Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

Begrüßung

Hallo, liebe Kolleginnen und Kollegen, hier ist Ihr Patrik Luzius. Schön, dass Sie dabei sind, Ihre Steuerkanzlei jeden Tag ein Stückchen zu optimieren.

Erfolgsimpulse

Der Titel unseres heutigen Videos heißt: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

In diesem Video erhalten Sie die wichtigsten Antworten zu folgenden Themen bzw. Fragen:

1. Zukunft der Steuerberatung laut der deutschen Bundesregierung und laut Haufe Verlag Artikel vom 20.03.2018
2. Zukunft der Steuerberatung laut NWB-Verlag vom 30.11.2015
3. Zukunft der Steuerberatung laut Herrn Luzius. Wie könnte Steuerberatung im Jahr 2030 aussehen?

Hauptteil

1. Zukunft der Steuerberatung laut der deutschen Bundesregierung und laut Haufe Verlag Artikel vom 20.03.2018

Titel: Der digitale Zug nimmt volle Fahrt auf (Haufe Verlag vom 20.03.2018)

Dieser Beitrag entstand in Kooperation mit DELFI-NET - Das Steuerberaternetzwerk / www.delfi-net.de

end61 / Fotoagentur WESTEND61

Link zur Bundesregierung:

<https://www.bundesregierung.de/Content/DE/Artikel/2018/02/2018-02-19-wissenschaftsjahr-auftakt.html>

Text der Bundesregierung:

Lebenslanges Lernen

Was wird aus Lkw-Fahrern, wenn ihre Fahrzeuge in 10 oder 15 Jahren autonom fahren? Was machen Steuerberater oder Verwaltungsangestellte, wenn künftig Erklärungen und Anträge online gestellt und automatisch bearbeitet werden? Wie werden Handwerker künftig Kundenaufträge erhalten?

Text des Haufe Artikels:

Mehr qualitative Beratung

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

Die Cloud als Heilsbringer der medienbruchfreien Zusammenarbeit, künstliche Intelligenz und Big Data sollen künftig für 90 % Automatisierung sorgen und Informationen in Echtzeit liefern. Die Zusammenarbeit zwischen Kanzlei und Mandant geht also in – die schon seit Jahrzehnten propagierte – Richtung qualitative Beratung. Buchungsroutinen und Formulare ausfüllen gehören dagegen der Vergangenheit an. Das klingt doch nach positivem Fortschritt.

Glaut man diesen Prophezeiungen und schaut dann jedoch in die typische Steuerberater-BWA, tun sich Abgründe auf: Laut Umsatzverteilung fallen 25 % auf den Bereich Rechnungswesen und 14 % auf private Einkommensteuererklärung. Und auch von den 30 % Jahresabschlussstätigkeiten wird das eine oder andere wegrationalisiert. Diese "Honorarbastionen" werden durch automatisierte Prozesse als Erstes fallen. Welche Kanzlei verkraftet problemlos **Honorarverluste** in einer Größenordnung von 30 %? Bzw. wie können Kanzleien diese durch qualitativ beratende Tätigkeiten **ausgleichen**, wenn der Steuerberater der Flaschenhals ist und die Mitarbeiter dafür fehlen?

Kritik: Fähigkeiten von Stb und Mitarbeiter in der BWL Beratung sind heute unterdurchschnittlich ausgeprägt. Vor dieser Entwicklung muss noch ein jahrelanger Wissensaufbau in BWL Themen stehen.

Keiner weiß, wie die Zukunft konkret aussehen wird

Die Veränderungsgeschwindigkeit und -dichte bei Technologien wie Cloud-Lösungen und App-Anwendungen ist so rasant, dass ein realistisches Bild für 2020 und darüber hinaus kaum möglich ist. Oder hätten Sie sich vor 10 Jahren die heutige Welt mit Smartphone, Facebook, Amazon & Co. vorstellen können?

