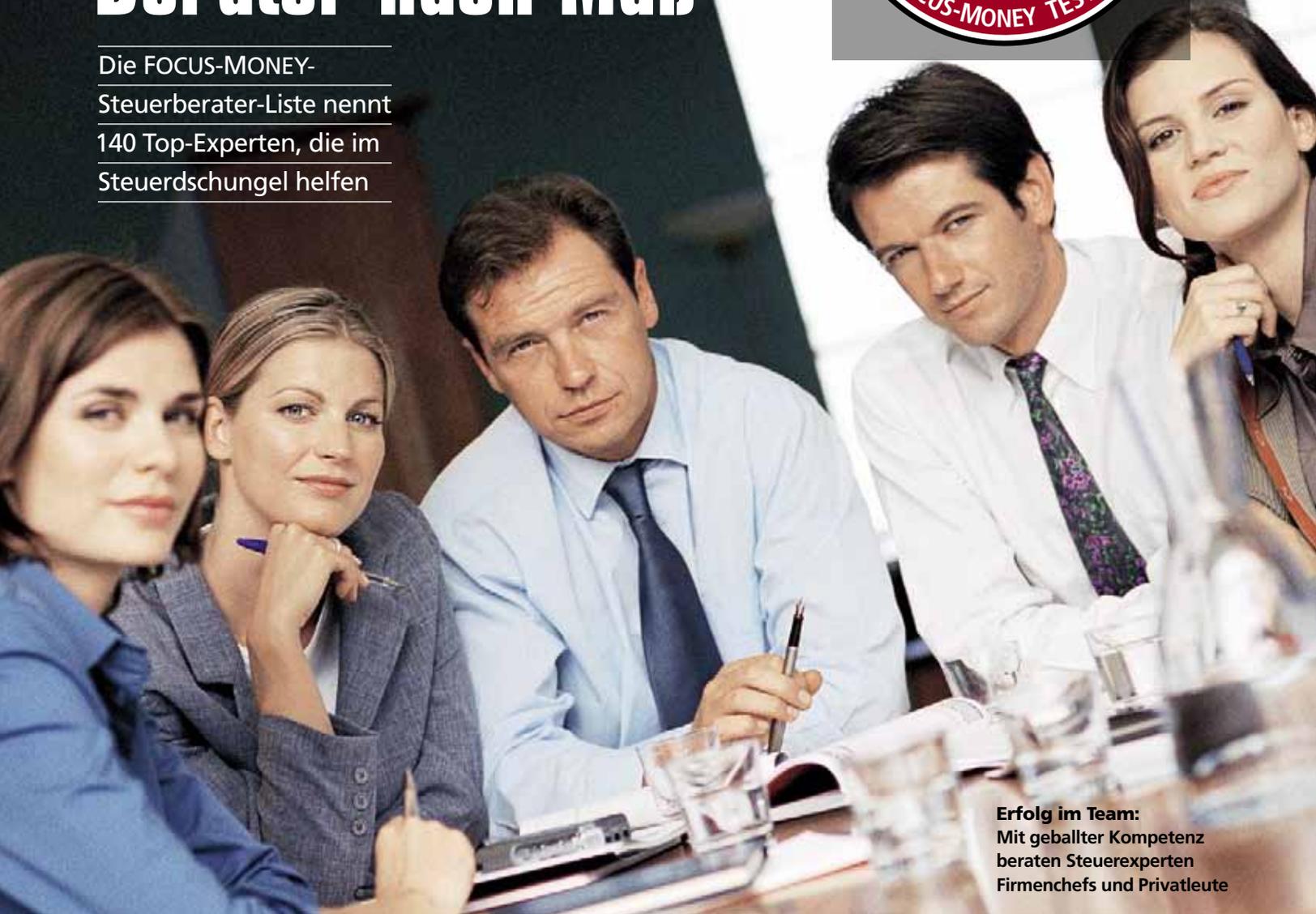


Steuerberater-Test

Berater nach Maß

Die FOCUS-MONEY-
Steuerberater-Liste nennt
140 Top-Experten, die im
Steuerdschungel helfen

