

Empfohlen und
gratis verbreitet von:

Sack
Fachmedien

Das Magazin zur erfolgreichen Digitalisierung Ihrer Steuerkanzlei

Digitale Finanzbuchhaltung in der Praxis

Mandantschaft erfolgreich einbinden,
Prozesse effizient automatisieren



© Adobe Stock - Feodora

Automatisierung beginnt im Kopf

Warum der digitale Wandel
mehr als Technik erfordert

Die richtigen Tools für die digitale FiBu

Automatisierung
statt Belegerfassung

So machen Sie Ihr Team fit

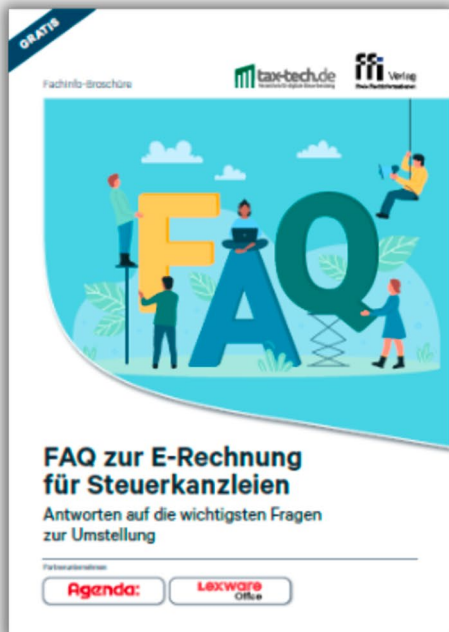
Mitarbeiterqualifizierungen
für die digitale Buchhaltung

Ihre Tax Tech-Partner

 **Taxy.io**

amainvoice
part of comrce

Noch offene Fragen zur Umsetzung der E-Rechnung?



Technische
Fragen zur E-
Rechnung



Wie gelingt die
Umstellung?



Marktübersicht mit
allen Anbietern



**Kostenlos
downloaden**

INHALT



IM FOKUS

Automatisierung beginnt im Kopf:
Warum der digitale Wandel in der
Finanzbuchhaltung mehr als Technik erfordert
Verena Nierhoff 3



TOOLTIPPS

Die richtigen Tools für die digitale FiBu:
Automatisierung statt Belegerfassung
Johannes Franz 7



KANZLEIFÜHRUNG

Mandantschaft erfolgreich in den digitalen
Buchführungsprozess einbinden
Michael Repschläger 13



Mitarbeiterqualifikation für die digitale
Buchführung: So machen Sie Ihr Team fit
Michael Repschläger 17



PRAXISTIPPS

Digitale E-Commerce-Buchhaltung: Warum
Steuerkanzleien jetzt umdenken müssen
Andreas Honisch 21



Die FiBu ist total digital – was nun?
So nutzen Sie Ihre Effizienzgewinne richtig
Angela Hamatschek 25



© Adobe Stock - nuthawut

Automatisierung beginnt im Kopf

Warum der digitale Wandel in der Finanzbuchhaltung mehr als Technik erfordert

Verena Nierhoff

Die Automatisierung in der Finanzbuchführung ist längst kein Zukunftsthema mehr. Die Technologien sind da und die Tools versprechen Effizienz, Transparenz und Entlastung. Ein Beispiel: Wenn für digitale Belege bereits vollständige Buchungssätze automatisiert erzeugt werden, spart das täglich ein bis zwei Stunden Arbeitszeit. Trotzdem erleben viele Kanzleien, dass es nicht voran geht. Trotz Investitionen und Schulungen bleiben die Ergebnisse hinter den Erwartungen zurück. Der Grund liegt selten in der Technik. Die wahre Blockade entsteht vorher: im Kopf. Dieser Beitrag erklärt, warum zur Digitalisierung der

Finanzbuchhaltung nicht nur Technik gehört und wie Sie den kulturellen Wandel aktiv gestalten, um Ihre Finanzbuchhaltung erfolgreich zu automatisieren.

Ein neues Selbstbild muss entwickelt werden

Wer seit Jahren mit festen Routinen arbeitet, entwickelt Sicherheit und Stolz auf sein Können. Die Einführung von Automatisierung trifft diesen Kern. Denn plötzlich wirken bisher wertgeschätzte Tätigkeiten ent-

wertet. Das erzeugt Widerstand – mal laut, mal leise. Was als Erleichterung gedacht ist, wird als Bedrohung wahrgenommen. Die Folge: Projekte versanden, Tools bleiben ungenutzt, Potenziale liegen brach.

Diese emotionale Komponente wird oft unterschätzt. Automatisierung betrifft nicht nur Prozesse, sondern vor allem Rollenbilder. Wenn Tätigkeiten wegfallen, die über Jahre hinweg Teil der beruflichen Identität waren, muss dieser Wandel bewusst begleitet werden. Es geht nicht nur um neue Technik – es geht um ein neues Selbstbild im Job.

Hinzu kommt: Der Informationsdruck wächst. Täglich erscheinen neue Softwarelösungen, Updates, Funktionen. Selbst technikaffine Mitarbeitende geraten an ihre Grenzen. Viele ziehen sich innerlich zurück, sobald sie das Gefühl haben, nicht mehr Schritt halten zu

können. Was fehlt, ist ein sicherer Raum zum Lernen, Ausprobieren – und zum Scheitern.

Doch genau hier liegt die entscheidende Wende. Denn wer im Kopf blockiert, blockiert jede Veränderung. Nur wer das anerkennt, kann echten Wandel gestalten. Denn Automatisierung ist nicht das Ende von Kompetenz sondern der Beginn neuer. Sie schafft Raum, aber nur dann, wenn wir ihn auch füllen: mit fachlichem Tiefgang, mit Beratung, mit kreativer Prozessgestaltung.

Ein Perspektivwechsel ist nötig: Ergänzung statt Ersetzung

Der Schlüssel? Ein Perspektivwechsel. Nicht: „Was fällt weg?“ Sondern: „Was entsteht neu – und was brauchen wir dafür?“ Ebenso wichtig: Welche Kompe-

Werde mit uns zum

Tax Prompt Engineer

Tauche ein in die Welt des **Prompt Engineerings** und optimiere Deine Fähigkeiten für steuerfachliche KI-Tools.

prompt

Jetzt
anmelden
unter
www.taxy.io

 Taxy.io



tenzen müssen bleiben? Was ist wertvoll, was wollen wir bewusst mitnehmen in die digitale Zukunft? Der Kopf ist kein Hindernis. Er ist der Startpunkt.

Automatisierung befreit von eintönigen Aufgaben. Sie schafft **Freiraum** für echte Facharbeit und neue Beratungs-Dienstleistungen. Für die menschliche Komponente in der Mandantenbeziehung – statt Ersetzung entsteht Ergänzung. Das ist die zentrale Botschaft, die im Team verankert werden muss.

Damit Automatisierung in der Kanzlei wirklich wirkt, braucht es mehr als Technik. Es braucht:

- **Ein gemeinsames Zielbild:** Was wollen wir mit Automatisierung erreichen – für uns, für unsere Mandantinnen und Mandanten? Wohin wollen wir uns als Kanzlei entwickeln? Ein mögliches Zielbild: „Wir wollen unsere Mandantschaft in Echtzeit beraten – mit automatisierter FiBu als Navigationshilfe, nicht als Rückblick.“
- **Klare Kommunikation:** Veränderung macht nur Sinn, wenn sie verstanden wird. Transparenz schafft Vertrauen. Bei der Einführung neuer Tools stellte eine Kanzlei regelmäßig die Frage ins Team: Wer braucht was, um gut arbeiten zu können? So wurden Sorgen sichtbar und Schulungsbedarfe erkannt.
- **Erlebbar Trainingsformate:** Theorie und Videos allein reichen nicht. Klick-für-Klick-Trainings, echte Fallbeispiele und Tandemlernen machen den Unterschied. Lern-Duos helfen, Neues gemeinsam zu entdecken – auf Augenhöhe und im echten Anwendungskontext.
- **Verantwortung im Team:** Digitalisierung ist kein Projekt, sondern Teil der täglichen Arbeit. Wer kümmert sich um Wissenstransfer und wie gestalten wir diesen? Mit Tool-Patenschaften überneh-

men einzelne Mitarbeitende Verantwortung für ein Thema und begleiten andere im Lernprozess.

- **Neue Rollen denken:** In der neuen Rolle ist weniger Sachbearbeitung, sondern mehr Analyse gefragt, genauso wie weniger Ablage und mehr Mandantengespräche. Die Arbeit verändert sich und das ist gut so. Neue Rollen können so aussehen: Mitarbeitende spezialisieren sich jeweils auf einen digitalen Tool-Baustein – in kleinen Teams von zwei bis drei Personen, je nach Interesse und Kompetenz. So entstehen gezielt Wissensinseln, die das gesamte Kanzleiwissen stärken.
- **Lernkultur etablieren:** Fehler sind erlaubt und Fragen sind erwünscht. Lernen ist Teil des Jobs: nicht nur einmal, sondern immer wieder. Kurze Micro-Schulungen im Alltag – fünf Minuten Toolwissen zur Kaffeepause – halten das Wissen frisch und senken die Einstiegshürde.

