



---

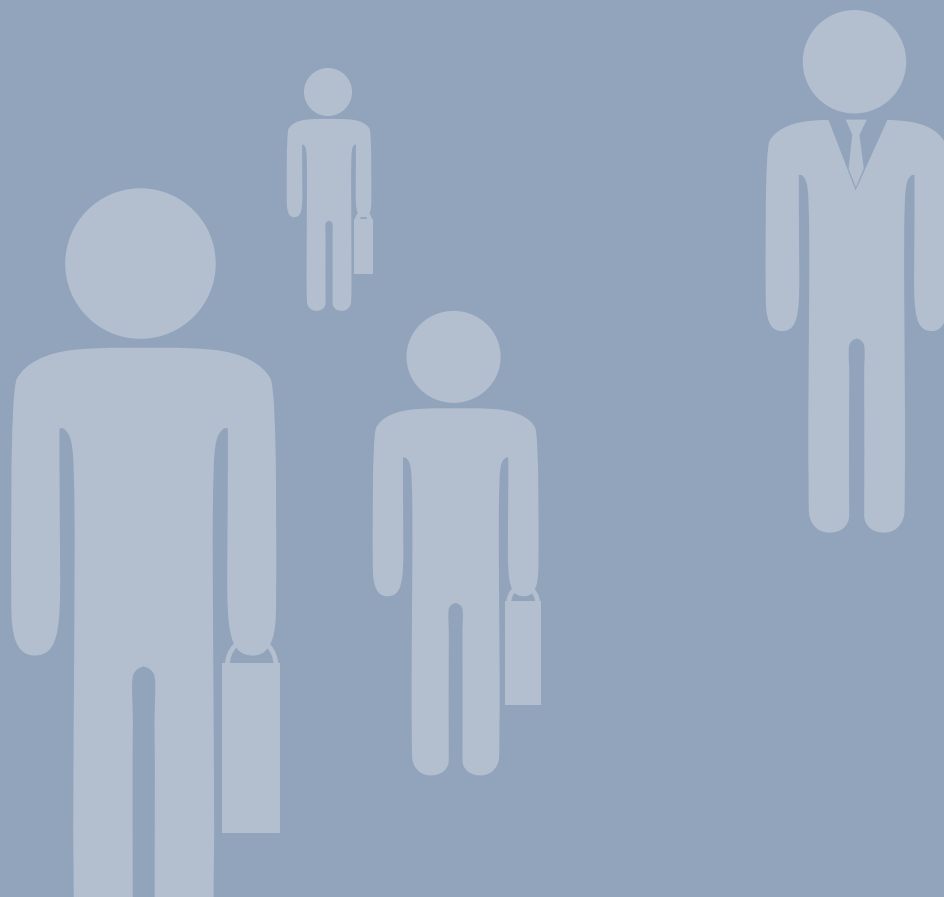
# Zukunftsstudie

## Kleine Steuerkanzlei

Teil 1

---

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



Beauftragt durch:

**Agenda:**

## Impressum

Agenda Informationssysteme GmbH  
Oberastraße 14  
83026 Rosenheim  
Tel.: +49 (0)8031-2561-0  
Fax: +49 (0)8031-2561-90  
E-Mail: [info@agenda-software.de](mailto:info@agenda-software.de)  
Internet: [www.agenda-software.de](http://www.agenda-software.de)

GfK SE  
Nordwestring 101  
90419 Nürnberg  
Tel.: +49 (0)911-395-0  
E-Mail: [gfk@gfk.com](mailto:gfk@gfk.com)  
Internet: [www.gfk.com](http://www.gfk.com)

Autor: Michael Degel  
Veröffentlichung: 2. September 2013

Die komplette Studie ist kostenlos unter [www.steuerberaterseite.de](http://www.steuerberaterseite.de) erhältlich.

# Inhaltsverzeichnis

---

Vorwort .....	3
Einleitung .....	4
<b>1 Management Summary .....</b>	<b>5</b>
<b>2 Untersuchungsziele und Methoden .....</b>	<b>6</b>
<b>3 Strukturinformationen .....</b>	<b>7</b>
Mitarbeiter, Alter, Dienstleistungen .....	7
Mandanten .....	9
Steuerberaterverbände .....	11
Informationsquellen Steuerrecht .....	13
Software .....	14
<b>4 Geschäftliche Entwicklung .....</b>	<b>17</b>
Entwicklung Umsatz, Mandanten, Rentabilität .....	17
Entwicklung Mitarbeiter .....	21
Zukünftige Planung .....	22
<b>5 Selbstbild .....</b>	<b>26</b>
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>28</b>

# Vorwort

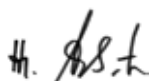
Die nachfolgende Untersuchung greift die in den letzten Jahren verstärkt aufkommende Frage nach der Zukunft der kleinen Steuerkanzleien auf und gibt einige richtungsweisende Antworten.



Gerade die kleinen Steuerkanzleien beraten in einer Vielzahl kleinere bzw. mittelständische und familiengeführte gewerbliche Unternehmen wie auch freiberuflich Tätige. Diese Beratung ist geprägt vom persönlichen Einsatz der Praxisinhaber gegenüber ihren Mandanten sowie der umfassenden klassischen Beratungsleistung. Diese besteht aus der Erstellung der Finanzbuchhaltung, der Lohn- und Gehaltsbuchhaltung, der Bearbeitung der Jahresabschlüsse bzw. Überschussermittlung und der Bearbeitung der Steuererklärungen. Darüber hinaus ist der Steuerberater eingebunden in laufende unternehmerische Entscheidungen und die private Vermögensgestaltung. Zum Steuerberater haben der Unternehmer und seine Familie im Regelfall ein enges persönliches, auf Vertrauen begründetes Verhältnis. Dieses Beratungsverhältnis wird über Generationen fortgeführt.

Gerade durch dieses bestehende Vertrauensverhältnis sowie die persönliche Verbindung sollte der Steuerberater sich seiner Verantwortung für das Unternehmen und die Unternehmerfamilie bewusst sein. Die Beratung darf und kann eben nicht nur im Standard begründet sein. Unter Beachtung der Unabhängigkeit, die nicht aufgegeben werden sollte, sollte der Steuerberater die Chance wahrnehmen, sich verstärkt in betriebswirtschaftliche Fragen der Unternehmen bzw. der freiberuflich Tätigen einzubringen. Hierzu zählt die Analyse der betriebswirtschaftlichen Auswertungen, das Gespräch mit dem Mandanten über die Kennzahlen und die sich hieraus ergebenden Konsequenzen. Hinzu kommen Hilfestellungen bei Investitionsentscheidungen und deren Finanzierung einschließlich Investitionsrechnung sowie die Erarbeitung der Kalkulationsgrundlagen in Vorbereitung von Angebotsbearbeitungen. Auch die Jahresabschlussunterlagen sollten durch geeignete Kennzahlen angereichert werden. Ihre eingesetzte Software liefert Ihnen alle wesentlichen Grundlagen für diese betriebswirtschaftlichen Beratungsleistungen.

Auf diese Weise sichern Sie das bestehende Mandatsverhältnis, schaffen sich ein weiteres interessantes Beratungsfeld und geben ihrer Praxis ein positives, nach außen gerichtetes Erscheinungsbild.



Harald Elster

StB/WP

Präsident Deutscher Steuerberaterverband e.V. Berlin

# Einleitung

Mehr als 53.500 Steuerkanzleien zählt die Bundessteuerberaterkammer zum 1. Januar 2013 – Tendenz weiter steigend. 70 Prozent dieser Kanzleien sind kleine Steuerkanzleien: Sie bestehen aus einem Steuerberater, der alleine oder mit einigen Mitarbeitern arbeitet.

Die vorliegende „Zukunftsstudie kleine Steuerkanzlei“ befasst sich mit diesen kleinen Kanzleien, insbesondere denen mit einem Berufsträger und bis zu vier Mitarbeitern. Sie analysiert die Ist-Situation der Zielgruppe und fragt nach zukünftigen Entwicklungspotenzialen. Dabei zeigt sie die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells kleine Steuerkanzlei auf.

Die Studie besteht aus zwei Teilen. Thema des ersten Teils ist die gegenwärtige Situation der kleinen Steuerkanzleien. Teil zwei\* befasst sich mit wirtschaftlichen Herausforderungen und technischen Trends.

Die GfK hat die Studie im Auftrag der Agenda Informationssysteme GmbH & Co. KG durchgeführt.

Abbildung 1: Steuerkanzleien in Deutschland

	1. Januar 2012	1. Januar 2013	Anteil in % 1. Januar 2013	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %
Kleine Kanzleien	37.128	37.613	70,1%	1,3%
Berufliche Zusammenschlüsse	7.212	7.176	13,4%	-0,5%
Steuerberatungs- gesellschaften	8.655	8.858	16,5%	2,3%
<b>Kanzleien gesamt</b>	<b>52.995</b>	<b>53.647</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,2%</b>

Quelle: Jahresbericht 2012  
Bundessteuerberaterkammer

\*Erscheint voraussichtlich November 2013.

