

# klartext



## Vernetzte Beratung und soziale Kompetenz

### Vernetzte Beratung

Thomas Keller im  
Interview

### Öffentliche Meinung

Sieben Fakten über  
Steuerberater

### Engagement

Golfturnier und  
Filmnächte 2013

### Mandantenportrait

Die Marke  
Sarrasani

### Mitarbeiterinterviews

Frank Preißler und  
Silvio Lindemann

# Frohe Weihnachten!



Liebe Mandanten,

Unternehmensberatung wird immer anspruchsvoller. Egal ob Steuerberatung, Rechtsberatung oder betriebswirtschaftliche Beratung – überall gibt es laufend gesetzliche Änderungen, die ein Berater kennen muss, wenn er seinen Mandanten optimal betreuen will. Allein im Steuerrecht werden jedes Jahr mindestens 100 Vorschriften geändert, mit teilweise erheblichen Auswirkungen auf Privatpersonen und Unternehmen. Dabei geht es nicht nur um Gesetze, sondern auch um deren Anwendungsregeln. Auch die werden selbstverständlich immer umfangreicher.

Die Komplexität und der schnelle Wandel der anzuwendenden Regeln belasten in erster Linie die mittelständische Wirtschaft. Denn wie soll sich ein Unternehmer auf sein Geschäft konzentrieren, wenn er sich ständig mit neuen Verwaltungsvorschriften auseinandersetzen muss? Der deutsche Föderalismus spielt dabei zusätzlich eine problematische Rolle. Erkennbar wird dies an den zunehmenden Wertungswidersprüchen steuerrechtlicher Regeln. Gleiche Sachverhalte führen je nach länderspezifischen Anwendungsregeln zu abweichenden Ergebnissen. Daraus folgt ein Problem von verfassungsrechtlicher Tragweite: Ist damit noch die gleichmäßige Anwendung des Gesetzes gewährleistet?

In der pkl-kmk-Unternehmensgruppe reagieren wir auf diese Thematik mit einer Doppelstrategie: mit Spezialisierung und überregionaler Expansion. Wir haben bereits früh damit angefangen, branchen- und fachspezifische Kompetenzen aufzubauen. Neben diversen Fachanwälten arbeiten bei pkl-kmk mittlerweile auch spezialisierte Fachberater, die sich z. B. ausschließlich mit den Entwicklungen in den Bereichen Unternehmensnachfolge oder Sanierung beschäftigen.

Außerdem bauen wir unser deutschlandweites Beraternetz durch eigene Niederlassungen oder strategische Kooperation immer weiter aus. Durch eine gute interne Organisation und offene Kommunikationswege sind wir so in der Lage, trotz zunehmender Komplexität in den verschiedenen Beratungsfeldern jederzeit eine optimale Beratung sicherstellen zu können.

In dieser Ausgabe des klartext wollen wir Ihnen diesen Ansatz, den wir „Vernetzte Beratung“ nennen, etwas näher bringen und Ihnen gleichzeitig die verantwortlichen Personen vorstellen.

Frohe Weihnachten und ein erfolgreiches und gesundes neues Jahr wünschen Ihnen

**Hans-Joachim Kraatz**  
Geschäftsführer  
kmk Steuerberatungsgesellschaft mbH

**Thomas Keller**  
Partner  
pkl Keller Spies Partnerschaft

## Inhalt

- 3** **Leitartikel**  
Vernetzte Beratung und soziale Kompetenz:  
Was Steuerberater heute alles können müssen
- 7** **Leistungen**  
Steuerberater, Unternehmensberater oder  
Anwalt – wer ist der bessere Berater?
- 8** **pkl-kmk-Engagement**  
pkl-kmk Golfturnier 2013  
Filmnächte mit neuem Besucherrekord
- 10** **Mandantenportrait**  
Die Marke Sarrasani –  
Entertainment-Dynastie im  
Zeichen des Wandels
- 12** **Recht und Steuern**  
Vorschriften zur Mitarbeiterbekleidung und  
zu Versteuerungen bei Betriebsfesten
- 14** **Mitarbeiterinterview**  
Frank Preißler –  
Ein guter Berater darf kein Besserwisser sein
- 16** **Mitarbeiterinterview**  
Silvio Lindemann –  
Der Geschmack von Arbeitsrecht
- 18** **Mandanteninterview**  
Werner & Thiele GmbH  
Wir halten Sie mobil!
- 22** **News**  
pkl-kmk-Strategieseminar  
pkl-Niederlassung Erfurt  
Neue kmk-Website

Berufsanforderungen nehmen zu

# Vernetzte Beratung und soziale Kompetenz: Was Steuerberater heute alles können müssen



Seit Jahren gibt es immer wieder Bemühungen, das komplizierte deutsche Steuerrecht zu vereinfachen. Da ist von der Steuerklärung auf dem Bierdeckel die Rede und es werden Expertenkommissionen gebildet, die vielfältige Vorschläge zum Abbau von Bürokratie und zur Vereinfachung des Steuerrechts erarbeiten. Umgesetzt wird davon aber nichts. Ganz im Gegenteil: Es gibt immer neue Regelungen und Ausnahmen, die dazu führen, dass der Steuerdschungel immer dichter und undurchsichtiger wird. Das belegen auch die konstant hohen Zahlen an Streitfällen, die der Bundesfinanzhof zu bearbeiten hat. Zwischen 2 500 und 3 500 sind es durchschnittlich in einem Jahr. Um dabei den Überblick zu behalten, müssen sich Steuerberater täglich mit der aktuellen Gesetzgebung und Rechtsprechung befassen. Gleichzeitig müssen sie in der Lage sein, die Qualität der öffentlichen Diskussion über mögliche Gesetzesänderungen so zu beurteilen, dass sie ihren Mandanten sagen können, was davon wahrscheinlich umgesetzt wird und was nicht. Denn natürlich erwartet ein Mandant von seinem Steuerberater, dass er vorausschauend denkt und ihm unter Umständen einen wirtschaftlichen Vorteil verschafft oder ihm zumindest unnötige Verwaltungsarbeit erspart.

## Immer mehr Steuerberater bilden sich zu Fachberatern fort

Durch die zunehmende Komplexität ist es einem einzelnen Berater heute quasi unmöglich, den Überblick über das gesamte Steuerrecht zu behalten. Deshalb haben sich in den vergangenen Jahren immer mehr Steuerberater zu Fachberatern weiterqualifiziert. Dabei erwerben sie durch theoretische Fortbildung und praktische Arbeiten besonderes Wissen in einem Spezialbereich. Derzeit gibt es zehn verschiedene Fachberaterlehrgänge, die entweder vom Deutschen Steuerberaterverband oder von der Bundessteuerberaterkammer angeboten werden. Deutschlandweit haben bereits über 1 000 Steuerberater einen Fachberatertitel erworben. Besonders beliebt sind der Fachberater für Unternehmensnachfolge, der Fachberater für Internationales Steuerrecht und der Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung.

Im pkl-kmk-Verband arbeiten heute verschiedene Fachberater gemeinsam an den besten Lösungen für unsere Mandanten. Das Prinzip

ist dabei Arbeitsteilung und Kooperation. Die jeweils spezialisierten Fachberater bringen ihr Wissen und ihre Erfahrung in gemeinsame Projekte ein und ziehen bei Bedarf weitere Mitarbeiter hinzu, die im Backoffice für die fristgerechte und sorgfältige Umsetzung aller Aufgaben sorgen. Dieses Prinzip hat für alle Beteiligten enorme Vorteile: Unsere Berater können sich auf das konzentrieren, was sie am besten können, nämlich auf ihr Spezialgebiet. Dadurch sind sie in der Lage, auch bei hochkomplexen Entwicklungen in ihrem Bereich immer auf dem Laufenden zu bleiben und ihre Mandanten optimal zu betreuen. Für uns bedeutet Spezialisierung deshalb auch Qualitätssicherung. „In einem sich verschärfenden Wettbewerb unter Steuerberatern und anderen Beratern wird es immer wichtiger, sich abzugrenzen und zu differenzieren. Das geht mit besonderen Serviceleistungen, die es anderswo vielleicht nicht gibt, aber natürlich auch ganz klassisch über die Qualität der Dienstleistung“, so Hans-Joachim Kraatz, Geschäftsführer der kmk Steuerberatungsgesellschaft mbH.

## Wachsende Qualitätsunterschiede zwischen Steuerberatern

Tatsächlich gibt es heute wieder größere Qualitätsunterschiede zwischen verschiedenen Steuerberatern. Deutlich wird dies durch die ständig zunehmende Wechselbereitschaft der Mandanten. Verschiedene Studien zeigen, dass mittlerweile ca. 20% der Mandanten mit ihrem Steuerberater so unzufrieden sind, dass sie nur noch durch faktische oder ökonomische Barrieren an einem Wechsel gehindert werden. Im Vergleich zu ähnlichen Erhebungen aus dem Jahr 2002 ist das eine Verdreifachung der Zahl der Unzufriedenen (vgl. z. B. Studie „Mandanten ziehen Bilanz“, Straßenberger Konsens Training). Dafür gibt es Gründe. Fast 70% der Mandanten haben sich schon über ihren Steuerberater geärgert. Persönlich angesprochen haben das aber nur die wenigsten. Auch zeigen Mandantenbefragungen, dass jeder Fünfte seinen Berater nicht versteht oder die fachliche Qualität der Beratung bemängelt. 40% der Mandanten können ihre Rechnung nicht nachvollziehen und 20% empfinden die Honorare als zu hoch. Wenn es dem Steuerberater nicht gelingt, zu diesen Themen mit seinem Mandanten ins Gespräch zu kommen, steigt die Unzufriedenheit oft so weit, dass es zur Kündigung des Mandats kommt. Jeder zweite Mandant hat seinen Steuerberater schließlich schon einmal gewechselt und ist unter entsprechenden Umständen bereit, das wieder zu tun.