Ein besonders wirksamer Hebel: **Kompetenzentwicklung** entlang der Auftragsbearbeitung – vom Beleg Upload bis zur USt-Anmeldung. Statt trockener Tutorials brauchen Kanzleien praxisnahe Formate, die den Arbeitsalltag abbilden. Idealerweise in kleinen Gruppen, mit viel Raum für Rückfragen und individuelle Unterstützung. So entsteht Sicherheit – und Lust auf mehr.

Gleichzeitig lohnt sich der Blick nach vorn: Welche **neuen Beratungsfelder** entstehen durch Automatisierung? Welche Prozesse können wir für unsere Mandantschaft verbessern? Welche neuen Mehrwerte können wir schaffen? Ein idealer Beratungsanlass: die E-Rechnung. Viele (kleinere) Unternehmen schreiben ihre Rechnungen noch in Word oder Excel, ohne Struktur und ohne Standards. Genau hier kann die Kanzlei unterstützen, indem sie digitale Workflows bei ihren Mandanten und Mandantinnen einführt und auf künftige Anforderungen vorbereitet. Die Automatisierung ist kein Endpunkt: sie ist der Anfang einer neuen Art der Zusammenarbeit.

Fazit

Automatisierung beginnt nicht mit der Einführung eines Tools – sondern mit einer Haltung. Kanzleien, die ihre Teams mitnehmen, Ängste ernst nehmen und gezielt Kompetenzen aufbauen, schaffen mehr als Digitalisierung. Sie bereiten Ihre Kanzlei auf die Zukunft vor.

Denn wer heute in die Köpfe investiert, gestaltet das Morgen der Kanzlei. Mit Technologie, die unterstützt. Mit Menschen, die Ihre eigene Rolle in der Kanzlei mitgestalten. Und mit Mandantinnen und Mandanten, die spüren: Hier bewegt sich etwas – in die richtige Richtung.



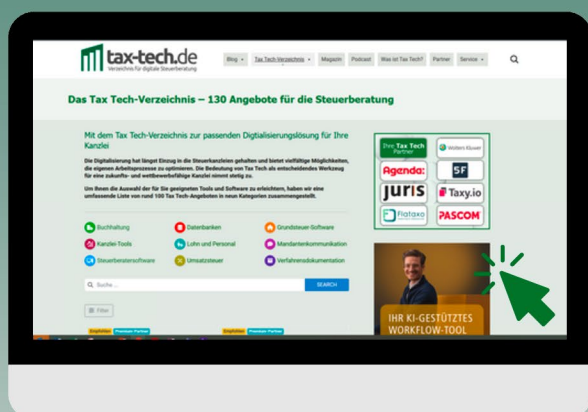
Verena Nierhoff

ist Digitalisierungs-Trainerin für Steuerkanzleien. Mit ihrer langjährigen Expertise aus hunderten eigenen Prozessdigitalisierungen und durchgeführten Trainings erkennt sie schnell, welche digitalen Abläufe in Steuerkanzleien funktionieren – und welche nicht. Mit maßgeschneiderten Trainings begleitet sie Steuerberater:innen und ihre Teams, baut Ängste ab, stärkt Kompetenzen und weckt Lust auf Neues. Ihr Ziel ist klar: Kanzleien zukunftsfit machen. Jetzt.

Website: www.nierhoffconsult.de

LinkedIn: www.linkedin.com/in/verenanierhoff

Kennen Sie schon unser neues Tax Tech-Verzeichnis?



über 100 Tax Tech-Tools



25 Buchhaltungstools im Überblick



durchsuchbar & filterbar



schnell das passende Tool finden





© Adobe Stock - elenabsi

Die richtigen Tools für die digitale FiBu

Automatisierung statt Belegerfassung

Johannes Franz

Viele Steuerkanzleien glauben, sie seien bereits gut digitalisiert, weil sie ihrer Mandantschaft DATEV Unternehmen online zur Verfügung stellen. Tatsächlich lassen sich Belege so digital empfangen, doch wie viel dieser Digitalisierung kommt wirklich in der Kanzlei an?

Trugschluss Digitale Buchhaltung

Ein Blick auf eine zentrale Kennzahl zeigt ein anderes Bild: die Buchungssätze pro Stunde. Im Rahmen

von FiBu-Analysen stelle ich immer wieder fest, dass Kanzleien mit einer Umstellungsquote von 80 bis 90 Prozent auf Unternehmen online dennoch nur rund 70 bis 80 Buchungssätze pro Stunde erreichen – ein Wert, der kaum über dem Niveau der Papier-Buchhaltung liegt.

Auch die DATEV selbst hat auf ihrem IT-Club 2023 Zahlen aus ihrem Rechenzentrum dazu veröffentlicht:

Die Analyse zeigt, dass die Digitalisierung durch Schnittstellen zu den Vorsystemen der Mandanten

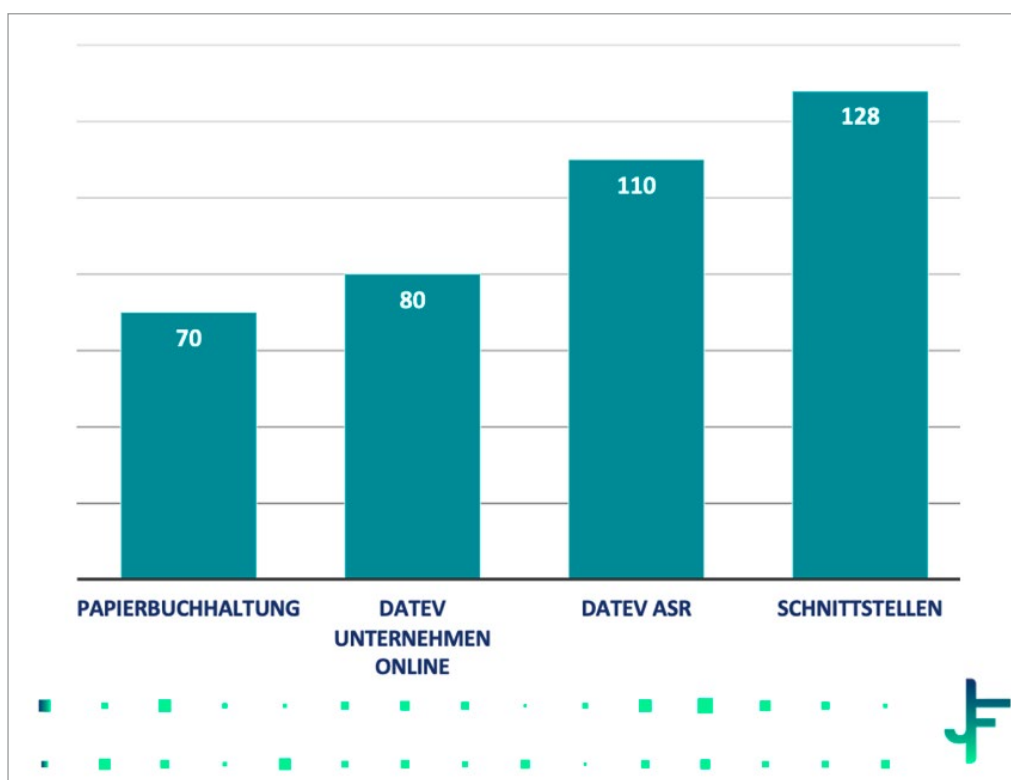


Abb.: Durchschnittliche Buchungssätze pro Stunde

besonders effizient ist. Die sogenannten Datenservices von DATEV ermöglichen bis zu 128 Buchungssätze pro Stunde – ein Spitzenwert. Auch der Automatisierungsservice Rechnungen, eine KI-basierte Lösung von DATEV, erreicht durchschnittlich 110 Buchungssätze pro Stunde. Im Vergleich dazu liegt DATEV Unternehmen Online mit nur 80 Buchungssätzen pro Stunde kaum vor der traditionellen Papierbuchhaltung. Wenn dann Mandantinnen und Mandanten weiterhin ihre Pendelordner bringen und die Kanzlei die Belege einscannet, führt dies praktisch zu keinen Zeitersparnissen.

Diese Entwicklung macht deutlich: Digitalisierung bedeutet nicht, Belege digital zu empfangen. Digitalisierung bedeutet, strukturierte Rechnungsdaten automatisiert zu verarbeiten. Die entscheidende Stellschraube liegt nicht im Übertragungsweg, sondern in der Art, wie Daten fließen. Wer medienbruchfreie Prozesse gestalten will, muss bei den Vorsystemen der Mandanten ansetzen und den gesamten Weg bis ins Kanzleisystem über Schnittstellen steuern.

Genau hier entsteht aktuell ein Zeitfenster, das Kanzleien strategisch nutzen können – durch die verpflichtende Einführung der elektronischen Rechnung im B2B-Bereich. Denn seit dem Start der Empfangspflicht ab 2025 und der schrittweisen Einführung der Ausstellungspflicht ab 2027, respektive 2028, benötigen nahezu alle Unternehmen geeignete Softwarelösungen – auch jene, die bislang mit Word, Excel oder Papierrechnungen arbeiten.

Diese Entwicklung spielt Steuerberater:innen in die Hände: Wer jetzt gezielt analysiert, empfiehlt und integriert, kann die eigenen Buchhaltungsprozesse zukunftsfähig aufstellen und gleichzeitig neue Beratungsfelder erschließen.

