

Gratis verbreitet von



MEIN-BIBLIOTHEKAR.DE

Das Magazin zur erfolgreichen Digitalisierung Ihrer Steuerkanzlei

Ausgabe 1/24

E-Rechnung wird Pflicht

Die wichtigsten Vorbereitungen auf Kanzlei- und Mandantenseite



© Adobe Stock - stas111

Neues von ChatGPT

Praxisbeispiele für die Kanzlei

Schluss mit Dauererreichbarkeit

Mehr Selbstbestimmtheit bei
gleichem Service

Die Vier-Tage-Woche in der Steuerkanzlei

Kanzleihinhaber berichtet

Agenda:



Juris

 **Flataxo**
Marketing für Steuerberater

 **TAXDOO**

 **Taxy.io**

Liebe Leserinnen und Leser,

viele Veränderungen erfordern Umdenken und Anstrengung, bevor sie zu Erleichterungen führen. Auch in diesem Jahr stehen viele solcher Veränderungen an: Allen voran müssen die Vorbereitungen für die Einführung der E-Rechnung im nächsten Jahr bewältigt werden. Zudem entwickelt sich Künstliche Intelligenz weiter und wird immer besser – auch mit diesem Thema sollten Steuerkanzleien sich beschäftigen. Neue Kommunikationswege mit der Mandantschaft können in Betracht gezogen werden, um ständigen Arbeitsunterbrechungen entgegenzuwirken. Und nicht zuletzt wird sich auch die Steuerberaterbranche mit neuen Arbeitsmodellen auseinandersetzen müssen, um dem Fachkräftemangel den Kampf anzusagen. Glauben Sie uns: Ihre Anstrengungen werden sich langfristig auszahlen.

Damit willkommen zur neuesten Ausgabe des Tax Tech Magazins, die sich mit den neuen Chancen befasst, die der technologische Fortschritt der Steuerberatungsbranche bietet. Diese Ausgabe dient als Inspirationsquelle für alle, die in diesem von anstehenden Veränderungen geprägten Jahr nicht die Orientierung verlieren wollen.

Johannes Franz Artikelreihe zur [Einführung der E-Rechnung](#) bietet einen umfassenden Einblick in die erforderlichen Vorbereitungen, die sowohl auf Seiten der Steuerkanzleien als auch bei der Mandantschaft notwendig sind, um die Umstellung auf die elektronische Rechnung zu meistern.

Seit der Einführung von ChatGPT im November 2022 hat sich der Chatbot rasant weiterentwickelt – die [neuen Funktionen](#) können auch dazu beitragen, die Arbeit in Steuerkanzleien zu optimieren. Wie das funktioniert, verrät Melchior Neumann.

Unterbrechungen sind Gift für die Produktivität in Steuerkanzleien. Ein wichtiges Anliegen dieser Ausgabe ist deshalb die Auseinandersetzung mit dem Thema [Dauererreichbarkeit](#). Marloes

Göke zeigt Ihnen in einer exklusiven Anleitung auf, wie Grenzen in der Arbeitswelt gesetzt werden können, um effizienter und selbstbestimmter zu arbeiten, ohne dabei die Bedürfnisse der Mandantinnen und Mandanten zu vernachlässigen.

Abschließend gibt Steuerberater Jan Happich im Interview Tipps zur [Umsetzung der Vier-Tage-Woche](#) und Einblicke aus seiner Kanzlei. Er verrät, wie diese Arbeitszeitregelung nicht nur zur Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit, sondern auch zur Erhöhung der Produktivität beitragen kann.

In der Hoffnung, eine informative und inspirierende Lektüre zu präsentieren, laden wir Sie ein, die Chancen der Digitalisierung nicht ungenutzt zu lassen und wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung.

Mit besten Grüßen,
Ihre Tax Tech-Redaktion



Der tax-tech.de-Newsletter:

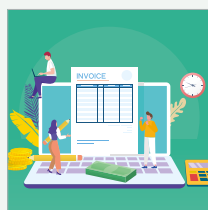
Keine Ausgabe mehr verpassen mit unserem kostenlosen Newsletter-Abo

▶ Jetzt abonnieren

Mit Lichtgeschwindigkeit zu Ihren Mandanten und wieder zurück.

Beschleunigen Sie jetzt Ihre Zusammenarbeit:

- Dateien digital austauschen
- Belege automatisiert einlesen
- Kassenbücher online führen
- Zahlungen online freigeben
- Dokumente elektronisch freizeichnen
- Lohndokumente digital zustellen

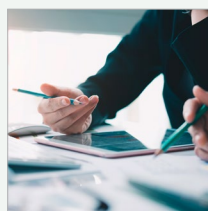


► TITELSTORY

E-Rechnung wird Pflicht:
Ein Leitfaden zur erfolgreichen Umstellung für Steuerkanzleien

Teil 1 zur E-Rechnung auf Kanzleiseite

Johannes Franz 4

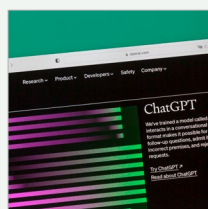


► TITELSTORY

Die E-Rechnung als Digitalisierungsboost in der Finanzbuchführung

Teil 2 zur E-Rechnung auf Mandantenseite

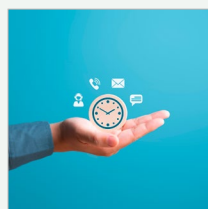
Johannes Franz 9



► NEWS

Die neuen Funktionen von ChatGPT:
Neue Einsatzmöglichkeiten für die Steuerberatung

Melchior Neumann 14



► KANZLEIFÜHRUNG

Schluss mit Dauererreichbarkeit!
So steuern Sie Ihre Mandantenkommunikation gezielt und erobern sich Ihre Selbstbestimmtheit zurück

Marloes Göke 21



► KANZLEIBERICHTE

„Man findet nie den richtigen Zeitpunkt und muss einfach Mut haben“
So setzt die Kanzlei co-tax die Vier-Tage-Woche um

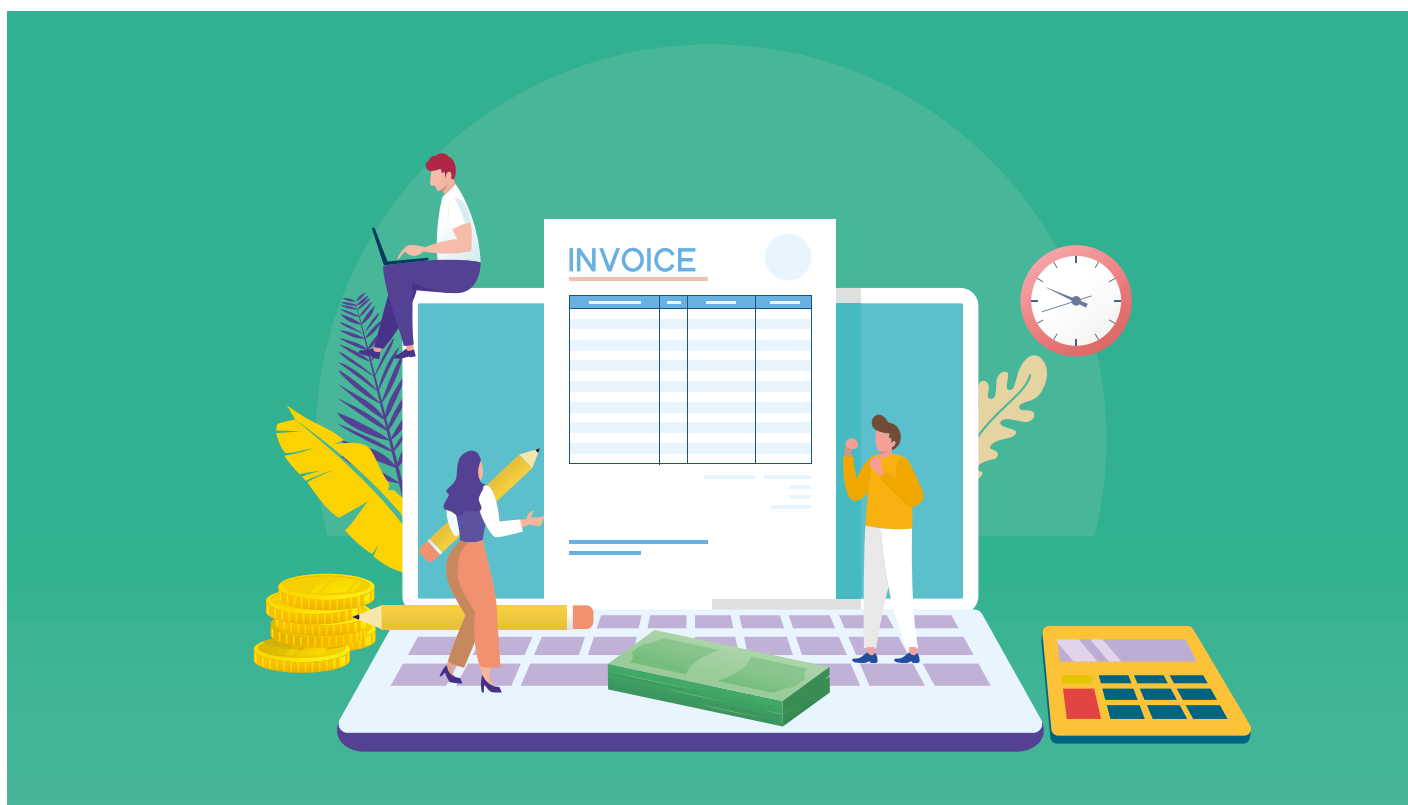
Jan Happich 25



Jetzt entdecken:
[agenda-steuerberater.de/
software](https://agenda-steuerberater.de/software)

Folgen Sie uns auch auf LinkedIn





E-Rechnung wird Pflicht: Ein Leitfaden zur erfolgreichen Umstellung für Steuerkanzleien

Teil 1 zur E-Rechnung auf Kanzleiseite

Johannes Franz

Die Einführung der verpflichtenden elektronischen Rechnung im B2B-Bereich (Business-to-Business) ab dem 01.01.2025 ist neben ChatGPT und dem Fachkräftemangel momentan eines der heißen Themen in der Steuerbranche. Die EU-Kommission und die Bundesregierung erhoffen sich aus ihren Richtlinien- und Regierungsentwürfen in erster Linie die Eindämmung von Mehrwertsteuerbetrug und als Nebeneffekt einen Digitalisierungsschub. Unternehmer:innen stöhnen bereits über neue Bürokratie aus Brüssel und den damit verbundenen Aufwand zur Umstellung der bisherigen Rechnungsprozesse. Steuerkanzleien nehmen hier eine besondere Rolle ein. Einerseits sind sie von der Verpflichtung selbst betroffen, andererseits können sie von der Digitalisierung der Rechnungen profitie-

ren: Nicht zuletzt bietet ihr einzigartiges Wissen im Bereich Rechnungswesen und der enge Draht zur Mandantschaft die Chance, die Umstellung auf die elektronische Rechnung bei KMU zu gestalten.

Der erste Beitrag dieser zweiteiligen Serie betrachtet die Auswirkungen auf die kanzleiinternen Rechnungsprozesse. Er dient als Einstieg und Leitfaden zur Umstellung auf die elektronische Rechnung. Der [zweite Artikel](#) beleuchtet die Geschäftschancen im Hinblick auf ihre Unternehmensmandant:innen: Die elektronische Rechnung als Digitalisierungsboost in der Finanzbuchführung und strategische Chance zum Aufbau eines neuen Beratungsangebots.

Grundlegendes zur E-Rechnungspflicht

Die EU-Kommission plant mit ihrem Richtlinienentwurf „VAT in the Digital Age“ (ViDA) die Einführung eines grenzüberschreitenden transaktionsbezogenen Meldesystems im B2B-Bereich ab 2028. Ziel ist die Bekämpfung von Mehrwertsteuerbetrug in der Europäischen Union.¹ Eine zentrale Voraussetzung für das Meldesystem ist die verpflichtende Ausstellung von elektronischen Rechnungen (im folgenden E-Rechnung) für Unternehmen. Italien hat die E-Rechnung mit dazugehöriger nationaler Meldeplattform bereits eingeführt. Frankreich und Polen sind an der Umsetzung dran. Deutschland plant die Einführung der verpflichtenden E-Rechnung im B2B-Bereich zum **01.01.2025**.² Im Diskussionsentwurf des Bundesministeriums für Finanzen (BMF) wird die E-Rechnung in der Neufassung des § 14 des UStG folgendermaßen definiert: „Eine elektronische Rechnung ist eine Rechnung, die in einem strukturierten elektronischen Format ausgestellt, übermittelt und empfangen wird und eine elektronische Verarbeitung ermöglicht.“³ Papier-, PDF-Rechnungen sowie alle vom Standard abweichenden Formate sind „sonstige Rechnungen“ und damit nicht mehr umsatzsteuerlich relevant.

