



# 2016 GESCHÄFTSBERICHT



«Unsere Kunden bewegen sich täglich in einem dynamischen Umfeld. Wir setzen uns ein, ihnen die dafür notwendige Stabilität und Sicherheit zu bieten.»

# NEUE DYNAMIK BRINGT CHANCEN UND UNSICHERHEITEN

Trotz vielfältiger Herausforderungen zeigt sich die Schweizer Wirtschaft erstaunlich robust. Der Erfolg jedoch ist hart erarbeitet.



Rudolf Vogt, Präsident des Verwaltungsrats und Werner Schiesser, CEO.

**«BDO setzt auf ein umfassendes Kundenverständnis.»**

Das wirtschaftliche Umfeld in der stark exportorientierten Schweiz bleibt weiterhin anspruchsvoll. Nach den Schockwellen im Vorjahr segelt der Euro zwar in etwas ruhigeren Gewässern. Der aktuelle Euro-Wechselkurs ist aber weiterhin problematisch.

Unternehmen, die dazu in der Lage sind, verlagern mehr und mehr ihre Produktion ins Ausland. Für den Schweizer Tourismus bleibt die Situation besonders kritisch. Insbesondere Berggebiete sehen sich in einer schwierigen Lage. Immerhin profitiert die Stadthotellerie vom Trend zu Städtereisen und einem Zuwachs bei Seminaren und Meetings.

Die Regulierung nimmt weiterhin stark zu. Ein nicht immer hausgemachtes Schweizer Problem. Viele der neuen Vorschriften müssen aus dem Ausland übernommen werden, damit die Wirtschaft unverändert grenzüberschreitend tätig sein kann. Der Drang zum Musterknaben erscheint jedoch auch unter diesem Blickpunkt etwas gar gross.

Mit der Ablehnung der Unternehmenssteuerreform III wurden international tätige Unternehmen, die in der Schweiz ansässig sind oder eine Ansiedelung prüfen, verunsichert. Die verantwortlichen Stellen auf Bundesebene sind gefordert rasch eine Lösung zu präsentieren, wie die Schweiz ihren internationalen

Verpflichtungen gegenüber der OECD und der EU nachkommen will und die bestehende Rechtsunsicherheit behoben werden kann.

Die globale Wirtschaftslage ist gekennzeichnet von Dynamik, neuen Chancen und Unsicherheiten. Da ist zum einen das immer schneller drehende Digitalisierungskarussell. Es bietet Chancen für neue bzw. die Anpassung bestehender Geschäftsmodelle. Viele, auch etablierte Unternehmen sind gezwungen, erhebliche Investitionen zu tätigen; ob und wann sich diese Investitionen auszahlen werden, ist noch unklar. Die Investitionen müssen jedoch getätigt werden, um längerfristig am Ball zu bleiben.

Zum anderen machen sich jene Kräfte politisch bemerkbar, welche aus ihrer Sicht wenig von der Globalisierung profitiert haben. Das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP ist wohl vom Tisch und in verschiedenen Regierungen hielten Personen Einzug, die sich gegen offene Märkte stellen. Dieser Trend führt zu Unsicherheit. An einer Abschottung der Märkte kann die offene Volkswirtschaft der Schweiz kein Interesse haben. Die strategischen Ausrichtungen müssen entsprechend überprüft werden.

In diesem dynamisierten Umfeld bietet BDO ihren Kunden Stabilität und Sicherheit bei der Geschäftsführung. BDO hat sie auch im vergangenen Jahr mit viel Engagement, Kundennähe und Pragmatismus beraten und unterstützt. BDO setzt bei der Beratung auf ein umfassendes Kundenverständnis, um die Kunden auf ihrem anspruchsvollen Weg kompetent zu beraten und damit die Herausforderungen gemeinsam und erfolgreich zu bewältigen.

Werner Schiesser, CEO

Rudolf Vogt,  
Präsident des Verwaltungsrats

# DIE BERATUNG WIRD DIGITALER – UND BLEIBT PERSÖNLICH

Die Art, wie BDO ihre Dienstleistungen erbringt, ist im Wandel. Qualität definiert sich gleichzeitig neu. Die wichtigste Konstante aber bleibt der Mensch.