# 1 Management Summary

Kleine Steuerkanzleien stehen wirtschaftlich gut da, sind bereit, flexibel auf alle Bedürfnisse ihrer Mandanten einzugehen und setzen klare Prioritäten: Sie wollen Zeit für die persönliche Beratung ihrer Mandanten haben und gleichzeitig rentabel sein.

## Die typische kleine Steuerkanzlei

Ein Steuerberater und bis zu zwei Mitarbeiter arbeiten in der typischen kleinen Steuerkanzlei. Sie betreut bis zu 150 Mandanten, die sich zu etwa gleichen Teilen aus Privatpersonen und Unternehmen zusammensetzen. Freiberufler spielen eine untergeordnete Rolle. Das Portfolio umfasst alle Dienstleistungen im Bereich der Steuerberatung, betriebswirtschaftlichen Beratung und Buchhaltung. Die Steuer- und Buchhaltungssoftware ist bereits seit mehr als fünf Jahren im Einsatz und die Wechselbereitschaft ist gering. Neben der Kammer ist die kleine Steuerkanzlei Mitglied in einem Steuerberaterverband, vor allem aufgrund der Fortbildungsangebote.

## Wirtschaftlich läuft's

Die kleinen Steuerkanzleien haben sich in den letzten fünf Jahren wirtschaftlich positiv entwickelt. Jede zweite konnte den Umsatz steigern, den Mandantenstamm vergrößern und die Rentabilität erhöhen. Lediglich jede fünfte verzeichnete einen Rückgang. Für 2013 plant ein Drittel der kleinen Steuerkanzleien, ihren Mandantenstamm weiter zu vergrößern. Ebenso viele haben in den vergangenen fünf Jahren zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. 2013 plant jedoch lediglich jede sechste kleine Steuerkanzlei, weitere Mitarbeiter einzustellen.

## Der Mandant steht im Mittelpunkt

Als besondere Stärke sieht die kleine Steuerkanzlei den engen persönlichen Kontakt zwischen Steuerberatern und Mandanten. Der Steuerberater verfügt über eine hohe soziale Kompetenz, kennt seine Mandanten privat, setzt sich für sie ein und verhilft ihnen zu ihrem Recht. Dies sieht er als Kern seines Berufs an, nicht als notwendige Pflicht.

## 2 Untersuchungsziele und Methoden

Für die Studie hat die GfK im November 2012 deutschlandweit 200 Inhaber und Geschäftsführer kleiner Steuerkanzleien mit einem Berufsträger und bis zu vier Mitarbeitern befragt. Dabei handelt es sich um eine Zufallsstichprobe aus 50.000 Steuerberatern deutschlandweit.

Die Studie untersucht Strukturen, geschäftliche Entwicklung, Selbstbild sowie aktuelle Herausforderungen und Trends kleiner Steuerkanzleien, um Verhalten und Einstellungen der Zielgruppe zu ermitteln.

Basis für die Befragung war ein von der GfK in Zusammenarbeit mit AGENDA entworfener Fragebogen für ein 20 minütiges Telefoninterview. Alle Angaben der Befragten wurden anonym und gemäß der Datenschutzrichtlinien ausgewertet. Der Fragebogen enthielt fast ausschließlich geschlossene Fragen. Nicht alle Interviewpartner haben alle Fragen beantwortet. Die Anzahl der Antworten ist aus dem Hinweis „n=...“ in den Grafiken ersichtlich. Waren bei einer Frage Mehrfachnennungen möglich, ist dies vermerkt.

# 3 Strukturinformationen

## Mitarbeiter, Alter, Dienstleistungen

- 72 Prozent bestehen aus einem Steuerberater mit bis zu zwei Mitarbeitern.
- 57 Prozent gibt es seit mehr als 20 Jahren.

Zu Mitarbeitern zählen Voll- und Teilzeitmitarbeiter sowie Auszubildende und weiteres Personal, wie zum Beispiel Reinigungskräfte.

Abbildung 2: Anzahl Mitarbeiter

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie in Ihrer Steuerkanzlei?

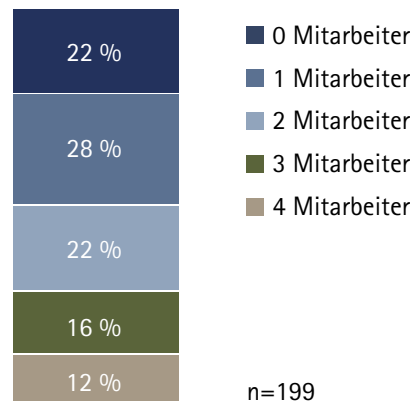
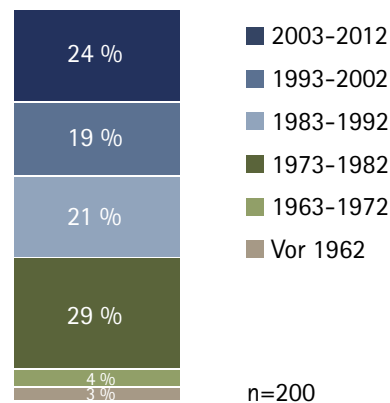


Abbildung 3: Gründungsjahr Steuerkanzlei

In welchem Jahr wurde Ihre Steuerkanzlei gegründet?





# 3 Strukturinformationen

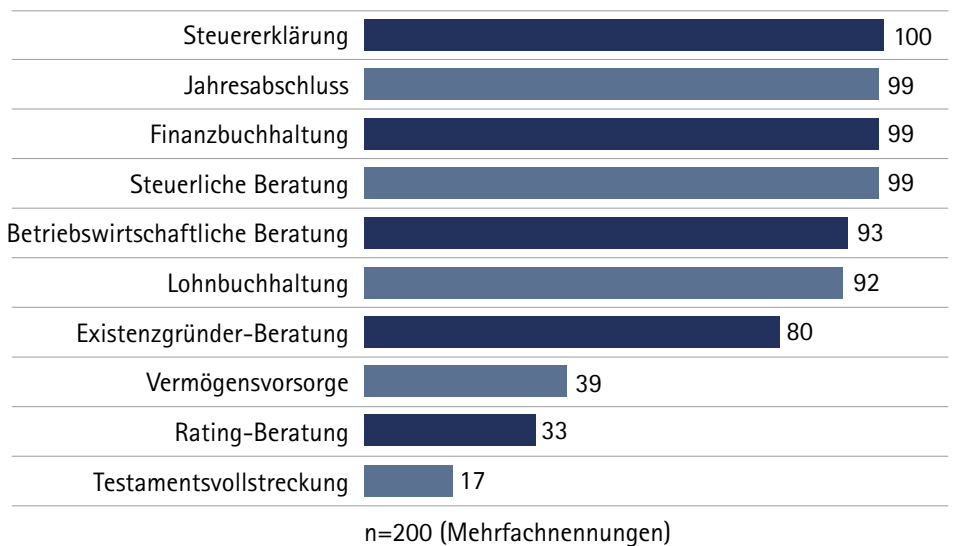
## Mitarbeiter, Alter, Dienstleistungen

- Kleine Steuerkanzleien bieten ein komplettes Portfolio.
- Zusätzlich bieten 93 Prozent betriebswirtschaftliche Beratung.

Alles aus einer Hand – Kleine Steuerkanzleien bieten ihren Mandanten ein komplettes Portfolio an Dienstleistungen: Das Kerngeschäft sind Steuererklärungen, Jahresabschlüsse, Finanzbuchhaltung und steuerliche Beratung. Darüber hinaus übernehmen sie in der Regel wenig rentable Dienstleistungen, wie betriebswirtschaftliche Beratung und Lohnbuchhaltung. Häufig gehört zudem Existenzgründer-Beratung zum Portfolio. Seltener bieten sie Vermögensvorsorge, Rating-Beratung und Testamentsvollstreckung.

Abbildung 4: Dienstleistungen

Welche der folgenden Dienstleistungen bieten Sie an?



# 3 Strukturinformationen Mandanten

- 71 Prozent betreuen bis zu 150 Mandanten.
- 45 Prozent der Mandanten sind Privatpersonen, 40 Prozent Unternehmen.

Die Zahl der Freiberufler als Mandanten ist deutlich geringer als die der Unternehmen. Damit spiegeln die Ergebnisse die tatsächliche Marktsituation wieder. In Deutschland gibt es rund 3,7 Millionen Unternehmen und ca. 1,2 Millionen Freiberufler.

Abbildung 5: Anzahl Mandanten

Für wie viele Mandanten arbeitet Ihre Steuerkanzlei mindestens einmal im Jahr?

