

# «UNSERE KUNDEN SIND MENSCHEN UND VERTRAUEN AUF DIE EXPERTISE VON MENSCHEN»

## Fragen und Antworten rund um den Einfluss von künstlicher Intelligenz (KI) auf die Treuhandbranche



**Urban Scherrer**

Präsident Fachkommission Digitalisierung Expertsuisse, Exec. MBA Digital Transformation (FHGR), COO Avanta Gruppe

**Urban Scherrer, Präsident der Digitalisierungskommission von Expertsuisse, spricht im Interview mit Thomas Koller, Präsident des Fachstrategieausschusses Consulting & Business Services, über den Einfluss von künstlicher Intelligenz auf die Treuhandbranche. Er erläutert, wie sich die Technologie auf Arbeitsprozesse, Kompetenzprofile und die Erwartungen der Kundinnen und Kunden auswirkt – und weshalb trotz rascher Entwicklungen der Mensch im Zentrum bleiben wird.**

**Herr Scherrer, wenn Sie die aktuellen Entwicklungen betrachten: Sehen Sie KI als echten «Gamechanger», der die Treuhandbranche langfristig und tiefgreifend prägen wird?**

**Urban Scherrer:** KI ist definitiv mehr als ein Hype. Viele Unternehmen stehen noch ganz am Anfang, aber die Welle, die jetzt kommt, wird die Branche nachhaltig verändern. Was wir heute sehen, sind erste Automatisierungsschritte. Doch das ist nur die Oberfläche. Die eigentliche Kraft liegt in der Fähigkeit von KI, Muster zu erkennen, Zusammenhänge herzustellen und Entscheidungen vorzubereiten. Gleichzeitig dürfen wir uns nicht blenden lassen: Vieles, was als KI vermarktet wird, ist in Wahrheit klassische Prozessautomation. Echte Gamechanger entstehen dort, wo KI sinnvoll mit Fachwissen kombiniert wird. Erst dann entsteht Mehrwert.

**Welche KI-Tools setzen Sie bereits heute im Alltag ein? Wie verändern diese Lösungen Ihre Arbeitsabläufe?**

Wir arbeiten noch sehr situativ und experimentieren mit den neuen Möglichkeiten. Ein grosser Teil unserer täglichen Nutzung basiert auf Microsoft Copilot, welches das Sprachmodell von Chat-GPT verwendet. Das KI-Tool Perplexity liefert zusätzlich die Quellen zum generierten Text. Dadurch lassen sich die Ergebnisse besser plausibilisieren. Diese unterstützen uns in der Analyse, beim Strukturieren von komplexen Daten und beim Vorbereiten von Unterlagen. Wir experimentieren bewusst viel, denn der Markt entwickelt sich extrem schnell. In der Datenanalyse sehen wir bereits jetzt klare Effizienzgewinne, etwa bei der Aufbereitung oder beim Erkennen von Abweichungen.

**Wo erleben Sie persönlich im Treuhandgeschäft die grössten Hebel für Effizienzgewinne? Gibt es Aufgaben oder Prozesse, bei denen Sie besonders grosses Potenzial durch KI-Unterstützung erkennen?**

Das grösste Potenzial liegt im Zusammenspiel zwischen klassischer Automatisierung und neuer KI. Besonders Prozesse, die repetitiv, fehleranfällig oder stark dokumentengetrieben sind, profitieren enorm: Belegverarbeitung, Buchhaltung, Abstimmungsarbeiten, Plausibilitätschecks. KI-gestützte Chatbots werden in Zukunft vermehrt einfache Kundenanfragen oder Supportfälle übernehmen können. Das wird ein grosser Hebel für die Servicequalität. Gleichzeitig eröffnet KI in der Analyse neue Möglichkeiten, Muster zu erkennen, die dem Menschen entgehen oder nur mit grossem Zeitaufwand erkannt würden. Das ist gerade bei der Erstellung und Prüfung einer umfangreichen Jahresrechnung von zentraler Bedeutung.

**Welche Fähigkeiten sollten Treuhänder und insbesondere Berufseinsteiger mitbringen?**

Treuhänder müssen künftig drei Kompetenzen mitbringen: Erstens ein tiefes Verständnis für Daten. Woher kommen sie? Wie sind sie strukturiert und wie interpretiert man sie richtig? Zweitens die Fähigkeit, digitale Tools wie Prozessautomatisierung und KI gezielt einzusetzen und die Ergebnisse kritisch zu bewerten und zu plausibilisieren. Und drittens, wie bisher, die Fachexpertise, auch wenn das Wissen durch digitale Tools rascher verfügbar ist. Das Berufsbild wird sich daher verändern. Im Vordergrund steht weniger die klassische Sachbearbeitung, sondern mehr die Analyse, Steuerung von Systemen und Beratung.

