



## IMR281: Dennis Pohlmann, Franziska Karsten

IMR281: Zusammenarbeit von Juristen und Steuerberatern, Kommunikation mit der Finanzverwaltung,  
Unterwäsche als Berufsbekleidung?

Episode 281 | Gäste: Dennis Pohlmann, Franziska Karsten | Arbeitgeber: Esche Schümann  
Commichau | Veröffentlicht: 27.1.2025

---

[00:10] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Podcast-Folge. Ihr wisst, wie mein Name ist, der ist noch immer Marc Ohrendorf und heute sitze ich bei einer alten, bekannten Kanzlei sozusagen in Hamburg, nämlich bei Esche, wo ich auch letztes Jahr schon für einen Live-Podcast zu Gast sein durfte. Und das ist immer sehr, sehr schön hier bei euch an diesem jetzt schon fast dunklen Nachmittag gegen Ende des Jahres. Aber es ist deswegen schön, weil ihr spannende Themen mitbringt. Und das spannende Thema heute soll so ein bisschen das Steuerrecht werden. Und dafür habe ich mir zwei Gäste ins, in Anführungszeichen, Studios, eher im Konferenzraum, geholt. Nämlich Franziska Carsten. Hallo Franziska.

[00:50] Franziska Karsten:

Hallo Marc.

[00:51] Marc:

Und Dennis Pohlmann. Hallo Dennis.

[00:53] Dennis Pohlmann:

Hallo Marc.

[00:54] Marc:

Joa, wir fangen mal ganz vorne an. Also ihr beiden, ihr macht sozusagen irgendwas mit Steuern. Franziska, wo hast du diese Reise begonnen?

**[01:03] Franziska Karsten:**

Ja, relativ früh würde ich sagen. Ich habe die Reise begonnen nach meinem Abitur. Da stellte sich natürlich die Frage, was macht man? Studiert man? Wo geht es hin? und meine Eltern, die sind beide nicht Akademiker und ich habe noch heute die Worte meiner Mutter in den Ohren, die irgendwie meinte, Kind, mach bitte erst eine Berufsausbildung. Danach kannst du gerne studieren, aber dann hast du schon was Handfestes und dann, falls das mit dem Studium nicht klappen sollte, kannst du darauf zurückgreifen. Ja, gesagt, getan und ehrlich gesagt, meine Eltern hatten ein kleines Unternehmen und da kam der Steuerberater mit dem Porsche vorgefahren. Das war früher so. Es gehörte sich zum guten Ton eines Steuerberaters. Ich will jetzt nicht sagen, dass der Porsche mich getriggert hat, aber es war was mit Zahlen. Es war für mich irgendwie klar, man hatte Leistungskurs, es musste was mit Zahlen sein, mein Berufsweg. Und sicherlich fand ich den Porsche auch ganz nett. Und es war eine Berufsausbildung, die man dort in diesem Beruf weg machen konnte, nämlich Steuerfachangestellte. Und deswegen habe ich mich dann beworben, auch weg von zu Hause. Ich komme aus einem kleinen Ort von der Ostseeküste und habe mich dann bewusst entschieden, für eine Berufsausbildung in Hamburg zu bewerben bei zwei, drei Kanzleien, Steuerberatungskanzleien. Ja, und habe auch Zusagen bekommen und habe dann eben mit 19 von zu Hause ausgezogen nach Hamburg in die große weite Welt und habe eben ganz klassisch als Steuerfachangestellte eine Berufsausbildung begonnen. Zweieinhalb Jahre. Das ist so der verkürzte Weg, den man machen kann, wenn man Abitur hat und ich weiß, es ist näher Jungfernstieg, also super zentral. Und so habe ich den Weg begonnen, die Steuerwelt einzutauchen und fand das vom ersten Moment sehr interessant. Also in der ersten Woche wurde mir mitgegeben, als Steuerberater, wenn du da irgendwann mal hinkommen würdest, bist du die Mischung zwischen Banker und Jurist und du weißt alles von deinen Mandanten, du siehst alles. Und das waren so gleich in den ersten Wochen, ja, so irgendwie die Erfahrungen, wo ich sagte, ja, hier fühle ich mich wohl und da war ich mir ganz schnell sicher, dass ich das, glaube ich, auch sehr lange machen werde, das Thema Steuern.

**[03:13] Marc:**

Wir haben hier in dieser Folge die Besonderheit, dass ihr beiden Steuerberaterinnen und Steuerberater seid und hier ja natürlich auch viele Juristen zuhören. Das heißt, wir müssen immer so ein kleines bisschen Brücken bauen in den anderen Beruf. Die hängen zwar natürlich sehr nah zusammen und ich glaube, es ist auch sehr hilfreich, wenn man von der anderen Seite in großen Anführungszeichen vieles kennt und versteht. Aber deswegen direkt die Folgefrage an dich, Franziska, kannst du bitte nochmal darlegen, wie durchlässig auch diese Laufbahnen sind, also von der Steuerfachangestellten dann weiter entsprechend zur Steuerberaterin vielleicht sogar am Ende und da geht es ja noch weiter theoretisch.

