

Aus- und Weiterbildungs-Special

Frischer Wind für Ihre Karriere



Bericht aus der Zukunft – Kanzleien überraschen mit Beratung digital und persönlich

Berlin, 23. Januar 2026

Die Steuerberaterbranche galt lange als eher behäbig und fast altmodisch. Noch bis vor Kurzem dominierte die Arbeit mit und auf Papier. Schwerpunktmäßig galt der Blick eher der Vergangenheit der Mandanten – in Form von Bilanzen und Steuererklärungen – und weniger der Zukunft.

Das hat sich in den letzten Jahren nicht zuletzt durch die Digitalisierung und Automatisierung grundlegend geändert.

Machte die Erstellung von Buchhaltung und Co. vor noch 5 Jahren rund 80 bis 90 Prozent der fachlichen Arbeit aus, ist dieser Anteil bei heute erfolgreichen Kanzleien auf 30–40 Prozent gesunken. Der Schwerpunkt liegt auf den Beratungsdienstleistungen.

Florian Fix aus Berlin hat uns bei einem Interview berichtet wie er mit seinem Team in seiner Kanzlei heute arbeitet:

„Im Prinzip haben wir heute von der Struktur her ein Team von Spezialisten. Der klassische Bereich der Erstellungsdienstleistungen ist fast komplett automatisiert. Die Mandanten arbeiten mit entsprechenden Vorsystemen, die unseren Systemen die notwendigen Daten für Buchhaltung und Co. über Schnittstellen zur Verfügung stellen. Das passiert tatsächlich schon an vielen Stellen ohne unser Eingreifen. Die Programme tauschen sich selbstständig untereinander aus.

Der Großteil der Datenaufbereitung passiert beim Mandanten, daher sind wir in dessen Rechnungswesen und Finanzprozesse eng eingebunden.

Das hat technische, Prozess bezogene und steuerrechtliche Aspekte.

Wir haben uns daher in diesem Bereich entschlossen mandantenbezogene Teams zu bilden, die jeweils die drei Kompetenzbereiche abbilden – wir nennen Sie „Pioniere“.

Sind die Daten einmal in der Kanzlei, kommen die maschinell erstellten Berichte wie die BWA oder die Liquiditätsentwicklung in unsere Qualitätskontrolle – hier geht es nicht nur darum, notwendige steuerrechtliche Korrekturen vorzunehmen, es geht vor allem darum, die Auswertungen zu interpretieren und die ersten Beratungsansätze heraus zu arbeiten. Dabei handelt es sich zunächst um die „Alltagsberatung“ – von der Steuerschätzung über die optimale steuerliche Lösung für den Firmenwagen bis zur Sonderabschreibung für neue Anlagegüter.

Unsere „Mentoren“ kümmern sich um die Jahresabschlüsse und die strategische Beratung. Beim Jahresabschluss geht es meist nur noch um den Feinschliff – nach der Endabnahme erfolgt die Auslieferung über unser Service-Team. Schon im Jahresentwicklungsgespräch mit dem Mandanten geht es nicht mehr um die Vergangenheit, sondern wir beraten unsere Mandanten aktiv betriebswirtschaftlich. Hier sind wir in Tandems organisiert – so haben unsere Mandanten jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner. Die meisten im Mentorenteam sind Steuerberater, einige aber auch Betriebswirte aus anderen Bereichen. Einmal die Woche besprechen wir in der Mentorenrunde die Fälle „interdisziplinär“ – das haben wir uns von der

Charité abgeschaut. Wir erreichen so eine 360 Grad-Beratung unserer Mandanten.“

Nach diesen Ausführungen von Florian Fix hatten wir eher den Eindruck einer „Fabrikkanzlei“ – wo bleibt denn da die so viel gepriesene persönliche Beratung?

Florian Fix:

„Stimmt, die Erstellung und Auswertung der Daten des Mandanten sind bei uns straff durchorganisiert – mir gefällt Ihr Vergleich mit einer Fabrik sogar. Genau diese straffe Organisation gibt uns die Zeit, mit den Mandanten sehr eng persönlich zusammen zu arbeiten. Jeder Mandant spricht mindestens einmal im Monat mit einem seiner Mentoren.