Schnittstellen als strategischer Hebel

Wenn von Schnittstellen die Rede ist, schrecken viele Kanzleien zunächst zurück. Zu technisch, zu komplex,

zu weit weg vom Kanzleialltag – so das verbreitete Bild. Doch genau hier hat sich in den letzten Jahren Entscheidendes verändert.

Die DATEV hat mit ihrer Ökosystemstrategie einen klaren Wandel vollzogen: Vom geschlossenen System hin zu einer Plattform, die gezielt auf Integration setzt. Das Ergebnis: zahlreiche standardisierte Programmschnittstellen (APIs), mit denen sich Mandantenlösungen direkt und medienbruchfrei an das Kanzleisystem anbinden lassen.

Das bedeutet: Steuerkanzleien müssen nicht selbst Schnittstellen entwickeln oder programmieren. Sie benötigen auch keine tiefgreifende IT-Expertise. Entscheidend ist das Verständnis,

- welche Vorsysteme beim Mandanten im Einsatz sind,
- ob diese eine Standardschnittstelle zur Kanzleisoftware besitzen,
- und wie die Anbindung umgesetzt werden kann – idealerweise mit einem strukturierten Prozess.

Der Nutzen liegt auf der Hand: Schnittstellen sorgen für kontinuierliche Datenflüsse statt monatlicher Belegübermittlung. Statt PDF-Uploads oder E-Mail-Weiterleitungen fließen strukturierte Buchungsinformationen direkt ins Kanzleisystem – regelmäßig, vollständig und maschinenlesbar.

Dabei geht es nicht nur um DATEV: Auch Anbieter wie ADDISON bieten mit SmartConnect vergleichbare Schnittstellenkonzepte.

Die Rolle der Kanzlei verändert sich dadurch grundlegend – von der Belegerfasserin zur Integratorin. Wer diesen Wandel annimmt, schafft nicht nur Effizienz, sondern echten Beratungsmehrwert.

Tool-Empfehlungen – wenn noch kein System vorhanden ist

In vielen Fällen zeigt die Analyse der Mandantenprozesse: Es gibt gerade bei kleineren Unternehmensmandanten (noch) keine spezialisierte Software. Rechnungen werden mit Word oder Excel geschrieben, Eingangsbelege als PDF per E-Mail weitergeleitet oder gar in Papierform übergeben. Genau hier entstehen Handlungsbedarf und die Chance zur gezielten Empfehlung.

Die Leitfrage lautet: Welches Vorsystem ist vorhanden? Und wenn es keines gibt – welches Vorsystem passt zur Branche, zum Budget und zur Schnittstellenfähigkeit?

Ziel ist es nicht, für jedes Mandat die perfekte Einzelösung zu finden, sondern ein Set an bewährten Tools zu empfehlen, mit denen die Zusammenarbeit in der Kanzlei gut funktioniert – idealerweise basierend auf konkreter Erfahrung im Kanzleialltag.

Folgende Aspekte sollten bei der Toolauswahl beachtet werden:

- Schnittstellenfähigkeit (z. B. Programmschnittstellen wie DATEV Datenservices oder ADDISON SmartConnect, notfalls Datei-Schnittstellen)
- GoBD-Konformität (Archivierung, Änderungsprotokolle, Nutzerrechte)
- Benutzerfreundlichkeit (besonders bei kleinen Mandanten mit wenig IT-Affinität)
- Branchenspezifik (z. B. Kasse in der Gastronomie, Shopanbindung im E-Commerce)
- Kosten (für eine wirtschaftliche Umsetzung, speziell bei kleinen Unternehmen)

Praktische Tools können z. B. sein:

- Automatische Belegsammlung: Invoicefetcher, GetMyInvoices
- Rechnungssoftware: lexoffice, easybill

amainvoice

part of comrce

So geht effiziente

Amazon Buchhaltung!

**Jetzt
registrieren
& Amainvoice
einen Monat
kostenfrei
nutzen!**

Mandanten mit Amazon-Verkäufen?

Mit Amainvoice automatisieren Amazon-Händler ihre Rechnungen, Gutschriften und Umsatz-Auswertungen. Als Kanzlei erhalten Sie vollständige, strukturierte Daten – weniger Rückfragen, mehr Effizienz. Ihre Mandanten nutzen Amainvoice nach ihrer 14-tägigen Testphase mit dem Code **TAXTECH1M** einen weiteren Monat kostenfrei!

www.amainvoice.de/tax-tech oder QR scannen:



- Eingangsrechnungsverarbeitung: Candis, DATEV Unternehmen Online
- Ausgabenmanagement: Pleo, Circula
- Reisemanagement: Lanes & Planes
- Fahrtenbuch: Vimcar
- FinTechs: Finom, Qonto

Gerade im Hinblick auf die E-Rechnungspflicht entsteht jetzt ein ideales Zeitfenster: Unternehmen müssen ohnehin in geeignete Software investieren. Warum also nicht gleich in Lösungen, die medienbruchfrei mit der Kanzlei kommunizieren?

Wichtig: Die Empfehlung sollte nicht allein auf technischer Ebene erfolgen, sondern als Bestandteil eines standardisierten Beratungsprozesses. Wer hier ein klares Set an Tools, Checklisten und Kriterien entwickelt, kann diesen Beratungsbaustein effizient skalieren und zugleich die Qualität der Datenflüsse deutlich verbessern.

KI in der Buchhaltung: Von Vorschlag bis Dialog

Während Programmschnittstellen für den strukturierten Datenfluss sorgen, gehen aktuelle Entwicklungen noch einen Schritt weiter: Künstliche Intelligenz (KI) verändert die Art, wie Buchhaltungsdaten verarbeitet und interpretiert werden. Und sie ist längst nicht mehr Zukunftsmusik, sondern Teil des Kanzleialltags.

KI in der DATEV-Welt

Die DATEV hat mit dem Automatisierungsservice Rechnungen (ASR) und dem Automatisierungsservice Bank (ASB) lernende Systeme integriert, die Inhalte analysieren, Muster erkennen und automatisiert Buchungsvorschläge erzeugen – direkt im Hintergrund des Kanzleisystems. Im Unterschied zu herkömmlicher OCR erkennt die KI nicht nur Texte, sondern verar-

beitet tatsächliche Buchungskontexte. Das reduziert Fehler und steigert die Effizienz.

Finmatics, Tabular & Co.: spezialisierte KI-Plattformen

Neben der DATEV setzen auch spezialisierte Anbieter auf KI-gestützte Buchhaltung. Finmatics, buchhalter.pro und Tabular bieten Plattformen, die Belegtypen automatisch erkennen und trennen, Buchungsvorschläge oder ganze Buchungssätze generieren und sich durch Training durch die Kanzleimitarbeitenden stetig verbessern.

Diese Entwicklungen unterstreichen den Fortschritt der Software und verdeutlichen, dass Buchhaltung nicht länger ausschließlich von Menschen durchgeführt werden muss.

Tess: die erste KI-Buchhalterin für DATEV-Kanzleien

Ein weiterer Schritt ist die Dialogfähigkeit von KI. Das Start-up Countful versteht sich mit ihrer KI-Assistenz Tess als „erste KI-Buchhalterin für DATEV-Steuerkanzleien“. Die Software erstellt nicht nur Buchungssätze, sondern kommuniziert bei Bedarf auch direkt mit dem Mandanten oder der Mandantin – zum Beispiel, wenn Belege fehlen. Damit verändert sich die Rollenverteilung in der Kanzlei. Routinetätigkeiten wandern immer mehr in intelligente Systeme. Kanzleien müssen diese Veränderung in ihre Kanzleistrategie integrieren und sich darauf vorbereiten.

Marktbeobachtung: Buchhaltung wandert in die Systeme

Diese Beispiele zeigen, dass sich der Markt rund um digitale Buchhaltung bewegt – und das schnell. Ein aktuelles Beispiel: Taxdoo, bislang als Spezialist für Umsatzsteuer im Onlinehandel bekannt, hat 2025 eine Buch-

haltungsoftware übernommen und angekündigt, diese vollständig in seine Plattform zu integrieren. Damit entsteht ein durchgehender Prozess von der Transaktion bis zur fertigen Buchung. Kanzleisoftware wird nicht mehr benötigt.

Solche Entwicklungen machen deutlich: Buchhaltungsfunktionen verlagern sich zunehmend: entweder in die Systeme der Mandantschaft, in vorgelagerte Spezialsoftware oder in KI-Funktionen innerhalb der bestehenden Kanzleisoftware. Die klassische Buchhaltung erodiert schrittweise und mit ihr ein zentrales Geschäftsfeld vieler Steuerkanzleien.

Was bleibt, ist nicht die operative Verarbeitung von Belegen, sondern die übergeordnete Verantwortung für stabile, nachvollziehbare und automatisiert ablaufende Prozesse. Die Rolle der Kanzlei wandelt sich: Vom Erfassungsdienstleister zum Gestalter digitaler Datenflüsse.

Ausblick: Jetzt die Weichen stellen

Die Digitalisierung der Finanzbuchhaltung bedeutet also mehr als digitale Belege. Sie steht für die automatisierte Verarbeitung strukturierter Rechnungsdaten, für medienbruchfreie Datenflüsse und KI-gestützte Systeme, die Routineaufgaben übernehmen.

