STRATEGISCHER BENCHMARK-REPORT

Ihr Unternehmen im Branchenvergleich

Quantitative Analyse, Branchenvergleich und strategische Handlungsempfehlungen

ERSTELLT FÜR

Firma

BRANCHE

Treuhand / Buchhaltung

VERGLEICHSGRUPPE

18 Unternehmen

ERSTELLUNGSDATUM

28. März 2026

Executive Summary

Zentrale Erkenntnisse auf einen Blick

AUFWAND-/ERTRAGSQUOTE
82.7%
Peer-Ø: 30.0%

LAGERDAUER
5 Tage
Peer-Ø: 8 Tage

EIGENKAPITALRENDITE
22.1%
Peer-Ø: 17.6%

LIQUIDITÄTSGRAD
1.9
Peer-Ø: 1.5

KREDITORENLAUFZEIT
22 Tage
Peer-Ø: 26 Tage

EIGENKAPITALQUOTE
38.5%
Peer-Ø: 33.7%

◆ VERDICT

Ihr Treuhandbüro erwirtschaftet CHF 185'000 pro Kopf — das ist stark. Aber 82.7% des Umsatzes fliessen in den Aufwand. Senken Sie diese Quote, steigt der Gewinn direkt. Die Substanz stimmt, jetzt geht es um Effizienz.

+ Kernstärke

CHF 185'000 Umsatz pro VZÄ bei nur CHF 98'000 Personalkosten. Diese Produktivitätsspanne sichert Ihre Wettbewerbsfähigkeit.

! Kernproblem

Die Aufwandquote von 82.7% frisst den Gewinn. Von jedem Franken Umsatz bleiben nur 17 Rappen hängen.

Handlungsfelder

Die 6 wichtigsten Massnahmen — direkt abgeleitet aus der Diagnose

1. Debitorenfrist auf 30 Tage senken

38 Tage Debitorenfrist binden rund CHF 240'000 in offenen Rechnungen.

→ Zahlungsziel auf 20 Tage netto setzen, 2% Skonto bei Zahlung innert 10 Tagen anbieten.

2. Kostenstruktur straffen

82.7% Aufwandquote — jeder Prozentpunkt weniger bringt CHF 23'000 mehr Gewinn.

→ Repetitive Buchungen automatisieren und Gemeinkosten um 3% reduzieren.

3. Buchhaltungsprozesse digitalisieren

Manuelle Standardbuchungen kosten pro VZÄ rund 2 Stunden täglich.

→ Cloud-Buchhaltungssoftware einführen und 80% der Routinebuchungen automatisieren.

4. EK-Quote auf 42% anheben

38.5% EK-Quote ist solide, aber 42% sichert bessere Kreditkonditionen.

→ Jährlich CHF 50'000 aus dem Gewinn thesaurieren statt ausschütten.

5. Beratungsanteil auf 35% steigern

Beratungsmandate erzielen doppelt so hohe Margen wie reine Buchhaltung.

→ Pro Quartal 2 bestehende Mandate um Steuerberatung erweitern.

6. Wachstum über Spezialisierung treiben

Im Kanton Schwyz fehlen spezialisierte Treuhandangebote für KMU-Steuerfragen.

→ Nische wählen und 2 Mitarbeitende gezielt in diesem Bereich weiterbilden.

