



---

# Zukunftsstudie

## Kleine Steuerkanzlei

### Teil 2

---

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



Beauftragt durch:

**Agenda:**

**Impressum**

Agenda Informationssysteme GmbH & Co. KG  
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  
Consumer Experiences | Technology  
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: Oktober 2013

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

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	<b>4</b>
<b>Einleitung</b> .....	<b>5</b>
<b>1 Management Summary</b> .....	<b>6</b>
<b>2 Untersuchungsziele und Methoden</b> .....	<b>7</b>
<b>3 Aktuelle Herausforderungen und Trends</b> .....	<b>8</b>
Herausforderungen .....	8
Trends .....	9
<b>4 Zukünftiger Bedarf</b> .....	<b>17</b>
Technische Lösungen .....	17
Arbeit erleichtern .....	23
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>24</b>

# Vorwort



Der demoskopisch zitierte Generationswechsel geht verständlicherweise an der Berufsgruppe der Steuerberater nicht vorbei. Die neuesten Daten der Bundessteuerberaterkammer weisen für die Altersgruppe der über 60-jährigen in den letzten 10 Jahren eine Steigerung von 19 auf über 22 Prozent aus. Ein Fakt, den der Einzelne nicht beeinflussen kann, denn einen „Jungbrunnen“ gibt es auch für Steuerberater nicht. Ebenso wird der Einzelberater volkswirtschaftliche Daten und Entwicklungen zwar mit Interesse verfolgen, sie aber mit großer Gelassenheit akzeptieren.

Was aber kann der einzelne Steuerberater tun? Darüber gibt der zweite Teil der Agenda-Untersuchung Aufschluss und Hinweise: Auf welchen Gebieten sind Trends zu beobachten und mit welchen Stellschrauben kann die Praxisorganisation durch eine persönliche Entscheidung und praktisch umgesetzte Direktive des Praxisinhabers darauf eingestellt werden? Mangelhaftes Zahlungsverhalten der Mandanten ist kein unwiderrufliches „Naturereignis“, sondern i.d.R. Konsequenz der eigenen falsch verstandenen „Großzügigkeit“ gegenüber dem Mandanten.

Jeder dritte Berater sieht sich durch laufende gesetzliche Änderungen des Steuerrechts besonders herausgefordert. Nicht mal eine Kalenderwoche hielt die Ruhe nach der Bundestagswahl 2013 um die Debatte des Spitzensteuersatzes u.a. parteipolitisch motivierter Änderungsvorschläge. Nur wer dies schlichtweg negiert, wird weiter die m.E. völlig unrealistische Hoffnung hegen, dass die Ruhe an der Steuerfront irgendwann mal dauerhaft sein könnte. Pragmatischer erscheint es, die Organisationsabläufe in der Praxis auf kommende Veränderungen zu untersuchen und technisch vorzubereiten, um sich bei Inkrafttreten den Mandanten als zeitaktuell gewappneter Nutzenstifter präsentieren zu können. SEPA und alle „E-Probleme“ (ELSTER, ELSTAM, EÜR, E-Bilanz) sind ärgerliche Verfahrensänderungen und die einseitige Problemverlagerung von der Verwaltung auf den Berater unübersehbar. Aber Mandanten wollen mit ihrem Berater keine EDV-Probleme, Datenschutzaspekte und überflüssige Papier-Beleganforderungen diskutieren, sie wollen Lösungen!

Die im Abschnitt 4 der Studie angedeuteten technischen EDV-Lösungen in den ablauforganisatorischen Bereichen der Praxen weisen aus Sicht des Unterzeichners in die richtige Handlungsrichtung. Die Notwendigkeit modernster Hard- und Software im Praxisalltag vermehrt einsetzen zu müssen, werden von der Studie belegt. Ärgern und Aussitzen reicht nicht, die Zukunft beginnt heute.

Freundliche Grüße

Wolfgang Wehmeier

Dipl.-Kfm. Wirt.-Ing. Wolfgang Wehmeier  
Geschäftsführer Steuerberaterverband Berlin-Brandenburg e.V.

# Einleitung

Vor welchen Herausforderungen stehen kleine Steuerkanzleien? Welche Risiken gilt es zu beachten? Welche Chancen bieten sich? Gibt es Unterschiede zwischen jungen und alten Kanzleien? Antworten bietet der vorliegende zweite Teil der „Zukunftsstudie kleine Steuerkanzlei“.

22,8 Prozent der Steuerberater sind älter als 60 Jahre, 24,3 Prozent sind unter 40. Teil 1 der Zukunftsstudie hat gezeigt, dass das Alter der Kanzlei, und damit einhergehend das Alter des Inhabers, eine entscheidende Rolle für die geschäftliche Entwicklung und Zielsetzung der Kanzlei spielt.

In Teil 2 ist das Alter der Kanzlei erneut von Bedeutung. Es zeichnen sich zwei Generationen von kleinen Steuerkanzleien ab: die „Jungen“ und die „Alten“. Beide bewerten Herausforderungen und Trends unterschiedlich.

