

Thorsten Kumpe, 48

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Quattek & Partner



„ZENTRAL FÜR MEINEN BERUF IST ES, EIN AUSGEPRÄGTES DIENSTLEISTUNGSVERSTÄNDNIS MITZUBRINGEN.“

INTERVIEW: Ulrich Drees | FOTO: privat

Herr Kumpe, was hat Sie in Ihren heutigen Beruf geführt?

Das begann mit meinem Abitur auf dem Wirtschaftsgymnasium in Witzzenhausen. Schon damals hatte ich auch eine spürbare Affinität zur Mathematik, und da meine Mutter selbstständig war, bin ich schon in jungen Jahren dazu gekommen, für sie die Buchhaltung zu bearbeiten. Das Wirtschafts- Abitur abzulegen, half dabei natürlich enorm. So bin ich dann über ein BWL-Studium in Göttingen letztlich zu meiner heutigen Tätigkeit gekommen.

Hätten Sie sich auch ein anderes Berufsfeld vorstellen können?

Es gab eine Phase, in der ich über die Softwarebranche nachdachte. Damals kamen der C64 und der Amiga auf den Markt, und ich habe mich leidenschaftlich mit dem Programmieren beschäftigt. Als ich bei einem Praktikum in Kassel aber einem Programmierer eine Frage stellte und der erst nach einer Stunde aufblickte und sie beantwortete, dachte ich mir, dass so ein Programmierer zwar durchaus einen Steuerberater brauchen würde, aber nicht jeder Steuerberater – zumindest damals – einen Programmierer.

Gibt es etwas, von dem Sie heute sagen würden, dass Sie zu Beginn Ihrer Laufbahn nicht erwartet hätten, welche Bedeutung es heute für Ihre Arbeit hat?

Da ich noch vor meinem Studium in Witzzenhausen eine Ausbildung zum Steuerfachangestellten absolvierte, konnte ich dort bereits erfahren, welche Vielfältigkeit der Beruf aufweist, und gerade die ist für mich heute noch eine der schönsten Seiten meines Berufs. Es ist für Außenstehende oft überraschend, mit welchen Themen, Institutionen und Menschen wir bei unserer Dienstleistung für unsere Mandanten oft in Berührung kommen.

Bereitet die Ausbildung zum Steuerberater Ihre jungen Kollegen darauf vor, diesen ja oft ganz unterschiedlichen Anforderungen gerecht zu werden?

Man kann das schon lernen, aber die Grundvoraussetzungen sollten da sein. Ganz wichtig ist es, zu begreifen, dass wir für unsere Mandanten eine Dienstleistung erbringen. So wie man nach einem Restaurantbesuch sofort weiß, ob man sich wohl fühlte und es geschmeckt hat, spüren auch unsere Mandanten, ob wir unser Geschäft verstanden haben oder nicht. Wer also diese Dienstleistungsorientierung nicht im Blut hat, der ist bei uns eigentlich fehl am Platz.

Wie definieren Sie für sich einen Erfolg?

Wenn ich zusammen mit einem Mandanten daran arbeiten konnte, dass sich sein Unternehmen über zwei bis drei Jahre erfolgreich weiterentwickelt hat.

Womit beschäftigen Sie sich in Ihrer Freizeit?

Früher habe ich viel Golf gespielt, jetzt nenne ich meine Frau und mich gern „Urlaubs-Golfer“. Ich laufe sehr gern und nehme auch an Halb-Marathons teil. ■