

Patrik Luzius / Sandra Weigert / Petra Kunde

Benchmarking in Steuerkanzleien

Wie Sie durch Digitalisierung Ihre Kanzleizahlen systematisch verbessern

1. Auflage

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Print: ISBN 978-3-7910-4672-3 Bestell-Nr. 13021-0001

ePub: ISBN 978-3-7910-4673-0 Bestell-Nr. 13021-0100

ePDF: ISBN 978-3-7910-4674-7 Bestell-Nr. 13021-0150

Patrik Luzius / Sandra Weigert / Petra Kunde

Benchmarking in Steuerkanzleien

1. Auflage, Oktober 2019

© 2019 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH

www.schaeffer-poeschel.de

service@schaeffer-poeschel.de

Bildnachweis (Cover): © twobee, shutterstock

Produktmanagement: Rudolf Steinleitner

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die der Vervielfältigung, des auszugsweisen Nachdrucks, der Übersetzung und der Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, vorbehalten. Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Ein Unternehmen der Haufe Group

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Abkürzungsverzeichnis	15
Teil 1: Benchmarking als Kanzleitreiber	17
1 Benchmarking bringt Sie voran	19
1.1 Vergleichen, trainieren, optimieren	19
1.2 Lernen Sie von den Besten!	19
1.3 Offenheit lohnt sich	21
2 Benchmarking in der Praxis	23
2.1 Machen Sie sich frei für neuen Input	23
2.2 Den Kanzleierfolg pushen	23
2.3 Benchmarking für die Geschäftsbereiche	24
2.4 Benefits	25
2.5 Networking	27
3 Ermittlung und Anwendung von Benchmarks	29
3.1 Erläuterung der Benchmarks	30
3.2 Vierteljährlicher Controlling-Status	32
3.3 Analysen der Geschäftsbereiche	34
3.3.1 Finanzbuchhaltung	34
3.3.2 Abschluss	39
3.3.3 Lohn und Gehalt	41
3.3.4 Einkommensteuer	44
3.3.5 EDV-Kosten	46
4 Digitalisierungsstrategie	49
4.1 Benchmarking als Digitalisierungs-Treiber	49
4.1.1 Gegenseitige Impulse	49
4.1.2 Zahlen vergleichen	50
4.1.3 Maßnahmen	50
4.1.4 Praktische Hilfestellung	51
4.1.5 Motivieren, motivieren	51
4.2 Digitalisierung – der Zubringer zur Automatisierung	52
4.2.1 Digital Natives versus Digital Immigrants	53
4.2.2 Definition Digitalisierung	53

4.3	Mitarbeiterführung und -entwicklung	58
4.4	Wie attraktiv sind Sie?	65
Teil 2:	Benchmarking und Digitalisierungsmaßnahmen	73
1	Kanzleileitung	75
1.1	Digitalisierung ist Chefsache	75
1.2	Zeitmanagement: Voller Fokus auf die Digitalisierung	77
1.3	Unternehmenskultur und Digitalisierung	79
1.3.1	Aktenführung	80
1.3.2	Mailverkehr	80
1.3.3	Post (Brief oder Fax)	81
1.4	Benchmarking	82
2	Mitarbeiter	85
2.1	Die richtigen Mitarbeiter für die Digitalisierung	85
2.2	Die falschen Mitarbeiter für die Digitalisierung	87
2.3	Benchmarking	88
3	Kanzleiorganisation	91
3.1	Prozesse digitalisieren von A–Z	91
3.1.1	Bescheidprüfung	91
3.1.2	Betriebsprüfung	92
3.1.3	Einkauf	92
3.1.4	Erfolgsreporting	93
3.1.5	Lohnbuchhaltung	94
3.1.6	Postein- und Postausgang	95
3.1.7	Steuererklärungen	96
3.1.8	Telefonate	97
3.1.9	Tipps & Tricks	97
3.1.10	Wissensmanagement	99
3.2	Benchmarking	100
4	Kunden	101
4.1	Die richtigen Kunden für die Digitalisierung	101
4.2	Die falschen Kunden für die Digitalisierung	103
4.3	Einführung der Digitalisierung beim Kunden im Bereich Finanzbuchführung	103
4.4	Homepage: Die digitale Visitenkarte Ihrer Kanzlei	114
4.5	Benchmarking	115

