

Suchbegriff eingeben

strategie Strategie

marketing Marketing

veranstaltungen

Veranstaltungen

stefaninmotion stefan.in.motion

mitarbeiterfuehrung

Mitarbeiterführung

honorargestaltung

Honorargestaltung

blog Blog

stefanonair stefan.on.air

Suche

# STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Themen](#) » [Strategie](#)

## Der Steuerberater als Orakel

Glänzende Zukunftsaussichten für den Beruf durch Weissagungen

„Orakel (lat. oraculum, „Götterspruch, Sprechstätte“, zu orare, „sprechen, beten“) bezeichnet eine mit Hilfe eines Rituals oder eines Mediums gewonnene transzendente Offenbarung, die der Beantwortung von Zukunfts- oder Entscheidungsfragen dient. Die mittels des Orakels gewonnenen Hinweise und Zeichen können dem Fragenden als Rechtfertigungsgrund eigener Entscheidungen und Handlungen dienen. Im Unterschied zum Hellsehen, das als individuelle Fähigkeit einer leibhaftigen Person angesehen wird, befragt das Orakel stets eine höhere Instanz. Durch die Erwartung der Beantwortung einer Frage ähnelt das Orakel entfernt der Prophetie, welche meist, aber nicht immer ungebeten zuteil wird.“ – so die Definition von Orakel laut Wikipedia.

Das bisherige Geschäftsmodell der Steuerberater

Mit Steuerberechnungen und -zahlungen möchte sich der typische Unternehmer und der Normalbürger nicht beschäftigen. Die Materie ist kompliziert. Es gibt fast keinen, der nicht von irgendeiner Steuer betroffen ist; oft sind Vorgänge sogar mehrfach besteuert. Die Gesetze ändern sich laufend. Steuern sind nahezu überall und daher ist es gut nachvollziehbar, dass man sie so weit wie möglich auf legale Art und Weise reduzieren möchte. Und idealerweise dabei als Unternehmer/Steuerzahler möglichst wenig selbst zu tun hat. Viel lieber konzentriert sich der Unternehmer auf sein Geschäft, seine Kunden, seine Mitarbeiter. Und das ist auch gut so.

Steuerberater nehmen ihren Klienten viele – fast alle – Sorgen rund um Steuern, Buchhaltung, Lohnabrechnung etc. ab. Sie kommunizieren mit dem Finanzamt, der Sozialversicherung und anderen Behörden. Klären offene Fragen mit den Prüfern, kümmern sich um Fristen etc. etc. Und sie werden dafür auch ordentlich belohnt. Für viele dieser Tätigkeiten ist eine abgeschlossene Steuerberaterausbildung nicht notwendig. Und das typische Geschäftsmodell baut auf diesen Tatsachen auf. Immer noch werden rund 80 % der Steuerberatungsumsätze durch die Erledigung deklaratorischer Aufgaben erzielt.

Klienten schätzen und lieben es natürlich auch, wenn Steuerberater sie aktiv beraten. Wenn sie Vorschläge für steuerliche Gestaltungen machen, die auch wirtschaftlich und rechtlich Vorteile für sie bringen. Allerdings ist dieser Teil der Tätigkeit der deutlich kleinere Umsatzanteil, und er kann bisher bei weitem nicht so stark delegiert werden, wie die deklaratorischen Aufgaben.

Der stattfindende Wandel

Der Trend, dass sukzessive mehr und mehr der [bisherigen deklaratorischen Tätigkeiten](#) [automatisierbar](#) sind, ist der

Branche sehr wohl bewusst. Für jene Tätigkeiten, für die man als Steuerberater die letzten Jahre sehr gut bezahlt worden ist, sind Klienten nicht mehr bereit die gleichen, relativ hohen, Honorare zu bezahlen. Dieser Wandel geht schleichend vor sich. Als Steuerberater spürt man ihn einmal mehr und einmal weniger. Er hängt auch von der Kostensensibilität der jeweiligen Klientenbranche ab.

Im Moment gibt es auch noch eine ganze Menge (lösbarer) technischer Herausforderungen zur Bewältigung der Automatisierung. Sowohl beim Steuerberater als auch beim Klienten. Diese noch vorhandenen technischen Hürden der Automatisierung werden sicher gelöst werden. Es ist nur eine Frage der Geschwindigkeit, wobei mögliche regulatorische Eingriffe der Finanzbehörden diesen Prozess enorm beschleunigen können. Wie das bereits in anderen europäischen Ländern der Fall ist. Spätestens zu jenem Zeitpunkt, in dem für Rechnungen einheitliche Datenstandards gelten, die von allen Beteiligten automatisiert verarbeitet werden können, stellt sich die Frage nach der Werthaltigkeit von Be- und Verarbeitung von Daten.

Natürlich wird ein Teil der bisherigen deklaratorischen Steuerberatungsumsätze erhalten bleiben. Eben weil das Steuerrecht trotzdem noch kompliziert ist, sich laufend ändert und trotz aller Automatisierung verlässlich noch händische/menschliche Tätigkeiten zu erledigen bleiben. Wie hoch der verbleibende Umsatz durch deklaratorische Tätigkeiten sein wird, ist schwer abzuschätzen.

Die „echte“ Steuerberatung (Gestaltungsberatung, Nachfolge, etc. etc.) wird weiterhin, so meine Einschätzung, werthaltig bleiben. Es werden hier sicher auch einzelne Tools der Automatisierung zum Einsatz kommen, die allerdings den Beratungsprozess lediglich unterstützen.

