

Erfolg mit Einfachheit

Mit einfachen Konzepten bricht StBin Antje Mühling Komplexes auf, vor allem bei Finanzprodukten

Steuerberaterin Antje Mühling hat es geschafft: Sie verdient mit vereinbaren Beratungsleistungen das Gros ihres Geldes. Mittlerweile hat sie sich vor allem als Finanzexpertin einen Namen gemacht — und berät nicht nur Mandanten, wie sie ihr Vermögen anlegen sollen, sondern gibt auch Kollegen Tipps, wie sie es ihr gleichtun können.



Wenn Antje Mühling etwas anpackt, dann macht sie es richtig. Ihr Abitur machte sie 1988 mit dem Notendurchschnitt 1,0. Die anschließende Ausbildung zur Steuerfachangestellten verkürzte sie um ein Jahr. Danach sammelte sie in kleinen und mittelständischen Unternehmen Erfahrung — und machte nebenbei ihr Studium der Betriebswirtschaftslehre in Nürnberg, um dann ins internationale Musikgeschäft einzusteigen. Sie kümmerte sich um die Steuern und Finanzen von Plattenlabels, Musikproduzenten und Bands aus der Heavy-Metal-Szene. Mühling arbeitete zum Beispiel für „Rammstein“ und „AC/DC“. Nach einem Abstecher in die Wirtschaftsprüfung, und nachdem sie die Steuerberaterprüfung abgelegt hatte, arbeitete sie gezielt an der Gründung der eigenen Kanzlei. Im Juli 2003 machte sie sich selbstständig. Eines war klar: Es sollte keine klassische Steuerberaterkanzlei werden. „Nur den Jahresabschluss machen, kam für mich nicht in Frage“, sagt sie. „Das ist mir zu sehr Vergangenheitsbewältigung.“



Die Nürnbergerin legte ihren Schwerpunkt auf die Beratung. Viele Steuerberater versuchen das Gleiche: Sie wollen mit strategischer Unternehmensberatung und mit Vermögensberatung den Umsatz steigern. Denn mit den klassischen Leistungen lässt sich immer weniger Geld verdienen. Die Crux dabei: Mandanten nehmen die neuen Dienstleistungen gern in Anspruch, wollen dafür aber selten bezahlen. Mühling hat es geschafft: Sie erzielt den größten Teil ihres Umsatzes mit der Beratung, sagt sie.

Den Anfang macht meist eine betriebswirtschaftliche Beratung. Das scheint bei den Mandanten anzukommen, denn oftmals verlangen Unternehmer im Anschluss auch eine private Vermögensberatung von der Steuerberaterin. Klassische Leistungen wie die Finanz- und Lohnbuchhaltung sind lediglich kleinere Einnahmequellen. Sie dienen Mühling aber meist dazu, bei einem Mandanten den Fuß in die Tür zu bekommen.

Ihre Nürnberger Steuerboutique — wie Mühling ihre Kanzlei nennt — hatte seit der Gründung im Juli 2003 einen klaren Schwerpunkt: Die Vermögensberatung. Die Steuerberaterin kümmert sich um Vermögensplanung, Immobilienanalyse, Vorsorge für das Alter, aber auch um die finanziellen Aspekte der Nachfolge in Unternehmen. Immer im Fokus ist der aktuelle Kapitalfluss des Mandanten. „Wenn ich weiß, wo das Geld liegt, woher es kommt und wohin es geht, habe ich die wesentlichen Informationen, die ich für die Beratung benötige“, sagt sie. Mührings Mandanten sind vor allem Vermögende, die sich bei der Finanzexpertin einen Anlagerat einholen.

Mühling ist überzeugt vom Gesetz der Anziehung. Darunter versteht sie: Wer sich mit einem Thema beschäftigt, bekommt Aufmerksamkeit. In ihrem Fall bedeutet das: Sie hat sich von Anfang an mit der Beratung von Unternehmern beschäftigt, speziell mit der Vermögensberatung. Mit jedem neuen Mandat wurde sie immer mehr zur Expertin. Das sprach sich herum, und mittlerweile wollen sogar Kollegen von ihr lernen, wie Beratung richtig funktioniert. Mühling hat klein angefangen. Und sie ist sich sicher: „Hätte ich von Beginn an keine große Vision gehabt, wäre ich jetzt keine Expertin und würde nicht Mandanten mit einem Millionenvermögen beraten.“

Die Steuerberaterin hat konsequent an ihrer Qualifikation und an ihrem Expertenstatus gearbeitet. Als sie 2003 die Kanzlei gründete, hatte sie ein klares Bild vor Augen eine Vision, wie Mühling es ausdrückt. Mühling mag Einfachheit. Im Fokus ihrer Arbeit als Steuerberaterin stehen daher klare Grundsätze: Sie sucht nach schlichten Lösungen in komplexen Zusammenhängen — „Simplexity“ nennt sie das. Ob bei der Vermögens- oder Unternehmensberatung: Ihren Mandanten will sie verständliche und klare Möglichkeiten vorschlagen. „Wenn etwas weniger komplex ist, ist es meist auch rentabler“, sagt die Nürnbergerin.