Produktivität & Margen

Umsatz- und Gewinneffizienz pro Mitarbeiter

UMSATZ PRO VZÄ

BEOBACHTEN

CHF 185'000

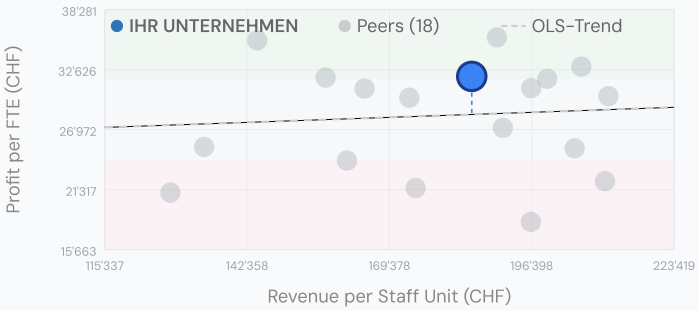
Peer-Ø: CHF 179'268

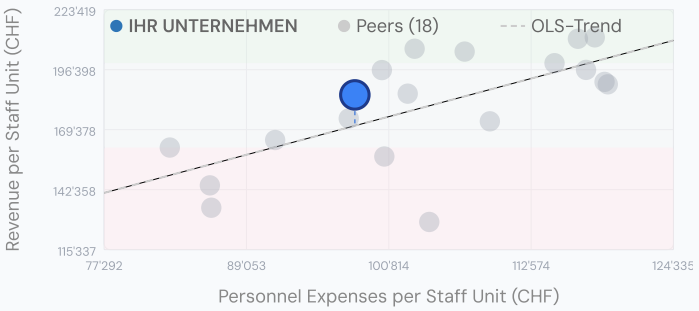
GEWINN PRO VZÄ

STÄRKE

CHF 32'000

Peer-Ø: CHF 28'100



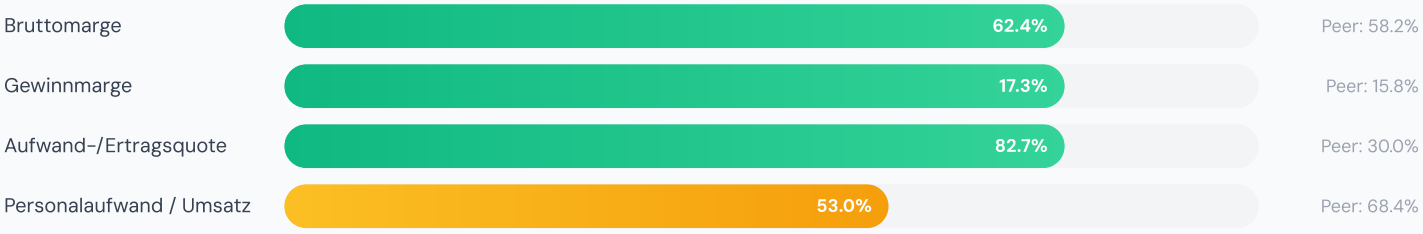


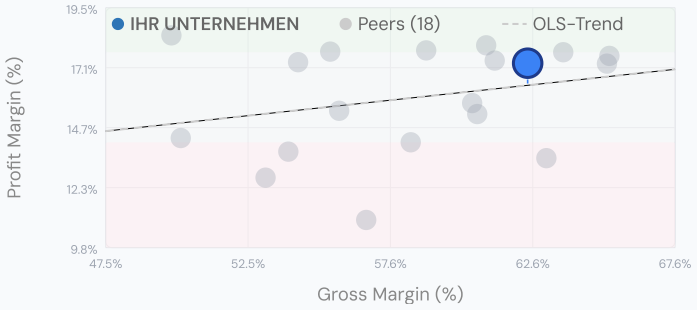
So What?

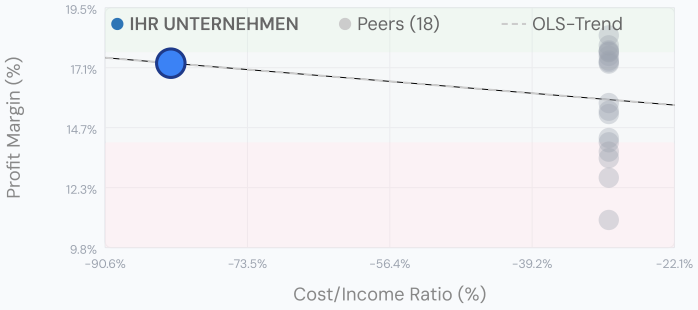
CHF 185'000 pro Kopf bei CHF 98'000 Personalkosten — Ihr Team arbeitet effizienter als die meisten Peers.

Margen-Mechanik

Vergleich der Kosten- und Ertragsstruktur







So What?

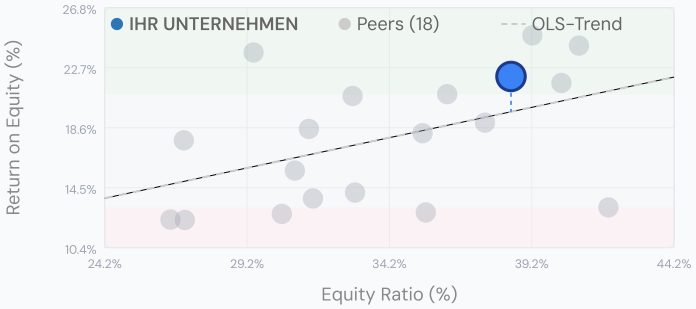
62.4% Bruttomarge, aber nur 17.3% Gewinnmarge — die Differenz von 45 PP verschwindet in Betriebs- und Gemeinkosten.

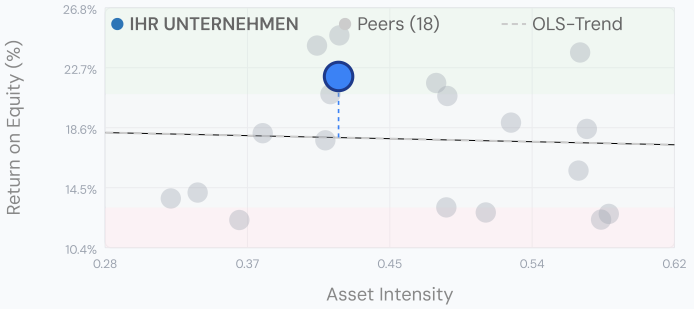
Kapitalstruktur & Rendite

Eigenkapital, Leverage und Anlagenintensität



EK-Rendite	Anlagenintensität	FK-Anteil
1.3x	0.42	62%
vs. Peers	Peer: 0.47	





Risiko-Hinweis

22.1% EK-Rendite bei 38.5% EK-Quote — Sie nutzen Ihr Eigenkapital deutlich besser als die Peers mit 17.6%.

