

# Rückblick EXPERTsuisse Jahrestagung 2017

## «Zukunftsfähige Geschäftsmodelle»

Studienergebnisse «Digitalisierungsgrad der Treuhandbranche»

Dr. Marius Klauser, Direktor und CEO EXPERTsuisse

6. September 2017 – Kongress- und Kursaal Bern



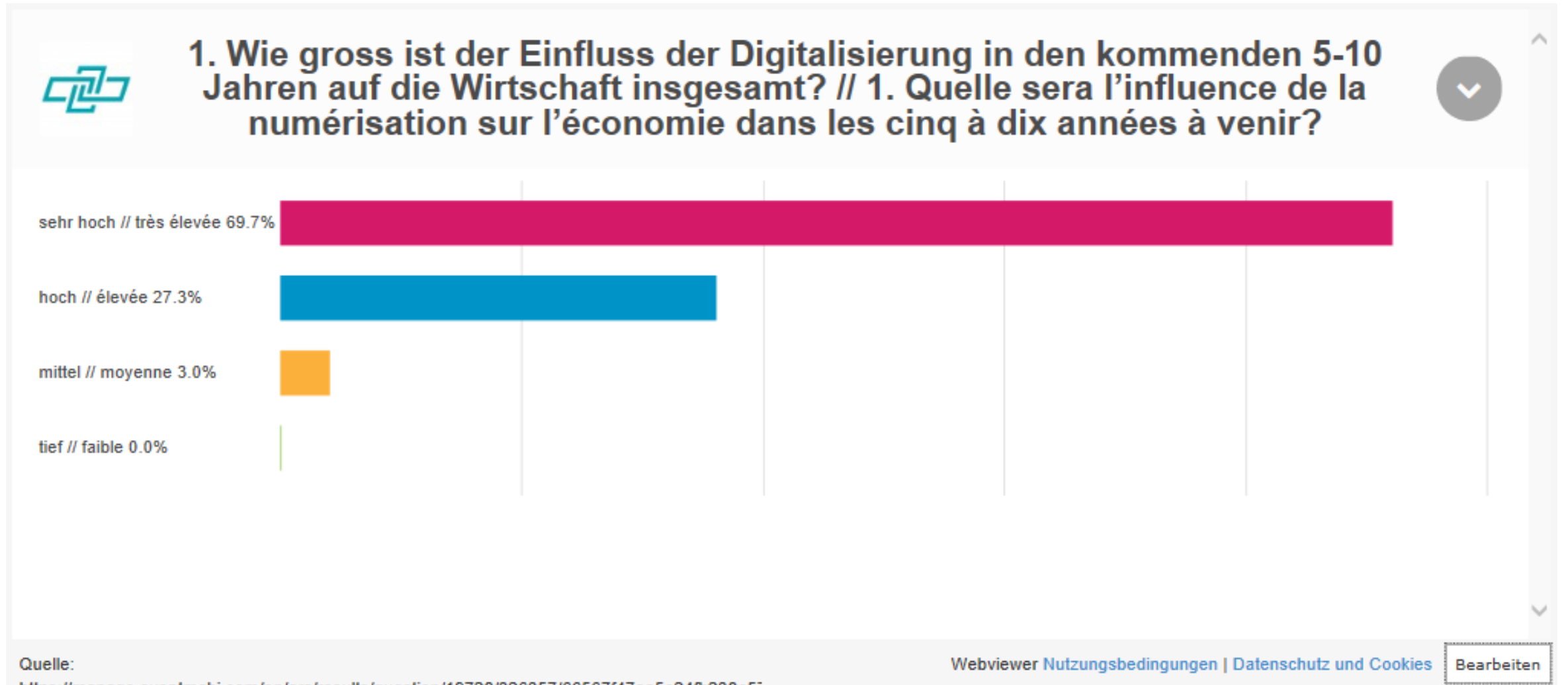
# Programm Jahrestagung 2017

11:00	Eintreffen, Kaffee & Gipfeli
11:45	Begrüssung und präsidiale Ansprache: Dominik Bürgy (Präsident EXPERTsuisse) und Christine Maier (Moderatorin)
12:10	Geschäftsmodellinnovation in Zeiten des digitalen Darwinismus Impulsreferat: Karl-Heinz Land (Geschäftsführer neuland)
13:00	Stehlunch
14:00	Praxiseinblick: Digitalisierungsgrad und Herausforderungen Marius Klauser (Direktor & CEO EXPERTsuisse), Unternehmer, Gäste und Christine Maier (Moderatorin)
15:00	Nachmittagskaffee mit Süßspeisen
15:30	Rahmenbedingungen für innovative Arbeitsformen Paneldiskussion: Christine Maier (Moderatorin) im Gespräch mit Georg Bauer (Gesundheits- und Arbeitswissenschaftler), Dominik Bürgy (Präsident EXPERTsuisse), Barbara Josef (Co-Founder 5to9), Valentin Vogt (Präsident Arbeitgeberverband) und Boris Züricher (SECO, Leiter Direktion für Arbeit)
16:10	Politische Themen mit Relevanz für die Prüfungs- und Beratungsbranche Grussbotschaft aus Bundesbern / Ständerat Erich Ettlín im Gespräch mit Christine Maier (Moderatorin)
16:30	Fazit und Abschluss: Marius Klauser (Direktor & CEO EXPERTsuisse) und Christine Maier (Moderatorin)
16:45	Apéro

