

Wie gut ist Ihr STEUERBERATER wirklich?

Kennt Ihr Steuerberater die wichtigen aktuellen Gesetze? Ist er kreativ genug, um auch für schwierige Fälle eine Lösung zu finden? Hat er sich wirklich tief genug in die Zahlen Ihrer Firma eingearbeitet? Machen Sie jetzt den impulse-Test: Was muss Ihr Steuerberater können - und was leistet er tatsächlich.

Autoren: Reinhard Klimasch, Raimund Diefenbach

Von seinem Steuerberater hat sich Unternehmer Peter Prager endgültig verabschiedet. Den ersten Knacks bekam das lange ungetriebene Vertrauensverhältnis vor gut drei Jahren. Damals hätte der Experte fast übersehen, dass der rheinische GmbH-Chef durch eine Sonderauschüttung bereits gezahlte Körperschaftsteuer zurückholen konnte: für thesaurierte Gewinne in den Bilanzen früherer Jahre. Zum Bruch kam es im Frühjahr dieses Jahres. Der Firmen-

chef wollte privat ein großes Mietshaus rundum modernisieren und die Kosten weitgehend mit ersparten Steuern finanzieren. Kleinlaut musste der Berater einräumen, dass dies zwar bis Ende 2003 möglich gewesen wäre, jetzt aber nicht mehr funktioniert. Prager: »Das hätte er mir rechtzeitig sagen müssen. Er wusste doch, dass die Renovierung anstand.«

Von ähnlichen Fehlleistungen berichten Firmenchefs von Flensburg bis Garmisch-Partenkirchen. Tatsäch- ►

Beck'sche Text
Steuerg

Chefs urteilen: Steuerberater zu passiv

Wenig Initiative

Jeder vierte Unternehmer vermisst kreative Anstöße, um die Steuern und Abgaben zu drücken. **FRAGE:** Schlägt Ihr Steuerberater von sich aus Steuersparmöglichkeiten vor?



Vergebene Chancen

Obwohl Erben und Verschenken schon bald teurer werden, halten sich Steuerberater mit Sparstrategien zurück - für die Firma und privat. **FRAGE:** Hat Ihr Steuerberater mit Ihnen Strategien für die optimale Übertragung von Firmen- und Privatvermögen erörtert?



Riskanter Rückstand

Die meisten Steuerberater sind im Gegensatz zum Finanzamt nicht auf dem neuesten Stand der Technik. **FRAGE:** Verfügt Ihr Steuerberater über die Prüfsoftware der Finanzämter (»Ideax«)?



Foto: Frank Reinhold für Inquire

lich kommt die Gestaltungsberatung, die Königsdisziplin der Zunft, oft zu kurz. Jeder vierte Unternehmer (23 Prozent) wartet vergeblich darauf, dass sein Steuerexperte die Initiative ergreift und von sich aus Sparmöglichkeiten aufzeigt (siehe »Chefs urteilen: Steuerberater zu passiv«). So lautet ein Kernergebnis der repräsentativen Umfrage des Berliner Forsa-Instituts im Auftrag von impulse. 1000 Unternehmer in Deutschland gaben über Stärken und Schwächen des eigenen

Steuerberaters bereitwillig Auskunft – für die Beraterbranche ein gutes Stück Marktforschung. Die Antworten zeigen, dass mittelständische Unternehmer ihren Beratern alles in allem eher mäßige Noten geben (siehe »Leistungsprofil: Die Tops und Flops«). Ihre Pflichtaufgaben erledigen die Experten durchaus ordentlich: Die meisten Firmenchefs bekommen Daten über die Entwicklung von Umsatz, Kosten und Rentabilität – alles gut aufbereitet. Im Kürprogramm dagegen

schwächeln die Experten. Das betrifft die Planung und Umsetzung von Strategien in Firma und Familie – Nachfolge, Erbschaftsteuer-Erhöhung, Mindeststeuer heißen die Stichworte. »Aktuell geht es vor allem darum, die Risiken neuer Vorschriften für den Mittelstand zu entschärfen«, sagt Rüdiger Fromm, Rechtsanwalt, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in Koblenz. Ob Ihr Experte voll auf der Höhe ist, zeigt der ultimative impulse-Check (siehe »Gehört Ihr Steuerbera-

Leistungsprofil: Die Tops und Flops

Der Wettbewerb um mittelständische Unternehmen ist entfacht. Steuerberater hofieren deshalb Chefs wie nie zuvor. Sie versorgen sie mit Infos und Beratungstipps. Doch die Experten können noch eine ganze Menge mehr für ihre Klienten tun – geben Deutschlands Firmenchefs in der impulse-Umfrage zu Protokoll.

Solide Leistung

Jeder zehnte Firmenchef hat ernste Probleme mit seinem Steuerberater. Nur jeder zweite fühlt sich bestens betreut. **FRAGE:** Wie zufrieden sind Sie alles in allem mit Ihrem Steuerberater?



Hohe Kosten

Die Beraterhonorare bergen seit Jahren reichlich Konfliktpotenzial. Jeder zweite Unternehmer klagt über zu hohe Rechnungen seines Steuerberaters. **FRAGE:** Halten Sie die Steuerberatergebühren für angemessen oder zu hoch?



Häufiger Wechsel

Jeder zweite Unternehmer ist seinem Steuerberater schon mindestens einmal untreu geworden. **FRAGE:** Haben Sie schon einmal den Steuerberater gewechselt?