Beispiel: Exponentielles Wachstum

Lineares Denken ist menschlich, exponentielles übersteigt unser Vorstellungsvermögen. Ein schönes Beispiel dazu (die Geschichte mit dem Schachbrett kennen die meisten inzwischen): Stellen Sie sich vor um 12 Uhr fällt ein Wassertropfen in das Bundesligastadion Ihres Lieblings-Erstligisten. Jede Minute verdoppelt sich die Anzahl der Tropfen, also

- 12:01 - 2
- 12:02 - 4
- 12:03 - 8
- 12:04 - 16
- 12:05 - 32 usw.

Dann ist das Stadion um 12:45 Uhr zu 7% gefüllt. Um wie viel Uhr ist es zu 100% voll? Was schätzen Sie? Genau 4 Minuten später um 12:49 Uhr. In diesem Tempo wandeln sich Technologien - und mit ihnen ganze Branchen.

Merksatz: *Der digitale Zug nimmt jetzt gerade volle Fahrt auf; wer noch nicht aufgesprungen ist, verpasst den Anschluss.*

Viele Steuerberater fragen sich deshalb zu Recht, wie eine sinnvolle Strategie aussieht. Wer eher konservativ denkt, neigt dazu abzuwarten – mit der Gefahr, den

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

Anschluss zu verpassen. Innovative Geister preschen vor - mit dem Risiko auf das falsche (Technik-) Pferd zu setzen und immer wieder von Null zu beginnen.

Natürlich ist es wichtig, sich die bereits erfolgten und kommenden Veränderungen anzuschauen und darauf zu untersuchen, wie sie sich auf die Arbeitsweise in der Kanzlei in Zukunft auswirken. Doch ebenso wichtig und möglicherweise auch einfach einmal beruhigend ist es, einen Blick darauf zu werfen, was sicher ist.

Aufbauend auf dieser Gewissheit können Sie dann Ihre Zukunftsstrategie entwickeln. Dr. Stefan Hirsch, Volkswirtschaftlerin und Psychologin, nennt das treffenderweise Stabilitätsmanagement. Insbesondere in der Diskussion mit Mitarbeitern ist das ein wirkungsvoller Ansatz, um Ängste zu nehmen und eine positive Zukunftsperspektive einzunehmen.

Tipp: Besuchen Sie den eintägigen Workshop der Bundessteuerberaterkammer managen „mit Dr. Stefan Hirsch und StB Jens Henke.

Vor diesem Hintergrund lassen sich für Kanzleien **3 Fixpunkte** ausmachen:

Fixpunkt 1: Bei Dienstleistung geht es um Menschen

Auch wenn ständig davon die Rede ist, dass Computer künftig viele Tätigkeiten der Menschen übernehmen und Robo-Advisor in der Anwalts- und Versicherungsbranche bereits Einzug gehalten haben: **Menschen arbeiten mit Menschen.** Es sind die zeitintensiven Routinetätigkeiten wie Recherche und Standardbuchungen, die wegfallen und somit die Zeit für Qualitätskontrolle, Kanzleipips für den Unternehmeralltag oder Gestaltungsoptionen im laufenden steuerlichen Geschäft schaffen.

Das bedeutet, dass sich die Inhalte der Kanzleiaufgaben verändern, die Steuerberater und ihre Mitarbeiter selbst immer ihre Existenzberechtigung haben. Denn die 3 großen B passieren immer von Mensch zu Mensch: **Beraten – Begleiten – Bewegen** (danke an [Eder & Partner](#) bei denen wir dieses Leitmotiv entdeckt haben).

