



«Der Treuhänder wird immer mehr zum KMU-Coach»

Daniela Schneeberger Die Präsidentin von Treuhand Suisse und FDP-Nationalrätin zur Rolle der Treuhandbranche in der Corona-Krise, zu einem veränderten Berufsbild und dem Einfluss der Digitalisierung.

INTERVIEW: KURT SPECK

Viele Firmen haben seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie die vom Bundesrat bereitgestellten Hilfskredite beansprucht. Jetzt stellen sich Fragen bei der Rechnungslegung. Wo sind die Treuhänder besonders gefordert?

Daniela Schneeberger: Es geht vor allem um die Frage der Unternehmensfortführung. Diese ist bis zum nächsten Bilanzstichtag sicherzustellen. Gemäss Obligationenrecht ist das ein zwingendes Erfordernis, ansonsten müsste die Jahresrechnung auf Basis von Veräusserungswerten erstellt werden.

Erste Statistiken für das letzte Jahr deuten eher auf eine rückläufige Zahl bei den Konkursen hin. Haben die Hilfskredite einfach für eine Verzögerung gesorgt und steht uns nun 2021 eine grosse Konkurswelle bevor?

Die finanziellen Probleme werden sich im laufenden Jahr akzentuieren. Viele Unternehmen konnten in einer ersten Phase der Pandemie noch von den über eine längere Zeitspanne hinweg gebildeten Reserven zehren. Mit dem zweiten Lockdown verschärft sich nun die Lage in zahlreichen Branchen nochmals erheblich. Ich hoffe sehr, dass der sich nicht noch lange hinziehen wird, denn ich gehe davon aus, dass bezüglich Konkursen leider noch etwas auf uns zukommen wird.

Kritiker bemängeln, auch nicht überlebende Firmen hätten von den Covid-19-Krediten profitiert. Machen die Verbandsmitglieder ähnliche Beobachtungen?

Bei einem solch flächendeckenden Kreditprogramm, wie es der Bundesrat im Frühling startete, war es für mich klar, dass man damit rechnen musste. Wichtig war es in dieser Krisensituation, die Unter-

nehmungen, die behördlich angeordnet schliessen mussten, mit Liquidität zu unterstützen, um die Wirtschaft möglichst gut in Gang zu halten. Der Bund hat mit den strafrechtlichen Massnahmen auch sofort gegen Missbräuche reagiert. Schlussendlich haben wir dafür zu sorgen, dass Arbeitsplätze erhalten bleiben.

Reicht das bisher vom Bundesrat aufgelegte Kreditprogramm, um einen grösseren wirtschaftlichen Schaden zu verhindern, oder muss das Parlament zusätzliche Hilfgelder und A-fonds-perdu-Beiträge sprechen?

Bei einem Lockdown sind die betroffenen Branchen entsprechend zu unterstützen, und zwar diejenigen, die durch behördliche Anordnung schliessen mussten und auch diejenigen, die dadurch stark eingeschränkt sind. Das Parlament hat in der Dezember-Session dem Bundesrat die



Möglichkeit gegeben, die Härtefallregelung zu lockern. Zudem haben wir in der Wirtschaftskommission darauf gedrängt, dass der Bundesrat die Kantone auffordert, ihre Verordnungen im gleichen Sinn anzupassen, und zwar unbürokratisch und ohne Formalismus. Überdies wurden die Voraussetzungen geschaffen, damit ein weiteres Kreditprogramm reaktiviert werden kann, aber selbstverständlich nicht mehr nach denselben Kriterien, das heisst nicht mehr flächendeckend wie im letzten Jahr. Aus meiner Sicht macht es Sinn, den Unternehmen rasch und entschlossen zu helfen, um die Arbeitsplätze zu sichern und eine zunehmende Arbeitslosigkeit zu verhindern.

Bei vielen Pleitefirmen gab es gar keine ordentliche Buchführung und Abschlussprüfung. Müsste man deshalb bei der eingeschränkten Revision auf das Opting-out verzichten?

