

Vom Buchhalter zum Multi-Coach

Der erfolgsverwöhnte Steuerberater muss sich wandeln – Branchenspezialisierung und Softwareeinsatz werden wichtiger

EVA ENGELKEN

HANDELSBLATT, 26.10.2005

DÜSSELDORF. Jahresabschlussstellung war gestern – der Steuerberater von morgen muss mehr können und leisten. Zu diesem übereinstimmenden Fazit kommen gleich mehrere Studien und Branchenkenner, die sich derzeit mit den Zukunftsaussichten der Steuerberater und ihren künftigen Geschäftsfeldern beschäftigen. Ihr Fazit: Der Berater sollte raus aus dem Steuerghetto und Beratungsleistungen anbieten, wobei er immer versierter im Umgang mit EDV sein muss. „Ein guter Steuerberater muss heutzutage alle Dienstleistungen, die auf der Auswertung seiner betrieblichen Zahlen beruhen, aus einer Hand anbieten können“, sagt Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Ferdinand Rüchardt, Vorstand von Ecovis, einem Zusammenschluss von 120 Steuerberatungskanzleien.

Die Gründe für die verstärkte Suche nach neuen Betätigungsfeldern liegen auf der Hand: Die Steuerberaterbranche steckt gleich dreifach in der Klemme. Einerseits weiten immer mehr Wirtschaftsprüfer ihre Tätigkeit von der klassischen Jahresabschlussprüfung auf die steuerliche Gestaltungsberatung aus. Andererseits machen den Steuerberatern in ihrer ureigensten Disziplin, der Erstellung von Jahresabschlüssen, Rechtsanwälte und hier besonders die Fachanwälte für Steuerrecht Konkurrenz.

„Steuerberaterleistungen sind ein wirtschaftlich hochinteressantes Geschäftsfeld für uns Rechtsanwälte, das zudem anwaltliche Arbeitsaufträge generiert“, erläutert Frank Paul Giese, Fachanwalt für Steuerrecht in Frankfurt, der – wie viele Berufskollegen – mit seinem Elf-Mann-Büro Jahresabschlüsse und Steuererklärungen erstellt, Finanz- und Lohnbuchführung anbietet und Klienten in Einspruchs- und Klageverfahren vor dem Finanzgericht vertritt.



Foto: Mauritius

Die Zeiten von Ärmelschoner und Bleistift sind vorbei. Steuerberater müssen immer mehr zu Helfern in allen Finanzfragen.

Ein weiteres Problem für Steuerberater: Ihnen brechen die Mandate weg, wenn die Unternehmen ins Ausland expandieren. Entweder werden die Steuerberater dann selber international oder verlieren ihre Klienten. Die Folgen sind schon jetzt sichtbar: Umsatzrückgang und Konzentrationstendenzen bei den großen Sozietäten.

Aktuell sind in Deutschland rund 71 000 Steuerberater und Steuerbevollmächtigte zugelassen, die sich auf rund 45 000 Steuerberaterpraxen verteilen. Die unterteilen sich in knapp 7 000 Steuerberatungsgesellschaften, 4 300 Sozietäten und knapp 34 000 Einzelkanzleien.

In Ihrem Branchenreport „Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung

2005“ resümierten Analysten der Sparkassengruppe: „Trotz guter Aussichten sind die Berufsvertreter der Steuerberater gezwungen, sich geänderten Klientenanforderungen anzupassen, ihre internen Strukturen auf Effizienz hin zu prüfen und die Möglichkeiten der Spezialisierung – auf eine Schwerpunktbranche – bzw. der Kooperation mit Kollegen in Erwägung zu ziehen.“

Dem erfolgreichen Aufbaggern neuer Geschäftsfelder steht jedoch ein banales Hindernis beim Mandanten entgegen: Die mangelnde Bereitschaft und Finanzkraft der Unternehmen, für Beratungsleistungen Geld auszugeben. „Hier besteht eine Diskrepanz zwischen dem hohen Bedarf an Beratungsleistung beim Unternehmen und dessen Willen dafür zu investieren“, stellt der Psychologe Dieter Franke, Chef von Ires, einem Düsseldorfer Unternehmensforschungsinstitut, fest. Franke's Institut hat im Auftrag der Firma Datev 500 Steuerberater und 500 mittelständische Mandanten befragt.

Um die Beratungslücke füllen zu können, ist daher Einfühlungsvermögen und taktisches Geschick des Beraters gefragt. Gegenüber ihrem Steuerberater seien Unternehmen nämlich grundsätzlich schon bereit, Geld aufzuwenden, hat Franke ermittelt. Ihm bringen sie hohes Vertrauen entgegen. Vor allem in zwei Bereichen billigen sie dem Steuerberater Kompetenz zu: in Finanzfragen wie der Vermögensberatung und im Bereich der Existenzsicherung. „Unternehmer, die Existenzängste haben, sind empfänglich für branchenspezifische Strategieberatung und Hinweise, wo sichernde Akzente zu setzen sind“, sagt Franke. Das setze jedoch branchenspezifische Kenntnisse voraus sowie gegebenenfalls Kooperationen mit anderen Spezialisten.

Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch andere Forscher, etwa der Waiblinger Trendforscher Oliver

Schwarzmann von der Bley und Schwarzmann AG, der in seiner Studie von einer „Evolution“ der Steuerberaterbranche spricht: Diese gehe weg von der Deklaration – der Buchhaltung, Dokumentation und Bilanzerstellung – hin zur Gestaltungsberatung wie Finanzierung und Steueroptimierung und schließlich zum „Multi-Coach“, der ein Unternehmen umfassend strategisch berät.

Essentiell für Steuerberater ist dabei der erleichternde Einsatz von Software. „Jeder Steuerberater muss heutzutage ein perfekter Anwender moderner Informations- und Kommunikationstechnologien sein, sonst kann er seinen Beruf nicht mehr ausfüllen“, brachte es vor kurzem Dieter Kempf, Vorstandsvorsitzender der Datev auf einem Datev-Kongress in Nürnberg den Punkt. Franke rät den Steuerberatern deshalb, verstärkt Routineaufgaben im Bereich der Datenverarbeitung an das Unternehmen zu delegieren. Damit könnten sie Zeit für die eigene Beratungsleistung frei machen und zugleich die Zufriedenheit des Mandanten erhöhen, der die persönliche, qualitativ hochwertige Beratung wertschätzt.

Auf Qualität setzt auch die Bundessteuerberaterkammer, die 2004 ein Qualitätssicherungshandbuch, in Zusammenarbeit mit Datev und dem Deutschen Steuerberaterverband, entwickelt hat. Dieses Handbuch soll es demnächst auch in elektronischer Form geben und Steuerberatern helfen, die Qualität und Effizienz ihrer Arbeit zu steigern. „Es muss klar sein, dass es in Sachen Qualität nicht unterschiedliche Standards geben darf“, sagt Steuerberater Harald Grümmann, Vizepräsident der Bundessteuerberaterkammer. Im Gegensatz zu den Wirtschaftsprüfern gebe es jedoch keine externe Qualitätskontrolle und diese sei auch nicht geplant, so Grümmann. „Wir stellen die Zukunft in die Eigenverantwortung der Berater.“