

Jeden **Monat** Bilanz ziehen

Die Gießener Kanzlei Abakus gewann mit ihren Monatsabschüssen nicht nur bei ihren Mandanten, sondern auch einen Mittelstandspreis



Frank Urich störte es schon lange, dass mittelständische Unternehmen nur einmal im Jahr belastbare Zahlen für ihre Entscheidungen bekommen und Steuerberater mit den Abschlüssen hinterher hinken. Er ging in die Offensive und bietet mit seiner Kanzlei Abakus monatliche Erfolgsreporte auf Jahresabschluss-Niveau an. Für das innovative Konzept wurde Abakus nun ausgezeichnet.



StB Frank Urich, StBin Beate Aust und RA Dirk Gliese bilden das Führungsteam der Kanzlei Abakus Steuerberatungsgesellschaft mbH in Gießen.

Eigentlich legt Frank Urich gar keinen Wert darauf, im Rampenlicht zu stehen. Über den kürzlich an seine Kanzlei verliehenen Mittelstands-Preis und das damit verbundene Medien-echo freut sich der Steuerberater trotzdem sehr. „Weil nicht nur unsere Kanzlei bekannter wird, sondern sich der Ruf unserer ganzen Zunft dadurch verbessern kann“, ist der Gründer der Abakus Steuerberatungsgesellschaft mbH in Gießen überzeugt. Die Fachjury der Förderinitiative Mittelstand vergab den Preis vor allem wegen des innovativen Beratungsansatzes an die Kanzlei: Im sogenannten „Erfolgsreport“ verzahnen die Gießener nämlich erstmals die Bausteine Finanzbuchhaltung, Jahresabschlusses, Lohnbuchhaltung, Steuererklärung sowie Steuerberatung und Wirtschaftsberatung und liefern ihren Mandanten damit belastbare Zahlen für ihre Entscheidungen. Und zwar unterjährig – das heißt, Unternehmer bekommen nicht nur mit dem Abschluss aussagekräftige Zahlen, sondern können jeden Monat auf betriebswirtschaftliche Auswertungen in der Qualität eines Jahresabschlusses zurückgreifen.

„Wir ziehen die Abschlussarbeiten in die laufende Buchführung“, beschreibt Kanzlei-Chef Urich das Konzept. Der Erfolgsreport von Abakus enthält deshalb einen Monatsabschluss mit Gewinn- und Verlustrechnung und einer Bilanz, in der nicht nur Abschreibungen, sondern auch Bestandsveränderungen, Wertberichtigungen, Abgrenzungen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten erfasst und gebucht werden. „Das bedeutet für unsere Mandanten,

dass sie jederzeit in der Lage sind, sichere Entscheidungen zu treffen und ihr Unternehmen vernünftig zu steuern“, verspricht Urich.

Vom Steuerberater zum Steuerungsberater

Abakus arbeitete nicht immer nach dem innovativen Prinzip des Erfolgsreportings, das bundesweit bislang nur etwa neun Steuerberater eingeführt haben. Im Juli 2001 gründete Urich zusammen mit einer Kasseler Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Abakus – als klassische Steuerberatungskanzlei in Gießen. Er selbst startete als Mitarbeiter Nummer eins, schon eine Woche nach der Gründung stellte er die erste Mitarbeiterin ein. Zwei Jahre später stiegen die Kasseler als Gesellschafter aus und die benachbarte Rechtsanwaltskanzlei Völpel & Partner wurde neuer Kooperationspartner.

Den Firmennamen „Abakus“ wählte der Gründer nicht nur, weil sein Unternehmen damit im Branchenbuch den ersten Eintrag in der Kategorie Steuerberater belegt. Der Name leitet sich vielmehr von den drei großen Leistungsbereichen der Kanzlei ab: „In der Architektur bezeichnet der Abakus die Deckplatte des antiken Säulenkapitells“, erklärt Urich. „Dementsprechend vereint unser Unternehmen die drei Säulen Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Rechtsberatung und bietet den Mandanten eine umfassende Betreuung aus einer Hand.“ Die nahe liegende Assoziation zum antiken Rechenbrett findet der Gründer aber auch passend, schließlich sei der

Abakus ein klassisches Synonym für den in seinem Beruf üblichen Umgang mit Zahlen.