Nein, das sehe ich nicht. Wer im Handelsregister eingetragen ist, hat eine nach kaufmännischen Grundsätzen anerkannte Buchführung zu erstellen. Die eingeschränkte Revision stellt ein Qualitätsmerkmal dar. Als die Opting-out-Klausel bei der Einführung der eingeschränkten Revision verankert wurde, wollte man damit die Kleinstfirmen vor zu grossen administrativen und finanziellen Belastungen schützen. Zudem kann in einer Gesellschaft eine Abschlussprüfung im Auftragsverhältnis veranlasst werden.

Die Corona-Krise hat zu einem grossen Bedarf an Wirtschaftsberatung geführt. In welchen Bereichen gibt es vor allem Mehrarbeit?

Ein starkes Informationsbedürfnis besteht beim Bezug von Kurzarbeitsentschädigungen. Wichtig sind im Zusammenhang mit den Härtefallkrediten auch Liquiditätsplanungen. Dazu kommen rechtliche Beratungen in Verbindung mit dem Arbeitsrecht sowie fiskalische Fragestellungen. Gleichzeitig gilt es, die Kundschaft laufend über neue Regelungen und Veränderungen zu orientieren. Das kann zum Beispiel über Hotlines geschehen und in Verbindung mit Fachspezialisten zu jedem spezifischen Themenbereich.

Und vom Dachverband Treuhand Suisse können die Mitglieder ähnliche Hilfestellungen erwarten?

Ja, in unseren einzelnen Sparten wie Rechnungslegung, Recht oder Steuern erstellen wir Leitfäden und Hilfsmittel, die unseren Mitgliedern je nach Bedürfnis zur Verfügung stehen.

Das Berufsbild des Treuhänders verändert sich. Die Kunden erwarten nebst der reinen Buchführung vermehrt eine ganzheitliche Managementberatung. Wie weit ist die Entwicklung zum Treuhandgeneralisten bereits vorangekommen?

Die Digitalisierung hat dafür gesorgt, dass sich der Treuhänder immer mehr zum KMU-Coach entwickelt. Das wird auch durch entsprechende Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten zum eidgenössisch diplomierten Treuhandexperten gefördert. Dazu kommen verschiedene zusätzliche Bildungsmodule in den einzelnen Fachbereichen. Damit sollte ein Treuhänder in der Lage sein, gegenüber den Kunden eine ganzheitliche Beratung zu bieten.

Wird dieser Trend durch die rasch fortschreitende Automatisierung noch beschleunigt?

Die Digitalisierung ersetzt zunehmend die bisherige Massenverarbeitung, wie etwa im Bereich der Buchführung. Entsprechend ist der Treuhänder vor allem bei den zunehmend komplexen Problemstellungen und mit Serviceleistungen gefragt. Die Kunden erwarten von ihm Unternehmenssimulationen und Fallstudien, die Zukunftsperspektiven aufzeigen.

Wie schwierig ist es, den Nachwuchs zu rekrutieren?

Es ist derzeit recht herausfordernd, qualitativ guten Nachwuchs für unsere Branche zu begeistern. Viele Junge möchten nicht mandatsbezogen oder als Generalist arbeiten.

«Ich gehe davon aus, dass bezüglich Konkursen leider noch etwas auf uns zukommen wird.»

Eine Arbeitsgruppe von Treuhand Suisse

widmet sich speziell dem Kampf gegen den Fachkräftemangel. Wo wird der Hebel angesetzt?

Wir möchten die Attraktivität des Berufes ganz generell steigern. Mit unserem Quereinsteigerprojekt wollen wir branchenfremden Absolventen mit einer kaufmännischen Ausbildung die Möglichkeit bieten, in das Treuhandwesen einzusteigen.

Was spricht für eine Karriere in der Treuhandbranche?

