



DR. RALPH BARTMUSS
euros gmbh steuerberatungsgesellschaft
rechtsanwalts-gesellschaft

„Nahezu jeder Fall ist ein besonderer“

Vor gut zehn Jahren als Beratungsunternehmen von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern gegründet, ist euros längst in der Beratungsbranche etabliert. Der Schlüssel zum Erfolg liegt dabei in der individuellen Beratung der Mandanten, weiß Geschäftsführer Dr. Ralph Bartmuß.

Prof. Dr. Jo Groebel: Herr Dr. Bartmuß, Sie haben mit Ihrer Rechts- und Steuerberatungsgesellschaft euros ein großes Portfolio, ein großes Spektrum von Leistungen und das für viele Branchen. Haben Sie einen besonderen Schwerpunkt?

Dr. Ralph Bartmuß: Wir sind natürlich im Kern als Rechts- und Steuerberater mit dem Schwerpunkt Unternehmen tätig und als solcher selbst eine Art kleiner Konzern. Ich selbst habe einen juristischen Hintergrund mit Studium unter anderem in Halle und Berlin, bin aber inzwischen auch sehr stark spezialisiert auf alles, was die Steuer rund um die Öffentliche Hand und verwandte Themen angeht, so Krankenhäuser, Hochschulen, Pflegeheime.

Spielt in diesem Zusammenhang auch das eine Zeitlang sehr intensiv propagierte Prinzip von Private-Public-Partnership eine Rolle?

Private-Public-Partnerships, also öffentlich-private Partnerschaften, waren zum Zeitpunkt unserer Gründung vor rund zehn Jahren, als ich von Ernst & Young kam, hier in der Region rund um Dresden definitiv ein Thema. Damals ging es darum, massiv private Investitionen im öffentlichen Interesse zu fördern und einzuwerben, um die Haushalte kurzfristig zu entlasten. Heute ist dieses Thema eher vom Tisch.

Faszinierend finde ich in Ihrer Firma die Verbindung aus Steuer-, Rechts- und struktureller Unternehmensberatung. Wie viele Mitarbeiter sind bei Ihnen mit all diesen Fragen befasst?

Knapp 120 Mitarbeiter wirken unter unserem Unternehmensdach, davon etwa ein Drittel Berufsträger mit entsprechenden steuer- oder rechtsberatenden Abschlüssen. Im Schnitt sieht bei anderen die Relation eher eins zu zehn aus, wir haben also einen besonders hohen akademischen Fachanteil unter den Kollegen. Zusammen erzielen wir einen Jahresumsatz von etwa zehn Millionen Euro.

Bei aller bundesweiten und internationalen Aktivität haben Sie auch einen starken Fokus auf die Region, besonders in Sachsen ...

Die Mischung aus Überregional und Regional hängt sicherlich mit der Tatsache zusammen, dass viele unserer Partner von den Big Four stammen, so KPMG oder in meinem Fall Ernst & Young, also eine länderübergreifende Ausrichtung gewohnt waren. Heute sprechen wir über ein Verhältnis von rund 50 Prozent regionaler und 50 Prozent überregionaler Tätigkeit. Es hängt sehr stark von der jeweiligen von uns beratenen Branche ab. Wichtig ist uns in jedem Fall der direkte Kontakt, die geographische Nähe zum Mandanten wo irgend möglich.

Wie spiegelt sich das in Ihren Dependancen wider?

Ausgangspunkt waren Dresden und Leipzig. Inzwischen sind wir auch in Chemnitz und Magdeburg vertreten, sondieren zugleich, wo weitere Gründungen sinnvoll sein könnten, zum Beispiel in Erfurt, Jena oder Berlin. Es geht immer auch um das Finden geeigneter und persönlich passender Kollegen vor Ort.

Stimmen Ihrer Meinung nach die oft behaupteten Unterschiede zwischen Ost und West, nicht zuletzt hinsichtlich der Unternehmenskulturen beim Mittelstand und bei Unternehmensnachfolge?

