



Zihlmann-Treuhandbüro-Atmosphäre.

Der Jagdhorn blasende Chef Theo Zihlmann und seine Belegschaft.

Zehn Jahre Zihlmann Treuhand AG

Zehn Jahre und kaum gealtert!

(zk) 1980 betrat Theo Zihlmann als völliger Neuling das Parkett der Treuhandunternehmer. Er glitt auf diesem Boden nicht aus, sondern hat in der ersten Dekade des Bestehens seine Firma zu einem wichtigen Unternehmen der Branche gemacht.

Wenn ein 33jähriger Unternehmer das zehnjährige Firmenjubiläum begeht, so deutet das auf eine ungewöhnliche Karriere hin.

Werdegang

Zuerst lief alles ganz normal: Bezirksschule, KV-Lehre auf der Gemeindekanzlei Koblenz, Banktätigkeit in Zürich. Dort fiel der Entscheid zum Besuch der HWV Zürich. Wegen der hohen Schulgelder und zur Bestreitung

der eigenen Lebenskosten mussten Gelegenheitsarbeiten in Buchhaltung das Privatbudget stützen. Aus dieser Situation wuchs der verwegene Gedanke, zusammen mit einem Schulkollegen ein kleines Treuhandbüro aufzuziehen. HWV-Schüler und Unternehmer in einer Person ist eine eher ungewöhnliche Konstellation. Für den ganz und gar unüblichen Einstieg brauchte es Optimismus, Risikofreudigkeit und eine gute Portion jugendlicher Unbeküm-

mertheit. Nach dem Studienabschluss 1982 konnte sich Theo Zihlmann voll dem Betrieb widmen. In diesem Jahr kam mit Rolf Schindelholz der erste ständige Mitarbeiter dazu.

Auf dem Weg nach oben

Die achtziger Jahre sind zur Erfolgsgeschichte geworden. Aus dem belächelten Junior-Treuhandler ist ein ernst zu nehmender Betriebsinhaber geworden, der in der Treuhandbranche einen guten Marktanteil belegt und seit 1987 auch Agenturen in Zurzach und Lengnau führt. Rund zehn Angestellte bilden heute das Team. Alle, mitsamt dem Chef, stehen im jugendlichen Alter, und jugendlich-beschwingt bis locker ist das ganze Erscheinungsbild. Ohne grosse Werbung, ganz einfach durch Kontakte und durch Weitersagen ist ein dichtes Kundennetz entstanden. Schon bald waren die eingemieteten Räume zu klein. Also erwarb man in zentraler Koblenzer Lage ein Doppeleinfamilienhaus und baute es zur Geschäftsliegenschaft um.

Die Treuhand-Welt

Das Treuhandwesen ist stark hierarchisch geprägt. Die Etablierten und Eingeweihten geben den Ton an. Ihre Namen sind den Juristen, Notaren, den Banken und öffentlichen Amtsstellen bekannt. Da hat es der Neuling schwer, sich einen eigenen Namen zu machen. Er muss unter Umständen mit langen Durststrecken rechnen und in geduldiger Kleinarbeit seinen Ruf aufbauen. Aufsteller gibt es schon. Beispielsweise dann, wenn ein marodes Unternehmen mit treuhänderischer Beihilfe saniert und auf eine neue, solide Basis gestellt

wird. Enttäuschend andererseits sind jene Einzelfälle, bei denen ein mit grossem Aufwand und viel Entgegenkommen Sanierter hinterher zur Konkurrenz überläuft. Das jugendliche Erscheinungsbild der Firma war anfänglich schon ein Hindernis. Welches etablierte Unternehmen will sich seine Finanzprobleme von «unbeschriebenen Blättern» lösen lassen?

Auf die Konkurrenz angesprochen, meint Theo Zihlmann, dass sie im Bezirk hart, aber fair sei. Vor dem Hintergrund der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung hätten Treuhänder um ihre Zukunft nicht zu bangen.

Personalsituation

Bei der Jugendlichkeit der Personalszusammensetzung - Durchschnittsalter 25 - muss auf die besondere Situation dieser Yuppies Rücksicht genommen werden. Theo Zihlmann, der nebenbei noch Volkswirtschaftslehre und Betriebskunde an der Kaufmännischen Berufsschule unterrichtet, rekrutiert einen guten Teil seines Personals aus den Lehrabschlussklassen. Die jungen Leute kennen ihn und seinen Stil. Da lässt es sich etwa abschätzen, ob man ins Team passt. In den Büros geht es unkonventionell bis locker zu. Die Angestellten verfügen über viel Freiraum. Sie übernehmen in jungen Jahren schon einiges an Verantwortung; ihre Selbständigkeit ist gefragt. Die Arbeitszeiten werden grosszügig gehandhabt, das bedingt aber auch die Bereitschaft zu abendlichen Sondereinsätzen, wenn es die Umstände erfordern. Das Klima muss offensichtlich zuträglich sein, denn trotz der jugendlichen Zusammensetzung ist die Wechselquote bescheiden. Von Anfang an haben alle Anrecht auf fünf Wochen Ferien, auf einen angemessenen Leistungsbonus,

auf interne und externe Weiterbildung und etliche andere Vergünstigungen.

Wachstum und/oder Konsolidierung

In den zehn Jahren ihres Bestehens hat die Zihlmann Treuhand AG eine jährliche Zuwachsquote von mindestens 30 Prozent erlebt. Damit hat der Betrieb eine Grösse erreicht, die es im Hinblick auf die weitere Entwicklung gründlich zu überlegen gilt. Der Schritt zur Diversifikation, d.h. zur breiteren Abstützung, ist schon getan worden. Neben dem Stammhaus der Zihlmann Treuhand AG gibt es als weitere Firmen noch die Doettimob AG, die Imkoko Wohnbau AG, die Wimobag und als jüngstes Kind die Revisag. Sie sind im Immobilienbereich oder im Bauwesen aktiv.

Das bisherige Wachstum soll nicht im gleichen Umfang weitergeführt werden. Eine Fortsetzung der Expansion müsste unweigerlich die Betriebs- und damit die Personalstrukturen verändern. Dann aber verlöre das Unternehmen sein eigenständiges, unverwechselbares Gesicht. Es müsste die Betriebsabläufe straffen und dadurch einen Teil der Betriebsphilosophie aufgeben. Das wäre aber ein Substanzverlust. So heisst die Devise für die Zukunft eher kreative Konsolidierung und breite Abstützung.

Die allgemeine Zukunft der Branche beurteilt Theo Zihlmann optimistisch. Das Treuhandwesen floriert mit der Wirtschaftsblüte. Man könnte aber auch in der Krise nicht ohne die Treuhänder sein. Immer weniger Leute sind den hochgeschraubten Ansprüchen im Umgang mit Finanzfragen gewachsen. Und immer grösser wird die Zahl jener, die als Private oder Gewerbler oder Industrielle die Dienste der Treuhandfachleute in Anspruch nehmen müssen.



Das Geschäftshaus im Zentrum von Koblenz.



TREUHAND ZIHLMANN AG

seit 10 Jahren

5322 Koblenz

Telefon 056/46 19 96

- Steuerberatungen
- Buchhaltungen für Klein- und Mittelbetriebe
- Unternehmensberatungen im EDV-Bereich
- Liegenschaftsverwaltungen