

Branche – Kanzlei – Mensch



Steuerberater *Magazin*

07
Juli 2008

www.nwb.de



Gelüftet: StB-Einkommen 2007/08

Nach Jahren der Stagnation steigen Gehälter und Gewinne

Der Anwalt der Beraterschaft

Interview: DStV-Präsident Jürgen Pinne
über Fachberater und Erbschaftsteuer

Viel Spreu, wenig Weizen

Die Qualität der Insolvenzverwalter
rückt immer mehr in den Blickpunkt

Wie beurteilen Sie die jetzige und künftige **Ertragslage** Ihrer Kanzlei?

Lehrbuch, Expertenrat, Kollegenmeinung – schön und gut, aber Schwerpunkte setzt jeder Steuerberater für sich selbst



StBin Dipl.-Kfr. vBP Christine Dransfeld,
Dransfeld-StB, Schneverdingen, 10 Mitarbeiter

Ich hoffe, dass sich meine Rendite steigert. Die wichtigste Voraussetzung dafür ist meines Erachtens eine zunehmende Spezialisierung. Dafür habe ich den Fachberater für Unternehmensnachfolge absolviert. Ich konzentriere mich zunehmend auf Unternehmensnachfolge, Immobilien- und Wohnungsverwaltungsgesellschaften. Durch die Absenkung der Körperschaftsteuer wird der deutsche Markt für internationale Investoren attraktiver, die ich auch betreue. Dieser Markt erlebt einen Boom, an dem ich durch meine Spezialisierung teilhaben möchte. Um weiterhin bestehen zu können, werden meine Mitarbeiter laufend bestens geschult, die Kanzlei auf technisch höchstem Stand gehalten und die Kooperationen mit WP und RA noch verstärkt.



StBin Dipl.-FW (FH) Rosemarie Heilig,
Heilig & Kollegen, Kappel-Grafenhausen, 18 Mitarbeiter

Ich hege und pflege meinen Mandantenstamm. Als auf Heilberufe spezialisierte Kanzlei bearbeiten wir viele ähnliche Mandate. Das ist der Grundstein für effiziente Abläufe. Dazu kommt die konsequente EDV-Nutzung. Intern wird einheitlich gebucht, das spart Zeit beim Jahresabschluss. Gleichzeitig forschen wir in den Buchhaltungen nach Anlässen für betriebswirtschaftliche Beratung im gewerblichen wie im privaten Bereich. Damit gehe ich wieder auf die Mandanten zu. Insgesamt verdiene ich gut. Manchmal muss ich Vorleistungen bringen, aber das fange ich im Laufe der Zeit wieder auf. Und bevor ich ein Honorar erhöhe, optimiere ich erstmal die interne Bearbeitung, damit fange ich eine Menge auf.



Dipl.-BW (FH) StB WP Matthias Kühn,

WP StB-Kanzlei Kühn, Bad Liebenzell, Dresden, Pforzheim, 20 Mitarbeiter

Wir konzentrieren uns mit unseren Beratungsleistungen auf mittelgroße und große Unternehmen. Neben der klassischen Steuerberatung sind Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung sowie Unternehmenstransaktionen unsere weiteren Erfolgsfaktoren. Dazu brauchen wir vor allem qualifizierte Mitarbeiter. Um sich diesen täglichen Aufgaben zu stellen, haben wir unsere Beraterdichte auf 25 Prozent Personalanteil an Steuerberatern erhöht. Mit einem 20-prozentigen Anteil an Ausbildungsplätzen sichern wir unseren zukünftigen Personalbedarf. Alle Mitarbeiter partizipieren am gemeinsamen Erfolg und werden ergebnisorientiert vergütet. Ein eventuelles Kostenrestisiko verbleibt beim Kanzleihinhaber.



RA StB vBP Dr. Ruprecht Müller-Kern,

Müller-Kern & Kollegen, München, 10 Mitarbeiter

Zwei Drittel des Umsatzes meiner Kanzlei stammen aus der Steuerberatung. Das wird langfristig so bleiben. Innerhalb dieses Anteils wird es eine Verschiebung zu Gunsten von Beratungsleistungen geben. Die Buchhaltung wird hingegen zunehmend von Mandanten und Buchhaltern erledigt werden. Hierbei mitzuhalten bedeutet für Steuerberater, sich unter Wert zu verkaufen. Mein Verständnis von Steuerberatung und Mandantenbetreuung ist eher vorausschauend: Nach Auswegen aus Problemen zu suchen, an die der Mandant noch gar nicht denkt oder absehen kann. Dazu muss einerseits dem Mandanten laufend verdeutlicht werden, dass guter Rat zwar teuer ist, schlechter Rat aber viel teurer zu stehen kommt. Und für mich und meine Kanzlei bedeutet das: Fortbildung, Fortbildung, Fortbildung.