Wir sind stets über die Entwicklungen und die Ziele des Mandanten informiert, so dass wir unsere Handlungsempfehlungen optimal anpassen können – sowohl inhaltlich als auch zeitlich.“

Ziemlich beeindruckend – und das Geheimnis des Erfolges ist?

Florian Fix:

„Tatsächlich war der Umbau nicht einfach. Ich habe die Kanzlei vor sieben Jahren von meiner Mutter übernommen, die schon immer sehr modern aufgestellt war. Auch finanziell stand die Kanzlei gut da. Ohne diese Voraussetzungen wäre das wohl kaum so „schnell“ gegangen.

Ich habe wie viele andere Kollegen BWL studiert und für mich war immer klar – ich habe das nicht nur studiert, weil es die Voraussetzung für den Steuerberater war. Ich habe es studiert, weil ich das dort erworbene Wissen im Rahmen der Erfolgsberatung meiner Mandanten täglich einsetzen möchte. Dieses Ziel haben mein Team und ich dann konsequent verfolgt. Das klassische Geflecht von Zielen, die dann ja im Endeffekt wieder in den Prozessen umgesetzt werden müssen, war mir zu kompliziert und zu konfliktthaltig. Daher gab es in der Kanzlei immer nur ein Ziel gleichzeitig. Nacheinander haben wir die für uns wichtigen Ziele abgearbeitet:

- **„go paperless“** – es hat bei uns etwas über ein Jahr gedauert, bis alle Prozesse zu 90 Prozent papierlos waren. Unser Tool für die digital Signatur war an dieser Stelle ein echter Erfolgsfaktor.
- **„go Cloud“** – das konsequente Verlagern sowohl der Programme als auch des Belegaustausches mit Mandanten war ein großes Projekt
- **„go asynchron“** – zunächst in der Kanzlei, dann auch mit den Mandanten, haben wir ein Kommunikationskonzept erarbeitet und umgesetzt, das uns ein viel entspannteres Arbeiten und eine deutlich transparentere Ablauforganisation ermöglicht. Unser Grundsatz: Alles, was wir über den Kanal „Chat“ lösen können, lösen wir dort. Interne E-Mails gibt es nicht mehr. Das Telefon ist das nächste Mittel der Wahl, um Dinge zu besprechen. Reicht das nicht aus, treffen wir uns auf unserer mittlerweile endlich DSGVO-konformen Videokonferenz-Plattform. Das persönliche Gespräch bleibt den wirklich wichtigen strategischen oder kreativen Themen vorbehalten – und natürlich dem privaten Plausch – auch dafür

haben wir jetzt entspannt Zeit. Unsere Mandanten nutzen heute zu 80 Prozent unser Mandanteninterface, das sowohl Chat, Telefon als auch Videokonferenzen möglich macht. Auch persönliche Beratungsgespräche können die Mandanten hier einfach per Mausclick buchen.

- „go out of Office“ – nach der Umsetzung der ersten drei Ziele war dieses Ziel zumindest technisch fast ein „Abfallprodukt“. Organisatorisch und auch von der Führung her war es dann aber doch noch mal eine Herausforderung. Die Integration einer umfassenden Taskmanagement-Lösung in der Cloud war hier ein wichtiger Faktor – so bleiben die Abläufe und Termine transparent. Bei der Mitarbeiterführung ist die Eigenverantwortung für uns wichtig. Der Mitarbeiter arbeitet nicht Aufgaben ab, er hat einen Verantwortungsbereich. Konkret: Wir machen nicht mehr „Fibu“, sondern liefern **unternehmerische Entscheidungsgrundlagen**.
- „go real time“ – an dieser Herausforderung arbeiten wir gerade sehr intensiv. Die meisten Buchhaltungen sind auf tagesaktuelles Buchen umgestellt. Wir sind dabei unser Mandanteninterface um ein neues Dashboard zu erweitern. Die ersten Mandanten haben schon ihren individualisierten Account, in dem sie jederzeit und tagesaktuell die für sie wichtigen Kennzahlen und Informationen einsehen können.“

Und wie lange glaubt Florian Fix mit und von seiner „neuen“ Kanzlei gut leben zu können.

