

Manche Steuerliteratur mag trocken sein. Steuerberatung an sich ist es nicht. Klaus Jost lebt davon, Steuerberater zu beraten, und der menschliche Aspekt des Berufs fasziniert ihn: „Der Steuerberater weiß manchmal mehr als der Arzt oder die Ehefrau – er ist Dreh- und Angelpunkt in vielen kritischen Fragen.“ Von der Datenverarbeitung kommend kümmert sich Jost schon lange um Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und hat sich inzwischen auf den Verkauf von Kanzleien spezialisiert. Sein Unternehmen, die Jost AG, ist an der Münchener Börse notiert. Inzwischen macht die Jost AG mit ihrer Kanzleibörse einen Jahresumsatz von über einer Million Euro – damit strebt sie die Marktführerschaft bei der Vermittlung von Kanzleien in Deutschland an. Wenn einer weiß, was selbstständige Steuerberater so umsetzen und verdienen – und ob damit das Potenzial der Kanzlei auch ausgeschöpft wird –, dann ist es Klaus Jost.

das Statistische Bundesamt meldet für 2003 einen Umsatz von 369.000 Euro pro Kanzlei, und seitdem hat sich nicht viel verändert. Rund 70.000 Steuerberater gibt es in Deutschland. Die Zahl der Kanzleien beträgt rund 45.000, zu 75 Prozent sind das einzelne Steuerberater, die restlichen sind Sozietäten oder Steuerberatungsgesellschaften. Oft packt bei den Einzelkanzleien der Ehepartner in der Organisation mit an

*Der Durchschnitts-
umsatz einer
Kanzlei beträgt rund
350.000 Euro.*

oder Mitarbeiter entlasten den Berater, damit er sich um das Wesentliche kümmern kann: um seine Mandanten. Nur etwa ein Drittel der Kanzleien arbeitet mit angestellten Steuerberatern.

Die Daten des Statistischen Bundesamtes ergeben ganz ähnliche Werte: Immerhin über 30.000 Kanzleien hat das Amt erfasst, berücksichtigt werden nur Meldungen mit einem Jahresumsatz von über 17.500 Euro. Das hebt den Durchschnitt etwas an, der demnach bei einem Umsatz von knapp über 400.000 Euro liegt. Die Umsatzrendite liegt nach den amtlichen Berechnungen mit knapp 31 Prozent bei etwas unter 125.000 Euro. Die Erhebung wurde im Jahr 2003 durchgeführt. Interessant ist die Personalstruktur: Rund 32.000 freiberufliche Steuerberater wurden erfasst, die insgesamt 205.000 Angestellte meldeten – also im Schnitt mehr als sechs Angestellte pro Steuerberater. Entsprechend hoch sind die Personalaufwendungen der Kanzleien: Etwa 45 Prozent des Umsatzes in den Praxen werden für Personal ausgegeben, knapp doppelt so viel wie für alle anderen Aufwendungen. Teilzeitstellen wurden dabei nicht heruntergebrochen, so dass eine Berechnung des Durchschnittsverdienstes eines Angestellten nur als untere Grenze für eine Vollzeitstelle herangezogen werden kann: Rechnerisch erhält man einen Schnitt von 28.000 Euro pro Jahr.

Aus diesen Zahlen lässt sich der Umsatz aller Kanzleien auf 13 bis 16 Milliar-

Blick in die Branche: Gewinne und Gehälter

So viel verdienen die Kollegen

Steuerberater verdienen gut – wie die meisten selbstständigen Freiberufler, zu denen immerhin etwa drei Viertel der Steuerberater in Deutschland gehören. Aber auch bei Angestellten liegt der Durchschnittslohn der Branche im oberen Bereich. Wer mehr will, muss Verantwortung übernehmen – ob in eigener Sache oder im Dienste einer der großen Gesellschaften. Und wie steht es um Ihr Einkommen?

AUTOR: TILL MANSMANN
BERATENDER STB: SASCHA KÖNIG
LESEZEIT: 12 MIN.

Der Berater-Berater hat schon viel gesehen, und das Fazit seiner Erfahrung ist glasklar: „Steuerberatung ist nach wie vor eine hochattraktive Branche.“

Eine durchschnittliche Kanzlei setzt nach den Erfahrungen Josts rund 350.000 Euro um, vorsichtig geschätzt,



Tim Böger hat die Firma PersonalMarkt gegründet und bietet mit ihr heute eine umfangreiche Gehaltsdatenbank für Angestellte an.



