

# Qualifizierte Starthilfe

Existenzgründung für Existenzgründer: Die Kanzlei SFS in Dachau hat ihre eigenen Lösungen zum Geschäftskonzept für andere gemacht



*StB Stefan Fichtl,  
StB Heinz Sprödhuber  
(von links).*

*Als Stefan Fichtl und Heinz Sprödhuber vor fünf Jahren ihre Steuerberater-Kanzlei gründeten, belegten sie zunächst selbst Seminare für Existenzgründer. Und spezialisierten sich dann mit ihrer Kanzlei auf die Beratung der Gründer- und Nachfolgerszene, die sie bei diesen Seminaren kennengelernt hatten. Ein vielversprechendes Geschäftsfeld für die junge Kanzlei im oberbayerischen Dachau.*

**E**infach nur ein Schild vor die frisch gegründete Kanzlei zu hängen und auf Mandanten zu warten, das hätte natürlich nichts gebracht. „Wir haben unsere Kanzlei sozusagen auf der grünen Wiese gegründet“, sagt StB Stefan Fichtl. Und sein Kanzlei-Partner StB Heinz Sprödhuber erklärt, was das für die jungen Steuerberater bedeutete: „Wir waren typische Existenzgründer, haben bei Null angefangen.“ Kein bestehender Mandantenstamm. Kein Netzwerk, auf das die beiden Steuerberater hätten bauen können. Beide hatten gerade die frisch abgelegte Steuerberater-Prüfung in der Tasche, hatten eine Zeitlang in derselben Kanzlei gearbeitet – und wagten nun gemeinsam den Schritt in die Selbstständigkeit. Ohne Netz und doppelten Boden, und im Rekord-Tempo: „Innerhalb von nur einem Monat haben wir unser Büro eröffnet“, sagt Fichtl. „Gegründet ist eine Kanzlei ja schnell“, ergänzt Sprödhuber. „Aber sie erfolgreich am Markt zu positionieren, das ist die eigentliche Herausforderung.“

Eine Strategie musste also her: Für welche Beratungs-Themen sollte die Kanzlei stehen? Was konnten die beiden „Neuen“ besser als die alteingesessenen Steuerberater vor Ort? Wie könnten sie die Anfangszeit, in der sie um ihre ersten Mandanten werben mussten, finanzieren? Wie die notwendigen Kontakte in der Stadt knüpfen? „Wir belegten erst einmal selbst Existenzgründerseminare, um uns über diese Fragen klarzuwerden“, erinnert sich Sprödhuber an die Anfangszeit im Frühjahr 2006. Diese Entscheidung erwies sich als Glücksfall, denn in den Seminaren fanden Fichtl und Sprödhuber gleich zwei Grundlagen für ihr zukünftiges Geschäft: Eine zündende Geschäftsidee. Und ihre ersten Mandanten.

## Geburt einer Geschäftsidee

In den Existenzgründer-Seminaren fiel den beiden Steuerberatern auf, wie groß der Beratungsbedarf anderer Gründer in kaufmännischen Fragen, Steuern und Finanzierung war. „In anderen Steuerkanzleien gab es aber kaum Fachleute, die Gründer zum Beispiel zu staatlichen Fördermitteln beraten konnten oder bei der Erstellung eines Business-Plans halfen“, sagt Fichtl. Die beiden Kanzlei-Gründer waren auf eine Marktlücke im oberbayerischen Dachau gestoßen: „Klassische Steuerberatung in Kombination mit einer umfassenden Gründer- und Nachfolgeberatung“, erklärt Steuerberater Sprödhuber die Geschäftsidee, die aus den Gründer-Seminaren entstand. „Dieses Feld wird von Steuerberatern hier in der Gegend noch kaum bearbeitet.“

Die Idee zündete von Anfang an. „Unsere ersten Mandanten waren Gründer, die wir in den Seminaren kennengelernt hatten“, berichtet Fichtl. Bei der Klientel aus der Gründerszene war es kein Nachteil, dass die frisch gegründete Kanzlei SFS Steuerberatungs-GmbH noch nicht über jahrelange Erfahrung und viele Referenzen verfügte. Im Gegenteil, erinnert sich Fichtl: „Dass wir selbst Existenzgründer waren, macht unsere Kanzlei besonders attraktiv.“ Über Mund-zu-Mund-Propaganda und

aus dem Bekanntenkreis der Steuerberater kamen schnell weitere Mandate hinzu. „Auch in meinem persönlichen Umfeld entschlossen sich zu diesem Zeitpunkt einige Bekannte, sich selbstständig zu machen“, sagt Fichtl.

