

SteuerNummer 2024



➔ Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Zahlen, mit denen wir tagtäglich umgehen, sprechen eine sachliche, klare Sprache. Und so könnte es leichtfallen, nüchtern in die Welt zu blicken, nach Effizienz und Nützlichkeit zu fragen, Kühle und Distanz walten zu lassen. Das ist nicht unser Weg. Zu wichtig ist uns der Mensch als eigentlicher Fokus unserer Arbeit. In dieser Ausgabe der Steuernummer schauen wir deswegen genauer hin: was macht ein wertschätzendes Miteinander aus? Was hat die Atmosphäre an einem Arbeitsplatz mit Gesundheit, Wohlbefinden und Zufriedenheit zu tun? Und in Zeiten von Canva, Chat GPT und anderen KI-Werkzeugen: quo vadis, Mensch, wirst du bald Geschichte sein?

Wir haben wieder viele spannende Perspektiven gefunden, in der Kanzlei und darüber hinaus. Danke, dass Sie mit auf Spurensuche gehen!

Und wie immer:
viel Freude beim Lesen!

Maria Scheffner-Freund
Für Bürkle & Partner

➔ So erreichen Sie uns:

Bürkle & Partner
Steuerberater mbB

Ottlienhof 1, 73728 Esslingen
Tel. 0711 3969250
Fax 0711 3969259
info@steuerberater-buerkle.de
www.steuerberater-buerkle.com

B & P Herbstseminar eröffnet ein weites Themenspektrum

➔ Künstliche Intelligenz trifft menschliche Kompetenz

Lebenslanges Lernen ist bei Bürkle & Partner nicht nur eine Frage individueller Fortbildungen. So wichtig die fachspezifische Weiterqualifikation ist und so konsequent sie verfolgt wird, so zentral ist auch die Zusammenkunft zum jährlichen Herbstseminar, um größere Themenkomplexe im Team anzupacken – seien sie technologisch oder ganz menschlich.

In Sachen KI scheint es für Laien nur zwei Extreme zu geben: Die drohende Gefahr einer Übernahme der Maschinen in allen Lebensbereichen einerseits. Und andererseits die öffentlichkeitswirksamen Pannen einzelner Anwendungen, die an der Kompetenz der Programme grundlegend zweifeln lassen. Dass die Wahrheit wie immer in der Mitte liegt, durfte das Kanzlei-Team beim diesjährigen Herbstseminar mit dem IT-Experten Fabian Zentel erfahren. Speziell auf das Thema Steuerberatung angewandt wurde deutlich, dass an der Nutzung geeigneter Werkzeuge gerade für mittelständische Kanzleien kein Weg vorbeiführt; zu gewinnbringend sind die Möglichkeiten, sich bei Recherchen, Außenkommunikation oder administrativen Standardprozessen unter die Arme greifen zu lassen. Dabei ist ein geübter Umgang gefragt, denn so selbstsicher sich manche KI beim Generieren von Inhalten gibt, so trügerisch ist dieser Schein oft. Dann gilt es, das Hilfreiche vom Irreführenden zu trennen. Gerade komplexe Inhalte des Steuerrechts übersteigen die Kompetenz der genutzten Tools. Wer aber in den Beratungsinhalten sattelfest ist, wird mit der KI rasch eine kundige Zuarbeiterin finden, die das zugrundeliegende Faktenwissen gut und verständlich für das Gegen-

über aufbereiten kann. Im Dialog mit Fabian Zentel wurden Chancen und Grenzen der neuen Technologie lebhaft diskutiert, um zu einer Nutzungspraxis zu gelangen, die wertvolle Ressourcen für die menschnahe Arbeit mit der Mandantschaft freisetzen kann, ohne Qualität, Sicherheit und Individualität der Betreuung zu schmälern – sondern im Gegenteil zu verbessern.