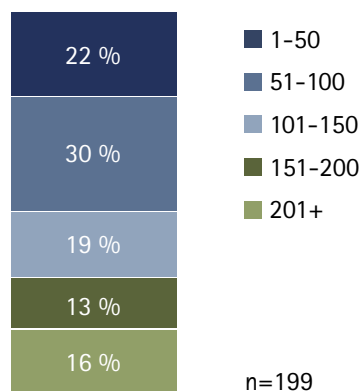
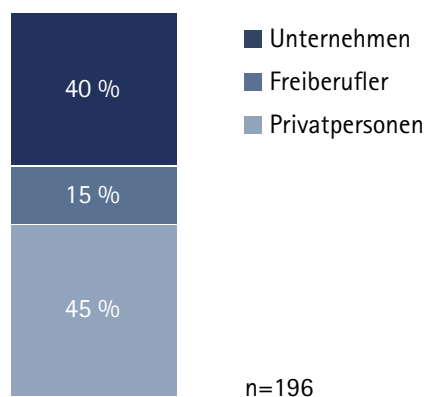


Abbildung 6: Verteilung Mandanten

Wie verteilen sich Ihre Mandanten auf Unternehmen, Freiberufler und Privatpersonen?

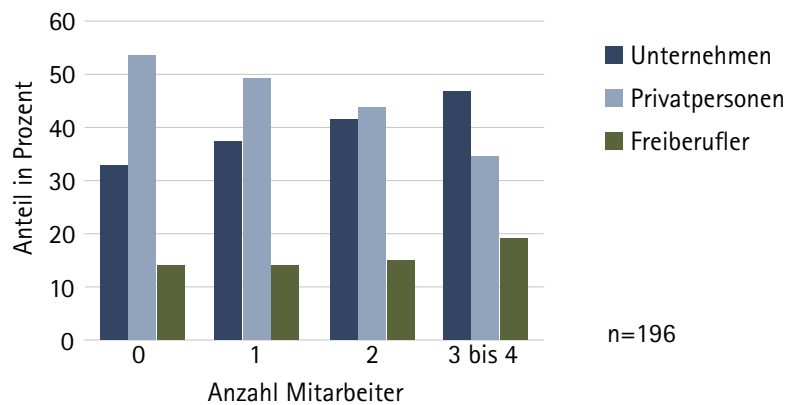


# 3 Strukturinformationen Mandanten

- Je größer die Steuerkanzlei, umso höher der Anteil an Unternehmen als Mandanten.

Privatpersonen generieren über das Jahr verteilt kaum kontinuierlichen Umsatz, ganz im Gegensatz zu Unternehmen. Für Sie sind monatlich Buchhaltung und Lohnabrechnung zu erledigen. Ein einzelner Steuerberater hat begrenzte Kapazitäten, so dass er nur eine bestimmte Anzahl an Unternehmen pro Monat bearbeiten kann. Je mehr Mitarbeiter er beschäftigt, umso mehr Unternehmen kann er betreuen. Gleichzeitig benötigt die kleine Steuerkanzlei mit mehr Mitarbeitern einen höheren kontinuierlichen Umsatz, um ihre Mitarbeiter auslasten zu können und rentabel zu sein.

Abbildung 7: Verhältnis Größe Kanzlei und Verteilung Mandanten



Wie verteilen sich Ihre Mandanten auf Unternehmen, Freiberufler und Privatpersonen?

### 3 Strukturinformationen Steuerberaterverbände

- 64 Prozent sind Mitglied in einem Steuerberaterverband.

Zwei Drittel der kleinen Steuerkanzleien sind Mitglied in einem Steuerberaterverband. Vor allem für kleine Kanzleien mit bis zu einem Mitarbeiter ist hingegen die Mitgliedschaft in der Kammer ausreichend. Sie treten in der Regel keinem Verband bei.

Abbildung 8: Mitgliedschaft Steuerberaterverband

Sind Sie Mitglied in einem Steuerberaterverband?

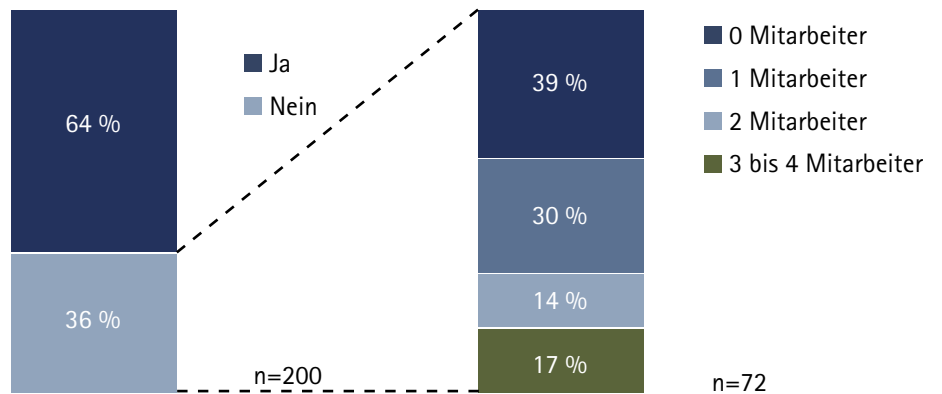
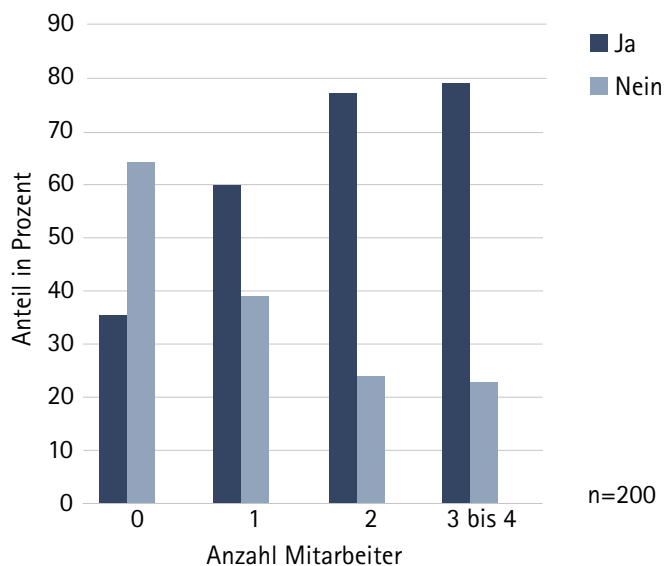


Abbildung 9: Verhältnis Größe Kanzlei und Mitgliedschaft Steuerberaterverband

Sind Sie Mitglied in einem Steuerberaterverband?

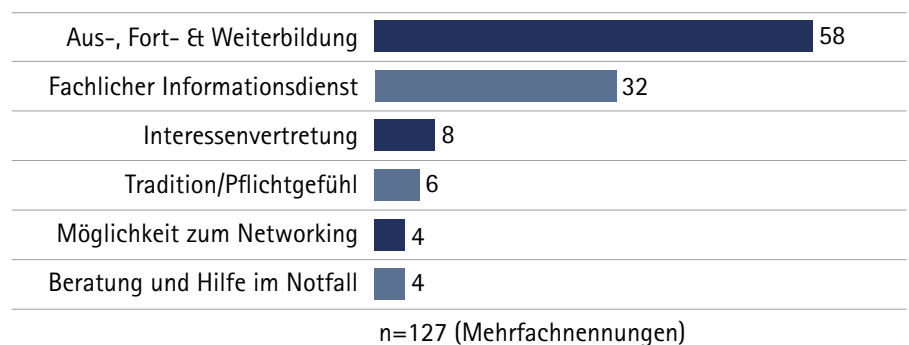


### 3 Strukturinformationen Steuerberaterverbände

- Für eine Mitgliedschaft sprechen die gebotenen Fortbildungsmöglichkeiten.
- Gegen eine Mitgliedschaft spricht häufig die Mitgliedschaft in der Kammer bzw. in anderen Verbänden.

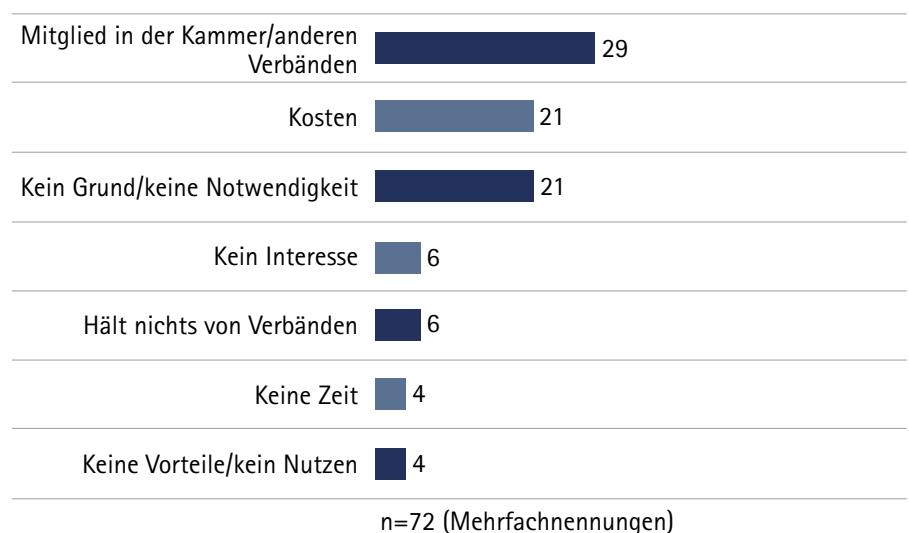
Mit 58 Prozent sind die Aus- und Fortbildungsangebote der Verbände der am häufigsten genannte Grund für eine Mitgliedschaft. Darüber hinaus schätzen 32 Prozent den fachlichen Informationsdienst. Als Grund für eine Nicht-Mitgliedschaft nannten 29 Prozent der Befragten die Mitgliedschaft in der Steuerberaterkammer oder einem anderen Verband. Zusätzlich sind für 21 Prozent die Kosten ausschlaggebend. Weitere 21 Prozent sehen keine Notwendigkeit für eine Mitgliedschaft.

