



DATEV-Branchenmonitor 2017

Studie: Geschäftsklima und Digitalisierungsfortschritt in der Steuerberatung

Fit für die Zukunft?

Dr. Robert Mayr, Vorstandsvorsitzender der DATEV eG



Die digitale Transformation erfasst alle Bereiche der Wirtschaft. Was heute unter Industrie 4.0 in Bezug auf das produzierende Gewerbe diskutiert wird, ist nur die Spitze des Eisbergs: Sämtliche Prozesse in Unternehmen sowie zwischen ihnen und ihren Kunden, Partnern, Behörden und Institutionen werden davon erfasst. Hatte die Digitalisierung ursprünglich eine unterstützende Funktion, so ist sie heute in der Wirtschaft längst selbst Produktionsfaktor geworden. Das betrifft insbesondere auch die betriebswirtschaftlichen Daten und Prozesse. Auch sie werden immer enger verflochten und vernetzt.

Um besser zu verstehen, wo der steuerberatende Berufsstand in dieser Transformation steht, haben wir vor einem Jahr den DATEV-Branchenmonitor für die Steuerberater ins Leben gerufen. Dieser umfasst im ersten Teil das DATEV-Branchenbarometer, also einen Geschäftsklimaindex für die Branche. Erfreulich stimmt, dass das Barometer seit Beginn der Erhebung im Herbst 2016 eine sehr positive Gesamteinschätzung ausweist. Die Erwartungen an die künftige Geschäftsentwicklung sind über die letzten zwölf Monate hinweg sogar leicht angestiegen. Dies stellt eine gute Ausgangsposition dar, um sich auf die digitalen Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten.

Wie weit die Steuerberatungskanzleien auf diesem Weg vorangekommen sind, das erfassen wir mit dem zweiten Bestandteil des Branchenmonitors: Der DATEV-Digitalisierungsindex beschreibt den digitalen Fortschritt der Kanzleien. Dieser zeigt ein indifferentes Bild. Während sich die Steuerberater mit Fragen der Digitalisierung offenbar grundsätzlich

auseinandersetzen, hinkt die tatsächliche Umsetzung noch deutlich hinterher. Dies betrifft vor allem die Schnittstelle zum Mandanten: Sowohl die Datenübernahme aus den Systemen der Unternehmen wie auch die Bereitstellung von eigenen digitalen Dienstleistungen wird längst nicht intensiv genug vorangetrieben. Hier wartet noch eine große Aufgabe auf die Kanzleien.

Mit DATEV 2025 haben wir die Weichen gestellt, um unsere Mitglieder bei dieser Aufgabe umfassend zu unterstützen. Konsequenterweise entwickeln wir Angebote, mit denen sich kaufmännische und deklaratorische Prozesse digitalisieren, vernetzen und automatisieren lassen. Dabei haben wir nicht nur die Abläufe in der Kanzlei und im direkten Mandantenkontakt im Blick, sondern versuchen auch in den Unternehmen die betriebswirtschaftlichen Abläufe als Ganzes besser zu vernetzen und zu integrieren. Dies ist für Steuerberater als Hauptabnehmer, Verwerter und Inputgeber vieler kaufmännischer und betriebswirtschaftlicher Daten und Prozesse in den Unternehmen eine wichtige Voraussetzung für die effiziente Digitalisierung der eigenen Tätigkeiten. Somit liefert – bei aller Vorsicht – ein Digitalisierungsindex für die Steuerberaterbranche auch gleichzeitig Anhaltspunkte zum Digitalisierungsgrad der betriebswirtschaftlichen Prozesse in kleinen und mittelständischen Unternehmen. Wenn Steuerberater noch über 50 Prozent der Belege von ihren Mandanten in Papierform erhalten, so ist das sicher auch ein deutlicher Indikator dafür, dass an dieser Stelle aufseiten der Betriebe noch Handlungsbedarf besteht, um das Rüstzeug für eine erfolgreiche digitale Zukunft zu erwerben.

Inhalt

4 Executive Summary

8 Methodik und Durchführung

11 DATEV-Branchenbarometer

12 Status quo: Die aktuelle
Geschäftslage der Branche

13 Die Steuerberater schauen
optimistisch nach vorne

14 DATEV-Digitalisierungsindex

15 Die vier wichtigsten
Erkenntnisse aus dem
Digitalisierungsindex

28 Wie Digitalisierung das
Geschäftsmodell der
Steuerberater verändert

30 Ausblick

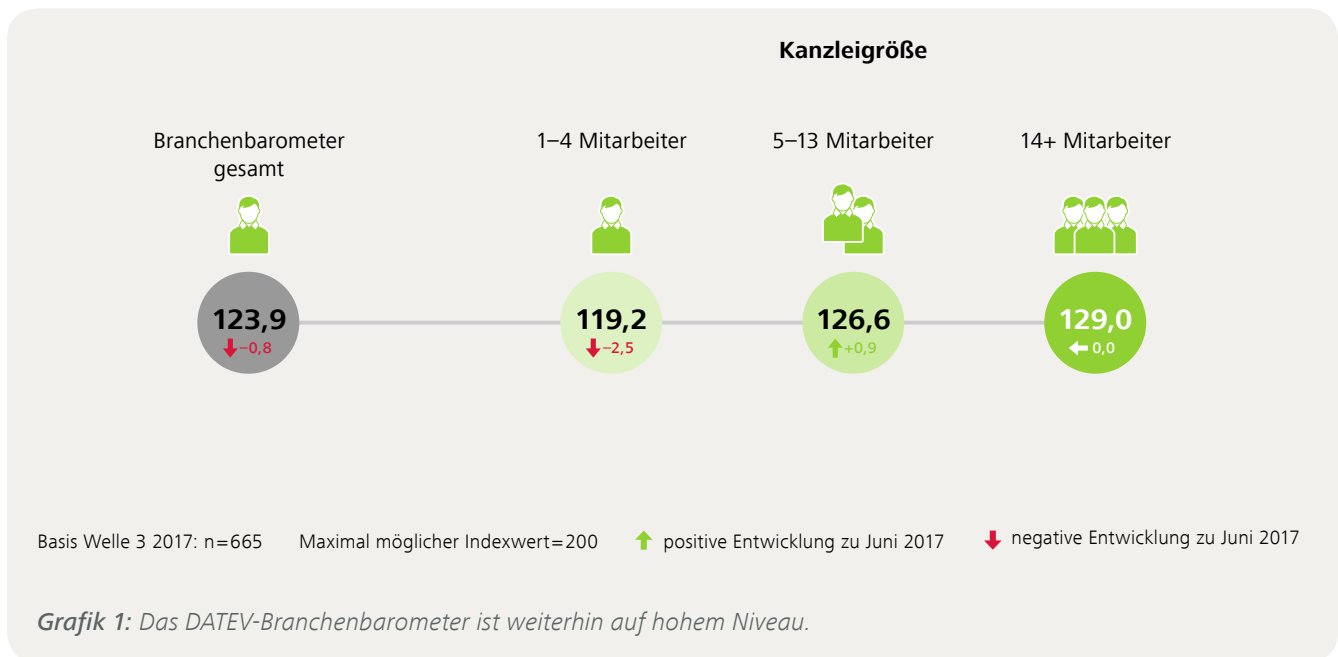
Executive Summary

DATEV-Branchenbarometer

Das Geschäftsklima der Steuerberater hat sich in den vergangenen vier Monaten auf hohem Niveau leicht abgekühlt. Das zeigt das von DATEV beauftragte und gemeinsam mit den Marktforschern der GfK durchgeführte „DATEV-Branchenbarometer für Steuerberater“ im dritten Tertial 2017. Der Gesamtwert liegt bei 123,9 Punkten und damit um 0,8 Punkte unter dem Ergebnis des zweiten Tertials. Die rückläufige Entwicklung resultiert vor allem aus einer weniger optimistischen Bewertung des aktuellen Geschäftsverlaufs durch die Steuerberater. So ist der Teilindex zur Lageeinschätzung um 1,9 Punkte leicht zurückgegangen, liegt aber mit 134,1 Punkten weiterhin auf einem sehr hohen Niveau.

Maßgeblich verantwortlich für den Rückgang sind die kleinen Kanzleien bis vier Mitarbeiter. Vor allem bei der Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr, aber auch bei der aktuellen Geschäftslage, zeigten sie sich deutlich verhaltener als im vorigen Tertial. Dennoch blickt die gesamte Branche optimistisch in die Zukunft: Der Teilindex Erwartung konnte im Vergleich zum vorigen Tertial erneut zulegen und erreicht mit einem Wert von 115,1 Punkten (+0,6 Punkte) den höchsten Stand im Jahr 2017.

Insgesamt schätzten die mittelgroßen Kanzleien (5 bis 13 Mitarbeiter) ihre Lage am positivsten ein: Bei ihnen stieg der Wert um 1,6 auf 138,8 Punkte. Während sich die Lage bei den größeren Kanzleien nahezu konstant zeigt (143,2 Punkte; -0,4), ist die Abwärtsbewegung bei den kleinen Kanzleien spürbar: Mit einem Wert von 125,7 Punkten schätzten sie ihre aktuelle Situation um 5,7 Punkte schlechter ein als noch im zweiten Tertial.



Die Erwartungen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Steuerberaterbranche haben sich dagegen über alle Kanzleigrößen hinweg leicht verbessert und erreichen auch hier einen neuen Höchststand. Kleine Kanzleien steuerten mit einem Plus von 0,8 Punkten (auf 113,8 Punkte) den größten Zuwachs bei. Mittlere Kanzleien kamen auf einen Wert von 115,8 Punkten (+0,5), größere Kanzleien mit mehr als 14 Mitarbeitern liegen bei 116,4 Punkten (+0,4).

DATEV-Digitalisierungsindex

Der erstmalig erhobene Digitalisierungsindex zeigt: Die Digitalisierung hat die Steuerberatungskanzleien noch nicht in allen Bereichen ihrer Arbeit erreicht. Zwar bewerten sie die Digitalisierung als eines der wichtigsten Themen für die Zukunft, in der tatsächlichen Umsetzung herrscht allerdings noch Nachholbedarf.

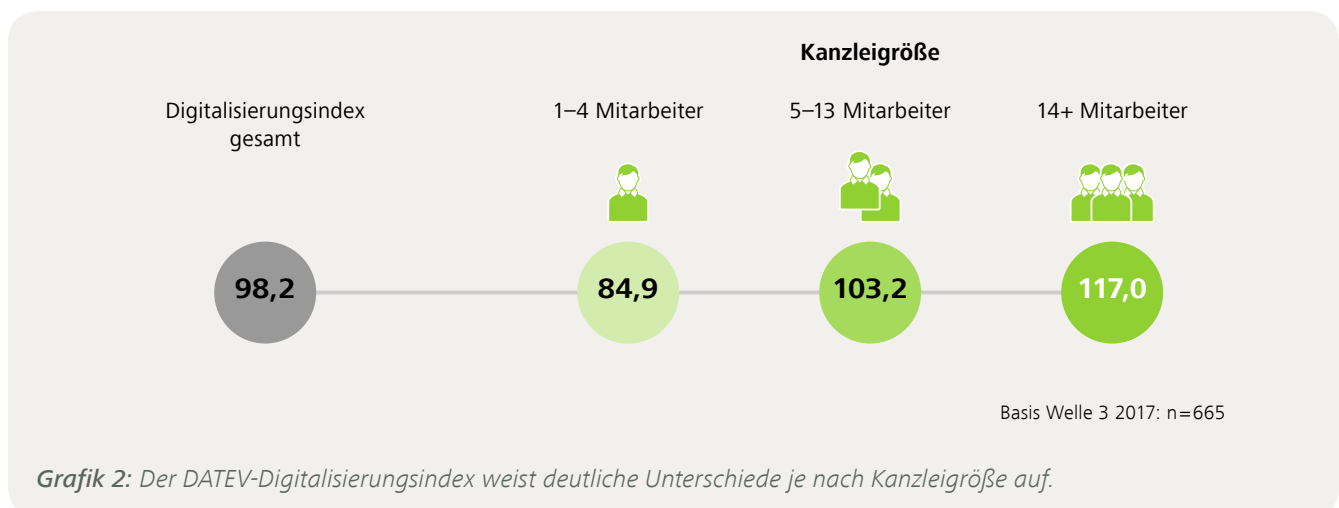
Im Vergleich nach Größe liegen Kanzleien mit mehr als 14 Mitarbeitern bei der Digitalisierung ihrer Prozesse klar vorne. Kleine Kanzleien erreichen einen Wert von 84,9 Punkten, mittelgroße Kanzleien 103,2 Punkte, große Kanzleien 117,0 Punkte. Die großen Kanzleien weisen in allen fünf Teilindizes, aus denen sich der Digitalisierungsindex zusammensetzt, durchgehend höhere Werte auf als mittelgroße oder kleine Kanzleien.