Florian Fix:

„Ich bin jetzt 42 Jahre alt. Die Entwicklung der Branche wird auch jetzt nicht stehen bleiben. Es wird immer wieder neue Herausforderungen geben.“

Im Moment überarbeiten wir unseren Dienstleistungskatalog. Wir haben die letzten 12 Monate ausgewertet und werden einige nicht stark nachgefragte Beratungsthemen nicht mehr anbieten, sondern an Kollegen in unserem fachlichen Netzwerk outsourcen. Das gibt uns dann wieder die Zeit, andere Beratungen zu intensivieren. Und das macht uns doch aus: Die Beratung – Zahlen „herstellen“ kann heute jeder. Entscheidend ist es für den Mandanten die richtigen Handlungsempfehlungen zu erhalten, die ihn wirtschaftlich weiterbringen.“

Unser Fazit

Von altmodisch kann man im Falle der Kanzlei Fix sicher nicht mehr sprechen. Und wir sind sicher, dass die 20 Mitarbeiter nicht nur einen spannenden, sondern auch einen sicheren Job haben. Die Kanzleien, die den Weg in die neue Beratungswelt weniger konsequent verfolgen, werden es in der nahen Zukunft schwer haben, für Mandanten und Mitarbeiter ebenso attraktiv zu sein.

Hinweis zur Autorin:

Cordula Schneider

ist Steuerberaterin sowie Kanzlei- und Honoraroptimistin. Außerdem ist sie neben ihrer Tätigkeit als Bloggerin, Autorin und Referentin, Anstifterin im delfi-net Steuerberater Netzwerk.



Prüfungsvorbereitung

Steuerberater | Steuerfachwirt
Bilanzbuchhalter (IHK) | Fachassistent Lohn & Gehalt

Alle Kurse wahlweise als Präsenzunterricht oder Online-Unterricht.



Vorkurse



Abend- / Samstags- /
Vollzeit- / Examenskurse



Crashkurse



Mündliche
Prüfungsvorbereitung

ONLINE

• BERLIN

• HAMBURG

• DRESDEN



Prüfung bestanden? Besuchen Sie auch unsere Seminare.
Mehr dazu unter www.gfs-steuerfachschule.de/seminare



Virtuell führen und online kommunizieren – gewusst wie!

Seit Corona sind Homeoffice und Online-Meetings Alltag. Gerade jetzt stärken veränderungsbereite Steuerberater Fach- und Führungskräfte darin, die neue Normalität zu meistern. Mit virtuellen Weiterbildungen fördern attraktive Kanzleien kommunikative Kompetenzen, trainieren Selbstorganisation und halten ihre Teams auf Kurs. Online-Trainerin und Coach Susanne Kleiner aus Freiburg im Breisgau stellt thematische Spielarten praxisnaher Online-Seminare vor. Denn eines ist klar: Nur wer Soft Skills wie Kommunikation, Führung und Selbstführung verinnerlicht und auch auf Distanz wirksam praktiziert, gestaltet die Dynamik der digitalisierten Arbeitswelt wertschöpfend mit.

Bewusst kommunizieren und das Miteinander neu justieren

Wer es virtuell schafft, Vertrauen aufzubauen, nimmt der räumlichen Entfernung das Trennende. Persönliche Gespräche und menschliche Begegnungen sind gerade auf Distanz tragend für eine langfristige und konstruktive Zusammenarbeit. Deshalb trainieren ambitionierte Fachkräfte ihre Kommunikationskompetenz im virtuellen Raum. Sie reflektieren ihre Verhaltensmuster und halten inne, bevor sie übereilt spontanen Impulsen folgen. Sie lernen, sich auf ihre Mandanten, Kolleginnen oder Vorgesetzte

einzustimmen, klare Botschaften zu formulieren und adressaten- und situationsgerecht Stimme, Mimik und Gestik einzusetzen. Selbstbewusste Menschen lernen im Coaching und in Trainings, die richtigen Worte zu wählen und aufmerksam zuzuhören. So gestalten sie gute Beziehungen und agieren selbstbewusst.

