
EIN ERFAHRUNGS- BERICHT

WIE STEUERBERATER
DIE CHANCEN DES
DIGITALEN WANDELS
OPTIMAL NUTZEN.

**WILLKOMMEN
ZUKUNFT.**

20 Jahre Haufe Steuer Office.

Autor: Philip Hellmig

Wie Steuerberater die Chancen des digitalen Wandels optimal nutzen – ein Erfahrungsbericht

„Meine Mandanten wollen das mit dieser Digitalisierung auch gar nicht“, ist das häufige Fazit eines halbstündigen Gesprächs. „Das sieht alles ganz nett aus, aber für uns ist das wohl nichts.“ Nett also. Das Problem: Ich war und bin kein Vertriebler. Kein guter Verkäufer. Ein einfacher Steuerfachangestellter. Vielleicht sogar zu jung, um erfahrenen Steuerberatern die Welt der digitalen Chancen erklären zu wollen. Oder?

Ein kleiner Spoiler: „Diese Digitalisierung“ ist **für jeden etwas, der noch länger als 10 Jahre am Markt bestehen will**. Doch der erste Schritt wirkt schier unüberwindbar. Auch ich bin ihn einmal gegangen und möchte diese Geschichte und die Erfahrungen mit Ihnen teilen. Wie Faulheit Sie zum Erfolg führt, warum Flexibilität und Mut zur Veränderung das Credo von heute sind und in welchen speziellen Bereichen die Digitalisierung Sie voranbringen kann, werde ich Ihnen nahebringen. Aber beginnen wir am Anfang.

Schon während meiner Ausbildung zum Steuerfachangestellten befasste ich mich viel mit **digitalen Kanzleiprozessen**. Ich fand es spannend, Prozesse und Abläufe zu optimieren und zu automatisieren. Warum? Weil ich faul war! Ich hatte einfach keine Lust, gleiche Arbeiten immer und immer wieder abzuspulen. Dafür leben wir schließlich im 21. Jahrhundert: Stupide Aufgaben können Computer übernehmen. Glück für mich, dass mein damaliger Chef mir diesbezüglich sehr viel Freiheit ließ.

Verschiedenste Fragen trieben mich an: Wie können wir unsere Kanzleisoftware besser nutzen? Was gibt es für Möglichkeiten, Arbeit auszulagern? Wie kann ich möglichst viel davon automatisieren oder zumindest erleichtern? Und wie kann ich bestenfalls noch meine Mandanten dazu bringen, mir die Arbeitsgrundlagen so zur Verfügung zu stellen, wie ich sie brauche? Die ernüchternde Antwort: Es gab kaum Lösungen. Gerade in der Zusammenarbeit mit Mandanten waren die Möglichkeiten mehr als begrenzt. **Benutzerunfreundliche Software** im Windows95-Design. Herzlichen Glückwunsch.

Wie es der Zufall so wollte, kannte ich mich mit Web-Entwicklung aus. So lag die Idee nahe, ein eigenes Internet-Portal für unsere Mandanten zu entwerfen. Einfach und simpel. Kein Schnickschnack. Das Ziel: Eine Art Datenscheibe, auf der Belege und Informationen auf einfache Weise ausgetauscht werden können.

Über die Zeit wurde die Plattform immer weiter optimiert – passgenau zugeschnitten auf unsere Prozesse und einen **digitalen Austausch**. Der große Vorteil: Die Plattform bereitete uns die Informationen und Belege unserer Mandanten so auf, dass wir – mit einer entsprechend guten Arbeitsgrundlage – die Bearbeitung in unserer Kanzleisoftware vornehmen konnten. Super!

So eine Arbeitserleichterung bleibt bei den Kollegen nicht lange unentdeckt. Immer mehr Kanzleien kontaktierten uns, die gleiche oder ähnliche Probleme in ihrer Kanzlei- bzw. Mandantenstruktur hatten. Wir beschlossen, unsere Plattform für alle Kollegen bundesweit anzubieten. Das Projekt **„Steuerbüro.Online“** wurde geboren.