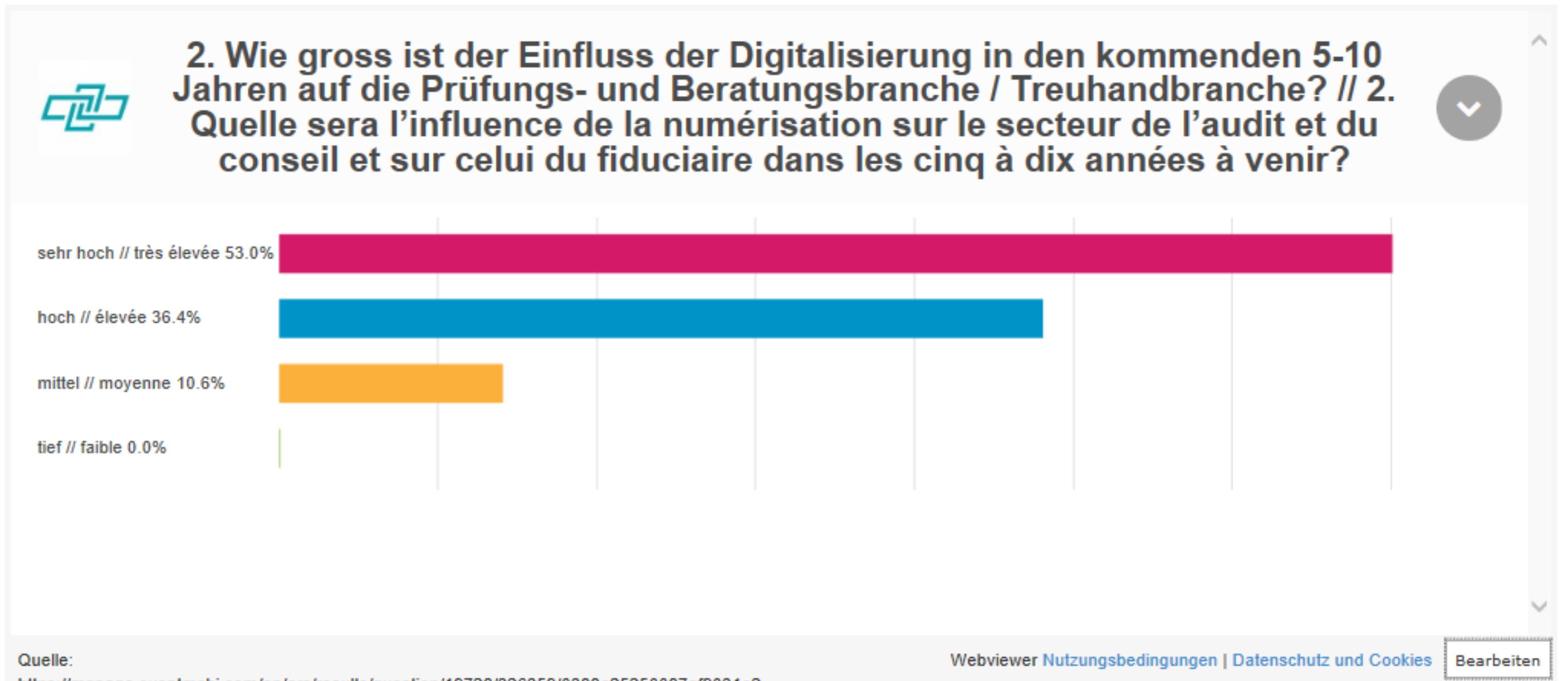
# «Nehmen Sie an der Umfrage zum Thema Digitalisierung teil!»

1. Wie gross ist der Einfluss der Digitalisierung die kommenden 5-10 Jahre **auf die Wirtschaft insgesamt?**
2. Wie gross ist der Einfluss der Digitalisierung die kommenden 5-10 Jahre **auf die Prüfungs- und Beratungsbranche / Treuhandbranche?**
3. Wie gross ist der Einfluss der Digitalisierung die kommenden 5-10 Jahre **auf Ihr eigenes Unternehmen?**