Brauchbare Zahlen

Drei von vier Firmenchefs nutzen zumindest gelegentlich die monatlichen Tabellen der betriebswirtschaftlichen Auswertung für das Tagesgeschäft und bei strategischen Weichenstellungen. **FRAGE:** Bringen Ihnen die betriebswirtschaftlichen Auswertungen des Steuerberaters wichtige Erkenntnisse und Hinweise für Ihre unternehmerischen Entscheidungen?



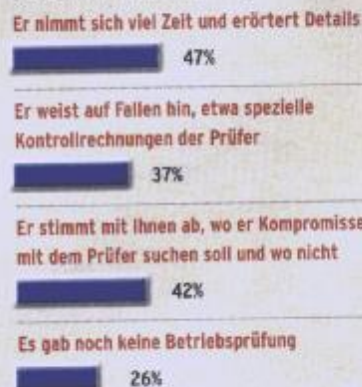
Gute Gespräche

Fast alle Befragten meinen, dass der Steuerberater ihnen im Alltag genügend Aufmerksamkeit widmet. **FRAGE:** Wie viel Zeit nimmt sich Ihr Steuerberater für persönliche Beratungsgespräche?



Gefährliche Betriebsprüfung

Mehr als jeder zweite Steuerberater bereitet Firmenchefs mangelhaft auf den unliebsamen Besuch vom Finanzamt vor. **FRAGE:** Wie bereitet Ihr Berater Sie auf eine Betriebsprüfung vor? (Mehrfachnennungen möglich)





»Gute Leistung spricht sich herum. Wer einen neuen Steuerberater suchen muss, sollte zuallererst seine Unternehmerkollegen befragen«

Steuerberater **Michael Bormann** von BDP Bormann Demant & Partner, Berlin

ter zu den Besten?«). Fest steht: Wer als Steuerberater etwas anbrennen lässt, muss den Schaden ersetzen. So urteilt der Bundesgerichtshof (siehe »Geld zurück vom Steuerberater«). Jeder muss seine Mandanten umfassend beraten, ungefragt auf alle Chancen und Risiken von Steuersparmöglichkeiten hinweisen und den sichersten Weg zur Steuerersparnis weisen (Aktenzeichen IX ZR 167/02).

Ob er zu den Superstars der Zunft gehört oder sich als gut qualifizierter Allrounder für das Tagesgeschäft pro-

filiert: Der Steuerberater spielt im Mittelstand eine überragende Rolle. Dies bestätigt erneut die MIND-Studie von Dresdner Bank und impulse. Für fast alle Unternehmer (91,1 Prozent) ist er erster Ansprechpartner, wenn wichtige Entscheidungen vorzubereiten sind. Überdies ist klar: Jeder zweite Unternehmer (58 Prozent) weiß zu schätzen, so die Forsa-Umfrage, dass der Berater sich stets genug Zeit nimmt, wenn es drauf ankommt.

So bei Inge Otto*, die im Rhein-Main-Gebiet ein Textileinzelhandelsunternehmen mit 2,5 Millionen Euro Jahresumsatz führt. »Ein gutes Gespräch mit dem Steuerberater kann mehr einbringen als zusätzlicher Umsatz.« Dabei denkt die Firmenchefin vor allem an den Jahresabschluss mit Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie an die Steuererklärung. Otto: »Sobald die vorläufigen Zahlen vorliegen, setzen wir uns mindestens einen halben Tag zusammen und gehen die wesentlichen Positionen durch.«

Eine ausführliche und ertragreiche Bilanzbesprechung zählt für die Diplomkauffrau zu den wichtigsten, ganz konkreten Kriterien für die Beratungsqualität. Zumal in der anhaltenden Konjunkturlaute. Stagnierende Umsätze, Sortimentsumschichtungen oder Überkapazitäten sind Anlass, das Betriebsvermögen neu zu bewerten und alle Risiken in der Bilanz unterzubringen – eine Herausforderung erster Güte für jeden Berater.

Wie Inge Otto ist jeder zweite Firmenchef (48 Prozent) mit dem Steuerberater insgesamt »sehr zufrieden«, 42 Prozent attestieren »zufrieden«, zehn Prozent sind »weniger zufrieden« – Bewertungen vergleichbar mit den Schulnoten »Eins«, »Drei« und »Fünf«. Diese Ergebnisse sind für die Beraterzunft durchaus erfreulich. »Ein Beleg für Kompetenz und Engagement«, freut sich Nora Schmidt-Keßler, Hauptgeschäftsführerin der Bundessteuerberaterkammer in Berlin.

Alarmierend ist dagegen, wie die Firmenkundschaft die Preise einschätzt – und zwar seit Jahren. Fakt ist, die Unternehmer reagieren zunehmend unwirsch. Tatsächlich sind die Zahlen dramatisch: Heute fühlt sich jeder zweite Unternehmer (48 Pro- ▶

* Name geändert

Welcher Berater für wen?

Firmenchefs können aus etwa 76 000 Steuerberatern in über 40 000 Gesellschaften wählen. Zur ersten Orientierung: Stärken und Schwächen verschiedener Kanzleitypen.