In Westdeutschland hatte es seit vielen Jahrzehnten kaum politische Brüche bei der Fortführung eines Unternehmens gegeben. In Ostdeutschland konnte diese mögliche Tradition von Familienunternehmen erst wieder vor 30 Jahren beginnen beziehungsweise aufleben. Zugleich hat sich aber auch die Gesamtkultur verändert, die Kinder steigen nicht mehr selbstverständlich ins elterliche Unternehmen ein. Also gibt es hier aus mehreren Gründen immer noch einen deutlichen Unterschied in den Familientraditionen. Im Osten fällt der Nachfolgeneration das Beschreiten eines eigenen Weges und zum Beispiel ein Firmenverkauf noch leichter als im Westen. Nicht unbedingt schön für Kontinuität und die Beratung rund um solide Strukturen. Auch deshalb mangelt es in der Region an der selbstverständlichen Ansiedlung von Hauptsitzen großer Mittelständler.

Immerhin entstanden nach der Vereinigung vor Ort zahlreiche Unternehmen, die man heute als Start-ups bezeichnen würde. Wie sieht Ihr eigenes persönliches Metier aus, eher Kontinuität oder ständige Brüche?

Nehmen wir meinen Schwerpunkt, die Öffentliche Hand. Da sprechen wir bei aller Veränderungsoffenheit doch eher von einer ziemlich kontinuierlichen Ausgangsstruktur und Weiterentwicklung. Insgesamt also ein sicherer Hafen. Selbstverständlich schließt das immer wieder neue Herausforderungen mit ein. So war vor mehr als zehn Jahren das Thema Körperschaftsteuer bei den Kommunen kaum auf dem Tisch, das sieht heute anders aus, Wettbewerb ist inzwischen ein wichtiger Faktor geworden. Jedenfalls hat die Besteuerung öffentlicher Einrichtungen nochmals immens an Bedeutung und Reichweite zugenommen.

Vor wenigen Jahrzehnten war das Gebot der Stunde die Privatisierung fast aller Öffentlichkeitsbereiche wie Bahn, Post, Telekommunikation. Inzwischen gibt es in einigen Feldern die gegenläufige Tendenz. Völlig richtig. In der Abfallwirtschaft zum Beispiel wird zum Teil sehr



Dr. Ralph Bartmuß im Teamgespräch.

stark rekommunalisiert. Auch Stadtwerke versucht man zurückzugewinnen, einerseits wegen der laufenden Einnahmemöglichkeiten, andererseits auch, um wieder Einfluss auf die öffentliche Infrastruktur nehmen zu können.

Von der Kommune zum Internationalen. Auch hier sind Sie aktiv ...

Ja, vor allem mit unserem grenzüberschreitenden Netzwerk IR Global. Möchte zum Beispiel ein Mandant eine Dependence in Hongkong gründen, können wir u. a. in Fragen des dortigen Steuerrechts auf diese Kooperation zurückgreifen. Nicht ganz unwichtig, wenn es darum geht, in welchem Land im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten die Steuern zu entrichten sind.

Wieviel Auslegungs- und damit Verhandlungsspielraum zwischen Unternehmen, Ihnen und den Steuerbehörden ist die Regel?

Nahezu jeder Fall ist ein besonderer. Schon deshalb ist auch bereits in der Planungsphase von Firmenkonstruktionen oder -umbauten unsere Beratung jenseits reiner Steuererklärungen so wichtig. Schablone funktioniert nicht. Erst recht nicht bei grenzüberschreitenden Konstellationen.

Berühmt-berüchtigt sind die steuergünstigsten Unternehmenssitze der größten amerikanischen Digitalkonzerne, nehmen wir das Beispiel Irland. Gibt es auch für größere Mittelständler diesbezüglich Spielräume?

Rein juristisch steht es natürlich jedem offen. Meine Erfahrung ist aber, dass beim Mittelstand doch eher die regionale Verankerung die Regel ist. Auch wenn kurzfristig vielleicht hin und wieder der Gewinn durch Verlagerung ins Ausland maximiert werden könnte, sind steuerliche Aspekte bei der strategischen Ausrichtung im Mittelstand zum Glück nicht alleinentscheidend. Vielmehr ist die regionale Verwurzelung ja eine der Stärken des deutschen Mittelstands und Basis für sein hohes Ansehen.

Gibt es Länder, von denen sich die deutsche Steuergesetzgebung und die Exekutive eine Scheibe abschneiden könnten?

