

## Fact Sheet Datax – Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH

**Geschäftsführer:** Dipl.-Kaufmann Alexander Pyzalski – seit Mitte der 90er-Jahre Steuerberater in Troisdorf, Katharina Tiessen (Prokuristin)

**Seit August 2015:** neues Bürogebäude, rund 900 Quadratmeter, Mülheimer Straße 44. Zusammenfassung der Zentrale in Troisdorf und einer Bonner Dependence.

**Gesamtinvestment:** 1,6 Millionen Euro

**Beratungsschwerpunkt:** rund 450 Unternehmens-Mandanten, vorwiegend GmbHs; nationale und internationale Unternehmen, Mittelstand, Gesellschaften aus Skandinavien sowie den aufstrebenden Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas, hier mit Schwerpunkt Russland (muttersprachliche Kommunikation)

Ärzte und Zahnärzte, aber auch sonstige Selbständige und Gewerbetreibende branchenübergreifend.

Über Alexander Pyzalskis Stiefvater Klaus Schwill, Ex-Berliner, Mandanten in Berlin und Brandenburg mit Schwerpunkt Filmbranche.

**Team:** 23 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

**Aktionsradius:** Aktiv in der Rheinschiene sowie in der Region Berlin-Potsdam-Brandenburg, aber auch im übrigen Bundesgebiet.

# „Ich habe frühzeitig alle Prozesse digitalisiert“

Im August 2015 hat Dipl.-Kaufmann Alexander Pyzalski seinen Büroneubau an der Mülheimer Straße in Troisdorf bezogen. Seine Kanzlei betreut mit 23 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern rund 450 Unternehmens-Mandanten – die meisten von ihnen kommen aus dem Mittelstand. Steuerberater in Troisdorf ist Alexander Pyzalski seit Mitte der 90er-Jahre. Am 26. April ist er Gastgeber eines Unternehmer-Frühstücks des Unternehmer-Clubs pro Troisdorf und der Wirtschaftsförderung TROWISTA. Mit dem pro Troisdorf-Vorstandsvorsitzenden Christian Seigerschmidt und Carsten Seim sprach er über Schwerpunkte und Arbeitsweise seiner Kanzlei.



**Herr Pyzalski, Sie haben 2015 ihren neuen Bürokomplex an der Mülheimer Straße 44 eröffnet. Rund 900 Quadratmeter Bürofläche – warum haben Sie dieses Investment getätigt?**

**Alexander Pyzalski:** Zuvor hatte ich mein Büro in der Nähe des Bahnhofs Troisdorf. In Bonn befand sich noch eine Dependence. Das war auf Dauer kein zufriedenstellender Zustand. Als die Grundstücke der DN-Ingenieurhäuser verkauft wurden, habe ich mich erfolgreich um einen Kauf bemüht. So habe ich an einem Ort Platz für meine mit den Jahren stark gewachsene Kanzlei. Wirt-

schaftlich interessant war auch die Option, das obere Geschoss zu vermieten. Ansässig sind dort die Werbeagentur Creado, ein Psychotherapeut und – ein weiterer sehr interessanter Mieter – die Firma Alpha Sports, eine Agentur, die sich um die Vermittlung und Beratung von Spielern zum Beispiel im Profifußball spezialisiert hat.

**Warum Troisdorf als Standort?**

**Pyzalski:** Ich bin in Troisdorf aufgewachsen, zur Schule gegangen, habe hier Leistungssport betrieben und 1997 meine Kanzlei eröffnet. Ich bin in dieser Stadt ehrenamtlich

**Themenschwerpunkte:** Strategische Beratung von Unternehmen: Gesellschaftsform, Steuergestaltung, Finanzmanagement. Bilanzielle Beratung im zwischenstaatlichen Bereich. Zum Beispiel Doppelbesteuerung bei Mandaten, die in mehreren Ländern wirtschaftlich aktiv sind oder dort über Vermögenswerte verfügen. Businesspläne, Business-Intelligence.

#### DATEV-Referenzkanzlei

**Gesellschaftliches Engagement:** Ehrenamtlich engagiert sich Alexander Pyzalski im Rotary Club Troisdorf, für Vereine wie den Wassersportverein Blau-Weiß Rheidt (Schatzmeister) sowie im Karneval – hier für den Sieglarer Karnevalsverein „König vom Pompe Jupp e.V.“ – und auch als Botschafter der Zukunfts-Initiative Troisdorf Innenstadt, die sich für ein neues Selbst-Bewusstsein in unserer Stadt einsetzt.

