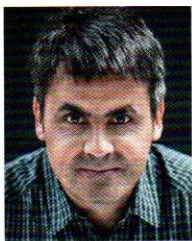


# Vielfaltigere Möglichkeiten, als man glaubt

**FACHGEBIETE.** Ist Spezialisierung eine strategische Option für Berufsanwärter oder nicht?

Von Stefan Lami



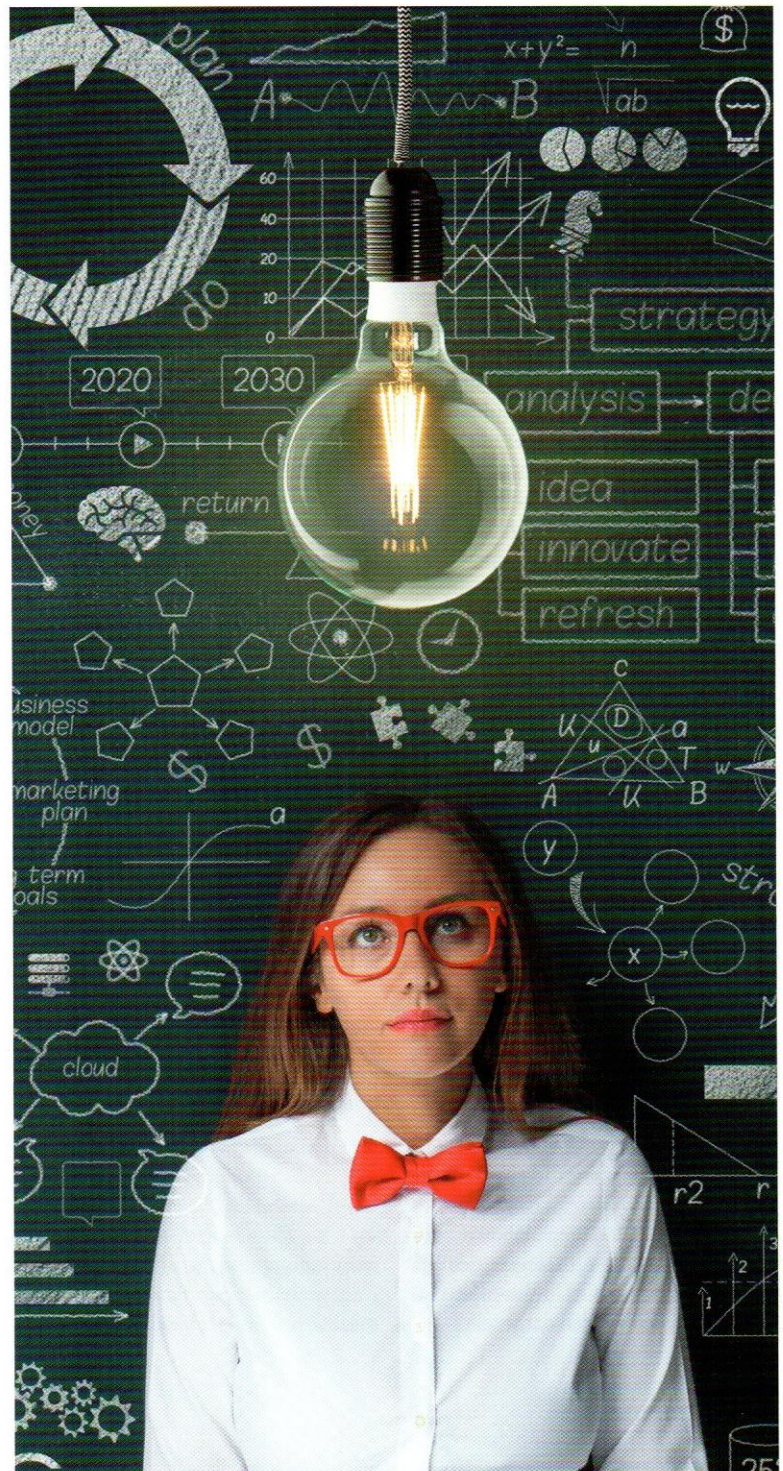
**ZUM AUTOR**  
Stefan Lami ist Steuerberater und Unternehmensberater

[www.stefaniami.com](http://www.stefaniami.com)

**S**pricht man mit Steuerberatern über Spezialisierung, so erlebt man einerseits hohe Zustimmung und Bewunderung für all jene Kollegen, die es geschafft haben, sich zu spezialisieren. Andererseits ist aber auch Ablehnung und Zurückhaltung, bezogen auf sich selbst und die eigene Kanzlei, erkennbar, die auf die (vermeintlichen) Risiken einer Spezialisierung zurückzuführen sind.

