



Abacus Success Stories

«Qualifiziertes Fachpersonal wird künftig eine noch zentralere Rolle spielen» – Dimitri Peter über die Treuhandbranche

Dimitri Peter, Partner bei Bommer + Partner

Software ist in der Treuhandbranche längst mehr als eine digitale Eingabemaske. Automatisierung, integrierte Prozesse und KI verändern die Arbeit grundlegend und stellen neue Anforderungen an Menschen, Tools und Zusammenarbeit. Dimitri Peter von Bommer + Partner erklärt, weshalb das Unternehmen seit einigen Jahren auf Abacus setzt und warum die Kontrolle trotz zunehmender Digitalisierung zentral bleibt.

Stellen Sie uns Bommer + Partner gerne kurz vor. Was zeichnet Ihr Unternehmen besonders aus?

Dimitri Peter: Bommer + Partner wurde vor über 35 Jahren gegründet. Seit der Gründung sind wir stetig gewachsen. Unsere Gründer haben sich bereits in jungen Jahren selbstständig gemacht. Dieser unternehmerische Geist ist bis heute spürbar und prägt unsere Unternehmenskultur. Viele Unternehmen, die damals gemeinsam mit uns klein begonnen haben, begleiten wir noch heute. Das zeigt sich auch in der Beziehung zu unseren Kunden: Nach über 35 Jahren Zusammenarbeit ist diese oft sehr partnerschaftlich und persönlich.



Über Bommer + Partner Treuhand KLG:

Bommer + Partner Treuhand ist seit 1989 in Bern verankert und unterstützt Menschen sowie Unternehmen in der ganzen Schweiz mit einem umfassenden Treuhand- und Beratungsangebot. Heute zählt das Unternehmen rund 80 Mitarbeitende. Zum Dienstleistungsangebot gehören Rechnungswesen, Lohn- und Personaladministration, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Wirtschaftsberatung sowie IT-gestützte Digitalisierungsleistungen. Bommer + Partner verbindet fachliche Kompetenz mit einem partnerschaftlichen Verständnis. Ziel ist es, Kundinnen und Kunden spürbar zu entlasten, Mehrwert zu schaffen und sie in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung nachhaltig zu stärken.

Sie haben sich im Jahr 2020 entschieden, auf Abacus zu setzen. Was waren die Beweggründe dafür?

DP: Wir hatten damals noch ein zweites ERP-System im Einsatz und waren mit dessen Entwicklung nicht mehr ganz zufrieden. Als ich zu Bommer + Partner kam, war der Evaluationsprozess bereits im Gange. Es war nicht so, dass unsere Mitarbeitenden dem bisherigen Tool grundsätzlich ablehnend gegenüberstanden. Gleichzeitig hatten wir durch eine Akquisition eine Abacus-Lösung übernommen und konnten dadurch auch diese Software kennenlernen.

Schliesslich mussten wir entscheiden, mit welchem ERP-System wir künftig weiterarbeiten wollen. Wir haben uns für Abacus entschieden, weil es für uns zukunftssträchtiger wirkte. Damals war von der Browser Edition noch nicht die Rede. Schon das User Interface fühlte sich jedoch deutlich moderner an. Zudem überzeugte uns der integrierte Ansatz.

«Für Treuhandunternehmen ergibt es definitiv Sinn, integrierte Tools zu nutzen, anstatt auf eine Software zu setzen, die viele externe Lösungen anbinden muss.»

Wie hat sich die Rolle von Software im Treuhandbereich in den letzten Jahren verändert?

DP: Früher war Software vor allem eine Eingabemaske. Man machte Einträge, die in einer Datenbank gespeichert wurden, und vieles wurde manuell erledigt. Unsere Mitarbeitenden arbeiteten damals noch mit Beleglesern. Irgendwann kam dann der QR-Code dazu.

Mit Abacus war von Beginn an spürbar, dass möglichst viele Prozesse automatisiert werden können. Heute wirkt es selbstverständlich, dass man einen Kreditor automatisiert verarbeiten kann. Damals war es jedoch ein grosser Schritt, die Referenznummer nicht mehr manuell eingeben zu müssen, sondern sie nur noch zu kontrollieren.