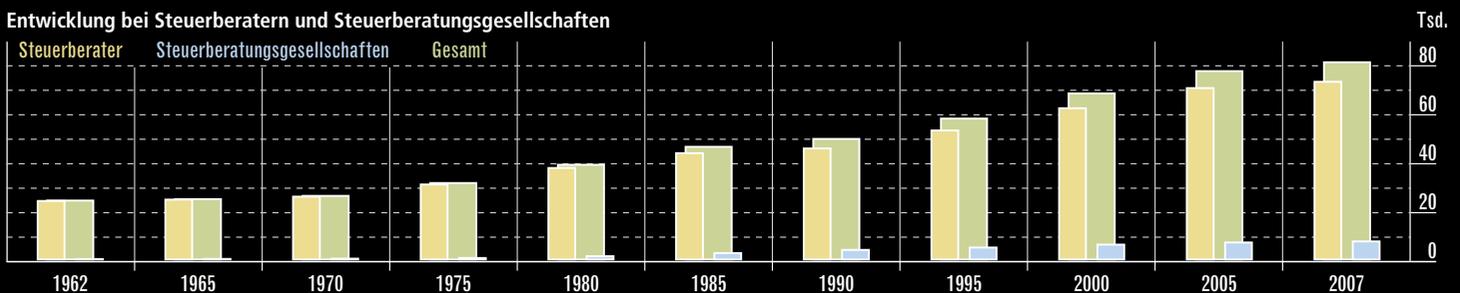


Erfolg im Team:
Mit geballter Kompetenz
beraten Steuerexperten
Firmenchefs und Privatleute

Boomende Branche

Der Markt wird enger. In den vergangenen 25 Jahren hat sich die Zahl der Steuerberater mehr als verdoppelt. Insgesamt gibt es derzeit mehr als 80000 Mitglieder in der Bundessteuerberaterkammer und mehr als 7000 Steuerberatungsgesellschaften.

Entwicklung bei Steuerberatern und Steuerberatungsgesellschaften



Wettbewerb fordern ist eine Sache, Wettbewerb zulassen eine andere: Einige Wochen vor Veröffentlichung dieses Artikels erreichte FOCUS-MONEY ein Schreiben der Steuerberaterkammer Niedersachsen. Die Kammer forderte FOCUS-MONEY auf, „es zu unterlassen“, die Ergebnisse der Steuerberater-Umfrage zu veröffentlichen. Begründung unter anderem: Die Umfrage sei „wettbewerbswidrig“. Was daran wettbewerbswidrig sein soll, mit unserer Umfrage die Transparenz und den Wettbewerb zu fördern, hätte wohl kein Richter in Deutschland verstanden. Und so musste sogar die Steuerberaterkammer den Wettbewerb zulassen, und die angedrohten juristischen Schritte blieben aus.

Zum dritten Mal in Folge stellt FOCUS-MONEY die Kompetenz der Steuerberater auf den Prüfstand. Mit einem umfassenden Fragebogen untersuchte der wissenschaftliche Leiter des Europäischen Instituts für Steuerrecht in München, Professor Peter Lüdemann, im Auftrag von FOCUS-MONEY die Fach- und Branchenspezialisierung der Berater (Methode s. Kasten rechts). Zusätzlich gab es einen Fachfragen-Teil, der vom NWB-Verlag entwickelt wurde.

Positive Resonanz. Die Reaktionen zeigen, der Kompetenztest begeistert nicht nur Leser, sondern auch Anwälte für Steuerrecht und Wirtschaftsprüfer: „Wir wünschen uns, dass Sie auch im nächsten Jahr einen Kompetenztest durchführen. Sie leisten einen unschätzbaren Beitrag zur Transparenz und Qualität im Markt der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Hierfür stellvertretend für alle, die sich diesen Ansprüchen stellen, unseren Dank“, schrieb etwa Wilfried Duesing, Wirtschaftsprüfer der Essener WIR-Treuhand GmbH.

Zahlreiche Steuerexperten denken so oder ähnlich und fordern FOCUS-MONEY jedes Jahr wieder auf, den anspruchsvollen Kompetenztest durchzuführen. Er sorgt für mehr Transparenz im Markt, dient als Gradmesser zur Bestimmung des eigenen Standorts und Bestätigung der Kompetenz. FOCUS-MONEY weiß, dass die teilnehmenden Berater viel Zeit investieren, um den umfangreichen Fragebogen und die kniffligen Fachfragen zu beantworten. Wir sind es ihnen und unseren Lesern schuldig, die Daten nicht einfach in den Papierkorb zu werfen – und das nur, weil es einer Kammer darum gehen dürfte, im Interesse ihrer möglicherweise sehr unter-

METHODE

Steuerexperten im Check

Weiterbildung, Arbeitstools, Back-Office-Strukturen und knifflige Fragen: So wurde die Kompetenz der Berater getestet.

Um unter mehr als 80000 Steuerberatern kompetente Experten zu finden, initiierten FOCUS-MONEY und das „Steuerberater Magazin“ des NWB-Verlags zusammen mit dem Europäischen Institut für Steuerrecht AG einen Test. Der wissenschaftliche Leiter des Münchner Instituts, Professor Peter Lüdemann, und Projektleiter Ulf Hausmann stellten zum dritten Mal in Folge in ihrer empirischen Erhebung zur Kompetenz und Spezialisierung von Steuerberatern 22 harte Fragen.