Größte Hürde auf dem Weg zur digitalen Kanzlei ist der nach wie vor meist analoge Austausch zwischen Steuerberater und Mandant: In Papierform eingehende Daten sind in Kanzleien aller Größen die dominierende Form der Datenübermittlung. In mittelgroßen Kanzleien übermitteln noch knapp über die Hälfte der gewerblichen Mandanten ihre Daten auf Papier, in kleinen Kanzleien liefern sogar 64% die Informationen auf Papier an. Das ist insofern problematisch, als es die digitale Weiterverarbeitung der Daten deutlich ausbremst. Von weitgehend automatisierten Prozessen, bei denen Unterlagen und Daten über eine digitale Schnittstelle direkt zwischen Steuerberater und Mandant ausgetauscht werden, sind viele Kanzleien noch weit entfernt. Interne Prozesse wie das elektronische Archiv und die digitale Bearbeitung von Dokumenten sind bereits in etwas höherem Maße digitalisiert als solche in der Zusammenarbeit mit Mandanten.

Nicht alle Probleme liegen jedoch allein in der Zusammenarbeit mit dem Mandanten. In den Kanzleien ist die digitale Qualifizierung des Personals noch nicht ausreichend Thema. Nicht einmal die Hälfte hat Maßnahmen in Organisation, Ausbildung und Rekrutierung ergriffen, um digitale Kompetenzen bei den Beschäftigten zu fördern. Zudem liegt der Altersdurchschnitt mit 41 Jahren verhältnismäßig hoch. Qualifizierter Nachwuchs könnte an dieser Stelle neue Impulse setzen und die Digitalisierung vorantreiben.

Im Großen und Ganzen haben die Entscheider in den Steuerberatungskanzleien die Notwendigkeit der Digitalisierung aber erkannt: Gut zwei Drittel stehen voll und ganz hinter der digitalen Strategie, in größeren Kanzleien sogar knapp acht von zehn. Insgesamt 38% der Kanzleien haben bereits erfolgreich neue, umsatzbringende digitale Dienstleistungen eingeführt. Und auch die neuen Möglichkeiten der digitalen Zusammenarbeit mit dem Mandanten bieten neue Chancen, sind sich insbesondere große (63%) und mittelgroße (62%) Kanzleien einig.

Gegenwärtig sind die Steuerberatungskanzleien wirtschaftlich gut aufgestellt und blicken optimistisch in die Zukunft. Allerdings müssen vor allem kleine Kanzleien aufpassen, dass sie den Anschluss nicht verlieren. Kanzleien sollten die günstige wirtschaftliche Lage für Investitionen in die Digitalisierung nutzen, um auch künftig auf dem Erfolgsweg zu bleiben – insbesondere, wenn sie ihre Mandanten auf diesem Weg mitnehmen.



Methodik und Durchführung

DATEV-Branchenbarometer

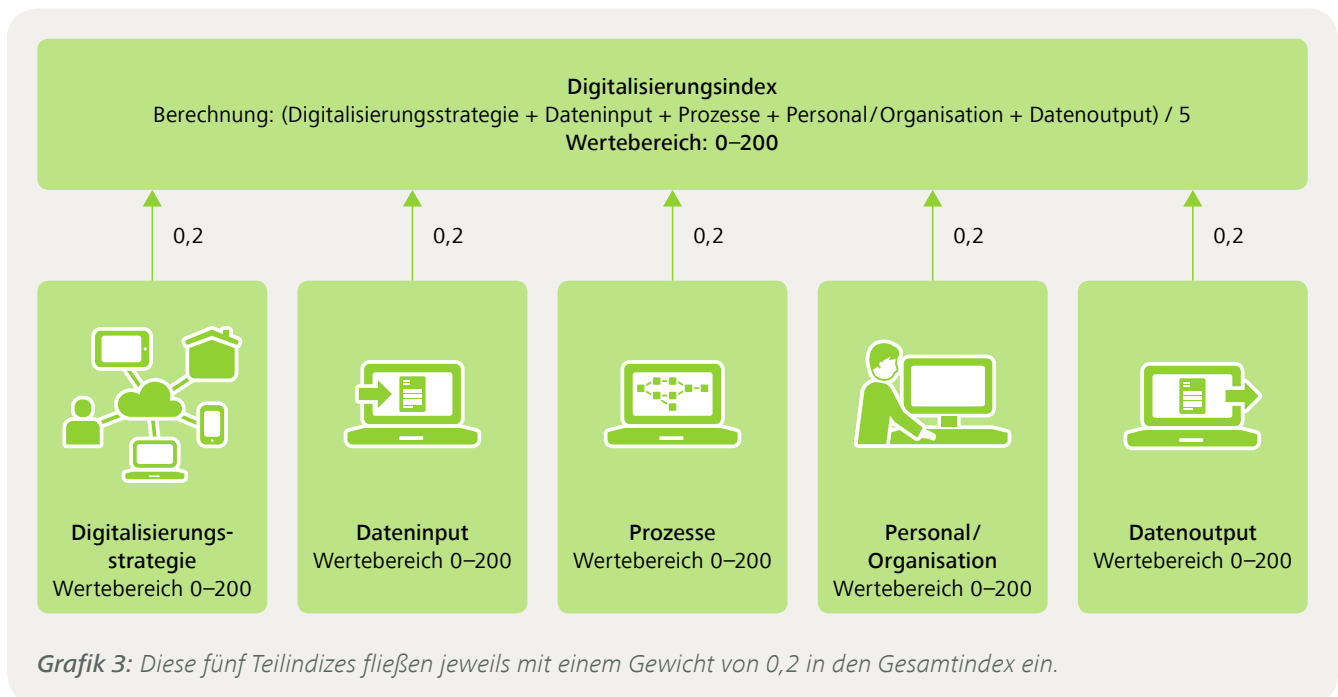
Das Branchenbarometer besteht aus zwei Teilindizes, die jeweils die aktuelle Geschäftslage und die Geschäftsaussichten umfassen. Analog zur Methode des ifo Instituts wird aus den Teilindizes das Geschäftsklima nach der folgenden Formel berechnet:

$$\sqrt{(\text{Lageeinschätzung} + 100) * (\text{Erwartungen} + 100)} - 100$$

Das Ergebnis rangiert in einem Wertebereich zwischen 0–200, wobei 100 als Mittelwert ein neutrales Geschäftsklima definiert. Je weiter der Wert von der 100 nach oben oder unten abweicht, desto stärker ist eine positive oder negative wirtschaftliche Entwicklung der Steuerberaterbranche zu erwarten.

Für den Teilindex Lageeinschätzung werden die aktuelle Geschäftslage und die Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr abgefragt, wobei die Skala von „extrem schlecht“ bis „sehr gut“ reicht.

Der Teilindex Erwartungen wird mit dem gleichen Verfahren erhoben, wobei die Fragen hier auf die Geschäftsaussichten der Kanzlei in den nächsten zwölf Monaten und die Geschäftsaussichten der Mandanten in den nächsten sechs Monaten abzielen. Mit dem sechsmonatigen Zeithorizont bei den Mandanten wird dem Umstand Rechnung getragen, dass der Steuerberater diesen Zeitrahmen aufgrund seiner Einblicke in die Finanzen der Mandanten gut einschätzen kann, für längerfristige Aussagen aber die Datenbasis (Auftragsdaten) meist noch zu dünn ist.



DATEV-Digitalisierungsindex

Der DATEV-Digitalisierungsindex besteht aus fünf Teilindizes. Im ersten Teilindex geht es um eine Selbsteinschätzung der Steuerberater in Bezug auf die Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie in der eigenen Kanzlei, also um die jeweils individuelle „digitale Affinität“. Im Gegensatz dazu geht es bei den vier anderen Teilindizes um den ganz konkreten und aktuellen Digitalisierungsstand in vier maßgeblichen Prozesskreisen: im Dateneingang, in den Prozessen, in der Organisation der Kanzlei und in der Verbreitung digital unterstützter Dienstleistungen. Die fünf Teilindizes fließen jeweils mit einem Gewicht von 0,2 in den Gesamtindex ein.

Das Ergebnis rangiert in einem Wertebereich zwischen 0–200, wobei der Wert 0 für einen minimalen Digitalisierungsgrad steht. Je höher der Wert, desto weiter fortgeschritten ist die Digitalisierung. Der Wert von 200 bedeutet eine nach heutigem Technologiestand sehr weitreichende Digitalisierung der relevanten Prozesskreisläufe.

Teilindex Digitalisierungsstrategie

Bei dem Teilindex Digitalisierungsstrategie wird von den Kanzleien angegeben, ob sie eine Digitalisierungsstrategie haben und umsetzen. Bewusst wird auch der Planungshorizont einbezogen, um die grundsätzliche Affinität abzubilden.

Teilindex Dateninput

Der Teilindex Dateninput ist der Mittelwert aus zwei Teilaspekten. Der erste Aspekt zielt auf den Anteil an Belegen ab, die sie von ihren Mandanten digital übermittelt erhalten. Der zweite Aspekt fragt danach, ob es eine aktive Steuerung für die Digitalisierung der Schnittstelle zum Mandanten gibt.

Teilindex Prozesse

Der Teilindex Prozesse zeigt auf, inwieweit verschiedene kanzleiinterne Prozesse digitalisiert sind.

Teilindex Personal/Organisation

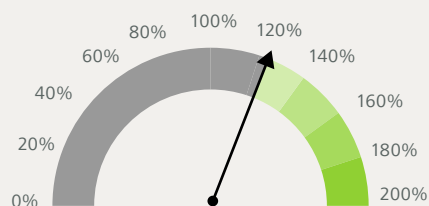
Mit dem Teilindex Personal/Organisation wird abgefragt, wie stark sich die Personalpolitik an den Herausforderungen der Digitalisierung orientiert.

Teilindex Datenoutput

Der Teilindex Datenoutput gibt an, ob Kanzleien aktuell Dienstleistungen anbieten, die auf digitalen Daten aufsetzen.

Im Zeitraum 18.09.– 02.10.2017 wurden mittels eines Online-Fragebogens 565 DATEV-Mitglieder befragt, von denen wiederum 448 zusätzlich eine individuelle Auswertung wünschten. Um den Markt bei der Indexbetrachtung komplett abzudecken, wurden zusätzlich 100 Nicht-Mitglieder telefonisch durch die GfK interviewt.

DATEV-Branchenbarometer



Branchenbarometer September 2017

123,9 ↓ -0,8

Maximal möglicher Indexwert=200

↑ positive Entwicklung zu Juni 2017

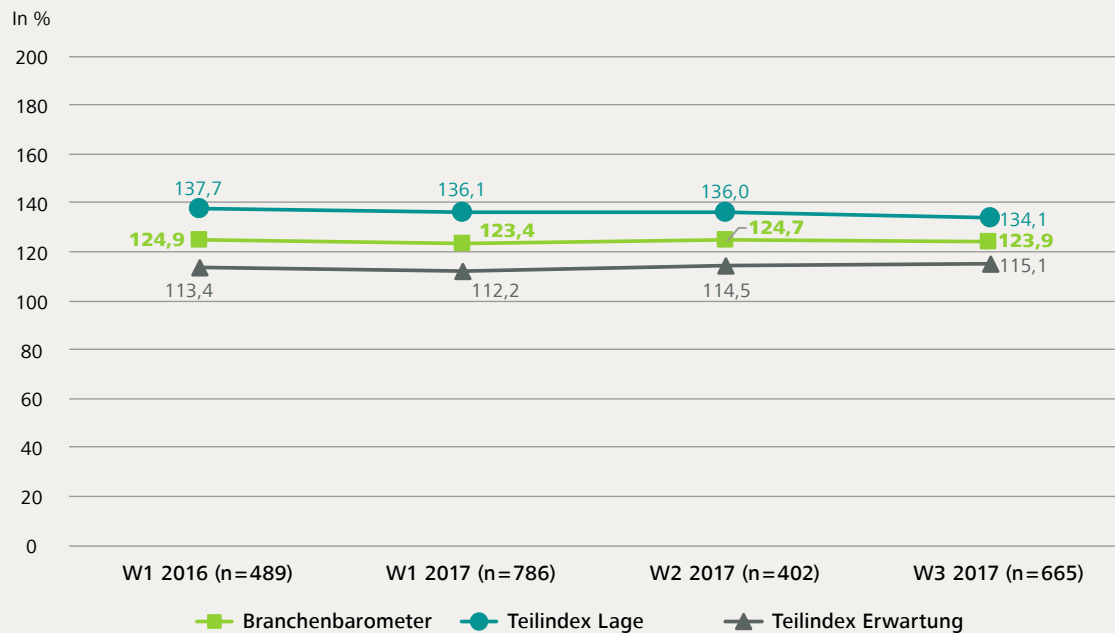
↓ negative Entwicklung zu Juni 2017

Grafik 4: Das aktuelle Branchenbarometer spiegelt insgesamt eine positive Stimmung in der Steuerberaterbranche wider.

