

Besser coachen

Interview | Ariane Völkel und Margit Hübner

Gründungsberatung

Steuerberater haben im Vergleich zu anderen Gründer-Coaches einen entscheidenden Vorteil: Sie sind langfristige Begleiter, zu Neutralität verpflichtet und verfügen aufgrund ihrer Ausbildung über ein sehr großes Fachwissen. Einer von ihnen ist Steuerberater Roland Wieser aus Roth.

DATEV magazin: Welche Erwartungen haben Gründer an den Steuerberater und worauf kommt es in der Gründungsberatung besonders an?

ROLAND WIESER: Entscheidend ist, dass wir Berater uns für den potenziellen neuen Mandanten, seine Pläne und Ideen ausreichend Zeit nehmen und somit gute Zuhörer sind. Wir müssen seine zukünftige Tätigkeit verstehen. Nur wer die Leistungswirtschaft in der ganzen Tiefe und Breite seines Mandanten verinnerlicht hat, kann seine Finanzwirtschaft, die ja das Spiegelbild der Leistungswirtschaft ist, für seine Zwecke optimal steuern und hierzu beraten. Der Existenzgrün-

der erwartet natürlich auch, dass wir ihn über sämtliche betriebswirtschaftlichen Belange informieren, ihn dafür sensibilisieren sowie ihn umfassend bei seinen ersten Schritten begleiten.

DATEV magazin: Sind die Ansprüche der Gründer an die Beratung in den letzten Jahren Ihrer Erfahrung nach gestiegen?

ROLAND WIESER: Nichts ist spannender, als den Gesetzgeber mit seinen vielfältigen jährlichen Änderungen zu verfolgen. Die Ansprüche an die Gestaltungsberatung und die steuerliche Beratung sind insgesamt in den letzten Jahren gestiegen, vor allem wenn ich da nur an die Regelungen im Bereich der Umsatzsteuer oder sonstige Änderun-

Mandant im Fokus

Leistungswirtschaft

Ein Unternehmensgründer berichtet über die Zusammenarbeit mit seinem Steuerberater während der Gründungsphase.

Die Gründungsinitiative „netzwerk nord-bayern“ hat uns im ersten Step im Erstellen eines Businessplans geholfen, der uns durch alle Phasen erfolgreich getragen hat. Die Unterstützung durch unseren Steuerberater Roland Wieser ging weit über das von uns erwartete Engagement hinaus. Er half uns beim Zahlenwerk des Businessplans und arbeitete aktiv an den Bank- und Finanzierungsgesprächen mit. Dank seines Know-hows ist es uns von Anfang an gelungen, mit verlässlichen Zahlen zu operieren. Vor allem hatte ich von Anfang an das beruhigende Gefühl, dass die Entwicklung von Trofilms im Vordergrund steht. Meiner Meinung nach muss ein Berater gerade in der Anfangszeit möglichst nah am

Geschehen sein, man sollte sich offen und vor allem persönlich mit ihm austauschen können. Zunächst aber wollte ich einen Steuerberater finden, der mir aufzeigt, wie ich von Anfang an als ordentlicher Kaufmann zu funktionieren habe, welche Schritte wann folgen.

Ich wusste vom ersten Gespräch an, dass Herr Wieser meine Fragen ernst nimmt und dass ihm das Gelingen unserer Unternehmung langfristig wichtig ist. Ein weiterer wichtiger Punkt war sein guter Kontakt zur Bank und dass er aktiv an den Gesprächen und somit unserer Entwicklung teilgenommen hat. Herr Wieser konnte uns in Verwaltungs-, Finanzierungs- und Steuerfra-

gen von Beginn an mit Rat und Tat unterstützen. Er bereitete alles für die Gründung und Eintragung der GmbH vor, begleitete mich zu Bankgesprächen und wirkte auch aktiv an der Realisierung der Finanzierung mit.

