

ENTWICKLUNG DES BERUFSSTANDS

Unterschiede zwischen Einzelkanzleien und Sozietäten/StB-Gesellschaften

von StB Jürgen Derlath, Münster

| Neben den jährlichen Berufsstatistiken gibt die BStBK in dreijährigem Turnus mit den STAX ein interessantes Zahlenwerk heraus, das 2018 auch um zwei Sondererhebungen ergänzt wurde, eine zum Stand der Digitalisierung in den Kanzleien und eine zu Kanzleien als attraktive Arbeitgeber. Dabei wird eines deutlich: Einzelkanzleien und Sozietäten/StB-Gesellschaften haben unterschiedliche Voraussetzungen im Markt. |

Was ist das STAX?

Mit dem statistischen Berichtssystem für Steuerberater (STAX) möchte die BStBK alle drei Jahre (bislang 2012, 2015, 2018) „einen umfassenden Überblick über den Berufsstand des Steuerberaters“ bieten. In jedem Erhebungsjahr wird eine repräsentative Stichprobe auf Ebene der Regionalkammern ermittelt und angeschrieben. Während die Rückläuferquote 2012 und 2015 noch erfreulich hoch war, lag sie bei der Erhebung für 2018 nur bei 24 %. Das ist sehr bedauerlich, ist doch das STAX ein wichtiges Instrument, um Erkenntnisse für unseren Berufsstand zu gewinnen und umzusetzen.

■ Tab. 1: Stichprobenbeschreibung

	STAX 2012	STAX 2015	STAX 2018
angeschrieben	12.383	13.253	17.353
Rückläufer	5.027	5.509	4.193
Rückläuferquote (%)	40,6	41,6	24,2
beauftragtes Institut	IFB, Nürnberg	IFB, Nürnberg	IfM, Bonn
Quelle: BStBK, Ausgewählte Ergebnisse			

Bei der Interpretation der hier vorgestellten Ergebnisse ist es wichtig, sich eine methodische Besonderheit dieser Untersuchungen vor Augen zu halten. Es handelt sich nicht um eine Längsschnittstudie, bei der dieselben Merkmale bei demselben Personenkreis mit zeitlichem Abstand immer wieder abgefragt werden. Vielmehr handelt es sich um drei Querschnittsstudien. Selbst wenn immer dieselben Kanzleien/Gesellschaften angeschrieben worden sein sollten, so kann sich die Zusammensetzung der Rückläufer von Erhebung zu Erhebung deutlich unterscheiden. Für die Interpretation der Ergebnisse bedeutet das, dass sich auf die Entwicklung einer Kennzahl wie z. B. des Umsatzes nicht nur Trendfaktoren auswirken, sondern auch die in jedem Zeitpunkt der Erhebung andere Zusammensetzung der Rückläufer (Konfundierung). Diese Zusammensetzung kann – muss aber nicht – den Einfluss der Trendfaktoren schlimmstenfalls komplett überlagern, sodass Sprünge in der Entwicklung einer Kennzahl erkennbar sind, die aber keinen Trend abbilden, oder es wird Stagnation beobachtet, obwohl sich in der Grundgesamtheit eine Entwicklung vollzieht.

Warum so wenige Rückläufer in 2018?

Das Studiendesign hat Auswirkungen auf die Interpretation

■ Konsequenz

Streng genommen darf man also nicht sagen, dass der durchschnittliche Umsatz der Einzelkanzleien von 304 TEUR (2012) auf 332 TEUR (2018) gestiegen ist (Tab. 2), sondern man muss sagen, dass der durchschnittliche Umsatz in der Stichprobe 2012 bei 304 TEUR lag und in der Stichprobe 2018 bei 332 TEUR. Das ist schon ein Unterschied! Dennoch wird der Umsatz gestiegen sein, weil der Markt für diese Dienstleistung in demselben Zeitraum gestiegen ist.