Beflügelt von unserer Vision, die eine Lösung für Kanzleien entworfen zu haben (sehr naiv im Nachhinein), lagerten wir das Projekt in eine Firma aus und fingen mit dem Vertrieb an. Der Boden der Tatsachen empfing uns schnell und hart. Zwischen unserem Verständnis von Digitalisierung und dem der meisten Kanzleien lagen Welten.

Etliche Gespräche und einige Reisen quer durch die Republik später wurde klar, dass die Arbeitsweise, die ich seit der Ausbildung gewohnt war, in nur knapp 20 % der Kanzleien Standard war. Im Umkehrschluss: Fast 80 % der Kanzleien fragten sich, was „Digitalisierung“ überhaupt heißt. Von **„wir schreiben schon E-Mails“**, über „wir nutzen Unternehmen online“ bis hin zu „wir wollen demnächst ein Dokumentenmanagementsystem einführen“ war alles dabei. Und ich? War erschüttert. Für mich war „Digitalisierung“ klar definiert und diese Definition setzte ich voraus. Fataler Fehler!

Völlig verständlich, warum ich das Feedback erntete, mit dem dieser Bericht begann: Denn ein Student interessiert sich in der Regel nicht für Rentenversicherungen. Oder um es deutlicher zu sagen: Für Steuerberater kommt die

Plattform gefühlt 10 Jahre zu früh, auch wenn es objektiv gesehen nicht so ist. „**Schon immer so gemacht**“, ist der Grundsatz der Stunde und: „Das hat bisher doch auch super funktioniert!“

Wer auf die letzten 20 Jahre zurückblickt, stellt jedoch sofort fest, wie rapide sich die Technologie entwickelt hat. Und vor allem: Wie die **Abstände zwischen neuen Innovationen** stetig kürzer werden. Früher hat es Jahrzehnte gedauert, bis sich etwas Großartiges veränderte. Heute reiht sich Weltneuheit an Weltneuheit. Mit „das haben wir schon immer so gemacht“ ist auf lange Sicht nicht der Prozess, sondern lediglich der **Weg ins Abseits** gesichert.

Flexibilität, eine kritische Selbstreflexion und der Mut zur Veränderung einer Kanzlei – sowohl auf Seiten der Geschäftsführung als auch auf Seiten der Mitarbeiter – sind unabdingbar! Wer sich gegen Innovation sperrt, verweigert sich auch dem langfristigen Erfolg. Bitte verstehen Sie mich nicht falsch. Alles Bisherige auf den Kopf zu stellen, ist ebenfalls keine erfolgsversprechende Lösung! Die **langjährigen Erfahrungen** sind nach wie vor das wertvollste Kapital einer Kanzlei. Das Bewusstsein für Trends und Entwicklungen wird den **individuell richtigen Veränderungs-Mix** für eine Kanzlei anstoßen.

Eine dieser Veränderungen ist die „Digitalisierung“, das heißt Veränderung von Prozessen, Veränderung von Abläufen, Veränderung von Gewohnheiten. Und das in verschiedensten Bereichen. Zu schwammig? Kein Problem. Im Folgenden möchte ich Ihnen einige Beispiele aufzeigen.

Kanzleihomepage

Eine gute Kanzleihomepage ist der **Start der Digitalisierung**: Eine Homepage, die dem Mandanten bzw. potenziellen Mandanten Informationen über die Kanzlei liefert und den Wert oder die Besonderheiten der Kanzlei in den Vordergrund stellt. Quasi eine knackige Antwort auf die Frage: „**Warum soll der Mandant zu mir kommen?**“ Ein potenzieller Neumandant kann von außen nicht entscheiden, wie qualifiziert eine Kanzlei ist. Er kann nur danach urteilen, was er sieht und was ihn überzeugt. Sicherlich ist es auch nach wie vor üblich, dass Mandanten über Empfehlungen oder Mundpropaganda auf eine Kanzlei zukommen. Aber auch diese Mandanten informieren sich in der heutigen Zeit vorab über diese Kanzlei. Daher ist es erfreulich zu sehen, dass immer mehr Kollegen einen besonderen Wert auf eine gute Homepage legen.

