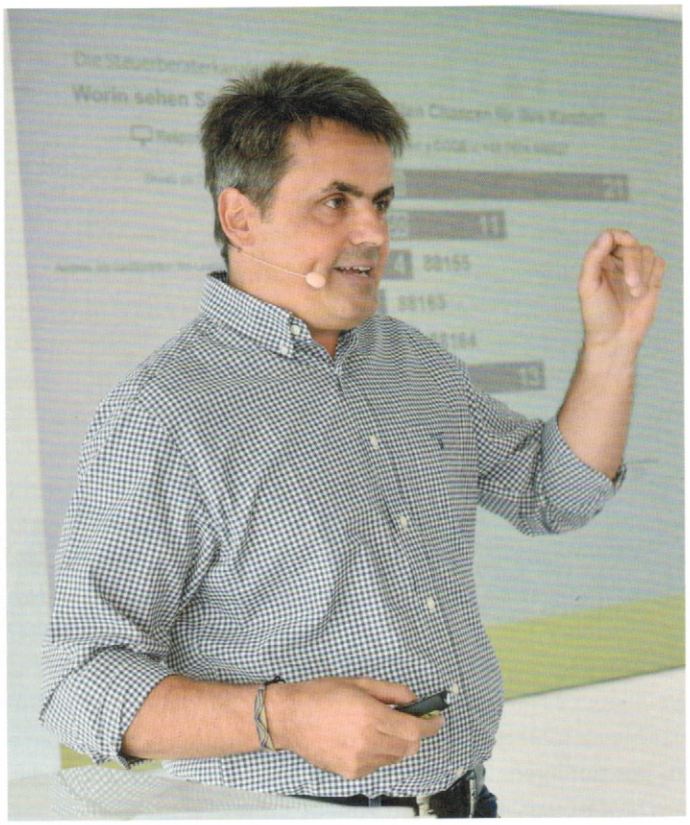
„Früher, eindeutiger, spezieller – das ist die Kernbotschaft“

Interview zum Vortrag von StB Stefan Lami über „Die Geschäftsfelder der Steuerkanzlei 2020“



Stefan Lami, geb. 1964, Universität Innsbruck, BWL, Abschluss 1987. Unternehmer seit dem 24. Lebensjahr, Steuerberater seit 1991. 6 Jahre lang Kanzleileitung, Team mit rund 20 Köpfen. Unternehmensberatung seit 1992. Erfahrung von Einzelkanzlei bis Big Four, Seit 2001 ausschließlich Beratung von StB im deutschsprachigen Raum. Sitz in Landeck, Tirol.

Herr Lami, wie auch die Bundessteuerberaterkammer beschäftigen Sie sich mit der Frage der Steuerkanzlei 2020. Wie stark werden sich die Anforderungen an Kanzleien in den Jahren bis dahin verändern? Und in welcher Richtung?

Um den Berufsstand mache ich mir keine ganz großen Sorgen. Steuern wird es immer geben. Daher werden Steuerberater auch immer Arbeit haben und gefragt sein. Die zwei spannenden Fragen sind: Erstens, wie gelingt es dem einzelnen StB und dem Kanzleiteam, dass sie sich die Freude am Beruf erhalten? Freude am Tun ist Voraussetzung für gute Beratung. Und zweitens, wie schaffen es Inhaber/Partner, ein überdurchschnittliches Einkommen zu erzielen?

Können Sie die Kernbotschaft Ihres Vortrages auf den Punkt bringen?

Früher, eindeutiger, spezieller – das ist die Kernbotschaft. Was auch immer der Steuerberater für den Mandanten macht, er sollte es früher erledigen. Denn der Hauptvorwurf an die gesamte Branche ist, dass Fehlentwicklungen einfach zu spät erkannt werden. Außerdem sollte sich der Steuerberater eindeutiger festlegen, welche Art Anbieter er sein möchte und sich klarer auf Zielgruppen, Fachthemen, Beratungsfelder, Beratungsanlässe fokussieren.

Welche Art von Kanzleien (Größe, Struktur) werden diese Veränderungen besonders treffen?

Kleinere Kanzleien spüren den Veränderungsdruck stärker, allerdings können sie auch schneller reagieren.

Wagen Sie noch einen weiteren Ausblick auf 2030?

Mir genügt schon der Blick auf die Gegenwart. Eine saubere Analyse der aktuellen Situation ist meiner Ansicht nach ausreichend. Ich bin kein Zukunftsforscher und sehe meine Aufgabe als Berater von Steuerberatern darin, Kanzleien dabei zu unterstützen, sich an die aktuellen Veränderungen anzupassen. Diese Herausforderung ist groß genug.

„Kanzleierfolg“ heißt für Steuerberater in erster Linie, sich nicht nur mit dem Steuerrecht und fachlichen Fragen auseinanderzusetzen, sondern sich auch selbst als Unternehmer zu sehen, der seinen Mandanten eine besondere Dienstleistung anbietet. Haben Sie den Eindruck, dass die Mehrheit der Kanzleien in dieser Hinsicht fit für die Zukunft ist?

Die Mehrheit ist selten bis nie wirklich fit für die Zukunft. Nur die Minderheit wird die Herausforderungen exzellent bewältigen. Die Tendenz ist, dass sich die Spreu weiter vom Weizen trennen wird. Wie in allen anderen Branchen auch. Warum sollte das in der Steuerberatung anders sein?

Was steht Ihrer Meinung nach in deutschen Steuerberatungskanzleien am meisten im Weg, wenn es darum geht, Kanzleierfolg zu erzielen?

Es wäre ein Leichtes hier die Gründe bei den externen Faktoren zu suchen. Meine Beobachtung ist, dass der letztlich entscheidende Erfolgsfaktor darin liegt, inwieweit Inhaber/Partner/Führungskräfte bereit sind, hart an sich selbst zu arbeiten. An ihren Denkmustern, Verhaltensweisen, Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten – neben der Bewältigung der hohen fachlichen Herausforderungen. ■