

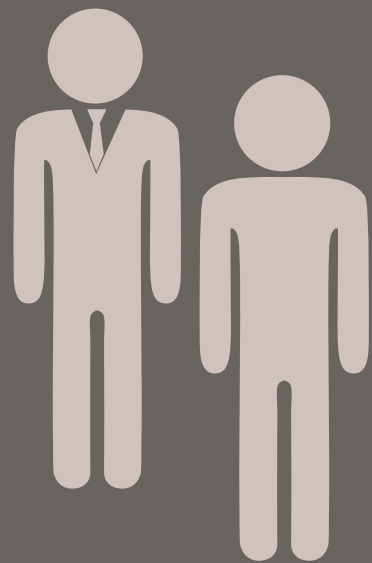
---

# Studie zur Zusammenarbeit zwischen Steuerberater und Mandant

Analyse des Leistungsportfolios kleiner Steuerkanzleien

---

Initiative für die kleine Steuerkanzlei  
[www.steuerberaterseite.de](http://www.steuerberaterseite.de)



**Impressum**

Agenda Informationssysteme GmbH & Co. KG  
Oberastraße 14  
83026 Rosenheim  
Tel.: 08031 2561-0  
Fax: 08031 2561-90  
E-Mail: [info@agenda-software.de](mailto:info@agenda-software.de)  
Internet: [agenda-software.de](http://agenda-software.de)

Autor: Michael Degel  
Veröffentlichung: 26.02.2016

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	4
Einleitung.....	5
1 Management Summary.....	6
2 Untersuchungsziele und Methoden .....	7
3 Strukturinformationen .....	8
4 Dienstleistungsangebot .....	10
5 Wirtschaftlichkeit.....	14
6 Betriebswirtschaftliche Beratung im Fokus .....	18
7 Die Rolle der BWA.....	21
8 Daten- und Dokumentenaustausch.....	24

# Vorwort



Mit der aktuellen Studie zur Zusammenarbeit zwischen Steuerberater und Mandant bei kleinen Steuerkanzleien knüpft Agenda qualitativ und informativ an die Studien der vorangegangenen Jahre an. Nicht die großen, sondern vielmehr die kleineren Kanzleien stehen im Fokus und erhalten mit der Analyse ihres Leistungsportfolios ein wichtiges Feedback für die gegenwärtige Arbeit sowie die zukünftige Ausrichtung am Markt. Wage ich beispielhaft den Schritt und trete in den Markt großer Kanzleien ein oder bleibe ich meinem Gegenüber, dem Mandanten, mit durchschnittlich zwei bis zehn Mitarbeitern treu? Oder erschließe ich neue Tätigkeitsfelder für meine Kanzlei? Über diese und viele weitere Fragen gibt die aktuelle Studie Aufschluss und unterstützt Sie bei all Ihren wirtschaftlichen Entschlüssen.

Sei es im Bezug auf das eigene Leistungsspektrum oder das Erschließen neuer Mandanten, bei allen zu treffenden Entscheidungen sollten Sie nie Ihren wichtigsten Faktor vergessen: Ihre Mitarbeiter. Neben wirtschaftlichen Gesichtspunkten sind sie ein wichtiger Bestandteil des Erfolgs Ihrer Kanzlei. Sorgen Sie für ein gutes Arbeitsklima, führen Sie regelmäßig Mitarbeitergespräche, bieten Sie ihnen stetige Fort- und Weiterbildung an und ermöglichen Sie eine Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Neben all den genannten Punkten führt ein stetiger Austausch zwischen Ihren Mitarbeitern und Ihnen zu einer gegenseitigen Wertschätzung und somit zu Mitarbeitern, die mit einem Lächeln zur Arbeit gehen.

Vertrauen sollte daher nicht nur die Basis für die tägliche Arbeit in Ihrer Kanzlei, sondern auch für die tägliche Arbeit mit Ihren Mandanten sein. So zeigt die aktuelle Studie, dass für Klienten kleinerer Kanzleien Kontinuität und Vertrauen eine wichtige Rolle spielen. Greifen Sie dies auf und sehen Sie sich nicht nur als Berater, sondern auch als Dienstleister für Ihre Mandanten. Ein persönliches Miteinander ist meist mehr wert als ein unpersönliches Verwalten. Kombinieren Sie das nun mit zufriedenen Mitarbeitern, so führt alles zusammen zu einer ganz einfachen Rechnung:

(BERATUNG + DIENSTLEISTUNG) <sup>KONTINUITÄT + VERTRAUEN</sup> = ERFOLG!

Freundliche Grüße

Dr. George Alexander Wolf, LL.M.

Hauptgeschäftsführer Steuerberaterverband  
Niedersachsen Sachsen-Anhalt

# Einleitung

Kleine Steuerkanzleien bieten ein breites Leistungsspektrum. Zum Portfolio gehören „klassische“ Dienstleistungen wie Steuererklärung, Finanz- und Lohnbuchhaltung sowie die Erstellung von Jahresabschlüssen. Dazu kommen Beratung im steuerlichen, rechtlichen oder unternehmerischen Bereich.

Doch welche dieser Leistungen werden von Mandanten am häufigsten in Anspruch genommen und welche eher weniger? Wie sieht es dabei für den Steuerberater in puncto Rentabilität und Arbeitsintensität aus? Und in welchen Geschäftsfeldern liegen Potenziale, die viele Berater möglicherweise noch gar nicht nutzen?

All diese und viele weitere Aspekte beleuchtet die vorliegende Studie, die die Initiative für die kleine Steuerkanzlei und Agenda mit Unterstützung des Deutschen Steuerberaterverbands (DStV) durchgeführt haben. Sie knüpft an die im August 2015 veröffentlichte Untersuchung „Faktoren für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung“ an, die auf [www.steuerberaterseite.de](http://www.steuerberaterseite.de) als Download erhältlich ist.

Das Ergebnis ist eine umfassende Analyse des Portfolios kleiner Steuerkanzleien und der Inanspruchnahme von Leistungen durch deren Mandanten. Auf dieser Grundlage können Steuerberater ihr eigenes Leistungsangebot mit dem anderer Kanzleien vergleichen und so Möglichkeiten finden, um Mandantenzufriedenheit und Rentabilität zu steigern.

# 1 Management Summary

Der überwiegende Anteil von gewerblichen Mandanten kleiner Steuerkanzleien besteht aus kleineren Unternehmen. Aus Klientensicht spielen dabei Kontinuität und Vertrauen eine zentrale Rolle: Zwei Drittel der im Rahmen dieser Studie befragten Unternehmen arbeiten schon seit über fünf Jahren mit ihrem Steuerberater zusammen. Der Großteil von ihnen nimmt das gesamte „klassische“ Leistungsspektrum ihres Beraters in Anspruch – von der Buchung laufender Geschäftsvorfälle über die Erstellung des Jahresabschlusses bis hin zur Steuererklärung und steuerlichen Beratung.

## **Digitale Zusammenarbeit noch Zukunftsmusik**

In allen Bereichen der Geschäftswelt schreitet die Digitalisierung immer weiter voran. Nicht so jedoch bei der Zusammenarbeit zwischen Steuerberater und Mandant: Hier gehören der Postversand von Auswertungen und der Austausch von Originalbelegen nach wie vor zum Alltag. Selbst schon länger eingeführte Technologien wie die automatische Verarbeitung von Kontoauszügen sind noch nicht selbstverständlich.

## **Die Steuerkanzlei als Dienstleister**

Auffällig ist, dass der überwiegende Teil der befragten Kanzleien den eigenen Tätigkeits-schwerpunkt in der Erbringung klar festgelegter Dienstleistungen sieht. Auf Beratungsleistungen dagegen legen weit weniger Kanzleibetreiber ihren Fokus.

## **Betriebswirtschaftliche Beratung als Potenzial**

Das führt dazu, dass die betriebswirtschaftliche Beratung in vielen Kanzleien keine allzu große Rolle spielt. Auch deshalb, weil der Großteil der Steuerberater sie als belastend, arbeitsintensiv und schlecht honoriert empfindet. Dabei bietet der regelmäßige und enge Kontakt zu Unternehmen die Chance, dieses Geschäftsfeld auszubauen und rentabler zu gestalten. Ein vielversprechender Ansatzpunkt ist hierfür die Besprechung der BWA: Der Berater hat dabei die Möglichkeit, aktiv auf Optimierungsmöglichkeiten für das jeweilige Unternehmen hinzuweisen und so Zusatzgeschäfte zu generieren.

## **Jahresabschluss und Steuererklärung: des Beraters liebstes Kind**

Der „Star“ im Portfolio kleiner Kanzleien ist nach wie vor die Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen. Für die meisten der befragten Kanzleien ist diese Dienstleistung gut honoriert und vergleichsweise wenig arbeitsintensiv. Genau umgekehrt verhält es sich mit der Erstellung von Lohn- und Gehaltsabrechnungen.

