

Die Steuerberatung der Zukunft



IBV Unternehmensberatung GmbH

Ausgabe 01/2016

Die Steuerberatung der Zukunft

Der steuerberatende Berufsstand steht in der Zukunft einem bedeutsamen Strukturwandel gegenüber. Die Herausforderungen zwingen den Kanzlei-Inhaber sich verstärkt und zielgerichtet mit Fragen der künftigen Unternehmensstrategie auseinander zu setzen. Hierbei stehen nicht die großen, sondern vielmehr die kleineren Steuerberaterkanzleien im Fokus, wenn es um die zukünftige Ausrichtung am Markt geht.

Was sind nun die Erfolgsfaktoren einer zukunftsorientierten Steuerberaterkanzlei? Der Unterschied zwischen einer erfolgreichen und einer weniger erfolgreichen Steuerberaterkanzlei besteht in der Interaktion zwischen den Mitarbeitern und dem Kanzlei-Inhaber sowie dessen Unternehmerpersönlichkeit. Er soll nicht nur Manager und Lotse seiner Kanzlei, sondern vor allem auch Strategie sein.

Die Planung und Umsetzung einer zukunfts-fähigen Kanzlei ist deshalb eine Kardinalaufgabe des Kanzlei-Inhabers. Er muss zunehmend strategisch sein Unternehmen führen, d.h. vorausschauendes pro aktives Handeln ist mehr denn je erforderlich.

Hier gilt für den Kanzlei-Inhaber, dass er durch Kundenorientierung, Marktnähe und Offenheit für neue Entwicklungen, Marktveränderungen frühzeitig wahrnimmt und in seiner Dienstleistungspolitik aufgreift.

Eine kleine oder mittlere Kanzlei muss infolgedessen ihre individuelle Kanzlei-Strategie entwickeln.

Zu Beginn dieses Strategieentwicklungsprozesses (SEP) erfordert dies allerdings vom Kanzlei-Inhaber, dass er über eine Kanzlei-Vision verfügt. Vision ist das, was er in der Zukunft erreichen will bzw. erschaffen möchte. Sie ist der Zukunftsentwurf für die Kanzlei und bildet den langfristigen Orientierungsrahmen. Die Vision als Leuchtturm soll dem Kanzlei-Inhaber sozusagen den Weg weisen!

Vision und Kanzlei-Strategie sind Begriffe, deren Wichtigkeit für den Erfolg einer Kanzlei immer wieder hervorgerufen werden. Die praktische Auseinandersetzung mit dieser Thematik fällt vielen Kanzlei-Inhabern dennoch schwer.

„Wer nichts verändern will, wird auch das verlieren, was er bewahren möchte.“

Gustav Heinemann

Wie könnte nun die Kanzlei-Vision einer kleinen Steuerberatungspraxis aussehen?

Die Nachfrage nach sog. ganzheitlicher Beratung wird zunehmen, d.h. die Mandanten erwarten im verstärkten Maße eine unabhängige Beratung bei allen steuerlichen, juristischen und wirtschaftlichen Fragestellungen.

Die StB-Kanzlei soll damit ein attraktiver, d.h. ein kompetenter und zuverlässiger Problemlöser sein und im regionalen Umfeld auch als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen werden.

Um diesen Anspruch besser erfüllen zu können, müssen die Berufsangehörigen für eine fachliche Spezialisierung sorgen und vor allem Netzwerke bilden, um sich im Markt zu behaupten sowie das Personal insbesondere die Leistungsträger als essentieller Bestandteil des Wissensmanagements müssen motiviert und leistungsbereit sein.

Um aus dieser Zieldefinition Wettbewerbsvorteile zu generieren, bedarf es einer schlüssigen **Kanzlei-Strategie**.

Eine Strategie zu entwickeln bedeutet, den besten Weg zu finden vom „Ist-Zustand“ (wo steht derzeit die Kanzlei) hin zur Verwirklichung der strategischen Ziele einer Steuerberater-Kanzlei.

Ein möglicher SEP kann folgende drei Schritte enthalten:

- ➔ Situationsanalyse,
- ➔ Zielbeschreibung sowie
- ➔ Strategieentwicklung.

Ausgangspunkt ist zunächst eine nach innen gerichtete Standortbestimmung (Analyse der Ist-Situation) der Kanzlei, und zwar vor dem Hintergrund, dass künftige Veränderungen notwendig werden.

Abbildung 1: SEB



Abgestimmt auf die Erfordernisse des Strategieprozesses können folgende Methoden und Instrumente (Analysetools) eingebunden werden:

- ➔ Potenzialanalyse,
- ➔ SWOT-Analyse,
- ➔ Mandanten-Leistungs-Portfolio-Analyse,
- ➔ Kernkompetenzanalyse,
- ➔ Trendeinflussanalyse,
- ➔ Benchmarking.

Alle persönliche, externe und interne (strategische) Einflussfaktoren, die den Erfolg der Kanzlei beeinflussen könnten, sind herauszuarbeiten und systematisch zu durchdenken.