Ein alternativer Weg wird bei den Ärzten besprochen. Mit dem Zi-Praxis-Panel untersucht das Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung (Zi) die Kosten- und Versorgungsstrukturen in den Praxen niedergelassener Ärzte und Psychotherapeuten. Durch das Panel sind die im Übrigen jährlich erhobenen Werte von Jahr zu Jahr vergleichbar.

Es ginge auch anders

Wirtschaftliche Eckwerte

Nach diesen Vorbemerkungen – wie sehen nun die wirtschaftlichen Eckwerte von Einzelkanzleien und Sozietäten bzw. StB-Gesellschaften aus?

■ Tab. 2: Wichtige Kennzahlen – Einzelkanzleien

	STAX 2012	STAX 2015	STAX 2018	Durchschnitt
Umsatz (TEUR)	304	329	332	322
Kosten (TEUR)	204	212	225	214
Kosten (in % vom Umsatz)*	67 %	64 %	68 %	66 %
Überschuss (TEUR)	100	117	107	108
Umsatzrendite (in %)*	33 %	36 %	32 %	34 %
Ø Anzahl Mitarbeiter	4,8	4,7	3,8	4,4
*) Wert in der veröffentlichten Auswertung nicht angegeben, sondern aus den Angaben selbst berechnet Quelle: BStBK 2019, Ausgewählte Ergebnisse				

■ Tab. 3: Wichtige Kennzahlen – Sozietäten/StB-Gesellschaften

	STAX 2012	STAX 2015	STAX 2018	Durchschnitt
Umsatz (TEUR)	979	1.367	1.387	1.244
Kosten (TEUR)	730	1.109	1.094	978
Kosten (in % vom Umsatz)*	75 %	81 %	79 %	79 %
Überschuss (TEUR)	249	285	293	267
Umsatzrendite (in %)*	25 %	21 %	21 %	21 %
Ø Anzahl Mitarbeiter	22,9	19,9	22,6	21,8
*) Wert in der veröffentlichten Auswertung nicht angegeben, sondern aus den Angaben selbst berechnet Quelle: BStBK 2019, Ausgewählte Ergebnisse				

Beachten Sie | Dass es problematisch sein kann, die Werte im Sinne einer Längsschnittstudie als Entwicklung zu interpretieren, zeigt z. B. der Zuwachs bei den Umsätzen. Die Sozietäten und Gesellschaften hätten demnach bei den Umsätzen von 2012 auf 2015 um satte 40 % zugelegt. Dieser „Zuwachs“ wird vermutlich besser durch die unterschiedliche Zusammensetzung der

Starke Schwankungen bei den Werten der Gesellschaften

Rückläufer erklärt, auch wenn Gesellschaften neben dem organischen (=stetigen) Wachstum zusätzlich durch Zukäufe (=sprunghaft) wachsen können. Vergleichbares gilt für die Kosten und für die Mitarbeiterzahl.

Vergleicht man nun die Durchschnitte der drei Stichproben, so fällt Folgendes auf: Die aus den Rückläufern der drei Stichproben typisierte inhabergeführte **Einzelkanzlei** macht mit rund vier Mitarbeitern 214 TEUR Umsatz im Jahr. Davon gehen 2/3 in die Kosten und 1/3 in den Überschuss. Die aus den Rückläufern der drei Stichproben typisierte **Sozietät/StB-Gesellschaft** macht mit 22 Mitarbeiter rund 1.244 TEUR Umsatz im Jahr. Davon gehen 4/5 in die Kosten und 1/5 in den Überschuss. Es scheint so, als würden Sozietäten/StB-Gesellschaften kostenintensiver arbeiten als Einzelkanzleien. Allerdings erwirtschaften sie auch einen Überschuss, der zweieinhalb mal so hoch ist.

