

War's das schon?

Wenn man als KMU einen Treuhänder an seiner Seite hat, der sich um die Finanzbuchhaltung, die Mehrwertsteuer und die Steuererklärung kümmert, ist schon viel gewonnen. Aber es ist auch ein wenig wie mit dem Porsche in der 30er Zone: Eigentlich steckt mehr drin.

Christian Nussbaumer

So lange alles in geregelten Bahnen läuft, sehen viele kleinere KMU ihren Treuhänder einmal im Jahr: Wenn es um den Jahresabschluss und die Steuererklärung geht. Darüber hinaus ist Treuhänderwissen eher situativ gefragt. Etwa wenn in der Unternehmensbiografie ein nächster Lebensabschnitt bevorsteht (Wachstum, Reorganisation, Nachfolge u.ä.), wenn die Steuergesetzgebung mit neuen Knacknüssen aufwartet oder wenn eine finanzielle Schieflage droht. Dass eine solche Vielfalt an Fragestellungen hohe Anforderungen an die fachliche Qualifikation des einzelnen Treuhänders stellt, versteht sich von selbst. «Ein guter Treuhänder ist wie ein Schweizer Armeemesser. Man kann ihn in jeder Situation brauchen.» Diese Aussage, die ein Unternehmer mir gegenüber gemacht hat, trifft die Sache ziem-



Christian Nussbaumer
Präsident des
Treuhänderver-
bands TREU-
HAND|SUISSE,
Sektion Zürich

lich genau. Gerade KMU sehen in uns auch heute noch den Allrounder: einen Partner, von dem man sich in den unterschiedlichsten Themen verlässliche Beratung, Unterstützung und Entlastung erwarten kann. Stellt sich aus Unternehmersicht höchstens die Frage, wie man für seine Firma aus der Zusammenarbeit mit dem Treuhändeprofi den grössten Mehrwert für seine Firma herausholt. Drei Denkanstösse.

1. Aussensicht als Chance

Ein qualifizierter Blick von aussen kann in guten wie in schlechten Zeiten wertvollen Input liefern. Auf der Seite des Unternehmers braucht es dafür den Willen, eingespilte Abläufe und vermeint-



«Ein guter Treuhänder ist wie ein Schweizer Armeemesser: Man kann ihn in jeder Situation brauchen.» Bild M. Gasser

lich fixe Tatsachen gelegentlich im Austausch mit einem (externen) Sparringpartner kritisch zu durchleuchten. Beim entsprechenden Treuhändepartner braucht es neben einem gut gefüllten fachlichen Rucksack auch unternehmerische Kompetenz, breite Erfahrung und die Fähigkeit zum Zuhören. Sind diese Voraussetzungen gegeben, kann ein fruchtbarer Austausch auf Augenhöhe entstehen, der dem Unternehmer hilft, neue Potenziale zu erkennen und Verbesserungsmöglichkeiten anzupacken.

2. Hinterfragen und steuern

In kleinen und mittelgrossen Firmen gibt das Tagesgeschehen den Takt vor. In der Regel fehlt es an der Zeit – manchmal auch am passenden Gesprächspartner – um innezuhalten und den ganzen Betrieb einmal aus der Vogelschau kritisch zu betrachten. Treuhänder sehen durch ihre Tätigkeit tief in viele Unternehmen hinein. Sie haben einen geübten Blick für die organisatorischen, administrativen und finanziellen Stolpersteine, mit denen KMU in ihren verschiedenen Lebensphasen typischerweise zu kämpfen haben. Und sie können dem Unternehmer helfen, seine Firma

beispielsweise durch richtig gewählte Kennzahlen objektiv und vorausschauend zu steuern.

3. Keine unnötigen Steuern

Viele KMU befassen sich nur mit Steuerfragen, wenn es auf den Jahresabschluss zugeht. Je nachdem entwickeln sie kurz vor Weihnachten dann noch eine gewisse Hektik, um noch den einen oder anderen Steuerfranken rauszuschinden. Da gäbe es bessere Möglichkeiten: durch eine aktive Steuerplanung, also eine frühzeitige und gesamtheitliche Betrachtung aller steuerlichen Aspekte.

Diese beschränkt sich nicht nur auf das reguläre Geschäftsgeschehen oder auf grössere Entwicklungsschritte, sondern betrachtet beispielsweise auch die Schnittmenge zwischen Geschäfts- und Privatvermögen, sei dies im Zusammenhang mit Immobilien und mit der langfristigen Vermögens- und Vorsorgeplanung des Unternehmers. Es gilt überall der Grundsatz: Je früher und systematischer man steuerliche Aspekte in die Planung einbezieht, desto besser lassen sich die gesetzlich zulässigen Einsparungsmöglichkeiten nutzen.

Anzeige