



Ausgabe Januar/Februar 2014

Das aktuelle Thema

Der unternehmensberatende Steuerberater 2014 – Zusatzhonorare mit maßgeschneiderten Leistungsangeboten akquirieren

Sehr geehrte Kollegin, sehr geehrter Kollege,

die Zukunftsperspektiven für die Steuerberatung sind gut: Der aktuelle Branchenreport 2013 aus dem Deutschen Sparkassenverlag für Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung sieht dafür drei Ursachen: einmal die gute Konjunktur bei den Mandanten, die die Gegenstandswerte steigen lässt; dazu kommt die neue Steuerberatervergütungsverordnung, die in 2013 bereits merkliche Honorarsteigerungen zur Folge gehabt hat; schließlich die sich ständig wandelnden rechtlichen Rahmenbedingungen, die die Steuerberaterleistungen unverzichtbar zu machen.

Soweit so gut. Allerdings steige auch der Konkurrenzdruck, stellt die Studie fest, und wenn man sich dazu die Zahlen aus der neuen „Lünendonk-Liste 2013“ anschaut, erkennt man auch, woher der Wind weht. Denn auch die Wirtschaftsprüfungskanzleien erkennen das Honorarpotential, das in der Steuerberatung liegt. Berücksichtigt man die Praktiken, die bisher im Bereich der Wirtschaftsprüfung bei Beraterwechsel von „klein“ zu „groß“ nicht unüblich waren, kann einem als „normalem Steuerberater“ schon flau werden. Aber lassen Sie sich nicht ins Bockshorn jagen! Lesen Sie auf Seite 3, welche Stärken Sie zur Verteidigung der Stellung im Steuerberatungsbereich ins Feld führen können.

Zusätzlich können Steuerberater aktiv werden und mit der betriebswirtschaftlichen Beratung bei kleineren und mittelständischen Unternehmen erfolgreich punkten, wenn sie sich professionell aufstellen.

Wie Sie Ihre Position als unternehmensberatender Steuerberater weiter stärken können, ist Gegenstand dieses ersten Beratertipps im Jubiläumsjahr 2014. Seit **25 Jahren** begleiten wir Sie jetzt mit Tipps und Informationen zur betriebswirtschaftlichen Beratung, und ich freue mich persönlich als Herausgeberin der ersten Stunde auf weitere spannende Beratungsjahre mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen

Böttges - Papendorf

Dr. D. Böttges-Papendorf

Zahl des Monats

Die Zahl der Syndikus-Steuerberater belief sich Anfang 2013 auf 3.959, nachdem diese Möglichkeit erst 2008 mit dem Achten Steuerberateränderungsgesetz eröffnet wurde. Das bedeutet eine Steigerung von 15,7 % gegenüber dem Stand 2012 von 3.421 Kolleginnen und Kollegen.

Quelle: Bundessteuerberaterkammer, Berufsstatistik 12.

Sie lesen in diesem Monat:

Inhalt	Seite
<u>Topthema des Monats</u>	
Profil schärfen – in KfW-Beraterbörse listen lassen	2
Profil schärfen – Spezialisierungen herausstellen	2
Profil schärfen – passgenaue Leistungsangebote schaffen	2
<u>Neu: Der praktische Fall</u>	
Organisationsberatung: neue Reisekostenrichtlinie 2014	2
<u>Branchenberatung</u>	
Förderprogramme für niederlassungswillige Ärzte	3
Steuerberater: Probleme für Kleinkanzleien	3
<u>Aktuelle Förderinformationen</u>	
Steuerberater als fachkundige Stelle bestätigt	4
Finanzierungsbedarf bis 50.000 €: Mikromezzaninefonds Deutschland	4
<u>Aktuelle Zinssätze und ifo-Kredithürde</u>	4

Beachten Sie auch unsere Onlinekomponente unter www.bwlberatung.de, außerdem die für Sie als Abonnenten des Loseblattwerks kostenlosen Downloads. In diesem Monat u.a.