Eine Sache ließ dem gelernten Bankkaufmann, der nach dem BWL-Studium zunächst in einem kleinen Steuerbüro und danach bei einem Wirtschaftsprüfer anheuerte, auch in seiner eigenen Kanzlei nie Ruhe: „Das System der Trennung von Finanzbuchhaltung und Jahresabschluss hat dazu geführt, dass es trotz besserer EDV dem Berufsstand immer weniger gelingt, ohne Fristverlängerungen die Deklarationspflichten zu erfüllen“, so Urich. Durch verspätete Jahresabschlüsse sinke außerdem deren Informationswert, weil die Unternehmer ihre Entscheidungen unterjährig nicht auf belastbare Zahlen gründen können. „Wenn der Chef einer Firma erst Mitte des Folgejahres sieht, was er im Abschlussjahr falsch gemacht hat, ist das zu spät und kann ihn viel Geld kosten“, stellt der Steuerberater fest.

Und noch etwas ärgerte den ehemaligen Banker: Warum schafften es große, weitverzweigte Konzerne, alle betriebswirtschaftlich und steuerlich relevanten Zahlen auf Knopfdruck abrufbereit zu haben, während der Steuerberater eines Handwerksbetriebs damit überfordert zu sein schien?

Erfolgsreporting in jeder Größe

Urich erkannte, wie wichtig zuverlässige, unterjährige Auswertungen auch für den Geschäftserfolg kleiner und mittlerer Unternehmen sind. Und er ▶



► sah eine Chance, seine Kanzlei von anderen Steuerberatern abzuheben. „Mit dem Erfolgsreporting stellen wir eben nicht die Steuererklärung in den Mittelpunkt, sondern den Geschäftserfolg unserer Mandanten“, sagt der Abakus-Gründer. Er führte 2008 nicht nur die neue Arbeitsweise ein, bei der nun jeweils ein Mitarbeiter als Erfolgsreporter und einer als Controller an einem Mandat des aktuellen Jahres arbeiten. Um das Prinzip des Erfolgsreportings in den Köpfen der Mitarbeitern zu verankern und ihnen bei der Umsetzung zu helfen, schickte Urich sich und seine Mitarbeiter auch durch ein zwölfmonatiges Kanzlei-Entwicklungs-Programm des Kanzlei-Coachs Dieter Lutz, Chef der ERC Lutz Business Coaching AG. Der Coach begleitete die Mitarbeiter während des gesamten Umstellungsprozesses, Abakus wurde auf Effizienz getrimmt und die Mitarbeiter unter anderem in Selbstmanagement und Teamgeist geschult. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: „Die Jahresabschlüsse für 2008 sind bei uns längst fertig“, sagt Urich stolz. Sein Team arbeite ausschließlich an den Erfolgsreports für 2009, der Dezember-Report ist dann quasi identisch mit dem Jahresabschluss.

Netzwerken fürs Geschäft

Die neue Arbeitsmethode bringt Vorteile für Mitarbeiter und Mandanten mit sich: „Meine Angestellten müssen nur den Rechtsstand des aktuellen Jahres im Kopf haben und sich nicht mit Altlasten herumschlagen“, sagt der

Abakus-Geschäftsführer. „Das entlastet ungemein und verhindert Fehler.“ Außerdem sorgt das Sechs-Augen-Prinzip für Sicherheit: Jeweils zwei Mitarbeiter arbeiten an einem Mandat, bei wichtigen Entscheidungen wird die Kanzleileitung hinzugezogen. „Auf Wunsch lässt sich auch ein Acht-Augen-Prinzip realisieren“, sagt Urich, „und wir gehen mit dem Kunden, wenn er das möchte, jeden Monat seinen Erfolgsreport durch.“

Die Mandanten zahlen für die Basisversion des Erfolgsreportings nicht mehr als für den üblichen Gang zum Steuerberater, sparen sich aber teure und ärgerliche Fristversäumnisse bei Finanzamt, Lieferanten und Banken. Bei letzteren steigen Abakus-Klienten sogar im Rating. „Weil unsere Kunden auch unterjährig Bericht erstatten können und ihre Jahresabschlüsse schon im ersten Quartal vorliegen, stehen sie gerade in Krisenzeiten bei der Hausbank gut da“, sagt Urich und fügt schmunzelnd hinzu: „So mancher Banker fällt fast vom Glauben ab, wenn sein Kunde schon am Jahresanfang mit allen Unterlagen vor der Tür steht.“

