



Eckstaller/Huber-Jahn/Hesse

So zünden Sie den Turbo für Ihre Steuerberatungskanzlei

100 Tipps für die Kanzlei Gründung und -weiterentwicklung

2. Auflage

Editorial

In den letzten Jahrzehnten hat der Berufstand des Steuerberaters eine Vielzahl von Veränderungen erlebt und aktiv mitgestaltet. Insbesondere die zunehmende Digitalisierung der repetitiven Kanzleiprozesse und der Kommunikation mit der Finanzverwaltung sorgt dafür, dass sich der Berufstand auf komplexere Beratungsgebiete konzentrieren und spezialisieren kann. Darüber hinaus führt der demographische Wandel und der daraus resultierende Fachkräftemangel dazu, dass eine Kanzleigründung sehr erfolgsversprechend erscheint.

Gerade dies macht eine selbständige Tätigkeit als Steuerberaterin oder Steuerberater hochattraktiv. Allerdings sind bei einer Kanzleigründung diese Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Die Kanzleiprozesse müssen darauf ausgerichtet sein, weitgehend ohne manuelle Eingriffe durchführbar zu sein. Ein digitaler Austausch von Dokumenten mit den Mandanten und der Finanzverwaltung und die teilweise Automatisierung der Buchführung sind erste Ansatzpunkte. Denn nur durch die Nutzung einer modernen Kanzleiinfrastruktur kann eine Kanzlei qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter akquirieren und halten.

Die Kanzleihinhaberinnen und -inhaber stehen deshalb umso mehr vor der Aufgabe, ihre Zukunft aktiv zu gestalten. Dieses Werk enthält eine Vielzahl von Impulsen für die Gründung und Weiterentwicklung Ihrer Kanzleien. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung!

Seit über fünf Jahrzehnten begleiten wir den Berufsstand des Steuerberaters und haben in dieser Zeit zahlreiche Veränderungen miterlebt - ob in der Informationstechnik, im

Steuerrecht oder im Berufsrecht. Und was wird die Zukunft für den Berufsstand bringen?

Die Digitalisierung von Informationen, die sich auch seit vielen Jahren im Kanzlei Alltag vollzieht, bleibt in den nächsten Jahren der Megatrend, der unsere Gesellschaft, den Markt und damit auch unser Wirken bestimmen wird. Zahlreiche Branchenkenner und auch wir gehen davon aus, dass der Berufsstand der Steuerberater in den nächsten Jahren einen verstärkten Wandel vollziehen wird – weg von der Deklaration, hin zu neuen Beratungs- und Serviceleistungen (z. B. zu den Themen Prozess- und Verfahrensdokumentation, Compliance und Digitalisierung). Ebenso werden die klassischen Wege der Zusammenarbeit mit der Finanzverwaltung und den Mandanten durch elektronische Plattformen ergänzt oder gar ersetzt.

Die Zeichen stehen also auf Veränderung! Dies gilt gleichermaßen für etablierte Kanzleien, als auch für junge Steuerberater, die sich für den Weg in die Selbständigkeit entscheiden. Die Zukunftsaussichten für eine attraktive Selbständigkeit sind nach wie vor gut. Insbesondere dann, wenn sich Steuerberater zunehmend auch als moderne und innovative Unternehmer verstehen und sich intensiv mit der Zukunftsstrategie ihrer Kanzlei auseinandersetzen.

Hierfür wünschen wir Ihnen viel Erfolg und hoffen, dass Sie zahlreiche Anregungen aus diesem Buch für Ihre „Zukunftskanzlei“ mitnehmen können.

Nürnberg, Dezember 2021

Prof. Dr. Peter Krug

Vorstand DATEV eG

Download-Hinweis



Die mit diesem Symbol erhalten Sie in gekennzeichneten Dokumente digitaler Form unter www.datev.de/businessplan

1 | Vorne weg

1.1 Das „Making-of“ dieses Buches

Jedes Buch hat seine Geschichte und so wollen wir zu Anfang einen Blick „hinter die Kulissen“ werfen und die Entstehung und Umsetzung dieses Buches näher beleuchten. Im Rahmen der Bildungspartnerschaft zwischen der Hochschule München und der DATEV eG trafen wir Autoren uns erstmalig 2013 im Rahmen einer Veranstaltung des Masterstudiengangs „Master Taxation“. Neben dem Ziel, die Studierenden auf das Steuerberaterexamen vorzubereiten, haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, auch unternehmerisches Denken und Handeln weiterzuentwickeln. Hierzu erstellen die Studierenden, auf Basis eines Impulsvortrags aus dem Gründercoaching der DATEV, einen Businessplan für ihr persönliches Kanzlei-Startup. Darüber hinaus erhalten die fiktiven Kanzleigründer die Möglichkeit, ihre Geschäftsidee in einer rund 15-minütigen Präsentation vorzustellen.