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

Abbildung 1: Alter von Steuerberatern in Deutschland

Altersklasse	Anzahl	Anteil in %
älter als 70 Jahre	6.830	7,2%
61 - 70 Jahre	13.376	15,6%
50 - 60 Jahre	18.385	23,3%
41 - 50 Jahre	24.661	29,6%
30 - 40 Jahre	18.151	23,1%
jünger als 30 Jahre	987	1,2%
GESAMT	82.390	100,0%
Durchschnittsalter	51,0	

Quelle: Jahresbericht 2012  
Bundessteuerberaterkammer

# 1 Management Summary

Kleine Steuerkanzleien sind sich der Herausforderungen die auf sie zukommen bewusst und haben konkrete Vorstellungen was sie brauchen, um diese zu bewältigen. Was Ihnen jedoch vor allem fehlt, ist Zeit.

## **Es gibt viel zu tun**

Kleine Steuerkanzleien leiden unter **Zeitmangel**: Die laufenden **Änderungen der Gesetzgebung** und die **Komplexität des Steuerrechts** halten sie kontinuierlich auf Trab. Gleichzeitig gibt es eine Reihe von Entwicklungen, die den Steuerberater immer mehr fordern: Die **Zahlungsmoral** der Mandanten, **Konkurrenzdruck**, **Haftungsprobleme**, schwierige Auseinandersetzungen mit dem **Finanzamt**, **Work-Life-Balance** und **Mitarbersuche** sind Themen mit denen sich kleine Kanzleien vermehrt auseinandersetzen müssen.

## **Das braucht die kleine Kanzlei**

Die Digitalisierung schreitet voran, und hält Einzug in kleine Steuerkanzleien. Insbesondere junge Kanzleien setzen auf technische Lösungen, wie zum Beispiel Mandantenplattformen, um Prozesse zu vereinfachen. Darüber hinaus gewinnt das Internet für den fachlichen Austausch unter Steuerberatern an Bedeutung. Zudem bietet fast jede vierte Kanzlei ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten. Hätten kleine Steuerkanzleien einen Wunsch frei, würde sich die Mehrheit **mehr Zeit** wünschen, dicht gefolgt von einer **unkomplizierten Softwarelösung** und mehr **qualifizierten Mitarbeiter**.

## 2 Untersuchungen 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 Kanzleien, 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 Aktuelle Herausforderungen und Trends

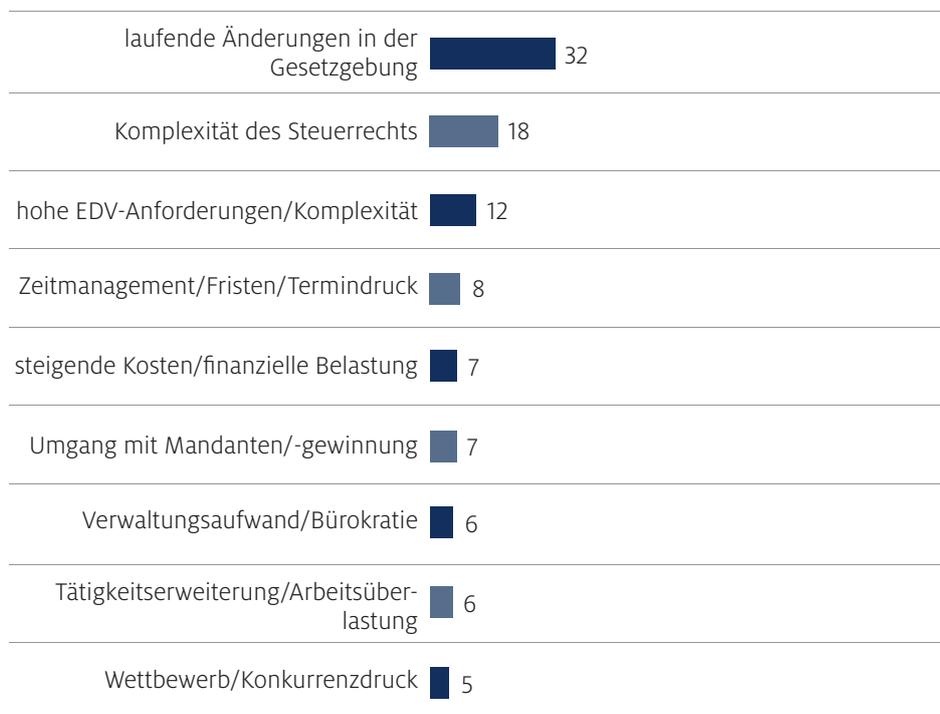
## Herausforderungen

- Für 32 Prozent stellen die laufenden Änderungen in der Gesetzgebung die größte Herausforderung dar.

Jedes Jahr nimmt der Gesetzgeber eine Fülle von Änderungen im ohnehin schon komplexen Steuerrecht vor. Erleichterungen sind zwar von der Politik angekündigt, jedoch in naher Zukunft nicht zu erwarten. Vergangene Reformen haben das Steuerrecht eher noch komplizierter gemacht. Kein Wunder also, dass kaum ein Bürger seine Steuererklärung versteht.

Ständige Veränderungen im Steuerrecht machen es Steuerberatern sehr schwer ihre Mandanten vorausschauend zu beraten. Ein Drittel der Befragten gab daher die laufenden Änderungen in der Gesetzgebung als größte Herausforderung an. Ein Fünftel nannte zudem die Komplexität des Steuerrechts.

Abbildung 2: Herausforderungen



n=200 (Mehrfachnennungen)

Was sehen Sie im Moment als die größten Herausforderungen einer kleinen Steuerkanzlei an?