## 2 Untersuchungsziele und Methoden

Die vorliegende Studie widmet sich der Beziehung und Zusammenarbeit zwischen kleinen Steuerkanzleien und ihren Unternehmens-Mandanten. Dazu hat Agenda – im Rahmen der Initiative für die kleine Steuerkanzlei und mit Unterstützung des Deutschen Steuerberaterverbands (DStV) – von Mai bis Juli 2015 deutschlandweit 971 Inhaber und Geschäftsführer von Steuerberatungskanzleien online befragt. Unter den Teilnehmern waren 784 kleine Steuerkanzleien mit bis zu zehn Mitarbeitern, die im Fokus der Studie stehen.

Um die Zusammenarbeit zwischen Steuerkanzleien und Mandanten von beiden Seiten zu beleuchten, hatten die Steuerberater nach Abschluss des Fragebogens die Möglichkeit, ihre Unternehmens-Mandanten zu einer gesonderten Umfrage einzuladen. Insgesamt wurden so 451 Mandanten von 33 teilnehmenden kleinen Steuerkanzleien befragt.

Die Angaben aller Teilnehmer wurden anonym und gemäß der Datenschutzgesetze ausgewertet. Beide Fragebögen enthielten überwiegend geschlossene Fragen. Nicht alle Befragten haben alle Fragen beantwortet. Die Anzahl der Antworten ist je Grafik mit „n=...“ angegeben. War die Anzahl der Antworten, die in einer Grafik zusammengefasst sind, unterschiedlich, ist dies entweder gesondert ausgewiesen oder der jeweils niedrigste Wert angegeben. Waren bei Fragen Mehrfachnennungen möglich, ist dies vermerkt.

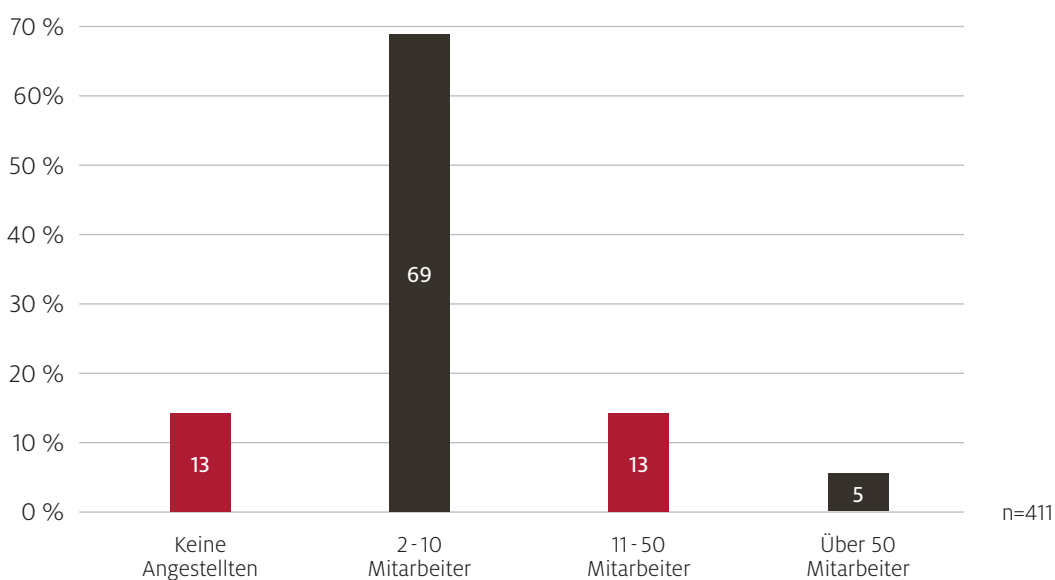
Durch Auf- und Abrundung kann die Summe der Prozentwerte in den Grafiken von 100 abweichen.

# 3 Strukturinformationen

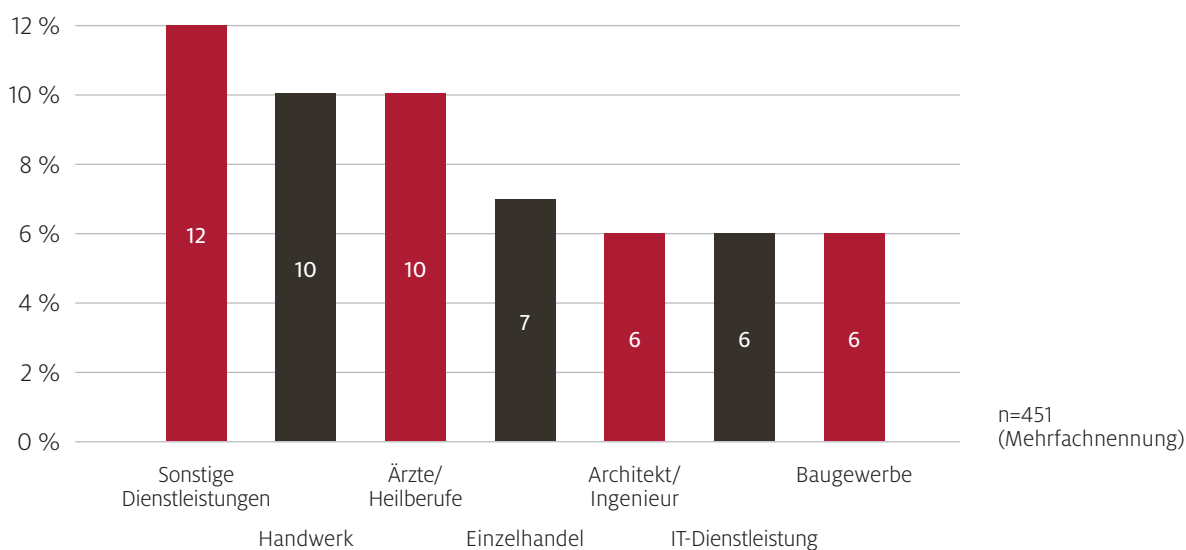
## Größe der Unternehmen & Branchenschwerpunkt

- Der überwiegende Teil der befragten Unternehmen hat **bis zu zehn Mitarbeiter**.
- An der Befragung haben insbesondere Mandanten aus dem **Dienstleistungssektor** sowie den Bereichen **Handwerk und Ärzte/Heilberufe** teilgenommen.

### Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen beschäftigt?



### In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig? (Top-7-Nennungen)



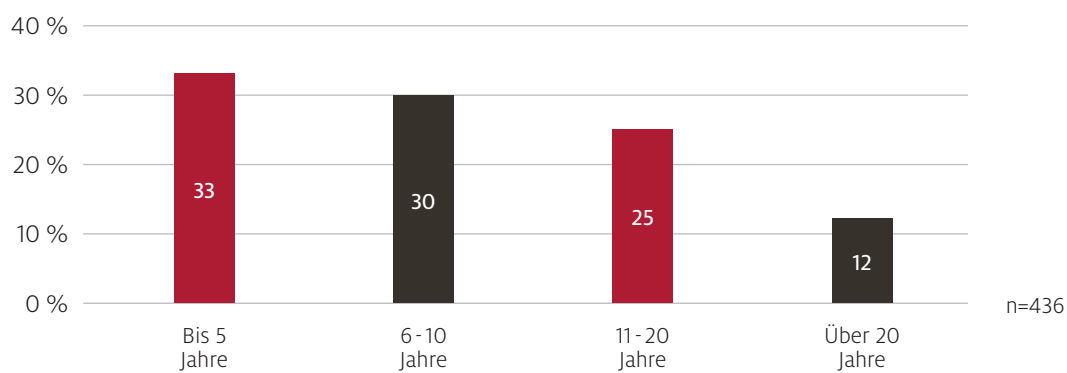


# 3 Strukturinformationen

## Dauer der Zusammenarbeit mit dem Steuerberater

- Zwei Drittel der befragten Mandanten arbeiten **seit mehr als fünf Jahren** mit ihrem Steuerberater zusammen.

### Wie lange sind Sie bereits Mandant bei Ihrem Steuerberater?



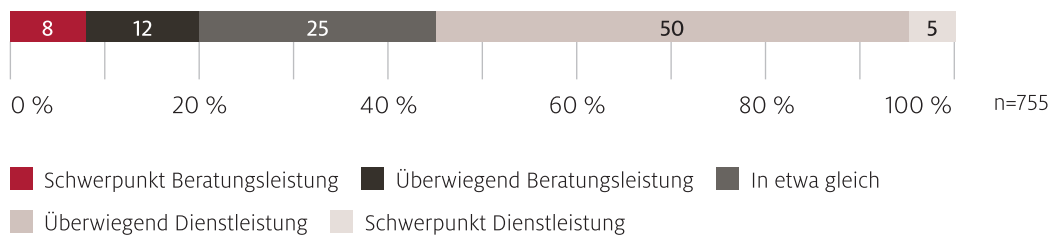
# 4 Dienstleistungsangebot

## Tätigkeitsschwerpunkte

- Ein Fünftel der befragten Kanzleien sieht den eigenen Tätigkeitsschwerpunkt bei **Beratungsleistungen** im steuerlichen, rechtlichen oder betriebswirtschaftlichen Bereich.
- Rund die Hälfte aller Kanzleien betrachtet **„klassische“ Dienstleistungen** wie Finanzbuchführung, Lohn- und Gehaltsabrechnung sowie Steuererklärungen als ihr Kerngeschäft.

