

Existenzgründungsberatung

Es kann sich lohnen

Die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland ist nach wie vor hoch. Allein 2006 waren es laut dem KfW-Gründungsmonitor immer noch 1,1 Millionen Personen, die sich selbstständig machten, Tendenz steigend. Alle Neuunternehmer brauchen Spezialisten wie Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, die den Start ihres Vorhabens prüfen und begleiten. Allerdings lohnt sich nicht für alle eine Spezialisierung.

„Bitte beglaubigen Sie meinen Business-Plan“ – solche oder ähnliche Anfragen erhalten Wirtschaftsprüfer mehrmals im Jahr. Auch mancher Steuerberater fragt sich, ob er sich auf die Beratung von Existenzgründern spezialisieren soll. Nicht zuletzt gilt es, sich durch Spezialisierungen von der Konkurrenz zu unterscheiden.

„Klären Sie zunächst für sich, ob Sie sich spezialisieren wollen oder ob Sie eine Existenzgründungsberatung nur ab und zu durchführen wollen. Und prüfen Sie, ob eine Spezialisierung mit ihrem Kanzlei- und Marktpotenzial überhaupt möglich ist“,

empfiehlt Angela Hamatschek, Partnerin des Steuerberaternetzwerks Delfi-net.

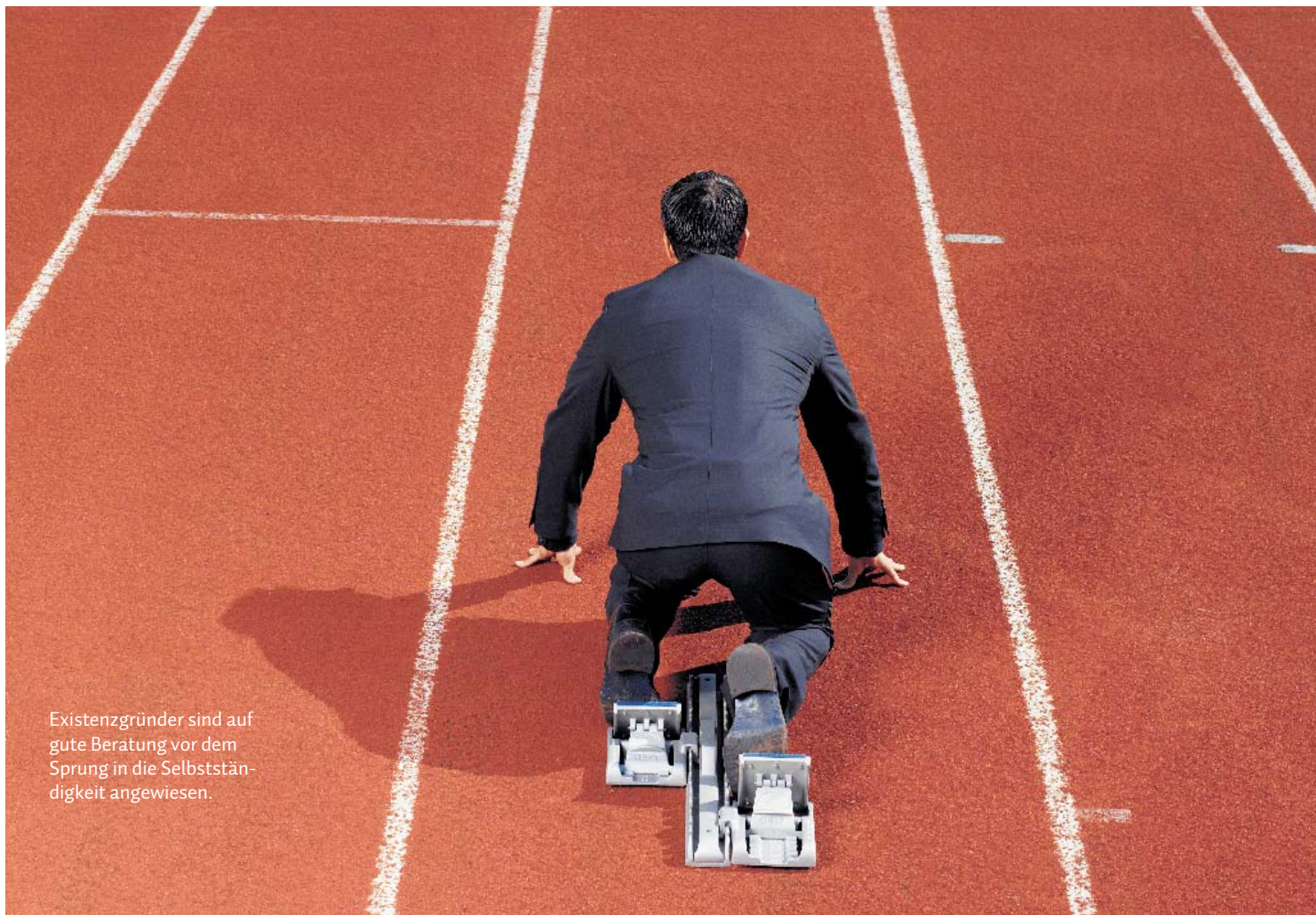
Seit zwanzig Jahren dreht sich das Leben der Kanzleiberaterin aus der Nähe von Aschaffenburg um Steuerberater, seit sieben Jahren bietet Hamatschek Schulungen für Kanzleikonzepte an. Sie weiß, was es heißt, ein Vorhaben zu unterstützen: „Folgendes muss einem klar sein – Existenzgründungsberatung ist sehr beratungsintensiv.“

