

# Inhaltsverzeichnis

<b>A. Einführung</b>	17
I. Zur Auswahl des Forschungsgegenstandes	17
II. Zielsetzung und Fragestellung	19
III. Methodischer Bezugsrahmen und wissenschaftliche Fundierung	20
IV. Gang der Untersuchung und Aufbau der Arbeit	22
<b>B. Grundlagen und Abgrenzungen</b>	24
I. Einordnung in den Rahmen der betriebswirtschaftlichen Teildisziplinen	24
II. Stand der Forschung	24
III. Verwendete Begriffe	27
1. Steuerberatungsmarkt	27
a) Steuerberatungsmarkt im weiteren Sinne	27
b) Steuerberatungsmarkt im engeren Sinne	28
c) Insider und Outsider	29
2. Freie Berufe	29
3. Mandant und Mandat	31
4. Kriterien für die Klassifikation als „wettbewerbsfeindlich“	32
IV. Das relevante Marktsegment	32
1. Abgrenzung nach Merkmalen der Marktteilnehmer	33
a) Abgrenzung nach Merkmalen der Nachfrager	34
(1) Jahresumsatz des Mandats	34
(2) Rentabilität des Mandats (A-, B- und C-Mandate)	34
(3) Privat- versus Geschäftskunden	36
b) Abgrenzung nach Merkmalen der Anbieter	37
(1) Qualifikation oder Tätigkeitsschwerpunkt	37
(2) Betriebsgröße	37
(3) Rechtsform	38
2. Abgrenzung nach der Art des Vertragsverhältnisses	38
V. Neue Institutionenökonomik als Instrument zur Erklärung des Verhaltens der Akteure des Steuerberatungsmarktes	39
VI. Berufsrecht als institutioneller Rahmen der Berufsausübung der Steuerberater	41
1. Organisationen	41
a) Berufsaufsicht	41
b) Berufsvertretungen	42
c) Sonstige berufsständische Organisationen	44
d) „Der Berufsstand“	45
e) Hoheitliche Einrichtungen	45
f) Mandanten als mittelbar vom Berufsrecht Betroffene	46
2. Institutionen	47
a) Unmittelbar verpflichtende Normen	47

(1) Steuerberatungsgesetz .....	47
(2) Verordnung zur Durchführung der Vorschriften über Steuerberater, Steuerbevollmächtigte und Steuerberatungsgesellschaften (DVStB) .....	49
(3) Steuerberatergebührenverordnung .....	49
(4) Berufsordnung der Bundessteuerberaterkammer und sonstige zum Steuerberatungsgesetz ergangene Verordnungen .....	54
b) Mittelbar verpflichtende Normen .....	55
(1) Berufsordnung der Steuerberater in Europa .....	55
(2) Rechtsprechung zum Berufsrecht .....	56
(3) Auskünfte der Steuerberaterkammern .....	57
(4) Verpflichtungen informellen Charakters .....	58
c) Vertragliche Verpflichtungen .....	58
(1) Gegenseitigkeitsabkommen .....	58
(2) Wettbewerbsabreden .....	61
(a) Arbeitsvertragliche Wettbewerbsabreden .....	61
(b) Sonstige Wettbewerbsabreden .....	62
(c) Zur Würdigung von Wettbewerbsabreden .....	62
(3) Steuerberatungsverträge .....	63
VII. Allgemeine Berufspflichten der Steuerberater .....	64
C. Strukturdaten des Steuerberatungsmarktes .....	66
I. Statistische Daten .....	66
II. Zur Relation von Marktpotenzial und Anzahl der Steuerberater .....	69
D. Marktzugangsbarrieren aufgrund berufsrechtlicher Regelungen .....	72
I. ... gegenüber Nicht-Berufsangehörigen .....	72
1. Vorbehaltsaufgaben (Steuerberatungsprivileg) .....	72
2. Zugang zum Beruf des Steuerbevollmächtigten .....	75
a) Regelfall .....	75
b) Ausnahmefall .....	76
3. Zugang zum Beruf des Steuerberaters .....	76
a) Zulassung zur Steuerberaterprüfung .....	76
(1) Fachliche Voraussetzungen .....	77
(a) Vorbildungsvoraussetzungen .....	77
(b) Tätigkeitsvoraussetzungen .....	79
(2) Persönliche Voraussetzungen .....	81
b) Die Steuerberaterprüfung .....	82
(1) Vorbereitung .....	82
(2) Amtliche Prüfungsergebnisse .....	83
(3) Prüfungsmodalitäten .....	84
(a) Kontrolle und Bewertung der schriftlichen Prüfung .....	84
(b) Anzahl der zulässigen Prüfungsversuche .....	85
(c) Rücktrittsmöglichkeit während der Prüfung .....	85
(d) Zusammensetzung des Prüfungsausschusses .....	86
(e) Umfang der Wiederholungsprüfung und Periodizität der Prüfung .....	87
(f) Zusammenfassende Würdigung der Prüfungsmodalitäten .....	88
(4) Faktische Durchfallquoten .....	88
(5) Überspannung der Prüfungsanforderungen? .....	91

