

Gute Chancen in der Flaute

– Ecovis sieht positive Trends für 2005 – Spezialisierung und Beratungstiefe sind gefragt – Kundennähe und Vertrauen als kritische Erfolgsfaktoren –

Die Branche der Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte ist genau wie andere den Schwankungen der wirtschaftlichen Großwetterlage ausgesetzt. Doch statt in den allgemeinen Klagegesang einzustimmen sieht Ecovis in der Flaute eine Chance für gezieltes Wachstum.

Keine Frage: Die Rahmenbedingungen haben sich auch für die Steuerberater und Wirtschaftsprüfer verschlechtert. Von stagnierenden oder sogar sinkenden Kanzleiumsätzen ist heute die Rede, Insolvenzen führen zu schmerzhaften Zahlungsausfällen und Umsatzverlust. Ergebnis: In den vergangenen zehn Jahren ging der Anteil der selbständigen Steuerberater bundesweit laufend zurück, 2004 wieder um 0,4 Punkte auf 73,3 Prozent.

Doch keine Regel ohne Ausnahme. So gab und gibt es zum Beispiel Regionen wie Rheinland-Pfalz oder Franken, in denen der Anteil der selbständigen Steuerberater bei über 80 Prozent und damit weit über dem Durchschnitt liegt. Und auch der Frauenanteil bei den selbständigen Steuerberatern ist erfreulich gewachsen, im Vorjahr von 29 auf 29,6 Prozent.

Gewachsen ist auch die Qualifikation bei vielen Mitgliedern des Berufsstandes. So steigt zum Beispiel die Zahl der Kollegen mit Mehrfachqualifikation seit Jahren. 2,9 Prozent aller Kammermitglieder haben heute das begehrte „Doppel“ geschafft: Steuerberater und Rechtsanwalt in einer Person. Mit 16,7 Prozent ist allerdings die Zahl derjenigen, die neben der Mitgliedschaft in der Steuerberaterkammer auch als Wirtschaftsprüfer oder vereidigter Buchprüfer zugelassen sind, noch sehr viel größer. Dieser Trend hat sich in letzter Zeit sogar noch verstärkt. So nahm die Zahl der „Kombinierer“ – Steuerberater/Wirtschaftsprüfer – im vergangenen Jahr um 3,9 Prozent zu, während die gesamte Branche lediglich um 2,1 Prozent wuchs.

Eng mit dieser Entwicklung verknüpft ist der Trend zur Spezialisierung, beispielsweise nach Wirtschaftsfeldern oder Branchen sowie zu mehr Beratungstiefe. Ziel ist es dabei, das Profil der Kanzlei nach außen zu schärfen, was umso wichtiger ist als es mit der zunehmenden Liberalisierung des Standesrechts und der Lockerung des alten Werbeverbots auch Steuerberatern heute erlaubt ist, die eigene Kompetenz stärker herauszustellen als früher. Vor allem aber: Ein guter Steuerberater muss heute seinem Mandanten über die rein steuerlichen Belange hinaus im Grunde alle Dienstleistungen anbieten können, die auf die Auswertung seiner betrieblichen Zahlen beruhen. „Alles aus einer Hand“ – auf kaum eine Branche trifft dieser Slogan heute besser zu als hier.

So verlangt der Mandant mehr und mehr auch Beratungsleistungen, die über die aktuelle steuerliche Situation hinaus gehen und die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Unternehmens einschließt. „Unsere Mandanten sind nicht an Zahlenfriedhöfen interessiert“, sagt Dr. Ferdinand Rüchardt, Vorstand von Ecovis, einem Unternehmen mit bundesweit rund 120 mittelständisch orientierten Kanzleien.

„Die Lebenssituation des Mandanten und die Entwicklung seines Unternehmens bedürfen in jeder Phase spezifische steuerliche, betriebswirtschaftliche und juristische Einordnung und Ausrichtung, wobei sich diese drei Bereiche gegenseitig beeinflussen oder sogar überschneiden. Maßgeblich dafür sind die persönlichen und unternehmerischen Ziele des Mandanten.“

Je nach Qualifikation und Schwerpunkt gibt es auch aktuell Veränderungen der Anforderungsprofile an die Mitglieder des Berufsstandes, zum Beispiel:

- Steuerberatern bieten die durch Basel II gestiegenen Anforderungen an Transparenz und Risikomanagement Gelegenheit, sich stärker als bisher zu profilieren. So hat Ecovis mit dem Angebot „Neues Rechnungswesen“ ein auf kleine und mittelständische Unternehmen ausgerichtete Beratungspaket entwickelt, das auch kleinen Unternehmen ohne großen Kostenaufwand die nötige Begleitung für Basel II und Rating bietet.
- Rechtsanwälte müssen ihre Mandanten nicht nur häufiger vor Gericht vertreten, gleichzeitig spielt die vorausschauende und gestalterische Beratungsleistung eine immer größere Rolle. So bietet Ecovis in Sachen Unternehmensnachfolge ein umfangreiches Leistungspaket an. Die Nachfolge muss nicht nur steuerrechtlich, sondern auch zivilrechtlich langfristig geplant werden.
- Wirtschaftsprüfer beraten heute auch bei der Einführung von Software im Finanz- und Rechnungswesen. Ecovis hilft seinen Mandanten, ihre Buchhaltung den neuen Anforderungen der elektronischen Steuererklärung sowie der digitalen Betriebsprüfung anzupassen. Ebenso wichtig ist inzwischen der Nachweis ausreichender Risikovorsorge sowie Revisionsicherheit angesichts verschärfter regulatorischer Richtlinien im Zuge der großen Börsen- und Finanzskandale der letzten Jahre.

Insgesamt steht der Kunde und seine Bedürfnisse beim Steuerberater, Rechtsanwalt und Wirtschaftsprüfer immer mehr im Mittelpunkt – auch hier eine Parallele zu vielen Branchen, in denen Ecovis-Berater als Spezialisten tätig sind.

Gerade deshalb wird in diesem Dienstleistungssegment das Angebot von umfassender Beratungskompetenz vor Ort immer wichtiger, auch in ländlichen Gebieten. Bei aller Spezialisierung zählt gerade hier nach wie vor ein Faktor mehr als jeder andere: das Vertrauen und die Nähe des Mandanten zu seinem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer. Diesen gewachsenen Vorsprung zu erhalten und möglichst noch auszubauen, das ist das Ziel von Ecovis als starker Partner des Mittelstands in Deutschland.