

Die fünf häufigsten Fehler auf dem Weg in die Selbständigkeit – Wie Steuerberaterinnen und Steuerberater die Existenzgründung erfolgreich meistern

Jungen Steuerberaterinnen und Steuerberatern bieten sich vielfältige Möglichkeiten, beruflich Fuß zu fassen. Viele wagen nach einigen Jahren Erfahrung im Angestelltenverhältnis den Sprung in die Selbstständigkeit – für die Mehrheit des Berufsstandes gelebte Realität. Laut Berufsstatistik der Bundessteuerberaterkammer wird in den kommenden Jahren knapp ein Fünftel der selbstständigen Berater in den wohlverdienten Ruhestand gehen. Positive Voraussetzungen also für Existenzgründer und ihren Gang in die Selbstständigkeit.

Die Gründe, beruflich auf eigenen Beinen zu stehen, sind vielschichtig. Die Lust, sich etwas Eigenes aufzubauen, das Bedürfnis nach Selbstbestimmtheit, flexibles und eigenverantwortliches Arbeiten sowie die Aussicht auf finanziell bessere Zeiten. Zweifelsohne bringt eine erfolgreiche Selbstständigkeit diese Vorzüge mit sich. Allerdings sollte der Sprung ins kalte Wasser gut überlegt sein.

Insbesondere die Neugründung ist zeitaufwändig und stellt Einsteiger vor große Herausforderungen. Da wären beispielsweise die Suche nach adäquaten Räumlichkeiten und Mitarbeitern, die Mandantenakquise, das unternehmerische Risiko und die damit verbundene finanzielle Unsicherheit sowie eine überdurchschnittlich hohe Arbeitsbelastung und der daraus resultierende Stress.

Damit Existenzgründer nicht bereits in der Startphase ihren Traum begraben müssen, ist es wichtig, gut auf die Herausforderungen vorbereitet zu sein und folgende Fehler zu vermeiden:

I.) Mangelnde Selbsteinschätzung

Die Mehrheit der Gründerinnen und Gründer startet mit viel Optimismus in die neue Aufgabe und ist überzeugt, nach kurzer, turbulenter Fahrt, die eigene Kanzlei schnell auf Erfolgskurs zu bringen. Neben der fachlichen und unternehmerischen Expertise ist es aber insbesondere die Persönlichkeit der Gründer, die den Ausschlag für den Erfolg gibt. Jungunternehmer sollten in der Lage sein, diszipliniert und selbstständig zu arbeiten, unabhängig Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen. Zudem müssen sie potenzielle Mandanten von sich und ihren Leistungen überzeugen und ihre Mitarbeiter für ein effizientes Engagement innerhalb der Kanzlei begeistern können.

Nicht jeder Einsteiger kommt mit diesen Anforderungen zurecht. Häufig unterschätzen junge Beraterinnen und Berater die Herausforderungen der Selbstständigkeit beziehungsweise sie wollen oder können sich nicht eingestehen, dass ihr Naturell dem Rollenbild einer Führungsposition entgegensteht. Daher ist eine selbstreflektierte und ehrliche Auseinandersetzung mit der eigenen Persönlichkeit von großer Bedeutung für ein erfolgreiches eigenständiges Arbeiten.

II.) Unrealistische (Finanz-)planung

Steuerberaterinnen und Steuerberater, die sich für eine Kanzlei Gründung entscheiden, haben oftmals falsche Vorstellungen vom anfallenden Finanzbedarf. Das beginnt mit der Fehleinschätzung der Anfangs-Investitionen, wie beispielsweise den Kosten für Räumlichkeiten, Ausstattung oder Verwaltung. Die Anlaufkosten werden ebenso zu knapp kalkuliert bzw. die Umsätze zu optimistisch eingeschätzt. Oft fehlt die Liquiditätsplanung, die eine wichtige Rolle bei der Finanzplanung einnimmt. Sie erfasst alle Ein- und Ausgaben innerhalb einer bestimmten Periode und hat den Zweck, die Zahlungsfähigkeit der Kanzlei durch genaue Planung langfristig sicherzustellen.

Auch was Beratungs- oder Förderleistungen angeht, herrschen auf Gründerseite oft Informationsdefizite. Hier bieten zum Beispiel die Steuerberaterverbände Unterstützung bei der

Gründung der eigenen Kanzlei. Verbandsveranstaltungen stellen zusätzlich eine gute Möglichkeit dar, sich mit anderen Einsteigern oder ehemaligen Gründern direkt auszutauschen.

Um sich bei potentiellen Geldgebern eine günstige Ausgangslage zu verschaffen, sollten angehende Gründerinnen und Gründer einen Businessplan ausarbeiten und diesen den Kapitalgebern vorlegen. Die Erstellung ist zwar zeitintensiv, kann aber helfen, mögliche Risiken bezüglich Finanzplanung, Marktumfeld, Rahmenbedingungen oder Konkurrenz zu minimieren. So hat beispielsweise die Standortwahl weitreichende Konsequenzen für den Arbeitsalltag und den Kreis der zu betreuenden Mandanten. Zu beachten sind unter anderem die Steuerberater- und Mandantendichte in der näheren Umgebung, die leichte Erreichbarkeit, ein attraktives Umfeld sowie erschweringliche Standortkosten.