Damit verändert sich ein zentrales Geschäftsfeld der Steuerkanzleien. Die klassische Buchhaltung wird zunehmend von Software und Plattformen abgebildet.

Die Folge: Sinkende Umsätze in der Verarbeitung und wachsender Bedarf an Prozess- und Systemberatung.

Kanzleien, die diesen Wandel gestalten wollen, sollten jetzt:

- gezielt Beratungsangebote zu Tools, Schnittstellen und Verfahrensdokumentation aufbauen,
- ihre Mitarbeitenden im Umgang mit Datenvalidierung, Automatisierung und Systemverständnis weiterentwickeln,
- Verantwortung für durchgängige Prozesse übernehmen.

Digitalisierung ist kein Tool-Projekt, sondern eine strategische Neuausrichtung. Und sie bietet gerade jetzt die Chance, neue Rollen zu definieren, neue Leistungen zu entwickeln und Mandantinnen und Mandanten zukunftssicher zu begleiten.



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.



© Adobe Stock - nadzeya26

Digitalisierung gemeinsam umsetzen

Mandantschaft erfolgreich in den Buchführungsprozess einbinden

Michael Repschläger

Die Digitalisierung der Buchführung ist nahezu unumgänglich, da sie vielfältige Vorteile bietet. Trotzdem hegen manche Mandantinnen und Mandanten noch gewisse Vorbehalte. Die Gründe reichen von Unsicherheit über fehlendes Know-how bis hin zu schwer abzulegenden Gewohnheiten. Wie gelingt es also, Ihre Mandantschaft nicht nur mitzunehmen, sondern aktiv in den Digitalisierungsprozess einzubinden? Dieser Artikel gibt insbesondere kleinen und mittleren Kanzleien zielführende Anregungen.

Was macht eine erfolgreiche Mandanteneinbindung in den Buchführungsprozess aus?

Die Einbindung von Mandantinnen und Mandanten im Rahmen der Buchführung verspricht idealerweise eine nahtlose digitale Zusammenarbeit zwischen der Steuerberatungskanzlei und der Mandantschaft.

Diese Zusammenarbeit ersetzt den bisherigen Papierprozess durch kollaborative Verfahren wie Cloud-Datenaustausch und Echtzeit-Zugriff.

Der digitale Prozess ist insbesondere gekennzeichnet durch

- eine gemeinsame Datenbasis, die für beide Seiten jederzeit einsehbar ist,
- eine kontinuierliche und regelmäßige Zusammenarbeit,
- automatisierte Workflows, die Routinetätigkeiten reduzieren,
- zeitnahe Belegverarbeitung,
- ebensolche Auswertungen und
- erweiterte Beratungsmöglichkeiten im Rahmen einer engen Mandantenbeziehung.

Häufige Herausforderungen bei der Einbindung der Mandantschaft

Kanzleien, die ihre Mandantinnen und Mandanten in den Buchführungsprozess einbinden wollen, werden nach wie vor mit einer Vielzahl von Schwierigkeiten konfrontiert, die sie bewältigen müssen. Beispielfhaft seien die folgenden Probleme angeführt:

- Eingefahrene und teilweise liebgewonnene Gewohnheiten der Mandantinnen und Mandanten. Viele Menschen haben sich schlichtweg an Papier gewöhnt. Zudem mögen sie das Ritual des monatlichen Austauschs eines Pendelordners nicht ablegen.
- Fehlendes digitales Know-how, teilweise aber auch nicht vorhandene Hardware.
- Vorbehalte unterschiedlicher Art: Hierzu können Angst vor Mehraufwand und Fehlern genauso zählen, wie die Scheu vor unbekannten Programmen.

- Kompatibilitätsprobleme zwischen den Systemen der Mandantschaft und denen der Kanzlei.
- Datenschutz- und Sicherheitsbedenken: Die Mandantinnen und Mandanten stellen sich ggf. die Frage, ob ihre Daten in der Cloud sicher sind.

Der Schlüssel zum Erfolg: Vertrauen schaffen durch transparente Kommunikation

Der erste Schritt zur erfolgreichen digitalen Zusammenarbeit mit Ihren Mandantinnen und Mandanten liegt in deren Aufklärung. In der Praxis zeigt sich, dass viele nicht wissen, welche Vorteile die digitale Buchführung ihnen konkret bringt. Entscheidend ist hierbei, nicht nur technische Details zu erklären, sondern vielmehr den Nutzen in den Vordergrund zu stellen.

Erwähnen Sie bspw. die folgenden Vorteile:

- Zeitersparnis durch automatisierte Prozesse
- Bessere Übersicht über aktuelle Zahlen
- Die Möglichkeit von schnelleren unternehmerischen Entscheidungen

Zudem sollten Sie sich nicht nur oberflächlich auf die Besprechungstermine vorbereiten. So sollten Sie bspw. über passende Schnittstellenlösungen Auskunft geben und eventuell vorgetragene Sicherheitseinwände des Mandanten korrekt und souverän ausräumen können.

In jedem Fall kann ein persönliches Gespräch, ergänzt durch anschauliche Beispiele, Wunder wirken. Vieles lässt sich unter vier Augen meist am besten klären. Wichtig ist ohne Zweifel, dass sich Mandantinnen und Mandanten verstanden fühlen – nicht überfordert.

Einfühlsame Schulung statt Überforderung – Wissen praxisnah vermitteln

Es muss Ihnen klar sein, dass jeder Mandant mit anderen Voraussetzungen startet: Nicht jeder Mensch ist digitalaffin. Ggf. existieren auch diffuse Ängste vor der neuen Technologie, die verständnisvoll und geduldig aufgelöst werden müssen.

Deshalb empfiehlt es sich, Schulungsangebote zu schaffen, die auf unterschiedliche Wissensstände und Voraussetzungen eingehen. Das kann beispielsweise in Form von

- Webinaren,
- kurzen Video-Tutorials oder
- persönlichen Einführungen

geschehen.

Prozesse gemeinsam definieren – und dokumentieren

Häufig wird der Ablauf der digitalen Zusammenarbeit durch eine fehlende Abstimmung zwischen Kanzlei und Mandantschaft behindert. Deshalb sollten bspw. die folgenden Dinge allen Beteiligten klar sein: Wer lädt wann welche Belege hoch? Wie wird bei Rückfragen kommuniziert? Welche Fristen gelten?

Es ist sinnvoll, flankierend gemeinsam mit dem Mandanten einen einfachen digitalen Prozessleitfaden zu erstellen. Dieser sollte folgende Punkte enthalten:

- Zuständigkeiten und Ansprechpartner,
- Upload-Zeiträume und Fristen,
- Kommunikationswege (z. B. über ein Mandantenportal).

Ein solcher Leitfaden schafft Klarheit und reduziert Rückfragen – auf beiden Seiten. Zudem kann er einer späteren Verfahrensdokumentation als Anlage beigelegt werden.

Kleine Schritte, große Wirkung – Digitalisierung in Etappen

Nicht jeder Mandant muss sofort komplett digital arbeiten. Häufig ist es sinnvoll, mit einem Teilbereich zu starten – etwa der digitalen Belegübermittlung – und den Prozess schrittweise auszubauen. Auf diese Weise können sich Mandantinnen und Mandanten an die neue Arbeitsweise gewöhnen, allmählich Programmwissen aufbauen und erste Erfolgserlebnisse sammeln.

Allerdings sollte keinesfalls das Ziel einer vollständig digitalen Zusammenarbeit aus den Augen verloren werden. Ihre Mandantinnen und Mandanten werden es Ihnen wahrscheinlich danken. Ein kleines Digitalisierungsprojekt in der Buchführung kann helfen, die Angst vor neuen Technologien auch in anderen Lebensbereichen abzubauen.

Mandantschaft nicht mit Problemen allein lassen

Damit Ihre Mandantinnen und Mandanten mit der neuen Arbeitsweise dauerhaft zufrieden sind, ist es erforderlich, sie auch nach der ersten Einführung zu unterstützen. Damit Sie nicht ständigen Telefonsupport leisten müssen, sollten Sie sich jedoch überlegen, wie Sie die erforderliche Unterstützung effizient und möglichst kostengünstig leisten können.

Empfehlenswert ist z. B. die Bereitstellung von Hilfsmaterialien. Richten Sie doch einfach schon bei der Ersteinrichtung im Browser des Mandanten Lesezeichen zu Selbsthilfeseiten Ihres Softwareanbieters ein.

Anschließend zeigen Sie Ihrem Mandanten, wie er hiermit etwaige Probleme selbst lösen kann – „Hilfe zur Selbsthilfe“.

Eine weitere Möglichkeit stellen mehr oder minder regelmäßige Nachschulungen dar. Sie können diese online veranstalten und bei dieser Gelegenheit natürlich auch Hinweise auf neue Features der genutzten Software geben.

Fazit: Erfolgreiche Digitalisierung ist Teamarbeit

Die Digitalisierung der Buchführung ist kein reines Technikprojekt – sie ist ein Veränderungsprozess, der Kommunikation, Vertrauen und Begleitung erfordert. Steuerberatungskanzleien, die ihre Mandanten aktiv einbinden, profitieren doppelt: Sie optimieren ihre internen Abläufe und stärken gleichzeitig die Mandantenbindung.

