

Meister der Bilanzen

Das Handelsblatt kürt die besten Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Die Kanzleien wollen wachsen - der Wettkampf um das Personal nimmt zu.

Andreas Schulte Köln

Steuerberater, das scheint nicht der unangenehmste Beruf zu sein. Nur jeder fünftzigste von ihnen plant nach einer aktuellen Umfrage, in den nächsten fünf Jahren seine Kanzlei zu verkaufen. Aufgeben kommt nur für 0,3 Prozent infrage. Ganz im Gegenteil: Viele der gut 4100 Steuerberater und knapp 800 Wirtschaftsprüfer, die sich an der Studie beteiligten, geben sich angriffslustig: Fast ein Viertel der Kanzleien strebt den Kauf eines Mitbewerbers an. Bei Großkanzleien mit über 100 Mitarbeitern ist der Unternehmenskauf sogar für 42 Prozent ein konkretes Szenario.

Das Hamburger Marktforschungsunternehmen S.W.I. Finance Deutschland hat im Auftrag des Handelsblatts die Umfrage durchgeführt und in demselben Zuge die Topkanzleien 2019 ermittelt. 657 Steuerberater und 103 Wirtschaftsprüfer schafften es auf die Bestenliste, indem sie Fachfragen gut beantworteten.

Der Konzentrationsdruck hält an, auch Fusionen unter Partnern sind für 14 Prozent laut Studie eine anzustrebende Option. Kleinere Kanzleien bevorzugen diesen Weg gegenüber dem Kauf. S.W.I.-Geschäftsführer Marcus Schad hält den Trend zur Größe für gut begründet: „Ein Zusammenschluss kann Effizienz und Kompetenz sichern. Er erfolgt in der Regel schneller und ist kostengünstiger als der eigene organische Kompetenzaufbau.“ Fusionen schaffen Synergieeffekte, dabei ist der empfundene Wettbewerbsdruck überschaubar: Nur sechs Prozent nannten „Konkurrenzkampf“ als eine der größten Herausforderungen.

Ganz andere Themen setzen Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern zu: Die zunehmende Technisierung und Digitalisierung stellt für 82 Prozent eine große Herausforderung dar. „Einfache Aufgaben werden zukünftig vermehrt durch Künstliche Intel-

lizenzen übernommen. Beratung wird deshalb an Bedeutung zunehmen“, sagt Schad. Diese Entwicklung könnte sich für manche Kanzlei als Fallstrick erweisen. „Man muss befürchten, dass Digitalisierung und erhöhte Anforderungen an Know-how und Service viele insbesondere kleine Kanzleien in den nächsten Jahren zur Aufgabe zwingen werden“, sagt Schad.

Als echten Engpass nennen 88 Prozent die Rekrutierung geeigneter Mitarbeiter. Im Vergleich zu den Vorjahren hat die Bedeutung der Personalgewinnung damit um vier Prozentpunkte zugenommen. Die jüngste Fachkräfteengpassanalyse der Bundesagentur für Arbeit weist erstmals Fachkräfte in der Steuerberatung als Mangelberuf aus. „Entsprechend ihrer Verhandlungsposition entwickeln sich die Gehaltsvorstellungen der Fachkräfte. Die Kanzleien nehmen an diesem Spiel logischerweise teil. Sie konkurrieren untereinander und werben ab“, sagt Schad.

Wegen der Nachwuchssorgen hat die Bundessteuerberaterkammer im Januar die Werbekampagne „Mehr als du denkst“ ins Leben gerufen. Auch mit Spots auf Instagram und Youtube wirbt die Kammer für den Einstieg. Schließlich geht es nicht nur um Steuerfachangestellte, sondern auch um Steuerberater selbst. Viele absolvieren ihre Steuerberaterprüfung nach entsprechender Weiterbildung, aber ohne vorheriges Studium. Der Karriereweg ist mit oder ohne Uni eine Ochsentour: Die Bestehensquoten liegen deutlich unter 50 Prozent. „Dies hält junge Menschen von einer entsprechenden Ausbildung ab“, weiß Harald Elster, Präsident des Steuerberater-Verbands Köln und des Deutschen Steuerberaterverbands (DStV).

Dennoch: Die Branche wächst seit 1961 kontinuierlich - im vergangenen Jahr um 1,1 Prozent. Knapp 100 000 Steuerberater gibt es nach Anga-

ben der Bundessteuerberaterkammer in Deutschland. 69 Prozent arbeiten selbstständig, 31 Prozent sind angestellt. Steuerfachangestellten bietet die Kammer neue Aufstiegschancen. Seit Beginn dieses Jahres laufen die ersten Kurse zur Fortbildung zum Fachassistenten Rechnungswesen und Controlling. Erste Absolventen können im Herbst die Prüfung ablegen. Der Gedanke dahinter: „Mandanten waren in den vergangenen Jahren vermehrt an betriebswirtschaftlicher Beratung interessiert. Gut, wenn fachkundige Mitarbeiter den Steuerberater hierbei unterstützen können“, sagt Kammer-Präsident Raoul Riedlinger.

Dass es Nachholbedarf gibt, zeigt die Studie. Die Einschätzungen zum deutschen Steuerrecht geben zu denken: Mehr als 60 Prozent sagen, das Steuerrecht werde „immer komplizierter“. Und nur 30 Prozent sehen sich als Berater in der Lage, „Mandanten in allen Lebenslagen rechtssicher zu beraten“ - ein überraschender Wert.

Der „permanente Zwang zur Fortbildung“ kann abschreckend wirken, weiß DStV-Präsident Elster. Und auch S.W.I.-Chef Schad sieht die Qualifikation als zweischneidig an: Erstens sei diese wegen der steigenden inhaltlichen Anforderungen zeitlich aufwendig. Hinzu komme ein Loyalitätsproblem. „Wegen der heute nur noch schwachen Bindung des Mitarbeiters an den Arbeitgeber scheuen viele kleine und mittelgroße Kanzleien diesen Aufwand, da zu befürchten ist, dass sich die Mitarbeiter nach der erfolgten Qualifizierung nach attraktiveren Jobs umsehen“, sagt Schad. Es sei unerlässlich, dass sich Kanzleien früh mit ihrer zukünftigen Positionierung beschäftigen, um sich als zukunftssicherer Arbeitgeber zu zeigen, aber auch die wachsenden Anforderungen an Know-how und Service leisten zu können. „Effizienz und Kompetenz sichern die Wettbewerbsfähigkeit“, betont Schad.