Mittlerweile liegen uns rund 150 Businesspläne vor, die eine wichtige Säule dieses Werks sind. Darüber hinaus haben wir aber auch praktische Erfahrungen aus über 20 Jahren DATEVGründercoaching einfließen lassen. Sie profitieren von den Erkenntnissen mehrerer Tausend Kanzleigründungen, die im Rahmen von vielen persönlichen Begegnungen und strukturierten Befragungen ermittelt wurden.

Das Buch unterstützt Sie bei der Erstellung Ihres Businessplans und zeigt auf, welche Themen Sie unbedingt berücksichtigen sollten. Darüber hinaus erhalten Sie in den einzelnen Kapiteln wertvolle Praxistipps, Hinweise und weitere Informationsquellen, die Ihnen Impulse für den Kanzleiaufbau, aber auch für die Weiterentwicklung Ihrer

Kanzlei geben. Außerdem können Sie von uns ausgewählte Businesspläne von Studierenden der Hochschule München herunterladen und erhalten so einen Eindruck über das Gesamtwerk. Noch ein paar Worte zum Aufbau: Sie werden schnell feststellen, dass die Themenuntergliederung sich von Businessplan zu Businessplan unterscheidet. Betrachten Sie auch die von uns gewählte Gliederung als eine Ausgestaltungsmöglichkeit von vielen. Es ist Ihr Businessplan, dem Sie mit einer individuell angepassten und verfeinerten Struktur Ihre ganz persönliche Note geben.

In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit in der Regel das generische Maskulinum verwendet. Die verwendete Sprachform bezieht sich auf alle Menschen, hat ausschließlich redaktionelle Gründe und ist wertneutral.

1.2 Selbständigkeit in der Steuerberatung - oder was den Beruf so sexy macht

Sie haben sich für eine Karriere in der Steuerberatung entschieden. Keine schlechte Wahl, denn der Beruf bietet wegen der Komplexität des deutschen Steuerrechts – den digitalen Entwicklungen zum Trotz – Zukunftssicherheit. Langweilig wird es Ihnen auch nicht werden, denn die unterschiedlichen Aufgaben und Branchen Ihrer Mandanten sorgen für jede Menge Abwechslung. Vor allem aber gibt es nahezu perfekte Bedingungen für den Weg in die Selbständigkeit. Die Geschäftsentwicklung der Branche ist seit vielen Jahren sehr gut und zeigt sich auch stabil gegenüber konjunkturellen Schwankungen. Zudem ist der Kapitaleinsatz für den Start überschaubar – mit einem PC und der passenden Software kann es schon losgehen. Die Möglichkeit, selbstständig und flexibel zu arbeiten, ist verlockend, zumal die Vereinbarkeit zwischen Beruf und Familie oder anderen Neigungen und Hobbies durchaus

gegeben ist. Beispiele aus der Praxis gefällig: Der junge Steuerberater, der nach einer guten Woche sich am Freitag früh zu einer Skitour in die Berge aufmacht. Oder die Steuerberaterin, die sich ihren Arbeitsalltag rund um die Betreuung ihres Kindes organisieren kann.

Tipp 1

Wenn Sie unsicher sind, ob die Selbständigkeit das Richtige für Sie ist: Sprechen Sie mit Berufskollegen, die vor kurzem den Schritt gewagt haben, beispielsweise im Rahmen von Gründernetzwerk-Veranstaltungen, die DATEV im Rahmen des Gründercoachings anbietet. Termine erfahren Sie über *neumitgliederclub@datev.de*.

1.3 Der Businessplan - Muss das unbedingt sein?

Sie sind nun endgültig infiziert von der Idee, sich als Steuerberater selbstständig zu machen. Klassischerweise ist der nächste Schritt die Erstellung Ihres Businessplans. Allerdings ist dies verbunden mit jeder Menge Arbeit und vielleicht brauchen Sie nicht mal einen Kredit aufzunehmen, um Ihr Vorhaben umzusetzen. Also muss das wirklich sein?