III.) Familiäre Spannungen und gestörte Work-Life-Balance

Das vorzeitige Aus der Selbstständigkeit droht, wenn Steuerberater neben der hohen Arbeitsbelastung mit privaten Problemen zu kämpfen haben. Denn die Strapazen gehen nicht nur auf Kosten der eigenen Leistung, sondern wirken sich auch negativ auf das allgemeine Arbeitsklima in der Kanzlei aus. Der familiäre Rückhalt muss also bei zunehmender Anstrengung gegeben sein. Gründerinnen und Gründer sollten daher im Vorfeld ihrer Unternehmungen alle möglichen Szenarien mit dem Partner oder der Partnerin offen und ausführlich durchsprechen, um für den Ernstfall gerüstet zu sein.

Aufgrund der hohen Belastung in den ersten Jahren werden Kanzleigründer eher im privaten Bereich zurückstecken. Hobbys, Familie und Freunde werden zu Gunsten der Selbstständigkeit hintenangestellt. Körperliche und psychische Beeinträchtigungen können die Folge sein. Hier gilt es präventiv tätig zu werden, indem beispielsweise Kurse zur Stressbewältigung und -vermeidung besucht werden. Außerdem helfen die Trennung von Wohnort und Arbeitsplatz sowie ein maximales Limit an Arbeitsstunden pro Woche dabei, sich nicht gänzlich von der Arbeit vereinnahmen zu lassen.

IV.) Falsche Kanzlei

Nicht wenige Steuerberaterinnen und Steuerberater streben anstelle einer Neugründung eine Kanzleiübernahme an. Wer glaubt, sich damit ins gemachte Nest setzen zu können, wird allerdings auf Probleme stoßen. Der größte Fehler ist, vorschnell und unbedacht ein auf den ersten Blick passendes Angebot anzunehmen. Käufer sollten deshalb ein genaues Anforderungsprofil erstellen.

Darin müssen neben infrastrukturellen und finanziellen Kriterien auch die Arbeitsabläufe, der Mandantenstamm sowie die Angestellten der zu übernehmenden Kanzlei genau geprüft werden. Bei der Raum- und Standortsuche sollten Interessenten neben gängigen Online-Portalen ebenso klassische Medien miteinbeziehen. Viele ältere Kanzleihinhaber inserieren in Tageszeitungen oder einschlägigen Fachmedien, wenn sie ihre Kanzlei ausschreiben. Was die Größe der Kanzlei angeht, sollten Steuerberater prüfen, ob bei einer möglichen Expansion die Räumlichkeiten ausreichend groß sind und ob eventuelle Folgeinvestitionen zu tätigen sind.

V.) Keine Vorsorge für den Ernstfall

Steuerberaterinnen und Steuerberater haben in den ersten Jahren einen hohen Arbeitsaufwand zu leisten, um ihre Kanzlei auf Kurs zu bringen. Darüber hinaus noch eine Vertretungsregelung für den Not- beziehungsweise Krankheitsfall zu bestimmen, haben nur die wenigsten auf dem Zettel. Das Fehlen einer entsprechenden Regelung kann im Ernstfall die Kanzlei in eine existenzbedrohende Lage stürzen. Kanzleihinhaber sollten daher für den Notfall eine Vertrauensperson in der Kanzlei bestimmen und mit den erforderlichen Kompetenzen sowie Informationen ausstatten. Sämtliche Dokumente müssen dem designierten Vertreter respektive Nachfolger jederzeit aktuell und aussagekräftig aufbereitet vorliegen. Die Weiterführung des Betriebs ist somit auch im Ernstfall gewährleistet und der Wert der Kanzlei bleibt erhalten.

Fazit

Wer als Steuerberaterin oder Steuerberater den Weg in die Selbstständigkeit wagt, braucht einen langen Atem. Durchhaltevermögen, kaufmännisches Denken und der Wille, sich auch von Rückschlägen nicht unterkriegen zu lassen, sind Voraussetzungen für den beruflichen Erfolg – sowohl bei der Neugründung als auch bei der Übernahme. Nehmen sich Steuerberater die aufgeführten Punkte zu Herzen, ist schon der erste Schritt Richtung erfolgreiche Selbstständigkeit gemacht. Die Erarbeitung eines Fahrplans ist dabei mehr als hilfreich. Denn anhand klarer Strukturen lassen sich arbeits- und belastungsintensive Phasen leichter durchleben, sowie eine nachhaltige Mandantenbetreuung in der Praxis früher erreichen.

Autor: Michael Degel, Teamleiter Kommunikation & PR bei Agenda
www.steuerberaterseite.de