Liquidität & Working Capital

Cash Conversion Cycle und Forderungsmanagement

LIQUIDITÄTSGRAD — STÄRKE

1.9

Peer-Ø: 1.5

DEBITORENFRIST — BEOBACHTEN

38 Tage

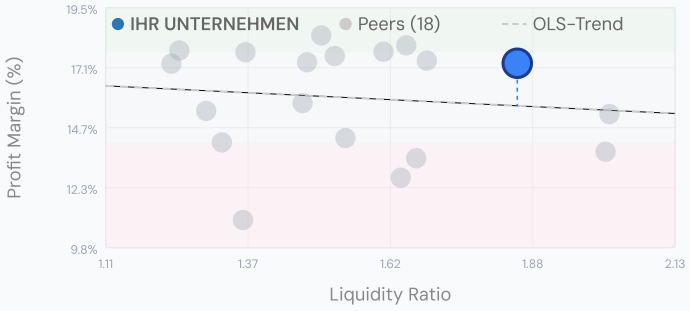
Peer-Ø: 38 Tage

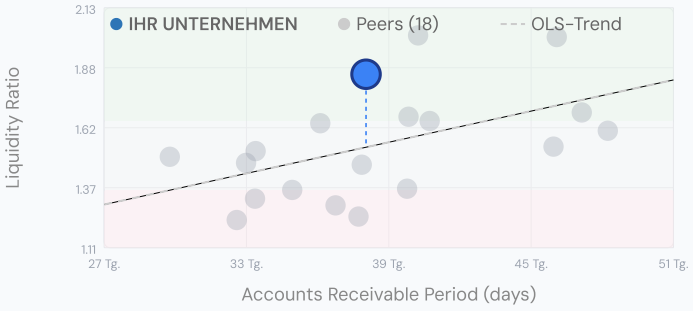
LAGERDAUER — STÄRKE

5 Tage

Peer-Ø: 8 Tage

DSO (Tage)	DIO (Tage)	DPO (Tage)	CCC (Tage)
38	5	22	21





Risiko-Hinweis

Ein CCC von 21 Tagen und Liquiditätsgrad 1.9 zeigen: Ihr Betriebskapital fliesst schnell und sicher zurück.

Umsetzungs-Roadmap

Zeitlich priorisierter Massnahmenplan

Phase 1: Sofort (0–3 Monate)

- Zahlungsziele auf 20 Tage netto umstellen
- Grösste Kostenblöcke identifizieren und kürzen
- Cloud-Buchhaltungssoftware evaluieren und testen

Phase 2: Stabilisierung (3–12 Mt.)

- Standardbuchungen automatisieren, Aufwandquote unter 80%
- Beratungsanteil auf 35% des Umsatzes steigern
- EK-Quote durch Gewinnthesaurierung auf 42% erhöhen

Phase 3: Skalierung (12+ Mt.)

- Spezialisierung aufbauen und regional positionieren
- Team auf 15 VZÄ mit gezielten Neueinstellungen erweitern
- Umsatzziel CHF 2.8 Mio. bei 20% Gewinnmarge

Strategische Zusammenfassung

- **Ausgangslage:** Ein produktives Treuhandbüro mit 12.5 VZÄ, CHF 2.3 Mio. Umsatz und CHF 400'000 Gewinn.
- **Zentrale Herausforderung:** Die Aufwandquote von 82.7% drückt die Gewinnmarge auf nur 17.3%.
- **Grösster Hebel:** Prozessautomatisierung senkt die Aufwandquote — jeder Prozentpunkt bringt CHF 23'000 mehr Gewinn.
- **Liquidität:** CCC von 21 Tagen und Liquiditätsgrad 1.9 sichern den operativen Spielraum.
- **Zielbild 12 Monate:** Aufwandquote unter 80%, Debitorenfrist unter 30 Tage, Gewinnmarge auf 20%.

