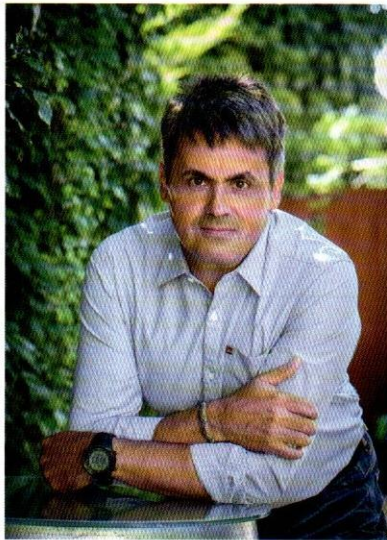


# Zurück in die Zukunft

*Der Paradigmenwechsel in der Steuerberatung*

**Ü**ber 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 Mandanten und die technologischen Entwicklungen sind die Treiber dieses Wandels.

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



Stefan Lami

sen: 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 bis 40 Prozent 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 Mandanten seit Jahren gefordert wird: „Steuerberater, seid

## 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 sieht in vielen Kanzleien nur vollständig anders aus. Der Finanzbuchhaltung wurde und wird viel zu wenig Beachtung geschenkt. Man sprach – und spricht immer noch – von denen, die „nur“ Buchhalter sind, 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 Mandanten an das Rechnungswesen, kombiniert mit all den vorhandenen technischen Möglichkeiten, lassen nun Realität werden, was immer schon hätte sein müs-





bitte meine Berater und nicht Verwalter!“ Jede Mandantenbefragung 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 zuzugehen, den Telefonhörer in die Hand zu nehmen, sich aktiv um den Mandanten zu kümmern, wurde von diesen Mitarbeitern selten konsequent gefordert. Die Kanzleiinhaber 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 Mandantengespräche zur Steuerstrategie führen soll. So schwer dies allen in der Kanzlei fallen wird, so sehr werden es alle außerhalb (also die Mandanten 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 diese Kanzleien den Standard, an dem sich alle anderen orientieren werden.

Die einzig offene Frage ist, ob Ihre Kanzlei zu denjenigen Kanzleien zählen wird, die die Richtung vorgeben und damit profitieren. Durch Mandantenzuwachs, weil sie liefern können, was von Mandanten gefordert ist – und durch Mandantenzuwachs profitieren werden, weil sie liefern können, was die Mandanten fordern und der Steuerberater „alter Art“ nicht liefern kann: 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 gekannten 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.

*Stefan Lami*