# 3 Aktuelle Herausforderungen und Trends

## Trends

- Die Konkurrenz zwischen Steuerkanzleien und zu angrenzenden Berufsgruppen hat zugenommen.

Aktuell zählt die Bundessteuerberaterkammer mehr als 82.000 Steuerberater in Deutschland – damit hat sich die Zahl der Berufsträger in den vergangenen 30 Jahren nahezu verdoppelt, Tendenz weiter steigend. Für kleine Steuerkanzleien bedeutet das zunehmenden Wettbewerb. 38 Prozent sehen eine Zunahme der Konkurrenz unter Steuerkanzleien, weitere 23 Prozent stimmen dem teilweise zu.

Gleichzeitig hat die Konkurrenz zu angrenzenden Berufsgruppen zugenommen, zum Beispiel zu selbstständigen Buchhaltern. 35 Prozent stimmen der Aussage zu, weitere 19 Prozent stimmen ihr teilweise zu.

Abbildung 3: Konkurrenz

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

Die Konkurrenz zwischen Steuerberatern hat zugenommen.



Die Konkurrenz zu angrenzenden Berufsgruppen hat zugenommen.



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“.

# 3 Aktuelle Herausforderungen und Trends

## Trends

- Die Rentabilität kleiner Steuerkanzleien nimmt ab.

Kleine Steuerkanzleien sind in den letzten Jahren rentabler geworden – Die Mehrheit der Befragten widerspricht dieser Aussage: 28 Prozent stimmen ihr nicht zu, weitere 24 Prozent stimmen ihr teilweise nicht zu.

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“.

Abbildung 4: Rentabilität

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

Die Rentabilität kleiner Steuerkanzleien hat sich allgemein verbessert.



# 3 Aktuelle Herausforderungen und Trends

## Trends

- Die Zahlungsmoral der Mandanten hat sich verschlechtert.

Ein Grund für die geringere Rentabilität könnte die nachlassende Zahlungsmoral der Mandanten und der dadurch entstehende Preisdruck sein. 43 Prozent der kleinen Steuerkanzleien sind nicht der Meinung, dass sich die Zahlungsmoral verbessert hat. Weitere 19 Prozent stimmen der Aussage teilweise nicht zu. Es zeigt sich, dass vor allem Steuerberater ohne Mitarbeiter eine abnehmende Zahlungsmoral beklagen.

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“.

Abbildung 5: Zahlungsmoral

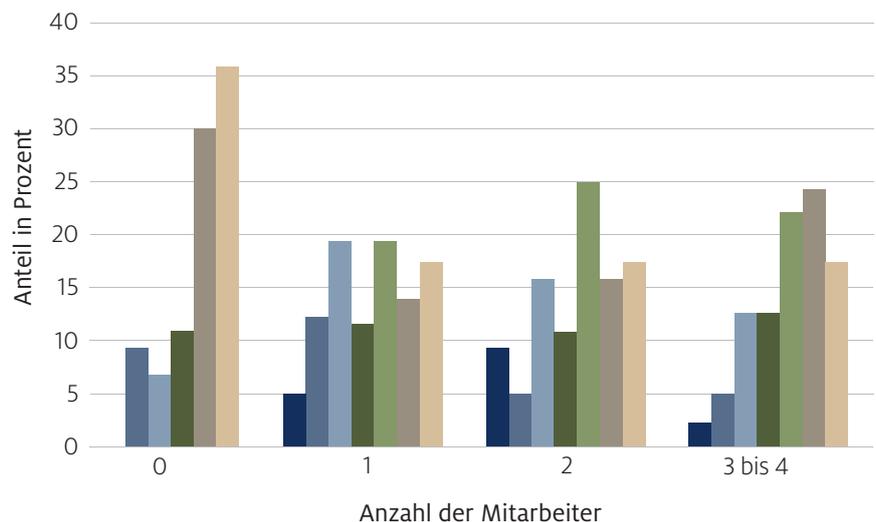
„Stimme voll und ganz zu“ 1 2 3 4 5 6 7 „Stimme überhaupt nicht zu“

Die Zahlungsmoral der Mandanten hat sich verbessert.



Abbildung 6: Zahlungsmoral der Mandanten – Größe Kanzlei

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



Bitte antworten Sie anhand einer 7er Skala, ob Sie der Aussage „Die Zahlungsmoral der Mandanten hat sich verbessert“ zustimmen oder nicht, wobei 1 „stimme voll und ganz zu“ bedeutet und 7 „stimme überhaupt nicht zu“.

# 3 Aktuelle Herausforderungen und Trends

## Trends

- Ein deutlicher Trend zur Spezialisierung ist nicht erkennbar.

Spezialisierung ist ein vieldiskutiertes Thema der Branche, insbesondere für kleine Steuerkanzleien. Dabei kann es sich um Fachspezialisierungen handeln, zum Beispiel Buchhaltung und Jahresabschluss, oder um Branchenspezialisierungen, zum Beispiel Industrie, Gastronomie, Einzelhandel oder Ärzte.

Zwar hat Teil 1 gezeigt, dass vor allem junge Kanzleien sich mit dem Thema Spezialisierung auseinandersetzen, in den vergangenen Jahren ist jedoch unter den Befragten kein deutlicher Trend auszumachen.

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“.