- [Reisekosten 2014: Angebot für Organisationsberatung](#)
- [Reisekosten 2014: Formularmuster \(pdf/Excel\)](#)
- [Steuerberater als fachkundige Stelle: Rundschreiben der BStBK zur aktuellen Praxis](#)
- [Lünendonk®-Liste 2013: Führende Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs-Gesellschaften in Deutschland](#)

Profil schärfen – in KfW-Beraterbörse listen lassen

Wer betriebswirtschaftlich beratend unterwegs ist, sollte sich auch als Unternehmensberater outen. Der erste und problemloseste Schritt hierzu ist die Listung in der KfW-Beraterbörse (www.kfw-beraterboerse.de). Hier sind keine weiteren Referenzen erforderlich; man kann sich als Steuerberater dort mit seiner Beratungserfahrung und seinem Beraterprofil selbst eintragen. Nach Prüfung durch die Experten der KfW wird das Beraterprofil zur Einsichtnahme für Interessenten freigeschaltet. Damit ist man noch nicht berechtigt z.B. an bestimmten Beratungsförderungsprogrammen der KfW teilzunehmen. Aber schon der Eintrag in die Beraterbörse signalisiert einem Interessenten, dass man als ausgewiesener betriebswirtschaftlicher Berater sich dort auch zu seinem Beratungsprofil bekennt. Immer mehr Ratsuchende schauen u.a. auch in dieser Beraterbörse nach, und es kann ein wichtiges Entscheidungskriterium sein, als Steuerberater dort nicht gelistet zu sein. Denn immer mehr Mandanten erwarten auch betriebswirtschaftliche Beratungskompetenz neben der selbstverständlichen steuerlichen Kompetenz.

Tipp: Zur Listung als Berater in der KfW-Beraterbörse muss man keineswegs reine betriebswirtschaftliche Beratungen vorweisen oder durchführen. Auch der Unternehmenssteuerberater ist dort richtig, der z.B. steuerliche Gestaltungsberatung anbietet, und sollte sich entsprechend eintragen.

Profil schärfen – Spezialisierungen herausstellen

Speziell der Branchenreport des Deutschen Sparkassenverlags von 2013 sieht als herausragenden Risikofaktor für kleinere Kanzleien, dass Einzelkämpfer den zuletzt hohen Anforderungen bei steigender Komplexität der steuerrechtlichen Vorgaben und zunehmender Internationalisierung in vielen Mandatsbeziehungen kaum mehr gerecht werden können und nicht mehr in der Lage sein werden, „ihre Fachgebiete und die Vielzahl der gesetzlichen Neuerungen komplett zu überblicken“. Das wird nicht nur den Experten der Sparkassenorganisation so einleuchten und auffallen, sondern auch anspruchsvolle Mandanten und Mandate könnten zunehmend hier Zweifel hegen. Mehrfach haben wir bereits darauf hingewiesen, dass sich hier die Kooperation mit und ohne gesellschaftsrechtliche Bindung mit Kollegen anbietet.

Dabei ist es wenig aussagefähig, wenn sich einfach zehn Steuerberater zusammenschließen: Die Werbewirksamkeit dürfte deutlich höher sein, wenn in einem solchen Zusammenschluss verschiedene Fachrichtungen vertreten wären. Dank der zunehmenden Möglichkeiten, Zertifizierungen und Fachberaterqualifikationen zu erwerben, können inzwischen auch viele gängige und nachfragerelevante Spezialisierungen mit entsprechendem Fachberaterhinweis unterlegt werden. Hier dürfte bei den Steuerberatern eine ähnliche Entwicklung eintreten wie bei den Rechtsanwälten, die sich zunehmend auch als Fachanwälte in verschiedensten Konstellationen zusammenschließen. Die frühere Befürchtung, dass der Steuerberater dadurch

zu einem einseitigen Fachidioten abgestempelt wird und für den Durchschnittsmandanten uninteressant wird, könnte der Erkenntnis weichen, dass nur mit fundierter Spezialkenntnis die Probleme moderner mittelständischer Unternehmen gelöst werden können.