Der oben genannte Diskussionsentwurf ist zuletzt in den Regierungsentwurf zum Wachstumschancengesetz eingegangen. Dort wurde die Umsetzung weiter konkretisiert:

- Ab dem 01.01.2025 müssen alle Unternehmen in der Lage sein, E-Rechnungen zu empfangen.
- Ab dem 01.01.2025 kann jedes Unternehmen E-Rechnungen versenden. Es entfällt der Vorrang der Papierrechnung. Andere elektronische Formate wie PDF dürfen nur mit Einwilligung des Empfängers bzw. der Empfängerin versendet werden.
- Ab dem 01.01.2026 müssen alle Unternehmen im B2B mit einem Vorjahresumsatz von mehr als 800.000 Euro E-Rechnungen versenden.
- Ab dem 01.01.2027 müssen alle B2B-Unternehmen E-Rechnungen versenden. (Ausnahme: EDI darf bis zum 31.12.2027 verwendet werden)

Steuerfreie Lieferungen und Leistungen, Kleinbetragsrechnungen unter 250 Euro und Fahrausweise sind von der Pflicht ausgenommen.⁴

Mit ZUGFeRD 2.0 und der XRechnung gibt es in Deutschland zwei elektronische Rechnungsformate, die dem europäischen Standard EN 16931 bereits entsprechen. Seit dem 27.11.2020 besteht in Deutschland bereits eine Verpflichtung zur E-Rechnung im B2G.⁵ Ab 2024 wird es also für viele Unternehmen darum gehen, Teile ihrer Rechnungsprozesse anzupassen. Steuerkanzleien betrifft das gleich in mehrfacher Weise.

Bedeutung für Steuerkanzleien

Steuerkanzleien haben meist Privatpersonen und Unternehmen unter ihren Mandant:innen. Sie sind also selbst im B2B-Bereich tätig und müssen somit diesen Teil ihrer **Ausgangsrechnungen** als E-Rechnung versenden. Zudem werden sie zukünftig von ihren Lieferanten und Dienstleistern E-Rechnungen erhalten. Um hier die Vorteile der maschinellen Verarbeitung nutzen zu können, müssen Kanzleien auch ihren **Rechnungseingangsprozess** anpassen. Diese beiden Prozessanpassungen treffen auf alle Unternehmen im B2B zu. Eine Besonderheit bei Steuerkanzleien: Zur Erstellung der Finanzbuchhaltung von Unternehmensmandanten benötigen sie u. a. deren Rechnungsinformationen. Hier kann die oben ange-

¹ Vgl. REthinking: Tax, Juli 23, Dr. Katharina Artinger: E-Rechnung in Deutschland ab 2025 verpflichtend!)

² Vgl. REthinking: Tax, Juli 23, Paul Thürmann et. al.: Der deutsche Diskussionsentwurf zur elektronischen Rechnung im europäischen Vergleich

³ BMF: Anlage – Diskussionsvorschlag Änderung UStG; URL: wts.com/wts.de/publications/wts-tax-weekly/anhange/2023/2023_15_02-Diskussionsvorschlag-zur-aenderung-des-umsatzsteuergesetzes.pdf abgerufen am 18.10.23

⁴ Vgl. Haufe: Regierungsentwurf für ein Wachstumschancengesetz, URL: haufe.de/steuern/gesetzgebung-politik/wachstumschancengesetz_168_600636.html abgerufen am 23.10.23

⁵ Vgl. Verband elektronische Rechnung: Elektronische Rechnung an Bund, Länder und Gemeinden, URL: verband-e-rechnung.org/xrechnung/ abgerufen am 10.10.23

sprochene maschinelle Verarbeitung einen großen Produktivitätshebel darstellen, sofern diese Daten nicht bereits über Schnittstellen oder Software in die Kanzleisoftware gelangen. Eine weitere Besonderheit bei Steuerberater:innen: Das vorhandene Knowhow zu Buchhaltung, Rechnungsprozessen, GoBD und Verfahrensdokumentation gepaart mit teilweise starkem Digitalisierungswissen und dem engen Draht zu ihren Unternehmensmandant:innen ist einzigartig. Dieses kann genutzt werden, um die Umstellung auf die E-Rechnung gerade bei kleinen Unternehmen tatkräftig zu unterstützen – ein Feld zur proaktiven Beratung ab 2024.

Den Rechnungsausgangsprozess anpassen

Um Rechnungen nicht wie bisher als PDF- oder Word-Dokument zu erzeugen, um sie anschließend ggf. auszudrucken und per E-Mail oder Post zu versenden, sondern in einem elektronischen Rechnungsformat, müssen Kanzleien die Funktionen ihres rechnungsschreibenden Programms prüfen und anpassen. Die großen Anbieter von Kanzleisoftware, allen voran die DATEV eG, haben nicht zuletzt im Zuge der oben angesprochen verpflichtenden E-Rechnung im B2G (Business-to-Government) bereits Funktionen zur Erzeugung von E-Rechnungen in ihrer Software implementiert. D. h., dass Kanzleien bereits heute der zukünftigen Verpflichtung im B2B-Bereich nachkommen könnten.

Die Krux dabei ist nicht die Umstellung in der Software, sondern der Versand an die Mandantschaft. Kanzleien, die aktuell noch nicht digital versenden, könnten mit ihren Stammdaten in die Bredouille kommen. Denn dort müssen die entsprechenden E-Mail-Adressen der Rechnungsempfänger:innen in der Kanzleisoftware hinterlegt sein. Dieser Punkt sollte rechtzeitig geprüft und vorbereitet werden.

Steuerkanzleien, die bereits mit dem digitalen Rechnungsversand via PDF arbeiten, wissen, dass bisher das Einverständnis der Mandantin bzw. des Mandanten für den digitalen Rechnungsversand benötigt wurde. Dies wird mit der E-Rechnungspflicht für Unternehmen im B2B wegfallen. In ihrer Stellungnahme zum Diskussionsvorschlag zur Änderung des UStG des BMF fordert die Bundessteuerberaterkammer (BStBK) zusätzlich die Streichung der Zustimmungserfordernis im § 9 der Steuerberatervergütungsverordnung, damit dies auch explizit für Steuerberater:innen gilt.⁶

⁶ BStBK: Stellungnahme der Bundessteuerberaterkammer zum Diskussionsvorschlag einer Änderung des UStG, URL: bstbk.de/downloads/bstbk/presse-und-kommunikation/stellungnahmen/BStBK_2023-016_2023-05-22_Stellungnahme_Diskussionsvorschlag_eRechnung.pdf, abgerufen am 11.10.23




TaxNavi

Einfach einsteigen, sicher ankommen.

NEU in NWB PRO, PLUS und MAX:

TaxNavi, die smarten Entscheidungs-Tools

- ✓ steuerliche Fragestellungen rechtssicher lösen
- ✓ einfaches Frage-Antwort-System für schnelle Entscheidungen
- ✓ optimal nachvollziehbar durch vertiefende Infos und Ergebnis-Dokumentation

Testen Sie **NWB PRO inkl. NWB TaxNavi** 4 Wochen kostenlos!

go.nwb.de/smartestaxnavi

JETZT KOSTENLOS TESTEN



Ein Prozess für alle Mandant:innen

Nun haben Steuerkanzleien in den seltensten Fällen nur B2B-Unternehmen als Mandant:innen. Zur Mandantschaft zählen außerdem Unternehmen im B2C-Bereich (Business-to-Consumer) und meistens auch eine große Anzahl an natürlichen Personen. Um hier nicht eine Mischung aus Papier-, PDF- und elektronischen Rechnungsprozessen zu haben, die die Komplexität erhöhen und die Vorteile der E-Rechnung aufzehren würde, erscheint die Umstellung aller Mandate auf die E-Rechnung am sinnvollsten. Hierzu eignet sich besonders das hybride E-Rechnungsformat ZUGFeRD, was der benötigten europäischen Norm EN 16931 entspricht.

Im Gegensatz zur deutschen XRechnung bietet ZUGFeRD den Vorteil, dass es einerseits aus dem benötigten Datensatz in Form einer XML-Datei und zusätzlich aus einer PDF-Version besteht. Diese ist dann wie bisher einfach zu lesen und könnte zur Not ausgedruckt werden. Von letzterem sollte aber abgesehen werden, da die meisten über eine E-Mail-Adresse verfügen und diese für die einfache und schnelle Kommunikation genutzt werden sollte, sofern keine eigene Kommunikations- oder Kollaborationslösung in der Kanzlei genutzt wird.

Die Ausnahme stellen ältere Mandant:innen dar, die tatsächlich keine E-Mail-Adresse besitzen. Je nach Anteil älterer Mandant:innen ohne E-Mail-Adresse kann ein Zielwert von 95 Prozent elektronischer Rechnungen angestrebt werden.

Vor der Umstellung aller Mandate auf die E-Rechnung müssen Steuerberater:innen zwingend prüfen, ob der Gesetzgeber der Empfehlung der BStBK zur Streichung der Zustimmungserfordernis im § 9 der Steuerberatervergütungsverordnung gefolgt ist. Ansonsten muss vorher die Zustimmung von natürlichen Personen sowie nicht B2B- und B2G-Mandant:innen eingeholt werden.

Den Rechnungseingangsprozess anpassen

Neben der Anpassung des Rechnungsausgangsprozesses muss auch der Rechnungseingangsprozess überprüft werden. Laut dem genannten Regierungsentwurf zum Wachstumschancenge-

setz muss jedes Unternehmen ab dem 01.01.2025 in der Lage sein, E-Rechnungen empfangen zu können. D. h., dass es mindestens eine E-Mail-Adresse zum Empfang von E-Rechnungen geben muss. Hier sollte die Überprüfung aber nicht enden: Manuelles Einscannen, Erfassen und Verarbeiten von Rechnungen kann mit der E-Rechnung wegfallen, der Nutzen der maschinellen Verarbeitung greifen und für etwas Entlastung im Arbeitsalltag sorgen. Die DATEV eG hat in Zusammenarbeit mit der IHK Südlicher Oberrhein in einem Prozesskostenvergleich eine Ersparnis von 11,20 Euro pro elektronischer Eingangsrechnung gegenüber der Papiervariante ermittelt⁷ (aktuellere Quellen gehen von 11,90 Euro aus⁸). Bei 300 Eingangsrechnungen pro Jahr wären das 3.360 Euro Ersparnis jährlich. Das Gute daran: Die Softwareanbieter haben bereits Lösungen integriert, die nur noch genutzt werden müssen. Dadurch sind die Implementierungs- und Schulungskosten sehr gering.

Zusätzlich zur Funktionsanpassung in der Software sollte der Eingangsweg möglichst standardisiert werden. Es sollte beispielsweise eine zentrale E-Mail-Adresse für den Empfang von Rechnungen eingerichtet werden, statt persönliche E-Mail-Konten als Rechnungsempfänger zu hinterlegen. Zudem sollte es geschulte verantwortliche Personen für den Prozess geben, die Zugriff auf dieses Postfach haben. Dies verringert den internen Kommunikationsaufwand erheblich, vermeidet unnötige Mahnungen und reduziert so den Verwaltungsaufwand in der Kanzlei.

Die Umstellung auf die E-Rechnung bei Lieferanten und Dienstleistern kann bereits jetzt angefragt werden. Je nach Größe des Dienstleisters wird die E-Rechnung, zumindest die digitale Version, in Form eines PDF, erhältlich sein. Auch die PDF-Rechnung sorgt im Sekretariat im Vergleich zur Papierrechnung bereits für Zeitersparnisse.

Ein weiterer Zustellungsweg von meist großen Dienstleistern ist der Abruf der Rechnung in einem dafür vorgesehenen Portal.

