

5 FRAGEN AN EINE TREUHANDEXPERTIN UND VIER TREUHANDEXPERTEN

Treuhand – ein Beruf mit Zukunft?

Welchen Chancen und Herausforderungen sich Treuhänder/-innen zukünftig stellen müssen, was das Spannendeste in ihrem Beruf ist und wo sie am liebsten investieren würden, wenn Geld keine Rolle spielt. Dies kitzelte Thomas Koller, Treuhandexperte und Präsident des Fachstrategieausschusses Wirtschaftsberatung/Treuhand bei Expertsuisse aus seinen Kolleg/-innen heraus.

Maria Bassi



DIPL. TREUHAND-
EXPERTIN,
DIPL. EXPERTIN IN
RECHNUNGSLEGUNG
UND CONTROLLING,
CEO & FOUNDER,
ACC TREUHAND

Ruedi Gmür



DIPL. TREUHAND-
EXPERTE, PARTNER,
LEITER TREUHAND UND
STEUERN, HÜSSER
GMÜR + PARTNER

Wird die Treuhandbranche trotz Digitalisierung und künstlicher Intelligenz (KI) auch in Zukunft noch relevant sein?

Die Treuhandbranche gewinnt im Zuge der digitalen Transformation massiv an Relevanz, aber sie muss sich gezielt weiterentwickeln. Natürlich werden gewisse Tätigkeiten und Routinearbeiten an Maschinen und Algorithmen delegiert. Das ist wichtig und richtig. Gleichzeitig verändern sich aktuell die Märkte und damit verbunden die Tätigkeitsfelder der Unternehmen sehr stark; es entstehen neue Geschäftsmodelle, Angebote und Lösungen. Damit diese Veränderungsprozesse gut geführt und begleitet werden können, braucht es ein holistisches Verständnis, disziplinenübergreifende Beratung und individuelle Lösungen. Hier sind Treuhandfirmen mehr denn je gefragt und gefordert.

Die Aufgaben werden für uns Generalist/-innen immer vielseitiger und komplexer. Die Wünsche und Ansprüche unserer Kundschaft sind hoch, und sie erwartet moderne Arbeitsweisen und neue Geschäftsmodelle. Hier sind wir das partnerschaftliche Unternehmen, das die Übersicht behält, fundiertes Fachwissen mitbringt und die neuen Tools und Möglichkeiten gezielt, gekonnt und kundengerecht einsetzt. Der «Mensch» bzw. «Kund/-innen» stehen im Mittelpunkt. Die persönliche Begleitung und Betreuung unserer Kundschaft kann keine Digitalisierung oder KI ersetzen.

Die Treuhandkundschaft der Zukunft: Welche Bedürfnisse wird diese haben?

Die Treuhandkundschaft der Zukunft wird sehr viele Routinetätigkeiten in-house abdecken bzw. automatisieren und die Prozesse möglichst effizient gestalten. Dafür braucht sie professionelle Unterstützung, die ihr hilft, dies aufzubauen, zu analysieren, zu plausibilisieren und zu optimieren. V.a. möchte sie Unterstützung in fachlichen Fragestellungen. In einer komplexen Welt, in der sich die Rahmenbedingungen laufend ändern, ist ein/-e Partner/-in, der/die die spezifischen Verhältnisse gut kennt, Themen vorausschauend aufgreift und mit dem/der man sich austauschen und wichtige Entscheidungen diskutieren kann, wichtiger denn je.

Die Kundschaft bringt bereits viel Detailwissen mit und hat konkrete Vorstellungen der Zusammenarbeit. Sie wünschen sich Allrounder/-innen, die schnell sind und die neuen Technologien anwenden. Sie verlangen Geschäftsmodelle, die zu ihnen passen. Das Tagesgeschäft muss möglichst automatisiert und effizient abgewickelt werden. Der Fokus liegt auf einer Partnerschaft und guten Grundlagen für schnelle Entscheidungen. Die beteiligten Personen müssen wir in die Prozesse einbinden, mit ihnen gute Konzepte erarbeiten und uns der Entwicklung der Unternehmen und der Technologien anpassen können.

