

'Es geht nicht darum, sich einen Titel auf die Visitenkarte zu schreiben'

(STB Web) Vor anderthalb Jahren trat die Fachberaterordnung in Kraft. Seither können Steuerberater Fachberater-Titel in den unterschiedlichsten Segmenten erwerben. Steuerberaterin Sonja Riehm aus Berlin entschied sich dafür, sich zur "Fachberaterin für den Heilberufsbereich (IFU / ISM)" weiter zu qualifizieren. Kein unaufwändiges Unterfangen, wie STB Web im Interview erfuhr.

STB Web:

Frau Riehm, Sie haben sich dafür entschieden, einen Fachberater-Titel zu erwerben. Weshalb?

StBin Sonja Riehm:

Für mich ist es selbstverständlich, mich zu spezialisieren, genauso wie Rechtsanwälte, oder meine eigenen Mandanten, die Ärzte, es tun.

STB Web:

Was versprechen Sie sich davon?

Riehm:

Zunächst ist es eine große persönliche Bereicherung. Ich stamme aus einer Zahnarztfamilie, so dass ich den Heilberufen natürlicherweise sehr nahe stehe. Die Fachberater-Ausbildung absolviere ich, weil ich Ärzte tatsächlich sehr fundiert in ihren brachenspezifischen Fragestellungen beraten will.

STB Web:

Haben Sie dafür ein Beispiel?

Riehm:

Sie müssen sich vorstellen, dass viele Ärzte die unübersichtlichen Quartalsabrechnungen, die sie von den Kassen bekommen, selbst nicht verstehen. Wenn Sie als Steuerberater diese Abrechnungen nicht nur korrekt verbuchen, sondern auch erklären können, bieten Sie Ihrem Mandanten echten Nutzen. Und das kommt extrem gut an. Eine unserer Mandantinnen, eine psychologisch ausgerichtete Psychotherapeutin war ganz begeistert, als sie die entsprechenden Fachtermini in ihrer Fibu wiedergefunden hat.

STB Web:

Werbung dürfen Sie aber mit dem Titel nur nach Vorgaben betreiben...

Riehm:

Ja, das gibt das Berufsrecht vor. Es geht aber auch nicht darum, sich einen weiteren Titel auf die Visitenkarte zu schreiben, damit diese voller wird. Es geht darum, sich fachlich wirklich weiterzuqualifizieren und dabei über den Tellerrand hinauszuschauen.

STB Web:

Das bedeutet, sie wollten den Titel gar nicht auf Ihre Visitenkarte schreiben?

Riehm:

Abgesehen davon, dass es natürlich als Zusatz zum "Steuerberater" auch - noch - nicht erlaubt ist, würde ich wahrscheinlich ohnehin davon absehen, ja. Es gibt Foren im Internet, die genau dieses Thema diskutieren. Darin kommt auch die Sorge zum Ausdruck, dass manche Mandanten einen ganz schnell als zu stark spezialisiert wahrnehmen, der eben nur eine Sache kann. Insofern sollte man sich genau überlegen, wann und

bei wem man mit einem solchen Titel wirbt.

STB Web:

Sie absolvieren gerade den Lehrgang zum Fachberater für den Heilberufebereich am IFU-Institut in Hamburg. Welche Inhalte umfasst der Fachberaterlehrgang denn?

Riehm:

Im Wesentlichen geht es um das Wissen, das Ärzte im betriebswirtschaftlichen Bereich benötigen. Das können Sie natürlich im Grunde hinterher auch auf die Kanzlei anwenden - Qualitätsmanagement etwa. Außerdem ging es einen ganzen Tag lang nur um die neuesten Erkenntnisse in der Medizin, das war sehr interessant.

STB Web:

Aber auch nützlich? Sehen Sie bei den Inhalten der Ausbildung Verbesserungspotenzial?

Riehm:

Nein, die Inhalte sind perfekt. Wenn tatsächlich etwas gefehlt hat, dann hätten es ein paar mehr praktische Fälle sein dürfen. Aber das gesamte Beratungs-Know-how haben wir bekommen.

STB Web:

Die Anforderungen sind insgesamt sehr hoch, nicht?

Riehm:

Ja, besonders wenn man die zeitliche Belastung neben dem Kanzleialltag bewältigen muss. Insgesamt erfordert der Fachberaterlehrgang 120 Stunden Anwesenheit - mit strengen Kontrollen am Vor- und Nachmittag. Außerdem fallen zwei Prüfungen an - eine habe ich schon bestanden, die andere steht noch ins Haus. Und es ist keineswegs so, dass alle Teilnehmer bestehen. Analog zu der Spezialisierung im Bereich der Anwälte und Ärzte muss man zudem noch die entsprechenden Fallnachweise erbringen.

STB Web:

Können Sie denn Kollegen einen Fachberaterlehrgang empfehlen?

Riehm:

Ja, sofern man sich für den Bereich interessiert, ist das eine gute Sache, die ich uneingeschränkt empfehlen kann. Allerdings sollte man den Aufwand, der damit verbunden ist, nicht unterschätzen und sich genau überlegen, wer während der Abwesenheit den Kanzleialltag organisiert.

STB Web:

Frau Riehm, vielen Dank für das Gespräch.
Das Gespräch führte Alexandra Buba, STB Web.

Hinweise zur Gesprächspartnerin

Steuerberaterin Dipl.-Kff. Sonja Riehm hat als Tochter einer Zahnarztfamilie bereits seit ihrer Kindheit tiefes Wissen in der Zahnmedizin und dem praktischen Praxismanagement aufbauen können. Motiviert sich in dieser Richtung weiteres Wissen anzueignen, studierte sie Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Bielefeld und Köln mit den Schwerpunkten betriebliche Steuerlehre, Unternehmensrechnung (Controlling) und Wirtschaftspsychologie.

Im Anschluss an das Studium war sie mehrjährig in renommierten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften tätig, bevor Sie sich entschloss, ihr Know how aus der Kombination von steuerlichem, betriebswirtschaftlichem und zahnmedizinischem Wissen dafür einzusetzen, Heilberuflern eine umfassende und hochqualifizierte Beratung in eigener Kanzlei anzubieten. Außerdem ist sie Autorin zahlreicher Fachartikel und Bücher, u. a. des Buches "Bankkredit adieu! Die besten Finanzierungsalternativen: Neue Wege für die Kapitalbeschaffung".

Kontakt

RIEHM Steuerberatungskanzlei StBin Dipl-Kff. Sonja Riehm

Mariendorfer Damm 11212109 Berlin Postfach 42 40 14 12082 Berlin

T: 030 - 70 07 58 97 OF: 030 - 70 07 58 97 1

E-Mail: info@riehm-steuerberatung.de Web: www.riehm-steuerberatung.de

Artikel vom: 21.01.2009

Original-URL: <http://www.stb-web.de/fachartikel/article.php/id/3087>