

Der Honorar-Brief für Steuerberater

sonsten wird hier – wie bereits in der Vergangenheit – auf die vorläufige Gebührenerhebung verzichtet, da der Mindeststreitwert in Kindergeldverfahren nicht zur Anwendung gelangt (vgl. NRW-Justiz, Die Kosten im Finanzgerichtsverfahren).

Autor: Dipl.-Finw. Werner Becker, Namborn

Dienstleistungsgestaltung „Fibu“ nicht günstiger durch digitale Belegführung

Die Bundessteuerberaterkammer ruft mit der Initiative „Steuerberatung 2020“ den Berufsstand auf, die Kanzlei-Entwicklung bewusst in die Hand zu nehmen. Die Argumente dafür: zunehmende Digitalisierung und einige Aspekte des E-Government. So werden dem Staat immer mehr steuerrelevante Daten von Bürgern vorliegen – künftig sollen Steuerzahler sogar automatisch veranlagt werden können. Die sich verändernden Rahmenbedingungen machen es daher nötig, dass sich die Kanzleien modernisieren und unternehmerisch aufstellen, damit sie morgen noch wettbewerbsfähig sind.

Jeder Veränderung muss nun nicht nachgelaufen werden, Beispiel „Betriebswirtschaftliche Beratung“: In den Neunzigern als zukunftsweisendes Beratungsfeld für Steuerberater gepriesen, ist es heute für nur wenige Kanzleien ein lukrativer Geschäftszweig. Im Hinblick auf das Schlagwort „digitale Belegführung“ stellt sich allerdings die Frage, wie lange sich die Mehrheit des Berufsstands einer Entwicklung noch verschließen kann, die ganz grundlegend ist und heute in ihrem Kern sogar nicht mehr neu ist: So hat die DATEV den Kontoauszugsmanager seit 1998, das Belegwesen online bereits seit 2005 im Einsatz. International gibt es ebenfalls seit über 10 Jahren weit verbreitete Online-Rechnungswesenlösungen für kleine Unternehmen, und in Deutschland gibt es mittlerweile von allen Standardkanzleisoftwareanbietern digitale Lösungen. Darüber bieten einige kleine Firmen ganz neue und innovative Lösungen an, und es gibt sogar einige Steuerkanzleien, die erfolgreich eigene digitale Belegführungslösungen für ihre Mandanten entwickelt und im Einsatz haben. Doch das sind die

Ausnahmen: Nach Informationen der DATEV nutzen zwar bereits 10.000 Kanzleien „Unternehmen Online“ – im Durchschnitt allerdings nur für 10 Mandanten je Kanzlei.

Kanzleien greifen das Thema nicht konsequent genug auf. Das hat handfeste Gründe, die sich in zwei gängigen Praxisirrtümern subsumieren lassen.

Praxisirrtum 1: Digitale Belegführung wird wie ein optionales Softwareupdate behandelt

Die Kanzleisoftware ermöglicht effektives Arbeiten, ist aber zugleich ein ungeliebter Kostenfaktor (Personalschulungen, Updates oder Zeiten, in denen das System brachliegt). Vor diesem Hintergrund wird – durchaus unbewusst – das Thema „digitale Belegführung“ betrachtet: Eine neue Softwarefunktion, mit dem versprochenen Potenzial der Arbeitserleichterung und den mit Sicherheit drohenden Schwierigkeiten eines holprigen Einführungsprozesses. Was passiert dann in der Kanzlei? Softwareangebote werden – wenn überhaupt – mit spitzen Fingern angefasst, ganz vorsichtig ausprobiert. Und siehe da, erwartungsgemäß läuft nicht alles rund, die Mandanten sind nicht gleich begeistert und Mitarbeiter nicht erfreut, wenn sie ihre gewohnten Arbeitsroutinen ändern sollen. Da werden dann die Möglichkeiten der digitalen Belegführung häufig nur selektiv genutzt: optional zum aktuellen Angebot, mit nur wenigen Mandanten, ohne die Möglichkeiten auszuschöpfen, die sich für die Kanzlei und die Mandanten bieten.

Praxisirrtum 2: digital = billig

Durch die Digitalisierung wird – vermeintlich – Arbeit beim Steuerberater gespart. Deshalb erwartet der Mandant zunächst einmal einen Preisnachlass. Mit dieser nachvollziehbaren Erwartung muss offensiv und professionell umgegangen werden. Die einen gewähren hier freudig Preisnachlässe, um mit Kampfpreistaktik die Akquise zu forcieren – ohne sich der Nachteile wie Arbeitsdruck bei Mitarbeitern, schlechte oder gar negative Deckungsbeiträge bei der Finanzbuchhaltung (Fibu) bewusst zu sein. Die anderen lassen es gleich ganz sein und sagen: „Ich kann es mir nicht leisten, im Kerngeschäft Fibu-Umsatz zu verlieren.“ In Wahrheit aber liegen beide falsch!