Die Annäherung an das Thema Spezialisierung erfolgt in vielen Fällen zu eng. Viele Kollegen denken nur an eine Fach- oder Branchenspezialisierung. Betrachten Sie die folgenden Möglichkeiten. Sie werden erkennen, welch vielfältige Möglichkeiten der Spezialisierung es gibt:

- ▶ nach Branchen: Freie Berufe, Industrie, Handel, Gastronomie, Bauwirtschaft etc.
- ▶ nach steuerrechtlichen Fachgebieten: Umsatzsteuer, Finanzstrafrecht, Umgründungssteuerrecht, internationales Steuerrecht etc.
- ▶ nach weiteren Fachgebieten: Betriebswirtschaftliche Beratung, private Vermögensplanung, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht etc.
- ▶ nach Beratungssituationen: Unternehmensgründung, Unternehmensverkauf, Sanierung, Unternehmensübergabe, etc.
- ▶ nach Beraterrollen: Coach, Mediator, Gutachter, Sachverständiger etc.
- ▶ nach Unterstützungsprozessen: EDV, Qualitätsmanagement, Organisation, Marketing etc.
- ▶ weitere Möglichkeiten: Sprachen, Regionen, Altersgruppen, Rechtsformen etc.





Bedenkt man dabei, dass auch Kombinationen aus den aufgezählten Bereichen möglich sind, erkennt man, welches Potenzial im Thema Spezialisierung steckt.

### Die richtigen Fragen stellen

Strategie hat vor allem damit zu tun, die richtigen Fragen zu stellen. Es geht darum, wie man als Steuerberater, als künftiger Partner einer Kanzlei, als Teamleiter oder als eben als fachlicher Mitarbeiter wertvoller für Klienten, Kollegen oder die Kanzlei insgesamt werden kann. Spezialisierung ist dafür eine ausgezeichnete Option. Um herauszufinden, worauf Sie sich spezialisieren können, helfen die folgenden Fragen:

1. Wo liegen meine Stärken/Neigungen/Begeisterungen/Interessen/besonderen Fähigkeiten?
2. Was treibt mich an? Womit verbringe ich meine Zeit?
3. Habe ich schon ein Alleinstellungsmerkmal, auf dem ich – entsprechend meinen Stärken – aufbauen kann?
4. Für welche Klienten (möglicherweise auch interne „Klienten“ der Kanzlei) möchte ich durch meine besonderen Fähigkeiten wertvoller werden?
5. Gibt es einen Markt? Und ist der Markt groß genug?
6. Passen meine besonderen Fähigkeiten zur Strategie der Kanzlei?

### Von der Idee zur Umsetzung

Die Schwierigkeit bei der Realisierung einer persönlichen Spezialisierung liegt selten darin, ein Thema zu finden, das besonders attraktiv, spannend und lohnend erscheint. Die große Herausforderung ist, festzustellen, auf welche Tätigkeiten man in Zukunft verzichtet und wie man dabei vorgeht.

Der erste Schritt ist eine sorgfältige Analyse der Ausgangssituation und der eigenen Stärken. Externe Unterstützung ist bei diesem Prozess von enormem Vorteil. Sei es durch ein Coaching oder ausführliche Gespräche mit erfahrenen Kollegen. Sie erhalten damit einen externen Blick auf Ihre persönliche Situation und erhalten so Unterstützung im Prozess.

Spezialisierung ist m.E. keine echte Option mehr, sondern eine Pflicht. Aber der Weg zum Spezialisten führt natürlich über ein fundiertes allgemeines Fachwissen.

### Eine strategische Option?

Der Titel dieses Beitrags ist mit einem Fragezeichen versehen. Bewusst, um Ihnen eine Antwort offenzulassen. Tatsächlich müsste man aber ein Ausrufezeichen setzen. Denn auf längere Sicht betrachtet wird sich der Konzen-

trationsprozess im Steuerberatermarkt fortsetzen und beschleunigen. Kanzleien werden größer und können dadurch eine umfangreichere Dienstleistungspalette anbieten (One-Stop-Shopping). Kleinere Kanzleien werden nur erfolgreich bestehen können, wenn sie sich entsprechend ihren Stärken die passenden Aufgaben suchen und sich auf diese konzentrieren.

Spezialisierung ist daher meines Erachtens keine echte Option mehr, sondern eine Pflicht. Unzweifelhaft wird es weiterhin Generalisten im Beruf brauchen. Und der Weg zum Spezialisten führt natürlich über ein fundiertes allgemeines Fachwissen. Allerdings ist – wie in anderen Branchen auch – die Mitte besonders gefährdet. Eben genau jene

Unternehmen, die weder das Eine (umfangreiches Dienstleistungsangebot) noch das Andere (Expertise) erfolgreich realisieren. Beide Kanzleitypen brauchen heute und in der Zukunft Steuerberater, die „etwas“ besser können als der Durchschnitt bzw. die Mehrheit. ■