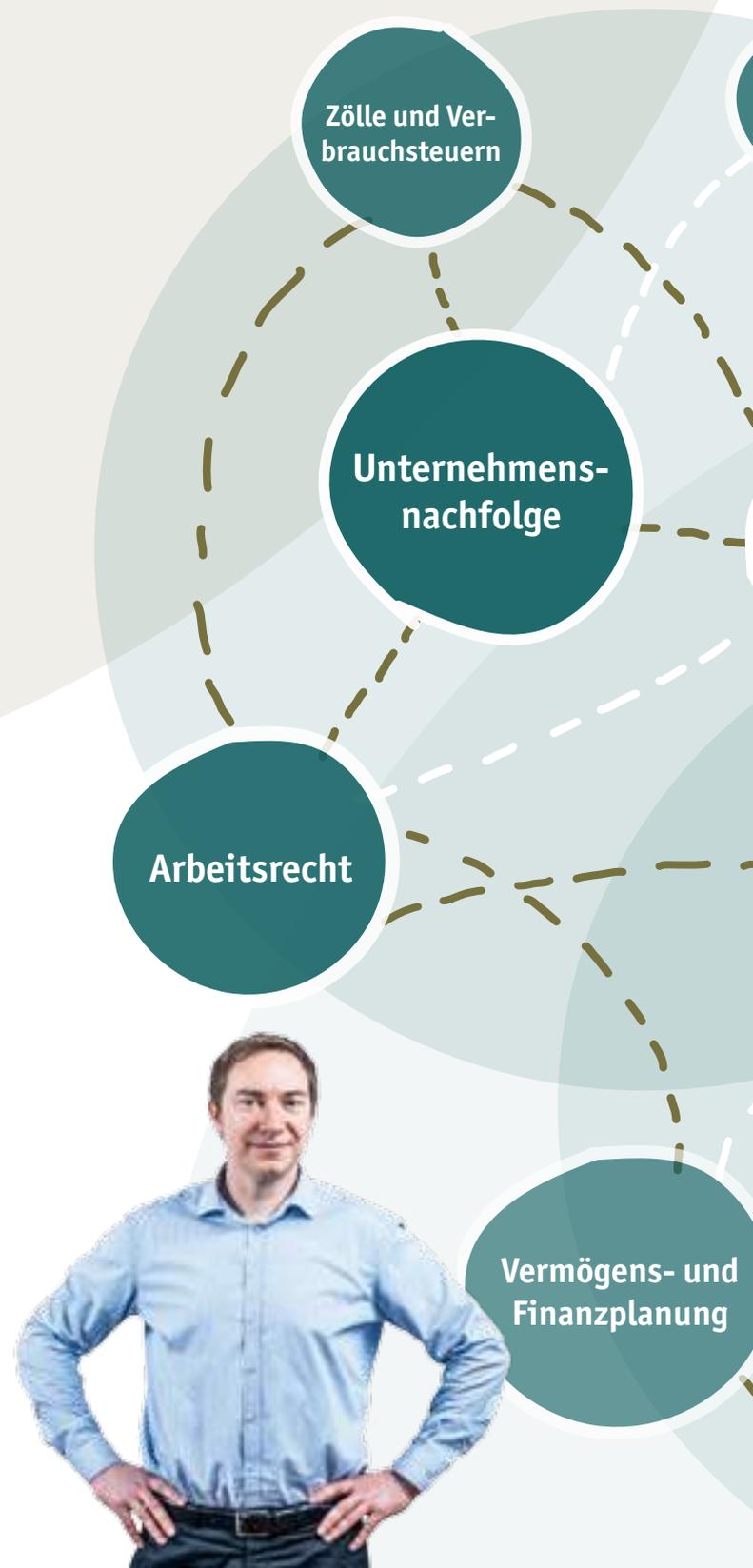
### Kanzleimanagement wird zur Schlüsselqualifikation

Vielen Steuerberatern sind die beschriebenen Probleme aber gar nicht bewusst. Aus einer Befragung wird deutlich, dass Steuerberater ganz im Gegenteil sehr selbstbewusst sind, was die Einschätzung der Qualität ihrer Leistungen angeht. Lediglich hinsichtlich von Bearbeitungsdauer und Honorartransparenz zeigen sie sich selbstkritisch. In Bezug auf die eigene Beratungsqualität allerdings kommt es oft vor, dass Selbst- und Fremdbild nicht ganz übereinstimmen. Das liegt mitunter daran, dass Mandanten tatsächlich häufig unzufrieden mit bestimmten Leistungen sind, dies ihrem persönlichen Berater gegenüber aber nur sehr selten zugeben. Bei vielen Mandantenwechseln ist die Verwunderung deshalb groß. Nicht selten ist es den betreffenden Personen einfach unangenehm und sie scheuen sich, Kritik offen auszusprechen. Denken Sie z. B. an einen Restaurantbesuch und eine Speise, mit der Sie nicht zufrieden sind. Viele Menschen sagen in diesem Fall lieber nichts, weil sie den schönen Abend nicht verderben möchten. Dem Restaurantbesitzer tun sie damit aber keinen Gefallen, weil so die Mängel verdeckt bleiben.

In vielen größeren Kanzleien arbeiten deshalb heute Kanzleimanager, die unter anderem regelmäßig anonymisierte Mandantenbefragungen durchführen. Mit entsprechenden Tools, die häufig auch online zur Verfügung stehen, kann die Zufriedenheit der Mandanten mit einzelnen Leistungen zuverlässig erhoben werden. Damit wird die Kanzleiführung in die Lage versetzt, bei eventuellen Fehlentwicklungen frühzeitig reagieren zu können. „Der Dialog mit den eigenen Mandanten ist ein wesentlicher Faktor im Qualitätsmanagement einer Kanzlei“, sagt Thomas Keller, geschäftsführender Partner der pkl Partnergesellschaft. „Wenn es Ihnen nicht gelingt, Ihre Kanzlei nach den Anforderungen Ihrer Mandanten auszurichten, dann können Sie langfristig nicht erfolgreich sein“, so Keller. Ein professionelles Kanzleimanagement wird damit zu einer wesentlichen Schlüsselqualifikation im Wettbewerb um die besten Mandanten. Denn wer seine Kanzlei mandan-

tenorientiert führt und dabei kreativ und innovativ ist, dem wird es gelingen, auch anspruchsvolle Mandanten so zu betreuen, dass sie zufrieden sind und einen ggf. auch weiterempfehlen. Für junge Steuerberater ist das Kanzleimanagement deshalb eine hervorragende Gelegenheit, um sich positiv von der Masse abzuheben.

Dass dieser Ansatz sehr gut funktioniert, ist derzeit auch im Gesundheitsbereich zu beobachten, wo sich immer häufiger Praxismanager um Organisation und Verwaltung kümmern. Moderne Gesundheitsbetriebe wie Krankenhäuser, größere Arztpraxen oder Apotheken sind heute dienstleistungsorientierte Unternehmen, die wirtschaftlich arbeiten müssen.



Dazu setzen sie immer öfter entsprechendes Management-Fachpersonal ein. Die Nachfrage nach solchen Fachleuten ist mittlerweile so groß, dass entsprechende Studiengänge und Fortbildungslehrgänge wie Pilze aus dem Boden sprießen. „Diese Entwicklung ist für uns nur logisch“, sagt kmk-Geschäftsführer Hans-Joachim Kraatz. „Wir beobachten ja schon seit Langem, dass die Verwaltungs- und Managementaufgaben bei Freiberuflern immer größer werden. Aber als einzelner Arzt oder Steuerberater kann ich mich nicht den ganzen Tag mit Management beschäftigen, weil ich mich ja um meine Patienten bzw. Mandanten kümmern muss. Entweder habe ich also einen Partner, der nur für diese Aufgabe abgestellt wird, oder ich stelle eben einen Kanzleimanager an“, so Hans-Joachim Kraatz.



## 7 Fakten, die wir ernst nehmen\*

**70%** *der Mandanten haben sich schon über ihren Steuerberater geärgert*

**30%** *der Mandanten haben sich schon über ihren Steuerberater beschwert*

**50%** *der Mandanten haben mindestens schon einmal ihren Steuerberater gewechselt*

**20%** *der Mandanten verstehen die Fachsprache nicht*

**20%** *der Mandanten bemängeln die Qualität der Beratung*

**40%** *der Mandanten wünschen sich transparentere Rechnungen*

**20%** *der Mandanten empfinden die Honorare als zu hoch*

\* Studie „Mandanten ziehen Bilanz“, Straßener Konsens Training 2013

## Empathie und soziale Kompetenz

Die Führung einer Kanzlei erfordert heute vielfältige Kompetenzen. Mit Fachwissen allein wird kein Steuerberater mehr erfolgreich sein. Moderne Kanzleien müssen heutzutage wie Unternehmen entsprechender Größe geführt werden. Das bedeutet, dass sie Markt- und Technologietrends verfolgen, ständig das Ohr am Mandanten haben, neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln und den Erfolg ihrer Maßnahmen kontrollieren müssen. Für viele Steuerberater und andere Freiberufler ist das eine große Herausforderung. Darüber hinaus werden auch noch zunehmend soziale Fähigkeiten von ihnen verlangt. „Unsere Berater müssen in der Lage sein, die Regelungen im Steuerrecht so für unsere Mandanten zu übersetzen, dass sie verstehen, was eine konkrete Regel für sie bedeutet und welcher Handlungsbedarf sich daraus ergibt. Das ist bei unserem immer komplizierter werdenden Steuerrecht

keine einfache Aufgabe, die neben herausragendem Fachwissen auch viel Empathie und soziale Kompetenz verlangt“, so Hans-Joachim Kraatz. All diese Entwicklungen haben auch dazu geführt, dass die Personalpolitik für Steuerberater immer wichtiger wird. Tatsächlich ist Steuerberatung heute ein um einiges anspruchsvoller Beruf, als er es noch vor wenigen Jahren war. Entsprechend wenig gute Berater finden sich auf dem freien Arbeitsmarkt. „Steuerberater, die sowohl über die fachlichen als auch die persönlichen bzw. sozialen Kompetenzen verfügen, sind leider ausgesprochen selten“, weiß auch Hans-Joachim Kraatz. „Wir versuchen deshalb in erster Linie unsere eigenen Leute entsprechend weiterzuqualifizieren. Bei Neueinstellungen achten wir außerdem besonders auf die Persönlichkeit des Kandidaten. Denn fachliche Lücken kann man erfahrungsgemäß eher schließen als persönliche.“

### Organisation

## Thomas Keller zu vernetzter Beratung

### *Herr Keller, was verstehen Sie unter vernetzter Beratung?*

Vernetzte Beratung bedeutet, dass sich spezialisierte Berater verschiedener Fachrichtungen zu einem Netzwerk zusammenschließen und damit jeder einzelne in der Lage ist, seine Mandanten umfassend und hochkompetent zu betreuen.