Klaus Jost hat als Berater bei Kanzlei-Übernahmen tiefen Einblick in die Verdienstmöglichkeiten selbstständiger Steuerberater.



Christoph Spiekermann ist Partner bei Ernst & Young und befasst sich heute viel mit Recruiting und Personalentwicklung.

den Euro hochrechnen. Dazu kommen noch einmal rund 3,5 Milliarden allein von den vier größten Gesellschaften (PWC, KPMG, Ernst & Young, Deloitte), wobei bei diesen Unternehmen die Wirtschaftsprüfung einen wesentlichen Teil des Umsatzes ausmacht. Insgesamt wird immerhin zwischen einem halben und einem ganzen Prozent des deutschen Brutto-Inlandsprodukts in der Steuerberatung umgesetzt: Und dies erwirtschaftet von weniger als einem Promille der Gesamtbevölkerung des Landes. Daraus wird deutlich, dass Steuerberatung trotz des zunehmenden Wettbewerbs nach wie vor ein attraktives Geschäft ist.

Die kritische Größe bei der Berechnung des Verdienstes eines selbstständigen Steuerberaters ist die Umsatzrendite: 30 bis 35 Prozent sollte sie schon betragen, meint Jost, gute Kanzleien bringen es sogar auf 40 Prozent – die vom Statistischen Bundesamt ermittelten 31 % weisen also darauf hin, dass viele Kanzleien hier die unternehmerischen Ziele verfehlen. In einer Einzelkanzlei kann der Steuerberater jedoch bis zu 600.000 Euro Umsatz machen, schätzt Jost. Bei einer ordentlichen Umsatzrendite von 35 % schafft er also rund 210.000 Euro Verdienst, bei 40 % immerhin 240.000 Euro. Der Durchschnitt liegt natürlich tiefer – bei rund 350.000 Euro Umsatz und

einer Rendite von 35 % aber immerhin noch über 120.000 Euro.

Genaugenommen muss man den Gewinn der Kanzlei vom Unternehmerlohn entkoppeln – rechnet man solide mit einem angemessenen „Gehalt“ von 80.000 Euro als kalkulatorischen Unternehmerlohn, bleiben also noch über 40.000 Euro betriebswirtschaftliches Ergebnis – das liegt in dieser Durchschnittsbetrachtung also deutlich über 10 Prozent. Erfolgreiche Steuerberater können hier aber auch über 25 Prozent erreichen, in Einzelfällen sogar deutlich mehr.

In der Steuerberatung wird ein halbes bis ein ganzes Prozent des Brutto-Inlandsprodukts von einem knappen Promille der Bevölkerung erwirtschaftet.

Aber damit ist das Potenzial einer Kanzlei noch nicht ausgereizt. Wenn ein Steuerberater konsequent unternehmerisch denkt, wird er auch den Umsatz und das Kanzleiergebnis weiter steigern wollen. Die Aufnahme eines geeigneten Partners ist dafür am besten geeignet. Natürlich kann eine Kanzlei auch Steuerberater anstellen – meist ist deren Beitrag zur Rendite aber weitaus nicht so gut wie die eines unternehmerisch eingebundenen Partners. Außerdem will jede Kanzlei ▶

- ▶ ja besonders gute Leute einstellen. Das geht aber oft nur eine Zeit lang gut, weil bei leistungsfähigen und -willigen Mitarbeitern permanent die Gefahr besteht, dass sie sich selbstständig machen. Dann geht ihr Know-

fe verteilt werden. Aber insgesamt bringt das dem alten Kanzleihaber auch Vorteile: Nicht nur seine Freizeit nimmt zu, sondern auch der Wert seiner Kanzlei – im Sinne einer gut geplanten Altersversorgung. Ältere Steuerberater sichern über die Aufnahme eines jüngeren Partners auch schon die Weiterexistenz der Kanzlei und bereiten die Übergabe vor. Fragen nach Umsatzerweiterung, Kanzleizukunft, Gewinn und Altersabsicherung greifen hier also eng ineinander.