Der Steuerberaterbranche geht es laut aktuellem Branchenbarometer gut: Mit einem Wert von 123,9 ist das Geschäftsklima in den Kanzleien sogar sehr gut, auch wenn der Wert im Vergleich zur letzten Umfrage im Juni leicht, um 0,8 Punkte, gesunken ist. Bei kleinen Steuerberatungskanzleien ist der Gesamtindex um 2,5 Punkte auf 119,2 gefallen – bei mittelgroßen Kanzleien legte das Barometer um 0,9 Punkte auf 126,6 zu, bei großen blieb der Wert unverändert bei 129,0 Punkten. Für die Kanzleien aller Größen gilt: Die Werte zeugen von einem sehr positiven Geschäftsklima.

Der Teilindex Lage, welcher die aktuelle Geschäftslage der Kanzlei sowie die Umsatzentwicklung im Vorjahr betrachtet, hat zwar im Vergleich zu Juni um 1,9 Punkte nachgegeben, liegt mit 134,1 Punkten aber immer noch auf einem sehr hohen Niveau.

Der Ausblick im Teilindex Erwartung, der die erwarteten zukünftigen Geschäftsaussichten für Kanzlei und Mandanten abfragt, ist mit einem Gesamtzuwachs von 0,6 auf 115,1 Punkte noch ein wenig positiver als im Juni. Dabei ist der Zuwachs sowohl bei kleinen, mittleren wie großen Kanzleien spürbar.



Grafik 5: Die Teilindizes Lage und Erwartung nähern sich stetig an.

In der mittelfristigen Entwicklung zeigt sich zudem: Die Teilindizes Lage und Erwartung nähern sich an. Hatte die Differenz zwischen den beiden Werten vor einem Jahr noch 24,3 Punkte betragen, so liegt sie im September 2017 nur noch bei 19,0 Punkten. Während die Erwartungen an das künftige Geschäft im Laufe des Jahres von 113,4 auf 115,1 (+1,7) geringfügig gestiegen sind, ist die Lageeinschätzung auf hohem Niveau leicht rückläufig – von 137,7 auf 134,1 (-3,6).

Status quo: Die aktuelle Geschäftslage der Branche

In den beiden Kategorien des Teilindex Lage – Umsatzentwicklung und Geschäftslage der Kanzlei – sind teilweise leichte Einbrüche zu verzeichnen: Der Index Umsatzentwicklung ist um 2,7 Punkte abgerutscht, liegt mit 119,4 Punkten aber immer noch deutlich über dem neutralen Mittelwert von 100 Punkten. Kleine Kanzleien bleiben mit einem Wert von 110,4 noch gut darüber, hier macht sich allerdings ein Rückgang um 7,3 Punkte deutlich bemerkbar. Mittlere (124,4 Punkte/+0,9) und große Kanzleien (129,2 Punkte/±0) äußern sich dagegen fast unverändert gegenüber der vorigen Erhebung.

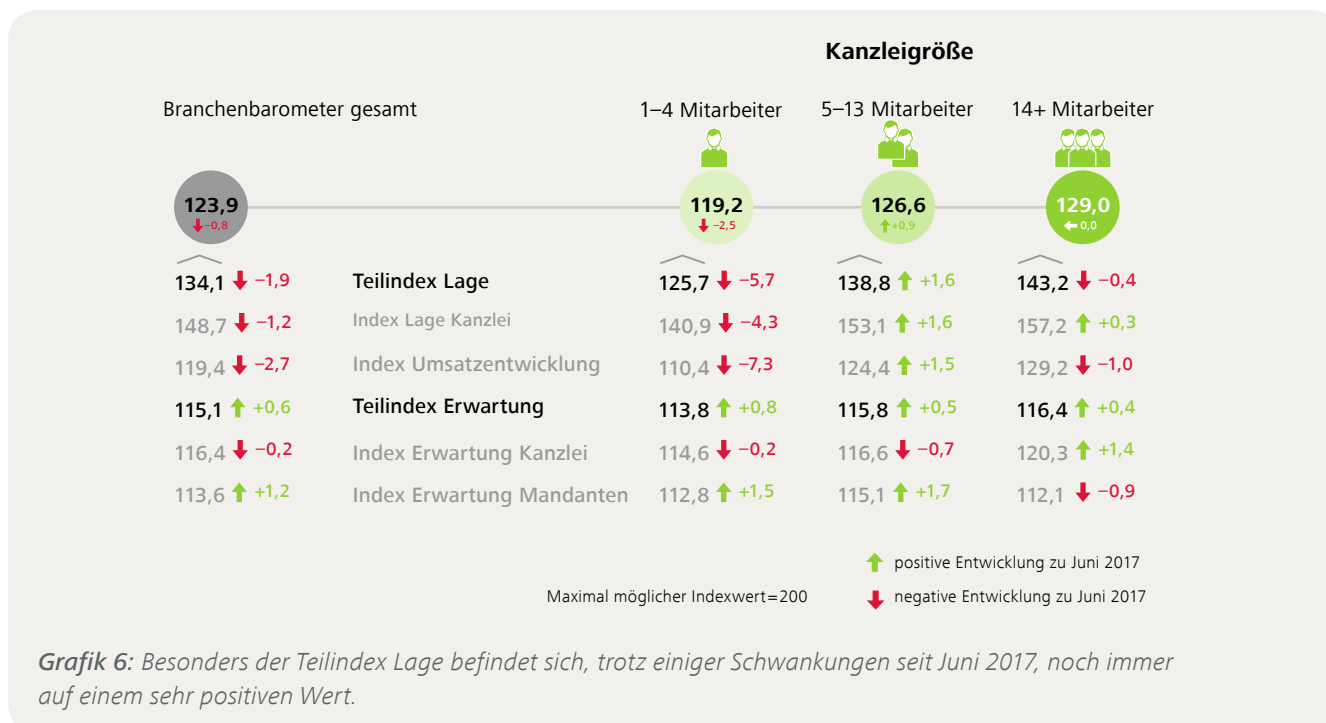
Der Teilindex Lage Kanzlei sticht ganz besonders heraus: Mit 148,7 Punkten liegt er trotz eines kleinen Minus von 1,2 Punkten im Vergleich zum Juni immer noch sehr weit im positiven Bereich. Hier stehen insbesondere die großen Kanzleien mit einem Wert von 157,2 Punkten (+0,3) sehr positiv da. Auch den mittelgroßen Kanzleien geht es nach ihrer Einschätzung mit 153,1 Punkten (+1,6) hervorragend. Bei den kleinen Kanzleien ist der Index zwar um 4,3 Punkte gefallen, liegt aber mit 140,9 Punkten ebenfalls auf einem sehr positiven Wert.

Die Steuerberater schauen optimistisch nach vorne

Kanzleien aller Größen rechnen laut Teilindex Erwartung in der nahen Zukunft mit besseren Geschäftsaussichten als noch im Juni. Kleine Kanzleien sind um 0,8 Punkte positiver gestimmt, mittelgroße legen um 0,5 Punkte zu, große um 0,4 Punkte. Der aktuelle Trend zeigt: Der Abstand zwischen kleinen Kanzleien (113,8 Punkte), mittelgroßen (115,8 Punkte) und großen Kanzleien (116,4 Punkte) ist minimal und verringert sich (siehe Grafik 6, Seite 14).

Die Geschäftserwartung für die eigene Kanzlei ist insgesamt laut Teilindex Erwartung Kanzlei um 0,2 Punkte minimal gesunken – große Kanzleien blicken mit einem Plus von 1,4 Punkten etwas positiver nach vorne. Kleinere (114,6 Punkte) und mittelgroße Kanzleien (116,6 Punkte) erwarten also tendenziell eine leicht schwächere Entwicklung als große Kanzleien (120,3 Punkte).

Die Erwartung an die Geschäftsentwicklung der Mandanten stellt sich genau umgekehrt dar: Insgesamt legt der Index Erwartung Mandanten um 1,2 Punkte zu. Sowohl kleine Kanzleien (+1,5 auf 112,8 Punkte) als auch mittelgroße (+1,7 auf 115,1 Punkte) rechnen hier mit einer positiven Entwicklung, während der Ausblick für die Mandanten großer Kanzleien (-0,9 auf 112,1 Punkte) leicht nachgegeben hat. Damit sind die Erwartungen mittelgroßer Kanzleien an die Geschäftsentwicklung ihrer Mandanten am optimistischsten.

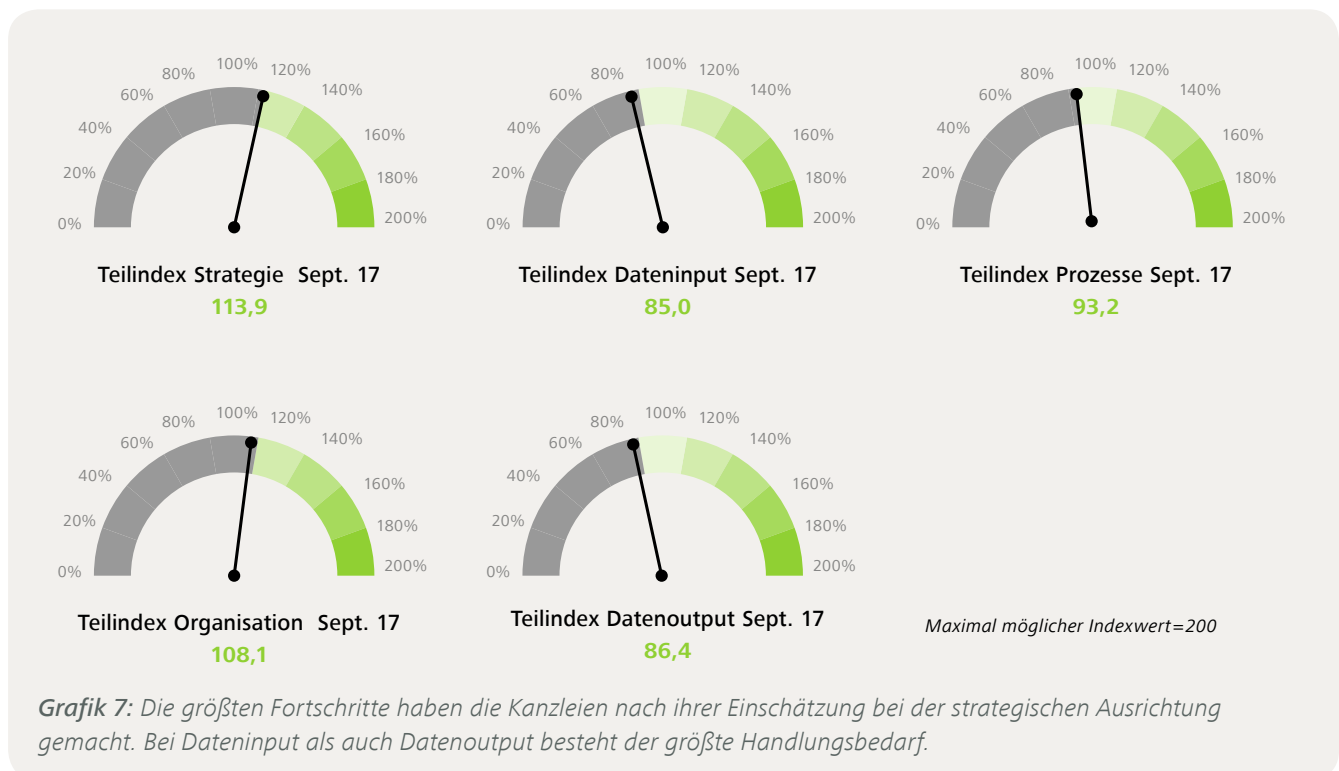


DATEV-Digitalisierungsindex

Wir erleben gegenwärtig zweifellos den Wandel hin zu einem digitalen Zeitalter. In allen Bereichen der Wirtschaft greifen Digitalisierung, Automatisierung und Vernetzung tief in die Prozesse und Geschäftsmodelle der Unternehmen ein. Diese Entwicklung macht auch vor den Steuerberatern nicht halt. Doch wie weit ist sie hier schon fortgeschritten? Wie stark hat die Digitalisierung bereits die Prozesse in den Steuerberatungskanzleien durchdrungen?

