

Die Zukunft der Steuerberatung sichern – Den Umbruch durch notwendige Investitionen gestalten

- Die Steuerberatungsbranche bietet eine für Unternehmen und Privatpersonen gleichermaßen bedeutsame Dienstleistung. Sie trägt zu einem funktionierenden Steuersystem bei, wovon auch der Staat profitiert.
- Aufgrund der Demografie droht mittelfristig eine Unterversorgung dieser wichtigen Dienstleistung, insbesondere im ländlichen Raum. Hinzu kommen Herausforderungen wie notwendige Investitionen in neue Technologien oder die Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen.
- Externe Kapitalgeber können diese Prozesse unterstützen, indem sie, anders als bei herkömmlichen Finanzierungen, nicht nur Kapital, sondern auch umfassende Expertise bereitstellen. Ihr Engagement sollte deshalb nicht erschwert werden.

I. Die Bedeutung der Steuerberatungsbranche und deren strukturelle Herausforderungen

Das deutsche Steuersystem ist in den letzten Jahrzehnten stetig komplexer geworden und stellt Unternehmen wie Privatpersonen gleichermaßen vor hohe Anforderungen. Steuerberaterinnen und Steuerberater sind dabei der zentrale Schlüssel, um diese Anforderungen erfolgreich zu bewältigen. Bei weiterer Einschränkung der Beteiligungsmöglichkeiten zeichnet sich jedoch eine Verschärfung der heute schon bestehenden Unterversorgung ab, die vor allem kleine und mittelständische Unternehmen betreffen wird.

Der Erhalt eines flächendeckenden und gut verfügbaren Angebots von Steuerberatungskanzleien stärkt das Vertrauensverhältnis zwischen Bürgern und Staat. Ihre Beratung trägt maßgeblich zu Gesetzestreue und Steuergerechtigkeit bei und ist insbesondere für den Mittelstand von essenzieller Bedeutung. Die Sicherung der Zukunft der Steuerberatungsbranche in der Breite und Tiefe bildet somit eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, die zu einem funktionierenden Gemeinwesen gehört und vergleichbar mit anderen Infrastrukturaufgaben ist.

Heute ist die Steuerberatungsbranche allerdings durch Personalmangel, hohe technische Anforderungen der fortschreitenden Digitalisierung, insbesondere die zunehmende Verbreitung von KI-Anwendungen, steigende Komplexität der Steuergesetzgebung und ein sich veränderndes Berufsbild gekennzeichnet.

Auf diese Herausforderungen müssen Antworten gefunden werden, die die Chancen für die deutsche Steuerberatungsbranche verbessern. Denn andernfalls droht eine Unterversorgung mit dieser wichtigen Dienstleistung. **Investitionen in kleine und mittelständische Kanzleien, verbunden mit der Expertise externer Kapitalgeber, vor allem in Technologie, sind entscheidend, um die Branche für die Zukunft aufzustellen.**

Das Engagement privater Kapitalgeber in freien Berufen hat in der Vergangenheit kontroverse Debatten ausgelöst, insbesondere in Branchen wie der Gesundheitsversorgung. Im Vergleich zu solchen Branchen agieren die Steuerberater aber in einem ausschließlich betriebswirtschaftlich definierten Feld, in dem darüber hinaus international agierende Gesellschaften zunehmend aktiv sind. Die mittelständisch geprägten

Steuerberatungskanzleien werden in diesem Umfeld nur überleben können, wenn sie ihre derzeitigen Herausforderungen meistern und dafür Zugang zu Kapital und Expertise erhalten.

II. Demografie als größte Herausforderung

Aufgrund des demografischen Wandels stehen immer mehr Kanzleien vor der Herausforderung, ihre Nachfolge zu regeln. Denn bereits im Jahr 2022 waren 30 Prozent der zugelassenen Steuerberater über 60 Jahre alt.¹ Insbesondere für den ländlichen Raum gilt, dass vielerorts keine Nachfolger für bestehende Kanzleien gefunden werden.

Für die Nachfolge von Kanzleien gibt es drei Möglichkeiten: Die Übergabe an einen internen Nachfolger, die Suche nach einem externen Nachfolger oder die Aufgabe der Kanzlei, wenn kein Nachfolger gefunden werden kann. Bei einer Aufgabe der Kanzlei müssen deren Mandate von einem ohnehin schon unterversorgten Markt aufgefangen werden. Bei der Übergabe von Kanzleien muss deren Finanzierung geregelt werden. Die Suche nach Nachfolgern erfolgt außerdem in einem Marktumfeld, in dem immer mehr Steuerberater angestellt sind.²

Dadurch ist die Selbstständigkeit unter Steuerberatern rückläufig.³ Das kann ein Indikator für die abnehmende Bereitschaft unter den Steuerberatern sein, die Risiken und Verpflichtungen einer Selbstständigkeit einzugehen. Gleichzeitig steigt der Beratungsbedarf durch die zunehmende Komplexität der Steuergesetze.

