

BWL-

Beratertipp des Monats



Ausgabe November/Dezember 2017

Das aktuelle Thema

Berufsstand 2018 – die digitale Herausforderung annehmen!

Sehr geehrte Kollegin, sehr geehrter Kollege,

zum Jahresende richten wir den Blick wie gewohnt auf die Situation des Berufsstandes und die anstehenden Herausforderungen. Da geht es unstrittig vor allem um die Digitalisierung. Der Berufsstand der Steuerberater steht dabei vielfach auf der „Streichliste“, d.h. bei den Berufen, von denen man glaubt, dass sie künftig überflüssig werden. Außer den Steuerberatern gehören die Banker und Versicherungen dazu. Diese Sichtweise ist sicherlich etwas einseitig: Bedenkt man, dass Steuern und Gelddienstleistungen schon in der Bibel vorkommen und sogar noch von älteren Menschheitszeugnissen belegt ist, dass für den Handel und die Wirtschaftsbeziehungen spezielle Kommunikations- und Abrechnungsmethoden „erfunden“ wurden, würde es sehr verwundern, sollte damit auf einmal Schluss sein.

Was aber sicherlich richtig ist: Ebenso wie wir jetzt nicht mehr mit Stöckchen oder Steinchen zählen und abrechnen, werden wir morgen nicht mehr mit Papier und Drucker unterwegs sein, sondern die Daten direkt digital nutzen. Für die entsprechenden Berufsstände und Berufsbilder bedeutet das nicht, dass sie überflüssig werden. Vielmehr ist eine Anpassung an die neuen Erfordernisse notwendig.

Aber was bedeutet das genau? Muss man lediglich einen neuen Computer kaufen, ein neues EDV-Programm lernen? Oder wird die fachliche Beratung völlig durch die Künstliche Intelligenz (KI) ersetzt? Wo kommt überhaupt noch der (beratende) Mensch ins Spiel?

Eigentlich alles sehr spannende Fragen, wären sie nicht bei einigen mit Existenzängsten verbunden. Aber gerade das sollte den Berufsstand motivieren, sich mit den Herausforderungen zu befassen. Hierauf soll Sie der vorliegende Beratertipp einstimmen und Ihnen die möglichen Ansatzpunkte für Ihre Situation und Kanzlei aufzeigen.

Wie immer wünschen wir Ihnen viel Erkenntnisgewinn für einen guten Start ins neue Beratungsjahr.

Mit freundlichen Grüßen

Böttges - Papendorf

Dr. D. Böttges-Papendorf

Sie lesen in diesem Monat:

Inhalt	Seite
<u>Beratungsthemen des Monats</u>	
Wie gut sind Sie digital aufgestellt?	2
Prüfpunkte Digitalisierungsstrategie	2
Proaktiv oder abwarten – wie vorgehen?	2
Den richtigen Einstieg finden	3
Change Management erfordert Geduld, ...	3
... und solange brauchen Ihre Mandanten Sie (noch)	3
Arbeitshilfen	3
<u>Branchenschlaglicht</u>	
BBE Betriebsvergleich Hotellerie und Gastronomie Deutschland 2017: Große Potentiale in Prozessoptimierung	4
Übersicht Branchenspezifische Mindestlöhne	4
Statistisches Jahrbuch 2017 erschienen	4
<u>Aktuelle Förderinformationen</u>	
Go-Digital: Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Planen und Bauen	4
KfW: Förderung für Innovation und Digitalisierung	1
<u>Aktuelle Zinssätze</u>	4
<i>Beachten Sie auch unsere Onlinekomponente unter www.bwlberatung.de, außerdem die für Sie als Abonnenten des Loseblattwerks kostenlosen Downloads. In diesem Monat u.a.</i>	
– Checkliste Bestandsaufnahme digitale (Vor-)Systeme und Dokumentation	
– Lünendonk®-Liste führende WP- und StB-Gesellschaften 2017	

Zu guter Letzt:

Sie wollen sich noch aus erster Hand über Fördermöglichkeiten informieren? Dann haben Sie dazu noch vor dem Jahreswechsel Gelegenheit im Seminar der KfW Akademie zum Thema „KfW Innovations- und Unternehmensfinanzierung“ am 06.12.2017 in Berlin. Hier geht's zum [Flyer](#) und [Anmeldebogen](#).