Abbildung 7: Spezialisierung

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

Die Spezialisierung auf bestimmte Tätigkeitsbereiche hat bei kleinen Steuerkanzleien zugenommen.



# 3 Aktuelle Herausforderungen und Trends

## Trends

- Die persönliche und individuelle Beratung ist dem Mandanten wichtiger geworden.

Kleine Steuerkanzleien zeichnen sich durch die persönliche und individuelle Beratung ihrer Mandanten aus. Der Steuerberater steht seinen Mandanten persönlich zur Verfügung, kennt deren Hintergründe und geht individuell auf einzelne Anforderungen ein.

Die Mehrheit der Befragten bestätigt, dass Mandanten in den vergangenen Jahren immer mehr Wert auf solch eine intensive Beratung gelegt haben. Sehr viele junge Kanzleien sagen, dass ihre Mandanten die persönliche und individuelle Beratung durch den Steuerberater sehr schätzen.

Abbildung 8: Persönliche und individuelle Beratung

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“.

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

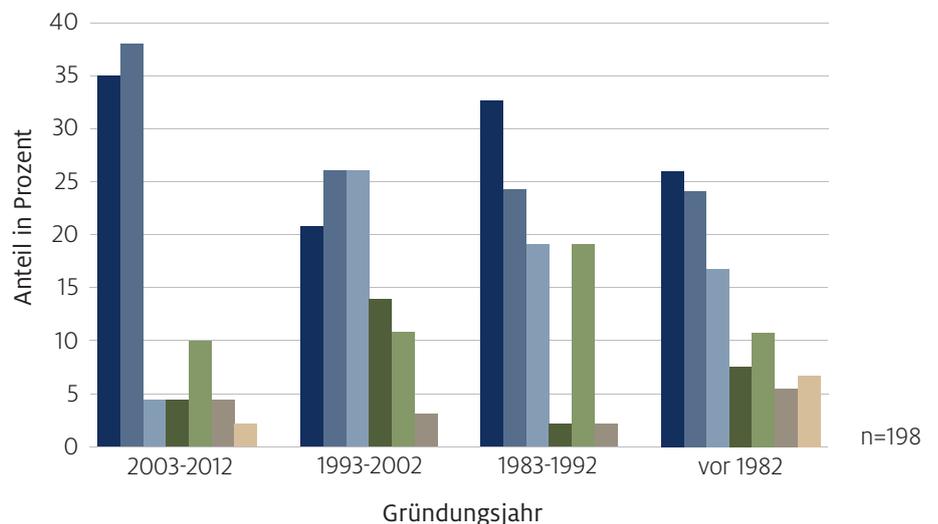
Die persönliche und individuelle Beratung wurde den Mandanten immer wichtiger.



Abbildung 9: Persönliche und individuelle Beratung – Alter Kanzlei

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

Bitte antworten Sie anhand einer 7er Skala, ob Sie der Aussage „Die persönliche und individuelle Beratung wurde den Mandanten immer wichtiger“ zustimmen oder nicht, wobei 1 „stimme voll und ganz zu“ bedeutet und 7 „stimme überhaupt nicht zu“.



# 3 Aktuelle Herausforderungen und Trends

## Trends

- Haftungsprobleme haben zugenommen.

Bei der Anfechtung einer gesetzlichen Regelung ist der Steuerberater dazu verpflichtet, vorsorglich Einspruch für seine Mandanten einzulegen, damit diesen durch eventuelle Änderungen keine Nachteile entstehen. Andernfalls kann der Steuerberater für Nachteile, die Mandanten entstehen, haftbar gemacht werden.

In den letzten Jahren hat die Zahl der Anfechtungen von gesetzlichen Regelungen deutlich zugenommen. Für den Steuerberater ist es dadurch immer schwieriger geworden, alle Verfahren im Blick zu behalten, um gegebenenfalls Einspruch einzulegen. Die Folge sind zunehmende Haftungsprobleme.

Abbildung 10: Haftung

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“.

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

Die Konfrontation mit Haftungsproblemen wurde immer häufiger.



# 3 Aktuelle Herausforderungen und Trends

## Trends

- Auseinandersetzungen mit dem Finanzamt wurden komplizierter.

Verschärfte Plausibilitätsprüfungen sowie stark zunehmende Rückfragen und Änderungen – Die Auseinandersetzungen mit dem Finanzamt haben sich für die Mehrheit der Steuerberater verkompliziert. Immerhin 46 Prozent widersprechen der Aussage, sie seien einfacher geworden, weitere 20 Prozent widersprechen teilweise. Besonders Steuerberater ohne Mitarbeiter sind davon betroffen.

Abbildung 11: Finanzamt

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“.