DIE EINZELKÄMPFER

Sie sind Ansprechpartner für alle anfallenden steuerlichen Routineprobleme, die sie meist gut lösen – Buchführung, Bilanz, Steuererklärung. Ihre Grenzen haben sie, wenn es um Spezialfragen geht, etwa Auslandsgeschäft, Konzernstrategien.

STUNDENSATZ: etwa 200 Euro

DIE MITTLERE KANZLEI

Sie bietet – oft in Verbindung mit Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern – Komplettberatung aus einer Hand für kleine und mittelgroße Firmen. Das vorhandene Spezialwissen reicht indes nicht immer aus, wenn es um internationale Geschäfte geht.

STUNDENSATZ: 200 bis 300 Euro

DIE SPEZIALISTEN

Die Nobeladressen sind gefragt, wenn es um schwierige Problemlösungen geht. Etwa Prozessvertretung bis zu den höchsten Gerichten oder um diffizile Umstrukturierungen. Zudem bieten sie Rundumbetreuung für vermögende Firmenchefs und Privatleute.

STUNDENSATZ: bis 450 Euro

DIE MULTIS

Sie offerieren ganzheitliche Beratung und Betreuung auf hohem Niveau weltweit. Interessant für Firmen, die rasant wachsen und neue Märkte im Ausland erobern. Mittelständler sind willkommen, haben aber nicht immer einen Top-Ansprechpartner.

STUNDENSATZ: bis 500 Euro

Die großen Beratungsfirmen: Im Mittelstand kaum bekannt

	Es kennen insgesamt ¹	Umsatz ²	Mitarbeiter
Ernst & Young	33	742	5995
KPMG Deutsche Treuhand	32	762	4851
Treuhand Hannover	22	-	600
Pricewaterhouse Coopers	21	1200	9000
Rödl & Partner	17	-	1450
Haarmann, Hemmelrath & Partner	10	-	1100
BDO Deutsche Warentreuhand	9	188	2000
Flick Gocke Schaumburg	8	-	105
Kapp, Ebeling & Partner	8	-	-
Dr. Harzem & Partner	7	-	350
Deloitte & Touche	7	263	2300
Linklaters Oppenhoff & Rädler	6	-	340
Keine davon	37		

¹Angaben in Prozent, in Mio. Euro; - keine Angaben, ²Impulse 7/2004

³Namen geändert

zent) bei der Honorarrechnung über den Tisch gezogen. Vor zwei Jahren waren es »nur« 45 Prozent (Impulse 5/2002), vor sechs Jahren 37 Prozent (Impulse 10/1998).

Unternehmer Achim Müngersdorff weiß damit umzugehen. Er greift einfach zum Telefon, wenn ihm in der Gebührenrechnung irgend-etwas nicht passt. Seine Erfahrung: »Manchmal ist eine Korrektur fällig, oft hat aber der Berater eine plausible Erklärung parat.« Andere finden, dass Unternehmer, die über zu hohe Honorare klagen, meist auf dem Holzweg sind. Sie sind überzeugt, dass Firmenchefs die Beraterleistung nicht immer genügend zu würdigen wissen. Mag sein. Was wirklich hilft, ist die Probe aufs Exempel. Impulse schafft Transparenz und hat deshalb für fünf typische Beratungssituationen den

»Steuerberater müssen sich bezahlt machen«

Die großen Beratungsgesellschaften werben um mittelständische Firmenchefs. Über Beratungsbedarf, Kundenzufriedenheit und Honorare sprach Impulse mit Norbert Winkeljohann, Vorstand bei Pricewaterhouse Coopers.

Impulse: Unsere Forsa-Umfrage zeigt, nur jeder zehnte mittelständische Unternehmer kann sich vorstellen, mit einem der Beratungsmultis zusammenzuarbeiten. Überrascht Sie das?

Winkeljohann: Nicht wirklich. Für sehr kleine Firmen sind wir nicht immer der richtige Partner. Größere Mittelständler arbeiten selbstverständlich mit uns oder unseren Wettbewerbern zusammen. Vor allem, wenn sie im Auslandsgeschäft engagiert sind, etwa in den neuen EU-Mitgliedsländern. In solchen Fällen profitieren die Firmenchefs ideal von unserem internationalen Netzwerk sowie starker Präsenz vor Ort.

Warum sind Mittelständler so reserviert gegenüber den Großen?

Auf Grund fehlender Erfahrung klebt man uns gern Etiketten an wie anonym, teuer oder praxisfern. Richtig aber ist, dass Un-

ternehmer, für die wir aktiv geworden sind, uns weiterempfehlen, weil wir Know-how, Erfahrungen und Kontakte einbringen, wofür kleineren Kanzleien die Ressourcen fehlen.

Was haben Sie konkret zu bieten?

Unser großer Vorteil ist der Service aus einer Hand. Da der Mittelstand heute vor den gleichen Herausforderungen steht wie die Großunternehmen, machen wir ihm für diese entwickeltes Spezialwissen aus allen Bereichen zugänglich. Das stärkt die Wettbewerbsfähigkeit. Außerdem haben wir Experten für selbst die kniffligsten Steuerfragen und verstehen es zu optimieren, etwa die Rechtsform für die Firma, Verträge zwischen Familie und Unternehmen oder Nachfolgekonstruktionen. Insgesamt hat der Mittelständler in uns seinen permanenten Sparringspartner.

Firmenchefs schätzen an ihren Beratern vor allem den persönlichen

und dauerhaften Kontakt. Können Sie den gewährleisten?

