

GOGREEN

Der CO₂-neutrale Versand
mit der Deutschen Post

Steuerberater Magazin

Kluge Köpfe kaufen – Kanzleizukauf ist als Wachstumsstrategie verbreitet, Kanzleien können aber auch Persönlichkeiten kaufen: eine Frage der Strategie | **Mitte 20 und schon StB** – In fast allen Berufen herrscht eine Art Jugendwahn: Doch jung zu sein hat nicht nur Vorteile, junge StB erzählen von ihren Erfahrungen | **Von Kollege zu Kollege** – Bestellungen der neuen Steuerberater: Was gestandene Berufsträger raten | **Wollen Sie wirklich alles selbst machen?** – Kompetente Mitarbeiter könnten den Chef massiv entlasten – wenn sie denn dürften



Steuerdialog in Köln

Interview mit Prof. Johanna Hey, Universität zu Köln

Mitte 20 und schon StB

In fast allen Berufen herrscht eine Art Jugendwahn: Doch jung zu sein hat nicht nur Vorteile – junge StB erzählen von ihren Erfahrungen



Jugendliche Steuerberater sind eher die Ausnahme. Mit einem Steuerberater verbinden Mandanten gewöhnlich eine gereifte Persönlichkeit. Junge Steuerberater ficht das nicht an: Sie gleichen die fehlende Lebenserfahrung mit fachlicher Expertise aus.

Steuerberater sind im Durchschnitt 50 Jahre alt, mehr als zwei Drittel haben die 40 überschritten, belegen die Statistiken der BStBK. Diese Zahlen mögen Unschärfen aufweisen, arbeiten doch die meisten Kollegen jenseits des Rentenalters weiter, dennoch spiegeln sie die Realität.

Die jüngsten Berufsträger bekommen dies zu spüren: „Herr Juhn, wann haben Sie doch gleich Ihr Studium beendet? Glauben Sie, dass Sie für die Betreuung unserer Unternehmen

gewappnet sind?“, hörte der bei Ebner Stolz in Bonn auf Unternehmenssteuerrecht spezialisierte StB Christoph Juhn, 26, von seinen Mandanten, einem älteren Unternehmerehepaar, das ihre Unternehmensgruppe zur Nachfolgeplanung reorganisieren und auf eine Familienstiftung übertragen wollte.

„Die meisten Mandanten kenne ich schon länger, da ist das kein Thema. Bei Neumandanten jedoch braucht es mitunter längere Zeit, bis man ernst genommen wird“, hat StB Michael



StB Christoph Juhn, 26, hat ob seiner Jugend auch schon „Entsetzen bei Mandanten gespürt“.



StB Michael Unrath, 28, kann sich das WP-Examen als einen nächsten Schritt vorstellen.



StBin Katrin Mätzig, 27, war zuerst bei der Finanzverwaltung tätig.

Unrath, 28, festgestellt, der über die Stationen Steuerfachangestellter und Steuerfachwirt 2013 zum Berater bestellt wurde und jetzt Partner der Kanzlei Reibold, Guthier & Partner in Hепенheim ist. „Ich habe bisher keine negativen Reaktionen erlebt, obwohl die Mandanten beim ersten Treffen natürlich genauer hinschauen“, erzählt auch StBin Katrin Mätzig, 27, von der WP-Gesellschaft Warth & Klein Grant Thornton, Düsseldorf.

StB Jens Christoph Ihrig, 27, wurde in seiner Kanzlei einmal bei einer Unternehmensnachfolgeberatung auf sein Alter angesprochen. Jedoch nicht vom älteren Firmeninhaber, der seinen Gestaltungsvorschlag durchaus begriff, sondern von dessen Tochter, die verständnislos entgegnete: „Das können wir jemand, der so jung ist, wohl nicht zumuten.“ Bei der in der Kanzlei Flick Gocke Schaumburg im Steuerstrafrecht tätigen Steuerberaterin Sonja Voigt, 26, spielt das Alter nur insofern eine Rolle, dass ihre vermögenden Mandanten meist deutlich älter sind und sie in zehn Jahren immer noch als jung angesehen würde. Sie erlebte es nur einmal, dass ein mit der Selbstanzeige einer Verwandten beschäftigter Mandant forderte, beim nächsten Treffen auch ihren Chef zu sprechen. Mitunter reagieren aber auch Berufsträger überrascht auf junge Kollegen, berichtet StB Christian Remy, 26, der insbesondere am Anfang seiner Tätigkeit im Tax-Team eines international agierenden Handelskonzerns eine gewisse Skepsis gegenüber seinem Alter spürte.

