

# Die passende Fibu fürs KMU

**Marktübersicht** Sollte man als KMU auf eine Cloud-Fibu-Lösung migrieren? Welche Überlegungen sollte man dabei anstellen? Und welche Cloud-Fibus gibt es? Wir geben Antworten.

Von Marcel Wüthrich

Die Mehrheit der Schweizer KMU nutzt für die Finanzbuchhaltung (Fibu) nach wie vor On-Premise-Lösungen. Gemäss Gryps.ch und Run my Accounts (ab S. 29) nutzen erst vier von zehn Schweizer KMU eine Cloud-Fibu. Eine Leserbefragung von «Swiss IT Magazine» (siehe S. 30) hat ähnliche Resultate zu Tage gefördert – der Cloud-Anteil bei dieser Erhebung lag gar bei unter 30 Prozent, und lediglich bei 5 Prozent der KMU steht in den nächsten zwei Jahren ein Cloud-Migrationsprojekt an.

An Cloud-fähigen Lösungen fehlt es nicht, wie die nachfolgende Marktübersicht ab Seite 44 zeigt, die ohne Anspruch auf Vollständigkeit 19 Cloud-fähige Schweizer Fibu-Lösungen präsentiert. Und auch an Vorteilen, die eine in der Cloud gehostete Fibu bietet, mangelt es nicht – sagen zumindest die Hersteller wie beispielsweise Europa3000-Verkaufsleiter Dominic Achermann: «Der Vorteil der Cloud-Lösung ist sicherlich, dass der Betrieb durch den Anbieter gewährleistet wird – Stichworte Zugriff, Speicherplatz, Backup und Unterhalt – und so die laufenden Kosten auch gut planbar sind.» Raphael Amport, Geschäftsführer von CashCtrl-Hersteller Repix, fügt an, dass der Vorteil einer Cloud-Lösung in der ständigen, ortsunabhängigen Verfügbarkeit liege. «Ausserdem ist eine Cloud-basierte Fibu immer auf dem neuesten Stand, erfordert keine Maintenance oder Infrastruktur.» Thomas Brändle, Geschäftsführer von Run my Accounts, findet weitere Argumente für eine Cloud-Lösung, etwa die vereinfachte Kollaboration zwischen verschiedenen internen und externen User-Gruppen wie Treuhändern und Prozess-Anbietern. Ausserdem sei in der Cloud der professionelle Betrieb und dadurch oft auch eine höhere Sicherheit gewährleistet. Doch Brändle findet auch Argumente für eine On-Premise-Lösung, etwa das Kostenargument: «In einfachen Verhältnissen kann auch eine On-Prem-Lösung genügen, weil diese möglicherweise weniger kostet.» Zudem könnten Branchenlösungen, die es vielleicht nicht in der Cloud gibt, Effizienzvorteile bringen.

Thomas Brändle ist nicht der Einzige, der auch Vorteile bei On-Prem-Installationen sieht. So gibt etwas Rainer Erismann, CEO von Buspro, zu bedenken: «Man muss sich bewusst sein: Mit der Herausgabe von Daten an einen externen Cloud-Betreiber verliert man – trotz gegenteiliger Behauptungen – die absolute uneingeschränkte Kontrolle über das Geschehen mit seinen wichtigsten Geschäftsinformationen und Zahlen. Des Weiteren stellt sich bei der Cloud-Lösung die Frage, wie man den Zugriff auf seine Daten behält, wenn man das Abo annulliert, den Um-

fang des Cloud-Abos reduziert oder gar auf eine andere Lösung wechseln will respektive muss.» Ebenfalls Argumente für eine On-Prem-Lösung findet Sascha Maurer, Mitglied der Geschäftsleitung bei Comatic. «Für eine On-Prem-Lösung spricht sicher die Performance gerade bei grossem Datenvolumen.» Auch sei eine lokal installierte ERP-Software für Druckprozesse auf Papier, zum Beispiel den Rechnungsdruck, besser geeignet, da über Web nicht mehrere Druckerschächte angesteuert werden können. Und auch Maurer führt das Kostenargument ins Feld und sagt, dass die reinen Softwarekosten bei einem Kauf über die Jahre verglichen mit Web-Lösungen tiefer sind.