In diesem Feld sind natürlich auch die großen vier oder die großen 25 Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unterwegs, wenn man sich an der Lünendonk-Liste orientiert. Insbesondere die mittleren Kanzleien müssen hier durch persönliche Ansprechbarkeit punkten.

Tipp: Weitere Hinweise speziell zum erwarteten Verdrängungswettbewerb Klein gegen Groß geben wir Ihnen im nachstehenden Branchenteil Seite 3.

Profil schärfen – passgenaue Leistungsangebote schaffen

Wenn Sie ein Auto kaufen wollen, wird man Sie zwar fragen, welche Farbe oder technische Ausstattung Sie wünschen. Sie müssen aber nicht das Auto selbst erfinden und können sich an bestimmten Vorgaben und Vorführwagen orientieren. So ähnlich sollte man sich auch das Problem des Mandanten beim Steuerberater vorstellen: Wenn man ihm lediglich sagt, dass man „alles“ könne und schon mit „jeglichen“ wirtschaftlichen, finanziellen und steuerlichen Fragen in seinem Leben fertig geworden sei, hat das für den Mandanten wenig konkrete Aussagekraft. Auch die Gespräche zum Honorar, dass es darauf ankomme, was denn genau zu machen sei, sind für den Steuerlaien kaum hilfreich. Bei langjährigen Mandanten kann man auf gewisse gegenseitige Kenntnis vertrauen und auf Erfahrungen mit vergleichbaren Beratungssituationen zurückgreifen, um sich über ein angemessenes Beratungsangebot zu verständigen. Bei neuen Dienstleistungen oder Mandanten ist es hilfreich, wenn man passgenaue Lösungen zumindest vorstellen kann, anhand derer sich Berater und Mandant orientieren können, wie man für die Beratungsanforderungen des Mandanten, den vorhersehbaren Aufwand des Steuerberaters und dem vorgestellten Honorar eine gemeinsame Lösung findet.

Tipp: Wie so etwas aussehen kann, finden Sie beispielhaft z.B. in den Arbeitshilfen online für die Gründungsberatung. Wir möchten Ihnen im Jahr 2014 jeweils im monatlichen Beratertipp unter der Rubrik „Der praktische Fall“ weitere Beispiele zur direkten Umsetzung in Ihrer Praxis vorstellen.

Der praktische Fall

Organisationsberatung: neue Reisekostenrichtlinie 2014

Zum 01.01.2014 hat sich das steuerliche Reisekostenrecht entscheidend geändert. Das betrifft nicht nur die Bestimmung der ersten Tätigkeitsstätte (früher: regelmäßige Arbeitsstätte bzw. Betriebsstätte), sondern auch die pauschalen Erstattungssätze bei Nutzung eigener privater Fahrzeuge des Arbeitnehmers oder Unternehmers und die neuen Regelungen zu den Tagessätzen für den steuerfreien Verpflegungsmehraufwand. Viele lieb-gewonnene Reisekostenformulare sind veraltet. Sicher

haben Sie Ihre Mandanten inzwischen darüber informiert und ihnen z.B. ein entsprechendes Merkblatt zugeschickt. Das bleibt aber im betrieblichen Alltag graue Theorie, wenn nicht die entsprechenden Organisationsmittel zur Verfügung stehen.