Am zweiten Tag schloss das Seminar dann mit einem ganz anderen Themenschwerpunkt ab. Gründer Peter Bürkle sprach mit der Belegschaft über Vorsorge, Erbschaft und Lebensplanung, nicht nur im Hinblick auf den Beratungsfall, sondern ganz persönlich. Allzu schnell wird der Blick nach vorne im Alltag vergessen, allzu schnell eine Vorbereitung auf Krankheit oder Notlagen aus den Augen verloren. Thematisiert wurde etwa die Wichtigkeit der sogenannten Generalvollmacht und Patientenverfügung, aber auch die Notwendigkeit eines Testaments beispielsweise bei minderjährigen Kindern. Der augenöffnende Dialog schuf Raum für sensible Fragen. Und rundete ein abwechslungsreiches Seminar ab, das viele Denkanstöße für die gemeinsame Arbeit am Ottlienhof mit sich brachte. ■



Medizin und Unternehmerintum mit klarem Leitgedanken

➔ „Veränderung muss man erklären“



**Dr. med. Sonia Schrödel –
Fachärztin für Allgemeinmedizin**
Plochinger Straße 115
73730 Esslingen am Neckar
www.drshroedel.com

Als Dr. Sonia Schrödel Anfang des Jahres ihre Hausarztpraxis in der Plochinger Straße übernahm, krepelte sie den Alltag für die Patienten und das Team gründlich um. Von Aufnahmegespräch bis Zettelwirtschaft gab es viele Entscheidungen zu treffen, um Räume, Kommunikationswege und Strukturen nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten. Welche Prinzipien sie dabei gelenkt haben, was eine moderne Praxis ausmacht und warum eine starke, ganzheitliche Design-Idee auch in ihrer Branche mehr ist als eine Spielerei, erklärt sie im Interview.

B&P: Frau Schrödel, fangen wir am Anfang an. Vom ersten Gedanken zur Öffnung der Pforte, wie gestaltet sich so eine Praxisübernahme?

Dr. Schrödel: Am Anfang steht die Entscheidung: Möchte ich mich selbstständig machen, möchte ich die Verantwortung, aber auch das Risiko tragen? Wenn man dazu erst einmal „ja“ gesagt hat, muss sich natürlich die richtige Gelegenheit geben und es braucht den Mut im Moment, sie dann auch anzunehmen. Ab dann kommen die Verträge, Anträge, Formulare. In meinem Fall hat die Einschätzung von Bürkle & Partner den ganzen Prozess hindurch geholfen. Das gibt einfach Orientierung, ob alles passt.

B&P: Ab dann hat sich hier ja einiges getan. Neben der Allgemeinmedizin ist die ästhetische Medizin Ihr Fachgebiet. Sie haben eine neue Homepage aufgesetzt, auf der Sie beide Bereiche vorstellen, die Praxis neu möbliert, die Arbeitskleidung angepasst, alles in einer gemeinsamen Optik. Was hat Sie dabei geleitet – und wie waren die Reaktionen?

Dr. Schrödel: Zunächst ist es normal, dass ein Teil der Patienten die Praxis wechselt. Besonders viele waren es aber bei uns nicht. Als wir angefangen haben, die Terminvergabe anders zu handhaben, mussten wir das schon hin und wieder erklären, es war eben ungewohnt. Wir sind bei der Terminvergabe sehr konsequent und priorisieren durch unser etabliertes Fragensystem ganz gezielt. Wenn Patienten ohne Termin vorstellig werden und es sich nicht um einen Notfall handelt, bekommen Sie einen passenden Termin, je nachdem, um welche Beschwerden es sich handelt. So werden Notfälle direkt behandelt und länger bestehende Beschwerden zeitnah eingeplant. Nicht alle wollen sich darauf einlassen, wir machen aber die Erfahrung, dass dieses Vorgehen den meisten einleuchtet und sehr geschätzt wird, da dadurch die Wartezeiten deutlich kürzer sind und wir mehr Zeit in der Sprechstunde für die Patienten haben.