Die Größe einer Kanzlei hat keinen signifikanten Einfluss auf den Tätigkeitsschwerpunkt.

### Der Tätigkeitsschwerpunkt meiner Kanzlei liegt insbesondere auf...

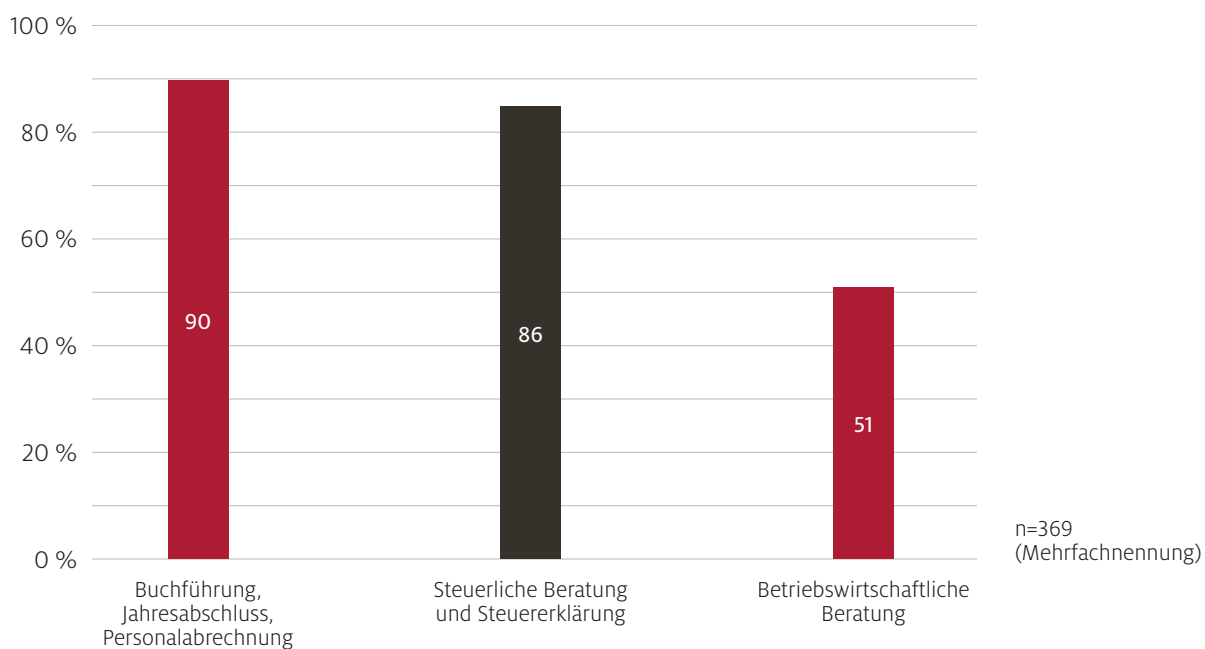


# 4 Dienstleistungsangebot

## Nachfrage der Mandanten

- Am häufigsten nehmen Mandanten Dienstleistungen wie **Buchführung, Jahresabschluss und Personalabrechnung** in Anspruch.
- **Betriebswirtschaftliche Beratung** wird von rund der Hälfte der Mandanten nachgefragt.

### Welche Dienstleistungen Ihres Steuerberaters nehmen Sie regelmäßig in Anspruch?



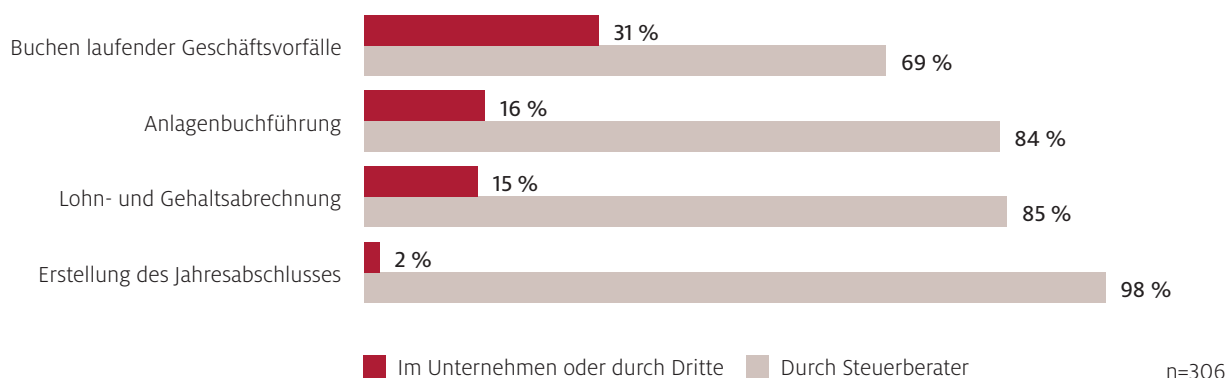
# 4 Dienstleistungsangebot

## Selbstbuchende Mandanten

- Die **Finanzbuchführung** wird bei rund einem Drittel der Mandanten von ihnen selbst oder durch Dritte erledigt.

31 Prozent der Befragten erledigen die laufende Finanzbuchführung selbst oder beauftragen einen Dritten wie beispielsweise einen selbstständigen Buchhalter damit. Bei 15 Prozent der Mandanten ist das bei der Lohn- und Gehaltsabrechnung der Fall.

**Welche Tätigkeiten werden in Ihrem Unternehmen von Ihnen selbst oder einem Dritten erledigt, und mit welchen Leistungen haben Sie Ihren Steuerberater beauftragt?**



# 4 Dienstleistungsangebot

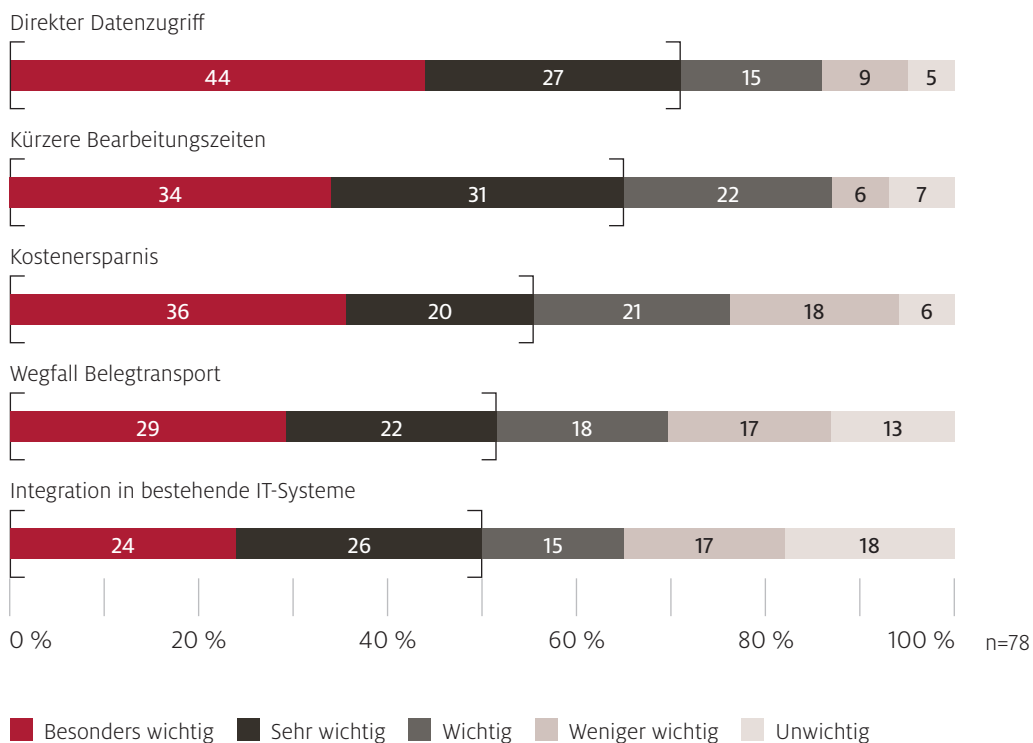
## Selbstbuchende Mandanten

- **Direkter Datenzugriff und kürzere Bearbeitungszeiten** sind die wichtigsten Gründe für Mandanten, selbst zu buchen.

Als wesentliche Gründe dafür, die Buchhaltung und/oder die Lohn- und Gehaltsabrechnung im Unternehmen durchzuführen, geben die Befragten insbesondere den direkten Datenzugriff und die kürzere Bearbeitungszeit an. Bei mehr als der Hälfte der Mandanten ist die damit verbundene Kostenersparnis ausschlaggebend für diese Entscheidung.

