

**Überwachen:** Weltweit sind bei den «Big Four» PwC, EY, KPMG und Deloitte rund eine Million Beschäftigte in der Prüfung und Beratung tätig.

# «Wir wollen nicht der billige Jakob sein»

**Erich Bucher** Der Chef von Grant Thornton über die Wachstumsstrategie im Schweizer Markt, die digitale Herausforderung und das veränderte Anforderungsprofil für die Wirtschaftsprüfer.

INTERVIEW: KURT SPECK

*Grant Thornton will im Schweizer Markt rasch wachsen und bis 2021 die Nummer sechs unter den Wirtschaftsprüfungsfirmen sein. Wie weit sind Sie noch von diesem Ziel entfernt?*

**Erich Bucher:** Durch die Gewinnung von Neukunden sowie dank unserem internationalen Netzwerk und den zuletzt getätigten Übernahmen verzeichnen wir ein beachtliches Wachstum. Umsatzmässig haben wir die gesteckten Ziele noch nicht in allen Bereichen ganz erreicht, wir sind aber auf gutem Wege. Mit weiteren Investitionen wird die Expansion vorangetrieben.

*BDO als Nummer fünf im Schweizer Markt erzielt einen Umsatz von rund 200 Millionen Franken. Wo stehen Sie heute?*  
Für mich wichtiger als die absoluten Zahlen ist die Entwicklung des Umsatzes und die Frage, wie nachhaltig dieser erwirtschaftet wurde. 2018 hatte Grant Thornton Schweiz/Liechtenstein einen Umsatz von 34 Millionen Franken. Letztes Jahr erreichten wir bereits einen Umsatz von 39 Millionen. Dies bedeutet ein Umsatzwachstum von über 14 Prozent. Der entsprechende Wert bei den Big Five lag deutlich tiefer.

*Seit der Fusion von Grant Thornton Schweiz mit der liechtensteinischen Revitrust vor fünf Jahren wurde vor allem in der Westschweiz expandiert. Sind weitere Akquisitionen in anderen Regionen geplant?*

Angestrebt wird vor allem ein organisches Wachstum an den bestehenden Standorten in Zürich, Genf, Lausanne, Schaan und Buchs. Wir halten uns aber alle Optionen offen, um auch über Akquisitionen an anderen Orten zu wachsen. Aktuell haben wir aber keine weiteren Übernahmen geplant.

*Ergeben sich vermehrt Kaufmöglichkeiten, weil kleinere Treuhandfirmen mit der fortschreitenden Digitalisierung teilweise an ihre Grenzen stossen?*

Damit es für uns interessant wird, muss eine Gesellschaft über eine gewisse Grösse verfügen und sich in der Nähe unserer bisherigen Standorte befinden.

*Wird die Wachstumsstrategie innerhalb des Netzwerks von Grant Thornton dezentral in den einzelnen Ländern und Regionen festgelegt oder gibt das Management in der Londoner Dachgesellschaft den Expansionsrhythmus vor?*

Als Teil des internationalen Netzwerkes tragen wir die in London formulierten strategischen Ziele mit. Grant Thornton Schweiz ist jedoch eine unabhängige rechtliche Einheit, geführt von 18 Partnern, die ihre Wachstumsstrategie selber festlegt.

*Beim Aussenauftritt wird die internationale Vernetzung hervorgehoben, andererseits will man aber auch klein und agil sein. Ist das nur scheinbar ein Widerspruch?*

Ich sehe das nicht als Widerspruch, sondern als grosse Stärke von Grant Thornton Schweiz/Liechtenstein. Dank unserem internationalen Netzwerk profitieren unsere Kunden von unserer umfassenden Expertise. Die flache Hierarchie in unserer Firma mit einem starken Einbezug der Partner ermöglicht kurze Entscheidungswege. Ist bei einem Mandat ein spezifisches Know-how erforderlich, das unser lokales Team nicht abzudecken vermag, können wir auf unser Netzwerk und damit auf über 56 000 Experten zurückgreifen.