**[03:48] Franziska Karsten:**

Ja, also wenn man die Berufsausbildung gemacht hat zu Steuerfachangestellten, dann kann man sich dann natürlich überlegen, mache ich weiter und studiere. Das war dann mein Weg, dass ich unmittelbar nach der Berufsausbildung zum Studium gegangen bin. Es hätte aber auch die Möglichkeit gegeben, weiterhin in dem Beruf einfach tätig zu bleiben als ausgebildete Steuerfachangestellte und dort nach einer gewissen Zeit zum Beispiel auch den Steuerfachwirt abzulegen. Das nennt man immer so als das kleine Steuerberatungsexamen. Und dann nach ein paar Jahren natürlich kann man dann auch das Steuerberaterexamen ablegen. Und dann wird man auch Steuerberater, ohne dass man jetzt den universitären Weg eingeschlagen ist. Ich persönlich bin eben nach der Berufsausbildung zum Studium gegangen, habe dort meinen Bachelor gemacht, Schwerpunkt BWL, im Anschluss daran den Master, Schwerpunkt dann aber, also die juristische Ausregung, den LLM. Aber beides mit Schwerpunkt Steuern und Rechnungswesen. Also auch den, ich nenne es mal den Wirtschaftsprüfungsanteil mit als Fokus. Und nach dem Studium braucht man dann eben noch nach dem Master gewisse Praxiszeiten im Büro, das ist wichtig, um dann in das Steuerberatungsexamen gehen zu dürfen. Also nach dem Master muss man mindestens noch zwei Jahre Berufspraxis vorweisen und dann darf man ins Examen gehen und so war mein Weg. Aber wie eben schon ausgeführt, es gibt diverse Wege, um irgendwie das Steuerberatungsexamen am Ende irgendwie ablegen zu dürfen.

**[05:07] Marc:**

Dann hören wir uns doch mal an, wie das bei Dennis war.

**[05:10] Dennis Pohlmann:**

Ja, mein Weg war in der Tat ein bisschen anders. Also mein beruflicher Start hatte noch überhaupt nichts mit Steuern zu tun. Also ich habe nach dem Abitur bei der Volksbank Lüneburg eine Berufsausbildung zum Bankkaufmann gemacht, hab dann dort auch nach der Ausbildung eine Zeit lang gearbeitet und hab dann klassisch begonnen BWL zu studieren und bin während des Studiums dann in Lüneburg, Zu dem Schwerpunkt Wirtschaftsprüfung und Steuern gekommen. Ehrlicherweise wusste ich vor dem Studium gar nicht, was sozusagen der Beruf des Wirtschaftsprüfers oder was es damit überhaupt auf sich hat. Und bin dann über einen Partner, der in Lüneburg Vorlesungen gehalten hat, zu einer Big-Four-Gesellschaft nach Hamburg gekommen. Habe zuerst dort ein Praktikum in der Wirtschaftsprüfung gemacht und habe dann nach meinem Studium dort in der Wirtschaftsprüfung begonnen und bin dann nach zwei, drei Jahren in die Vorbereitung für das Steuerberaterexamen gegangen. Eigentlich damals noch mit dem Hintergrund oder mit der Idee, du machst jetzt einen Steuerberater als Vorbereitung für den Wirtschaftsprüfer, weil das ist eben, damals gab es noch nicht diese Studiengänge, dass du eben auch einen Wirtschaftsprüfer-Examen berufsbegleitend ablegen kannst und deswegen war es einfach immer sozusagen eine gute Idee, einen Steuerberater zu machen. Dann hat man schon einige Klausuren, die man sich für das Wirtschaftsprüfer-Examen anrechnen lassen kann. Aber während der Vorbereitung habe ich dann gemerkt, dass ich doch eigentlich die Steuerberatung sehr interessant fand. Also insbesondere, weil ich habe als Wirtschaftsprüfer kommst ins Unternehmen und prüfst in Anführungsstrichen und da ist alles schon fertig. Und die Beratung und Gestaltung, also sozusagen früher mit eingebunden zu sein und auch kreativ zu sein, die fand ich doch sehr interessant. Und ich habe den Steuerberater dann bestanden und habe mich dann damals noch bei meinem alten Arbeitgeber, sozusagen bin einmal intern gewechselt in die Steuerberatung und kam dann 2012 zu Esche. Ja, und bin dann so in die mittelständische Steuerberatung gekommen, weil ich einfach dann auch es interessant fand, weg von, also ich wollte mich nicht jetzt irgendwie bei einer Big Four Gesellschaft, bist du relativ schnell in der Situation, dass du dich stark spezialisieren musst und ich fand es eigentlich immer sehr schön, doch Unternehmen insgesamt zu beraten und mich dann bei Esche sozusagen sehr wohl gefühlt und konnte das dann hier so verwirklichen.

**[07:43] Marc:**

Weißt du noch, was überhaupt für dich der Trigger war, dir das ganze Thema Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung ein bisschen näher anzuschauen? Also mit der Banklehre hättest du ja auch noch ganz andere Wege einschlagen können.

**[07:53] Dennis Pohlmann:**

Ja, also gerade, ich kann mich noch erinnern, auch so gerade bei älteren Leuten, die mich auch so kannten, da war also ein Banker, das war ja was damals und einige haben so die Hände über dem Kopf zu schlagen. Mensch Junge, wie kannst du jetzt studieren gehen, warum schmeißt du den Job hin? Aber ich hatte ehrlicherweise, das war halt eine vertriebsorientierte Tätigkeit, das war zwar ganz interessant, ich habe da viel gelernt, auch viel im Umgang mit Menschen und auch vertrieblich auch einiges mitgenommen, aber das war dann am Ende nicht meins.

**[08:23] Marc:**

Mhm.