Der aktuelle Digitalisierungsindex verrät: Es gibt noch Luft nach oben. Mit einem Wert von 98,2 liegen die Steuerberatungskanzleien auf der Skala von 0 bis 200 insgesamt auf einem mittleren Index-Wert. Erwartungsgemäß haben mittelgroße und große Kanzleien die digitale Entwicklung bereits weiter vorangetrieben als die kleinen Kanzleien. Der Digitalisierungsgrad von kleinen Kanzleien liegt mit einem Index-Wert von 84,9 recht deutlich unter dem Branchendurchschnitt, mittelgroße Kanzleien liegen mit einem Wert von 103,2 knapp darüber. Große Kanzleien sind mit 117,0 Punkten schon deutlich digitaler aufgestellt als der Rest der Branche.

Nach eigener Einschätzung haben die Kanzleien die größten Fortschritte bei der strategischen Ausrichtung (113,9 Punkte) gemacht, während sie in der praktischen Umsetzung digitaler Schnittstellen für den Eingang von Daten (Dateninput: 85,0 Punkte) sowie in der Bereitstellung digitaler Dienstleistungen (Datenoutput: 86,4 Punkte) noch deutlich hinterherhinken.

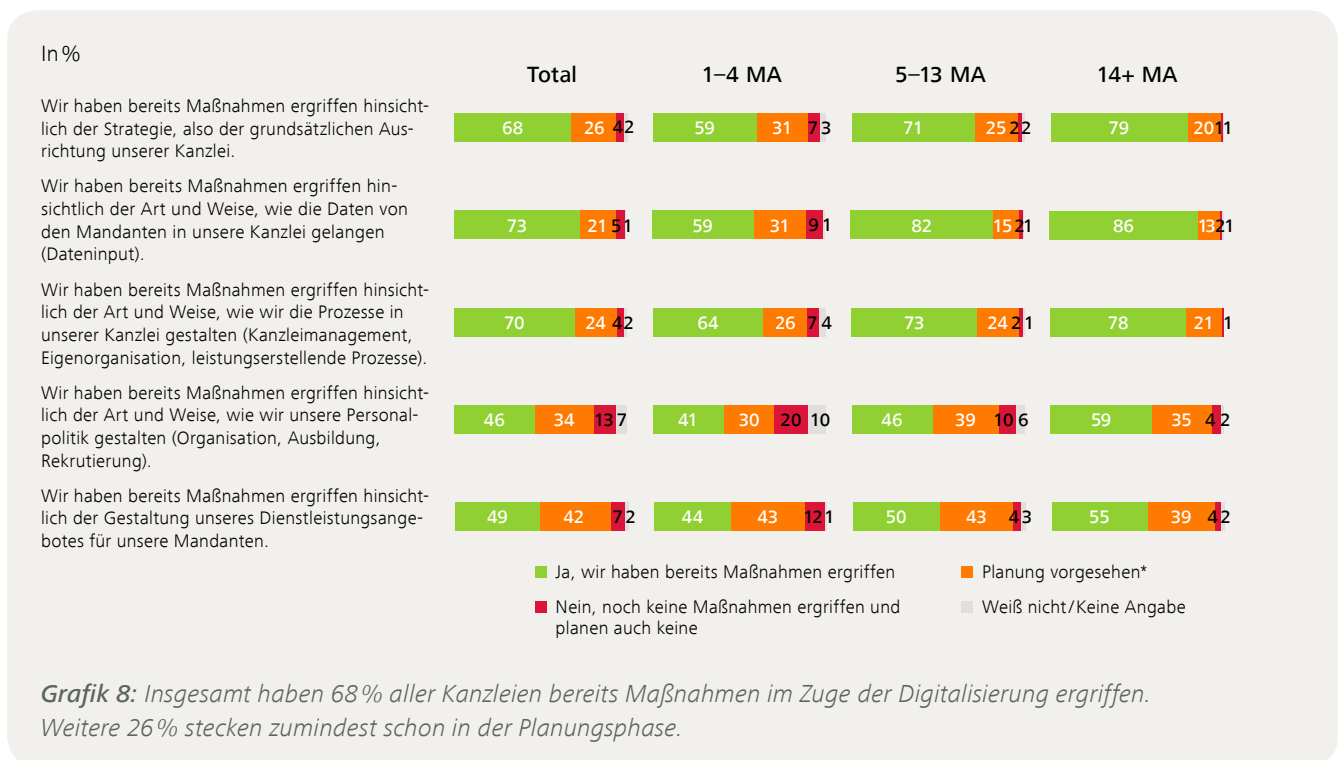


Die vier wichtigsten Erkenntnisse aus dem Digitalisierungsindex

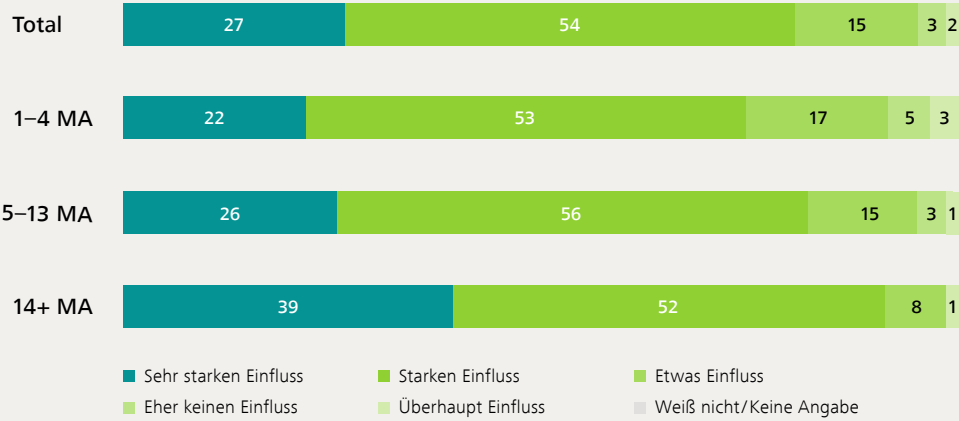
1. Steuerberater reiten auf der digitalen Welle

Eines zeigt der Digitalisierungsindex deutlich: Steuerberatungskanzleien haben die Zeichen der Zeit erkannt und bewerten die Digitalisierung als eines der wichtigsten Themen für die Zukunft. 94 % der befragten Kanzleien haben bereits konkrete Maßnahmen umgesetzt oder planen, entsprechende Maßnahmen innerhalb der nächsten vier Jahre umzusetzen.

Diese strategischen Überlegungen sind auch dringend nötig, da die Digitalisierung nicht von sich aus die Prozesse verändert. Mehr als drei Viertel aller Steuerberatungskanzleien sind der Ansicht, dass die Digitalisierung einen starken bis sehr starken Einfluss auf ihr Geschäftsmodell hat. Dabei gilt: Je größer eine Kanzlei, desto stärker nimmt sie diese Entwicklung wahr: Während drei Viertel der kleinen Kanzleien glauben, dass die Digitalisierung einen starken oder sehr starken Einfluss auf ihr Geschäft haben wird, erkennen 82 % der mittelgroßen sowie 91 % der großen Kanzleien in der Digitalisierung einen starken bis sehr starken Einfluss.



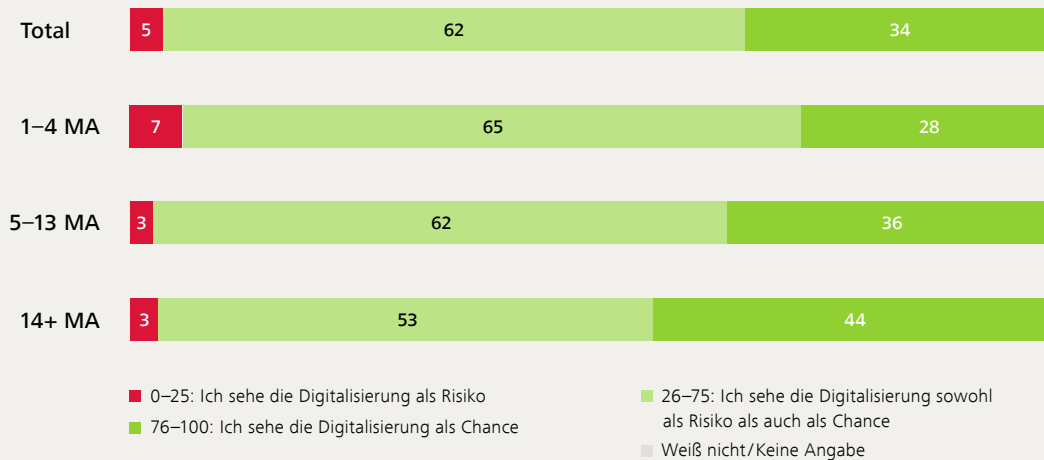
In %



Grafik 9: Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf das Geschäftsmodell?

Trotz dieser intensiven Auseinandersetzung mit dem Thema betrachten Steuerberatungskanzleien die Digitalisierung überwiegend mit gemischten Gefühlen: Für 62 % ist sie sowohl Chance als auch als Bedrohung, während nur knapp über ein Drittel vor allem die Chancen der Digitalisierung hervorhebt. 5 % der Befragten sehen in ihr vor allem eine Bedrohung. Kleine Kanzleien stehen der Digitalisierung am skeptischsten gegenüber: 7 % erwarten durch die Digitalisierung eine Gefahr für ihr Geschäft; nur 28 % sehen sie als Chance. Mittelgroße und große Kanzleien haben dagegen weniger Angst vor der digitalen Zukunft; hier wähen nur jeweils 3 % der Befragten die Digitalisierung als Bedrohung, während 36 % (mittelgroße) bzw. sogar 44 % (große) vor allem die Vorteile sehen.

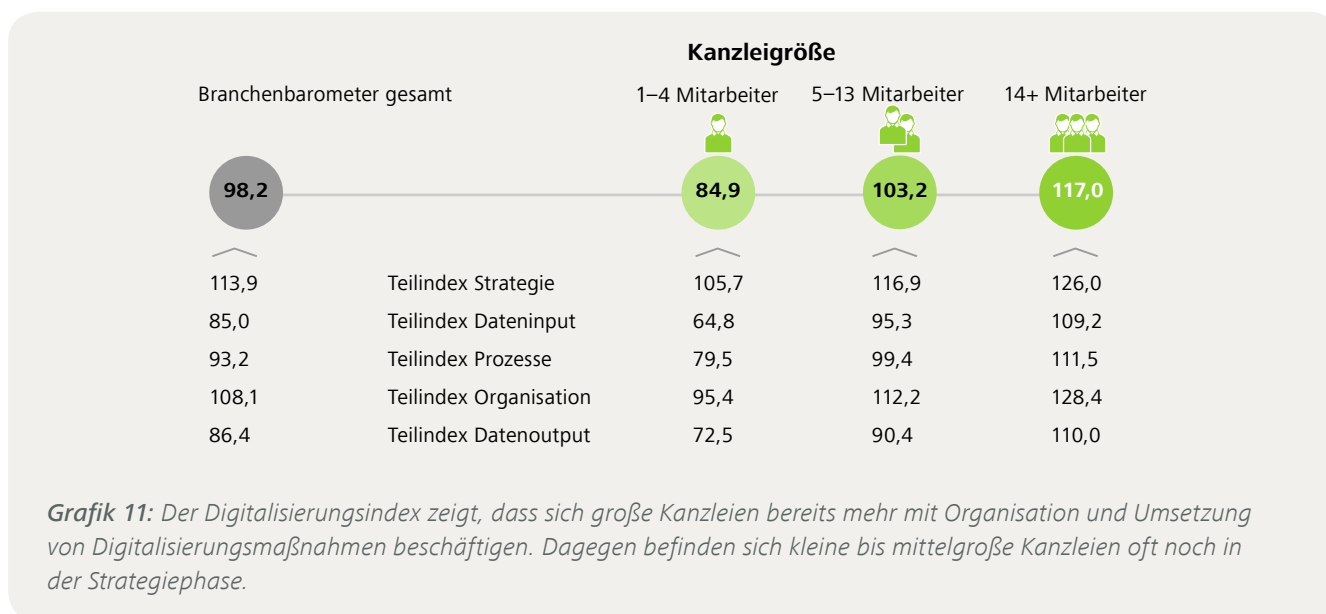
In %



Grafik 10: Wie beurteilen die Befragten die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Zukunft der Kanzleien?

2. Große Kanzleien sind digitale Vorreiter

Große Kanzleien sind in ihrem Digitalisierungsprozess weiter fortgeschritten als kleine oder mittelgroße. Kleine Kanzleien liegen mit einem Wert von 84,9 Punkten im Digitalisierungsindex deutlich unter einem mittleren Wert von 100, mittelgroße Kanzleien mit 103,2 Punkten knapp darüber. Im Vergleich dazu haben sich die großen Kanzleien mit 117,0 Punkten einen gewissen digitalen Vorsprung erarbeitet.



