

# 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.*

**S**teuerberater 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 Heppenheim 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, bemerkte 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

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

[www.reibold-guthier.de](http://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

# Von Kollege zu Kollege

Bestellungen der neuen Steuerberater: Was gestandene Berufsträger raten



**StB WP Dr. Horst Vinken**  
Präsident der Bundessteuer-  
beraterkammer



**StB WP Harald Elster**  
Präsident des  
Deutschen Steuerberaterverbands

*Mit bestandener Prüfung haben Sie eine wichtige Station Ihrer beruflichen Laufbahn erfolgreich gemeistert. Dazu gratuliere ich ganz herzlich. Auf Sie wartet nun ein interessanter, verantwortungsvoller und abwechslungsreicher Beruf. In der ersten Zeit wird es sicher erst einmal darum gehen, dass Sie sich Ihre Reputation erarbeiten. Sei es als selbstständiger Steuerberater mit eigener Kanzlei, als Syndikus in einem Unternehmen oder in einer Steuerberatungsgesellschaft: Überzeugen Sie Ihre Mandanten und Vorgesetzten von Ihrem Fachwissen und Ihrer Zuverlässigkeit, denn das ist das Fundament Ihrer beruflichen Zukunft. Darüber hinaus sollten Sie sich mit der zunehmenden elektronischen Kommunikation mit Finanzverwaltung und den Mandanten vertraut machen. Diesen Trend unterstützen wir als Bundessteuerberaterkammer und begleiten ihn aktiv. Schließlich ist die Digitalisierung der Prozesse im Massengeschäft der Steuererklärungen eine erhebliche Erleichterung. Die von den Steuerberaterkammern und der Bundessteuerberaterkammer initiierte Vollmachtsdatenbank erfreut sich nicht ohne Grund großen Zuspruchs in der Beraterschaft. Halten Sie aber auch das Thema Nachwuchs von Anfang an im Auge. Qualifizierte Mitarbeiter sind das A und O einer erfolgreichen Beratung. Für die nächste Zeit wünsche ich Ihnen alles Gute und viel Erfolg!*

*Meinen aufrichtigen Glückwunsch zum bestandenen Examen! Das haben Sie toll gemacht! Mein eigener Berufsweg begann in der Industrie und führte mich erst später in die Beratung. Wie auch immer Ihr Weg bislang verlief, eines ist gewiss, Sie geben ihn erfolgreich. Wenn ich Ihnen dennoch etwas für Ihre berufliche Zukunft nahe legen darf, dann sind das drei Ratschläge: Erstens: Denken Sie frühzeitig an Vernetzung. Tun Sie sich zusammen mit anderen Kollegen, damit Sie eine breite Palette an Dienstleistungen abdecken können. Zweitens: Bilden Sie aktiv aus. Der demographische Wandel erhöht die Konkurrenz um die guten Jugendlichen. Und wenn Sie engagierte Mitarbeiter haben möchten, dann hängen Sie sich rein. Drittens: Bilden Sie sich weiter fort, nicht nur in fachlichen Dingen, sondern auch im Sinne einer Weiterqualifizierung und dem Erlernen neuer Fähigkeiten, zum Beispiel mit einem Fachberater-Titel. Doch jetzt genießen Sie erst einmal, wie der Prüfungsstress von Ihnen abfällt und seien Sie herzlich willkommen im Berufsstand!*

*Endlich die Prüfung geschafft, Bestellung zum Steuerberater – aber was wie ein Ende aussieht, ist doch nur der Anfang: Das Berufsleben als Steuerberater liegt an diesem Tag noch vollständig vor den jungen Leuten. StBMag hat erfahrene Berufsträger gefragt, was sie ihren neuen Kollegen zu sagen haben.*



**Dr. Robert Mayr**  
Vorstandsmitglied der DATEV eG.

*Mein Einstieg in den Berufsstand bei Deloitte erfolgte über einen Umweg bei der Treuhandanstalt in Berlin. Die dortigen fachlichen Gespräche mit Vertretern des Berufsstandes lieferten mir nicht nur das Thema meiner Promotion, sondern belegten auch auf beeindruckende Weise, über welches Detailwissen die zukünftigen Kollegen verfügten. Eben dieses Fachwissen dient dem Mandanten und bringt ihn seinen Zielen näher. Um dies zu leisten, ist für mich eine kontinuierliche Fortbildung die wesentlichste Voraussetzung. Das Steuerberaterexamen stellt dabei nur einen ersten, wenngleich sehr wichtigen Schritt in Richtung lebenslanges Lernen dar. So zeigen aktuelle Tendenzen, dass beispielsweise die betriebswirtschaftliche Beratung immer mehr an Bedeutung gewinnt. Aus meiner Sicht handelt es sich dabei um ein sehr spannendes, bewegtes und zugleich auch lernintensives Beratungsfeld. Neben der betriebswirtschaftlichen Beratung bieten sich aber auch verschiedenste weitere Möglichkeiten einer Spezialisierung auf bestimmte Dienstleistungen bzw. Branchen an. Durch eben diese besonderen Qualifikationen und das Branchenverständnis können sich Steuerberater entscheidende Wettbewerbsvorteile verschaffen.*



