

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

hat das Buchhaltungsgeschäft für uns Steuerberater noch eine Zukunft?

Diese Frage beschäftigt uns, die Brüder Jochen und Gunther Diehm aus Heilbronn, schon lange. Wir sind in dritter Generation Steuerberater und bieten unseren Mandanten zusammen mit ca. 60 Mitarbeitern die klassischen Dienstleistungen einer regional tätigen Steuerberatungskanzlei an. Neben Beratung und Jahresabschluss haben wir schon immer einen recht hohen Umsatzanteil im Bereich der Buchhaltungs- und Lohndienstleistungen.

Vor etwa 5 Jahren haben wir den Entschluss gefasst, für die Buchhaltungsmandanten unserer Kanzlei eine eigene, neuartige Software zu entwickeln.

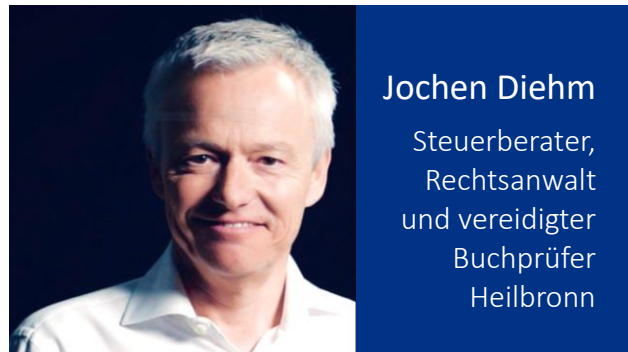


Warum eine eigene Software für unsere Mandanten?

Sie stellen sich vielleicht die Frage, warum wir das getan haben. Warum haben wir uns so intensiv mit einem Bereich beschäftigt, der eigentlich gar nicht zu unserem Kerngeschäft zählt?

Die Antwort lautet:

Einer unserer Haupttreiber war die Furcht. Wir befürchteten, dass wir ganz oder teilweise verlieren könnten, was wir als das Fundament unserer Beziehung zu den Mandanten ansehen: Unsere laufende monatliche Buchhaltungsdienstleistung.



Aber es gab auch noch eine weitere Motivation, eine Software zu programmieren:

Die faszinierende Möglichkeit, mit neuen technischen Mitteln unseren Mandanten noch mehr Service bieten zu können.

Der Ausgangspunkt: Die Digitalisierung

Ausgangspunkt unserer Überlegungen war dabei natürlich die Digitalisierung- das beherrschende Thema unserer Zeit. Auch wir glauben, dass durch die Digitalisierung in jeder Branche die Karten neu gemischt werden. Noch weiß niemand, wie das ausgehen wird. Und das gilt selbstverständlich auch für unsere Tätigkeit als Steuerberater.

8 Erkenntnisse

Unsere grundlegenden Überlegungen haben wir in den folgenden 8 Punkten zusammengefasst:

1. Digitalisierungsstrategie bedeutet Servicestrategie

Wir sind davon überzeugt: Digitalisierung unserer Kanzlei ist mehr als die Einführung von digitalen Akten oder eines neuen Bürotools. Digitalisierung muss vielmehr zu allererst unseren Kunden nützen und deren Leben verbessern oder vereinfachen. Mit digitalen Mitteln mehr Service für unsere Mandanten - Das ist das Ziel unserer Digitalisierungsstrategie.

2. Die neuen Wettbewerber

Während wir Steuerberater uns mit Engagement unserem steuerlichen Tagesgeschäft widmen, arbeitet gerade eine ganze Armada von Startups aus dem Finanzbereich (sog. FinTechs) daran, einen Teil unseres Dienstleistungsgeschäfts an sich zu ziehen. Sie liefern digitale Tools an unsere Mandanten, mit denen diese die „vorbereitende Buchhaltung“ einfacher abwickeln sollen. Dabei geht es um die Themen

- Auslesen von Buchhaltungsdaten aus Rechnungen
- Komplette Vorbereitung des Zahlungsverkehrs und um die
- automatisierte Übergabe der Belege und erfassten Daten in ein digitales Archiv und an das Steuerbüro.

Uns ist klar geworden: In Zeiten der Digitalisierung sind nicht unsere Steuerberaterkollegen unser Wettbewerb, sondern die neuen Marktteilnehmer.