BDO erbringt für ihre Kunden umfassende Dienstleistungen in allen Bereichen der Unternehmensadministration. Dazu gehören neben anderen die Gründung, Finanzierung, Buchführung, Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung, Steuerabrechnung und die Verwaltung von Immobilien. Im Krankheitsfall übernehmen die Spezialisten von BDO die Stellvertretung, beispielsweise in der Buchhaltung. Viele dieser Angebote sind in der Art und Funktion seit Jahren ähnlich geblieben. Was sich gewandelt hat, ist die Art, wie sie nachgefragt und erbracht werden.

## SCHNELLER, GÜNSTIGER, DIGITAL

Die Gründung eines Unternehmens kann heute rasch und einfach elektronisch erfolgen. Für die Buchführung stehen «Software-as-a-Service»-Online-Lösungen zur Verfügung. In der Wirtschaftsprüfung kommen zunehmend digitale Analysetools zum Einsatz. Sie ermöglichen es den Prüfern, grosse Datenmengen detailliert zu analysieren und rasch Schlüsse zu ziehen. Das Einreichen der digitalen Buchhaltung an die Steuerbehörde ist in vielen europäischen Ländern Realität und wird auch in der Schweiz früher oder später eingeführt werden.

BDO bietet ihren Kunden die freie Wahl: die bisherige «klassische» Betreuung oder den Wandel in die neue Form. BDO erweitert laufend und mit grossem Engagement das digitale Kundenportal. In der Wirtschaftsprüfung investiert BDO in neue Prüfsoftware, damit die weltweit modernsten Programme mit höchster Prüfsicherheit zur Verfügung stehen. Mit «HelloNina» entwickelt BDO zudem eine Auskunfts- und Beratungsplattform für Start-Up-Unternehmen.



## DER MENSCH ALS WICHTIGSTE KONSTANTE

Bei all den Neuerungen setzt BDO grossen Wert auf zwei Konstanten: Qualität und persönliche Beziehungen.

Ein Jahresabschluss, ein Prüftestat oder eine Bewertung von BDO muss höchsten Anforderungen genügen. Aus diesem Grund wird auf eine langjährige personelle Kontinuität in der Kundenbetreuung und eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden gesetzt. Nur mit einer anhaltend qualitativ einwandfreien Arbeit ist die bestehende hohe Kundenzufriedenheit zu halten. Sie zeichnet BDO aus und ist die Basis für die ausgesprochen hohe Kundentreue.

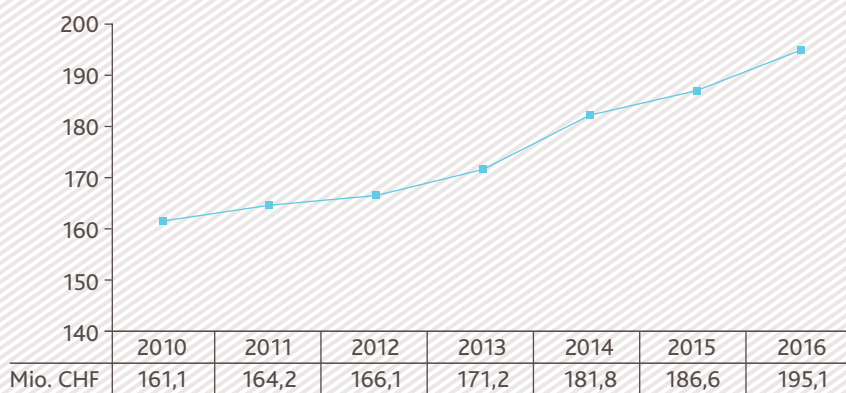
Die zweite Konstante ist die persönliche Beziehung zwischen dem Kunden und seinem Kundenpartner. Der persönliche und direkte Kundenkontakt ist gerade im Zuge der Digitalisierung entscheidend. Dank dem engmaschigen Standortnetz lebt BDO echte Kundennähe und kennt die lokalen Gegebenheiten.

