

# An der Seite des Unternehmers

«Äh, irgendetwas mit Zahlen?» Genauer bekommt man meist nicht zu hören, wenn man sich – auf der Strasse oder im Umfeld der Berufswahl – nach der Tätigkeit der Treuhänderin, des Treuhänders erkundigt. Höchste Zeit, einmal in diesen höchst abwechslungs- und aussichtsreichen Beruf hineinzuleuchten!

## Christian Nussbaumer

Tatsächlich, es sind häufig Zahlen im Spiel, wenn sich der Treuhänder an die Arbeit macht. Im Geschäft mit Privatpersonen fängt das oft beim Ausfüllen der Steuererklärung an. Bekanntlich ist hier der Lustfaktor für die meisten Steuerpflichtigen eher gering. Also zieht man Profis bei, die das routiniert und auf Anhieb korrekt über die Bühne bringen. Aber das Leben bringt noch andere Themen mit sich, bei denen Rat und Tat des Treuhänders gefragt sind. Etwa bei einem Wohnungskauf: Wie kann ich das optimal finanzieren, fragt man sich; und fahre ich auf lange Sicht überhaupt besser als mit einer Mietwohnung? Oder bei der Vorsorgeplanung: Wann fange ich damit an, welche Möglichkeiten gibt es und was ist für mich persönlich das Beste? Oder was ist, wenn jemand den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit plant. Auch da kommen

gewichtige Fragen ins Spiel, bei denen man in der Treuhänderin, im Treuhänder einen Gesprächs- und Beratungspartner findet, der so einen Schritt nicht zum ersten Mal begleitet.

## Unternehmerisch denken

Den Hauptteil ihrer Kundschaft bilden für die meisten Treuhandunternehmen aber nicht Privatpersonen, sondern KMU jeder Grössenordnung: vom lokalen Gewerbetreibenden bis zum international tätigen Industrie- oder Dienstleistungsbetrieb. Auch hier ist die Palette der Aufgaben, bei denen der Kunde externes Fachwissen und Unterstützung braucht, extrem breit. Das reicht von Teilaufgaben (zum Beispiel den Jahresabschluss erstellen oder die Lohnbuchhaltung erledigen) bis zu einer kontinuierlichen strategischen Begleitung – von der Firmengründung über verschiedene Phasen der Expansion bis zu einer planmässigen Nachfolgeregelung. Es versteht



Zahlen spielen im Treuhandberuf eine wichtige Rolle. Aber nicht nur.

Bild: KGV

sich, dass ein Treuhänder so umfassende Aufgaben heute nicht mehr im Alleingang bewältigt. Je nach Komplexität braucht es weitere Spezialisten, die sich mit den entsprechenden Regelwerken und Prozessen auskennen. Trotzdem schätzen die meisten KMU in ihrem Treuhänder auch heute noch den Allrounder. Sie sehen ihn als Hauptgesprächspartner, mit dem sie alle strategischen, finanziellen und steuerlichen Anliegen erörtern können. Als Partner, der auch bei Detaildiskussionen den Blick immer aufs grosse Ganze, aufs Langfristige richtet.

## Was für Aussichten!

Die Kenntnisse und Fähigkeiten, die man braucht, um mit einem Unternehmer auf Augenhöhe zu sprechen, fallen einem Treuhänder natürlich nicht in den Schoss. Es gibt ganz verschiedene Varianten, wie man seine Laufbahn im Treuhandwesen aufbauen kann und seinen fachlichen Rucksack füllt. Ein klassischer Einstieg ist die Berufslehre (KV mit Schwerpunkt Treuhand). Wer diesen Weg wählt, profitiert bei den weiterführenden Fachausbildungen von seinen Praxiserfahrungen. Der Einstieg kann auch später und auf einer anderen Ebene erfolgen:

über verschiedene Ausbildungswege an Fachschulen, Fachhochschulen und Hochschulen. Interessant und für Aussenstehende vielleicht überraschend: Bei den höheren Ausbildungen sind die Frauen auf dem Vormarsch. Sie stellen in vielen Ausbildungsgängen bereits die Mehrheit. So oder so, die Aussichten, wenn man den Weg in die Treuhandbranche einschlägt, könnten nicht besser sein. Im kürzlich publizierten «Index Fachkräftemangel Schweiz» findet man die Berufe im Treuhandwesen auf Platz eins. Noch stärker als Ingenieurinnen, Ärzte oder Techniker fehlen in unserem Land also Treuhänderinnen und Treuhänder. ■

## Info

### Die richtigen Fragen stellen

- Ausbildung: Achten Sie auf staatlich anerkannte Fachtitel, z.B. Treuhänder mit eidg. Fachausweis, dipl. Treuhandexperte, dipl. Steuerexperte usw
- Weiterbildung: Gesetzgebung und Umsetzungspraxis sind konstant in Bewegung. Fragen Sie, wie Ihr Treuhandpartner am Ball bleibt.
- Kompetenzen: Welche branchen- oder aufgabenspezifischen Erfahrungen bringt Ihr Treuhandpartner – und sein Team – mit?
- Vernetzung: Stehen für Spezialfragen weitere Experten zur Verfügung, z.B. Juristen, internationale Steuerexperten u.ä.?
- Prozesse: Wie sind die technischen Abläufe organisiert und automatisiert? Wie werden (Finanz-)Daten ausgetauscht, bearbeitet und geschützt?
- Der kürzeste Weg zu einem qualifizierten Treuhandpartner führt über die Online-Mitgliedersuche des Schweizerischen Treuhandverbands. Als Mitglied von TREUHAND|SUISSE müssen die angeschlossenen Firmen und Fachleute strenge Auflagen erfüllen.

[www.treuhanduisse-zh.ch](http://www.treuhanduisse-zh.ch)

## Christian Nussbaumer



Dipl. Treuhandexperte und Finanzfachmann mit eidg. Fachausweis, Präsident des Schweizerischen Treuhandverbands TREUHAND|SUISSE, Sektion Zürich