Andreas Grossenbacher



DIPL. TREUHAND-EXPERTE, MAS FH IN TREUHAND UND UNTERNEHMENSBERATUNG, EXECUTIVE DIRECTOR, LEITER OUTSOURCING DEUTSCHSCHWEIZ, MAZARS

Ein klares Ja – so wie viele andere Branchen sich aufgrund der Digitalisierung und der künstlichen Intelligenz verändern und verändert haben, ist die Treuhandbranche hier keine Ausnahme. Wir werden uns weniger auf einfachere Prozesse wie das Erfassen von Rechnungen konzentrieren, es werden sich mehr Spezialgebiete herauskristallisieren, und unsere Kundschaft wird gerade auch wegen der Digitalisierung mehr Beratung benötigen. Es ist eine natürliche Entwicklung, dass wir die Digitalisierung und KI in unsere Prozesse einbinden. Dabei ist unsere Expertise gefragt, und die Digitalisierung und die KI werden uns dabei in Zukunft unterstützen.

Genau wie sich die gesamte Treuhandbranche im Wandel befindet, verändern sich auch die Bedürfnisse der Kundschaft. Der Fokus wird in der Beratung von komplexen Themen liegen. Die Internationalisierung ist für immer mehr Industrien ein Thema, sie verkaufen ihre Produkte europa- oder weltweit und stehen damit vor neuen Herausforderungen z. B. im Bereich MWST, allgemeiner Steuerpflicht oder grenzüberschreitendem Personalverleih. Die Treuhand-Kundschaft der Zukunft will keine/-n Dienstleister/-in, der ihm/ihr Prozesse abnimmt, sondern ein/-e Partner/-in, der mit ihr/ihm Herausforderungen meistert.

Emre Özdemir



DIPL. WP, DIPL. TREUHAND-EXPERTE, MITGLIED FACHBEREICH WIRTSCHAFTSBERATUNG/TREUHAND VON EXPERTSUISSE, MANAGING PARTNER (CEO), A & O KRESTON

Ja, definitiv. Wir müssen vom/von der typischen Belegtipper/-in wegkommen und zum/zur täglichen begleitenden Berater/-in werden. Der Alltag der Treuhänder/-innen wird im Grundsatz deutlich anders aussehen. Die Vergangenheitsbewältigung wird durch die KI übernommen, und wir hingegen können uns auf die Zukunftsgestaltung konzentrieren. Selbstverständlich müssen die Vergangenheitszahlen noch kritisch beurteilt und die möglichen Optimierungen auf die Kundschaft zugeschnitten bzw. noch umgesetzt werden. Dies kann im vertrauten Verhältnis mit dem/der Treuhänder/-in optimal umgesetzt werden.

Die Bedürfnisse werden sich nicht ändern. Die Möglichkeiten dank KI und Automatisierung werden uns helfen, diese bereits vorhandenen Bedürfnisse besser abzudecken. Im Grunde interessiert niemand, wie die Vergangenheit aussieht. Sie dient zur Orientierung. Unsere Beratung hat früher als «Leuchtturm» gedient. Mit aktuelleren Daten werden wir unsere Beratung massiv ausbauen können. Es benötigt neuere Skills sowie andere Herangehensweisen von unserer Seite aus. Es wird uns helfen, die Erwartungen, welche heute nicht zu 100 % erfüllt werden konnten, besser zu erfüllen.

Hans-Jürg Spreiter



DIPL. TREUHAND-EXPERTE, MITGLIED REGIONALDIREKTION ZÜRICH OSTSCHWEIZ, PARTNER, BDO

Auf jeden Fall, die Branche wird sogar an Relevanz zunehmen. Allerdings muss ein Perspektivenwechsel im Berufsfeld stattfinden. Treuhand kann in Zukunft nicht mehr «reine» Buchhaltung sein. Vielmehr muss man als Sparringspartner/-in, persönliche Beratungsstelle und Vertrauensperson agieren, um diese/diesen beim Erreichen der unternehmerischen Ziele unterstützen zu können.