### *Warum ist so etwas wichtig?*

Mandanten erwarten zu Recht eine optimale Betreuung in allen Fragen, die sie beschäftigen. In vielen Bereichen wie dem Steuerrecht, dem Arbeitsrecht oder dem Insolvenzrecht ist die Rechtslage mittlerweile aber so kompliziert, dass nur noch Spezialisten diesem Anspruch gerecht werden. Um aber ein Spezialist sein zu können, muss man sich täglich und ausschließlich mit seinem Fachgebiet beschäftigen. Das geht natürlich nur, wenn Sie Kollegen haben, die gleichzeitig die anderen Beratungsgebiete abdecken.

### *Und wie arbeiten die verschiedenen Spezialisten dann zusammen?*

Das wird so organisiert, wie es in einem konkreten Fall gebraucht wird. Nicht bei jedem Projekt brauchen Sie drei, vier Spezialisten gleichzeitig. Oft reicht ja ein Experte für ein konkretes Problem. Trotzdem ist es Teil des Konzepts der vernetzten Beratung, dass die Anliegen der Mandanten ganzheitlich betrachtet werden. Viele Themen greifen ja ineinander. Denken Sie z. B. an das Steuerrecht und betriebswirtschaftliche Themen wie Investitions- und Liquiditätsplanung. Deshalb brauchen Sie immer einen Berater, der sozusagen als Projektmanager dafür sorgt, dass alle Leistungen, die für einen Mandanten nützlich sind, auch in Anspruch genommen werden.

### *Also gibt es für den Mandanten nur einen Ansprechpartner?*

Ja genau. Das ist natürlich sehr wichtig. Wenn Sie ein großes Expertennetzwerk haben, dann brauchen Sie natürlich jemanden, der das Ganze im Griff hat. Sonst wird es für den Mandanten ja nicht einfacher. Also brauchen Sie neben den Spezialisten auch einige Generalisten, die als Ansprechpartner für den Mandanten da sind und ihn in allen Fragen begleiten.

### *Als Konzept klingt das sehr sinnvoll. Und welche praktischen Erfahrungen haben Sie mit dieser Herangehensweise bisher gemacht?*

Bis jetzt haben wir viel positives Feedback sowohl von Mandanten als auch von Beratern bekommen. Sie können sich vorstellen, dass Berater es durchaus schätzen, wenn sie sich mit ihrem Lieblingsthema beschäftigen dürfen. Wenn man etwas gern macht, dann macht man es auch gut. Und unsere Mandanten spüren, dass wir die Dinge nicht nur abarbeiten, sondern uns immer Gedanken ums große Ganze machen. Allerdings ist ein solches Netzwerk nie ganz fertig. Wir sind also immer noch damit beschäftigt, weitere Kompetenzen hinzuzugewinnen.



Rechtsanwalt Thomas Keller



### Spezialisten

## Steuerberater, Unternehmensberater oder Anwalt – wer ist der bessere Berater?

Für viele Menschen ist die Aufgabenverteilung ganz klar: Steuerberater machen Steuererklärungen, Anwälte braucht man, wenn man vor Gericht steht, und Unternehmensberater optimieren Prozesse in Unternehmen. Und so ganz falsch ist das natürlich nicht. Trotzdem greift diese Sichtweise heutzutage viel zu kurz. Viele kleine und mittelständische Unternehmen sind mittlerweile so weit entwickelt, dass Unternehmensfunktionen wie Finanzierung, Management, Controlling und Rechnungswesen stark miteinander verzahnt sind. Damit Unternehmen langfristig erfolgreich sein können, ist das auch unbedingt notwendig. Denn nur wenn alle Funktionen sinnvoll ineinandergreifen und sich aufeinander beziehen, kann ein Unternehmen optimale Ergebnisse hervorbringen.

Das wird spätestens dann klar, wenn zwar herausragende Produkte und Dienstleistungen produziert werden, es aber plötzlich an der notwendigen Liquidität, den rechtlichen Rahmenbedingungen oder am Personal mangelt, um diese Leistungen auch fristgerecht an den Kunden zu bringen. Steuerberater haben durch ihre originären Aufgaben einen guten Überblick über das Unternehmen. Sie kennen die Auftragslage und die Kostenstruktur und können so frühzeitig wertvolle Beratungsarbeit zur weiteren Geschäftsentwicklung leisten. Was sie aber häufig nicht können, ist Marktentwicklungen vorhersagen, Erfolgchancen von Innovationen beurteilen oder Strategien zur Geschäftsentwicklung erarbeiten, soweit es um das Produkt des Unternehmens geht. Das machen klassischerweise Unternehmens- bzw. Marketingberater, die über entsprechendes Fachwissen verfügen. Allerdings wird kein Unternehmensberater in der Lage sein, ein Unternehmen in Unkenntnis der betriebswirtschaftlichen Ausgangslage sinnvoll beraten zu können. Denn was nützt die beste Strategie, wenn sie finanziell nicht umsetzbar ist?

### Kooperation zwischen Steuerberater und Unternehmensberater als wesentliche Erfolgsgrundlage

Eine optimale Unternehmensberatung setzt deshalb immer auf die Kooperation von Steuerberatern und Unternehmensberatern. Denn nur wenn strategische Konzepte, Controllinginstrumente oder Maßnahmen zur Prozessoptimierung auch faktisch realisierbar sind, kann man von guter und nachhaltiger Beratung sprechen. Der Unternehmensberater ist somit immer auf die Erkenntnisse des Steuerberaters angewiesen. Andersherum kann ein Steuerberater seine Mandanten nur dann zukunftsorientiert beraten, wenn

er über verlässliche Informationen über die Erfolgsaussichten aktueller oder zukünftiger Businessstrategien verfügt. Insofern verhalten sich beide Leistungen komplementär zueinander, weshalb es sich immer anbietet, Beratungsfragen aus beiden Perspektiven zu betrachten.

### Unternehmensberatung in der pkl-kmk Gruppe

In der pkl-kmk-Unternehmensgruppe setzen wir deshalb bereits seit 2011 auf ein interdisziplinäres Team, um unsere Mandanten in allen Fragen zur langfristigen Geschäftsentwicklung optimal betreuen zu können. Unter der Leitung von Dipl.-Kfm. Frank Preißler arbeiten Experten aus den Bereichen Marketing und Vertrieb, betriebswirtschaftliche Beratung, Controlling und Unternehmensbewertung an entsprechenden Projekten für unsere Mandanten. Das Team pflegt dabei eine enge Kooperation mit unseren Beratern aus den klassischen Bereichen der Steuer- und Rechtsberatung. Darüber hinaus verfügt das Team Unternehmensberatung über umfangreiche branchenspezifische Spezialkenntnisse, u. a. in den Bereichen Informationstechnik, Telekommunikation, Neue Medien, Gesundheitswesen und Automobilhandel.

#### Profitieren Sie von unseren Spezialisten:

- Gründungsberatung, KfW-Gründercoaching
- Rechtsformwahl
- Businesspläne/Unternehmenskonzepte
- Unterstützung beim Unternehmenskauf und -verkauf
- Unternehmensbewertung
- Geschäftsmodelloptimierung
- Strategieentwicklung
- Investitions- und Finanzierungsplanung
- Kredit und Umschuldung
- Umsatz-, Rentabilitäts- und Liquiditätsentwicklung
- Controlling, Kostenrechnung
- Organisationsberatung
- Marketingkonzepte, Vertriebscoaching
- Umstrukturierung/Konsolidierung

pkl-kmk-Golfturnier am Tag der Deutschen Einheit mit Teilnehmerrekord – 170 Golfer erspielen 10 000 € für einen guten Zweck

# pkl-kmk-Golfturnier 2013

Traumhaftes Wetter, ein anspruchsvolles Programm und der Wunsch, dies alles mit einem guten Zweck zu verbinden, waren wohl ausschlaggebend für den „Run“ auf das satte Grün des Golfclubs Dresden Elbflorenz. Traditionell am Tag der Deutschen Einheit durfte auf Einladung von pkl-kmk, für einen guten Zweck mit schwungvollen Abschlägen, punktgenauen Annäherungsschlägen und zielsicheren Puts gegolft werden.

„Es war schon fantastisch, wie viele Teilnehmer wir anlocken konnten“, freut sich Turnier-Initiator Hans-Joachim Kraatz. Für die Siegerehrung und die Tombolaverlosung stifteten erstmals in diesem Jahr Sponsoren anspruchsvolle Preise im Wert von über 10 000 €. So gab es beispielsweise Übernachtungen in den schwimmenden Häusern des Lausitzer Seenland Resorts oder in den Hotels Elbresidenz Bad Schandau und Winklmoos Sonnenalm sowie viele andere Sachpreise zu gewinnen.

Höhepunkt des Tages war die im Anschluss an das Turnier bekannt gegebene Spendensumme. Insgesamt kamen 6 000 € an Startgebühren und Tombolaerlösen zusammen. Die kompletten Einnahmen aus dem Turnier und der Tombola gingen in diesem Jahr an das Projekt „Mutperlen“ des Sonnenstrahl e.V. und dem Kinderhospizdienst „Pustebume“ des Vereins DIE JOHANNITER. Darüber hinaus zeigten sich der Ausrichter des Golfturniers sowie der Partner und Hauptsponsor, die Gebrüder Nehrig, die das Lausitzer Seenland Resort betreiben, sehr großzügig und stockten den Betrag auf 10 000 € auf, sodass jedes Projekt einen Spendenscheck zu je 5 000 € überreicht bekam.