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

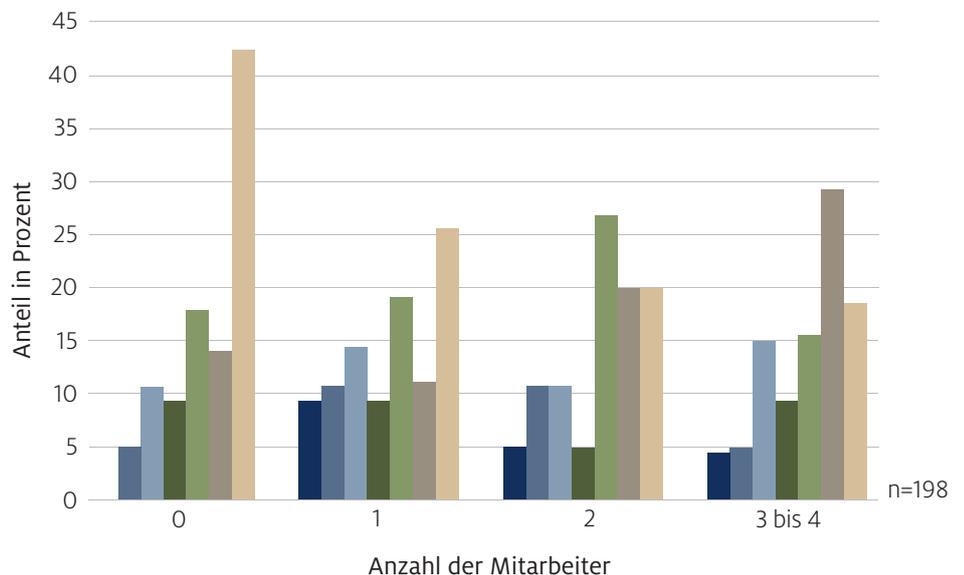
Die Auseinandersetzungen mit dem Finanzamt wurden einfacher.



Abbildung 12: Auseinandersetzungen Finanzamt – Größe Kanzlei

Bitte antworten Sie anhand einer 7er Skala, ob Sie der Aussage „Die Auseinandersetzungen mit dem Finanzamt wurden einfacher“ zustimmen oder nicht, wobei 1 „stimme voll und ganz zu“ bedeutet und 7 „stimme überhaupt nicht zu“.

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



# 3 Aktuelle Herausforderungen und Trends

## Trends

- Eine ausgewogene Work-Life-Balance zu realisieren ist schwieriger geworden.

Zeit ist in kleinen Steuerkanzleien ein wertvolles Gut. Neben Tagesgeschäft, Mandantenberatung und Kanzleiorganisation braucht der Steuerberater vor allem für Fortbildungen viel Zeit. Im Schnitt bringt er dafür 17 Tage pro Jahr auf.

Eine ausgewogene Work-Life-Balance lässt sich daher nur schwer umsetzen. 52 Prozent der Befragten widersprechen der Aussage, dass es in den letzten Jahren einfacher geworden sei, diese zu realisieren. Weitere 20 Prozent widersprechen dieser Aussage teilweise. Insbesondere junge Kanzleien unter zehn Jahren tun sich schwer damit Arbeit und Freizeit in ein angemessenes Verhältnis zu bringen.

Abbildung 13: Work-Life-Balance

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“.

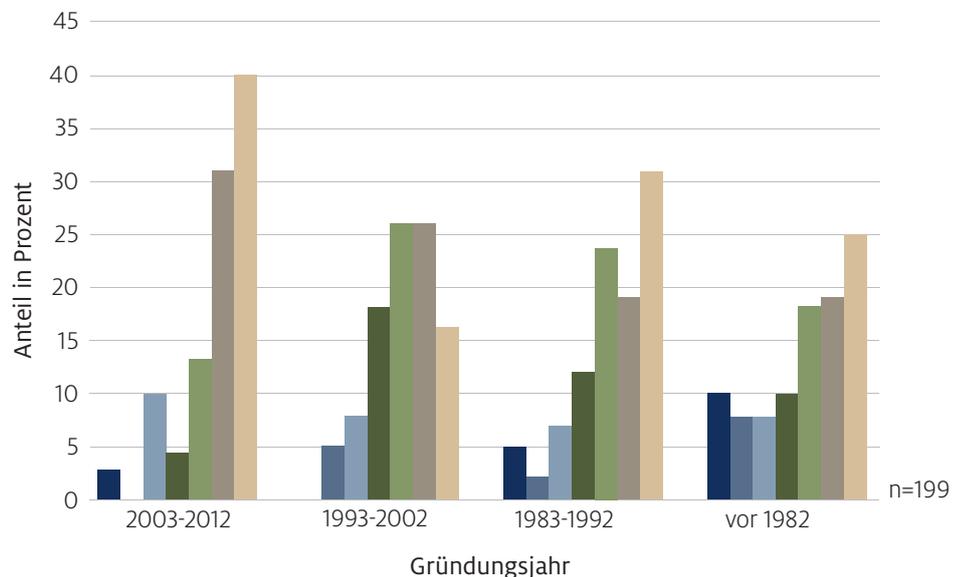
„Stimme voll und ganz zu“ 1 2 3 4 5 6 7 „Stimme überhaupt nicht zu“

Die Realisierung der Work-Life-Balance wurde für Steuerberater einfacher.



Abbildung 14: Work-Life-Balance – Alter Kanzlei

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



Bitte antworten Sie anhand einer 7er Skala, ob Sie der Aussage „Die Realisierung der Work-Life-Balance wurde für Steuerberater einfacher“ zustimmen oder nicht, wobei 1 „stimme voll und ganz zu“ bedeutet und 7 „stimme überhaupt nicht zu“.

# 3 Aktuelle Herausforderungen und Trends

## Trends

- Qualifizierte Mitarbeiter zu finden ist schwieriger geworden.

Der Markt für Steuerfachkräfte ist nahezu leergefegt. Besserung ist nicht in Sicht, denn jedes Jahr schließen lediglich 5.000 junge Menschen ihre Ausbildung zum/r Steuerfachangestellten ab. Auf dem Markt tummeln sich jedoch rund 54.000 Kanzleien. Das heißt, mehr als zehn Kanzleien konkurrieren um eine Nachwuchskraft.

