

Vollkosten halbiert, Wachstum gesichert: So geht Finance Transformation für KMU

Schweizer KMU digitalisieren Vertrieb, Marketing und IT – aber übersehen dabei einen der grössten Bremser: die Finanzverwaltung. Veraltete Prozesse, Personalabhängigkeiten und fehlendes Reporting kosten Zeit, Geld und Entscheidungsqualität.

Das Parato Lab 4.26 zeigte eindrücklich, was möglich wird, wenn man genau dort ansetzt. Am 15. April am Swisscom Business Campus in Zürich stand unser Partner SWITRECO im Mittelpunkt: eines der am schnellsten wachsenden Treuhandunternehmen der Schweiz – und Lösungsanbieter im Parato-Verbund.



VON PARATO 23.04.2026

Warum Sie Ihre Finanzverwaltung industriell digitalisieren sollten

Die Buchhalterin fällt aus. Der CFO kündigt. Das Reporting kommt zu spät, um noch etwas zu steuern. Was sich nach Ausnahmesituationen anhört, ist für viele KMU strukturelles Risiko – eingebaut in die eigene Finanzabteilung.

Die häufigsten Bremsklötze sind bekannt:

- **Personalabhängigkeit:** Wissen, Prozesse und Entscheidungen hängen an einzelnen Personen. Krankheit, Urlaub, Fluktuation oder Pensionierung legen den Betrieb lahm – und Fachpersonal ist teuer und schwer zu finden.
- **Fehlende Skalierbarkeit:** Historisch gewachsene IT-Infrastrukturen, eingefahrene Abläufe, keine durchgängige Automatisierung. Wer wächst, zahlt überproportional mehr.
- **Keine Kostenkontrolle:** Hohe Sprungfixkosten bei Wachstum, teure Systemwechsel, Rekrutierungsrisiko. Das Budget für die Finanzverwaltung wird selten hinterfragt – obwohl dort oft am meisten zu holen ist.
- **Reaktives Reporting:** Monatszahlen kommen zu spät, die Liquiditätsübersicht fehlt, Entscheidungen werden auf Basis von Vergangenheitsdaten getroffen. Wer so steuert, reagiert – statt zu gestalten.

Die Lösung liegt nicht in mehr Personal, sondern in industriell digitalisierten Prozessen: standardisiert, automatisiert, skalierbar. Genau dort setzt Parato an – und deshalb holen wir Partner wie Stefan Jakob, CEO von SWITRECO, mit ins Boot.

Stefan Jakob hat eine klare Vision: Jeder KMU-CEO soll zu jeder Tages- und Nachtzeit seine Zahlen kennen und wissen, wo sein Unternehmen finanziell wirklich steht – ohne auf den CFO warten zu müssen.

Um diese Vision zu erfüllen, bietet SWITRECO zusammen mit Parato drei Bausteine an:

- **Finanzverwaltungs-Check:** Wo steht das KMU heute – und was bremst am stärksten?
- **SOLL/IST Workshop Finance Transformation:** Gemeinsam Zielzustand definieren, Massnahmen priorisieren, Roadmap erstellen.
- **Treuhand as-a-Service:** Die vollständige Übernahme der Finanzverwaltung mit standardisierten, digitalisierten Prozessen.

Die Partnerschaft schafft für den CEO konkret:

- **Transparente Ist-Situation:** Der CEO erhält eine klare Übersicht über Stärken, Schwächen und Optimierungspotenziale in Buchhaltung, Lohn, Steuern und Reporting – als belastbare Grundlage für strategische Entscheide.
- **Gezielte Finanz-Transformation:** Finanzprozesse werden gemeinsam analysiert, Prioritäten definiert – damit eine zukunftsfähige, digital unterstützte Finanzführung strukturiert aufgebaut werden kann.
- **Weniger manuelle Arbeit, höhere Datenqualität:** Strukturierte, technologiegestützte Abläufe minimieren Fehlerquellen und machen Echtzeitdaten verfügbar.
- **Klare Grundlagen für Wachstum:** Verlässliche Finanzdaten und Reporting als Basis für Budgetierung, Liquiditätsplanung und strategische Entscheide.

