



Abacus Success Stories

«Dank Abacus haben wir mehr Ressourcen für die proaktive Beratung unserer Kundschaft.»

Benjamin Gämperli, Betriebsökonom bei der Brenner Treuhand AG

Im Interview sprechen Martin Brenner, Benjamin Gämperli und Steven My über ihre Erfahrungen mit dem Abacus Electronic Banking und der DeepBox. Sie berichten, wie die Digitalisierung und Automatisierung von Buchhaltungsprozessen neue Möglichkeiten in der Kundenberatung schafft.

Was ist Ihre Lieblingsfunktion in der Abacus Software?

Steven My: Für mich ist es ganz klar das Electronic Banking, insbesondere das Regelwerk. Die Kombination von DeepBox und dem Abacus Electronic Banking ist perfekt, denn sie ermöglicht uns die automatisierte Zuordnung von Belegen zu einer Buchung. Früher mussten wir alles abtippen und manuell ins Electronic Banking ziehen. Jetzt laufen die wiederkehrenden Buchhaltungsprozesse automatisch.

Wie funktioniert die automatisierte Belegverarbeitung?

SM: Unser Kunde bezahlt die Rechnung selbst und übermittelt uns die Belege laufend oder gesammelt über einen bestimmten Zeitraum via DeepBox. Die Belege werden automatisch im Abacus erfasst. Da die Rechnungen bereits bezahlt sind, verbuchen wir nur noch die Kontobewegungen. Dies geschieht automatisch mit der KI-Erkennung von DeepO und dem Regelwerk des Electronic Banking.

Wie funktioniert das Regelwerk?

SM: Durch definierte Regeln können Kontobewegungen automatisch verbucht werden. Wenn ich die Meldung erhalte, dass ein Beleg nicht automatisch verbucht werden konnte, definiere ich eine neue Regel. In Zukunft läuft der Beleg dann ebenfalls automatisch durch. Diese Buchungsregeln sind ein enormer Mehrwert.

Welche Vorteile bringt der Prozess für Sie und Ihre Kunden?

Martin Brenner: Von einzelnen Kunden erhalten wir die physischen Belege des gesamten Jahres für die Erstellung des Jahresabschlusses und der Steuern. Das ist beratungstechnisch extrem spät. Wenn wir die Belege laufend über DeepBox erhalten, wissen wir zeitnah, wo der Kunde steht und können ihn in Sachen Liquidität, Rentabilität und Steuern beraten. DeepBox gibt uns hier die Möglichkeit, einen aktuellen Einblick in die Situation des Kunden zu erhalten. Je aktueller wir die Belege erhalten und je aktueller somit unser Einblick ist, desto besser können wir den Kunden zielgerichtet beraten.

Wie sind die Reaktionen Ihrer Kundschaft?

SM: Die Reaktionen sind durchweg positiv. Auch wenn der Kunde uns die Belege physisch zur Verfügung stellt, hat er Zugriff auf die digitale Dokumentenablage von DeepBox. Mit der Suchfunktion findet er das gewünschte Dokument schnell und kann von überall auf die Ablage zugreifen, die den aktuell gültigen, höchsten Datenschutzrichtlinien entsprechen. So kann der Kunde die physischen Belege bedenkenlos schreddern. Das ist für die Kunden ein direkter Vorteil, der sehr geschätzt wird.

Wie lief die Implementierung ab?

SM: Das Abacus Electronic Banking und die automatische Verbuchung der Kontobewegungen haben wir schon länger im Einsatz. Bei einem Besuch des AbaTreuhand-Teams haben wir von den Möglichkeiten der DeepBox erfahren. Eigentlich wollte ich bei einem Kunden nur das Electronic Banking einrichten, die DeepBox erfolgte dann im selben Zug. Die Konfiguration beim Kunden war wirklich sehr einfach. Hin und wieder tauchten Fragen auf, die dank der Nähe zu unserem Vertriebspartner und dem AbaTreuhand-Team unkompliziert beantwortet werden konnten. Innerhalb eines halben Jahres konnten wir rund ein Dutzend Kunden auf DeepBox umstellen. Bis Ende 2025 wollen wir alle Kunden mit vielversprechendem Mehrwert umgestellt haben.

Welche Projekte stehen als nächstes an?

Benjamin Gämperli: Als nächstes steht die Einführung der EBICS-Verträge mit den Banken an. Damit können wir die Qualität nochmals deutlich steigern und mögliche Fehlerquellen minimieren. Zudem schauen wir uns AbaPlato genauer an. Ich wünsche mir ein ganzheitliches Cockpit im Abacus, das diverse Informationen wie CRM, Leistungserfassung, Dokumentenablage etc. zusammenfasst. Mit Hoop werden wir uns ebenfalls beschäftigen. Mit diesem Prozess können wir unserer Kundschaft die Vorteile der Automatisierung und Digitalisierung optimal aufzeigen.

Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen und Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung von IT-Projekten?

MB: Ich sehe drei Widerstände bei solchen Projekten: die Kontrolle nicht abgeben zu wollen, die Angst vor der Veränderung und keine Zeit für die Umsetzung zu haben. Mit Steven My hatten wir das Glück, dass er einfach losgelegt hat und die Ressourcen dafür hatte. Als Schnittstelle zwischen unserer Kundschaft und der IT ist er in der richtigen Position. BG: Der psychologische Prozess ist mindestens so komplex wie der technologische. Intern müssen die verantwortlichen Mandatsleiter vom neuen Prozess überzeugt werden, was nicht zu unterschätzen ist. Das liegt in der Verantwortung des Unternehmens und hat nichts mit der Software zu tun.

BRENNER Treuhand

Die Brenner Treuhand AG wurde 1995 gegründet und ist ein inhabergeführtes Treuhandunternehmen, das sich auf Ärztinnen und Ärzte spezialisiert hat.



Über Martin Brenner

Als Inhaber der Brenner Treuhand AG leitet Martin Brenner das Unternehmen seit 1995.



Über Benjamin Gämperli

Benjamin Gämperli treibt die Entwicklung von Digitalisierungsprojekten voran und kümmert sich um strategische Themen.



Über Steven My

Nach Abschluss seiner Berufslehre bei Brenner Treuhand AG beschäftigt sich Steven My mit der Umsetzung von IT-Projekten.

Wie verändert sich Ihre tägliche Arbeit?

BG: Die Digitalisierung und Automatisierung der Buchhaltungsprozesse verändert den Arbeitsalltag unserer Mitarbeitenden. Dank Abacus und DeepBox haben wir mehr Ressourcen für die proaktive Beratung unserer Kundschaft. Die Buchhaltung soll nicht nur reaktiv dem Steueramt dienen, sondern mit zeitnahen Zwischenabschlüssen als Finanzcockpit und Steuerungsinstrument fungieren. Wir befinden uns mitten in einem Paradigmenwechsel. Es sind andere Kompetenzen der Mitarbeitenden gefragt.

Mit welchen drei Worten beschreiben Sie Abacus?

SM: Zukunftsorientiert, effizient, automatisiert