## Die passende Lösung

Unabhängig davon, ob man sich für eine Fibu aus der Cloud oder eine lokal installierte Lösung entscheidet, gibt es eine ganze Reihe grundlegender Überlegungen, die man sich bei der Evaluation einer Lösung machen sollte. André Schmidt, Product Marketing Manager bei Sage Schweiz: «Bei den meisten KMU steht nicht das Betriebsmodell – also Cloud oder On-Premise – an erster Stelle. Vielmehr stehen Fragen nach den zu erfüllenden Anforderungen, Unternehmensgrösse, Know-how der Anwender und Anzahl Mitarbeitende im Zentrum.» Buspro-CEO Rainer Erismann erklärt, dass eine einzeln betriebene isolierte Fibu in den wenigsten Fällen sinnvoll sei. «Wenn eine Unternehmung Bestellungen für Einkauf und Verkauf erfasst, Rechnungen an Kunden erstellt und bezahlt sowie Löhne auszahlt, sind die Zahlen für die Führung einer Finanzbuchhaltung schon fast alle vorhanden, eingetippt und generiert. Deshalb ist bei der Software-Auswahl ein stark integriertes System für alle administrativen Arbeiten anzustreben, in dem eine Dateneinheit besteht – ohne Redundanzen, also ohne mehrfaches Vorhandensein gleicher Daten.» David Schnetzer, COO von Klara Business, findet: «Auf alle Fälle lohnt sich zu überlegen, welche Schnittstellen zu Umsystemen nötig sind, wie die Arbeitsschritte ablaufen und welche Daten wo gepflegt werden.» Zudem lohne es sich sicher, auf ein System zu setzen, welches möglichst viele Aufgaben aus einem Guss abdeckt.»

Verschiedentlich genannt wird auch der Punkt Automatisierung. Stellvertretend nochmal David Schnetzer: «Viele repetitive Aufgaben können heutzutage durch eine gute Software automatisiert werden. Dies hat eine substanzielle Kosteneinsparung zur Folge.» **Vom noch jungen Hersteller Accounto heisst es hierzu: «Die Möglichkeit der Automatisierung für**

**«BISHER KEINE HINWEISE ERHALTEN, DASS DATEN UNRECHTMÄSSIG BEARBEITET WÜRDEN»**



Silvia Böhlen, Spezialistin Kommunikation, EDÖB

«Verkauft» man mit einer Gratis-Finanzbuchhaltungslösung automatisch seine Daten an den Cloud-Fibu-Anbieter respektive den Konzern dahinter? Diesen Vorwurf zumindest äussern hinter vorgehaltener Hand mehrere traditionelle Hersteller. Wir haben beim Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) nachgefragt. Silvia Böhlen, Spezialistin Kommunikation, hat geantwortet.

**«Swiss IT Magazine»: Wenn man seine Buchhaltung einer Gratis-Lösung wie Klara oder Swiss21.org anvertraut: Bezahlt man automatisch mit seinen Daten?**