Die Entwicklung zu einer zukunftsfähigen Kanzlei beginnt mit der Festlegung von konkreten Zielen, Projekten und Maßnahmen sowie einer detaillierten Umsetzungsplanung. Unternehmensziele sind konkrete Aussagen darüber, was erreicht werden will, und zwar auf allen Zeitebenen (10-30 Jahre [Vision], 3-10 Jahre [strategisch], 1-2 oder kürzer [operativ/taktisch]).

Neben dem originären Geschäftsfeld der Steuerberatung im engeren Sinne sowie den Services (Finanz-/Lohnbuchhaltung, Gutach-

Kanzlei-Inhaber kann auf dieser Basis seine strategische Positionierung für die kommenden Jahre festlegen. Im Folgenden sind die

Abbildung 2: Gestaltungs- & Entwicklungschancen

Geschäftsfelder	Zeithorizont bis 3 Jahre	Zeithorizont 4 bis 6 Jahre	Zeithorizont 7 Jahre plus
Betriebswirtschaftliche Beratung	Auswertungen, Mahnwesen, Finanzierung, Investition, KER & Controlling	Fördermittelberatung, FIS, steueroptimierte, fw. Analyse & Konzept, Coaching & Mentoring	Beteiligungen, Benchmarking
Unternehmensberatung	Unternehmensanalyse und -Konzept	Strategieberatung	Organisations- und Prozessberatung
Unternehmerberatung	Prozessberatung, Unternehmensnachfolge	Unternehmensberatung nach Gründung, Mediationsberatung	
Vorsorge- und Vermögensberatung	Neutrale Vermögensstrukturberatung	Beraterhaus: alles unter einem Dach	Ganzheitliche Zukunftsvorsorge
Rechtsberatung	Kooperationen	Aufbau von Rechtsberatungskompetenz	Insolvenzverwaltung
Wirtschaftsprüfung	Kooperationen	Aufbau einer eigenen Wirtschaftsprüfungskompetenz nur für freiwillige Prüfungen	

Quelle: Steuerberatung 2020 Veränderungsnotwendigkeit, Veränderungsmöglichkeiten und Handlungsfelder (BStBK), S. 46 ff.

terservices) könnten für einen Kanzlei-Inhaber, der eine traditionelle Einzelkanzlei betreibt, auf dem Weg zu einer zukunfts-fähigen Steuerberatungskanzlei Zieldefini-tionen wie folgt aussehen:

- ➔ Vorhandene Geschäftsfelder weiter ausbauen.
- ➔ Neue strategische Geschäftsfelder geschickt im Markt positionieren.
- ➔ Zusätzliche Dienstleistungen aktiv entwickeln.
- ➔ Geschäftsfelder effektiv vermarkten.
- ➔ Innovationen vorantreiben.

Das Entwicklungspotenzial einer zukunfts-fähigen Kanzlei kann nach Handlungsfeldern und Zeithorizonten betrachtet werden. Jeder

Gestaltungsoptionen und deren Entwick-lungschancen dargestellt (Abbildung 2):

Der Kanzlei-Inhaber einer traditionellen Ein-zelkanzlei kann bei den vorstehenden Ge-schäftsfeldern sich spezialisieren und damit seine Mandanten qualifiziert beraten.

Um den Mandanten eine hohe Qualität bei den Dienstleistungen anbieten zu können, kann er aber auch auf ein Netzwerk von externen Spezialisten (Kooperationspartner) zurückgreifen und somit seiner Zielvorgabe als attraktiver Problemlöser gerecht zu werden.

Nehmen wir zum Beispiel die betriebswirt-schaftliche Beratung mit den Disziplinen

- ➔ der Kosten- und Erlösrechnung,
- ➔ des Controllings,

- der Finanzierungsberatung zu unterschiedlichsten Anlässen,
- der Fördermittelberatung,
- der Existenzgründungs- und
- Nachfolgeberatung sowie
- der Unternehmerberatung.

Durch eine **Kooperation** mit einem erfahrenen und auf diese Gestaltungsfelder **spezialisierten Unternehmensberater** kann er seinen Mandanten im Rahmen eines ganzheitlichen Beratungsansatzes und damit innerhalb seiner Zielvorgabe objektive und lösungsorientierte Ergebnisse präsentieren.

Diese Segmente spielen eine immer größere Rolle im zukünftigen Leistungsportfolio eines Steuerberaters.

Abbildung 3: Kanzlei der Zukunft



Quelle: Steuerberatung 2020 Veränderungsnotwendigkeit, Veränderungsmöglichkeiten und Handlungsfelder (BSTBK)

Seit dem 01. September 2016 befinden wir uns in unseren neuen Räumlichkeiten in der Hauptstraße 135, 66773 Schwalbach. Sie finden uns in der 1. Etage.

**Armin Becker
IBV Unternehmensberatung GmbH
Hauptstraße 135
66773 Schwalbach**



**Kontakt:
Tel.: 06834 – 956 969 - 0
E-Mail: info@ibv-saar.de**