BENCHMARK-BERICHT

Anhang

Detaillierte Analysen und Empfehlungen

A1

Quantitative Kennzahlen

Streudiagramm-Analysen mit Einschätzung und Massnahmen für jede Kennzahl

A2

Branchenanalyse

Qualitative Positionierung, Stärken, Schwächen und strategische Zusammenfassung

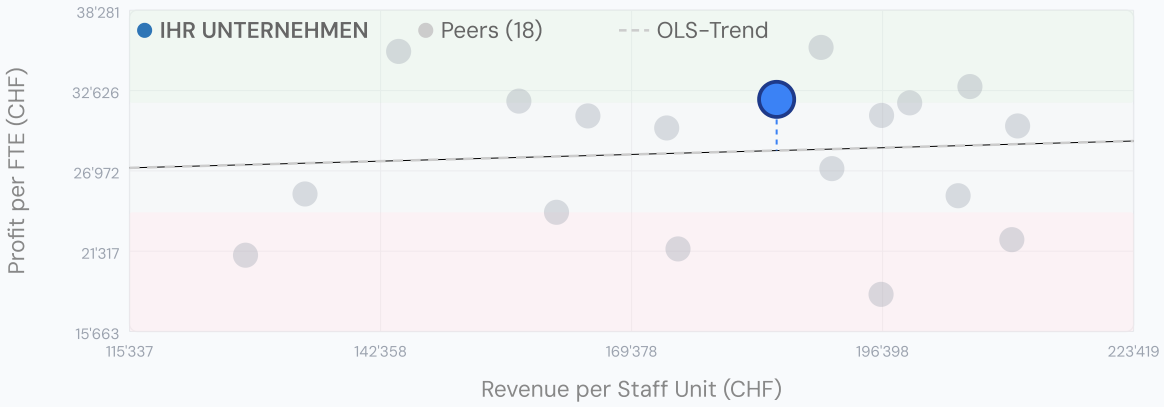
A3

Handlungsempfehlungen

Priorisierte finanzielle, operative und strategische Massnahmen

A1 Detailanalysen

Produktivität — Umsatz pro VZÄ vs. Gewinn pro VZÄ



REVENUE PER STAFF UNIT (CHF)
CHF 185'000
PEER-Ø
CHF 179'268
ABWEICHUNG
+3.2%

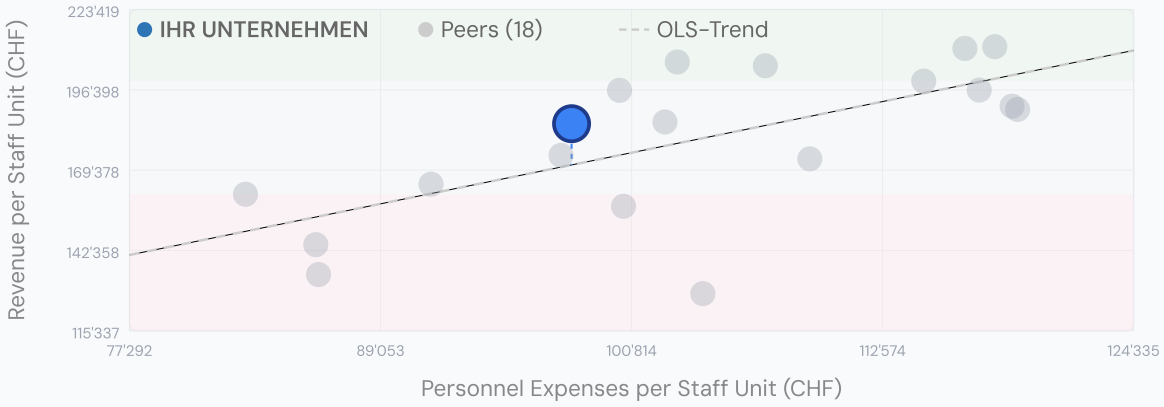
EINSCHÄTZUNG

CHF 185'000 pro VZÄ bei einem Gewinn von CHF 32'000 — das ist ein gutes Verhältnis. In der Treuhandbranche liegt der Durchschnitt bei CHF 179'000. Die Spanne zeigt: Ihre Mandate sind gut ausgelastet und durchschnittlich höherwertig.

MASSNAHME

Analysieren Sie pro Mandat den Stundensatz. Mandate unter CHF 120/h gezielt nachverhandeln oder durch werthaltigere ersetzen.

Produktivität — Personalaufwand pro VZÄ vs. Umsatz pro VZÄ



PERSONNEL EXPENSES PER STAFF UNIT (CHF)
CHF 98'000
PEER-Ø
CHF 104'092
ABWEICHUNG
-5.9%

EINSCHÄTZUNG

CHF 98'000 Personalkosten pro VZÄ sind 6% unter dem Peer-Schnitt von CHF 104'000. Das kann eine Stärke sein — oder es fehlen erfahrene Fachkräfte. Prüfen Sie, ob die Lohnstruktur Schlüsselpersonen langfristig bindet.

MASSNAHME

Lohnbänder mit dem Branchenschnitt abgleichen. Für Ihre 2-3 wichtigsten Mitarbeitenden gezielte Weiterbildung in Steuerrecht budgetieren.

Margen-Mechanik — Cost/Income vs. Gewinnmarge



COST/INCOME RATIO (%)
-82.7%
PEER-Ø
-30.0%
ABWEICHUNG
-175.7%

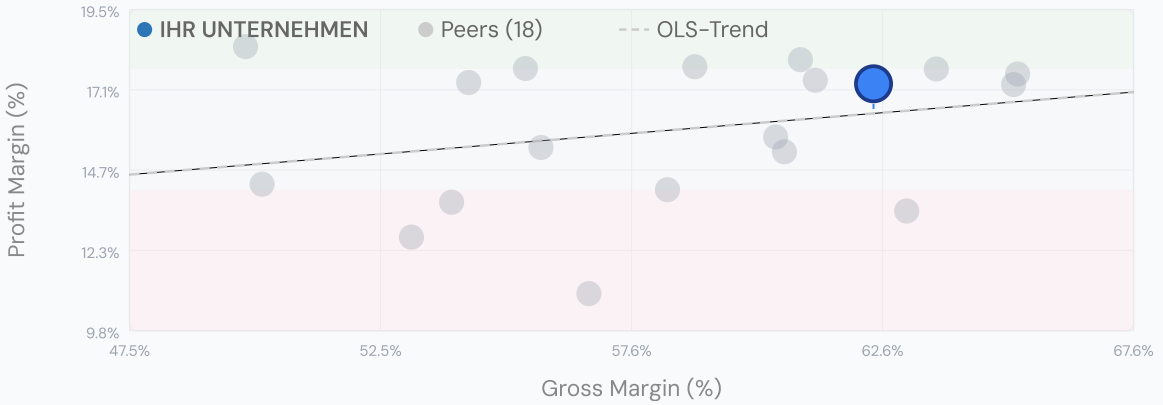
EINSCHÄTZUNG

82.7% Aufwandquote bedeutet: Pro CHF 100 Umsatz gehen CHF 82.70 in den Aufwand. Treuhandbüros mit starker Digitalisierung schaffen Quoten unter 78%. Die Differenz von 4-5 PP entspricht bei Ihrem Umsatz rund CHF 100'000 Gewinnpotenzial.

MASSNAHME

Listen Sie alle wiederkehrenden manuellen Prozesse auf. Die drei zeitintensivsten zuerst automatisieren — Ziel: 80% innert 12 Monaten.