**vBP StBin Ute Mascher**  
Präsidentin des StBV Hamburg

*Genießen Sie, dass Sie das Examen geschafft haben. Das ist ein Erfolg. Feiern Sie ihn gebührend. Und danach fangen Sie am besten gleich mit der Fortbildung an. Im Steuerrecht schwappt eine Woge an Neuerungen über die nächste. Und nur mit regelmäßiger Fortbildung halten Sie Ihren Kopf über den Wellen. Was den weiteren Karriereweg angeht, würde ich in den meisten Fällen von einer sofortigen Niederlassung als Steuerberater warnen. Es gibt noch so viel zu lernen – besonders in Fragen der Praxisorganisation. Wenn Sie in einer guten Kanzlei arbeiten, dann setzen Sie das fort, um so viel wie möglich an Praxiserfahrung zu sammeln. Selbst wenn sich fachlich nichts an Ihrer Arbeit ändert, Sie tragen jetzt Verantwortung und sollten das eigenverantwortliche Arbeiten trainieren. Auch von einer Walz durch verschiedene Kanzleien würde ich abraten. Mir fehlt bei solchen Lebenswegen einfach der Aspekt der Zuverlässigkeit. Also mein Rat: Feiern Sie, lernen Sie weiter fleißig, übernehmen Sie Verantwortung und beweisen Sie Ihre Zuverlässigkeit. Viel Erfolg!*

*„Sie brauchen Ihre Familie, Ihren Partner als Sicherheitsnetz,  
und deshalb darf Ihr Umfeld nicht auf der Strecke bleiben.“*

StBin Andrea Recknagel



**Dipl.-Bw. (FH) StBin  
Andrea Recknagel**

Recknagel & Neues StBin,  
Steinbach-Hallenberg (Thüringen),  
Präsidentin Steuerberaterverband  
Thüringen



**Dr. iur. StB WP  
Alexander Hemmelrath,**

Partner bei Norton Rose Fulbright  
LLP, München

*Erfolg beginnt im Kopf, möchte ich den neuen Kollegen und Kolleginnen zurufen. Für diesen Beruf ist Fachwissen der Ausgangspunkt und zusätzlich braucht man noch Mut und Selbstvertrauen, Energie und Leistungsbereitschaft. Mut und Selbstvertrauen sind nötig für die Akquise – und auch dafür, um Niederlagen hinzunehmen. Es läuft nicht immer gleich so, wie man sich das wünscht. Manchmal muss man auch Sachen anpacken, die einem nicht gleich einleuchten. Etwa wenn man mit eingefahrenen Unternehmern zu tun hat, die einem einiges abverlangen. Dann hilft einem der Mut zu sagen: O.k., das setze ich jetzt um. Mut ist auch nötig, um die richtigen Mandanten auszuwählen und ungeeignete Mandanten abzulehnen. Gerade Berufsstarter erliegen anfangs der Versuchung, jedes sich anbietende Mandat an sich zu reißen. Wählen Sie lieber sorgfältig aus, Ihre Mandate sollten zu Ihnen passen, nicht nur fachlich oder in Hinblick auf die Größe, sondern auch charakterlich. Leistungsbereitschaft ist wichtig, um sich als Geschäftspartner zu etablieren, auf den Verlass ist – auch wenn es mal brennt. Bei der Planung des weiteren Lebenswegs würde ich raten, das Umfeld und die Familie mit einzubeziehen. Sie brauchen Ihre Familie, Ihren Partner als Sicherheitsnetz, und deshalb darf Ihr Umfeld nicht auf der Strecke bleiben.*

*Auch wenn man nach dem Examen das Gefühl hat, es geschafft zu haben und sich auf die Aussicht freut, solche Prüfungen nicht mehr durchlaufen zu müssen: Die Ausbildung ist nie beendet. In diesem Beruf ist permanente Fortbildung nötig. Die Entwicklung dieses Rechtsgebiets macht ja auch den Reiz des Steuerberaterberufs aus. Man weiß nie, wann und unter welchen Umständen Mandanten auf einen zukommen. Und da die Steuerberatung obnein ein arbeitsintensiver Beruf ist, muss man sich zeitig darauf einstellen, auch in der Freizeit einen Blick auf neue Entscheidungen oder Gesetzesvorhaben zu werfen. Trotz dieser Belastung und Anspannung finde ich es wichtig, sich eine gewisse Lockerheit zu bewahren, denn in diesem Beruf hat man viel mit Menschen zu tun. Im Umgang mit Mitarbeitern versuche ich, eine freundliche Atmosphäre zu schaffen und nicht ständig Druck aufzubauen. Und auch im Umgang mit Mandanten macht die Fähigkeit, eine freundliche, lockere und vertrauensvolle Atmosphäre zu schaffen, den Unterschied zwischen einem Berater und einem guten Berater. Zum Beispiel: Gerade bei Selbstanzeigen haben viele Mandanten Scheu sich zu offenbaren, es ist ihnen oft unangenehm, darüber zu sprechen. Mit Freundlichkeit und Lockerheit kann ich das überbrücken und letztlich komme ich so auch eher an die Informationen, die für eine vollständige Erklärung notwendig sind.*