**[08:25] Dennis Pohlmann:**

Und ich fand gerade die Tätigkeit als Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater auch einfach interessant, weil du sehr schnell, sehr tief auch in Unternehmen reingucken kannst. Also du hast halt nicht, also wenn du verschiedene Mandanten berätst, du bist irgendwie gedanklich nicht nur in einem Unternehmen drin, sondern irgendwie in einer Handvoll Unternehmen, wo du überall in Prozesse eingebunden bist, auch in vertrauliche Themen eingebunden bist, viele Ansprechpartner hast. Also du siehst einfach unheimlich viel oder nimmst auch viel mit und das fand ich halt super interessant. Also es geht nicht nur um das sozusagen das reine Steuerrecht, sondern einfach auch so, hey, was machen eigentlich die Unternehmen? Was machen die eigentlich für ein Geschäft und was machen die jetzt gut, was machen die schlecht? Das finde ich halt so spannend, also auch immer neue Sachen einfach zu sehen.

**[09:11] Marc:**

Ich hole mal kurz ein bisschen aus, weil ich da glaube ich gerade eine Analogie entdecke. In Teilen meiner Tätigkeit arbeite ich viel mit Techies zusammen, die Webseiten bauen und komplizierte Online-Produkte. Und die machen das nicht nur für uns, die machen das auch für viele andere Unternehmen, Verlager. Und da passiert es uns häufig, dass ich irgendeine abstrakte Idee habe oder jemand in meinem Team und dann gehen wir zu denen und dann sagen die, habe ich schon mal so ähnlich gehört, kann natürlich nicht sagen wo, hab dann nochmal da und darüber nachgedacht, weil in einer ganz anderen Branche, als ihr gerade tätig seid, ist das total interessant. Weil die auch sozusagen, wie du gerade beschrieben hast, immer so fünf Projekte noch irgendwie parallel haben und was im Hinterkopf haben. Geht euch das auch teilweise so, dass du dann schon mal merkst, ach guck mal, das sind zwar zwei Unternehmen, die in komplett unterschiedlichen Branchen tätig sind, aber eigentlich könnte das eine vom anderen über Bande, wenn du sozusagen die Bande bist, hier gerade noch was lernen?

**[10:05] Dennis Pohlmann:**

Klar, also..., Es ist nicht hundertprozentig egal, aber was ein Unternehmen macht, so gewisse Prozesse, die sind einfach gleich. Und du weißt irgendwie, hey, da ist ein Unternehmen, da läuft was besonders gut, dann ist es im anderen Unternehmen anders und dann weißt du, okay, entweder machen die das jetzt besser oder schlechter. Aber schon, ja es ist so, der Job hat auch sehr viel mit Erfahrung zu tun. Du lernst ständig neue Sachen und kannst sie dann auch einfach bei anderen Mandanten anwenden. Und die sind natürlich auch total dankbar dafür.

**[10:38] Franziska Karsten:**

Ja genau, also es ist ja auch bei dem Zahlenwerk, also wir machen ja nicht nur Beratung, sondern wir machen ja teilweise auch eben Jahresabschlusserstellung oder auch Prüfung und das machen wir heute noch, dass wir aus dem Unternehmenssteuerrecht auch prüfungspflichtige Mandate mit betreuen und auch mit zur Prüfung gehen und dann haben wir das Zahlenwerk, den Jahresabschluss als Ergebnis und daran leitet man ja auch Kennzahlen ab. Und da ist es für den Mandanten, das begegnet mir oft auch immer wichtig, Mensch, sie haben doch vielleicht auch Mandate in gleicher Größe oder ähnlicher Bronte. Wie sehen denn ungefähr da die Kennzahlen aus? Also genau, sind wir da in der Range oder heben wir uns ab, schlecht oder gut? Also das ist schon wichtig für die Mandate, dass die sagen, Mensch, geben sie doch mal ihre Erfahrungswerte, sie sind doch der Fachmann und sehen viel, viel mehr als wir.

**[11:25] Marc:**

Also es kommt tatsächlich vor, dass die auch aktiv nachfragen, so kannst du uns mal Benchmark geben, wo wir hier gerade stehen.

**[11:31] Franziska Karsten:**

Ja genau, auf jeden Fall, das ist für die wichtig, weil es ist ja so ein Steuerberater hat nicht nur, oder man sagt immer, wir haben nicht ein Unternehmen, wir haben ganz viele Unternehmen. Also weil wir halt in alle reingucken, ist das so wertvoll, den einzelnen Mandanten zu sagen, ihr seht ja so viel mehr und könnt Vergleiche ziehen, wir kennen nur unsere Abläufe, unsere Prozesse, unsere Kennzahlen, aber wir wissen gar nicht, ob wir damit gut aufgestellt sind oder schlecht aufgestellt sind. Lieber Berater, hilf uns doch mal.

**[11:57] Marc:**

Ja, das ist halt echte Beratung dann am Ende des Tages. Das ist wirklich das Beratung in Steuerberatung.

**[12:05] Franziska Karsten:**

Genau.

**[12:05] Marc:**

Ja, übrigens auch ein großer Unterschied, glaube ich, zur juristischen Beratung, die mehr ausgerichtet ist an so einem objektiven, so ist es juristisch und deswegen häufiger im Gesamtprozess ja auch etwas später kommt. Ihr seid ja als Steuerberater auch eigentlich bei allem, was im Unternehmen stattfindet, sowohl dauerhaft involviert als auch bei besonderen Projekten, wie sagen wir mal, ein Unternehmen möchte was dazu kaufen mit die ersten, die gefragt werden.

