

Nicht mit dem Cabrio vom Chef zum Klienten

Steuerberater haben gute Aussichten, aber es wird härter

EVA ENGELKEN

„Werde Steuerberater!“ rieten früher viele Berater ihren Kindern. Bislang war der Steuerberatertitel eine Lizenz zum Gelddrucken. Doch heute stagnieren die Umsätze der Berater, während ihre Zahl weiter wächst. Gut 77 000 Steuerberater und Steuerberatungsgesellschaften – ein Drittel mehr als vor zehn Jahren – teilen sich den Branchenumsatz von 14 Milliarden Euro. Ein Umsatzwachstum über acht Prozent erreichen nur wenige Große wie Rödl & Partner oder Rölfs Partner.

„Der Trend geht zu mehr Größe und Spezialisierung“, weiß Axel Pestke, Hauptgeschäftsführer des deutschen Steuerberaterverbandes. Einzelkämpfer werden immer weniger. Ein Grund: „Was da auf junge Steuerberater in eigener Praxis zukommt, spricht jeglichen staatlichen Bemühungen zum Bürokratieabbau Hohn“, schimpft Nora Schmidt-Keßeler, Hauptgeschäftsführerin der Bundessteuerberaterkammer (BStBK).

Ein Beispiel ist der speziell geschulte Datenschutzbeauftragte, der für jede Kanzlei ab fünf Arbeitnehmern vorgeschrieben ist. Doch welche Verstöße er aufdecken soll, weiß nicht mal die Kammer. Schließlich sind Steuerberater ohnehin zur Verschwiegenheit verpflichtet. Fragwürdig sind auch Arbeitsschutzvorschriften wie diese: Mitarbeiter dürfen nicht mit dem Cabrio ihres Chefs fahren, wenn sie Unterlagen beim Mandanten abholen.

Auch der Weg ins Angestelltendasein ist steinig. Ein Steuerberater, der in ein Unternehmen wechseln will, muss seine Bestellung zurückgeben. Bis endlich der Syndikus-Steuerberater kommt, dürfte es noch dauern. Probleme bereitet auch das Verbot der gewerblichen Tätigkeit. So darf ein Steuerberater zwar Testamente vollstrecken, aber eine Firma danach nicht fortführen. Eine immer größere Last ist die Flut neuer, oft grau-

envoll schlecht gemachter Steuergerichte, über die sich viele Berater ärgern. Denn sie steigern das Haftungsrisiko für Berater und treiben die Haftpflichtprämien hoch.

Gerade manch kleine Kanzlei ist dem Druck nicht mehr gewachsen und müssen Insolvenz anmelden. „Dieses Phänomen ist neu“, urteilt Schmidt-Keßeler. Zwar liegt die Zahl noch im Promillebereich, eine wirtschaftliche Notlage ist für Steuerberater aber besonders brenzlich. Die Kammern müssen die Bestellung eines Steuerberaters widerrufen, sobald ein Insolvenzverfahren oder ein Eintrag ins Insolvenzverzeichnis vorliegt. Ist der Titel erst mal weg, bedeutet das: Berufsverbot.

„Damit es nicht soweit kommt, haben wir erstmalig eine anonyme Anlaufstelle für klamme Berater eingerichtet“, erzählt Wolfgang Wawrow, Präsident des Steuerberaterverbandes Berlin Brandenburg. Auch andere Kammern und Verbände beginnen, Ombudsmänner zu bestellen.

Trotz allem: „Die Karrierechancen für Steuerberater sind immer noch überdurchschnittlich“, so Josef Weigert, Berater für Steuerberater. Im Schnitt liegt der Kanzleiumsatz bei 370 000 Euro, die Umsatzrendite laut Statistischem Bundesamt 2003 bei 31 Prozent. Die Einstiegsgehälter liegen zwischen 45 000 und 60 000 Euro im Jahr, in der Industrie ein Viertel höher. Dabei zahlen die Großen meist besser als die Kleinen. Dafür verlangen sie aber oft hohen Arbeitseinsatz. Übernimmt ein Berater Führungs- und Umsatzverantwortung sind bis zu 75 000 Euro möglich. Bei Niederlassungsleitern sind dem Einkommen – je nach Ergebnis – nach oben keine Grenzen gesetzt. Wer viel Umsatz machen will, muss sich spezialisieren auf neue Felder wie IT- und betriebswirtschaftliche Beratung. Oder er tummelt sich als Treuhänder, Gutachter, Sachverständiger, Mediator oder Insolvenzverwalter.