Räumliche Distanz überwinden und Nähe empfinden

In digitalen Arbeitswelten ist der Wert guter Führung offensichtlich. Wenn Teams im Homeoffice arbeiten, sind Führungskräfte gefordert, sich sogar noch mehr Zeit für ihre Mitarbeitenden zu nehmen als im Büro. Das heißt: Zeitgemäße Vorgesetzte setzen sich intensiv damit auseinander, wie sie aufrichtig zuhören und Empathie entwickeln. Sie erkennen: Für Steuerfachgehilfinnen, Bilanzbuchhalter oder Assistentinnen ist es gerade jetzt elementar, gesehen, gehört und verstanden zu werden. Das heißt auch: In der Führungsriege sind mehr denn je Mutmacher, Impulsgeber und Teamleiter mit Coaching-Kompetenzen gefragt. Stärkenorientierte Arbeitgeber trainieren die Soft Skills ihres Leitungsteams, um überdies Jobprofile zeitgemäß und attraktiv zu gestalten. Nicht zu vergessen: Intensive Mitarbeiterkommunikation frisst Zeit und eigene To-dos bleiben unweigerlich unerledigt. Gut ist es, Zeitmanagement zu praktizieren; etwa Zeiteinseln für sich zu reservieren und unmissverständlich zu kommunizieren, wann



Mannheim Master of Accounting & Taxation

Der Mannheim Master of Accounting & Taxation gilt als Premiumausbildung für den Führungsnachwuchs in Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung. Er bereitet nicht nur fachlich, sondern auch im Bereich Schlüsselqualifikationen optimal auf eine Management-Karriere vor.

- Im Blockmodell durchgeführtes praxisnahes Teilzeitstudium auf höchstem akademischen Niveau
- Akkreditiert nach §8a WPO
- Erfolgserprobte Vorbereitung auf das Wirtschaftsprüfer- und Steuerberaterexamen
- Ausbau von Führungskompetenzen
- Hochkarätige Fakultät aus Wissenschaft, Praxis und Finanzverwaltung
- In Zusammenarbeit mit den Branchenführern entwickelt

Kontakt

Mannheim Business School gGmbH
Mannheim Master of Accounting & Taxation
L 5, 6
68131 Mannheim
Telefon: +49 (0)621 181 2002
Fax: +49 (0)621 181 1278
info.mamat@mannheim-business-school.com
www.mannheim-business-school.com/MaMAT



► Anzeigenschwerpunkt Aus- und Weiterbildungs-Special

Führungskräfte offline sind. Kurzum: Es ist unverzichtbar, Kontrolle abzugeben und loszulassen. Und es geht darum, Angestellte zu stärken und fachlich besser zu machen, um Eigenverantwortung zu fördern, Selbstbewusstsein zu festigen und die Selbstorganisation im Team zu unterstützen. Vielen „Alphatieren“ aus der „alten Welt“ fällt das schwer. Ein Online-Coaching kann helfen, die neue Rolle zu finden.

Kommunikation im Team neu organisieren

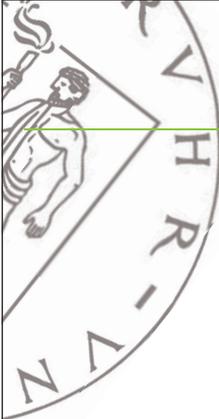
Es ist wertvoll, sich selbst remote neu zu organisieren und die Kommunikation im Team nach dem Vorbild des agilen Arbeitens zu strukturieren. Etwa mit Webmeetings zum Start und Ausklang jeder Woche oder mit täglichen Updates, sogenannten Daylies. Effektiv organisierte Köpfe fördern Disziplin, indem sie die Dauer der Webkonferenzen von vornherein begrenzen. Teamleiter nutzen zum Beispiel eine digitale Teamtafel für mehr Transparenz. Sie planen so Kapazitäten, fixieren Wochenziele und priorisieren Aufgaben. Dieses Medium eignet sich auch dafür, Infos zu zentralisieren, die alle betreffen. So bündeln geschickte Führungskräfte die Teamansprache auf Distanz sinnvoll. Und sie umgehen damit Einzelgespräche, die sich andernfalls doppelt und dreifach wiederholen. Also: Es ist essenziell, virtuell Kontakt zu halten; auch in puncto Onboarding. Kanzleineulinge via Webkonferenz ins Team zu integrieren, erfordert eine verbindliche Ansprache und klare Zuständigkeiten. Wer junge Kolleginnen und Kollegen in die Prozesse einbindet, stärkt das Wir-Gefühl. Genauso vorteilhaft ist es, junge Kräfte auch im Homeoffice zu begleiten und Schritt für Schritt Verantwortung zu übertragen.