Ein Unternehmen braucht ein aussagekräftiges Führungssystem. In Zukunft wird eine tagesaktuell geführte Buchhaltung eine noch zentralere Rolle spielen. Da unsere Welt auch in betriebswirtschaftlichem Sinne an Komplexität zunimmt, ist zudem davon auszugehen, dass die Anforderungen seitens Kundschaft an eine fachlich kompetente Beratung steigen. Dies bezieht sich einerseits auf steuerliche und sozialversicherungstechnische Fragen, die infolge der Globalisierung immer wichtiger werden. Andererseits wird die Treuhandkundschaft in der Zukunft von der Beratung auch Impulse in Bezug auf den digitalen Wandel erwarten.

Maria Bassi

Sie haben sich entschieden, die Laufbahn eines/einer Treuhänder/-in einzuschlagen. Mit welchen Argumenten überzeugen Sie eine junge Berufseinsteigerin bzw. einen jungen Berufseinsteiger, dies ebenfalls zu tun?

Als Treuhänder/-in ist man sehr nah an der Kundschaft, sieht sehr viele unterschiedliche Unternehmen und Geschäftsmodelle aus den verschiedensten Branchen. Wir dürfen am Erfolg unserer Kund/-innen teilhaben, und es ist eine Freude, zu sehen, wenn man ein Startup bei der Skalierung oder einem nächsten Wachstumschritt begleiten kann. In unserem Beruf ist «man lernt nie aus» keine leere Floskel. Ich bin schon sehr lange als Treuhänderin tätig, und ich lerne praktisch jeden Tag etwas Neues dazu. Für mich gibt es keinen schöneren und vielseitigeren Beruf.

Ruedi Gmür

Es gibt keinen vielseitigeren und abwechslungsreicheren Beruf. Unsere Tätigkeit ist sehr anspruchsvoll und setzt ein dauerndes Weiterbilden und Lernen voraus. Wir werden mit komplexen Themen und Aufgaben konfrontiert. Die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung machen unsere Arbeit zusätzlich spannend und interessant. Es entstehen Netzwerke in den verschiedensten Bereichen. Auf dem Arbeitsmarkt sind wir sehr gefragt, und unsere Entwicklungsmöglichkeiten sind gross. Immer haben wir es mit «Menschen» zu tun. Langjährige Kundenbeziehungen und Freundschaften prägen unseren Arbeitsalltag.

Welche zentralen fachlichen Herausforderungen werden sich Ihnen und Ihren Mitarbeitenden in den kommenden Jahren stellen?

Durch das Wegfallen von Routinearbeiten wird unsere Arbeit noch komplexer und damit inhaltlich anspruchsvoller. Ich sehe es als sehr herausfordernd, alle Mitarbeitenden in diesem Transformationsprozess mitzunehmen und gut zu begleiten. Die zunehmende Regelungsdichte, die sich rascher ändernden gesetzlichen Rahmenbedingungen und die international werdenden Arbeitsverhältnisse beschäftigen uns sehr und erschweren in manchen Themen eine vorausschauende Planung.

Dem Druck der neuen Technologien müssen wir uns stellen. Hier gilt es, dabei zu sein und aus den Möglichkeiten und Geschäftsmodellen die richtigen Entscheidungen zu fällen. Die Beratungstätigkeit wird internationaler, und die Menge der Informationen (Gesetzesänderungen, Pandemie etc.) müssen wir kanalisieren und verarbeiten können. Dies verlangt gute Netzwerke und Beziehungen. Die Kompetenz sowie Qualität in unserer täglichen Arbeit müssen wir zu jeder Zeit sicherstellen. Die Erwartungen unserer Partner/-innen nach perfekten Grundlagen für schnelle Entscheidungen steigen und fordern uns sehr.