Ja, genau dies ist Grundlage unseres Betreuungsansatzes. Deshalb ist unser Mittelstandsbereich an 26 Standorten in Deutschland vertreten. Und hier ist immer ein Partner mit seinem festen Expertenteam oft über einen langen Zeitraum Ansprechpartner des mittelständischen Unternehmers.

Wo stehen Sie mit diesem Konzept in fünf Jahren, welchen Marktanteil peilen Sie an?

Wir wollen an allen Standorten Markt- und Qualitätsführer sein. Wie hoch dann der Marktanteil insgesamt ist, wird sich zeigen. Das hängt schließlich auch vom künftigen Beratungsbedarf ab.

Wo drückt denn im Mittelstand der Schuh am meisten?

Norbert Winkeljohann, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, ist bei Pricewaterhouse Coopers zuständig für den Geschäftsbereich »Neuer Mittelstand«.

»Die Chemie muss stimmen. Wer sich mit seinem Steuerberater nicht wohl fühlt, sollte besser wechseln«

Steuerberater **Wolfgang Schnelle**, Chef von Schnelle & Partner in Bielefeld



Kostenrahmen von verschiedenen Fachleuten kalkulieren lassen – aus den kleineren Büros bis hin zu den großen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Die Ergebnisse liefern handfeste Orientierungs- und Argumentationshilfen für Preisgespräche (siehe »Welche Honorare für welche Leistungen?«). »Auf jeden Fall sollte der Berater deutlich

machen können, dass sich seine Leistung für den Unternehmer auszahlt«, erklärt Norbert Winkeljohann, Vorstand bei der internationalen Beratungsgesellschaft Pricewaterhouse Coopers (PWC) im impulse-Interview. Dies gelingt jedoch nicht immer. Das Missverhältnis von Preis und Leistung ist häufigster Grund für einen Beraterwechsel. Fast jeder zweite Fir-

menchef (44 Prozent) hat bereits den Berater ausgetauscht: einmal oder mehrfach. »Das ist auch besser, wenn die Chemie zwischen Unternehmer und Berater nicht mehr stimmt«, meint Wolfgang Schnelle, Steuerberater in Bielefeld. Muss ein neuer Berater her, haben mittelständische Unternehmer die Qual der Wahl. Sie werden sowohl von Einzelkämpfern, ▶

Hier ist sicherlich der Dauerbrenner Unternehmensnachfolge zu nennen. Aktuell sind aber auch Fragen der steuerlichen Optimierung der Unternehmensfinanzierung, der Verrechnungspreisgestaltung, die zahlreichen Änderungen im Umsatzsteuerrecht und die gestiegenen Anforderungen bei steuerlichen Betriebsprüfungen.

Der Fiskus zieht das Kontrollnetz immer enger – eine Horrorvision?

Nein. Firmenchef und Berater sollten sich allerdings wappnen. Denn die neuen Möglichkeiten der Finanzbeamten bei Daten-

zugriff und elektronischer Betriebsprüfung machen umfassende Kontrollen möglich. Deshalb simulieren wir bei unseren Mandanten mit Hilfe einer speziellen Software den Ablauf der Prüfung und spüren mögliche Risiken frühzeitig auf.

Alles Leistungen, die der Firmenchef zu schätzen weiß. Doch jeder zweite hält das Beraterhonorar für zu hoch.

Wie kommt das?

Ein Grund ist sicherlich, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis oft als kritisch betrachtet wird. Deshalb sollte der Berater

grundsätzlich den Nachweis erbringen können, dass sein Honorar für das Unternehmen gut angelegtes Kapital ist, dass er sich letzten Endes bezahlt macht.

Können Firmenchefs demnächst auf preiswerte Berater aus den Nachbarländern zurückgreifen?

Nein. Diese werden nicht auf den deutschen Markt drängen, weil hier zu Lande das Steuerrecht viel zu kompliziert ist. Selbst deutsche Kollegen haben Mühe, im Steuer-Dschungel den Überblick zu behalten.

Die neuen EU-Länder haben durch die Bank niedrigere und einfachere Steuern. Muss da Deutschland nicht nachziehen?

Ja. Deutschland ist ein großer Beitragszahler in der EU und fördert die Länder, die durch aktive Steuersätze deutsche Firmen zu Investitionen in ihrem Land veranlassen. Dieses macht wenig Sinn. Damit wird der Export von Arbeitsplätzen aus Deutschland gefördert.

Was schlagen Sie vor?

Das deutsche Steuerrecht muss dringend vereinfacht werden. Die Steuersätze müssen gesenkt werden, um Investitionen ins Land zu locken. Es kann nicht sein, dass sich alle Länder am Steuerwettbewerb beteiligen und Deutschland zuschaut.



größeren Sozietäten als auch von international aufgestellten Tax-Firms mit Hundertschaften von Experten umworben (siehe »Welcher Berater für wen?«). Konkret: Unternehmer, die nicht zufrieden sind, können aus

etwa 76000 Steuerberatern den für sie und die Firma passenden Experten wählen. Nach wie vor gilt: Mittelständler arbeiten am liebsten mit hoch qualifizierten Einzelkämpfern oder Kanzleien zusammen, die »Rundum-

Sorglos-Pakete« offerieren. Fabrikant Müngersdorff: »Mein Berater muss meine Sprache sprechen und meine Probleme verstehen. In der Firma und privat.« Konsequenz: Viele Berater und Büros bauen ihr Leistungs- ▶

Welche Honorare für welche Leistungen?