Entsprechend hat sich auch die Rolle der Mitarbeitenden verändert: Weg von einer reinen Eingabefunktion, hin zu einer Kontrollfunktion. Die Software übernimmt zunehmend gewisse Aufgaben und weist darauf hin, wenn etwas unklar ist oder nicht den vordefinierten Regeln entspricht.

«Die Rolle der Mitarbeitenden hat sich verändert: weg von der reinen Eingabe, hin zur Kontrolle.»

Es wird weiterhin Bereiche geben, in denen Software eher als Eingabemaske funktioniert – bei uns beispielsweise in der Finanzbuchhaltung von Kleinstkunden. Gleichzeitig wird es immer mehr Bereiche geben, in denen KI oder zumindest stärkere Automatisierung eingebunden wird. Wichtig ist dabei, dass die Software jederzeit klar und nachvollziehbar aufzeigt, was sie macht. Gerade zu Beginn war das teilweise noch etwas schwierig.

Dabei darf man nie vergessen: Die Kontrolle gibt man nicht aus der Hand. Heute erwartet man von Software und KI viel mehr als früher, und diese Systeme können auch deutlich mehr. Aber sie können eben nicht alles. Die Kontrollfunktion und Analyse durch die Mitarbeitenden bleiben bestehen.

Was hat Sie als Bommer + Partner am meisten geprägt?

DP: Auch wenn es heute fast banal klingt: Besonders geprägt hat uns, dass gewisse Dinge automatisiert werden konnten. Dass man Kreditoren einlesen kann, war früher nur mit einem externen Tool möglich. Auch die Bankanbindungen haben uns stark weitergebracht. Bei der ELM-Übermittlung sind wir auf dem neusten Stand. Abacus schafft es immer wieder, am Puls der Zeit zu sein und insbesondere in der Schweiz Standards zu setzen.

Was schätzen Sie an Abacus besonders – vielleicht auch jenseits der reinen Software?

DP: Vorher hatten wir keinen direkten Kontakt zu unserem Softwareanbieter. Bei Abacus ist das anders, und das ist sehr angenehm. Am Schluss merkt man: Da arbeiten Menschen wie Sie und ich. Das hat früher komplett gefehlt. Bei Abacus kann man sich darauf verlassen, dass Anliegen zeitnah bearbeitet werden.

Abschliessend der Blick in die Kristallkugel: Welche Entwicklungen werden Ihrer Meinung nach entscheidend sein?

DP: Wir befinden uns aktuell sicher in keiner einfachen Situation. Die Erwartungen an KI steigen stetig. Viele gehen davon aus, dass gewisse Dinge künftig automatisch erledigt werden – quasi durch ein «Genie in a Bottle». Gleichzeitig müssen die Ergebnisse qualitativ gut und reproduzierbar sein.

Unsere Aufgabe wird es sein, mit diesen Entwicklungen Schritt zu halten und die Kunden abzuholen, wenn Fragen und Erwartungen in diesem Bereich entstehen. Die Software wird zukünftig noch mehr können und noch mehr Aufgaben übernehmen – insbesondere im Bereich der Dateneingabe.

Was sind die Ziele beziehungsweise die Zukunftsvision von Bommer + Partner?

DP: Wir möchten ein Digitalisierungspartner sein – zusammen mit Abacus. Aktuell laufen Überlegungen, ob wir selber Abacus Vertriebspartner werden möchten, um noch enger und exklusiver zusammenarbeiten zu können.

Bommer + Partner wird weiterhin ein breites Leistungsspektrum anbieten. Gleichzeitig werden IT und Digitalisierung immer wichtigere Treiber. Wir möchten unser Know-how in diesem Bereich weitergeben können. Ich glaube nicht, dass jeder Treuhänder dieses Know-how selbst aufbauen kann. Für uns ist das eine Chance, künftig noch mehr Kunden mit der passenden Software unterstützen zu können.

