

## INTERVIEW

## Was will die Deutsche Steuerberatergenossenschaft?

| Die Steuerberatung ist im Wandel. Die digitale Entwicklung bringt neue Anbieter mit technischen Lösungen für Steuerpflichtige mit steuerlichem Beratungsbedarf und schafft neue Bedarfe bei den Mandanten. Gleichzeitig steht der Berufsstand vor einem demografischen Wandel. Vor diesem Hintergrund wurde im Juli 2020 die Deutsche Steuerberatergenossenschaft (DEUS) e. G. gegründet. KP Kanzleiführung professionell sprach mit den Vorständen, den Steuerberatern Gregor Ganschow, Jens Henke, Sebastian Merla. |

**FRAGE:** Was will die DEUSEG?

**JENS HENKE:** Die DEUSEG will den Austausch der Berufsträger fördern – und zwar zu fachlichen Themen aber auch bei der Kanzleiorganisation, der Digitalisierung und der Mitarbeitergewinnung und -führung. Dabei geht es um erprobte Lösungen im Sinne einer Hilfe zur Selbsthilfe – nicht um theoretischen Konzepte.

**FRAGE:** Braucht es dafür aber gleich eine Genossenschaft? Immerhin gibt es seit Ende 2019 die Facebook-Gruppe „Steuerberater unter sich“ mit über 4.000 Mitgliedern.

**SEBASTIAN MERLA:** Wir haben in der Gruppe gemerkt, dass Wissensbedarf nach effizienten Prozessen und Lösungen besteht, also z. B. Best Practices für Kanzleiabläufe, Mitarbeitergewinnung, Mandantengewinnung und -beratung, und dass der Wissenstransfer von Kollege zu Kollege gewünscht ist. Hinzu kommt, dass die Gruppenmitglieder mehrheitlich aus unverbundenen kleinen bis mittleren Kanzleien kommen. Bessere Konditionen bei Anbietern für Fortbildung und Technologie bekommen sie aber nur ab einer gewissen Größe bzw. Abnahmemenge. Gleichzeitig unterstützt der enge digitale Austausch die Sicherung der Qualität. So können auch kleinere Kanzleien ihren Mandanten einen kompetenten Ansprechpartner für spezielle Fragestellungen anbieten.

**GREGOR GANSCHOW:** Zudem sollten wir berücksichtigen, dass für eine Community auf diesem hohen Niveau auch ein Budget notwendig ist. Damit finanzieren wir beispielsweise einen internen Bereich, der neben einem vertraulichen Informations- und Datenaustausch, auch eine Expertenbörse und den Zugriff auf unser wachsendes Partnernetzwerk enthält und natürlich die damit verbundene Administration.

**FRAGE:** Also ein „Dreiklang“ aus Erfahrungsaustausch, Einkaufsgemeinschaft und Beraternetzwerk?

Erfahrungsaustausch

Best Practices für die Kanzleien

Internes Partnernetzwerk

**GREGOR GANSCHOW:** Ja, und das auf einer Plattform. Unsere Initiative basiert auf dem Grundsatz: „Eine Person benötigt eine Lösung, eine zweite Person hat die Lösung und eine dritte Person bringt beide zusammen.“ Uns ist dabei wichtig, die Hürden für den Austausch niedrig zu halten, um möglichst viele, gerade auch kleinere Kanzleien zu erreichen und für die digitale Vernetzung zu begeistern. Für Einzelkämpfer ist es quasi unmöglich, auf externe Wettbewerber, Marktentwicklungen oder neue technologische Entwicklungen schnell und gezielt zu reagieren. Wann soll ein Einzelkämpfer das denn neben dem Alltagsgeschäft bewerkstelligen? Ein Netzwerk mit flachen Strukturen kann das aber sehr wohl. Unser Ansatz unterstützt damit die Struktur der vielen eigenständigen Kanzleien zu erhalten.

**FRAGE:** *Wie sehen Sie in diesem Zusammenhang die Positionierung der DEUSEG im Verhältnis zu Kammern, Verbänden oder der DATEV?*

**JENS HENKE:** Die DEUSEG steht weder mit Verbänden noch Anbietern von Kanzleisoftware in Konkurrenz. Die Vertretung des Berufsstandes ist Aufgabe der Verbände und der Kammern, die auch die Berufsaufsicht führen. Es ist unser erklärtes Ziel, mit den berufsständischen Organisationen gut zusammenzuarbeiten und uns auszutauschen. Wir freuen uns, dass bereits erste, gute Kontakte bestehen und gepflegt werden.

**SEBASTIAN MERLA:** Ebenso ist uns eine gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den etablierten Anbietern von Kanzleisoftware wichtig. Denn wir alle möchten zum Wohl der Berufskolleginnen und -kollegen agieren. Diese Kultur des Miteinanders sehen wir als wesentlichen Baustein, damit wir alle als Angehörige der steuerberatenden Berufe noch lange und gemeinsam erfolgreich sind.

**GREGOR GANSCHOW:** Die DEUSEG erbringt auch selbst keine steuerberatenden Dienstleistungen, sondern uns geht es um Wissenstransfer, Vernetzung und die Realisierung von Größenvorteilen.

**FRAGE:** *Wer kann bei der DEUSEG Mitglied werden?*

**GREGOR GANSCHOW:** Alle bestellten Steuerberater sind eingeladen, Mitglied der Genossenschaft zu werden. Die Genossenschaft – wie auch die Facebook-Gruppe – ist ausschließlich Berufsangehörigen vorbehalten und beide werden auch nur von Berufsträgern geleitet. Berufsträger können bei uns eine Support-Mitgliedschaft eingehen oder eine Vorteilsmitgliedschaft. Beide Angebote sind bewusst nicht hochpreisig ausgerichtet. Denn uns ist wichtig die größtmögliche Anzahl von Berufskollegen in das Netzwerk zu integrieren. So erreichen wir auch den größten Nutzen für uns alle.

#### ▾ WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- Die Webseite der Deutschen Steuerberatergenossenschaft (DEUS) e G finden Sie unter [www.steuerberatergenossenschaft.de](http://www.steuerberatergenossenschaft.de)

Flache Strukturen,  
schnelle Reaktions-  
zeiten

Mit den anderen  
Organisationen an  
einem Strang ziehen

Wissenstransfer,  
Vernetzung,  
Realisierung von  
Größenvorteilen