



Bild: © Robert Kneschke - stock.adobe.com

Der Steuerberater hat für jeden Unternehmer eine große Bedeutung.

STEUERBERATER

An einem Strang ziehen

Die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater gehört für Kfz-Unternehmer zum Tagesgeschäft – vor allem mit Blick auf die Buchhaltung. Doch wie kann diese Verbindung auch hinsichtlich der steuerlichen und der kaufmännischen Aspekte produktiv sein?

Kfz-Unternehmer sollten sich immer mal wieder die Frage stellen, ob sie ihre Erwartungen an die Zusammenarbeit mit ihrem Steuerberater schon einmal klar formuliert haben. Vielleicht sogar aufgeschrieben und dann mit dem Steuerberater auch darüber gesprochen? Und wenn ja – wann fand das zum letzten Mal statt?

Damit ein Unternehmer aus der Zusammenarbeit mit dem Steuerberater einen möglichst großen Nutzen für seinen Betrieb ziehen kann, sollte er ein solches Gespräch genau planen. Dazu sollte er über vier bis acht Wochen alle Stichworte, die ihm zur Zusammenarbeit mit dem Steuerberater immer wieder einfallen, in drei Spalten notieren:

- Spalte 1: Was mir in der Zusammenarbeit gut gefällt
- Spalte 2: Was mir in der Zusammenarbeit nicht gefällt, was nicht gut läuft, was mir fehlt
- Spalte 3: Sonstige Gedanken und Erwartungen an eine gute/bessere Zusammenarbeit

Unabhängig vom Chef sollten auch die Mitarbeiter, die mit dem Steuerberater im Kontakt sind, solche Aufzeichnungen machen. Nach vier oder besser acht Wochen sollten der Unternehmer und seine Mitarbeiter sich zusammensetzen und ihre Stichworte vergleichen. Daraus lässt sich eine Themen-

liste für das Gespräch mit dem Steuerberater ableiten.

Sinnvoll kann auch ein Gespräch mit Kollegen über die Zusammenarbeit mit Steuerberatern sein. Daraus können sich weitere Hinweise ergeben, die der Unternehmer vielleicht bisher selbst noch nicht bedacht hat.

Unternehmerische Chefaufgaben

- Strategie
- Ziele setzen/planen
- Plan-Ist-Vergleich
- Kalkulation
- Produktentwicklung
- Mitarbeitergespräche
- Teamgespräche
- Topkunden
- Toplieferanten
- Digitale Transformation
- Kooperationen
- Steuerberater (Jahresabschluss, steuerliche Gestaltungen)
- Hausbank(en)
- Erfahrungsaustauschgruppe
- Eigene Fortbildung
- Nachfolge regeln
- Partner(in)
- ...



• Wie sieht Ihre Jahresarbeitsplanung aus?
 • Wie viel Zeit investieren Sie für dieses Thema pro Woche?

Quelle: Sander Unternehmer Berater

Jetzt ist es an der Zeit, den Steuerberater über die Vorgehensweise zu informieren. Dabei sollte der Unternehmer ihm vorschlagen, dass auch er so eine Liste führt. Das kann den Austausch noch zielorientierter machen.

Zusammenarbeit im Tagesgeschäft

Das Tagesgeschäft ist natürlich in erster Linie geprägt durch die Buchhaltung. Entweder der Steuerberater übernimmt diese als Dienstleistung, oder der Betrieb bucht selber und gibt anschließend die Daten an den Steuerberater weiter. Dabei sind zwei wesentliche Punkte zu beachten:

- **Zeitlicher Aspekt:** Funktioniert die Abgabe der monatlichen Anmeldung zur Umsatzsteuervorauszahlung gut und immer pünktlich?
- **Inhaltlicher Aspekt:** Die aus der Buchhaltung entwickelte monatliche betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) hat eine wichtige unternehmerische Bedeutung. Die eigene EDV liefert bereits Zahlen. Dennoch ist und kann die BWA ein betriebswirtschaftliches Steuerungsinstrument sein. Sie bietet nochmals einen kompakten Überblick über die Geschäftsentwicklung. Dies kann sie aber nur, wenn der Steuerberater mit dem Unternehmer zusammen aus der Standard-BWA der Buchhaltung eine „individuelle“ oder auch „qualifizierte“ BWA speziell für den eigenen Betrieb gestaltet hat. Im BWA-Check (www.bwa-check.de) finden Interessenten eine Auflistung der Themen, die sie dazu mit ihrem Steuerberater besprechen sollten.