Silvia Böhlen: Man kann nicht pauschal beantworten, dass man automatisch mit seinen Daten für eine Gratis-Lösung bezahlt. Geschäftsmodelle, die auf der Monetarisierung von Daten basieren, sind heute sehr verbreitet. Die Monetarisierung erfolgt aber nicht bei jedem Dienst gleich, und auch bei bezahlten Diensten kann es vorkommen, dass Kundendaten für eigene Zwecke des Dienstbringers bearbeitet werden. Bei der Nutzung jeder Dienstleistung schliesst man einen Vertrag ab und dabei ist wie immer Sorgfalt geboten, unabhängig vom Preis-Modell. Man muss immer die AGB und Datenschutzbestimmungen genau lesen und beurteilen, ob der Umgang dieses Unternehmens mit den Daten den eigenen Pflichten und Erwartungen entspricht. Kritisch ist, wenn diese Daten andere Personen, wie zum Beispiel Mitarbeiter oder Kunden, betreffen und durch die Nutzung dieser Dienste Dritten bekannt gegeben werden, insbesondere, wenn die Dritten die Daten nicht im Auftrag bearbeiten, sondern zum Teil im eigenen Interesse, ohne dass dies für die betroffenen Personen erkennbar ist.

**Hinter Bexio steht seit 2018 die Mobiliar. Bei Accounto ist 2019 die Axa eingestiegen. Und die Lösung Klara unterhält Partnerschaften mit verschiedenen Banken und Versicherungen. Wie beurteilen Sie diese Verknüpfungen von Online-Buchhaltungslösungen mit Banken- und Versicherungsschwergewichten?**

Der EDÖB ist dafür besorgt, die Einhaltung des Datenschutzgesetzes durch Privatunternehmen und Bundesorgane zu überwachen und hat bisher keine Hinweise darauf erhalten, dass in diesem Zusammenhang Daten unrechtmässig bearbeitet würden.

**Klara erklärt, dass Daten den Partnern im Klara-Ökosystem weitergegeben werden, sofern der Nutzer sein Einverständnis erklärt. Und das Geschäftsmodell von Klara scheint im Wesentlichen auf diesen Partnerschaften zu basieren. Ist das legitim?**

Der Inhaber einer Datensammlung ist für die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen verantwortlich. Er muss dafür sorgen, dass die Nutzung eines Systems zur Personendatenbearbeitung in Konformität mit dem Datenschutzgesetz erfolgt. Die Einwilligung oder das Einverständnis kann nur die Bearbeitung der eigenen Daten rechtfertigen, nicht aber diejenige von Daten, die andere Personen betreffen. Schlussendlich muss jeder Firmeninhaber selbst entscheiden, wie weit er die Innereien seiner Firma Dritten zugänglich machen möchte. Wichtig erscheint in diesem Zusammenhang, dass die Zugriffsmöglichkeiten des Systemanbieters transparent ausgewiesen werden, damit dieser Entscheid in Kenntnis der damit verbundenen Risiken erfolgen kann.

Standardprozesse und Vorgänge sollte in der heutigen Zeit gegeben sein. Dank Machine Learning erledigen intelligente Buchhaltungslösungen die aufwändige Routinearbeit vom Buchen bis zu den Abstimmungen voll automatisiert. KMU sollten sich auf ihr Kerngeschäft fokussieren können und möglichst wenig Zeit für die Buchhaltung einsetzen müssen.»

Hierzu passen auch die Fragen, die Thomas Brändle von Run my Accounts ergänzend in den Raum wirft. Er sagt, dass sich ein KMU sicher grundsätzlich überlegen müsse, ob die Buchhaltung Teil des Wertschöpfungsprozesses sei, so dass diese in-house geführt werden muss. Zudem gelte es zu überlegen, wer der Anwender ist und er genügend fachliche Kompetenz hat, um die Software korrekt anzuwenden.

