

Treuhänder suchen neue Ufer

Die Automatisierung bedroht das traditionelle Geschäftsmodell im Treuhandwesen: Durch die Digitalisierung von klassischen Prozessen wie etwa Belegverbuchungen sinken die damit erzielten Einnahmen. Das wissen die Treuhänder. Trotzdem zögern noch viele sich auf neue Dienstleistungen zu verlagern.

Marcel Hegetschweiler

Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Unternehmensberatung, Buchführung – das Berufsbild von Treuhändern ist in seiner ganzen Bandbreite vielfältig. Längst nicht alle Treuhandunternehmen bieten aber auch alle Services an. Speziell bei den gemäss der Studie «Treuhand 2030» die Branchenstruktur prägenden Klein- und Mikrounternehmen ist die Buchführung nach wie vor Kerngeschäft. Genau diese Dienstleistung wird laut Expertenstimmen aufgrund ihres Automatisierungspotenzials allerdings zukünftig nicht mehr die ertragsreichste sein. Die Zukunft liegt für die Treuhänderinnen und Treuhänder bei den Beratungsdienstleistungen. Trotzdem sind klassische Buchhaltungsdienstleistungen nach wie vor bei vielen das zentrale Geschäft.

Schleppende Automatisierung

Buchhaltungsaufgaben waren lange das Kerngeschäft von Treuhänderinnen und Treuhändern. 2016 verkündeten zwei Oxford-Professoren, dass sich solcherlei Arbeiten zukünftig beinahe vollständig werden automatisieren

«Bei den Routinearbeiten handelt es sich hauptsächlich um die Verbuchung von Belegen und Bank- und Postüberweisungen.»

Boris Blaser
Treuhand B&B Concept AG

lassen. Sieben Jahre später wollten der Schweizerische Treuhänderverband Treuhanduisse und der Buchhaltungslösungsanbieter Accounto genauer wissen, wie die Treuhandunternehmen hierzulande aktuell ihr Geld verdienen wollen – und es in Zukunft zu tun gedenken. Die drei wichtigsten Erkenntnisse der im vergangenen April erschienenen Studie «Treu-



Treuhänder kennen ihre Unternehmenskunden gut. Ihre Zukunft könnte auch in Beratungsdienstleistungen liegen.

hand 2030»: Aktuell sind 57 Prozent der befragten 137 befragten Firmen primär von Routineaufgaben rund um die Buchführung abhängig und nur 15 respektive 20 Prozent von Unternehmens- und Steuerberatung. Fürs Jahr 2030 sehen dann bereits 37 Prozent der Befragten die Unternehmensberatung als Haupteinnahmequelle und 24 Prozent die Steuerberatung. Allerdings haben bislang 44 Prozent der Umfrageteilnehmenden ihre internen Prozesse automatisiert. Letzteres wäre eine wichtige Voraussetzung, um Beratungsdienstleistungen als Kerngeschäft anbieten zu können.

Routinearbeiten digitalisieren

Die Treuhandbranche weiss also, dass mit klassischen Buchhaltungsroutinearbeiten zukünftig wohl nicht mehr viel Geld zu verdienen sein wird und die Zukunft in Beratungsdienstleistungen liegt. Trotzdem tun sich noch viele Treuhanddienstleister schwer damit, Routinearbeiten zu digitalisieren und ihre Geschäftsmodelle neu auszurichten.

«Bei den Routinearbeiten handelt es sich hauptsächlich um die

Verbuchung von Belegen und Bank- und Postbewegungen», erklärt Boris Blaser. Der Inhaber des Treuhandunternehmens B&B Concept AG kennt die Branche seit über zwanzig Jahren. «In Zukunft wird der Treuhänder bei diesen Arbeiten dazu da sein, um die Systeme zu überprüfen und die zehn bis zwanzig Buchungen noch richtig zu verbuchen, die über die Automation nicht erledigt werden können», so Blaser weiter. Diese Dinge würden aber bereits heute nicht mehr den Grossteil an Arbeiten ausmachen, die fortschrittliche Treuhandfirmen tun würden, sondern eher der althergebrachten kleineren Betriebe.

Viele Fachrichtungen

Solche modernen Treuhänderinnen und Treuhänder haben ihre Geschäfte bereits auf Beratungsdienstleistungen verlagert und diese können laut Blaser vielfältig sein: «Alleine das Thema Steuern ist schon ein riesiges Feld – es beginnt beim Ausfüllen der normalen Steuererklärung und hört auch bei komplexen Themen wie der Mehrwertsteuer im inter-

nationalen Bereich nicht auf». Des Weiteren seien auch Themen wie Nachfolgeregelungen oder Hilfe bei Startups Gebiete, auf denen Treuhänder kompetent seien, um Beratungsdienstleistungen anbieten zu können.

