

NEUE AUFGABEN FÜR BUCHHALTUNG UND JAHRESABSCHLUSS

Zurück in die Zukunft – Der Paradigmenwechsel in der Steuerberatung

von StB Stefan Lami, Tirol

Über Jahrzehnte tradiertes Verhalten in der Steuerberatung befindet sich im Moment in einem fundamentalen Umbruch. Es ist ein echter Paradigmenwechsel, wenn ein routinierter Jahresabschlussmitarbeiter seine Fälle schon in den ersten Monaten eines Jahres geschafft hat und dann Mandantengespräche zur Steuerstrategie führen soll. Die deutlich höheren Anforderungen der Mandanten und die technologischen Entwicklungen sind die wesentlichen Treiber dieses Wandels. Welche Folgen hat die gegenwärtig beobachtbare grundsätzliche Änderung – und welche Chancen bietet sie? |

Von der Buchhaltung zur perfekten Management-Information

Obwohl es immer schon Aufgabe der Finanzbuchhaltung war, zeitnahe und treffsichere Grundlagen für Managemententscheidungen zu liefern, wurde ihr in vielen Kanzleien zu wenig Augenmerk geschenkt. Man sprach – und spricht immer noch – von „nur Buchhalten“, im Gegensatz zu den hoch geschätzten Jahresabschlussmitarbeitern. In der laufenden Finanzbuchhaltung ging es – und geht es oft immer noch – lediglich um das Verbuchen der Geschäftsfälle für die Einreichung der Umsatzsteuervoranmeldung. Anfallende unterjährige Bankgespräche lösen in vielen Kanzleien extreme Hektik aus, da die aktuelle BWA des Mandanten noch überprüft und angepasst werden muss. Die sogenannten Abstimmarbeiten sind ein nahezu fixer Bestandteil der täglichen Arbeit für Finanzbuchhaltungsmitarbeiter.

Die gestiegenen Anforderungen der Mandanten an das Rechnungswesen, kombiniert mit den vorhandenen technischen Möglichkeiten, lassen nun Realität werden, was immer schon hätte sein müssen: Abschlussreife Monatsbuchhaltungen. Was in den großen Firmen als monatlicher „fast-close“ schon seit einiger Zeit state of the art ist, ist in Steuerberatungskanzleien jetzt gefordert und dringend notwendig. Die Folge ist, dass die Anforderungen an den Finanzbuchhaltungsmitarbeiter enorm steigen: Er erstellt zwölf Monatsabschlüsse. Die Abgrenzung zum vollständigen Jahresabschluss ist fließend. Datenschnittstellen und Automatisierungen ermöglichen es dem Finanzbuchhaltungsmitarbeiter, ausreichend Zeit für die wirklich schwierigen Buchungen einzusetzen und mit dem Mandanten intensiver über das Ergebnis zu sprechen.

MERKE | Ein Ergebnis 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 in der Kanzlei bis zum 30.6. oder bis 30.9. des Folgejahres ist realistisch. Allerdings ist die gesamte Branche von dieser Situation noch weit entfernt, da die Abgabequoten zum 30.9. jeden Jahres bei rund 35 bis 40 % liegen.

Mehr als „nur“
Verbuchen der
Geschäftsfälle

Monatlicher
„fast-close“ auch in
Kanzleien künftig
state of the art

Jahresabschlüsse
können deutlich
schneller erstellt
werden

Die sich aus dieser Entwicklung (Abschlusserstellung am 30.6. des Folgejahres abgeschlossen) logisch 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 Mandanten seit Jahren gefordert wird: „Steuerberater, sei doch mein Berater und nicht Verwalter“. Jede Mandantenbefragung bestätigt aufs Neue, dass aktive Beratung gewünscht wird.

Diese Entwicklung ist allerdings eine enorme Herausforderung für die bisherigen Jahresabschlussmitarbeiter. Sie waren es über Jahre gewohnt, dass ein kontinuierlicher Strom an Jahresabschlüssen auf ihre Schreibtische 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 sowie sich aktiv um den Mandanten kümmern, wurde von diesen Mitarbeitern selten konsequent gefordert. Die Kanzleiinhaber haben das teilweise selbst nicht gemacht und waren froh, dass Abschlüsse „produziert“ wurden. So schwer diese Umstellung allen in der Kanzlei fallen wird, so sehr werden es alle außerhalb – die Mandanten und die Banken – zu schätzen wissen.

Kein Ende in Sicht – Vorteile aktiv ergreifen

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

- Große 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

Schneller, zielgerichteter, umfassender und aktiver zu handeln, kann also eine große Hilfe dabei sein, diese potenziellen Chancen zu ergreifen.

Zurück in die Vergangenheit?

Ob man diese Entwicklung positiv oder negativ sieht, ist irrelevant. Einzelne Kanzleien arbeiten hart daran, genau den beschriebenen Anforderungen gerecht zu werden. Damit setzen diese Kanzleien den Standard, an dem sich alle anderen orientieren werden. Die Frage ist, ob Ihre Kanzlei zu jenen Kanzleien zählen wird, die die Richtung vorgeben und damit profitieren. Das heißt, profitieren von einem Mandantenzuwachs, weil sie liefern können, was von Mandanten gefordert ist und was der bisherige Steuerberater nicht erbringen konnte: schnelle, perfekte Management-Informationen und aktive Beratung.

Vom Verwalter
zum Berater

Jahresabschlüsse
werden nicht mehr
länger am „Fließ-
band produziert“

Richtungsweisende
Entscheidungen
führen zu steigenden
Mandantenzahlen