Dominic Achermann von Europa3000 ist der Auffassung, dass ein KMU sich vor einer Auswahl klar sein muss, welche Anforderungen an die Fibu-Software vorhanden sind und welche Prozesse mit der Software unterstützt werden sollen. Zur Auswahl der passenden Lösung sagt er: «Es empfiehlt sich, die Anforderungen in einem Lastenheft festzuhalten und dieses auch den Anbietern zur Verfügung zu stellen. Das muss kein 30-seitiges Dokument sein, jedoch sollten die wichtigsten Anforderungen erfasst werden, so kann mit den entsprechenden Antworten auch ein Vergleich der Anbieter gewährleistet werden.» Thomas Brändle empfiehlt, zur Prüfung der Anforderungen am besten vom eigenen Geschäftsmodell auszugehen. Es gelte, Prozesse, Use-Cases, Umsatz-Quellen und Zahlungs-Ströme zu analysieren und dann zu prüfen, inwieweit eine Lösung dies alles abbilde respektive abdecke oder alternativ welche Schnittstellen sie biete. «Generell rate ich dazu, nach Automatisierungs-Potenzial zu suchen», fügt Brändle an, denn dies entlaste das Personal. «Je digitaler eine Lösung ist, desto besser.» Vivien Fuhrer, CEO von EZYcount.ch, und Raphael Amport von Repix, erwähnen schliesslich noch die Anpassungsfähigkeit einer Lösung, damit Abläufe im KMU wiedergegeben werden können. Fuhrer: «Zwei Punkte werden bei der Auswahl eines Programms meist unterschätzt. Die erste ist die Möglichkeit, eine Lösung individuell anzupassen. Der zweite unterschätzte Punkt ist die tatsächliche Zeit, die eine Person bei einer Funktionalität verbraucht.»

**Was macht der Treuhänder**

Mit ein Faktor bei der Auswahl der passenden Fibu kann unter Umständen auch ein Blick darauf sein, was der Treuhänder des KMU einsetzt. André Schmidt von Sage sagt dazu: «Je nachdem, wie stark das KMU den Treuhänder in die Geschäftsprozesse integrieren möchte, lohnt es sich, das Gespräch mit dem Treuhänder zu suchen.» Dominik Achermann von Europa3000 weiss derweil aus eigener Erfahrung, dass der Treuhänder einen grossen Einfluss auf den Lösungsentscheid bei KMU hat. «Wir sind jedoch der Meinung, dass das KMU sich für die Lösung, welche am besten passt, entscheiden sollte. Der heutige moderne Treuhänder kann mittels Zugriff auf das System seine Arbeiten erledigen, egal welche Software im Einsatz ist.» Die Aussagen von Walter Regli, Geschäftsführer von Swiss21.org, gehen in eine ähnliche Richtung: «Schnittstellen werden immer wichtiger und auch, dass man flexibel mit unterschiedlichen Systemen arbeiten kann – und will. Wenn man bereits einen Treuhänder hat, dann ist es sicherlich sinnvoll, mit dieser Person die Wahl der Softwarelösung zu besprechen.»

Etwas anders sieht Thomas Brändle von Rund my Accounts die Situation. «Der Treuhänder ist der Buchhaltungs-Spezialist und er sollte einen massgeblichen Einfluss auf die Wahl der Software haben. In den meisten Fällen übernimmt er die Verantwortung über die Abschlusserstellung. Er ist der Fachmann und kann am besten beurteilen, ob eine Lösung die individuellen Anforderungen erfüllt.» Gleichzeitig gibt Brändle aber auch zu bedenken, dass Treuhänder oft nur einen Fokus auf die für sie relevanten Fachfragen haben und zu wenig Einblick in den gesamten Prozess beim KMU besitzen.