Neben der Qualifikation der Berater und Mitarbeiter interessierten sie die regelmäßigen Weiterbildungsmaßnahmen. Im FOCUS-MONEY-Test wa-

de differenziert, ob es sich um eine kleine, mittlere oder große Kanzlei handelt. Definiert wurde die Größe danach, wie viele Mitarbeiter am jeweiligen Standort tätig sind. Klein war die Kanzlei bei bis zu acht Mitarbeitern, mittel bei neun bis 17 Mitarbeitern, und ab 18 Mitarbeitern galt die Kanzlei als groß. Kleine und mittelgroße Kanzleien mussten 27 Fachfragen beantworten, große Kanzleien 32 Fragen.

Bei dem Test konnten große Kanzleien maximal 54 Punkte erreichen, mittelgroße und kleine Kanzleien maximal 49 Punkte: sechs im Teil A zur „Kanzleistruktur“, elf im Teil B „Qualitätssicherung“, fünf in Teil E und F „Spezialisierung und Wachstum“ und 32 bzw. 27 Punkte im Teil G „Fachfragen“. Die Daten wurden anonymisiert ausgewertet.

Die Umfrage wurde im Zeitraum vom 21. Mai bis zum 24. Juni 2007 durchgeführt. Mehr als 40000 Steuerkanzleien wurden angeschrieben. Zudem wurde auf die Umfrage in FOCUS-MONEY sowie auf den Internet-Seiten von FOCUS-MONEY und dem Europäischen Institut für Steuerrecht hingewiesen. Die Auswertung berücksichtigt nur Kanzleien, die an der Umfrage teilgenommen haben, und ist nicht repräsentativ. Kanzleien der Ecovis-Gruppe wurden nicht berücksichtigt, weil Professor Lüdemann Vorstand der Ecovis AG Steuerberatungsgesellschaft ist.

Bei der Auswertung wurde von einer Branchenspezialisierung ausgegangen, wenn die Kanzlei mindestens 15 Prozent ihres Gesamtumsatzes in diesem Bereich generierte. Die in den Tabellen auf den Seiten 71 bis 73 aufgeführten Kanzleien wurden nach der Auswertung nach Postleitzahlen aufgelistet.



Die Tester: Prof. Peter Lüdemann (r.) und Projektleiter Ulf Hausmann vom Europäischen Institut für Steuerrecht

ren auch das Know-how der Steuerprofis in puncto Spezialisierung und Branchenwissen gefragt sowie ihr Engagement, Fachbeiträge zu verfassen oder Seminare und Vorträge zu halten. Auch wollten die Tester wissen, ob die Berater für die tägliche Arbeit Checklisten oder Arbeitstools einsetzen oder auf eine Back-Office-Struktur zurückgreifen. Wichtig war den Testern darüber hinaus die Umsatzentwicklung der letzten Jahre. Die Auswertung beruht auf Eigenangaben der Kanzleien.

Zusätzlich zu diesen Fragen des Europäischen Instituts für Steuerrecht lieferte der NWB-Verlag aus Herne noch 32 knifflige Fachfragen zu Steuerdetails hinzu. Bei der Auswertung wur-

Den Fragebogen der Steuerberater-Umfrage 2007 können interessierte Leser im Internet als PDF-Datei herunterladen oder auch nachlesen.

Weitere Informationen unter:

www.focus-money.de/steuerberater

LEISTUNGSPROFILE

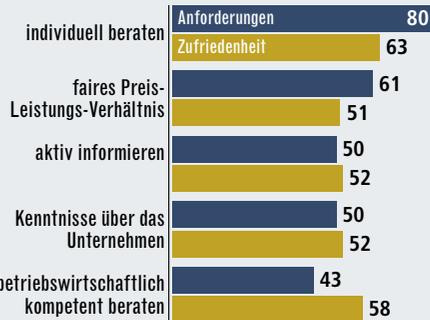
Licht und Schatten

Mandanten fordern viel von ihrem Steuerberater. Eine aktuelle Umfrage der Haufe Mediengruppe bei mittelständischen Unternehmern belegt: Mandanten wünschen sich einen vertrauenswürdigen Berater mit hoher fachlicher Kompetenz und großer Einsatzfreude. Oft werden die Anforderungen auch erfüllt. Doch in vielen Fällen klaffen Anspruch und Wirklichkeit auseinander.

Hohe Anforderungen

Mandanten wollen in erster Linie persönlich gut beraten sein und kreative Anstöße erhalten, um Steuern und Abgaben zu drücken. Der Berater sollte aktiv auf sie zugehen und über alle Steuersparmöglichkeiten informieren. Dabei sollte das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen.