⁷ Haufe: Rechnung: Kosten sparen mit der elektronischen Rechnung / 5 Kostenvergleich, URL: [haufe.de/finance/haufe-finance-office-premium/rechnung-kosten-sparen-mit-der-elektronischen-rechnung-5-kosten-vergleich_idesk_PI20354_HI8890338.html](https://www.haufe.de/finance/haufe-finance-office-premium/rechnung-kosten-sparen-mit-der-elektronischen-rechnung-5-kosten-vergleich_idesk_PI20354_HI8890338.html), abgerufen am 05.10.23

⁸ Ecosio: Vorteile der E-Rechnung nutzen, URL: [ecosio.com/de/blog/vorteile-der-e-rechnung-nutzen/](https://www.ecosio.com/de/blog/vorteile-der-e-rechnung-nutzen/), abgerufen am 05.10.23

Für den Dienstleister ist dies einfach und sicher, für die Anwender:innen aufwendig: Passwort suchen, im Portal anmelden, zum Download navigieren, Datei runterladen und wieder abmelden. Sind in einer Kanzlei monatlich viele dieser Abrufe nötig, sollte über den Einsatz von Software zum automatisierten „Einsammeln“ dieser Rechnungen nachgedacht werden.

Mitarbeitende frühzeitig mitnehmen

Wie bei allen Veränderungen ist es grundsätzlich wichtig, die betroffenen Mitarbeitenden frühzeitig in die Umstellung der Rechnungsprozesse aktiv miteinzubeziehen. Die reine Kommunikation des Themas greift aufgrund der Vielzahl an Aufgaben zu kurz. Es sollte rechtzeitig eine Person oder ein kleines Projektteam mit der Recherche und Umsetzung der E-Rechnung in den Kanzleiprozessen betraut werden. Die Veränderungen sollten anschließend idealerweise in bestehende Prozessdokumentationen aufgenommen und betreffende Mitarbeitende informiert und bei Bedarf geschult werden. Falls keine Dokumentation besteht, könnte dies als Anlass genommen werden, hier tätig zu werden. Damit kann sichergestellt werden, dass alle aktuellen und zukünftigen Mitarbeitenden den gleichen Wissensstand haben und bei Krankheit oder Urlaub die Aufgaben von Vertretungen in gleicher Qualität und Schnelligkeit weitergeführt werden können.

Fazit und Ausblick zur E-Rechnung in Steuerkanzleien

Die E-Rechnung hat das Potenzial, Verwaltungszeiten und manuelle Tätigkeiten im Kanzleialltag zu reduzieren. Die Umstellung der internen Prozesse bedarf aber einiger Vorbereitungen, gerade im Hinblick auf die Stammdaten. Hier kann ein frühzeitiger Einstieg lohnen, um böse Überraschungen zu vermeiden. Das weitaus größere Potenzial der E-Rechnung liegt aber in der Finanzbuchhaltung. Erfahren Sie [im zweiten Teil](#), wie sie dieses Potenzial heben können.



Johannes Franz unterstützt Steuerkanzleien dabei, ihre Produktivität durch gezielte Digitalisierung und Automatisierung zu steigern – und damit zukunftssicher aufzustellen. Nach dem Studium der Organisationsentwicklung arbeitete er als Junior-Berater mit dem Schwerpunkt Reorganisation von Steuerkanzleien. Anschließend war er als Leiter IT & Digitalisierung bei der mittelständischen Steuerberatungsgesellschaft Acconsis tätig. Mit seiner Dienstleistung **Chief Digital Officer as a Service (CDOaaS)** hilft er Steuerberater:innen, die ihre Kanzlei digitalisieren wollen, im Kanzleialltag aber keine Zeit dazu finden.

Mit Inhalten von
Stollfuß

IWW
INSTITUT

juris Business
JURIS STEUER-
BERATER PRAXIS



„ICH SORGE DAFÜR, DASS GEWINNE DAHIN FLIEßEN, WO SIE HINGEHÖREN. IN DIE ZUKUNFT.“

MIT JURIS BUSINESS.

Arbeiten Sie noch effizienter: Mit juris Steuerberater Praxis nutzen Sie führende Literatur, relevante Vorschriften und praktische Arbeitshilfen – optimal vernetzt und immer aktuell.

Jetzt »hier
gratis testen.

www.juris.de/stbpraxis

juris.de Wissen, das für Sie arbeitet.



© Adobe Stock - Wizatnicko

Die E-Rechnung als Digitalisierungsboost in der Finanzbuchführung

Teil 2 zur E-Rechnung auf Mandantenseite

Johannes Franz

Im [ersten Beitrag des Tax Tech-Magazins](#) ging es um Grundlegendes zur E-Rechnungspflicht und deren Umsetzung in der eigenen Kanzlei: Worauf ist bei der Erstellung der E-Rechnung im Ausgangsprozess zu achten und was muss bei dem Erhalt und der automatisierten Verarbeitung berücksichtigt werden?

In diesem zweiten Teil der Serie zur E-Rechnungspflicht legen wir den Fokus auf die E-Rechnung auf Mandantenseite – als Produktivitätshebel in der Finanzbuchhaltung und als Ausgangspunkt für eine proaktive Beratung der Mandant:innen.

Die Idealvorstellung bei Anbindung der Mandant:innen an die Kanzleisysteme

Stellen Sie sich Folgendes vor: Sie haben ein tolles Erstgespräch mit der Geschäftsführerin eines interessanten kleinen Unternehmens. Sie will die monatliche Buchhaltung und Lohnabrechnung, Steuern und Jahresabschluss durch Ihre Kanzlei erstellen lassen. Das Honorar wurde mündlich bereits besprochen und akzeptiert. Sie haben die Erstellung der Vergütungsvereinbarung aufgenommen, die Sie im Anschluss an das Sekretariat delegieren. Als letzter Punkt auf

Ihrer Checkliste steht das digitale Mandanten-Onboarding. Die Geschäftsführerin kommt Ihnen jedoch zuvor und fragt, wann ihr Mitarbeiter das erste Mal den Pendelordner vorbeibringen soll. Sie entgegnet: „Wir arbeiten in unserer Kanzlei nicht mehr mit dem Pendelordner. Es gibt hier sehr gute digitale Lösungen. Das spart Ihnen Geld und uns Zeit. In unserem digitalen Onboarding für Neumandate wird eine:r unserer Schnittstellenmanager:innen mit Ihnen oder Ihren Mitarbeitenden Ihre Vorsysteme, sprich Ihre Software, besprechen und gemeinsam geeignete Lösungen zur Übertragung der Daten implementieren. Ich gebe Ihren Kontakt weiter und eine unserer Mitarbeitenden wird sich bei Ihnen melden.“ Sie stehen auf und reichen der Geschäftsführerin die Hand. Diese ist gleichermaßen verduzt und neugierig, steht ebenfalls auf und schlägt ein – klingt das für Sie nach Fiktion?

Aufholjagd bei der Digitalisierung der Mandate

Es gibt schon lange Kanzleien, die standardisierte oder individuelle Schnittstellen nutzen, um Vorsysteme wie Warenwirtschaft, Zeiterfassung, Kasse etc. der Mandantschaft an die Kanzleisoftware anzubinden. Sie implementieren Software zur vorbereitenden Buchhaltung, um Kreditorenrechnungen digital zu erhalten oder unterstützen den Umstieg der Rechnungsschreibung mit Word und Excel zu entsprechender Software.

Den Kontoauszugsmanager der DATEV gibt es nun ebenfalls schon mehr als zehn Jahre. FiBu- und Buchhalter:innen, Schnittstellenmanager:innen oder Digitalisierungsberater:innen trifft man nicht mehr nur in großen Kanzleien. Warum ist das an dieser Stelle wichtig? Diese Kanzleien erhalten keine großen Produktivitätssteigerungen durch die E-Rechnung. Sie bekommen und verarbeiten die Daten der Geschäftsvorfälle bereits größtenteils digital und automatisiert. Sie können die E-Rechnung höchstens als Anlass zur proaktiven Beratung nutzen, falls sie dies nicht bereits tun.

Der enorme Nutzen der E-Rechnung ergibt sich bei den Papierbuchhaltungen, die durch unzählige manuelle Übertragungen durch Fachpersonal in die Kanzleisoftware gekennzeichnet sind. Diese Arbeiten können wegfallen. So kann die E-Rechnung als Digitalisierungsboost dienen, um in diesem Bereich aufzuholen. Daher sollten sich Kanzleien als Erstes fragen, wo sie bei der digitalen Anbindung ihrer Mandant:innen stehen: 100 Prozent Papier oder 20 Prozent „DATEV Unternehmen Online“-Buchhaltungen? 95 Prozent digitale Bestandsmandate und digitales Onboarding? Die Bandbreite ist groß. Je nachdem, wo eine Kanzlei steht, ergibt sich ein kleinerer oder größerer Handlungsspielraum durch die E-Rechnung. Je mehr Papier, desto mehr Potenzial für Produktivitätsgewinne! Der Abstand zu den sogenannten First-Mover- und Early-Adopter-Kanzleien kann verringert und Mitarbeitende entlastet werden.



Ihre Marketing Agentur zum Festpreis

- ✓ Wöchentliche Social-Media-Beiträge
- ✓ Professionelle Karriereseite
- ✓ Bewerber-Management-System
- ✓ Google My Business-Profil Optimierung

All das für nur

249,-

netto pro Monat*



Abonnieren & sparen!

*Mit Vertragslaufzeit von 1 Jahr. Danach monatlich kündbar.

Entsprechende Mandate identifizieren

Zu Beginn lohnt es sich, seine Buchhaltungsmandate in Form einer Liste genauer zu betrachten, um einen Plan zu benötigten Kapazitäten, Zeitpunkt der Umstellung und Kompetenzaufbau zu entwickeln. Das Ziel: 100 Prozent digital angebundene FiBu-Mandate. Utopisch? Zu Beginn ja! Aber nur so kann man ein vollständiges Bild entwickeln, es auf mehrere Jahre verteilen und beherrschbar machen. Unternehmerische Entscheidungen zum Einstieg ins das Geschäftsfeld oder zu benötigten Kooperationen können dann strategisch getroffen werden.

1. Als Erstes sollten die digital angebundene Mandant:innen in der Liste gekennzeichnet werden, falls es welche gibt. Da man die Daten hier bereits digital erhält, können diese Mandate zunächst außen vor bleiben.
2. Übrig bleiben die Papier- und PDF-Mandant:innen. Letztere senden Belege mehr oder weniger strukturiert per E-Mail oder Cloudlösungen an die Kanzlei. Papier- sowie PDF-Mandant:innen sollten ebenfalls jeweils gekennzeichnet werden.
3. Zur weiteren Kategorisierung sollten in Anlehnung an die diskutierte Übergangsfrist bis zum 01.01.2026 Angaben zum Umsatz erfasst werden (z. B. „Vorjahresumsatz > 800.000 EUR“ o. Ä.). Hierdurch entsteht auch eine erste zeitliche Priorisierung.
4. Da steuerfreie Lieferungen und Leistungen, Kleinbetragsrechnungen unter 250 Euro und Fahrausweise von der E-Rechnungspflicht ausgenommen sind,¹ sollten auch diese gekennzeichnet werden, sofern dies auf Mandant:innen der Kanzlei zutrifft.
5. Als Letztes fügt man eine Spalte zur Schätzung benötigter Kapazitäten für die Anbindung der Mandate ein.

Anhand dieser Liste können nun die umzustellenden FiBu-Mandate ausgelesen werden.