Die Integration in bestehende IT-Systeme und der Wegfall des Belegtransports sind jeweils rund 50 Prozent der Befragten besonders beziehungsweise sehr wichtig.

### Welche Faktoren haben einen besonders hohen Einfluss darauf, dass Sie die Buchhaltung und/oder die Lohn- und Gehaltsabrechnung im Unternehmen durchführen?



# 5 Wirtschaftlichkeit

## Rentabilität einzelner Dienstleistungen

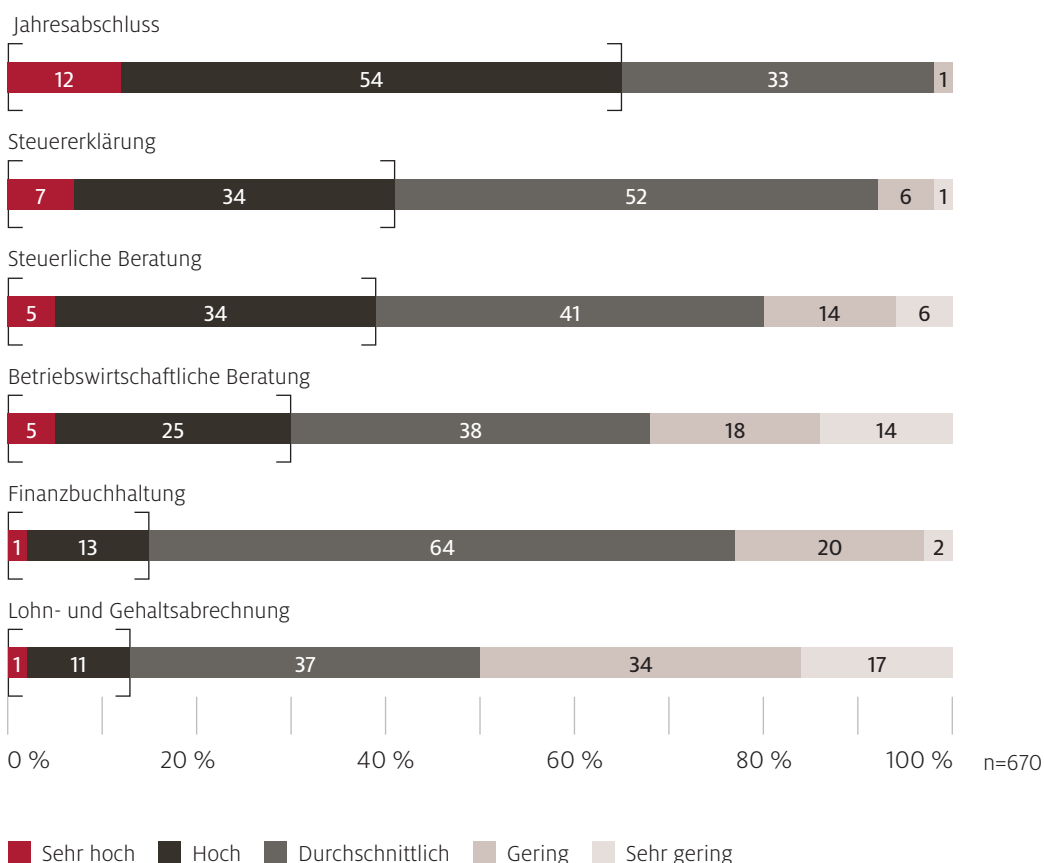
- **Jahresabschlüsse und Steuererklärungen** sind für Steuerberater die rentabelsten Dienstleistungen, dicht gefolgt von **Beratungsleistungen**.

Nach der Rentabilität der einzelnen angebotenen Dienstleistungen gefragt, ergibt sich ein klar umrissenes Bild. Insbesondere die laufenden Tätigkeiten „Lohn- und Gehaltsabrechnung“ und „Finanzbuchhaltung“ bewerten Steuerberater als wenig gewinnbringend.

Schon deutlich rentabler schätzen sie das Tätigkeitsfeld „betriebswirtschaftliche Beratung“ ein. Insgesamt bewertet der Großteil der Befragten die Rentabilität dieser Leistung jedoch als durchschnittlich oder gering.

Als Cash-Cow für die Steuerkanzlei kristallisieren sich nach wie vor der Jahresabschluss, die Erstellung von Steuererklärungen und die steuerliche Beratung heraus.

### Wie beurteilen Sie die Rentabilität der jeweiligen Dienstleistung?

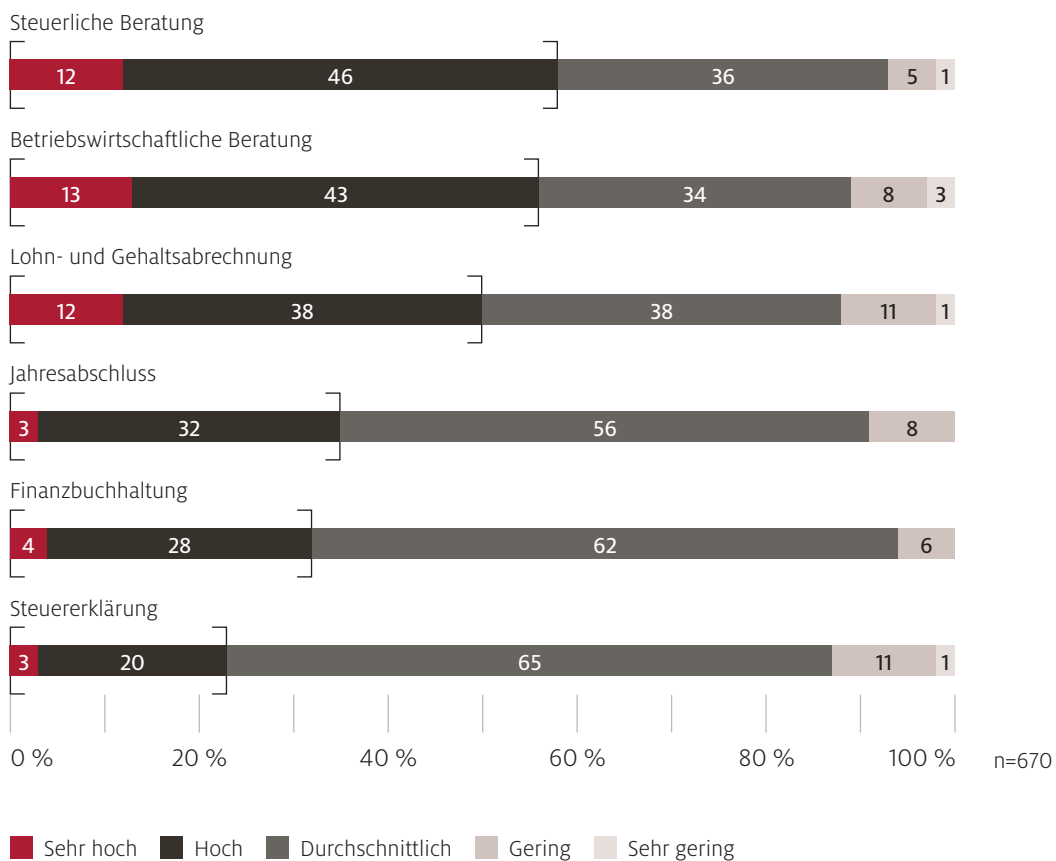


# 5 Wirtschaftlichkeit

## Arbeitsintensität einzelner Dienstleistungen

- Steuerberater bewerten **Beratungsleistungen** als besonders arbeitsintensiv, knapp dahinter folgt die **Lohn- und Gehaltsabrechnung**.

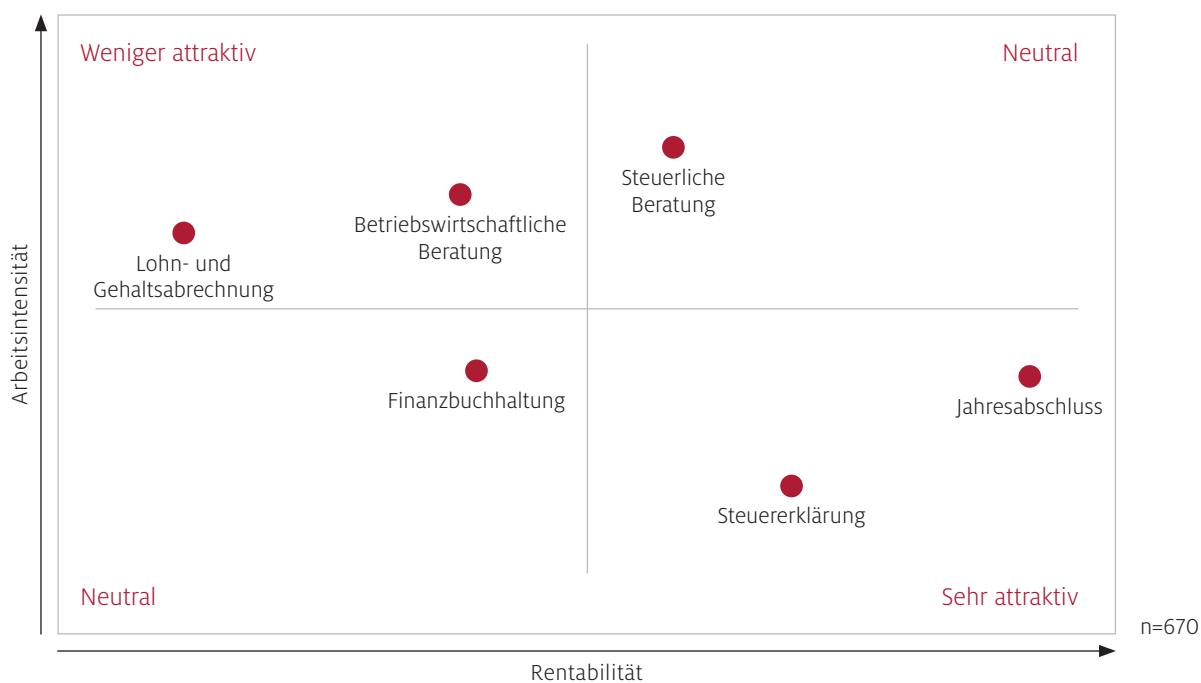
### Wie hoch schätzen Sie die Arbeitsintensität der jeweiligen Dienstleistung ein?