Fachliche Anforderungen an Steuerberater
in Prozent der befragten Unternehmer



Quelle: „Studie KMU und ihre Steuerberater“, www.profirma.de



Wolfgang Spindler: Der Präsident des Bundesfinanzhofs (BFH) beklagt, selbst Steuerexperten haben keinen zuverlässigen Überblick mehr über das Rechtsgebiet

Persönliches Profil

Die Chemie zwischen Steuerberater und Mandant muss stimmen. 93 Prozent der befragten Unternehmer legen Wert auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Ist der Berater engagiert, bezieht offen Position und argumentiert fachlich fundiert, steht einem Dauermandat meist nichts im Weg.

Persönliche Anforderungen an Steuerberater
in Prozent der befragten Unternehmer



Quelle: „Studie KMU und ihre Steuerberater“, www.profirma.de

schiedlich qualifizierten Mitglieder die Transparenz auf dem Markt für Steuerberatungsleistungen zu verhindern.

Trend zum Team. Die Ergebnisse können sich sehen lassen: „Insgesamt haben sich verhältnismäßig große und erfolgreiche Kanzleien an der Umfrage beteiligt, so dass die Ergebnisse eher die ‚Klassenbesten‘ der Branche darstellen“, resümiert Peter Lüdemann. „Insbesondere die zunehmende Spezialisierung zeigt, dass die Steuerkanzleien sich auf die komplexer werdenden Beratungsfelder einstellen“, so der Professor. „Der Trend geht eindeutig weg vom Gemischtwarenladen mit Allround-Angebot hin zum Berater mit Spezialkenntnissen in bestimmten Fachbereichen und Branchen.“ So gehören rund 40 Prozent der befragten Kanzleien einem Verbund an, 89 Prozent greifen zur Informationsbeschaffung auf einen Expertenpool oder ein Back-Office zurück. Neben Steuerberatern arbeitet in 40 Prozent der Kanzleien mindestens ein Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt oder ein vereidigter Buchprüfer.

Und das ist auch notwendig. Die Steuererklärung auf dem Bierdeckel ist nicht in Sicht. Firmenchefs und vermögende Privatkunden pochen auf mehr Beratungsqualität. Ohne Netzwerk hat man es heute schwer. „Das Steuerrecht in Deutschland hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einem dermaßen komplizierten Rechtsgebiet entwickelt, dass auch Fachleute keinen zuverlässigen Überblick mehr über sämtliche Facetten dieses Rechtsgebiets haben können“, klagt selbst Wolfgang Spindler, Präsident des Bundesfinanzhofs. Die Berater reagieren längst auf diesen Missstand: So bilden sich die Teilnehmer der Umfrage im Durchschnitt bis zu 14 Tage im Jahr fort, bei den Mitarbeitern sind es immer noch bis zu acht Tage.

Spezialisten gesucht. Auch die Bundessteuerberaterkammer forciert ihr Engagement. Ähnlich wie Anwälte oder Ärzte bietet sie seit August den Titel Fachberater an, der auf eine steuerrechtliche Spezialisierung hinweist. Die neuen Titel sollen es Verbrauchern einfacher machen, Steuerrechtsexperten zu finden. Allerdings bietet die Kammer bislang nur zwei Fachberater an: für „Zölle und Verbrauchssteuern“ und für „internationales Steuerrecht“. Die FOCUS-MONEY-Steuerberater-Liste liefert einen Überblick über Top-Steuerberater in Deutschland – für alle Fach- und Branchenspezialisierungen. ■▷

MARTINA SIMON

GEBÜHREN

Was guter Rat kostet

Die Hälfte der Mandanten hält die Rechnung ihres Beraters für zu hoch. Welche Honorare die Experten fordern können

Steuerberater haben Gebührenspielräume. Je nach Schwierigkeitsgrad und Zeitaufwand der zu erledigenden Aufgabe wird eine angemessene Gebühr in Rechnung gestellt. Das Honorar setzt sich dabei aus der Gebühr für die erbrachte Leistung und aus dem Ersatz der Aufwendungen (Post-, Telefon- und Schreibauslagen sowie Reisekosten) zusammen. Der Berater kann entweder eine Wert- oder eine Zeitgebühr verlangen. Die Wertgebühr richtet sich nach der gesetzlich vor-

gegebenen Gebührenverordnung. Meist wird eine so genannte Mittelgebühr fällig. In vielen Fällen arbeiten Steuerberater nach Stundensätzen (Zeitgebühr). Diese liegen bei 100 Euro pro Stunde, oft aber auch höher, besonders bei großen Steuerkanzleien. Um keine bösen Überraschungen zu erleben, sollten Mandanten das Thema Gebühren gleich beim ersten Termin ansprechen.