SWITRECO übernimmt die Finanzverwaltung – Parato begleitet die gesamthafte Transformation danach.



Vollkosten halbiert. Wachstum gesichert. So geht Finance Transformation.

Ein konkretes Beispiel aus der SWITRECO-Praxis macht das greifbar: Ein Schweizer Grosshändler mit rund **50 Mitarbeitenden** an drei Standorten und über **10 Mio. Franken Umsatz** stand unter Margendruck und wollte wachsen – aber vorher musste die Finanzabteilung stimmen.

Die Ausgangslage war belastet: 3.5 Vollzeitstellen plus Lizenzen für die Finanzverwaltung, Liquiditätsprobleme durch reaktives Reporting, und schliesslich der Ausfall der Buchhaltungsabteilung. SWITRECO übernahm den operativen Betrieb, migrierte auf Abacus, standardisierte und automatisierte die Finanzprozesse und führte CFO-Services ein.

Das Ergebnis: **Die Vollkosten im Bereich Finanzverwaltung wurden halbiert.** Keine internen Personalabhängigkeiten mehr, keine Sprungfixkosten bei weiterem Wachstum.

Der nächste Schritt: ein **SOLL/IST Workshop** mit Parato, um die Digitalisierungs-Roadmap für das restliche Unternehmen zu entwickeln.

Der Parato-Ansatz auf einen Blick: Das

Wimmelbild

*«Alles, was du nicht illustrieren
kannst,
kannst du nicht erklären.»*

Diesen Satz hat unser CEO Markus Mühlemann dem letzten Parato Lab mitgegeben - er passt nirgendwo besser als auf den Parato-Ansatz selbst. Einen Verbund aus erfahrenen Lotsen, geprüften Lösungsanbietern und standardisierten Bausteinen erklärt man nicht mal eben in zwei Sätzen. Deshalb haben wir dieses Wimmelbild entwickelt.



Das Bild macht auf einen Blick sichtbar, wie Parato Schweizer KMU-CEOs dabei hilft, wettbewerbsfähig zu bleiben – und das auf eine Art, die die Digitalisierung für Schweizer KMU neu definiert.

Links unten im Kreis steht der Parato-Verbund: Lotsen, Lösungsanbieter und standardisierte Bausteine – alles an einem Ort, aufeinander abgestimmt, anschlussfähig. Was es so nicht gibt: Ein Verbund aus erfahrenen Unternehmerpersönlichkeiten und geprüften Lösungsanbietern, der ausschliesslich für Schweizer KMU-CEOs arbeitet – mit einem einzigen Ziel: die Wettbewerbsfähigkeit der KMU Schweiz zügig und effektiv zu steigern.

Parato bringt vorselektierte, standardisierte und anschlussfähige Lösungsbausteine. Die bewährten **Lösungsanbieter** setzen diese fachgerecht um. Und der erfahrene **Lotse** stellt fortwährend sicher, dass das KMU «das Richtige, richtig tut» – nicht nur am Anfang, sondern über den gesamten Transformationsweg. Er navigiert, orchestriert und steuert: Zielbild schärfen, Handlungsfelder priorisieren, Roadmap definieren, Umsetzung begleiten, Erfolg sicherstellen.

Die rote Strasse zeigt die Reise: Sie beginnt mit dem **Start-Workshop** – dem empfohlenen Einstieg, der in einem halben Tag Zielbild, Handlungsfelder und Prioritäten klärt. Er schafft Klarheit, Tempo und Investitionssicherheit – und verhindert, dass das KMU zu früh in die falsche Richtung läuft. Dann folgen vier messbare Phasen – von 40% bis 80% Digitalisierungsreife. An jedem Punkt: Standortbestimmung, nächster Schritt, weitergebaut.

Rechts oben das Ziel: Ein wettbewerbsfähiges Schweizer KMU – produktiver, mit sinkenden Kosten und steigendem Umsatz. Nicht irgendwann. Messbar.

