

Weiterbildung für Berufsträger

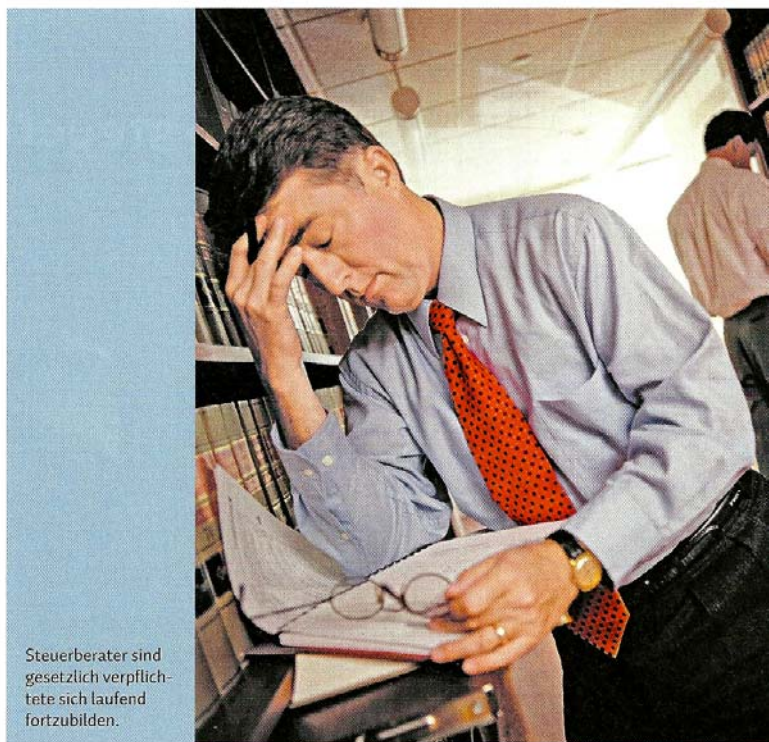
Am Ball bleiben

Es ist ein Wechselbad aus Pflicht und Kür. Allein die vielen Gesetzesänderungen zwingen Berufsträger zur permanenten Weiterbildung, zudem sind Spezialisierungen gefragt. Mancher Kanzleihinhaber muss auch erst lernen, was es heißt, Chef zu sein. Politik und persönliche Ziele entscheiden somit über die Auswahl der entsprechenden Weiterbildungsangebote.

In der Berliner Steuerberatungsgesellschaft Schröder & Partner ist Weiterbildung sehr stark strukturiert. Täglich durchforsten alle drei Geschäftsführer Tagespresse und Fachliteratur, aufgeteilt nach verschiedenen Fachrichtungen. Neue Gesetzgebungsverfahren und sämtliche interessante Artikel werden markiert, eingescannt und den entsprechenden Mitarbeitern über den digitalen Posteingang zugestellt. Das kanzleieigene Dokumentenmanagementsystem zeigt an, was von wem gelesen wurde. Ist eine Woche von einem Mitarbeiter nichts angefasst worden, fragen die Chefs nach. „Diese Methode haben wir in einem ‚Hübner‘-Seminar für uns erarbeitet“, erzählt StB Oliver Büttner. Der ehemalige Bilanzbuchhalter hatte sich seit der Gründung der Berliner Kanzlei 1996 hochgearbeitet und ist seit 2003, nach bestandener Steuerberaterprüfung, einer der drei Teilhaber.

Seminar gebucht wegen beruflichem Durchhängen

„Nach 15 erfolgreichen Jahren hatten wir einen beruflichen Durchhängen und wählten das Kanzleimanagementseminar Pro Firm von Hübner, um uns für die Zukunft neu aufzustellen“, erzählt der Kanzleimitinhaber. Seitdem stehen, neben steuerspezifischen Seminaren, nun auch fachfremde Weiterbildungen wie aus dem Bereich Kanzleimanagement mit im Fokus. „In der Regel bildet sich einer unserer Mitarbeiter fort und informiert anschließend dann alle anderen über die Inhalte“, erklärt StB Büttner. Ähnlich geht die Kanzlei Schröder & Partner auch bei Schulungen ihres Software-Anbieters vor. Das sei effektiver, als wenn zwei Personen zur selben Fortbildung gehen. Somit verfüge jeder über den gleichen Wissensstand, so der Kanzleichef. Auch Online-Schulungen sind bei den Berlinern beliebt, denn es können beliebig viele Personen daran teilnehmen, zudem sind einige Angebote per Kennwort zu einem beliebigen Zeitpunkt abrufbar. Das spart Geld,



Steuerberater sind gesetzlich verpflichtet sich laufend fortzubilden.