Insbesondere junge, aufstrebende Kanzleien leiden unter dem Fachkräftemangel. Sie sind es, die für weiteres Wachstum qualifizierte Mitarbeiter brauchen.

Abbildung 15: Mitarbeiter

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“.

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

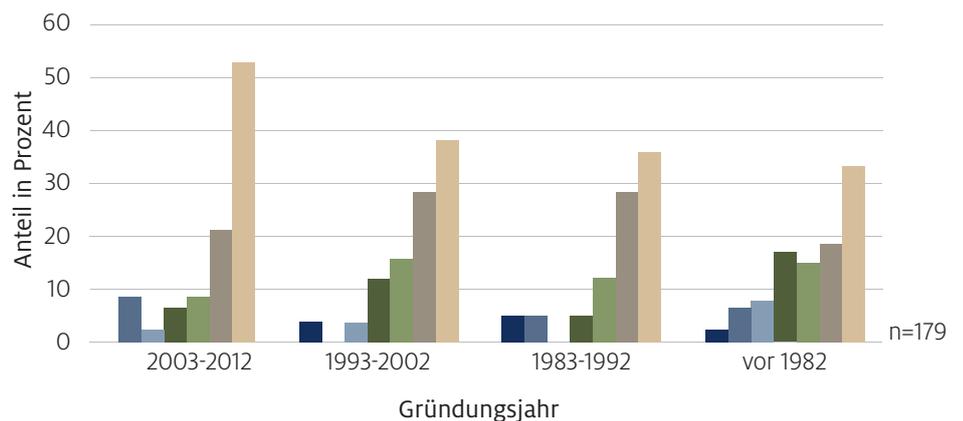
Qualifizierte Mitarbeiter zu finden wurde einfacher.



Abbildung 16: Qualifizierte Mitarbeiter finden – Alter Kanzlei

Bitte antworten Sie anhand einer 7er Skala, ob Sie der Aussage „Qualifizierte Mitarbeiter zu finden wurde einfacher“ zustimmen oder nicht, wobei 1 „stimme voll und ganz zu“ bedeutet und 7 „stimme überhaupt nicht zu“.

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



# 4 Zukünftiger Bedarf

## Technische Lösungen

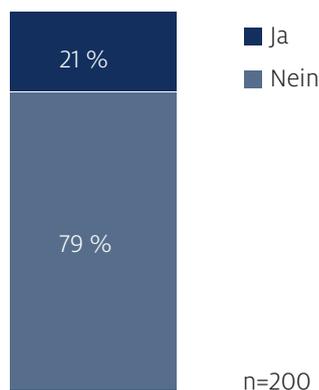
- Jede fünfte Kanzlei nutzt eine Online-Plattform zum Austausch von Daten mit Mandanten.

Kanzleiführung, Tagesgeschäft, Mandantenbetreuung und Schulungen – Die Aufgaben eines Steuerberaters sind vielfältig und zeitintensiv. Zeit ist in kleinen Steuerkanzleien jedoch ohnehin ein knappes Gut. Daher ist es wichtig, Prozesse und die Zusammenarbeit mit den Mandanten effizient zu gestalten.

Zu diesem Zweck bieten sich technische Lösungen, wie zum Beispiel Mandanten-Plattformen an. Das heißt, Mandanten erfassen ihre Belege oder Personaldaten selbst und laden diese auf einer bereitgestellten Online-Plattform hoch. Der Steuerberater kann sie hier abrufen und einlesen. Darüber hinaus kann er seinen Mandanten Auswertungen zur Verfügung stellen, auf die diese jederzeit zugreifen können. Bereits 21 Prozent der Befragten nutzen eine solche Plattform.

Abbildung 17: Nutzung Mandanten-Plattform

Nutzen Sie eine Online-Plattform, auf der Sie mit Ihren Mandanten Belege und Daten für die Bereiche Finanz- und Lohnbuchführung austauschen können?



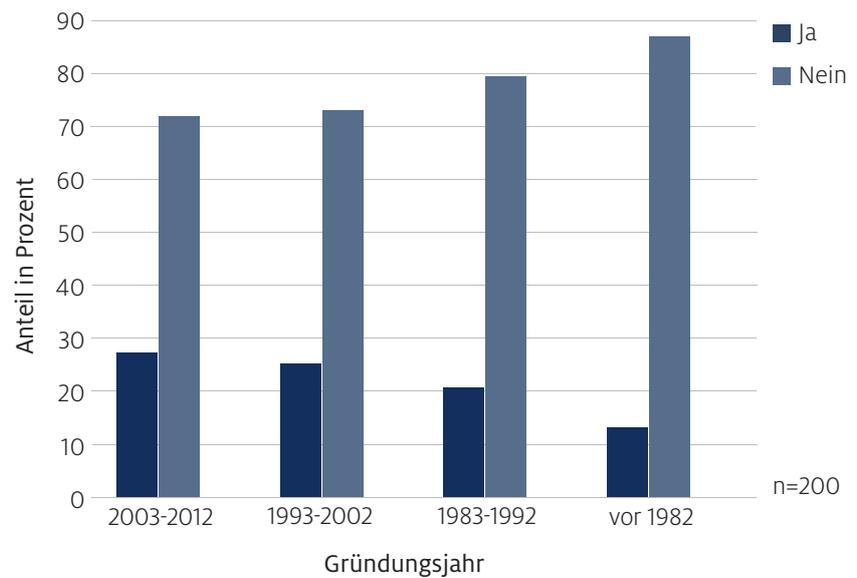
# 4 Zukünftiger Bedarf

## Technische Lösungen

- Je jünger die Kanzlei, umso häufiger ist eine Mandanten-Plattform im Einsatz.