Benötigte Kapazitäten abschätzen

Im nächsten Schritt benötigen wir eine grobe Kapazitätsabschätzung der Papier- und PDF-Mandant:innen. Wie lange dauert die

Anbindung der Mandanten-Vorsysteme im Schnitt? Hier kann auf Erfahrungswerte zurückgegriffen werden. Da Vorsysteme von Mandant zu Mandantin und Kanzlei zu Kanzlei unterschiedlich sind, können die Maßnahmen von der Implementierung von DATEV Unternehmen Online mit vier bis fünf Stunden bis hin zur Anbindung von diversen Vorsystemen über Schnittstellen mit weit über 15 Stunden reichen. Hier muss je nach Kanzlei und Mandantschaft ein praktikabler Mittelwert für die Grobplanung herangezogen werden. Summiert man diesen Durchschnittswert über die umzustellenden Mandant:innen erhält man den Gesamtaufwand zur digitalen Anbindung der Vorsysteme. Dazu ein Beispiel:

Anzahl FiBu-Mandate zur digitalen Anbindung	150
Durchschnittliche Zeit pro Mandat in Stunden	7,5
Summe aller Mandate in Stunden	1.125

Die so entstehenden Summen mögen je nach Kanzleigröße und Anzahl der Mandate ernüchternd und erschreckend wirken. Bringt man die zeitliche Komponente an dieser Stelle ein, wird es greifbarer: Ab dem 01.01.2024 bis zum 01.01.2027 verbleiben 36 Monate, um die 1.125 Stunden (Std.) umzusetzen. Das sind 31,25 Std. pro Monat und grob 8 Std. pro Woche. Diese 1.125 Std. können auch als Digitalisierungsberatung abgerechnet werden: 1.125 Std. x 100 EUR pro Std. = 112.500 Euro potenzieller Umsatz, der erwirtschaftet werden kann. Dies zeigt einen wichtigen Punkt auf, der für strategische Entscheidungen der Kanzleileitung relevant ist: Umsätze der klassischen Finanzbuchhaltung werden sich durch fortschreitende Digitalisierung und Automatisierung teilweise in die Anbindung der Vorsysteme verschieben!

Strategische Entscheidungen treffen

Die Entscheidung zur digitalen Mandantenanbindung und zum Erhalt von E-Rechnungen ist also im großen Kontext der Transformationen des Geschäftsfeldes zu sehen. Kanzleien, die auch zukünftig Dienstleistungen rund um die Finanzbuchhaltung anbieten wollen, sollten diese Entwicklung besser früher als später initiieren. Mit der E-Rechnung bietet sich zudem der ideale Moment, da die Überzeugungsarbeit bei Mandant:innen aufgrund der gesetzlichen Pflichten so gering wie nie sein wird. Wenn Kanz-

leien sich jetzt dazu entschließen, die Anbindung der Vorsysteme ihrer Mandant:innen anzugehen, müssen weitere grundlegende Entscheidungen getroffen werden:

- Wie viele Stunden pro Woche kann und soll in das Thema investiert werden?
- Welche Mitarbeitende wollen und können in dieses Tätigkeitsfeld hineinwachsen?
- Welche ihrer bisherigen Arbeiten müssen umgeschichtet werden, damit sie die festgesetzten Stunden pro Woche erreichen können?
- Welche Kompetenzen müssen sie aufbauen und wie kann die Tätigkeit strukturiert werden?
- Wie vermarktet man diese Dienstleistung gegenüber der Mandantschaft und wie kann man sie bepreisen?

Aus all diesen Fragestellungen entsteht ein erster Businessplan für das neue Geschäftsfeld.

Kooperationen und E-Rechnung als Alternative

Betrachtet man den potenziellen Umsatz, fehlen aber ganz oder teilweise die entsprechenden Mitarbeitenden, könnte man

über Neueinstellungen nachdenken. Realistischerweise wird das aufgrund des Fachkräftemangels für die meisten Kanzleien nur schwer umsetzbar sein. Um die 100 Prozent digital angebundene Mandant:innen dann nicht komplett zu verwerfen, kann eine Kooperation mit einem spezialisierten Dienstleister sinnvoll sein. IT-Dienstleister mit dem Schwerpunkt Steuerberatung, spezialisierte Selbstständige oder kleinere Beratungshäuser bieten die Implementierung von DATEV Unternehmen Online, Schnittstellenberatung, etc. bereits länger an.

In einer solchen Kooperation sollte abgestimmt werden, wer welche Tätigkeiten übernimmt und wie ein reibungsloser Ablauf sichergestellt werden kann. Denkbar ist beispielsweise, dass einfachere Fälle durch die Kanzlei und komplexere durch den Dienstleister abgedeckt werden. Dies hat den Vorteil, dass die Kanzlei die Kompetenzen bei ihren Mitarbeitenden aufbauen und gleichzeitig alle identifizierten Mandant:innen umstellen kann.

Als weitere Möglichkeit um den Kapazitätsengpass abzufedern und gleichzeitig den Nutzen von digitalen Daten auszuschöpfen, dient die E-Rechnung selbst. Nimmt man sich die oben erstellte Liste erneut vor und filtert nach den Mandant:innen, die ihre Belege bereits als PDF übermitteln, können diese gebeten werden, mit der Umstellung auf die E-Rechnung diese auch an die Kanzlei weiterzuleiten. Dadurch entsteht minimaler Kommunikationsauf-



Weniger Mühe. Mehr Mandate.

Die Buchhaltungs- und Umsatzsteuer-Software für den E-Commerce.

- Verkäufe, Gebühren, Zahlungen – alles in einer Software
- Prüfungssichere, automatisierte Umsatzsteuerbewertung und EU-weite Meldungen
- GoBD-konforme Exporte für DATEV



Mehr erfahren!

wand, der bestehende „Kanal“, also E-Mail oder Plattform, kann weiter genutzt werden bei gleichzeitigem Erhalt der digitalen Rechnungsdaten. Die digitale Anbindung der Vorsysteme kann dann zu einem späteren Zeitpunkt umgesetzt werden, um die durch den automatischen Fluss der Daten über Schnittstellen und Software zusätzlichen Produktivitätsgewinne zu realisieren.

Ein Beratungsangebot entwickeln

Kanzleien, die die Vorsysteme ihrer Mandant:innen bereits digital an die Kanzleisoftware angebunden haben, können zwar nicht in dem Maße von der E-Rechnung als Produktivitätshebel in der FiBu profitieren, sie besitzen aber Fähigkeiten und Wissen, um ihre Mandantschaft proaktiv bei der Umstellung auf die E-Rechnung zu beraten: Sie kennen die Vorsysteme, die dazugehörigen Rechnungsprozesse, haben digitale Lösungen zur Anbindung an die Kanzleisoftware implementiert und im Idealfall diese Informationen in einer Verfahrensdokumentation festgehalten. Im Vergleich zu anderen Berater:innen kann dies ein überzeugendes Alleinstellungsmerkmal darstellen. Die Beratungsleistung selbst ist dann eine technisch versierte Prozessberatung und Projektkoordination beim Mandanten und dessen Vorsystem-Dienstleistern. Die Revisionierung einer bestehenden oder das Erstellen einer neuen Verfahrensdokumentation kann das Beratungsangebot sinnvoll abrunden. Wie bei allen neuen Dienstleistungen sollte sich im Vorhinein zu einem passenden Honorarmodell, benötigten Kapa-

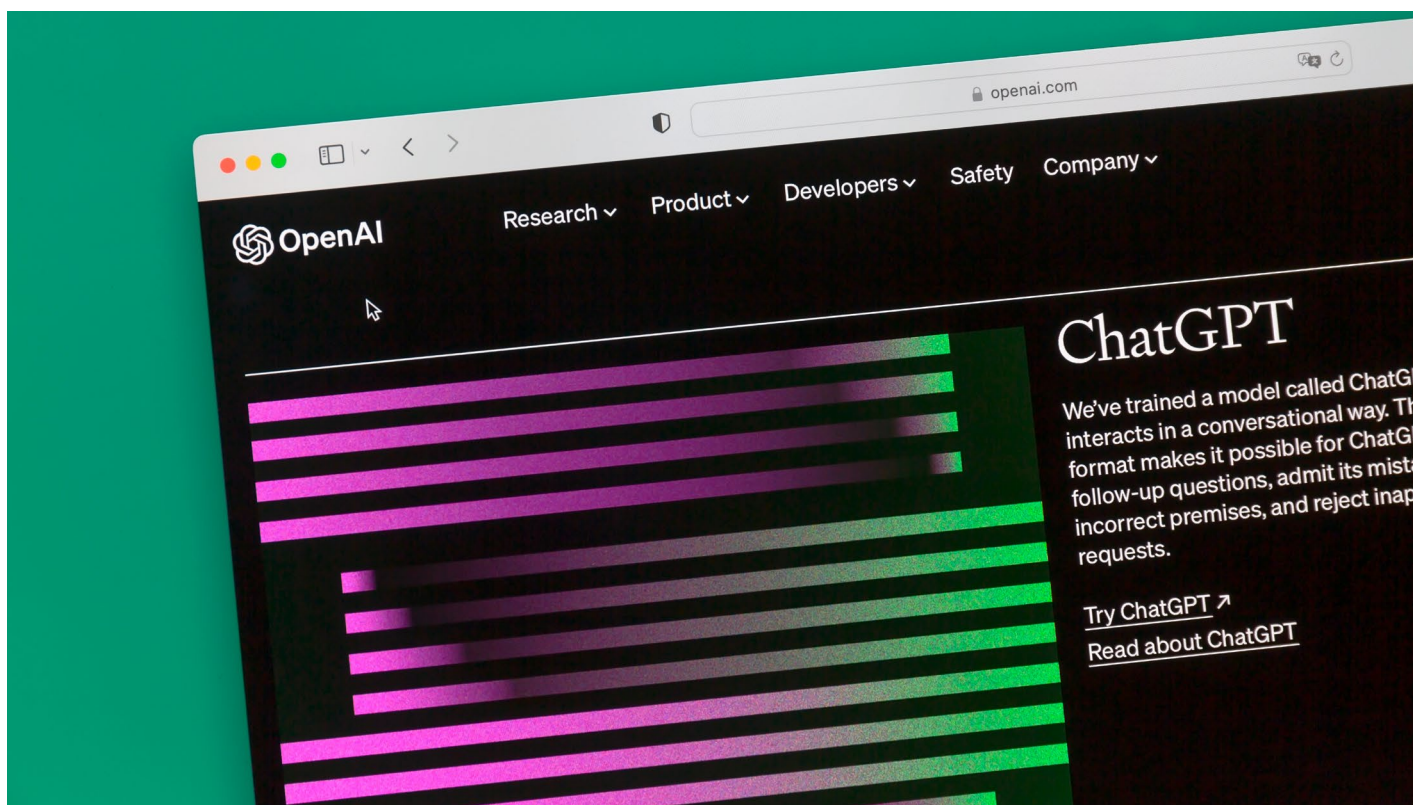
zitäten und Kompetenzen der entsprechenden Mitarbeitenden sowie Marketing- und Vertriebsmaßnahmen Gedanken gemacht werden. Zudem müssen die laufenden Entwicklungen im Gesetzgebungsverfahren im Blick behalten werden.

Fazit: Echte Weiterentwicklungschancen im Rahmen der E-Rechnungspflicht

Die E-Rechnung bietet das Potenzial für mehr Produktivität im Geschäftsfeld der Finanzbuchhaltung sowie neue Umsätze in der Beratung. Jede Kanzlei sollte sich strategisch mit der Frage auseinandersetzen, inwieweit sie die E-Rechnung als Beschleuniger der Digitalisierung nutzen will und kann. Eine bessere Chance zum Einstieg wird es absehbar nicht mehr geben!



Johannes Franz unterstützt Steuerkanzleien dabei, ihre Produktivität durch gezielte Digitalisierung und Automatisierung zu steigern – und damit zukunftssicher aufzustellen. Nach dem Studium der Organisationsentwicklung arbeitete er als Junior-Berater mit dem Schwerpunkt Reorganisation von Steuerkanzleien. Anschließend war er als Leiter IT & Digitalisierung bei der mittelständischen Steuerberatungsgesellschaft Acconsis tätig. Mit seiner Dienstleistung **Chief Digital Officer as a Service (CDOaaS)** hilft er Steuerberater:innen, die ihre Kanzlei digitalisieren wollen, im Kanzleialtag aber keine Zeit dazu finden.



© Adobe Stock - IB Photography

Die neuen Funktionen von ChatGPT: Neue Einsatzmöglichkeiten für die Steuerberatung

Melchior Neumann

Seit der Einführung von ChatGPT im November 2022 hat der KI-Chatbot von OpenAI eine rasante Entwicklung hingelegt und viele dazu bewegt, die Künstliche Intelligenz in ihren Arbeitsalltag zu integrieren. Auch in der Steuerberatung zeigt sich eine steigende Tendenz zur Nutzung der Technologie.

