



**VERENA KOMMER
UND MARC GOLINSKI**

Steuerberater und
Kanzleihinhaber der
KVMG GmbH Steuer-
beratungsgesellschaft
in Metzingen

Gestalten statt verwalten

Metzingen, ist das nicht dieser Ort am Fuße der Schwäbischen Alb, wo man besonders preiswert ...? Ja, ist er – die Stadt der Factory Outlets: Über 90 Firmen betreiben hier in der Outletcity ihre Fabrikverkaufsstellen. In Metzingen ist auch die Steuerberatungsgesellschaft KVMG ansässig. Wer mit Verena Kommer und Marc Golinski spricht, erlebt ein junges Zweierteam, das eine besondere Führungskultur pflegt.

Besser machen, was verbessert werden kann

Am 1. Januar 2022 an den Start gegangen, haben die beiden vom ersten Tag an alles das, was sie zuvor als Angestellte als störend oder unangenehm erlebt haben, konsequent aus ihrer eigenen Kanzlei verbannt. Nach innen bedeutet dies: Hierarchisches Gebaren, Intransparenz, geschlossene Türen gibt es hier nicht. Die Buch-

haltung der Kanzlei: kein Geheimnis. Einnahmen, Kosten, Gehälter, Ertrag dürfen alle Angestellten sehen. Dazu jeden Mittwoch der interne Tag, an dem die Kanzlei geschlossen bleibt und der nur der Fortbildung, dem Austausch, dem Konsilium über schwierige Fälle dient. „All dies schafft ein Wirgefühl und eine Identifikation mit der Kanzlei, die nicht alltäglich ist“, so Marc Golinski, und Verena Kommer ergänzt: „Das spricht sich herum, bei uns kommen Initiativbewerbungen an, während andere händeringend nach Mitarbeitern suchen. Wer bei uns anfängt, muss freilich zu uns, zu allen, die schon da sind, und der ganzen Kanzleikultur passen. Wir investieren viel Zeit in die Ausbildung und bieten viel: geschenkte Urlaubstage an Weihnachten und zu besonderen Anlässen; wir machen Betriebsausflüge und sind untereinander alle per Du – man kann es auch so formulieren: Wir haben den Spieß umgedreht und bewerben uns mit dieser Arbeitsplatzkultur bei den potenziellen Mitarbeitern. Andererseits verlangen wir auch viel, Konzentration und vollen Einsatz, denn die Qualität unserer Dienstleistungen steht ganz oben, da gibt es keine Kompromisse.“

Keine A- und B-Mandate

Und das ist zugleich die Außenseite dessen, womit die beiden Kanzleigründer früher unzufrieden waren und was sie nun konsequent anders machen: „Echtes Engagement nur für die A-Mandate – das gibt es bei uns nicht“, so Verena Kommer weiter. „Wir verwalten unsere Mandate nicht, wir gestalten sie, und zwar alle gleicher-

Wir verwalten
unsere Mandate
nicht, wir gestalten
sie alle gleicherma-
ßen. Dazu gehören
auch Vertrauen
und Sympathie.

maßen. Dazu gehören auch Vertrauen und Sympathie, es muss zwischen uns und den Mandanten auch menschlich passen. Mandate, bei denen es schon im Erstgespräch nicht recht stimmt, bei denen es mit der Offenheit, Höflichkeit und Freundlichkeit hapert, lehnen wir ab.“ Dass dies so gut wie nie vorkommt, stellt allerdings schon die Art und Weise sicher, wie neue Mandate hinzukommen: Persönliche Kontakte, zum Beispiel über das Fitnessstudio, sind nicht nur ein ebenso beiläufiger wie erfolgreicher Rekrutierungsweg, sie unterziehen der Geschäftsbeziehung vom Start weg auch gleich eine zweite, informelle Ebene. Mundpropaganda trägt das Ihrige bei, und so lag die Auslastung der Kanzlei praktisch vom ersten Tag an

schon bei 80 Prozent. „Wir wollen“, so Marc Golinski, „darum auch eher behutsam wachsen, unseren Qualitätsanspruch nicht aufweichen. Keiner unserer Mandanten wartet bei Fragen länger als einen Tag auf eine qualifizierte Antwort. Und auch wenn wir voll und ganz auf DATEV Unternehmen online setzen, fokussieren wir doch sehr stark auf das persönliche Gespräch. Mindestens einmal im Jahr möchten wir unsere Mandanten auch persönlich treffen, wenn dies nicht ohnehin viel öfter beim Sport oder bei anderer Gelegenheit geschieht. Wir besuchen die Unternehmen, die wir betreuen, schauen uns an, wie dort gearbeitet wird – und auch, wie sich die Mandanten gegenüber ihren eigenen Mitarbeitern verhalten. Ansonsten kommunizieren wir über Telefon und Teams, das funktioniert sehr gut. Eine Grenze des Wachstums wäre für uns erreicht, wenn die Überschaubarkeit der Mandate und damit unser Qualitätsanspruch nicht mehr zu 100 Prozent gewährleistet sind, denn auch wenn wir unseren Mitarbeitern vollkommen vertrauen, stehen doch letztlich wir beide im Wort, müssen die Details kennen. Das ist und bleibt unser Anspruch, auch in Zukunft.“ ●

CARSTEN SEEBASS

Redaktion DATEV magazin