Abbildung 10: Gründe für Mitgliedschaft



Aus welchen Gründen sind Sie Mitglied eines Steuerberaterverbands?

Abbildung 11: Gründe für Nicht-Mitgliedschaft



Warum sind Sie nicht Mitglied eines Steuerberaterverbands?

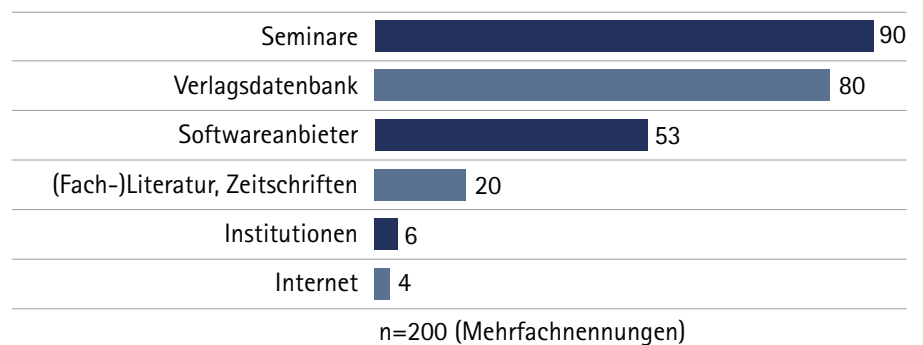
# 3 Strukturinformationen

## Informationsquellen Steuerrecht

- Seminare und Verlagsdatenbanken sind die wichtigsten Informationsquellen.

Um sich über laufende Änderungen des Steuerrechts zu informieren nutzen kleine Steuerkanzleien bevorzugt Seminare und Verlagsdatenbanken. Eine wichtige Rolle spielt zudem für mehr als die Hälfte der Befragten der Softwareanbieter. Von geringer Bedeutung sind Fachliteratur und -zeitschriften. Kaum eine Rolle spielen Institutionen und das Internet.

Abbildung 12: Informationsquellen Steuerrecht



Wie informieren Sie sich über Änderungen des Steuerrechts und über die aktuelle Rechtsprechung?

# 3 Strukturinformationen Software

- 55 Prozent investieren jährlich maximal 5.000 Euro in Software.
- 85 Prozent nutzen ihre Software seit mehr als fünf Jahren.

Abbildung 13: Jährliche Kosten Software

Wie hoch sind die jährlichen Kosten für den Einsatz Ihrer Software?

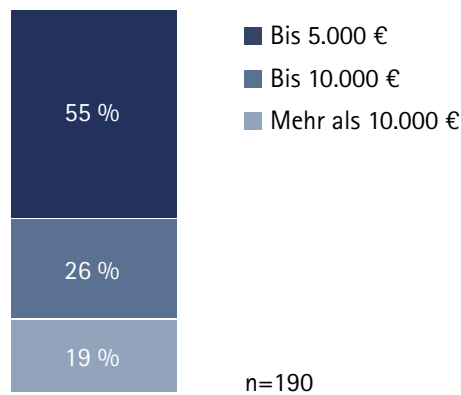
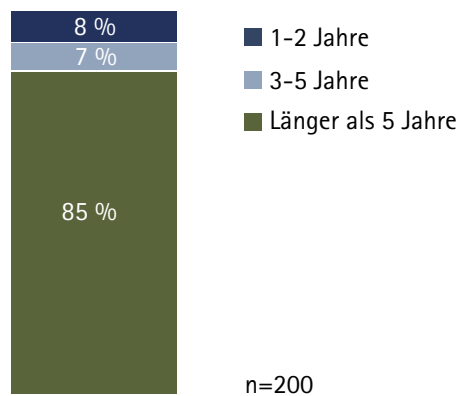


Abbildung 14: Nutzungsdauer Software

Seit wann nutzen Sie Ihre Software?



# 3 Strukturinformationen Software

- 77 Prozent haben ihren Softwareanbieter noch nie gewechselt.
- Für 87 Prozent kommt ein Softwarewechsel nicht in Frage.

Abbildung 15: Softwarewechsel

Haben Sie in Ihrer Steuerkanzlei schon einmal den Softwareanbieter gewechselt?

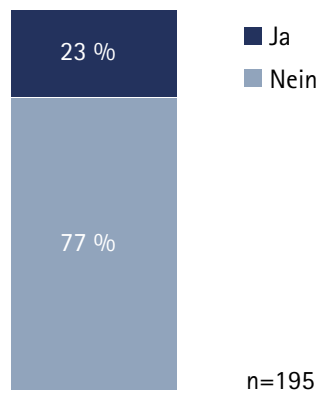
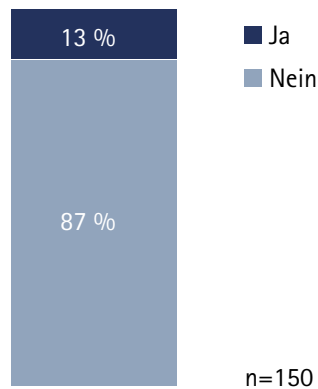


Abbildung 16: Softwarewechsel geplant?

Kommt für Sie ein Softwarewechsel in Frage?





### 3 Strukturinformationen Software

- Gegen einen Softwarewechsel spricht die hohe Zufriedenheit mit der aktuellen Software.
- Grund für einen Softwarewechsel ist meist ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis.

Warum kommt für Sie ein Softwarewechsel nicht in Frage?

Abbildung 17: Gründe gegen Softwarewechsel

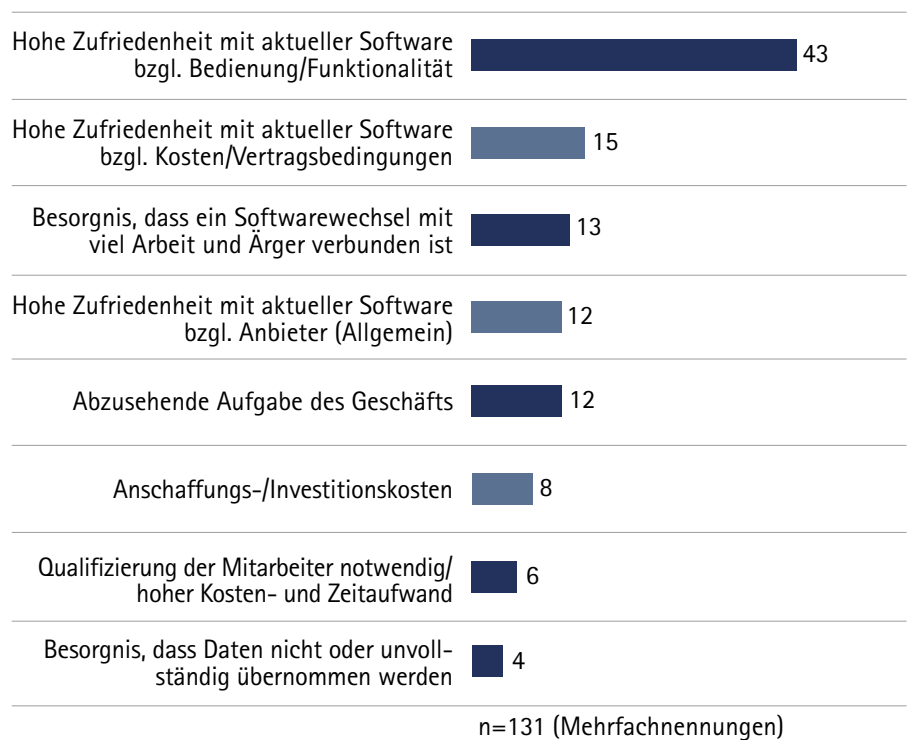
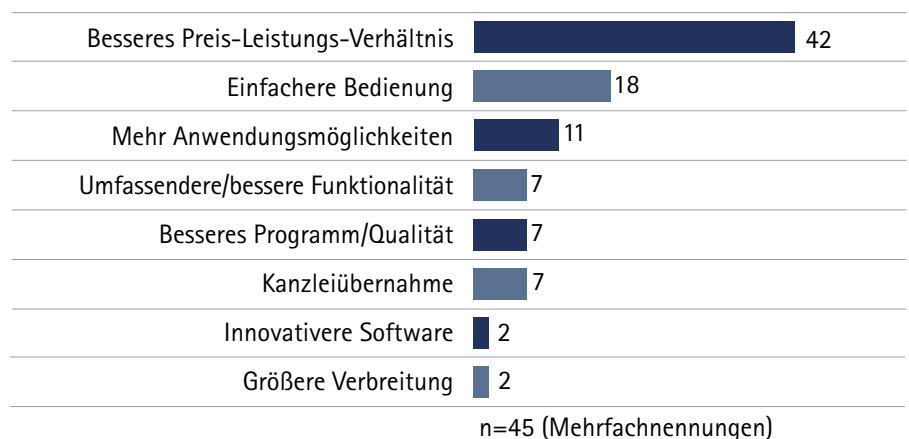


Abbildung 18: Gründe für Softwarewechsel

Was waren die Gründe für Ihren Softwarewechsel?