Papierloses Büro

Ein blödsinniger Begriff, wenn Sie mich fragen. Die Erfahrung vieler Kanzleien zeigt: Vollständig papierlos kann niemand arbeiten – sei es um Konten in der Finanzbuchhaltung abzustimmen oder Listen mit einem Lineal abzugleichen. Das geht am Bildschirm bisher nicht gut (wobei die Vorstellung recht amüsant ist, in der jemand mit einem Lineal am Bildschirm Listen abgleicht).

Angemessener wäre der Begriff „**papierarmes**“ oder „**papiersparsames Büro**“. Denn Minimalismus ist Trend: Muss ich diese E-Mail wirklich ausdrucken, um den Inhalt zu verstehen? Sind „Kopien für die Akte“ nicht ein bisschen „Old School“? Anstatt ein Dokument zu kopieren und dann in einen Ordner abzuheften, könnte es mit gleichem Aufwand mithilfe des Scanners bei einem Mandanten in einer Dokumentenverwaltung oder -struktur abgelegt werden.

Digitale Dokumentenverwaltung

Auch in diesem Bereich ist festzustellen, dass mittlerweile fast alle Kanzleien irgendeine Form der Dokumentenverwaltung im Einsatz haben. Sei es in Form eines extra Programms wie eines DMS (**Dokumentenmanagementsystem**) oder der nicht so schönen Variante einer herkömmlichen Ordnerstruktur.

Dokumente werden gescannt und dem Mandanten in einer digitalen Ordnerstruktur zugeordnet. Es gibt keine Nachteile gegenüber einem Papierordner – im Gegenteil: Alle Mitarbeiter können zeitgleich und vor allem ortsunabhängig (Stichwort: „**Home Office**“) Zugriff auf ein Dokument haben. Auch bei der Dokumentsuche ergeben sich zeitliche Vorteile gegenüber der traditionellen Methode. Außerdem: Im **Krankheitsfall** eines Kollegen sind alle Dokumente immer auffindbar, die dem Mandanten zugeordnet wurden. Die Digitalisierung bietet also die Chance, neue und effizientere Arbeitsmethoden zu nutzen.

Zwei Bildschirme

Wer die analoge Welt in eine digitale transformieren will, braucht auch den entsprechenden Platz dafür. Ein zweiter Monitor mit einer entsprechenden Auflösung und Größe kann solchen Platz schaffen. Mein Tipp: Beim Kauf von Bildschirmen unbedingt darauf achten, dass diese sich auch hochkant aufstellen lassen. Warum?

Digitales Belegbuchen in der Finanzbuchhaltung

Mittlerweile unterstützen eigentlich alle Kanzleisoftwareprodukte das digitale Belegbuchen. Dabei werden den Buchungszeilen direkt die digitalen Belegbilder zugeordnet. Manuell und auch vollautomatisch. Das setzt natürlich voraus, dass die Belege bereits vom Mandanten eingescannt wurden oder dass er Ihnen Belege, die er z. B. per E-Mail, aus einem Kundensystem oder aus seiner eigenen Firmensoftware bekommen hat, zur Verfügung stellt. Hierbei ist ein hochkant gestellter Monitor Gold wert, denn 99 % der Belege und Rechnungen sind im hochkantigen Format. Auf dem zweiten Monitor können diese Belege dabei in einer sehr angenehmen Größe dargestellt werden. Das stark reduzierte Scrollen und Zoomen spart Zeit und Nerven.

Sonstige Digitalisierungsmöglichkeiten in der Finanzbuchhaltung

Da auch in der Wirtschaft alles „digitaler“ wird, lassen sich aus den meisten Firmensystemen **Export-Dateien** erstellen, die dann in die jeweilige Kanzleisoftware eingespielt werden können. So benötigt man z. B. für die Buchhaltung eines Online-Shops mit 500 kleinen Ausgangsrechnungen im Monat **statt 2 Stunden nur noch 5 Minuten** für das Einspielen. Zusätzlich werden Abschreibfehler vermieden.