**[12:30] Franziska Karsten:**

Genau. Also es ist tatsächlich so, wenn man sich manchmal so nun bei uns die anderen Wirtschaftseinheiten aus der juristischen Abteilung anguckt, die haben halt manchmal immer nur so Einzelanfragen und das Mandat haben sie vielleicht schon lange, aber immer nur, wenn dem was auf dem Herzen liegt. Und wir sind ja eigentlich kontinuierlich Berater. Auch wenn denen nichts auf Herzen liegt, haben wir mit denen zu tun, weil wir das Grundgeschäft machen müssen. Steuererklärung, Jahresabschlüsse. Und deswegen sind wir ja immer mehr als Ansprechpartner und haben ein ganz viel größeres Bandbreitengeschäft. Wo wir auch immer wieder ja auch haben, wenn eine Neuerung ist oder wenn man in der Zeitung was liest, dass man sofort drei Mandate im Kopf hat, sagt, die muss ich heute anrufen, ich muss mit denen darüber sprechen. Weil man immer im Dauerfeuer mit den Mandanten ist und nicht nur, oh der fragt mich was, dann arbeite ich das ab und rechne das ab. Ist jetzt vielleicht ein bisschen zu einfach gesagt, aber so ist ja manchmal das juristische Geschäft. Bei uns ist halt auch gefordert und das erwartet der Mandant, dass der Berater auf ihn zukommt, wenn es eine steuerliche Neuerung gibt, die auf ihn einschlägig ist und das erwartet er dann von dem Berater, dass der das bitte im Blick hat.

**[13:37] Marc:**

Ja.

**[13:38] Dennis Pohlmann:**

Und du sagst, das ist ja auch der Unterschied zum juristischen Geschäft. Klar gibt es auch bei Unternehmenskäufen zum Beispiel oder Umstrukturierung total viele juristische Themen, die da bedacht werden müssen. Aber oft ist es auch, dass einfach aus bestimmten Gründen so steuerlich die Marschroute vorgegeben wird. Also ich habe es eben oft, dass wir eben auch mit unseren Anwälten, insbesondere im Gesellschaftsrecht, an Umstrukturierung oder Vorbereitung von Unternehmensnachfolgen arbeiten und dann sagen die ja, wie das jetzt läuft, welche Reihenfolge wir machen, was, wie gemacht werden muss, das müsst ihr vorgeben. Wir sagen euch dann noch steuerlich oder wir sagen euch dann noch rechtlich, das könnt ihr so, so oder so machen, aber oftmals ist es dann so, dass die Initiative dann vom Steuerbereich ausgeht.

**[14:23] Marc:**

Weil zum Beispiel manche gesellschaftsrechtliche Strukturierung steuerlich einfach günstiger ist als eine andere.

**[14:30] Dennis Pohlmann:**

Genau, dann hast du Grundstücke im Spiel. Du musst gucken, ich will keine Grunderwerbsteuer auslösen, wie mache ich das am geschicktesten. Du hast verschiedene Gesellschaftsarten, Personengesellschaften, Kapitalgesellschaften, die anders besteuert werden und genau, also dann wählt man eben von den denkbaren Varianten, wenn es jetzt keine anderen Restriktionen oder Beschränkungen gibt, eben das, was steuerlich für den Mandanten am günstigsten ist.

**[14:52] Marc:**

Das ist eine ziemlich kreative Aufgabe, oder?

**[14:55] Dennis Pohlmann:**

Ja, macht Spaß, deswegen machen wir den Job.

**[14:57] Marc:**

Wie, jetzt mal so ganz hands on, ich sehe hier gerade im Raum so eine Flipchart stehen. Wie läuft das dann manchmal ab? Also ist das denn schon mal so, dass du einfach auch mal verschiedene Szenarien aufzeichnest und dir dann überlegst, okay, das würde zu dem führen, das zu dem oder hat man so viel Erfahrungswissen mittlerweile, dass man eigentlich so Konstellationen schnell wiedererkennt und schon weiß, naja, also ich bin jetzt Laie, ich sage jetzt mal irgendwas, hier macht eine Holding jetzt total Sinn und in dem Fall vielleicht jetzt nicht.

**[15:22] Dennis Pohlmann:**

Also aufmalen ist immer gut. Also in der Tat, wenn man sagt, ich male es mir auf und so wie du sagst, man hat schon gewisse Erfahrungswerte, dass man sagt, ich habe jetzt hier die Struktur, da wird es wahrscheinlich darauf hinauslaufen, dass ich das und das mache. Aber in der Tat ist es so, man fängt teilweise auch bei null an, überlegt sich verschiedene Szenarien und ich habe es auch oft, dass wir eben als steuerliche Berater von anderen Steuerberatern hinzugezogen werden, die halt eben nicht dieses Umstrukturierung oder sonstige Themen machen.

**[15:54] Marc:**

Weil die dann zum Beispiel mehr im laufenden Business mit drin sind. Genau.

**[15:58] Dennis Pohlmann:**

Und dann aber man mit denen auch diskutiert. Und das finde ich dann auch sehr hilfreich, dass man eben auch sozusagen mit denen dann sich austauscht und sagt so Mensch, du hast jetzt hier die, du kennst die Historie des Mandanten, die kenne ich wiederum nicht, aber ich habe eben Expertise in diesem speziellen Projektgeschäft. Und so tauscht man sich dann halt aus und kommt dann eigentlich mal zu einer guten Lösung dann.