*Wie positioniert sich Grant Thornton gegenüber den Big Four, Deloitte, PwC, EY,*



## Der Prüfer

**Name:** Erich Bucher  
**Funktion:** CEO Grant Thornton, Schweiz/Liechtenstein  
**Alter:** 59  
**Familie:** verheiratet, zwei Kinder  
**Wohnort:** Wollerau SZ  
**Ausbildung:** dipl. Wirtschaftsprüfer

**Das Unternehmen:** Grant Thornton Schweiz/Liechtenstein ist ein Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen mit Niederlassungen in Schaan LIE, Zürich, Genf, Lausanne und Buchs SG. Die Firma erbringt Dienstleistungen im Bereich Wirtschaftsprüfung, Finanzen, Steuern, Recht und Outsourcing. Mit rund 180 Mitarbeitenden wurde 2019 ein Umsatz von 39 Millionen Franken erzielt.

*KPMG? Will man im Kampf um die Revisionsmandate der grossen börsenkotierten Gesellschaften mitmischen oder wird vor allem das breite Segment der KMU gesucht?*

Unsere Positionierung ist unabhängig von den Big Four. Wir konzentrieren uns klar auf den KMU-Markt. Die Prüfung und Beratung innerhalb dieses Kundensegments ist und bleibt ein wichtiger Geschäftsbereich. Im internationalen Kontext gehören in dieses Marktsegment weltweit tätige Firmen mit einem Umsatz zwischen 500 Millionen und 1 Milliarde Franken. Gleichzeitig verfügt Grant Thornton über genügend Expertise, um auch börsenkotierte Unternehmen zu prüfen und zu beraten. Unser Ziel ist es, uns noch stärker im Markt als wählbare Alternative auch im börsennotierten Umfeld zu positionieren.

*Bei den grossen Mandaten gab es früher nur wenig Bewegung. Jetzt sorgen innerhalb der EU neue Regeln für einen periodischen Wechsel der Revisionsgesellschaft. Eröffnet das Grant Thornton in der Schweiz zusätzliche Chancen?*

Ja, aus unserer Sicht schafft die neue EU-Regelung mit einer Rotation nach zehn Jahren oder maximal nach zwanzig Jahren zusätzliche Möglichkeiten für die Gewinnung von neuen Mandaten. Diese Vorschriften werden auch bei uns früher oder später in der Gesetzgebung ihren Niederschlag finden. Zudem gibt es internationale Bestrebungen für Joint Audits, wie sie heute in Frankreich bereits bestehen und in England derzeit diskutiert werden.

*Die Dienstleistungen im Bereich der Abschlussprüfung werden wegen der fortschreitenden Automatisierung fast nur noch als Commodity-Produkt wahrgenommen. Spielt der Preis eine immer wichtigere Rolle?*

Aus meinen bisherigen Erfahrungen ist ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis wichtiger als ein tiefer Preis. Wir wollen im Markt nicht der billige Jakob sein.

*Wie weit wurden die technologischen Innovationen bei Grant Thornton bisher vorangetrieben?*

Wir haben bereits in der Vergangenheit unsere weltweit angewandte Prüfungssoftware eingesetzt. Dazu kamen ausgewählte Analyse-Tools. Bei der Prüfung von ICO und Kryptowährungen gehört Grant

Thornton Schweiz/Liechtenstein zu den Topanbietern.

*Wo stehen Sie im Vergleich mit der Konkurrenz?*

Die Big Four verfügen natürlich bei der Entwicklung von neuen Technologien über andere finanzielle Mittel. Wir investieren punktuell in Bereiche, die aus unserer Sicht zukunftssträftig sind und für unsere Kunden einen spürbaren Mehrwert bieten. Mit den bisher entwickelten Tools ist Grant

**«Dank einer sorgfältigen Selektion schaffen wir es, die richtigen Kandidaten anzusprechen.»**

Thornton sehr weit in den technischen Innovationen fortgeschritten. Durch den Einsatz von ausgesuchten Talenten werden wir auch künftig die technologische Innovation sicherstellen.