To-do-Liste: So binden Sie Ihre Mandantschaft erfolgreich ein

- Nutzen und Vorteile der digitalen Buchführung klar kommunizieren
- Schulungsangebote auf Mandantenbedürfnisse abstimmen
- Gemeinsame Prozessdefinition mit klaren Zuständigkeiten
- Digitalisierung unter Umständen in Etappen umsetzen
- Dauerhafte Unterstützung auch nach der Einführung anbieten



Michael Repschläger

Michael Repschläger ist als Diplom-Kaufmann (FH) und Fachassistent Digitalisierung und IT-Prozesse bei MENTEL Steuer- und Wirtschaftsberatung verantwortlich für die Themen Automatisierung, Digitalisierung und KI. Dabei befasst er sich schwerpunktmäßig mit den DATEV-Anwendungen, Lexware Office, sowie M 365 einschließlich Microsoft 365 Copilot. Zudem unterstützt er die Mandantinnen und Mandanten der Kanzlei in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen, bei Verfahrensdokumentationen und im Bereich der Prozessoptimierung.

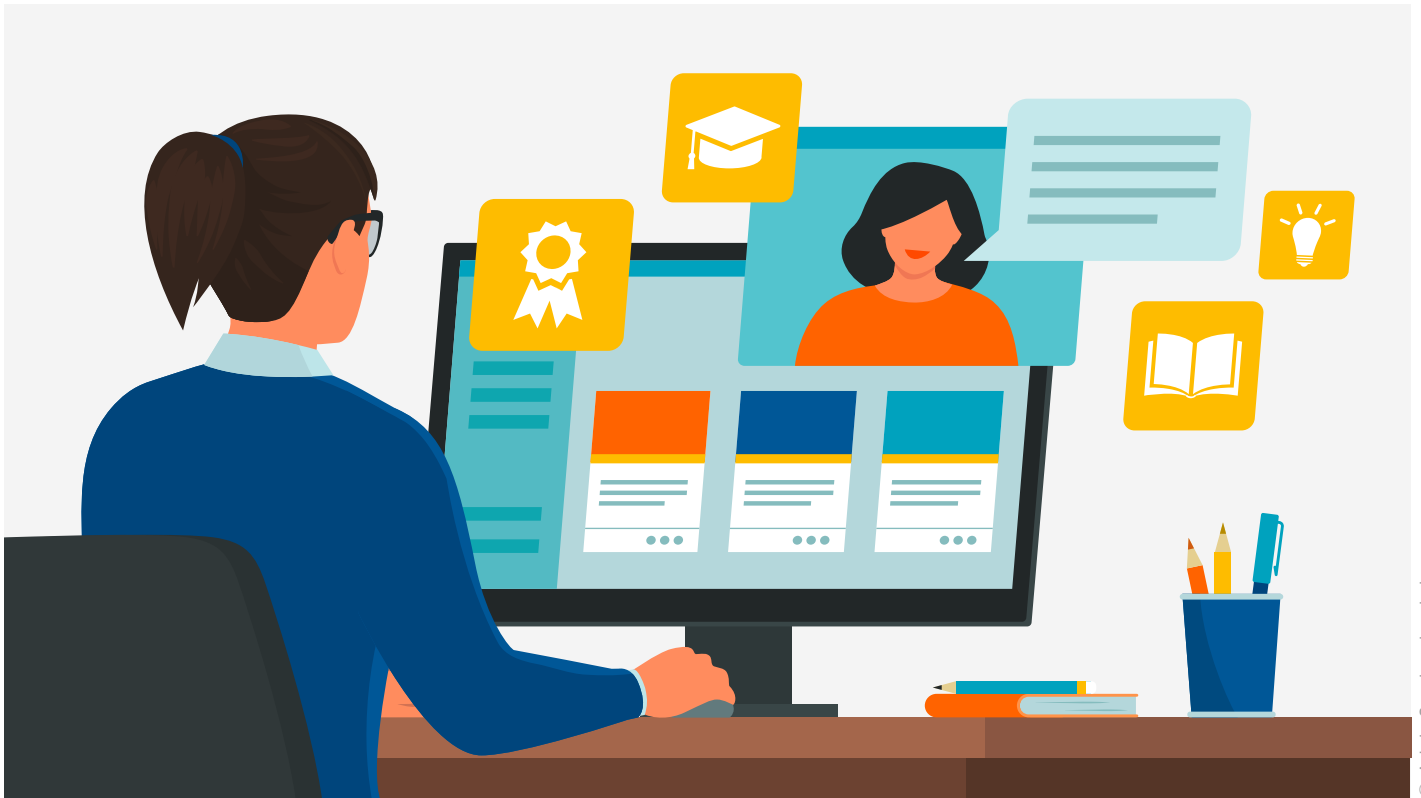
Website: <https://steuerimgriff.de>

ChatGPT effizient in der Kanzlei einsetzen

Praktischer Leitfaden mit den neuesten Updates und besten Tipps rund um ChatGPT

Kostenlos downloaden





© AdobeStock - elenabsi

Mitarbeiterqualifikation für die digitale Buchführung

So machen Sie Ihr Team fit

Michael Repschläger

Die Steuerberatung wird durch die Digitalisierung grundlegend verändert. Dies gilt besonders für den Bereich der Buchführung: Digitale Prozesse, elektronische Schnittstellen sowie technologiegetriebene Geschäftsmodelle transformieren die Tätigkeiten im Bereich der Steuerberatung.

Doch was können kleine Steuerberatungskanzleien tun, um ihre Mitarbeitenden zukunftsgerecht und zielgerichtet für den Wandel zu qualifizieren? Dieser Beitrag zeigt Ihnen praxisnahe Wege, wie Sie als Kanzleileitung Ihr Team fit für die digitale Buchführung machen. Sie

erhalten Hinweise auf Weiterbildungsangebote, strategische Tipps und einen klaren Fahrplan.

Warum digitale Kompetenz Ihrer Kanzleimitarbeiter heute unverzichtbar ist

Der langjährig etablierte Pendelordner gehört der Vergangenheit an. Digitale Belegverarbeitung und automatisierte Buchungen werden zur Norm. Eine cloudbasierte Zusammenarbeit mit Mandantinnen

und Mandanten ist eindeutig auf dem Vormarsch und eröffnet erhebliche Effizienzgewinne.

Doch Technik allein reicht nicht. Es ist wichtig, dass Ihre Mitarbeitenden die neuen Tools verstehen und sicher anwenden. Zudem müssen sie die betroffenen kanzlei-internen Prozesse selbstständig weiterentwickeln und bei Bedarf ausbauen können. Hierfür ist ein kontinuierlicher und zielgerichteter Wissensaufbau erforderlich. Nur so wird die Digitalisierung zum echten Mehrwert für Ihre Kanzlei.

Beispiele für Weiterbildungsangebote, die Ihre Mitarbeiter voranbringen

Der Fachassistent Digitalisierung und IT-Prozesse (FAIT)

Einen besonders strukturierten Weg zur Qualifizierung bietet die Vorbereitung auf die Prüfung zum Fachassistenten für Digitalisierung und IT-Prozesse (FAIT). Diese von den Steuerberaterkammern initiierte Weiterbildung richtet sich an IT-affine Steuerfachangestellte und vermittelt fundiertes Wissen in fünf zentralen Prüfungsgebieten:

- Abgaben- und verfahrensrechtliche Beurteilung digitaler Prozesse
- Automatisierung und digitale Arbeitsabläufe in der Kanzlei
- Digitale Zusammenarbeit mit Mandanten und Behörden
- IT-Sicherheit und Datenschutz
- Projektmanagement und Change-Management

Die FAIT-Prüfung besteht aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil. Sie eignet sich ideal für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die sich gezielt auf die Rolle als Digitalisierungsbeauftragte vorbereiten möchten.

Weitere Qualifizierungswege: Buchhaltroniker® und FiButroniker

Neben dem FAIT gibt es zwei weitere innovative Fortbildungsformate:

1. Buchhaltroniker® (dba – Deutsche Betriebswirtschaftliche Akademie)

Diese Weiterbildung richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Buchhaltung und Steuerberatung, die digitale Prozesse verstehen und anwenden möchten. Die Ausbildung kombiniert Online-Lernmodule mit Präsenzseminaren und behandelt u. a. die folgenden Themenbereiche:

- Technik (bspw. Belegformate, Vorsysteme und Schnittstellen)
- Prozesse und Organisation
- Recht (u. a. GoBD, Verfahrensdokumentation und Datenschutz)
- E-Commerce (Onlineshops, Marktplätze, etc.)

Der Lehrgang eignet sich hervorragend für Kanzleien, die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schnell, praxisnah und herstellerunabhängig weiterbilden möchten.

2. Zertifizierter FiButroniker (IFU / ISM)

Der umfassende Kurs zeichnet sich durch seinen modularen Aufbau zu aktuellen Themen aus. Er basiert auf einer Kombination von Präsenz-, Live-Online- und Video OnDemand-Formaten. Die Ausbildung deckt auch aktuelle Themen wie KI, E-Rechnung, Cyber Security und Robotic Process Automation ab.