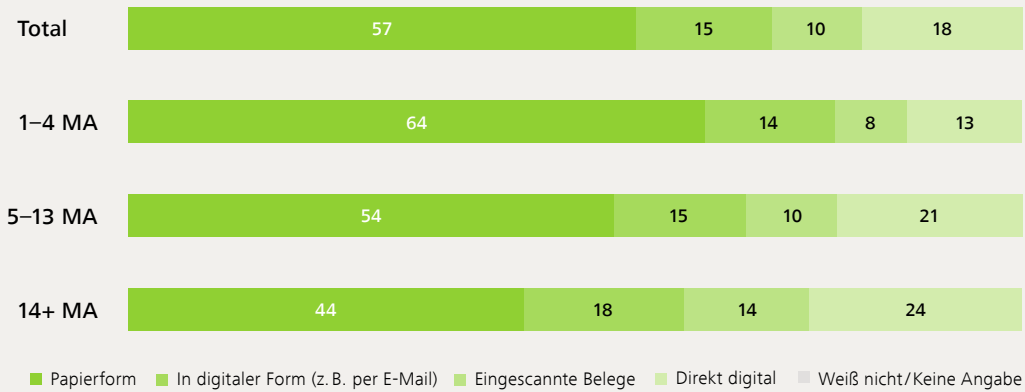
Das gleiche Bild ergibt sich auch bei den Teilindizes. Das digitale Niveau ist bei großen Kanzleien durchgehend höher als bei mittelgroßen und kleinen. Zudem bewegen sich die Einzelwerte aller fünf Teilindizes bei den großen Kanzleien in einem verhältnismäßig engen Rahmen; der Abstand zwischen dem niedrigsten und dem höchsten Wert beträgt bei ihnen gerade einmal 19 Punkte. Große Kanzleien treiben also die Digitalisierung ihres Betriebs nicht nur in einzelnen Bereichen voran, sondern auf ganzer Linie.

Kleine Kanzleien weisen indes zwischen niedrigstem und höchstem Einzelwert in den Teilindizes eine Differenz von 41 Punkten auf. Die Schere geht hier deutlich auseinander zwischen Bereichen, die Kanzleien schon relativ stark in die digitale Planung einbeziehen, und solchen, die sie noch aussparen.

Die Untersuchung der jeweils höchsten Einzelwerte in den Teilindizes zeigt: Große Kanzleien erreichen mit 128,4 Punkten den höchsten Wert bei der Organisation. Bei kleinen (105,7 Punkte) und mittelgroßen (116,9 Punkte) Kanzleien dagegen liegt der Strategiewert am höchsten. Das legt nahe, dass kleinere Kanzleien sich derzeit vor allem auf die Planung von digitalen Projekten konzentrieren, während die großen Kanzleien bereits stärker in die Umsetzung eingestiegen sind.

Die Ursachen dafür sind vielfältig, lassen sich aber unter anderem auf die unterschiedlichen Ausrichtungen der Kanzleien zurückführen: Große Kanzleien haben oft größere Mandanten. Und die sind in ihren Strukturen und Verwaltungsprozessen meist schon digitaler als kleine Betriebe.

In %



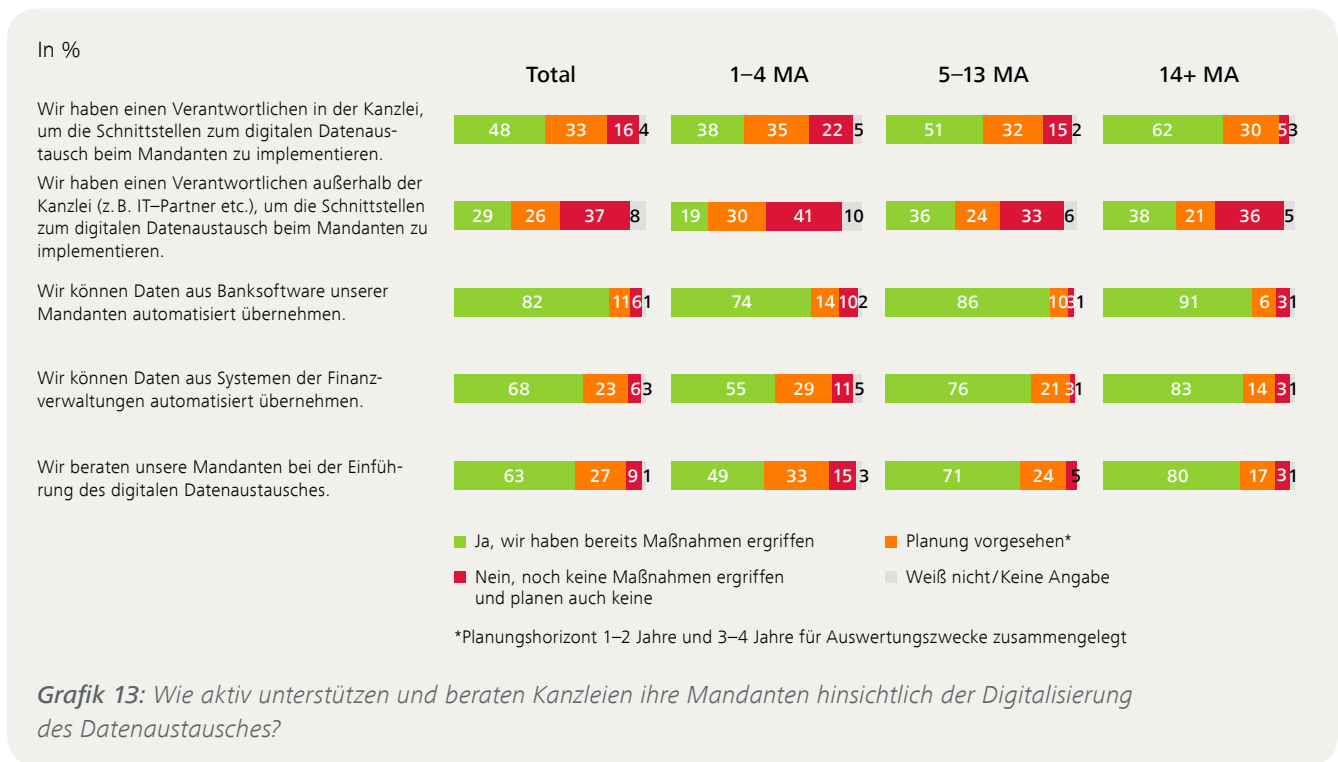
Grafik 12: In welcher Form gehen Belege in die Kanzlei ein?

Die Papierflut nimmt kein Ende

Bei der Analyse des Teilindex Dateninput, der die Form der Datenübermittlung von Mandant zu Kanzlei sowie Maßnahmen zur effizienteren Nutzung der kollaborativen Prozesse untersucht, wird das deutlich. Je größer die Kanzlei, desto höher ist der digitale Anteil des Dateninputs von Mandanten: Insgesamt werden in großen Kanzleien immerhin 56 % der Daten in digitaler Form, also etwa per E-Mail, als eingescannte Belege oder direkt digital übermittelt.

Ein knappes Viertel der Daten übertragen die Mandanten der großen Kanzleien bereits direkt mittels Schnittstellen aus deren digitalen Systemen – damit liegt der Anteil fast doppelt so hoch wie bei kleinen Kanzleien. Dennoch bleiben die in Papierform eingehenden Daten in Kanzleien aller Größen die dominierende Form der Datenübermittlung. In mittelgroßen Kanzleien übermitteln noch knapp über die Hälfte der gewerblichen Mandanten ihre Daten auf Papier, in kleinen Kanzleien liefern sogar 64 % die Informationen auf Papier an.

Digitale Schnittstellen zur automatisierten Datenübernahme sind insofern ein besonders wichtiger Faktor, als der Digitalisierungsgrad der eingehenden Daten großen Einfluss auf das Digitalisierungspotenzial der weiteren Prozesse hat. Liefert der Mandant direkt digitale Daten, kann auch die Weiterverarbeitung weitgehend automatisiert erfolgen. Müssen die Kanzleien eingehende Dokumente erst digitalisieren, bremst das den gesamten Prozess aus. Daher wurde auch gefragt, wie intensiv sich die Kanzleien um solche Schnittstellen zum digitalen Datenaustausch mit den Mandanten oder anderen Systemen beschäftigen.



Die Umfrageergebnisse deuten darauf hin, dass die Kanzleien die Digitalisierung der Schnittstelle mit den Mandanten nicht offensiv genug vorantreiben. Insgesamt beraten nur 63 % ihre Mandanten bei der Einführung des digitalen Datenaustausches, unter kleinen Kanzleien sogar weniger als die Hälfte – hier liegt noch zu viel Potenzial brach. Mit 80 % können die großen Kanzleien dagegen ein sehr solides Ergebnis vorweisen.

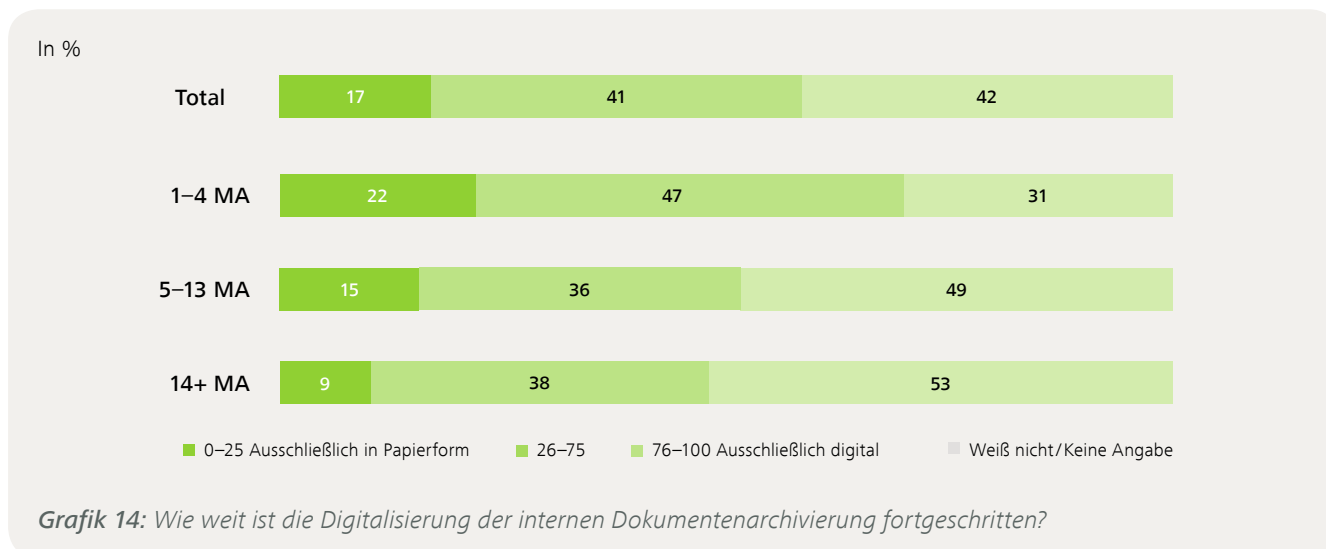
Ermutigend ist die Tatsache, dass Kanzleien aller Größen daran arbeiten, Schnittstellen für den automatischen digitalen Datenaustausch mit Banken und Finanzämtern einzuführen. So haben bereits 82 % der befragten Kanzleien technische Möglichkeiten zur automatisierten Übernahme von Daten aus Banksoftware geschaffen – bei großen Kanzleien sogar 91 %. Auch aus Systemen der Finanzverwaltung können insgesamt über zwei Drittel der Steuerberatungskanzleien Daten automatisiert übernehmen. Hier klafft die Schere zwischen großen und kleinen Kanzleien jedoch deutlicher auseinander: Nur etwas mehr als die Hälfte der kleinen Kanzleien hat die Voraussetzungen dafür geschaffen, demgegenüber verfügen 83 % der großen Kanzleien bereits über eine direkte Schnittstelle zur Datenübernahme von den Finanzämtern.

Kleine und mittlere Kanzleien sind aber offenbar dabei, entsprechende Schnittstellen vorzubereiten, sodass sie in den nächsten Jahren nachziehen werden. Allerdings wurde hier lediglich das Potenzial zur Nutzung dieser Schnittstellen abgefragt. Das gibt keinen Aufschluss, ob und wie intensiv diese technischen Möglichkeiten tatsächlich genutzt werden. Deshalb finden die entsprechenden Werte bei der Berechnung des Digitalisierungsindex keine Berücksichtigung.

