

Best Practice Nachfolgerin: Anja Offermann

Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg

Existenzgründung und Familie unter einem Hut

Stellen Sie sich vor, ihre beste Freundin möchte ihre sichere Beamtenlaufbahn verlassen, um sich in die Wagnisse der Selbständigkeit zu stürzen? Nicht nur das, die junge Frau ist auch soeben schwanger geworden und erwartet ihr erstes Kind. Und dann geregelte Arbeitszeit, Sicherheit, Mutterschutz und Pensionsansprüche so einfach aufgeben?

Wer jetzt ungläubig mit dem Kopf schüttelt, nun, der oder die hat Anja Offermann noch nicht kennen gelernt.

Die Reaktionen waren - vorsichtig formuliert - eher gemischt, als sich die Diplom-Finanzwirtin vor 15 Jahren entschied, die Nachfolge in einer Krefelder Steuerberatung zu übernehmen. In ihrem Umfeld stieß sie auf wenig Verständnis. Ihr Mann und ihre Eltern unterstützten sie aber mit voller Kraft.



Selbständige Steuerberaterin als Traumberuf

Denn die Entscheidung war bei Anja Offermann lange gereift. Bereits in ihrer Schulzeit, als sie das Wirtschaftsgymnasium besuchte und zwei Jahre lang bei einem Steuerberater jobbte, legte sie sich fest: „Schon damals habe ich mir gesagt, das willst du auch haben. Seitdem wollte ich immer Steuerberaterin mit eigener Kanzlei werden.“ Doch ihr Studium führte sie zunächst in die Finanzverwaltung inklusive Beamtenstatus.

Während ihrer Zeit als Finanzbeamtin beobachtete sie aber auch die Nachfolgebörse des Steuerberaterverbands. Auf diesem Marktplatz hatte ihr Vorgänger seine Kanzlei eingestellt. Nach mehreren Gesprächen kam es zum ersten Besuch. Als Anja Offermann dann an einem sonnigen Tag im Frühjahr 2005 über die Schwelle der alteingesessenen Krefelder Kanzlei trat, war die Sache für sie klar: „Ich bin reingekommen und dachte: ‚Das ist es! Hier will ich hin.‘“ Anschließend ging alles schnell. Verträge über den Kaufpreis wurden ausgehandelt und die Finanzierung über die Bank geregelt. Sie kündigte ihre Stelle und startete zunächst als freie Mitarbeiterin in ihrem zukünftigen Unternehmen.

Im November desselben Jahres übernahm Anja Offermann die Kanzlei und einen Monat später kam ihr erster Sohn zur Welt.

Heute sagt sie über sich selbst: „Ich war anfangs schon ein wenig blauäugig. Ich hatte überhaupt keine Befürchtungen, dass es schief geht. Ich bin immer davon ausgegangen, dass es doch auch so viele Männer gibt, die das machen. Warum solltest du das nicht auch können. Die haben doch auch alle Kinder.“

Best Practice Nachfolgerin

Unternehmen	Scholz & Offermann Steuerberatungsgesellschaft mbH, Krefeld
Nachfolgerin	Anja Offermann, Dipl.-Finanzwirtin
Branche	Steuerberatung
Übernahme	2005
Beschäftigte	5

www.scholz-offermann.de

Eine spannende Anfangsphase

Und so begann für die junge Mutter und Unternehmerin eine aufregende Zeit. Ihr Vorgänger arbeitete noch zwei Jahre in der Kanzlei mit und machte sie mit den Mandanten bekannt. Dabei hat sie viel beobachtet und gelernt, aber von Beginn an auch behutsam Veränderungen eingeführt.

Ihr Mann ging in Elternzeit, danach wurde eine Tagesmutter engagiert. Und bei Problemen mit der Kinderbetreuung waren Oma und Opa da. Natürlich stand auch ein Laufstall im Büro, so dass sich Arbeit und Kleinkinderziehung vereinbaren ließen. Wenn Anja Offermann heute zurückblickt, sagt sie: „Mein Mann hat mich am meisten unterstützt, zum Beispiel indem er gesagt hat, dass er erstmal zuhause bleibt.“

„Man darf die eigene Berufstätigkeit nicht als Zuverdienst betrachten, dann nimmt man sie auch nicht richtig ernst. Man muss seine Berufstätigkeit schon als das Wichtigste sehen. Nebenbei funktioniert das nicht.“

So konnte Anja Offermann sich ganz dem Unternehmen widmen. Als ehemalige Finanzbeamtin war sie bestens mit der Gegenseite vertraut, aber in Sachen Bilanzen, Lohnabrechnung und Mitarbeiterführung musste sie dazulernen. In der Kanzlei hat sie die Kommunikation zu den Mandanten flexibler gestaltet und vor allem die Digitalisierung vorangetrieben.

Geholfen hat ihr in dieser Zeit ihre grenzenlose Zuversicht. „Sorgen“, sagt sie: „habe ich mir erst später gemacht. Als 2007 die Lehmann-Pleite und die Bankenkrise kamen und ich gerade angefangen hatte zu finanzieren. Damals wusste ja niemand, was da noch alles passiert.“

Im Nachhinein erwies sich auch diese Sorge als unbegründet und die selbständige Steuerberaterin hat gelernt, mit den Unwägbarkeiten des Geschäftslebens umzugehen. Ob in der Eurokrise, bei wirtschaftlichen Problemen ihrer Mandanten oder nun im Dschungel der Coronahilfen mit immer neuen Regularien: Anja Offermann bleibt gelassen und vertraut auf eine ihrer größten Stärken: Im Zweifel immer eine Lösung für ihre Mandanten zu finden!