Vor allem junge Kanzleien setzen auf digitalisierte Prozesse.

Abbildung 18: Nutzung Mandanten-Plattform – Alter Kanzlei



Nutzen Sie eine Plattform, auf der Sie mit Ihren Mandanten Belege und Daten für die Bereiche Finanz- und Lohnbuchführung austauschen können?

# 4 Zukünftiger Bedarf

## Technische Lösungen

- Vor allem junge Kanzleien nutzen das Internet zum fachlichen Austausch.

Schnell eine weitere Meinung zu einem schwierigen Fall einholen? Online-Plattformen und -Foren für Steuerberater sind hierfür optimale Anlaufpunkte. 13 Prozent der Steuerberater tauschen sich online mit Kollegen aus. Ein Großteil davon sind junge Kanzleien.

Abbildung 19: Nutzung Online-Foren

Nutzen Sie im Moment mindestens einmal im Monat, eine oder mehrere Online-Plattformen oder Foren, auf denen Sie sich mit anderen Inhabern kleiner Steuerkanzleien über fachliche Themen und weitere Erfahrungen rund um die Kanzlei austauschen?

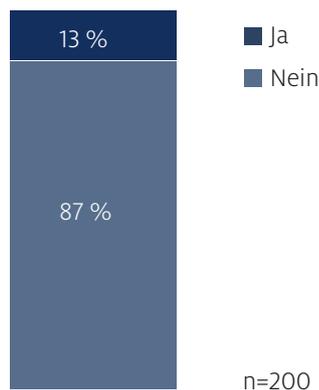
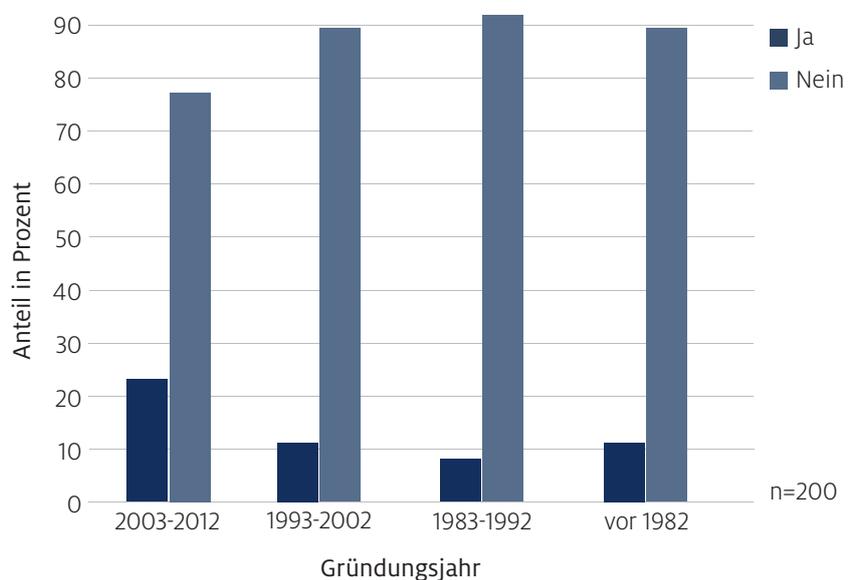


Abbildung 20: Nutzung Online-Foren – Alter Kanzlei

Nutzen Sie im Moment mindestens einmal im Monat, eine oder mehrere Online-Plattformen oder Foren, auf denen Sie sich mit anderen Inhabern kleiner Steuerkanzleien über fachliche Themen und weitere Erfahrungen rund um die Kanzlei austauschen?



# 4 Zukünftiger Bedarf

## Technik im Einsatz

- 23 Prozent können extern auf ihre Kanzleisoftware zugreifen.

Fast jede vierte kleine Steuerkanzlei nutzt externe Zugriffsmöglichkeiten auf die Kanzleisoftware. Das bedeutet, dass zum Beispiel Mitarbeiter unterwegs per Laptop oder vom Home-Office aus auf Software und Daten der Kanzlei zugreifen und diese bearbeiten können.

Abbildung 21: Externe Zugriffsmöglichkeiten auf Kanzleisoftware

Haben Mitarbeiter Ihrer Kanzlei externen Zugriff auf die in Ihrer Kanzlei genutzte Software?