Mit schwierigen Gesprächspartnern respektvoll umgehen

Wer im Team arbeitet oder täglich Außenkontakte pflegt, kann Spannungen ausgesetzt sein. Konfliktkompetente Angestellte deeskalieren wirksam, wenn es knirscht. Und sie sind sensibel für Zwischentöne und Warnzeichen. Diese feinen Antennen verdienen im virtuellen Raum besondere Aufmerksamkeit. Zugewandte Mitarbeitende vermeiden Reizformulierungen und gehen achtsam mit aufgebracht Zeitgenossen um. Sie treten selbstbewusst und wertschätzend auf. Geschätzte Ansprechpartnerinnen und -partner verstehen und benennen die Bedürfnisse der Beteiligten und wenden mediative Gesprächselemente souverän und einfühlsam an. Weil sie das eigene Verhalten reflektieren, stärken sie sich mental und bereiten sich auf mögliche Konfliktgespräche vor. Menschen, die innerlich gut für sich sorgen, begegnen negativen Emotionen gelassen und nehmen Provokationen nicht persönlich. Wer Auseinandersetzungen versachlichen kann, trägt zu einem wohlwollenden Klima bei. Die gute Nachricht ist: Konfliktkompetenz und Selbstführung kann man trainieren.

Entspannt bleiben, wenn es heiß hergeht

Wer in einer Steuerberatungskanzlei arbeitet, hält viele Bälle in der Luft. Lange To-do-Listen gehen mit der Maxime einher, korrekt und sorgfältig zu arbeiten. Umso wichtiger ist es, eigene Ressourcen zu aktivieren. Wer sich selbst konstruktiv führt, hält Stress besser stand. Wer präsent und achtsam ist, konzentriert sich leichter. Es geht darum, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren



Karrierechancen verbessern!

Master of Laws (LL.M.) im Wirtschafts- und Steuerrecht

Für Juristen, Wirtschaftswissenschaftler und Diplom-Finanzwirte (FH)

- Berufsbegleitend studieren - jetzt im "hybriden" Konzept: **Donnerstag: elearning unterstützte Veranstaltungen im Videostream** - die komplette Studiendauer abrufbar
- **Freitag:** Präsenzunterricht an der Ruhr-Universität Bochum
- Renommierete Dozenten aus Wissenschaft und Praxis
- 3 wirtschafts- und 4 steuerrechtliche Module
- Studienbeiträge: 4.750 € insgesamt

Beginn: Wintersemester 2021/22
Dauer: zwei Semester + Masterarbeit
Bewerbungsfrist: 31.08.2021

Weitere Informationen:
Weiterbildender Masterstudiengang für
Wirtschafts- und Steuerrecht
Ruhr-Universität Bochum
Gebäude 60 2/383
Universitätsstraße 150
D - 44801 Bochum

Tel.: +49 (0)234 / 32-28358
Fax: +49 (0)234 / 32-14614
E-Mail: LLM@kompetenzzentrum-steuerrecht.de



www.llm.tax



★★★★★
Sehr Gut 4.5/5.0
100% Weiterempfehlungen bei
www.fernstudium-direkt.de

MBA Business Consulting

Vom Steuerbüro in die Unternehmensberatung

- Berufsbegleitendes MBA Studium
- 100 % Praxistransfer
- 16 Standorte in Deutschland & Österreich
- Staatlicher Hochschulabschluss
- Einschreiben bis 28.2.

wings.de/mba



► Anzeigenschwerpunkt Aus- und Weiterbildungs-Special

und Komplexität zu meistern. Dann gilt: Stärke beweist, wer um Hilfe bittet und Grenzen selbstbewusst benennt. Wer mentale Stärke trainiert, pflegt einen gesunden inneren Dialog. Wer mit sich selbst im Reinen ist, kultiviert Gedanken und eine Sprache, die ihn oder sie selbst und andere aufrichtet. So fühlen sich Fach- und Führungskräfte in der eigenen Haut wohl und strahlen Ruhe aus. Und sie leben Gesprächspartnerinnen und Mandanten vor: Wir wissen, was wir tun. Und wir lieben unseren Job.