Die impulse-Umfrage zeigt: Für fast jeden zweiten Unternehmer sind die Gagen für die Berater zu üpplig. Fünf typische Praxisbeispiele zeigen den Honorarspielraum. Und was angemessen ist.

BEISPIEL Firmenkauf



Der Auftrag: Ein Großhändler mit 40 Millionen Euro Umsatz und einem Eigenkapital von zwei Millionen Euro will über den Zukauf von Mitbewerbern in den nächsten Jahren seinen Umsatz verdoppeln. Der Berater soll geeignete Kandidaten finden und bewerten.

Die Beraterleistung: Sondieren, welche Konkurrenten eventuell zum Verkauf stehen. Abchecken der einzelnen Firmen auf Chancen und Risiken (»Due Diligence«) - etwa alte Steuerschulden, Pensionsverpflichtungen, Produzentenhaftung. Ermittlung des Firmenwerts und Durchrechnen des Kapitalbedarfs. Prüfen des Finanzierungsmixes - Eigenmittel, Private-Equity, Bankkredit.

Der Honorarrahmen: 40000 bis 60000 Euro

BEISPIEL Prozessvertretung



Der Auftrag: Der Geschäftsführer einer GmbH hat mit seiner Firma ein Gehalt von jährlich 600000 Euro vereinbart. Das Finanzamt will nur 300000 Euro akzeptieren (»verdeckte Gewinnausschüttung«). Der Berater soll das höhere Gehalt durchsetzen.

Die Beraterleistung: Einspruch gegen die Steuerbescheide von GmbH und Geschäftsführer einlegen und die Höhe des Gehalts anhand von Vergleichszahlen gängiger Gehaltsstudien

und durch Fachkommentare untermauern. Nach Ablehnung des Einspruchs Klage vor dem Finanzgericht einreichen und die Firma in dem Prozess vertreten. In zweiter Instanz auch vor dem Bundesfinanzhof.

Der Honorarrahmen: 4000 bis 6000 Euro

BEISPIEL Betriebsprüfung



Der Auftrag: Ein größerer Handwerksbetrieb (acht Millionen Euro Umsatz) erwartet in zwei Wochen Besuch vom Finanzamt. Der Berater soll die Risiken der Betriebsprüfung und die Höhe der zu erwartenden Nachzahlungen ermitteln.

Die Beraterleistung: Checken, ob Verträge zwischen Firma und Familie steuersicher sind (Verbindungen schriftlich, Konditionen marktüblich). Kontrollrechnungen durchführen (Vermögenszuwachs). Bilanzkennzahlen ermitteln und vergleichen. Prüfen, ob gesetzliche Bewertungsvorschriften beachtet und alle Betriebseinnahmen verbucht sind. Beziffern des Steuerrisikos.

Der Honorarrahmen: 2000 bis 3000 Euro

BEISPIEL Steuererklärung



Der Auftrag: Ein Einzelhändler, der an einer Kommanditgesellschaft mit fünf Millionen Euro Jahresumsatz und 150000 Euro Gewinn als

Komplementär beteiligt ist, will die Einkommen- und Gewerbesteuererklärung für 2003 erstellt haben.

Die Beraterleistung: Abschlussbuchungen (Abschreibungen, Rückstellungen, Rechnungsabgrenzungsposten). Aufstellen der KG-Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung für 2003. Ausfüllen der notwendigen Formulare für das Finanzamt (einheitliche und gesonderte Feststellung des Gewinns der KG, Einkommensteuer- und Gewerbesteuererklärung). Beratungsgespräch mit dem Firmenchef (Bilanzpolitik, Steuerrisiken).

Der Honorarrahmen: 6000 bis 9000 Euro

BEISPIEL Nachfolge



Der Auftrag: Ein Fabrikant mit 13 Millionen Euro Umsatz und einem Firmenvermögen von acht Millionen Euro will sein Unternehmen auf zwei seiner drei Kinder übertragen. Dafür soll eine gerechte und steuergünstige Gestaltung gefunden werden.

Die Beraterleistung: Ermittlung der Verkehrs- und Steuerwerte von Firmen- und Privatvermögen. Prüfung von möglichen Alternativen für die Firmenübergabe - etwa Umwandlung in eine Kapital- oder Personengesellschaft, vorweggenommene Erbfolge gegen feste oder variable Rente (»dauernde Last«). Überprüfung des bestehenden Testaments und Entwickeln von Vorschlägen für die Abfindung des dritten Kindes - etwa Immobilien statt Bargeld.

Der Honorarrahmen: 3000 bis 6000 Euro



»Der Steuerberater kann nur immer so gut sein, wie es der Mandant zulässt. Deshalb: Alle Fakten müssen auf den Tisch, sonst wird's nichts«

Steueranwalt und Wirtschaftsprüfer
Rüdiger Fromm, Koblenz

spektrum für Familienunternehmen aus. Etwa um Investitions- und Finanzplanung, Nachfolge- und Betriebsberatung, Haus- und Vermögensverwaltung. Und die Allrounder bilden Netzwerke oder kooperieren locker mit Kollegen im In- und Ausland, um Komplettservice bieten zu können. »Wir sind auch in Betriebsorganisation oder Controlling fit«, verspricht der Berliner Steuerberater Michael Bormann.