Interne Prozesse: Digitales Dokumentenmanagement auf dem Vormarsch

Die Verwaltungskosten der Kanzleien sind trotz Einführung digitaler Prozesse bei über der Hälfte der Kanzleien nicht gesunken – in kleinen Kanzleien trifft das sogar auf 60% zu. Das zeigt der Teilindex Prozesse. Hier wird betrachtet, wie Kanzleien ihre Dokumente archivieren, ob sie ein Dokumentenmanagementsystem haben, wie sie digitale Medien nutzen, um Wissen für ihre Mitarbeiter/innen zugänglich zu machen, und ob sie bei Mandanten digital präsentieren. Zudem wurden die technischen Möglichkeiten in Prozessen und Arbeitsabläufen abgefragt.

Hinsichtlich der internen Dokumentenarchivierung sind mittelgroße und große Kanzleien bereits auf einem guten digitalen Weg: Jede zweite arbeitet hier ausschließlich mit digitalen Lösungen. Im Gegensatz dazu ist es bei den kleinen Steuerberatungskanzleien weniger als ein Drittel. Über ein Fünftel von ihnen archiviert Dokumente sogar noch ausschließlich in Papierform.



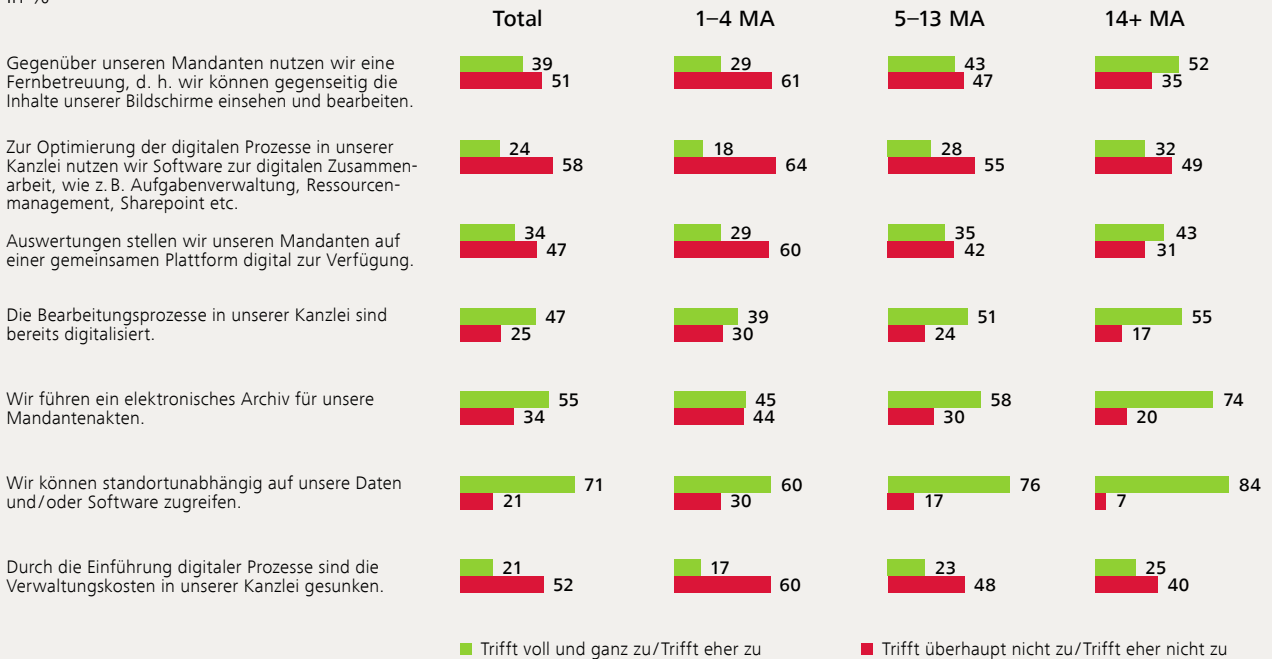
In %



Grafik 15: Gibt es ein digitales Dokumenten-Management-System in der Kanzlei?

Ein ähnliches Bild zeichnet sich auch bei den digitalen Dokumenten-Management-Systemen ab: Insgesamt nutzen knapp drei von vier großen Steuerberatungskanzleien bereits ein solches System. Bei den kleinen Kanzleien ist es hingegen nur etwa die Hälfte. Bemerkenswert ist die Tatsache, dass ein Viertel der kleinen Kanzleien auch in Zukunft kein digitales Dokumenten-Management-System einführen will. Bei großen Kanzleien verweigern sich gerade einmal 7 %.

In %

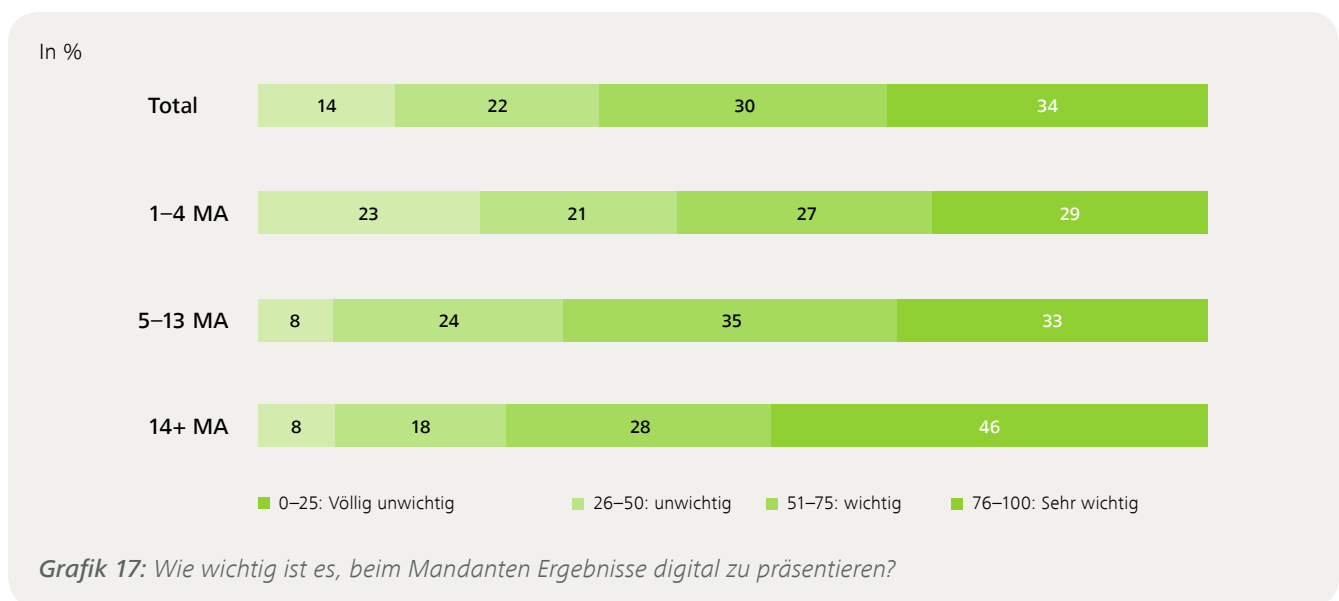


Grafik 16: Bei Prozessen und Arbeitsabläufen im Einzelnen zeigen sich große Unterschiede zwischen kleinen und großen Kanzleien, z. B. trifft für gut jede zweite große Kanzlei Fernbetreuung für Mandanten zu. Im Gegensatz ist sie für deutlich mehr als die Hälfte der kleinen Kanzleien (eher) nicht zutreffend.

Bei der Archivierung setzt die Mehrheit der Kanzleien ebenfalls auf die Abkehr vom Papier. Insgesamt verwenden 55 % der Kanzleien elektronische Archivsysteme, unter den großen Kanzleien sind es fast drei von vier.

Die technischen Grundlagen und Möglichkeiten sind in vielen Bereichen bereits vorhanden, das gilt neben den bereits aufgeführten digitalen Lösungen auch für einen standortunabhängigen Zugriff auf Daten und Software. Die Voraussetzungen hierfür sind bei 71 % der Kanzleien insgesamt gegeben; unter den großen Kanzleien könnten sogar 84 % per Fernzugriff Daten und Software nutzen (diese letzten Werte werden allerdings nicht in der Berechnung des Digitalisierungsindex berücksichtigt, da nur das Potenzial zur Nutzung dieser Technologien abgefragt wurde und nicht deren praktische Umsetzung).

Im Alltagseinsatz zeigt sich, dass diese Möglichkeit tatsächlich gar nicht so häufig genutzt oder für wichtig erachtet wird: Eine schnelle und einfache Art, digital beim Mandanten zu präsentieren, ist etwa nur für ein Drittel der Kanzleien sehr wichtig, bei mittleren und kleinen Kanzleien ist das von untergeordneter Priorität. Ein Fünftel der kleinen Kanzleien gibt sogar an, es wäre für sie vollkommen unwichtig. Knapp die Hälfte der großen Kanzleien betrachtet dagegen die digitale Präsentation beim Kunden als ein sehr wichtiges Werkzeug.



Digitalisierung für kleine Kanzleien zu aufwendig?

Angesichts der Ergebnisse scheint es, als ob kleinere Kanzleien einen geringeren Anreiz zur vollständigen Digitalisierung ihrer Betriebsabläufe hätten. Digitale Prozesse sind zwar schneller und effizienter, bieten aber möglicherweise ihren Mandanten keinen ausreichenden Mehrwert. Hier lohnt ein Blick in die Beziehungsstrukturen von Steuerberatern und ihren Mandanten:

Diese sind häufig sehr langfristig angelegt. Das hat den Vorteil, dass sich beide Seiten gegenseitig gut kennen und die Systeme und Prozesse eingespielt sind. Die Mandanten wollen sich darauf verlassen können, dass die Abwicklung ihrer Anliegen wie gewohnt verläuft. Hier liegt ein Teil der Krux: Geänderte Prozesse werden mitunter skeptisch betrachtet, gerade wenn technische Neuerungen zu Beginn Störungen in den Abläufen verursachen könnten.

Je länger eine Kanzlei einen Mandanten bereits betreut hat, desto niedriger ist erwartungsgemäß der Wille, die Systeme umzustellen. Insbesondere für kleine Unternehmen gilt, dass sie ihre eigenen Abläufe nicht unbedingt digitalisieren müssen. Ein selbstständiger Handwerker etwa, typischerweise Kunde einer kleinen Kanzlei, würde kurz vor der Rente eher nicht mehr auf digitale Prozesse umsteigen, da dies auch immer mit Kosten für ihn verbunden ist. Und da jahrzehntelang die Abläufe einwandfrei funktioniert haben, fehlt vermeintlich die Notwendigkeit, an dieser Stelle zu digitalisieren. Und umgekehrt gilt natürlich das Gleiche für den Steuerberater, der gemeinsam mit seinem Mandanten alt geworden ist. Gerade bei den kleinen Kanzleien ist dies häufig zu beobachten, der überproportional hohe Anteil an älteren Berufsträgern in diesem Segment schlägt sich hier ebenfalls nieder.

Die genannten Gründe tragen sicher auch dazu bei, dass die Verwaltungsprozesse in den meisten kleinen Unternehmen noch nicht so weit digitalisiert sind wie in größeren Unternehmen. Und das bremst wiederum die Digitalisierung der kleineren und mittelgroßen Kanzleien aus, die diese Mandanten betreuen, wie auch der folgende Abschnitt zeigt.

3. Der Mandant als „Hürde“ bei der Digitalisierung

Im Vergleich mit dem Digitalisierungsindex (98,2 Punkte) liegen die Teilindizes Dateninput (85,0 Punkte), Prozesse (93,2 Punkte) und Datenoutput (86,4 Punkte) deutlich unter dem Schnitt. In diesen Bereichen schreitet die Digitalisierung der Steuerberatungskanzleien also langsamer voran. Das sind nun genau jene Teilbereiche, bei denen sowohl in der Kanzlei als auch beim Mandanten Wille und technische Voraussetzungen großen Einfluss auf den Digitalisierungsgrad haben. Je digitaler ein Mandant eine Schnittstelle nutzt, umso effizienter können die Daten auch innerhalb einer Kanzlei digital verarbeitet werden. Sind dagegen schon die eingehenden Informationen analog, dann ist auch in den Folgeprozessen ein niedrigerer Digitalisierungsgrad zu erwarten.

