

## Automatisierung und Digitalisierung in der Steuerberatung

Ein Missverständnis, das größte Hindernis, zwei erfolgversprechende Maßnahmen und eine Hoffnung

Wenn ein Thema derzeit die Steuerberatungsbranche beherrscht, dann ist es „Digitalisierung“. Ob es Veranstaltungen sind, Publikationen oder das regelmäßig vorkommende Thema in so gut wie jedem Strategie-Meeting oder Kanzlei-Workshop. Ohne Digitalisierung spielt sich im Berufsstand für die deklaratorischen Aufgaben so gut wie nichts mehr ab. Das ist auch gut so. Denn an der Digitalisierung führt kein Weg vorbei.

Ist Ihre Kanzlei fit für die Zukunft? In den USA sehen sich nur 8 % der CPAs wirklich zukunftsfit. Wie denken Sie? Die Ergebnisse habe ich im Blog veröffentlicht – [bitte klicken Sie hier >>>](#).

### Ein Missverständnis

Für die Beurteilung der Situation und natürlich auch für die Festlegung von Maßnahmen sollte dringend zwischen Digitalisierung und Automatisierung getrennt werden. Die reine Digitalisierung, also der Austausch der analogen durch digitale Belege, bringt nicht den entscheidenden Vorteil. Im Gegenteil, oft ist die reine Bearbeitungszeit für den digitalen Beleg länger. Der Nutzen der reinen Digitalisierung entsteht erst durch die Verknüpfung des Belegs, das leichtere und schnellere Wiederauffinden.

Die echte Revolution spielt sich in der Automatisierung ab. Immer dann, wenn Datensätze automatisch verarbeitet werden – und digital zur Verfügung stehen – entsteht ein signifikanter Nutzen. Schnittstellen, Datensätze, Automatikbuchungen und -berechnungen sind das Ziel. Nicht nur einzelne digitalisierte Belege. Für Bankdaten, Kassendaten und Ausgangsrechnungen – und auch für Lohnbewegungsdaten – ist das derzeit sehr gut möglich. Sobald Eingangsrechnungen als Datensätze (xml-files o.ä.) vorliegen, wird auch dort die Automatisierung vollzogen.

### Das größte Hindernis

Meine Beobachtung ist, dass das eigene persönliche Verhalten im Zusammenhang mit Daten und Belegen das größte Hindernis für den Schritt in die digitale Welt ist. Solange Mitarbeiter – und Führungskräfte – ihre eigenen (privaten) Dokumente, Zahlungen und Vorgänge analog be- und verarbeiten, werden sie niemals die digitale Welt wirklich verstehen und schaffen es daher auch nicht, Klienten davon zu überzeugen. Sie meinen, ich übertreibe? Fragen Sie Ihre Mitarbeiter, wie sie zuhause mit den eigenen privaten Rechnungen, Kreditkartenabrechnungen, Dokumenten, Lohnzetteln etc. verfahren. Die überwiegende Antwort wird lauten: "Drucken und abheften".

### Zwei erfolgversprechende Maßnahmen

Digitalisierung und Automatisierung funktionieren dann, wenn sie nicht nur der Kanzlei, sondern auch dem Klienten Freude machen und Vorteile bringen. Solange die Initiativen dadurch geprägt sind, auf den Klienten (Mehr-)Arbeit zu verlagern, wird der Automatisierungsprozess nur sehr zäh, langsam und nicht zufriedenstellend verlaufen. Und die – vollkommen – logische Frage des Klienten nach der Reduktion des Honorars wird so sicher kommen wie das Amen im Gebet.

Der entscheidende Punkt ist – und das ist die erste Maßnahme –, dass Wege gefunden werden, die dem Klienten UND der Kanzlei Vorteile bringen. Weniger Handgriffe in der Bearbeitung der Belege, schnelleres und leichteres Auffinden, mehr Datensicherheit, bessere interne Kontrolle u.v.m. sind jene Ziele, die auch für den Klienten attraktiv sind. Damit sie erreicht werden können, müssen Sie sich (bzw. Ihre Mitarbeiter) ein Bild vor Ort im Unternehmen des Klienten machen. Erst wenn die derzeitigen Abläufe kritisch analysiert sind, können passgenaue Workflows vorgeschlagen werden, die dem Klienten UND der Kanzlei die Arbeit erleichtern.