Vor sechs Monaten habe ich die Grundlagen und ersten Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT in der Steuerberatung in einem ersten [ChatGPT-Beitrag auf tax-tech.de](#) beleuchtet. Seitdem hat sich ChatGPT erheblich weiterentwickelt, insbesondere mit dem Übergang zu GPT-4, der eine deutlich verbesserte Performance und Fachkenntnis mit sich brachte. In diesem Beitrag werde ich die neuen Funktionen von ChatGPT vorstel-

len und zeigen, wie sie damit die Arbeit in der Steuerberatung optimieren können.

Hinweis: Die genannten Funktionen sind nicht kostenlos verfügbar. Um vollen Zugriff zu haben, benötigt man ChatGPT Plus, das aktuell 20 Dollar/Monat kostet (Stand: Oktober 2023).

Klare Prompts, klare Antworten

Die Interaktion mit ChatGPT beginnt mit einem klaren und präzisen Prompt, dem Befehl, der den Dialog mit ChatGPT einleitet.

- **Vollständige Sätze:** Ein guter Ausgangspunkt ist die Verwendung vollständiger Sätze. Vollständige Sätze helfen ChatGPT, den Kontext besser zu verstehen. Zum Beispiel: Statt „Jahressteuergesetz 2023“, könnte man sagen: „Was ändert sich steuerlich ab 2023?“
- **Präzision:** Es ist außerdem ratsam, spezifisch zu sein. Spezifische Prompts leiten die Antwort in die gewünschte Richtung. Ein Beispiel: Statt „Steueränderungen 2023“, könnte der Prompt lauten: „Liste die Steueränderungen auf, die für Freiberufler:innen im Jahr 2023 relevant sind.“
- **Schlüsselwörter:** Die Verwendung von Schlüsselwörtern ist ebenso wichtig. Sie helfen ChatGPT, das Thema schnell zu identifizieren. In einem Prompt wie „Beschreibe die umsatzsteuerlichen Änderungen für die Gastronomie in 2024“ stellen „Umsatzsteuer“, „Gastronomie“ und „2024“ die Schlüsselwörter dar.
- **Rolle:** Geben Sie ChatGPT eine Rolle. Viele Themen können aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet werden. Damit Sie die gewünschte Antwort erhalten, können Sie ChatGPT sagen, aus welcher Perspektive geantwortet werden soll. Statt „Erkläre das Wachstumschancengesetz“ könnte der Prompt lauten „Erkläre das Wachstumschancengesetz wie ein Steuerberater.“
- **Konkrete Ziele setzen:** Bevor Sie ChatGPT befragen, sollten Sie sich über das genaue Informationsziel im Klaren sein. Möchten Sie eine Übersicht, eine detaillierte Analyse oder

nur eine kurze Zusammenfassung? Beispiel: Statt „Erzähl mir etwas über Abschreibungen“, könnten Sie sagen: „Schreibe mir einen Blogbeitrag über die Abschreibung von immateriellen Wirtschaftsgütern.“

- **Darstellungsform wählen:** Je nach Bedarf können Sie ChatGPT bitten, die Antwort in einer bestimmten Form zu liefern, sei es als Liste, Fließtext oder in Stichpunkten. Beispiel: Statt „Nenne mir Steuervorteile für Unternehmen“, könnten Sie schreiben: „Liste die Top 5 Steuervorteile für Unternehmen in Deutschland auf.“

Die Praxis zeigt, dass eine kleine Investition in die Formulierung des Prompts oft zu einer deutlich besseren Auskunft führt. Dies kann insbesondere in der Steuerberatung, wo Genauigkeit und Klarheit entscheidend sind, von großem Wert sein.

Benutzerdefinierte Anweisungen in ChatGPT

Das Problem mit langen und präzisen Prompts ist, dass es sehr zeitaufwändig werden kann, sie zu schreiben. Wenn man alle wichtigen Informationen in jedem Chatfenster wiederholen muss, kostet das Zeit und man wird sich irgendwann die Frage stellen, ob man mit ChatGPT wirklich einen Effizienzgewinn hat.

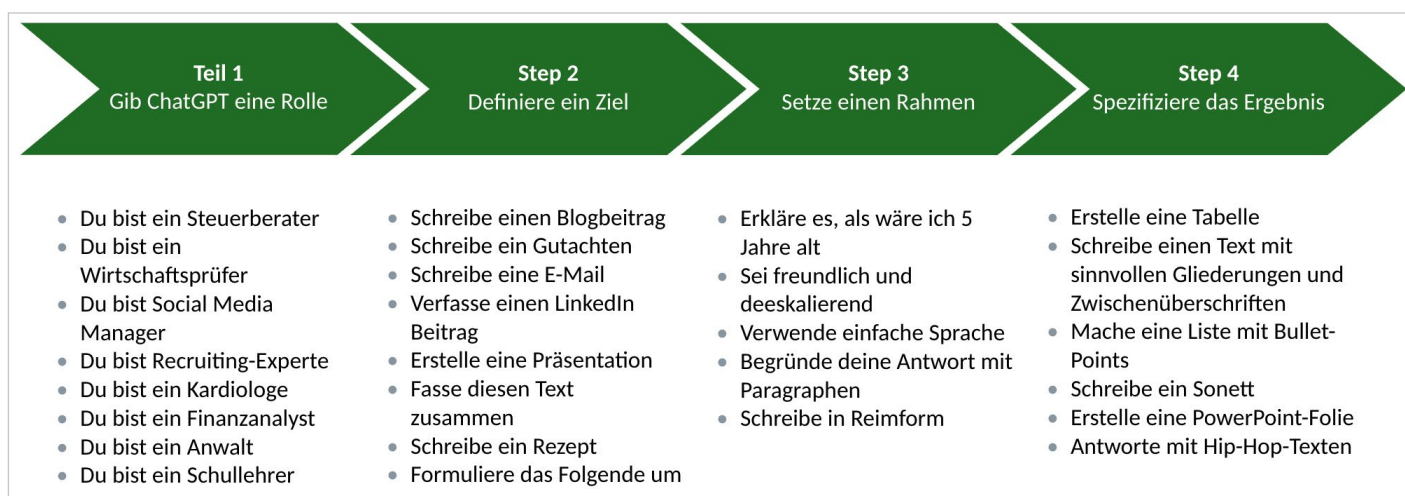


Abbildung 1: Den richtigen Prompt entwickeln

Mit der Einführung von benutzerdefinierten Anweisungen („Custom instructions“) in ChatGPT hat OpenAI einen Weg gefunden, das Problem der wiederholten Eingabe zu lösen. Mit dieser Funktion können Nutzer ihre Präferenzen und spezifischen Anforderungen einmalig eingeben, die dann für alle zukünftigen Konversationen berücksichtigt werden.

So können Nutzende beispielsweise ihre berufliche Rolle, die gewünschte Tonalität, die Ansprache (Du oder Sie) und die Art der Antwort festlegen, die sie erhalten möchten. Für Steuerberater:innen bietet die Funktion der benutzerdefinierten Anweisungen eine effektive Möglichkeit, die Antworten von ChatGPT zu optimieren und zu individualisieren (Abbildung 2).

Beispiel: Ein Steuerberater spezialisiert sich auf die Beratung von Freiberufler:innen. In den benutzerdefinierten Anweisungen gibt er an, dass er präzise Informationen bevorzugt, dass seine Mandant:innen Freiberufler:innen sind und dass er diese duzt. Bei zukünftigen Anfragen erhält er nun automatisch passende, auf Freiberufler:innen zugeschnittene Antworten, ohne die speziellen Anforderungen erneut eingeben zu müssen.



Abbildung 2: „Custom instructions“ in ChatGPT

Bilder analysieren

Die Menge an digitalen Dokumenten wächst rasant, vor allem in der Steuerberatung. Diese Dateien, seien es gescannte Dokumente oder digitale Rechnungen, enthalten wichtige Informationen, die oft zeitaufwändig in einem manuellen Arbeitsschritt gelesen und interpretiert werden müssen.

Hier kommt die Bildanalyse von ChatGPT ins Spiel. Mit GPT-4 kann ChatGPT jetzt Bilder verstehen und analysieren. Egal ob es sich um Scans, Bilddokumente oder Infografiken handelt, ChatGPT kann den Inhalt erkennen und in Text umwandeln.

In der Steuerberatung kann das zum Gamechanger werden. Zum Beispiel bei der Rechnungsprüfung und Kontierung: Statt jede Rechnung „per Hand“ zu prüfen, könnte man ChatGPT nutzen, um die Rechnungen automatisch zu lesen, die Daten zu extrahieren und einen Buchungssatz vorzuschlagen (Abbildung 3). So kann Zeit gespart und Fehler vermieden werden.

DB Online-Ticket

ICE Fahrkarte
Gültigkeit: ab 05.10.2023
Gilt für 01 eingetragene Züge und Trip/Zetten (Zugänderung).
Möglichkeit, den Zug zu wechseln (Zugänderung).

Super Sparpreis (Einfache Fahrt)
BahnBonus Upgrade in die 1. Klasse ONLINE-TICKET oder
HANDY-TICKET (einfache Fahrt)
IC-Inhaber: Melchior Neumann
Klasse: 1
Erw: 1
Hinfahrt: München → Berlin mit ICE (SHPX0222)
Übersicht: 14. Okt 15:38 ICE100222-SuperNV
Stornierungsbedingungen

Zahlungspositionen und Preis			
Positionen	Preis	MwSt (D) 19%	MwSt (D) 7%
ICE Fahrkarte	135,90€	135,90€	9,89€
Reservierung	0,00€		
Summe	135,90€	135,90€	9,89€

Kreditkartenzahlung
Betrag: 135,90€
Kreditkarten-Nr: 511580XXXXXX02468
Datum: 04.10.2023

Bitte konsultieren Sie bei Unklarheiten immer einen professionellen Buchhalter oder Steuerberater.

Du bist mein Buchhalter. Schreibe mir den Buchungssatz für diese Rechnung

Verstehe! Basierend auf dem bereitgestellten Online-Ticket kann der Buchungssatz wie folgt lauten:

Soll: Reisekosten Bahn - 135,90€
Haben: Bank (oder je nach Zahlungsweise) - 135,90€

Der genaue Kontenrahmen und die entsprechenden Kontonummern hängen von Ihrem Buchhaltungssystem und Ihrem Kontenplan ab, daher habe ich allgemeine Kontobezeichnungen verwendet. Wenn Sie spezifische Kontonummern aus Ihrem Kontenplan haben, müssen diese im Buchungssatz ersetzt werden.

Es ist wichtig zu beachten, dass die MwSt in diesem Fall bei Bahnfahrten mit 7% angesetzt ist, was einem Betrag von 8,89€ entspricht. Der Nettobetrag der Fahrt beträgt 127,01€. Wenn Sie die Mehrwertsteuer separat buchen möchten, muss dies auch berücksichtigt werden.

Abbildung 3: Bilder analysieren mit ChatGPT

Browsing-Funktion in ChatGPT

Die Browsing-Funktion von ChatGPT adressiert die Aktualitätsproblematik von Informationen. Vor ihrer Einführung konnte ChatGPT nur auf bereits vorhandene, oft veraltete Daten zugreifen, was in sich schnell ändernden Branchen wie der Steuerberatung problematisch war.

Exkurs: Das „Cutoff“-Datum (Cutoff Date) bezieht sich auf den Zeitpunkt, bis zu dem ChatGPT trainiert wurde und auf den Stand der Informationen, über die es verfügt. Beispielsweise wurde eine frühere Version von GPT-3 bis zu einem bestimmten Datum im Jahr 2020 trainiert. Für ChatGPT, oder speziell GPT-4, liegt das Cutoff-Datum im Januar 2022. Das bedeutet, dass ChatGPT ohne die Browsing-Funktion keine Informationen über Ereignisse oder Entwicklungen abrufen kann, die nach diesem Datum stattgefunden haben.

Die Browsing-Funktion ermöglicht es ChatGPT, das Internet zu durchsuchen und aktuelle Informationen zu finden. Mit der Bing-Suchmaschine greift ChatGPT auf das Web zu und hilft Nutzenden, relevante Informationen zu finden (Abbildung 4). Die Browsing-Funktion transformiert ChatGPT von einem Textgenerator in ein Tool, das Echtzeitdaten nutzen kann.