Wir wünschen unseren Lesern eine schöne Vorweihnachtszeit und einen guten Start ins Jahr 2018!

Beratungsthemen des Monats:

Wie gut sind Sie digital aufgestellt?

Digitalisierung betrifft ja nicht nur die Mandanten, sondern auch die Berater. Wenn Sie auf Augenhöhe mit Ihren Mandanten über die Digitalisierung sprechen wollen, sollten Sie im eigenen Hause entsprechend auf dem neuesten Stand sein. Das hat einmal damit zu tun, dass dadurch das Verständnis für die anfallenden Fragen und Zusammenhänge steigt. Zum anderen ist es aber auch deshalb notwendig, weil mit der Digitalisierung z.B. der unmittelbare Datenaustausch mit den Mandanten zunehmen wird. Das können Sie nur bewältigen, wenn Sie eine entsprechende Infrastruktur in Ihrer Kanzlei vorhalten und die Arbeitsabläufe anpassen, d.h., selbst mit der Zeit gehen. Hier werden unterschiedliche Ansätze erkennbar:

- Man stellt den Mandanten eine i.d.R. cloudbasierte Lösung für die Finanzbuchhaltung und die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater zur Verfügung.
- Man greift auf die digitalen Daten zu, die der Mandant selbst erstellt und bearbeitet.
- Man übernimmt über entsprechende Schnittstellen die Mandantendaten in eigene Systeme.

Mischlösungen sind denkbar.

Prüfpunkte Digitalisierungsstrategie

Dass die Kanzlei über eine leistungsfähige Hardwarestruktur verfügt, sollte selbstverständlich sein, damit alle neuen Möglichkeiten vor Ort und online genutzt werden können. Dabei wird deutlich: Es reicht nicht (mehr) aus, fachlich qualifizierter Steuerberater oder Steuerfachangestellter zu sein, Kompetenz im Umgang mit den neuen digitalen Möglichkeiten wird immer wichtiger. Dieses Erfordernis zeigt bereits konkrete Auswirkungen in der Struktur führender (Wirtschaftsprüfungs-)Gesellschaften, wie sie z.B. in der Lünendonk-Studie 2017 „Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung in Deutschland“ zum Ausdruck kommt. Während beim anteiligen Personalbedarf in den Vorbehaltsaufgaben Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung (tendenziell und leicht) Rückgänge zu verzeichnen sind, nimmt die Kategorie „sonstige“ Mitarbeiter tendenziell zu. Damit sind vor allem Mitarbeiter in Verwaltung, Marketing und IT-Bereich gemeint. Nach den Feststellungen der Studie macht bei einigen WP-Gesellschaften der Prüfungsanteil inzwischen weniger als ein Viertel aus, während Rechtsberatung, Managementberatung, Digital-Content-Services sowie digitale Transformation im Leistungsspektrum zunehmend an Bedeutung gewinnen. Sicherlich sind diese Erkenntnisse nicht 1:1 auf die „normale“ Steuerberatungskanzlei übertragbar. Die Tendenz dürfte aber ähnlich sein. Routine- bzw. standardisierbare Aufgaben lassen sich digital leichter abbilden, während KI-basierte Lösungen zu Beratungsthemen mit hohem Individualisierungsgrad (noch) eine große Herausforderung sind.