Margen-Mechanik — Bruttomarge vs. Gewinnmarge



GROSS MARGIN (%)
62.4%
PEER-Ø
58.2%
ABWEICHUNG
+7.3%

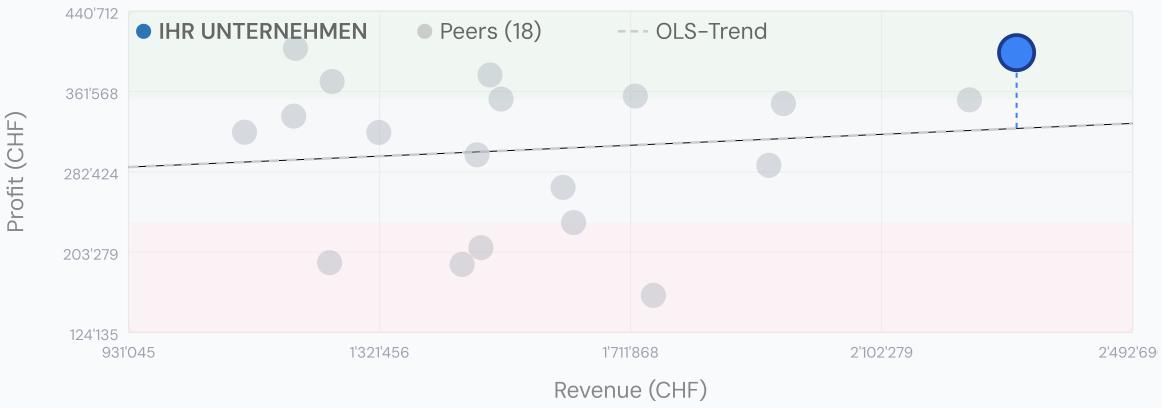
EINSCHÄTZUNG

62.4% Bruttomarge vs. 17.3% Gewinnmarge — 45 PP verschwinden in Gemeinkosten. In der Treuhandbranche sind Bruttomargen über 60% gut. Der Hebel liegt nicht in der Marge selbst, sondern in den Kosten zwischen Brutto und Netto.

MASSNAHME

Die drei grössten Gemeinkostenposten prüfen: Miete, IT und Sachkosten. Bei jedem Posten 5% Einsparpotenzial suchen.

Margen-Mechanik — Umsatz vs. Gewinn



REVENUE (CHF)
CHF 2'312'500

PEER-Ø
CHF 1'528'831

ABWEICHUNG
+51.3%

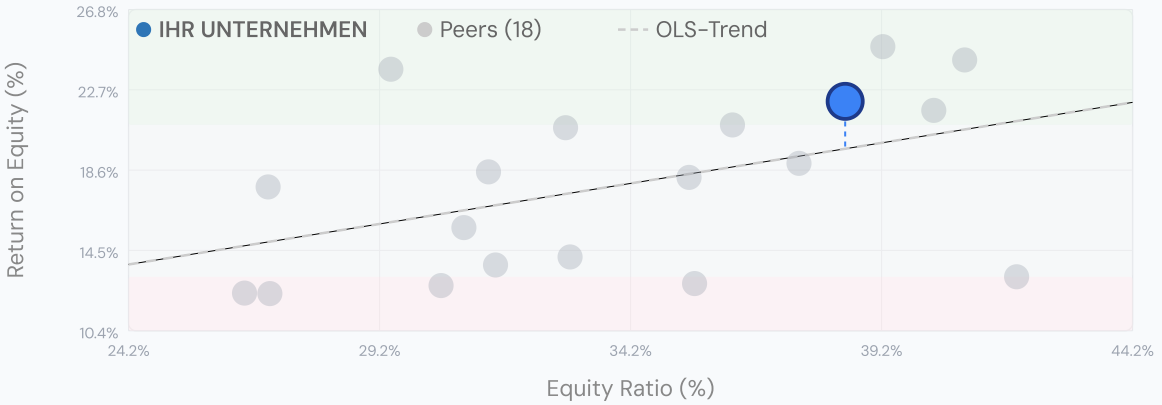
EINSCHÄTZUNG

CHF 2.3 Mio. Umsatz bei CHF 400'000 Gewinn ergibt 17.3% Gewinnmarge. Im Treuhand-Vergleich ist das solide. Die Grafik zeigt: Ihr Büro liegt umsatzmässig im oberen Viertel — die Gewinnkurve hält mit.

MASSNAHME

Bestehende Mandanten aktiv ansprechen: Zusatzleistungen wie Steuerplanung oder Nachfolgeberatung direkt anbieten.

Kapitalstruktur — EK-Quote vs. EK-Rendite



EQUITY RATIO (%)
38.5%

PEER-Ø
33.7%

ABWEICHUNG
+14.1%

EINSCHÄTZUNG

38.5% Eigenkapital sichert die Bonität. Die EK-Rendite von 22.1% liegt 4.5 PP über den Peers. Das zeigt: Ihr Kapital arbeitet effizient — der moderate Fremdkapitalanteil von 62% verstärkt die Rendite zusätzlich.

MASSNAHME

Jährlich CHF 50'000 thesaurieren. Vor grösseren Investitionen die Bankkonditionen mit der höheren EK-Quote neu verhandeln.