Es werden sowohl Grundlagen der digitalen Kanzlei als auch Angelegenheiten wie Schnittstellenmanagement und die Automatisierung der Lohn- und Finanzbuch-

haltung behandelt. Wahlmodule ermöglichen den Teilnehmern eine individuelle Schwerpunktsetzung – z. B. auf Datenanalyse oder KI-gestützte Prozesse.

Qualifizierungsangebote von Softwareanbietern

Damit Ihre Mitarbeitenden auch programmseitig fit werden, sollten Sie diese von den einschlägigen Softwareherstellern schulen lassen. Nachfolgend zwei Seminarreihen:

1. DATEV-Experte für digitale Finanzbuchführung (DATEV eG)

Hierbei handelt es sich um eine modular aufgebaute Qualifizierung, bei der teilweise zwischen Präsenz- und Online-Angeboten gewählt werden kann. Die Module, die innerhalb von 18 Monaten absolviert werden sollen, umfassen die folgenden Themenbereiche:

- Chancen der Digitalisierung im Rechnungswesen nutzen
- Effiziente Zusammenarbeit in der Buchführung
- Schnittstellen / DATEV-Datenservices Rechnungswesen im Rechnungswesen
- Unterjähriges Controlling mit DATEV
- DATEV Unternehmen online – Tipps und Tricks

2. lexofficer (Lexware Office)

Die Ausbildungsreihe dieses Herstellers basiert auf einer Kombination aus Webinaren, Selbststudium und abschließendem Workshop. Sie vermittelt Kenntnisse zur Softwarelösung Lexware Office in den Bereichen Buchhaltung und Lohn.

Daneben werden auch Möglichkeiten zur Datenübernahme in die Kanzleisoftware besprochen. Ein besonderer Fokus wird auf die Einführung der Software bei der Mandantschaft gelegt.

Hervorzuheben ist das Konzept der lexofficer Ausbildungs-Paten, die den Teilnehmerinnen und Teilnehmern auch über die Ausbildungszeit hinaus als persönliche Ansprechpartner erhalten bleiben.

Interne Maßnahmen: Wissenstransfer und Change-Management

Neben externen Fortbildungen sollten Kanzleien auch auf interne Qualifizierungsmaßnahmen setzen:

- Kanzlei-Organisationsbeauftragte (KOB) benennen (s. u.),
- Regelmäßige Schulungen zu neuen Tools und Prozessen durchführen,
- Wissensdatenbanken / interne Foren für Erfahrungsaustausch und Qualitätsmanagement einführen,
- Feedbackrunden ins Leben rufen, um digitale Prozesse kontinuierlich zu verbessern.

Wichtig ist, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht nur geschult, sondern auch dauerhaft aktiv in den Veränderungsprozess eingebunden werden. Eine erprobte Möglichkeit besteht u. a. in der Benennung von sog. Kanzlei-Organisationsbeauftragten (KOB). Diese nehmen am KOB-Programm der DATEV eG teil und fungieren kanzleiintern als Multiplikatoren.

Unbedingt zu beachten ist hierbei: Mitarbeitende, die neue Technologien und Arbeitsweisen in der Kanzlei etablieren sollen, benötigen Freiräume. Eine derartige Arbeit macht man nicht „einfach so nebenher“. Dieser Aspekt ist von wesentlicher Bedeutung und muss der Kanzleileitung klar sein.

Achten Sie außerdem darauf, Ängste einzelner Mitarbeitenden aktiv abzubauen, die den neuen Prozessen skeptisch gegenüberstehen. Hierfür eignet sich eine motivierende Kommunikation der Vorteile der Digitalisierung und das gemeinsame Feiern von Erfolgserlebnissen.

Fazit: Weiterbildung ist der Schlüssel zur digitalen Kanzlei

Die Digitalisierung der Buchführung ist kein Selbstläufer – sie braucht qualifizierte Menschen. Mit gezielten Weiterbildungen wie dem FAIT, dem Buchhalteriker® oder dem FiButroniker schaffen Sie die Grundlage für die Zukunftsfähigkeit Ihrer Kanzlei. Kombiniert mit weiteren internen Maßnahmen und einer klaren Digitalstrategie wird Ihre Kanzlei nicht nur digital, sondern auch erfolgreich.

Für einen schnellen Überblick: To-do-Liste und Linktipps

To-do-Liste:

So starten Sie die Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter

- Bedarfsanalyse durchführen: Wer braucht welche Kompetenzen?
- FAIT-Fortbildung prüfen: Ideal für IT-affine Fachkräfte
- Ggf. Buchhalteriker® oder FiButroniker wählen: Je nach Schwerpunkt und Zielgruppe
- Ggf. Seminare von Softwareanbietern buchen: Nach Bedarf und Ausrichtung der Kanzlei
- Interne Schulungen etablieren: Wissen teilen, gemeinsam Prozesse standardisieren
- Kanzlei-Organisationsbeauftragte: Verantwortung klar definieren, Freiräume schaffen
- Ängste abbauen und Erfolge sichtbar machen: Motivation durch Anerkennung stärken
- Zu guter Letzt: Am Ball bleiben. Digitalisierung ist kein Sprint, sondern ein Marathon.

Linktipps

Hier finden Sie vertiefende Informationen

- Steuerberaterkammer Niedersachsen (Fachassistent Digitalisierung und IT-Prozesse)
- dba – Deutsche Betriebswirtschaftliche Akademie (Buchhalteriker®)
- IFU / ISM (FiButroniker)
- DATEV eG (DATEV-Experte für digitale Finanzbuchführung)
- Lexware Office (lexofficer)
- DATEV eG (KOB)



Michael Repschläger

Michael Repschläger ist als Diplom-Kaufmann (FH) und Fachassistent Digitalisierung und IT-Prozesse bei MENTEL Steuer- und Wirtschaftsberatung verantwortlich für die Themen Automatisierung, Digitalisierung und KI. Dabei befasst er sich schwerpunktmäßig mit den DATEV-Anwendungen, Lexware Office, sowie M 365 einschließlich Microsoft 365 Copilot. Zudem unterstützt er die Mandantinnen und Mandanten der Kanzlei in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen, bei Verfahrensdokumentationen und im Bereich der Prozessoptimierung.

Website: <https://steuerimgriff.de>



Digitale E-Commerce-Buchhaltung

Warum Steuerkanzleien jetzt umdenken müssen

Andreas Honisch

Die Digitalisierung hat in den letzten Jahren nahezu alle Wirtschaftsbereiche grundlegend transformiert, und der E-Commerce bildet keine Ausnahme. Mit einem erwarteten jährlichen globalen Online-Umsatz von 8,15 Billionen US-Dollar bis 2026 ist der digitale Handel nicht mehr nur ein Trend, sondern eine dominante Kraft in der globalen Wirtschaft. Diese Entwicklung bringt jedoch eine massive Zunahme an Transaktionen mit sich, die die Finanzbuchhaltung (FiBu) vor Herausforderungen stellt. Gerade die grenzüberschreitenden Verkäufe und die Vielzahl der Verkaufsplattformen machen die E-Commerce-Buchhaltung weitaus komplexer als traditionelle Geschäftsmodelle.

Für Steuerkanzleien ist die **Digitalisierung der FiBu im E-Commerce** daher nicht mehr nur eine Option, sondern eine unverzichtbare Notwendigkeit. Manuelle Prozesse, die in der Vergangenheit genügten, sind angesichts des Volumens und der internationalen Verflechtungen des E-Commerce ineffizient, fehleranfällig und kostenintensiv. Eine unzureichend digitalisierte Kanzleiführung kann die Wettbewerbsfähigkeit erheblich beeinträchtigen und die Erwartungen Ihrer E-Commerce-Mandanten nicht erfüllen.

Die neuen Grundlagen: Vorteile der digitalen E-Commerce-Buchhaltung

Die Automatisierung der Finanzbuchhaltung im E-Commerce bietet Vorteile für Unternehmen und Steuerkanzleien. Der Einsatz geeigneter Software ist hierbei der entscheidende Hebel für effizientere Prozesse:

- **Zeitersparnis:** Durch Automatisierung repetitiver Aufgaben können Mandantschaft und Kanzleimitarbeitende entlastet werden.
- **Fehlerreduktion:** Automatisierte Abläufe sind präziser, was das Risiko von Fehlern bei der Dateneingabe minimiert und die Genauigkeit finanzieller Aufzeichnungen erhöht.
- **Echtzeit-Überblick:** Digitale Systeme ermöglichen einen aktuellen Überblick über die Finanzlage, was fundierte Entscheidungen und eine effektive Liquiditätsplanung unterstützt.

Spezifische Herausforderungen der E-Commerce-Buchhaltung: Ein komplexes Umfeld

Die E-Commerce-Buchhaltung ist für Steuerkanzleien mit einer Reihe spezifischer und komplexer Herausforderungen verbunden, die über die Anforderungen traditioneller Geschäftsmodelle hinausgehen:

- **Komplexität der Umsatzsteuer:** Internationale Verkäufe, OSS/IOSS-Verfahren, Lieferschwellen und das Reverse-Charge-Verfahren (§ 13b UStG) erfordern präzises Wissen und fristgerechte Meldungen.
- **Massen an Transaktionen:** Hunderte täglicher Transaktionen machen manuelle Buchungen unmöglich. Plattformen wie Amazon rechnen oft monatsübergreifend ab, was die zeitliche Zuordnung erschwert und zu Differenzen bei Auszahlungen und Erstattungen führt.