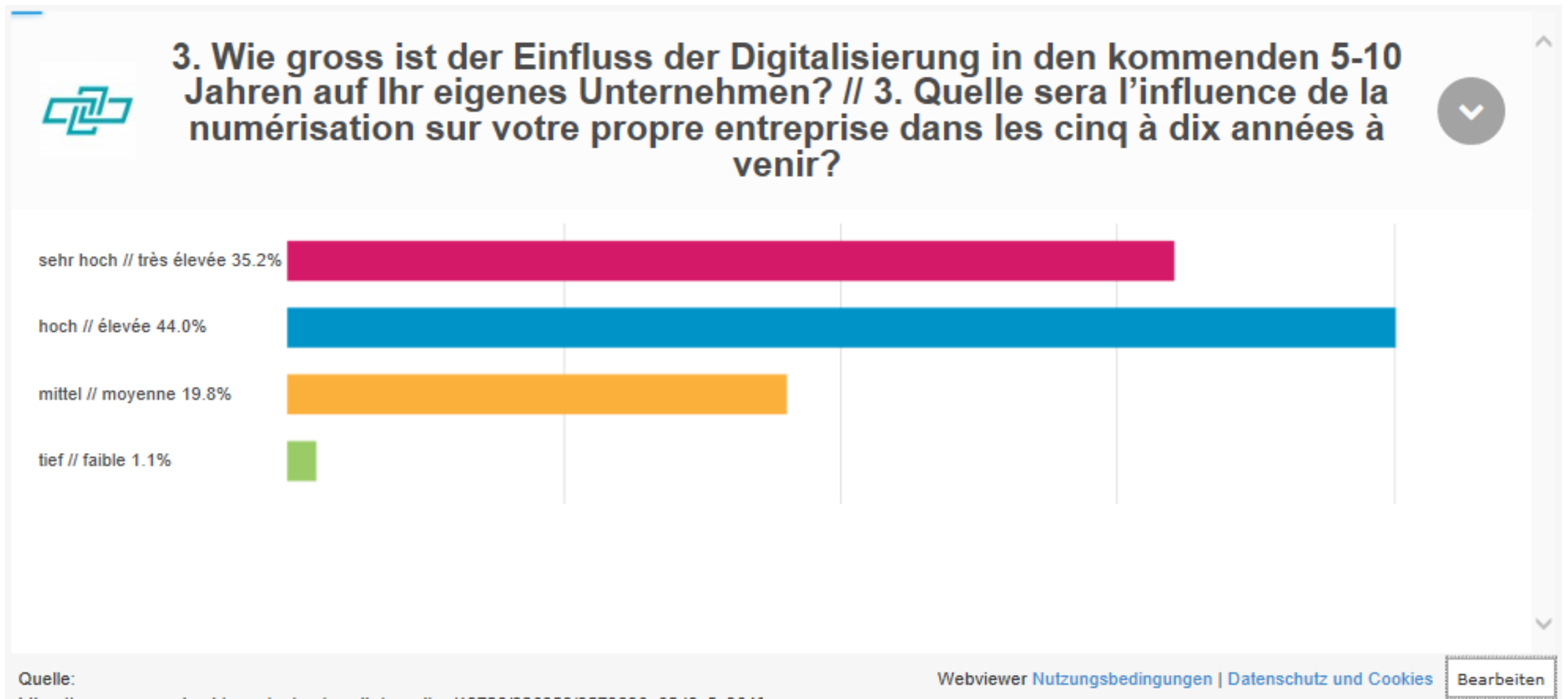
## Event App – Resultate 2: Umfrage zum Thema Digitalisierung



## Event App – Resultate 2: Umfrage zum Thema Digitalisierung



## Event App – Resultate 2: Umfrage zum Thema Digitalisierung



# «Studienergebnisse zum Digitalisierungsgrad der Treuhandbranche»

## Studienergebnisse



**Marius Klauser**

Direktor & CEO EXPERTsuisse

## Die Studie im Überblick

### Wer

- 744 EXPERTsuisse Mitgliedunternehmen wurden angeschrieben
- 156 Mitgliedunternehmen haben teilgenommen (Teilnahmequote: 21%)
- 3 Grössenklassen: 1 – 10 (64%), 11 – 500 (33%), über 500 Mitarbeiter (3%)