Auch der **elektronische Abruf von Bankdaten** des Mandanten, ist eine geniale Methode, ebenfalls Zeit zu sparen und Abschreibfehler zu vermeiden.

Natürlich gibt es noch zahlreiche weitere Bereiche, in denen Sie effizienter arbeiten können. Egal ob in der Einkommensteuer (Stichwort: **Vorausgefüllte Steuererklärung**) oder im Jahresabschluss, in den Bilanzberichten oder in den betrieblichen Steuern – es gibt unzählige Möglichkeiten, die bestehenden Kanzleiprozesse intern und extern zu optimieren.

Für die Chancen der Digitalisierung ist daher **die richtige Auswahl** das A und O: Welche der vielfältigen Möglichkeiten passen zu meiner Kanzlei und meinen Mandanten? Erst wenn diese Frage beantwortet ist, folgt der nächste Schritt:

Die Ernüchterung

Da ist man voller Tatendrang und möchte am liebsten sofort loslegen, plötzlich steht **die praktische Umsetzung** im Weg: Da ist zum einen der Mandant, der seinen Mehrwert nicht versteht. Auf der anderen Seite stehen die eigenen, konservativen Mitarbeiter: „Das hab‘ ich aber schon immer so gemacht!“ Offensichtlich lautet hier die Praxis-Formel: **Mitarbeiter + Veränderung = Ablehnung**. Das trifft sicherlich nicht auf alle zu, aber erfahrungsgemäß leider auf viele. Zu allem Überflus sind auch die technischen Möglichkeiten oft nicht ausgereift oder benutzerunfreundlich (was zu der Ablehnungshaltung führt. Teufelskreis!).

Doch damit sind Sie nicht allein. Auch uns ging es so. **Es war schleppend, es war nervig, es war ungewohnt**. Und ich befürchte, um das **Sammeln eigener Erfahrungen** kommt keiner drum herum. Doch es lohnt sich! Und viele dieser Probleme haben wir mit „Steuerbüro.Online“ bereits gelöst – ein Grund, warum wir die Plattform auch für alle Kollegen zugänglich gemacht haben. Zudem bringt der wachsende Erfahrungsaustausch uns alle immer weiter voran, sodass jede Kanzlei, die mit ihren Mandanten einfach zusammenarbeiten möchte, dies auch tun kann – als Ergänzung der eigenen Kanzleiprozesse und auch als Ergänzung der bisher verwendeten Kanzleisoftware.

Ganz *nett* also? Viel mehr als das. Öffnen Sie sich für die Innovation und finden Sie **Ihren persönlichen Weg der Digitalisierung**. Damit wir gemeinsam in 10 Jahren auf unseren Erfolg anstoßen und über die Probleme von heute schmunzeln können.

Ich hoffe, dass Ihnen dieser Beitrag vielleicht eine neue Sichtweise auf das Thema Digitalisierung und die vielfältigen Möglichkeiten gegeben hat oder Ihre Sichtweise in ähnlicher Form bestätigt wurde. Für Feedback, Anregungen oder Meinungen bin ich immer offen.

Beste Grüße aus Hamburg

Philip Hellmig



Haufe Steuer Office.

Der richtige Partner, um Ihre Zukunft erfolgreich zu gestalten.



Philip Hellmig ist gelernter Steuerfachangestellter, hat sich aber auf den Bereich der digitalen Kanzleiprozesse spezialisiert. Als Geschäftsführer der TrustStone Software GmbH leitet er zusammen mit seinem Team das Projekt des „Steuerbüro.Online“ – einer webbasierten Plattform, die für den einfachen Austausch von Informationen und Dokumenten aller Art zwischen Kanzlei und Mandant entworfen wurde. Im Rahmen des Projekts hat er mittlerweile Kontakt zu diversen Steuerkanzleien im gesamten Bundesgebiet und steht in regem Austausch mit diesen. Mehr über das Steuerbüro.Online erfahren Sie unter www.steuerbuero.online.de

Und das erwartet Sie ab dem 07.03.2017:

Erfolgreiches Recruiting:
Erfolgreich Mitarbeiter gewinnen und die Skills der Zukunft kennen.

HAUFE.