### Das Thema Nachhaltigkeit

Ebenfalls eine Überlegung wert sollte das Thema Nachhaltigkeit einer Lösung sein – aus dem einfachen Grund, weil der Fibu-Entscheid eine langfristige Angelegenheit ist. Mit diesem Thema konfrontiert war zuletzt insbesondere Sage Schweiz, wie André Schmidt erzählt: «Nachhaltigkeit im Sinne von Verfügbarkeit und Support ist ein sehr zentrales Thema, wenn es um die Investition in eine Software geht. Mit dem angekündigten Verkauf von Sage Schweiz versuchten einige Mitbewerber unseren langjährigen Trumpf – die Investitionssicherheit – gegen uns auszuspielen.» Dem habe man durch die Ankündigung, dass Infoniqa Sage Schweiz übernimmt und die lokalen Produkte Sage Start, Sage 50 Extra und Sage 200 Extra weiterentwickelt und supportet, den Wind aus den Segeln genommen. Dass Beispiel des Verkaufs von Branchenprimus Sage hat aber auch gezeigt, dass es keine absolute Sicherheit diesbezüglich gibt, dass ein Anbieter und seine Lösung langfristig am Markt bestehen bleiben. Aber, so Rainer Erismann von Buspro: «Wenn ein Software-Unternehmen viele langjährige Kunden bedient, verschwindet es nicht einfach ohne Folgelösung, sondern ist eine interessante Investition für andere Software-Unternehmen.» Was sich im Falle von Sage bestätigt hat.

Thomas Brändle von Run my Accounts verweist darauf, dass das Nachhaltigkeitskriterium gerade bei einer Cloud-Lösung, wo die Abhängigkeit des Anwenders gegenüber Hersteller und Betreiber gross ist, sehr wichtig sei. «Wer sich für eine Buchhaltungs-Lösung entscheidet, dem sollte bewusst sein, dass diese Entscheidung für sieben bis acht Jahre tragfähig sein muss. Bei der Auswahl eines Anbieters sollte man darauf achten, dass dieser ein funktionierendes Geschäftsmodell hat. Teure Werbekampagnen, Marketing-Bla-Bla und schickes Design der Webseite sind weniger relevant. Viel entscheidender ist ein Track Record über mehrere Jahre: Wie hat sich die Software in dieser Zeit weiterentwickelt? Welche Reputation konnte sich der Hersteller aufbauen? Welche Kontinuität bietet der Anbieter? Gibt es regelmässige Updates und neue Funktionen?» Mit diesen Aussagen dürfte Brändle insbesondere auf die jüngeren Player wie Bexio oder Klara zielen, die den Markt mit viel Marketing-Power oder mit Gratis-Lösungen zu erobern versuchen.

Doch nicht nur Thomas Brändle empfiehlt einen kritischen Blick auf das Geschäftsmodell einzelner Cloud-Anbieter. Andere Mitbewerber kritisieren hinter vorgehaltener Hand sogar, dass gerade die neuen Player am Markt, hinter denen oft grosse Konzerne stecken, vor allem an den Daten ihrer Kunden interessiert seien (siehe auch Kasten). Konfrontiert mit diesem Vorwurf entgegnet Klara-COO David Schnetzer deutlich: «Klara handelt keinesfalls mit Daten.» Vielmehr verfolge man einen Freemium-Ansatz. Sprich, die Buchhaltung könne man zwar

kostenlos nutzen, wenn aber zum Beispiel der vollintegrierte Webshop oder das Projektmodul dazu genommen werden, werde eine monatliche Gebühr fällig. Weiter erklärt Schnetzer: «Daneben verdienen wir durch die Integration von Partnern wie Banken, Versicherungen und weiteren Unternehmen. Ich kann zum Beispiel meine Lohnabrechnungen selbst ausdrucken und verteilen oder ich kann diese elektronisch der Post übermitteln, welche diese dann professionell druckt, verpackt und den Mitarbeitern physisch zustellt. Da steht dem Nutzer frei, welchen Weg er günstiger und einfacher findet.»

Ebenfalls zum Thema äussert sich Walter Regli von Swiss21.org – einer weiteren Gratis- respektive Freemium-Lösung. Er macht klar: «Wir nutzen Daten intern, wie es jeder Anbieter tut. Damit verbessern wir unser Angebot. Wir verkaufen aber weder Daten noch uns.» Die Frage der Nachhaltigkeit sei unabhängig davon, ob es sich um eine Gratis-Lösung handelt, so Regli.