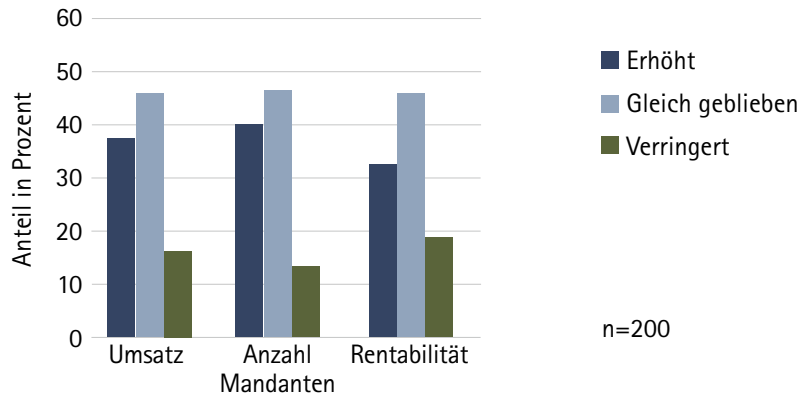
## 4 Geschäftliche Entwicklung

### Entwicklung Umsatz, Mandanten, Rentabilität

- 51 Prozent haben in den letzten fünf Jahren ihren Umsatz gesteigert.
- 51 Prozent haben die Anzahl ihrer Mandanten erhöht.
- 44 Prozent haben ihre Rentabilität gesteigert.

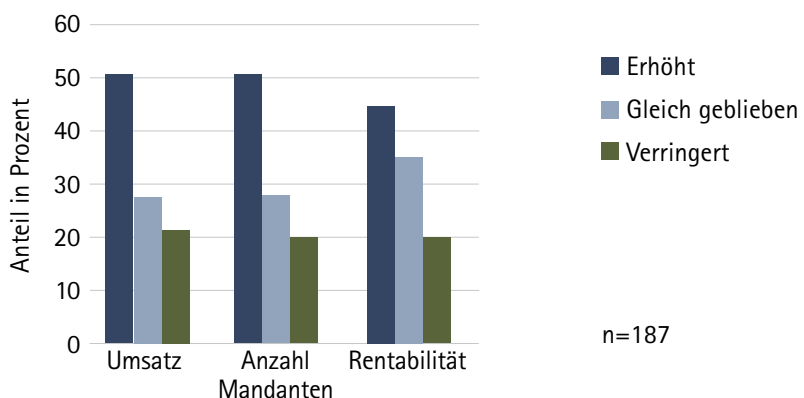
Kleine Steuerkanzleien haben sich in den letzten Jahren wirtschaftlich positiv entwickelt und Wachstum generiert. Im Ein-Jahres-Vergleich (2012/2011) sind Umsatz, Mitarbeiterzahl und Rentabilität bei der Mehrheit der kleinen Kanzleien gleich geblieben. Im Fünf-Jahres-Vergleich (2012/2008) dagegen kann fast die Hälfte der Befragten eine Steigerung vorweisen. Die Zahl der kleinen Steuerkanzleien, die bei Umsatz, Mitarbeiterzahl und Rentabilität Rückgänge verbuchen, verändert sich vom kurz- zum langfristigen Vergleich kaum.

Abbildung 19: Vergleich 2012/2011 – Entwicklung Umsatz, Anzahl Mandanten, Rentabilität



Haben sich Umsatz, Mandantenanzahl, Rentabilität Ihrer Steuerkanzlei im Vergleich zu 2011 erhöht, sind sie gleich geblieben oder haben sie sich verringert?

Abbildung 20: Vergleich 2012/2008 – Entwicklung Umsatz, Anzahl Mandanten, Rentabilität



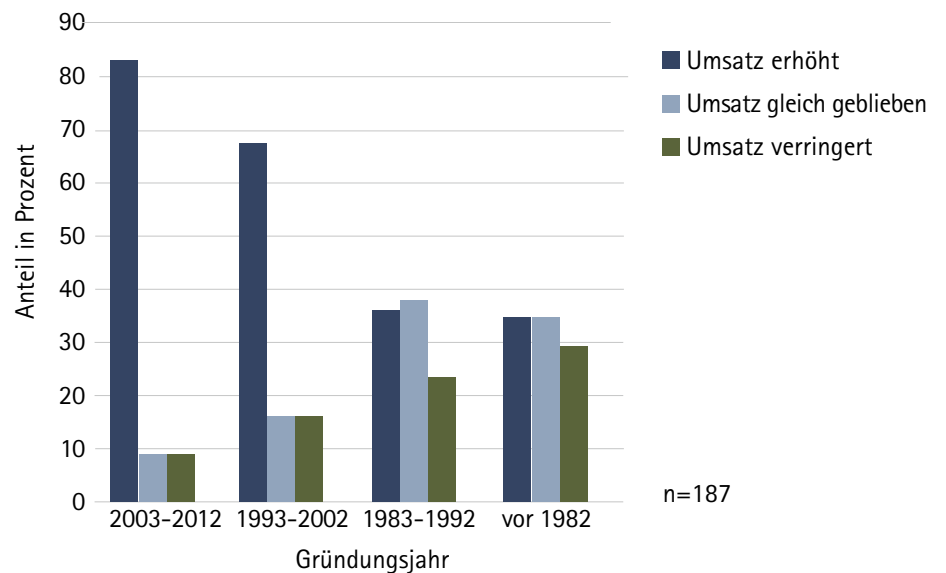
Haben sich Umsatz, Mandantenanzahl, Rentabilität Ihrer Steuerkanzlei im Vergleich zu 2008 erhöht, sind sie gleich geblieben oder haben sie sich verringert?

# 4 Geschäftliche Entwicklung

## Entwicklung Umsatz

- 83 Prozent der kleinen Steuerkanzleien unter zehn Jahren haben ihren Umsatz in den letzten fünf Jahren erhöht.
- Bei 29 Prozent der kleinen Steuerkanzleien über 30 Jahre ist der Umsatz in den letzten fünf Jahren gesunken.

Abbildung 21: Vergleich 2012/2008 – Verhältnis Alter Kanzlei und Entwicklung Umsatz



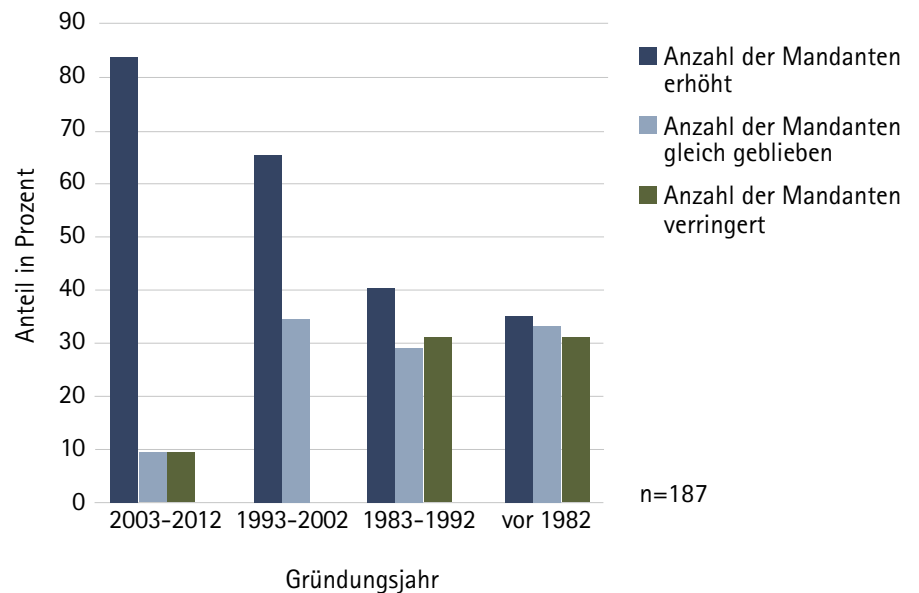
Hat sich der Umsatz Ihrer Steuerkanzlei im Vergleich zu 2008 erhöht, ist er gleich geblieben oder hat er sich verringert?