Trotz Hochwasser und Konzertausfall: Erstmals 200 000 Zuschauermarke geknackt

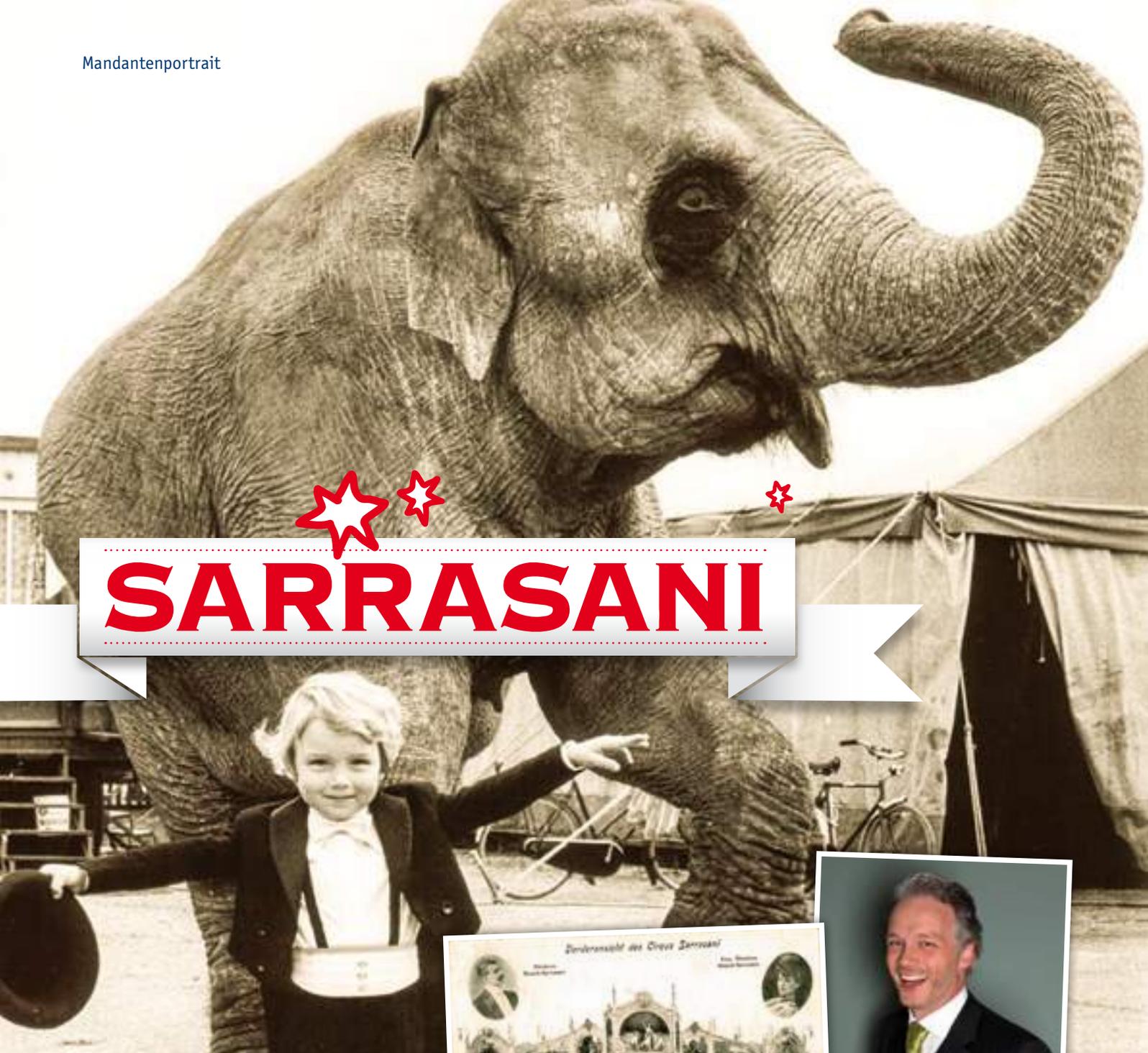
## Filmnächte mit neuem Besucherrekord



Es scheint Ewigkeiten her, dass die Filmnächte am Elbufer ihre komplett aufgebaute Konstruktion über Nacht wieder abbauen mussten, weil die Elbe mit einer Hochwasserwelle anrollte und das Gelände komplett überschwemmte. Tatsächlich hätte zu dieser Zeit keiner mit einem neuen Besucherrekord gerechnet. Doch mehr als 200 000 Fans strömten trotz Verschiebung zur 23. Auflage des Open-Air-Konzert- und Filmfestivals – eine Steigerung von elf Prozent gegenüber der Vorjahresmarke von 178 500. Ein Fakt, der selbst die Veranstalter überraschte. Auch wir konnten mit unserer Veranstaltung, bei leider schwierigen Wetterverhältnissen, zum gelungenen Abschneiden der Filmnächte 2013 beitragen.







### Die Marke Sarrasani

## Entertainment – Dynastie im Zeichen des Wandels

Am 21. November startet die neue Sarrasani-Produktion „Animagus“ in Dresden. Über 280 000 Besucher der Dinner-Show ließen sich in den vergangenen neun Jahren von faszinierenden Großillusionen, Akrobatik, Tanz und Comedy sowie kulinarischen Genüssen verzaubern.

Die neue Show verspricht artistische Darbietungen von großer Kunstfertigkeit und emotionaler Intensität, denn Geschäftsführer André Sarrasani hat international renommierte Künstler für sein Ensemble verpflichten können. Für das Vier-Gänge-

Gourmet-Menü zeichnet auch in diesem Jahr wieder Starkoch Mirko Reeh verantwortlich.

Der Magier und Unternehmer André Sarrasani leitet das Traditionsunternehmen seit dem Jahr 2000; die Sarrasani-Geschichte begann bereits vor über 110 Jahren. Hans Stosch-Sarrasani legte 1892 den Grundstein: Als Dressurclown trat er mit seiner Tier-show „Funny Family“ in Zirkussen und Varietés auf und entwickelte daraus sein eigenes Konzept, das 1902 als Circus Sarrasani Weltpremiere feierte. 1912 eröffnete der Sarrasani-Gründer dann



André Sarrasani mit seinem berühmten weißen Tiger

in Dresden den größten und modernsten Zirkusbau Europas: das „Circus-Theater der 5 000“. Internationale Gastspiele trugen den Namen Sarrasani um die Welt.

Die komplette Zerstörung des Theaters während der Bombardierung Dresdens 1945 verursachte einen tiefen Einschnitt in die Erfolgsgeschichte. Fritz Mey und die Sarrasani-Tochter Hedwig Stosch-Brandt gründeten den Zirkus 1956 in Mannheim neu.

1990 spielte Sarrasani zum ersten Mal nach 45 Jahren wieder in seiner alten Heimat Dresden. André Sarrasani, sechster Direktor des Familienunternehmens, wurde von den Dresdnern mit offenen Armen empfangen.

Seit 2004 sind die alljährlichen Dinner-Shows im Dinner-Varietétheater Trocadero fester Bestandteil der Dresdner Kulturlandschaft. Der Entertainment-Profi Sarrasani feilt jedes Jahr akribisch an seinem Showkonzept, um die Zuschauer immer wieder aufs Neue in faszinierende Welten zu entführen. Mit der Produktion „Animagus“ greift André Sarrasani die zeitlose Faszination der Verwandlung auf und übersetzt sie in packende artistische Darbietungen.

## Die Marke Sarrasani

Das Motiv des stetigen Wandels lässt sich auch auf die Marke Sarrasani übertragen: Aus dem einstigen Wanderzirkus entwickelte sich im Laufe der Zeit ein erfolgreiches Wirtschaftsunternehmen mit mehreren Wirkungsbereichen. Unter der Dachmarke Sarrasani finden sich vier Säulen des Geschäftsbetriebs: Neben dem Dinner-Varietétheater Trocadero in Dresden gibt Sarrasani mit seiner Tourneeproduktion „Circussterne“ regelmäßig Gastspiele in verschiedenen deutschen und internationalen Städten – 2012 sogar im 5 000 Kilometer entfernten Abu Dhabi. Weiterhin gibt es den Bereich „Sarrasani Events“, der es Unternehmen und Privatpersonen ermöglicht, das unverwechselbare Sarrasani-Ambiente anzumieten. Von einzelnen artistischen Darbietungen

und maßgeschneiderten Shows über Veranstaltungstechnik und Zeltverleih bis hin zum Catering erfüllen André Sarrasani und sein Team jedwede Wünsche ihrer Kunden. Zum Erfolg der Marke Sarrasani trägt nicht zuletzt der markante Kopf des Unternehmens, André Sarrasani selbst, bei: als Großillusionist, als Show- und TV-Moderator, als Referent – und natürlich als Manager des modernen Entertainment-Unternehmens.

Sarrasani gehörte schon immer zu den Vorreitern seiner Branche. Und so hat auch der heutige Unternehmenschef André Sarrasani stets das Ohr am Puls der Zeit und entwickelt die Marke Sarrasani weiter. Mit visionärem Gespür und der Leidenschaft für mitreißende Unterhaltung versteht er es, sein Publikum immer wieder aufs Neue zu begeistern. Wer Entertainment à la Sarrasani live erleben möchte, kann sich seit dem 21. November der Faszination der Verwandlung hingeben. Tickets für die Dinner-Show „Animagus“ gibt es an allen bekannten Vorverkaufsstellen und online unter [www.sarrasani.de](http://www.sarrasani.de).



### Sarrasani GmbH

Straßburger Platz  
01307 Dresden

Telefon: 0351 646 50 56  
Telefax: 0351 646 50 57  
E-Mail: [info@sarrasani.de](mailto:info@sarrasani.de)  
[www.sarrasani.de](http://www.sarrasani.de)

Was Sie derzeit beachten sollten

# Vorschriften zur Mitarbeiterbekleidung und zu Versteuerungen bei Betriebsfesten

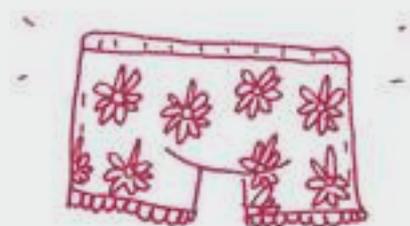
## Zukunftssicherungsleistungen des Arbeitgebers: 44-Euro-Freigrenze für Sachbezüge nicht anwendbar

Für Beiträge des Arbeitgebers für die Zukunftssicherung des Arbeitnehmers, z. B. für eine private Pflegezusatzversicherung oder eine Krankentagegeldversicherung, ist die 44-Euro-Freigrenze für Sachbezüge nicht anzuwenden. Dies stellt das Bundesfinanzministerium in einem aktuellen Schreiben klar. Das Ministerium weist darauf hin, dass Arbeitslohn alle Einnahmen sind, die dem Arbeitnehmer aus dem Dienstverhältnis zufließen. Dazu gehören auch Ausgaben, die ein Arbeitgeber leistet, um einen Arbeitnehmer oder diesem nahestehende Personen für den Fall der Krankheit, des Unfalls, der Invalidität, des Alters oder des Todes abzusichern (Zukunftssicherung).