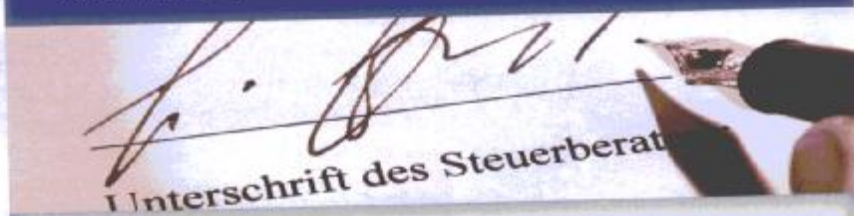
Umso erstaunlicher, was Unternehmer über den Beratungsalltag offenbaren: Stehen Finanzbeamte von der Betriebsprüfungsstelle vor der Tür, ist jeder zweite Firmenchef (53 Prozent) von seinem Berater nicht gut

vorbereitet worden. Und für Waffengleichheit mit dem Finanzamt haben längst noch nicht alle gesorgt. Die Behörde verfügt neuerdings über eine ausgefeilte Software (»Idea«), mit der die Prüfer die Firmenzahlen so gründlich unter die Lupe nehmen können, dass auch kleinste Fehler und Ungeheimheiten aufgespürt werden. Die Schulung der Beamten läuft auf Hochtouren. Und was machen die Berater? »Das Problem ist erkannt, jetzt wird nachgerüstet«, versichert Expertein Schmidt-Keßeler.

Zum trüben Beratungsalltag zählt auch das Thema Nachfolge. Zwar haben viele Berater (60 Prozent) ihre Mandanten auf die bevorstehende ▶

Geld zurück vom Steuerberater

Keiner streitet gern mit seinem Steuerexperten. Doch wer schlecht oder falsch beraten wird, hat gute Chancen auf Schadenersatz. Die Spielregeln.



Volle Haftung

Unternehmer und Freiberufler vereinbaren mit dem Steuerberater meist ein umfassendes Dauermandat. Hier ist der Berater verpflichtet, den Mandanten von sich aus – also ungefragt – auf alle Chancen und Risiken von Steuersparmöglichkeiten hinzuweisen. Außerdem muss der Experte den sichersten Weg zur Steuerersparnis weisen – und erklären, was im Detail zu tun ist (Bundesgerichtshof, Aktenzeichen IX ZR 167/02). **Beispiel:** Ein Steuerberater, der eine GmbH unzureichend darüber informiert, welche Kriterien bei Gehaltsvereinbarungen mit dem GmbH-Chef einzuhalten sind, muss der GmbH Schadenersatz zahlen: Er haftet für die Mehrwertsteuer, die dadurch entsteht, dass Zahlungen an den Geschäftsführer nicht als Betriebsausgaben anerkannt werden (Bundesgerichtshof, Aktenzeichen IX ZR 153/96).

Begrenzte Haftung

Bei einem Einzelmandat haftet der Steuerberater nur für Fehler, die mit der Beratungsaufgabe zusammenhängen. **Beispiel:** Hat ein Berater nur den Auftrag, eine Bilanz aufzustellen, ist er nicht verpflichtet, die Buchhaltung auf steuerrelevante

Fehler zu durchleuchten (Bundesgerichtshof, Aktenzeichen IX ZR 10/94).

Frist versäumt

Fast die Hälfte aller Schadensfälle geht auf das Konto verspäteter oder unterlassener Einsprüche gegen Steuerbescheide sowie versäumter Fristen für Klagen beim Finanzgericht. Grund ist meist eine schlechte Büroorganisation – keine Chance für den Steuerberater. **Beispiel:** Verlangt das Finanzamt Verspätungszuschläge, weil der Berater die Abgabefrist für die Steuererklärung verpasste, muss er dafür geradestehen. Er kann sich nicht damit herausreden, dass der Mandant wichtige Unterlagen nicht überreicht hatte. Es ist Sache des Beraters, alle Dokumente einzufordern (Oberlandesgericht Düsseldorf, Aktenzeichen 23 U 121/02).

Anspruch verjährt

Eventuelle Regressforderungen sind vor Ablauf der dreijährigen Verjährungsfrist anzumelden. Die Frist beginnt, wenn sich der Schaden in einem Steuerbescheid niederschlägt. Wird ein Fehler durch die Betriebsprüfer aufgedeckt, beginnt die Verjährungsfrist, wenn der Änderungsbescheid vorliegt.

DER GROSSE TEST: Gehört Ihr Steuerberater zu den Besten?

Rot-Grün überzieht Firmenchefs und Berater mit ständig neuen Steuergesetzen, Richtlinien und Erlassen. Da sind Unternehmer auf professionelle Hilfe dringend angewiesen.

24 Fragen im ultimativen impulse-Check geben Ihnen Aufschluss darüber, ob Sie bei Ihrem Steuerberater in besten Händen sind. Oder ob Sie ihn stärker fordern müssen.

PRÜFBLOCK 1 Stimmt die persönliche Chemie?

1. Haben Sie im Steuerberatungsbüro einen festen Ansprechpartner für Routineangelegenheiten wie Buchhaltung und Umsatzsteuervoranmeldung?