Die Vergangenheitsbearbeitung ist endgültig passé

[Der lang gehegte Wunsch des Klienten](#) nach Aktualität wird durch die Automatisierung erfüllt werden können. Die durch den gekonnten Einsatz der Technologie frei werdenden Bearbeitungszeiten können für die Erhöhung der Qualität in der Bearbeitung eingesetzt werden. Tägliches oder wöchentliches Bearbeiten mit abschlussreifen, nahezu fixfertigen Ergebnissen des monatlichen Rechnungswesens ist die logische Konsequenz. Valide Informationen in „Echtzeit“ werden möglich und unternehmerische Klienten werden diese Tatsache enorm schätzen.

Das Ende der Bilanzbesprechung ist damit nun endgültig gekommen. Wochen oder sogar Monate nach dem Bilanzstichtag über vergangene Ergebnisse zu sprechen, ist vollkommen überholt. Insofern sind die Inhalte meines Buches „[Bilanzpräsentationen erfolgreich und wirksam gestalten](#)“ teilweise obsolet geworden. Gleichwohl ich schon vor mehr als 10 Jahren darauf hingewiesen habe, dass der Vergangenheitsanteil einer Bilanzbesprechung den deutlich kleineren Teil des Gesprächs einnehmen sollte.

Orakel sein als zukünftiges Geschäftsmodell für den typischen Steuerberater

Wie können jene Steuerberater, die bisher überwiegend durch deklaratorische Tätigkeiten ihre Umsätze erzielen, in Zukunft noch wertvoll für ihre Klienten sein? In dem sie das wirtschaftliche Orakel ihrer Klienten sind!

Die Weissagungen für den Klienten werden zwar nicht in Form transzendenter Offenbarungen erfolgen. Es wird wohl auch keines Rituals bedürfen. Das Medium wird wohl nicht eine höhere Instanz oder eine ausgewählte bzw. besondere Person sein. Nein! Die Vorhersagen (Forecasts) des Beraters werden auf Basis valider Daten (das ist das Medium!) vorgenommen werden. Der Steuerberater wird Aussagen über mögliche wirtschaftliche Entwicklungen während des laufenden Jahres (fast in Echtzeit) treffen und dabei steuerliche, rechtliche Gegebenheiten und anstehende Veränderungen in diesem Zusammenhang berücksichtigen. Die Steuerberatung wird ihrem Namen gerecht werden und Beratung als zentrale Kernleistung herausstreichen.

Viel ist im Moment von künstlicher Intelligenz die Rede. Diese maschinelle Intelligenz – der meines Erachtens passendere Begriff – kann und wird alle in der Steuerberatung tätigen Menschen unterstützen. Maschinen sind extrem lernfähig und können Prozesse deutlich effizienter abwickeln. Wir stehen hier am Anfang von unglaublichen Entwicklungsschritten.

Was eine Maschine allerdings nie erfassen bzw. erledigen kann, ist das Bewusstsein des Menschen. Genau darin liegt die Chance des Berufs. Die „Weissagungen“ des Beraters sollten genau jene Sphären einbeziehen, die eine Maschine niemals berücksichtigen können: Die Persönlichkeit des Klienten, seine Wünsche, seine Ziele, seine Form des Unternehmenseins, seine Werthaltungen. Gelingt es der Branche auf Basis aktueller Daten, unterstützt von maschineller Intelligenz werthaltige und wertschaffende Gespräche über den unternehmerischen Status Quo und die sich

abzeichnenden wirtschaftlichen Entwicklungen des Klienten zu führen, steht dem Berufsstand eine blühende und prosperierende Zukunft bevor.

Orakel zu sein, stellt natürlich enorme Anforderungen an alle im Berufsstand tätigen Menschen. Sie sollten erstens die technischen Möglichkeiten sinnvoll nutzen können, zweitens im Zusammenhang mit den Änderungen der steuerlichen, rechtlichen Regelungen up-to-date bleiben und drittens jene Kommunikationsfähigkeiten entwickeln, die es Ihnen ermöglichen, die beschriebenen Gespräche zu führen. Ein derartiges Geschäftsmodell bedeutet eine signifikante höhere Bedeutung der Personalentwicklung. Das Geschäftsmodell bedingt auch eine andere Form der Leistungsdarstellung und eine Weiterentwicklung der Honorargestaltung, bei der die Beratung (das Orakel) der entscheidende Werttreiber ist.

Zukunftsmusik oder Gegenwart?

Vielleicht beschäftigt Sie die Frage, ob das „Orakel-Geschäftsmodell“ noch nicht absehbare Zukunftsmusik ist oder doch schon bald Realität sein wird. In diesem Zusammenhang riskiere ich eine Weissagung: Das „Orakel-Geschäftsmodell“ wird schneller Realität werden, als es die meisten in der Branche erwarten. Daher ist meine Empfehlung, sich jetzt mit diesen Überlegungen intensiv zu beschäftigen, da der für die Umsetzung notwendige Kulturwandel mehr Zeit braucht, als man glaubt.

Außerdem sind viele unternehmerische Klienten jetzt schon „scharf“ auf eine derartige Beratungsleistung. Jene Kanzleien, denen die Umsetzung des Orakel-Geschäftsmodells gelingt, selbst wenn es nicht perfekt und vollständig ausgereift ist, verfügen über einen signifikanten Wettbewerbsvorteil in der Branche. Werden Sie zur Orakel-Steuerberatungskanzlei!

Lesen Sie dazu auch "[Wachstum in der heutigen Marktsituation](#)"

[mobile Version](#)

Stefan Lami Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24