B&P: Und die neue Optik von Homepage und Praxis, wie passt die in dieses Bild?

Dr. Schrödel: Bei der Einrichtung war es mir wichtig, dass man sich wohlfühlen kann. Das gilt für mein Team und mich, das gilt für die Patienten. Arzt-

praxen verdienen Geld, da ist es nur fair, etwas zurückzugeben und wertiges Interieur zu schaffen. Die Menschen sollen sich geschätzt fühlen. Es wird schnell hektisch, wenn wir nicht für sehr eindeutige Strukturen sorgen und auch bei den Patienten Ruhe und Entspannung schaffen. Die klare Linie im Design hilft uns allen dabei, die Klarheit und den Fokus zu bewahren, den wir anstreben: aufgeräumt, modern und wertig. Das ist unsere Identität, nach innen und nach außen.

B&P: Dieser Fokus auf die Optik passt ja auch zu Ihrem zusätzlichen Schwerpunkt. Ist es im Wellness- und Selfcare-Zeitalter überhaupt noch wichtig, die Allgemeinmedizin und die ästhetische Medizin so scharf zu trennen?

Dr. Schrödel: Unbedingt – darum mache ich das auch mit den verschiedenen Logos und Praxischildern deutlich. Manche denken trotzdem, wir hätten hier einen Beauty-Salon, das ist einfach falsch. Aber es stimmt schon, dass beides eigentlich zusammenhängt und es bei Botox, Fillern und Eigenplasmabehandlungen nur zum Teil um Eitelkeiten geht. Zwar wollen wir natürliche Schönheit fördern und erhalten - und Selbstvertrauen stärken. Darüber hinaus kann Botox aber zum Beispiel auch bei Migräne helfen oder übermäßiges Schwitzen, das sozial hemmt, lindern. Wir merken hier: wenn erstmal Vertrauen besteht, werden die Leute offener und neugieriger. Und überwinden Vorurteile.

B&P: Über die moderne Praxis kann man nicht sprechen, ohne die Digitalisierung zu streifen. Wie geht es damit voran im Gesundheitswesen?

Dr. Schrödel: Man kann schon vieles automatisieren. An anderer Stelle macht das weniger Sinn. Wenn die Patienten zum Beispiel selbst Termine reservieren können, bringt das nur Chaos, weil wir eben nicht vorbesprechen und dann priorisieren können. Dafür hilft die digitale Krankenkassenkarte gerade älteren Menschen sehr. Wichtig ist: wir müssen konsequent bleiben, digitale Systeme und Automatismen auch zu nutzen. Uns selbst gegenüber, den Patienten gegenüber. Dann ist die Entlastung am größten.

B&P: Frau Doktor Schrödel, haben Sie vielen Dank für das Gespräch!

Dr. Schrödel: Gerne doch. ■

Bürkle & Partner im Gespräch

➔ Gelernt, gewagt – geschafft!

Das Steuerberaterexamen ist berüchtigt für seinen Umfang, seine Komplexität und die hohe Belastung, die Vorbereitung und Teilnahme bedeuten. Lucas Thürsam ist den Weg in diesem Jahr erfolgreich gegangen und damit der neuste Steuerberater im Team von Bürkle & Partner. Nun gibt er Einblicke in den Prozess und erzählt, wie es sich anfühlt, wenn während der Klausuren die Sitznachbarn nach und nach das Handtuch werfen.



