

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](#)

## Digitalisierung & Automatisierung – Endlich!

Steuerberater können jetzt das tun, was Klienten schon immer wollten

Sorgen und Ängste gehen um in der Branche der Steuerberatung: Die Digitalisierung rationalisiert Arbeitsplätze weg, die technischen Herausforderungen sind nicht zu bewältigen, Klienten wollen die digitale Zusammenarbeit ja gar nicht, bisherige Honorare geraten unter Druck, Mitarbeiter sträuben sich gewohnte Arbeitsroutinen zu ändern, etc. etc.

Ja, so kann man die Welt sehen. Und sie sich damit auch ein gutes Stück weit selbst so erschaffen. Allerdings könnte man die stattfindende Transformation ganz anders betrachten: JETZT verfügt die Branche endlich über jene Werkzeuge und Tools, um den – schon ewig – vorhandenen Wünschen und Erwartungen der Klienten nachkommen zu können. Eine gewagte These? Ganz und gar nicht! Im Gegenteil!

### Frühzeitiges Erkennen von Fehlentwicklungen

In dem Videobeitrag „[Sich abheben durch Erkennen von Fehlentwicklungen](#)“ habe ich bereits vor einiger Zeit dargestellt, welch schlechtes Image die Branche in diesem Zusammenhang hat. Sie finden dort auch das Ergebnis der österreichischen spectra-Untersuchung, die sich im Jahr 2016 erneut bestätigt hat. Die meisten Klienten, vor allem die unternehmerischen unter ihnen, erwarten von ihrem Steuerberater, dass er frühzeitig Fehlentwicklungen erkennt und er von sich aus auf sie zugeht. Proaktive Beratung ist das Schlagwort.

Die jetzt vorhandenen technischen Möglichkeiten schaffen genau dafür die Grundlagen. Erstens, weil man bei – richtigem und gekonntem – Einsatz aller Automatisierungsmöglichkeiten Zeit bei der Bearbeitung gewinnt, die dann für aktive Beratung eingesetzt werden kann. Und zweitens, weil die technischen Möglichkeiten jetzt ein tägliches oder wöchentliches Bearbeiten des Rechnungswesens ermöglichen. Nicht nur schneller erledigen, um mehr beraten zu können, sondern auch noch früher dran zu sein, um den Klienten fast in Echtzeit zu informieren. Und das außerdem noch in Form von „24 Stunden-7 Tage-Service“ durch Portale oder Cloud-Lösungen. Das werden (die meisten) Klienten lieben. Und übrigens werden Sie dafür auch weiterhin ein passendes Honorar bezahlen.

### Eine einfachere Zusammenarbeit mit dem Steuerberater

Klienten wären ja verrückt, würden sie nicht den Vorschlägen des Steuerberaters folgen, die die Erledigung des eigenen Rechnungswesens für sie selbst erleichtern. Kein Unternehmer mag „Rechnungswesen“ wirklich (außer

Steuerberater – hoffentlich). Unternehmer wollen Geschäfte machen, das dafür notwendige Rechnungswesen sollte hoch effektiv, effizient sein und reibungslos funktionieren.

Die Digitalisierung und Automatisierung bietet nun (endlich) jene vielfältigen Möglichkeiten, diese Erwartung der Klienten zu erfüllen. Bringt Digitalisierung allerdings nur Vorteile für die Kanzlei, und im schlechtesten Fall sogar Mehrarbeit für den Klienten, ist es doch nur logisch, dass Klienten diese Initiativen ablehnen. Im Live-Video-Beitrag „[Follow me home](#)“ habe ich dazu auch bereits berichtet. Auch der [dritte konzentrische Kreis der Digitalisierung und Automatisierung](#) spricht genau diese Situation, Nutzen für Klient und Steuerberater, an.