Die Bankenvertreter kommen auch, wenn Abakus viermal im Jahr zum Mandantenabend in die Kanzleiräume lädt. „In entspannter Atmosphäre haben unsere Kunden und Partner Zeit zum Austausch untereinander“, nennt Urich einen Grund für die regelmäßige Veranstaltung. Zudem gebe es an jedem Mandantenabend ein bunt gemischtes Programm aus Fachvorträ-

gen, die sich nicht immer nur um Steuern drehen. „Beim letzten Mal lautete das Motto ‚Fit durch die Krise‘“, erzählt der Abakus-Chef. „Wir haben natürlich Steuer- und Finanztipps gegeben, aber auch einen Ernährungsberater über körperliche Fitness sprechen lassen.“ Für den kommenden Abend hat Abakus ein wichtiges rechtliches Thema geplant: „Es wird um die Patientenverfügung gehen.“

Auf Wachstumskurs für die Mandanten

Seit Kurzem veranstaltet die Kanzlei auch ein Mandantenfrühstück auf dem Wochenmarkt am nahegelegenen Brandplatz. „Wir wollen unsere Klienten nicht nur steuerlich optimal beraten, sondern sie auch zusammenbringen und ihnen so zu mehr Geschäft verhelfen“, sagt Urich. Dass das beim geselligen Treffen zwischen Obst und Gemüse wunderbar funktioniert, beweist er gleich selbst mit einem Beispiel: Eine Optikerin und Abakus-Mandantin hat beim Mandantenfrühstück einen Bauunternehmer und einen Bäcker kennengelernt, die beide noch in derselben Woche zu ihren Kunden wurden.

Die Gießener Kanzlei mit ihren 13 festangestellten und vier freiberuflichen Mitarbeitern betreut aktuell mehr als 300 Klienten. Dabei finden sich in der Kundenliste Freiberufler genauso wie mittelständische Unternehmen mit einigen hundert Mitarbeitern. Auf eine bestimmte Branche möchten sich die

Gießener nicht festlegen. Ärzte und Bauunternehmer betreut Abakus genauso wie Karate-Studios, Blumenläden und Reisebüros. „Die Spezialisierung auf bestimmte Mandantensegmente oder Branchen halte ich für eine Mode, die weder den Mandanten noch der Kanzlei nützt. Unsere Mandanten profitieren nämlich gerade davon, dass wir Einblicke in viele unterschiedliche Branchen haben“, urteilt Beate Aust, die seit 2005 als Steuerberaterin bei Abakus arbeitet und im vergangenen Jahr zu Gründer Frank Urich und Rechtsanwalt Dirk Gliese in die Geschäftsführung bestellt wurde. Ihrer Ansicht nach suchten Klienten beim Steuerberater ohnehin nicht den Austausch über fachliche Fragen ihrer Branche, sondern das Gespräch über unternehmerische, planerische und betriebswirtschaftliche Herausforderungen. Und dafür seien vielseitige Steuerberater eben besonders gut aufgestellt.

Auch Kanzlei-Gründer Urich teilt die Meinung seiner Kollegin, und der Erfolg gibt beiden recht: 2008 konnte Abakus zehn Prozent mehr Umsatz als im Vorjahr verbuchen, die Prognose für 2009 sieht ebenfalls rosig aus. „Die gleiche Steigerung packen wir auch dieses Jahr. Und wir wollen auf jeden Fall weiter wachsen“, sagt der Abakus-Geschäftsführer. Sein Ziel ist es, die Belegschaft in den kommenden fünf Jahren auf 25 Mitarbeiter aufzustocken. Dabei geht es ihm aber nicht um mehr Umsatz oder hohe Wachstumsraten: „Man braucht einfach eine gewisse Größe, um möglichst viele Kompetenzfelder abzudecken, Berater zu spezialisieren und Mandanten ganzheitlich beraten zu können“, sagt Urich.

Dass er seine ehrgeizigen Vorhaben auch umsetzen kann, hat der gebürtige Gießener schon in der Vergangenheit bewiesen. Als sich Urich, der auch ausgebildeter Mediator ist, als Steuerberater selbstständig machte, nahm er das Existenzgründerprogramm der Datev in Anspruch. Dort lernte er auch andere Kanzleigründer kennen, doch keiner legte einen vergleichbaren Start hin. „Als ich nach vier Jahren meinen zehnten Mitarbeiter begrüßte, haben andere die erste Halbtagskraft eingestellt“, erinnert sich der Geschäftsführer.