Merksatz: Die Kombination von "Digital Arbeiten" UND "Persönlich Beraten" ist das Erfolgsrezept des 21. Jahrhunderts

Fixpunkt 2: Steuerberater sind im Informationsverarbeitungsgeschäft

Das Kerngeschäft einer Steuerberatungskanzlei ist es nicht, Formulare auszufüllen und Buchungsroutinen abzuwickeln. Das können Maschinen auf jeden Fall besser. Es geht um den Umgang mit Informationen von der **Entstehung über die Auswertung zur Archivierung.** Allein mit diesen 3 Tätigkeitsfeldern verändert sich der Blick auf die Kanzlei und deren Aufgaben. Hier beispielhaft ein paar Fragestellungen:

Informationsentstehung

- Wo entsteht die Information und in welchem Format?
- Wer braucht den Beleg/das Dokument und für welchen Zweck?
- Welche formellen Anforderungen haben die unterschiedlichen Beteiligten und wie werden sie erfüllt? Unternehmer/Finanzamt/Bank/Sozialversicherung usw.
- Wie sieht der Belegfluss zwischen den Beteiligten aus und wie kann er möglichst reibungslos gestaltet werden?

Informationsauswertung

- Wer braucht welche Informationen zu welchem Zeitpunkt?

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

- Welche Informationsquellen und Inhalte stehen zur Verfügung?
- Wie kann die Datenvielfalt sinnvoll gebündelt werden?
- Welche Auswertungsarten können wir generieren und welche sind sinnvoll?

Merksatz: *Wer aus der Menge an Daten und Vielzahl an Quellen in Echtzeit relevante Informationen gewinnt, hat die Nase vorn.*

Fixpunkt 3: Komplexität des Steuerrechts, Formvorschriften und Bürokratie bleiben
Trendforscher wie David Burrus ([The Anticipatory CPA](#)) sagen sogar eine Zunahme voraus, wenn es um staatliche Regulierung geht. Und wer sich GoBD, DSGVO und all die anderen Gesetze anschaut, weiß wie viel Aufwand Unternehmer heute und in Zukunft haben, um das alles vorschriftsgemäß abzuwickeln.

In diesem Bürokratie-Dschungel sind **Steuerberater die ersten Ansprechpartner**, um Steuerpflichtigen und Unternehmern das Leben zu erleichtern. Statt über GoBD und DSGVO zu klagen, dass dieser Zusatzaufwand neben dem Tagesgeschäft gar nicht bewältigt werden kann, sollte die Vorwärts-Strategie lauten: "Her damit, mehr davon. Das macht die Kanzlei zum unverzichtbaren Begleiter bei der Umsetzung all dieser Anforderungen."

Dazu ist natürlich immer **mehr technisches Wissen** erforderlich. Das kann in der Kanzlei aufgebaut oder mit Kooperationspartnern abgedeckt werden. Es wird auf jeden Fall eines der entscheidenden aus- und aufbaufähigen Honorarfelder.

Merksatz: *Schnittstellen und Automatisierung zur Prozessoptimierung beim Mandanten sind das beherrschende Thema in den nächsten Jahren.*

Ausgehend von diesen 3 Fixpunkten lohnt es sich jetzt, einen Blick auf die bestehenden und künftigen Möglichkeiten der digitalen Prozessoptimierung zu werfen und wie sich das auf die Arbeitsweise in der Kanzlei und die Zusammenarbeit mit dem Mandanten auswirkt.

Wo stehen Sie heute? Gehören Sie noch der "Generation P" an? Das "P" steht für die Arbeitsweise des 20. Jahrhunderts: **Papier – Pendelordner - Post**. Dann befinden Sie sich in (bester) Gesellschaft, denn unsere aktuelle [Umfrage unter den Nutzern von haufe.de/steuern](#) bestätigt, dass der digitale Beleg austausch bisher nur mit wenig Mandanten praktiziert wird.

Beim papierlastigen Informations- und Beleg austausch zwischen Kanzlei und Mandant kommt es immer wieder zu Reibungsverlusten durch Doppelarbeiten:

Beispiele für Medienbrüche:

- Die Telekom-Rechnung wird dem Mandanten digital im Kundenportal zur Verfügung gestellt. Von dort muss sie abgerufen werden. Sie wird in der Regel noch einmal auf der Festplatte des Mandanten abgespeichert und dann für den Pendelordner ausgedruckt.

Der Mandant schreibt seine Ausgangsrechnungen mit lexoffice und druckt diese aus, um sie dem Steuerberater in Papierform zu übergeben, statt den in lexoffice integrierten digitalen Beleg austausch zu nutzen.