# 4 Geschäftliche Entwicklung

## Entwicklung Mandanten

- 83 Prozent der kleinen Steuerkanzleien unter zehn Jahren haben die Anzahl ihrer Mandanten in den letzten fünf Jahren erhöht.
- Bei 31 Prozent der kleinen Steuerkanzleien über 20 Jahre ist die Anzahl der Mandanten in den letzten fünf Jahren gesunken.

Abbildung 22: Vergleich 2012/2008: Verhältnis Alter Kanzlei und Entwicklung Anzahl Mandanten



Hat sich die Anzahl der Mandanten Ihrer Steuerkanzlei im Vergleich zu 2008 erhöht, ist sie gleich geblieben oder hat sie sich verringert?

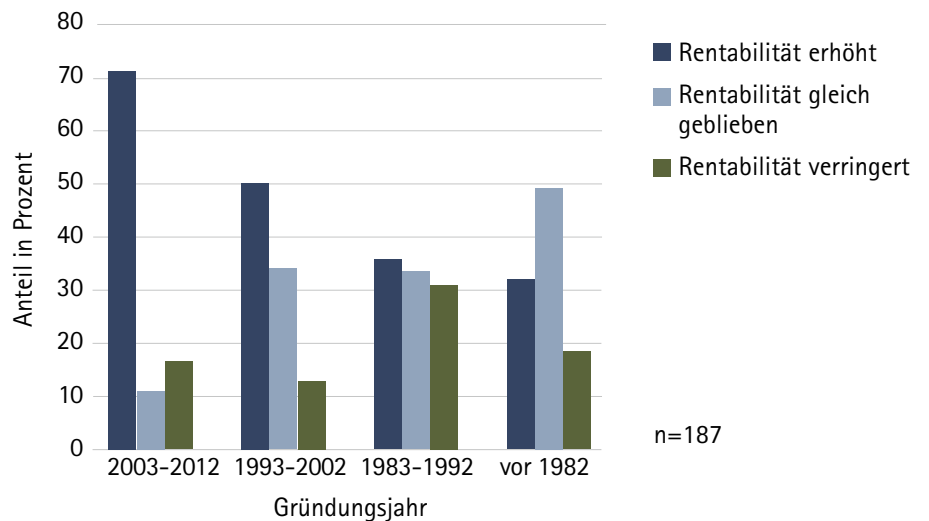
# 4 Geschäftliche Entwicklung

## Entwicklung Rentabilität

- 71 Prozent der kleinen Steuerkanzleien unter zehn Jahren haben ihre Rentabilität in den letzten fünf Jahren erhöht.
- Bei 49 Prozent der kleinen Steuerkanzleien über 30 Jahre ist die Rentabilität in den letzten fünf Jahren gleich geblieben.

Hat sich die Rentabilität Ihrer Steuerkanzlei im Vergleich zu 2008 erhöht, ist sie gleich geblieben oder hat sie sich verringert?

Abbildung 23: Vergleich 2012/2008 – Verhältnis Alter Kanzlei und Entwicklung Rentabilität



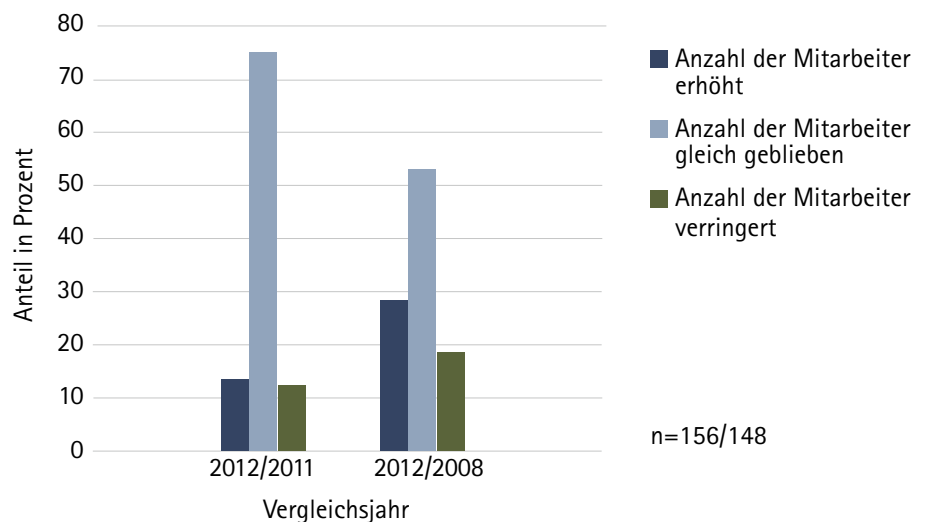
# 4 Geschäftliche Entwicklung

## Entwicklung Mitarbeiter

- Bei 75 Prozent der kleinen Steuerkanzleien ist die Anzahl der Mitarbeiter im letzten Jahr gleich geblieben.
- 75 Prozent der kleinen Steuerkanzleien unter zehn Jahren haben die Anzahl ihrer Mitarbeiter in den letzten fünf Jahren erhöht.

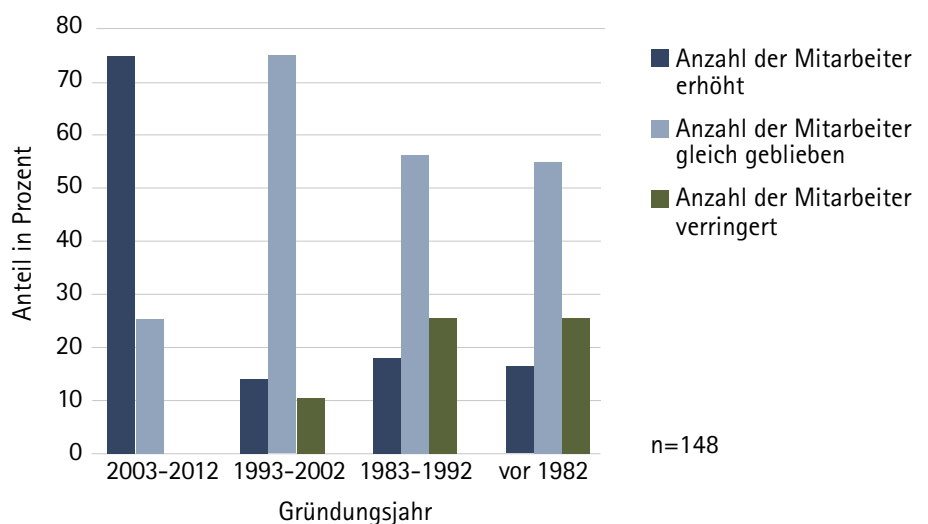
Die Zahl der Mitarbeiter ist beim Großteil der kleinen Steuerkanzleien sowohl im kurz- als auch im langfristigen Vergleich konstant geblieben. Eine Ausnahme bilden kleine Steuerkanzleien unter zehn Jahren: Dreiviertel von ihnen haben in den letzten fünf Jahren neue Mitarbeiter eingestellt.

Abbildung 24: Entwicklung Anzahl Mitarbeiter



Hat sich die Anzahl der Mitarbeiter Ihrer Steuerkanzlei im Vergleich zu 2011 bzw. zu 2008 erhöht, ist sie gleich geblieben oder hat sie sich verringert?

Abbildung 25: Vergleich 2012/2008 – Verhältnis Alter Kanzlei und Entwicklung Anzahl Mitarbeiter



Hat sich die Anzahl der Mitarbeiter Ihrer Steuerkanzlei im Vergleich zu 2008 erhöht, ist sie gleich geblieben oder hat sie sich verringert?

## 4 Geschäftliche Entwicklung Zukünftige Planung

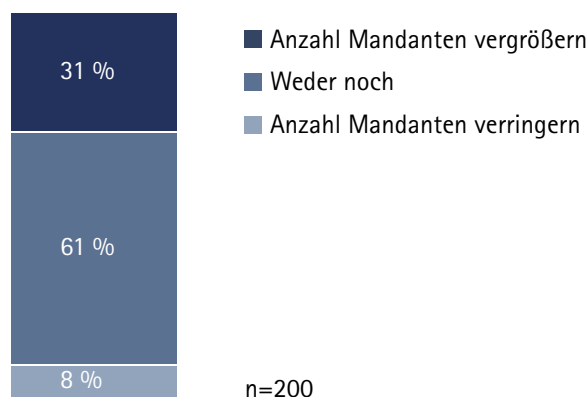
- 31 Prozent planen 2013 ihren Mandantenstamm zu vergrößern.