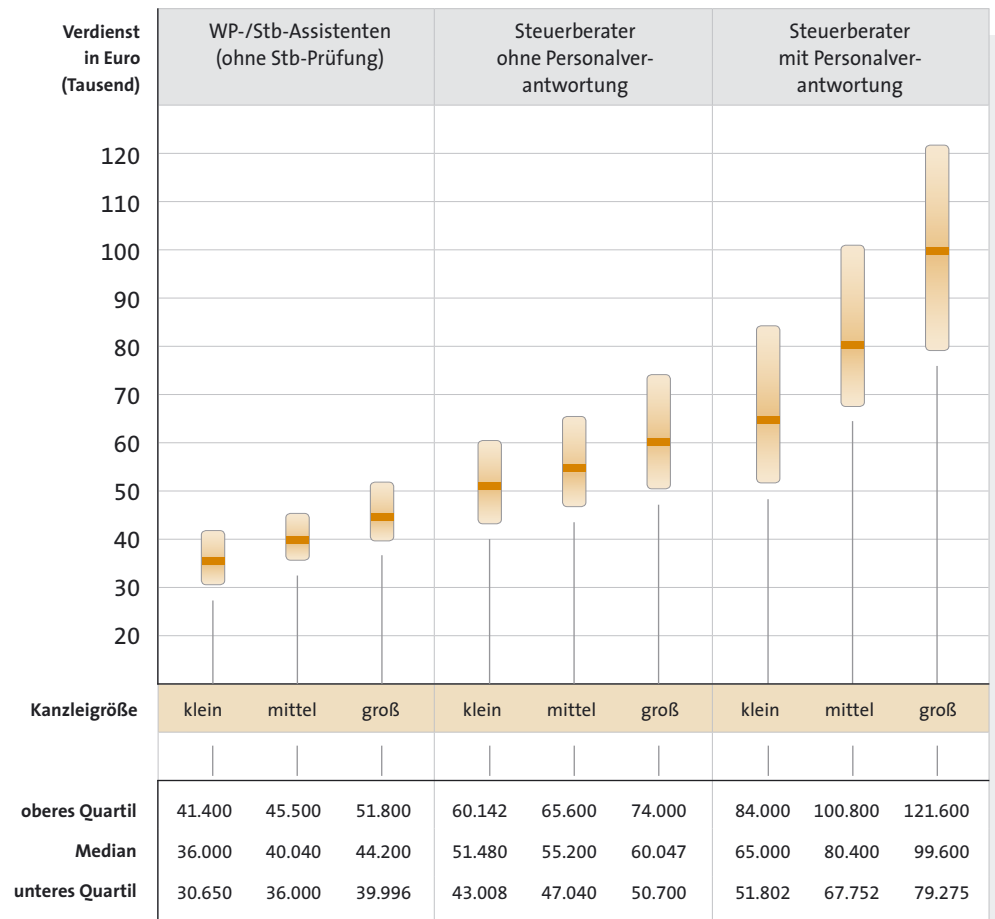
Ob Buxtehude oder Berlin: Unter dem Strich spielen regionale Unterschiede kaum eine Rolle.

how wieder verloren, von der drohenden Mitnahme von Mandaten ganz abgesehen.

Da ist die Aufnahme eines Partners oft geeigneter. Das heißt zwar, dass die Rendite in Folge der Partnerschaft erst einmal sinkt – denn der neue Partner muss eingearbeitet und der Gewinn muss fortan auf mehrere Köp-

Klar ist, dass ein selbstständig, unternehmerisch tätiger Steuerberater zwar gut verdient, dafür aber auch seinen Preis zahlt: Um die durchschnittlichen 120.000 Euro zu erzielen, muss er auch überdurchschnittlich lange arbeiten. Eine 60-Stunden-Woche ist keine Seltenheit, und das obere Ende der Belastungsskala liegt noch höher.

