

„Das war vorher zu einem realen Preis nicht möglich“

Interview mit Steuerberater und Rechtsanwalt Jörn Peters, Osnabrücker Südkreis (Bad Rothenfelde)

Herr Peters, Sie sind Steuerberater und Rechtsanwalt in der Region Osnabrück. Und Sie nutzen mittlerweile die startothek für Ihre Gründungsberatungen. Wovon profitiert der Gründer dabei ganz besonders?

Rechtsanwalt Jörn Peters: Er bekommt eine Sicherheit, die er vorher nicht gehabt hat. Eine offizielle Checkliste, einen Fahrplan der Schritte, die zu tun sind. Da steht drin: Gehen Sie zur Gemeinde und melden Sie Ihr Gewerbe an. Besorgen Sie sich eine Gaststätten-Erlaubnis usw. Irgendwelche Konzessionen. Da steht auch drin: Sie müssen dann und dann Ihre Umsatzsteuer-Voranmeldung abgeben. Der Unternehmer zeichnet ab, macht einen Haken dran, hab' ich erledigt, und gewinnt Ruhe und Sicherheit. Und ich als Berater auch. Ich weiß so, dass ich nicht irgendeine neue Regelung übersehen habe. Ich habe die Sicherheit, dem Mandanten so weit geholfen zu haben, dass er starten kann.

Der Gründer bekommt einen Fahrplan für seine nächsten Schritte. Den könnte er sich ja auch selbst zusammenstellen.

Rechtsanwalt Jörn Peters: Dafür müsste er selber zur Gemeinde gehen und fragen: Was muss ich denn bei Euch machen? Mit der startothek gibt man dem Existenzgründer klare Anweisungen, indem man ihm sagt: Aus meiner Sicht hast Du jetzt folgende Pflichten zu erfüllen. Er muss nicht mehr mehrere Stellen anlaufen, um zu erfahren, was er insgesamt zu tun hat, sondern nur eine.

Nämlich Sie. Alle diese Informationen konnten Sie ihm aber doch vorher auch ohne startothek liefern.

Rechtsanwalt Jörn Peters: Das ging vorher auch. Aber Sie mussten sich das aus vielen einzelnen Medien zusammensuchen: aus Büchern, Zeitschriften, Informationen, was auch immer es dort gibt. Ich hatte früher eine Mappe hinter meinem Rücken liegen, ein Sammelsurium von Informationen, nach Sparten getrennt und natürlich nicht immer aktuell. Das konnte nicht immer aktuell sein, weil man mit dem Lesen nicht nachkam und irgendeine neue gesetzliche Regelung noch nicht veröffentlicht war. Die startothek ist aktuell. Dort sind solche Informationen eingearbeitet. Man kann sich sicher sein, dass man nichts vergessen hat.

Also: einen klaren Fahrplan, eine einzige Anlaufstelle dafür. Was gibt die startothek noch?

Rechtsanwalt Jörn Peters: Ich bekomme das Ergebnis sehr viel schneller, weil ich es nicht erst suchen muss.

Ich muss dem Mandanten nicht sagen: Sie wollen eine Tierarztpraxis gründen? Dann kümmer' ich mich jetzt mal darum, dass ich die Informationen in den nächsten Wochen zusammen bekomme. Sondern ich habe die Informationen sofort.

Sie benötigen also weniger Zeit. Geben Sie diese Zeitersparnis denn an Ihre Kunden weiter?

Rechtsanwalt Jörn Peters: Na klar. Dadurch, dass ich weniger arbeiten muss, hat der Existenzgründer auch den

Vorteil, dass er letztendlich auch weniger zu bezahlen hat. Denn die Beratungsleistung wird nach Zeitgebühr abgerechnet. Je weniger Zeit ich brauche, desto weniger muss der Mandant bezahlen.

Und dann bekommt der Gründer dann ja auch noch schriftliche Informationen von 20, 30, 40 oder mehr Seiten zur Verfügung gestellt: Das war vorher zu einem realen Preis nicht möglich. Das war eine irre Arbeit, die man für einen Existenzgründer nicht abrechnen kann. Dann ist der pleite, bevor er anfängt.

Nun ist auch zu hören, dass die Auswertungen der startothek, die der Gründer erhält, eher umfangreich und fast schon erschlagend seien.

Rechtsanwalt Jörn Peters: Da ist der Berater gefordert. Der muss dem Existenzgründer natürlich sagen: Die 150

Seiten musst Du jetzt nicht auswendig lernen. Arbeite Deinen Fahrplan ab. Die schriftliche Auswertung dient als Nachschlagewerk. Wenn Dir in Deinem Fahrplan irgendetwas unklar ist, dann guckst Du in das Nachschlagewerk rein, und da bekommst Du nähere Informationen.

Wenn man all diese Vorteile zusammenrechnet: Glauben Sie, dass die startothek für Sie als Berater ein Wettbewerbsfaktor ist oder sein wird?

Rechtsanwalt Jörn Peters: Absolut. Damit kann man sicherlich sogar werben: Ich bin startothek-Berater. Der

Mandant sagt: Mensch, da kannst du hingehen. Sagt seinem Kollegen: Da kriegst du Beratung aus einer Hand. Geh doch da mal hin, dann musst du nicht erst tausend Stellen anlaufen. Das ist für den Berater natürlich auch eine Supersache: dass er hier weiter empfohlen werden kann. Und mit Recht.