### Was

- Digitalisierungsgrad der Treuhandbranche

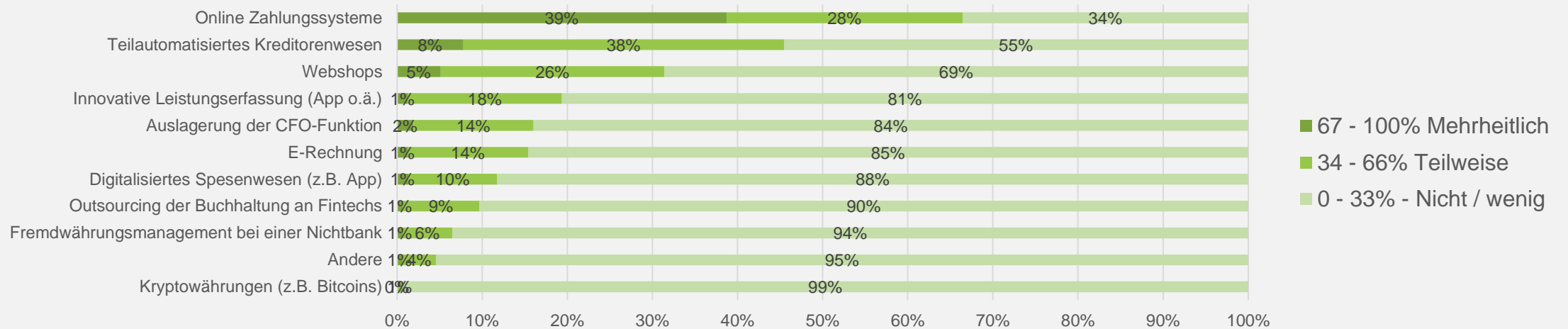
### Wie

- **K** -Faktor: Digitalisierungsgrad der **K**unden
- **L** -Faktor: Digitalisierung des **L**eistungsangebotes
- **A** -Faktor: Digitalisierungsgrad der **A**nbieter



In der Wirtschaft besteht eine grosse Differenz zwischen dem tatsächlichen, aktuellen Digitalisierungsgrad und dem erkannten Potenzial der Digitalisierung

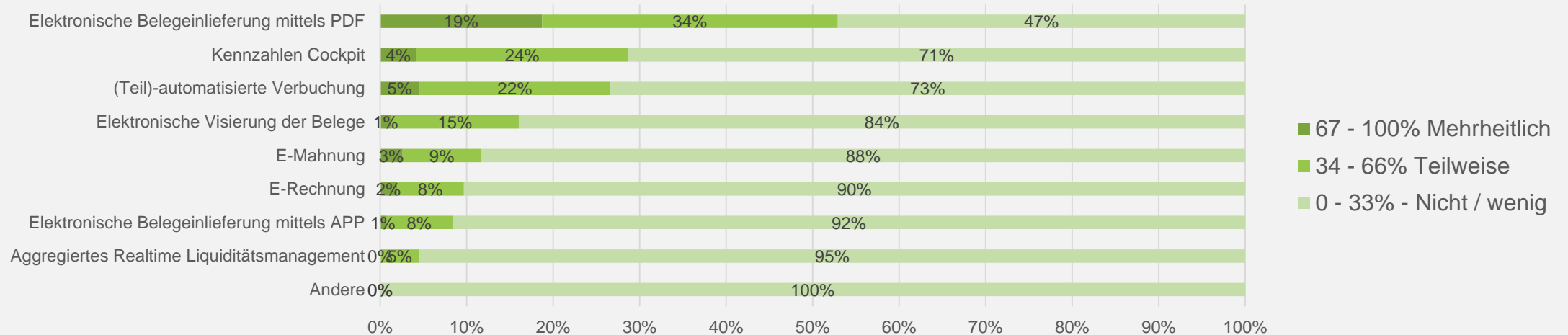
### Wie verbreitet sind folgende Innovationen in den Finanzprozessen bei Ihren Kunden?



- Innovation findet vor allem bei «Online Zahlungssysteme», «Teilautomatisierten Kreditorenwesen» und «Webshops» statt.
- Die Detailanalyse nach Grössenkategorien zeigt, dass der Digitalisierungsgrad von Kunden von grösseren Mitgliedunternehmen tendenziell höher ist als von kleinen Mitgliedunternehmen.
- Gemäss qualitativen Nennungen sieht man v.a. einen Trend Richtung Scanning, automatisierten Buchhaltungs- und Dokumentenmanagementsysteme.

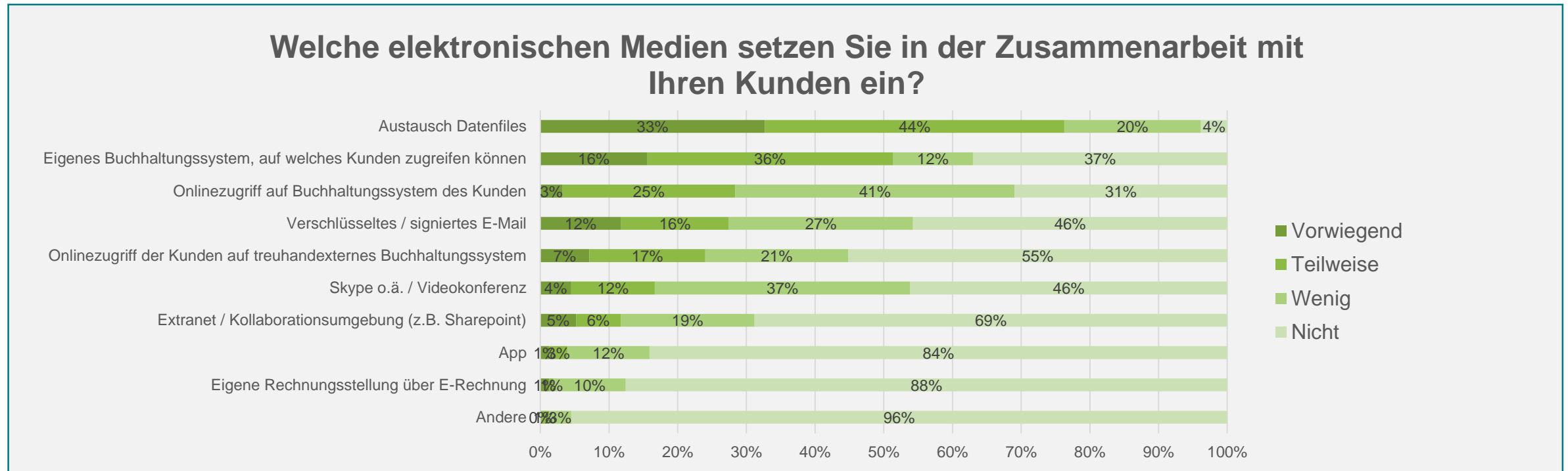
## Aufgrund der (noch) fehlenden Nachfrage ist das Leistungsangebot erst teilweise digital