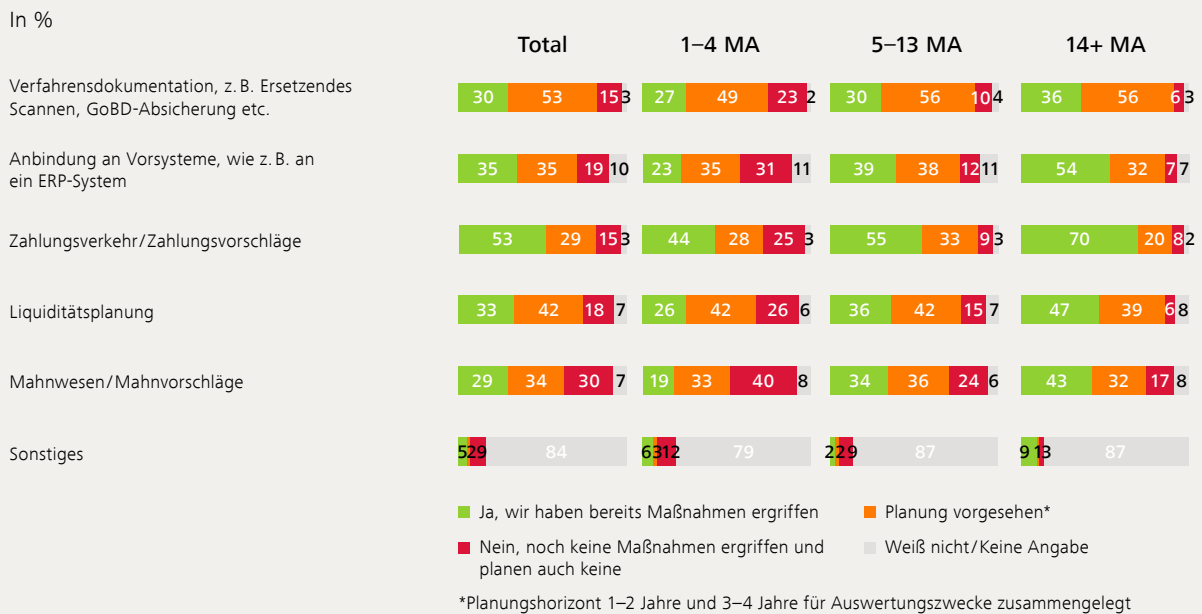
Bei den Prozessen etwa zeigt sich, dass interne Prozesse wie das elektronische Archiv und die digitale Bearbeitung von Dokumenten bereits in höherem Maße digitalisiert sind als solche in der Zusammenarbeit mit Mandanten. Eine Fernbetreuung nutzen beispielsweise im Schnitt knapp vier von zehn Kanzleien, eine gemeinsame digitale Plattform mit Mandanten für Auswertungen ist bei gut einem Drittel der Kanzleien im Einsatz und eine Software für digitale Zusammenarbeit nutzt nicht einmal ein Viertel aller Kanzleien (vgl. Grafik 16, Seite 21).

Demgegenüber archivieren beispielsweise bereits 83 % der Kanzleien ihre Dokumente digital. Der Anteil großer Kanzleien mit digitalem Archiv beträgt sogar 91 %. Über die Hälfte der großen Kanzleien archiviert ihre Dokumente heute ausschließlich digital (vgl. Grafik 14, Seite 20). Eine vergleichbare Situation liegt bei Dokumenten-Management-Systemen vor. Insgesamt nutzen knapp sechs von zehn Kanzleien ein Dokumenten-Management-System, unter den großen Kanzleien sind es sogar fast drei Viertel (vgl. Grafik 15, Seite 21).

Die Diskrepanz zwischen Potenzial und tatsächlicher Nutzung digitaler Dienstleistungen

Wie bereits geschildert, sind die technischen Möglichkeiten innerhalb von Kanzleien teilweise schon fortgeschritten. Insgesamt sind beispielsweise gut acht von zehn Kanzleien theoretisch in der Lage, Daten automatisiert aus der Banksoftware ihrer Mandanten zu übernehmen. Knapp sieben von zehn können auch Daten aus den Systemen der Finanzverwaltung automatisiert übernehmen (vgl. Grafik 12, Seite 18).

Tatsächlich hinkt die Nutzung solcher Dienste aber weit hinter den Möglichkeiten hinterher. Anstelle eines straffen, digitalen Prozesses von Eingang über Verarbeitung und Archivierung bis hin zum Ausgang steht also entweder ein umständlicher Ablauf aus analog und digital oder sogar ein gänzlich manueller Prozess. Das zeigt sich auch an den direkten Schnittstellen von Kanzleien und Mandanten: Nur knapp die Hälfte der Kanzleien hat einen Ansprechpartner für die Implementierung von Schnittstellen zum digitalen Datenaustausch im Haus. Einen externen Verantwortlichen, beispielsweise über einen IT-Partner, hat nicht einmal ein Drittel der Kanzleien. Auch die Bereitschaft zur Beratung beim digitalen Datenaustausch zeugt von zu wenig Gestaltungswillen. Insgesamt 63 % der Kanzleien unterstützen ihre Mandanten in diesem Feld – wobei der Wert von den großen Kanzleien deutlich nach oben getrieben wird, sie kommen auf immerhin 80 %. Bei den kleinen Kanzleien ist es nicht einmal die Hälfte (vgl. Grafik 13, Seite 19).



Grafik 18: Die Digitalisierung strafft Prozesse und bietet darüber hinaus die Möglichkeit, neue Dienstleistungen anbieten zu können. Innerhalb der nächsten vier Jahre ist ein weiterer Ausbau des digitalen Leistungsspektrums geplant.

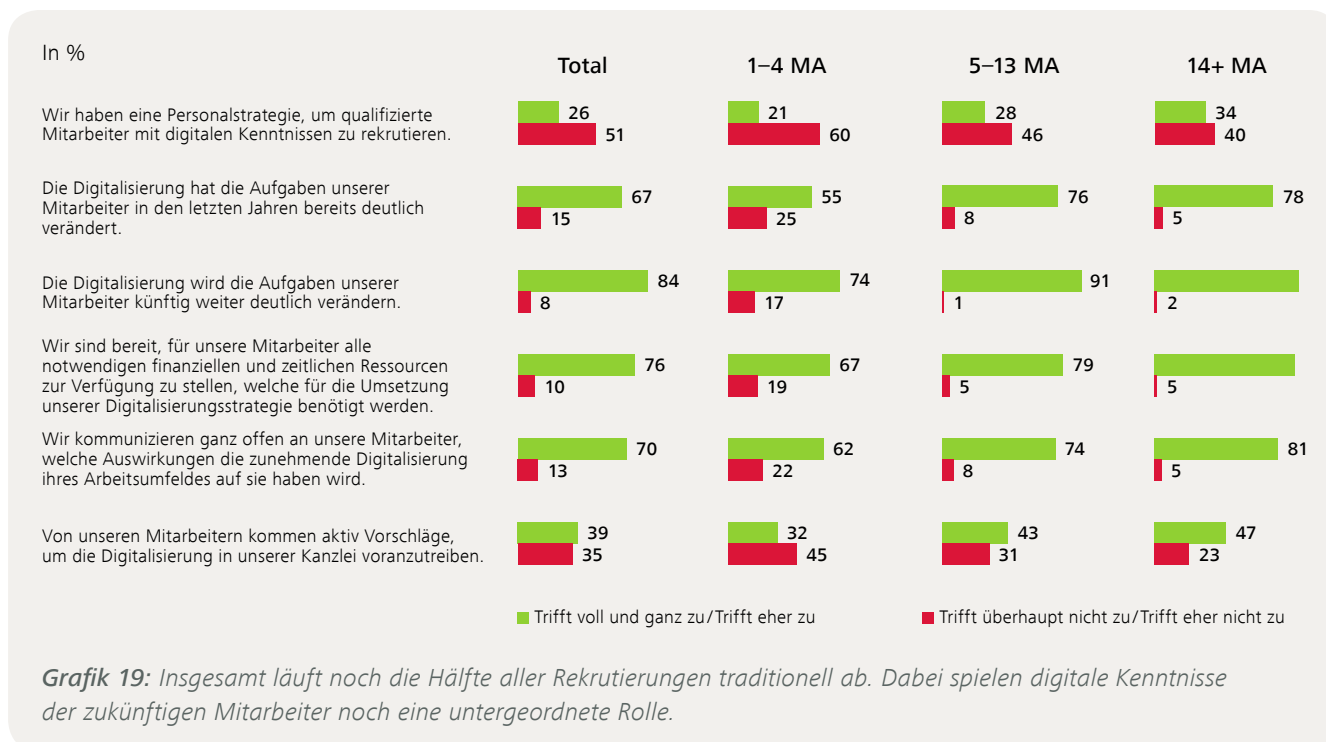
Die Digitalisierung erlaubt Steuerberatungskanzleien nicht nur eine Straffung der Prozesse, sondern ermöglicht darüber hinaus die Entwicklung neuer Dienstleistungen. Hier ist der Fortschritt zwar noch schleppend, aber dennoch sichtbar: Ein knappes Drittel der Kanzleien bietet digitale Verfahrensdokumentation wie Ersetzendes Scannen oder GoBD-Absicherung an. Die Anbindung an Vorsysteme, wie z. B. ein ERP-System, bietet ebenfalls knapp ein Drittel an, das Gleiche gilt für digitale Dienstleistungen zur Liquiditätsplanung. Einen Schritt weiter sind die Kanzleien bei den digitalen Dienstleistungen im Zahlungsverkehr: Über die Hälfte aller Steuerberater bietet diese bereits an, darunter 70% der großen Kanzleien. In der Zukunft wird der Anteil digitaler Dienstleistungen allerdings steigen. Etwa ein Drittel der Kanzleien plant, solche Dienstleistungen innerhalb der nächsten vier Jahre anzubieten. Das Interesse an digitalen Dienstleistungen zur Verfahrensdokumentation ist indes noch akuter: Über die Hälfte der Kanzleien möchte solche Dienste in naher Zukunft einführen.

4. Personalproblematik: Inhabern und Mitarbeitern fehlt oft das digitale Mindset

Die Hindernisse für Kanzleien liegen jedoch nicht nur bei den Mandanten, sondern finden sich auch in einem Mangel an digital qualifiziertem Personal. Der Teilindex Organisation untersucht, wie Kanzleien auf die Auswirkungen der Digitalisierung mit ihrer Personalstrategie reagieren. Er zeigt, dass in der Ausrichtung der Personalpolitik auf heutige und zukünftige digitale Herausforderungen noch ein großes Potenzial liegt.

Insgesamt haben weniger als die Hälfte Maßnahmen in Organisation, Ausbildung und Rekrutierung ergriffen – über ein Drittel plant aber, dies innerhalb der nächsten vier Jahre voranzutreiben. Gerade in kleinen Kanzleien gibt es noch Luft nach oben, hier planen erst 41 % entsprechende Maßnahmen – bei den großen Kanzleien sind es immerhin bereits 59 % (vgl. Grafik 8, Seite 15).

Nicht zu vernachlässigen ist der Altersdurchschnitt unter Steuerberatern. Inhaber und Führungspersonal gehören mit einem Schnitt von 51 Jahren einer traditionell weniger digitalen Generation an. Doch auch der generelle Altersdurchschnitt der Mitarbeiter in Kanzleien liegt mit 41 Jahren verhältnismäßig hoch. Digital qualifizierter Nachwuchs könnte an dieser Stelle neue Impulse setzen und die Digitalisierung vorantreiben. Doch genau daran mangelt es.



Insgesamt gut die Hälfte der Kanzleien betreibt noch eine traditionelle Rekrutierung und legt dabei den Schwerpunkt nicht auf Mitarbeiter mit qualifizierten digitalen Kenntnissen. Das ist insbesondere bei kleinen Kanzleien auffällig: Nur etwa jede fünfte kleine Kanzlei möchte Mitarbeiter mit digitalen Zusatzqualifikationen einstellen. Gut ein Drittel der großen Kanzleien setzt dagegen in der Personalstrategie explizit auf solche Kandidaten und wappnet sich so für die Zukunft.

Für die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie dagegen sind Kanzleien aller Größen willens, ihren Mitarbeitern die notwendigen finanziellen und zeitlichen Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Gut zwei Drittel aller kleinen Kanzleien, knapp acht von zehn mittelgroßen und sogar 92% der großen Kanzleien erklären sich bereit, in die digitalen Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter zu investieren. Angesichts der massiven Veränderungen, die die Digitalisierung mit sich bringt, ist das ein entscheidender Faktor.