Kapitalstruktur — Anlagenintensität vs. EK-Rendite



ASSET INTENSITY
0.4
PEER-Ø
0.5
ABWEICHUNG
-9.8%

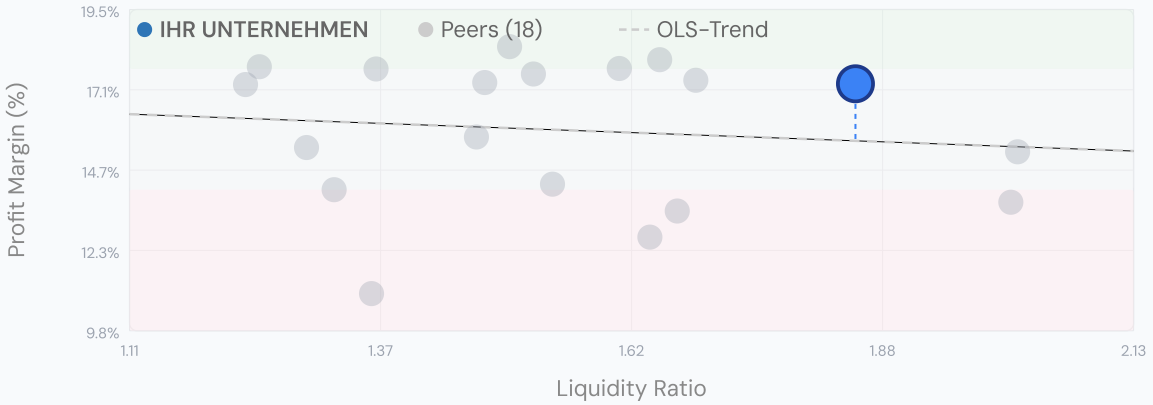
EINSCHÄTZUNG

42% des Vermögens steckt in Sachanlagen — das ist für ein Treuhandbüro leicht über dem Peer-Schnitt von 47%. Die tiefere Anlagenintensität bedeutet: Sie binden weniger Kapital in Infrastruktur und haben mehr Flexibilität.

MASSNAHME

Bei der nächsten IT-Erneuerung Leasing statt Kauf prüfen. Das hält die Anlagenquote tief und schont die Liquidität.

Liquidität — Liquiditätsgrad vs. Gewinnmarge



LIQUIDITY RATIO
1.9
PEER-Ø
1.5
ABWEICHUNG
+20.8%

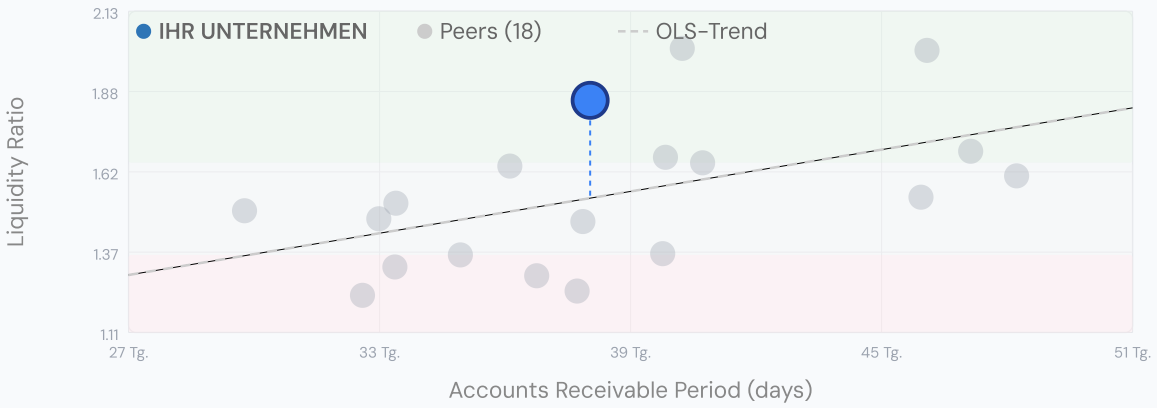
EINSCHÄTZUNG

Liquiditätsgrad 1.9 heisst: Für jeden Franken kurzfristige Schulden haben Sie CHF 1.90 flüssige Mittel. Das ist komfortabel. Ab 1.5 gilt ein Treuhandbüro als gut aufgestellt — Sie liegen 27% darüber.

MASSNAHME

Den Überschuss über 1.5 gezielt nutzen: In Digitalisierung investieren oder als Sicherheitspolster für saisonale Schwankungen halten.