Da hilft nur eines, bestätigen die Steuerberater: schnell sachliche Kompetenz zeigen. „Mit fundierter Sachkenntnis einerseits, mit professionellem persönlichen Umgang andererseits erreicht man die Situation, dass Alter kein Kriterium ist, sondern man auf die Leistung schaut“, sagt Remy. „Wenn man gutes fachliches Wissen mitbringt, erwirbt man schnell den nötigen Respekt“, sagt Mätzig: „Bei mir war zudem von Vorteil, dass ich aus der Finanzverwaltung komme und dadurch die andere Seite kenne, was für den Mandanten enorm wichtig ist.“

Juhn, der Berufsträger wie auch Unternehmer berät, bemerkt sogar schon Entsetzen bei Mandanten, „weil ich noch keine

grauen Haare und Falten habe.“ Er nutzt daher inzwischen einen kleinen Trick: In das Erstgespräch nimmt er nach Möglichkeit immer einen älteren Kollegen mit. Das Zweitgespräch kann er dann allein führen. Jedoch setzt auch er vor allem auf fachliche Argumente: „Bei schwierigen Rechtsfragen kann ich schnell mit fachlichem Know-how überzeugen“.

Eine gewisse Unvoreingenommenheit sei ebenfalls eine Stärke junger Berater, glaubt Remy. „Es ist leichter, alternative Lösungsansätze zu finden, wenn man noch nicht so lange in einem System arbeitet“, meint der Steuerberater. Dazu gesellt sich eine Affinität zu Technik. „Ich fokussiere in unserer Kanzlei schon mehr als andere auf moderne Buchführung“, sagt Unrath. Dies bestätigt auch Ihrig: „Meine Generation geht mit dem Thema EDV ganz anders um“, sagt der Steuerberater.

Fehlt nur – Lebenserfahrung

„Lebenserfahrung ist absolut wichtig und gehört zum Beruf dazu. Deshalb habe ich nach dem Examen auch diesen Weg gewählt und bin zu einer großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft gegangen, wo man nicht als Einzelkämpfer arbeitet, sondern zusammen mit erfahrenen Steuerberatern, Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern. So habe ich die Chance, viel zu lernen“, erklärt Mätzig überzeugt.

Auch für Syndikus-StB Remy ist die Lebensweisheit erfahrener Kollegen immer wieder wichtig. Denn diese wissen meist, wie Unternehmen Projekte angehen, wie sie in schwierigen Situationen handeln oder wie man am besten externe Berater koordiniert. „Wenn man sich bewusst macht, dass Kollegen über diese Erfahrung verfügen, kann man dies nutzen und in die gemeinsame Arbeit einbinden“, so Remy.

Kanzleiinhaber Ihrig, der die Kanzlei seiner Mutter nach deren Tod 2010 und einer Zeit von zwei Jahren der Treuhänderschaft sogleich nach seiner Bestellung zum Steuerberater übernahm, kompensiert seine unstrittig fehlende und doch für Mandanten so wichtige Lebenserfahrung durch langjährige



StB Jens Christoph Ihrig, 27, sieht einen großen Vorteil junger Leute in der Computerkompetenz.



StBin Sonja Voigt, 26, ist bei der renommierten Kanzlei Flick Gocke Schaumburg in Bonn.



StB Christian Remy, 26, ist Syndikus-Steuerberater.

Verbundenheit mit der elterlichen Kanzlei. Das stärkt das Vertrauen der Mandanten. „In gewissem Maße sind wir ja nicht nur Verwalter von Zahlensätzen, sondern auch Seelentröster“, so Ihrig.