Kleine Steuerkanzleien streben Wachstum nur bis zu einer bestimmten Größe an. Der Grund hierfür ist im Selbstbild der kleinen Steuerkanzleien zu suchen (vgl. dazu 5. Selbstbild): Der Steuerberater will seine Mandanten persönlich beraten. Dafür braucht er Zeit. Mit zunehmendem Umsatzwachstum, einem größeren Mandantenstamm und mehr Mitarbeitern muss der Steuerberater jedoch immer mehr Zeit in administrative und strategische Aufgaben investieren. Zeit die ihm dann im operativen Geschäft fehlt. Daher streben kleine Steuerkanzleien eine Größe an, die einerseits rentabel ist, ihnen andererseits jedoch ausreichend Zeit lässt, ihre Mandanten persönlich zu beraten.

Dies spiegelt sich in den Planungen für das Jahr 2013 bezüglich Mandanten und Mitarbeitern ebenso wieder, wie in der geschäftlichen Entwicklung der vergangenen Jahre. Je älter die Kanzlei, umso geringer ist der Anteil derjenigen, die Umsatz und Mandantenzahl gesteigert haben.

Unabhängig von der Größe der kleinen Steuerkanzlei überwiegt der Anteil derjenigen, die für 2013 kein Wachstum anstreben. Fast zwei Drittel planen, ihren Mandantenstamm auf einer konstanten Größe zu halten.

Abbildung 26: Planung 2013 – Mandanten



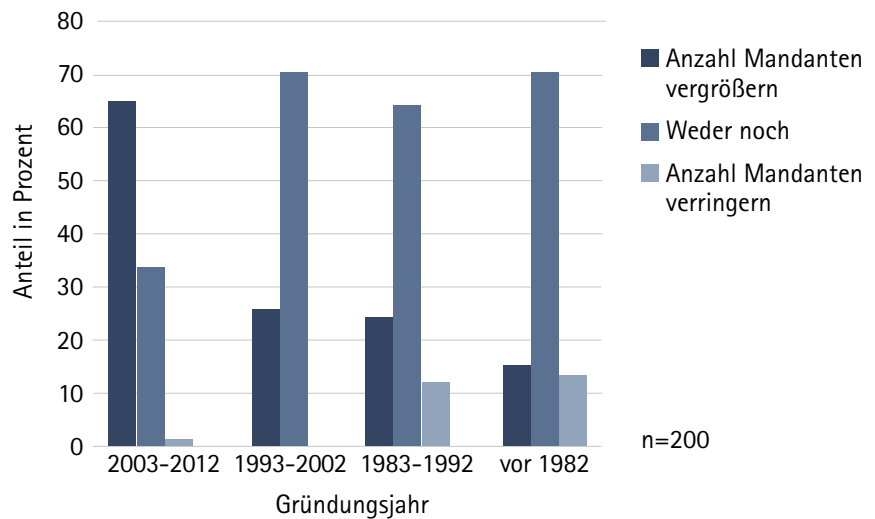
Planen Sie, 2013 die Anzahl Ihrer Mandanten zu vergrößern oder zu verringern?

## 4 Geschäftliche Entwicklung Zukünftige Planung

- 65 Prozent der Kanzleien unter zehn Jahren planen 2013 ihren Mandantenstamm zu vergrößern.

Ein Drittel der kleinen Steuerkanzleien plant ihren Mandantenstamm 2013 zu vergrößern. Allerdings handelt es sich dabei vor allem um junge Kanzleien (Gründungsjahr nach 2003). Je älter die Kanzlei, umso kleiner ist der Anteil derjenigen, die zusätzliche Mandanten gewinnen wollen. Während 65 Prozent der Kanzleien unter zehn Jahre ihren Mandantenstamm 2013 vergrößern wollen, gaben dies von den Kanzleien über 30 Jahre lediglich 15 Prozent an. Fast ebenso viele planen, ihren Mandantenstamm zu reduzieren.

Abbildung 27: Planung 2013 – Verhältnis Alter Kanzlei und Anzahl Mandanten



Planen Sie, 2013 die Anzahl Ihrer Mandanten zu vergrößern oder zu verringern?



## 4 Geschäftliche Entwicklung Zukünftige Planung

- Nur 17 Prozent der kleinen Kanzleien planen 2013 zusätzliche Mitarbeiter einzustellen.

Die verhaltenen Wachstumsambitionen kleiner Steuerkanzleien spiegeln sich ebenfalls in der Mitarbeiterplanung für 2013 wieder. Lediglich 17 Prozent planen, weitere Mitarbeiter einzustellen. Dabei handelt es sich wiederum vorwiegend um junge Kanzleien (Gründungsjahr nach 2003). Ein Großteil der Kanzleien, die älter als zehn Jahre sind, planen die Anzahl ihrer Mitarbeiter konstant zu halten.

Abbildung 28: Planung 2013 – Mitarbeiter

Planen Sie, 2013 die Anzahl Ihrer Mitarbeiter zu vergrößern oder zu verringern?

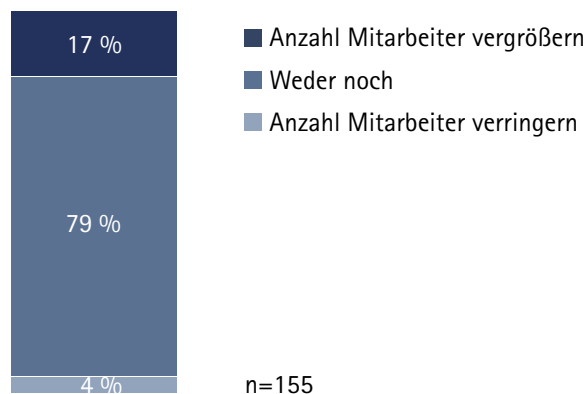
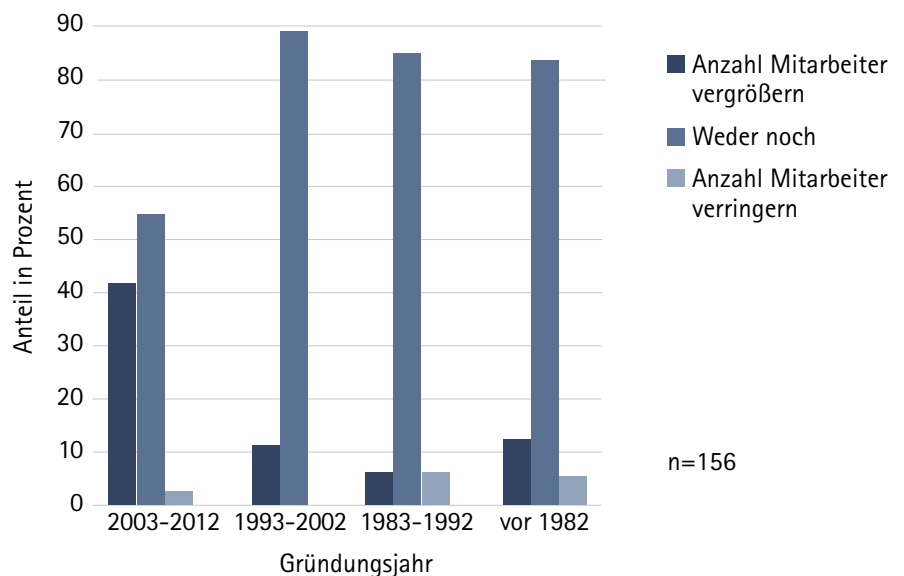


Abbildung 29: Planung 2013 – Verhältnis Alter Kanzlei und Anzahl Mitarbeiter

Planen Sie, 2013 die Anzahl Ihrer Mitarbeiter zu vergrößern oder zu verringern?

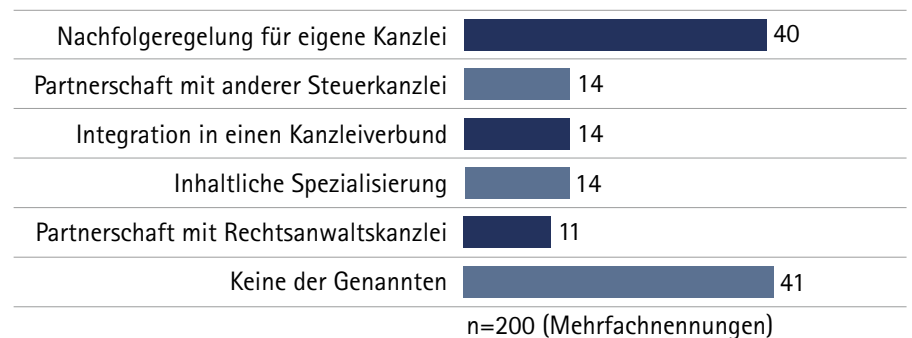


## 4 Geschäftliche Entwicklung Zukünftige Planung

- 40 Prozent planen in den nächsten 5 Jahren die Regelung der Nachfolge.

