



**Lars Fiechter**  
Geschäftsführer  
Dipl. Treuhandexperte  
Fachmann im Finanz- und  
RW mit eidg. Fachausweis  
Zugelassener Revisor RAB

**Fiechter Treuhand AG**  
Obertor 8, 4915 St. Urban  
+41 62 207 90 10  
info@fiechertreuhand.ch

**Hersteller**  
Topal Solutions AG  
+41 62 915 87 00  
topal.ch

**Vertriebspartner**  
intusdata ag  
+41 43 399 47 47  
intusdata.ch

## Fiechter Treuhand AG Treuhand und Digitalisierung – Der Weg zum nachhaltigen Erfolg.

Fiechter Treuhand ist ein langjähriges Treuhandunternehmen in St. Urban LU und wird in zweiter Generation von Lars Fiechter geführt. Das kontinuierliche Wachstum der Firma verdankt Fiechter Treuhand seiner klaren Strategie, dem persönlichen, bodenständigen Dialog mit den Mandanten sowie dem einzigartigen Service, den sie leisten: digitalisierte Prozesse und kundenorientierte Lösungen für KMU und Einzelunternehmen.

### **Herr Fiechter, seit bereits 5 Jahren ist bei Ihnen Topal im Einsatz. Wie würden Sie die Situation vor Topal beschreiben?**

Bevor wir Topal bei uns einführt, hatten wir Sage im Einsatz. Wir arbeiteten mit einer Lösung, die intern nie grossen Zuspruch fand und konnten daher auch nicht alle Funktionen der Anwendung nutzen. Mit Sage war eine Live-Zusammenarbeit unsererseits mit dem Kunden nicht möglich: der Kunde erfasste die Buchungen, schickte uns die Belege und wir verarbeiteten diese anschliessend.

Seit Topal sind solche Prozesse optimal gelöst, sie funktionieren digital und wir können sämtliche Funktionen zielgerichtet und erfolgreich anwenden. Was wir sehr schätzen ist die übersichtliche Datenbankstruktur und der Zeitstrahl von Topal.

### **Wie sind Sie auf Topal aufmerksam geworden?**

Auf Topal wurden wir durch eine Empfehlung eines Bekannten aufmerksam. In einem Gespräch diskutierten wir verschiedene Softwarelösungen und so erfuhr ich von Topal Solutions. Da wir sowieso eine neue Lösung suchten, kam uns diese persönliche und überzeugende Empfehlung sehr gelegen.

### **Sie haben auch weitere Produkte wie Kendox und Vertec im Einsatz und sind daher digital sehr gut ausgestattet. Auch Ihre Webseite hebt sich stark von anderen Webseiten der Branche ab, was den Eindruck hinterlässt, dass Digitalisierung für Sie ein wichtiges Thema ist. Würden Sie Ihre digitalisierten Prozesse als Ihren persönlichen USP bezeichnen?**

Ja, absolut. Mit unseren digitalen Dienstleistungen und Produkten liefern wir einen Service, der die

Bedürfnisse unserer Kunden optimal abdeckt. Aus diesem Grund setzen wir auch auf verschiedene Digitalisierungslösungen wie Kendox und neu, bzw. zukünftig, auch auf Vertec. Hier befinden wir uns allerdings noch in der Projektphase. Ich kann daher bestätigen, dass die Digitalisierung für uns einen hohen Stellenwert besitzt und wir uns daher auch stolz als digitale Treuhänder bezeichnen. Unsere Website ist unsere digitale Visitenkarte, welche wir regelmässig pflegen. Neukunden generieren wir vielfach über unsere Webseite, was uns natürlich sehr freut.

#### **Warum setzen Sie auf die Produkte von Topal?**

Wir strebten nach einem gesamtheitlichen Eco System und wurden in der Vergangenheit nicht fündig bei der Suche nach einer Software, die alle Bereiche des Treuhandwesens mit einem Tool abdeckt und welche gleichzeitig ein effizientes Arbeiten ermöglicht. Hier muss man auf ein Programm setzen, welches Anbindungen zu weiteren Lösungen bietet. So wie die Produkte von Topal Solutions und intusdata ag. Die Schnittstellen erleichtern die Prozesse und vereinfachen das Arbeiten.