Steuerberatende versus vereinbare Tätigkeiten

Schaut man auf die Herkunft der Umsätze und Erlöse, so zeigt sich ganz klar, dass in allen drei Erhebungen steuerberatende Tätigkeiten die einzig nennenswerte Einnahmequelle von Einzelkanzleien und Gesellschaften sind. Sozietäten und StB-Gesellschaften haben gegenüber Einzelkanzleien dabei offenbar einen Vorsprung, der vermutlich darin liegt, dass mehr Personal für eine konsequentere Spezialisierung da ist.

■ Tab. 4: Zusammensetzung der Umsätze

Steuerberatende Tätigkeiten (%)	STAX 2012	STAX 2015	STAX 2018	Durchschnitt
Einzelkanzleien	97,7	94,6	93,4	95,2
Sozietäten/StB-Ges.	95,6	92,7	89,5	92,6
Vereinbare Tätigkeiten (%)	STAX 2012	STAX 2015	STAX 2018	
Einzelkanzleien	2,3	5,4	6,6	4,8
Sozietäten/StB-Ges.	4,4	7,3	10,5	7,4

Quelle: BStBK 2019, Ausgewählte Ergebnisse

Beachten Sie | Die ebenso spannende Frage, ob es den Kanzleien gelingt, das Geschäftsfeld vereinbare Tätigkeiten auszubauen (und hier ist es vor allem die betriebswirtschaftliche Beratung, die den Hauptanteil ausmacht), kann wegen des Konfundierungsproblems nicht eindeutig beantwortet werden. Vermutlich ist aber insgesamt ein moderater Ausbau des Geschäftsfelds gelungen, weil die Notwendigkeit der Erschließung neuer Geschäftsfelder in den letzten Jahren immer deutlicher geworden ist.

Zusammensetzung der steuerberatenden Tätigkeiten

Auf den ersten Blick fällt auf, dass sich die Durchschnitte von Einzelkanzleien und Sozietäten/StB-Gesellschaften kaum unterscheiden. Es dominieren drei bekannte Schwerpunkte: ESt-Erklärungen, Rechnungswesen inkl. betrieblicher Steuern und Pay-roll-Services. Bemerkenswert schwach ist der Umsatzanteil, der aus Einspruchs- und FG-Verfahren erzielt wird.

Aus den Durchschnitten gebildete Typen

Vereinbare Tätigkeiten nach wie vor vernachlässigbar

Vielleicht ein Trend zu mehr betriebswirtschaftlicher Beratung

Kaum Unterschiede zwischen den Kanzleiformen

■ Tab. 5: Verteilung der Umsätze auf steuerberatende Tätigkeiten

Einzelkanzleien (%)	STAX 2012	STAX 2015	STAX 2018	Durchschnitt
ESt-Erklärungen	16,0	16,9	19,8	17,6
Jahresabschlüsse	28,1	28,2	28,4	28,2
FiBu	28,0	28,4	25,9	27,4
betriebl. St-Erklärungen	11,4	10,9	10,6	11,0
LoBu	9,9	9,8	10,0	9,9
Sonstige Deklarationsberatung	5,3	5,2	3,4	4,6
Vertretung vor FA/FG	1,2	1,6	1,8	1,5
Sozietäten/StB-Gesellschaften (%)	STAX 2012	STAX 2015	STAX 2018	Durchschnitt
ESt-Erklärungen	12,4	12,6	13,1	12,7
Jahresabschlüsse	32,0	29,6	31,2	30,9
FiBu	19,9	25,7	25,2	23,6
betriebl. St-Erklärungen	10,8	11,5	10,9	11,1
LoBu	8,7	11,2	12,1	10,7
Sonstige Deklarationsberatung	13,2	7,2	4,6	8,3
Vertretung vor FA/FG	3,0	2,1	2,6	2,6

Quelle: BStBK 2019, Ausgewählte Ergebnisse

Beachten Sie | Auch hier wäre ich wieder vorsichtig, eine Entwicklung sehen zu wollen. Hat der Anteil der ESt-Erklärungen am Umsatz bei den Einzelkanzleien wirklich gegenüber 2015 um 3% -Punkte zugenommen? Gut wäre das nicht, weil diese Dienstleistung massiv von Do-it-yourself-Online-Dienstleistungen bedroht wird. Bemerkenswert ist auch die Abnahme des FiBu-Anteils, obwohl der Anteil des Jahresabschlusses konstant ist. Buchen wieder mehr Mandanten selbst? Ähnlich rätselhafte Sprünge finden sich auch in den Zahlen bei den Sozietäten/StB-Gesellschaften.