- **Datenschutz und GoBD-Konformität:** Mit der Digitalisierung steigen die Anforderungen an den Schutz sensibler Daten und die Einhaltung der GoBD.
- **Schnittstellenprobleme:** Nicht integrierte oder unzureichende Schnittstellen zwischen Verkaufsplattformen, Zahlungsdienstleistern und Buchhaltungssoftware zählen zu den häufigsten Fehlerquellen.

Diese Herausforderungen erfordern von Steuerberatern und Steuerberaterinnen, als **Risikomanager** zu agieren, um teure Fehler und Strafen zu vermeiden.

Der Fokus auf Amazon: Besondere buchhalterische Hürden

Der Onlinehandel über Amazon, insbesondere die Nutzung von **Fulfillment by Amazon (FBA)** und CEE / PAN-EU-Modellen, birgt spezifische buchhalterische Herausforderungen.

Amazon-Händler stehen vor erheblichen Problemen bei der Zuordnung von Transaktionen. Während Erlöse einem Monat zugeordnet werden müssen, rechnet Amazon oft monatsübergreifend ab, was die korrekte zeitliche Abgrenzung erschwert.

- **Fehlende Zuordnung von Leistung und Zahlung:** Amazon bietet oft keine direkte Hilfestellung bei der Zuordnung von Leistungen zu Zahlungen; detaillierte Rechnungen oder Berichte pro Posten fehlen.
- **Diskrepanz zwischen Order-ID und Rechnungsnummer:** Die Verknüpfung dieser beiden Nummern ist oft schwer herzustellen, was die Nachvollziehbarkeit einzelner Transaktionen erschwert.
- **Differenzen und Erstattungen:** Häufig stimmen die von Amazon gezahlten Erlöse nicht mit den Kundenrechnungen überein, und die Verarbeitung von Erstattungen ist kompliziert und fehleranfällig.
- **Zeitverzögerte Gebührenabrechnung:** Amazon zahlt Erlöse zeitverzögert aus und stellt Gebühren

separat in Rechnung. Hierbei saldiert Amazon die Erlöse gegen die Gebühren, die dann zum Auszahlungsbetrag führen.

- **Komplexität von Amazon FBA und CEE / PAN-EU (Fulfillment by Amazon / Central and Eastern Europe):** Die Nutzung von FBA, bei dem Amazon Lagerung, Verpackung und Auslieferung übernimmt, stellt Händler vor steuerliche Herausforderungen. Da Amazon Waren in verschiedenen EU-Ländern lagern kann (z. B. Polen, Tschechien), wird der Händler in all diesen Ländern umsatzsteuerpflichtig.

Amazons Geschäftsmodell, insbesondere FBA und CEE / PAN-EU, führt zu einer Verteilung der Warenlager in verschiedenen EU-Ländern und damit zu einer Umsatzsteuerpflicht in jedem dieser Länder. Die internen Abrechnungsstrukturen von Amazon stimmen oft nicht mit den monatlichen Buchhaltungsperioden überein. Diese spezifischen, von Amazon verursachten Komplexitäten erfordern nicht nur Digitalisierung, sondern gezielte, *spezialisierte* Lösungen und steuerliches Fachwissen, da generische Lösungen hier an ihre Grenzen stoßen.

Lösungsansätze und die Rolle spezialisierter Software und Steuerberatung

Angesichts der komplexen Herausforderungen in der E-Commerce-Buchhaltung, gerade für den Marktplatz Amazon, sind integrierte Lösungsansätze und spezialisierte Expertise unerlässlich.

Automatisierte Softwarelösungen und deren Integration

Der Schlüssel liegt im Einsatz der richtigen Software, die Prozesse effizienter und präziser gestaltet. Spezialisierte Softwarelösungen wie Amainvoice bieten bewährte Lösungen für automatisierte Schnittstellen zwischen Amazon und der Buchhaltung.

Sie ermöglichen z. B. einen automatischen Zahlungsabgleich der Erlöse sowie eine transparente, monatlich abgegrenzte Aufschlüsselung der komplexen Amazon-Gebühren. Eine nahtlose Integration und ein problemloser, digitaler Datenaustausch mit DATEV sind dabei von entscheidender Bedeutung, da DATEV als etablierte Branchenstandard für viele Steuerkanzleien gilt.

Die Bedeutung spezialisierter E-Commerce-Steuerkanzleien als strategische Partner

Aufgrund der Komplexität der E-Commerce-Buchhaltung ist eine spezialisierte Steuerkanzlei mit Fachwissen im deutschen und internationalen Umsatzsteuerrecht für Online-Händler unerlässlich. Hier besteht eine Chance für Steuerkanzleien, sich als Vorreiter am Markt zu positionieren.

Spezialisierte Beraterinnen und Berater können bereits bei der Wahl der richtigen Shopsysteme, Verkaufsplattformen und Zahlungsanbieter wertvolle Ratschläge erteilen, um unnötige Abgaben und kostspielige Fallstricke zu vermeiden. Sie bieten Unterstützung bei umsatzsteuerlichen Anforderungen und Registrierungen, insbesondere für das OSS- und IOSS-Verfahren sowie lokale USt-Meldungen, die für Amazon FBA und CEE-Modelle relevant sind. Ihre Expertise erstreckt sich zudem auf die Identifizierung steuerlicher Optimierungsmöglichkeiten, die strategische Finanzplanung und die kompetente Betreuung bei Betriebsprüfungen.

Die direkte Anbindung an ERP-Systeme, Marktplätze und Zahlungsanbieter in Kombination mit einer DATEV-Schnittstelle schafft einen automatisierten Datenfluss. Dieser Fluss reduziert nicht nur Fehler, sondern ermöglicht auch einen Echtzeit-Überblick und transparente Auswertungen. Dadurch kann die Steuerkanzlei proaktive, strategische Empfehlungen zur Steueroptimierung und Geschäftsentwicklung geben.

Fazit: Die Zukunft der E-Commerce-Buchhaltung gestalten

Die Digitalisierung der FiBu im E-Commerce ist eine notwendige Weiterentwicklung für moderne Steuerkanzleien. Angesichts der Komplexität, insbesondere durch Amazon, müssen Prozesse angepasst werden.

Steuerkanzleien, die sich auf E-Commerce spezialisieren und digitale Lösungen nutzen, stärken nicht nur die Rechtssicherheit ihrer Mandantinnen und Mandanten, sondern tragen auch maßgeblich zu deren Erfolg bei. Die Investition in dieses Wissen und die passende Software zahlt sich durch Effizienzsteigerungen und die Vermeidung teurer Fehler aus. Zukünftige Trends wie KI werden die FiBu weiter prägen. Die Rolle als Steuerberaterin bzw. Steuerberater wandelt sich von einer Bearbeiterrolle hin zu **strategischen Partnerinnen und Partnern**, die ihre Mandantschaft sicher durch den digitalen „E-Commerce-Steuerdschungel“ navigieren und ihnen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Bieten Sie Ihrer Mandantschaft einen exklusiven Vorteil in der digitalen Finanzbuchhaltung: Mit dem Code TAXTECH1M erhalten Sie nach der 14-tägigen Testphase einen weiteren Monat Amainvoice kostenfrei.



Andreas Honisch

ist Gründer der amaZervice GmbH und Entwickler von Amainvoice, der führenden Software für Amazon-FiBu-Daten.