- Ja, immer die gleiche Person **3**
- Nicht immer, aber der Vertreter ist meistens eingeweiht **2**
- Ich weiß eigentlich nie, wer für mich zuständig ist **0**

2. Informiert Sie Ihr Berater ungefragt über neue Gesetze und Urteile?

- Ja, er schickt mir regelmäßig sein Rundschreiben **2**
- Ja, wenn mich etwas betrifft, ruft er mich persönlich an **4**
- Ab und zu bekomme ich einen Hinweis **1**
- Nie **0**

3. Haben Sie den Eindruck, dass Ihr Berater Sie stets über noch nicht ausgeschöpfte Steuersparmöglichkeiten informiert?

- Wir sprechen regelmäßig darüber, wie sich meine Steuern drücken lassen **4**
- Ich muss schon auf ihn zugehen **0**
- Ab und zu erwähnt er etwas beiläufig **1**

4. Was passiert, wenn Sie ein spezielles Anliegen haben?

- Wir bereeden das kurz am Telefon **1**
- Wir verabreden kurzfristig einen Termin und dann nimmt er sich Zeit für mich **3**
- Er wimmelt mich ab **0**

5. Sie haben das Gefühl, Ihr Berater weiß bei einem Problem nicht so richtig weiter: Wie verhält er sich?

- Er zieht einen Spezialisten zu Rate **3**
- Er versucht, sich vor einer Antwort zu drücken **0**
- Er bittet um etwas Geduld, um sich selbst schlau zu machen **3**

6. Hält Ihr Steuerberater wichtige Termine ein?

- Ja, immer **2**
- Nein, öfter sind Verspätungszuschläge fällig **0**
- Nein, ab und zu muss ich ihn erinnern **1**

7. Sie hinterfragen die Rechnung Ihres Steuerberaters. Wie reagiert er?

- Gar nicht **0**
- Er gibt sofort Rabatt **0**
- Er verweist auf seine gute Leistung **1**
- Er erklärt genau, warum einzelne Rechnungspositionen so hoch sein müssen **2**

PRÜFBLOCK 2 Holt Ihr Berater für die Firma alles raus?

8. Sprechen Sie mit dem Berater Bilanz und G+V durch?

- Ja, sehr intensiv und in allen Punkten **4**
- Ja, mit ausgewählten Schwerpunkten **3**
- Ja, aber eher routinemäßig **1**
- Nein **0**

9. Haben Sie den Eindruck, dass Sie in der Bilanz alle Bewertungs- und Abschreibungsspielräume ausgeschöpft haben?

- Ja **4**
- Teilweise **2**
- Nein **0**

10. Hat Ihr Steuerberater Sie über die folgenden neuen Vorschriften informiert?

- Niedrigere Steuerfreibeträge beim Verkauf der Firma im Alter ■ Alle Maschinen, Anlagen oder Fahrzeuge dürfen im Jahr des Kaufs nur noch zeitanteilig abgeschrieben werden ■ Bei der Weitergabe der Firma an den Nachfolger gelten neuerdings höhere

Steuern ■ Wer ein älteres Firmengebäude kauft, kann die Renovierungskosten der ersten drei Jahre nur dann sofort absetzen, wenn sie unter 15 Prozent des Kaufpreises bleiben ■ Hohe Verlustvorträge sind nur noch zeitlich gestreckt nutzbar

- Mein Berater hat alle Gesetzesänderungen für mich geprüft und mich auf Probleme angesprochen **4**
- Einzelne Punkte haben wir erörtert **3**
- Ich weiß das nur aus seinen Rundschreiben **1**
- Davon habe ich höchstens was aus der Zeitung erfahren **0**

11. Checkt Ihr Steuerberater Ihre Buchhaltung mit der Finanzamtssoftware »Idea«?

- Davon weiß ich nichts **0**
- Wir haben darüber gesprochen **1**
- Ja, regelmäßig **3**

12. Ist Ihr Berater mit Ihnen durchgegangen, wie Sie die Dateien in der Firmen-EDV so sortie-

ren und sichern, dass Prüfer vom Finanzamt nur das sehen, was sie sehen dürfen?

- Ja **4**
- Teilweise **2**
- Nein **0**

13. Hat Ihr Steuerberater in diesem und im letzten Jahr angeregt, Kosten vorzuziehen und Erträge ins Folgejahr zu verschieben?

- Ja **3**
- Nein **0**

AUSWERTUNG

60 bis 51 Punkte

Zu Ihrem Steuerberater kann man Ihnen nur gratulieren. Sie befinden sich offenbar in den besten Händen. Teilen Sie das Ergebnis Ihrem Berater mit – als Ansporn, die bisherige Top-Leistung auch künftig zu halten.

PRÜFBLOCK 3 Zahlen Sie privat die geringstmögliche Steuer?

14. Hat Ihr Steuerberater mit Ihnen diskutiert, mit welchen Strategien Sie Firma und Immobilien vor der drohenden Erbschaftsteuererhöhung retten?