Die Sonderauswertungen

Neben den wiederkehrenden Daten zur wirtschaftlichen Situation wurden in der Befragung 2018 auch zwei Sonderthemen abgefragt: Digitalisierung in der Steuerberatung (Schröder/Nielen) und Attraktive Arbeitgeber in der Steuerberatung (Kay/Nielen). Beide Sonderauswertungen wurden als Beihefter zu DStR Heft 37/2019 publiziert. Ein Grundthema, das in beiden Themenbereichen wiederkehrt: Einzelkanzleien „ticken“ anders als Gesellschaften.

Digitalisierung in der Steuerberatung

Das Thema Digitalisierung ist angekommen. 93 % der Einzelkanzleien und 97 % der Sozietäten/StB-Gesellschaften stimmten der These zu bzw. voll und ganz zu, dass sie sich angesichts digitaler Geschäftsprozesse und E-Government aktiv mit digitaler Informations- und Kommunikationstechnologie auseinandersetzen müssen. Aber bei Weitem nicht alle fühlen sich auch darauf vorbereitet. Dabei fällt auf, dass Einzelkanzleien vor allem beim Vorbereitungsgrad hinter die Gesellschaften zurückfallen.

Zahlen stellen mehr Fragen, als sie beantworten

Digitalisierung, Wettbewerb um Mitarbeiter

Geringerer Vorbereitungsgrad bei Einzelkanzleien

■ Tab. 6: Bedeutung der Digitalisierung

	Einzelkanzleien			Sozietäten/StB-Gesellschaften		
(% der Befragten)	Zustimmung	dazwischen	Ablehnung	Zustimmung	dazwischen	Ablehnung
Aktive Auseinandersetzung mit Digitalisierung und Vorbereitung darauf						
Zustimmung	92,6	6,3	0,8	96,8	2,7	0,5
Vorbereitung	49,0	37,3	13,7	68,5	26,5	5,0
Tätigkeitsspektrum wird sich ändern, künftig weniger Personalbedarf und Vorbereitung darauf						
Zustimmung	50,2	26,7	23,0	54,1	26,4	19,5
Vorbereitung	40,0	42,3	17,7	52,0	38,1	9,9
Zunehmender Wettbewerbsdruck durch Digitalisierung und Vorbereitung darauf						
Zustimmung	43,1	35,8	21,3	48,6	32,8	18,7
Vorbereitung	36,6	44,8	18,7	51,3	36,8	12,0

Quelle: Schröder/Nielen, 2019, Beihefter zu DStR 37/2019

Aber auch in anderen Aspekten der „digital readiness“ unterscheiden sich Einzelkanzleien und Gesellschaften deutlich.

■ Tab. 7: Einige digitale Kennziffern

(% der Befragten)	Einzelkanzlei	Sozietät/StB-Gesellschaft
haben einen Internet-Auftritt	52	88
haben einen Facebook-Auftritt	8	22
durchschnittliche Anzahl genutzter digitaler Anwendungen	4	6
Anteil der Mandanten mit digitalem Belegtausch (%)	15	21

Quelle: Schröder/Nielen, 2019, Beihefter zu DStR 37/2019

Auch in den wahrgenommenen Chancen der Digitalisierung wird ein Unterschied deutlich: Einzelkanzleien gewichten Effizienzgewinne bei der Erbringung des gegenwärtigen Dienstleistungsportfolios höher. Gesellschaften verbinden mit der Digitalisierung auch Ziele wie die Attraktivität als Arbeitgeber zu erhöhen und den Ausbau von (alten und) neuen Geschäftsfeldern.