Beispiele: Das Einrichten einer Buchführung kostet eine Zeitgebühr von 19 bis 46 Euro je angefangene halbe Stunde. Erstellt der Berater eine Einkommensteuererklärung, kassiert er 1/10 bis 6/10 einer vollen Gebühr pro Anlage. Der Gegenstandswert entspricht der Summe der positiven Einkünfte. Bei 65000 Euro liegt die Gebühr bei 112,30 Euro bis 637,80 Euro. Ermittelt der Berater für einen nicht buchführungspflichtigen Gewerbetreibenden den Gewinn, verlangt er 245 Euro bis 984 Euro (bei Gegenstandswert 250000 Euro).



HAFTUNG

Experten in der Klemme

Auch dem besten Steuerberater kann einmal ein Missgeschick passieren. Wann Mandanten Schadenersatz verlangen können

Auskunft. Weist ein Steuerberater seinen Mandanten nicht auf die Möglichkeit hin, beim Finanzamt eine verbindliche Auskunft einzuholen, macht er sich schadenersatzpflichtig. Dies gilt jedenfalls dann, wenn die Rechtslage ungeklärt ist und die Angelegenheit für die Entscheidung des Mandanten schwer wiegende Bedeutung hat (BGH, Az. IX ZR 188/05).

Verluste. Mandanten können von ihrem Steuerberater den Ersatz von Kursverlusten verlangen, die auf Grund einer fachlich falschen Auskunft des Beraters entstanden sind. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Entscheidung über den Wertpapierverkauf erkennbar von der Auskunft des Beraters abhing (BGH, Az. IX ZR 122/04).

Verjährung. Die Verjährung von Schadenersatzansprüchen gegen Steuerberater beginnt mit Einreichung der Steueranmeldung beim Finanzamt (BGH, Az. IX ZR 248/01).

Tageszeitung. Eine überregionale Tageszeitung gehört zur Pflichtlektüre eines Steuerberaters. Wer mögliche Änderungen der Steuergesetzgebung verpasst und deshalb falsch berät, muss für den Schaden geradestehen (BGH, Az. IX ZR 472/00).

Auftrag. Wurde ein Steuerberater konkret zur Erstellung von privaten Steuererklärungen beauftragt, muss er darüber hinaus nicht ungefragt steuerliche Gestaltungshinweise geben (OLG Karlsruhe, Az. 14 U 87/02).

Dauermandat. Vereinbaren etwa Unternehmer ein Dauermandat, muss der Steuerberater auch ungefragt auf alle Chancen und Risiken von Steuersparmöglichkeiten hinweisen (BGH, Az. IX ZR 167/02).

Einspruchsfrist. Versäumt ein Steuerberater die Einspruchsfrist, muss er den durch das Nichteinhalten der Frist entstandenen Schaden ersetzen (OLG Düsseldorf, Az. 23 U 207/02).

TIPPS

Steuerprofi finden

Beratersuche per Empfehlung oder Internet? Wie Sie zum richtigen Berater kommen.

- Der beste Weg, einen Steuerberater zu finden, ist, den Freundes- und Bekanntenkreis zu befragen, ob sie eine Empfehlung haben. Auch Arbeitskollegen sind eine gute Anlaufstelle. Für Firmenchefs bietet sich zunächst an, sich bei einem Unternehmerkollegen zu erkundigen.
- Auf der Homepage der Kanzlei finden Steuerzahler, welche Spezialisierung der Berater hat und welche Branchen er bedient. Oft genügt auch ein Anruf, um die entsprechenden Informationen zu erhalten. Beides kann einen ersten Eindruck vom Angebot des Büros vermitteln.



Beratersuche: Keine leichte Sache – wie Mandanten vorgehen

- Die Kanzlei des Beraters sollte nicht mehr als 30 Kilometer vom eigenen Standort entfernt sein. So ist der Experte schnell erreichbar, falls Besprechungen erforderlich werden. Im Internet gibt es inzwischen auch Suchmaschinen, die die regionale Suche erleichtern, etwa unter: www.123steuerberater.de oder www.dstv.de/suchservice
- Steuerberaterkammern bieten einen ähnlichen Service. Auf Nachfrage verschicken sie Steuerberaterlisten. Die Adressen der örtlichen Steuerberaterkammern sind im Internet unter www.bstbk.de abrufbar.
- Auch über die Gelben Seiten lässt sich ein versierter Berater ausfindig machen. Mandanten sollten sich nicht scheuen, ein „Schnuppergespräch“ zu führen. Stellt sich heraus, dass die Chemie nicht stimmt, sollte die Suche weitergehen. Nur ein gutes Vertrauensverhältnis ist Basis für ein dauerhaftes Mandat.