**[16:18] Franziska Karsten:**

Ja genau, also was du gerade auch eben geschildert hast, dass man mit dem, in dem Fall, wenn man hinzugezogen wird vom anderen Berater, der eben das Mandat immer betreut, dass das halt wirklich wichtig ist, dass man nicht nur seine Fachexpertise hat, sondern dass man zudem auch sagt, zu dem laufenden Berater, du kennst die Historie und du kennst die Zahlen. Weil es ist immer wichtig, neben der Struktur, die man sich dann aufbaut, auch einfach mal eine Zahl hinzuschreiben. Und oft ist das der letzte Schritt, wo dann manchmal eine Struktur schon scheitert, weil man denkt, jetzt fliegt mir das doch um die Ohren. Weil bilanziell oder was nicht richtig abgebildet wurde in den Vorjahren oder was auch immer. Und dann führt jetzt diese Struktur dazu, dass irgendwas aufploppt. Das ist technisch, aber das müssen wir immer am Ende noch mit durchspielen. Dass man sagt, wir spielen das jetzt mal technisch durch, wenn wir die Struktur durchlaufen lassen. Und irgendwann muss das ja auch deklariert werden, die Struktur, wenn sie umgesetzt ist. Was kommt denn dann raus?

**[17:11] Marc:**

Das ist eine Simulation.

**[17:13] Franziska Karsten:**

Genau und deswegen das Zahlenwerk muss natürlich der laufende Berater liefert werden, wenn das nicht wir selber sind. Aber da glaube ich unterscheiden wir uns in unserem Geschäft sehr gut von nur Juristen. Ich glaube auch Juristen können natürlich im Steuerrecht eine gute Struktur kreieren und auch zu Papier bringen. Aber dann wirklich auch mal dahin zu schreiben, ich simuliere das anhand von Zahlen und sehe, ob die gedachte Struktur in dem Fall wirklich auch gut ist. Das fehlt manchmal und das glaube ich bilden wir beide gut ab durch diesen betriebswirtschaftlichen Hintergrund.

**[17:43] Dennis Pohlmann:**

Ja, also es ist nicht nur so eine High-Level-Beratung, weil wenn es dein eigenes Mandat ist, dann setzt du eine Struktur auf, musst es auch irgendwie in Bilanzen und Steuererklärungen verarbeiten und ist am Ende auch noch mit der Finanzverwaltung im Zweifel abstimmen und verteidigen. Also das ist wirklich sozusagen von Idee bis Umsetzung bis ja rechtssicherer, rechtssicherem Abschluss, du bist halt dabei.

**[18:06] Marc:**

Cool, da würde ich gerne nochmal ein bisschen mehr zu hören und zwar zu dem letzten Punkt, den du gerade genannt hast mit der Finanzverwaltung, das Verteidigen sozusagen. Das sind ja keine Hinterzimmer-Deals, sondern das sind ja sozusagen Fachabsprachen, wie nennt ihr das? Also ich sag mal Fachgespräche darüber, ob etwas von der Finanzverwaltung ähnlich gesehen wird, wie ihr das einschätzen würdet, oder?

**[18:28] Dennis Pohlmann:**

Genau, also du hast halt die Möglichkeit, bevor du etwas umsetzt, also Steuerrecht mal ganz allgemein ist ja kompliziert und wird auch leider immer komplizierter.

**[18:40] Marc:**

Fürs Geschäft ist das nicht so schlecht.

**[18:41] Dennis Pohlmann:**

Fürs Geschäft ist es nicht so schlecht, aber es birgt halt auch immer irgendwie das Risiko, dass mal unangenehme Überraschungen auftauchen, wenn man eben nicht alles sehr zu Ende gedacht hat. Und es gibt eben Rechtsunsicherheiten und bevor man eine Gestaltung fährt, gibt es die Möglichkeit, das sozusagen verbindlich mit der Finanzverhaltung im Vorwege abzustimmen. Also dann sagt man letztendlich, man schildert den Sachverhalt und sagt so, so sehen wir das, seht ihr das auch so? Und dann sagen die ja, im besten Fall und dann setzt man das um. Und wenn man es dann so umsetzt, wie es sozusagen abgestimmt war, dann geht das durch. Es gibt aber auch Fälle, wo ich halt so eine Abstimmung nicht mehr machen kann. Zum Beispiel, wenn du in ein Sachverhalt hinzugezogen wirst, der schon umgesetzt war. Also du kannst Sachen nur im Vorwege abstimmen. Wenn jetzt irgendwie schon das Kind in den Brunnen gefallen ist oder eine Maßnahme schon umgesetzt wurde und es geht jetzt darum, das steuerlich zu erklären oder zu verarbeiten, Dann machst du das nach bestem Wissen und Gewissen. Natürlich auch, wenn es Beurteilungsspielräume gibt, erstmal im Interesse deines Mandanten. Aber du hast natürlich immer das Thema, dass die Finanzamt das anders sehen kann und man sich um diese Themen dann zum Beispiel in der Betriebsprüfung unterhält und das diskutiert und halt auch dann verteidigen muss. Also das sind dann eben steuerliche Risiken, die man bestenfalls im Vorwege vollkommen kennt und dann eben sozusagen schon mal einpreisen Also wenn man sagt, das und das kann passieren, wenn das anders gesehen wird. Genau.