Faktor Kanzleigröße: Das verdienen Angestellte in der Branche



Angaben in Euro, Quelle: PersonalMarkt

Kanzleigröße: klein – bis 100 Mitarbeiter, mittel – 101 bis 1.000 Mitarbeiter, groß – über 1.000 Mitarbeiter

Ob Buxtehude oder Berlin: Regionale Unterschiede spielen zwar im Arbeitsalltag eine Rolle, kaum aber unter dem Strich. Die erhöhten Honorare in Ballungszentren gegenüber strukturschwächeren ländlichen Gebieten werden in der Kanzlei durch die erhöhten Kosten wie Miete oder Personal schnell wieder aufgezehrt, der höhere Konkurrenzdruck führt zu einem erhöhten Risiko, attraktive Mandate trotz guter Arbeit auch wieder zu verlieren. Ein eher ländlicher Raum wirkt am ehesten noch dadurch gewinnmindernd, dass die Mandantenstruktur hier bei manchen Kanzleien ungünstig ist: Steuerberater, die viele Gastronomen oder Landwirte beraten, Erlösen aus diesen Mandaten unter dem Strich weniger als aus Aufträgen von Mittelständlern, Freiberuflern, Dienstleistungsunternehmen oder aus Aufträgen des öffentlichen Dienstes. ▶

Anmerkungen zu den Grafiken

Die Werte für Angestellte basieren auf den Daten der Firma PersonalMarkt, die über eine der größten Gehaltsdatenbanken Deutschlands verfügt. Die genannten Zahlen basieren auf statistischen Auswertungen. Sie können dem individuellen Einzelfall daher nicht immer voll gerecht werden. Wer den eigenen Marktwert genau bestimmen lassen möchte, kann unter www.personalmarkt.de eine umfassende und individuelle Gehaltsanalyse erstellen lassen. Die Daten für die Steuerberater basieren auf rund 1.000 qualifizierten Datensätzen.

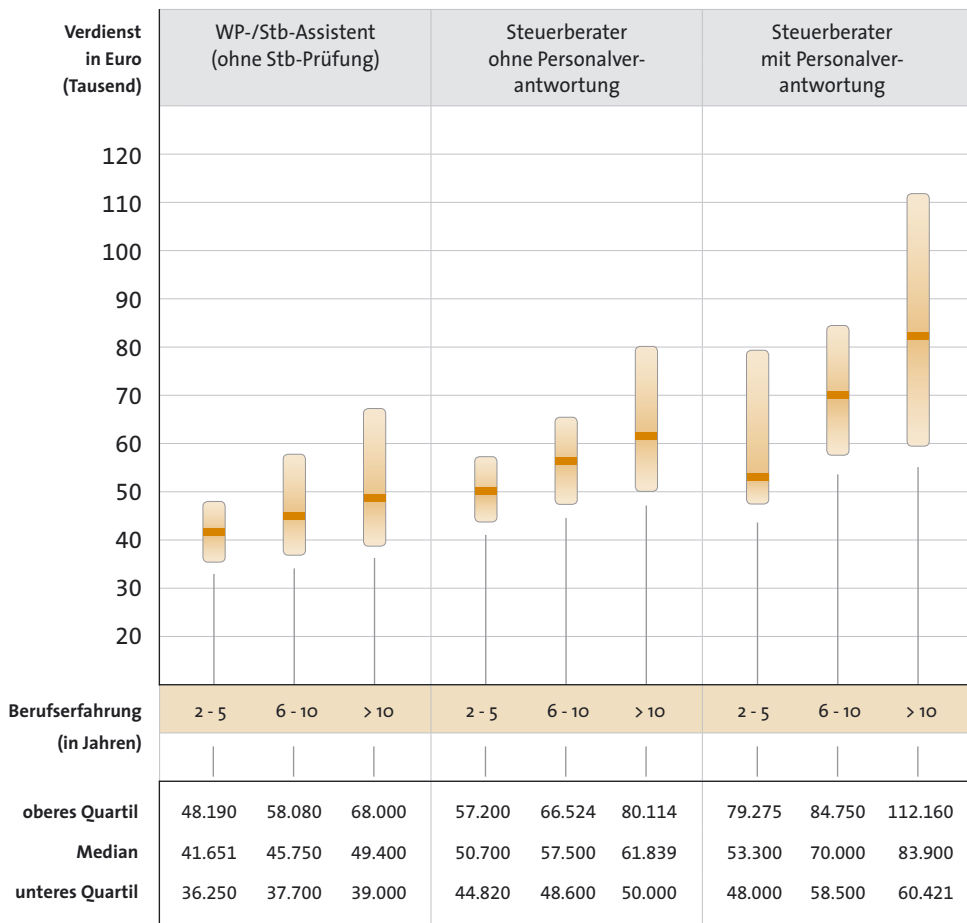
Die dunkelorange Balken bezeichnen nicht die Mittelwerte, sondern die Mediane – genau die Hälfte der Datensätze liegt unterhalb, die andere Hälfte oberhalb dieses Werts. Diese statistische Zahl ist aussagekräftiger als der mathematische Mittelwert, weil sie „Ausreißer“ nach oben