QUAL DER WAHL

Welcher Berater für wen?

Für Steuerzahler ist es nicht einfach, den richtigen Beistand bei Problemen mit dem Fiskus zu finden. Worauf Mandanten bei der Auswahl des passenden Steuerspezialisten achten müssen.

Das Berufsbild des Steuerberaters wandelt sich. Um wachsenden Ansprüchen der Mandanten und dem immer komplexeren Steuerrecht gerecht zu werden, schließen sich Steuerberater zunehmend mittelgroßen oder großen Steuerkanzleien an. Sie geben sich gegenseitig fachlichen Rückenwind und treten mit gebündeltem Know-how und vereinten Kräften am Markt auf. Rund 70 Prozent der etwa 80000 Steuerberater sind jedoch selbstständig und als „Einzelkämpfer“ tätig.

Bei der Auswahl des geeigneten Beraters sollten Mandanten die unterschiedlichen Kanzleitypen im Auge behalten und

prüfen, welcher Kanzleityp (kleine, mittelgroße oder große Kanzlei) am besten auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist:

Privatleute und kleinere Firmen sind bei Einzelkanzleien meist gut aufgehoben (s. Seite 71). Der Berater übernimmt alle steuerlichen Routinearbeiten wie Buchführung, Jahresabschlüsse und Bilanzen sowie Steuererklärungen und berät auch darüber hinaus. Der Allrounder stößt allerdings meist an die Grenzen, wenn es um Spezialfragen geht, etwa Geschäfte im Ausland oder Konzernstrategien.

Kleinere und mittelgroße Firmen sind dagegen bei mittelgroßen Kanzleien in guten

Händen (s. Seite 72). Meist sind Steuerberater, Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer in einer Sozietät zusammengeschlossen. Alle steuerlichen und rechtlichen Fragen werden komplett abgedeckt. Lediglich bei komplizierten internationalen Fragen stoßen sie an Grenzen.

Große Firmen, die international wachsen, vermögende Privatleute, aber auch Mittelständler finden bei Großkanzleien (s. Seite 73) Rundumbetreuung bei allen Fragen auf höchstem Niveau. Hochkomplexe Fragestellungen lösen sie weltweit, übernehmen Prozessvertretungen bis zu den höchsten Gerichten.

CHECKLISTE

Wann Mandanten die Kanzlei wechseln sollten

Wer die meisten Fragen mit Ja beantwortet, ist in guten Händen. Alle wichtigen Aussagen sprechen für einen Top-Steuerberater. Wer überwiegend Nein sagt, sollte über einen Wechsel nachdenken.

- Weist Ihr Steuerberater zusätzliche Qualifikationen für das Fachgebiet aus (z. B. Fachanwalt für Steuerrecht, Promotion, Wirtschaftsprüfer oder vereidigter Buchprüfer)?
- Hat Ihr Steuerberater einen Internet-Auftritt, der übersichtlich gestaltet und auf dem neuesten Stand ist?
- Nimmt sich Ihr Berater Zeit für das Beratungsgespräch und steht für Rückfragen zur Verfügung?
- Gibt Ihnen Ihr Berater Hinweise, wie Sie Ihr Vermögen steuergünstig anlegen können? Geht er dabei von sich aus aktiv auf Sie zu?
- Erhalten Sie darüber hinaus auch Tipps und Informationen, die Ihre persönlichen Verhältnisse betreffen?
- Ruft Sie Ihr Steuerberater innerhalb von drei Tagen zurück, oder erhalten Sie innerhalb dieser Frist einen Termin?
- Hält er zugesagte Termine ein?
- Spricht Ihr Berater von sich aus im Beratungsgespräch die Kosten an?
- Informiert er Sie auch vorab bei umfangrei-

chen Tätigkeiten, welche Gebühren anfallen?

- Sind die Honorarabrechnungen so erstellt, dass Sie ohne viel Mühe erkennen können, welche Leistungen wie berechnet wurden?
- Erhalten Sie regelmäßig Mandantenschreiben, die über aktuelle Gesetzesänderungen und Entscheidungen der Gerichte informieren?
- Welchen äußeren Eindruck macht die Kanzlei? Sieht es aufgeräumt und ansprechend eingerichtet aus?

- Verweist Sie Ihr Berater bei komplizierteren Fragestellungen, etwa mit internationalem Bezug, an einen versierteren Kollegen? Macht er Fehler (s. u.)?
- Hat Ihr Berater bei Betriebsprüfungen einen guten Draht zum Prüfer und zeichnet sich durch sachliche und kompetente Gesprächsführung aus?
- Veröffentlicht Ihr Berater Beiträge in der Fachpresse oder hält Vorträge?