Der typische Einzelhändler sitzt am Sonntag in seinem Büro, um die Belege auszudrucken, zu sortieren, zu lochen und in der vom Pendelordner vorgegebenen Logik abzuheften. Das mag die Buchungsarbeit in der Kanzlei einfacher machen, ist aus Mandantensicht aber sicher keine Freude. Daher gehört die **Zukunft** dem "C": **Cloud, Collaboration, Chatbots**.

Cloud-Lösungen vereinfachen den Datenfluss

KanzleiOptimierungsProgramm (KOP)

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

Cloud-Lösungen und Schnittstellen optimieren diesen Prozess aus Mandantensicht und ermöglichen die **automatisierte Verbuchung der Geschäftsvorfälle**. Selbst lernende Systeme schaffen - nach einer gewissen Lernphase - hier schon bis zu 90 %. Durch die Online-Verfügbarkeit der Anwendung und der Daten vereinfacht sich die Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten, da sie gemeinsam auf einen zentralen Datenbestand zugreifen.

In Australien ist zu sehen, wie sich das weiterentwickeln wird: Hier agieren inzwischen die verschiedenen Cloud-Lösungen direkt miteinander. Schreibt beispielsweise ein Unternehmer in Quickbooks eine Rechnung an einen anderen Unternehmer der Xero verwendet, landet diese Rechnung ohne Zwischenschritt direkt in dessen Buchhaltung, ist bereits verbucht und steht zur Zahlung bereit.

Der Weg ist dann nicht mehr weit, das Rechenzentrum der Finanzverwaltung dazwischen zu hängen und dann geht der Datenfluss direkt über die Finanzverwaltung.

Aber auch hierzulande erledigt das Buchhaltungsprogramm [lexoffice](#) die Buchhaltung schon fast automatisch. Während man den Kunden Rechnungen schreibt oder Rechnungen von Lieferanten erfasst und bezahlt werden, erstellt [lexoffice](#) im Hintergrund schon die wichtigsten Buchungen. Auch der Steuerberater ist von Anfang an mit im Boot, da er immer und überall auf die Unternehmensdaten zugreifen kann und ein DATEV-Export möglich ist.

Vom Pendelordner zum Prozessoptimierer

Eine der Hauptaufgaben der nächsten Jahre für Kanzleien wird es sein, ihre Mandanten beim Weg in die Cloud zu unterstützen und deren **Verwaltungsprozesse zu digitalisieren**. Die Arbeit verlagert sich also vom Buchhaltungsprozess in der Kanzlei **zum Mandanten** vor Ort zur Prozessoptimierung. Das bedeutet nicht zwangsläufig, dass der Mandant seine Buchhaltung komplett macht und die Kanzlei damit überflüssig wird. Im Gegenteil, wenn die Vorarbeiten beim Mandanten und die Verbuchung automatisiert sind, wird der Steuerberater zum **Echtzeitberater**, weil auf tagesaktuelle Daten zugegriffen wird. Für komplexe Sachverhalte oder umsatzsteuerliche Fragen steht die Kanzlei weiter zur Verfügung, und darüber hinaus können Liquidität und Erfolg wesentlich effektiver beobachtet und gesteuert werden.

Der **persönliche Aspekt** spielt weiter eine wichtige Rolle und bekommt sogar eine ganz neue Qualität. Denn welche Kanzlei wird aus Sicht des Mandanten wohl die wertvollere Beratung liefern: Diejenige, die anruft und fehlende oder fehlerhafte Belege anmahnt? Oder diejenige, die darauf hinweist, dass in 3 Monaten ein Darlehen ausläuft und die Zwischenbilanz bereits bei der Bank ist, damit die Anschlussfinanzierung reibungslos über die Bühne geht?