oder unten wegfiltert. Die hellorange Balken sind zwischen dem oberen und unteren Quartil gezogen: Im markierten Bereich liegt also genau die Hälfte aller Datensätze, darüber und darunter jeweils noch ein Viertel der Befragten. Die Lage der dunkelorange Markierung im hellorange Feld lässt Rückschlüsse auf die Verteilung zu: So liegen zum Beispiel sehr viele Steuerberater mit Personalverantwortung in kleinen Kanzleien in ihrem Gehalt nur leicht unterhalb des Medians, oberhalb dagegen ist die Streuung stärker.

Die Werte für selbstständige Steuerberater beziehen sich auf die Umsatzrendite in Kanzleien und haben aktuelle Schätzungen von Klaus Jost und Daten des Statistischen Bundesamts in Wiesbaden zur Grundlage. Die Erhebung des Statistischen Bundesamtes basiert auf Stichproben im Rahmen einer Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich aus dem Jahr 2003.

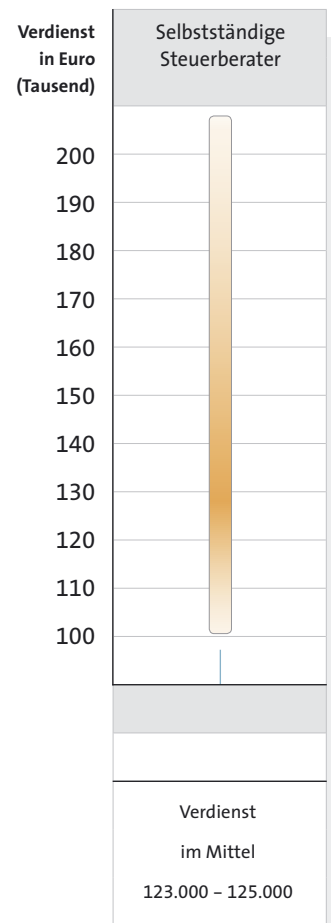
Faktor Berufserfahrung:

Das verdienen Angestellte in der Branche



Angaben in Euro, Quelle: PersonalMarkt, Statistisches Bundesamt und Klaus Jost

Das verdienen Selbstständige



- Gewinnunterschiede treten nach der Erfahrung Josts auch durch Unterschiede auf der Ausgabenseite der Kanzlei auf – zu hohe Kosten für Personal oder Miete können den Gewinn des Steuerberaters empfindlich schmälern. Ein sauberes Controlling ist damit einer der effektivsten Gewinnbringer: „Aus einer normalen Kanzlei kann ein Steuerberater durch konsequentes Kostenmanagement und gute Orga-

Wer seine Kosten im Griff hat, kann bis zu 10 Prozent mehr Gewinn rausholen.

nisation durchaus 10 Prozent mehr herausholen“, schätzt Jost. Ein paar Kalkulationen mit spitzem Bleistift und die konsequente Umsetzung der Ergebnisse können so in vielen Fällen mindestens 1.000 Euro monatlich für den Unternehmer bringen.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts entrichten selbstständige Steuerberater ihre Einkommensteuer im Schnitt auf etwa 75.000 Euro. Der Unterschied zwischen Kanzleigewinn und Einkommen ist also beträchtlich. Aber das ist weniger ein Zeichen dafür, dass Kanzleiberater Jost mit seiner Einschätzung zu hoch liegt als vielmehr dafür, dass die Steuerberater ihren Job auch in eigener Sache gut erledigen.