Hierbei ergeben sich für uns Steuerberater zwei Probleme:

Zum einen werden unsere Mandanten nicht bereit sein, die Belegbearbeitung (Datenerfassung) an den neuen Dienstleister und an uns, also doppelt, zu bezahlen und

zum anderen ist es unverkennbar die Strategie dieser FinTechs, sich zwischen uns und unsere Mandanten zu drängen. Wir erkennen das an Zitaten auf ihren Websites, wie den folgenden:

„Unsere Partner-Steuerberater erstellen den Monatsabschluss“ (Zeitgold)

„Finde einen Billomat-Steuerberater in deiner Nähe“ (Billomat)

Der Steuerberater als Anhängsel an einem digitalen Lösungsanbieter? – Kein schöner Gedanke.

Lassen wir uns nicht täuschen: Auch wenn die neuen Anbieter bisher noch nicht sonderlich stark als Wettbewerb zu spüren sind, sind sie doch sehr gefährlich. Denn sie werden von Venture-Capital-Gesellschaften mit Millionenbeträgen ausgestattet. Das heißt, große Kapitalgeber wetten auf die „Disruption“, also, dass es einem oder mehreren dieser Anbieter gelingen wird, unser Steuerberatungsgeschäft als klassische Branche zu „transformieren“.

3. Der doppelte Irrtum

In den vergangenen Monaten haben wir zudem erkannt, dass wir als Steuerberater Gefahr laufen, einem doppelten Irrtum zu unterliegen:

Irrtum Nr. 1:

Das Berufsrecht wird uns schützen

Kennen Sie die App „Taxfix“? Mit dieser können Privatpersonen ihre Einkommensteuererklärung mit dem Smartphone erstellen. Die App stellt hierzu im Interviewmodus durchschnittlich 70 Fragen und berechnet anhand der Antworten die Höhe einer eventuellen Steuererstattung. Möchte der Anwender dann die Erklärung direkt aus der App an das Finanzamt übermitteln, fällt eine Gebühr in Höhe von € 34,99 an.

Wird die gleiche Tätigkeit von einem Menschen durchgeführt, also in Form eines Gesprächs/Interviews, das wir oder einer unserer Mitarbeiter mit einem Einkommensteuer-Mandanten führen, und erstellen und übermitteln wir anschließend die Steuererklärung an das Finanzamt, dann ist hierfür die hohe Hürde der Berufszulassung zwingende Voraussetzung. Unsere Erkenntnis lautet daher: Digitale Tools unterliegen anscheinend nicht dem Berufsrecht und niemand verlangt von ihnen, die Steuerberaterprüfung abzulegen.

Schon gewußt?

Taxfix übermittelt nach eigenen Angaben am Tag bis zu 800 ESt-Erklärungen an das Finanzamt – das ergibt einen Steuerberatungsumsatz von bis zu € 28.000 an einem Tag. Die App hat im Apple App-Store schon mehr als 4.000 Bewertungen. Im Durchschnitt mit 4,6 Sternen...

Irrtum Nr. 2:

Die DATEV wird es für uns richten

Damit hier kein Missverständnis entsteht: Wir sind überzeugte DATEV-Anwender der (fast) ersten Stunde und wir schätzen die Qualität und Sicherheit der DATEV-Lösungen. Aber wir glauben nicht, dass die DATEV uns gegen diese hochagilen Wettbewerber schützen kann. Die eigentlichen Vorteile der DATEV, kompromisslose Sicherheit und Qualität, gehen zu Lasten der Geschwindigkeit – aber gerade die beiden Attribute Schnelligkeit und Agilität werden wohl am Ende entscheidend sein.

4. Alleine wird's schwierig

Für uns ist klar: Nicht die anderen Steuerberaterkollegen sind unser Wettbewerb, sondern die neuen Marktteilnehmer. Diese Konkurrenz ist gefährlich, denn sie ist agil, wächst dynamisch und verfügt über große finanzielle Mittel. Wir meinen, dass wir als einzelne Kanzlei keine guten Chancen haben, gegen die neue Konkurrenz auf Dauer zu bestehen.

5. Lösungen teilen

In den vergangenen Monaten haben wir mit vielen befreundeten Kanzleien Gespräche geführt, und bemerkt, dass uns Steuerberater alle mehr oder weniger dieselben Themen beschäftigen und wir alle mit den selben Herausforderungen zu kämpfen haben. Und jeder versucht für sich, Lösungen für immer wieder die gleichen Themen zu erarbeiten.