**«Eine BDO Bewertung erfüllt höchste Anforderungen.»**

# WACHSTUM IN ALLEN BEREICHEN

Seit mehr als zehn Jahren steigt der Umsatz von BDO kontinuierlich – im Berichtsjahr um 8,6 Millionen Franken beziehungsweise um 4,6 Prozent. Ein sehr erfreuliches Ergebnis insbesondere mit Blick auf die gestiegenen Herausforderungen.

## ENTWICKLUNG DES DIENSTLEISTUNGSERTRAGES



Der Gesamtumsatz betrug im Berichtsjahr 195,1 Millionen Franken. Das Wachstum von 4,6 Prozent im Vorjahresvergleich ist breit abgestützt.

### In allen Kernbereichen erfolgreich

Der Umsatz im Bereich Wirtschaftsprüfung ist um 2,9 Prozent auf 67,3 Millionen Franken gestiegen. BDO konnte trotz den unter Druck stehenden Honorarsätzen durch mehrere namhafte neue Mandate den Umsatz erhöhen und damit die starke Marktstellung weiter ausbauen. BDO ist gemessen an der Anzahl Prüfmandate die Nummer zwei auf dem Schweizer Markt.

Die Treuhanddienstleistungen haben auf 64,4 Millionen Franken (+4,2 Prozent) zugenommen. Dieser Erfolg ist das Resultat einer alle Unternehmensgrößen abdeckenden Dienstleistungspalette: BDO führt die Buchhaltung für Kleinunternehmen und Selbstständigerwerbende, gewährleistet Stellvertretungen und wickelt Lohnmandate für grosse, international tätige Unternehmen und Unternehmensgruppen ab.

Bei Steuern & Recht fiel das Umsatzwachstum mit 2,5 Prozent auf 21,3 Millionen Franken moderater aus. Personelle Veränderungen sind der Grund für das verhaltene Wachstum. Mit gezielten Massnahmen hat BDO inzwischen die Rahmenbedingungen für das zukünftige Wachstum geschaffen. Zu den

Massnahmen gehört der Ausbau der Dienstleistungspalette im Steuer- und Rechtsbereich als auch bei Spezialdienstleistungen wie etwa Global Mobility.

Nach Jahren eines stürmischen Wachstums hatte Financial Services 2015 infolge einer geplanten Reorganisation einen Umsatzrückgang verzeichnet. Im Berichtsjahr kehrte Financial Services eindrücklich auf den Wachstumspfad zurück: Der Umsatz ist um 18,5 Prozent auf 16,7 Millionen Franken gestiegen. Der Erfolg ist insbesondere auf die Angebotserweiterung bei Portfolioanalysen, deren Überwachung und der Compliance-Beratung in der Westschweiz zurückzuführen.

### Auch übrige Dienstleistungen auf Wachstumskurs

Die Unternehmensberatung ist um 1,2 Prozent gewachsen. Diese Steigerung basiert auf einer unveränderten regen M&A-Tätigkeit, auf Bewertungen und anderen prüfungsnahen Beratungsdienstleistungen. Die beiden Wirtschafts- und Finanzinformationsdienste Thomson Reuters und Experian wiesen BDO auch für das Kalenderjahr 2016 als erfolgreichsten M&A-Dienstleister in der Schweiz bei Unternehmen bis zu 500 Millionen Dollar aus. Im Markt gut etabliert hat sich zudem die neugestaltete Dienstleistung Performance Management.

Der Bereich ABACUS verzeichnete ein Wachstum von 8,1 Prozent. BDO realisierte in diesem Bereich massgeschneiderte Lösungen für mittelgrosse Unternehmen, Gemeinden und Non-Profit-Organisationen. Das erweiterte Angebot von Software-as-a-Service-Dienstleistungen und die Möglichkeiten der Datenanalyse mit grafischer Aufbereitung fanden viel Aufmerksamkeit.

Der Immobilienbereich hat die Verlagerung von der Verwaltung auf die Bewertung und Vermittlung von Liegenschaften auch 2016 weitergeführt. Trotz dieser Neuausrichtung konnte ein Wachstum von 2 Prozent erzielt werden.

Die Bedeutung der Informatik nimmt sowohl für Unternehmen als auch für die öffentliche Hand weiter zu. Insbesondere werden Dienstleistungen rund um IT Security, IT Governance und Cyber Security stärker nachgefragt.