Anfahrtswege und Zeit. Überwiegend arbeitet die Kanzlei allerdings seit vielen Jahren mit den gleichen kommerziellen Fortbildungsanbietern zusammen, die sie mit feststehenden Terminen versorgen. „Rund 80 Prozent dieser Präsenzseminare finden in Berlin statt – das ist unser Standortvorteil“, sagt StB Büttner. Zehn bis zwölf Tage im Jahr fahren die Berufsträger für steuerfachliches und fachfremdes Know-how in Städte wie Leipzig, Hannover oder Wolfsburg, um ihren bevorzugten Referenten oder spezielle Seminare zu besuchen. Zum Jahreswechsel muss es

immer die Akademie Henssler aus dem baden-württembergischen Bad Herrenalb sein und vierteljährlich stets RA/FAStR Klaus Koch aus Baden-Baden. „Einige Referenten kommen nicht immer nach Berlin“, so StB Büttner. Manches Angebot besuchen alle Kanzleichefs gemeinsam, manches teilen sie auf. „Wir sind Vorbilder und verlangen auch von unseren Mitarbeitern mindestens vier Seminartage im Jahr“, sagt StB Büttner. Die Fortbildungsvielfalt ist groß. Bis zu 2.000 Seminare pro Jahr bietet beispielsweise das Bonner IFU-Institut in guten Zeiten Steuer-

beratern an. Diese finden bundesweit in ausgesuchten Hotels in 14 bis 16 Städten statt. „Wir versuchen, die Anreise überschaubar zu halten - mehr als 100 Kilometer Anfahrtsweg sollte die absolute Ausnahme sein“, sagt IFU-Prokurist Kurt Hesselbein. Besonders stark sei zuletzt die Nachfrage nach Inhouse-Seminaren gestiegen. „Unsere Referenten kommen in die Kanzlei, weil das günstiger ist, als 30 Mitarbeiter einzeln zu schulen“, so der Institutsvertreter.

Zum Vergleich: 2.500 bis 3.000 Euro kostet eine IFU-Inhouse-Schulung, 330 Euro zusätzlich Umsatzsteuer kostet ein IFU-Präsenzseminar pro Person. Noch günstiger sind die 90-minütigen IFU-Online-Seminare, woran auch noch weiter gearbeitet wird. „2012 werden wir unser Online-Angebot weiter ausbauen“, kündigt Hesselbein an. Das IFU-Institut hat sich seit seiner Gründung vor 30 Jahren vor allem auf die Heilberufberatung konzentriert. Seit 2008 bildet das Unternehmen zudem Steuerberater zum Fachberater für den Bereich der Heilberufe aus.

Aber auch andere Spezialbereiche, wie die Beratung des Bau- und Kfz-Gewerbes, die Besteuerung gemeinnütziger Vereine und von Stiftungen sowie die internationale Besteuerung, werden - neben der klassischen Deklarationsberatung - regelmäßig in Seminaren thematisiert. Veranstaltungen zur betriebswirtschaftlichen Beratung oder zum Organisationsmanagement in der Kanzlei werden hingegen derzeit nicht so stark nachgefragt, so der Prokurist.

Fortbildung im Winter in Österreich, im Sommer auf Sylt

Die Möglichkeiten, sich als Steuerberater wie auch immer weiterzubilden, sind vielfältig. „Bei uns schätzt man die kleinen Seminargruppen mit durchschnittlich 25 Teilnehmern im Gegensatz zu den Veranstaltungen anderer Anbieter, die häufig über 100 Personen schulen“, sagt Hesselbein.

Sehr beliebt seien auch die mehrtägigen Kongresse, die Fortbildung mit Freizeitangeboten kombinieren, etwa im Winter im österreichischen Going oder im Sommer auf der Insel Sylt. Laut Hesselbein lautete die Rückmeldung ehemaliger Teilnehmer: Bei einer mehrtägigen Veranstaltung könne man mehr mitnehmen und hätte nicht, wie sonst, das Tagesgeschäft noch im Kopf. Etwas Besonderes wird der „Jeck Op IFU“-

Steuergestaltungskongress sein, der 2012 erstmals veranstaltet wird: Im Anschluss an die Tagung besuchen die Teilnehmer eine traditionelle Kölner Karnevalssitzung.