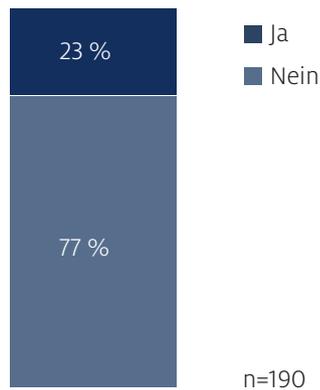
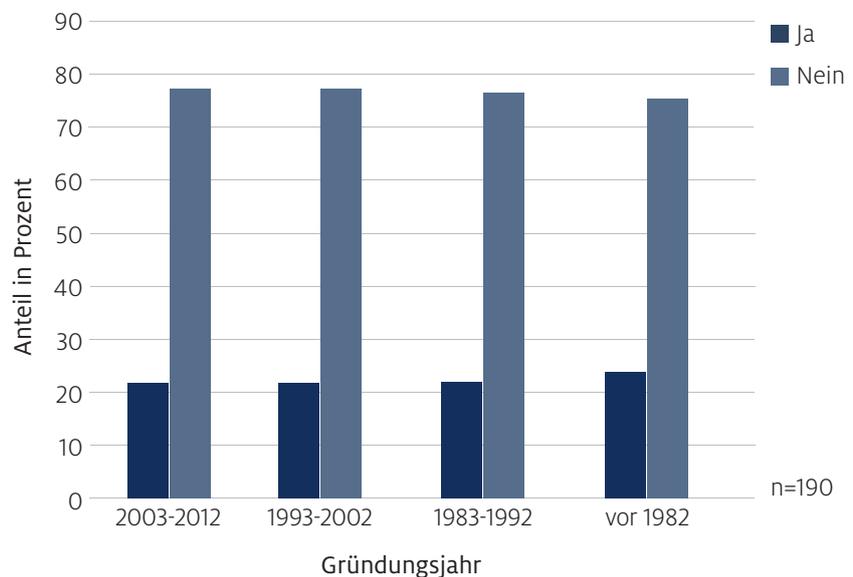


Abbildung 22: Externe Zugriffsmöglichkeit auf Kanzleisoftware – Alter Kanzlei

Haben Mitarbeiter Ihrer Kanzlei externen Zugriff auf die in Ihrer Kanzlei genutzte Software?



# 4 Zukünftiger Bedarf

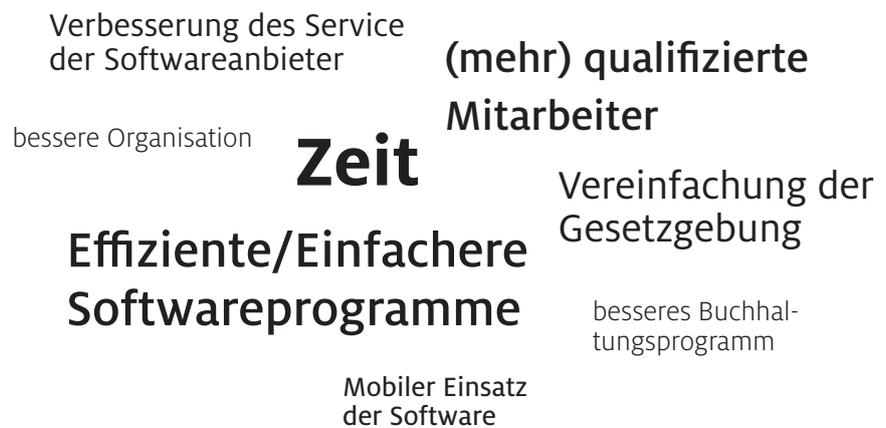
## Arbeit erleichtern

- Kleine Steuerkanzleien wünschen sich vor allem mehr Zeit.

Könnten sich Inhaber kleiner Steuerkanzleien etwas wünschen, dann wäre das mehr Zeit. Darüber hinaus sind viele Steuerberater unzufrieden mit ihrer Software. Viele hätten gerne eine einfachere und effizientere Softwarelösung. Ein weiteres wichtiges Thema ist der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern.

Abbildung 23: Arbeit erleichtern

Welche weiteren Lösungen oder Angebote würden Ihnen die Arbeit erleichtern? Was fehlt Ihnen im Moment?



n=200

Qualitative Auswertung offener Nennungen (je größer, desto häufiger genannt)

## Abbildungsverzeichnis

- Abbildung 1: Alter von Steuerberatern in Deutschland
- Abbildung 2: Herausforderungen
- Abbildung 3: Konkurrenz
- Abbildung 4: Rentabilität
- Abbildung 5: Zahlungsmoral
- Abbildung 6: Zahlungsmoral der Mandanten – Größe Kanzlei
- Abbildung 7: Spezialisierung
- Abbildung 8: Persönliche und individuelle Beratung
- Abbildung 9: Persönliche und individuelle Beratung – Alter Kanzlei
- Abbildung 10: Haftung
- Abbildung 11: Finanzamt
- Abbildung 12: Auseinandersetzungen Finanzamt – Größe Kanzlei
- Abbildung 13: Work-Life-Balance
- Abbildung 14: Work-Life-Balance – Alter Kanzlei
- Abbildung 15: Mitarbeiter
- Abbildung 16: Qualifizierte Mitarbeiter finden – Alter Kanzlei
- Abbildung 17: Nutzung Mandanten-Plattform
- Abbildung 18: Nutzung Mandanten-Plattform – Alter Kanzlei
- Abbildung 19: Nutzung Online-Foren
- Abbildung 20: Nutzung Online-Foren – Alter Kanzlei
- Abbildung 21: Externe Zugriffsmöglichkeit auf Kanzleisoftware
- Abbildung 22: Externe Zugriffsmöglichkeit auf Kanzleisoftware – Alter Kanzlei
- Abbildung 23: Arbeit erleichtern