■ Tab. 8: Wahrgenommene Chancen der Digitalisierung

(% der Befragten)	Einzelkanzlei	Sozietät/StB-Gesellschaft
ortsunabhängiger Datenzugriff	62	80
effizienter Datenaustausch mit Dritten	62	76
effizientere Abwicklung interner Geschäftsprozesse	45	65
bessere Erreichbarkeit durch den Mandanten	37	46
strukturierte Auswertungen von Mandantendaten für zusätzliche Dienstleistungen	33	52
mehr Zeit für Mandanten	32	37

Internetauftritte,
digitale Anwendungen

Sozietäten/
StB-Gesellschaften
haben ein erweitertes
Zielportfolio

Realisierung von Heimarbeit für Mitarbeiter	32	51
Neukundengewinnung	25	45
höhere Attraktivität als Arbeitgeber	21	43
Erschließung neuer Geschäftsfelder	19	36
Ausbau neuer Geschäftsfelder	20	39
Quelle: Schröder/Nielen, 2019, Beihefter zu DStR 37/2019		

Die Herausforderungen werden ebenfalls unterschiedlich wahrgenommen. Sozietäten/StB-Gesellschaften sehen stärker als Einzelkanzleien im IT-Weiterbildungsbedarf eine große Herausforderung und erwarten auch mehr interne Widerstände.

Unterschiede in der Wahrnehmung der Herausforderungen

■ **Tab. 9: Wahrgenommene Herausforderungen der Digitalisierung**

(% der Befragten)	Einzelkanzlei	Sozietät/StB-Gesellschaft
hoher organisatorischer Aufwand	57	64
hoher IT-Weiterbildungsbedarf	37	52
Daten- und IT-Sicherheit	37	41
Kosten übersteigen Nutzen	34	23
interne Widerstände	18	37
Inkompatibilität verschiedener Systeme	19	31
Quelle: Schröder/Nielen, 2019, Beihefter zu DStR 37/2019		

Welche Merkmale hat laut der Autoren eine Kanzlei mit einem hohen Digitalisierungsgrad? Sie wurde vor nicht allzu langer Zeit gegründet und hat junge Inhaber. Sie ist eher eine Gesellschaft und weniger eine Einzelkanzlei. Sie ist tendenziell größer und hat einen höheren Anteil an Unternehmermandaten. Schließlich befindet sie sich eher in einer urbanen Region (höhere Einwohnerzahl) als auf dem Dorf.

Attraktiver Arbeitgeber in der Steuerberatung

Die Situation am Arbeitsmarkt erleben Einzelkanzleien anders als Sozietäten/StB-Gesellschaften. Letztgenannte suchen doppelt so häufig Mitarbeiter wie Einzelkanzleien. Ursachen für die Suche sind Vakanzen durch Fluktuation und die Besetzung neuer Stellen wegen Wachstums. Bei der Besetzung tun sich Einzelkanzleien schwerer als Sozietäten/StB-Gesellschaften. Am schwierigsten ist die Besetzung von Stellen für Steuerfachangestellte. Am problematischsten wird dabei die mangelnde Eignung der Bewerber gesehen, gefolgt vom Umstand, dass sich erst gar keine Bewerber melden und der Tatsache, dass die Bewerber zu hohe Gehaltsforderungen stellen. Spannend sind die Erkenntnisse zu den Faktoren der Zufriedenheit mit dem Arbeitgeber.