Wir sagen: Ja, unbedingt! Denn bei vielen Dingen, ob im Geschäftlichen oder im Privaten, gilt: Je **besser** Sie **vorbereitet** sind, desto **erfolgreicher** werden Sie sein. Den Business-Plan fertigen Sie vor allem für sich selbst und stellen dabei Ihre unternehmerischen Fähigkeiten und Ihre Geschäftsidee auf den Prüfstand. Hierbei helfen vorgegebene Strukturen, die Sie auszugsweise von der Entwicklung des Geschäftsmodells, über die Wettbewerbsanalyse, Ihr Marketingkonzept bis hin zum Finanzplan leiten. Gerade für die Gründung einer Steuerberatungskanzlei können viele Fakten und Zahlen vorher definiert und damit das **Risiko** wesentlich **minimiert** werden.

Tipp 2

Stellen Sie doch Ihren Businessplan einmal einer vertrauten und durchaus kritischen Person vor. Sie erhalten hierbei wertvolles Feedback und merken, ob Sie mit Ihrer Geschäftsidee bereits überzeugen können oder Sie nochmal mit sich in Klausur gehen müssen.

1.4 Worauf es ankommt

Der Businessplan ist die Visitenkarte Ihres Kanzlei-Startups. Insbesondere wenn es gilt, Dritte von Ihrer Geschäftsidee zu überzeugen, ist der erste Eindruck wegweisend.

Tipp 3

Mit einer ansprechenden Gestaltung, hochwertigem Papier und einer professionellen Bindung verleihen Sie Ihrem Businessplan eine hohe Wertigkeit. Schnellhefter sind zwar praktisch, aber dem Umstand nicht unbedingt angemessen. Um die Lesbarkeit zu erhöhen, formulieren Sie klar, knapp und verständlich und wählen Sie eine ausreichend große Schrift (mindestens 11 pt) mit entsprechendem Zeilenabstand. Zur Verdeutlichung einzelner Sachverhalte sollten Sie zudem Grafiken und Abbildungen einbauen.

Alles entscheidend sind aber die inneren Werte Ihres Businessplans. Diese sollen vermitteln, dass es sich bei Ihrem Konzept um eine **realistische Unternehmensidee** handelt und Ihr **Geschäftsmodell praxistauglich** ist. Arbeiten Sie hierzu stringent alle Themen ab, die durch Ihre Kapitelstruktur vorgegeben ist. Dem Finanzplan, mit dem Ihr Businessplan abschließt, kommt eine besondere Bedeutung zu. Hier stellen Sie dar, wie Sie mit Ihrer Kanzlei Gründung zukünftig Geld verdienen. Eine fundierte Recherche zu den finanzwirtschaftlichen Branchenauswertungen und -kennzahlen trägt dazu bei, einen realistischen und logischen Ansatz für Umsätze, Kosten und Erträge zu finden.

1.5 Sie sind nicht alleine

Als Steuerberater sind Sie Experte und haben Ihr steuerliches Fachwissen bereits beim Examen und dann in der Praxis bei Ihren Mandanten unter Beweis gestellt. Mit der Gründung einer eigenen Kanzlei kommen nun allerdings **zahlreiche weitere Aufgaben** auf Sie zu. Sie sind nicht mehr nur Steuerberater, sondern u. a. auch für die Mandatsgewinnung, das Aushandeln von Honoraren und zahlreiche organisatorische Aufgaben verantwortlich.

Tipp 4

Versuchen Sie nicht alle Aufgaben im Alleingang zu erledigen, sondern holen Sie sich Unterstützung und lassen Sie sich zu einzelnen Themen beraten - so wie es Ihre Mandanten eben auch in steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen tun.

Entscheiden Sie sich beim Start in die Selbständigkeit für DATEV, steht Ihnen von Beginn an ein **erfahrener Kanzleigründungsberater** (Quelle: www.datev.de/web/de/lp/startup/) zur Seite. Er gibt Ihnen Hilfestellung bei der Erstellung des Geschäftsmodells und des Businessplans und erstellt mit Ihnen gemeinsam Ihren individuellen Realisierungsfahrplan, der Ihnen Halt und Sicherheit bei Ihrem Gründungsvorhaben gibt. Außerdem erhalten Sie im Rahmen des **DATEV-Gründernetzwerks** von erfahrenen Berufskollegen und DATEV-Branchenexperten alles Nötige für das Führen einer Kanzlei und wertvolle Praxis-Tipps aus erster Hand.