Interesse ist der Schlüssel zum Erfolg Wesentlich für ihre Entwicklung war, dass sie sich für das Thema interessierte, glaubt sie rückblickend. „Gepaart mit dem Fachwissen aus meinem Studium und aus dem Berufsalltag hatte ich ein gutes Grundlagenwissen für die Vermögensberatung“, sagt sie. Außerdem interessierte sie, warum einige Menschen in ihrem Job und Leben erfolgreich sind und andere nicht. Und warum einige reich bleiben, andere wiederum ihr Geld über kurz oder lang verlieren.

Sie beobachtete ihr Umfeld, beschäftigte sich mit allem, was sie zum Thema Steuern und Finanzen in die Finger bekam und analysierte vor allem sich selbst. „Neue Ideen teste ich immer zunächst an mir“, sagt Mühling. Die Nürnbergerin optimierte ihre Finanzen, stellte einen Businessplan für ihre eigene Kanzlei auf und hielt sich an ihre Vorgaben. Eine davon ist etwa, sparsam zu leben. Sie selbst hat für ihr Unternehmen keinen Kredit aufgenommen, sondern gespart, um dann zu investieren.

Gleich zu Beginn ihrer Selbstständigkeit legte sie einen neuen Sparplan fest. Obwohl sie kaum etwas verdiente, legte sie monatlich 150 Euro beiseite — per Dauerauftrag. „Sonst hätte ich das Sparen immer wieder verschoben“, sagt sie. Solche einfachen Tipps helfen vielen, da ist sich Mühling sicher. „Wer zu mir kommt, hat ein Geld-, ein Steuer- oder ein Motivationsproblem“, sagt sie. Und genau da greift ihre Beratung. Wer nicht weiß, was er mit seinem Geld machen soll, bekommt einen Anlagerat von Mühling. Und wer sich nicht für das Sparen oder Investieren motivieren kann, wird von Mühling gecoacht. Die Steuerberaterin greift die Schwächen der Mandanten auf und versucht sie mit den Mandanten gemeinsam zu überwinden.

Tests in der eigenen Familie Ihr erstes „Opfer“, wie sie es nennt, war ihr Vater. „Ich hatte keine Mandanten, wollte aber mein Können testen“, sagt sie. Also nahm sie sich die Finanzen von Lutz Mühring vor. Ihr Vater hatte bis dahin eine eher konservative Haltung. Mühring machte ihn neugierig auf andere Geldanlagen, und ihr Vater machte die ersten Erfahrungen mit dem Aktienmarkt. Die anfängliche Skepsis wich schnell. Mittlerweile hat er sein eigenes Depot und beschäftigt sich täglich mit seinen Finanzen.

Bei der betriebswirtschaftlichen Beratung, die die Steuerberaterin ebenfalls anbietet, greift Mühring das Pareto-Prinzip auf. Danach ist der Unternehmenserfolg nicht proportional dem Aufwand zuzuordnen. Das heißt unter anderem: 20 Prozent der Unternehmensentscheidungen machen 80 Prozent des Erfolgs aus. Mühring analysiert die Unternehmen ihrer Mandanten auf diese Verteilung hin. Sucht ein Kälteanlagenbauer etwa eine neue Marketinglösung, bricht die Steuerberaterin die aktuelle Gewinnverteilung auf die Kunden herunter. Stammen etwa 80 Prozent der Gewinne von Bäckereien, sollte sich auch das Marketing auf diese Kundengruppe ausrichten. „Unternehmer sollten ihre Kräfte und Handlungen auf das Wesentliche konzentrieren“, sagt Mühring. Das kann auch bedeuten, die übrigen 20 unrentablen Prozent aufzugeben.

Für die Feststellung des Ist-Zustands bei Neumandaten hat Mühring einen Fragebogen entwickelt. Der Bogen ist mittlerweile 130 Seiten dick. Darin enthalten sind etwa Fragen zu Sachwerten, zum Hausrat, zu Immobilienvermögen, aber auch zu den regelmäßigen und unregelmäßigen Ausgaben. Auf dieser Grundlage bespricht sie das Ziel der Vermögensplanung und empfiehlt Anlageprodukte. Mühring und ihre Mitarbeiter achten auch nach der Erstberatung auf Veränderungen im Kapitalfluss und geben immer wieder Anregungen oder Hinweise, wie die Mandanten ihre Situation verbessern können. Wesentlicher Grundsatz bei der Anlageberatung: Mühring verkauft keine Finanzprodukte und kassiert dafür Provision. Ihre Mandanten zahlen stattdessen einen Stundensatz und bekommen dafür eine individuelle und vor allem unabhängige Beratung. Für die Auswahl der Produkte gilt für die Mandanten eine ebenso einfache Regel: Finger weg von Sachen, die sie nicht verstehen. „Wer die Risiken nicht erkennt, verzettelt sich schnell“, sagt sie.