Der Mandantenkreis wuchs, denn die Chemie stimmte zwischen den jungen Steuerberatern und den Existenzgründern. „Bei der Gründung war ich selbst gerade erst 27 Jahre alt“, sagt Fichtl. Auch sein Partner Sprödhuber war erst in den Dreißigern. Das junge Beraterteam kam gut an bei den Mandanten aus der Gründerszene. „Wir sind durch unser Alter und unsere eigene Gründungserfahrung näher dran an den Bedürfnissen junger Unternehmer, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen“, sagt Sprödhuber. Jung-Unternehmer fühlten sich in einer jungen Kanzlei einfach wohler als bei einem alteingesessenen Traditionsbetrieb, der vor allem etablierte Unternehmen berate. „Die Hemmschwelle, mit uns eine Gründungs-Idee zu diskutieren, ist deutlich geringer als bei anderen Kanzleien“, sagt Fichtl. Diesen Vorteil erkannten die beiden Steuerberater schnell. Und weil es so gut lief, bauten sie ihre Steuerkanzlei folgerichtig weiter rund um das Thema Gründung und die Bedürfnisse junger Unternehmer auf.

## Mehr als Gründer-Steuerberatung

Dabei machen sie einiges anders als klassische Steuerkanzleien. „Unser Angebot für Gründer geht über die reine steuerliche Beratung weit hinaus“, erklärt Sprödhuber. „Wir begleiten den gesamten Gründungsprozess.“ Fichtl und Sprödhuber sehen sich als Coaching-Team: Wenn ein Gründer zum ersten Mal in die Kanzlei kommt, nehmen sich beide Kanzleipartner Zeit für das Erstgespräch. Und berechnen dafür erst einmal – nichts. „Wir wollen die Hemmschwelle für Gründer, in unsere Beratung zu kommen, bewusst niedrig halten“, sagt Sprödhuber. Deshalb ist das erste Gespräch immer kostenlos und unverbindlich, obwohl sich beide Kanzleichefs viel Zeit für den Gründer nehmen. „Wir sehen das als langfristige Investition“, erklärt Fichtl. Wenn der Gründer eine gute Geschäfts-Idee hat, kann er schließlich mit der Zeit ein großer Kunde der Kanzlei werden. Dass stets beide Chefs im Beratungsgespräch sitzen, soll außerdem ein Signal an Existenzgründer sein: „Wir wollen zeigen, dass ein Gründer mit 20.000 Euro Umsatz bei uns die gleiche Beratungsqualität bekommt wie ein Mittelständler mit einem Umsatz von mehreren Millionen“, erklärt Sprödhuber.

Im Erstgespräch mit einem Gründer diskutieren Fichtl und Sprödhuber zunächst intensiv dessen Geschäftsidee. „Wir stellen uns persönlich vor, schauen, ob die Chemie stimmt“, sagt Fichtl. „Dann analysieren wir gemeinsam, wie interessant die Gründungsidee ist, wie die Umsetzung konkret laufen könnte.“ Diese ein bis zwei Stunden zum gegenseitigen Beschnuppern seien wichtig, sagen die beiden Gründungsberater. „Wir müssen realistisch einschätzen können, ob die Geschäftsidee wirklich erfolgversprechend ist.“ Immer wieder komme es vor, dass



*Blick in die Praxisräume der Kanzlei FSF in Dachau.*

sie Gründern sanft, aber deutlich sagen müssen: Deine Idee funktioniert so nicht. „Da ist schon Fingerspitzengefühl gefragt“, sagt Sprödhuber. Wenn die Berechnungen der Steuerberater zeigen, dass ein Konzept betriebswirtschaftlich nicht tragfähig ist, sagen sie das offen und ehrlich. Meist seien die Mandanten über negatives Feedback der Berater enttäuscht, aber dankbar für die ehrliche Einschätzung: Schließlich hätten sie sonst viel Zeit und Geld in den Aufbau eines Unternehmens gesteckt, das sich vermutlich nie am Markt etabliert hätte. „Die ehrliche Einschätzung ist nicht nur für die Unternehmer wichtig, sondern auch für uns selbst“, sagt Fichtl. Wenn beim kostenlosen Erstgespräch herauskommt, dass eine Geschäftsidee nichts taugt, haben die beiden Steuerberater zwar keinen neuen Kunden gewonnen, und die investierte Zeit ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht verloren. Aber schlechte Gründungsideen zu unterstützen, kommt für Fichtl und Sprödhuber nicht in Frage – weil es unfair dem Gründer gegenüber wäre. Und weil es ihrem eigenen Ruf schaden würde.