(6) Rechtsschutz gegen Prüfungsentscheidungen .....	92
c) Bestellungshindernisse .....	93
d) Zusammenfassung „Zugang zum Beruf des Steuerberaters“ .....	95
4. Exklusiv-Privilegien für Berufsangehörige .....	95
II. ... gegenüber „neuen“ Berufsangehörigen .....	96
1. Berufsrechtliche Hemmnisse der Akquisition von Mandaten .....	97
a) Kollegialitätsgebot und Abwerbeverbot .....	97
b) Werbebeschränkungen .....	98
(1) Entwicklung und wesentliche Regelungen des Werberechts der Steuerberater .....	98
(2) Das Kriterium der Sachlichkeit .....	102
(3) Der Sonderfall des Verbotes von auf Erteilung eines Auftrages im Einzelfall gerichteter Werbung .....	102
(4) Derzeitiger Stand der Werbetätigkeit in der Steuerberatungspraxis ..	103
(5) Bedeutung der Werbebeschränkungen für neue Berufsangehörige ..	104
c) Beschränkung der freien Preiskalkulation durch die StBGebV .....	104
2. Tätigkeitsbeschränkungen ehemaliger Finanzbeamter .....	105
III. EU-Steuerberater .....	105
1. Tätigkeitsausübung in Deutschland .....	106
2. Niederlassung in Deutschland .....	107
3. Die Regelungen zur Berufsausübung und Niederlassung im gemeinschaftsrechtlichen Kontext .....	107
IV. Fristverlängerungsprozedere der Finanzverwaltung .....	109
E. Sonstige Marktbesonderheiten .....	113
I. Anlass und Periodizität der Auftragserteilung .....	113
II. Besonderheiten der Steuerberatungsleistung .....	114
1. Heterogenität .....	114
2. Komplexität .....	114
3. Intangibilität .....	114
4. Persönlichkeitsintensität .....	115
III. Intransparenz des Marktes .....	115
1. Intransparenz des Leistungsprozesses .....	116
2. Intransparenz der Leistungsqualität .....	116
3. Intransparenz des Leistungsangebotes .....	117
IV. Probleme der Betreuung selbst erlangter Mandate durch Berufsanfänger .....	118
1. Besonderheiten der Kostenstruktur neu gegründeter Kanzleien .....	119
a) Kanzleifixe Kosten und Kosten der Ingangsetzung des Geschäftsbetriebs	119
b) Erhöhter Zeitbedarf für Neumandate .....	119
2. Besonderheiten der Mandatsstruktur neu gegründeter Kanzleien .....	120
a) Erst-Mandate .....	120
b) Wechsel-Mandate .....	121
V. Kauf und Verkauf von Steuerberatungsunternehmen .....	122
1. Bedeutung des Handels mit Steuerberatungsunternehmen .....	123
2. Unterscheidung zwischen Praxiswert und Wert des Mandantenstamms .....	125
3. Gründe für und gegen den Kauf von Steuerberatungsunternehmen .....	126
4. Bewertung von Steuerberatungsunternehmen .....	126
5. Gefahren beim Mandatekauf .....	129