### Empfehlungen zur Migration

Wie eingangs erwähnt, machen Cloud-Fibu-Lösungen trotz zahlreicher Vorteile noch die Minderheit in Schweizer KMU aus. Das dürfte nicht zuletzt mit dem Aufwand zusammenhängen, den eine Fibu-Migration mit sich bringen kann. Gefragt nach Empfehlungen diesbezüglich antwortet zum Beispiel André Schmidt von Sage: «Vorausgesetzt, dass die neue Software die betrieblichen Anforderungen erfüllt, ist es beim Softwarewechsel sinnvoll, die Migration auf Ende Geschäftsjahr oder Quartalsende zu timen. So kann man Mehrwertsteuer, Bewegungsdaten und unterjährige Buchungen klar abgrenzen.» Auch Vorjahresvergleiche oder spätere Quartalsvergleiche seien bei diesem Vorgehen einfacher. «Wir empfehlen unseren Kunden jeweils zwei Monate vor dem eigentlichen Wechsel schon mit unserer Software zu starten, damit sie beispielsweise Kontenpläne einrichten und das Programm kennenlernen können.» Ebenfalls sei es wegen der gesetzlichen Aufbewahrungspflicht wichtig, die relevanten Bilanzen, Erfolgsrechnungen und Kontenblätter aus der abzulösenden Software elektronisch zum Beispiel als PDF zu sichern und sicher aufzubewahren. David Schnetzer von Klara erklärt, dass eine Migration sicher nicht zu unterschätzen sei, man jedoch nicht alle Systeme im Betrieb gleichzeitig ablösen müsse. Und: «Wichtig ist, dass man zu Beginn die Anforderungen detailliert zusammenträgt und auch schon prüft, welche Integrationen ein System anbietet und wo allfällige offene Schnittstellen bestehen. Thomas Brändle erklärt zum Thema Migration, dass der Aufwand dafür abhängig davon sei, wie tief die neue Lösung in die bestehenden Prozesse integriert werden soll. «Je tiefer diese Integration, desto aufwändiger wird der Initialaufwand sein.» Gleichzeitig sagt Brändle: «Möglicherweise bietet eine neue Lösung auch das Potential, bestehende Prozesse zu verschlanken, schneller und günstiger zu gestalten. Dieses Potential sollte unbedingt geprüft werden: Weil eine neue Lösung über Jahre eingesetzt wird, bietet das auch entsprechendes Sparpotential.» Ins gleiche Horn bläst auch Sascha Maurer von Comatic: «Ein Wechsel einer Software bietet Chancen, interne Prozesse zu optimieren und Kosten zu sparen. Den Aufwand scheuen sollte man als KMU nicht, denn es kann auch ein Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz sein.» ■

[Marktübersicht auf den folgenden Seiten ►](#)