## „Ich bin per Handy direkt ansprechbar“

aktiv, zum Beispiel im Rotary-Club und im Karneval. Ich wohne hier mit meiner Familie. Insofern war es klar, dass wir unseren neuen Hauptsitz wieder in Troisdorf wählen würden.

**Sie haben Ihr neues Bürogebäude 2015 eröffnet. Haben Ihnen die neuen repräsentativen Räume geschäftlich genutzt?**

**Pyzalski:** Sehr! Wir haben durch die zentrale Lage viele neue Mandanten gewonnen, die auf uns aufmerksam geworden sind. Sicher hätten wir billiger in einem Gewerbegebiet bauen können. Doch der Standort an der Mülheimer Straße ist doch etwas Besonderes. Meine Mandanten loben auch die hervorragende Erreichbarkeit zwischen den Großstädten Köln und Bonn.

**Wie setzt sich Ihre Mandantschaft zusammen?**

**Pyzalski:** Ich betreue zu 80 Prozent Unternehmen aus ganz Deutschland und Europa. Natürlich gibt es noch Einkommensteuer-Mandanten, um die ich mich seit langen Jahren kümmere. Aber ich habe mich

im Lauf der Jahre als Steuerberatung für Unternehmen spezialisiert. Wir betreuen sie rundum. Es sind auch viele Unternehmen aus dem Ausland – vor allem aus Osteuropa – dabei, die hier Niederlassungen gründen möchten. Wir beraten diese bei der Gründung und Gesellschaftsform und informieren auch über die Gepflogenheiten, die hier im Verhältnis zwischen Fiskus und Wirtschaftsakteuren eine Rolle spielen. Wir haben inzwischen auch einen in Russisch formulierten Teil unserer Webseite und sind damit in den Google-Listen in Russland relativ weit oben. Wir betreuen derzeit rund 450 Unternehmen. Das reicht von Personengesellschaften bis hin zum unternehmerischen Mittelstand. Die meisten sind GmbHs, es sind aber auch Aktiengesellschaften dabei.

**Wie kommt es zu Ihrer osteuropäischen Ausrichtung?**

Das ist eigentlich Zufall. Meine Prokuristin Katharina Thiessen kam 1998 in meine Kanzlei. Sie ist in Russland geboren, war dort als Ingenieurin im Bergbau aktiv, und spricht fließend Russisch. Sie hat einen großen Bekanntenkreis unter Russlanddeutschen. Viele von ihnen sind selbstständig und vertrauen sich unserer steuerlichen Beratung an. Über sie ist unser Ruf nach Russland gedrungen – von dort erreichten uns dann die ersten Anrufe. Als Steuerberater ist man auf Empfehlungen zufriedener Mandanten angewiesen. Die Qualität einer Steuerberatung ist aus Laiensicht ähnlich schwer beurteilbar wie die Qualität eines Zahnarztes.

**Sie sprechen eben von anderen steuerlichen Rahmenbedingungen im Verhältnis zwischen Steuerbürger und Staat?**

Gerade einige Mandanten aus Russland und anderen osteuropäischen Ausland würden am liebsten gar keine Steuern bezahlen. Ein Teil unserer Beratung besteht dann zunächst darin, ihnen klar zu machen, dass ein bestimmter Teil an den Staat zu gehen hat.



### Wollten Sie von Anfang an in diese Größenordnungen wachsen?

Als ich meine Kanzlei eröffnet habe, war mir noch nicht klar, wo der Weg hinführt – ob ich dauerhaft zu den 70 Prozent der Kanzleien mit bis zu fünf Mitarbeitern gehören würde oder ob ich darüber hinaus wachsen würde.

### Sehen Sie für sich Grenzen des Wachstums?

Wir hatten in unserer Kanzlei im vergangenen Jahr rund 18000 Postaus- und Eingänge und betreuen aktuell rund 450 Unternehmens-Mandanten. Ich glaube, dass ich als Einzelsteuerberater an Wachstumsgrenzen gerate. Ich kann vielleicht noch einmal fünf Mitarbeiter für die alltägliche Arbeit neu einstellen. Danach müsste ich darüber nachdenken, ob und wie ich meine Arbeit mit einem zweiten Steuerberater teile. Darüber hinaus erfordert meine Kanzlei spezialisiertes Personal, das auf dem Markt nicht leicht zu finden ist.