Collaboration ermöglicht prozessoptimierte Kommunikation

Der Begriff Collaboration steht für die übergreifende zeitgleiche Kommunikation mehrerer Beteiligter zu einem Thema, Dokument oder Projekt. In größeren Unternehmen kommen sog. **Collaboration-Tools** wie [Slack](#), [Bitrix](#) oder [Just](#) bereits erfolgreich zum Einsatz. Vereinfacht gesagt ist es ein Intranet mit facebook-Chatfunktionalität.

Wie sieht das praktisch aus? Die Belege, Verträge, Mandantenunterlagen stehen allen Beteiligten online – es existiert also nur ein Datenbestand – entweder in der

KanzleiOptimierungsProgramm (KOP)

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

Cloud oder auf einem eigenen Server zur Verfügung. Hat der Mitarbeiter Fragen zu einem Beleg oder Dokument, kann er diese direkt bei dem Beleg stellen, einen Chat mit dem Mandanten eröffnen und lösen. Anruf oder Mail entfallen. Deshalb wird diesen Lösungen auch nachgesagt, dass sie den Mailverkehr in Zukunft erheblich reduzieren. Weiterer Vorteil: **Aufgabe** und **Kommunikation** sind **an einem Ort**.

Chatbots und Apps erleichtern die Alltagsaufgaben

Wissen ist gratis, und es gibt für alles eine App. Diese Aussage der Generation Y trifft vielleicht (noch) nicht 100 % zu. Der digitale Assistent gehört allerdings ganz selbstverständlich zum Leben dazu. In Deutschland liegt die Anzahl der Smartphone-Nutzer laut statista bei 49 Millionen - Tendenz nach wie vor steigend. Mit Multi-Banking-Apps werden die Finanzen bereits mobil gesteuert und wer weiß, beim nächsten Update können die Zahlungsdaten vielleicht buchhalterisch verarbeitet werden.

Eine Beleg-App vom Steuerberater ist da nur ein Tropfen auf dem heißen Stein der künftigen Erwartungshaltung von Mandanten. In London auf der Quickbooks Connect konnte man im Februar die Zukunft des Unternehmeralltags sehen: den QB Assistent. Alle Informationen, die in der Quickbooks-Cloudlösung verarbeitet sind, können über den Sprachassistenten (Chatbot) abgefragt werden. Das System ist mit künstlicher Intelligenz ausgestattet und lernt bei jeder Frage des Anwenders dazu.

Die "Dauerbrenner"-Fragen der Mandanten nach Freibeträgen, Brutto-Netto-Lohnrechnung, Höhe der Steuerzahlungen oder wie sich im individuellen Fall das Führen eines Fahrtenbuchs auswirkt, werden hier vom Chatbot beantwortet. Das Nachfragen in der Kanzlei entfällt. Fragen nach der passenden Rechtsform oder dem besten Zeitpunkt für eine Umgründung werden von solchen Helfern in Zukunft besser und schneller beantwortet werden können als von Kanzleien, die damit 3- bis 4-mal im Jahr zu tun haben.

Wer künftig mit Wissen punkten und Geld verdienen will, wird sich solcher Anwendungen bedienen und den Mandanten als Branchen-Kenner, Zweit-Meinungsberater oder Umsetzungsbegleiter zur Verfügung stehen. Denn je mehr Wissen in der Welt verfügbar ist, desto mehr ist der Einzelne verunsichert, was für ihn **persönlich** die **beste Lösung** ist. Und da hören wir zum Glück doch lieber auf andere Menschen als auf Maschinen – womit wir wieder beim Ausgangspunkt sind: **Was bleibt ist der Mensch!**

2. Zukunft der Steuerberatung laut NWB-Verlag vom 30.11.2015

Wie sieht die Zukunft der Steuerberatungsbranche in den nächsten 10 Jahren aus?
Steuerberatermagazin NWB-Verlag vom 30.11.2015: „Die fetten Jahre sind vorbei“

5 Thesen der Autorin Alexandra Buba bis 2025:

1. These:

- Das Honorarniveau für Deklaration sinkt dramatisch
- Zugang für ausländische Berater wird kommen
- Vergütungsverordnung wird wegfallen
- Umsätze stagnieren