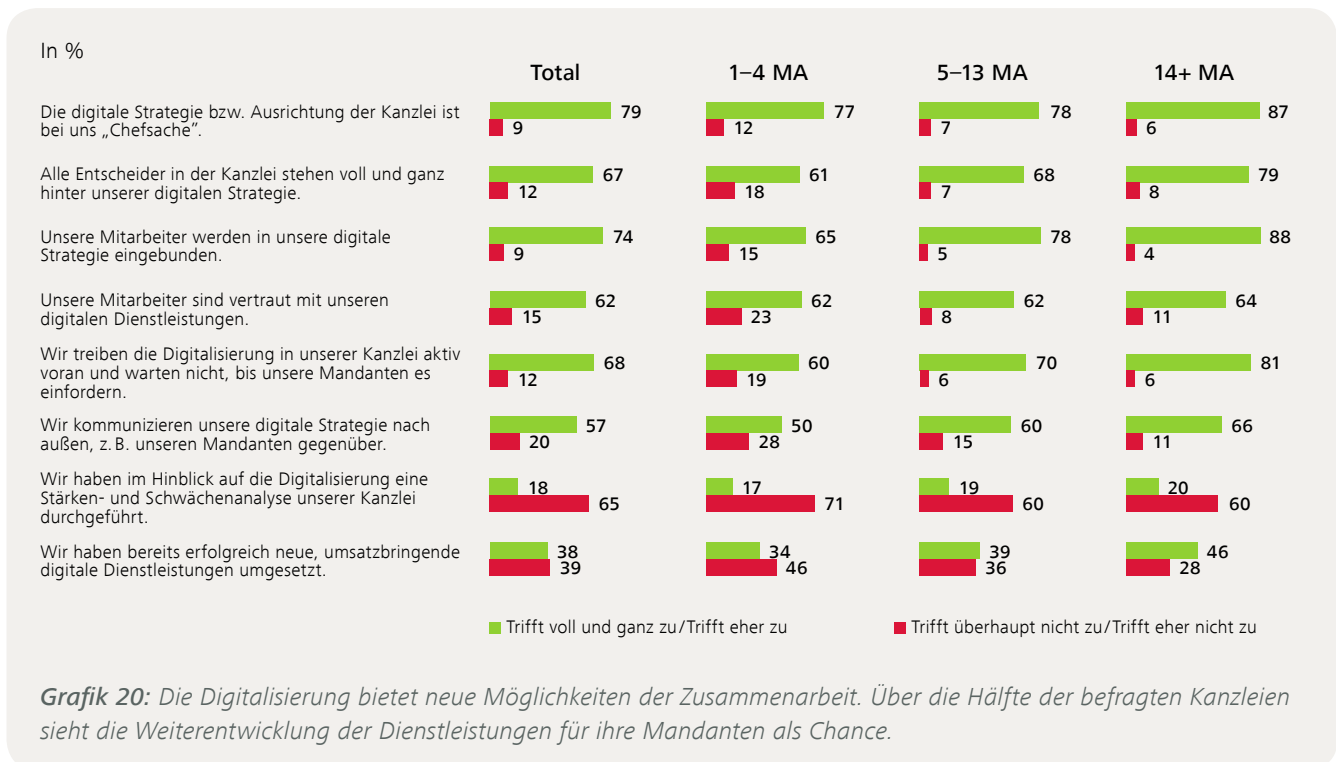
Wie wichtig qualifiziertes Personal ist, zeigt sich auch daran, in welchem Maße sich die Aufgaben in Steuerberatungskanzleien im Zuge der Digitalisierung verändern. So erklärten insgesamt zwei Drittel der Befragten, dass sich die Arbeit in den Kanzleien bereits gewandelt hätte. Kleine Kanzleien sind dem Wandel gegenüber noch etwas abwartend, nur gut die Hälfte sieht in ihrer Arbeit veränderte Aufgaben – bei mittelgroßen und großen Kanzleien stellen dagegen drei von vier schon jetzt Veränderungen fest. Für die Zukunft erwarten Kanzleien aller Größen, dass sich dieser Trend weiter verstärken wird: Drei Viertel der kleinen Kanzleien, bei mittelgroßen und großen Kanzleien sogar gut neun von zehn, sind davon überzeugt. Daher kommuniziert die deutliche Mehrheit – insgesamt 70% – der Kanzleien ihren Mitarbeitern auch ganz offen, welche Auswirkungen die zunehmende Digitalisierung ihres Arbeitsumfeldes auf sie haben wird.

Wie Digitalisierung das Geschäftsmodell der Steuerberater verändert

Die zunehmende Digitalisierung wirkt sich nicht nur auf die Prozesse der Steuerberatungskanzleien aus, sondern hat auch einen entscheidenden Einfluss auf ihr gesamtes Dienstleistungsangebot. Insgesamt knapp die Hälfte der Kanzleien hat ihren Leistungskatalog im Zuge der Digitalisierung bereits erweitert – dabei ist der Unterschied zwischen kleinen (44%), mittelgroßen (50%) und großen Kanzleien (55%) überschaubar (vgl. Grafik 8, Seite 15). Die Ausrichtung auf die Zukunft zeigt sich auch bei denjenigen, die bislang ihr Dienstleistungsangebot noch nicht digitalisiert haben: Fast alle erklären einhellig, dass eine entsprechende Planung vorgesehen ist.

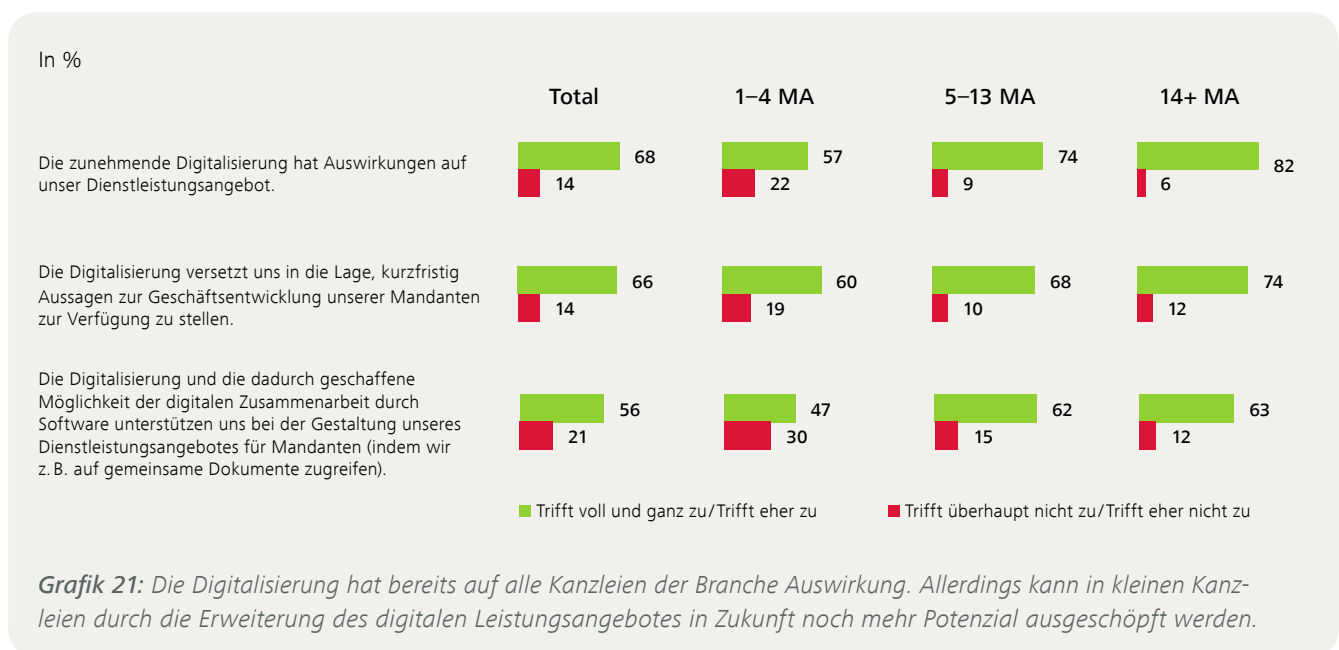
Im Großen und Ganzen scheinen die Entscheider in den Steuerberatungskanzleien die Notwendigkeit der Digitalisierung erkannt zu haben: Insgesamt stehen gut zwei Drittel voll und ganz hinter der digitalen Strategie, in größeren Kanzleien sogar knapp acht von zehn. Insgesamt 38% haben bereits erfolgreich neue, umsatzbringende digitale Dienstleistungen umgesetzt.

Ratsam wäre allerdings, die strategischen Entscheidungen auch mit einer Analyse zu unterfüttern. Hier weisen die Kanzleien noch große Lücken auf: Nur 18% aller Kanzleien haben im Hinblick auf die Digitalisierung eine Stärken- und Schwächenanalyse durchgeführt. Die Größenunterschiede wirken sich an dieser Stelle nicht aus: Kleine, mittelgroße und große Kanzleien liegen hier auf einem vergleichbaren Niveau.



Zwei Drittel der befragten Kanzleien erklären, dass sie ihre Mandanten durch die Veränderungen im Zuge der Digitalisierung ad hoc beraten und ihnen Informationen zur Geschäftsentwicklung zur Verfügung stellen können. Sogar 74 % der großen Kanzleien stimmen dieser Aussage zu.

Die Digitalisierung hat neue Möglichkeiten der digitalen Zusammenarbeit geschaffen, die Kanzleien bei der Weiterentwicklung ihrer Dienstleistungen für Mandanten hilft, findet über die Hälfte der befragten Kanzleien. Gerade große (63 %) und mittelgroße (62 %) Kanzleien sehen darin eine Chance, während kleine Kanzleien (47 %) etwas weniger optimistisch sind.



Unter kleinen Kanzleien besteht allerdings gleichzeitig das größte Potenzial, das Leistungsangebot um weitere digitale Elemente zu erweitern (vgl. Grafik 18, Seite 25). Diese Kanzleien haben das auch in ihrer zukünftigen Planung vorgesehen. Die digitale Verfahrensdokumentation soll etwa bei 49 % in der näheren Zukunft eingeführt werden, digitale Liquiditätsplanung planen 42 % ein und auch die Anbindung an VORSYSTEME, wie z. B. ein ERP-System, wollen 35 % der kleinen Kanzleien in absehbarer Zeit ermöglichen. Beim Mahnwesen ist dagegen der Anteil von Kanzleien, die nicht planen, digitale Zusatzleistungen anzubieten, am größten – nämlich 30 % insgesamt, bei kleinen Kanzleien sogar 40 %.

Ausblick

Das Allzeithoch beim Branchenbarometer bezüglich der Erwartungen der Steuerberater zeigt: Die Branche blickt optimistisch in die Zukunft. Und noch ist die Lage günstig, um die Chancen der Digitalisierung zu nutzen. Allerdings sollten sie die aktuell gute wirtschaftliche Lage auch nutzen, um sich auf die digitale Zukunft verstärkt vorzubereiten.

Denn wie der Digitalisierungsindex zeigt, haben die Kanzleien noch einige Herausforderungen vor sich. Besonders wichtig ist dabei eine aktive Gestaltung der Digitalisierung bei den eingehenden Daten und bei den bereitgestellten Dienstleistungen. Hier sind die großen Kanzleien schon etwas weiter als die kleinen, doch insgesamt ist die Umsetzung noch nicht ausreichend fortgeschritten. Dies ist vor allem auch deswegen problematisch, weil der Digitalisierungsgrad vieler weiterer Prozesse maßgeblich von diesen Faktoren abhängt. Inwieweit es den Kanzleien gelingt, hier voranzukommen, hängt aber nicht nur vom eigenen Gestaltungswillen ab. Die Rolle der Mandanten und der qualifizierten Mitarbeiter sollte nicht unterschätzt werden – sie können Bremser oder auch Treiber sein.

Zwar fokussiert sich der Digitalisierungsindex auf Übertragung, Verarbeitung und Nutzung von digitalen Daten in der Steuerberatungsbranche; nichtsdestotrotz können wir daraus weiterführende Erkenntnisse auf den Stand der Digitalisierung in Deutschland ziehen. Denn: Die Steuerberatungsbranche zeichnet ein durchaus repräsentatives Bild insbesondere für kleine mittelständische Unternehmen hierzulande.

Heute blicken die Steuerberater optimistischer denn je zuvor in die Zukunft – das ist eines der Kernergebnisse des aktuellen Branchenmonitors. Wenn die Kanzleien jetzt die günstige Lage für Investitionen in die Digitalisierung nutzen, werden sie voraussichtlich auf dem Erfolgsweg bleiben – insbesondere, wenn sie ihre Mandanten auf diesem Weg mitnehmen können.

DATEV eG

90329 Nürnberg

Telefon +49 911 319-0

Telefax +49 911 147-43196

E-Mail info@datev.de

Internet www.datev.de

Paumgartnerstraße 6-14