Getrennte Erfahrungswelten

■ **Tab. 10: Materielle und immaterielle Faktoren der Arbeitszufriedenheit**

Materielle Faktoren mit positiver Wirkung	Immaterielle Faktoren mit positiver Wirkung	Immaterielle Faktoren mit negativer Wirkung	Materielle und immaterielle Faktoren ohne Wirkung (Auswahl)
<ul style="list-style-type: none"> ■ Anzahl der Urlaubstage ■ Geschäftswagen ■ Überstundenvergütung ■ Digitalisierungsgrad der Kanzlei * 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Home-Office ■ abwechslungsreiche Tätigkeit ■ Einbindung in Kanzlei-Entscheidungsprozesse ■ gute Weiterbildung ■ gute Aufstiegsmöglichkeiten ■ hohe Arbeitsplatzsicherheit* 	<ul style="list-style-type: none"> ■ regelmäßige Überstunden ■ häufige Konflikte mit Vorgesetzten 	<ul style="list-style-type: none"> ■ betriebliche Altersversorgung * ■ Warengutscheine * ■ Essengutscheine ■ Fahrtkostenzuschüsse ■ gleitende Arbeitszeitregelungen ■ Möglichkeit zur Teilzeitarbeit

*] Diese Bedingung verringert die Wahrscheinlichkeit von Stellenbesetzungsproblemen.
Quelle: Kay/Nielen, 2019, Beihefter zu DStR 37/2019

Die Situation am Arbeitsmarkt ist für Einzelkanzleien und für Sozietäten/StB-Gesellschaften sehr verschieden. Zwar zeigen sich angestellte Berufsträger bei Einzelkanzleien zufriedener als in Sozietäten und StB-Gesellschaften und dass, obwohl sie dort mehr verdienen und bessere Konditionen geboten bekommen. Aber insbesondere beim Unterbau tun sich Einzelkanzleien schwer. Kay/Nielen resümieren: „Es drängt sich daher der Schluss auf, dass den Einzelkanzleien aus Sicht möglicher Bewerber ein Makel anhaftet, der nichts mit den objektiven Bedingungen in der Kanzlei zu tun hat. Hier stellt sich die Frage, ob betroffene Einzelkanzleien diesem Vorurteil durch ein offensives Personalmarketing entgegenwirken können.“

Vorläufiges Fazit

Wie jede andere Branche unterliegt auch die Steuerberatung Trends, z. B. der zunehmenden Bedeutung der Berufsausübung im Anstellungsverhältnis oder dem Trend weg von der Einzelkanzlei hin zur StB-Gesellschaft. Hinzu kommen die Auswirkungen der Digitalisierung und der Wandel des Geschäftsmodells Steuerberatung (vgl. Derlath, KP 20, 122). Wie insbesondere die Sonderbefragungen zum STAX 2018 gezeigt haben, stehen Einzelkanzleien und Sozietäten/StB-Gesellschaften dabei vor unterschiedlichen Herausforderungen. Insbesondere (kleinere) Einzelkanzleien scheinen strukturelle Nachteile zu haben (weniger Spezialisierungsmöglichkeiten, weniger vereinbare Tätigkeiten, schlechterer Zugang zum Arbeitsmarkt). Vielleicht liegt hierin ein Grund, warum die Zahl der Einzelkanzleien abnimmt und die Zahl der Gesellschaften zunimmt. Größe verschafft Vorteile. Der größte Vorteil aber liegt meines Erachtens in der Einstellung zu den Chancen der Digitalisierung (Tab. 8). Während Einzelkanzleien sich sehr stark auf Effizienzgewinne in den Abläufen konzentrieren, haben Gesellschaften eine viel weitere Perspektive. Sie beziehen Mitarbeiterbedürfnisse (Homeoffice), Arbeitgeber-Attraktivität, Neukundengewinnung und Geschäftsfeldentwicklung mit ein und sind mit dieser Einstellung breiter aufgestellt.

↘ WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- Wohin tendiert die Steuerberatung? (Derlath, KP 20, 122)
- Der Steuerberater: eine Vermessung (Mansmann, SteuerberaterMagazin 2010)

Arbeitgeber-
attraktivität der
Einzelkanzlei

Eine andere
Einstellung zur
Digitalisierung