Warum Parato mit Lotsen und Lösungsanbietern arbeitet

Was das Wimmelbild zeigt, hat in der Praxis einen entscheidenden Vorteil für den CEO: Er muss nicht selbst evaluieren, koordinieren und abstimmen. Der Lotse übernimmt das – als aktueller oder ehemaliger CEO, der die gleiche Sprache spricht. Parato stellt die geprüften Lösungen und Lösungsanbieter bereit. Das Ergebnis: schnellere Entscheide, reduziertes Umsetzungsrisiko, mehr Fokus auf Führung und Wachstum.

Unser Verbund wächst laufend – mit neuen Lotsen und Lösungsanbietern, die ihn stärken. Im April begrüßen wir vier neue Partner:

Lotsen:

- **Patrick Hanhart** Patrick Hanhart bringt Führungserfahrung aus internationalen Konzernen, Startups und Schweizer KMU mit – und setzt KI heute praktisch ein, statt nur darüber zu reden. Als Lotse begleitet er CEOs bei Strategie und Umsetzung: konkret, geerdet, auf Augenhöhe.

Richard Sahli – CPC Verkauf + Marketing Richard Sahli verbindet mit CPC Verkauf + Marketing klassische Vertriebserfahrung mit digitaler Umsetzungskompetenz – von CRM über Inbound Marketing bis zur Verkaufsdigitalisierung. Über 30 KMU-CEO-Kontakte bringt er direkt mit in den Verbund.

Lösungsanbieter:

- **Gian-Reto Kobler – Pro Web Solutions** Mit Pro Web Solutions automatisiert Gian-Reto Kobler digitale Geschäftsprozesse bei KMU – von vernetzten Workflows bis zum gezielten KI-Einsatz. Sein Fokus: dort ansetzen, wo manuelle Routinen die Effizienz bremsen, obwohl eine Automatisierung längst möglich wäre.

René Kuchler – Khaya Consulting AG René Kuchler begleitet mit der Khaya Consulting AG Unternehmen und öffentliche Verwaltungen bei Vision, Strategie und Projektführung. Was ihn antreibt: echte Transformation – mit dem Menschen im Mittelpunkt, nicht der Technologie.



Patrick Hanhart

Patrick Hanhart



Richard Sahli

CPC Verkauf + Marketing



Gian Reto Kobler

Pro Web Solutions



René Kuchler

Khaya Consulting AG

3 Punkte, die Sie als CEO direkt ableiten können

1. Die Finanzverwaltung ist kein Kostenfaktor – sie ist ein Hebel. Wer seine Finanzverwaltung industriell digitalisiert, gewinnt nicht nur Effizienz. Er schafft die Grundlage, auf der die gesamte digitale Transformation aufbaut. SWITRECO und SoHa Treuhand zeigen: Das geht schneller und günstiger, als die meisten CEOs erwarten.

