

KANZLEIPROFILE

Die nachhaltigen Möglich-Macher

Das Ehepaar, Heike und Thomas Siese, führt gemeinsam eine Steuerkanzlei (www.siesestb.de) mit 10 Mitarbeitern im ostwestfälischen Leopoldshöhe bei Bielefeld. Die Kanzlei ist lokal bis regional ausgerichtet. Es wird ein breites Spektrum an Mandanten unterschiedlicher Branchen auf den Kerngebieten der Steuerberatung betreut. Besonderer Wert wird auf eine umfassende Beratung gelegt. Die Kanzlei ist daher im 8Berater-Netzwerk (www.steuerberater-netzwerk.de) tätig. |

REDAKTION: *Herr Siese, wie haben Sie zum Beruf des Steuerberaters gefunden? Und was macht Ihnen daran Spaß?*

THOMAS SIESE: Bereits meine Eltern waren Unternehmer. Sie hatten eine Bäckerei. Nach der Schule war mir anfangs noch nicht so klar, was ich werden wollte. Ich habe dann über einen Verwandten zur Steuerberatung gefunden. Mich hat beeindruckt, dass er dreimal im Jahr Urlaub gemacht hat. Das konnte ich mir für mich auch vorstellen (lacht). Nach mehreren Jahren in der Steuerberatung haben meine Frau und ich uns dann auf der grünen Wiese selbstständig gemacht. Wir hatten damals unser erstes Kind bekommen und der Arbeitgeber konnte oder wollte meiner Frau keine Rückkehr in Teilzeit ermöglichen. Da hat sie sich in die Bereiche Buchhaltung, Abrechnung und Controlling eingearbeitet und ich habe im Wesentlichen steuerlich beraten und akquiriert. Und so sieht unsere Arbeitsteilung auch heute noch aus.

An der Steuerberatung – oder überhaupt an der Beratung an sich – gefällt mir der Kontakt zu den Menschen. Das prägt einen auch selbst. Ich war anfangs eher zahlenorientiert und im Umgang mit Mandanten reservierter. Mittlerweile habe ich gelernt, dass die Mandanten mich gerade deswegen schätzen, weil ich bin, wie ich bin. Wenn ich nochmals einen Beruf wählen müsste, würde ich ganz sicher wieder einen beratenden Beruf wählen.

REDAKTION: *Welcher Faktor macht den Erfolg Ihrer Kanzlei aus?*

HEIKE SIESE: Einer unserer Partner hat uns einmal als die Möglich-Macher beschrieben. Möglich-Machen heißt, wir räumen für die Mandanten die Steine aus dem Weg, damit sie ihr unternehmerisches Ziel verfolgen können. Ein Beispiel: Wie bekommt der Mandant einen günstigen Kredit? Die Rating-Erfordernisse der Banken führen dazu, dass unternehmerische Ideen immer häufiger nicht umgesetzt werden können. Und dann braucht es einen Möglich-Macher, der dem Unternehmer hilft, die richtigen Saiten bei der Bank anzuschlagen oder der Alternativen wie Leasing im Blick hat.

REDAKTION: *Sie engagieren sich stark zum Thema Nachhaltigkeit. Wieso gerade Nachhaltigkeit?*

THOMAS SIESE: Angefangen hat es mit meiner Tochter, als sie in die Schule kam. Als es an die Wahl der Elternvertreter ging, traten alle einen Schritt zurück und dann stand da nur ich noch vorne. Aber es hat einen Rie-

Kanzleigründung auf der grünen Wiese

Die Beratung ändert den Menschen

INTERVIEW

sen-Spaß gemacht und ich war Elternvertreter von der ersten bis zur letzten Klasse. Und dann kam in puncto Engagement eines zum anderen bis hin zum Sitz im Gemeinderat und Kreistag für die CDU. Wir engagieren uns vor allem im Bereich erneuerbare Energie und E-Mobilität. Wir haben schon früh als Kanzlei die Bürger-Solar-Genossenschaft unterstützt. So wurden in Leopoldshöhe schon auf mehreren Gebäuden wie der Feuerwehr oder einer Grundschule Solaranlagen installiert. Auf unserem Bürogebäude ist schon seit 2010 eine.

REDAKTION: *Und es ist unübersehbar, dass Sie einen Tesla X fahren.*

THOMAS SIESE: Ja, mit dem Tesla ist das so eine Geschichte. Ein sagenhaftes Konzept und ein Auto zu einem leider doch sehr stolzen Preis. Ich sehe viele Chancen in der E-Mobilität und habe mich daher intensiv mit dem Thema beschäftigt. Letztlich hat mich die Probefahrt überzeugt und ich war von meinem ersten Tesla, dem Model S, total begeistert. Auch die Verkaufsstrategie von Tesla ist hochinteressant. Die Wagen werden nicht verhökert, 10 % Nachlass hierfür und nochmal 15 % dafür; sondern die Wagen werden zugeteilt! Über den Preis können Sie nicht verhandeln. Sie nehmen den oder Sie lassen es und dann warten Sie auch noch, bis Sie dran sind. Statt einem Nachlass bekam ich nach einem halben Jahr eine Benachrichtigung, dass der Wagen bald 10 % teurer werden würde und ob ich ihn noch zum alten Preis wolle?