## 19 CLOUD-FIBU-LÖSUNGEN FÜR KMU

HERSTELLER	ABACUS RESEARCH	ABACUS RESEARCH
PRODUKTNAME	Abacus Business Software	Abaweb
URL	abacus.ch	abaweb.ch
<b>AUSRICHTUNG / ALLGEMEINES</b>		
Anzahl Kunden (dieser Lösung) in der Schweiz	15'000	10'000
Zielgruppe Firmengröße 1 MA / 2-5 MA / 6-20 MA / 21-50 MA / über 50 MA	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>
Ausrichtung auf Dienstleister oder auf Produktions-Unternehmen	beides	beides
Rollenverwaltung für Benutzer / Multiuser-Fähigkeit	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Zwei-Faktor-Authentifizierung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Browser-fähig / Mobile-fähig / Mobile App	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Takeout-Funktion: können alle Daten exportiert werden?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Hosting in der Schweiz (Standort Server)	<input checked="" type="checkbox"/> (k.A.)	<input checked="" type="checkbox"/> (k.A.)
<b>FIBU-FUNKTIONEN</b>		
Fremdwährungsfähig / automatischer Kursausgleich	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Bankabstimmungs-Funktion	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Wiederkehrende Buchungen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Frei definierbare Kontenpläne	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Profit-Center bzw. Kostenstellen-Rechnung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Projekt-Abrechnungen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Automatische Perioden-Abgrenzungen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Assistierte Abschluss-Erstellung durch die Software	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
MWST vereinbart / vereinnahmt	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
MWST Saldosteuersatz / Verprobung	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Ausländische MWST-Sätze und -Abrechnungen	<input checked="" type="checkbox"/> (für DE)	<input checked="" type="checkbox"/> (für DE)
<b>NEBENBÜCHER</b>		
Debitorenmodul / Kreditorenmodul / Anlagebuchhaltung	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Integrierter Webshop / integrierte Kassenlösung	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Auslesung von Rechnungen mit automatischen Buchungsvorschlägen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Bestellwesen / Lagerverwaltung	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Lohnbuchhaltung / integriertes Personal-Management-System	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Leistungserfassung / Spesen-App für Mitarbeiter	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
<b>INTERKONNEKTIVITÄT / ZAHLUNGSVERKEHR</b>		
Kreditkarten-Anbindung	<input checked="" type="checkbox"/> (SIX, Corner, Yapeal und weitere)	<input checked="" type="checkbox"/> (SIX, Corner, Yapeal und weitere)
Low-Code-Schnittstellen-Anbindung / Offenes API	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> (AbaConnect)	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> (AbaConnect)
Anbindung an Webshop / Kassenlösung	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Export-Formate (die wichtigsten 5)	<input checked="" type="checkbox"/> (XML usw.)	<input checked="" type="checkbox"/> (XML usw.)
E-Rechnung mit strukturierten Formaten	<input checked="" type="checkbox"/> (ZUGFeRD, eBill)	<input checked="" type="checkbox"/> (ZUGFeRD, eBill)
Automatische Synchronisation mit Bankkonten	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Verfügbare Bankschnittstellen	<input checked="" type="checkbox"/> (EBICS und übliche)	<input checked="" type="checkbox"/> (EBICS und übliche)
Import von camt.053 / Export von pain.001	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
ESR-Rechnung / QR-Rechnung / E-Bill	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
<b>CRM- UND AUSWERTUNGS-FUNKTIONEN / ELEKTRONISCHES ARCHIV</b>		
Kontaktverwaltung / Kontakthistorie	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Budgetierung / Kapitalfluss-Rechnung	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Konsolidierung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dashboards / BI-Anbindung	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
Elektronische Beleg-Ablage	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
GeBüV-Signatur bzw. Zeitstempel	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Buchungen mit Belegen verlinkt	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Elektronisches Beleg-Approval-Modul	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>PREISE</b>		
Demo-Version	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Pflichtsupportverträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schulungsangebot / Kosten für Schulung	<input checked="" type="checkbox"/> / Fr. 560.-/Tag	<input checked="" type="checkbox"/> / je nach Abaweb-Anbieter
Preismodell	Lizenzsystem mit jährlicher Wartung	Abomodell mit verschiedensten Levels von Funktionen
Preisbeispiel: Kosten pro Monat für 5 gleichzeitige Nutzer Fibu inkl. Debitoren- und Kreditoren-Buchhaltung sowie Lohnbuchhaltung	k.A. (abhängig von individuellen Optionen)	Fr. 354.- (Finanzen, Debitoren, Kreditoren, Electronic Banking, Anlagenbuchhaltung mit 2500 Buchungen plus Lohnlight für 5 MA)