Ihrer Erfahrung nach haben erst größere Kanzleien mit über 20 Mitarbeitern dafür die entsprechend personellen Ressourcen. „Aber für Steuerberater, die das nicht regelmäßig

machen, ist Existenzgründungsberatung schwierig. Da muss man sehr viel Erfahrung haben“, erklärt StB Maik Czwalinna, Referent beim Deutschen Steuerberaterverband (DStV).

Existenzgründungsberater prüfen die Erfolgchancen selbst

So muss der Steuerberater selbst recherchieren, ob die Geschäftsidee des Existenzgründers reif für den Markt ist. Er muss die Branche einschätzen und alle Zulassungsvoraussetzungen kennen. Zudem sind die Vermögens- und Einkommenssituation sowie



Existenzgründer sind auf gute Beratung vor dem Sprung in die Selbstständigkeit angewiesen.

das private Umfeld des Unternehmers und Fördermöglichkeiten zu prüfen.

Hinzu kommen Bankgespräche, Behörden-gänge und der Business-Plan. „Und seit dem neuen Rechtsdienstleistungsgesetz von 2007 dürfen Steuerberater im Zusammenhang mit ihrer beruflichen Tätigkeit Rechtsdienstleistungen erbringen, also auch Verträge mitgestalten“, weiß DStV-Referent StB Czwalinna. Steuerberater beraten mittlerweile in vielen Bereichen – Mietrecht, Personalplanung oder Marketing – so weit dies durch ihre

zusätzliche Ausbildung gerechtfertigt ist. Auch juristische Kenntnisse sind gefragt, aber jeder Steuerberater sollte klären, ob sich der Aufwand lohnt.

Existenzgründungsberatung ist in erster Linie Unternehmensberatung

Existenzgründungsberatung ist in erster Linie Unternehmensberatung und somit unabhängig von der Steuerberatergebührenverordnung. Das klingt zunächst verlockend, denn damit lässt sich das Hono-

rar frei verhandeln. „Doch eines muss klar sein: Gründer haben meist nicht viel Geld. Im Gegenteil, häufig sind Darlehen und Fördermittel gefragt“, warnt Angela Hamatschek. Sie empfiehlt deshalb vorab einen Paketpreis zu vereinbaren und rät von Stundenabrechnung ab. Hamatschek: „Prüfen Sie, ob Ihre Beratertätigkeit die Anforderungen für Förderprogramme erfüllt und Sie sich als Gründungs-Coach zum Beispiel bei der KfW-Beraterbörse eintragen lassen können. Denn je nach Förderprogramm werden bis zu 50 Prozent des Honorars bezuschusst.“ Allerdings werden nur Coaching- und Beratungshonorare zwischen 1.500 und 3.000 Euro bezuschusst, denn der bürokratische Zusatzaufwand für Förderungen ist sehr hoch.