Kanzleipartner Unrath bestätigt das: „In vielen Fällen ist man eine Art Lebensberater“, sagt er, „kommen doch oft persönliche Umstände auf den Tisch. Da kann es schon passieren, dass bei einer normalen Bilanzbesprechung der Mandant von seiner Scheidung erzählt. Die Mandanten haben ein so großes Vertrauen zu ihrem Steuerberater, dass wenig geheim bleibt. Wenn es gelingt, diese persönliche mit der fachlichen Ebene zu verbinden, erleichtert das die Arbeit ungemein. Ich habe es schon erlebt, dass ich einen Mandanten im Gespräch über seine Zukunftspläne an die Kosten des vergangenen Jahres erinnert habe. Der meinte daraufhin: Du weißt mehr als ich!“

Der Steuerberatertitel knüpft ja bereits an eine weiter wachsende Berufs- und damit Lebenserfahrung an, meint Voigt: „Wenn es mir gelingt, mit den Mandanten auch über außer-

fachliche Themen wie das Entstehen einer Selbstanzeigensituation zu sprechen, wenn ich das nachvollziehen kann und Verständnis zeige, spüren die Mandanten, wie man selbst dazu steht, und gewinnt sie für sich.“

Mit Lebenserfahrung ließe sich kein Streit mit der Finanzverwaltung oder vor dem Finanzgericht gewinnen, sagt Juhn, doch erwarteten die meisten Mandanten, dass sie mit ihrem Berater über außerfachliche Themen sprechen können. „Ich sehe das jedoch ganz locker: Denn die Lebenserfahrung kommt mit jedem Jahr, auch ohne dass ich etwas dafür tue“, so Juhn, der mit 25 Jahren seine Steuerberaterprüfung bestanden hat.

Eine kluge Entscheidung, denn rein statistisch betrachtet gibt es gute Gründe, das Steuerberaterexamen möglichst früh anzugehen. Bekanntermaßen besteht nur etwa die Hälfte aller Teilnehmer die jährliche Prüfung. Aufgeschlüsselt nach Alter spricht jedoch ein deutlicher Trend für die Jugend. So bestanden 2012 rund 82 Prozent der Teilnehmer im Alter bis 25 Jahre und 61 Prozent der Teilnehmer bis 30 Jahre die Examen. Hingegen fiel dies ihren älteren Kollegen immer schwerer: In der Altersgruppe 30 bis 35 Jahre schafften es nur 46 Prozent, zwischen 36 und 40 Jahren nur 38 Prozent, Tendenz sinkend.

Reibold, Guthier & Partner GbR Heppenheim

Anzahl der Kanzleipartner:	7
Anzahl weiterer Berufsträger:	0
Anzahl Berufsträger insgesamt:	7
Davon: StB	6
StB/vBP	1
Fachberaterqualifikationen:	
Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV)	1
Vollzeitmitarbeiter*:	27
Gründungsjahr der Kanzlei:	1989
Jahresumsatz in Mio €:	2,8 (Schätzung d. Red.)

www.reibold-guthier.de

* Erläuterung s. S. 4

Die Entscheidung für den Beruf

Ihrig, der in der mütterlichen Kanzlei den Beruf von Beginn an erlernte und einer Buchhalterfamilie entstammt – sein Großvater mütterlicherseits war Buchhalter bei der IHK, seine Tante erstellt Konzernbilanzen –, erinnert sich an prägende Sommerferien, in denen seine Mutter und ihre Mitarbeiterin in Arbeit fast ertranken, und er freiwillig einsprang, um angesichts eines verregneten Sommers lieber bei der Dateneingabe zu helfen. Unrath, der sich ebenfalls über die Ausbildung vom Steuerfachangestellten zum Steuerberater entwickelte, kam als Jugendlicher zufällig zu einer Bilanzbesprechung seiner selbstständig tätigen Eltern mit deren Steuerberater dazu. „Das hat mir gut gefallen“, sagt er.

Juhn beschäftigte sich noch vor dem Abitur mit der Gründung eines Unternehmens: „Wenn ich gründe, muss ich Steuern zahlen, doch wie funktioniert das am günstigsten?“, dachte er und merkte, dass jede unternehmerische Entscheidung einer steuerlichen Beurteilung bedarf. „Ich muss als Unternehmer immer mit einem Steuerberater sprechen, ich muss ihm quasi auf dem Schoß sitzen“, sagt Juhn. Ähnliche Gründe reizten auch Remy, Voigt und Mätzig, die nach einer Ausbildung bei der Finanzverwaltung den Weg zum Steuerberater wählten. „Ich wollte mit 22 nicht fertig sein, sondern meinen Horizont erweitern“, sagt Voigt, die zudem die mangelnde Flexibilität einer Beamtin im Finanzamt störte. Remy, der sich schon immer für Wirtschaft und Zahlen interessierte und deshalb den Abschluss als Diplom-Finanzwirt (FH) in nationalem Steuerrecht an der FHF Nordkirchen durch einen Masterabschluss mit dem Fokus auf internationales Steuerrecht ergänzte, wünschte einen guten Einblick in die Wirtschaft zu erhalten. Das reizte auch Mätzig: „Es gab Fälle im Finanzamt, da habe ich schon öfter überlegt, dass ich in der freien Wirtschaft als Steuerberaterin eine andere steuerliche Lösung gewählt hätte.“

