

Neues MaFAT-Firmenmitglied: COFFRA

Sehr geehrter Herr Schlotthauer, Sie sind kürzlich als Firmenmitglied in den MaFAT e.V. eingetreten. Vielen Dank für Ihre Unterstützung unseres Vereins und somit der Area Accounting & Taxation der Universität Mannheim.

Können Sie uns kurz Ihren beruflichen Werdegang und Ihre Verbindungen nach Mannheim schildern?

Es sind im Wesentlichen familiäre und freundschaftliche Beziehungen, die mich mit Mannheim verbinden. Mein Vater stammt aus Heidelberg, und meine Großmutter lebte im Rhein-Neckar-Raum, so dass ich dort viele Sommerferien verbrachte. Mit Herrn Prof. Spengel besteht eine über eine familiäre Freundschaft in der zweiten Generation hinausgehende, mit den Jahren gewachsene beruflich hochgeschätzte Zusammenarbeit.

Ich bin ein richtiges deutsch-französisches Produkt. In Paris geboren habe ich meine Schulausbildung in französischen und deutschen Gymnasien hinter mich gebracht, um anschließend wiederum ein deutsch-französisches Doppelstudium der Betriebswirtschaft in Paris und Frankfurt zu absolvieren. Danach bin ich bei Coffra in die Lehre gegangen, habe mich in Wirtschaftsprüferkanzleien in Berlin und den USA (Atlanta) mit internationalen Rechnungslegungsnormen vertraut gemacht und anschließend die französischen Wirtschaftsprüfungsexamen (expert-comptable, commissaire aux comptes) abgelegt.

Was hat Ihren Vater, Dr. Kurt Schlotthauer, dazu bewogen, im Jahre 1985 die COFFRA als deutsch-französische Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit Sitz in Paris zu gründen?

Zunächst ist zu erwähnen, dass mein Vater bereits 1972 nach Paris kam, nachdem er sich in Heidelberg und Mannheim die ersten Grundkenntnisse in der Wirtschaftsprüfung angeeignet hatte. Er wollte eigentlich nur ein Jahr in Frankreich bleiben. Nach einer erfolgreichen Karriere in einer großen internationalen WP-Kanzlei in Paris (heute Big 4), wo er es bis zum Vorstand brachte, stellte er fest, dass dies nicht seiner eigentlichen Motivation, Vermittler zwischen Unternehmen aus beiden Ländern, Brückenbauer zwischen zwei unterschiedlichen Kulturen zu sein, in dieser rein französischen Position entsprach. Dies bewog ihn, mit zunächst einer kleinen Mannschaft sich in die deutsch-französische Prüfungs- und Beratungsaktivität zu stürzen.

Damals gab es noch keine IFRS, so dass ein deutsches Mutterhaus zur Bilanz der französischen Tochtergesellschaft nicht nur eine deutsche Übersetzung, sondern auch Erläuterungen zu den unterschiedlichen Verbuchungsarten benötigte.

Letztendlich war es aber sicherlich auch die Liebe zu diesem schönen Land und zum pulsierenden Pariser Leben, die meine Eltern dazu bewegte, hier dauerhaft zu bleiben.

Nach Stationen in Berlin und Atlanta haben Sie die Geschäftsführung der COFFRA im Jahre 2011 übernommen. Was zeichnet Ihre Arbeit aus?



Können Sie uns Details aus einem spannenden Projekt verraten?

So überraschend es klingen mag, verbringe ich mehr als 50% meiner Zeit damit, unseren Mandanten die französischen „Eigenarten“ zu erklären. Im Wesentlichen geht es hier eigentlich um gegenseitige Verständnisprobleme zwischen Deutschen und Franzosen.

So können unterschiedliche Kulturen bei Verhandlungen zu Missverständnissen führen: In Frankreich ist die Form meist wichtiger als der Inhalt. Der deutsche Investor sollte also nicht mit der Tür ins Haus fallen; dies wird als unhöflich, verletzend und kontraproduktiv empfunden. Auch zählt in erster Linie das schriftliche Wort, lange Verträge und komplizierte Schriftsätze sind deshalb üblich. Ein Berater, der beide Kulturen gut kennt und versteht, kann hier einiges bewirken.

Neben diesen kulturellen Aspekten und der Beratung in der Fachmaterie ist dann der spannende Teil, Unternehmern zu helfen, den richtigen Weg aufzuzeigen, um in Frankreich erfolgreich zu sein. Dabei spielt der Kontakt mit den Kollegen innerhalb unserer Kanzlei eine wichtige Rolle.

Wo sehen Sie die größten Unterschiede im Steuer- und Handelsrecht zwischen Deutschland und Frankreich?