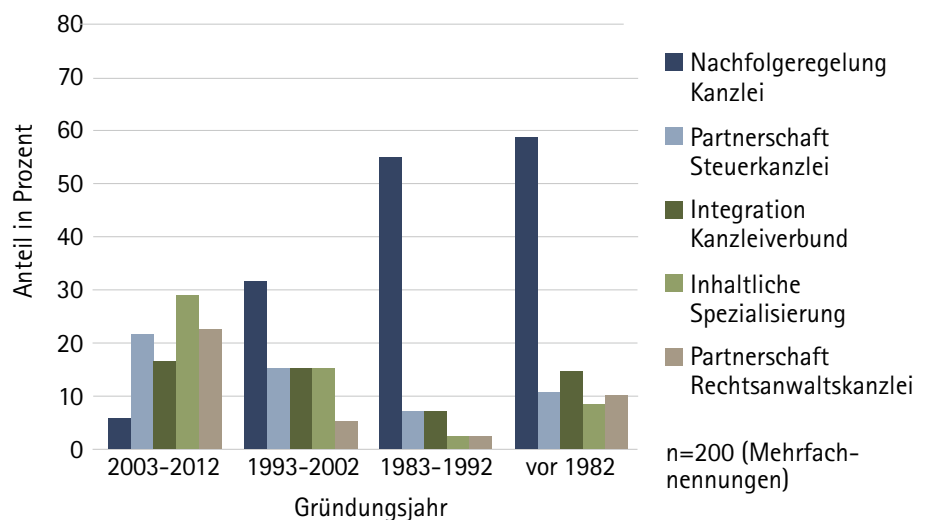
Bei der Planung für die kommenden fünf Jahre spielt für kleine Steuerkanzleien vor allem die Nachfolgeregelung eine große Rolle. 40 Prozent der Befragten, vor allem Kanzleien, die älter als zehn Jahre sind, gaben dies als wichtiges Thema für die nächsten fünf Jahre an. Weitere Nennungen waren die Partnerschaft mit einer anderen Steuerkanzlei bzw. einem anderen Steuerberater, die Integration in einen Kanzleiverbund sowie die inhaltliche Spezialisierung. Diese Nennungen kamen insbesondere von Kanzleien, die jünger als zwanzig Jahre sind.

Abbildung 30: Strategische Planungen in den nächsten fünf Jahren



Welche der folgenden strategischen Planungen verfolgen Sie in den nächsten fünf Jahren mit Ihrer Steuerkanzlei?

Abbildung 31: Verhältnis – Alter Kanzlei und strategische Planungen



Welche der folgenden strategischen Planungen verfolgen Sie in den nächsten fünf Jahren mit Ihrer Steuerkanzlei?

# 5 Selbstbild

## Beruf(ung) Steuerberater

- Persönlicher Kontakt zum Mandanten ist die größte Stärke der kleinen Kanzlei.

Die Antworten der Zielgruppe zeichnen ein eindeutiges Bild: Der enge Kontakt zu den Mandanten ist es, der den Beruf des Steuerberaters ausmacht. Er legt großen Wert darauf, seine Mandanten persönlich zu betreuen. Dabei empfindet der Steuerberater es nicht als Pflicht, jedem Mandanten persönlich zur Verfügung zu stehen. Es bereitet ihm Freude. Er tut es gern. Nicht selten pflegt er zu seinen Mandanten ein freundschaftliches Verhältnis.

Abbildung 32: Aussagen zum Beruf Steuerberater I

„Stimme voll und ganz zu“  „Stimme überhaupt nicht zu“

Eine besondere Stärke meiner Kanzlei ist, dass ich meinen Mandanten selbst als Ansprechpartner und Berater zur Verfügung stehe.



Als Steuerberater trete ich für die Rechte meiner Mandanten ein.



Die Bezeichnung „persönliche Kanzlei“ trifft auf meine Steuerkanzlei zu.



Für meinen Beruf als Steuerberater brauche ich eine hohe Sozialkompetenz und ein großes Einfühlungsvermögen.



An meinem Beruf als Steuerberater gefällt mir besonders die persönliche Beziehung zu meinen Mandanten.



n=200

Bitte antworten Sie anhand einer 7er Skala, ob Sie der Aussage zu Ihrem Beruf als Steuerberater zustimmen oder nicht, wobei 1 „stimme voll und ganz zu“ bedeutet und 7 „stimme überhaupt nicht zu“.

# 5 Selbstbild

## Beruf(ung) Steuerberater

- Die persönliche Beziehung zum Mandanten ist ein wesentlicher Bestandteil der Arbeit als Steuerberater.

Die kleine Steuerkanzlei zeichnet sich durch die enge persönliche Beziehung des Steuerberaters zu seinen Mandanten aus. Der Inhaber ist Ansprechpartner für geschäftliche und steuerliche Themen. Zudem erfährt er viel Privates über seine Mandanten. Sozialkompetenz und Einfühlungsvermögen sind daher ebenso wichtige Voraussetzungen für den Beruf des Steuerberaters, wie fachliche Kompetenz.

Darüber hinaus schätzen Steuerberater die Vielfältigkeit ihrer Tätigkeiten und die Autonomie, die mit ihrer Selbstständigkeit einhergeht. Sie bieten ihren Mandanten alles aus einer Hand und ziehen nur im Bedarfsfall externe Spezialisten hinzu.

Abbildung 33: Aussagen zum Beruf Steuerberater II

„Stimme voll und ganz zu“ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ „Stimme überhaupt nicht zu“  
1 2 3 4 5 6 7

In meiner Tätigkeit als Steuerberater werde ich immer wieder mit privaten Problemen meiner Mandanten konfrontiert.



An meinem Beruf als Steuerberater schätze ich vor allem die Vielseitigkeit der Tätigkeiten.



An meinem Beruf als Steuerberater gefällt mir besonders die Autonomie und persönliche Freiheit, die mit einem freien Beruf einhergeht.



In meiner Tätigkeit als Steuerberater biete ich in der Regel eine allumfassende Beratung an und ziehe Spezialisten nur im Bedarfsfall hinzu.



n=200

Bitte antworten Sie anhand einer 7er Skala, ob Sie der Aussage zu Ihrem Beruf als Steuerberater zustimmen oder nicht, wobei 1 „stimme voll und ganz zu“ bedeutet und 7 „stimme überhaupt nicht zu“.

## Abbildungsverzeichnis

- Abbildung 1: Steuerkanzleien in Deutschland
- Abbildung 2: Anzahl Mitarbeiter
- Abbildung 3: Gründungsjahr Steuerkanzlei
- Abbildung 4: Dienstleistungen
- Abbildung 5: Anzahl Mandanten
- Abbildung 6: Verteilung Mandanten
- Abbildung 7: Verhältnis Größe Kanzlei und Verteilung Mandanten
- Abbildung 8: Mitgliedschaft Steuerberaterverband
- Abbildung 9: Verhältnis Größe Kanzlei und Mitgliedschaft Steuerberaterverband
- Abbildung 10: Gründe für Mitgliedschaft
- Abbildung 11: Gründe für Nicht-Mitgliedschaft
- Abbildung 12: Informationsquellen Steuerrecht
- Abbildung 13: Jährliche Kosten Software
- Abbildung 14: Nutzungsdauer Software
- Abbildung 15: Softwarewechsel
- Abbildung 16: Softwarewechsel geplant?
- Abbildung 17: Gründe gegen Softwarewechsel
- Abbildung 18: Gründe für Softwarewechsel
- Abbildung 19: Vergleich 2012/2011 – Entwicklung Umsatz, Anzahl Mandanten, Rentabilität
- Abbildung 20: Vergleich 2012/2008 – Entwicklung Umsatz, Anzahl Mandanten, Rentabilität
- Abbildung 21: Vergleich 2012/2008 – Verhältnis Alter Kanzlei und Entwicklung Umsatz
- Abbildung 22: Vergleich 2012/2008 – Verhältnis Alter Kanzlei und Entwicklung Anzahl Mandanten
- Abbildung 23: Vergleich 2012/2008 – Verhältnis Alter Kanzlei und Entwicklung Rentabilität
- Abbildung 24: Entwicklung Anzahl Mitarbeiter
- Abbildung 25: Vergleich 2012/2008 – Verhältnis Alter Kanzlei und Entwicklung Anzahl Mitarbeiter
- Abbildung 26: Planung 2013 – Mandanten
- Abbildung 27: Planung 2013 – Verhältnis Alter Kanzlei und Anzahl Mandanten
- Abbildung 28: Planung 2013 – Mitarbeiter
- Abbildung 29: Planung 2013 – Verhältnis Alter Kanzlei und Anzahl Mitarbeiter
- Abbildung 30: Strategische Planungen in den nächsten fünf Jahren
- Abbildung 31: Verhältnis – Alter Kanzlei und strategische Planungen
- Abbildung 32: Aussagen zum Beruf Steuerberater I
- Abbildung 33: Aussagen zum Beruf Steuerberater II