Nehmen wir an, Sie hätten ein Investitionsbudget von CHF 500 000 zur freien Verfügung. Für welche Projekte bzw. Ideen würden Sie diesen Betrag in Ihrer Treuhandunternehmung / in Ihrem Verantwortungsbereich investieren?

Am liebsten würde ich diese Summe in eine Treuhandplattform investieren und so eine digitale Systemlandschaft mit stringenten Prozessen und Workflows aufbauen, welche auch anderen Treuhandbüros zur Verfügung steht. Wir arbeiten seit einigen Jahren sehr intensiv an unserer eigenen digitalen Transformation und sind fasziniert, welche neuen Lösungen und Ideen dabei entstehen. Diese Strategie konsequent umzusetzen, setzt immense Ressourcen und Know-how voraus. Ich würde mir wünschen, wir Treuhänder/-innen könnten hier mehr voneinander profitieren und Synergien realisieren.

Wichtig für mich ist unser Team. Hier würde ich sicher in gute und noch flexiblere Arbeitszeitmodelle und noch modernere Infrastruktur investieren. Dazu gehört die Fortsetzung unserer Digitalisierungsprojekte:
 → Weiterentwicklung ERP (Basis Abacus und Schnittstellen)
 → Mandatssteuerung und Kapazitätsplanung
 → Ausbau Dokumentenmanagementsystem und Integration des Kundenportals
 → Fortsetzung der Abacus-Möglichkeiten für unsere Kund/-innen (Prozesse, Datenaustausch, Datenanalyse etc.)

Uns ist wichtig, diese Arbeiten sinnvoll, pragmatisch und zum Nutzen unserer Kundschaft und Mitarbeitenden umzusetzen.

Andreas Grossenbacher

Viele Argumente sind immer noch die gleichen, die Treuhand-Tätigkeit bietet Einblick in viele unterschiedliche Branchen, die Möglichkeit, mit etablierten Firmen zusammenzuarbeiten oder eine Gesellschaft von der Gründung an zu begleiten. Dabei sind die unterschiedlichsten Fachgebiete wie Steuern, Buchhaltung, Recht, Personal usw. gefragt. Es werden sehr gute Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten angeboten, und damit verbunden sind gute Karrierechancen. Anders als früher geht die Branche individueller auf die Mitarbeitenden ein, Work-Life-Balance und die Unterstützung individueller Lebensumstände stehen immer mehr im Vordergrund.

Eine schwierige Frage, aber mit Sicherheit ist die Digitalisierung und deren Einbindung in unseren Arbeitsalltag eine Herausforderung. Technische Kenntnisse werden noch wichtiger werden, und die Bedeutung von Datenschutz wird eine zentrale Rolle spielen. Statt sich als Generalist oder Generalistin zu sehen, werden wir uns in Zukunft mehr spezialisieren, um unserer Kundschaft den bestmöglichen Service bieten zu können. Wir müssen in unseren Prozessen flexibel sein und das trotz zunehmender rechtlicher Anforderungen.

Am besten ist die Summe in die Ressourcen unserer Mitarbeitenden angelegt, sei es in fachliche Weiterbildung, aber auch in die Persönlichkeitsentwicklung. Um sie von Routinearbeiten zu entlasten, sollte entsprechend noch mehr in die Optimierung der automatisierten Prozesse investiert werden. Denn so vielfältig unsere Branche ist, so vielfältig sind die Menschen, und diese Vielfalt sollte an erster Stelle stehen und gefördert werden.

Emre Özdemir

Ein/-e Lehrer/-in begleitet Schüler/-innen ab einem Alter von 6 oder 7 bis zu einem Alter von 15 bis 25 Jahren. Ärzt/-innen oder Anwält/-innen hingegen begleiten ihre Patienten bzw. Mandanten vor allem in schwierigen Fällen. Wir als Treuhänder/-innen begleiten unsere Mandanten ab einem Alter von 15 bis 25 Jahren bis hin zum letzten Tage, oft auch darüber hinaus. Es stellt sich die Frage, ob man so eine Verantwortung auf sich nehmen und so die Mitgestaltung der Kundschaft vom geschäftlichen Erfolg bis hin zu privaten Meilensteinen wie bspw. dem Kauf eines Eigenheims oder die Planung der Pensionierung begleiten will. Wenn jemand dieses Berufsfeld versteht, wird unser Beruf mit ganz anderen Augen gesehen, und man wird sich dafür berufen fühlen.