Wen wundert es da noch, dass die Büroräume von Abakus in regelmäßigen Abständen aus allen Nähten platzen und die Kanzlei eine frei werdende Fläche nach der anderen in der Lindengasse anmietet. Bei der letzten Büroerweiterung hatte Abakus besonderes Glück: „Das Möbelhaus nebenan zog aus und wir mussten nur die Wand durchbrechen, um alte und neue Räume zu verbinden“, berichtet Urich. Auf der unteren Etage finden sich nun zwei offene Büros für die Mitarbeiter und das Büro der zweiten Geschäftsführerin Beate Aust. Im ersten Stock arbeitet Urich selbst, direkt neben dem geräumigen Besprechungszimmer.

Man muss ein paar Schritte über den Innenhof spazieren, um in den Schulungsraum zu gelangen. Früher wurde auch der als Büro genutzt, heute erinnern nur noch ein paar übrig gebliebene Schreibtische in der Abstellkammer daran. Neben den Mandantenabenden finden in dem vom Rest der Kanzlei abgetrennten Raum Mitarbeiterseminare statt. An die Wände hat Urich Zitate von Henry Ford schreiben lassen, eine Wand ist in der Abakus-Hausfarbe Orange gestrichen. Wie bei der Beratung seiner Mandanten legt der Steuerberater auch bei der Bestuhlung des Schulungsraumes offensichtlich Wert auf Effizienz: Mit einem Griff können die Stühle zu kleinen Tischen umfunktioniert werden, auf denen die Seminarteilnehmer mitschreiben können. „Je nachdem wie wir die Stühle verwenden, haben dann 20 bis 40 Leute einen Sitzplatz“, sagt Urich.

Weit mehr als Steuerberatung

Weiterbildung findet bei Abakus nicht nur intern statt. Je 21 Trainingstage haben etwa die Mitglieder des sogenannten Kompetenzteams allein im vergangenen Jahr außer Haus absolviert. Zuvor durchlief das fünfköpfige Team schon eine 15-monatige Ausbildung zum Business Coach und berät die Abakus-Klientel seither nicht nur bei steuerlichen, sondern auch bei unternehmerischen Problemen. „Es ist wie ein Fitnessprogramm für Firmen“, beschreibt Abakus-Chef Urich das Prinzip des Business Coachings. Mit einer Kombination aus Trainingswork-

shops und Umsetzungs-Coaching helfen die Spezialisten dem Unternehmen dabei, Kompetenz und Profitabilität zu steigern und die Liquidität zu sichern. „Das Umkrempeln der eigenen Kanzlei war auch gleichzeitig unser erster erfolgreicher Business-Coaching-Fall“, so Urich.

Bei den Mandanten kommt die umfangreiche Beratung von Abakus gut an. „Jeder Unternehmer träumt doch von einem Berater, der ihm nicht nur hilft, die lästigen gesetzlichen Pflichten zu erfüllen, sondern ihn beim Verfolgen seiner unternehmerischen Ziele aktiv unterstützt“, sagt Urich. Er hält den kooperativen Ansatz gerade jetzt in der Wirtschaftskrise für überlebensnotwendig – sowohl für Kanzleien als auch für Unternehmer.

Radikales Umdenken

Das völlige Umkrempeln des Geschäftsmodells stieß nicht bei allen Mitarbeitern sofort auf Gegenliebe. „Manche waren sehr skeptisch und glaubten zunächst nicht daran, dass sich ein über lange Jahre gelerntes Denkschema einfach ändern lässt“, sagt der Abakus-Chef. Er selber habe aber immer daran geglaubt, dass die Umstellung auf das Erfolgsreporting-System und die kooperative Arbeit mit den Kunden realisierbar ist und freut sich, dass seine Belegschaft den Prozess bereitwillig mitgemacht hat: „Wir sind heute ein großartiges Team, alle zeigen viel Einsatz und innovatives Denken.“

Die Urkunde des Hauptpreisträgers, die der Abakus-Geschäftsführer im Juni dieses Jahres auf der Preisverleihung des Mittelstandsprogramms bekam, hat er deshalb auch auf der Empfangstheke der Kanzlei aufgestellt. Jeden Tag soll sie seine Mitarbeiter schon beim Betreten des Büros aufs Neue motivieren und zu weiteren Höchstleistungen anspornen. Und auch dem Besucher wird beim Anblick des eingerahmten Dokuments sofort klar, dass in den hellen, freundlichen Räumen mitten in der Gießener Innenstadt nicht nur kompetent beraten wird. Sondern dass hier auch jemand Pionierarbeit für den Mittelstand leistet. ■