Aber auch hier dürfte es entsprechende gegenläufige Tendenzen geben. Nur weil es inzwischen möglich ist, im Baumarkt und mit Hilfe von YouTube-Videos praktisch jedes Heimwerkerproblem im Haus selbst zu lösen, werden Handwerker nicht arbeitslos. Für anspruchsvolle Tätigkeiten oder Menschen, die für das Do-it-yourself nicht die nötige Zeit aufbringen, ist es nach wie vor eine Option, hierfür Handwerkerdienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Genauso wird es bei den Steuerberatungsdienstleistungen z.B. bei Steuerdeklarationen und Buchführung sein. Hier ist bereits jetzt absehbar, dass nicht jeder, der dies theoretisch selbst bewältigen könnte, dies auch macht. Bei den Beratungsaufgaben hat die Digitalisierung auch Auswirkungen dahingehend, dass sich die Mandanten inzwischen im Internet bereits sehr gut vorinformieren können, d.h., sie kommen vielfach mit konkreten Vorstellungen und eventuell bereits Teillösungen zum Berater, der dann individuell entsprechend dem Informationsstand des Mandanten in die Beratung einsteigen muss.

Fazit:

Bei Standardaufgaben sollte man auf rationelle Abwicklung mit hoher Qualität für entsprechend zahlungskräftige und zahlungswillige Mandanten setzen. Bei individuellen Beratungsaufgaben im engeren Sinne kann es sinnvoll sein, sich auf Spezialthemen zu fokussieren, um wirkliche Expertise anzubieten und entsprechende Nachfrage zu generieren.

Proaktiv oder abwarten – wie vorgehen?

Die bereits erwähnte Lünendonk-Studie (Download unter www.bwlberatung.de) zeigt, dass z.B. der Bereich Steuerdeklaration und Buchführung mit 14,5 % in 2016 stabil gegenüber dem Vorjahr geblieben ist. Hier zeigt sich eine gewisse „Resistenz“ gegenüber aktuellen Entwicklungen. Das ist aber ganz normal und erklärbar: Eingefahrene Systeme können auch aus Mandantensicht nur sehr mühsam umgestellt werden. Das heißt, man kann sicherlich den einen oder anderen Fall aussitzen. Allerdings kommen neue Mandate mit ganz neuen Anforderungen auf den Berater zu. Häufig wird schon eine Cloudlösung genutzt, oder es werden mit entsprechenden ERP-Programmen Daten im Unternehmen selbst aufbereitet, die der Steuerberater weiterverarbeiten soll. Mein Fazit dazu: Panik ist nicht angebracht, man sollte aber proaktiv mit den Mandanten den Weg in die digitale Zukunft gehen, damit nicht eines Tages die Praxisentwicklung unvermittelt abbricht, weil man den Anforderungen technisch und von der Qualifikation her nicht mehr gewachsen ist.

Eine klassische Lösung – so lange zu warten bis die neuen Systeme ausgereift sind – verbietet sich. Die Mandanten werden ja nicht alle zum selben Zeitpunkt „digitalisierungsreif“. Man wird schon eine Zeit lang beide Systeme nebeneinander laufen lassen müssen. Das gilt jedenfalls für etablierte Praxen. Junge Praxen können sich dagegen direkt auf das neue System einstellen und beschränken.

Den richtigen Einstieg finden

Wie Sie in das „neue“ Zeitalter einsteigen, hängt sehr von ihrer Praxisstruktur ab. Allgemein gültige Rezepte kann man nicht geben. Außerdem hängt es davon ab, wo Sie Ihre Kanzlei in Zukunft sehen. Zwei Hauptstrategien zeichnen sich ab:

Schwerpunkt Digitalisierung der Vorbehaltsaufgaben: Kanzleien, die in einer Digitalisierung und Rationalisierung der Vorbehaltsaufgaben ihre Zukunft sehen, rüsten vor allem hinsichtlich der IT-Struktur auf. Sie bieten den Mandanten effiziente IT-Lösungen und häufig auch IT-Dienstleistungen. Das kann sogar in eigenen IT-Gesellschaften sein.