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

- Kundenbasis bröckelt und Kunden wechseln schneller

2. These:

- Gewerbliche Anbieter übernehmen Fibu und Lohn und sind insgesamt günstiger
- Kapitalbindung wird entfallen und Billigketten kommen
- Vorbehaltsaufgaben werden entfallen, z. B. gewerbliche Anbieter senden USt-VA

3. These:

- Die Technik verändert sich elementar
- Digitalisierung
- ZUGFeRD
- Vorausgefüllte Steuererklärung
- Buchhalter und Lohnsteuer-Hilfe-Vereine werden wegfallen

4. These:

- Der Mitarbeiterstamm besteht aus Assistenz- und hochqualifizierte Kräften
- Mitarbeitermangel führt zu Aushilfskräften, die billige und anspruchslose Tätigkeiten erledigen und hochqualifizierte Kräfte, die alles außer Deklaration erledigen, z. B. Beratung

5. These:

- Es gibt eine 3-Klassen-Beraterschaft
- Einzelkämpfer, Beratungsfabrik oder spezialisierte Sozietät

3. Zukunft der Steuerberatung laut Herrn Luzius. Wie könnte Steuerberatung im Jahr 2030 aussehen?

Thesen von Herrn Luzius bis 2030:

Lassen Sie uns spinnen. Hier ein mögliches Szenario bis 2030:

2019: Alle oberste Bundesbehörden empfangen alle Eingangsrechnungen nur noch elektronisch. Deren Lieferanten und Vertragspartner dürfen dann nur noch elektronische Rechnungen stellen.

2020: Alle übrigen öffentlichen Auftraggeber (Länder, Kommunen u. v. m.) empfangen alle Eingangsrechnungen nur noch elektronisch. Deren Lieferanten und Vertragspartner dürfen dann nur noch elektronische Rechnungen stellen.

2022: Modernisierung des Besteuerungsverfahrens ist abgeschlossen.

2022: Portallösung beim Finanzamt: Automatischer Vorschlag der Einkommensteuererklärung, Möglichkeit zum Hochladen von Belegen, Kommunikation zwischen Finanzamt und Steuerpflichtigen nur noch über das Portal, Bescheidbekanntgabe von Steuerbescheiden u. v. m.

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

2023: Die EU fordert vom deutschen Gesetzgeber die Abschaffung der StBVV, der Vorbehaltsaufgaben und der Kapitalbindung. Folge: Der Steuerberatungsmarkt wird bis 2025 dereguliert und der EU-weiten Konkurrenz freigegeben.

2025: Die meisten Steuerkanzleien arbeiten voll digital. Es wird ein flächendeckendes Gigabit-Glasfasernetz laufen, an das alle Unternehmen und Haushalte angeschlossen sind. Die Kanzleiwerte sinken rapide ab und nähern sich der Marke von 1/3 des durchschnittlichen Jahresumsatzes. Dadurch wird die Altersversorgung vieler Kollegen vernichtet.

2025: Die Generation Z tritt verstärkt in den Arbeitsmarkt ein. Das sind die Menschen, die zwischen 1998 und 2010 geboren wurden. Sie sind durch und durch digital aufgewachsen und werden sich weigern, in alten offline agierenden Kanzleien zu arbeiten. Wenn überhaupt, dann nur in durchdigitalisierten, modernen und attraktiven Kanzleien. Sie bringen viel frischen und modernen Wind in die Kanzleien, aber Achtung: Sie sehen jeden Arbeitsplatz nur als kurzfristiges Projekt und ziehen schnell weiter. Auch darauf müssen sich die Kanzleien einstellen.

2027: Die erste große Pleitewelle rollt durch den Steuerberatungsmarkt. Gründe: Digitalisierung, Automatisierung, billigere gewerbliche Anbieter, Widerstand gegen die Modernisierung der Kanzlei, Ignoranz.