Nahbar sprechen und schreiben

Auf Distanz ist es um so wichtiger, verständlich zu kommunizieren. Gute Fachkräfte in Steuerbüros veranschaulichen Mandanten und Geschäftspartnerinnen in einfachen Worten, was sie wissen müssen. Das heißt auch, dass E-Mails und Briefe ihre Adressaten nicht mit verstaubten Textbausteinen und Endlosbandwurmsätzen „erschlagen“. Nähe zu steuerfachlichen Laien zeigen Mitarbeitende etwa dann, wenn sie mit Vergleichen oder Bildern Abstraktes begreifbar machen. Sie wissen: Klarheit schafft Vertrauen. Hemmschwellen überwinden engagierte Angestellte auch, weil sie die Interessen der Mandanten verstehen und darauf eingehen. Gut ist es außerdem, Sinn und Zweck, den Nutzen oder das wahrscheinliche Ergebnis von Maßnahmen zu benennen, die Steuerexperten ihren Auftraggebern empfehlen.

Kanzlei-PR praktizieren und Werte kommunizieren

Face-to-Face-Networking bleibt in Lockdown-Zeiten auf der Strecke. Onlineaffine Kanzleien nutzen eine systematische Kanzlei-PR als Chance, sich intern und extern dialogbereit zu präsentieren. Sie realisieren ihre Öffentlichkeitsarbeit konsequent, um Mitarbeiter zu binden, potenzielle Bewerber für sich zu interessieren, Mandanten zu begeistern und mögliche neue Auftraggeber zu erreichen. Sie machen sich fit darin, online zu kommunizieren und Werte mit Leben zu füllen. Sie wissen: Wer in seiner Kommunikation auf das neue Werteverständnis unserer Gesellschaft verständnisvoll eingeht, bekundet Verbundenheit. Also rücken Themen wie Nachhaltigkeit, Mitarbeiterpartizipation, Flexibilität, agiles Arbeiten, Personalentwicklung oder Wissenswertes mit praktischem Mandantennutzen in den Fokus. Ihre Content-Strategie symbolisiert, wie nah die Kanzlei ihren Mandanten ist. Aufgeschlossene Unternehmen positionieren sich via Podcasts im

Rahmen ihrer Social-Media-Strategie über mehrere Kanäle. Sie bloggen mit redaktionell ansprechenden Texten, um ihr Ranking in den Suchmaschinen zu erhöhen. So vermitteln sie online die „Seele“ ihres Hauses, investieren in ihre Kanzleimarkte und erzielen Reichweite. Mit Online-Texttrainings oder virtuellen Content-Strategie-Workshops für Online-Redakteure im Team setzen sie ein starkes Signal. Denn Kanzleien, die online professionell kommunizieren, erreichen Menschen, die in dieser Zeit besonders dankbar sind für Nachrichten mit Sinn und Substanz.

Hinweis zur Autorin:

Susanne Kleiner

ist Kommunikationsexpertin, Autorin, Texterin, Trainerin (dvct), zertifizierte Online-Trainerin und Coach (dvct) in Freiburg im Breisgau. Führungskräften und Teams vermittelt sie in Workshops, Trainings, Coachings und Impulsvorträgen Kompetenzen rund um Text & PR, Kommunikation in Konflikten, Krisen und Veränderungsprozessen, Führung und Selbstführung, mentale Stärke und Wertewandel. Außerdem berät sie in allen Fragen rund um die Kanzlei-PR und Markenstrategie und entwickelt Image- und Werbetexte für Online- und Printmedien.



DER DIREKTE WEG IN DIE STEUERBERATUNG: LL.M. TAX LAW

Umfassendes Steuerrechts-Know-how und erfolgserprobte Vorbereitung auf die Steuerberaterprüfung in Lüneburg / Hamburg.

Studienstart im April 2021 – jetzt bewerben!
www.leuphana.de/tax-law

→ PROFESSIONAL SCHOOL

Steuerlehrgänge
D³ BANNAS

LEUPHANA
UNIVERSITÄT LÜNEBURG

DStR-Anzeigenschwerpunkt

Aus- und Weiterbildungs-Special
Frischer Wind für Ihre Karriere

Lassen Sie sich beraten!

Daniela Uphoff
Telefon: (089) 3 81 89-610
E-Mail: daniela.uphoff@beck.de

DStR 36/21

Erscheinetermin: 11.09.2021
Anzeigenschluss: 13.08.2021
Herstellung: Tel. (089) 3 81 89-609
anzeigen@beck.de

**C.H. BECK**

Lernen durch Lehren

Ein Interview mit Steuerberater Marko Fischer zur Prüfungsvorbereitung auf das Steuerberaterexamen.