#### **Wurden Ihre Ziele erreicht?**

Ja, absolut! Als ich 2010 in das Unternehmen einstieg, wurde alles analog gelöst: es wurden Papierberichte geschrieben, Excellisten geführt, wir hatten eine einzige zentrale E-Mail-Adresse und ebenso nur einen Telefonanschluss. Sage erfüllte unsere Ansprüche nicht mehr ausreichend und die Zusammenarbeit mit unseren Kunden war aufgrund der verschiedenen Medienbrüche verbesserungsfähig.

Zudem konnten Daten nicht bidirektional ausgetauscht werden. Für uns kam deshalb nur noch eine ganzheitliche, dynamische Lösung in Frage. Hierzu waren Schnittstellen zu anderen Programmen wichtig. Die Lösung in unserem Fall hiess Topal und wir sind mehr als happy mit dem Ergebnis.

#### **Welche Herausforderungen gab es?**

Die Umstellung zu einem DMS war anfänglich etwas anspruchsvoll, vor allem für unser Team. Neue

Prozesse zu lernen und den Mehrwert der vielen Vorteile zu erkennen, war in der ersten Phase etwas holprig. Hier war die Schulung durch intusdata ag natürlich sehr hilfreich, was die Umstellung schlussendlich vereinfachte.

#### **Auf welche Funktionen möchten Sie in Topal auf keinen Fall mehr verzichten?**

Bei Topal: Ganz klar der Kreditorenprozess. Dieser ist vollumfänglich digitalisiert und an das elektronische Archiv von Topal angebunden. Belege lassen sich direkt einlesen und der Papierbeleg wird anschliessend fachgerecht von uns entsorgt. Danach wird die Rechnung direkt verarbeitet und revisions sicher archiviert. Dies optimiert unsere Prozesse massiv.

Auch der Kunde kann zeitgleich Buchungen durchführen – denn wenn man bedenkt, dass rund 70 % unserer Kunden die Buchhaltung selbst führen, ist für uns der Zugriff auf diese Daten sehr praktisch und vorteilhaft. Wir können rasch eingreifen und korrigieren bzw. abändern und so den Aufwand Ende des Geschäftsjahres reduzieren. Was uns auch begeistert, ist die Möglichkeit der Massenmutationen.

#### **Und was schätzen Sie an Ihrem DMS Kendox?**

Bei Kendox schätzen wir, dass alle Dokumente nun zentral an einem Ort gelagert sind, der Kunde bei Bedarf auch auf die Dokumente zugreifen kann und es die Volltextsuche gibt.

#### **Welche Vorteile bieten die neuen Lösungen?**

Ganz konkret funktionieren beim Kreditorenprozess die Prozesse schneller und wir benötigen weniger Ressourcen beim Zugriff. Ausserdem gestaltet sich das Arbeiten komfortabler und macht einfach mehr Spass.

#### **Wie war die Zusammenarbeit mit Topal?**

Die Zusammenarbeit funktionierte über alle Projekte und Bereiche sehr gut, die Betreuung war äusserst kompetent und wir wurden jederzeit sehr gut beraten.

**Sind weitere Projekte geplant?**

Aktuell läuft noch das Vertec-Projekt. Danach gilt es die vielen Veränderungen zu festigen und die Lösungen kontinuierlich mit unseren Bedürfnissen und Ansprüchen abzugleichen.

**Möchten Sie diesem Interview noch etwas hinzufügen?**

Ja, gerne: Digitale Angebote steigern die Attraktivität gegenüber Anspruchsgruppen. Digitale Prozesse steigern die Konkurrenzfähigkeit gegenüber anderen

Treuhandunternehmen. Wichtiger als ein Höchstmass an Digitalisierung ist aber immer noch, dass wir unser Handwerk beherrschen und seriöse und zuverlässige Dienstleistungen erbringen. Treuhand ist und bleibt ein «People Business». Vertrauen ist nicht digitalisierbar.

**Wir bedanken uns bei Herrn Fiechter für dieses spannende Interview und wünschen ihm und seinem Team weiterhin viel Erfolg mit den Topal-Produkten.**