Manche Berater gestalten den Leistungsumfang deshalb so, dass der maximale Zuschussbetrag ausgeschöpft wird. So profitieren Berater und Mandant gleichermaßen von der Förderung. „Natürlich kann man bei Existenzgründern keine 3.000 Euro Gründungsgebühr vereinbaren. Da sind eher 1.000 bis 1.500 Euro angemessen, die dann auch in Raten bezahlbar sind“, sagt Angela Hamatschek. Doch dieses Anfangshonorar sollte nicht die Motivation für Steuerberater sein.

Ziel ist es vielmehr, den Mandanten aufzubauen und sein gesamtes Geschäftsleben lang zu begleiten. „Drei Jahre muss sich ein Existenzgründer am Markt behaupten. Erst dann kann man sicher sein, dass er eine Zukunft haben wird“, weiß die Kanzleiberaterin aus langjähriger Erfahrung. Damit das klappt, muss der Steuerberater jeden Monat die Buchhaltung überprüfen und seinen Mandanten von Anfang an zur fristgerechten Abgabe erziehen. Eine Dauerfristverlängerung sollte aber in der Startphase unbedingt vermieden werden. „Nur so kann der Steuerberater rechtzeitig ein Alarmsignal geben, wenn Planung und Durchführung nicht mehr übereinstimmen“, so DStV-Gründungsexperte StB Maik Czwalinna. Das klappt jedoch nicht immer.

Nur selten haben die Gründer genügend Startkapital

Bestes Beispiel ist Jürgen Kühn, Steuerberater aus Hamburg. Im November 2007 hatte er das Angebot Existenzgründungsberatung auffällig auf seiner Homepage platziert. Seitdem haben sich 15 Existenzgründer gemeldet. „Das Internet wird sehr gut angenommen, fast schon zu gut“, berichtet Kühn – schließlich konnte er nicht jeden Gründer mit seinem zehnköpfigen Team unterstützen.

Tipps und Informationen zum Thema „Existenzgründungsberatung“

1. www.existenzgruender.de

Das Existenzgründerportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) bietet eine Einführung in die Selbstständigkeit, Tools und Software, die bei der Gründung unterstützen.

Hinzu kommen ein Expertenforum, eine Gründungswerkstatt, eine Mediathek, Beratungs- und Schulungsförderung, Checklisten und Kontaktadressen. Zudem lässt sich ein kostenloses BMWi-Software-Paket für Gründer und junge Unternehmer mit zahlreichen Anwendungshilfen über die Internet-Seite www.softwarepaket.de bestellen.

2. www.kfw-mittelstandsbank.de

Die KfW Mittelstandsbank bündelt alle Förderungsangebote für Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen. Daneben fördert sie Investitionen deutscher Unternehmen im In- und Ausland.

Ergänzend zu einer Investitionsfinanzierung bietet sie Existenzgründern und jungen Unternehmen geförderte Beratungen an.

3. www.datev.de

Die Nürnberger Datev eG produziert und vertreibt Software und Beratungsleistung zum Thema Existenzgründungsberatung.

4. www.teletax.de

TeleTax ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Datev und des DStV und

bietet online multimedial aufbereitete Fortbildungs-CDs, Dialogseminare und Arbeitsunterlagen zu aktuellen steuerrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Themen an.

5. www.dstv.de

Über den Deutschen Steuerberaterverband können ebenfalls TeleTax-Fortbildungsprogramme bezogen werden, die Landesverbände helfen weiter..

6. www.bstbk.de

Die Bundessteuerberaterkammer bietet – neben Informationen zum Gründungskonzept, Phasen der Existenzgründung und Erfolgsfaktoren – auch Seminare zur Existenzgründungsberatung an. Mehr unter www.bstbk.de

7. www.kanzlei4you.com

Inhaberin Angela Hamatschek mit Sitz in der Nähe von Aschaffenburg ist eine von mehreren Kanzleiberaterinnen, die es in Deutschland gibt. Sie unterstützt Steuerberater in Sachen Existenzgründungsberatung durch Seminare und Trainings, um ein erfolgsorientiertes Kanzleikonzept zu entwickeln und umzusetzen.

8. www.delfi-net.de

Delfi-net ist ein Netzwerk aus rund 50 Steuerberatungskanzleien, die untereinander kooperieren, Erfahrungen austauschen und gemeinsam Lösungen zur ständigen Verbesserung der Qualität suchen.