Liquidität — Debitorenfrist vs. Liquiditätsgrad



ACCOUNTS RECEIVABLE PERIOD (DAYS)
38.0

PEER-Ø
38.5

ABWEICHUNG
-1.2%

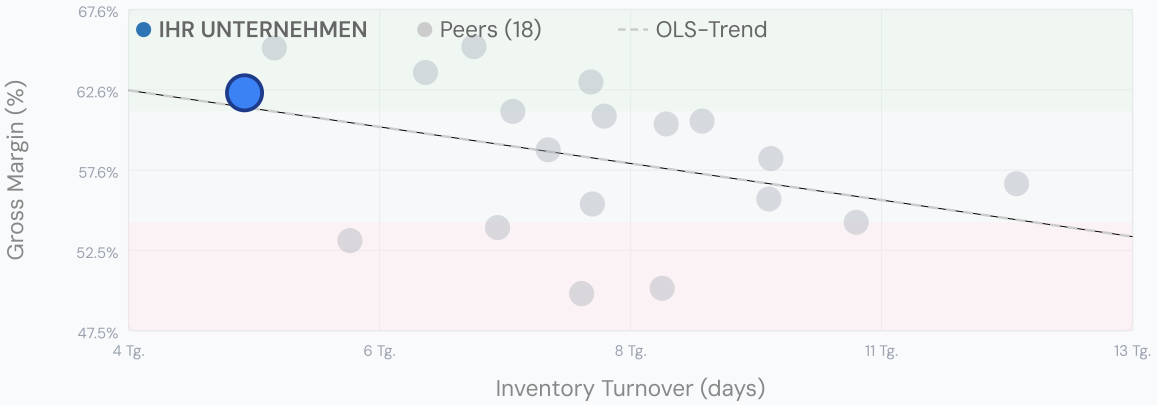
EINSCHÄTZUNG

38 Tage Debitorenfrist liegt exakt im Peer-Schnitt von 38.5 Tagen. Im Treuhandbereich sind 30 Tage das Ziel. Die 8 Tage Differenz binden rund CHF 50'000 zusätzlich in Forderungen.

MASSNAHME

Beauftragen Sie eine Person im Team mit dem wöchentlichen Debitorenabgleich. Ab Tag 15 automatische Zahlungserinnerung auslösen.

Liquidität — Lagerumschlag vs. Bruttomarge



INVENTORY TURNOVER (DAYS)
5.0

PEER-Ø
8.2

ABWEICHUNG
-39.3%

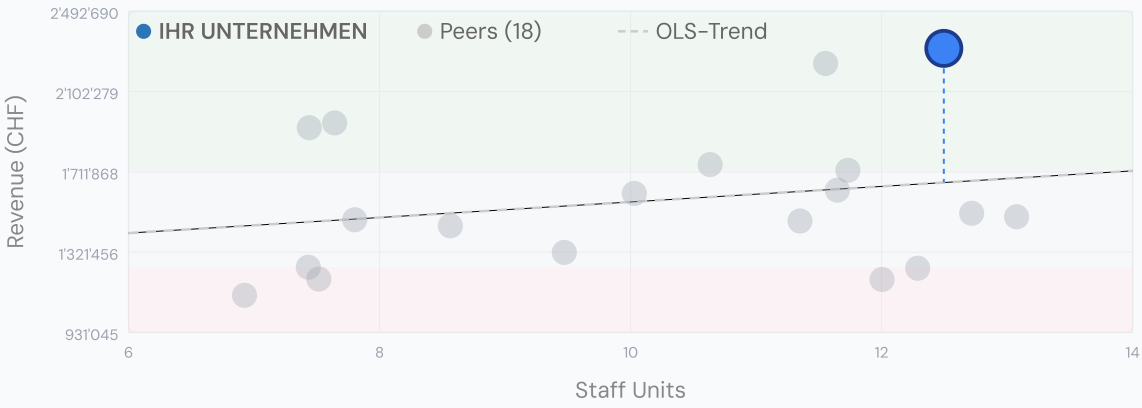
EINSCHÄTZUNG

5 Tage Lagerdauer bei einem Dienstleistungsbetrieb ist unauffällig. Im Treuhandbereich gibt es kaum physische Lager. Der Wert bildet vermutlich Vorräte an Büromaterial oder vorausbezahlte Software-Lizenzen ab.

MASSNAHME

Kein Handlungsbedarf. Achten Sie lediglich darauf, dass vorausbezahlte Lizenzen korrekt abgegrenzt werden.

Produktivität — VZÄ vs. Umsatz



STAFF UNITS
12.5

PEER-Ø
9.9

ABWEICHUNG
+26.9%

EINSCHÄTZUNG

12.5 VZÄ generieren CHF 2.3 Mio. — das sind CHF 185'000 pro Kopf. Die Peer-Gruppe hat im Schnitt 9.9 VZÄ. Ihr Büro ist grösser und produktiver als die meisten Vergleichsunternehmen im Kanton Schwyz.

MASSNAHME

Vor einer Neueinstellung prüfen: Bringt die Person mindestens CHF 180'000 Umsatz? Nur einstellen, wenn Mandate dafür vorhanden sind.

A2 Branchenanalyse

Qualitative Positionierung in der Branche Treuhand / Buchhaltung

Marktwachstum	●●○○○ Moderat	Margendruck	●●●●○ Hoch
Digitalisierung	●●●●○ Hoch	Wettbewerb	●●●○○ Mittel
Regulierung	●●●●○ Hoch	Innovation	●●○○○ Moderat

Stärken

+ Hohe Produktivität: CHF 185'000 Umsatz pro VZÄ liegt 3.2% über dem Peer-Schnitt von CHF 179'268.
+ Tiefe Personalkosten: CHF 98'000 pro VZÄ gegenüber CHF 104'092 im Branchenschnitt sichert eine attraktive Marge.
+ Starke EK-Rendite: 22.1% EK-Rendite übertrifft den Peer-Durchschnitt von 17.6% deutlich.
+ Solide Eigenkapitalbasis: Die EK-Quote von 38.5% liegt über dem Branchenmedian von 33.7% und stärkt die Bonität.

Schwächen

! Hohe Aufwandquote: 82.7% Aufwandquote limitiert die Gewinnmarge auf nur 17.3% — effizientere Peers schaffen unter 78%.
! Debitorenfrist auf Peer-Niveau: 38 Tage sind nicht kritisch, aber 30 Tage wären im Treuhandbereich das Ziel.
! Gemeinkostenblock: Die 45 PP Differenz zwischen Brutto- und Gewinnmarge deuten auf Optimierungspotenzial bei Betriebskosten.