*Aus der Branche hört man, der Revisionsmarkt sei gesättigt. Sehen Sie das ähnlich?*  
Der Revisionsmarkt ist sicherlich ein reifer Markt. Im Zuge der absehbaren Rotationsvorschriften sowie der Corporate-Governance-Diskussionen eröffnen sich für uns aber viele Chancen, um im Markt zu wachsen.

*Setzt Grant Thornton verstärkt auf das Beratungsgeschäft?*

Die Bedürfnisse unserer Kunden sind grundsätzlich ausschlaggebend für die Entwicklung unserer Dienstleistungen. Als klassisches Treuhandunternehmen bieten wir Revisions-, Steuer-, Buchführungs- sowie auch andere Beratungsdienstleistungen an. Jüngst hat Grant Thornton grosse Investitionen in den Bereichen Advisory Financial Services, Transaction Services sowie Business Risk Services getätigt. Zudem werden wir den Bereich Advisory Digitalization weiter ausbauen.

*Wenn eine Revisionsfirma bei einem Unternehmen gleichzeitig Treuhanddienstleistungen wie die Buchführung nebst der Abschlussprüfung erbringt, steht immer wieder die Unabhängigkeit zur Debatte. Wie geht man bei Grant Thornton damit um?*

Die Unabhängigkeit und Integrität sind entscheidende Kriterien bei der Wahl einer Revisionsgesellschaft. Wir richten unsere Handlungen an den gesetzlichen

Bestimmungen und den Vorgaben von Expertisuisse ebenso wie an den Vorgaben unseres Netzwerkes aus. Bei möglichen Interessenkonflikten empfehlen wir unseren Prüfungsmandanten, eine andere Gesellschaft mit dem Führen der Buchhaltung zu beauftragen, um eben diese Unabhängigkeit stets zu 100 Prozent bewahren zu können.

*Begleitet Grant Thornton die KMU-Kunden zunehmend ins digitale Zeitalter?*

Ja, das sind definitiv neue Beratungstätigkeiten. Als Prüfungsgesellschaft unterstützen und begleiten wir unsere Kunden in ihrem digitalen Transformationsprozess.

*Wie verändert der erweiterte Aufgabenkreis das Berufsbild?*

Die Anforderungen an die Wirtschaftsprüfer werden zunehmen. Künftig erwarten wir ergänzend zur heutigen Tätigkeit vermehrt Prüfungen im Bereich von nicht-finanziellen und zukunftsorientierten Informationen. Die an den Berufsstand herangetragenen Problemstellungen werden komplexer und erfordern zunehmend interdisziplinäre Lösungen.

*Lässt sich der Berufsnachwuchs noch immer leicht rekrutieren?*

Es wird schwieriger. Dank einer sorgfältigen Selektion schaffen wir es aber, die richtigen Kandidaten anzusprechen. Gesucht ist als Wirtschaftsprüfer weiterhin der Zahlenmensch. Es braucht aber auch zunehmend IT-Kenntnisse. Vielleicht sind mit dem neuen Anforderungsprofil aufgrund der Digitalisierung künftig vor allem Ingenieure gefragt. Im Moment rekrutieren wir unsere Leute in der Abschlussprüfung jedoch immer noch aus den klassischen Accounting-Fachgebieten der Universität. Wie die weitere Entwicklung im Ausbildungssektor verläuft, wird sich zeigen.

*Ein Blick in die Zukunft: Wie wird sich die Landschaft der Wirtschaftsprüfung in der Schweiz und weltweit verändern?*

Bei den grossen und mittelständischen Wirtschaftsprüfungsfirmen wird es keine markante Veränderung geben. Mit den Big Four ist die Auswahl für die Kunden jetzt schon limitiert. Es braucht wählbare Alternativen wie eben Grant Thornton Schweiz/Liechtenstein. In der Schweiz hat es weiterhin auch Platz für die kleineren Treuhandfirmen, weil der Markt segmentiert ist und ein gesamtheitlicher Beratungsansatz gefragt ist.