Frankreich ist ein Hochsteuerland mit nur begrenzten Möglichkeiten, steuerlich gestalterisch tätig zu werden. Die Jahressteuererklärung der Unternehmen ist z.B. vor Erstellung der Handelsbilanz abzugeben. Es bestehen nur kurze Abgabepflichten, der Antrag auf Verlängerung ist nicht üblich, die steuerliche Außenprüfung erfolgt nach teilweise nicht nachvollziehbaren Regeln, und die Staatsmacht wird entsprechend von der Finanzverwaltung wahrgenommen. Damit verschiebt sich der Schwerpunkt der Fragen im Vergleich zur deutschen Vorgehensweise. Darüber hinaus zeichnet sich die französische Handelsbilanz durch ihre Nähe zu den IFRS aus. Es entsteht also ein spannendes Verhältnis zwischen der Anwendung international gültiger Normen bei gleichzeitiger Berücksichtigung der lokalen Besteuerungsgrundsätze.

Welche Fragen oder Problemstellungen treten am häufigsten bei Ihren Mandanten auf?

Das Durchsetzen von Gruppennormen und -richtlinien ist sicherlich die schwierigste Aufgabe. Das Verständnis dafür, dass in Frankreich nicht alles möglich und umsetzbar ist, besteht oftmals bei den deutschen Mandanten nicht. Hier zu vermitteln und zu erklären, warum die erste Reaktion der Franzosen zunächst immer heißt: „das geht nicht“, ist für uns oft eine Herausforderung. Interessant hierbei: Am Ende geht es dann doch - so, wie es ca. 3.800 deutsche Unternehmen in Frankreich oftmals mit Erfolg tagtäglich vormachen.

Gibt es kulturelle Unterschiede zwischen Deutschen und Franzosen im Alltag, über die Sie manchmal schmunzeln?

(Lächelnd) In der Tat, da wären zum einen die Termine. Es bleibt ein ständiger Kampf, unserem französischen Kollegen klarzumachen, dass eine Deadline nicht der Zeitpunkt ist, an dem mit der Arbeit zu beginnen ist.

Und dann gibt es noch diese Mär, dass die Franzosen keine Fremdsprachen sprechen und insbesondere kein Deutsch verstehen, was bei kultivierten Landsleuten definitiv nicht stimmt. Also Achtung! Im Zweifelsfall versteht man Sie doch.

Sehen Sie diese Unterschiede auch in der aktuellen Generation von Studierenden, die mit neuen Medien aufwachsen und schon in jungen Jahren oft in andere Kulturen reisen?

Durchaus gibt es diese Unterschiede auch in der aktuellen Generation. Aber das wesentliche Merkmal ist das Fehlen des Bewusstseins für die Wichtigkeit von guten, vertrauensvollen deutsch-französischen Beziehungen. Das Verständnis für die gemeinsamen Aufgaben und Herausforderungen innerhalb von Europa ist leider verschwunden. Dabei ist Frankreich auch weiterhin - und dies seit Jahrzehnten - der wichtigste Wirtschaftspartner, der größte Kunde Deutschlands, was leider nicht mehr in umgekehrter Richtung stimmt.

Was würden Sie den Studierenden der Fachrichtung Accounting und Taxation raten, um beruflich erfolgreich zu werden?

Auf keinen Fall Accounting und Taxation als zwei getrennte Fachrichtungen auffassen. In der Praxis ist eine profunde Kenntnis beider Gebiete unbedingt notwendig. Auch sollten Sie so früh wie möglich international Erfahrung sammeln.

Des Weiteren muss trotz aller technischen Kenntnisse die Fähigkeit beibehalten werden, sich für Unternehmen und deren Produkte zu interessieren oder besser sogar, zu begeistern.

Ist es für Studierende oder Alumni der Universität Mannheim möglich, bei Ihnen in Paris Praxisluft zu schnuppern? Wenn ja, was sind die Voraussetzungen, die ein Bewerber mitbringen sollte?

Definitiv - wir schreiben in Paris jedes Jahr 10 bis 15 Praktikantenstellen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Accounting, Steuern und Recht aus. Neben der oben genannten Neugierde und Begeisterung sollten Teamgeist und Aufnahmefähigkeit mitgebracht werden.

Ein paar Französischkenntnisse können dabei auch nicht schaden ...

Im Herbst 2014 haben ca. 15 Studierende der Area Accounting & Taxation aus Mannheim Ihre Einladung nach Paris wahrgenommen und Ihre tolle Kanzlei im Boulevard Haussmann besucht. Was waren Ihre Eindrücke? Welche Schlüsse haben Sie aus dem Treffen gezogen?

Es war ein spannender Austausch, auch für meine Kollegen in der Kanzlei. Es hat uns darin bestätigt, wie exzellent die Ausbildung in Mannheim ist und uns darin bestärkt, die Zusammenarbeit zu erweitern. Wir freuen uns schon jetzt auf den nächsten Besuch.

Lieber Herr Schlotthauer, die Eindrücke des Besuchs wirken bei den Studierenden bis heute nach. Daher freuen wir uns umso mehr, dass Sie Ihre Einladung erneut ausgesprochen haben. Vielen Dank für Ihr Engagement und die erfolgreiche deutsch-französische Zusammenarbeit!