Wenn ich mein Beispiel nehme: Anfänglich war da auch etwas Skepsis, den Beruf meines Vaters zu wählen, der eine eigene Treuhandfirma führte. Mittlerweile schätze ich diese abwechslungsreiche Tätigkeit. Damit verbunden ist ein vertiefter Einblick in die Rechnungslegung, Rechtsfragen sowie das Personal- und Lohnwesen. Ein wesentliches Kriterium ist auch der intensive Kontakt mit den Kunden.

Aber gehen den Treuhandfirmen nicht laufend auch qualifizierte Berufsleute verloren, weil sie als Führungskräfte in andere Industrie- und Dienstleistungsbranchen wechseln?

Ja, diese berufliche Mobilität spüren wir natürlich auch. Es gibt aber nicht nur Leute, die in andere Wirtschaftssektoren gehen, sondern ebenso Fachkräfte, die sich mit Erfahrungen aus anderen Branchen dem Treuhandwesen zuwenden. Solche Bewegungen sind oft auch eine Frage der offerierten Löhne. Die Entlohnung ist bei den jungen Mitarbeitenden aber nicht der einzige Faktor. Ebenso wichtig sind ihnen das Arbeitsumfeld, die Work-Life-Balance und die beruflichen Perspektiven.

Immer mehr Treuhandfirmen gehen Kooperationen ein. Hängt das auch mit der stetig wachsenden Regulierung zusammen? Durchaus. Mit diesen Regulierungen steigt auch die Komplexität in unserer Branche. Das erfordert die Zusammenarbeit mit Spezialisten. Aus der Sicht des Kunden hat das nur Vorteile: Der Treuhänder kann ihm viel mehr Dienstleistungen anbieten.

Erwarten Sie in der nahen Zukunft eine noch stärkere Konsolidierung in der Branche?



Bei den Einpersonen-Treuhandfirmen wird es wohl nach meiner Einschätzung zu weiteren Kooperationen und Fusionen kommen. Diese Konsolidierung steht auch in enger Verbindung mit fehlenden Nachfolgeregelungen.

Wie stark haben die modernen Technologien die Arbeit und das Erscheinungsbild der Branche und von Treuhand Suisse verändert?

Ein Treuhänder sollte heute über solide Informatikkenntnisse verfügen. Dies kann natürlich auch über eine Zusammenarbeit mit einem Spezialisten geschehen. Die Kunden erwarten, dass man ihnen dieses Know-how zur Effizienzsteigerung bei den eigenen Arbeitsprozessen zur Verfügung stellt. Treuhand Suisse unterstützt ihre Mitglieder dabei mit Weiterbildungsseminaren.

Treuhänder werden oft mit dubiosen Vermögensverwaltern in einen Topf geworfen. Was unternimmt der Berufsstand, um sein Image noch besser zu verdeutlichen?

Treuhand Suisse stellt hohe Anforderungen. Verlangt werden eine mehrjährige Berufspraxis sowie Weiterbildungsaussweise. Das ist ein Qualitätssiegel gegen aussen. Bei der Vermögensverwaltung kommen Finanzmarktgesetze zur Anwendung und die Finma erteilt also die notwendigen Bewilligungen. Es ist wichtig, dass man sich vor der Auftragserteilung in dieser Hinsicht kundig macht.



Die Generalistin

Name: Daniela Schneeberger
Funktion: Präsidentin Treuhand Suisse; Nationalrätin, FDP, Kanton Baselland
Alter: 53

Wohnort: Thürnen BL
Ausbildung: Treuhänderin mit eidg. Fähigkeitsausweis, Steuerexpertin

Verband Treuhand Suisse vertritt die Interessen seiner Einzel- und Firmenmitglieder gegenüber Politik, Wirtschaft und Verwaltung. Der Dachverband für die Treuhandbranche ist landesweit in zwölf Sektionen gegliedert und bietet ein umfassendes Aus- und Weiterbildungsprogramm.