Auch die Akademie für Steuerrecht und Wirtschaft (ASW) des Steuerberaterverbands Westfalen-Lippe e.V. aus Münster setzt auf attraktive Orte. Seit 2010 veranstaltet sie eine Steuerfachtagung im bayerischen Reit im Winkel, im Sommer wiederum lockt sie Steuerberater zur Steuerfachtagung auf die Insel Norderney. Rund 33.000 Teilnehmer und zirka 600 Seminare verzeichnet die Akademie pro Jahr.

„Wir sind Vorbilder und verlangen auch von unseren Mitarbeitern mindestens vier Seminartage im Jahr.“

StB Oliver Büttner, Steuerberatungsgesellschaft Schröder & Partner, Berlin

„Der Berufsstand hat es nicht leicht, weil so viel Unbeständiges vom Gesetzgeber kommt“, meint Geschäftsführer Dr. Elmar Mörtenkötter. Den Wunsch nach Spezialisierung haben insbesondere jüngere Berufsträger, die sich auf dem Beratermarkt schon zu Beginn ihrer Selbstständigkeit mit ihrem Profil absetzen wollen. Ältere Kollegen hingegen könnten, wenn sie sich zum Fachberater für Unternehmensnachfolge weiterbilden lassen, zusätzlich noch den Wert der Kanzlei steigern - im Hinblick auf die Regelung der Nachfolge in der eigenen Kanzlei.

Eine wichtige Rolle spielt nach Angaben der ASW-Leitung die Fortbildung im Zusammenhang mit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG). Zwar komme die E-Bilanz erst 2013 zur Geltung, eine entsprechende Fortbildung werde jedoch schon jetzt mit angeboten. „Und da aus Berlin dieses Jahr keine weiteren tief greifenden Steuerrechtsänderungen mehr zu erwarten sind, gewinnen betriebswirtschaftliche Themen, Personal-, Gesundheits-, Kanzlei- und Qualitätsmanagement 2012 vermutlich an Bedeutung“, prognostiziert Mörtenkötter. Aber auch andere Themen wie die Kooperation zwischen Berufsträgern und Nicht-Berufsträgern hat der Steuerberaterverband Westfalen-Lippe im Fokus: Im Internet hat er eine entsprechende Kooperationsbörse auf den Weg gebracht. So bietet die ASW 2012 erstmals Seminare an, die zeigen, wie Steuerberater passende

Kooperationspartner finden und störungsfrei miteinander kooperieren. „Die Notwendigkeit, sich über das private Netzwerk hinaus andere Hilfe mit ins Boot zu holen, wächst stetig“, erklärt der ASW-Leiter.

Unterstützung kommt hier von Referenten wie dem Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander aus dem nordrhein-westfälischen Neuss. Er bietet 2012 über den Steuerberaterverband Westfalen-Lippe e.V. die Seminare „Unternehmenskonzept einer Steuerberaterkanzlei“ und „Erfolgreiche Kooperationen für Steuerberaterkanzleien: Themen und Erfolgsfaktoren“ an. Betriebswirtschaftliche Bera-

tung, Bankengespräche, Rating-Verbesserung sowie Kanzlei- und Unternehmensstrategie sind seine eigentlichen Steckenpferde.

Steuerberater sollen als Unternehmer offensiver vorgehen

Sander sieht allerdings einen großen Unterschied zwischen Steuerberater- und Unternehmerseminaren: „Unternehmer sind viel lebendiger, rückmeldefreudiger und offener, obwohl man davon ausgehen kann, dass bei den Steuerberatern schon das aktivere Drittel zu diesen Themen kommt.“ Steuerberater vergessen, so Sander, dass sie als Unternehmer offensiv vorgehen müssen.

Die Berliner Steuerberatungsgesellschaft Schröder & Partner hat einen kanzleiiernen Weiterentwicklungsprozess, genannt „Kanzlei thinking“, etabliert: Chefs wie Mitarbeiter sollen dabei motiviert werden, täglich auch an der Kanzleioptimierung zu arbeiten. Zudem wurde eine eigene Akademie gegründet, über die Wissen zu Softskills, Steuer- und Unternehmensberatung kanzleiiern, aber auch an Mandanten, Geschäftspartner und andere Berufsträger weitergegeben wird.



Petra Uhe

ist freie Journalistin, Redakteurin und Inhaberin eines Medienbüros.

E-Mail:
info@petra-uhe.com,
www.petra-uhe.com

 Eine Auswahl verschiedener Anbieter von Weiterbildungsmaßnahmen finden Sie unter www.kanzlei.haufe.de.