RALF TROYER

Geschäftsführer von Trofilms GmbH mit Sitz in Georgensmünd. Das Unternehmen entwickelt und produziert Spezialfolien, die in der grafischen und Kunststoff verarbeitenden Industrie eingesetzt werden.

www.trofilms.de



ROLAND WIESER

Steuerberater in Roth

gen bedingt durch die europäische Rechtsprechung denke. Es wird gerade bei Existenzgründern, die ja teilweise gar keine Ahnung von den handelsrechtlichen und steuerlichen Rechten und Pflichten haben, immer schwieriger, die gesetzlichen Regelungen verständlich zu erklären, gerade weil sie ja oft nicht mehr wirklich logisch und erklärbar sind. Das ist eine wirklich große Herausforderung. Der Mandant ist aber froh, einen Berater gefunden zu haben, der ihm bei seiner Arbeit und bei der Erfüllung seiner vielen gesetzlichen Vorgaben zur Seite steht.

DATEV magazin: Was macht die Beratungsleistung bei Gründern so anders?

ROLAND WIESER: Zunächst geht man gemeinsam alles neu an und plant. Die eigentliche Kunst liegt aber darin, die schwierigen Sachverhalte in einfachen Worten plausibel darzustellen. Das ist gar nicht so leicht. Aber auch der Berater muss erst einmal die leistungswirtschaftliche Tätigkeit verstehen, bevor es darum geht, Umsatz und Gewinn zu planen sowie Haftungsrisiken festzustellen. Dann können auch die Planung des gesamten Kapitalbedarfs im Anlage- und Umlaufvermögen, auch für künftige Investitionen, sowie die fristenkongruente Finanzierung angegangen werden. Die Planung der durchschnittlichen Bindungsdauern von Ware und Personal und die Berechnung des notwendigen Kontokorrentbedarfs beansprucht die meiste Zeit. Der künftige Produktionsprozess ist in leistungs- und finanzwirtschaftlichen Zahlen und Kennziffern abzubilden. Erst dann wählt man die Rechtsform des jungen Unternehmens. Gemeinsam mit der Hausbank sollten rechtzeitig regionale und nationale Fördermittel besprochen werden. Sinnvoll ist immer ein Finanzierungsmix aus Hausbank- und Fördermitteln und ein daraus resultierender langfristiger und planbarer Kapitaldienst. Deshalb sollte beim ersten Kontakt mit der potenziellen Hausbank immer ein Berater anwesend sein.

DATEV magazin: Wie nehmen Sie die Entwicklung im Markt der Gründer-Coaches wahr? Spüren Sie wachsenden Wettbewerb?

ROLAND WIESER: Ich glaube, dass die meisten Steuerberater ganz gut zu tun haben und jeder für sich überlegen muss, wo er seine Schwerpunkte in der täglichen Beratung setzt. Dabei sollte die Konzentration weniger auf die Tätigkeit anderer, sondern verstärkt auf die eigene gelegt werden. Über jeden Existenzgründer, der zu mir kommt und bleibt, freue ich mich.

DATEV magazin: Was sollten Steuerberater tun, damit sie sich von anderen im Beraterdschungel abheben?

ROLAND WIESER: Für mich gilt immer der altbewährte Spruch: Schuster, bleib' bei deinen Leisten. Das empfehle ich auch meinen Mandanten. Jeder Berater hat seine Stärken und Schwächen. Diese gilt es zu erkennen und zu leben. Der Steuerberater sollte immer authentisch bleiben. Daraus resultiert sein erfolgreiches Arbeiten im Wettbewerb mit seinen Kollegen. Der Berater definiert für sich seine gewünschte Mandantenzielgruppe und sucht sich seine Netzwerkpartner aus, die mit ihm auf einer Wellenlänge liegen und bei denen die Zusammenarbeit Freude bereitet und Früchte trägt. Hierzu zählt die Wahl der notwendigen Ansprechpartner bei den Kreditinstituten, Notaren, Anwälten, aber auch des passenden Partners in der gesamten EDV-Welt. ●

Gründungsberatung

MEHR DAZU

unter www.datev.de/gruendungsberatung und www.datev-e-print.de (E-Print-Broschüre „Gründungsberatung“)

LEXinform

Wegweiser Fördermittel für die Beratungsleistungen des Steuerberaters (**Dok.-Nr. 2000077**)

DATEV-Shop

Broschüre „starten statt warten“ (**Art.-Nr. 31036**)

Kompaktwissen „Einstieg in die Gründungsberatung“ (**Art.-Nr. 36470**)

Multimediale Fortbildungs-CD „Erfolgreiche Existenzgründungsberatung“ (**Art.-Nr. 37405**)

Für Mandanten: www.datev.de/existenzgruender

Fördermittel