Schwerpunkt Beratungskanzlei: Hier liegt der Schwerpunkt auf Spezialisierung und hochwertiger Gestaltungsberatung. Absehbare Spezialisierungen sind branchenorientierte Kanzleien oder auch Kanzleien mit Spezialthemen wie Unternehmensnachfolge, Unternehmensbewertung, Sanierungsberatung oder grenzüberschreitende Steuerfragen. Bei betrieblichen Mandaten werden Selbstbücher bevorzugt betrachtet, für die der Steuerberater den Jahresabschluss erstellt bzw. ggf. unterjährig auch laufende Beratungs- und Überwachungsaufgaben übernimmt.

Auch hier werden Sie sich nicht von einem Tag auf den anderen umstellen. Es ist aber wichtig, das Ziel zu kennen, damit man jedenfalls immer in die richtige Richtung geht.

Change Management erfordert Geduld, ...

Die Digitalisierung umfasst das gesamte Unternehmen und damit alle Geschäftsprozesse. Die Umstellung bedeutet, dass gewohnte Handgriffe durch neue Verfahrensweisen ersetzt werden. Das dauert seine Zeit. In der Umstellungsphase ist immer mit Widerständen zu rechnen. Auch die neuen Herangehensweisen müssen erst gelernt und eingeübt werden, bevor sie allen leicht von der Hand gehen. Daher muss man immer wieder prüfen, ob der Prozess noch auf dem richtigen Weg ist, bei Problemen nachbessern, konstruktive Kritik üben, Fehlentwicklungen rechtzeitig erkennen und stoppen. Auch nicht zu unterschätzen: Optimismus, Mut machen und gute Laune verbreiten.

... und solange brauchen Ihre Mandanten Sie (noch)

Es mag zutreffen, dass Sie sich in diesem Prozess – zumindest in Teilbereichen – selbst „abschaffen“. Aber das wird über kurz oder lang auch ohne Ihr Zutun passieren. Also können Sie genauso gut Ihre Mandanten bei der Digitalisierung begleiten:

- Mit der Beratung bei der Erstellung und Einführung einer Verfahrensdokumentation bringen Sie Ihre Mandanten an den Start der neuen Zeit. So bekommt der Mandant eine genaue Handreichung, wie die neuen Prozesse funktionieren (sollen). Die Verfahrensdokumentation erstellen nicht Sie vom grünen Tisch aus oder im stillen Kämmerlein, sondern mit dem Mandanten und dessen Mitarbeitern.

- Mit regelmäßigen Updates, Jour fixes und Besprechungen helfen Sie dem Mandanten, das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren und am Ball zu bleiben.

Am Ende des Tages wird der Mandant (ggf. unterstützt durch sein „intelligentes“ und lernfähiges Buchhaltungssystem) vielleicht viele Routinebuchungen automatisch selbst generieren können. Nach unseren Erfahrungen mit Selbstbücher- und Beratungshotlines ist aber ziemlich sicher damit zu rechnen, dass genügend echte Beratungs- und Überwachungsaufgaben bleiben. Dazu kommen dann Jahresabschlüsse und Steuererklärungen, bei denen Sie sich auf die „wirklichen“ Beratungsfragen konzentrieren können. Da das nicht über Nacht passiert (siehe vorstehend Change Management erfordert Geduld) sollte Ihnen genügend Zeit bleiben, parallel auch Ihre eigenen Geschäftsprozesse an die neuen Erfordernisse anzupassen.

Arbeitshilfen

Manchmal bringt ein Selbstversuch wertvolle Erkenntnisse, und da die Digitalisierung nicht vor der Steuerberaterkanzlei Halt macht, können Sie bei sich selbst beginnen. In der Steuerberaterkanzlei dreht sich alles um Dokumente und Belege, die auf Papier oder digital herkommen oder in der Kanzlei erstellt werden.