Die zweite entscheidende Maßnahme ist, dass Ihre Kanzlei die dafür notwendigen organisatorischen/personellen Entscheidungen trifft. Eine davon ist die Einführung einer SOKO. Ja, ein Sondereinsatzkommando! Das sind 2-3 ausgewählte Mitarbeiter, die so gut wie ausschließlich genau jene Aufgabe übernehmen, den individuell passenden IT-Weg im Rechnungswesen für den Klienten zu finden. IT-affine, kommunikative Mitarbeiter, die echte Freude daran haben, im Unternehmen des Klienten auch an den Rechnungswesenprozessen zu arbeiten. Nicht mit dem erhobenen Zeigefinger, sondern unterstützend nach dem idealen Workflow suchen ... und ihn mit dem Klienten gemeinsam finden. Eine weitere organisatorische Entscheidung ist, einen CDO (Chief Digital Officer) für Ihre Kanzlei zu bestimmen. Er hat die zentrale Aufgabe, die Kanzlei ins digitale Zeitalter zu führen. Beginnend damit, dass Ihre Kanzlei DAS Musterunternehmen für automatisiertes/digitales Rechnungswesen wird.

Ich stelle regelmäßig fest, dass Kanzleien nicht einmal in ihrem eigenen Rechnungswesen für digitales Bearbeiten sorgen. Elektronische

Lohnzettel für Kanzleimitarbeiter? Oft Fehlanzeige! Digitale Eingangsrechnungen? Nur einzelne Kanzleien, die über eine E-Mail-Adresse [rechnungen@kanzleiname.de](mailto:rechnungen@kanzleiname.de) verfügen, an die die Eingangsrechnungen elektronisch zugestellt werden können – und nicht mehr gescannt werden müssen. Ein Musterschreiben für den digitalen Rechnungsversand können Sie hier [downloaden >>>](#). Und natürlich sollten auch Ihre Klienten mit ihren Lieferanten auf diese Art und Weise zusammenarbeiten. Elektronischer Versand der Ausgangsrechnungen? Immer noch die Ausnahme! Und Klienten sollten die Papierrechnung des Steuerberaters einscannen und zurücksenden? Ist das nicht verrückt? Übrigens, die deutschen Kollegen können sich der (berufsrechtlichen) Verpflichtung der eigenhändigen Unterschrift auf Honorarnoten entheben lassen.

## Eine Hoffnung

Bei so gut wie allen meinen Kunden steht Digitalisierung/Automatisierung sehr weit oben auf der Prioritätenliste. Sie beschäftigen sich sehr intensiv damit. Auch wenn die eine oder andere Umsetzung bei weitem noch nicht so glücklich wie gewünscht, werden doch substantielle Fortschritte erzielt.

Meine Hoffnung für die Zukunft ist, dass die auf die Branche zukommenden Veränderungen in einem relativ kontrollierten Ausmaß und in einer halbwegs bewältigbaren Geschwindigkeit erfolgen und nicht – wie in anderen Branchen – disruptiv sind. Leichte Anzeichen für eine disruptive Entwicklung bestehen allerdings. So z.B. in Österreich, wenn die bestehende digitale Belegerteilungspflicht in der Zusammenarbeit mit dem Bund auf die gesamte Unternehmernetz ausgedehnt wird. Der dafür notwendige Schritt ist nur noch ein kleiner.

Insofern präzisiert sich meine Zukunftshoffnung dahingehend, dass all jene Kanzleien, die die Automatisierung/Digitalisierung jetzt schon ernst nehmen, selbst bei einer disruptiven Entwicklung die anstehenden Probleme lösen und weiterhin sehr gute Chancen vorfinden werden.

Um diesen Beitrag zu hören, klicken Sie bitte [hier>>>](#)

[mobile Version](#)

**Stefan Lami** Kreuzbühelgasse 13, A-6500 Landeck T +43 5442 626 70 M +43 664 221 23 24 F +43 5442 626 31  
[stefan@stefanlami.com](mailto:stefan@stefanlami.com)