In der Steuerberatung hilft diese Funktion, schnell aktuelle gesetzliche Bestimmungen zu identifizieren. Zum Beispiel können Steuerberater:innen ChatGPT nutzen, um sich über neuste BMF-Schreiben oder BFH-Urteile informieren oder diese für ihre Mandantschaft zusammenfassen zu lassen.

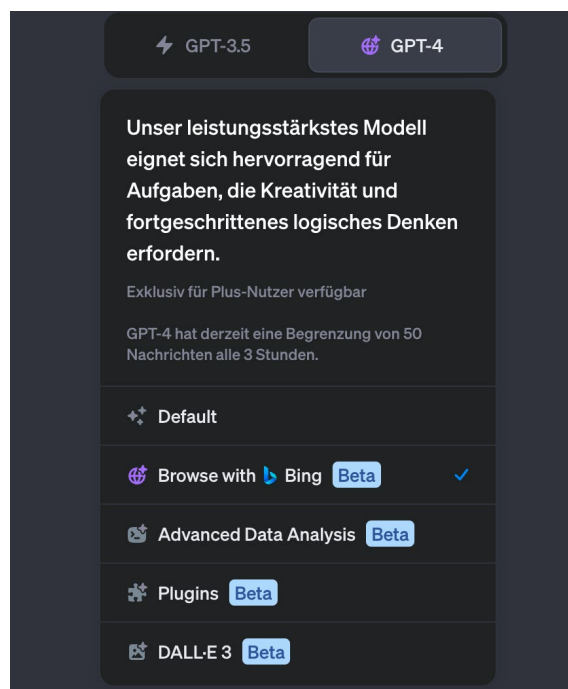


Abbildung 4: „Browse with Bing“ in ChatGPT

Datenanalyse mit ChatGPT

Daten bilden die Grundlage der täglichen Arbeit von Steuerberater:innen. Sie analysieren Unternehmenskennzahlen, bereiten Jahresabschlussgespräche vor,

Als **Club-Mitglied** genießen Sie viele Vorteile:

- ✓ Zugang zu den neuesten KI-Beta-Produkten für die Steuerberatung
- ✓ Regelmäßige Webinare zu Stand und Entwicklung von KI und ChatGPT
- ✓ Monatlich kündbar

Jetzt
Mitglied
werden

KI
Beta
Club



bieten betriebswirtschaftliche Beratung an, bereiten Betriebsprüfungen vor und analysieren Datensätze wie Kontotransaktionen oder Kassendaten. Die manuelle Analyse dieser Daten kann sehr zeitaufwendig und mühsam sein. Hier bietet die „Advanced Data Analysis“-Funktion von ChatGPT eine effiziente Lösung.

Mit der Advanced Data Analysis-Funktion können Daten direkt in ChatGPT hochgeladen und ausgewertet werden. Dies ermöglicht es, komplexe Datensätze schnell zu durchdringen und Visualisierungen wie Diagramme zu erstellen, die eine klare Interpretation der Daten ermöglichen. Ohne jegliche Programmierkenntnisse.

Beispiel: Ein Steuerberater bereitet sich auf das Jahresabschlussgespräch mit einer Mandantin vor. Er lädt die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) sowie die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) des Jahres in ChatGPT hoch. Mithilfe der Advanced



Abbildung 5: Datenanalyse mit ChatGPT

DALL-E 3

MA Ich schreibe einen Artikel mit dem Titel: Erweiterte Funktionen von ChatGPT: Mehr Möglichkeiten für die Steuerberatung

Erstelle mir ein Titelbild (Format 16:9)

Stimmung: Positiv, Fortschritt, Zukunft

DALL-E 3
Created 4 images

Hier sind einige Titelbilder für Ihren Artikel "Erweiterte Funktionen von ChatGPT: Mehr Möglichkeiten für die Steuerberatung". Bitte lassen Sie mich wissen, welches Bild am besten Ihren Vorstellungen entspricht oder ob Sie weitere Anpassungen wünschen.

Abbildung 6: Bilderstellung mit DALL-E

Data Analysis analysiert er die Daten auf Auffälligkeiten wie unterjährige Schwankungen und Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr zu identifizieren. Außerdem berechnet er wichtige Unternehmenskennzahlen wie den Rohertrag und die Eigenkapitalrendite. Die gewonnenen Erkenntnisse und Visualisierungen helfen ihm, das Gespräch effektiv vorzubereiten und dem Unternehmen fundierte Ratschläge zu geben.

Bilderstellung mit DALL-E

DALL-E kann Text in Bilder umwandeln. In der Steuerberatung kann dies zum Beispiel im Bereich Marketing von Nutzen sein. So könnte eine Kanzlei DALL-E nutzen, um visuelle Inhalte für ihre Website, Social-Media-Beiträge, Newsletter oder Präsentationen zu erstellen.

Mit einer Textanweisung wie „Erstelle eine Grafik zum Thema Steuererklärung“ könnte DALL-E eine passende Grafik entwerfen (Abbildung 6). So kann DALL-E helfen,

online Aufmerksamkeit zu erregen und komplexe Steuerthemen ansprechend zu visualisieren, was die Kanzlei in den sozialen Medien und auf ihrer Webseite attraktiver macht.

ChatGPT-Plugins für die Steuerberatung

Der ChatGPT Plugin-Store gleicht einer Werkzeugkiste, in der Nutzende spezielle Erweiterungen finden, um die Funktionalität von ChatGPT zu verbessern und an ihre individuellen Anforderungen anzupassen. Die Plugins fungieren als kleine Helfer, die den Zugang zu aktuellen Informationen, die Durchführung von Berechnungen oder die Nutzung von Drittanbieterdiensten ermöglichen.

ChatGPT lässt sich gut mit dem Betriebssystem iOS auf dem iPhone vergleichen. Einige Apps sind auf jedem iPhone vorinstalliert, wie die Mail-App oder der Safari-Browser. Bei ChatGPT gibt es auch solche „vorinstallierten“ Apps. Diese tragen bei ChatGPT die Namen „Browse with Bing“ oder „Advanced Data Analysis“. Doch erst durch die Millionen an Apps, die man im App Store herunterladen kann, entfaltet das iPhone seinen wahren Wert. Ähnlich verhält es sich bei ChatGPT, dessen App Store der Plugin-Store ist (Abbildung 7).

In den kommenden Monaten und Jahren wird es äußerst spannend sein zu beobachten, welche neuen Plugins und Unternehmen entstehen werden, die das ChatGPT-Ökosystem für sich nutzen.

Meine Top 3 ChatGPT-Plugins für die Steuerberatung

- **AskYourPDF:** Dieses Plugin ermöglicht die effiziente Nutzung von Informationen in PDF-Dokumenten. Es bietet die Möglichkeit, in PDFs nach spezifischen Informationen zu suchen und diese schnell abzurufen.
- **Doc Maker:** Doc Maker ist ein vielseitiges Werkzeug zur Dokumentenerstellung. Es unterstützt die Dateiformate DOCX, XLSX, PDF, CSV, TXT, HTML und XML. Dieses Plugin könnte besonders nützlich für Steuerberater:innen sein, die verschiedene Arten von Dokumenten direkt in ChatGPT erstellen und bearbeiten wollen.
- **Diagrams: Show Me:** Das Plugin ermöglicht die Erstellung und Bearbeitung von Diagrammen direkt im Chat. Dieses Plugin ist ideal für diejenigen, die Daten auch visuell darstellen möchten.

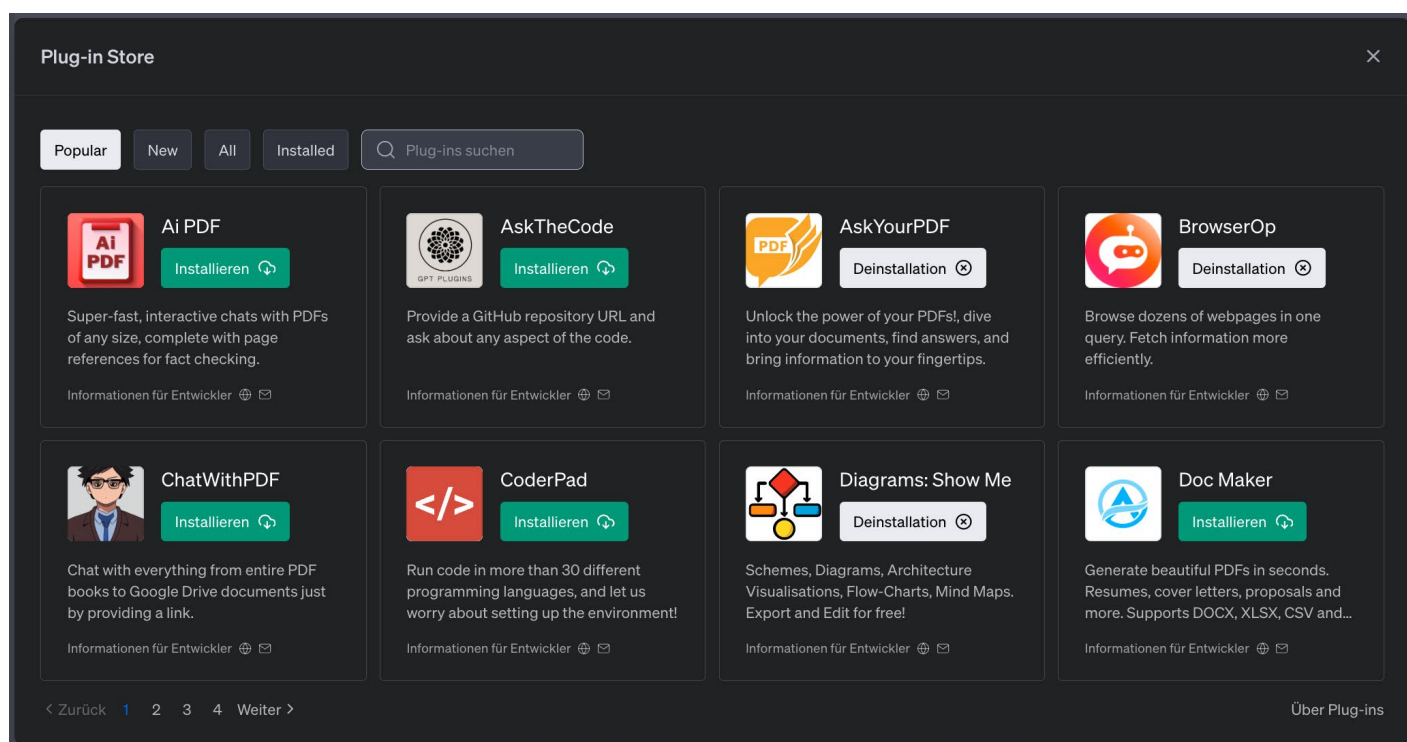


Abbildung 7: ChatGPT mit Plugins weiter individualisieren

Zukunftsaussichten und Weiterentwicklung

ChatGPT und ähnliche KI-Technologien befinden sich in einem kontinuierlichen Entwicklungsprozess, der die Möglichkeiten innerhalb der Steuerberatung erheblich erweitern könnte. In den nächsten Monaten werden wir voraussichtlich bei diesen Themen die größten Innovationen sehen:

- **Datenschutz:** OpenAI arbeitet am Thema Datenschutz und man kann inzwischen ausschließen, dass der eigene Chat dafür genutzt wird, um das Modell zu trainieren (Einstellungen > Datenkontrollen > Chat-Verlauf & Training). Allerdings werden die Daten weiterhin in den USA verarbeitet, was die Arbeit mit personenbezogenen Daten unmöglich macht und die Nutzungsmöglichkeiten von ChatGPT ganz erheblich einschränkt. Das wird sich (hoffentlich) zeitnah ändern.
- **Verbesserte Genauigkeit und Kompetenz:** Die Genauigkeit von ChatGPT bei der Interpretation und Beantwortung steuerlicher Fragen dürfte sich in Zukunft weiter verbessern. Die Integration von spezialisierten Steuerdatenbanken (Haufe, NWB, Beck, DATEV etc.) und die Weiterentwicklung der Algorithmen könnten wesentlich dazu beitragen.
- **Integration mit bestehenden Systemen:** Die nahtlose Integration von ChatGPT in bestehende Steuerberatungssysteme und -software könnte die Effizienz und den Nutzen von ChatGPT

erheblich steigern. Mit Copilot von Microsoft erfolgt in Kürze beispielsweise die Integration in die Office-Welt wie Word, Excel und PowerPoint.