Man kann natürlich warten, bis die Verlage entsprechende Muster herausgegeben haben oder der Mandant am Jahresende mit entsprechenden selbst gestrickten Lösungen ankommt. Das kann aber im Einzelfall schon zu spät sein. Denn es wird Reisekostenrichtlinien oder Abrechnungsgewohnheiten von Unternehmen geben, die jetzt nicht mehr so „funktionieren“ wie gedacht. Steht z.B. in der Reisekostenrichtlinie, dass jeweils die steuerfreien Sätze erstattet werden, kommt es zu abweichenden Erstattungsbeträgen gegenüber früher. Sind in der betriebswirtschaftlichen Reisekostenregelung feste Erstattungssätze vorgegeben, kann der Fall eintreten, dass mehr erstattet wird als jetzt noch steuerfrei möglich (z.B. bei Nutzung eines eigenen, nicht motorisierten Fahrrads). Das heißt, die meisten Betriebe müssen hier ihre Richtlinie und Formulare anpassen. Ob und mit welchem Aufwand das verbunden ist, hängt vom Einzelfall ab. Wir haben ein „Grundformular“ entwickelt, das praktisch „immer“ in Normalfällen einsetzbar ist. Dies könnte z.B. Ihr standardmäßig zur Verfügung gestelltes Formular für Ihre Mandanten sein. Wenn jemand von den Mandanten individuelle Lösungen benötigt, muss eine entsprechende Beratung erfolgen. Diese können Sie mit der Zeitgebühr abrechnen. Weiß ein Unternehmen nicht, ob und welche Änderungen im konkreten Unternehmensfall erforderlich sind, können Sie auch in Anlehnung an die Erstberatungsgebühr hier Einstiegspakete zur Erstberatungsgebühr z.B. mit 190 € plus 20 € Auslagenersatz plus 19 % Mehrwertsteuer gleich 249,90 € anbieten. Wie so ein Angebotsflyer aussehen könnte, zeigen wir Ihnen in unserer [Internetbeilage](#) zu diesem BWL-Tipp.

Branchenberatung

Förderprogramme für niederlassungswillige Ärzte

Inzwischen pfeifen es nicht nur die Spatzen von den Dächern: Es ist mittlerweile in vielen Regionen Deutschlands bereits offensichtlich, dass der prophezeite Ärztemangel nicht nur eine Propaganda der geldgierigen Ärzteschaft ist, sondern ein tatsächliches Zukunftsproblem für unser aller Gesundheitswesen. Entsprechend gibt es immer mehr Förderprogramme, die die Niederlassung vor allem praktischer Ärzte in unterversorgten Regionen attraktiv machen sollen. Eine Kampagne mit eigenem Logo unter dem Motto „KVN – Niederlassung in Niedersachsen“ hat z.B. die Kassenärztliche Vereinigung Niedersachsen entwickelt, um dem drohenden Ärztemangel zu begegnen. Das Informationsangebot richtet sich vor allem an Medizinstudenten und Weiterbildungsassistenten und ist unter www.niederlassen-inniedersachsen.de zu finden. Im Vordergrund stehen Informationen über finanzielle Fördermöglichkeiten sowie über die Weiterbildung zum Facharzt und konkrete Partnerschaften mit Arztpraxen. Niedersachsen schließt sich damit

den Bundesländern an, die bereits seit 2012 über derartige Fördermöglichkeiten für Ärzte verfügen. Siehe auch Übersicht in Teil 6/22.2.8 des Loseblattwerks „Betriebswirtschaftliche Beratung durch den Steuerberater“.