2 | Businessplan erstellen

2.1 Executive Summary

Etwas für später

Wenn Sie chronologisch die einzelnen Bausteine Ihres Businessplans erstellen, dürften Sie jetzt eigentlich gleich zum nächsten Kapitel vorspringen. Denn auch wenn das Executive Summary den Einstieg für Ihren Kanzlei-Businessplan markiert, können Sie dieses Kapitel erst dann erstellen, wenn Sie alle Themen ausreichend bearbeitet haben. Das Executive Summary ist keine Einleitung, sondern soll einen kurzen **Abriss aller wichtigen Aspekte** Ihres Businessplans geben. Stellen Sie kurz sich selbst, Ihr Geschäftsmodell und Ihre Leistungen vor. Zeigen Sie auf, welche Mandantenzielgruppe Sie bedienen möchten, welchen konkreten Nutzen Sie bieten und welches Markt- und Wachstumspotential gegeben ist. Außerdem sollten Sie darstellen, wie Sie sich von den anderen Marktanbietern abheben – sprich Ihre Alleinstellungsmerkmale. Zu guter Letzt legen Sie Ihre Umsatz- und Ertragsplanung dar, woraus sich dann Ihr Kapitalbedarf ableitet.

Tipp 5

Achten Sie darauf, dass Sie mit Ihrem Executive Summary Spannung erzeugen und den Adressaten motivieren, weiterzulesen.

2.2 Gründerperson/-profil

2.2.1 Warum gerade ich?

Zum Einstieg in dieses Kapitel wollen wir Ihnen gleich einmal eine persönliche Frage stellen: Wenn Sie beispielsweise von einem nicht ganz so nahen Bekannten um Geld gebeten würden, was wären für Sie die zentralen Fragen – gesetzt den Fall, Sie hätten genügend Geld frei verfügbar?

Vermutlich wären dies: Wieviel Geld brauchst Du denn? Und wofür brauchst Du es? Für wie lange brauchst Du das Geld? Nehmen wir an, die Antworten Ihres Bekannten klingen im Grunde alle sehr plausibel; sowohl wofür die Person die genannte Summe Geld benötigt, als auch wie lange Sie es sich von Ihnen borgen will. Aber – Hand aufs Herz – die Entscheidung zum Geldverleihen, würde in den allermeisten Fällen mehr davon abhängen, wie vertrauenswürdig, zuverlässig und für den Leihzweck kompetent Sie die Person selbst einschätzen würden.

Übertragen auf Ihren Businessplan bedeutet dies, dass einer der **zentralsten Bestandteile** das Kapitel über den bzw. die Gründerpersonen ist. Hier entscheidet sich für den „Geldgeber“, ob er dem Gründer die nötige Kompetenz zur nachhaltigen Umsetzung der Unternehmensidee zutraut oder nicht.

Sehr oft wird dieser Bestandteil des Businessplans von Gründern fundamental unterschätzt. Im Fokus eines Gründers steht ja meist die Gründungsidee selbst und wie diese am besten umgesetzt werden kann. Dabei vergessen Gründer oft **völlig die Sicht der Businessplanadressaten**. Wie in der Eingangsfrage angesprochen, müssen die potentiellen Geldgeber schließlich nicht nur beurteilen, ob die Gründungsidee in der geplanten und vorgestellten Form realisierbar ist, sondern

ob darüber hinaus der Gründer bzw. das Gründungsteam sowohl fachlich wie auch – ganz besonders sogar – persönlich in der Lage ist, das Gründungsprojekt nachhaltig zum Erfolg zu führen.

Selbstverständlich stehen bei der **Darstellung der Gründerpersonen** im Businessplan die **fachlichen Qualifikationen** an erster Stelle; insbesondere bei Betätigungsfeldern, wie in der Steuerberaterbranche, bei denen an die „Unternehmer“ besondere fachliche Anforderungen gestellt werden – schließlich gilt, ohne bestandenes Steuerberaterexamen, keine Selbständigkeit.

Tipp 6

Legen Sie darüber hinaus Ihre **weiteren Qualifikationen und Erfahrungen** dar, beispielsweise auf den Gebieten der Mitarbeiterführung, der Kommunikation und der Informationstechnik (IT). Hiermit belegen Sie neben der grundsätzlichen Befähigung für den Beruf, dass Sie über wichtige grundlegende Kompetenzen für die Gründung einer Steuerberatungskanzlei verfügen.

Ebenso ist es wichtig, dass Sie alle einschlägigen **Ausbildungs- und Qualifikationsnachweise** aufzeichnen und erläutern.

Neben den Bildungsnachweisen sind die **beruflichen Praxiserfahrungen** rund um die Steuerberatung für den Adressaten bedeutsam. Aus ihnen ist Ihr ernsthaftes Interesse an der Thematik zu erkennen. Sofern Sie über andere berufliche Werdegänge auf den Gedanken zur Selbständigkeit in der Steuerberatung gekommen sind, sollten Sie auch dies näher erläutern und begründen.