- **Erweiterungen und Plugins:** Die Entwicklung von Erweiterungen und Plugins, die speziell auf die Bedürfnisse der Steuerberatung zugeschnitten sind, könnte sehr spannend werden. Der Kreativität sind kaum Grenzen gesetzt, wenn man überlegt, wie umfangreich der App Store für Smartphones seit dem Launch geworden ist.

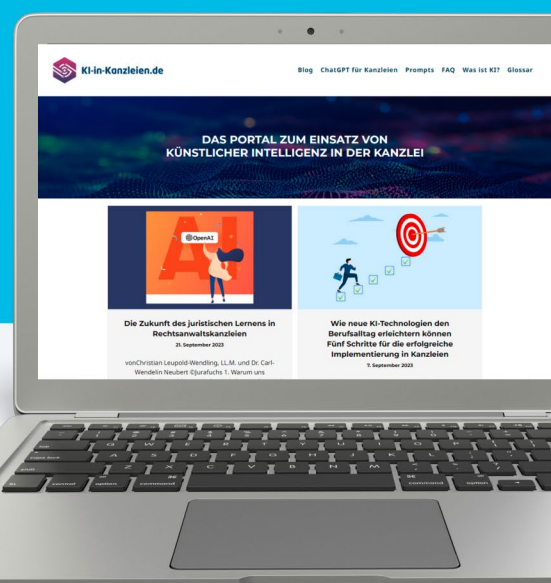
Die kontinuierliche Weiterentwicklung und Verbesserung von ChatGPT und ähnlichen KI-Systemen verspricht eine spannende Zukunft für die Steuerberatungsbranche. Die Zusammenarbeit von Entwickler:innen und Steuerexpert:innen in diesem Bereich könnte die Art und Weise, wie Steuersdienstleistungen in Zukunft erbracht werden, fundamental verändern.



Melchior Neumann ist Chief Tax Officer (CXO) bei Kontist und Tax Engineer der Kontist Steuerberatung in Berlin. In dieser Rolle arbeitet er an der Schnittstelle zwischen Steuern und Technologie. Als Mitgründer des Kontist Steuerservice ist es seine Aufgabe, die Strategie im Bereich der Steuerberatung zu entwickeln und das Angebot auszubauen. Das Thema künstliche Intelligenz ist dabei ein wichtiger Bestandteil.

Tipps und Tricks für den erfolgreichen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Kanzlei

www.ki-in-kanzleien.de



KI-in-Kanzleien.de



Schluss mit Dauererreichbarkeit!

So steuern Sie Ihre Mandantenkommunikation gezielt und erobern sich Ihre Selbstbestimmtheit zurück

Marloes Göke

Das Telefon klingelt non-stop, das E-Mail-Postfach ist voll und das Pingping von WhatsApp ist selbst nach Feierabend zu hören – Steuerkanzleien werden permanent mit Fragen und Bedürfnissen ihrer Mandantinnen und Mandanten kontaktiert. Viele haben dabei die Erwartungshaltung: Mein Steuerberater oder meine Steuerberaterin muss jederzeit erreichbar sein. Das führt zu großem Druck und dem Gefühl, vollkommen fremdbestimmt zu sein.

Steuern Sie jetzt gegen und nehmen Sie die Zügel wieder selbst in die Hand, bevor Sie im Alltagsstress untergehen! Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie gezielt Ihre Mandantenkommunikation steuern können und dabei gleichzeitig Ihren Serviceanspruch auf-

rechthalten sowie deutlich produktiver werden. Sie werden sich wundern, wie entspannt Sie Ihre Mandantinnen und Mandanten lenken können und sich fragen, warum Sie das nicht schon viel früher so umgesetzt haben. Außerdem erfahren Sie, wie Sie mit hartnäckigen Fällen umgehen und was Ihr Team benötigt, damit die Mandantenkommunikation reibungslos läuft.

Klären Sie von Anfang an die gegenseitige Erwartungshaltung

Eine alte Weisheit besagt: Es ist viel leichter, Dinge vorab zu klären, als sie hinterher mühevoll zu korrigieren – dies bestätigt sich auch

in der täglichen Praxis der [Mandantenkommunikation](#). Nehmen Sie sich also zukünftig in der Geschäftsanbahnung mit neuen Mandantinnen und Mandanten etwas mehr Zeit und klären Sie die gegenseitigen Erwartungshaltungen von Anfang an.

Zu diesem Zeitpunkt sind alle entspannt, es sind bisher keine Irritationen aufgetreten, die Beziehung ist noch völlig unbelastet. Dies ermöglicht es Ihnen, ein komplett offenes und lockeres Gespräch darüber zu führen, was Sie brauchen, damit Sie und Ihr Team möglichst optimal für Mandantinnen und Mandanten arbeiten können, was sie von Ihnen erwarten kann und wie Sie sich die Zusammenarbeit insgesamt vorstellen.

Wie können Sie das für die Mandantenkommunikation praktisch umsetzen?

Führen Sie ein Vorgespräch. Integrieren Sie lediglich die Punkte, die für Sie im Rahmen der Mandantenkommunikation wichtig sind und fragen Sie umgekehrt, worauf Ihre Mandantinnen oder Mandanten Wert legen. Auf diese Weise wirken Sie Konflikten entgegen. Zu folgenden Punkten könnten Sie sich Gedanken machen, um Ihre Dauererreichbarkeit einzudämmen:

- Wann und wie sind Sie/Ihr Team erreichbar?
- Wann sind Sie nicht erreichbar?
- Über welche Kanäle sind Sie/Ihr Team erreichbar? (Persönlich mit/ohne Termin, per Telefon, per E-Mail, über WhatsApp, Facebook, LinkedIn, ein Websiteformular, ...)
- Wer ist im Team für welche Fragen zuständig?
- Wofür sind Sie nicht zuständig?
- Wie lange ist Ihre Reaktionszeit/die Reaktionszeit Ihres Teams bei E-Mails?
- Welcher Weg ist zu gehen, wenn es wirklich dringend ist?
- Was ist wirklich dringend?
- Wann brauchen Sie was von Ihren Mandantinnen und Mandanten?
- Über welchen Weg sollen diese Dinge zu Ihnen/Ihrem Team gelangen?
- Was ist Ihnen und Ihrem Team noch wichtig?

Besprechen Sie auch, wie Sie mit möglichen Irritationen umgehen möchten. Fordern Sie Ihren neuen Mandanten oder ihre neue Mandantin auf, die kleinste Irritation anzusprechen, um zu verhindern, dass sich daraus eine größere entwickelt, die die Zusammenarbeit und das gegenseitige Vertrauen belasten würde. Sichern Sie zu, dass Sie dies Ihrerseits auch tun werden.

Dank unserer Premium-Partner erhalten Sie das Tax Tech Magazin kostenlos

Agenda:

nwb

JURIS

Flataxo
Marketing für Steuerberater

TAXDOO

Tip: Delegieren Sie konsequent! Wünschen Sie sich, dass Ihr Team eigenständiger agiert, dann nehmen Sie die Person, die das Mandat betreut, mit in das Gespräch. Auf diese Weise stärken Sie ihr den Rücken und schaffen auf Mandantenseite Vertrauen. Disziplinieren Sie sich an dieser Stelle selber und verweisen Sie konsequent auf die entsprechende Ansprechperson. Hüten Sie sich davor, Fragen zu beantworten, deren Verantwortung nicht bei Ihnen liegt!

Praktische Hilfsmittel für die Umsetzung

Ein einfaches, wie gleichsam äußerst wirksames Hilfsmittel für das Vorgespräch ist eine Checkliste, die neben den Stammdaten die Antworten zu den oben gestellten Leitfragen beinhaltet. Zusätzlich können Sie mögliche Besonderheiten zur Erreichbarkeit und den gewünschten Kommunikationskanälen des Mandanten aufnehmen. Eine Checkliste hilft, an alles zu denken. Einmal erstellt, kann sie immer wieder verwendet werden. Zudem können Sie sie schrittweise verfeinern und dadurch Ihren Service stetig verbessern. Die Checkliste können Sie in Papierform oder noch besser direkt digital zur Verfügung stellen. Dann kann sie in Ihre Mandantensoftware integriert werden und alle Beteiligten können gleichermaßen darauf zugreifen.

Vielleicht bietet es sich auch an, eine Checkliste oder Visualisierung für Ihre Mandantinnen und Mandanten zu erstellen, die Sie ihnen mitgeben oder auf Ihrer Website zum Download anbieten.

Die optimale Mandantenkommunikation finden und bei bestehenden Mandaten umsetzen

Sie haben im ersten Abschnitt bereits ein paar Leitfragen erhalten, an denen Sie sich bei der Frage orientieren können, wie Sie Ihre persönliche Mandantenkommunikation idealerweise gestalten wollen.

Die wichtigste Frage lautet: Wann und wie wollen Sie zukünftig erreichbar sein? Oder noch besser: Wann wollen Sie nicht

erreichbar sein? Denn oft sind nicht die allgemeinen Abläufe und geplanten Gespräche das Problem, sondern die ständigen, ungeplanten Störungen.

Wenn Sie Ihre Produktivität drastisch steigern wollen, brauchen Sie Phasen, in denen Sie ungestört und konzentriert Ihre Arbeit erledigen können. Vielen Steuerberaterinnen und Steuerberatern kommt es so vor, als sei dies nur noch früh morgens, spät abends oder am Wochenende möglich. Dann, wenn sie alleine in der Kanzlei und die Telefone endlich still sind.

Das muss so nicht sein. Schaffen Sie sich störungsfreie Zeiten!

Der größte Störfaktor ist in der Regel das Telefon. Bestimmen Sie also, wann Sie erreichbar sein beziehungsweise mit Ihren Mandanten und Mandantinnen telefonieren wollen und lassen Sie sich nicht ständig aus Ihrer Konzentration reißen. Dies führt zum einen dazu, dass Sie Ihre Arbeit effizienter erledigen und zum anderen Ihren Mandanten und Mandantinnen in einem Telefonat Ihre gesamte Aufmerksamkeit schenken können. In der Summe reduzieren Sie dadurch Ihren Stress und steigern die Mandantenzufriedenheit.

Wie erreichen Sie das? Legen Sie ein- oder zweimal täglich zuverlässige Telefonzeiten fest und tragen Sie diese in Ihren Kalender für alle im Team sichtbar ein. Hierfür können Sie Ihren Outlook- oder Google-Kalender nutzen.

Leiten Sie Ihr Telefon generell oder in Phasen, in denen Sie ungestört arbeiten wollen, auf das Sekretariat um. Dieses bietet den Anrufenden dann die Rückrufnummer an, vermerkt das Anliegen und die Rückrufnummer in die entsprechenden Telefonzeit im Kalender ein und Sie melden sich zur vereinbarten Zeit. Auf diese Weise können Sie vor dem Gespräch die entsprechenden Unterlagen raussuchen und sich in das Mandat eindenken. Die Gespräche laufen viel entspannter und zielgerichteter.

Selbstverständlich ist es wichtig, die Zeiten zuverlässig einzuhalten und ausreichend Rückrufnummern zur Verfügung zu stellen. Starten

Sie mit einer Testphase und passen Sie die Fenster nach Bedarf an. Stimmen Sie sich dazu mit dem Sekretariat ab und entwickeln Sie gegebenenfalls gemeinsam einen Gesprächsleitfaden für schwierige Gesprächssituationen.

Die Digitalisierung hält hier noch einfachere Lösungen bereit. Sie können beispielsweise ein Online-Terminbuchungstool wie

- ▶ Calendly,
- ▶ Brevo,
- ▶ MeetVox oder
- ▶ SimplyBook.me



nutzen. Darüber können Ihre Mandantinnen und Mandanten sowohl Besprechungs- als auch Telefontermine eigenständig buchen.

Haben Sie mit Ihrem Team festgelegt, wie Ihre zukünftige Erreichbarkeit aussieht, dann informieren Sie Ihre Mandantschaft mit einem Infoschreiben darüber und stellen Sie insbesondere die Vorteile dieser neuen Regelung heraus. Kontaktieren Sie zudem die wichtigsten Mandanten sowie Ihre besonderen Kandidatinnen und Kandidaten – Sie wissen, wen ich meine – persönlich.

