



**Meteorit:** Eisen-Oberfläche des Muonionalusta-Meteorits, der 1906 in Schweden gefunden wurde.

# «Treuhand-Generalisten werden gefragt sein»

**Peter Ritter** Der Präsident Expertsuisse und Partner Curia Treuhand über die Digitalisierung, neue Anforderungen an den Berufsstand und die Berichterstattung der Unternehmen.

INTERVIEW: KURT SPECK

*Automaten halten Einzug in die Buchhaltung, viele Routinearbeiten verschwinden. Wie weit ist der digitale Transformationsprozess in der Wirtschaftsprüferbranche schon vorangekommen?*

**Peter Ritter:** Die Branche hat im Bereich der Digitalisierung noch Potenzial nach oben, was nicht weiter erstaunt, wenn man den Digitalisierungsgrad branchenübergreifend vergleicht. Wirtschaftsprüfer und Treuhänder werden innovative Lösungen umsetzen, wenn sie von deren Nutzen überzeugt sind. Für viele kleine und mittlere Unternehmen stellt sich die Frage, was die technologischen Neuerungen für die künftige Tätigkeit bedeuten.

*Sehen Sie eine Diskrepanz zwischen den KMU und den grossen international ausgerichteten Wirtschaftsprüferfirmen? Da sehe ich keinen derart grossen Unterschied. Es gibt mittelständische Unternehmen, die bei der Digitalisierung für ihr Geschäftsmodell auch bereits weit fortge-*

**«Wirtschaftsprüfer werden innovative Lösungen umsetzen, wenn sie vom Nutzen überzeugt sind.»**

schrritten sind. Selbstverständlich betreiben die Big Four einen erheblichen Aufwand, etwa auch im Outsourcing-Bereich, um über ihre Netzwerke ganz vorne mit dabei zu sein. Insgesamt präsentiert sich das Bild sehr heterogen: Nebst den Leadern gibt es sicher einzelne Firmen, die punkto Digitalisierung Aufholbedarf haben.

*Welche Hilfestellung bietet Expertsuisse seinen Mitgliedern bei der Anpassung ihrer Geschäftsmodelle an die neuen Realitäten? Das Thema Digitalisierung hat im Dachverband eine hohe Priorität. Im Vorstand ist ein entsprechendes Projekt bereits weit fortgeschritten. Es liegt nicht an uns, die Mitgliedsunternehmen zu digitalisieren, aber wir wollen und können ihnen Hilfe zur Selbsthilfe anbieten. Dazu gehört etwa die Schulung unserer Mitglieder, um ihnen aufzuzeigen, wie ein Projekt Digitalisierung angegangen werden kann, von der Ist-Analyse bis zur konkreten Umsetzung, teilweise begleitet durch einen externen Digitalisierungscoach. Wichtig ist, ein klares Ziel vor Augen zu haben. Dabei gibt es*

verschiedene Lösungswege, um dorthin zu gelangen.

*Beschleunigt die Digitalisierung eine Spezialisierung, insbesondere bei den kleinen und mittleren Unternehmen?*

Bei der Neuausrichtung des Geschäftsmodells ist die Spezialisierung ein wichtiges Thema. Die Fokussierung wird bei kleinen Firmen mit weniger als zehn Mitarbeitenden auch aktuell, wenn es bei inhabergeführten Unternehmen um die Nachfolgeerregelung geht. Das kann zu vermehrten Kooperationen und Zusammenschlüssen führen.

*Gehören dazu auch sogenannte Cluster, also Firmenverbände, die das gesamte Dienstleistungsangebot abdecken?*

Ja, diese Organisationsform gibt es bereits. Jedes einzelne Unternehmen bringt dabei seine Expertise ein oder eine Dienstleistung, beispielsweise Wirtschaftsprüfung, wird ausgelagert und von einem gemeinsamen Unternehmen angeboten.