Um strukturelle Probleme in der Branche zu verhindern, sind Kanzleimodelle nötig, die den Schritt in die Selbstständigkeit attraktiv machen. Kanzlei-Verbünde, die Zentralfunktionen wie Verwaltung oder IT bündeln, können eine zukunftsweisende Alternative zu Einzelkanzleien darstellen, die seinem solchen Verbund nicht angehören. Denn sie können sowohl die Mandantenversorgung sichern als auch Steuerberatern neue Wege in die Selbstständigkeit eröffnen.

Gleichzeitig droht auch bei Fachgehilfen und anderen qualifizierten Fachkräften eine Versorgungslücke, und Umfragen zeigen, dass es Gesellschaften deutlich besser gelingt, neue Fachkräfte zu gewinnen als Einzelkanzleien.⁴ Aufgrund ihrer Größe haben sie auch eher die Möglichkeit, in die Ausbildung neuer Fachkräfte zu investieren.

III. Digitalisierung als Herausforderung und Motor des Wandels

Die fortschreitende Digitalisierung ermöglicht es, Arbeitsprozesse zu automatisieren, Standardaufgaben zu bündeln und Fehler zu reduzieren. Davon profitieren sowohl Mandanten als auch Steuerberater. Mandanten erhalten durch digitalisierte Prozesse schnelle und einwandfreie Dienstleistungen. Steuerberater gewinnen Freiräume für individuelle Beratung und können sich auf wertschöpfende, gestaltende Tätigkeiten konzentrieren.

Die Umsetzung der Digitalisierung in Kanzleien ist dabei in der Regel weniger ein technisches Problem als eine organisatorische Herausforderung. **Für Einzelkanzleien stellen die Kosten,**

¹ „Ursachen des Fachkräftemangels in der Steuerberatung“, IWW, 17.01.2024

² „Wohin tendiert die Steuerberatung?“, IWW, 15.06.2020

³ „Berufsstatistik 2024“, Bundessteuerberaterkammer

⁴ „Sonderauswertung zu Digitalisierung und Fachkräftemangel in der Steuerberaterbranche 2024“, Bundessteuerberaterkammer

die Finanzierung sowie die fehlende Zeit sich mit dem Thema auseinanderzusetzen eine große Hürde für die weitere Digitalisierung dar.⁵

Insbesondere in Kanzlei-Verbünden lassen sich Best Practices leichter teilen, standardisieren und umsetzen. Überwiegend prozessuale Tätigkeiten können automatisiert werden, sodass mehr Zeit für den Kern der Steuerberatung bleibt – die **persönliche Betreuung der Mandanten**. Auch die detaillierteren Rechtsvorschriften machen die Automatisierung der Prozesse erforderlich. Die durch die Digitalisierung gesteigerte Effizienz kann zudem zu weniger starken Gebührenerhöhungen führen, da Kostenvorteile an Mandanten weitergegeben werden.

Herkömmliche IT-Dienstleister in diesem Feld, können die notwendige strukturelle Beratung und Begleitung der Kanzleien in der Fläche nicht leisten, insbesondere da sie kein Transformationsmanagement übernehmen können. Kanzlei-Verbünde haben allerdings ab einer kritischen Größe die Möglichkeit, die erforderlichen digitalen Lösungen für die Automatisierung der Prozesse selbst zu entwickeln. Diese Lösungen können auch anderen Kanzleien zur Verfügung gestellt werden, was zu einer größeren Standardisierung der Branche und weiteren Effizienzgewinnen führen würde.

Im Verbund haben Steuerberater Zugang zu einem Netzwerk von breitgefächertem Fachwissen und gleichzeitig die Möglichkeit, sich stärker zu spezialisieren. In einem zunehmend komplexen Steuersystem ist dies für Mandanten aller Größenordnungen, von Privatpersonen über KMUs bis hin zu größeren Unternehmen, ein entscheidender Mehrwert. Außerdem ist es eine Antwort auf international tätige Kanzleien, die Digitalisierung quersubventionieren können.

IV. Neue Finanzierungsmodelle können die Steuerberatung sichern

Die Übernahme und Nachfolge von Kanzleien durch Steuerberater sowie die Investitionen erfolgen traditionell über Bankkredite. Oft liegt der Kaufpreis für eine Kanzlei aber bei etwa einem Jahresumsatz. Nach dem Abzug von Kosten, Steuern und Zinsen entspricht dies circa sieben bis zehn Jahren Nettoverdienst der Kanzlei – bei vollumfänglicher persönlicher Haftung und wirtschaftlichen Risiko.

Wenn eine Nachfolgefiananzierung scheitert, droht die Schließung der Kanzlei. Mit den negativen Folgen für die bisherigen Mandanten und die regionale Wirtschaft. Denn diese verliert sowohl einen wichtigen Dienstleister und gleichzeitig einen Arbeitgeber für qualifizierte Fachkräfte.

