

Aus gutem Grunde gründen

KANZLEIGRÜNDUNG. Die Steuerberaterprüfung ist keinesfalls die letzte schwierige Hürde, die es für Steuerberater im Laufe ihrer Laufbahn zu bewältigen gilt. Eine der größten wartet schon kurz nach der Angelobung.

Von Jürgen Sykora und Paul Machat

Al jene, die es in die Selbständigkeit zieht, stehen vor Herausforderungen der Bürokratie, der Rechtsformwahl, der Standortsuche, der Kundenakquise und meist auch der Finanzierung. Das erlernte Wissen, welches den Klienten des Jung-Steuerberaters schon in der Zeit als Berufsanwärter zuteil wurde, gilt es nun bestmöglich für den eigenen Start zu nutzen. Damit der Wunsch nach Selbstbestimmung kein jähes Ende findet, sollte zum Rüstzeug des Gründungswilligen – neben den Kenntnissen des Steuerrechts – auch ein hohes Maß an Organisationstalent, Kontaktfreude und die Fähigkeit zu vorausschauender und strategischer Denkweise gehören.

Zur Einschätzung der für die erfolgreiche Selbständigkeit so wichtigen Voraussetzungen kann es eine Hilfe sein, die eigenen Stärken und Schwächen aufzuschreiben und Freunde und Bekannte zu bitten, ebenfalls eine Beurteilung vorzunehmen. Gleichzeitig sollte die private Lebensplanung mit dem Wunsch nach Selbständigkeit abgeglichen werden. Nicht von ungefähr heißt es, dass man als Unternehmer häufig „selbst“ und „ständig“ arbeitet. Die Frage nach der Motivation für das Streben in die Selbständigkeit – Unzufriedenheit mit dem aktuellen Arbeitgeber ist keine ausreichende – ist genauso elementar wie die Abklärung, ob nach dem bestehenden Dienstvertrag eine unternehmerische Betätigung nebenbei überhaupt zulässig ist bzw. unter welchen Bedingungen. Es gilt als Risikominimierung, wenn vorerst neben dem bestehenden Dienstverhältnis das eigene Unternehmen aufgebaut werden soll.

In einer Branche, in der man mit seinem Produkt nicht einzigartig ist, sollte man sich darüber Gedanken machen, wie man sich von der Konkurrenz abheben kann. Wer sind die Zielkunden? Wo soll der Arbeitsschwerpunkt liegen? Um die Bedürfnisse der Wunschklientel befriedigen zu können, ist es ratsam, diese schon in der Vorgründungsphase abzuklären – am besten im direkten Gespräch. Nur so können Fehlannahmen vermieden werden. Ein zu allgemeines Angebot bedingt in der Regel viel Konkurrenz, eine zu spezialisierte Herangehensweise findet vielleicht nicht genug Abnehmer.

Sind die vorigen Punkte geklärt, stellt sich die Frage nach der bevorzugten Arbeitsweise. Einzelkämpfer sind im Einzelunternehmen oder der GmbH besser aufgehoben – Teamplayer können mit Partnern eine Gesellschaft gründen oder in Kanzleigemeinschaften Anschluss suchen. Jedenfalls empfiehlt sich vor der Gründung die ganzheitliche Planung in Form eines Businessplans. Dieser wird ohnehin von Banken mit der Finanzierungsanfrage gefordert.



© STURTIENSTOCK

Zahlen sind das „tägliche Brot“ des Steuerberaters. Diesen sollte er deswegen viel Augenmerk widmen. Oft ist es der schwierigste Punkt, den Plan in Zahlen zu gießen. Die Liquiditätsplanung gibt rasch Aufschluss über den Finanzbedarf. Viele Banken haben sich auf Freiberufler bereits spezialisiert und locken mit günstigen Konditionen. Sicherheiten werden auch beim besten Businessplan notwendig sein. Eventuell können staatliche bzw. privatwirtschaftliche Haftungsübernahmen eine Rolle spielen. Im Bereich der Förderungen ist immer der Einzelfall zu prüfen. Investitionen sollten erst nach Förderzusage getätigt werden. Leasing ist leider kaum förderbar. Egal wie sich der potenzielle Kanzleigründer nach Beantwortung aller Fragen entscheidet: Durch die Auseinandersetzung mit der Unternehmensgründung entwickelt er noch mehr Wissen und Verständnis für die Unternehmer, welche er betreut. ■

Den Plan in Zahlen gießen: Oft ist das der schwierigste Teil beim Thema Firmengründung

ZU DEN AUTOREN



Mag. (FH) Jürgen Sykora ist Steuerberater und in der Jungen ÖGWT in Niederösterreich
j.sykora@kanzlei-sykora.at



Mag. (FH) Paul Machat ist Unternehmensberater und Berufsanwärter Steuerberater
p.machat@kanzlei-sykora.at