«Das Wachstum von BDO ist breit abgestützt.»

# KLARER UMSATZZUWACHS

BDO hat auch 2016 das kontinuierliche Wachstum fortführen können. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4,6 Prozent. Alle Kernbereiche trugen zu der positiven Entwicklung bei.

Kennzahlen BDO Schweiz	2016	2015	Veränderung
Dienstleistungsertrag (CHF 1 000)	195 125	186 552	4,6 %
Mitarbeitende (Vollzeitstellen per 31.12.)	1 008	947	6,4 %
Durchschnittlicher Umsatz pro Vollzeitstelle (CHF 1 000)	200	205	

## Umsatz nach Bereichen (CHF Mio.)\*

Wirtschaftsprüfung	67,3	65,4	2,9 %
Financial Services	16,7	14,1	18,5 %
Treuhand	64,4	61,8	4,2 %
Steuern & Recht	21,3	20,8	2,5 %
Übrige Dienstleistungen**	25,4	24,5	3,8 %
Total	195,1	186,6	4,6 %

## Kennzahlen BDO Netzwerk

Weltweiter Umsatz (USD Mio.)	7 600	7 300	8,0 %
Mitarbeitende	67 700	64 300	5,3 %
Ländervertretungen	158	154	

\* Die Vorjahreszahlen wurden aufgrund der Überarbeitung der Spartenzuteilung angepasst.

\*\* Immobilien, ABACUS/Informatik, Corporate Finance, diverse Beratungsdienstleistungen.

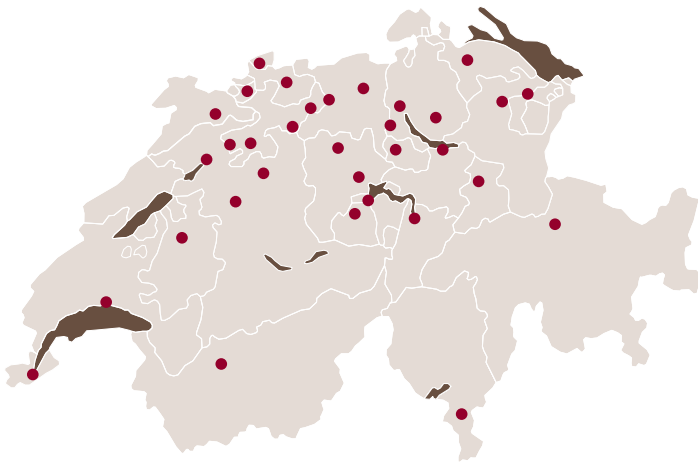
# PARTNERSCHAFTLICH GEFÜHRT

BDO gehört der Partnergemeinschaft und der unternehmenseigenen Vorsorgeeinrichtung. Die Geschäftsleitung setzt sich aus dem CEO sowie den Leitern der fünf Regionaldirektionen und den Leitern der Produktbereiche Wirtschaftsprüfung, Treuhand sowie Steuern & Recht zusammen. Unter dem Vorsitz des CEO trifft sie Entscheidungen über Jahrespläne, die Mittelallokation, die personelle Besetzung von Schlüsselstellen sowie über alle Themen von grösserer Bedeutung für das Unternehmen. Der Verwaltungsrat setzt sich ebenfalls aus Partnern zusammen. Der Verwaltungsratspräsident ist zugleich Präsident der Partnergemeinschaft.



Geschäftsleitung (v.l.n.r.): Heinz Vogel, Zentralschweiz, Hansjörg Stöckli, Mittelland, Markus Helbling, Treuhand, René-Marc Blaser, Westschweiz, Rudolf Vogt, Nordwestschweiz, Werner Schiesser, CEO, Martin Nay, Wirtschaftsprüfung, Andreas Wyss, Zürich-Ostschweiz, Denis Boivin, Steuern & Recht.





## 33 STANDORTE

bilden die Basis unserer nationalen Präsenz. Wir bieten damit das dichteste Niederlassungsnetz der Branche.