*Als Partner einer mittelständischen Treuhandfirma stehen Sie im Konkurrenzkampf mit den Big Four. Wo spürt man das vor allem?*

Natürlich sind auch die grossen Wirtschaftsprüfungsunternehmen Mitbewerber, aber gesamthaft sehen wir uns mehrheitlich der Konkurrenz von ähnlichen KMU gegenüber.

*Spürt man in wirtschaftlich härteren Zeiten einen stärkeren Druck von den multinational aufgestellten Prüffirmen, wenn es um die Mandate von nicht-kotierten Schweizer Unternehmen geht?*

Es gab in der Vergangenheit schon Phasen mit unterschiedlichem Fokus auf den KMU-Bereich. Auch aktuell engagieren sich die Big Four unterschiedlich im KMU-Bereich, wobei tendenziell die Marktbearbeitung forciert wird.

*Mit welchen Trümpfen können Sie bei der Kundschaft punkten?*

Dazu gehören die Kontinuität der Geschäftsbeziehung, Stabilität bezüglich der Ansprechperson, langjährige Branchenerfahrung, kurze Entscheidungswege sowie ein breites Dienstleistungsangebot. Wichtig ist die Nähe zum Kunden.

*Zur Diskussion stehen bei kleinen und mittleren Treuhandfirmen auch immer wieder die Dienstleistungen aus einer*

*Hand, also Abschlussprüfung und Buchhaltung aus dem gleichen Haus. Wie bringt man das mit den Unabhängigkeitsvorschriften unter einen Hut?*

Wir haben strikte Unabhängigkeitsregeln, die Selbstprüfungen verhindern und Interessenkonflikte vermeiden. Konkret bedeutet dies unter anderem im KMU-Bereich mit eingeschränkt zu prüfenden Unternehmen, dass eine strikte personelle und organisatorische Trennung zwischen den Erbringern von Buchführungs- und Prüfungsdienstleistungen bestehen muss. Weiter wird die Mitarbeit bei der Buchführung im Revisionsbericht offengelegt, womit Transparenz gegenüber den Stakeholdern geschaffen wird. Dieses Vorgehen hat sich in der Praxis sehr bewährt.

*Mit der Anhebung der Schwellenwerte sind heute über 90 Prozent der Abschlussprüfungen eingeschränkte Revisionen.*

*Wie aussagekräftig ist diese Revisionsart? Die eingeschränkte Revision hat sich bestens etabliert. Aktionäre und Verwaltungsräte, deren Unternehmen eingeschränkt geprüft wird, sind sich der Qualität und*

Aussagekraft einer eingeschränkten Revision durchaus bewusst. Selbstverständlich besteht immer die Möglichkeit, eine ordentliche Revision zu verlangen, falls zusätzliche Sicherheit, beispielsweise für Kreditgeber, gewünscht wird.

*Viele kleine Firmen und Startups nutzen die Opting-out-Klausel. Ist die Sicherheit bei solchen Unternehmen kleiner?*

Ja, natürlich. Eine Prüfung durch ein registriertes Prüfungsunternehmen schafft Vertrauen, weshalb viele Startups nach wie vor eine Revisionsstelle wählen, weil die Vorteile klar auf der Hand liegen, beispielsweise wenn gewichtige Geldgeber involviert sind.

*Mit dem Verzicht auf eine Abschlussprüfung ist auch ein Geschäft für die Treuhandbranche weggebrochen. Wie haben Sie bei Curia darauf reagiert?*

Ich habe das immer auch als Chance gesehen. Ein Opting-out ist nur für Firmen möglich, die weniger als zehn Mitarbeitende beschäftigen. Wir sprechen hier also von sehr kleinen Unternehmen, die aber öfters aufgrund ihrer beschränkten Ressourcen einen grossen Bedarf an verschiedensten Beratungsdienstleistungen haben, die oft von einem gut qualifizierten Treuhänder erbracht werden können.