„Relaxen“ ist sprachlich betrachtet ein Fremdwort, auch wenn es längst in den deutschen Alltagsgebrauch Einzug gefunden hat. Ein Fremdwort war es aber auch im übertragenen Sinne lange Zeit im Leben von Lucas Thürsam. Umso entspannter sitzt der Einunddreißigjährige nun im Konferenzzimmer bei einem Kaffee, wenn er von den anstrengenden Monaten erzählt, die hinter ihm liegen. „Es ist schon rein körperlich herausfordernd“, sagt er, und meint die vielen Extrastunden, die Wochenendkurse, die sechsstündigen Übungsklausuren

zwischen Vollbeschäftigung und dezimiertem Privatleben – alles in Vorbereitung auf den Abschluss als Steuerberater. Dazu kommt der immense Druck: Mehrere schriftliche und mündliche Aufgaben sind am Ende zu bestehen, wird nur eine in den Sand gesetzt, ist das ganze Vorhaben gescheitert. „Viele geben auf. Wer frühzeitig abbricht, hat keinen Fehlversuch“, erklärt Lucas, „und abgeschlossene, aber nicht bestandene Prüfungen sind auf drei Versuche begrenzt.“ Um ihn herum wurde es leer, während sich drei Tage lang hochspezialisierte Sachverhalte aus dem internationalen Steuerrecht an Sonderfälle zu Erbschaft, Bilanzierung und Vermögensüberträge reihten. „Man selbst hat gar nicht viel Orientierung: was wird genau erwartet, worauf sollte der Fokus liegen? Aber es bleibt ja nicht viel übrig: das muss man dann durchziehen.“ Zu viel ist schließlich hineingeflossen in die Vorbereitung. Ein bisschen Glück braucht es wohl, nicht zu denen zu gehören, die dennoch aufgeben, bei umfangreichem Stoff und spitzfindiger Korrekturlinie. Doch in den Worten Senecas: „Glück ist, was passiert, wenn Vorbereitung auf Gelegenheit trifft.“ Und am Ende haben sich die Zusatzschichten und Seminare gelohnt. Und Lucas Thürsam hat sein auf Eis gelegtes Leben zurück. „Erstmal habe ich meine Hobbys wiederentdeckt“, schmunzelt er. Tennis, Reisen,

freie Abende: mit dem Abschluss in der Tasche und einer neuen Wertschätzung für selbstverfügte Zeit kann er all das nun in vollen Zügen genießen. Die eigentliche Arbeit in neuer Rolle kommt dabei nicht zu kurz. Was er vorher zugearbeitet hat, verantwortet er jetzt. Er tut das mit neuem Selbstvertrauen und erlernten Tugenden: „Ich nehme mir gerne Zeit für Recherchen und mag es, auf die Suche nach der idealen Lösung zu gehen.“ Das hat ihn schon im Studium in Ingolstadt für den Beruf motiviert. Statt zu einem großen Unternehmen wollte er in eine mittelständische Kanzlei mit direktem Kontakt, wie Bürkle & Partner eine ist. Wenn ein enges, vertrautes Verhältnis entsteht, macht die Arbeit am meisten Spaß – auch weil das Lernen nicht endet und der viele Hirnschmalz und Fleiß jetzt in hauptverantwortlich betreute Abschlüsse fließt. „Das beste Kompliment ist: schöne Aufarbeitung! Wir machen die Dinge verständlich und erklären auch den Prozess. Wenn das gesehen wird, freue ich mich.“ Nicht nur deshalb macht Lucas Werbung für den Job, gerade im Zuschnitt, den er gewählt hat, der zehrenden Abschlussklausuren zum Trotz. Vielleicht der größte Vorteil: „Du wirst deinen Beruf nie erklären müssen“, sagt er. Dabei lacht er verschmitzt. Und klingt ganz und gar – relaxed. ■

Bürkle & Partner stellen sich vor

➔ Konsens im Beruf, Kontrast im Privaten



Heike Krug und Alison Karabetyan teilen sich in der Kanzlei zusammen mit Christine Wörner-Risek ein Arbeitszimmer. Dabei sind sie füreinander mehr geworden als Tischnachbarninnen, sie halten sich gegenseitig den Rücken frei und lernen voneinander.