Warum ist es so schwierig mit der Einführung der digitalen Belegführung?

Der Grund ist einfach: Der Leistungsprozess Fibu – und damit auch die Art der Wertschöpfung durch die Dienstleistung Fibu – wird durch die digitale Arbeitsweise grundlegend verändert.

1. Dass die Fibu in der Kanzlei effizient fertiggestellt werden kann, erfordert zwei Dinge: Die detaillierte Vorbereitung beim Mandanten und die Klärung, wo die Grenze der Verantwortlichkeiten im Fibu-Prozess zwischen Kanzlei und Mandant verläuft. Fehler, die dort in der Erfassung der Belege oder Zahlungsvorgänge gemacht werden, ziehen erhebliche Nacharbeiten in der Kanzlei nach sich. Das passiert vor allem dann, wenn mit dem Mandanten nicht klar (schriftlich) geklärt wird, wie er wann in welcher Form (Datenformat, per Fax, per Software, auf dem Server) Daten an die Kanzlei übergibt.
2. Der grundlegende Vorteil der digitalen Belegführung für den Mandanten besteht darin, dass er tagesaktuell seine Zahlungsströme verwalten kann. Wichtig ist es dabei, dem Mandanten zwei Dinge aufzuzeigen: Welche Möglichkeiten er hat, sein Rechnungswesen zu organisieren und die Klärung, was in der Kanzlei noch überprüft und fertiggestellt werden soll, um aus den Vorerfassungen des Mandanten eine fertige Fibu zu generieren. Sowie zu welchen Informationen und Auswertungen der Mandant Zugriff haben möchte.
3. Der Arbeitsaufwand für die Fibu durch die Kanzlei verringert sich insgesamt nicht – er verschiebt sich nur:
 - a) Während bisher viel Zeit in die Erfassung von Belegen und Buchungen geflossen ist, muss jetzt die vom Mandanten vorgenommene Erfassung überprüft werden.
 - b) Wie von Mandanten längst erwartet, kann mit den Rechnungswesendaten der BWA beraten werden; die persönliche Kommunikation dazu braucht Zeit.
4. Damit eine BWA-Beratung erfolgen kann, muss das monatliche Rechnungswesen betriebswirtschaftliche Aussagekraft haben. Diese steigt dadurch, dass durch die zeitnahe Verfügbarkeit der digitalen Belege gleich die richtige Abschreibung erfasst werden kann sowie durch eine exakte betriebswirtschaftliche Zuordnung der Belege zu Konten oder Kostenarten/Kostenstellen beim Mandanten. Das funktioniert aber nur, wenn die Arbeitsprozesse bezüglich der Belege beim Mandanten richtig eingerichtet sind und reibungslos funktionieren. Das wiederum bedeutet erhöhten Aufwand für Kanzlei und Mandant in der Einrichtungsphase.
5. Arbeitsaufwand, der bisher erst im Jahresabschluss entstanden ist, verlagert sich auf die Fibu, weil die Qualität der Informationen in der Fibu durch die bessere Verfügbarkeit von Informationen und Belegen, die an den Buchungssätzen „hängen“, erheblich steigt. Der Effizienzvorteil: Es müssen weder in der Kanzlei noch beim Mandanten Belege angefordert oder gesucht werden. Folglich wird die Fibu aufgewertet, und der Jahresabschluss macht weniger Arbeit. Neue preispolitische Optionen tun sich auf:
 - a) Die Fibu – inklusive der Mehrberatungsleistung, die damit jetzt erfolgen kann und sollte – wird bei Ausnutzung der Möglichkeiten sogar werthaltiger für den Mandanten. Hier sollten den Mandanten aber Optionen angeboten werden, z. B. wie viel er vom Arbeitsprozess selbst übernehmen möchte, wie viel die Kanzlei übernimmt. Weitere Leistungsoptionen, die das Honorar beeinflussen, sind die Intensität der Beratung und Schnelligkeit der Abwicklung und die Häufigkeit und Art des Reporting. Dagegen besteht die Chance, die Gebühren für Jahresabschlüsse zu senken. Aber nur, wenn die Fibu für den Mandanten erstellt wird. Um diese Möglichkeiten aus Sicht der Kanzlei zu bewerten, ist eine genaue Zeiterfassung Voraussetzung.
6. Mandanten erkennen die Vorteile der digitalen Belegbearbeitung nicht automatisch, deshalb müssen diese klar und professionell kommuniziert werden. Die wesentlichen Fakten dafür:
 - a) Relevante Informationen aus dem Rechnungswesen (Buchungen, Belege, Auswertungen) liegen schneller vor.
 - b) Digitale Belege sind immer einsehbar, Freizeichnungs- und Zahlungsprozesse beim Mandanten so erheblich vereinfacht.
 - c) Wesentlich schnellere Kontrolle und Übersicht über offenen Zahlungen, BWA, Konten, Auswertungen usw.