In den letzten Jahren hat sich die Situation nicht unbedingt verbessert, die

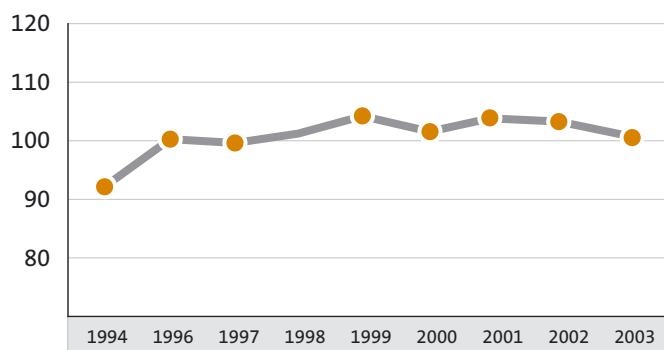
Umsätze der einzelnen Kanzleien sind im Schnitt sogar leicht zurückgegangen. Christian Richter vom Institut für Freie Berufe in Nürnberg begründet das so: „Aufgrund der wachsenden Anbieterzahl bei einem weitgehend stabilen bis leicht steigenden Potenzial an gewerblichen Mandanten, wobei sich deren Struktur zugunsten der Kleinst-Unternehmen verändert, nimmt die Intensität des Wettbewerbs in der Steuerberatungsbranche zu.“ Bedeutend ist auch die hohe Zahl von Insolvenzen – Steuerberater sind zwar selbst kaum davon betroffen, aber jede Unternehmens-Insolvenz in der freien Wirtschaft ist auch ein Mandant für die Branche weniger. Und mit rund 37.000 Insolvenzen 2005 liegt die Anzahl der Unternehmenspleiten weiterhin auf hohem Niveau.

Aber selbst unter diesen Bedingungen liegen selbstständige Steuerberater noch deutlich über dem, was ein durchschnittlicher Angestellter der Branche verdient: „Wer als angestellter Steuerberater auf die Gehaltsebene erfolgreicher Freiberufler oder Kanzleipartner kommen will, sollte zu einer der ‚Top Vier‘ gehen. Auch Spezialisierung zahlt sich aus – im Bereich Mergers and Acquisitions zum Beispiel wird exzellent bezahlt“, sagt Tim Böger, Gründer und Geschäftsführer der Firma PersonalMarkt, Hamburg, die aus Fragebögen statistisch das Gehaltsniveau für verschiedenste Branchen ermittelt. Auch rund 1.000 Profile von Steuerberatern sind im Datenbestand – genug, um aussagekräftige Auswertungen zu erstellen. Danach verdient ein durchschnittlicher Steuerberater ohne Personalverantwortung in einer Anstellung je nach Kanzleigröße und Dienstalder zwischen 50.000 und 60.000 Euro jährlich – und das schon seit Jahren: „Steuerberater ohne Personalverantwortung liegen heute etwa auf dem Gehaltsniveau des Jahres 2000“, so Böger, „bei den Führungskräften ist das Durchschnittsgehalt dagegen in den letzten fünf Jahren von etwa 74.000 Euro auf etwa 81.000 Euro angewachsen.“ Böger beurteilt die Aussichten von Steuerberatern auf dem Arbeitsmarkt als nach wie vor gut, vor allem in leitenden Positionen: „Führungskräfte müssen in dieser Branche zwar mit einer hohen

Wieder auf dem Stand von 1996

Die offizielle Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamts zeigt, dass die durchschnittlichen Kanzleiumsätze wieder leicht sinken.

Index: 1996 = 100



Quelle: Statistisches Bundesamt

Arbeitsbelastung rechnen, aber dafür gibt es dann auch ein hohes Gehaltsniveau und sehr gute Entwicklungsaussichten. Wer dagegen nicht bereit ist, Verantwortung zu übernehmen und sich entsprechend zu qualifizieren, der kann auch künftig keine Steigerungen erwarten.“

Eine Ebene tiefer ist es noch deutlich weniger: Das übliche Gehalt für Steuerfachangestellte, Steuerfachwirte oder Steuerfachgehilfen liegt in einer normalen Kanzlei zwischen 22 und 32.000 Euro jährlich – mit Schwerpunkt im unteren Bereich dieser Spanne, insbesondere bei Kanzleien mit nur wenigen Mitarbeitern. Davon gibt es aber

„Angestellte Steuerberater ohne Personalverantwortung liegen heute etwa auf dem Gehaltsniveau des Jahres 2000.“

Abweichungen, so ist die Berufserfahrung bedeutend: Bei Berufsanfängern liegt der Verdienst meist zwischen 21 und 29.000 Euro, bei einer Berufserfahrung von 6 bis 10 Jahren steigt dieser Wert auf 25 bis 34.000 Euro, bei über 10-jähriger Berufserfahrung auf 27 bis 39.000 Euro. Angegeben ist hier jeweils die Brutto-Einkommensspanne, in der die Hälfte der Befragten liegen, die Daten wurden von der Firma PersonalMarkt erhoben (s. auch die Anmerkungen zu den Grafiken).