Aarau	Delémont	Laufen	St. Gallen
Affoltern a. A.	Frauenfeld	Lausanne	Stans
Altdorf	Freiburg	Liestal	Sursee
Baden-Dättwil	Genf	Lugano	Wetzikon
Basel	Glarus	Luzern	Zug
Bern	Grenchen	Olten	Zürich
Biel	Herisau	Sarnen	
Burgdorf	Lachen	Sion	
Chur	Langenthal	Solothurn	

## KONTINUITÄT UND VERTRAUEN

Die Grundlage der seit über zehn Jahren nach oben zeigenden Umsatzkurve von BDO sind die Kunden und die Mitarbeitenden. Für BDO keine Binsenweisheit, sondern ein immer wieder aufs Neue zu erarbeitendes Plus.

Vertrauen ist bei BDO keine Worthülse. Mit jedem Kunden wird eine langfristige, vertrauensvolle Geschäftsbeziehung angestrebt. Die über 21 000 Kunden sind denn auch treu. Sie bleiben im Durchschnitt rund 20 Jahre, die längste Kundenbeziehung besteht seit 78 Jahren.

Die Kundentreue hat wesentlich mit der engen persönlichen Betreuung zu tun. Um sicherzustellen, dass die Kundenpartner immer nahe am Kunden sind, unterhält BDO ein Netzwerk von 33 Niederlassungen in der ganzen Schweiz – von Basel bis Lugano und von Genf bis Chur. Damit verfügt BDO über das klar dichteste Niederlassungsnetz der Branche. Es werden alle drei Sprachregionen abgedeckt. Ein weiterer zentraler Erfolgsfaktor für BDO ist es, eine hohe Kontinuität in der Betreuung sicherzustellen. BDO erreicht dies durch eine deutlich geringere Fluktuation als jene der Mitbewerber. Im langjährigen Vergleich der Fluktuationsrate von deutlich unter 15 Prozent unterbietet BDO den Wert der grössten Mitbewerber um bis zu 50 Prozent.

### Kontinuierliche Anpassung der Dienstleistungspalette

BDO passt die Dienstleistungspalette kontinuierlich der verändernden Nachfrage an. Seit April 2016 bietet BDO etwa ein Spezialistenteam für Risk-Management und Investment-Compliance im Financial Service-Bereich an. Grenzüberschreitende Einsätze von Mitarbeitenden stehen nicht nur bei grossen, internationalen Konzernen an der Tagesordnung, sondern gewinnen auch bei kleineren und mittleren Unternehmen an Stellenwert. BDO hat deshalb ihre Dienstleistung Global Mobility weiter ausgebaut. Unter anderem werden sachspezifische Leistungen hinsichtlich Arbeitsrecht, Sozialversicherungen, Steu-

ern oder etwa Payroll-Services angeboten, von der Abklärung und Planung eines Arbeitseinsatzes bis hin zur Rückkehr.

### Weltweit vernetzt

Auch international werden die Nähe und die persönliche, von Kontinuität geprägte Betreuung geschätzt. BDO ist in 158 Ländern mit 1401 Büros und mehr als 67 700 Mitarbeitenden vertreten. Das Wachstum im Geschäftsjahr 2016 betrug eindrucksvolle 8 Prozent, der Gesamtumsatz belief sich auf 7,6 Milliarden US-Dollar. Damit konnte die Positionierung als das führende globale Netzwerk für mittelgrosse Unternehmen weiter ausgebaut werden.

## PARTNERGEMEINSCHAFT

### Verwaltungsrat

Rudolf Vogt, Präsident; Werner Schiesser, Delegierter; Konrad Graber, Hansjörg Stöckli