Der Honorar-Brief für Steuerberater

- d) Die Qualität der Fibu steigt und mit den Informationen können unternehmerische Entscheidungen besser und schneller getroffen werden.

Das größte Projekt Ihrer Kanzleigeschichte

Die Einführung der digitalen Belegführung ist weit mehr als die Nutzung einer neuen Softwareoption. Deshalb sollte das Thema nicht halbherzig oder optional angegangen werden. Mit der Umstellung der Arbeitsprozesse auf digital verändert sich der Wertschöpfungsprozess der Kanzlei grundlegend – und das zieht Konsequenzen für die Honorarpolitik nach sich. Das ist auch die Ursache, warum viele Steuerberater das Thema fürchten: Sie ahnen, dass sich alle Abläufe in der Kanzlei ändern und scheuen den Aufwand.

Wollen Mandanten digitale Belegführung?

Es ist wichtig, sich diese Frage zu stellen und sich in die Lage der Mandanten zu versetzen. Das gelingt, indem dem Mandanten die Vorteile im Detail aufgezeigt werden und die Zusammenarbeit mit ihm flexibel bleibt: Digitale Belegbearbeitung erweitert die Möglichkeiten, wie und in welchem Umfang mit dem Mandanten gearbeitet werden kann. Den Mandanten unter verschiedenen Alternativen auswählen zu lassen und mit ihm darüber zu sprechen steigert dessen Akzeptanz gewaltig. Voraussetzung dafür ist allerdings die eigene Klarheit darüber, was welche Optionen für die Arbeit in der Kanzlei bedeuten, und welche Honorare deshalb verrechnet werden müssen.

Fazit

Digitale Belegführung in der Kanzlei einzuführen bedeutet, den gesamten Wertschöpfungsprozess der Kanzlei neu zu gestalten. Alle Bereiche – Dienstleistungsangebot, Honorargestaltung, Leistungsprozesse, Schulungsbedarf und Personalplanung – sind massiv davon betroffen. Deshalb ist die Einführung der digitalen Belegführung strategisch und planvoll anzugehen. Entwickeln Sie mit diesen Möglichkeiten die gesamte Kanzlei – und machen Sie sie attraktiver für Ihre Mandanten, für Ihr Personal und für sich selbst.

Autor: Ulf Hausmann, MBA, Kanzleiberater aus Berlin
(www.ulfhausmann.de)

Kollegenecke

Abrechnung von Investitionsabzugsbeträgen

Frage: Bei einem unserer Mandanten werden in letzter Zeit zunehmend mehr Investitionsabzugsbeträge geltend gemacht. Bei Speditionunternehmen, die in den nächsten 3 Jahren im Durchschnitt ca. 10 Lkw einkaufen, kostet es viel Zeit, die Investitionsabzugsbeträge z. B. in einem DATEV-Programm zu erfassen, um diese später beim Erwerb der Lkw auch mit dem Anlagevermögen zu verknüpfen und die daraus ergebenden Buchungssätze im Jahresabschluss zu erfassen. Können diese Leistungen nach der StBVV gesondert abgerechnet werden?

Antwort: Der Investitionsabzugsbetrag (IAB) wird nach § 7g EStG außerbilanziell in einer Anlage zur Anlage G oder S gebildet. Bei Erwerb ist dieser IAB Gewinn erhöhend aufzulösen. Die Auflösung selbst erfolgt durch eine Buchung und in der Erklärung durch außerbilanzielle Erhöhung um diesen Betrag.

Eine Abrechnung als gesonderter Antrag nach § 23 Nr. 10 StBVV kommt nicht in Betracht. Danach können nur sonstige Anträge abgerechnet werden, soweit sie **nicht** in Steuererklärungen gestellt werden.

Eine Abrechnung als Abschlussarbeiten nach § 35 Abs. 1 StBVV oder nach § 25 Abs. 1 StBVV kommt auch nicht in Betracht, da es gerade keine Abschlussarbeiten sind.

Begrifflich gibt es in § 35 Abs. 3 StBVV noch die sog. „sonstigen Abschlussvorarbeiten“ bzw. in § 25 Abs. 2 StBVV die Vorarbeiten, die über das übliche Maß hinausgehen. Bei dem IAB handelt es sich jedoch um keine Abschlussvorarbeiten. Eine Abrechnung nach diesen Vorschriften kommt daher auch nicht in Betracht.

Mithin verbleibt die Abrechnung über die Zeitgebühr in § 13 StBVV. Nach dessen Nr. 1 ist die Zeitgebühr in den Fällen zu berechnen, in denen diese Verordnung dies vorsieht. Nach § 13 Nr. 2 StBVV ist nach der Zeitgebühr abzurechnen, wenn keine genügenden