Die hohe Arbeitsbelastung, die in Steuerberatungs-Kanzleien herrscht, hat auch für die Arbeitsplatzsicherheit und die Arbeitsbedingungen von Steuerfachangestellten, Steuerfachwirten und Steuerfachgehilfen Konsequenzen: Die Ende 2005 erhobene Konjunkturumfrage für den Dienstleistungssektor des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim hat ergeben, dass in der Branche Steuerberatung/Wirtschaftsprüfung zwar unterdurchschnittlich häufig befristete Arbeitsverhältnisse eingesetzt werden, dafür werden Belastungsspitzen aber auch besonders häufig mit Überstunden abgedeckt. Saisonale Faktoren sind hier im Vergleich zu anderen Dienstleistungsbranchen besonders ausgeprägt, stellt das Institut fest.

Im letzten Jahr ist die Zahl der Angestellten gewachsen, es gab deutlich mehr Einstellungen: Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit in Wiesbaden ist die Zahl der sozialversicherungspflichtig angestellten Beschäftigten in der Branche von 2004 auf 2005 um immerhin drei Prozent gestiegen, wobei auch die Daten anderer Bereiche der Unternehmensberatung mit erfasst wurden.

Ob Selbstständige oder Angestellte – bei ambitionierten Steuerberatern muss die Entscheidung früh fallen. Wer sich einmal entschieden hat, sein Berufsleben selbstständig und unternehmerisch zu gestalten,

kann diese Entscheidung später nur schwer korrigieren. Die „Big Four“ stellen ihren Nachwuchs lieber direkt von der Universität ein: „Freiberufler sind eher Generalisten, wir haben aber vor allem Bedarf an Spezialisten. Daher sind Quereinsteiger aus der Freiberuflichkeit bei uns die absolute Ausnahme“, sagt Christoph Spiekermann, selbst Steuerberater und seit 12 Jahren Partner bei Ernst & Young in Dortmund und dort auch mit Aufgaben von Rekrutierung und Personalbindung befasst. Steuerberater, die sich für eine große Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft entscheiden und es auf diesem Weg schließlich zum Partner bringen, gehören dann allerdings auch in der Branche zu den Besserverdienenden, auch im Vergleich zu Selbstständigen: „Da brauchen wir keinen Vergleich zu scheuen – das Gehalt eines Partners bei uns dürfte gut über deren Durchschnitt liegen“, so Spiekermann. Ein Selbstständiger, der den Umsatz seiner Kanzlei ausbaut und auf eine gute Rendite achtet, schafft es aber auch, einige zehntausend Euro Abstand zwischen sich und den Durchschnitt zu bringen und dürfte damit in ähnlichen Gehaltsregionen liegen. Und auch der Wert der Kanzlei, der über die Jahre wächst, sollte in den Vergleich einbezogen werden. ■

Auch in der Krise:

Steuerberater haben weniger Grund zur Klage

Die meisten freien Berufe sehen sich in der Krise: Ärzte, Anwälte, Architekten und Ingenieure bewerten ihre eigene Wirtschaftslage nach dem Schulnoten-System als „ausreichend“ oder gar „mangelhaft“, wie der Bundesverband der Freien Berufe (BFB) durch Befragung seiner Mitglieder vor kurzem ermittelt hat. Die Auswertung der Winter-Konjunkturumfrage des BFB zeigte, dass daraus auch ein Ausbildungsproblem erwächst: Die Zahl der Verträge im laufenden Ausbildungsjahr ging im Vergleich zum Vorjahr um 6,3 Prozent zurück. Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bilden neben Übersetzern und Dolmetschern jedoch die Ausnahme: In diesen Berufen ist die Selbsteinschätzung für die wirtschaftliche Zukunft im Durchschnitt immerhin „befriedigend“.

Das Steuerberater weniger Grund zur Klage haben als andere Freiberufler, kommt nicht von ungefähr, wie die Insolvenz-Zahlen zeigen: Das Statistische Bundesamt in Wiesbaden erfasste von Januar bis Oktober des vergangenen Jahres 49 Insolvenzfälle von Steuerberatern bundesweit. 2004 waren es im gleichen Zeitraum noch 72.