Eigentlich sollte da eine Lücke sein, in Arbeitseinstellung und Lebenswelten. Als Alison Karabetyan 2021 als Steuerassistentin bei Bürkle & Partner anfang, war die Steuerfachangestellte Heike Krug schon über dreißig Jahre dabei. Praktikum, Aus-

bildung, Festanstellung – sie hat alle Etappen mitgemacht. Zum Glück scheinen sich die beiden Kolleginnen für die allgemeine Wahrnehmung davon, wie sich Generationen angeblich unterscheiden und missverstehen, nicht besonders zu interessieren. „Ich war direkt mit Heike in einem Zimmer“, erinnert sich Alison Karabetyan an ihre Anfangsphase in der Kanzlei, „und es hat gleich gepasst!“ Darin sind sich die beiden einig – und profitieren seitdem täglich voneinander.

Das Lernen und die Unterstützung gehen in beide Richtungen. „Heike kennt die ganzen Vorgänge und Systeme auswendig, sie hat so viel Fachwissen“, sagt Alison Karabetyan. Heike Krug gibt gerne ein Kompliment zurück: „Alison ist im Digitalen zuhause und hat da überhaupt keine Berührungangst“. Diese gegenseitige Achtung zahlt sich aus, wenn die beiden sich, in ihren Tätigkeiten unterstützen. Aufgaben können voller Vertrauen nahtlos übertragen und weiterbearbeitet werden, so genau kennen die beiden inzwischen ihre Ar-

beitsweisen, verstehen die Ablagesysteme, Notizen und Prioritäten der Anderen. So sind auch bei Urlaub oder Krankheit immer alle Jobs in guten Händen.

Dieser Einklang mag überraschen, unterscheiden sich die beiden Kolleginnen in ihren privaten Interessen doch sehr. Eine gemeinsame Musik-Playlist für den Büroalltag zusammenzustellen, würde beispielsweise sicher schwerfallen. Während Alison Karabetyan auf Metal- oder Indie-Bands schwört, kann sich Heike Krug für Schlager und deutschen Punkrock begeistern. Wo Erstere im Urlaub am liebsten auf langen Roadtrips fremde Länder erkundet, ist Letztere in der freien Zeit eher auf einer Bergwanderung zu finden. Doch wie schon die Generationenlücke im Alltag kein Blatt zwischen beide bringen kann, stellen auch diese Unterschiede kein Problem dar. Die Zusammenarbeit ist geprägt vom Gemeinsamen: System, Struktur und Liebe zum Detail. Und nicht zuletzt von grenzenloser gegenseitiger Wertschätzung. ■

Floristik mit Fingerspitzengefühl

→ Der Zauber des vergänglichen Moments



HILDEBRAND

B&P: Sarah, du hast zum Gespräch einen Blumenstrauß mitgebracht – vielen Dank! Auch fürs ungeübte Auge ist direkt zu erkennen: er ist wirklich außergewöhnlich schön. Wie komponierst du sowas, was leitet dich?

SH: Sehr gerne doch! Bei mir stehen immer die Farben im Zentrum. Und eine genaue Abstimmung der Blüten. Welche steht im Zentrum, welche bilden eher einen Rahmen? Das ist wie bei einem Schauspiel, es gibt nicht nur Hauptrollen. Aber jede Figur ist trotzdem wichtig. Ich mag es, auch unkonventionell zu arbeiten und mich von den Blumen, die ich habe, inspirieren zu lassen. Dabei mag ich es spontan und natürlich, es muss nicht alles perfekt sein.

B&P: So ein kreativer, freier Prozess braucht sicher viel Handwerk. Wie ist dein Werdegang als Floristin?

SH: Zunächst habe ich eine Ausbildung gemacht. Im Blumengeschäft zu arbeiten war dann aber viel Routine, wie kochen nach Rezept. Mir hat genau diese Freiheit oft gefehlt. Ich habe noch ein Studium als Landschaftsplanerin gemacht, das war mir aber zu wenig haptisch. Nebenher habe ich kleine Dienstleistungen angeboten. Naja, es wurde dann etwas mehr draus...