*Ist Beratung finanziell nicht generell attraktiver als Abschlussprüfung?*

Bei kleinen und mittleren Firmen sehe ich bezüglich der Honorierung keine grossen Unterschiede zwischen Revisionsmandaten und der Beratungstätigkeit. In beiden Segmenten ist die Qualität der Leistung entscheidend, wobei die Unternehmen bei Revisionsdienstleistungen der Dienstleistungsqualität manchmal zu wenig Beachtung schenken und den Preis zu stark gewichten.

*Sind mit der fortschreitenden Automatisierung im Rechnungswesen nicht vor allem Treuhand-Generalisten gefragt, die – ähnlich wie der Generalunternehmer im Baugewerbe – ein KMU umfassend betreuen können?*

Treuhand-Generalisten waren und werden auch zukünftig gefragt sein. Die Anforderungen an die Generalisten als auch an die Wirtschaftsprüfer werden sich aber stark verändern. Expertsuisse beschäftigt sich intensiv damit, was die Kernaufgaben des Wirtschaftsprüfers 2030 sein werden. Nur wenn wir uns über die zukünftigen

Anforderungen Gedanken machen, können wir die Ausbildung entsprechend gestalten, damit zukünftige Wirtschaftsprüfer über die von Markt und Branche geforderten Skills verfügen.

*Wie steht es um den Nachwuchs für die Branche?*

Im Wettbewerb mit anderen Berufen braucht es heute deutlich mehr Aufwand als früher. Bei Uni-/Fachhochschulabsolventen müssen wir das Berufsbild und die Karrierechancen des Treuhandspezialisten, Wirtschaftsprüfers und Steuerexperten noch besser sichtbar machen.

*Was spricht für den Einstieg in eine solche Laufbahn?*

Unsere Branche bietet attraktive Arbeitsplätze mit einer ausgeprägten Entwicklungskultur für anspruchsvolle Tätigkeiten bei spannenden Kunden aus allen Branchen. Talente werden gefördert und können als Inhaber von kleineren Treuhandgesellschaften Karriere machen oder sich zum Leistungsträger bei grossen Prüfungsgesellschaften entwickeln. Unsere Branche ist auch eine Kadenschmiede für künftige Entscheidungsträger der Schweizer Wirtschaft.

*Mit den laufend komplexeren internationalen Rechnungslegungsstandards wird die Unternehmensberichterstattung immer umfangreicher. Gibt es Bestrebungen zu einfacheren und verständlicheren Darstellungen?*

Nein, das sehe ich nicht. Es wird weiter reglementiert und es werden neue Forderungen von den verschiedenen Anspruchsgruppen kommen.

*Müssten künftig nicht mehr finanzielle und nichtfinanzielle Informationen miteinander verknüpft werden?*

Ob und wie weit finanzielle und nichtfinanzielle Informationen in der Berichterstattung verknüpft werden, wird stark geprägt werden durch die Forderungen der verschiedenen Stakeholder. Zudem zeichnen sich weitere Tätigkeitsfelder ab, etwa in Verbindung mit der Konzernverantwortungsinitiative. Ob das, konkret bei der Konzernverantwortungsinitiative, eine gute Entwicklung ist, sei dahingestellt. Mit der höheren Komplexität gewinnt die Branche an Gewicht, indem sie als vertrauenswürdiger Dienstleister Finanzdaten und Informationen validiert und damit Vertrauen schafft.



## Der Experte

**Name:** Peter Ritter  
**Funktion:** Präsident Expertsuisse; Partner Curia Treuhand, Chur  
**Alter:** 55  
**Familie:** verheiratet, zwei Kinder  
**Wohnort:** Wangs  
**Ausbildung:** Dipl. Betriebsökonom FH; Dipl. Wirtschaftsprüfer

**Der Verband** Expertsuisse zählt als Verband für Wirtschaftsprüfung, Steuern und Treuhand rund 8000 Einzelmitglieder und über 800 Mitgliedsfirmen mit 18 000 Mitarbeitenden. Zu den zentralen Aufgaben gehören die Berufsbildung, die Herausgabe der Schweizer Prüfungsstandards und die politische Interessenvertretung.