Zu erreichen ist ein beidseitiger Nutzen nur dann, wenn Steuerberater – oder deren Mitarbeiter – die Rechnungswesenprozesse der Klienten sehr gut kennen und ihnen individuell passende Vorschläge zu deren Optimierung unterbreiten und sie bei der Implementierung tatkräftig zur Seite stehen. „One-size-fits-all“-Lösungen, also das Darüberstülpen von vorhandenen Softwarebausteinen, werden dafür nicht ausreichen.

Ergänzend zur Abrundung dieses Punktes: Stellt der Klient fest, dass sich erstens seine Bearbeitungszeiten für das Rechnungswesen seines Unternehmens verringern und zweitens die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater noch einfacher gestaltet, dann wird er dafür auch ein Honorar bezahlen.

### Ein Leistungsumfang in neuer alter Dimension

Diesen Aspekt habe ich schon vor einiger Zeit bereits vorgestellt – siehe „[Zurück in die Zukunft](#)“. Durch die Zeitersparnis richtig gemachter Digitalisierung & Automatisierung ist es möglich, die Qualität des laufenden Rechnungswesens derart zu verbessern, dass monatliche Abschlüsse nicht nur theoretisch möglich, sondern Realität sind. Außerdem können damit Leistungsbereiche an den Kern der Leistung (Buchhaltung, Lohnabrechnung) angedockt werden. Von der Buchhaltung zum hochprofessionellen Rechnungswesen (inkl. Zahlungsvorschlägen, Mahnwesen, Kostenrechnung, Soll-Ist-Vergleichen, etc.). Von der Lohnabrechnung zum hochprofessionellen Personalmanagement (inkl. Arbeitszeitmodellen, Urlaubsverwaltung, Lohnoptimierung, Unterstützung beim Recruiting, etc.).

Derartige Leistungen sind gefragt, gewünscht, geschätzt und werden sicher weiterhin von Klienten entsprechend honoriert werden.

### Gezielte Informationen für unternehmerische Entscheidungen

Unternehmer treffen ihre Entscheidungen immer unter Unsicherheit. Das ist das Wesen des Unternehmertums. Fundierte Grundlagen, zeitgerecht und passend für das Unternehmen können die Qualität der Entscheidungen signifikant verbessern und damit den Unternehmenserfolg sichern.

Durch die [konzentrischen Kreise 5 und 6 der Digitalisierung](#) werden genau die dafür notwendigen Voraussetzungen geschaffen. Selbst wenn es im Moment noch schwer vorstellbar ist, dass aus den gewonnenen Daten vollkommen neue Erkenntnisse gewonnen werden (z.B. Strukturdaten der Branchen in einer noch nicht bekannten Tiefe; Echtzeitinformationen zu Einkaufspreisen, etc.) so wage ich die Prognose, dass dies schneller eintreten wird, als es im Moment gedacht wird. Nicht betonen muss ich in diesem Zusammenhang, dass diese Leistungen des Steuerberaters für Unternehmen extrem wertvoll sind – und daher auch entsprechende Honorare rechtfertigen werden.

### Resümee

Ist mit einer derartigen Betrachtung, d.h. mit einem deutlichen Fokus auf den möglichen und vorhandenen Nutzen des Klienten, die digitale Transformation nicht einfach nur eine logische, sinnvolle und gewünschte Veränderung des Berufsstandes, deren Realisierung es schon längst bedurfte? Können nicht alle Steuerberater nun froh sein, endlich über jene Werkzeuge zu verfügen, die die Erfüllung all dieser Klientenerwartungen möglich machen?

Stellen Sie den Klienten, mit seinen Bedürfnissen, Wünschen, Erwartungen an den Beginn ihrer Überlegungen im Zusammenhang mit der Digitalisierung und Automatisierung. Sehr wahrscheinlich kommen Sie dann zum Schluss – na endlich, Zeit wird's!

Eine zu gewagte These? Ich freue mich auf Ihre Meinung.

[mobile Version](#)