B&P: ...und heute belieferst du von Firmenevents über Hochzeiten Veranstaltungen, hast dazu viel Abo-Kundschaft. Was steckt für Büros oder Praxen dahinter, in frische Pflanzen vom Profi zu investieren?

SH: Ich denke, dass es viel um Wohlbefinden und Wertschätzung geht. Kundschaft und Mitarbeitende sollen ja gerne in den Räumen sein. Pflanzen sind vergänglich, man schafft damit immer auch ein Innehalten und ein Bewusstsein für den Moment. Das funktioniert am besten, wenn ich

In zahlreichen Esslinger Büros und Arztpraxen, Geschäften und Cafés ist Sarah Hildebrand allwöchentlich zu Besuch. Sie bringt in Form ihrer Blumenarrangements Farben und Frische mit, passend zur Saison und mit geübtem Auge für den jeweiligen Raum. Auch bei Bürkle & Partner ist sie für den besonderen Flair zuständig – in einer zunehmend digitalen Welt eine unschätzbare Erinnerung an die Magie des Natürlichen.

die Bedürfnisse der Kunden besser kennenlerne und die sonstige Einrichtung auch – dann passen die Blumen zum Ort und helfen, die gewünschte Stimmung herzustellen oder zu stärken.

B&P: Blumen sind vergänglich, das stimmt, aber der Wunsch nach ihnen scheinbar universell und zeitlos. Gibt es Trends in deiner Branche – und wenn ja, wie schnelllebig sind sie?

SH: Bestimmt nicht so schnell wie zum Beispiel bei Kleidung – aber klar, jede Saison, vor allem im Eventbereich, bringt etwas Neues. Gerade wird viel mit frischem Obst gearbeitet, sogar mit Gemüse. Ich muss da nicht allem hinterherlaufen. Es gab eine Weile viele gefärbte Blüten, das fand ich schlimm. Aber es ist grundsätzlich spannend, mich inspirieren zu lassen. Nicht nur von dem, was andere Florist:innen machen, überhaupt von Farben, von den Jahreszeiten. Mein Handy ist nach jeder Reise voller Fotos von interessanten Farbkombinationen von dort, wo ich war.

B&P: Das Abo und das Einzelevent – was unterscheidet beide in den Anforderungen?

SH: Erstmal das Gemeinsame: Es geht immer um die richtigen Akzente für den richtigen Kontext. Bei den Abos habe ich normalerweise mehr kreativen Spielraum, weil eine Vertrauensbasis entsteht. Es gibt ein Café, in dem eine Stammkundin gerne kommt, wenn ich neue Blumen bringe, weil sie sich darauf freut. Ein Event bringt oft klare Vorstellungen mit sich und neue Locations; das macht gemeinsam die Abwechslung und die Herausforderung aus.

B&P: Wir freuen uns jedenfalls immer auf deine Blumen. Danke für deine Zeit – und den Strauß!

SH: Mit dem passiert noch was – der blüht ja später erst richtig auf! Viel Freude damit!

HILDEBRAND

Esslinger Straße 9 · 73773 Aichwald-Aichschieß
www.eventfloristik-esslingen.de
Instagram: @hildebrand.official

→ Impressum

Herausgeber
Bürkle & Partner Steuerberater mbB

Ottlienhof 1, 73728 Esslingen
Tel. 0711 3969250
Fax 0711 3969259
info@steuerberater-buerkle.de

www.steuerberater-buerkle.com
www.facebook.com/SteuerberaterBuerkle
www.instagram.com/
buerkle.partner.esslingen

Texte und Fotos

Bürkle & Partner – Maria Scheffner-Freund,
Alison Karabetyan, Heike Krug, Lucas
Thürsam, Dr. med. Sonia Schrödel, Sarah
Hildebrand, Niklas Ehrentreich,
Andrea Wittstruck, Jana Könekamp,
@light_drunk_photography

Auflage 1.000 | Winter 2024