**Viele sagen, KI befreie Treuhänder von Routine-tätigkeiten und schaffe Freiräume. Teilen Sie diese Perspektive? Und wenn ja: Wird sich die Rolle des Treuhänders dadurch stärker hin zu Beratung und Interpretation von Daten entwickeln?**

Ganz klar ja. Wie bereits erwähnt, werden Routinearbeiten Schritt für Schritt verschwinden. Das schafft Zeit, die sinnvoller genutzt werden kann. Immer wichtiger werden Beratung, Szenarioanalysen und proaktive, auf Datenmustern basierende Empfehlungen. Der Treuhänder muss stärker als Partner wahrgenommen werden, der nicht nur Zahlen verarbeitet, sondern echten Mehrwert bietet. Der Wandel ist bereits im Gang, aber er wird sich noch beschleunigen.

**Welche Risiken oder Grenzen sollten Treuhänder kennen, bevor sie KI im Mandatskontext einsetzen?**

Die Risiken liegen vor allem in der Zuverlässigkeit und im Datenschutz. Sprachmodelle neigen zu Halluzinationen. Das heisst, sie erfinden plausible Antworten, die sie perfekt präsentieren, die aber komplett falsch sind. Zudem sind KI-Modelle oft textbasiert und rechnen aktuell noch unpräzise. KI-Inhalte ungeprüft zu übernehmen, wäre in der Treuhandbranche ein grosses Risiko. Daher braucht es interne Qualitätssicherungsmechanismen, welche das Einsatzgebiet von KI und die Überprüfung der Resultate regeln. Ohne solche klaren Regeln wird KI schnell zum Sicherheitsrisiko für

das Unternehmen. Und natürlich müssen auch die Datenschutzbestimmungen immer eingehalten werden. Dies setzt eine detaillierte Kenntnis voraus, was genau mit den Daten bei einer KI-Abfrage geschieht. Wo werden diese gespeichert? Werden sie auch zum Trainieren der KI verwendet? Diese Regeln müssen ständig überprüft werden, da sich KI-Tools sehr rasch verändern.

**Wenn KI viele Arbeiten beschleunigt oder automatisiert: Wie stark werden dadurch bestehende Abrechnungsmodelle unter Druck gesetzt? Werden wertorientierte Modelle künftig wichtiger werden?**

Auf jeden Fall! Das klassische Stundenmodell wird an seine Grenzen stossen, weil KI viele Aufgaben schneller erledigt, das Arbeitsergebnis für den Kunden aber den gleichen Nutzen haben wird. Die Zukunft sehe ich in einer wert- und ergebnisorientierten Preisgestaltung: Der Kunde zahlt für den Nutzen (Bsp. Steuerersparnis), nicht für den Zeitaufwand. Pauschale Paket- oder Modulpreise werden aus meiner Sicht wichtiger, da sie die Abrechnung vereinfachen und die Branche vom Effizienzgewinn profitieren kann. Bei qualitativ hochstehenden, individuell gestalteten Beratungsleistungen werden hingegen wohl weiterhin stundenbasierte Honorare die Regel sein.

**Welche Projekte rund um KI stehen bei Ihnen ganz oben auf der Prioritätenliste? Wo sehen Sie den grössten unmittelbaren Nutzen?**

Wir fokussieren stark auf die Digitalisierung von Abstimmungsarbeiten, Prozessoptimierung und -automatisierung, Plausibilitätsprüfungen und KI-gestützte Dokumentenverarbeitung. Hier sehe ich kurzfristig das grösste Potenzial für die Steigerung der Effizienz und Qualität. Die daraus gewonnene Zeit muss für qualitativ hochstehende Expertenarbeit eingesetzt werden können.

**Zum Schluss: Glauben Sie, dass KI den Treuhänder irgendwann weitgehend ersetzen könnte?**

KI wird den Treuhänder nicht ersetzen. Unsere Kunden sind Menschen und vertrauen auf die Expertise von Menschen, nicht von Maschinen. Was KI aber tun wird: Sie verschiebt die Wertschöpfung. Treuhänder können qualitativ mehr leisten, breiter beraten und schneller reagieren. Gerade im Bereich der verarbeitenden Tätigkeiten wie der Belegverarbeitung, bei Abstimmungsarbeiten oder der Datenaufbereitung ermöglicht KI eine Effizienz, die bislang schlicht nicht realisierbar war. Wo früher Stunden oder sogar Tage investiert werden mussten, erledigen moderne Systeme heute einen Grossteil der Arbeit innert Minuten. Das eröffnet auch kleineren Treuhandunternehmen völlig neue Möglichkeiten. Sie können Aufträge mit grösseren Datenmengen bewältigen, zusätzliche Mandate annehmen und höhere Qualitätsstandards anbieten, ohne ihr Team aufstocken zu müssen. Sie müssen nur mehr «Rechenleistung» zur Verfügung stellen. ■

**Vielen Dank für das Gespräch.**