### Helfen Ihnen die mit der Digitalisierung einhergehenden Möglichkeiten der Automatisierung?

Ich habe frühzeitig nach DATEV-Standards automatisiert, Prozesse digitalisiert und mich in diesem Bereich konsequent weiterentwickelt. Die DATA ist heute DATEV-Referenzkanzlei. Alle Daten werden hier papierlos transferiert, bearbeitet und fiskalisch sicher gespeichert. Die Zeiten, in denen die Buchhaltung im Ordner abgegeben und anschließend vom Steuerberater wieder an den Kunden zurückgeben wird, sind für die meisten meiner Mandanten passé. Digitale Vernetzung macht es möglich, problemlos mit Mandanten im Bundesgebiet zu kommunizieren. Ich habe jüngst ein Bauunternehmen außerhalb von NRW dazugewonnen. Durch Echtzeitvernetzung und Datentransfer klappt das Alltagsgeschäft problemlos. Auf der anderen Seite stellt die Vernetzung uns auch vor neue Herausforderungen. Viele meiner Unternehmenskunden sind die Woche über eingespannt – und erst am Wochenende befassen sie sich mit Steuerfragen. Sie kennen meine Handynummer und E-Mail-Adresse. Diese direkte Ansprechbarkeit biete ich ihnen ausdrücklich an und sehe das auch als Differenzierungsmerkmal zu Kollegen. Ich plane am Wochenende immer Zeit ein, um dringende Mail-Anfragen zu bearbeiten. Meine Mandanten wissen: Wenn ich nicht antworte, hat das einen wichtigen Grund. Ansonsten bin ich grundsätzlich auch am Wochenende und außerhalb der normalen Bürozeiten für sie da. Allerdings bitte ich meine Mandanten, mir ihre Anfragen und Unterlagen nicht über WhatsApp zu senden (lacht). Das ist mir dann doch ein Kanal zu viel – jenseits von Fragen der Datensicherheit.

### Wie weit sind die Finanzämter denn bereits mit der Digitalisierung?

Seit Jahren müssen die Daten für Betriebsprüfungen elektronisch zur Verfügung gestellt werden. Mein Eindruck ist aber, dass Finanzämter vielfach mit der Bearbeitung überfordert sind. Es werden zwar weniger, aber es kommen immer noch Betriebsprüfer mit dem Bleistift.

### Thema Mitarbeiterführung: Wie organisieren Sie Arbeit und Vergütung?

Über unsere DATEV-Software wird die Zeit gemessen, die Mitarbeiter für bestimmte Vorgänge und Erledigungen benötigen. Dabei geht es mir nicht in erster Linie um die Kontrolle. Keiner meiner Mitarbeiter muss am Ende eines Achtsturentages auch acht Stunden abrechnungsfähige Zeit in seiner Übersicht haben. Mir ist wichtiger, dass ich die abrechnungsfähige Arbeitszeit je Mandanten sehen und gegebenenfalls Konsequenzen daraus ziehen kann, wenn interne Aufwände nicht mehr zum jeweiligen Honorar passen. Eine mögliche Konsequenz ist, dass ich mit Mandanten über erbrachte Leistungen und das Honorar spreche. Ab einer gewissen Kanzleigröße kann man gar nicht mehr anders arbeiten. Meine Mitarbeiter erhalten je nach Arbeitsfeld und individueller Qualifikation frei ausgehandelte Gehälter. Deren Höhe liegt im Vertrauensverhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

### Welche Hierarchien gibt es in Ihrer Kanzlei? Und wie definiert sich daraus die Aufgabenverteilung?

Ich habe meine Kanzlei so aufgebaut, dass meine Mitarbeiterschaft die alltäglichen Dinge für meine Mandanten erledigt und ich Ansprechpartner für spezielle strategische Fragen bin. Das gilt bezogen auf unsere russisch-sprachige Klientel auch für Katharina Tiessen.