### Welche digitalen Leistungsangebote bieten Sie Ihren Kunden an und wie stark ist deren Nutzung in Ihrem Kundenportfolio?



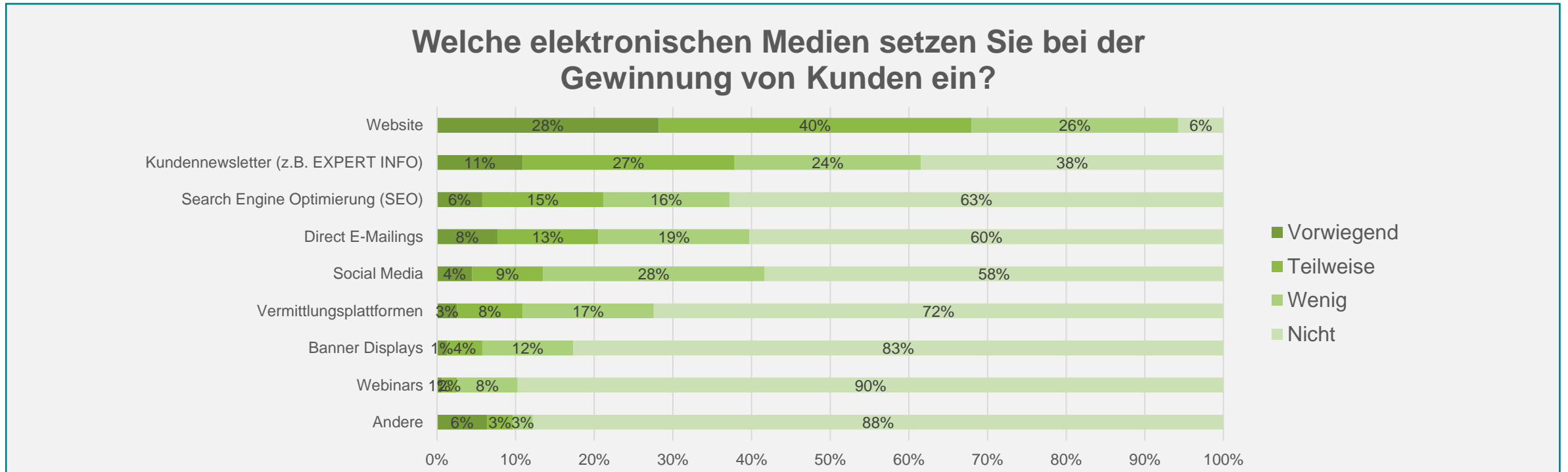
- Der Kundenstamm ist meist sehr heterogen. Dies stellt eine Herausforderung dar, die Investitionen in digitale Angebote über den ganzen Kundenstamm entsprechend zu kommerzialisieren.
- Gemäss qualitativen Aussagen wird sich das Leistungsangebot insbesondere in Richtung vermehrter E-Rechnung, automatisierte Buchhaltung/Cloud-Buchhaltung und Dokumentenmanagementsysteme entwickeln.

## Die Infrastruktur für eine innovative und digitale Zusammenarbeit mit den Kunden ist mehrheitlich vorhanden, wird aber nur teilweise genutzt