**[20:09] Marc:**

Ich glaube, das ist ein spannender Teil der Tätigkeit, den man jetzt nicht unbedingt auf dem Schirm hat, wenn man ansonsten so an Steuerberatung denkt. Dann denkt man vielleicht so an Buchhaltung als allererstes und da steckt ja noch eine ganze Menge mehr mit dahinter. Wo man überrascht werden kann, sind auch bestimmte kuriose Fälle, Franziska. Du hast mir im Vorfeld etwas sozusagen als Stichwort zugerufen, irgendwie so Mediziner. Was hat es damit auf sich?

**[20:38] Franziska Karsten:**

Ja, ich bin ja großer Fan von Grey's Anatomy. Wenn ich jetzt an meinen Fall denke, kann man sich natürlich vorstellen, alle die Grey's Anatomy kennen, also die gehen erst irgendwie in den Vorraum, bevor sie in den OP gehen und waschen ihre Hände, desinfizieren, ziehen sich Handschuhe an und unterhalten sich wahrscheinlich privat auch noch über ihre Beziehungsprobleme. Und in meinem Fall, der Mandant ist eben Arzt und auch Operateur, wäscht sich sicherlich auch die Hände und zieht sich Handschuhe an, geht in den OP-Saal, Er macht vielleicht auch Musik an, um die OP, die wahrscheinlich lang sein wird, mit schöner Musik untermauert zu haben und dann kommt das Steuerrecht ins Spiel und er möchte seine Unterwäsche als Berufskleidung absetzen.

**[21:19] Marc:**

Wie kommt er denn auf die Idee?

**[21:21] Franziska Karsten:**

Ja, die Begründung war, lange OPs, die zum Schwitzen führen würden und er braucht eine ganz besondere atmungsaktive, luftdurchlässige Unterwäsche, um die lange Operation gut überstehen zu können und deswegen möchte er das als Berufskleidung absetzen.

**[21:41] Marc:**

Hat vermutlich nicht geklappt.

**[21:43] Franziska Karsten:**

Hat nicht geklappt. Und das sind immer so Situationen. Also das war die eine Situation. Und im Netz der Zeit häufig treten auch ab und zu mal Mandanten auf einen zu und sagen, Mensch, wenn ich im Urlaub bin, ich bin selbstständig, bin Unternehmer, ehrlich gesagt, im Urlaub arbeite ich auch immer. Ich habe ja nie Ruhe. So meine Kinder sind zwar im Pool, aber ich arbeite. Und ehrlich gesagt, will ich das schon angemessen finden, wenn ein Teil meiner Urlaubsreise auch als Werbungskosten geltend gemacht werden kann. Das ist so ein bisschen genau das Gleiche wie die Unterwäsche. Leider doch einen sehr starken Bezug auch zu der privaten Sphäre und klar ist Unternehmer selbstständig, aber das ist irgendwie ganz klar geregelt und das kriegt man nicht durch. Also alles, was irgendwie Bezug zur privaten Sphäre haben könnte, das reicht schon, ist einfach nicht als Werbungskosten oder ist einfach nicht von der Steuer absetzbar.

**[22:32] Marc:**

Also müsste man da irgendwie sagen, okay, ich mache jetzt konzentriert zwei Tage Strategie-Workshop mit mir selbst oder mit noch jemandem dazu und danach kommt die Familie vielleicht in den selben Ort und dann sind die ersten zwei Tage absetzbar.

**[22:46] Franziska Karsten:**

Genau, also wenn man vielleicht sagt, die berufliche Veranlassung ist, ich treffe mich mit Geschäftspartnern in XY und wenn der abgereist ist, danach kommt die Familie zu, dann können wir bestimmt darüber reden, dass die erste Zeit Treffend Geschäftspartner eine Dienstreise ist und auch irgendwie beruflich veranlasst und auch von der Steuer abgesetzt werden kann. Und danach, das ist einfach schwierig, dem Finanzamt auch zu verkaufen. Und ja, ich kann das verstehen, also den Gedanken und auch den wirtschaftlichen Gedanken der Mandanten. Da müssen wir dann nur immer gucken, das ist für uns dann schwer in der Argumentation, in der Auseinandersetzung mit der Finanzverwaltung und da muss man einen Mittelweg finden.

**[23:22] Marc:**

So. Dennis, dann lass uns nochmal zu deinem Fachberater für internationales Steuerrecht, für internationales Steuerrecht, so muss man sagen, kommen. Vielleicht kurz vorneweg, was ist ein Fachberater?

**[23:36] Dennis Pohlmann:**

Das ist eine Zusatzqualifikation, also vergleichbar der Fachanwaltstitel, die es auch gibt. Und du musst dir das so vorstellen, jetzt der Fachberater für internationales Steuerrecht, das ist noch eine zusätzliche Prüfung, die man nach dem Steuerberaterexamen ablegen kann. Das ist verbunden mit einer theoretischen Ausbildung. Dann schreibt man ein paar Klausuren und muss eben Praxisfälle nachweisen. Also das hat einfach den Hintergrund, dass das nicht nur ein Titel fürs Papier ist, sondern ein Fachberater soll auch tatsächlich Praxiserfahrung in dem Fachgebiet dann haben. Und ich habe mich vor einiger Zeit entschieden, den Fachberater für internationales Steuerrecht abzulegen, weil es sich doch so ergeben hat, dass die Unternehmen oder Unternehmensgruppen, die ich berate, sehr oft international tätig sind, grenzüberschreitend. Und deswegen man immer wieder mit Themen des internationalen Steuerrechts zu tun hat. Und damals, als ich meinen Steuerberater gemacht habe, war das internationale Steuerrecht eher noch ein bisschen so ein Nebenkriegsschauplatz. Und deswegen fand ich es einfach wichtig. Sozusagen mich da nochmal aufzuschlauen und da strukturiert nochmal weiterzubilden in diesem Bereich.