„Ich habe viele nette Leute kennengelernt. Aber die Darlehensanfragen zogen sich lange hin und letztendlich wurde den meisten Mandanten kein Kredit gewährt“, erzählt Kühn. Als die Gründungen schließlich nicht klappen, wurde auch die Durchsetzung seines Honorars schwierig. Der Hamburger zog Konsequenzen, entfernte seine Online-Werbung und konzentriert sich wieder voll und ganz auf sein Kerngeschäft Steuerberatung. Starthilfe für Geschäftsvorhaben gibt Jürgen Kühn nur noch, wenn die Existenzgründer keinen Kredit brauchen. Sein aktuelles Beispiel: Eine Hunde-Tagesstätte, in der die Großstädter ihre Vierbeiner tageweise abgeben können. Das läuft gut in Hamburg. Da die Gründer das notwendige Startkapital mitbrachten, sah der Hanseat hier keine Schwierigkeiten.

Auch die Beratung zukünftiger Taxiunternehmen rechnet sich für den Steuerberater, da alle Gründer, die Kühn persönlich betreut, ihre Jobs, etwa als Heizungsmonteur, weiterhin behalten. Bei aussichtslosen Vorhaben bleibt Kühn eigenen Worten zufolge „hart, aber fair“: „Wenn ich nicht weiterhelfen kann, begründe ich meine Absagen lieber ausführlich, als mich wieder mit Honorarmahnungen zu belasten.“

Wer von seinem Vorhaben überzeugt ist, kann nur gewinnen

StB Ralph Böttcher, Partner der Flensburger Steuerberatersozietät „Die Steuerberater – DanRevision“, sieht das ähnlich: „Das Erstgespräch ist immer gratis, aber niemals umsonst. Jeder bekommt von uns Informationen, die ihm weiterhelfen.“ Doch ob ein Gründer von der angeschlossenen, rund 80-köpfigen Firmengruppe DanRevision betreut wird, macht Böttcher letztendlich an strengen Kriterien fest: „Wir betreuen nicht jede Branche, zum Beispiel keine Gastronomie. Wir kümmern uns um Familienunternehmen und Töchter dänischer Firmen. Und auch da haben wir intern Checklisten erstellt. Fällt jemand durch unser Raster, betreuen wir ihn nicht.“

Seit 1997 bietet DanRevision Existenzgründungen an, und bei jedem Gespräch sitzt Ralph Böttcher als Spezialist mit dabei. „Vom Typ her bin ich extrem schwierig. Wenn ich der Meinung bin, das klappt nicht, machen wir das auch nicht. Damit habe ich bestimmt dem ein oder anderen schon unrecht getan. Aber diese Konsequenz sorgte dafür, dass



Petra Uhe

ist freie Journalistin, Redakteurin und Inhaberin eines Medienbüros.

E-Mail:

petrauhe@web.de,
www.petra-uhe.com

alle Unternehmen, die ich bisher beraten habe, heute noch am Markt sind.“ Für zirka 25 deutsche Existenzgründer mit einem Umsatzvolumen von rund einer Million Euro leistete DanRevision bereits Starthilfe.

Unter den Mandanten von DanRevision sind auch dänische Unternehmen, die Tochterfirmen in Deutschland gründen – das sind manchmal mehrere pro Woche. „Doch das sind keine echten Gründungen. Die kennen sich mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen bereits bestens aus und müssen nur noch die deutschen Regeln lernen“, erklärt StB Böttcher.

Er ist davon überzeugt, dass sich die Spezialisierung auf Existenzgründungsberatung für Steuerberater lohnt: „Wir verhandeln unser Honorar. Die Pauschale hängt von dem Kapital ab, das bewegt wird. Und alles wird schriftlich in einem Vertrag festgehalten: 30 Prozent Vorschuss, 60 Prozent zwischendurch und 10 Prozent nach der Finanzierung.“

Keine Scheu vor Kreditnehmern und Bankgesprächen

StB Böttcher hat nach eigenen Aussagen auch keine Scheu vor Kreditnehmern und Bankgesprächen. „Ich verhandle keine Zinssätze, aber ich kämpfe immer um Sicherheiten. Das ist meine Aufgabe, und ich reiße mir ein Bein aus, wenn ich von einem Vorhaben überzeugt bin.“