## „Wir betreuen rund 450 Unternehmens-Mandanten“

Ich halte den Kontakt zu unseren Mandanten und bin wie bereits gesagt für diese auch außerhalb der üblichen Bürozeiten direkt erreichbar. Darin sehe ich eine wesentliche Aufgabe. Darüber hinaus halte ich mich über alle Neuigkeiten auf dem Laufenden, die die Spezialgebiete meiner Kanzlei betreffen. Dafür bilde ich mich regelmäßig fort – vor allem auch in Arbeitskreisen der DATEV. Ich tausche mich darüber hinaus regelmäßig mit Kollegen meiner Größenordnung aus. Ich bin auf diese Weise Teil eines großen Netzwerks und kann bei Bedarf beispielsweise Gutachten zu speziellen Themen an Kollegen mit anderen Spezialisierungen vergeben.

### Worin genau besteht Ihre strategische Beratung, die sie eben erwähnt haben?

Ein Schwerpunkt ist die Rechtsform. Viele beginnen als Einzelunternehmer. Ich schaue mir die Entwicklung dieser Mandanten an und mache Beratungsangebote, welche Rechtsform bei Fortbestehen bestimmter Entwicklungen möglicherweise günstiger ist und was man da ändern kann. Wir begleiten Unternehmen auch beim Übergang von einer in eine neue Rechtsform.

**Beim zurückliegenden Unternehmerfrühstück ging es um die Unternehmensnachfolge. Ist das auch ein Thema für Sie?**

Für mich kann ich – Stand jetzt – sagen: Ich werde meine Kanzlei vielleicht mit Mitte 70 an jemanden weitergeben. Vielleicht wird das mein Sohn sein, vielleicht auch jemand anderes. Aber jetzt mal im Ernst: Nachfolgeberatung ist nicht mein Hauptschwerpunkt. Aber natürlich betreue ich meine Mandanten auf Wunsch auch in diesem Feld. Oft ist es ja so, dass jemand, der sein Unternehmen abgibt, im Nachhinein zum Beispiel als stiller Teilhaber bleiben möchte. Oder er will sich eine Pensionszusage, eine Leibrente oder andere Zuwendungen sichern. Bei GmbHs lässt sich das noch relativ leicht regeln. Bei Aktiengesellschaften ist das komplizierter. Es gibt auch die Möglichkeit des Herauskaufens. Wir prüfen den für unsere Mandatschaft steuerlich optimalen Weg. Ein Unternehmensverkauf kann durchaus zwei bis drei Jahre in Anspruch nehmen.

**Allgemein klagen Unternehmen und ihre Verbände immer wieder über das komplizierte Steuerrecht. Wo sollte man denn vereinfachen?**

Ich glaube, viele Unternehmen könnten sich das Leben mit dem Steuerstaat allein dadurch deutlich erleichtern, wenn sie sich der Dateninfrastruktur von DATEV anvertrauen. Die DATEV schult alle Beteiligten um Umgang mit ihrer ERP-Software. Diese liefert die Daten an unsere Kanzlei aus. Die Umstellung von der Zettel- auf die moderne Datenwirtschaft erscheint am Anfang kompliziert. Am Ende bringt sie große Verwaltungsvereinfachungen. Die DATEV ist nicht nur Softwarelieferant – die Lieferkette läuft hier ausschließlich über Steuerberatungen. Sie berät Nutzer fast im Stil einer Unternehmensberatung. Ich kann das für den unternehmerischen Mittelstand sehr empfehlen.

**Interview: Christian Seigerschmidt, Carsten Seim**

**Unternehmer-Club pro Troisdorf**

Lechfeld 1 | 53844 Troisdorf | Telefon 02241 407055  
info@unternehmerclub-pro-troisdorf.de

**Vorstand**

**Christian Seigerschmidt**, (Vorstandsvorsitzender)

Bereichsleiter Geschäftsstellen, VR Bank Rhein-Sieg eG

**Claudia Eich**, Geschäftsführende Gesellschafterin, Bäckerei Eich GmbH & Co. KG

**Wolfgang Högemann**, PR-Leiter Reifenhäuser GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

**Heinz Nagel**, Geschäftsführender Gesellschafter NagelTeam GmbH

**Dr.-Ing. Hildegard Sung-Spitzl**, Geschäftsführerin

iplas – innovative plasma systems gmbh

**Realisation: Carsten Seim, Joachim Kliesen**, Absolut-Avaris GBR,

Spicher Straße 7 | 53844 Troisdorf

www.absolutdesignhaus.de | www.avaris-konzept.de

Vernetzt  
mehr  
erreichen.