**[24:44] Marc:**

Die Steuerberaterprüfung ist ja relativ hart, da gibt es auch ganz gute Durchfallquoten. Wie ist es bei diesen Fachberaterprüfungen? Schafft man das eigentlich in der Regel oder gibt es da auch schon mal Kolleginnen und Kollegen, die sich ein bisschen schwerer tun?

**[24:55] Dennis Pohlmann:**

Nee, das schafft man eigentlich in der Regel. Also das ist wirklich so, wenn man sich da die Zeit nimmt und einfach die Klausuren sind stark wiederholend zu dem, was man in den Vorlesungen vorher gemacht hat. Und dann auch so das sogenannte Fachgespräch, also was dann am Ende von der Kammer noch abgenommen wird, auch nicht vergleichbar einer mündlichen Prüfung. Also da werden dann letztendlich Praxisfälle, die man sozusagen eingereicht hat, besprochen und gesagt, was haben die da und da gemacht, wie war der und der Fall. Einfach um, man möchte sich einfach vergewissern, dass die Fälle, die du dort eingereicht hast, dass du die auch tatsächlich bearbeitet hast. Aber das ist schon so, wenn du dich damit ernsthaft beschäftigst, dann schaffst du das auch.

**[25:38] Marc:**

Und du hast gesagt, die Themen sind immer mehr geworden mit internationalem Bezug. Was sind denn da so typische Themen?

**[25:43] Dennis Pohlmann:**

Also bei Unternehmen ist es klassischerweise, du hast beispielsweise ein deutsches Unternehmen, was im Ausland Geschäfte öffnen will, vielleicht eine Tochtergesellschaft gründen will oder eine sogenannte Betriebsstätte. Und ganz einfach ist das internationale Steuerrecht, muss man sich so vorstellen, wenn du in zwei Ländern aktiv wirst, dann ist ja auch immer das Risiko, dass du in beiden Ländern Steuern zahlen musst. Und im internationalen Steuerrecht geht es eigentlich darum, so eine sogenannte Doppelbesteuerung zu vermeiden und da eben sozusagen optimal zu beraten, dass es eben steuerlich für die Unternehmen oder die Mandanten halt in beiden Ländern bestmöglich läuft.

**[26:23] Marc:**

Gut, wenn ich das interessant finde und ich möchte mir vielleicht Esche als Ausbildungsort, als Ort für den Berufseinstieg, als gute Steuerberater, wenn ich das hier gerade von Mandantenseite höre, mal näher anschauen. Nein, nehmen wir mehr die Perspektive der hier Mitarbeitenden bei euch ein. Franziska, was muss ich dann noch sozusagen wissen? Fangen wir vielleicht mal bei einer Frage an, worauf du so achtest in Einstellungsgesprächen. Was ist dir wichtig bei den Menschen, mit denen du zusammenarbeitest?

**[26:53] Franziska Karsten:**

Das kommt natürlich ein bisschen darauf an, für welche Position die sich bewerben. Also wenn jetzt irgendwie jemand kommt und möchte ein duales Studium oder eine Ausbildung bei uns beginnen, dann kann ich natürlich, dann gucke ich auf die Noten, aber das ist jetzt kein absoluter Dealbreaker, aber ich gucke, ob das einigermaßen okay ist. Und dann, bin ich ganz ehrlich, dann guckt man, ob die Sympathie stimmt, ob man das Gefühl hat, man kann mit den Menschen gut zusammenarbeiten, ein offener Austausch, die Leute können gut reden, also sind jetzt nicht total verhalten und introvertiert, das ist das, worauf man vielleicht so ein bisschen achtet, wenn es um eine Ausbildung oder duales Studium geht, weil natürlich jemand nach dem Studium kommt und als Steuerassistent auf dem Weg zum Steuerberater jetzt bei uns anfängt, dann achte ich schon da drauf, Was möchten die Leute eigentlich für ein Geschäft machen? Was stellen die sich vor? Also worauf haben die Lust und wie ist auch ihr Weg, ihr Karriereweg? Also habe ich da jemanden sitzen, der ein klares Bild hat und sagt, ich will so schnell wie möglich meinen Steuerberater machen, weil ich habe Lust auf Steuern. Und das ist natürlich ein ganz anderes Mindset. Das ist wichtig, finde ich gut, das befürworten wir. Und nach dem Steuerberater, wenn die Leute dann nach dem Steuerberater sich erst bei uns bewerben und einfach bei uns zu arbeiten, dann guckt man halt auch, worauf spezialisieren die sich. Es gibt Leute, die sagen, ich möchte auch das ganze Unternehmenssteuerrecht gern beackern, egal welche Frage kommt, ich habe Lust da drauf und es gibt Leute, nee, ich möchte nur Beratung machen und am besten nur Beratung Erbrecht oder nur Beratung mit internationalem Steuerrecht und das wägen wir dann ab, passt das zu uns, passt das zu unserem Mandantenstamm, passt das in unsere Teams und das ist die inhaltliche Komponente und was bei uns wirklich ganz doll überwiegt, ist immer einfach das Bauchgefühl und die menschliche Komponente, das ist einfach ein People-Business, wir leben davon, dass wir viel miteinander in Austausch sind und da muss einfach irgendwie, dass die Sympathie stimmt.