# 5 Wirtschaftlichkeit

## Gegenüberstellung von Rentabilität und Arbeitsintensität

- **Steuererklärung und Jahresabschluss** sind für Steuerberater im Hinblick auf Rentabilität und Arbeitsintensität besonders attraktiv.
- Viel Aufwand und wenig Ertrag bringen **Lohn- und Gehaltsabrechnung** sowie **betriebswirtschaftliche Beratung** mit sich.





# 5 Wirtschaftlichkeit

## Umsatzpotenzial in den kommenden fünf Jahren

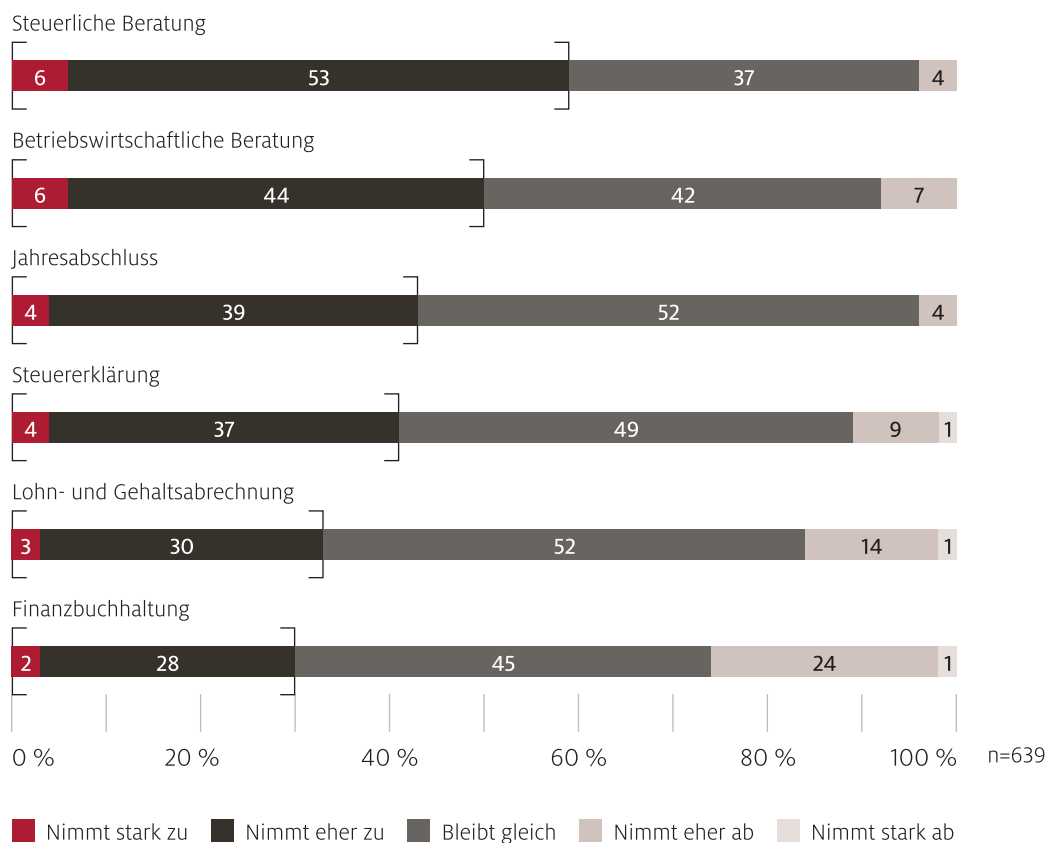
- Bei **steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Beratung** sehen Steuerberater in den nächsten Jahren das größte Umsatzpotenzial.

Nach dem Umsatzpotenzial in den kommenden fünf Jahren gefragt, erwarten die an der Studie beteiligten Steuerberater insbesondere bei der steuerlichen Beratung eine Steigerung der Umsätze.

Die betriebswirtschaftliche Beratung sieht die Hälfte der Befragten als Wachstumsfeld für die Zukunft. Auch bei der Erstellung von Jahresabschluss und Steuererklärungen erwarten über 40 Prozent der Steuerberater steigende Umsätze.

Für die bereits jetzt als nicht besonders profitabel angesehenen Dienstleistungen – die Finanzbuchführung sowie die Lohn- und Gehaltsabrechnung – sieht lediglich ein Drittel ein höheres Umsatzpotenzial in der Zukunft. Ein Viertel erwartet für die Finanzbuchführung sogar sinkende Umsätze, 15 Prozent erwarten das für die Erstellung der Lohn- und Gehaltsabrechnung.

### Wie beurteilen Sie das Umsatzpotenzial der folgenden Dienstleistungen für Ihre Kanzlei in den nächsten fünf Jahren?



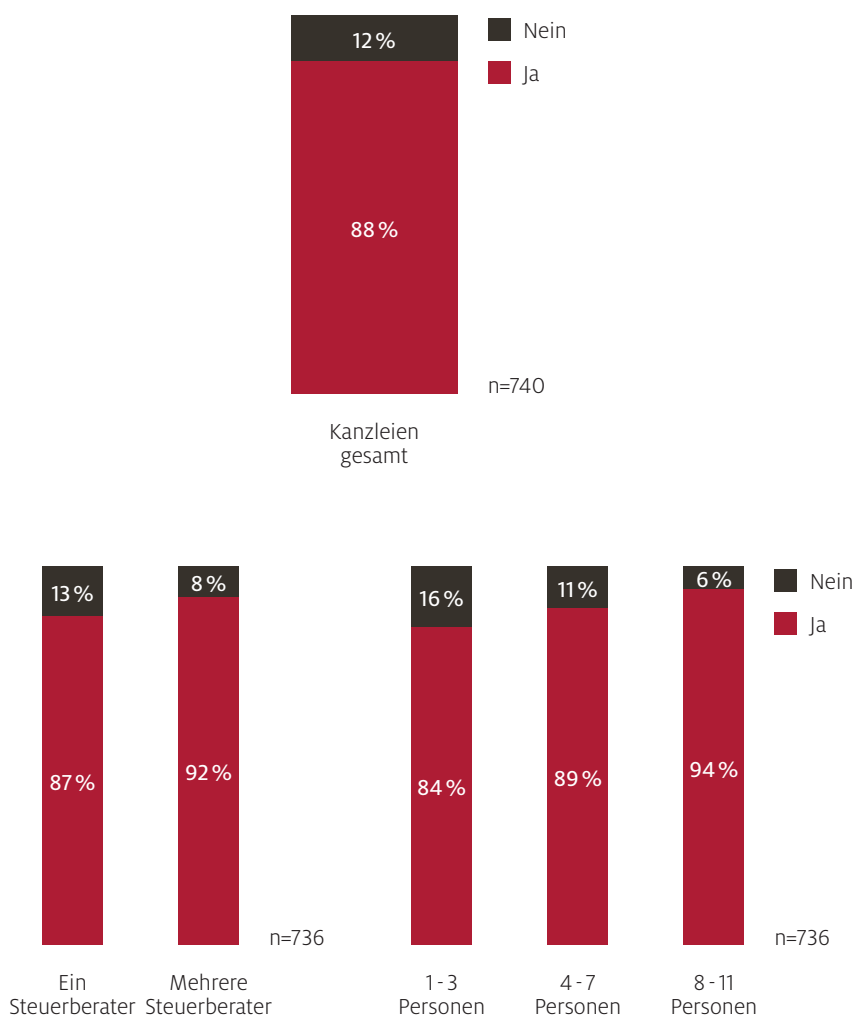
# 6 Betriebswirtschaftliche Beratung im Fokus

## Angebot von Beratungsleistungen

- **Neun von zehn Steuerberatern** bieten betriebswirtschaftliche Beratung an.