Stress im Job: Längst nicht jeder Berater kann alle Anforderungen erfüllen

Welche Fehler Beratern am häufigsten unterlaufen:

- Fristen verpasst
- fehlerhaft oder unzureichend Auskunft erteilt
- neue oder geänderte Steuervorschriften missachtet
- Steuervergünstigungen nicht ausgeschöpft
- fehlerhafte betriebswirtschaftliche Beratung
- Buchführungsmängel übersehen, Unterlagen verloren



„Im Steuerrecht kommt es darauf an, frühzeitig zu gestalten“

Dieter Ulrich, Partner bei RöverBrönner KG in Berlin, Präsident der Wirtschaftsprüferkammer



„Die Unkenntnis der Steuergesetze befreit nicht von der Pflicht, Steuern zu zahlen, die Kenntnis aber häufig schon“

Klaus Weippert, Steuerberater in Nürtingen



„Kompetente Beratung erfordert Zugriff auf Spezialisten“

Wolfgang Zündorf, Steuerberater bei HLB Dr. Stückmann in Bielefeld

Große Kanzleien

Kanzlei*	Ort	Telefon	Branche**	Spezialisierung***
RöverBrönner KG ²⁾	14193 Berlin	030/890620	Industrie, Gewerbe, Bio, Pharma	Immobilien, IFRS/US-GAAP
Commerzial Treuhand GmbH ³⁾	26125 Oldenburg	0441/97020	Industrie, Gewerbe, Medien	Umwandlungsrecht, Konzernrechn.-leg.
Meyer, Brockmeier, Becker & Partner ²⁾	32427 Minden	0571/837970	Industrie, Gewerbe	Umwandlungsrecht
Wortmann & Partner WP Stb ²⁾	33378 Rheda-Wiedenbr.	05242/92880	Bau, Industrie, Gewerbe	betriebsw. Beratung, Est.- Erklärungen
HLB Dr. Stückmann und Partner ³⁾	33602 Bielefeld	0521/299300	Bau, Industrie, Gewerbe	Internat. Steuergestaltung, alle Spez.
Dr. Jürgen Karsten ²⁾	35075 Gladenbach	06462/91720	Ärzte, Zahnärzte, Industrie	betriebsw. Beratung, JA, Buchhaltung
Jakowetz + Partner ²⁾	35216 Biedenkopf	06461/70030	Apotheken, Immobilien	Kapitalanlagen, Immobilien
KPRW ²⁾	35390 Gießen	0641/940160	Kfz-Gewerbe, Industrie, Gewerbe	Est.-Erklärungen, JA, Buchhaltung
Vesting, Gerhardy & Partner, Stb/RA ²⁾	37073 Göttingen	0551/498010	Ärzte, Zahnärzte, Apotheken	betriebsw. Beratung, JA, Buchhaltung
Dr. Müller, Haeb & Partner ²⁾	40597 Düsseldorf	0211/971380	Industrie, Gewerbe, IT/EDV	Est.-Erklärungen
Stüttgen & Haeb AG ³⁾	40597 Düsseldorf	0211/7377760	Immobilien, IT/EDV	Konzernrechn.-leg., JA, Buchhaltung
Niebaum Kohler Punge Söder ³⁾	44139 Dortmund	0231/22550	Industrie, Gewerbe, Handel	Nachfolge, internat. Steuergestaltung
Husemann & Partner GbR ²⁾	44141 Dortmund	0231/54110	Industrie, Gewerbe, Handel	Nachfolge, internat. Steuergestaltung
Trimborn.Tackenberg, Partner ²⁾	46145 Oberhausen	0208/690590	alle Branchen	alle Fachspezial., Est.-Erklärungen
Romberg & Partner ²⁾	47058 Duisburg	0203/305360	Industrie, Gewerbe, Handel	betriebsw. Beratung, alle Fachspez.
Herden Böttiger Borkel Neureiter ²⁾	49078 Osnabrück	0541/404600	Immobilien, IT/EDV	Nachfolge, Immobilien
Laufenberg, Dr. Michels	50739 Köln	0221/9574940	Heilberufe	Vermögensberatung, betriebsw. Beratung
Pelka Niemann Hollerbaum Rohde ²⁾	50933 Köln	0221/546780	alle Branchen	alle Fachspezialisierungen
Sauerland Rybka und Partner ³⁾	50968 Köln	0221/349060	Heilberufe, Industrie, Gewerbe	IFRS/US-GAAP, Est.-Erklärungen
WOTAX Steuerberatungs GmbH ²⁾	52070 Aachen	0241/920420	Ärzte, Zahnärzte, Handel	Est.-Erklärungen, JA, Buchhaltung