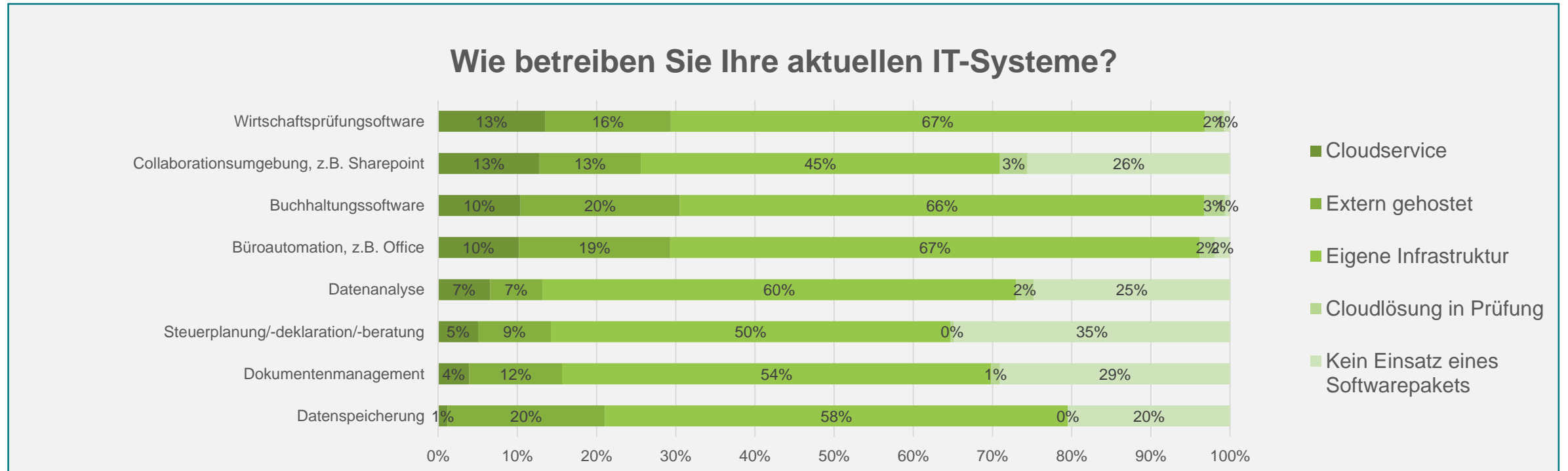
- Aktuell finden noch viele «Vor-Ort-Kontakte» zwischen Kunde und Anbieter statt. Diese wird es auch in Zukunft brauchen, vermutlich jedoch vermehrt ergänzt durch digitale Berührungspunkte.
- Eine Sensibilisierung der Kunden hinsichtlich moderner Arbeitsformen kann die Effizienz der Zusammenarbeit erhöhen.

## Neben der «Mund-zu-Mund Propaganda» sind Website und Kundennewsletter die wichtigsten Medien zur Gewinnung von Kunden



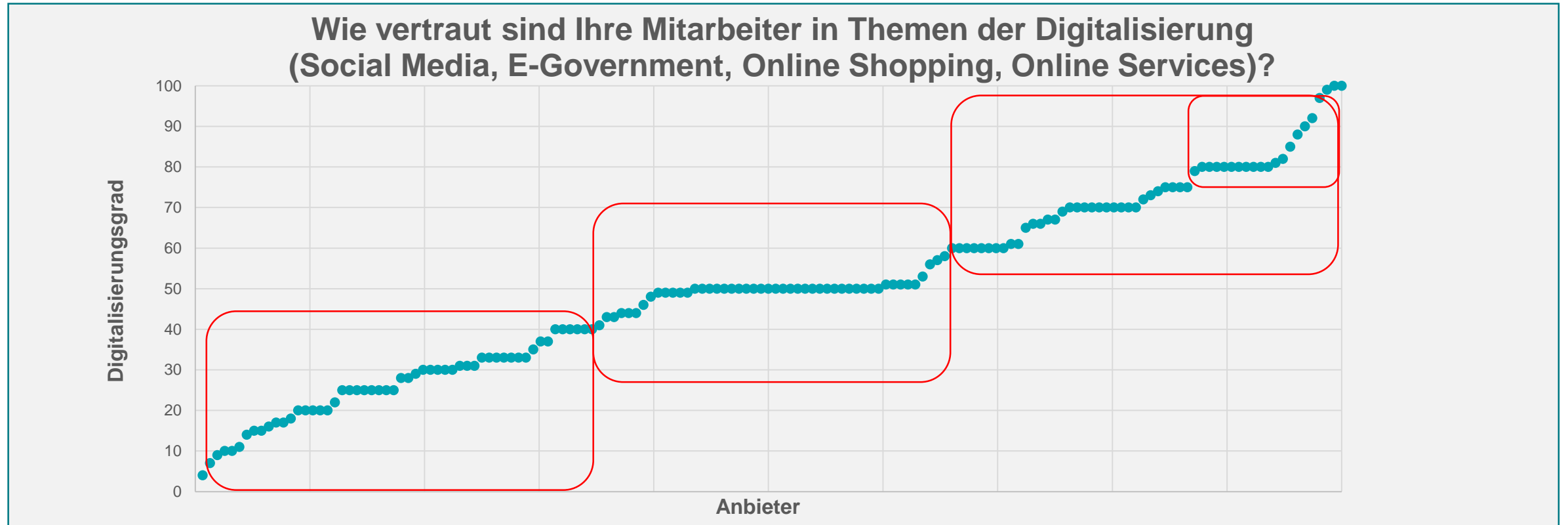
- Search Engine Optimierung (16% vs. 29% «vorwiegend/teilweise»), Direct E-Mailings (10% vs. 39%) und Social Media (9% vs. 20%) werden von grösseren Mitgliedunternehmen wesentlich höher eingesetzt.
- Vermittlungsplattformen haben noch keine wesentliche Bedeutung, wobei bei den verwendeten Plattformen Taxonaut und Gryps die am meist genannten werden.