88 Prozent der befragten Steuerberater geben an, Beratungsleistungen im betriebswirtschaftlichen Kontext anzubieten. Dabei steigt die Bereitschaft, diese Dienstleistungen zu erbringen, mit zunehmender Größe der Kanzlei – insbesondere dann, wenn mehr als ein Steuerberater in der Kanzlei tätig ist.

**Bieten Sie Ihren Unternehmens-Mandanten Beratungsleistungen für betriebswirtschaftliche Fragen an?**



# 6 Betriebswirtschaftliche Beratung im Fokus

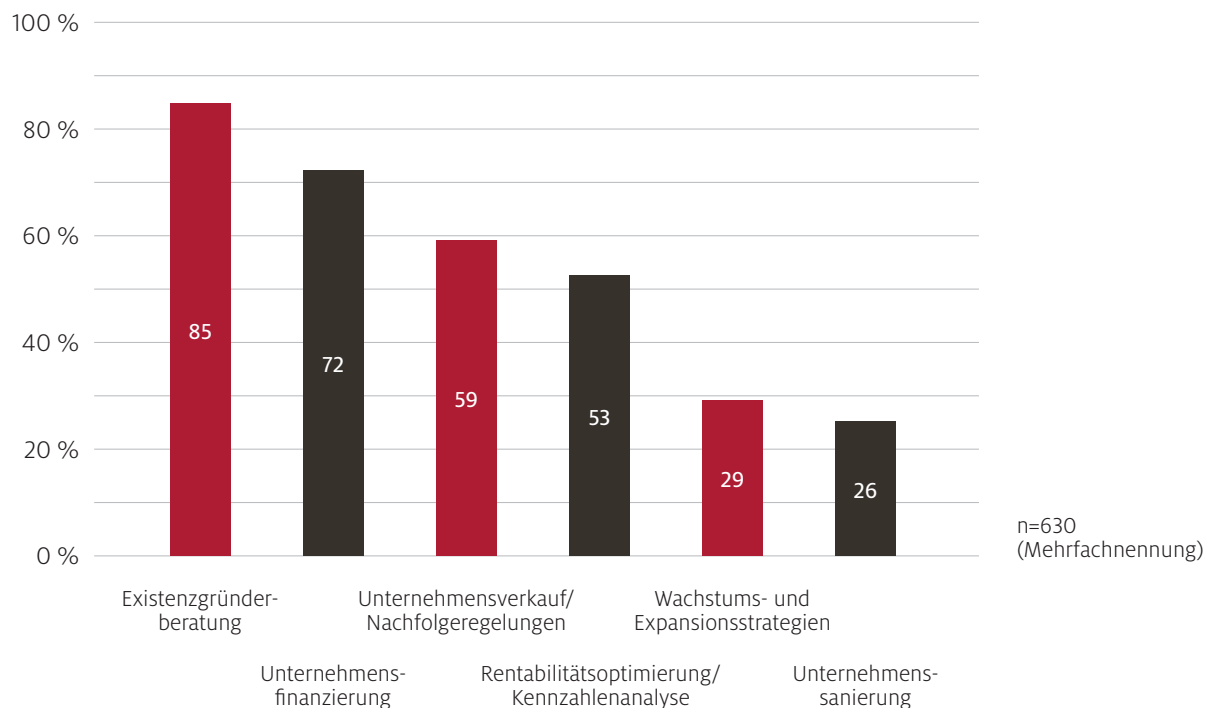
## Angebot von Beratungsleistungen

- Betriebswirtschaftliche Beratung erfolgt am häufigsten im Kontext von **Existenzgründung und Unternehmensfinanzierung**.

Den Großteil an Beratungsleistungen bieten Steuerberater insbesondere in den Bereichen Existenzgründung und Unternehmensfinanzierung an. Beratung zu Unternehmensverkauf oder -nachfolge sowie zur Rentabilitätsoptimierung leisten Steuerberater in rund der Hälfte aller Fälle.

Rund ein Viertel der befragten Kanzleien bietet Unterstützung bei Wachstums- und Expansionsstrategien oder der Unternehmenssanierung an – letztere insbesondere dann, wenn eine Spezialisierung vorliegt.

### Welche Art von Beratungsleistungen bieten Sie an?



# 6 Betriebswirtschaftliche Beratung im Fokus

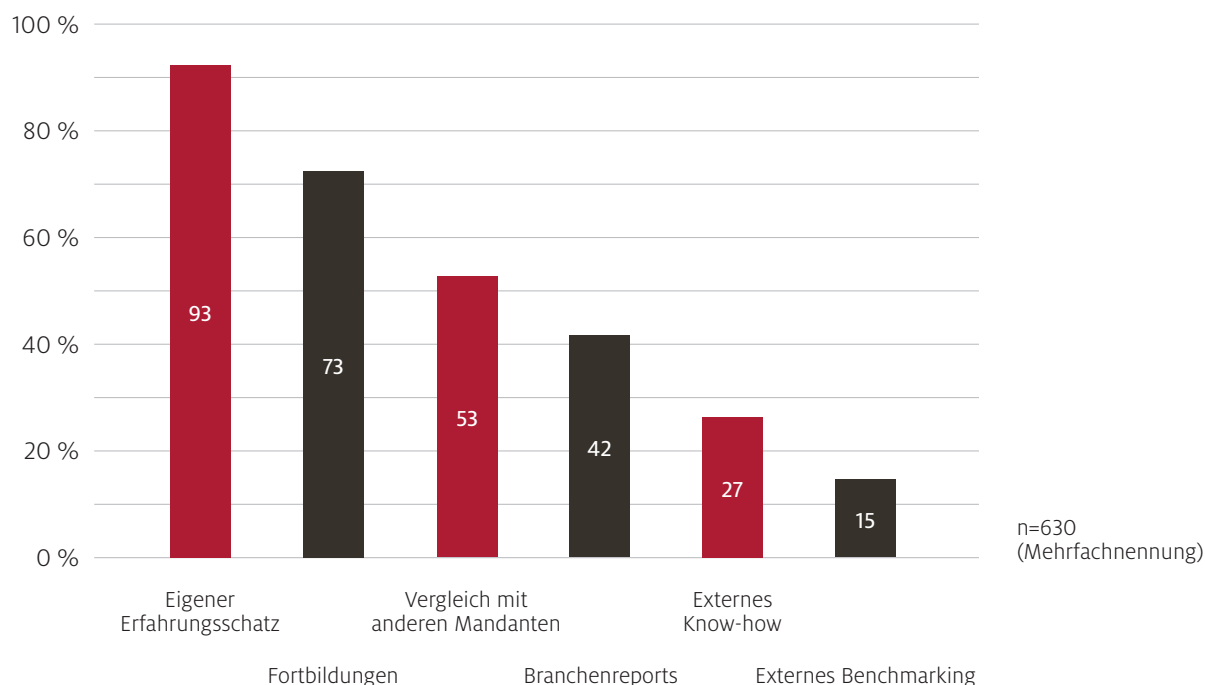
## Informationsquellen und Hilfsmittel

- Für einen Großteil der Steuerberater bildet der **eigene Erfahrungsschatz** die wichtigste Grundlage bei betriebswirtschaftlicher Beratung.

Um Beratungsleistungen für Mandanten zu erbringen, verlässt sich die überwiegende Zahl der befragten Steuerberater auf den eigenen Erfahrungsschatz. 73 Prozent geben an, sich dazu fortzubilden.

Den Vergleich mit anderen Mandanten ziehen rund die Hälfte und Branchenreports 42 Prozent der Befragten für die Erbringung von Beratungsleistungen heran. Externes Know-how oder Benchmarking wird nur von wenigen als Informationsquelle genutzt.

### Welche Informationen und Hilfsmittel stehen Ihnen für Ihre betriebswirtschaftliche Beratung zur Verfügung?

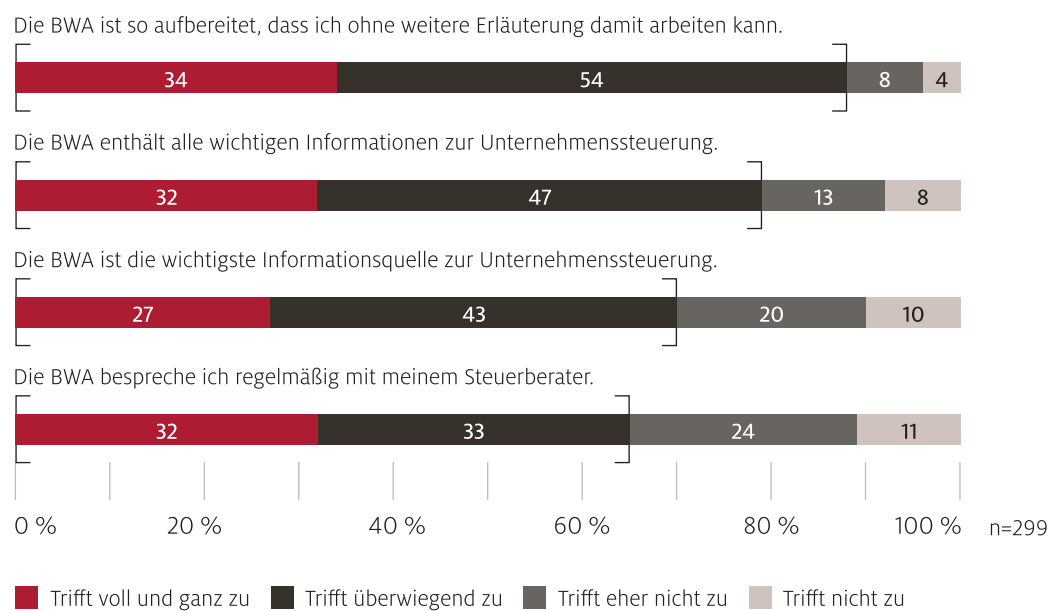


# 7 Die Rolle der BWA

## Relevanz für Unternehmen

- 88 Prozent der Unternehmer können **ohne weitere Erläuterung** mit der für sie erstellten BWA arbeiten.
- Für 79 Prozent sind darin **alle relevanten Informationen** zur Unternehmenssteuerung enthalten.