Die fachlichen Herausforderungen werden gleich wie in der Vergangenheit sein. Wir leben in einem ständigen Wandel und als Treuhänder/-in ist man gewöhnt, diese Herausforderungen zu meistern. Daher sehe ich ausschliesslich fachliche Herausforderungen nicht als matchentscheidend. Viel mehr werden andere Herausforderungen, wie bspw. die Betreuung der Kundschaft, die zwischenmenschlichen Interaktionen, die Digitalisierung und die damit verbundenen IT-Kenntnisse, entscheidend sein. In diesen Bereichen glaube ich, dass es sehr viel «Neuland» für uns geben wird. Darauf werden wir vermehrt den Fokus legen. Diese Wechsel werden uns wahrscheinlich vor grössere Herausforderungen stellen.

Wir müssen vom Gedanken, alle Belege einzeln abzutippen, zwingend wegkommen und auch die menschliche Fehlerquelle wie bspw. Rechnungen, die nicht MWST-konform erstellt oder «Schein-Selbstständige», die schwer zu entdecken sind, möglichst minimieren, d. h. die Vermeidung des Medienbruchs. Mein Budget würde ich daher gerne für folgenden Zweck einsetzen, nämlich für die Verbesserung des Medienbruchs und die Verbesserung der Automatisierung sowie zur Optimierung entsprechender IT-Schnittstellen. Angefangen von der Postzustellung bis hin zum Versand der Rechnung/Berichte etc., sodass der gesamte Workflow ohne Papier und Medienunterbruch vollständig automatisiert erfolgen kann.

Hans-Jürg Spreiter

Um mit einem weitverbreiteten Gerücht aufzuräumen: Die Arbeit ist nicht «trocken». Heute ist die Buchhaltungsführung schon fast nebensächlich. Der Tag besteht vielmehr aus Interpretieren, Analysieren und aus dem Erarbeiten von Massnahmen für den Erfolg eines Unternehmens; das ist spannend und abwechslungsreich. Man arbeitet dabei mit den unterschiedlichsten Menschen zusammen und erhält Einblick in viele verschiedene Unternehmen und Branchen. Die Ausbildung zum/zur dipl. Treuhandexpert/-in ist zudem eine der besten und bietet viele Möglichkeiten, sich zu entfalten und Karriere zu machen.

Die Anforderungen an unsere betriebswirtschaftlichen, buchhalterischen, steuerlichen, rechtlichen und unternehmerischen Kompetenzen werden stetig steigen. Wer hier nicht am Ball bleibt, wird es schwer haben. Aber auch im Bereich Digitalisierung und Technologie gilt es, wachsam zu bleiben, keine Trends zu verpassen und die richtigen Schritte nach vorn zu wagen. Im Hinblick auf die Geschwindigkeit, in der die Digitalisierung voranschreitet, sehe ich darin eine grosse Herausforderung.

Einerseits sicherlich in Projekte zu neuen Zusammenarbeits- und Kommunikationsformen. Ebenso wichtig wären mir auch Projekte, die mittels automatisierter Prozesse Effizienzsteigerungen herbeiführen. Dass sich Investitionen in Kollaborationsplattformen lohnen, hat sich bereits in diversen bisher abgeschlossenen Projekten (BDO Kundenportal, Abacus Lohn, CRM etc.) gezeigt, daran möchten wir auch in Zukunft festhalten. Einen grossen Teil des Budgets würde ich aber auch in die Mitarbeitenden investieren – dazu gehört die fachliche Weiterbildung, auch in den Bereichen Projektführung und Arbeitstechnik.

Vielen Dank für das Gespräch.