Erste Erkenntnis: Wenn Sie für Ihre Kanzlei alle Prozesse vom Posteingang über die Fristerfassung und Bearbeitung, Ablage, Postausgang und Rechnungsschreibung beschreiben, beschränkt es sich nicht auf ein paar Seiten. Daher kann Entsprechendes auch beim Mandanten nicht aus dem Ärmel geschüttelt werden, und es gibt keine Musterlösungen. Alles muss vielmehr detailliert erarbeitet werden. Es gibt bestimmte formelle Anforderungen wie die Festlegung der Verantwortlichen und des Aktualisierungsrhythmus, aber die Inhalte müssen individuell ausgearbeitet werden. *Lohn der Mühen:* Man ist nicht nur fürs Finanzamt gut aufgestellt, sondern kann neue Mitarbeiter schnell und präzise einarbeiten.

Wo es schon Qualitätshandbücher gibt, kann man sich ggf. formell daran orientieren, dann muss man das Rad nicht neu erfinden. Einen Vorschlag für die betriebswirtschaftliche Beratung finden Sie als Fallbeispiel in den [Arbeitshilfen online](#) unter dem Stichwort „Nachweis eines Qualitätssicherungssystems eines Beraters oder einer Beraterin“ im Ordner Beratungsdurchführung, Beratungsbericht/QM-Management. Die Herangehensweise kann man sinngemäß auf andere Beratungsaufgaben übertragen.

Zweite Erkenntnis: Es lohnt sich, am Anfang eine übersichtliche Struktur festzulegen. Dann kann man weitere Bausteine modular hinzufügen. Je klarer die Struktur, desto eher kann man die Erstellung weiterer Module delegieren. Denn alles auf einmal kann man nicht lösen, sondern man sollte Schritt für Schritt vorgehen.

Die Internetbeilage enthält eine [Checkliste für die Bestandsaufnahme der vorhandenen IT-Struktur-Elemente](#), anhand derer Sie einen Arbeits- und Prioritätenplan für sich bzw. Ihren Mandanten entwickeln können.

Branchenschlaglicht

BBE Betriebsvergleich Hotellerie und Gastronomie Deutschland 2017: Große Potentiale in Prozess-optimierung

In dem soeben erschienenen 49. Jahrgang Betriebsvergleich Hotellerie und Gastronomie Deutschland 2017 wird neben den bewährten Kennzahlen ein durchaus kritischer Blick auf die aktuelle Wirtschaftlichkeitslage im Bereich der Hotellerie geworfen. Hier wird unter dem Stichwort „Hotellerie verstehen“ und der provokanten Überschrift „Küchenhilfen bestimmen den Wert von Hotelimmobilien“ dargelegt, wie durch die Kapitalisierung der Hotelinvestitionen die Optimierung des Hotelbetriebs aus dem Blickfeld geraten ist. Bekanntermaßen sind die Personalkosten im Bereich der Gastronomie der höchste Kostenblock. Das heißt, Wirtschaftlichkeitsüberlegungen sollten hier ansetzen. Allerdings würde dies viel zu laienhaft geschehen. Erfahrene Fachkräfte würden durch überforderte Mitarbeiter im Niedriglohnsektor ersetzt. Gestaltungs-Know-how ganzer Hoteliergenerationen ist dem reinen Denken aus Sicht von Architekten und Bankern gewichen. Eindrucksvoll wird dargestellt, wie durch einfache planerische Maßnahmen Kosteneinsparungen im Millionenbereich möglich sind, betrachtet auf die Investitionsdauer eines Hotels von 20 Jahren. Die Lektüre lohnt und könnte auch einen Einstieg in die Beratung für die Prozessanalyse und Prozessoptimierung im Zusammenhang mit Potentialberatungen und auch der Erstellung von Verfahrensdokumentationen sein.