Steuerberater: Probleme für Kleinkanzleien

Für den Berufsstand insgesamt wird eine weiterhin positive Entwicklung erwartet. Die Wachstumsraten liegen zwischen 4,5 und 6,3 %, wobei die Big Four mit 6,3 % die Spitze bilden. Dabei stellen sowohl die Analytiker der Sparkassenorganisation in ihrem Branchenreport 2013 als auch die Experten bei Lünenonk (www.luenendonk.de) fest, dass gerade Kleinkanzleien Probleme haben werden, Schritt zu halten, da Einzelkämpfer den vielfältigen Anforderungen nicht mehr gewachsen sind bzw. sein werden. Weil gleichzeitig die künftigen Wachstumschancen in der Diversifikation gesehen werden und weil „Impulse (...) überwiegend von der Steuerberatung erwartet“ werden, droht zweifache Gefahr. Die Voraussagen bedeuten für die (reinen) Steuerberater und die mittleren Gesellschaften, dass der Konkurrenzdruck von den großen Gesellschaften zunehmen dürfte. Dass man dem z.B. mit Spezialisierung und Nischenstrategien entgegen kann, hatten wir bereits oben erwähnt. Eine weitere Strategie ist die Übernahme von Syndikus-Funktionen, und auch die Konzentration von Einzelkämpfern auf einen größeren Mandanten ist für manche Kollegen eine Option: Ein eigener Steuerberater im mittleren Unternehmen, der von Fall zu Fall weitere externe Experten einschaltet, ist keine Seltenheit mehr. Schließlich kann man sich auch mit weiteren Kollegen zusammenschließen. Dadurch entstehen immer weitere, größere Zusammenschlüsse, die längst nicht mehr zwingend WP-geprägt sind.

Speziell mit den 25 größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften Deutschlands beschäftigt sich die sogenannte Lünenonk-Liste „Führende Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland“. Voraussetzung für die Listung in der ursprünglichen Liste der 25 größten WP-Gesellschaften ist u.a., dass man mindestens 15 % Umsätze in der eigentlichen Wirtschaftsprüfung erzielt. Dadurch fallen Gesellschaften mit dem Schwerpunkt Steuerberatung wie ETL und Ecovis, obwohl sie Umsätze im dreistelligen Millionenbereich erzielen, inzwischen aus dem Ranking heraus, ebenso wie große Rechtsanwaltskanzleien. Auch Netzwerke ohne gesellschaftsrechtliche Bindung gehören nicht dazu. Da diese Gruppen jedoch inzwischen jeweils eine eigene große Bedeutung gewonnen haben, wurden hierfür zusätzliche, eigene Listen eröffnet. Hier lohnt sich ein Blick auf das Umfeld. Die aktuellen Lünenonk-Listen 2013 finden Sie zum kostenlosen Download unter http://luenendonk-shop.de/out/pictures/0/lue_wp_listeund_pi_2013_f010713_fl.pdf. Die komplette Studie umfasst allerdings ca. 380 Seiten und kostet als pdf-Datei 1.950 € zzgl. MwSt. Aber auch aus den öffentlich zugänglichen Listen können Sie für sich Erkenntnisse gewinnen und insbesondere die Umsatzzahlen je Mitarbeiter vergleichen. Man erkennt leicht, dass bei den „Großen“ die reinen

Steuerberater bei einem Pro-Kopf-Umsatz bis etwa 75.000 € im Jahr liegen, die WP-geprägten Gesellschaften auf zwischen 75.000 € und 160.000 € je Mitarbeiter kommen und nur getoppt werden von den Wirtschaftsanwaltskanzleien, die bei 160.000 € beginnen und bis über 190.000 € Pro-Kopf-Umsatz im Jahr erzielen (alle Zahlen gerundet). Diese Benchmarks kann man für die eigene Strategieausrichtung nutzen: Reine Beratung darf teuer sein – die typischen laufenden Dienstleistungen dagegen müssen mit einer anderen Kostenstruktur gefahren werden. An dieser Preisschwelle werden sich – nach oben und nach unten – immer wieder die Geister und die ansprechbaren Mandantenkreise scheiden.

Aktuelle Förderinformationen

Steuerberater als fachkundige Stelle bestätigt

Inzwischen setzen sich die Steuerberaterkammern nach außen hin vermehrt für die Wahrnehmung der Steuerberater als Berater auch in vielen vereinbarten Tätigkeitsbereichen ein. Zuletzt hat die Bundessteuerberaterkammer mit [Rundschreiben 297/2013 vom 05.12.2013](#) noch einmal darauf hingewiesen, dass die Steuerberater eindeutig als fachkundige Stelle i.S.d. § 93 SGB III in Betracht kommen und dass „erfreulicherweise“ seit „den mit der Bundesagentur für Arbeit vor einem Jahr geführten Gesprächen im Hinblick auf die Probleme bei der Anerkennung von Steuerberatern als fachkundige Stelle keinerlei Probleme mehr zur Kenntnis gelangt“ seien.