= ja,  = nein; k.A = keine Angaben

ABACUS RESEARCH	ACCOUNTO	BEXIO	BUCHHALTUNGSBUTLER
<b>Abaninja</b> abaninja.ch	<b>Accounto</b> accounto.ch	<b>Bexio</b> bexio.com	<b>Buchhaltungsbutler</b> buchhaltungsbutler.ch
35'000	ca. 200	über 40'000	2500
■ / ■ / □ / □ / □	■ / ■ / ■ (bis 9) / □ / □	■ / ■ / ■ / ■ / □	■ / ■ / ■ / ■ / □
Dienstleister	Dienstleister	beides	beides
■ / ■	■ / ■	■ / ■	■ / ■
■	■	■	□
■ / ■ / ■	■ / ■ / ■	■ / ■ / ■	■ / ■ / □
□ (begrenzt)	■	■	■
■ (k.A.)	■ (Kt. Aargau)	■	■ (Zürich)
■ / ■	■ / ■	■ / □	■ / ■
■	■	■	■
□	■	□	□
□ (begrenzt)	■	■	■
□	■	□	■
■	□ (in Planung)	■	□
□	■	□	□
□	■	■	■
■ / □	■ / ■	■ / ■	■ / ■
■ / □	■ / ■	■ / □	□ / □
■ (Sätze) / □ (Abrechnungen)	□	□	□
■ / ■ / □	■ / ■ / □	■ / ■ / □	■ / ■ / □
■ / ■ (jeweils in Swiss21)	□ / ■	opt. / opt. (jeweils über Drittanbindung)	□ / ■
■	■	opt. (über Drittanbindung)	■
□ / □	□ / □	■ / ■	□ / □
■ (AbaSalary) / □	■ / □	■ / opt. (über Drittanbindung)	□ / □
■ / ■	■ / ■	■ / opt. (über Drittanbindung)	□ / □
■ (Stripe, Paypal, Corner, Yapeal)	■	■ (SIX (Visa, Mastercard, Twint), Stripe, Paypal)	■ (Stripe, Paypal)
□ / □	■ / ■	□ / ■	■ / ■
■ / ■	□ / □ (beides in Planung)	■ / ■	■ (Amazon MWS) / □
■ (CSV, XLS)	■ (CSV, PDF)	■ (CSV, XLSX)	■ (SageOne, Sage50, Banana, BMD, CSV)
■ (ZUGFeRD, eBill)	□	■ (ZUGFeRD, eBill PDF/A-3b)	□
■	■	■	■
■ (über 70 Banken)	■ (EBICS)	■ (zu Online-Banking der 5 grössten Banken und weiteren Finanzinstituten)	■ (FinTecSystems)
■ / ■	k.A. / k.A.	■ / ■	■ / □
■ / ■ / ■	■ / ■ / □	■ / ■ / opt. (über Drittanbindung)	□ / □ / □
■ / ■ (jeweils in Swiss21)	■ / □	■ / ■	□ / ■
□ / □	□ / □	opt. / opt. (jeweils über Drittanbindung)	□ / □
□	□	□	□
■ / ■	■ / □	■ / opt. (über Drittanbindung)	□ / □
■	■	■	■
□ (noch nicht GeBüV geprüft, aber signiert)	■	opt. (über Drittanbindung)	□
■	■	■	■
■	■	opt. (über Drittanbindung)	■
■	■	■	■
□	□	□	□
■ / Webinare kostenlos, Schulungen je nach Anbieter	■ / kostenlos	■ / kostenlos	■ / Fr. 150.– pro Schulung
Freemium; Variante Free (kostenlos) mit 2100 Kontakten, Artikeln, Belegen/Jahr etc.; Variante Large (Fr. 21.–/Mt.) mit 5000 Kontakten, Artikeln, Belegen/Jahr etc.	Grundgebühr plus Anzahl verbuchter Belege	30 Tage kostenlos, dann ab Fr. 29.– pro Monat	Volumengebundene Paketpreise von Fr. 34.– bis Fr. 69.–
kostenlos	Fr. 79.– (Grundgebühr Fr. 49.– plus 100 verbuchte Belege Fr. 30.–; unabhängig der Nutzerzahl)	Fr. 99.–	Fr. 69.– (inkl. 500 Belege)

Quelle: «Swiss IT Magazine»