## Buchhaltungssoftware, Wirtschaftsprüfungssoftware, Büroautomation und Kollaborationsumgebung werden am meisten extern gehostet oder mittels Cloudlösung eingesetzt



- Fehlende «Datensicherheit», fehlender «Substantieller Kostenvorteil» und fehlender «Vertrauenswürdiger Anbieter» sind die Hauptgründe für einen noch nicht stärkeren Einsatz von Cloudlösungen.
- Die Detailanalyse zeigt, dass kleine Unternehmen im gesamten häufiger eine eigene Infrastruktur betreiben, als mittelgrosse Unternehmen. In einzelnen Teilbereichen setzen kleine Unternehmen häufiger Cloudlösungen ein als mittelgrosse Unternehmen (insb. Collaboration, Büroautomation, DMS und Datenspeicherung).

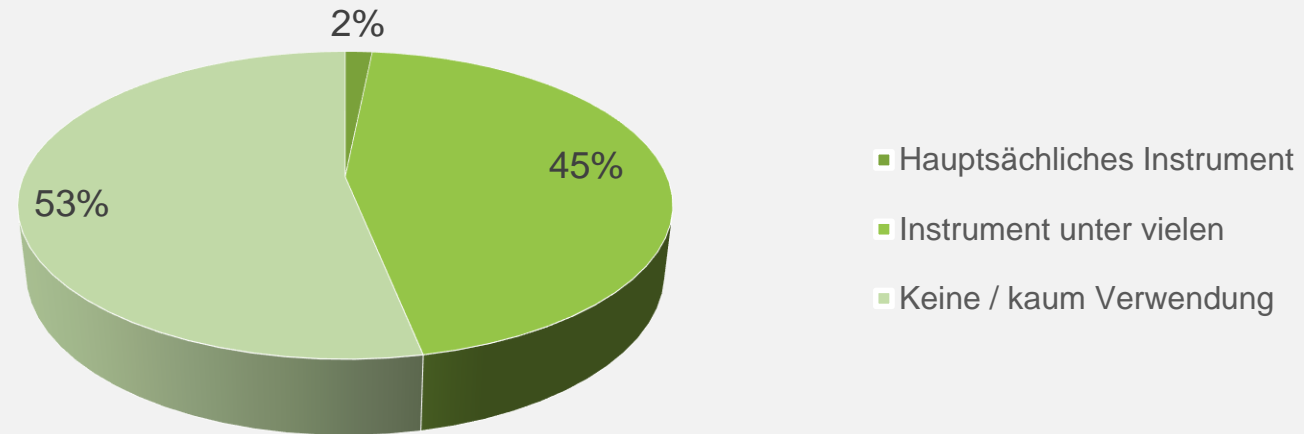
Die Vertrautheit im Umgang mit Themen der Digitalisierung ist bei den einzelnen Mitgliedunternehmen sehr unterschiedlich



- Je ca. 1/3 der Mitgliedunternehmen verfügt über tiefe/unterdurchschnittliche, mittlere/durchschnittliche und hohe/überdurchschnittliche Digitalkompetenzen.
- Die Detailanalyse zeigt, dass die grösseren Unternehmen häufiger digital-vertraute Mitarbeiter haben.
- Der Anteil der Unternehmen mit sehr digitalisierten Mitarbeitern (>75%) ist kleinen Unternehmen überdurchschnittlich.