**Finanzierungsbedarf bis 50.000 €:
Mikromezzaninfonds Deutschland**

35 Mio. € stellt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie aus Mitteln des ERP-Sondervermögens und des Europäischen Sozialfonds (ESF) für die Finanzierung des Mikromezzaninfonds zur Verfügung. Der Fonds für kleine Beteiligungen hilft solchen Unternehmen und Existenzgründern, die über wenig eigene finanzielle Mittel zur Durchführung ihres Vorhabens verfügen.

Wer wird gefördert?

- Unternehmen, die ausbilden
- Unternehmen, die aus der Arbeitslosigkeit gegründet werden
- Unternehmen, die von Frauen oder Menschen mit Migrationshintergrund geführt werden
- gewerblich orientierte Sozialunternehmen

Was wird gefördert?

Gefördert wird die Stärkung der Eigenkapitalbasis.

Wie wird gefördert?

Die Förderung erfolgt in Form von Beteiligungen.

Beteiligungshöhe	max. 50.000 €
Laufzeit	10 Jahre
Sicherheiten	keine
Vergütung (vierteljährlich, gewinnunabhängig)	8 % p.a.; ggf. zusätzlich: 50%ige Gewinnbeteiligung, max. 1,5 % der Einlage

einmalige Bearbeitungsgebühr bei Auszahlung	3,5 %
Rückzahlung	jährlich, gleichhohe Raten, beginnend erstmals sieben Jahre nach Beginn der Beteiligung
Abschluss der Rückzahlung	spätestens drei Jahre nach Beginn der ersten Ratenzahlung

Was ist zu beachten?

Die Anträge sind über die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer zu stellen. Über die Homepages der MBG erhält man online auch die Antragsformulare.

Voraussetzung für die Antragsstellung ist ein überzeugendes Unternehmenskonzept.

An wen kann man sich wenden?

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft des jeweiligen Bundeslands, zu finden über die Internetseite des Mikromezzaninfonds Deutschland

www.mikromezzaninfonds-deutschland.de

Aktuelle Zinssätze (Stand 08.01.2014)

Art des Zinses	%	Rechtsgrundlage/ Quelle
Basiszinssatz seit 01.01.2014	-0,63 p.a.	§ 247 Abs. 1 BGB/ Deutsche Bundesbank Zinssätze
Hauptrefinanzierungsfazilität	0,25 p.a.	Deutsche Bundesbank, EZB-Zinssätze
Spitzenrefinanzierungsfazilität	0,75 p.a.	
Beide: seit 13.11.2013		
Anleihen der öffentlichen Hand mit Restlaufzeit über 9–10 Jahre (11/2013)	1,70	Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik, Monatsbericht 12/2013
ERP-Gründerkredit – Startgeld – 5 Jahre – nominal (effektiv)	2,95 (2,99)	Seit 08.01.2014. Alle Werte aktuell siehe Konditionen-Anzeiger der KfW www.kfw.de .
ERP-Gründerkredit Universal: je nach Bonität nominal (effektiv)	ab 1,20 (1,21)	
Basiszins für das vereinfachte Ertragswertverfahren (§ 203 Abs. 2 BewG)	2,59	BMF-Schreiben vom 02.01.2014
Zuschlag	4,5	
Entspricht Multiplikator	14,10	
Kredithürde der gewerblichen Wirtschaft, 12/2013	19,2	ifo-Konjunkturtest

Vorschau
Gründercoaching: altes Förderprogramm noch für den Einstieg nutzen
Gründen als Nachfolger als Alternative