**[28:49] Marc:**

Jetzt müssen wir, Dennis, dein Nicken nochmal für den Podcast in Worte fassen.

**[28:54] Dennis Pohlmann:**

Ja, also am Ende ist es, so wie du auch sagst, eine Beratertätigkeit. Deswegen, also ich natürlich eine gute Note oder eine fachliche Qualifikation, die ist wichtig. Aber für mich ist es, also das kann man ja auch immer alles lernen. Und für mich ist es halt zum einen wichtig, dass man eine Beraterpersönlichkeit ist, also auch die Kommunikation stimmt. Ich stelle mir immer so vor, ich habe jetzt hier die und die Mandanten und wie wird die sozusagen, wie wäre da der Match, wird das passen, wird das funktionieren, wie funktioniert es im Team und dann finde ich es auch immer ganz wichtig, dass man irgendwie auch ein Stück weit wissbegierig ist und einfach sagt so, hey, ich kann das und das nicht, aber ich bin bereit, das zu lernen, weil wir lernen ein Leben lang. Also jedes Jahr habe ich neue Themen, die ich nicht kenne und ich finde, das ist eben wichtig, dass man eben bereit ist, so auch in seine Ausbildung zu investieren, sich neuer Dinge anzunehmen, sich zu engagieren. Dann spielt irgendwie sozusagen eine Zeugnisnote oder eine fachliche Qualifikation am Anfang erstmal keine Rolle, wenn ich halt sehe, die Leute sind halt interessiert, sich halt selber weiterzubilden. Das ist für mich so das Wichtigste.

**[30:02] Marc:**

Habt ihr ein formelles Bewerbungsverfahren dahingehend, dass ihr, ich sag mal, ein paar Runden habt und das immer gleich strukturiert oder wie muss man sich das bei euch so vorstellen? Sagen wir mal, man ist vielleicht sogar schon fertiger Steuerberater und man möchte mal die Kanzlei wechseln, um mal ein konkreteres Beispiel zu haben.

**[30:20] Franziska Karsten:**

Genau, also dann kommt im Zweifel eine Bewerbung rein, die landet natürlich bei uns erstmal im Personalbereich und der Personalbereich schickt diese Bewerbung zu den Partnern, wo das passen könnte inhaltlich. Und wenn dann ein oder zwei Partnerdezernate sagen, diese Bewerbung finde ich interessant und ich habe auch eine Vakanz, also ich brauche jemanden, Dann gehen die Partner und vielleicht auch noch ein angestellter Berufsträger in das Vorstellungsgespräch. So hier in den Räumen, wo wir heute sitzen, würde auch ein Vorstellungsgespräch stattfinden und das ist eigentlich bei uns total, finde ich, unkonventionell. Also wir haben jetzt keine Personalerin dabei, die, so wie es bei meiner Zeit noch war, so eine ganz typischen Personalfragen, so sagen sie ihre Stärken und Schwächen oder wenn man ihre Schwester fragen würde, was würde die über sie sagen, soweas gibt es bei uns nicht. Weil wir halt sagen, für uns ist wichtig, dass die Sympathie das Zwischenmenschliche stimmt. Und dann gehen wir einfach ins Gespräch. Also da wird sich nicht groß vorbereitet. Da haben wir auch keinen Zettel mit vorgefertigten Fragen, sondern das soll ein lockeres Gespräch werden. Und wenn danach irgendwie von beiden Seiten vielleicht das Signal ist, dass man sich das vorstellen kann, dann befinden wir es immer gut, wenn dann noch die Mitarbeiter aus dem Team, wo derjenige anfängt, sich mit dem nochmal treffen. Und das kann auch außerhalb unserer Räume sein, einfach zu, entweder zu einem Mittagessen oder vielleicht auch abends zum Drink. Das haben wir auch schon gehabt, dass die Leute, die hier neu anfangen, auch mal die Leute kennenlernen, mit denen sie dann ja tagtäglich zusammenarbeiten, weil das ist wichtig. Und das ist auch ein großer Baustein. Also auch das muss stimmen und auch das wird erst abgewartet von beiden Seiten, ob nach diesem Treffen immer noch das Signal ist, ich kann mir das vorstellen oder ob man sagt, irgendwie gefallen mir die Nasen vielleicht doch nicht, mit denen ich Mittagessen war, das kann ich mir nicht vorstellen, jeden Tag mit denen zu arbeiten.

**[32:06] Dennis Pohlmann:**

Und auch von unseren Teammitgliedern, also die fragen wir dann halt auch und sagen, so Mensch, könnt ihr euch das vorstellen? Also die binden wir dann auch schon ein und die dürfen dann mitentscheiden und wenn die sagen, das passt nicht, dann würden wir da auch nicht drüber hinweggehen.

**[32:18] Marc:**

Vielen herzlichen Dank, dass ihr euch heute die Zeit genommen habt, sozusagen hier der breiten Masse schon mal ein kleines bisschen Einblicke dahingehend zu geben, was ihr so macht.

**[32:27] Franziska Karsten:**

Ja, sehr gerne.

**[32:29] Marc:**

Ciao.

**[32:30] Franziska Karsten:**

Ciao.

**[32:30] Dennis Pohlmann:**

Ciao.

---

Zum Arbeitgeberprofil von Esche Schümann Commichau



---

Generiert von IMR Podcast • 30.1.2026