Dem Arbeitnehmer fließe Arbeitslohn in Form von Barlohn zu, wenn er Versicherungsnehmer sei und der Arbeitgeber die Beiträge des Arbeitnehmers übernehme. Auch wenn der Arbeitgeber Versicherungsnehmer sei und die versicherte Person der Arbeitnehmer, führe die Beitragszahlung des Arbeitgebers in der Regel zum Zufluss von Barlohn. Die 44-Euro-Grenze sei damit nicht anzuwenden (BMF-Schreiben vom 10.10.2013).



**Hinweis:** Die Regelung ist erstmals auf den laufenden Arbeitslohn anzuwenden, der für einen nach dem 31.12.2013 endenden Lohnzahlungszeitraum gezahlt wird, und auf sonstige Bezüge, die nach dem 31.12.2013 zufließen (BMF-Schreiben vom 10.10.2013).



## Darf ein Arbeitgeber den Mitarbeitern die Farbe der Unterhose vorschreiben?

Getan hatte das eine Firma, deren Beschäftigte am Flughafen die Passagiere kontrollieren. Sie erließ auch Vorschriften über Länge und Lackierung der Fingernägel oder die Art, wie sich Männer die Haare färben dürfen. Vor Gericht kam sie damit weitgehend durch (Az. 3 TaBV 15/10). So beuge die Vorschrift über die Länge der Fingernägel einer Verletzungsgefahr der Fluggäste vor. Auch dass die Mitarbeiter Unterwäsche und BHs in weiß oder Hautfarbe tragen müssten, sei in Ordnung. Zu weit geht es aber, wenn Frauen ihre Fingernägel nur einfarbig lackieren dürfen; ebenso der Zwang für Männer, sich die Haare nur in natürlichem Ton zu färben.

Grundsätzlich darf ein Arbeitgeber Vorschriften über Erscheinungsbild und Kleidung der Mitarbeiter machen. Die Regeln müssten aber dem Betriebszweck angemessen sein. Das gilt etwa für das dunkle Kleid der Sekretärin in einer Wirtschaftskanzlei oder die Krawatte beim Außendienstmitarbeiter. Für einen Arbeiter in der Produktion dagegen kann es keinen Krawattenzwang geben. „Ein Beschäftigter muss sich auch nicht zum Affen machen lassen“, sagt Fachanwalt Silvio Lindemann. So könne man vom Verkäufer im Sportgeschäft nicht verlangen, den ganzen Tag in Taucherflossen herumzulaufen.



**Ihr Ansprechpartner**

**Silvio Lindemann**

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Telefon 0351 86266-100

[lindemann@pkl.com](mailto:lindemann@pkl.com)

# Arbeitsunfähigkeit nach Kündigung

Es ist ein in der Praxis häufig anzutreffendes Phänomen: Der Arbeitgeber spricht eine Kündigung aus und unmittelbar nach Ausspruch der Kündigung erkrankt der Arbeitnehmer und legt einen „gelben Schein“ (Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung) vor.

Dies verleitet Arbeitgeber oft zu der nicht gänzlich unverständlichen Annahme, dass der Arbeitnehmer die Krankheit nur vorgeschoben hat, jedenfalls nicht arbeitsunfähig im arbeitsrechtlichen Sinne ist. Es ist auf der anderen Seite aber nicht auszuschließen, dass eine Kündigung derart gravierende psychische Auswirkungen verursacht, dass sie zu einer Arbeitsunfähigkeit führen. Mit dieser Konstellation hatte sich jüngst das Hessische Landesarbeitsgericht in Frankfurt am Main auseinanderzusetzen. Hierbei hat es entschieden, dass es nicht ungewöhnlich ist, dass ein Arbeitnehmer nach Übergabe einer schriftlichen Kündigung noch im Verlaufe desselben Tages gesundheitliche Störungen (wie z. B. Übelkeit, Kopfschmerzen und Weinkrämpfe) erleidet, die dann zu einer relevanten Arbeitsunfähigkeit führen (Hessisches LAG, Urteil 01.12.2012, Az. 7 Sa 186/12).

**Fazit:** Allein der zeitliche Zusammenhang zwischen einer Kündigung und der anschließenden Arbeitsunfähigkeit erschüttert die Beweiskraft einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung nicht. Wenn keine weiteren Umstände vorliegen, die auf eine nur vorgeschobene Krankheit bzw. Arbeitsunfähigkeit hindeuten und auch sonst kein genesungswidriges Verhalten erkennbar ist, wird der Arbeitgeber die Situation hinnehmen und hier entsprechende vorbeugende Maßnahmen ergreifen müssen.



## Wann muss die Teilnahme an Betriebsfesten versteuert werden?

Nach ständiger Rechtsprechung des BFH sind Zuwendungen eines Arbeitgebers anlässlich einer Betriebsveranstaltung erst bei Überschreiten einer Freigrenze von derzeit 110 € pro Person als steuerpflichtiger Arbeitslohn zu qualifizieren. Der Wert der den Arbeitnehmern zugewandten Leistungen kann anhand der Kosten geschätzt werden, die der Arbeitgeber dafür seinerseits aufgewendet hat. Diese Kosten sind grundsätzlich zu gleichen Teilen sämtlichen Teilnehmern zuzurechnen.

Eine weitere Voraussetzung für die Annahme, dass Arbeitslohn vorliegt, ist in diesen Fällen, dass die Teilnehmer durch die Leistungen objektiv bereichert sind. Dies hat der BFH nun durch das Urteil VI R 94/10 entschieden und damit seine bisher gegenteilige Rechtsprechung geändert.

Zu einer objektiven Bereicherung führen dabei nur solche Leistungen, die von den teilnehmenden Arbeitnehmern unmittelbar konsumiert werden können, also vor allem Speisen, Getränke und Musikdarbietungen. Aufwendungen des Arbeitgebers, die die Ausgestaltung der Betriebsveranstaltung betreffen (z. B. Mieten und Kosten für die Beauftragung eines Eventveranstalters), bereichern die Teilnehmer hingegen nicht und bleiben deshalb bei der Ermittlung der maßgeblichen Kosten unberücksichtigt.

Im Streitfall hatte der Arbeitgeber anlässlich eines Firmenjubiläums seine Arbeitnehmer zu einer Veranstaltung in ein Fußballstadion eingeladen. Die Kosten hierfür betrafen vor allem Künstler, Eventveranstalter, Stadionmiete und Catering. Das Finanzamt hatte bei der Ermittlung der Freigrenze sämtliche Kosten berücksichtigt. Die Freigrenze war danach überschritten.

Das Finanzgericht war dem gefolgt. Der BFH hob die Vorentscheidung auf und gab der Klage statt. Zwar habe das Finanzgericht die Freigrenze zu Recht mit 110 € bemessen. Die Kosten für den äußeren Rahmen der Veranstaltung hätten jedoch nicht berücksichtigt werden dürfen. Bleibe allein die Stadionmiete unberücksichtigt, sei die Freigrenze nicht überschritten. (Quelle: BFH)



**Ihr Ansprechpartner**  
**Alexander Holzhauer**

Steuerberater

Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e. V.)

Telefon 0351 89959-21

holzhauer@kmk-dd.de



*„Viele Unternehmensberater sind als Einzelkämpfer unterwegs und bieten nur ganz spezielle Leistungen an. Wir gehen einen anderen Weg.“*

Frank Preißler

Frank Preißler über Unternehmensberatung

## Ein guter Berater darf kein Besserwisser sein

**Frank Preißler ist 43 Jahre alt. Seit 2010 ist der Diplomkaufmann als Unternehmensberater für die kmk tätig und sorgt bei mittelständischen Unternehmen für Aufwind.**

*Herr Preißler, was macht einen guten Unternehmensberater eigentlich aus?*

Neben den fachlichen und methodischen Kompetenzen sollte er über Erfahrungen auf möglichst vielen Gebieten verfügen. Er muss Generalist sein und sich einen ganzheitlichen Blick auf das Unternehmen verschaffen. Dazu gehört natürlich auch viel persönliches Einfühlungsvermögen. Zu einem guten Berater gehören außerdem Professionalität und eine effiziente Vernetzung. Er ist kein Besserwisser, der versucht, seine Vorstellungen durchzusetzen, sondern er arbeitet gemeinsam mit dem Mandanten an effektiven Lösungen.

*Wie sind Sie persönlich denn zu diesem Beruf gekommen?*

Ich habe eine Berufsausbildung mit Abitur in der Kunststoffverarbeitung absolviert und 1990 abgeschlossen. Mein Ziel war es eigentlich, ein technisch orientiertes Studium zu beginnen. Nun standen aber nach der Wende völlig neue Wege

offen und ich habe in einem Wirtschaftsstudium einfach größere Zukunftschancen gesehen und mich deshalb dafür entschieden.

*Und sind Sie mit dieser Entscheidung heute zufrieden?*

Absolut. Zunächst einmal habe ich meine Studienzeit an der TU Freiberg in sehr guter Erinnerung. Als kleine, aber feine Uni konnte man dort keine überfüllten Hörsäle und hatte engen Kontakt zu den Professoren und Dozenten. Das empfand ich als sehr angenehm und förderlich. Schwerpunktmäßig habe ich mich früh auf den Bereich Controlling konzentriert, was ja auch in meine erste berufliche Tätigkeit nach dem Studium beim Baustoffunternehmen BHS GmbH & Co. KG in Dresden mündete.