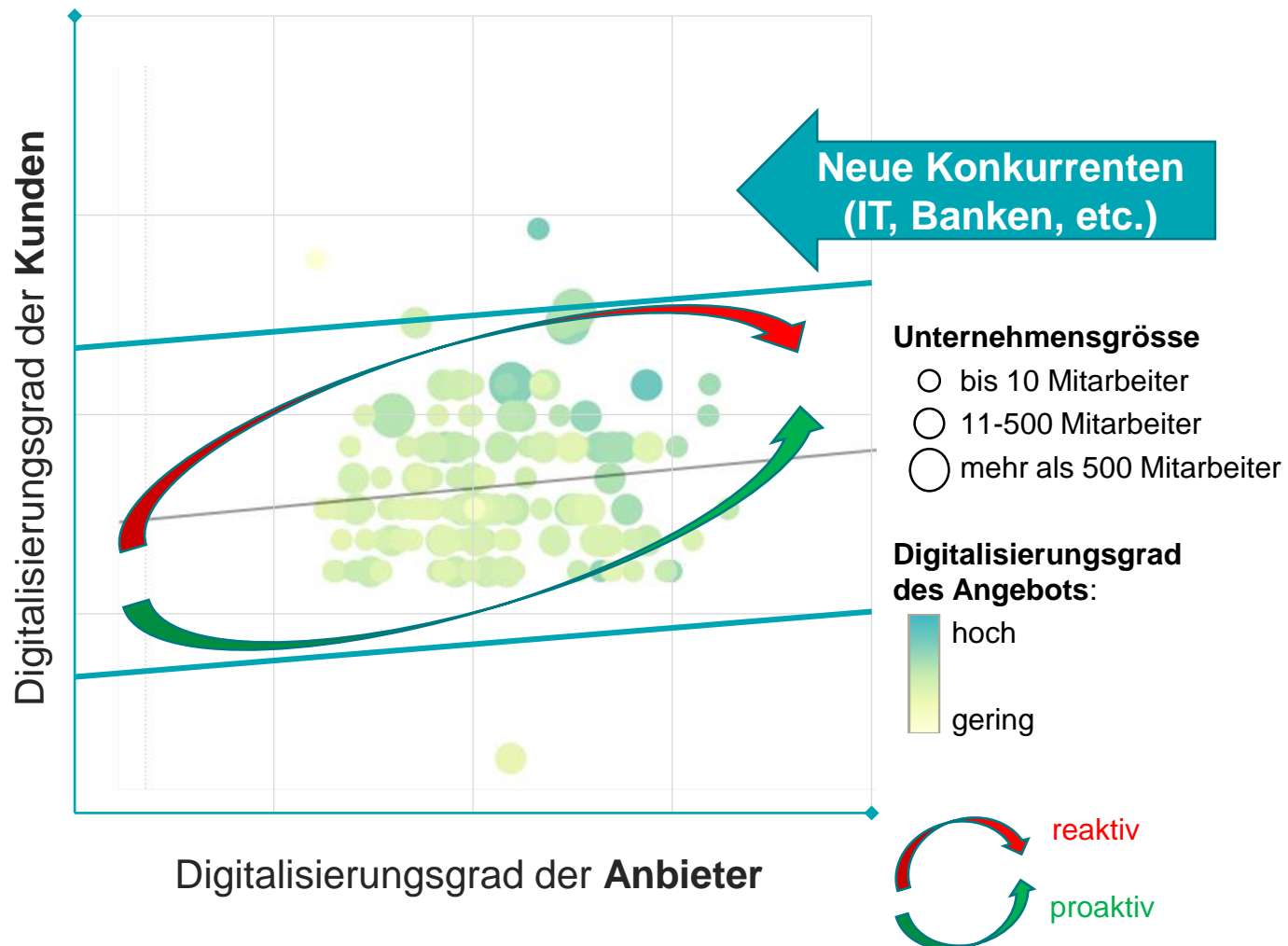
## Soziale Medien ist bei der Hälfte der Unternehmen eines unter vielen Instrumenten zur Mitarbeitergewinnung, die andere Hälfte setzt dies nicht resp. kaum ein

Nutzung von Social Media bei der Personalgewinnung von Unternehmen, welche in den letzten Jahren Mitarbeiter gesucht haben



- 80% der teilgenommenen Mitgliedunternehmen haben in den letzten Jahren Mitarbeiter eingestellt.
- Die Detailanalyse zeigt, dass Social Media bei fast der Hälfte der Unternehmen zur Personalgewinnung eingesetzt wird.

Gesamtüberblick zeigt auf, dass digitale Anbieter mit digitalen Angeboten auch einen überdurchschnittlich hohen Digitalisierungsgrad der Kunden vorweisen



- Es gibt einen **Transformations-Korridor** von unten links nach rechts oben
- Die Nachfrage der Kunden nach einer digitalen Volllleistung ist **noch** gering
- «**Huhn-Ei**»-Problematik: Gibt es zuerst die digitalen Kunden oder die digitalen Anbieter?
- «Digitale Treuhänder können mittels digitaler Angebote Kunden **proaktiv** in deren Digitalisierung unterstützen
- Es gibt auch ganz kleine sehr digitale und **innovative** Anbieter
- Die Konkurrenz kommt nicht nur aus der eigenen Branche → **Neue Marktteilnehmer**



Erwartungen, Wünsche, Ideen von Mitgliedunternehmen an EXPERTsuisse,  
um sie in der Digitalisierung zu unterstützen

---

Kurse  
Erfahrungsberichte  
Zertifizierung  
**Marktüberblick**  
Rechtliche Rahmenbedingungen  
Mitteilungen Standardisierung  
Fachliche Unterstützung  
Empfehlung Datenschutzeempfehlungen  
**Cloudlösung**  
Rahmenverträge  
Kommunikative Unterstützung

# SAVE THE DATE

EXPERTsuisse Jahrestagung  
Mittwoch, 12. September 2018