Übersicht Branchenspezifische Mindeststundenlöhne

Branche	ABL, Berlin	NBL
Arbeitnehmerüberlassung (Zeitarbeit)	9,23 ¹⁾ €	8,91 €
Aus- und Weiterbildungsdienstleistungen	14,60 €	
Baugewerbe	11,30 €	
- Werker, Maschinenwerker	11,30 €	
- Fachwerker, Maschinist, Kraftfahrer	14,70 € 14,55 € (Berlin)	11,30 €
Dachdeckerhandwerk	12,25 €	
Elektrohandwerk	10,65 ¹⁾ €	10,40 ²⁾ €
Fleischwirtschaft	8,75 €	
Gebäudereinigung	11,00 €	11,00 €
- Innen-/Unterhaltungsreinigung	10,00 €	9,05 €
- Glas-/Fassadenreinigung	13,25 €	11,53 €
Gerüstbauerhandwerk	11,00 €	11,00 €
Land- und Forstwirtschaft sowie Gartenbau	8,60 €	
Maler- und Lackiererhandwerk	10,35 €	
- Ungelernte Arbeitnehmer	10,35 €	10,35 €
- Gelernte Arbeitnehmer, Gesellen	13,10 €	11,85 €
Pflegebranche	10,20 €	9,50 €

Schornsteinfegerhandwerk	12,95 €	
Steinmetz-/Steinbildhauerhandwerk	11,40 €	11,20 €
Wäschereidienstleistungen im Objektkundengeschäft	8,75 €	

1 Ohne Angabe für Berlin. 2 Einschl. der Angaben für Berlin.
Quelle: Statistisches Jahrbuch 2017, S. 390.

Statistisches Jahrbuch 2017 erschienen

Das Statistische Bundesamt hat das Statistische Jahrbuch 2017 veröffentlicht. Auf 707 Seiten sind ausgewählte Daten aus Wirtschaft, Politik und Medien zusammengestellt. Zu beziehen ist das Jahrbuch als Print (71 €) oder als kostenloser Download über die Seite www.destatis.de.

Aktuelle Förderinformationen

Go-Digital: Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Planen und Bauen

Mit dem Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Planen und Bauen hat das BMWi nunmehr bereits das zwanzigste Kompetenzzentrum im Rahmen des Programms „Mittelstand 4.0 – Kompetenzzentren“ ins Leben gerufen. Es richtet sich an kleine mittelständische Unternehmen und Handwerksunternehmen, die im Rahmen der Digitalisierung in der Bau- und Immobilienwirtschaft Unterstützung benötigen. Nachdem vorrangig regional ausgerichtete Kompetenzzentren eingerichtet wurden, geht der Fokus nunmehr in Richtung thematische Kompetenzzentren. So gibt es bereits „eStandards“ und „Textil-ernetzt“. Informationen unter www.mittelstand-digital.de.

Quelle: www.bmwi.de, PM v. 01.11.2017.

Aktuelle Zinssätze (Stand 06.11.2017)

Art des Zinses	%	Rechtsgrundlage/Quelle
Basiszinssatz seit 01.07.2016	-0,88 p.a.	§ 247 Abs. 1 BGB/ Deutsche Bundesbank Zinssätze
Hauptrefinanzierungsfazilität seit 16.03.2016	0,00 p.a.	Deutsche Bundesbank, EZB-Zinssätze
Spitzenrefinanzierungsfazilität seit 16.03.2016	0,25 p.a.	
Anleihen der öffentlichen Hand mit Restlaufzeit über 9–10 Jahre (09/2017)	0,4	Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik, Oktober 2017
ERP-Gründerkredit – Startgeld – 5 Jahre – nominal (effektiv)	2,05 (2,07)	Seit 14.10.2014 bzw. 01.04.2015. Alle Werte aktuell siehe Konditionen-Anzeiger der KfW www.kfw.de .
ERP-Gründerkredit Universell: je nach Bonität nominal (effektiv)	ab 1,00 (1,00)	
Kapitalisierungsfaktor (Multiplikator) für das vereinfachte Ertragswertverfahren, rückwirkend ab 01.01.2016 (statt zuletzt alte Rechtslage 17,86) entspricht Zins	13,75 7,27	§ 203 Abs. 1 BewG i.d.F. des Gesetzes v. 04.11.2016, BGBl I v. 09.11.2016, 2464

Vorschau: Verfahrensdokumentation fertig?
Check-up und weiterführende Beratungsangebote