## **Wichtig: Förderinstitute und Banken**

Als Gründerberater sind Fichtl und Sprödhuber auf einen guten Ruf bei Förder-Institutionen wie dem Arbeitsamt, den Banken und der kommunalen Wirtschaftsförderung angewiesen. „Wenn wir für einen Gründer einen Business-Plan entwerfen, wissen die Bearbeiter beim Arbeitsamt oder der Bank gleich, dass die Idee Hand und Fuß hat“, erklärt Sprödhuber einen Erfolgsfaktor der Gründerberatung. Den guten Ruf bei Behörden und Banken haben sich die Steuerberater in den fünf Jahren seit der Kanzlei Gründung hart erarbeitet. Wenn sie schlechte Geschäftsideen durchboxen würden, würden sie damit ihre Reputa-

tation gefährden. „Ein gutes Netzwerk ist für unsere Arbeit besonders wichtig“, sagt Fichtl: Rechtsanwälte und Notare, die Gesellschaftsgründungen beurkunden. Wirtschaftsförderer der oberbayerischen Region, die die Steuerberater als qualifizierte Gründer-Coachs kennen und weiterempfehlen. Fördermittel- und Gründungsexperten der örtlichen Banken, die wissen, dass sie sich auf einen SFS-Businessplan verlassen können: „Diese Kontakte sind wichtige Bausteine für unseren Erfolg. Und für den Erfolg der Gründer, die wir beraten“, erklärt Fichtl.

Erscheint den beiden Kanzleichefs eine Gründungs-Idee erfolgsversprechend, machen sie sich gemeinsam mit dem Gründer an die Arbeit. „Wir erstellen einen Businessplan, beraten bei der Wahl der Rechtsform, helfen bei der Finanzierung und bei Sozialversicherungsfragen“, erklärt Sprödhuber. „Bestandteil unserer Gründerberatung ist auch die Auswahl geeigneter Fördermittel.“ Die Handelskammern, die staatliche Förderbank KfW, Landes- und Bürgschaftsbanken, das Arbeitsamt: Viele Institutionen bieten Zuschüsse und Kredite für Unternehmensgründer an. „Es gibt so viele Fördertöpfe, dass Gründer leicht den Überblick verlieren“, erklärt SFS-Chef Fichtl. So ließen sich die Jungunternehmer oft staatliche Finanzspritzen entgehen. „Wer sich zum Beispiel vorm Schritt in die Selbstständigkeit einen Tag arbeitslos meldet, kann einen Gründungszuschuss der Arbeitsagentur beantragen“, erklärt Fichtl. Bis zu 24.000 Euro bekommen Gründer dann vom Staat – die Summe hilft in den ersten Monaten als Selbstständiger enorm weiter. „Das kann man im Businessplan gleich mit einkalkulieren“, sagt Sprödhuber. Gründer, die sich von SFS beraten lassen, können sich auch dafür einen Teil des Geldes vom Staat zurückholen: Fichtl und Sprödhuber haben sich nämlich bei der staatlichen Förderbank KfW als Gründercoaches registrieren lassen. Weil SFS in die Lis-

te der KfW-geprüften Gründerberater aufgenommen wurde, übernimmt die Bank nun bei Gründungsberatungen einen beträchtlichen Teil des Beraterhonorars.

In Beraterbörsen gelistet zu werden, ist daher besonders wichtig für die Gründerberater – aber in der Praxis gar nicht so einfach, berichtet Fichtl. „Um in die KfW-Beraterliste aufgenommen zu werden, muss man nachweisen, dass man schon drei bis vier Gründerberatungen durchgeführt hat“, sagt Fichtl. Ausgerechnet in der Anfangszeit der Kanzlei, als die Berater um ihre ersten Mandanten warben, mussten sie deshalb auf die staatlichen Zuschüsse als Argument für eine Beratung durch ihre Kanzlei verzichten. Mittlerweile ist mangelnde Erfahrung kein Problem mehr: Ihre Kanzlei ist in den fünf Jahren seit Gründung kräftig gewachsen – auch weil sich rund um das Thema Unternehmensgründung viele neue Geschäftsfelder auftaten. „Tausende Unternehmer in Deutschland suchen derzeit Nachfolger, die ihren Betrieb übernehmen“, erklärt Sprödhuber. „Das ist neben der reinen Gründungsberatung ein vielversprechendes Beratungsthema für uns.“ Viele SFS-Mandanten sind heute Manager, die nach Jahren in den Führungsebenen großer Konzerne nun eine neue Herausforderung suchen. Und deshalb gezielt nach mittelständischen Unternehmen suchen, die sie als Geschäftsführer übernehmen können. „So ergaben sich für uns aus der Gründerberatung weitere Geschäftsfelder wie etwa die Unternehmensübergabe an Nachfolger oder auch Erbschaftsfragen“, erklärt Sprödhuber.