Voraussetzung für ihn ist allerdings, dass sein Mandant in den eigenen Zahlen zuhause ist und zu 80 Prozent den Business-Plan selbst erstellen kann, „sonst nehme ich ihn nicht. Denn Erfolg hängt immer vom Menschen ab und ein Vollblut-Unternehmer kriegt alles hin“. Böttcher hat großen Spaß an seinem Job. „Ohne den geht's nicht“, meint er. Sein Motto auf seiner Visitenkarte und auf der Website

seiner Kanzlei: „Wenn du liebst, was du tust, musst du nie wieder arbeiten.“

DanRevision greift auch auf Kanzleiberaterin Hamatschek zurück. Hier hat sie Mitarbeiter beim Verkauf von Steuerberaterleistungen, Kommunikationstraining und der Gesprächsführung geschult. „Auch die Besten wollen besser werden und holen sich dafür Beratung. Es sind immer kleine Punkte, aber man lernt kontinuierlich dazu. In Absprache mit Frau Hamatschek haben wir jetzt auch mal einen anderen Trainer ausprobiert“, erzählt Ralph Böttcher.

Erkenntnisse, Methoden und Tipps durch ein Netzwerk

Uwe und Gunde Boche, beide Steuerberater und Partner der 32-köpfigen Kanzlei Boche im brandenburgischen Massen, haben sich dem Delfi-net-Netzwerk angeschlossen. „Wir sind seit 2003 dabei und der Erfahrungsaustausch mit den anderen Kanzleien bringt uns jedes Mal neue Erkenntnisse, Methoden und Tipps“, sagt StB Boche. Beide haben mit der Existenzgründungsberatung nach eigener Einschätzung viel Erfahrung.

Vor gut 18 Jahren ging es los. Bei den wirtschaftspolitischen Umständen war eine Spezialisierung auf Existenzgründungsberatung damals naheliegend. „Heute werden hier im Osten hingegen nur noch kleine Betriebe gegründet. Das hat eher einen bitteren Beigeschmack. Aber auch aus kleinen Betrieben werden große. Und weitestgehend sind alle Unternehmen über die Jahre am Ball geblieben. Wir betreuen sie immer noch“, erzählt Gunde Boche. Pro Jahr verhilft ihre Steuerkanzlei durchschnittlich zirka 30 Existenzgründern zum Start.

Durch Seminare, die Boche zum Thema Existenzgründung zwei Mal im Jahr zusammen mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Elbe-Elster, der örtlichen Sparkasse, dem Gewerbeamt und einem Versicherungsvertreter anbietet, kommt die Kanzlei langfristig immer wieder zu neuen Mandanten. Diese Seminare führen Boches mit Steuerberater und Partner Detlef Lehmann durch, der am zweiten Standort in Cottbus arbeitet.

Bei der Existenzgründungsberatung selbst sind fast alle Kanzleimitarbeiter aktiv: Betriebswirte, Bilanzbuchhalter und Bürokaufleute. Schließlich sind etliche Themen von der Starthilfe für die Unternehmer von morgen betroffen. Für die Kanzlei Boche lohnt sich der Einsatz offenbar.

» Ihre Meinung ist gefragt: Warum ist die Beratung von Existenzgründern für Sie attraktiv beziehungsweise unattraktiv?

Diskutieren Sie mit Kollegen und Experten im Forum „Kanzleimanagement & Weiterbildung“ unter www.haufe.de/steuern/

2027: Schokoladenfabrikant.



Die NRW.BANK ebnet Ideen im Mittelstand den Weg zum Erfolg. Und das nicht nur für innovative Produkte und Verfahren. Umfassend stärken wir den Mittelstand – mit unserer Kompetenz, Beratung und unserem Angebot. Seien es unsere NRW.BANK.Fonds für Ihr Eigenkapital oder Fördermittel für den Wunsch nach zinsgünstigem Fremdkapital. Damit Schokoladenfans das Kapital für die Schokoladenfabrik nicht ausgeht.

Haben Sie auch Ideen? Dann fragen Sie nach uns – bei Ihrer Bank, Sparkasse oder in unseren Beratungszentren Rheinland 0211 91741-4800 und Westfalen 0251 91741-4800.

www.nrwbank.de



NRW.BANK
Wir fördern Ideen