### Sie erhalten regelmäßig betriebswirtschaftliche Auswertungen von Ihrem Steuerberater. Inwieweit treffen folgende Aussagen zu?



# 7 Die Rolle der BWA

## Besprechungshäufigkeit

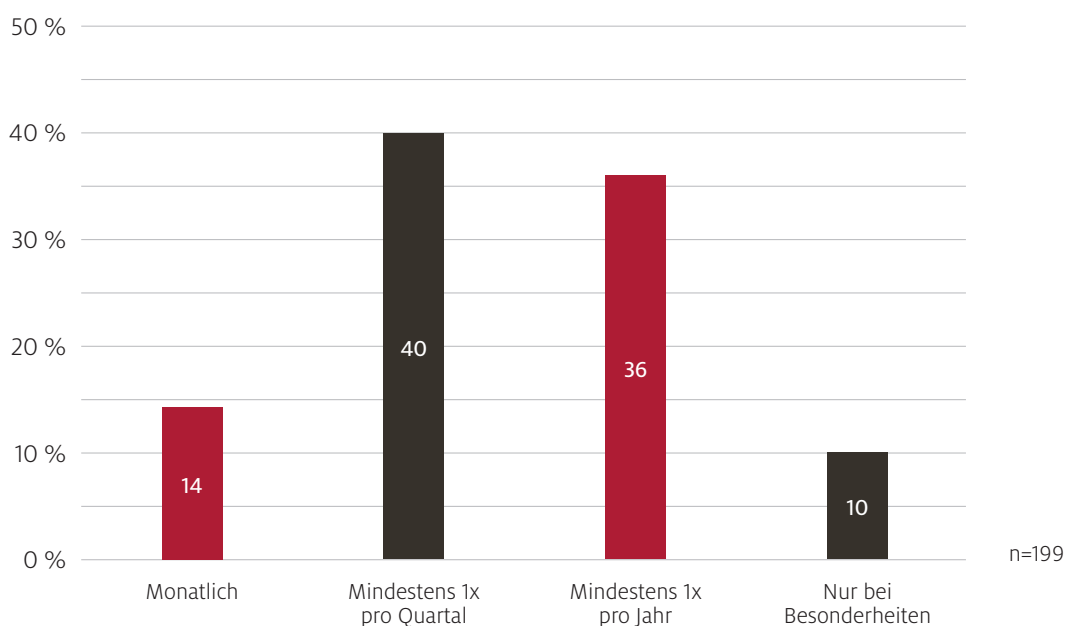
- Mehr als die Hälfte der Unternehmer, die die BWA regelmäßig mit ihrem Steuerberater besprechen, tut dies **mindestens einmal pro Quartal**.

Von den befragten Unternehmen, die die BWA regelmäßig mit ihrem Steuerberater besprechen (vgl. Grafik S. 21), geben lediglich 14 Prozent an dies monatlich zu tun.

40 Prozent besprechen die BWA mindestens jedes Quartal, weitere 36 Prozent wenigstens einmal pro Jahr mit ihrem Steuerberater.

10 Prozent der Befragten wollen das lediglich bei Besonderheiten tun.

### Wie häufig besprechen Sie die betriebswirtschaftlichen Auswertungen mit Ihrem Steuerberater?



# 7 Die Rolle der BWA

## Gewünschte Besprechungshäufigkeit der Mandanten

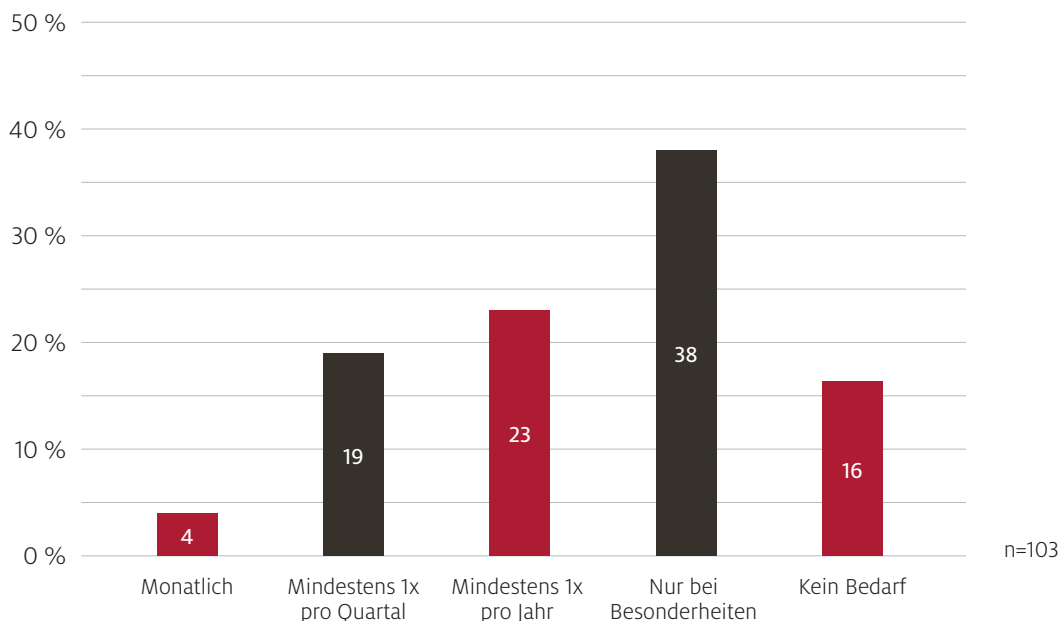
- Fast 40 Prozent der Unternehmer, die die BWA nicht regelmäßig mit ihrem Steuerberater besprechen, sehen dazu **nur bei Besonderheiten** Bedarf.

Bei der Gruppe der Mandanten, die die BWA nicht regelmäßig mit ihrem Steuerberater besprechen (vgl. Grafik S. 21), ist der Wunsch nach häufigerer Durchsprache generell nur schwach ausgeprägt.

38 Prozent der Unternehmer wollen die BWA nur bei Besonderheiten besprechen. Sie sehen den Steuerberater in der Pflicht, Themen aktiv anzusprechen. Dem Berater bietet sich dabei die Chance, konkrete Optimierungsansätze aufzuzeigen und so Zusatzeinnahmen zu generieren.

