Autorin: Josephine Pabst, Lesezeit: 5 Min.

Werden Sie Wohltäter!

Wie sich Steuerberater für das Gemeinwohl einsetzen

Steuerberater beschäftigen sich das ganze Jahr lang mit Betriebswirtschaft. Wenn es auf Weihnachten zugeht, kommt oft die Frage auf, ob das alles sein soll. Wie wäre es, Geld zu spenden? Oder eine soziale Einrichtung tatkräftig zu unterstützen? Wir haben mit Steuerberatern gesprochen, die wissen, worauf es dabei ankommt.

Steuerberater Alexander Ficht ist ein Wohltätigkeits-Profi. Er spendet jedes Jahr Geld für gemeinnützige Einrichtungen in seiner Umgebung, und das schon seit Jahrzehnten. Für den Berufsträger, der seine Kanzlei seit fast 30 Jahren im hessischen Dreieich südlich von Frankfurt betreibt, ist das vollkommen selbstverständlich. Er überweist jedes Jahr Geld an die örtliche Kinderhilfestiftung, die Freiwillige Feuerwehr, den Waldkindergarten und die Deutsche Kinderkrebsstiftung. Wie viel Geld er in diesem Jahr genau springen lässt, weiß er noch nicht. Aber immerhin wofür: Das Geld soll an ein Flüchtlingsheim oder eine Initiative gehen, sagt Ficht.

Viele Berufsträger stellen sich vor Weihnachten die Frage, ob sie nicht auch andere an ihrem Erfolg teilhaben lassen sollten – durch Spenden oder soziales Engagement. „Statt wahllos eine Organisation auszusuchen und Geld zu überweisen, sollten sich Steuerberater vorab einige Gedanken machen", rät Spenderprofi Ficht. „Nur so wird das Engagement wirklich sinnvoll." StB*Mag* hat mit mehreren Steuerberatern gesprochen, die sich schon länger engagieren, die wissen, worauf es dabei ankommt, was sich Steuerberater von sozialem Engagement erhoffen sollten – und was nicht.

Das Wichtigste vorab: Steuerberater, die der Fußballmannschaft ihres Orts oder ihrer Stadt einen Satz neuer Trikots spendieren, die eine Initiative gegen Krebs finanziell unterstützen oder für eine Flüchtlingsunterkunft in ihrer Nähe Winterkleidung sammeln, akquirieren dadurch nur äußerst selten neue Mandanten. Selbst wer sich über Jahre hinweg mit sozialem Engagement hervortut, auf seiner Homepage Mandanten und Interessenten informiert, wird allein deshalb keinen Mandanten-Ansturm erleben. Diese Hoffnung sollten Kanzleiinhaber gar nicht erst hegen.

Es geht nicht um Akquise

Steuerberater, die sich schon lange engagieren und soziale Einrichtungen finanziell und materiell unterstützen, wissen das – und handeln aus anderen Gründen. Alexander Ficht beispielsweise ist ein Wohltäter aus Überzeugung. Er spendet, weil er der Ansicht ist, dass er als Inhaber einer gut laufenden Kanzlei etwas abgeben sollte, als Privatmann von seinem Privatkonto ebenso wie vom Kanzleikonto.

Ähnlich sieht es Steuerberater Rainer Müller von der MTG-Wirtschaftskanzlei, die an insgesamt 19 Standorten in

StB Alexander Ficht aus Dreieich bei Frankfurt engagiert sich sozial.

Steuerbüro Ficht
Dreieich

Anzahl der Kanzleipartner:	**1**
Anzahl weiterer Berufsträger:	**3**
Anzahl Berufsträger insgesamt:	**4**
Davon: StB	1
RA und FAfAR	1
RA/StB	1
Vollzeitmitarbeiter*:	**16**
Gründungsjahr der Kanzlei:	**1988**
Jahresumsatz in Mio €:	**1,8**

www.ficht.de

* Erläuterung s. S. 4

Deutschland vertreten ist. Er beobachtete im Spätsommer zusammen mit seinen Kollegen die Ankunft von Flüchtlingen in Deutschland und entschied: Man sollte Bedürftigen helfen. Also organisierte er gemeinsam mit Mitarbeitern der Kanzlei eine Sammelaktion, an der sich fast alle Angestellten beteiligten. So kamen Kleidung, Spielwaren, Radios und sogar vier Fahrräder im Wert von insgesamt rund 1.500 Euro zusammen. Die Motivation: Etwas Gutes tun, sich engagieren, einen kleinen Beitrag leisten, um den Flüchtlingen im nahegelegenen Wohnheim ihren Aufenthalt in der Fremde angenehmer zu gestalten. Für Müller hatte die Aktion nichts mit Marketing zu tun, sondern mit gesellschaftlicher Verantwortung: „Es war nur eine ganz kleine und spontane Aktion, die im Wesentlichen von den Mitarbeitern unserer Kanzlei gestemmt wurde" sagt Müller. Darüber müsse man nicht groß reden.