Der Steuerberater kann mittels der BWA auch immer mal wieder Hinweise geben, wenn

- aus seiner Sicht etwas besonders gut läuft,
- er Fragen hat,
- er womöglich kritische Entwicklungen sieht.

Zusammenarbeit bei den Chefaufgaben

Das Tagesgeschäft fordert jeden Betriebsinhaber schon ausreichend. Und dennoch gibt es die unternehmerischen Chefaufgaben. Das sind die Themen, die ein Unternehmer mindestens einmal im Jahr bedenken sollte. Auch hierbei kann der Steuerberater Unterstützung liefern, sofern er weiß, was sein Klient von ihm erwartet. Dabei muss man zwei große Themenblöcke unterscheiden:

- **Steuerliche Gestaltungsberatung:** Das ist das ureigene Geschäftsfeld jedes Steuerberaters. Es geht darum, wie man die steuerliche Situation des Betriebs und Unternehmers im Hinblick auf die aktuelle Situation und künftige Entwicklungen am besten gestalten kann. Zu diesen Fragen ist der Steuerberater zwar der Spezialist, aber dennoch kann es sein, dass er bei einzelnen Fachthemen des breiten und komplizierten deutschen Steuerrechts kein wirklicher Detailkenner ist. Er wird dann aber in seinem Netzwerk vermutlich entsprechende Detailspezialisten haben, die ihm und dem Unternehmer weiterhelfen.
- **Kaufmännische Beratung:** Das ist für Steuerberater ein ergänzendes Geschäftsfeld. Die Intensität, mit der Steuerberater in diesem Geschäftsfeld tätig sind, ist sehr unterschiedlich. Manche Steuerberater arbeiten hier so gut wie gar nicht. In anderen Kanzleien gibt es Steuerberater oder Mitarbeitende, die sich darauf spezialisiert haben. Also hilft es nur, darüber zu sprechen. In diesem Bereich werden viele Steuerberater vor allem die Themen abdecken können, die nahe an den Zahlen sind, beispielsweise Kalkulationen von Stundenverrechnungssätzen oder auch Finanzierungen. Bei Themen, die der eigene Steuerberater nicht abdeckt, wäre es natürlich gut, wenn er auch hier ein Netzwerk an Partnern hätte, die er dem Unternehmer vorstellen kann.

Fazit: Die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater bietet für Kfz-Betriebe große Potenziale. Die Initiative für einen Ausbau oder eine Verbesserung der Zusammenarbeit sollte dabei vom Kfz-Betrieb ausgehen – mit klaren Vorstellungen hinsichtlich der eigenen Erwartungen.

CARL-DIETRICH SANDER,
UNTERNEHMENSBERATER, INFO@CD-SANDER.DE

NOCH FRAGEN?

Joachim von Maltzan, Ressortleiter



„Wie man mit dem Steuerberater zusammenarbeitet, hat erhebliche Auswirkungen für den Unternehmer. Daher lohnt es sich, die Zusammenarbeit vorab detailliert zu besprechen.“

☎ 0931/418-2751
✉ Joachim.vonMaltzan@vogel.de

WIR LIEFERN, WAS WIR VERSPRECHEN

Die professionellen Ladegeräte von CTEK bieten die passende Lösung für jeden Werkstattbedarf. Mit schneller und zuverlässiger Batterieladung sowie stabiler Stromversorgung garantieren unsere preisgekrönten Produkte jederzeit die richtige Spannung und Stromstärke.

Weitere Informationen erhalten Sie unter WWW.CTEK.COM



CTEK | MAXIMIZING
BATTERY
PERFORMANCE