Doch eilt es vielen Treuhändern mit der Umstellung noch nicht. «Innerhalb der Treuhandbranche lässt sich aktuell noch kein «Sense of Urgency» beobachten», sagt Yannick Wyss, Mitautor der oben erwähnten Studie und Head of Projects & Business Development beim Buchhaltungslösungsanbieter Accounto. Einerseits lebten Treuhandunternehmen auch im Jahr 2022 noch immer sehr gut von den Einnahmen aus Standard-

dienstleistungen. Andererseits fehlt laut Wyss im stressigen Treuhandalltag häufig auch die Zeit, um sich intensiv mit der eigenen Zukunft auseinanderzusetzen.

Big Data Halter

«Die naheliegende Lösung besteht dann darin, die funktionierende Geschäftslogik einfach digital abzubilden», so Yannick Wyss. Da sich dadurch aber die Prozesse und das Geschäftsmodell nicht veränderten, blieben die grundlegenden Probleme – wie etwa Arbeitsbelastung oder sinkende Margen – ungelöst. «Für einen Buchungssatz will niemand bezahlen, für einen Hinweis auf einen möglichen Liquiditätssengpass aber schon», bringt Wyss den Anreiz für die Treuhandtransformation auf den Punkt.

Und solcherart Hinweise kann auch kaum einer besser bringen, als der Treuhänder. «In der ganzen betriebswirtschaftlichen Welt gibt es keine einzige Branche, die so viel über die zu beratenden Unternehmen weiss, wie unsere», er-

klärt Boris Blaser von B&B Concept. «Die Treuhänder sind die Big-Data Halter der KMU-Welt. Wir wissen beziehungsweise verfügen über alles, was ein KMU hat».

Doch die Datengrundlage alleine macht noch keinen Berater und da liegt laut Blaser auch der Hund begraben: «Um ein guter Berater zu sein, muss man viel Erfahrung mitbringen, man muss ein Menschenfreund und kommunikativ sein». Dies falle in seiner Branche noch vielen schwer. «Man verschanzte sich noch gerne hinter Fristen und Gesetzen», so Blaser. Zukünftig werde ein Treuhänder ein breites Fachwissen sowie ein vernetzt denkendes Auffassungsvermögen haben müssen, um einen Mandanten nicht unbedingt in die Tiefe, aber umfassend in die Breite beraten zu können. «Diese Leute fehlen aber auf dem Markt und die Treuhandunternehmen müssen ihre Berater selber in vielen Belangen ausbilden», stellt Boris Blaser fest.

Wie unterstützt der Schweizerische Treuhänderverband Treu-

handuisse seine Mitglieder, damit diese fit werden für die Zukunft als Berater? «In der Ausbildung – zum Beispiel für den Fachausweis oder beim Experten-diplom – tragen wir den veränderten Anforderungen Rechnung, in-

«Viele reduzieren den Beruf auf Buchhaltung oder assoziieren ihn mit Erbsenzählen.»

Vanessa Jenni
Geschäftsführerin Treuhanduisse

dem wir die Lehrgänge fortlaufend angepasst werden», antwortet Vanessa Jenni, Geschäftsführerin von Treuhanduisse.

Keine Erbsenzähler mehr

Für bereits ausgebildete Treuhänder bietet der Verband seit Anfang Jahr unter anderem auch Tageskurse an. «So können sich unsere Mitglieder zum Beispiel in Gesprächsführung weiterbilden, weitere Kommunikations-Skills

aneignen oder Verhandlungstechnik und Konfliktmanagement optimieren», so Jenni weiter. Dennoch mangelt es der Branche an qualifizierten Arbeitskräften. Warum? «Viele Menschen reduzieren den Beruf auf Buchhaltung oder assoziieren ihn mit Erbsenzählerei», antwortet Vanessa Jenni. Dieses Berufsbild gehöre jedoch der Vergangenheit an. «Treuhandrinnen und Treuhänder sind heutzutage eine Art Unternehmenscoach, denn sie sind Ansprechperson für alle Belange der Unternehmensführung und Unternehmensentwicklung – seien es Steuern, Finanzen oder juristische Angelegenheiten».

Der Weg scheint in der Treuhandbranche allen klar zu sein, einige haben sich auch bereits aufgemacht. Bleibt zu hoffen, dass der Rest auch bald folgen wird. Denn kaum jemand kennt die KMU so gut, wie die Treuhänder. Es wäre schade, wenn dieses Wissen nicht in Form von Beratungsdienstleistungen zu den hiesigen Unternehmen zurückfliessen würde.

Anzeige

INFO

Weiterführende Links

- Quereinsteigen in den Treuhandberuf? www.traumberuf-treuhand.ch
- Institut Treuhand 4.0 mit Werkzeugen und Beratung für Treuhänder: www.treuhand40.ch