REDAKTION: *Mit dem „unübersehbar“ spielte ich auch auf den Namensschriftzug Ihrer Kanzlei auf Ihrem Wagen an.*

HEIKE SIESE: Ja. Ein Teil der Anschaffungskosten wurde sozusagen aus dem Marketing-Budget finanziert. Mir war wichtig, dass wenn schon dieser Wagen angeschafft wird, wir das für das Kanzleimarketing vollständig durchdeklinieren. Wir haben jetzt die Solar-Anlage auf dem Dach und eine eigene Öko-Stromtankstelle vor dem Büro, an der alle kostenlos tanken können. Außerdem bekommen unsere Mitarbeiter ein Elektromobil oder einen Hybrid als Firmenwagen. Insgesamt ist die Kanzlei damit CO2-neutral.

THOMAS SIESE: Das ist quasi die ökologische Komponente der Nachhaltigkeit. Wir wollen auch, dass die für die Kanzlei wichtigen Menschen, unsere Mitarbeiter und unsere Mandanten, etwas davon haben. Wir bieten unseren Mitarbeitern z. B. flexible Arbeitszeitregelungen und ermutigen auch die Väter, Elternzeit zu nehmen. Wir sorgen mit modernen Lohnkonzepten für mehr Brutto vom Netto. Dafür haben wir uns dem bundesweiten REININGHAUS | Lohnkonzept + Netzwerk angeschlossen. Im Netzwerk bekommen wir für uns aber auch für unsere Mandanten spannende Impulse und Ideen für eine attraktive Arbeitgebermarke. Da haben wir als Steuerberater ja noch einiges aufzuholen (lacht). Außerdem haben wir die 38,5 Stunden-Woche und wollen nicht, dass unsere Mitarbeiter regelmäßig Überstunden machen.

Das alles sind Zeichen unserer Wertschätzung für den Beitrag zum Erfolg der Kanzlei. Unsere Mitarbeiter haben z. B. eine auf den Kanzleinamen ausgestellte Unternehmenskarte. Da denken sie quasi mit jedem Einkauf auch an die Kanzlei.

Firmenwagen im
Dienste des
Kanzleimarketings

Mitarbeiter und
Nachhaltigkeit

REDAKTION: *Apropos Mitarbeiter, wie sieht es denn mit dem Nachwuchs aus?*

HEIKE SIESE: Wir haben von Anfang an ausgebildet und fördern auch aktiv die Weiterbildung im Beruf. Allerdings habe ich festgestellt, dass Bewerber immer schwächere Noten haben. Da habe ich mich gefragt, wo gehen denn die mit den guten Noten hin und so haben wir unsere Suche auch auf den Bereich des dualen Studiums erweitert.

Qualifizierte
Mitarbeiter finden

REDAKTION: *Und wie wirkt sich die Nachhaltigkeit im Mandat aus?*

THOMAS SIESE: Wir beraten ganzheitlich. Die Mandanten bekommen von uns ein Rundum-sorglos-Paket, das alle Steuerberatungsleistungen umfasst. Darüber hinaus bieten wir von der Premium-BWA bis zur Rating-Beratung laufende oder fallweise betriebswirtschaftliche Beratung an. In den jährlichen Herbstgesprächen besprechen wir mit den Mandanten, was noch im laufenden Jahr auf sie zukommt und was noch getan werden kann. Außerdem sind wir in einem Netzwerk mit anderen Beratern organisiert.

Mandanten und
Nachhaltigkeit

In puncto Digitalisierung streben wir zwar das komplett digitale Büro für unsere Mandanten an, zwingen aber keinen. Ein Kollege hat schon ein Mandat verloren, weil er den Mandanten zwangsweise auf digital umgestellt hat.

HEIKE SIESE: Wir laden allerdings Mandanten zum Gespräch in die Kanzlei ein, um sie von den Vorteilen der Digitalisierung zu überzeugen. Wir sitzen dann am Laptop und erläutern ihnen die Vorteile für beide Seiten.

Mandanten
persönlich
überzeugen

THOMAS SIESE: Zum Beispiel hat es absolut keinen Sinn, jemanden die Lohnabrechnungen ausdrucken, falten und eintüten zu lassen. Alle profitieren von der elektronischen Lohnabrechnung. Außerdem muss man sehen, dass die menschliche Arbeit sehr wertvoll ist. Sie macht bei uns etwa 40 % vom Umsatz aus. Da wollen wir sie auch sinnvoll einsetzen.

REDAKTION: Hören Sie da nicht von den Mandanten, „Wenn das digital alles so schön einfach ist, dann gehen Sie doch im Preis runter“?

HEIKE SIESE: Über den Preis wird schon diskutiert. Es ist aber so eine Art Trend erkennbar. Je offensichtlicher die Leistung der Kanzlei ist, wie z. B. im Lohnbereich, desto weniger wird hinterher diskutiert. Umso wichtiger ist es, die Leistung in den Vordergrund zu rücken. Diskussionen entstehen weniger bei den standardisierten Beratungsleistungen, wie Lohnbuchhaltung oder Fi-Bu, dafür schon eher bei anlassbezogenen Beratungsleistungen, wenn unklar sein sollte, was wofür abgerechnet wird. Überhaupt ist meine Erfahrung, dass je klarer im Vorhinein die Leistung besprochen und vor allem schriftlich vereinbart wurde, desto weniger Gemecker gibt es hinterher.

Digitalisierung
und Preisdruck

REDAKTION: Welchen Beitrag leistet die Nachhaltigkeit zum Kanzleierfolg?

THOMAS SIESE: Man wird ja durchaus von Kollegen gefragt, ob das wirklich was bringt. Und ich meine schon: Wir leben das Thema Nachhaltigkeit hier in der Kanzlei und auf Veranstaltungen wie dem Nachhaltigkeitstag. Das steigert unseren Bekanntheitsgrad und unsere Attraktivität.