*Sie waren also erst als Controller tätig? Was ist der Unterschied zwischen Controlling und Unternehmensberatung?*

Ich war damals als Beteiligungscontroller in der Holdinggesellschaft des Unternehmens beschäftigt. Controlling ist eher zahlenlastig, aber als Controller ist man ja quasi auch Berater der Geschäftsführung, was die betriebswirtschaftliche Steuerung des Unternehmens angeht. Unternehmensberatung ist aber noch

deutlich vielschichtiger. Diese Vielfalt ist das, was mich daran reizt hat und was ich auch heute noch spannend finde.

#### *Und was machen Sie heute in Ihrer täglichen Arbeit als Berater?*

Die Umsetzung von Controlling-Instrumenten ist immer noch ein Schwerpunkt. Darüber hinaus ist meine Tätigkeit auf die betriebswirtschaftliche Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen in allen Phasen der Entwicklung ausgerichtet. Das reicht vom Gründercoaching über die Begleitung von Wachstums- und Umstrukturierungsprozessen bis hin zum Thema Unternehmensnachfolge, das aktuell eine ganze Reihe unserer Mandanten betrifft.

#### *Wie sind Sie eigentlich zu kmk gekommen?*

Ich kannte Herrn Kraatz bereits aus meiner früheren Beratertätigkeit. Wir waren damals im gleichen Unternehmensverbund tätig. 2010 hat er mir dann das Angebot unterbreitet, bei der kmk den Bereich Unternehmensberatung aufzubauen und eigenverantwortlich weiterzuentwickeln. Das war für mich eine große Herausforderung und Chance.

#### *Und wie haben Sie diese Chance genutzt?*

Wir haben den Bereich seither sehr erfolgreich etabliert und zusätzlich – über die Einbindung weiterer Spezialisten – noch mehr Beratungskompetenz in die Gruppe geholt. Heute leistet die kmk-Unternehmensberatung einen erheblichen Beitrag zum Gesamterfolg unseres Unternehmens. Den Schritt zu kmk gemacht zu haben, habe ich bis heute noch nie bereut.

#### *Was unterscheidet Sie von anderen Unternehmensberatern?*

Viele Unternehmensberater sind als Einzelkämpfer unterwegs und bieten nur ganz spezielle Leistungen an. Wir gehen einen anderen Weg: Bei kmk gibt es ein interdisziplinäres Beraterteam, in dem ganz unterschiedliche Kompetenzen zusammengeführt werden. Das reicht von Investitions- und Finanzierungsberatung über Organisations- und Personalentwicklung bis hin zu den Themen Strategie, Marketing und Vertrieb.

#### *Und wie hängen Steuer- und Unternehmensberatung zusammen?*

Da gibt es eine Vielzahl von Ansatzpunkten. Ein Beispiel aus der Unternehmensnachfolge: Für den Steuerberater stehen hier vor allem Aspekte der Gestaltung im Vordergrund, also z. B. die steuerliche Optimierung des Übergangs sowohl für den Übergeber als auch den Nachfolger. Unser Anwälte kümmern sich um alle rechtlichen Aspekte. Als Unternehmensberater kommen wir dagegen bei Kaufpreisverhandlungen, der Unternehmensbewertung und bei Finanzierungsfragen ins Spiel. Oder wir coachen den Nachfolger im betriebswirtschaftlichen Bereich. Durch ein eingespieltes Team aus Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatern können wir den Mandanten kompetent in allen Phasen der Nachfolge beraten.

#### *Steuerberater und Anwälte bilden sich häufig auch während des Berufs weiter. Wie sieht das bei Ihnen aus?*

Ganz genauso. Für unser Verständnis von Unternehmensberatung ist es unerlässlich, sich ständig weiterzubilden. Ich habe z. B. eine

Zusatzqualifizierung zum Kompetenztrainer für KMU und Unternehmensgründung an der Uni Potsdam abgeschlossen. Der Beruf des Unternehmensberaters ist ja nicht geschützt. Deshalb gibt es in unserer Branche einige schwarze Schafe, die sich nicht entsprechend qualifizieren. Aus diesem Grund bin ich auch dafür, dass es eine Ausbildung und Prüfung zum Unternehmensberater gibt, ähnlich wie bei Steuerberatern.





Silvio Lindemann, Fachanwalt für Arbeitsrecht

## Der Geschmack von Arbeitsrecht

Silvio Lindemann, 41, stammt ursprünglich aus Bad Schlema im Erzgebirge und hat in Leipzig Jura studiert. Er ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht. Schon seit 13 Jahren berät er Mandanten der pkl bei arbeitsrechtlichen Problemstellungen.

*Herr Lindemann, was bedeutet für Sie vernetzte Beratung?*

Dass ich mich voll und ganz auf mein Fachgebiet, nämlich das Arbeitsrecht, konzentrieren kann und gleichzeitig weiß, dass ich mich auf meine Kollegen im pkl-kmk-Verbund verlassen kann, wenn meine Mandanten anderweitigen Beratungsbedarf haben.

*Ist das für Sie ein Vorteil?*

Selbstverständlich. Dadurch habe ich den Kopf frei für die teilweise sehr komplizierten Fälle, die ich zu bearbeiten habe. Es ist natürlich immer besser, wenn man sich auf eine Sache konzentrieren kann und nicht die ganze Zeit „multitasken“ muss. Man ist dann einfach souveräner und auch persönlich ausgeglichener. Davon profitieren letztendlich auch meine Mandanten.

*Warum sind Sie eigentlich Anwalt geworden und warum gerade für Arbeitsrecht?*

Als junger Mensch weiß man nicht, ob die Juristerei das Richtige ist. Durch meine Familie wurde mir der Beruf schmackhaft gemacht. Nachdem ich zunächst eine technische Ausbildung abschloss und die Universität Leipzig mir ihre Tore öffnete, machte

ich das, was ich immer schon tun wollte. Das mit dem Arbeitsrecht hat sich während des Studiums herausgebildet. Es ist wie ein Geschmack, den man mag. Arbeitsrecht lag mir einfach. Es ist sehr alltäglich, weil man sowohl als Arbeitgeber als auch als Arbeitnehmer jeden Tag mit Fragen zum Arbeitsrecht konfrontiert wird.

*Wo haben Sie denn studiert?*

Ich bin im Erzgebirge geboren und aufgewachsen. Direkt nach dem Abitur bin ich 1991 zum Studium nach Leipzig gegangen. Die Universität dort reaktivierte gerade ihre alte Juristentradition. Nach nur sieben Semestern habe ich das 1. Staatsexamen gemacht und war sogar unter den besten 30 Prozent. Das hat ordentlich BAföG-Rückzahlung gespart. Danach bin ich zum Zivildienst und dann habe ich das 2. Staatsexamen gemacht.

*Nach dem Studium hat es Sie dann für einen Auslandsaufenthalt nach Singapur gezogen. Was haben Sie dort gemacht?*

Ich hatte die Gelegenheit, vier Monate als Referendar an der Deutschen Botschaft zu arbeiten. Meine Aufgaben waren sehr spannend und vielfältig. Von der Erstellung einfacher Schreiben bis hin zur Vertretung des Botschafters bei Ministertreffen war alles dabei. Singapur ist ja ein kleiner Stadtstaat, da kommt eigentlich zu jeder Veranstaltung ein Minister. Beim Drachenbootrennen war z. B. der Freizeitminister. Man sitzt deshalb automatisch immer mit sehr wichtigen Leuten zusammen. In dieser Zeit konnte ich mein Fachenglisch erheblich verbessern.

## „Ein guter Arbeitsrechtler sollte es schaffen, den Gerichtsstreit zu vermeiden.“

Silvio Lindemann

### *Wie kamen Sie dann zu pkl?*

Als ich aus Singapur zurückkam, wollte ich noch mal etwas anderes kennenlernen. Bei pkl hat man mir die Möglichkeit geboten, mich in das Insolvenzrecht einzuarbeiten. Das fand ich auch sehr spannend. Allerdings hatten wir bei pkl auch immer sehr viele Fälle aus dem Arbeitsrecht zu betreuen. Als sich dann die beiden bis-herigen Fachanwältinnen für Arbeitsrecht aus privaten Gründen verabschiedeten, übernahm ich das Fachgebiet komplett und bekam dann auch den Titel Fachanwalt für Arbeitsrecht verliehen.

### *Was bedeutet Arbeitsrecht für ein Unternehmen?*

Unser Arbeitsrecht ist in erster Linie ein Arbeitnehmerschutzrecht, das Unternehmen erheblichen Zwängen unterwirft. Die einzelnen Schutzmechanismen sind dabei in diversen Gesetzen verstreut. Es ist gigantisch. Kein Unternehmer kann sich mit diesen ganzen Gesetzen und Richtlinien auseinandersetzen. Deshalb braucht man externe Arbeitsrechtler, die sich auskennen und viel Zeit investieren, um auf dem neuesten Stand zu bleiben.

### *Womit beschäftigen Sie sich dabei konkret?*

Meine Kernklientel sind Firmen aus ganz Deutschland. Es geht häufig um Versetzungen, Entlassungen oder Verhandlungen mit dem Betriebsrat, aber auch um Sanierungen und Restrukturierung. Besonders spezialisiert bin ich auch auf die Prozessvertretung. Aber ein guter Arbeitsrechtler sollte es schaffen, den Gerichtsstreit zu vermeiden.

### *Was macht Ihrer Meinung nach noch einen guten Fachanwalt für Arbeitsrecht aus?*

Ich erlebe es immer wieder, dass Anwälte nicht die Interessen ihrer Mandanten, sondern ihre eigenen in den Mittelpunkt stellen. Ich denke dann oft: Hätte die Gegenseite jetzt einen anderen Anwalt gehabt, hätte sie eine bessere Abfindung ausgehandelt. Das sind für mich Fehler, die in erster Linie mit der Persönlichkeit des Anwalts zusammenhängen. Ein guter Anwalt ist Dienstleister seines Mandanten und nicht so sehr auf seine eigene Profilierung bedacht.

### *Was hat sich in den letzten Jahren in Ihrem Fachgebiet am meisten verändert?*

Die digitalen Arbeitsplätze erweitern das Feld natürlich – Smartphones, digitale Medien, GPS-Systeme, globale Vernetzung. Der Arbeitgeber gibt viel Kontrolle aus der Hand. Wie kann er diese zurückgewinnen, wie weit darf er gehen bei Themen wie Datenklau oder der Privatnutzung des Internets am Arbeitsplatz?

