

Steuerberaterinnen Susanne Kommessien-Seibert und Kristina Grosser

„Ein guter Steuerberater? Der berät ...“

... und hält dem Unternehmer den Rücken frei für sein operatives Tagesgeschäft, passt seine Dienstleistung flexibel an die vorhandenen Ressourcen an und bietet Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung der strategischen Ziele.

Die beiden Steuerberaterinnen Susanne Kommessien-Seibert und Kristina Grosser scheuen diese unbequeme Frage nicht: „Was macht eigentlich einen guten Steuerberater aus?“ Die Perspektive aus Sicht des Unternehmers fest im Blick, haben die beiden in Leverkusenschlebusch ansässigen Beraterinnen ihr Beratungskonzept entwickelt. Das achtköpfige Team versteht sich als „Sparringspartner“ in allen Wirtschaftsfragen und betreut bereits zahlreiche Handwerksbetriebe, Einzel- und Großhändler, Arzt- und Zahnarztpraxen und Freiberufler. Von Montabaur bis Mönchengladbach erstreckt sich das Einzugsgebiet. Denn für einen „guten Steuerberater“ nehmen die Firmeninhaber gerne einige km in Kauf, zumal das Büro alle technischen Möglichkeiten nutzt, um dem Unternehmer das Leben zu erleichtern.

„Welche Tipps bringen unsere Mandanten weiter?“

„Im Team fragen wir uns regelmäßig: welche Leistungen, welche Themen, welche Tipps könnten unsere Mandanten weiterbringen?“, verrät Susanne Kommessien-Seibert das Erfolgsrezept der Steuerkanzlei. „Die qualitativ hochwertige Erstellung von Buchführungen, Jahresabschlüssen und Steuererklärungen ist für uns Standard, den wir nicht besonders herausstellen“, meint die diplomierte Kauffrau, „viel wichtiger ist, stets das ganze Unternehmen im Blick zu haben“. Ob im Herbstgespräch oder in regelmäßigen Jours fixes: Die von der Kanzlei betreuten Unternehmen haben hier einen zentralen Ansprechpartner für alles, was



Diskussion im Team: „Welche Tipps bringen unsere Mandanten weiter?“

Nicht mit uns:

- Steuerverwaltung ohne aktive Beratung
- „Ich erhalte wichtige Informationen so spät, dass ich keinen Handlungsspielraum mehr habe.“
- „Ich bin nur noch eine Nummer.“
- statische Dienstleistungspakete

Hitliste der Mandantenwünsche:

- + aktive Beratung zu individuellen Themen mit Maßnahmenplan
- + praktische, umsetzbare Tipps
- + frühzeitiger, verständlicher Überblick über Steuern und betriebliche Zahlen
- + flexible Dienstleistung nach Maß

sie mangels eigener Ressourcen oder auch schlicht mangels Zeit nicht selbst lösen können: betriebswirtschaftliche Planungen mit anschließendem Controlling, Kauf-Leasing-Vergleiche, (Um-) Finanzierungen. Eigens für ihre Unternehmermandanten haben sie ein SOS-Notfallkonzept entwickelt, „um unsere Mandanten für den Fall der Fälle zu rüsten und unnötige Firmenkrisen zu vermeiden“.

„Gute Beratung setzt guten Kontakt voraus“

In Schlebusch beginnt der Jahresabschluss schon im Herbst des laufenden Jahres, „da bieten wir unseren Firmen ein ausführliches Herbstgespräch an“, berichtet Kristina Grosser aus dem Beratungsalltag. „Wir machen Angebote, schlagen Themen vor, geben aktuelle Steuertipps, zei-

gen wichtige Baustellen auf – und laufen damit regelmäßig offene Türen ein“, weiß die langjährige Praktikerin zu berichten: „Beratung fällt nicht vom Himmel, sondern setzt guten und regelmäßigen Kontakt zwischen Berater und Beratenem voraus.“ Die in den Gesprächen aufkommenden Themen sind vielfältig. Zunehmend kommen so auch Personalfragen auf den Tisch. „Der demographische Wandel betrifft unsere Handwerksbetriebe in besonderem Maße“, so Kommessien-Seibert. Nach dem Motto „Mitarbeiter finden ist gut, Mitarbeiter binden ist besser“ werden die beiden als neutrale Vermittler immer öfter in die Betriebe gerufen, um den – vom Unternehmer sorgfältig ausgewählten – Fachkräften betriebliche Prozesse und Entscheidungen zu erläutern und transparent zu machen.



Gute Beratung setzt guten Kontakt voraus.



Max und Fuchur werben für das SOS-Notfallkonzept.

Kontakt

Kommessien-Seibert & Grosser
Steuerberaterinnen
Mülheimer Straße 43a
51375 Leverkusen
Telefon: 0214 - 311475 - 70
Telefax: 0214 - 311475 - 99
info@kommessien.de
www.steuerngutberaten.de