

Interview Patrick Vergult:

«Mit der Digitalisierung werden wir auf mehreren Ebenen effizienter»

Die Treuhandbranche setzt noch stark auf Papier und manuelle Geschäftsprozesse. Welche Vorteile digitale Lösungen bringen und wie sich die Rolle der Treuhänderinnen und Treuhänder in den nächsten Jahren verändert, erläutert Patrick Vergult, Inhaber und Geschäftsführer der curaVer GmbH.

Seit einiger Zeit müssen sich alle Branchen mit der Digitalisierung auseinandersetzen. Wie digital oder analog ist die Treuhandbranche unterwegs?

Sehr viele Treuhänderinnen und Treuhänder arbeiten immer noch mit papierbasierten Prozessen und Dokumenten. Unsere Branche befindet sich erstmalig seit Jahren im Umbruch, freundet sich aber nur sehr langsam mit digitalen Lösungen an. Die meisten von uns sind sehr gut ausgelastet, und die Prozesse nun zu verändern, würde viel, Aufwand, Zeit und Geld kosten. So dreht man ständig im Hamsterrad und schiebt den Wandel auf. Eine Minderheit versucht sich dem Wandel mittels Hybridlösungen anzunähern. Sie arbeitet teilweise analog und teilweise digital. Das ist aus meiner Sicht der falsche Weg, denn die Daten sind damit an verschiedenen Orten verstreut und die Prozesse werden sogar langsamer.

Sie gehören zu den Treuhändern, die den Wandel vollzogen haben und vollständig digital arbeiten. Welche Vorteile bringt Ihnen dies im Alltag?

Papier-Unterlagen benötigen sehr viel Platz. Wer digitalisiert, kann den Archivraum und die Bürofläche verkleinern und damit die Mietkosten deutlich reduzieren. Mit sicheren digitalen Lösungen wird zudem das Arbeiten im Home-Office möglich. Diese Flexibilität schätzen viele Mitarbeitende immer mehr. Nicht zuletzt übernimmt eine Software wie KLARA einen grossen Teil der repetitiven Buchungsarbeiten. Damit fällt viel Fleissarbeit weg.

Verändert sich damit die Rolle der Treuhänderinnen und Treuhänder?

Ja, wir gewinnen Zeit für interessantere und anspruchsvollere Aufgaben wie zum Beispiel die individuelle Beratung und Begleitung unserer Kunden auf dem Weg ins digitale Zeitalter. Das gilt auch für den Umgang mit der Software und die Umstellung auf automatisierte Geschäftsprozesse. Ich zeige meinen Kundinnen und Kunden, wie sie die Tools richtig nutzen. Und natürlich helfe ich, wenn Fragen auftauchen. Denn bei gewissen Arbeiten wie etwa der Steuererklärung oder dem Jahresabschluss braucht es nach wie vor viel Fachwissen und Erfahrung.

Welche Vorteile haben die Endkunden, wenn ihre Treuhandfirma digital unterwegs ist?

Der grösste Vorteil ist der sichere Zugriff auf die Daten von überall. So können jederzeit Buchungen gemacht oder Belege eingesehen werden. Ausserdem sind Geschäftsdaten, Bilanz und Erfolgsrechnung tagesaktuell verfügbar. Das hilft bei unternehmerischen Entscheiden. Auch andere Stakeholder profitieren davon, zum Beispiel externe Revisoren oder Steuerbehörden. Sie finden die gewünschten Unterlagen im digitalen Archiv wesentlich schneller, als wenn sie zehn Ordner durchforsten müssen. Nicht zuletzt gibt es einen schnellen, orts- und zeitunabhängigen Austausch zwischen Kundin und Treuhänder. Darum bin ich überzeugt, dass die Digitalisierung der Treuhandarbeit zu einer Effizienzsteigerung auf verschiedenen Ebenen führt.

Sie arbeiten seit gut zwei Jahren mit KLARA und sind zudem KLARA-Coach. Welche Erfahrungen machen Sie damit?

Ich habe lange mit einer anderen Branchensoftware gearbeitet. Das wurde im Lauf der Zeit immer anstrengender. Innovationen blieben aus, Updates waren unnötig kompliziert, zudem gingen Parameter verloren, und ich musste die «Reparatur» meiner Grundeinstellungen jedes Mal selber bezahlen. Mit KLARA mache ich hingegen sehr gute Erfahrungen. Die Software wird regelmässig erweitert, die Entwickler sind offen für unsere Rückmeldungen und der Arbeitsprozess viel effizienter geworden. Ich sage meinen Kunden aber auch: Alles lässt sich nicht automatisieren. Grundlegende Buchhaltungskenntnisse sind nach wie vor gefordert, man muss gewisse Regeln und Abläufe einhalten.

Was überzeugt Ihre Kunden, KLARA zu nutzen?

Viele schätzen, dass bei KLARA alles unter einem Dach erledigt werden kann: Debitoren, Kreditoren, Mahnwesen und E-Banking sind übersichtlich vereint. Man sieht im Dashboard auf einen Blick, wo die Firma finanziell steht und was zu tun ist. Dieser Überblick ist für meine Kundinnen und Kunden sehr hilfreich. Für einige von ihnen ist es auch praktisch, dass beide Parteien Zugriff auf die relevanten Daten haben. So müssen wir uns nicht unbedingt in meinem Büro treffen, um etwas zu besprechen, sondern können uns auch via Videocall oder Telefon austauschen. Das macht uns alle ein bisschen flexibler und orts- und zeitunabhängiger.

Interviewpartner

Patrick Vergult ist Inhaber und Geschäftsführer der curaVer GmbH. Neben klassischen Treuhanddienstleistungen bietet die Firma auch Unternehmensberatung sowie KLARA-Coaching an