Teil 3: Digitalisierung und Kanzleiwertentwicklung	117
1 Kanzleiwertentwicklung	119
1.1 Entwicklung der Branche	119
1.1.1 Blickwinkel Kanzlei	120
1.1.2 Blickwinkel Mandant	120
1.1.3 Blickwinkel Nachfolge	121
1.1.4 Blickwinkel Mitarbeiter	122
1.1.5 Blickwinkel Digitalisierung	122
1.2 Zukunftsfähigkeit von Steuerkanzleien	123
1.3 Kanzleiwertentwicklung	125
1.4 Strategischer Kanzleikauf als Kompetenzerwerb	127
1.5 Interdisziplinäre Aufstellung	129
2 Kaufpreisgestaltung	135
2.1 Literatur und Rechtsprechung	135
2.2 Aspekte beim Kanzleiverkauf	136
2.2.1 Personenbezogenheit	136
2.2.2 Todesfall	137
2.2.3 Verschwiegenheitspflicht	137
2.2.4 Zustimmung der Mandanten	137
2.2.5 Widerspruchsrecht der Mitarbeiter	138
2.2.6 Preisanpassungsklausel	138
3 Entwicklung und Trends	139
3.1 Kanzleistruktur und Organisationsgrad	139
3.1.1 Kanzleistruktur	139
3.1.2 Spezialisierung	141
3.1.3 Kontrolle der Arbeitsergebnisse	143
3.2 Geschäftsbereich FiBu und Rechnungswesen	143
3.3 Geschäftsbereich Jahresabschluss und Steuererklärungen	145
3.4 Geschäftsbereich Lohn und Gehalt	146
3.5 Geschäftsbereich Einkommensteuer	148
3.6 Mitarbeiter- und Mandantenstruktur	149
Teil 4: Digitales Benchmarking	151
1 Auswirkungen der Digitalisierung auf die Branche	153
1.1 Generationenwechsel	153
1.1.1 Hohes Tempo	154

1.1.2	Affinität für Innovationen	154
1.1.3	Mandanten	155
1.1.4	Mitarbeiter	156
1.1.5	Berufsträger	157
1.1.6	Der praktische Tipp: Umfrage	158
1.1.7	Der praktische Tipp: Lernen von Ihren Kollegen und Mandanten	158
1.2	Automatisierung und digitale Beratung	159
1.2.1	Kommunikation, Informations- und Beleg austausch	160
1.2.2	Neue Dienstleistungen erarbeiten	161
1.2.3	Ausbau der betriebswirtschaftlichen Beratung unter Nutzung von Realtime-Auswertungen	162
1.2.4	Schulung von Mandanten zur Buchhaltungsvorbereitung, Beratung für Mandantenbuchhaltungen	163
1.2.5	Digitalisierungsberatung	164
1.2.6	Verfahrensdokumentation/Prozessablaufberatung	164
1.2.7	Finanzierungsberatung	166
1.2.8	Vermögensaufbau	167
1.2.9	Dienstleistungen mit dem Mandanten entwickeln und testen	168
1.3	Umverteilung der Mandate	169
1.4	Die Einzelkanzlei stirbt aus	171
2	Zeit für Digitalisierung	173
2.1	Je digitaler – desto persönlicher	173
2.1.1	Persönlich = individuell	173
2.1.2	Persönlich = persönlicher Kontakt	174
2.1.3	Erlebnisse schaffen	175
2.1.4	Beratungsleistung nicht nur erbringen, sondern überbringen	176
2.2	Die Qualifikation der Mitarbeiter erhöhen	176
2.2.1	Weg vom Erfassungshelfer, hin zum Analysten und Berater	177
2.2.2	Kommunikation	178
2.2.3	Arbeitsteiliges Bearbeiten von Aufgaben	178
2.3	Der Steuerberater wird zum geistigen Sparringspartner des Unternehmers ..	179
2.3.1	Existenzgründer	180
2.3.2	Etablierte Unternehmen	180
2.4	Der Steuerberater als Analyst und Mitentscheider	180
2.4.1	Mandantentypen	181
2.4.2	Mandantennähe nutzen, Mandantenbindung schaffen	181
2.4.3	Wissens-Sharing	181

3	Digitales Benchmarking	183
3.1	Vision und Ziele	183
3.2	Digitalisierungsstufen	183
3.3	Fördermöglichkeiten	189
3.4	Digitalisierung und Festhonorare	190
4	Benchmarking als Führungsinstrument in Steuerkanzleien	193
4.1	Individuelle Auswertungen für jeden Kanzleihinhaber	193
4.2	Vollautomatisierte Schnittstellen zu BWA und Leistungserfassung	194
	Stichwortverzeichnis	199