



PRO ADDISON

Interview mit Steuer- und Unternehmensberater Olaf Rosenbaum



Steuer- und
Unternehmens-
berater
Olaf Rosenbaum

Kanzlei Olaf Rosenbaum
Eichendorffstraße 38
24116 Kiel

Telefon 04 31 147 33
Telefax 04 31 147 98
office@steuerberater-rosenbaum.de
steuerberater-rosenbaum.de

Mitarbeiter
9

Gegründet
2002

Olaf Rosenbaum ist seit 2002 Steuer- und Unternehmensberater in Kiel und schätzt innovative Prozesse in seinem Arbeitsumfeld und bei der Beratung. Er mag Rhythm & Blues, seine Harley und beschäftigt sich auch gerne mit Philosophie. In Softwarefragen ist er seit Studientagen Experte und hat deshalb auch höchste Erwartungen: Technik muss einfach reibungslos laufen.

Herr Rosenbaum, Sie haben vor zehn Jahren eine eigene Kanzlei in Kiel eröffnet.

Olaf Rosenbaum: Ja, da bin ich wirklich ins kalte Wasser gesprungen: Ich habe Räume gemietet, mein Schild außen am Haus angeschraubt und meine ersten Mandanten „kalt“ akquiriert.

Das heißt, es gab keine „vorgefertigten“ Arbeitsabläufe, die Sie aus einer bestehenden Kanzlei mit übernommen hätten.

Olaf Rosenbaum: Nein. So etwas gab es nicht. Ich musste nicht nur die Büroräume neu einrichten, sondern mich auch für eine Kanzlei-Software entscheiden. Seit den Achtzigerjahren hatte ich während

des Studiums bereits viele Erfahrungen in der EDV gesammelt. Ich hatte unter anderem in Kanzleien gearbeitet, vorwiegend in der EDV. Ich kannte also alle Schwachstellen, die gängige Kanzlei- und Steuerprogramme so aufweisen können. Mit dieser Vorerfahrung war mir von Anfang an klar, dass ich meine Kanzlei mit ADDISON organisieren wollte, weil die Anwendungen solide programmiert sind und über viele hilfreiche Funktionen verfügen.

Was waren das für Module, die Ihnen besonders ins Auge stachen?

Olaf Rosenbaum: Mich haben die betriebswirtschaftlichen Module besonders überzeugt. Das A und O guter Beratung liegt in ordentlichen, aussagekräftigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen. Aber auch in Liquiditäts- oder Rentabilitätsvorschauen, wie man sie aus ADDISON Controlling heraus erstellen kann. Die sehen gut aus und sind einfach zu handhaben, weil sie mit den Office-Anwendungen verknüpft sind.

Sie arbeiten viel mit diesen Möglichkeiten?

Olaf Rosenbaum: Ja. Zum Beispiel setzte ich häufig das Monatsreporting ein,

rosenbaum

Steuerberater • Wirtschafts-
und Unternehmensberatung



das in meinen Augen ein sehr gutes Marketinginstrument ist. Wenn ich einen Quartalsreport erstelle, versteht der Mandant ihn intuitiv, weil es eine Ampelfunktion gibt, die einen guten Überblick verschafft. Die Banken schätzen diese ansprechenden, verständlichen Unterlagen ebenfalls. Das schafft Vertrauen.

Das hört sich nach wenigen, effektiven Arbeitsschritten an.

Olaf Rosenbaum: *Natürlich. Sehen Sie, meine Kanzlei ist schnell gewachsen. Da bin ich darauf angewiesen, nicht zu viel Zeit in redundante Arbeitsschritte zu stecken. Die schlanke Programmierung der Datenbank bei ADDISON ist einfach eine schnelle Geschichte. Eine Planungsrechnung für die betriebswirtschaftliche Beratung kann ich in ein paar Stunden erstellen.*

Wie ist das, wenn mal etwas nicht so funktioniert wie es sollte? Greifen Sie dann auf Ihre alten EDV-Erfahrungen zurück?

Olaf Rosenbaum: *Das ist ja gar nicht mehr nötig. Meine Mitarbeiterinnen rufen die Hotline von ADDISON an, wenn es irgendwo hakt. Da gibt es immer eine fixe Antwort, weil da wirklich technisch versierte Leute sitzen. Das sind Spezialisten, die über große Erfahrung verfügen und selber Software-schulungen halten. Das ist eine feine Sache.*

Wie stellen Sie den Mandanten die Unterlagen zur Verfügung?

Olaf Rosenbaum: *Bisher bekommen die Mandanten die Unterlagen per E-Mail, natürlich verschlüsselt. Beispielsweise beim Schriftverkehr ist das für die Mitarbeiterinnen nur ein Knopfdruck. Genauso eine BWA oder eine Rentabilitätsberech-*

nung aus ADDISON Controlling heraus, die man ja erfreulicherweise flexibel einsetzen kann. Der Mandant bekommt so nur die Auswertungen, die er wirklich braucht.

Das erfordert dann einiges an Beratung, oder?

Olaf Rosenbaum: *Sicher. Aber da fängt der Beruf ja dann auch an, Spaß zu machen. Ich schätze, dass ich rund 25 Beratungsprodukte aus den ADDISON-Anwendungen heraus einsetze. Das persönliche Beratungsgespräch mit den Mandanten können die tollsten Anwendungen jedoch nicht ersetzen. Sie schaffen Vertrauen und lassen genug Zeit, um für und mit dem Mandanten oder Unternehmer über Entscheidungsmöglichkeiten nachzudenken. Und da bin ich dann mit meinem eigenen Können gefragt.*

„Gute Auswertungen und Berichte sind die besten Marketinginstrumente.“