Wie gehe ich damit um, wenn Mandantinnen und Mandanten die Kommunikationswege nicht einhalten?

Veränderungen stoßen immer auf Widerstand, denn sie verursachen bei uns Stress. So kann es passieren, dass der ein oder andere Mandant sich nicht an die Vereinbarung hält oder seinem Ärger

Luft macht. Seien Sie verständnisvoll und erläutern Sie erneut, aus welchem Grund Sie diese Änderung vorgenommen haben. Machen Sie dabei die Vorteile für ihn oder sie noch einmal klar. Je nach Situation können Sie auch fragen, welche Anpassungen die Person aus ihrer Sicht noch für wünschenswert halten würde. Sie sollten jedoch auf keinen Fall Zugeständnisse machen, sonst finden Sie sich bald in einem undurchsichtigen Gewirr aus Sonderregelungen wieder, die weder Sie noch Ihr Team durchblicken, geschweige denn handhaben können.

Fazit: Bleiben Sie konsequent bei der Umsetzung der Mandantenkommunikation

Sie sehen: Mandantenkommunikation lässt sich steuern. Es erfordert lediglich etwas Zeit, Reflexion und Beharrlichkeit, dies durchzuführen. Halten Sie all die Dinge für sinnvoll, befürchten jedoch mal wieder, mitten im Prozess stecken zu bleiben, weil immer so viel zu tun ist und die Telefone nicht stillstehen? Dann kann es hilfreich sein, sich dabei professionell begleiten zu lassen. Dies sichert eine nachhaltige und konsequente Umsetzung.



Marloes Göke ist **Expertin für selbstbestimmtes Unternehmertum**. Als Unternehmensberaterin mit betriebswirtschaftlichem und psychologischem Studium unterstützt sie inhabergeführte

Unternehmen und Selbständige dabei, sich stärker zu professionalisieren – mit dem Ziel, ein selbstbestimmtes und erfolgreiches Unternehmen und Privatleben zu führen. Zu ihren Klienten gehören Steuer- und Anwaltskanzleien deutschlandweit. Ihr Buch „Selbstständigkeit ohne Selbstaufgabe“ ist im Haufe Verlag erschienen.



„Man findet nie den richtigen Zeitpunkt und muss einfach Mut haben“

So setzt die Kanzlei co-tax die Vier-Tage-Woche um

Jan Happich

Das Streben nach einer ausgewogenen Work-Life-Balance und die Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit sind Themen, die in Zeiten des Fachkräftemangels auch für Steuerkanzleien an Bedeutung gewinnen. Ein Lösungsansatz, der zunehmend Beachtung findet, ist die Einführung der Vier-Tage-Woche. Die Kanzlei co-tax hat diesen Schritt gewagt. Im Interview steht Steuerberater Jan Happich Rede und Antwort, wie es zu der Idee kam, welche Herausforderungen zu bewältigen waren und welche positiven Veränderungen die Vier-Tage-Woche für die Kanzlei und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit sich gebracht hat.

Herr Happich, wie ist in Ihrer Kanzlei der Impuls entstanden, sich mit der Vier-Tage-Woche auseinanderzusetzen und diese auch einzuführen?

Jan Happich: Ich habe aus familiären Gründen selbst mit der Vier-Tage-Woche begonnen und die Vorteile, insbesondere auch für mich als Führungskraft, sehr zu schätzen gelernt.

Persönlich begonnen habe ich mit der Vier-Tage-Woche Anfang 2021. Der größte Vorteil für mich war, dass ich einen Tag in der Woche allein meiner Frau widmen konnte, so dass ich mich in der verbleibenden Zeit fokussierter um die Kanzlei und am Wochenende um meine Familie, einschließlich meiner drei Kinder, kümmern konnte.

Ferner wollten wir natürlich als Arbeitgeber deutlich attraktiver werden und unsere langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch die Verkürzung der Arbeitszeiten bei vollem Lohnausgleich besser vergüten.

Ein sehr wichtiger, wenn nicht der wichtigste Grund ist jedoch, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die stetig mehr Aufgaben und Belastungen zu bewältigen haben, durch einen zusätzlichen Tag mehr Zeit für Erholung, Hobbys und natürlich für die Familie zu geben und somit auch unsere Wertschätzung zu zeigen.

Welche Rahmenbedingungen mussten vor der Einführung geschaffen werden, z. B. im Hinblick auf die Möglichkeiten der Digitalisierung und um eine reibungslose Kommunikation im Team zu gewährleisten?

Wir sind mit der Digitalisierung schon seit Jahren sehr weit in unserer Kanzlei. Dies war neben einheitlichen Prozessen und Abläufen auch die Grundvoraussetzung, sonst wäre eine Vier-Tage-Woche nicht denkbar.

Ferner haben wir bisher unsere Fristen und Termine sehr gut eingehalten. Die in der Steuerberaterbranche allgemein vorherrschende „Fristenproblematik“ war bei uns bisher kein Thema.

Wichtig ist jedoch auch, dass wir unsere Prozesse ständig hinterfragen und versuchen sie zu verbessern.

Wie setzen Sie das Konzept konkret um?

Bei uns ist der Freitag tatsächlich frei. Wir arbeiten alle von Montag bis Donnerstag, auch wir als Berufsträger.

Freitags sind wir bis auf wenige Ausnahmen nicht erreichbar. So wird es auch den Mandanten kommuniziert und dies läuft sehr gut.

Konnten Sie bereits feststellen, dass die Einführung der verkürzten Wochenarbeitszeit zu einer höheren Mitarbeiterzufriedenheit und einem größeren Interesse an Ihrer Kanzlei als Arbeitgeber geführt hat?

Ja, wir verzeichnen können eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit – auch wenn sich einige Mitarbeiterinnen erst daran gewöhnen mussten –, weniger Krankheitstage und ein größeres Interesse an unserer Kanzlei, auch wenn wir nicht mit Bewerbungen übersättigt werden.

Welche Tipps würden Sie Kanzleien geben, die darüber nachdenken, die Vier-Tage-Woche einzuführen?

1. Es geht unseres Erachtens nur mit einer guten Vorbereitung und einer gewissen „Vorlaufzeit“. So haben wir bereits im Sommer letzten Jahres mit den Vorbereitungen begonnen und ab dem 1. Januar 2023 die Vier-Tage-Woche eingeführt.
2. Mit einem Coach zusammenarbeiten. Wir haben uns von einem Coach begleiten lassen, der sowohl mit uns als Kanzleileitung, als auch mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gearbeitet hat. Wir haben zum Beispiel Persönlichkeitstests gemacht, um uns noch besser kennen zu lernen und haben gemeinsam Prozesse und Abläufe untersucht.
3. Sich mit anderen Kanzleien austauschen, die ein solches Modell bereits umgesetzt bzw. eingeführt haben.

Dann einfach loslegen und ggf. nach ein paar Wochen Anpassungen vornehmen.

Wichtig: Man findet nie den richtigen Zeitpunkt zu beginnen und auch nie die perfekte Umsetzung. Mut haben, mit dem Team besprechen und loslegen, sobald man davon überzeugt ist.

Herr Happich, vielen Dank für das Interview.



Jan Happich ist Steuerberater, verfügt über 30 Jahre Erfahrung im Steuerrecht und ist seit 2012 Geschäftsführer und Gesellschafter der **co-tax Wirtschafts- und StB mbH**. Aktuell übernimmt er die Betreuung und aktive Beratung von mittelständischen Unternehmen und vermögenden Privatpersonen.

tax-tech.de Magazin

Digitale Lösungen für den Fachkräftemangel in Steuerkanzleien

Die besten Strategien, um Top-Talente zu gewinnen und langfristig zu binden

Kostenlos downloaden



Entdecken Sie weitere Ausgaben rund um die Digitalisierung Ihrer Steuerkanzlei auf tax-tech.de

ChatGPT für Steuerkanzleien

Erfahren Sie, wie die Integration von KI
Ihren Kanzleialltag vereinfacht und
wertvolle Zeit spart




Mit Praxisbeispielen
und Vorlagen für
die Steuerberatung

Hier kostenlos downloaden

Hier geht es zu



Folgen Sie uns auch auf: 

IMPRESSUM

FFI-Verlag
Verlag Freie Fachinformationen GmbH
Leyboldstraße 12
50354 Hürth

Ansprechpartnerin
für inhaltliche Fragen im Verlag:
Jasmin Kröner
02233 946 979-13
kroener@ffi-verlag.de
www.ffi-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten

Abdruck, Nachdruck, datentechnische Vervielfältigung und Wiedergabe (auch auszugsweise) oder Veränderung über den vertragsgemäßen Gebrauch hinaus bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlages.

Haftungsausschluss

Die im Magazin enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit der Angaben sowie die Befolgung von Ratschlägen und Empfehlungen können Herausgeber:innen/Autor:innen und Verlag trotz der gewissenhaften Zusammenstellung keine Haftung übernehmen. Die Autor:innen geben in den Artikeln ihre eigene Meinung wieder.

Bestellungen

ISBN: 978-3-96225-161-1
Über jede Buchhandlung und beim Verlag.
Abbestellungen jederzeit gegenüber dem Verlag möglich.

Erscheinungsweise

2 Ausgaben pro Jahr, nur als PDF, nicht im Print. Für Bezieher kostenlos.

Partnerunternehmen

Agenda:

☎ 08031 2561-420

sales@agenda-software.de
www.agenda-steuerberater.de



☎ 02323 141-775

a.eickhoff@nwb.de
www.nwb.de

Juris

☎ 0681 5866 4474

steuerberater@juris.de
www.juris.de



info@flataxo.de
www.flataxo.de



☎ +49 (0)40 368814516

info@taxdoo.com
www.taxdoo.com/de



Kontakt: www.taxy.io/get-in-touch
www.taxy.io



☎ 02233 80575-12

info@ffi-verlag.de
www.ffi-verlag.de

KOMMENDE TAX TECH-VERANSTALTUNGEN:

18.04.2024

StB EXPO – Fachmesse für die Steuerkanzlei in Köln

13.05.2024

Deutscher Steuerberaterkongress 2024 in Berlin

12.06.2024

TaxTech Konferenz in Wien

Weitere Veranstaltungen finden Sie in unserer Event-Rubrik auf tax-tech.de



Hat Ihnen die Ausgabe des Tax Tech-Magazins gefallen?

Wir freuen uns über Ihr Feedback unter

info@ffi-verlag.de



Na, einen veralteten Kommentar zitiert?

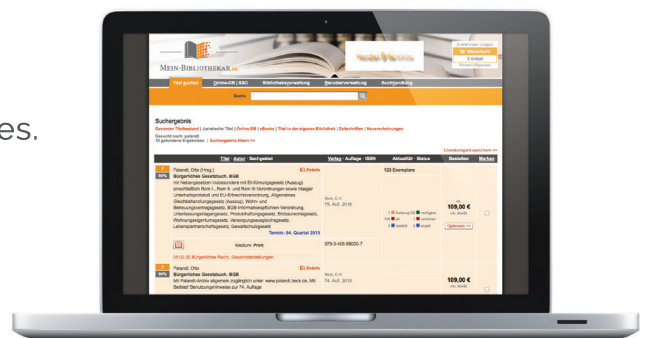


Mit **Mein-Bibliothekar.de** nehmen Sie neue Auflagen rechtzeitig wahr.

Denn **Mein-Bibliothekar.de** prüft jedes Buch Ihrer Bibliothek in Echtzeit, damit Sie nie wieder eine Auflage verpassen!

Mein-Bibliothekar.de bietet ...

- ✓ ... Literaturrecherchen mit Live-Auswertung Ihres Bibliotheksbestandes.
- ✓ ... regelmäßige Newsletter über alle Neuauflagen.
- ✓ ... einen Literaturagenten für Ihre Recherchen.



Überzeugen Sie sich selbst: <http://www.mein-bibliothekar.de/>



MEIN-BIBLIOTHEKAR.DE

Mein-Bibliothekar.de – das Online-Bibliotheksprogramm der SOLON Buch-Service GmbH für Bibliotheken in Anwalts- und Steuerberaterkanzleien, Gerichten, Staatsanwaltschaften und anderen Behörden.