Angesichts der geänderten Vorzeichen im Wettbewerb meinen wir, dass wir dazu übergehen sollten, Lösungen miteinander zu teilen und durch Zusammenarbeit ein Gegengewicht zu diesen neuen Wettbewerbern aufzubauen. Viele Kollegen haben gute Lösungen entwickelt, die man teilen könnte. Wir haben uns intensiv mit dem Thema digitale Buchhaltung auseinandergesetzt. Andere Kollegen sind in anderen Bereichen weiter. Lassen Sie uns anfangen, Lösungen zu teilen. Wir sind dazu bereit.

*Angesichts der geänderten
Vorzeichen im Wettbewerb meinen
wir, dass wir dazu übergehen sollten,
Lösungen miteinander zu teilen.*

6. bookmanConnect

Das bookmanCockpit wurde zunächst alleine für unsere Kanzlei geschaffen und war daher technisch nicht darauf ausgerichtet, auch von anderen Kanzleien eingesetzt zu werden.

Nachdem im Laufe des letzten Jahres viele unserer befreundeten Kollegen signalisiert haben, dass sie das bookmanCockpit auch gerne in ihrer eigenen Kanzlei und bei ihren Mandanten einsetzen würden, haben wir die Software angepasst und eine „Kanzleiebene“ eingeführt. Mit bookmanConnect kann das bookmanCockpit nun von jedem Kollegen ganz genau so eingesetzt werden, wie wir das bei unseren Mandanten tun.

7. Das „Mindset“ muss stimmen

Sicherlich ist bookmanConnect nicht für jeden das Richtige. Es erfordert die Bereitschaft, im Bereich der Buchhaltung komplett digital arbeiten zu wollen. Das heißt, DATEV Unternehmen online, sowie das digitale Beleg-

buchen in Kanzlei-Rechnungswesen flächen- deckend einzusetzen. Unser bookmanCockpit für die Mandanten ist dafür das ideale VORSYSTEM. Auch der Mandant wird zur digitalen Belegweitergabe motiviert, weil er seine

*Dank bookmanCockpit erreichen wir
eine Entlastung unserer Buch-
haltungsfachkräfte bei gleichzeitiger
Erhöhung des Servicelevels*

Eingangrechnungen von der Rechnungsprüfung und-freigabe über den Zahlungsverkehr bis zur Archivierung vollständig digital abwickeln kann.

Andererseits sieht das bookmanCockpit eine Arbeitsteilung in der Kanzlei zwischen dem Auslesen und Erfassen der Belegdaten und der tatsächlichen Verbuchung der Belege vor. Nach

unserer Auffassung ist es deshalb wichtig, dass die sogenannte Validierung/Ergänzung der Belege schnell und zentral durch Nichtbuchhalter oder maschinell durch unsere bookmanKI erfolgt. Nur so erreichen wir eine Entlastung unserer Buchhaltungsfachkräfte bei gleichzeitiger Erhöhung des Servicelevels für unsere Mandanten. Die Validierung sollte deshalb besser nicht von Buchhaltungsfachkräften durchgeführt werden, denn dann wäre das zugrundeliegende Prinzip konterkariert.

8. Wenn, dann richtig

Nur, wenn Sie als Kanzlei beabsichtigen, einen Großteil der Mandate (mindestens 60-70%) zukünftig digital abzuwickeln, können wir Ihnen den Einsatz von bookmanConnect empfehlen. Wenn es Ihnen um eine Lösung für 1 oder 2 Mandanten geht, dann ist dieser Weg sicherlich nicht der richtige für Sie. Auch für diesen Fall lässt sich eine Lösung finden.

Fazit

Es ist uns sehr wohl bewusst, dass man zu den von uns genannten Themen auch ganz anderer Meinung sein kann. Wir haben bei unseren Ausführungen ganz bewusst unsere subjektive Sicht dargestellt, damit Sie - falls Sie erwägen, das bookmanCockpit als befreundete Kanzlei zukünftig bei Ihren Mandanten einzusetzen- wissen, um was es uns geht und wie wir die Dinge sehen. Wir glauben, es ist wichtig, dass wir von einer ähnlichen Einschätzung der aktuellen Entwicklungen ausgehen. Mit dem bookmanCockpit haben wir es geschafft, den größten Teil unserer Buchhaltungsmandate auf die digitale Vorgehensweise umzustellen und von dem damit verbundenen Effizienzgewinn und der stärkeren Mandatsbindung zu profitieren. Aus tiefer Überzeugung sind wir bereit, befreundeten Kanzleien, die ähnlich ticken wie wir, bookmanConnect 1:1 zur Verfügung zu stellen. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Ihre
Jochen & Gunther Diehm