

Fachkräftemangel im Treuhandwesen

Der Treuhandbranche fehlen die Fachkräfte. Ein Interview mit dem Treuhandexperten und Präsidenten der Sektion Zürich des Schweizerischen Treuhänderverbandes Treuhand Suisse Christian Nussbaumer über das Treuhandwesen, den Fachkräftemangel und mögliche Lösungsansätze.

Marcel Hegetschweiler

Herr Nussbaumer, wie sind Sie zum Treuhänderberuf gekommen?

Christian Nussbaumer: Mein Ziel war es eigentlich immer, Bankdirektor zu werden. Die hatten immer die schönsten Autos im Dorf (lacht). Ich habe mich dann bei verschiedenen Banken und Gemeinden auf KV-Lehrstellen beworben und bin schlussendlich bei der Gemeinde Horgen gelandet. Dort haben mir die Buchhaltung und die Steuerabteilung am besten gefallen. Anschliessend habe ich nach einem Beruf mit diesen zwei Schwerpunkten gesucht und diesen im Treuhänder gefunden.

Was fasziniert Sie an Ihrem Beruf?

Der Kunde als Individuum, mit dem Kunden zusammen etwas zu erarbeiten. Als Treuhänder lernt man einen Menschen kennen. Zuerst mache ich mir ein rein fachliches Bild über die Unternehmung, erstelle Bilanz. Dann beginne ich diese mit dem Menschen dahinter zu kombinieren. In der Folge sieht man Optimierungen, Möglichkeiten, diesen Menschen mit der Firma weiterzubringen. Wenn

man dann nach drei, vier, fünf Jahren eine Entwicklung sieht, dann macht das riesig Spass.

Auf dem Fachkräftemangel-Index der Adecco Gruppe Schweiz und des Stellenmarkt-Monitors der Universität Zürich für die Deutschschweiz belegte das Treuhandwesen im vergangenen November den ersten Platz, warum?

Man sagt, der Beruf sei nicht sexy. Zahlenbeigen, den ganzen Tag im Büro sitzen. Wenn wir dann aber mit jungen Menschen sprechen und ihnen unseren Beruf erklären, dann stellen wir fest, dass das gar nicht stimmt und wir eigentlich einen sehr spannenden und vielseitigen Beruf haben. Aber wir verkaufen ihn bis dato noch zu schlecht. Wenn man heute in eine dritte Klasse der Sekundarschule geht und fragt, was ein Treuhänder ist, dann wissen das 80 Prozent nicht. Die anderen 20 Prozent sagen, dass es irgendetwas mit Zahlen und Mathematik sei – was sie eh nicht gerne hätten.

Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Buchhalter, Wirtschaftsjuristen – in der Schweiz fallen sie alle in die Kategorie Treuhänder. In welchen Berufsgruppen innerhalb der Treuhandbranche ist der Fachkräftemangel besonders ausgeprägt?

Meiner Meinung nach ist der Mangel bei den Treuhandexperten und Wirtschaftsprüfern noch ein bisschen akzentuierter als bei den Buchhaltern und den Juristen. Treuhand, Steuern und Wirtschaftsprüfung – dort fehlen die Fachkräfte besonders.

Sie haben es selbst erwähnt: Treuhändern haftet das nicht sehr attraktive Image von trockenen Zahlenjongleuren an. Steht der Treuhänder in einem falschen Licht?

Vielen ist nicht bewusst, dass ein Treuhänder in der Regel nicht nur für einen Kunden seine Dienste verrichtet, sondern vielleicht für zwanzig oder dreissig. Dass sind dreissig verschiedene

Firmen aus ganz unterschiedlichen Berufsgattungen, hinter denen dreissig verschiedene Individuen stehen. Das ist interessant, weil es erstens nicht immer um die gleiche Buchhaltung geht und weil es zweitens um sehr vertrauliche Daten geht. Daraus resultieren intime Kundenbeziehungen. Gerade wenn es in einem Unternehmen nicht so gut läuft, stehen da oft auch private Gründe oder zwischenmenschliche Probleme mit Mitarbeitenden dahinter. Dann wird man oft auch ein bisschen zum Firmenpsychologen, man hört viel zu.

«Treuhand, Steuern und Wirtschaftsprüfung – dort fehlen viele Fachkräfte.»

Bei einer Abschlussbesprechung von 60 Minuten spricht man vielleicht 30 Minuten über die nackten Zahlen. In den restlichen 30 Minuten geht es um Persönliches: Befindlichkeiten, Probleme, Ärgernisse.

Die Vorschriften für Treuhänder nehmen zu, das Steuersystem wird komplizierter, die Wirtschaft internationaler. Damit steigen auch Anforderungen und Aufgaben eines Treuhänders. Sind die Ausbildungen im Bereich Treuhand anspruchsvoller geworden?

Ich glaube nicht, dass die Ausbildungen anspruchsvoller werden, in dem Sinne, dass es schwieriger wird. Ein Treuhänder muss nicht intelligenter sein als noch vor zehn Jahren. Es wird eine andere Ausrichtung geben, eine Art Jobenrichtung.

Aber die Gesetze und Regulierungen werden zahlreicher, der rechtliche Hintergrund wird komplexer ...

Das ist sicher richtig. Die Internationalisierung, die Einflüsse der EU – zum Beispiel beim Thema Mehrwertsteuer oder Sozialversicherungen im grenzüberschreitenden Verkehr. Dadurch wird die Materie für einen Treuhänder sicherlich komplizierter, aber

«Ich wollte Bankdirektor werden. Die hatten immer die schönsten Autos.»

sie wird eben auch breiter. Die Kompetenzen eines Treuhänders gehen in Zukunft weit über das Fachliche hinaus. Psychologische Kenntnisse, soziale Fähigkeiten, Charakterbildung, Verkaufskompetenzen und Ähnliches werden zunehmend gefragt. In meiner Ausbildung damals haben wir nie über Zwischenmenschliches gesprochen. Wir haben nur Steuergesetze gebüffelt. Gesprächsführung, Motivation von Mitarbeitenden, Verkaufspsychologie – auch um das eigene Berufsbild zu verkaufen – solche weichen Kompetenzen werden in Zukunft sicher stärker gewichtet werden müssen.

Was tut Treuhand Suisse konkret gegen den Fachkräftemangel?

Die Sektion Zürich von Treuhand Suisse hat vor einem Jahr die Treuhand Suisse Young gegründet. Das sind fünf junge Leute – eine Jugendkommission, ein Think Tank – die Aktivitäten organisieren, um junge Treuhänder anzusprechen. Sie sollen das Bild des Treuhänders neu kreieren, die Vielseitigkeit unseres Berufs aufzeigen und Einfluss darauf nehmen, wie das Berufsbild in fünfzehn Jahren aussehen soll. So organisieren sie zum Beispiel Afterworkpartys. Am letzten Freitag fand eine solche mit gegen 40 Leuten in der News Bar in Zürich statt. Diese Partys sollen die Vernetzung unter den jungen Treuhändern fördern und eine Community entstehen lassen. ■

Christian Nussbaumer



Ist geschäftsführender Inhaber eines Treuhandbüros und Präsident der Zürcher Sektion des Branchenverbandes Treuhand Suisse.