<b>F. Verhalten der Marktteilnehmer</b>	130
I. Der Steuerberater	130
1. Der Steuerberater als homo ethicus?	130
a) Die nicht differenzierende Betrachtung der Interessenlagen	131
b) Interessenlage bei der Wahrnehmung eigener Interessen in der Geschäfts- beziehung zum Mandanten	132
c) Interessenlage bei der Wahrnehmung von Mandanteninteressen gegen- über Dritten	133
2. Umfeld der Leistungserbringung aus Sicht des Steuerberaters	134
a) Folgen der Marktabstottung für den Steuerberater	134
(1) Konkurrenzschutz	135
(2) Erhöhung des Praxiswertes	135
(3) Verminderung des Unternehmerrisikos	136
(a) Nachfrage-/Absatzmarktrisiko	136
(b) Risiken fehlerhafter Beratung	137
(c) Verminderung des Qualitäts- und Fortbildungsdrucks	139
(4) Problem der Spezialisierung	140
(5) Geringe Verbreitung konsiliarisch unterstützter Steuerberatung	140
(6) Fachliche Überlastung	141
(7) Problem der Profilierung durch Leistung	143
(8) Bedeutung für den Berufsnachwuchs	143
b) Marktabstottung als Insider-/Outsider-Problem?	144
c) Einstellung der Berufsangehörigen	145
d) Einstellung der Berufsaufsicht und der Berufsvertretungen	145
3. Handlungskonsequenzen	146
a) Verletzung von Mandanteninteressen durch Gegenseitigkeitsabkommen	147
b) Verletzung von Mandanteninteressen durch Mandatsverkäufe	148
c) Horten von Mandaten	148
d) Exzessive Ausnutzung von Fristen	149
e) Vernachlässigung der Beratung	151
f) Schwache Anreize für Qualitätsverbesserung und das Anbieten von Zu- satznutzen	151
g) Tendenz zur Weiterbelastung eigener Ineffizienzen	152
h) „Schmuse“-kurs gegenüber der Finanzverwaltung	152
II. Der Mandant	153
1. Umfeld aus Sicht des Mandanten	153
2. Gründe für die Auswahl eines Steuerberaters	154
3. Gründe für einen Wechsel des Steuerberaters	155
4. Hinderungsgründe für einen Wechsel des Steuerberaters	159
a) Fehlender Wechsel-Anlass	160
b) Transaktionskosten	162
c) Soziale Bindungen	162
d) Bequemlichkeit, Unsicherheit und diffuse Gründe	163
5. Hemmungen, die Dienstleistung Steuerberatung in Anspruch zu nehmen	164
a) Nichteinreichung von Einkommensteuererklärungen durch Lohnsteuer- zahler	164
b) Beratungsalternativen in der Lohnsteuerberatung	165

(1) Lohnsteuerhilfvereine .....	165
(2) Lohnsteuerberatung durch Steuerberater .....	166
c) Mögliche Gründe für die Nichtinanspruchnahme von Lohnsteuerbera- tung .....	166
(1) Informationsdefizit hinsichtlich der Möglichkeit der Antragsveranla- gung und der Hilfeleistung durch Steuerberater und Lohnsteuerhilfe- vereine .....	167
(2) Informationsdefizit hinsichtlich der Vorteilhaftigkeit einer Antrags- veranlagung .....	167
(3) Unsicherheit im Umgang mit Steuerberatern und Alternativen hier- zu .....	168
<b>G. Zusammenfassung und Zwischenergebnis .....</b>	<b>169</b>
<b>H. Ausgewählte Lösungsvorschläge zur Verbesserung der Position des Mandanten .....</b>	<b>171</b>
I. Mandantenorientiertes Vertragsdesign .....	171
1. Wünsche und Ziele der Mandanten .....	171
2. Standard-Steuerberatungsverträge .....	172
a) Mustervertrag des Verlages für Deutsche Steuerberater AG .....	172
b) Mustervertrag des Verlages des wissenschaftlichen Instituts der Steuerbe- rater GmbH .....	173
3. Einzelne Regelungbestandteile des mandantenorientierten Steuerberatungs- vertrages .....	174
a) Transparenz der Leistung .....	174
b) Kündigungsmodalitäten .....	175
c) Ausschluss der Gegenseitigkeitsabkommen und Offenlegung oder Verbot des Mandatehandels .....	175
4. Vorteile mandantenorientierter Steuerberatungsverträge für den Berater .....	176
a) Höhere Kundenzufriedenheit und freiwillige Mandantenbindung .....	176
b) Qualitäts- und Effizienzsteigerungen .....	177
c) Mandatsbereinigungen .....	177
II. Ausgewählte Diskussionsvorschläge zur Weiterentwicklung des Steuerbera- tungsmarktes .....	177
1. Der Hauptvorschlag: Öffnung eines weiteren Teils der Vorbehaltsaufgaben für qualifizierte Dienstleister unterhalb des Qualifikationsniveaus der Steuer- berater .....	179
2. Weitere Diskussionsvorschläge .....	181
<b>I. Schlusswort .....</b>	<b>182</b>
<b>Anhang 1 .....</b>	<b>183</b>
<b>Anhang 2 .....</b>	<b>192</b>
<b>Anhang 3 .....</b>	<b>199</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>204</b>
<b>Rechtsquellenverzeichnis .....</b>	<b>218</b>
<b>Sachwortverzeichnis .....</b>	<b>224</b>