

Worauf es für Steuerberater morgen ankommt

Es tut sich etwas in der Branche: Der Markt für steuerberatende und wirtschaftsprüfende Dienstleistungen ist aktuell umkämpfter denn je. Die Anzahl der Steuerberater ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen, die Zahl der potenziellen Neumandate pro Kanzlei nimmt dadurch zwangsläufig ab.

Verstärkt wird dieser Effekt dadurch, dass die Unternehmensgründungen in Deutschland in den vergangenen zehn Jahren kontinuierlich zurückgegangen sind, wie die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM) unlängst mitteilte. Auch das Berufsbild selbst hat sich gewandelt: Steuerberater müssen ihren Klienten heute weitaus mehr bieten als „nur“ deklaratorische Tätigkeiten oder die Beratung in Steuerangelegenheiten.

Vom reinen Dienstleister zum Berater

Natürlich werden Dienstleistungen wie Finanzbuchführung, Lohn- und Gehaltsabrechnung oder Steuererklärungen im Leistungsangebot von Steuerberatern auch weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Trotzdem sollten Berufsträger sich und ihre Kanzlei zukunftssicher aufstellen, um der eingangs beschriebenen Entwicklung gerecht zu werden. Diesen Prozess haben viele Steuerberater offenbar noch vor sich: So zeigt die Studie, dass rund 50 Prozent der befragten Kanzleien bzw. deren Betreiber „klassische“ Dienstleistungen als ihr Kerngeschäft betrachten. Dagegen sieht nur ein Fünftel den eigenen Tätigkeitsschwerpunkt auf Beratung im steuerlichen, rechtlichen oder betriebswirtschaftlichen Bereich.

Dazu passt, dass zwar 88 Prozent der kleinen Kanzleien Beratungsleistungen für betriebswirtschaftliche Fragen im Portfolio haben, dieses Angebot aber nur von rund der Hälfte ihrer Mandanten in Anspruch genommen wird. Hintergrund: Vielen Unternehmern ist gar nicht bewusst, dass ihnen ihr Steuerberater auch in Form von betriebswirtschaftlicher Beratung weiterhelfen kann. Für die Beraterschaft ist das ein bislang ungenutztes Potenzial – und damit gleichzeitig eines der wichtigsten Geschäftsfelder von morgen, das es mit zukunftsgerichteter Beratung zu erschließen gilt.

Betriebswirtschaftliche Beratung als Potenzial

Diese Einschätzung belegt ein weiteres Ergebnis der Untersuchung: Nach den Leistungen mit dem größten Umsatzpotenzial in den kommenden fünf Jahren gefragt, betrachten 50 Prozent der Berufsträger betriebswirtschaftliche Beratung als bedeutendes Wachstumsfeld für ihre Kanzlei. Das ist zwar knapp hinter Steuerlicher Beratung „nur“ Platz zwei - aber immer noch deutlich vor dem Jahresabschluss, einer der traditionellen „Cashcows“ von Steuerkanzleien.

Gerade für kleine Kanzleien, die häufig mittelständische Unternehmen zu ihren Mandanten zählen, ist deren „maßgeschneiderte“ Beratung in betriebswirtschaftlichen Fragen ein viel versprechender Ansatzpunkt. Denn aufgrund der vertrauensvollen, teils über Jahre gewachsenen Geschäftsbeziehung zueinander kennt der Steuerberater alle wichtigen Wirtschaftsdaten eines Unternehmens, das er betreut. Wenn er alle Kennzahlen geschickt verknüpft, strukturiert und erklärt, kann das die Basis für eine sehr effektive betriebswirtschaftliche Beratung sein.

BWA-Besprechung bietet Chancen

Ein weiterer Schwerpunkt der Untersuchung ist die Betriebswirtschaftliche Auswertung und ihre Rolle bei der Zusammenarbeit zwischen Steuerberatern und Unternehmer-Mandanten. Dabei stellt die Studie dem Berufsstand in puncto Aufbereitung der BWA zunächst ein sehr gutes Zeugnis aus: 88 Prozent der Mandanten können ohne weitere Erläuterung mit der für sie erstellten BWA arbeiten, und für 79 Prozent sind darin alle relevanten Informationen zur Unternehmenssteuerung enthalten.

