

Mittendrin statt nur dabei

Ihm ist nur der Sonntag heilig. Sonst aber steht er seinen Mandanten 13 Stunden am Tag zur Verfügung. Sechs Tage die Woche. Macht 78 Stunden – pro Woche. Dies zeigen zumindest die Beratungszeiten, die aus dem Briefkopf von Steuerberater Jared Daum hervorgehen. Was sich wie die Arbeitsbedingungen eines Spitzenmanagers liest, entpuppt sich als Arbeitsalltag eines Steuerberaters. Zucken Kollegen mit den Achseln, da sie eine ähnlich hohe Belastung haben, so gibt es einen Unterschied: Jared Daum, Steuerberater aus Freiburg im Breisgau, berät 98 Prozent seiner inzwischen über 350 Mandanten nur vor Ort. Und dies nun schon seit fast drei Jahren. Etwas länger schon – genauer gesagt seit 1927 – besuchen Mitarbeiter der Buchstelle für Gartenbau (BFGS) sowie der DBB Data Beratungs- und Betreuungsgesellschaft aus Bad Homburg ihre Mandanten. Dipl.-Ing. agr. Horst-Dieter Riepe, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Geschäftsführer der beiden Gesellschaften, führt dies auf die Struktur seiner Klientel zurück. „Durch die überregionale Mandantschaft war es nicht möglich, Beratungen im jeweiligen Büro unserer Gesellschaften vorzunehmen. Daher wurden die Mandanten in regelmäßigen Abständen überwiegend von unseren Mitarbeitern besucht, die Buchführung und sonstige Angelegenheiten durchgesprochen und anschließend im Büro weiterbearbeitet.“ Diese Vorgehensweise sei bis heute beibehalten worden, derzeit führten Riepes Mitarbeiter zehn bis 15 Prozent ihrer Beratung vor Ort durch. Dafür, so der Geschäftsführer, gebe es – trotz stark gestiegener Reisekosten – nach wie vor eine Reihe von Gründen. Allein die Kenntnisse darüber, wo sich der Betrieb des Mandanten befinde, führten Riepes Ansicht nach dazu, dass der Steu-

erberater Sachverhalte auch später im Büro besser beurteilen könne. Zudem bestehe die Möglichkeit für den Steuerberater, bei Terminen vor Ort die notwendigen Unterlagen direkt vom Mandanten mitzunehmen. Dies führe dazu, dass er dann über die vollständigen Unterlagen verfüge.

Chefs kleinerer Betriebe haben oft keine Zeit

Ein dritter Punkt kommt nach Riepes Ansicht hinzu: „Die Abkömmlichkeit von Mandanten kleinerer Betriebe ist oft nicht gegeben.“ Falls es dringende Fragen zu klären gebe, würden diese entsprechend kurzfristig vor Ort geklärt. Unterm Strich würden sich so auch wiederum Bearbeitungszeiten erheblich verkürzen. Doch der Service kommt im Hause der BFGS und der DBB Data nur Unternehmen zugute. Bei Angestellten werden Besuche vor Ort – mit wenigen Ausnahmen – weder angeboten noch durchgeführt. Jared Daum hingegen setzt auf Angestellte, Arbeiter und Rentner. Rund 95 Prozent seiner Mandanten gehören zu diesen drei Gruppen. Die restlichen fünf Prozent sind Unternehmer. Nach Daums Ansicht liegen die Vorteile auf der Hand. „Vor Ort können sich aus dem Fall ergebende Rückfragen in der Regel sofort beantwortet werden. Auch komplizierte Sachverhalte können vor Ort besser erfasst werden.“ Zudem seien Steuersparstrategien im Dialog einfacher zu besprechen. Daum integriert bei den Beratungsgesprächen sowohl seine Mandanten als auch deren Familien. Während sich etwa der Mandant auf die Suche nach fehlenden Belegen mache, befragt Daum Ehepartner oder die Kinder zu steuerlich relevanten Sachverhalten. Seine Klienten scheinen von der Mobi-

lität und Flexibilität ihres Steuerberaters begeistert zu sein. Sie entwickelten nach Daums Ansicht gleichzeitig ein Verständnis dafür, dass es viel Arbeit mache, eine Einkommensteuererklärung zu erarbeiten. Gleichzeitig sähen die Mandanten schon am Ende des Beratungstermins, ob eine Steuererstattung oder aber eine Steuernachzahlung auf sie zukomme.

Gute Zahlungsmoral durch persönlichen Kontakt

Eine wichtige Erfahrung hat Daum gemacht. „Die Zahlungsmoral ist durch den persönlichen Kontakt sehr gut.“ Neue Klienten versucht Daum innerhalb von sieben Tagen zu besuchen. Gerade bei ihnen zeige sich, dass ein hoher Druck von Seiten des Finanzamtes bestehe. Eine schnelle Einreichung der Steuererklärung sei somit häufig notwendig. Ähnlich schnell ist die Vorort Steuerberatungsgesellschaft mbH aus Stockelsdorf bei Lübeck. Etwa zwei bis drei Tage dauere es, bis ein Mandant einen Beratungstermin vor Ort erhalte. Stefan Heitzelmann, Geschäftsführer der Gesellschaft, verbringt nach eigenen Angaben etwa 40 Prozent seiner gesamten Beratung im Außendienst. Für Heitzelmann gibt es mehrere Motive, nach draußen zu gehen. „Ältere Menschen, die nicht mobil sind, Handwerker, die keine Zeit haben oder aber ungern ins Büro kommen.“ Hinzu käme noch der Wunsch nach Abwechslung, er wolle auch „was anderes sehen und hören“. Unabhängig von der Beratung vor Ort hat auch Heitzelmann – ähnlich wie seine Kollegen Daum und Riepe – festgestellt: „Der persönliche Kontakt wird enger.“ Und der ist – nicht zuletzt wegen eines wachsenden Konkurrenzdrucks in der Branche – für Steuerberater wichtiger denn je.