Noch viel Zukunft vor sich

Im Steuerberatertitel sehen jedoch alle nur den Anfang, nicht das Ende ihrer Karriere. Juhn möchte gern weiter spezialisiert ausschließlich im Unternehmenssteuerrecht beraten. Das kann er nur als Partner einer großen Kanzlei oder als Inhaber einer eigenen, gut vernetzten Kanzlei mit Unternehmen und Kollegen. Remy, der bereits die Prüfungen zum Fachberater für Internationales Steuerrecht absolviert hat, möchte sich weiterhin fachlich und persönlich weiterentwickeln, unter anderem durch die Möglichkeit, innerhalb des Unternehmens Auslandserfahrung sammeln zu können. Darüber hinaus überlegt er, sich künftig als Fachberater für Zölle und Verbrauchsteuern zu qualifizieren.

Der Steuerberatertitel ist nur die Basis: Mittelfristig möchte Mätzig in der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mehr Mandats- und Personalverantwortung als Managerin übernehmen. Voigt, obwohl momentan mit ihrer Arbeit zufrieden, könnte sich mittelfristig vorstellen, noch einen Fachberatertitel oder den Wirtschaftsprüfer anzustreben. Auch Ihrig, mit Lehrtätigkeiten vertraut, plant, sich der Herausforderung Wirtschaftsprüfer oder sogar einer Promotion zu stellen.

Unrath möchte sich vor allem im Beruf etablieren, eventuell Fachberater werden oder Wirtschaftsprüfer. Letzteres Examen würde er auch davon abhängig machen, ob seine Kanzlei diese Qualifikation benötigt. Dass er sie erreicht, daran zweifelt er nicht. Wie sagte doch ein Dozent während der Vorbereitung auf sein Steuerberaterexamen: Fangen Sie in dieser Zeit niemals mit einem Hausbau an oder ganz verrückt – Hausbau und Kleinkind. „Ich hatte ein Kleinkind und war schon mittendrin im Hausbau“, erinnert sich Unrath: „Ich habe es dennoch geschafft.“ ■

Ihrig Steuerberatungsgesellschaft mbH Michelstadt

Anzahl der Kanzleipartner:	1
Anzahl weiterer Berufsträger:	0
Anzahl Berufsträger insgesamt:	1
Davon: StB	1
Vollzeitmitarbeiter*:	1,5
Gründungsjahr der Kanzlei:	1998
Jahresumsatz in Mio €:	0,35 (2013)

www.ihrig-steuerberater.de

* Erläuterung s. S. 4

Flick Gocke Schaumburg Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater Partnerschaft mbB, Bonn

Anzahl der Kanzleipartner:	99 (51 Vollpartner)
Anzahl weiterer Berufsträger:	ca. 140
Anzahl Berufsträger insgesamt:	ca. 240
Vollzeitmitarbeiter*:	ca. 440
Gründungsjahr der Kanzlei:	1972
Jahresumsatz in Mio €:	90 (Schätzung d. Red.)

www.fgs.de

* Erläuterung s. S. 4

Warth & Klein Grant Thornton AG Düsseldorf

Anzahl der Kanzleipartner:	82
Anzahl weiterer Berufsträger:	132
Anzahl Berufsträger insgesamt:	214
Davon: StB	94
RA	14
WP	106
Vollzeitmitarbeiter*:	674
Gründungsjahr der Kanzlei:	1958
Jahresumsatz in Mio €:	87,4

www.wkg.com

* Erläuterung s. S. 4

Ebner Stolz Bonn

Anzahl der Kanzleipartner:	107
Anzahl weiterer Berufsträger:	ca. 280
Anzahl Berufsträger insgesamt:	109
Davon: StB/RA	27
StB/WP	115
StB/RA/WP	4
Vollzeitmitarbeiter*:	ca. 1000
Gründungsjahr der Kanzlei:	1974
Jahresumsatz in Mio €:	137,7

www.ebnerstolz.de

* Erläuterung s. S. 4