Das sind sehr spannende Themen, die in Zukunft noch eine größere Rolle spielen werden.

### *Wenn wir schon von der Zukunft sprechen, welche persönlichen Ziele haben Sie in den kommenden Jahren?*

Ich werde mich noch weiter ins Handels- und Gesellschaftsrecht einarbeiten und vielleicht einen weiteren Fachanwaltstitel erwerben. Das passt sehr gut mit dem Arbeitsrecht zusammen. Und natürlich will ich auch meine Kompetenzen im Arbeitsrecht weiter ausbauen. Meine Mandanten sind kompetente und zügige Arbeit von mir gewöhnt. Das geht aber nur, wenn man ständig bestens über die Rechtslage informiert ist. Außerdem sind mir die sogenannten Soft Skills sehr wichtig, denn sie entscheiden über die Zufriedenheit unserer Mandanten.

### *Letzte Frage: Was halten Sie eigentlich von einem gesetzlich festgelegten Mindestlohn?*

Ich bin ein Freund der Marktwirtschaft und der Tarifautonomie. In vielen Branchen existiert bereits ein Mindestlohn. Mit der Einführung eines flächendeckenden Mindestlohns bekämpft man meiner Meinung nach nur ein Symptom und nicht die Ursachen schlechter Bezahlung.



# Zwischen Funktionalität und Optik



André Thiele (links) und Ronald Werner



Die beiden Dresdner Ronald Werner (49) und André Thiele (46) gründeten im Sommer 1994 ein Unternehmen für orthopädische Schuhtechnik. Sie haben mit der Werner & Thiele GmbH ihre Zukunft in die eigenen Hände genommen. Mit großem Erfolg.

*Was haben Sie getan, bevor sie die Werner & Thiele GmbH gründeten?*

Ronald Werner: Wir haben in einer Produktionsgenossenschaft des Handwerks unsere Lehre zum Orthopädie-Schuhmachergesellen und später die Ausbildung zum Orthopädie-Schuhmachermeister absolviert.

*Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?*

Ronald Werner: Wir beschäftigen derzeit 21 Mitarbeiter, die sich auf zwei Firmen verteilen. Wir haben nämlich im Jahr 2006 unseren ehemaligen Ausbildungsbetrieb aus der Insolvenz übernommen und weitergeführt.

*Und wie hat Ihre Erfolgsgeschichte angefangen? Auf Ihrer Homepage liest man vom Aufstieg aus einer unbeheizten Doppelgarage in repräsentative Geschäftsräume. Erzählen Sie doch mal!*

André Thiele: Ja, das war tatsächlich so. Wir haben mehr oder weniger unfreiwillig den „klassischen“ Weg gewählt und in zwei Garagen im Hinterhof des Hauses begonnen, in dem eigentlich unsere Geschäfts- und Werkstatträume hätten sein sollen. Leider hatten wir die Rechnung ohne unseren damaligen Vermieter gemacht. Der hatte nämlich noch nicht einmal mit der Entkernung und Sanierung der von uns angemieteten Räume begonnen.

*Und wie haben Sie das dann gemacht?*

André Thiele: Nun ja, wir hatten unsere Arbeitsverhältnisse bereits gekündigt, die Bücher waren voll mit Aufträgen und wir standen ohne Werkstatt und Behandlungs- sowie Untersuchungsräume da. Da haben wir uns entschlossen, unsere Kunden im Hausbesuch zu betreuen.



### *Was war denn damals Ihre erste Geschäftsidee?*

Ronald Werner: Unsere erste, tragende Idee war, uns von der Masse der etablierten Mitbewerber abzusetzen, indem wir das Aussehen des orthopädischen Maßschuhs verändern. Ein orthopädischer Schuh war damals kein begehrtes Produkt. Er stellte eher eine Strafe für den Kunden mit körperlichen Unzulänglichkeiten dar. Ich spreche da aus eigener Erfahrung.

### *Was haben Sie erlebt?*

Ronald Werner: Aufgrund einer Wachstumsstörung im Kindesalter, hatte sich quasi über Nacht mein rechtes Bein entschlossen, nicht mehr weiterzuwachsen. Um den Längenunterschied meiner Beine auszugleichen, war ich schon frühzeitig auf orthopädische Maßschuhe angewiesen. Ich hatte immer nur die Wahl zwischen braunen und schwarzen Schuhen. Nach dem gewünschten Aussehen wurden meine Eltern und ich nie gefragt.

### *Und da haben Sie beschlossen, einen schönen orthopädischen Schuh zu entwickeln?*

Ronald Werner: Genau. Aufgrund dieser Erfahrungen haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, das Design des orthopädischen Maßschuhs dem eines schicken Konfektionsschuhs anzugleichen. Dies

ist uns auch größtenteils gelungen. Wir haben viele unserer vorwiegend weiblichen Kunden glücklich machen können. Ein Schuh, der dem Träger oder der Trägerin nicht gefällt, wird nicht getragen und steht zu Hause im Schuhschrank, ohne wirksam zu sein. Die Herausforderung an uns ist, das richtige Verhältnis zwischen Funktionalität und Optik zu wahren.

### *Welche Ziele verfolgen Sie darüber hinaus?*

André Thiele: Wir sind ständig bemüht, die Qualitätsstandards zu erhöhen, unsere Produkte weiter zu optimieren und die Lieferzeiten unserer Produkte, die größtenteils in aufwendiger Handarbeit hergestellt werden, zu verringern.

### *Sie produzieren aber nicht nur Schuhe?*

André Thiele: Wir haben in den letzten Jahren viel hinzugelernt und unseren Blick sprichwörtlich gehoben. Wir sind heute nicht mehr nur Orthopädie-Schuhmacher, sondern kümmern uns auch um den Rest des Körpers. Wir haben technisch stark aufgerüstet, machen Haltungs- und Laufbandanalysen und betreuen Leistungssportler. Wir kämpfen mit unserem Wissen um Zehntelsekunden, versorgen Rückenschmerzpatienten und Kinder mit Koordinationsstörungen. Dazu haben wir vor nicht allzu langer Zeit eine Physiotherapeutin eingestellt, die uns dabei unterstützt.



*Und wie groß ist die Konkurrenz in Dresden?*

André Thiele: Die Konkurrenz wächst stetig. Besonders große Sanitätshäuser drängen von außerhalb nach Dresden und versuchen, nicht immer mit legalen Mitteln, die Ärzteschaft an sich zu binden.

*Welche Besonderheiten gibt es denn in Ihrer Branche?*

Ronald Werner: Anders als in der „normalen“ Wirtschaft gibt es hier ein Viereckverhältnis, und zwar das zwischen dem rezeptierenden Arzt als Auftraggeber, der Krankenversicherung als Kostenträger, dem Versicherten als Leistungsempfänger und uns als Lieferanten. Diese Konstellation birgt für uns Risiken, da das von uns hergestellte Endprodukt die Erwartungen aller Beteiligten erfüllen sollte. Dies ist besonders im Hinblick auf den Kunden, der das Hilfsmittel von uns angepasst bekommt, nicht immer leicht. Beispielsweise werden vom Kunden oder vom verordnenden Arzt oft besondere Ausstattungswünsche geäußert, deren Kosten aber nicht vom Kostenträger übernommen werden.

*Die Herausforderung ist also, andere Wege einzuschlagen?*

Ronald Werner: Genau. Unsere derzeitige und auch zukünftige Aufgabe ist es, uns immer unabhängiger von den gesetzlichen Krankenversicherungsträgern zu machen. Durch den demografischen Wandel wird unser derzeit bestehendes Gesundheitssystem über kurz oder lang in die Knie gehen. Die Menschen werden, auch durch den Fortschritt in der Medizin, immer älter und verursachen dadurch höhere Kosten. Dagegen sinkt die Zahl der jüngeren Leute, die in die Krankenversicherung einzahlen. Es ist deshalb abzusehen, dass in naher Zukunft einige nicht lebensnotwendige Leistungen aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung gestrichen werden.

*Wer zahlt diese Leistungen denn dann?*

Ronald Werner: Diese Leistungen müssen dann teilweise oder vollständig vom Patienten aus der eigenen Tasche finanziert werden. Wir kennen das schon von einem anderen Gesundheitshandwerk: den Optikern. Früher wurden Brillengestelle und Gläser vollständig von den Krankenversicherern übernommen, es gab Kostenerstattungen für die Kassenmodelle. Mittlerweile werden die Brillengestelle nicht mehr bezuschusst, für die Gläser gibt es knapp zehn Euro pro Stück. Aus diesem Grund müssen wir unsere Produkte attraktiv und funktionell gestalten, um Interesse bei unseren Kunden zu wecken. Auch bei uns gibt es mittlerweile kostenfreie Kassenmodelle und High-End-Produkte, für die unsere Kunden Aufzahlungen

leisten müssen. Wir werden vom Handwerker dadurch immer mehr zum Berater und Verkäufer.

*Was erwarten Sie in solchen Umbruchzeiten von einem Steuerberater?*

André Thiele: In unserem Handwerk geht es ab und zu etwas holprig zu. In einem Jahr steigen die Umsätze, im nächsten sind sie ohne erkennbaren Grund im Keller. Wir erwarten von unserem Steuerberater rechtzeitige Warnungen, um drohenden Verlusten früh entgegenwirken zu können. Ebenso ist es wichtig, in guten Jahren gemeinsam in die Zukunft zu denken und gegebenenfalls Maßnahmen für kommende Investitionen zu treffen und über die Art und Weise der Finanzierung nachzudenken. Das praktizieren wir schon seit Jahren und wir können uns auf unsere Berater voll verlassen.

*Warum haben Sie die kmk als Steuerberatungsgesellschaft ausgewählt?*

Ronald Werner: Hans-Joachim Kraatz war schon bei unserem früheren Steuerberatungsunternehmen unser zuständiger Berater. Er hat uns bei unserer Steuerprüfung begleitet. Sein lockerer und sicherer Umgang mit den Prüfern hat uns schon damals fasziniert. Als sein Weggang publik wurde, gab es für uns keine wirkliche Alternative. Wir sind zur kmk gewechselt. Diesen Schritt haben wir bis heute nicht bereut.