Sorgen mache ich mir in Deutschland eher über manche politischen Pläne, bei denen eine Verschärfung der Vermögenssteuer besonders unter Mittelständlern dazu führen würde, dass viel Substanz aus den Unternehmen gezogen wird.

Wie sehen Sie die Rolle des BVMW im Verhältnis zwischen Mittelstand und Politik?

Der Verband ist ein absoluter Glücksfall für die mittelständische Wirtschaft. Einerseits nahe an der täglichen Firmenpraxis, andererseits eng verbunden mit den Spitzen der deutschen und internationalen Politik. Das funktioniert auch deshalb so gut, weil ein Mario Ohoven mit Leib und Leben seine Position ausfüllt und eben nicht nur ein vorübergehend aktiver Funktionär ist.

VITA

Dr. Ralph Bartmuß, Jahrgang 1966, studierte Rechtswissenschaften sowie Mittlere und Neuere Geschichte in Halle/Saale und Berlin. Nach einer Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Prof. Dr. Donath, M.C.J. (Austin) an der Universität Halle war er ab 1998 in der Steuerabteilung von Arthur Andersen in Dresden tätig. 2002 wechselte er zu Ernst & Young und spezialisierte sich auf die Beratung von Unternehmen der Öffentlichen Hand. Im Jahr 2000 promovierte er an der Humboldt-Universität zu Berlin zum Dr. iur., 2004 wurde er zum Steuerberater bestellt. Seit 2010 ist er Partner der euros gmbh steuerberatungsgesellschaft rechtsanwalts-gesellschaft. Privat gehören für den Vater von vier Kindern neben Windsurfen und Alpinski vielfältigste Konzertbesuche zu seinen Vorlieben.

Zurück zu Ihrem Unternehmen. Woher stammt der Name Ihrer Firma, eureos?

Zunächst nannten wir uns eos, nach der griechischen Göttin der Morgenröte. Etliche von uns kamen von Ernst & Young, und wir wollten zu neuen beruflichen Ufern aufbrechen, zugleich aber anders als einige Großen der Branche im Osten bleiben, da passte der Sonnenaufgang ganz gut.

Welche Rolle spielt interne Ausbildung in Ihrem Unternehmen?

Da wir einen überdurchschnittlich hohen Anteil an akademisch qualifizierten Kollegen und Partnern und vor allem Berufsträgern haben, obliegt die Bildung und Weiterbildung eher der individuellen Karriereplanung. Wir müssen von der jeweils höchsten Kompetenz- und Qualifikationsstufe schon von vornherein ausgehen. Selbstverständlich aber tauschen wir uns ständig über neueste Entwicklungen in Branchen, Praxis und Gesetzgebung aus.

Wie wichtig ist die Digitalisierung, wie sie inzwischen schon seit Jahrzehnten für den öffentlichen Raum mit dem Stichwort e-Government beschworen, aber in Deutschland noch nicht konsequent realisiert wurde?

Selbstverständlich sind Buchhaltung und alle steuerlich relevanten Erklärungen und Bescheide schon seit langer Zeit digitalisiert und online üblich. Individuelle Beratung und Strukturierung allerdings, wie sie bei uns die Regel sind und sein müssen, nutzen das ganze Spektrum der digitalen Welt, sind aber eben nicht dadurch ersetzbar. Wir investieren massiv in die Digitalsysteme. Endgültige Analysen und Empfehlungen können wir aber immer noch nur persönlich und individuell abgeben.

Künstliche Intelligenz ist also noch nicht der neue, gar bessere Anwalt oder Steuerberater?

Wir und erst recht etliche Großkanzleien experimentieren punktuell sehr wohl damit und loten Chancen und Grenzen aus. Ich gehe davon aus, dass KI oberhalb einer bestimmten Skalierbarkeit in unserem Metier eines Tages sehr wichtig sein wird oder auch bei kleinteiligen, standardisierten Abläufen. Grosso modo aber ist schon ab einer mittleren Komplexitätsstufe die individuelle Beratung zentral. Mandantenbeziehungen, aber auch die Gespräche mit den Behördenvertretern leben in nicht geringem Maße von Vertrauen, der sozialen Situation, ja selbst Stimmungen. Auch rechtliche und steuerliche Verhandlungen beziehungsweise Entscheidungen sind keine durch und durch harte Wissenschaft. Der menschliche Faktor spielt immer eine Rolle.