Bender und Kollegen StbGmbH ²⁾	52428 Jülich	02461/97810	Ärzte, Zahnärzte, Handwerker	betriebsw. Beratung, Est.-Erklärungen
Werner Kleine ²⁾	53115 Bonn	0228/9139970	Ärzte, Zahnärzte, Apotheken	Existenzgründung, betriebsw. Beratung
WHP StbGmbH ²⁾	53129 Bonn	0228/943700	IT/EDV, Gemeinnützigkeit	betriebsw. Beratung, Est.-Erklärungen
PMPG ²⁾	53332 Bornheim	02222/94010	Handwerker, Handel	Existenzgründung, Controlling
Dr. Jörg Lehr, Stb/RA ²⁾	55126 Mainz	06131/948000	Handwerker, Kfz-Gewerbe	betriebsw. Beratung, Sanierung, Insolvenz
Hilger & Neumann PaG WPG StBG ³⁾	56626 Andernach	02632/96540	Baubranche, Medien, Verlage	betriebsw. Beratung, Sanierung, Insolvenz
Strätz & Partner ²⁾	61118 Bad Vilbel	06101/58890	Ärzte, Zahnärzte, Heilberufe	Nachfolge, Est.-Erklärungen
Moog, Moog & Partner ²⁾	64285 Darmstadt	06151/99360	Industrie, Gewerbe, Handel	Nachfolge, Umwandlungsrecht
Brauer, Kwasny, Bayer, Deutsch ²⁾	67346 Speyer	06232/67490	Land-u. Forstw., Energieversorger	Nachfolge, alle Fachspezial.
Treuhand Kurpfalz GmbH ²⁾	68163 Mannheim	0621/425080	Industrie, Gewerbe, Handel	Nachfolge, internat. Steuergestaltung
MFP Morlock Faigle & Partner ²⁾	71638 Ludwigsburg	07141/96410	Industrie, Gewerbe, Güterverkehr	Nachfolge, JA, Buchhaltung
Hawranek, Weippert, Simon & Partner ²⁾	72622 Nürtingen	07022/21320	Ärzte, Zahnärzte, Apotheken	betriebsw. Beratung, Mediation
Schauer + Häffner ²⁾	74918 Angelbachtal	07265/91220	Ärzte, Zahnärzte, Bau	Nachfolge, Umwandlungsrecht
Matthias Kühn, Stb/WP ²⁾	75378 Bad Liebenzell	07052/92980	Industrie, Gewerbe, IT/EDV	Est.-Erklärungen
Mirjam Vey-Bierling ²⁾	76185 Karlsruhe	0721/952470	Ärzte, Zahnärzte, Heilberufe	Existenzgründung, betriebsw. Beratung
OTH Ortenauer Treuhand GmbH ²⁾	77694 Kehl-Marlen	07854/1820	Bau, Industrie, Gewerbe	Nachfolge, JA, Buchhaltung
Kapphan - Huber - Roos - Majewski ²⁾	78054 Vill.-Schwenn.	07720/83220	alle Branchen	betriebsw. Beratung, alle Fachspez.
RP Richter & Partner ³⁾	80335 München	089/550660	alle Branchen	alle Fachspezialisierungen, Kst.
SH+C Schwarz Hempe & Kollegen ³⁾	80335 München	089/5470900	Industrie, Gewerbe, Handel	betriebsw. Beratung, Kst.
Consilia Treuhand StbGmbH ²⁾	80687 München	089/547143	alle Branchen	betriebsw. Beratung, Est.-Erklärungen
Ott & Partner, RA, WP Stb CPA ³⁾	86150 Augsburg	0821/503010	Ärzte, Industrie, Gewerbe	IFRS/US-GAAP, Konzernrechnungslegung
Epple, Dr. Hörmann & Kollegen ²⁾	86159 Augsburg	0821/59780	Industrie, Gewerbe, Medien	Nachfolge, Umwandlungsrecht
Sonntag & Partner ³⁾	86159 Augsburg	0821/570580	Immobilien, Industrie, Gewerbe	Nachfolge, internat. Steuergestaltung
Dr. Horn GmbH, WpG, StbG ³⁾	89079 Ulm	0731/409535	Industrie, Gewerbe, Handel	Nachfolge, Konzernrechnungslegung
Dr. Schuhmann ²⁾	90766 Fürth	0911/7588001	Ärzte, Hotel, Gastronomie	Est.-Erklärungen

Hauptzielgruppe: ¹⁾Privatpersonen; ²⁾Selbstständige und Mittelstand; ³⁾große Unternehmen; JA=Jahresabschluss
 *Auflistung nach Postleitzahlen; **Branchenspezialisierung ab 15% Umsatzanteil; ***Fachspezialisierung (Eigenangaben)