- Ja 4
Nein 0

15. Wissen Sie, dass Sie private Rechnungen für Maler oder Gärtner von der Steuer absetzen können?

- Das hat mir mein Steuerberater gesagt 3
Das habe ich irgendwo gelesen 0
Das ist mir neu 0

16. Hat Ihr Steuerberater Sie über die folgenden neuen Vorschriften informiert?

- Geänderte Modalitäten bei der Verlustverrechnung
■ Geringere Eigenheimzulage ■ Weniger AfA für Neubauten
■ Geringere Vorteile für die Renovierung von denkmalgeschützten Gebäuden
■ Abgesenkter Sparendreibetrag ■ Neue Tücken bei der verbilligten

Vermietung an Angehörige ■ Nachteile bei der Renovierung/Modernisierung von kürzlich gekauften Immobilien

- Mein Berater hat alle Gesetzesänderungen für mich geprüft und mich auf Probleme angesprochen 4
Einzelne Punkte haben wir erörtert 3
Ich weiß das nur aus seinen Rundschreiben 1
Davon habe ich höchstens was aus der Zeitung erfahren 0

17. Hat Ihr Berater Sie über Chancen und Risiken der Amnestie für Steuersünder informiert?

- Ich weiß voll Bescheid 4
Auf meine Initiative hin 2
Nein 0

18. Wissen Sie, dass das Finanzamt ab 2005 herausfinden kann, bei welchen Banken Sie private Konten und Depots führen?

- Ja 2
Nein 0

Punkte insgesamt

PRÜFBLOCK 4 Sind Sie als GmbH-Chef in besten Händen?

Ohne Punktwertung, aber trotzdem wichtig für die Einschätzung der Leistung Ihres Steuerberaters: Sechs Fragen für Unternehmer, die in der Rechtsform der GmbH unterwegs sind.

19. Prüft er regelmäßig, ob für Sie bei Gehalt und Extras mehr drin ist? Ja Nein

20. Wissen Sie, dass die starren Regeln für das Verhältnis von Gehalt und Tantieme aufgehoben sind? Ja Nein

21. Checkt Ihr Berater für Sie regelmäßig die Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge (Gewinnentwicklung, Rating, Steuervorteile)? Ja Nein

22. Hat Ihr Steuerberater Sie auf die Risiken hingewiesen, wenn Sie persönlich Ihrer GmbH ein Darlehen gewähren oder für Firmenkredite bürgen? Ja Nein

23. Hat Ihr Berater in der letzten Zeit mit Ihnen erörtert, ob Sie mit Ihrer GmbH nach wie vor am besten fahren? Ja Nein

24. Wissen Sie, dass Sie jetzt ohne Steuerrisiko ins EU-Ausland umziehen können? Ja Nein

50 bis 38 Punkte

Eine ordentliche Leistung Ihres Steuerberaters. Allerdings ist sie noch steigerungsfähig. Sprechen Sie Ihren Berater konkret auf die Aspekte an, bei denen er zu wenig Punkte geholt hat.

37 bis 25 Punkte

Ihr Steuerberater liefert allenfalls eine mittelpflichtige Leistung ab. Für Ihr Geld dürfen Sie mehr erwarten. Führen Sie ein ernstes Gespräch über die weitere Zusammenarbeit.

Unter 25 Punkte

Das ist zu wenig, aber das ahnen Sie sicher schon längst. Es gibt genügend hoch qualifizierte Steuerberater, die sich gerne um Sie und Ihre Firma kümmern. Ihr Berater hat das anscheinend nicht nötig.

Erbschaftsteuer-Erhöpfung aufmerksam gemacht: Wahrscheinlich wird das Bundesverfassungsgericht Anfang 2005 von Berlin verlangen, die speziellen Vorteile beim Weiterreichen von Immobilien- und Betriebsvermögen in der Familie zu streichen.

Die Beratungsgespräche laufen indes eher schleppend an. Nur jeder dritte Firmenchef (32 Prozent) hat bislang konkrete Strategien erörtert. Hier haben es die Berater allerdings auch schwer, ihre Ideen an den Mann zu bringen. Nachfolge ist in Unternehmerfamilien vielfach Tabuthema. Experte Fromm: »Das schiebt man auf die lange Bank, obwohl der Beratungsbedarf groß ist.«

Generationswechsel, Umstrukturierung, Rechtsform – bei hochkomplexen Fragestellungen schlägt die Stunde der Spezialisten. Sie bieten Top-Know-how für Konzerne, Mittelstand und vermögende Privatkundschaft. Hier wittern auch die großen Beratungsmultis ihre Chance, an spannende Mandate zu kommen. »Unser großer Vorteil ist der Service aus einer Hand«, wirbt Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Winkeljohann von PWC. Überdies pochen die großen Gesellschaften auf ihre Erfahrungen im internationalen Geschäft. »Wer beispielsweise in Mittel- und Osteuropa investiert, kommt an uns praktisch nicht vorbei«, gibt sich Matthias Roche von Ernst & Young selbstbewusst.

Mit ihren Wachstumsstrategien im Mittelstand stoßen die Multis derzeit jedoch schnell an Grenzen. Erstens: Sie sind dort weithin unbekannt. Nur jeder dritte Firmenchef kann mit Namen wie Ernst & Young, PWC oder KPMG etwas anfangen. Zweitens: Ihr Image ist schlecht. Sie gelten als anonym, teuer und praxisfern. Folge: Nur jeder zehnte Unternehmer (neun Prozent) kann sich vorstellen, demnächst mit einem der Beratungsmultis zusammenzuarbeiten.

Beste Perspektiven für den klassischen Berater. Er bleibt Sparringspartner, erster Ratgeber und Beichtvater für mittelständische Unternehmer: wenn er Leistung bringt und Zeit für seine Mandanten gewinnt. ●

Reinhard Klimesch klimesch.reinhard@impulse.de