

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](#)

Zurück in die Zukunft

Der Paradigmenwechsel in der Steuerberatung

Über Jahrzehnte tradiertes Verhalten in der Steuerberatung ist im Moment in einem fundamentalen Umbruch. Wie schnell sich der Wandel in der gesamten Branche vollzieht, ist offen. Dass er geschehen wird, ist allerdings sicher. Die deutlich höheren Anforderungen der Klienten und die technologischen Entwicklungen sind die Treiber dieses Wandels.

Welche grundsätzliche Änderung der vorhandenen Weltsicht, Anschauung und gelebten Mustern – eben des derzeitigen Paradigmas – können wir beobachten?

Von der Buchhaltung zur perfekten Managementinformation

War es nicht immer schon die Aufgabe der Finanzbuchhaltung zeitnahe und treffsichere Grundlagen für Managemententscheidungen zu liefern? Ja! Selbstverständlich! Die Realität sah in vielen Kanzleien nur vollständig anders aus. Der Finanzbuchhaltung wurde viel zu wenig Augenmerk geschenkt. Man sprach – und spricht immer noch – von „nur Buchhaltern“, im Gegensatz zu den „edlen“ Jahresabschlussmitarbeitern.

Es ging – und geht oft immer noch – lediglich um das Verbuchen der Geschäftsfälle für die Einreichung der Umsatzsteuervoranmeldung. Unterjährige Bankgespräche lösen in vielen Kanzleien noch extreme Hektik aus, da die aktuelle BWA noch überprüft und angepasst werden muss. Die sogenannten Abstimmarbeiten sind ein fixer Bestandteil der täglichen Arbeit.

Die gestiegenen Anforderungen der Klienten an das Rechnungswesen kombiniert mit all den vorhandenen technischen Möglichkeiten, lässt nun Realität werden, was immer schon sein hätte müssen: Abschlussreife Monatsbuchhaltungen. Was in den großen Firmen unter „fast-close“ state-of-the-art ist, ist in Steuerberatungskanzleien jetzt dringend notwendig.

Diese Entwicklung hat zur Folge, dass die Anforderungen an den Finanzbuchhaltungsmitarbeiter enorm steigen: Er erstellt 12 Abschlüsse. Die Abgrenzung zum vollständigen Abschluss ist fließend und in Einzelfällen natürlich unterschiedlich. Eines ist aber sicher, die Grenze liegt deutlich näher beim bisherigen Jahresabschluss als es bisher üblich war. Datenschnittstellen und Automatisierungen bringen jenes Produktivitätspotenzial, damit der Finanzbuchhaltungsmitarbeiter die dadurch frei gewordene Zeit für die wirklich schwierigen Buchungen einsetzen kann.

Merke / Eine Folge dieser Entwicklung ist, dass – wenn man es richtig macht – die Jahresabschlüsse deutlich schneller erstellt werden können. Die gesetzliche Verkürzung der Abgabefristen wird damit obsolet. Die Erstellung aller Jahresabschlüsse bis 30.06. oder bis 30.09. des Folgejahres ist absolut realistisch. Dass die gesamte Branche von dieser Situation noch weit entfernt ist, zeigen die Abgabequoten zum 30.09. jeden Jahres, die – so die Auskunft von Kollegen – bei rund 35–40 % liegen.

Die sich logisch daraus ergebende Frage ist, was werden die bisherigen Jahresabschlussmitarbeiter in der zweiten Jahreshälfte machen?

Vom Jahresabschluss zur aktiven Beratung

Endlich wird jene Situation eintreten, die von Klienten seit Jahren gefordert wird: „Steuerberater seid Berater und nicht Verwalter.“ Jede Klientenbefragung zeigt, dass aktive Beratung gewünscht wird.

Diese Entwicklung ist auch eine enorme Herausforderung für die bisherigen Jahresabschlussmitarbeiter. Sie waren es über Jahre gewohnt, dass ein kontinuierlicher Strom an Jahresabschlüssen auf ihren Schreibtisch wanderte und sie diese Aufgaben „schön“ verteilt über das ganze Jahr abarbeiten konnten. Von sich aus auf den Mandanten zugehen, den Telefonhörer in die Hand nehmen, sich aktiv um den Mandanten kümmern wurde von diesen Mitarbeitern selten konsequent gefordert. Die Kanzleihinhaber haben das ja teilweise selbst nicht gemacht und waren froh, dass Abschlüsse „produziert“ wurden.

Es ist ein echter Paradigmenwechsel, wenn ein routinierter Jahresabschlussmitarbeiter seine Fälle schon in den ersten Monaten geschafft hat und dann Klientengespräche zur Steuerstrategie führen sollte. So schwer dies allen in der Kanzlei fallen wird, so sehr werden es alle außerhalb (die Klienten und die Banken) zu schätzen wissen!

Zurück in die Vergangenheit?

Ob man diese Entwicklung positiv oder negativ sieht ist irrelevant. Sie findet statt. Einzelne Kanzleien arbeiten hart daran, genau diesen beschriebenen Anforderungen gerecht zu werden. Damit setzen jene Kanzleien den Standard, an dem sich alle anderen orientieren werden.

Die einzig offene Frage ist lediglich, ob Ihre Kanzlei zu jenen Kanzleien zählen wird, die die Richtung vorgeben und damit profitieren. Durch Klientenzuwachs, weil sie liefern können, was von Klienten gefordert ist – und was der bisherige Steuerberater nicht liefern konnte: Schnelle, perfekte Managementinformationen und aktive Beratung.

Kein Ende in Sicht

Der Paradigmenwechsel hat eine Fülle von weiteren Konsequenzen, die im Moment noch gar nicht in vollem Umfang abgeschätzt werden können.

- Extreme Chancen auf Ausdehnung des Leistungsangebots
- Heben von vorhandenen Beratungspotenzialen – auch außerhalb der typischen Steuerberatung
- Mitarbeiterbindung durch Mitarbeiterentwicklung
- Vorteile am Arbeitsmarkt durch Professionalität im Rechnungswesen
- Weg vom verstaubten Image des Berufsstandes
- Honorare, bei denen es keine Trennung zwischen Finanzbuchhaltung und Jahresabschluss mehr gibt
- Weiterempfehlungsquoten bisher nicht gekanntes Ausmaßes

Freuen Sie sich auf diese Zukunft. Die genannten Herausforderungen – eben schneller, zielgerichteter, umfassender und vor allem aktiver zu handeln – machen den Beruf des Steuerberaters in Zukunft aus!

Diesen Beitrag anhören, bitte klicken Sie [hier>>>](#)

Lesen Sie dazu auch "[Gibt es die faire Mitarbeiterbewertung überhaupt?](#)"

Sehen Sie dazu auch "[Der Paradigmenwechsel in der Steuerberatung](#)"

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