Vor diesem Hintergrund bietet die Einbindung von externem Kapital, privaten Kapitalgebern oder über den Kapitalmarkt, eine attraktive Alternative: Risiken können geteilt und innovative Geschäftsmodelle gefördert werden. Private Investoren bringen neben Kapital Expertise aus anderen Sektoren und Jurisdiktionen mit, die dabei helfen, Geschäftsmodelle zukunftsfest aufzustellen.

Das ist der größte Vorteil externer Kapitalgeber im Vergleich zu den herkömmlichen Finanzierungsmodellen der Branche. Die Steuerberater erhalten neben dem Kapital für notwendige Investitionen einen Partner, der sie bei der Bewältigung der Zukunftsaufgaben, insbesondere in Zentralfunktionen, unterstützt und dabei auf einen breiten Erfahrungsschatz

⁵ [Sonderauswertung zu Digitalisierung und Fachkräftemangel in der Steuerberaterbranche 2024](#), Bundessteuerberaterkammer

zurückgreifen kann. Erfahrungen aus anderen Jurisdiktionen können gerade im Wettbewerb mit Kanzleien helfen, die aus dem Ausland auf den deutschen Markt drängen.

Die pauschale Annahme, dass jede Beteiligung von externen Kapitalgebern, unabhängig von Umfang und Ausgestaltung der Beteiligung, zwangsläufig mit einer Bedrohung für die Unabhängigkeit und Integrität der Berufsausübung einhergeht, ist nicht haltbar. Das geltende Berufsrecht, insbesondere der Berufsträgervorbehalt, und die Vorgaben zur Geschäftsführung und Weisungsfreiheit gewährleisten eine umfassende Absicherung der berufsrechtlichen Unabhängigkeit. Ein Einfluss externer Kapitalgeber auf die steuerberatende Tätigkeit ist bereits bei den aktuellen Regelungen ausgeschlossen. Dasselbe gilt für die derzeit mögliche mittelbare und beschränkte Beteiligung von EU-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Zudem verkennt die Kritik am vermeintlichen Renditefokus externer Kapitalgeber, dass auch inhabergeführte Einzelkanzleien nicht unentgeltlich arbeiten, sondern innerhalb der Gebührenordnung betriebswirtschaftlich agieren.

Die anteilige Inhaberschaft einer Kanzlei garantiert vielmehr eine hohe individuelle räumliche und persönliche Nähe zu den betreuenden Unternehmen und Menschen in der jeweiligen Region. Darüber hinaus können Verbünde neue Geschäftsfelder besser erschließen und zusätzlich in die Ausbildung qualifizierter Fachkräfte investieren.

V. Gemeinsamer Binnenmarkt statt Sonderweg

Ein erhöhter Wettbewerb durch neue oder konsolidierte Marktteilnehmer und innovative Geschäftsmodelle führt zu einer besseren Leistungserbringung für Mandanten. Der Blick ins Ausland verdeutlicht, dass einerseits die Unterstützung externer Kapitalgeber als adäquate Antwort auf die gegenwärtigen Herausforderungen der Branche und andererseits der Schutz der Unabhängigkeit und Integrität der Steuerberatung möglich ist. **Die meisten europäischen Länder kennen keine so strikte Beschränkung für externes Kapital wie Deutschland⁶ und können so die Vorteile erreichen, die auch Deutschland benötigt:** Eine zukunftsfähige Steuerberatungsbranche, die den Wettbewerb durch innovative Lösungen bei der Umsetzung von Digitalisierungsstrategien und beim erfolgreichen Umgang mit den demographischen Herausforderungen bestehen kann.

Im Sinne eines funktionierenden europäischen Binnenmarktes, der wirtschaftliche Potenziale hebt, ist ein nationaler Sonderweg, wie ihn Deutschland mit der Beschränkung externer Kapitalgeber derzeit beschreitet, hinderlich. Auch rechtlich steht dieser Sonderweg in einem Spannungsverhältnis zur Kapitalverkehrs-, Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit des europäischen Binnenmarkts. Eine Beschränkung von EU-Wirtschaftsprüfergesellschaften, sich an Steuerberatungsgesellschaften zu beteiligen, könnte der Liberalisierung des Berufsrechts der Wirtschaftsprüfer entgegenstehen. Diese sind in Deutschland ebenfalls zur geschäftsmäßigen Hilfeleistung in Steuersachen befugt.

Eine Öffnung und Modernisierung des Marktes sind essenziell, um die Beratungsqualität sowie die Versorgung von Wirtschaft und Privatpersonen mit dieser bedeutenden Dienstleistung langfristig zu sichern. **Mit ihrer Kombination aus Kapital und Expertise können externe Kapitalgeber genau der Partner für die mittelständische Steuerberatungsbranche sein, den diese benötigt, um sich zukunftsfest aufzustellen.**

⁶ Studie „Tax Professions in Europe“ 2023, Bundessteuerberaterkammer