights/Die-digitalen-Trends-2016>

Philipp Depiereux <http://www.capital.de/themen/id-7-regeln-der-digitalisierung.html>

(13. Jul 2015)

Dr. Joël Luc Cachelin <https://www.wissensfabrik.ch/anleitungdigital>
(17.03.2014)

Dr. Jens-Uwe Meyer <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/it/digitalisierung-digitale-berater-sind-ein-wichtiges-zukunftsthema-a-1090014-2.html>

(30.04.2016)

<http://www.cancom.info/2016/11/digital-workplace-3-tipps-fuer-unternehmen-digitalisierung/>

(4November 2016) cancom

Fachbegriffe

Cloud-Computing

Unter **Cloud Computing** versteht man die Ausführung von Programmen, die nicht auf dem lokalen Rechner installiert sind, sondern auf einem anderen Rechner, der aus der Ferne aufgerufen wird (bspw. über das Internet).

Google Drive

Google Drive ist ein Dienst des Unternehmens Google. Er ermöglicht Benutzern das Speichern von Dokumenten in der Cloud, das Teilen von Dateien und das gemeinsame Bearbeiten von Dokumenten. Öffentlich auf Google Drive geteilte Dateien können mit Internet-Suchmaschinen gesucht werden.

Chief Digital Officer

Ein **Chief Digital Officer (CDO)** ist eine Person, die in einem Unternehmen oder einer anderen Gruppe für die Belange der Kommunikation über das Internet verantwortlich ist. Er kümmert sich damit u.a. um die Digitale Transformation.

Responsive Webdesign

Beim **Responsive Webdesign** handelt es sich um eine gestalterische und technische Möglichkeit zur Erstellung von Websites, so dass sie auf verschiedenen Bildschirmgrößen optimal bedienbar ist.

Mobile App

Als **Mobile App** wird eine Anwendungssoftware für Mobilgeräte beziehungsweise mobile Betriebssysteme bezeichnet.

Slack

Slack ist ein online Nachrichten Tool welches erlaubt, Nachrichten auszutauschen mit Einzelpersonen oder in einer Gruppe zu chatten sowie gemeinsame Dokumente zu bearbeiten.

Whatsapp

Benutzer können über **WhatsApp** Textnachrichten, Bild-, Video- und Ton-Dateien zwischen zwei Personen oder in Gruppen austauschen ähnlich wie bei einer SMS.

Instagram

Instagram ist ein kostenloser Online-Dienst zum Teilen von Fotos und Videos.

Co-Working

Coworking ist eine Entwicklung im Bereich neue Arbeitsformen. Freiberufler, Kreative oder kleinere Startups arbeiten dabei zugleich in meist grösseren, offenen Räumen und können auf diese Weise voneinander profitieren. Sie können unabhängig voneinander agieren und in unterschiedlichen Firmen und Projekten aktiv sein, oder auch gemeinsam Projekte verwirklichen und Hilfe sowie neue Mitstreiter finden.