Deutlich weniger Klienten, nämlich 65 Prozent, besprechen die BWA jedoch regelmäßig mit ihrem Steuerberater. Und die überwiegende Zahl derer, die die BWA nicht regelmäßig mit ihrem Steuerberater bespricht, will das nur bei Besonderheiten tun. Hier bietet sich dem Mandatsträger die Möglichkeit, aktiv auf seine Mandanten zuzugehen. Denn gerade Inhabern kleiner und mittlerer Unternehmen ist häufig gar nicht bewusst, dass die BWA ein wichtiges Instrument zur Betriebsführung sein kann. Im weiteren Verlauf der BWA-Besprechung können Steuerberater ihre Klienten als zusätzliche Dienstleistung bei Analyse und Interpretation einzelner Posten unterstützen – und diese Gespräche auch abrechnen. So kann der Steuerberater zum Beispiel aus der „Standard-BWA“ gemeinsam mit dem Mandanten eine unternehmensindividuelle Auswertung erarbeiten. Sie könnte Umsatz- und Wareneinkaufskonten gesondert als Roherträge ausweisen und daher zum monatlichen

Plan-Ist-Vergleich des jeweiligen Betriebs herangezogen werden. Ein weiteres Zusatzgeschäft kann das Anschreiben an die Kreditgeber des jeweiligen Unternehmens sein, um besagte modifizierte BWA zu präsentieren. Und der monatliche Diskurs mit Unternehmern zu ihrer individuellen BWA und zum Plan-Ist-Vergleich wäre ein nächster möglicher Schritt.

Den digitalen Wandel nicht verpassen

Ein weiteres wichtiges Zukunftsthema im Steuerberaterwesen ist die Digitalisierung. Quer durch alle Branchen der Wirtschaft schreitet sie immer weiter voran und gehört beinahe überall längst zum Alltag. Nicht so jedoch bei der Zusammenarbeit zwischen Steuerberater und Mandant, zeigt die Befragung: Viele Geschäftsprozesse laufen hier immer noch analog ab. So erfolgt der Austausch von Auswertungen überwiegend per Post (66 Prozent), sogar noch häufiger tauschen Kanzleien mit ihren Mandanten nach wie vor Originalbelege aus (95 Prozent).

Selbst schon länger eingeführte Technologien wie die automatische Verarbeitung von Kontoauszügen sind im Steuerberaterwesen nicht selbstverständlich. Hier müssen vor allem kleine Kanzleien zwingend darauf achten, dem aktuellen Stand der Technik nicht länger hinterher zu hinken. Andernfalls droht der Schritt in die digitale Zukunft immer größer zu werden. Und: Auch das Tempo, in dem sich die Entwicklungen abspielen, darf von ihren Betreibern nicht unterschätzt werden. Denn der Wandel hin zur digitalen Wirtschaft ist derzeit noch ein stetiger Prozess, kann aber schon in naher Zukunft eine sehr dynamische Entwicklung nehmen.

Auffällig dabei ist, dass viele Steuerberater den Eindruck haben, ihre Mandanten würden die Digitalisierung bestimmter Geschäftsprozesse ablehnen. 53 Prozent der befragten Kanzleibetreiber geben an, dass ihre Klienten am elektronischen Abruf und der Verarbeitung von Kontoauszügen gar kein Interesse haben. Sogar noch größer ist die ablehnende Haltung auf Mandantenseite beim digitalen Beleg austausch (60 Prozent). Und immerhin rund ein Drittel der Beraterschaft sieht ihrerseits keinen Vorteil durch den Einsatz dieser neuen Technologien, oder scheut deren Einführungsaufwand.

Fest steht: Sowohl für Steuerberater als auch Mandanten bietet die digitale Zusammenarbeit wesentlich mehr Vor- als Nachteile. So rücken beide Seiten beispielsweise noch näher zusammen, weil sie beinahe in Echtzeit gemeinsam die Unternehmenssituation im Blick haben. Zudem bietet die digitale Belegbereitstellung dem Berater neue Möglichkeiten,

seine Mandanten zu unterstützen – etwa durch die Übernahme des Forderungsmanagements. Berufsträger sollten deshalb jede sich bietende Gelegenheit nutzen, um bei ihren Mandanten eventuelle Vorbehalte gegenüber modernen Technologien zu entkräften, und sie stattdessen „auf Kurs“ zu bringen.

Fazit

Verwalten Sie noch, oder beraten Sie schon? Diese – zugegebenermaßen etwas provokant formulierte – Frage sollten Steuerberater im Hinblick auf eine erfolgreiche Zukunft für sich und ihre Kanzlei stets im Hinterkopf haben. Denn die neue Studie der Initiative für die kleine Steuerkanzlei zeigt, dass betriebswirtschaftliche Beratung eines der vielversprechendsten Geschäftsfelder für deren Betreiber ist.

Eine weitere zentrale Erkenntnis der Untersuchung: Berater müssen ihr Augenmerk darauf legen, mit der technischen Entwicklung Schritt zu halten. Denn wie in allen anderen Bereichen der Wirtschaft hat die Digitalisierung längst auch das Steuerberaterwesen erfasst. Viele arbeitsintensive Tätigkeiten können dadurch automatisiert ablaufen, was Kapazitäten für andere Felder schafft – wie zum Beispiel die bereits erwähnten Beratungsleistungen.

Die komplette Studie steht kostenlos unter www.steuerberaterseite.de/studie zum Download bereit.

Stand: 31.5.2016