### Aktionäre

Partner 80,5 Prozent; Vorsorgeeinrichtung BDO 19,5 Prozent

### Partner

Harry Affolter, Thomas Ammann, Jörg A. Auckenthaler, Jörg Auf der Maur, Hanspeter Baumann, Peter Baumgartner, Peter Ralph Bitterli, Michael Bitzi, Michael Benes, Dr. Jacques Blanc, René-Marc Blaser, Denis Boivin, Stephan Bolliger, John Brosi, Thomas Bucher, Martin Bühler, André Burkart, Patrick Cattin, Ivan Christen, Gilbert Darmstädter, Jacques de Hillerin, Nicolas Duc, Erich Ettl, Rolf Fäs, Marek Franke, Reto Frey, René Füglistner, Paolo Gattigo, Stefan Gerber, Franco Ghilardelli, Dr. Claudio Giger, Dr. Jürg Glesti, Konrad Graber, Matthias Grob, Markus Häller, Rolf Hänni, Martin Häuselmann, Yvan Haymoz, Martin Hegglin, Markus Helbling, Matthias Hildebrandt, Alfons Hürzeler, Donatus Hürzeler, Marco Ingala, Marcel Jans, Michael Käsermann, Christoph Kaufmann, Thomas Kaufmann, Monia Kennerley, Dr. Hanspeter Kläy, Jürg Krebs, René Krügel, Stephan Krüttli, Stefan Kühn, Paul Kumin, Rolf Kumschick, Christian Kunz, Nigel Le Masurier, Beat Lehmann, Patrick Liechti, Beat Marty, Markus Meli, Yves Mottis, Christoph Müller, Martin Nay, Xavier Pan, Mario Patt, Michael Preiss, Bruno Purtschert, Urs Rindlisbacher, Marcel Rohrer, Beat Rüfenacht, Alexandre Sadik, Werner Schiesser, Christoph Scholl, René Schönauer, Stephan Spichiger, Franco Spichtig, Hans-Jürg Spreiter, Peter Stalder, Hansjörg Stöckli, Franco A. Straub, Thomas Studhalter, Christoph Tschumi, Heinz Vogel, Rudolf Vogt, Dr. Peter Vollenweider, Christian Waser, Roger Weber, Alain Wirth, Edgar Wohlhauser, Andreas Wyss, Gian Marco Zanolari, Andreas Zbinden, Christian Zumstein.

**«BDO hat sich im Banken- und Finanzbereich als kompetente Beratungsgesellschaft etabliert.»**

### **Konzept und Gestaltung**

Wirz Corporate AG, Zürich

### **Druck**

Binkert Buag AG, Laufenburg

### **Übersetzung und Korrektorat**

CLS Communication AG, Zürich

### **HERAUSGEBER**

BDO AG  
Direktion Schweiz  
Biberiststrasse 16  
4501 Solothurn  
Telefon 032 624 62 05  
[www.bdo.ch](http://www.bdo.ch)

ClimatePartner<sup>o</sup>  
klimaneutral

Druck | ID 53213-1703-1021



gedruckt in der  
**schweiz**

BDO AG, mit Hauptsitz in Zürich, ist die unabhängige, rechtlich selbstständige Schweizer Mitgliedsfirma des internationalen BDO Netzwerkes.





# BDO AG

[www.bdo.ch](http://www.bdo.ch)



Aarau	Tel. 062 834 91 91
Affoltern a. A.	Tel. 043 322 77 55
Altdorf	Tel. 041 874 70 70
Baden-Dättwil	Tel. 056 483 02 45
Basel	Tel. 061 317 37 77
Bern	Tel. 031 327 17 17
Biel	Tel. 032 346 22 22
Burgdorf	Tel. 034 421 88 11
Chur	Tel. 081 403 48 48
Delémont	Tel. 032 421 06 66
Frauenfeld	Tel. 052 728 35 00
Freiburg	Tel. 026 435 33 33
Genf	Tel. 022 322 24 24
Glarus	Tel. 055 645 29 30
Grenchen	Tel. 032 654 96 96
Herisau	Tel. 071 353 35 33
Lachen	Tel. 055 451 52 30
Langenthal	Tel. 062 919 01 70
Laufen	Tel. 061 766 90 60
Lausanne	Tel. 021 310 23 23
Liestal	Tel. 061 927 87 00
Lugano	Tel. 091 913 32 00
Luzern	Tel. 041 368 12 12
Olten	Tel. 062 387 95 25
Sarnen	Tel. 041 666 27 77
Sion	Tel. 027 324 70 70
Solothurn	Tel. 032 624 62 46
St. Gallen	Tel. 071 228 62 00
Stans	Tel. 041 618 05 50
Sursee	Tel. 041 925 55 55
Wetzikon	Tel. 044 931 35 85
Zug	Tel. 041 757 50 00
Zürich	Tel. 044 444 35 55