Herr Fischer, vielleicht mögen Sie zuerst etwas zu Ihrer Person sagen:

Vielen Dank. Ich arbeite als selbstständiger Steuerberater in Dresden und Großräschen. Seit einigen Jahren darf ich auch angehenden SteuerberaterInnen bei deren Weg zum Examen als Dozent zur Seite stehen.

Wie sind Sie denn zum Beruf des Steuerberaters gekommen?

Nachdem ich mich nach meinem Abitur erst anderweitig orientiert habe, bin ich zunächst zur Betriebswirtschaft und dann zum Steuerrecht gekommen. Wobei mich sicherlich die steuerberatende Tätigkeit meiner Mutter geprägt hat. Nach dem Studium habe ich erst den Steuerfachwirt und dann den Steuerberater absolviert.

Die Hilfestellung für Mandanten und die aktive Gestaltungsberatung machen den Beruf sehr ansprechend, denn vor allem in Krisenzeiten merken wir, dass wir unseren Mandanten helfen können.

Neben Ihren Steuerberatungskanzleien sind Sie auch in der Prüfungsvorbereitung tätig. Was unterrichten Sie? Und daran angeknüpft: Weshalb unterrichten Sie? Was motiviert Sie?

In meinen Prüfungsvorbereitungen war ich begeistert von einigen Dozenten, sodass ich unterrichten wollte. Ich habe das Glück, meine zwei Lieblingsthemen „Bilanzsteuerrecht“ und „internationales Steuerrecht“ unterrichten zu dürfen. Das Unterrichten der angehenden Steuerfachwirte oder Steuerberater macht mir nicht nur Spaß, sondern ich bin dankbar, dass ich ihnen auf dem Weg zum Examen helfen kann. Deshalb motivieren mich vor allem das Interesse und die Neugier der Teilnehmer und natürlich deren Erfolg.

Welche drei Lerntipps geben Sie denn angehenden SteuerberaterInnen mit auf den Weg?

Lerntipps sind immer vom Lerntyp abhängig. Aus meiner Sicht das A und O: Fallorientiertes Lernen. Wiederholen im Unterricht ist eine wichtige Grundlage, die jedoch durch eigenes Lernen ergänzt werden muss. Gruppenarbeit mit gegenseitigen Vorträgen – auch virtuell – hilft, komplexe Themen zu verstehen, Lernen durch Lehren. Man sollte jede angebotene Klausur mitschreiben. Und vor allem muss man wissen, wozu man sich auf das Steuerberaterexamen vorbereitet, was man also wirklich will.

Und was empfehlen Sie für den weiteren Berufsweg bzw. den Schritt in die Selbstständigkeit?

Die Türen stehen nach dem Examen offen, denn Steuerfachleute sind gefragt in der Wirtschaft und in Kanzleien. Jedoch muss jeder, der die Selbstständigkeit anstrebt, sich auf einige spannende und aufopferungsreiche Jahre einstellen, in denen nicht immer alles so läuft, wie man es sich vorstellt. Da ist Durchhaltevermögen gefragt, genauso wie im Examen.

Vielen Dank.

Hinweis zum Autor:

Marko Fischer

arbeitet als selbstständiger Steuerberater in Dresden und Großräschen. Seit einigen Jahren steht er angehenden SteuerberaterInnen bei der Examensvorbereitung als Dozent zur Seite.



STUDIENWERK

Vorbereitung auf die Steuerberaterprüfung

Mit dem Studienwerk der Steuerberater erfolgreich durch die Steuerberaterprüfung 2022/2023!

GEMEINSAM ZUM ZIEL!

Mit mehr als 50 Jahren Erfahrung und Erfolg in der Aus- und Fortbildung bietet das Studienwerk der Steuerberater Ihnen auch in diesem Jahr die fundierte Vorbereitung auf die Steuerberaterprüfung an.

Informieren Sie sich über unser umfangreiches Lehrgangsangebot unter www.studienwerk.de oder rufen Sie uns an: 0221 973123-0.

FRÜHBUCHERRABATT
BEI ANMELDUNG
BIS 28.02.2021

LEHRGANGSBEGINN
AM 12.06.2021