16 Prozent der Befragten geben an, für eine Besprechung überhaupt keinen Bedarf zu sehen.

### Wie häufig würden Sie die betriebswirtschaftlichen Auswertungen gerne mit Ihrem Steuerberater besprechen?



# 8 Daten- und Dokumentenaustausch

## Übermittlung von Belegen und Unterlagen

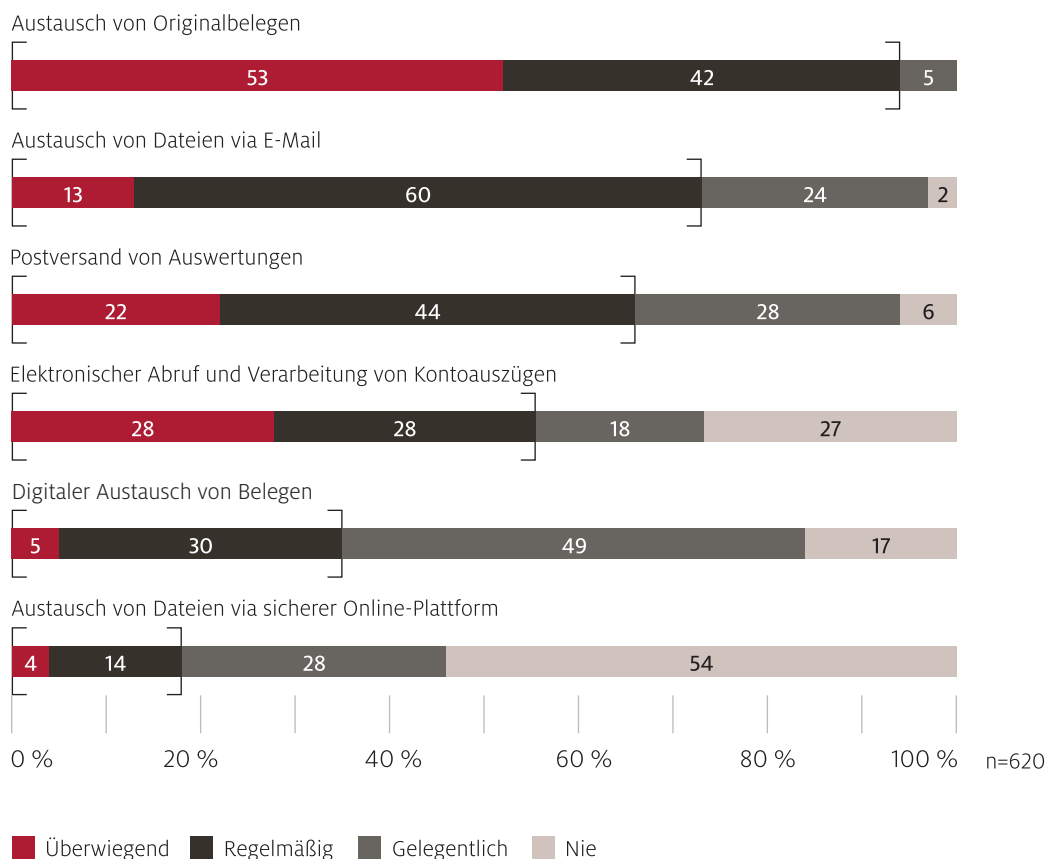
- 95 Prozent der Steuerkanzleien tauschen mit ihren Mandanten noch **Originalbelege** aus.

Der Austausch von Belegen erfolgt nach wie vor zu einem hohen Anteil in Originalform. Die Übermittlung von digitalen Belegen spielt dagegen noch eine untergeordnete Rolle.

Der Austausch von Dateien und Auswertungen erfolgt trotz bekannter Datenschutzrisiken überwiegend via E-Mail. Der Postversand der Auswertungen hat jedoch nach wie vor eine hohe Bedeutung in der Zusammenarbeit von Steuerberater und Mandant.

Eine sichere Plattform zum Datei- und Dokumentenaustausch nutzen bislang nur wenige Kanzleien regelmäßig.

### Wie tauschen Sie Dateien, Dokumente und Auswertungen mit Ihren Mandanten aus?





# 8 Daten- und Dokumentenaustausch

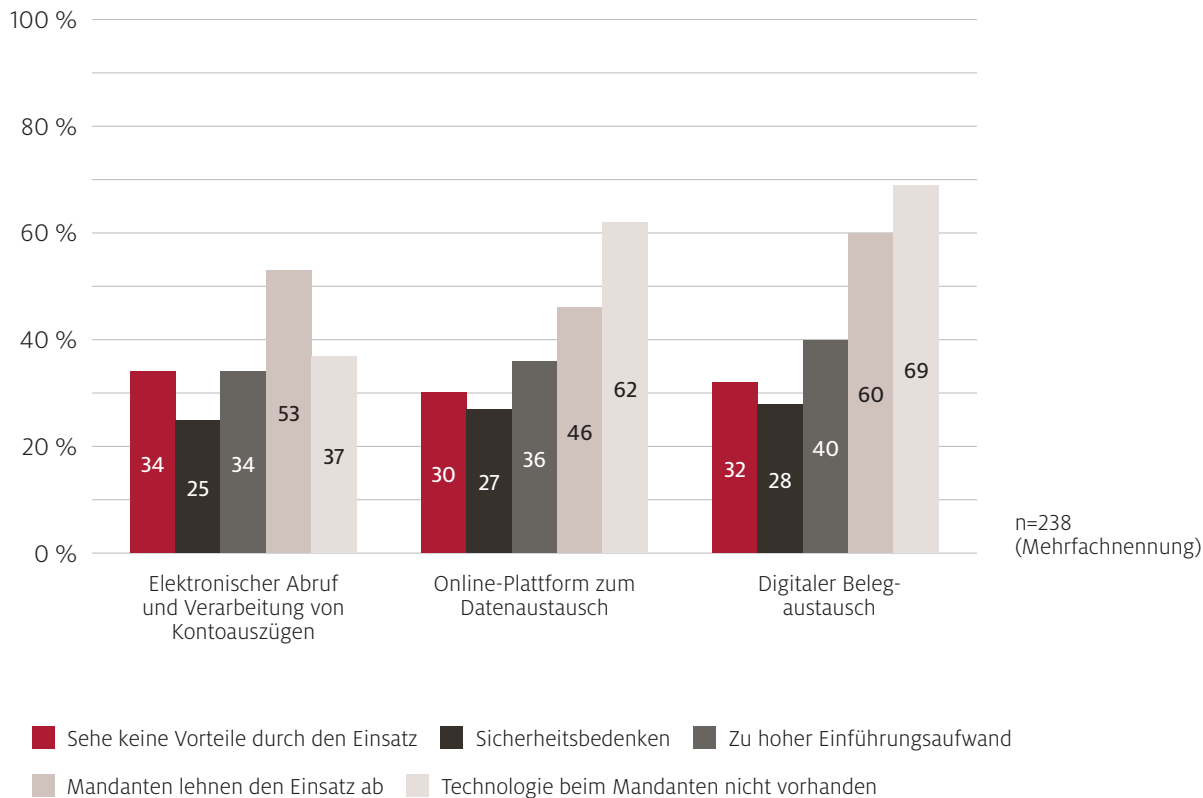
## Übermittlung von Belegen und Unterlagen

- Einer der Hauptgründe für den Nichteinsatz neuer Technologien ist die **ablehnende Haltung der Mandanten**.

Als Gründe dafür, weshalb digitales Belegwesen, eine sichere Plattform zum Datenaustausch und die automatisierte Verarbeitung von Kontoauszügen häufig nicht zum Einsatz kommen, führt die Mehrheit der befragten Steuerberater die ablehnende Haltung oder die nicht vorhandene technische Ausstattung ihrer Mandanten an.

Zudem scheuen die Kanzleien den Einführungsaufwand neuer Technologien. Rund ein Drittel der befragten Kanzleien gibt an, keinen Nutzen im Einsatz dieser Systeme zu sehen.

### Was sind die Gründe dafür, dass neue Technologien in Ihrer Kanzlei nie oder nur gelegentlich zum Einsatz kommen?



# Agenda:

## Der Partner für die kleine Steuerkanzlei

Mit Engagement und viel persönlichem Einsatz stehen Sie Ihren Mandanten zur Seite. Sie sind nicht einfach ein Dienstleister. Sie sind Wegbegleiter und Mentor. Sie sehen den Menschen hinter den Zahlen. Dieses Verständnis Ihres Berufs macht Sie erfolgreich – jetzt und in Zukunft.

Und damit Sie sich voll und ganz Ihrer Berufung widmen können, haben Sie einen Partner verdient, der Ihnen mit demselben Engagement und demselben persönlichen Einsatz den Rücken freihält: Agenda unterstützt Sie dabei, die Herausforderungen der Branche zu meistern – mit unseren Software-Lösungen und der Initiative für die kleine Steuerkanzlei.

## Langjährige Erfahrung und eine klare Fokussierung

Seit mehr als 30 Jahren sind wir Software-Entwickler und Dienstleister für kleine Steuerkanzleien. Wir wissen um Ihre speziellen Anforderungen und Bedürfnisse. Und dieses Wissen fließt in all unsere Produkte und Dienstleistungen ein. So gelingt es uns immer wieder, unsere Kunden positiv zu überraschen: Durch praxisnahe Weiterentwicklungen sowie Zusatzfunktionen und Services, die Ihnen die Arbeit wirklich erleichtern.

## Herzensangelegenheit „Initiative für die kleine Steuerkanzlei“

Software ist das eine Thema. Mit der Initiative für die kleine Steuerkanzlei haben wir darüber hinaus eine Plattform geschaffen, über die wir gemeinsam mit Ihnen Lösungen für viele weitere Herausforderungen des Steuerberater-Alltags finden. Gleichzeitig ist es uns gelungen, der kleinen Steuerkanzlei eine Stimme zu geben: Zahlreiche Branchen-Experten, Berufskollegen und Verbandsvertreter engagieren sich bereits in der Initiative für die kleine Steuerkanzlei.

Lernen Sie uns jetzt kennen: [agenda-steuerberater.de](https://agenda-steuerberater.de)

**Mehr als 17.000 Kunden**

**Seit über 30 Jahren  
erfolgreich**

**96 Prozent Service-  
Zufriedenheit**



» Eine etablierte Kanzlei zu führen heißt, Bewährtes beizubehalten und den Blick in die Zukunft zu richten. «

**Dipl.-Kfm. Franz Nett**  
Steuerberater