Ein Signal an Mandanten und Mitarbeiter

Auch, wenn solche Initiativen meist keine neuen Mandanten in die Kanzlei bringen, profitieren Steuerberater doch auch geschäftlich davon. Denn sie sorgen für Gesprächsthemen abseits steuerlicher Fragen. Und wenn Mandanten vom Engagement ihres Steuerberaters erfahren, festigt das die Vertrauensbasis. Steuerberater, die sich gemeinnützig engagieren, sollten sich darauf einstellen, dass ihre Mandanten sie regelmäßig interessiert darauf ansprechen. Darauf sollten Steuerberater vorbereitet sein: Sie sollten nachvollziehbar begründen, warum sie sich für eine bestimmte Form des Engagements entschieden haben.

Diese Erfahrung hat auch Steuerberater Alexander Ficht gemacht: Immer wieder wird er von Mandanten gefragt, warum er sich ausgerechnet für regionale Kindergärten und Kindertagesstätten oder für die Deutsche Kinderkrebsstiftung mit Sitz in Bonn engagiert. Seine Antwort: „Die Einrichtungen, für die wir uns engagieren, sind aus dem persönlichen Umfeld heraus ausgewählt worden." Als seine Kinder im Kindergarten waren, kam ihm die Idee, den Kindergarten finanziell zu unterstützen. Später engagierte er sich für eine örtliche Kindertagesstätte. Als seine Nichte im Kindesalter an Krebs erkrankte, spendete Ficht erstmals für die Deutsche Kinderkrebsstiftung. Diese persönliche Antwort ist für seine Mandanten immer nachvollziehbar.

Ficht macht sein soziales Engagement nicht nur zum Gesprächsthema, er bezieht Mandanten in sein Engagement mit ein und motiviert sie, sich an Spendenaktionen zu beteiligen. Mal richtet seine Kanzlei ein Sommerfest mit Mandanten und Tombola aus, bei der sie den zu spendenden Erlös anschließend verdoppelt. Mal organisiert sie Vorträge, die nicht wie sonst üblich kostenpflichtig sind, sondern bei denen stattdessen jeder Besucher in eine bereitgestellte Box spenden kann, so viel er möchte. „Wir sind uns unserer sozialen Verantwortung bewusst und wollen ihr gerecht werden", sagt Ficht. „Dazu gehört es auch, andere anzustecken." Das stärkt die Steuerberater-Mandanten-Beziehung noch einmal zusätzlich und schafft das verbindende Gefühl, sich gemeinsam für eine gute Sache zu engagieren.

Wohltätigkeitsaktionen stärken nicht nur das Vertrauen zwischen Mandanten und Steuerberater, sondern auch zwischen dem Kanzleiinhaber und seinen Mitarbeitern. Ein Chef, der sich sozial engagiert, der auch im erfolgsfokussierten Alltag an Bedürftige denkt und regelmäßig spendet, stärkt Sympathie und Vertrauen. Für Mitarbeiter ist das ein enorm wichtiges Signal: Sie arbeiten in einer Kanzlei, in der es eben nicht nur um Gewinnmaximierung und wirtschaftlichen Erfolg geht, sondern in der auch Menschlichkeit gelebt wird. Dieser Effekt ist umso deutlicher, wenn alle Mitarbeiter spüren, dass es bei den Wohltätigkeitsaktionen tatsächlich nicht in erster Linie ums Geschäft geht, sondern darum, Gutes zu tun.

In Steuerberaterkanzleien geht es, wie in vielen anderen Branchen auch, die allermeiste Zeit um wirtschaftlichen Erfolg, um Gewinn, um einen reibungslosen Ablauf, um effiziente Prozesse. Weihnachten ist eine Gelegenheit, um sich vorübergehend von diesem Denken zu lösen. Davon haben Kanzleiinhaber auch ganz persönlich etwas: eine noch schönere Weihnachtsstimmung. ■