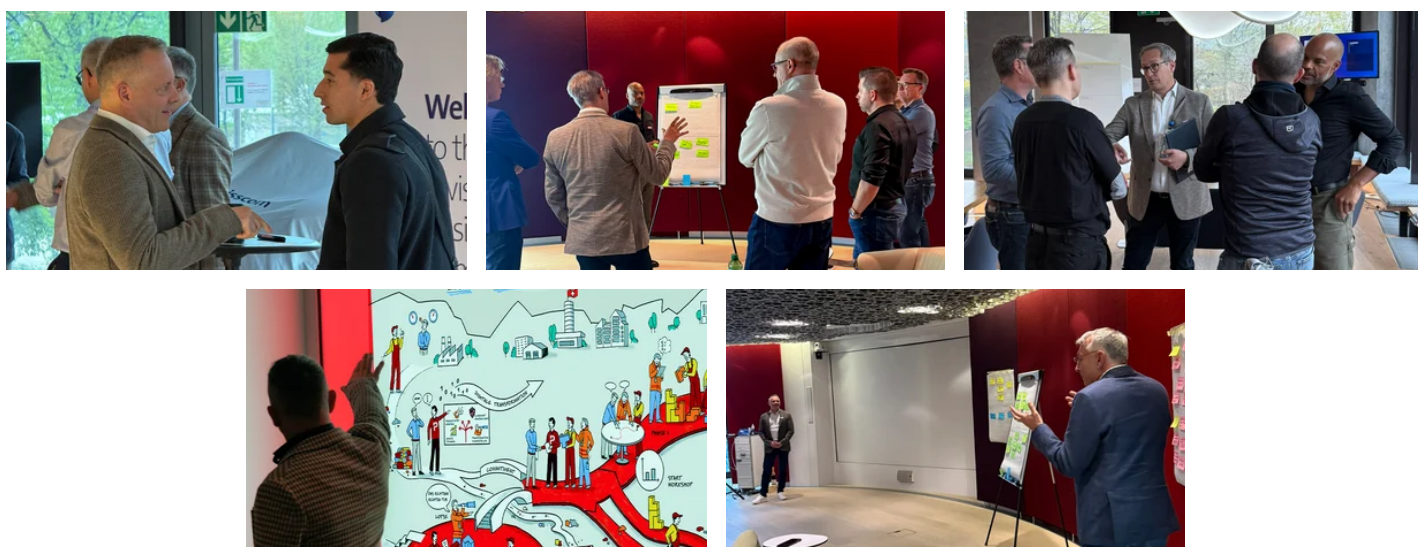
2. Digitalisierung ohne Orientierung kostet mehr, als sie bringt. Wer einfach loslegt, landet schnell bei isolierten Lösungen, fehlender Durchgängigkeit und viel manuellem Aufwand. Der Start-Workshop schafft in einem halben Tag Klarheit über Zielbild, Handlungsfelder und Reihenfolge – und verhindert teure Fehlentscheide.

3. Sie müssen das nicht alleine stemmen. Der Parato-Verbund bringt den Lotsen, die Lösungsanbieter und die Bausteine – aufeinander abgestimmt, KMU-erprobt, zu KMU-Preisen. Ein Ansprechpartner, ein gemeinsames Ziel: Ihre Wettbewerbsfähigkeit messbar steigern.

Möchten Sie erfahren, ob **SWITRECO** oder einer unserer anderen Partner der richtige nächste Schritt für Ihr KMU ist? Buchen Sie ein unverbindliches Erstgespräch.

→ [Erstgespräch buchen](#)

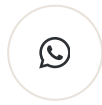
Weiter geht es am **Parato Lab 5.26**, am **Mittwoch, 20. Mai 2026** in Zürich. Co-Host ist einer unser ältesten Partner **Koelliker**.



NEWS

PARATO LAB

PARATO VERBUND



Das könnte Sie auch interessieren



12.03.2023 1 MIN.

Die Effizienz im digitalen Marketing erhöhen – Ein Lösungsansatz

 Von Parato

Über 80 Prozent der Erstwahrnehmung im B2B findet online statt: Anbieter, Produkte, Services und deren Anwendungsbereiche



20.07.2024 1 MIN.

PARATO.ch vernetzt KMU mit Digitalisierungsexperten

 Von Parato

Von KMU für KMU: Digitaler Marktplatz PARATO.ch unterstützt KMU bei der Digitalisierung Ein Vertrauenspartner für digitale



25.02.2026 1 MIN.

Gemeinsam auf Kurs: Wie Parato das Rennen für KMU gewinnt

 Von Parato

Urs Lehner: Skalierung ist kein Buzzword – sondern Verantwortung Urs Lehner hat im Lab deutlich gemacht, worum es bei Parato

sowie Bewertungen
durch Drit ...

Angelegenheiten: Die
Plattf ...

im Kern geht:
industriali ...

Parato

➤ **KMU industriell digitalisieren.**

Parato AG

Alte Tiefenaustrasse 6
3048 Worblaufen

+41 58 255 14 45

info@parato.ch

Parato

Startseite

Transformation führen

Workshops & Begleitung

Lösungen & Umsetzung

Experten

Mehr

[Parato-Verbund](#)

[Parato Lab](#)

[Blog](#)

Partner
[Whitepaper](#)

[Partnerportal](#)
[Kontakt](#)

[CPQ](#)

© 2026 Parato

[Impressum / Datenschutz](#)