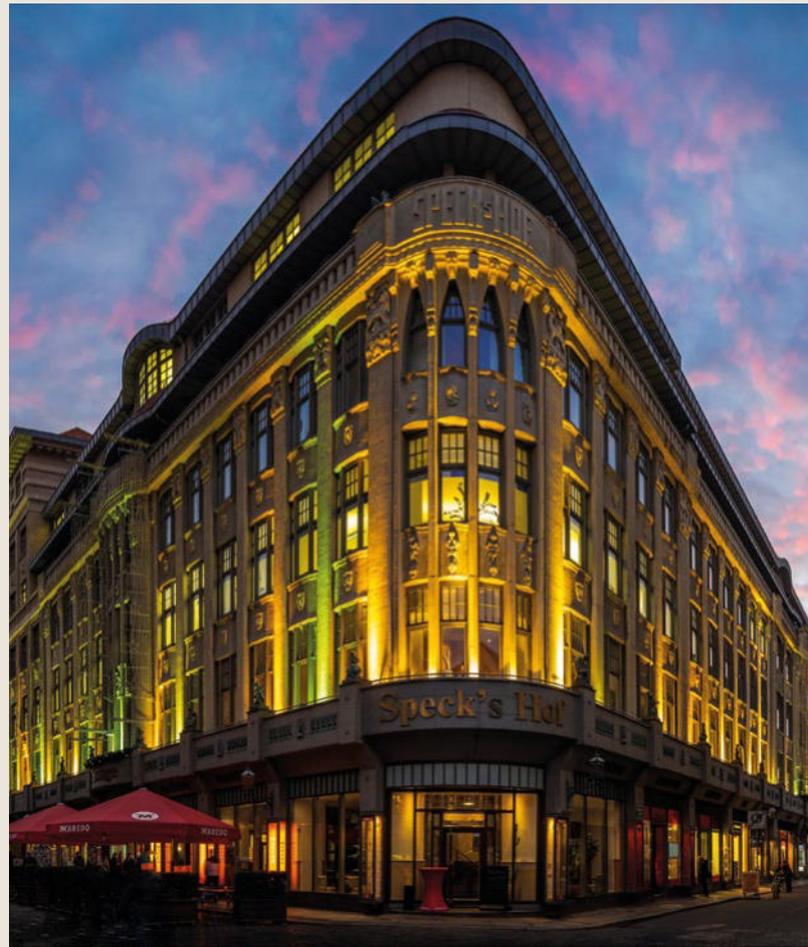
Sie selbst sind in diesem Zusammenhang in der Mendelssohn-Stiftung in Leipzig aktiv ...

Es verbindet das Angenehme mit dem Ethischen und Nützlichen. Angenehm ist der Austausch mit inspirierenden Menschen aus der Region, ethisch ist es gut für die verschiedenen gesellschaftlichen und regionalen Akteure durch Förderung oder die Preisvergabe für herausragende Leistungen. Nützlich ist es auch, weil man auf Mandanten, Auftraggeber und Partner trifft.

Haben Sie neben all dem noch Zeit für private Aktivitäten?

Als Vater von vier Kindern gebührt ein Teil meiner Zeit natürlich der Familie. Ab und zu spiele ich noch Golf.

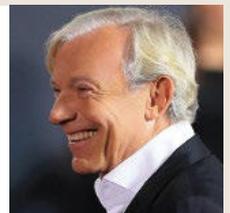
Herzlichen Dank für das angenehme Gespräch.



eureos-Standort in Leipzig im historischen Messehaus Specks Hof.

Das Gespräch führte der Medienexperte

Prof. Dr. Jo Groebel



eureos gmbh steuerberatungsgesellschaft rechtsanwalts-gesellschaft

Rechtsform: GmbH

Gründung: 2009/2010

Sitz: Dresden, Leipzig, Chemnitz, Magdeburg

Geschäftsführer: Dr. Ralph Bartmuß, Arell Buchta, Sören Münch

Mitarbeiter: 118, davon 38 Berufsträger

Gruppenumsatz: circa 10 Millionen Euro

Branche: Steuerberatung, Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, Corporate Finance Beratung

Webseite: www.eureos.de