2030: Buchführung, Lohnabrechnungen, Steuererklärungen und Jahresabschlüsse laufen weitgehend automatisiert durch Softwareprogramme. Das Finanzamt kann aus den vorliegenden Daten die Bemessungsgrundlagen für die Steuern selbst errechnen. Menschen haben nur noch eine Überwachungsfunktion für die Deklaration. Was übriggeblieben ist, ist die betriebswirtschaftliche, organisatorische und steuerliche Beratung, die die künstliche Intelligenz noch nicht schafft. Die Versorgungswerke der Steuerberater werden in die Deutsche Rentenversicherung eingliedert und wir verlieren einen Teil der zu erwartenden Renten.

2030: Die vor drei Jahren begonnene große Pleitewelle hat ihr Ende erreicht. Es sind nur noch 50 % der ehemaligen Kanzleien übrig. Alle anderen sind pleite, in Rente oder billig verkauft an große Steuerkanzleiaufkäufer.

Fazit:

50% aller Kanzleien werden bis 2030 pleite sein, billig aufgekauft oder ohne Nachfolger geschlossen werden. Böse gesagt: Das werden vermutlich die 50% sein, die heute noch keine Homepage haben.

Das bedeutet: BWL-Beratung bleibt für die meisten Berater eine Nische. Nur wenn sie und ihre Mitarbeiter sich zu Unternehmensberatern ausbilden lassen, wird dieses Geschäftsfeld steigen.

Das bedeutet: Die 50% überlebenden Kanzleien überleben nur, weil sie unternehmerisch denken und handeln und sie können die Kunden der verschwundenen Konkurrenz aufnehmen. In meinem Beispiel könnten wir dann doppelt so viele Kunden bei gleicher Personalstärke aufnehmen wie heute, weil alles Mögliche automatisiert läuft.

<h3><u>Kurz-Zusammenfassung</u></h3>

KanzleiOptimierungsProgramm (KOP)

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

Fassen wir nochmal kurz zusammen: Was waren die 3 wesentlichsten Punkte von heute:

1. Alle sind sich einig, dass unser Berufsstand vor der größten Veränderungswelle steht, die er jemals zu bewältigen hatte.
2. Nur die 50% der Kanzleien werden diesen Tsunami überleben. Ich hoffe mehr, aber befürchte eine so hohe Zahl.
3. Die überlebenden 50% haben eine goldene Zukunft vor sich.

Umsetzung in Ihrer Kanzlei (siehe unten im Downloadbereich)

Ich möchte Sie noch auf den Downloadbereich unterhalb dieses Videos aufmerksam machen. Dort finden Sie alles Wichtige zur Umsetzung der Inhalte dieses Videos. Je mehr Ideen und Maßnahmen Sie in Ihrer Kanzlei umsetzen, desto erfolgreicher werden Sie!

Verabschiedung

Herzlichen Dank fürs Zuschauen. Ich wünsche Ihnen ganz viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung! Setzen Sie möglichst viel schon in der nächsten Woche um! Es lohnt sich! Und denken Sie immer daran:

Weniger Worte, mehr Transporte!

Ihr Patrik Luzius

Downloadbereich

Video-Zusammenfassung

Literaturempfehlungen:

1. Titel: Der digitale Zug nimmt volle Fahrt auf (Haufe Verlag vom 20.03.2018)

Autor/en: Dieser Beitrag entstand in Kooperation mit DELFI-NET - Das Steuerberaternetzwerk/www.delfi-net.de

2. Titel: Wie sieht die Zukunft der Steuerberatungsbranche in den nächsten 10 Jahren aus?

Autor/en: Alexandra Buba für das Steuerberatermagazin NWB-Verlag vom 30.11.2015: „Die fetten Jahre sind vorbei“

KanzleiOptimierungsProgramm (KOP)

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 1 2

Video-Thema: Kanzleileitung allgemein

Video-Titel: Steuerberatung 2030: Ein Blick in die Zukunft

3. Titel: „Die erfolgreiche Steuerkanzlei – 40 Erfolgsimpulse für Steuerberater“
Autor/en: Patrik Luzius