## Unternehmensnachfolge

Auch bei Unternehmern, die auf der Suche nach einem Nachfolger sind, hat sich die Kanzlei einen Namen gemacht. „Wir positionieren uns als Vermittler zwischen potenziellen Nachfolgern und Unternehmern“, sagt Fichtl. Keine ganz einfache Aufgabe, erklärt SFS-Partner Sprödhuber: „Am Verhandlungstisch sitzen wir oft dem Steuerberater des Alteigentümers gegenüber, der einen Verkauf an den Nachfolger blockiert.“ Das Problem: Wird das Unternehmen verkauft, verliert der Berater einen Kunden. Denn der Nachfolger hat ja bereits neue Berater, die Nachfolge-Spezialisten von SFS. „Wenn wir in derselben Situation sind und einen Unternehmer beim Verkauf seines Betriebs beraten, gehen wir anders vor“, sagt Sprödhuber. „Wir unterstützen dann den Verkauf hundertprozentig, betreiben keine Blockadepolitik.“ Oft könne man gerade durch konstruktive Zusammenarbeit die Nachfolger davon überzeugen, dass SFS auch für die Zukunft des Unternehmens der richtige Partner ist.

Das Geschäft rund um Unternehmensgründung und Nachfolge lohnt sich: Die Kanzlei wächst seit Gründung vor fünf Jahren kräftig. Acht Mitarbeiter hat SFS heute, und es sollen noch einige mehr werden. Fichtl und Sprödhuber setzen dabei vor allem auf junge Nachwuchskräfte. „Unser erster Angestellter war ein Auszubildender“, erzählt Fichtl. „Seither ist es Teil unserer Unternehmensphilosophie, dass wir unseren Nachwuchs möglichst selbst ausbilden.“ Ein junges Team, das von Anfang an auf die speziellen Anforderungen der Gründerberatung hin ausgebildet wird, ist Teil des Gesamtkonzepts der Steuerberater: „Wir wollen zeigen, dass wir eine junge und innovative Kanzlei sind“, sagt Fichtl. „Dazu gehört auch, dass wir nicht an überholten Strukturen festhalten.“ Starre Hierarchien gibt es

bei SFS nicht: Im Team wird sich geduzt, die beiden Chefs teilen sich ein Büro, Vorzimmerdamen und prestigeträchtige Chef-Büros sucht man in der hell und modern eingerichteten Dachauer Kanzlei vergebens. „Wir kommen alle gerne zur Arbeit, es wird viel gelacht, der Umgangston ist locker“, beschreibt Sprödhuber die Arbeitsatmosphäre in der Dachauer Kanzlei.

Manchen Bewerber schreckt das Kanzleiklima allerdings auch ab: „Wir haben festgestellt, dass viele Bewerber nicht zu unserer Unternehmenskultur passen“, sagt Sprödhuber. Zum einen sei SFS ungewöhnlich speziell aufgestellt, mit der Gründerberatung kenne sich kaum ein Bewerber aus der klassischen Steuer-Laufbahn wirklich aus. „Deshalb müssen wir neue Mitarbeiter so oder so anlernen“, sagt Fichtl. „Wir können also genauso gut gleich von Anfang an selbst ausbilden.“ Viele ältere, erfahrene Bewerber hätten außerdem kein Interesse daran, sich in die moderne Bürosoftware der Dachauer Steuerberater einzuarbeiten. Die Kanzlei arbeitet nämlich seit Gründung mit digitalen Mandantenakten. „Papierakten suchen Sie bei uns vergebens“, sagt Kanzleichef Fichtl. Das sei eine bewusste Entscheidung bei der Kanzleigründung gewesen, denn eine digitale Infrastruktur könne leichter mit dem Kanzleiwachstum mithalten. „Wir müssen keine Extra-Räume für zusätzliche Akten-schränke anmieten“, erklärt Fichtl. „Die Software wächst mit der Kanzlei mit.“

Fichtl und Sprödhuber haben es bisher nicht bereut, dass sie ihre eigene Kanzlei gegründet haben. Die Übernahme einer etablierten Kanzlei wäre nur auf den ersten Blick einfacher gewesen, meint Sprödhuber. „Hätten wir eine bestehende Kanzlei übernommen, hätten wir viel mehr Rücksicht auf althergebrachte Strukturen nehmen müssen“, erklärt der Kanzlei-Gründer. „Unser Konzept ist erfolgreich, weil wir von Anfang an konsequent unseren eigenen Weg gegangen sind“, ist er überzeugt. ■

*„Ein gutes Netzwerk ist für unsere Arbeit besonders wichtig.“*

StB Stefan Fichtl