Auf dem Beratungsmarkt sind Steuerberater aber nicht allein. Deshalb tun sich die meisten ihrer Kollegen schwer, mit der Beratungsleistung Geld zu verdienen. Daher gilt es, sich von den anderen Anbietern auf dem Markt abzugrenzen. Mührings Ansatz: „Nicht nur über Geld reden, sondern die Emotionen der Mandanten ansprechen.“ Die Steuerberaterin verzichtet auf Fachvokabeln und auf die Sprache von Versicherungen und Banken. Sie erzählt lieber Erfolgsgeschichten ihrer Mandanten, prominenter Anlagespezialisten oder zeigt während der Beratung Filme oder Folien mit grundlegenden Informationen, die Lust auf das Thema Finanzen machen. „Mandanten sollen Spaß haben“, sagt die Steuerberaterin.

Anfangshürden überwinden Ihre Beratung holt die Mandanten bei ihrem Wissensstand ab. Zunächst müsse sie Ängste abbauen: „Viele sind gelähmt, weil sie sich nicht auskennen“, sagt Mühring. „Außerdem interessieren sie sich nicht für komplizierte Regeln, die ein Steuerberater beachten muss“, sagt sie. Mandanten wollten mit einfachen Anweisungen an die Hand genommen werden. Daher erklärt Mühring auch das Prinzip des Zinseszinses, rechnet es vor und verdeutlicht, welchen Effekt Sparen haben kann. Oder sie kümmert sich um die Altersvorsorge. „Die Vorsorgevarianten mit all den verschiedenen Variablen sind vielen zu komplex“, sagt sie. Die Folge: „Sie haben keine Altersvorsorge.“

Mühring nimmt immer wieder auch scheinbar uninteressante Mandate an. Eine Berufseinsteigerin kam etwa mit einer Einkommensteuererklärung zu ihr. Erst auf den zweiten Blick zeigte sich, dass die Mandantin mehr benötigte als Hilfe bei der Steuererklärung. Der Vater der Mandantin war gestorben und hatte ihr 600.000 Euro hinterlassen. Das Geld war in zwei hochspekulative Depots und auf 38 Finanzprodukte verteilt. Die Berufseinsteigerin war vollkommen überfordert damit. Mühring übernahm die Finanzberatung, zeigte der Mandantin, welche Produkte und Kosten in den Depots stecken.

Für ihre Arbeit hat Mühling zwei Grundregeln aufgestellt: Wer anruft, wird grundsätzlich innerhalb eines Tages von ihr zurück gerufen. Außerdem erledigen sie und ihre Mitarbeiter Finanzbuchungen in maximal 48 Stunden. Nur am Wochenende ist sie nicht für ihre Mandanten erreichbar. Dazu gehört bei Mühling auch der Freitag. Ein halbes Jahr nach der Gründung erkannte sie, dass sie ihre Gesundheit aufs Spiel setzte, wenn sie sich nicht mehr Zeit für sich nehmen würde. Also führte sie die Vier-Tage-Woche ein. „Es hat funktioniert und alle Mandanten respektieren meine Entscheidung“, sagt sie.

Freitags hat sie dann ausreichend Zeit für Projekte, die sie und die Steuerberaterkanzlei voranbringen. Sie schreibt Artikel unter anderem für das Magazin „Business and Woman“, veröffentlichte Anfang des Jahres das erste Buch ihrer Trilogie zu „Food, Fitness, Finance“ und nimmt seit 2007 den Podcast „Taxytalk“ für ihre Internetseite auf. Darin erklärt ein Roboter namens Taxy mit Mührings Stimme Themen wie Ist-Versteuerung, Eigenheimzulagegesetz oder Künstlersozialabgabe. „Meine Taxy mag für viele zu modern sein, doch vielleicht treffe ich gerade den Nerv der Zeit“, sagt die Nürnbergerin. Der Podcast als Marketingstrategie ist erfolgreich. Mittlerweile ist er oftmals Anlass für neue Mandanten, Mühling anzurufen.

2008 kam die Datev auf sie zu. Damals entstand das Programm „Private Vermögensanalyse und -planung“. Und Mühling brachte ihr Wissen aus der Praxis ein, um das Programm zu optimieren. Kurz darauf begann die Steuerberaterin, für die Datev Vorträge im Süden Deutschlands zu halten, etwa darüber, wie Steuerberater neue Beratungswege finden und aktivieren, oder über die Rolle des Steuerberaters bei der privaten Finanz- und Vermögensplanung. „Wir Steuerberater haben bereits alle Zahlen und kennen die Unternehmen unserer Mandanten in- und auswendig“, sagt sie. „So viele Informationen haben Banken und externe Berater oft nicht.“ Die Finanzkrise habe den Stand der Steuerberater zudem verbessert. „Menschen vertrauen anderen Beratern nicht mehr so gutgläubig und legen größeren Wert auf eine neutrale Beratung“, sagt Mühling. „Steuerberater genießen meist großes Vertrauen und diese Position sollten sie intensiver nutzen“, sagt sie. „Wer, wenn nicht wir?“



In der 17. Etage des „Business Towers“ ganz in der Nähe des Nürnberger Hauptbahnhofs hat StBin Antje Mühling ihre Kanzlei.

Fundstelle(n):

StBMag 5/2010 Seite 26

NWB DokID: RAAAD-41616