**Werner & Thiele GmbH**

**Filiale Kesselsdorfer Straße 13**  
01159 Dresden  
Telefon: 0351 424 53 0

**Filiale Tauscher Straße 2**  
01277 Dresden  
Telefon: 0351 310 43 30

**Filiale Königsbrücker Straße 58**  
01099 Dresden  
Telefon: 0351 27 58 906

info@werner-und-thiele.de  
www.werner-und-thiele.de



Weihnachtsgrüße

# Je härter die Nuss, umso besser!

*Auch 2014 gibt es wieder was zu Beißen:  
harte Nüsse, harte Ämter – und hoffentlich  
einen harten Euro ...*

*Wir wünschen Ihnen und Ihren Lieben ein  
frohes und besinnliches Weihnachtsfest und  
einen guten Start in das neue Jahr 2014!*

**pkl**  **kmk**

Doppelte Kompetenz. Bessere Beratung.



Anzeige

Gestalten Sie sich

## Ihr individuelles Band ab 3 Meter

**Stilvolle Bänder schon ab 3,99 €**

kreatives und persönliches Geschenkband  
originelle Widmung mit dauerhaftem Aufdruck für Geburtstage oder Kundengeschenke  
als Tischdeko für Silvester, Hochzeiten oder Jubiläen  
exklusiver Bänderschmuck am Adventskranz, für Gestecke oder am Weihnachtsbaum

Entdecken Sie unsere

# BänderWelt

im Onlineshop



[www.druckbaender.de](http://www.druckbaender.de)

Impressionen aus dem Hilton-Hotel

## pkl-kmk-Strategieseminar

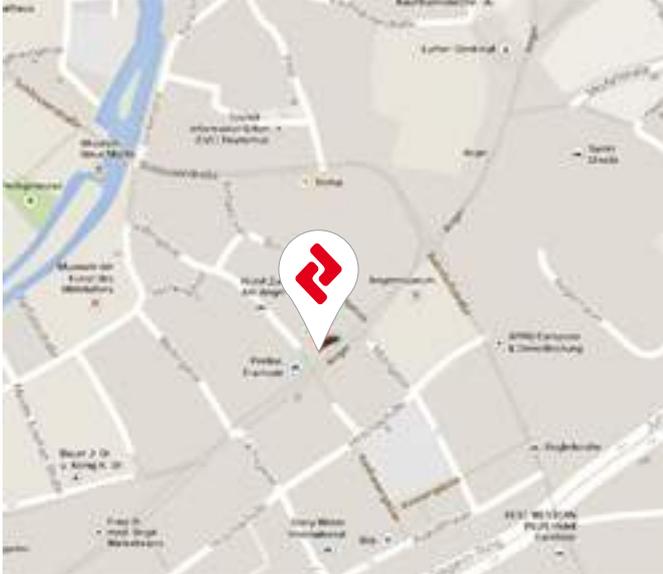
„Entspannt und effektiv miteinander kommunizieren“. So lautete das Thema unseres diesjährigen Strategieseminars, an dem knapp 100 Mitarbeiter der pkl-kmk-Unternehmensgruppe teilgenommen haben. Ziel dieses Seminars ist der gegenseitige Austausch über wichtige unternehmerische Richtungsentscheidungen und eine entsprechende Entscheidungsfindung. Bei dieser Gelegenheit sollen sich aber auch unsere Berater und Mitarbeiter besser kennenlernen, die ansonsten nur telefonischen oder E-Mail-Kontakt miteinander haben. Wir versprechen uns davon eine Verbesserung der Synergien zwischen unseren deutschlandweit verteilten Standorten. Durch die

beiden Tage begleitete uns das Team von Jörg Lauenroth, das sich auf Coachings im Bereich der innerbetrieblichen Kommunikation spezialisiert hat. Die spannenden Vorträge zu Themen wie „Überzeugend auftreten – wie verkaufe ich meine Leistung?“ oder „Stress und Burnout – wie beuge ich vor?“ wurden durch moderierte Workshops ergänzt, in die unsere Mitarbeiter aktiv eingebunden wurden. Höhepunkt des unterhaltsamen und lehrreichen Wochenendes war aber die Bekanntgabe der Bestellung von Herrn RA/StB Tim Grobbel zum Geschäftsführer bzw. von Frau StB Dana Germann zur Prokuristin, wozu wir noch einmal herzlich gratulieren möchten.



In neuen Räumen

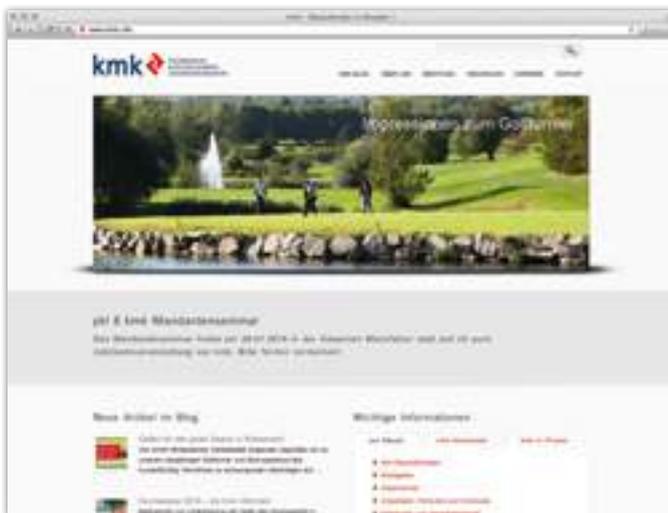
## pkl-Niederlassung Erfurt



Wir sind mit unserem Büro in Erfurt umgezogen. Unter der neuen Adresse Anger 55/56 erwarten wir Sie in der Fußgängerzone Erfurts in tollen neuen Räumen. Alle Kommunikationsdaten sind unverändert.

Aktuell im Internet

## Neue kmk-Website


[www.kmk-dd.de](http://www.kmk-dd.de)


## Veranstaltungskalender 2014

**Dienstag, 28. Januar 2014**

Mandantenseminar in der Gläsernen Manufaktur

**April 2014**

Dresdner Ostermalen

**Mittwoch, 21. Mai 2014**

6. REWE Team-Challenge

**Samstag, 12. Juni, bis Sonntag, 13. Juli 2014**

Fußball-WM in Brasilien

**Juli/August 2014**

Filmnächte Lounge am Elbufer

**Freitag, 3. Oktober 2014**

pkl-kmk-Golfturnier, Golfclub Elbflorenz, Possendorf

Änderungen vorbehalten. Aktuelle Informationen finden Sie im Internet unter [www.pkl-kmk.de](http://www.pkl-kmk.de)

### Impressum

Bildnachweise:

© pkl-kmk; © Fotolia.com – Stefan Körber, Lilya, mates;  
 © Google Maps; © iStockphoto – STEEX; © Christoph Reichelt;  
 © FOTOGRAFISCH; © haumer&konsorten GmbH;  
 © Steffen Knopek; © PR Sarrasani; © STUDIOCANAL GmbH;

Konzeption &amp; Projektmanagement:

haumer&konsorten GmbH  
[www.diekonsorten.com](http://www.diekonsorten.com)

Gestaltung:

KNOPX Designbüro, Dresden  
[www.knopx.de](http://www.knopx.de)



Doppelte Kompetenz. Bessere Beratung.

Rechtsanwälte Insolvenzverwalter Steuerberater Wirtschaftsprüfer Unternehmensberater

Berlin Bingen Chemnitz Dresden Erfurt Frankfurt Hannover Kaiserslautern Leipzig

[www.pkl-kmk.de](http://www.pkl-kmk.de)



#### Dresden

Glashütter Straße 104  
01277 Dresden  
Telefon 0351 86266-100  
Telefax 0351 86266-111  
infodd@pkl.com

#### Hannover

Bohlendamm 4  
30159 Hannover  
Telefon 0511 3539997-0  
Telefax 0511 3539997-77  
infoh@pkl.com

#### Erfurt

Anger 55/56  
99084 Erfurt  
Telefon 0361 658519-0  
Telefax 0361 658519-11  
erfurt@pkl.com

#### Dresden-Altstadt

Bergstraße 76  
01069 Dresden  
Telefon 0351 89959-0  
Telefax 0351 89959-50  
info@kkm-dd.de

#### Dresden-Neustadt

Turnerweg 8  
01097 Dresden  
Telefon 0351 80312-24  
Telefax 0351 80312-54  
info@kkm-dd.de

#### Leipzig

Philipp-Rosenthal-Straße 9  
04103 Leipzig  
Telefon 0341 993927-0  
Telefax 0341 993927-29  
infol@pkl.com

#### Berlin

Mauerstraße 76  
10117 Berlin  
Telefon 030 8575960  
Telefax 030 8537088  
info@pkl.com

#### Bingen

Veronastraße 10  
55411 Bingen  
Telefon 06721 30899-0  
Telefax 06721 30899-29  
bingen@pkl.com

#### Kreischa

Spitzbergstraße 1  
01731 Kreischa  
Telefon 035206 3930-0  
Telefax 035206 3930-29  
info@kkm-dd.de

#### Berlin

Alt-Kaulsdorf 51  
12621 Berlin  
Telefon 030 720212-261  
Telefax 030 720212-268  
info@kkm-dd.de

#### Frankfurt

Hochstraße 31  
60313 Frankfurt am Main  
Telefon 069 9349014-0  
Telefax 069 9349014-40  
frankfurt@pkl.com

#### Chemnitz

Reichsstraße 35  
09112 Chemnitz  
Telefon 0371 23521-030  
Telefax 0371 23521-139  
chemnitz@pkl.com

#### Kaiserslautern

Schumannstraße 7 - 9  
67655 Kaiserslautern  
Telefon 0631 3176-304  
Telefax 0631 3176-033  
kaiserslautern@pkl.com

[www.pkl.com](http://www.pkl.com)

[www.kkm-dd.de](http://www.kkm-dd.de)



Verband  
Insolvenzverwalter  
Deutschlands e.V.



ISO 9001:2008 zertifizierte  
Rechtsanwaltskanzlei  
und Insolvenzverwaltung