A3 Handlungsempfehlungen

Priorisierte finanzielle, operative und strategische Massnahmen

Finanzielle Massnahmen

HÖCHSTE PRIORITÄT — PRIORITÄT 1

Debitorenfrist auf 30 Tage senken

38 Tage Debitorenfrist entsprechen bei CHF 2.3 Mio. Umsatz rund CHF 240'000 gebundenem Kapital in offenen Rechnungen. Eine Reduktion auf 30 Tage setzt CHF 50'000 Liquidität frei. Für ein Team von 12.5 Personen lohnt sich ein einfaches, automatisiertes Mahnwesen.

→ Zahlungsziel auf 20 Tage netto setzen und ab Tag 15 automatisch erinnern.

→ 2% Skonto bei Zahlung innert 10 Tagen anbieten — das kostet weniger als die gebundene Liquidität.

HÖCHSTE PRIORITÄT — PRIORITÄT 2

Kostenstruktur straffen

82.7% Aufwandquote heisst: Von CHF 2.3 Mio. Umsatz fliessen CHF 1.9 Mio. in den Aufwand. Jeder eingesparte Prozentpunkt bringt CHF 23'000 zusätzlichen Gewinn. Die grössten Hebel liegen bei Sachkosten, IT und manuellen Prozessen.

→ Die fünf grössten Kostenposten auflisten und bei jedem 5% Einsparpotenzial prüfen.

→ Externe Buchhalter-Kosten durch interne Automatisierung ersetzen — Ziel: Aufwandquote unter 80% in 12 Monaten.

HOCH — PRIORITÄT 3

EK-Quote auf 42% anheben

38.5% EK-Quote ist im Treuhandbereich solide, aber 42% öffnet die Tür zu besseren Kreditkonditionen. Bei CHF 400'000 Gewinn reicht eine Thesaurierung von CHF 50'000 jährlich. In 2-3 Jahren erreichen Sie das Ziel ohne Einschränkung der Ausschüttung.

→ Gewinnverwendung formal festlegen: Mindestens 15% des Jahresgewinns thesaurieren.

→ Bei Erreichen von 42% die Bankkonditionen aktiv neu verhandeln.

Operative Massnahmen

HÖCHSTE PRIORITÄT — PRIORITÄT 4

Buchhaltungsprozesse digitalisieren

Manuelle Standardbuchungen kosten Ihr Team geschätzt 2 Stunden pro Person und Tag. Bei 12.5 VZÄ sind das 25 Stunden täglich. Eine Cloud-Lösung kann 80% dieser Routinearbeit übernehmen. Die frei werdende Zeit fliesst in höherwertige Beratungsleistungen.

→ Innert 3 Monaten eine Cloud-Buchhaltungslösung evaluieren und mit 3 Mandaten pilotieren.

→ Nach 6 Monaten 80% der Standardbuchungen automatisiert abwickeln.

HOCH — PRIORITÄT 5

Beratungsanteil auf 35% steigern

Reine Buchhaltungsmandate erzielen typisch 30-40% Marge. Steuerberatung und Nachfolgeplanung bringen 50-70%. Wenn Sie den Beratungsanteil von geschätzt 20% auf 35% steigern, erhöht sich die Gewinnmarge spürbar — ohne dass Sie neue Kunden akquirieren müssen.

→ Bei den 10 grössten Mandaten aktiv Beratungsleistungen anbieten.

→ 2 Mitarbeitende gezielt in Steuerrecht oder Nachfolgeberatung weiterbilden.

A3 Handlungsempfehlungen (Fortsetzung)

Strategische Massnahmen

HOCH — PRIORITÄT 6

Wachstum über Spezialisierung treiben

Im Kanton Schwyz fehlen spezialisierte Treuhandangebote für KMU. Wer sich als Experte für eine Nische positioniert, kann höhere Honorare durchsetzen. Bei 12.5 VZÄ reicht eine klare Fokussierung auf 1-2 Branchen, um sich regional abzuheben.

→ Eine Branchennische definieren und das Team gezielt schulen.

→ In 12 Monaten: 3 neue Mandate aus der gewählten Nische gewinnen.

Nächste Schritte — Umsetzungszeitplan

Kurzfristig (0–3 Monate)

Alle Mandatsverträge auf Zahlungsziel 20 Tage netto umstellen und automatische Erinnerungen ab Tag 15 aktivieren.

Die fünf grössten Kostenposten analysieren und bei jedem mindestens 5% Einsparpotenzial identifizieren.

Zwei Cloud-Buchhaltungslösungen testen und mit 3 Pilotmandaten den Automatisierungsgrad messen.

Mittelfristig (3–12 Monate)

Cloud-Lösung auf alle Mandate ausrollen und 80% der Routinebuchungen automatisieren.

Bei den 10 grössten Mandaten aktiv Steuerberatung und Nachfolgeplanung anbieten.

Zwei Mitarbeitende in Steuerrecht oder Nachfolgeberatung zertifizieren lassen.

Langfristig (12+ Monate)

Branchennische definieren und regionale Positionierung im Kanton Schwyz aufbauen.

Team gezielt auf 15 VZÄ erweitern — nur bei gesicherter Mandatslage und CHF 180'000 Umsatz pro Kopf.

Zielbild erreichen: CHF 2.8 Mio. Umsatz, unter 80% Aufwandquote, mindestens 20% Gewinnmarge.