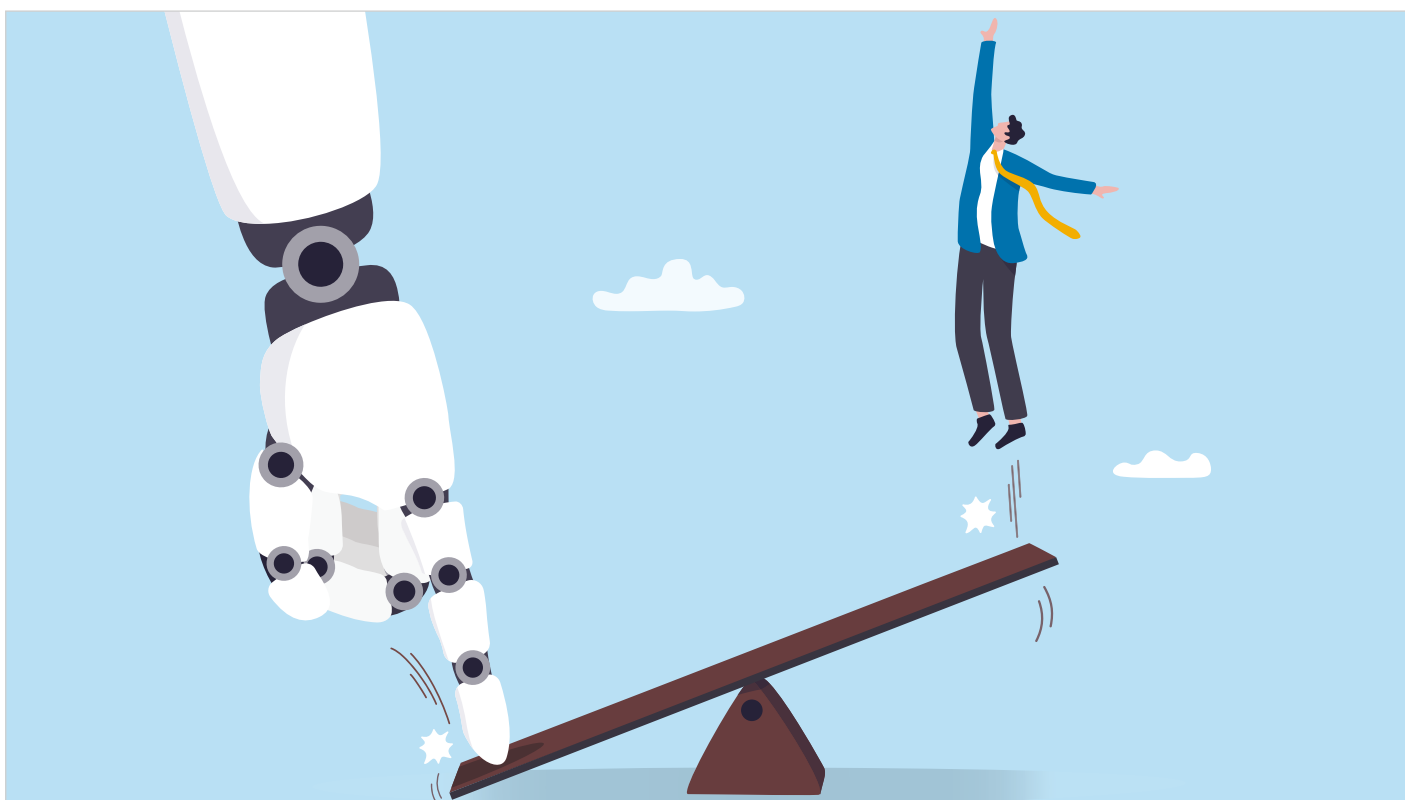
Neben seiner unternehmerischen Tätigkeit ist er als Dozent für spezialisierte Tax-Tech-Lehrgänge aktiv. Seit 2024 gehört amaZervice zur comrce-Gruppe von Bregal Unternehmerkapital – mit dem Ziel, innovative Softwarelösungen für Online-Händler:innen zu bündeln und ihren Geschäftsalltag spürbar zu erleichtern.

Wenig Zeit für Digitalisierung?

Monatliche Impulse, Tools und Praxistipps gibt es in unserem Tax Tech-Newsletter.



Jetzt anmelden



© AdobeStock - Nuthawut

Die FiBu ist total digital – was nun?

So nutzen Sie Ihre Effizienzgewinne richtig

Angela Hamatschek

Die Digitalisierung der Finanzbuchhaltung galt lange als Meilenstein – für viele Kanzleien ist oder war sie ein Kraftakt. Heute, im Jahr 2025, sind viele über diesen Punkt hinaus: Die Buchhaltung läuft digital, wird jetzt noch mehr automatisiert, und bekommt durch KI-Unterstützung zusätzliche Dynamik. Die Belege kommen strukturiert, die Bankdaten landen automatisch im System, und die Prozesse wurden auf Effizienz getrimmt.

Doch mit dem Erreichen dieses Etappenziels stellen sich neue Fragen: Was fangen wir mit der gewonnenen Zeit an? Wie nutzen wir die neuen Möglichkeiten – jenseits von Technik und Tools?

Ein Tipp gleich zum Einstieg, für Kanzleien die bereits digitalisiert sind:

Wissen Sie eigentlich, wie viel Zeit jede und jeder Einzelne in den letzten drei Jahren ganz konkret pro Mandant oder im Arbeitsalltag durch Digitalisierung gespart hat? Lassen Sie doch mal jeden Mitarbeitenden für sich einen tatsächlichen oder gefühlten Wert auf ein Post-It notieren. Dann hängen sie die Post-It an die (digitale) Pinnwand und diskutieren darüber, wofür die eingesparten Zeiten jetzt verwendet werden.

Wer sich traut, kann versuchen, die Zeiterfassung der letzten drei Jahre mit Hilfe von KI auszuwerten –

natürlich anonymisiert. Falls Ihre Kanzleisoftware diese Auswertung hergibt, umso besser. Für alle anderen ist es eine charmante Aufgabe für eine KI: einfach die Daten hochladen und prompten:

„Wie viel Prozent weniger Zeit benötigen wir heute als Kanzlei für die Bearbeitung der Finanzbuchhaltung im Vergleich zu vor drei Jahren?“

Wenn das klappt, ist der Beweis für den Effizienzgewinn schwarz auf weiß – oder zumindest hübsch visualisiert.

Der Profi-Prompt könnte so lauten:

Analysiere die folgenden anonymisierten Zeiterfassungsdaten der letzten drei Jahre. Untersuche bitte, wie sich die aufgewendete Zeit für die Bearbeitung der Finanzbuchhaltung im Zeitverlauf verändert hat. Gib an, ob sich eine signifikante Zeitersparnis erkennen lässt – und falls ja, wie hoch diese in Prozent ausfällt. Fasse die Ergebnisse in einem kurzen, verständlichen Bericht mit einem klaren Fazit zusammen.

Von A wie Aufhören zu arbeiten bis Z wie Zusatzleistungen anbieten

Lassen Sie uns einen kleinen gedanklichen Spaziergang machen: Was könnten Kanzleien mit der gewonnenen Zeit alles anstellen?

- **A wie Aufhören zu arbeiten:** Natürlich nicht im wörtlichen Sinne. Aber vielleicht ist jetzt der Moment, sich von ineffizienten Gewohnheiten zu verabschieden. Nutzen Sie auf jeden Fall die Zeit, um Ihre Prozesse auf den Prüfstand zu stellen. Nicht jeder Arbeitsschritt der bei Pendelordner und Papier Sinn gemacht hat, ist für digitale Belegverarbeitung erforderlich.
- **F wie Fortbildung:** Wenn repetitive Aufgaben wegfallen, wird Raum für persönliche Weiterentwicklung frei. Eine Kanzlei in Köln hat beispielsweise jeden zweiten Freitag als „Zukunftstag“ eingeführt – für Workshops, E-Learnings oder Team-Retreats.
- **F wie Freiwilligen-Tage:** Ein Freitag pro Quartal steht für soziales Engagement zur Verfügung. Gemeinsam hat beispielsweise das Team einer Kanzlei beim Aufforsten des Stadtwaldes geholfen – und dabei echtes Teamgefühl erlebt.
- **K wie Kündigen:** Manche Mandate passen einfach nicht (mehr). Digitalisierung schafft Freiraum, selektiver zu arbeiten – und mit klarem Kanzleimarketing (zweites KI!) gezielt Wunschmandanten anzusprechen. Eine Kanzlei etwa nutzt einen Online-Fragebogen zur Vorqualifikation.
- **P wie Projektarbeit:** Jedes Jahr ein Motto – das bringt Fokus und Wandel in Bewegung. Eine Kanzlei hat sich das Thema **Nachhaltigkeit** vorgenommen und ihren eigenen ökologischen Fußabdruck analysiert – vom Papierverbrauch bis zum Arbeitsweg. Daraus entstand nicht nur ein Bewusstsein im Team, sondern auch ein neues Geschäftsmodell: **Beratung zu ESG-Kriterien und ESC-Reporting für KMU**. Was als internes Projekt begann, wurde zur echten Positionierungschance.
- **R wie Ruhezeiten:** Weniger Zeitdruck heißt nicht automatisch weniger Arbeit – aber vielleicht eine neue Taktung. Wer heute nicht mehr alles gleichzeitig machen muss, kann fokussierter und entspannter arbeiten. Eine Kanzlei hat ihre Mandantschaft aktiv über ihre Fokuszeiten informiert und aufgezeigt, dass die „Nicht-Erreichbarkeit“ zum Vorteil für den Mandanten ist: denn konzentriert abarbeiten, heißt auch weniger Fehler und mehr Zeit für Gestaltungsberatung.

- **Tools testen:** Laufend kommen neue Tools auf den Markt, vorhandene werden verbessert. Gönnen Sie sich und Ihren Mitarbeitenden einmal im Monat Zeit, um sich Produktdemos zeigen zu lassen, neue Tools zu testen und natürlich die neuesten Funktionen vorhandener Tools auszuprobieren. Und mindestens einmal im Jahr lohnt sich ein Betriebsausflug zu einer der Expos für Steuerberater.
- **Z wie Zusatzleistungen:** Von der Einführung monatlicher BWA-Gespräche bis zur Beratung bei der eigenen Mandanten-Digitalisierung – jetzt ist Platz für Angebote, die echten Mehrwert schaffen und zum Start natürlich Zeit für Fortbildung benötigen.

Und zum Abschluss ein praktischer Tipp: Laden Sie Ihr Team zu einem kreativen Workshop ein – mit der Aufgabe, für jeden Buchstaben von A bis Z eine Idee zu entwickeln. So entsteht nicht nur ein Schatz an Inspirationen, sondern auch echte Identifikation mit dem Projekt „Digitalisierung & darüber hinaus“.

Effizienzgewinne bewusst nutzen

In der Praxis zeigt sich oft ein paradoxer Effekt: Obwohl Prozesse verschlankt wurden, bleibt der Kalender voll. Warum? Weil frei gewordene Zeit meist nicht aktiv gestaltet, sondern passiv absorbiert wird. Die klassische „Leerzeit“ wird zum „Mehrgeschäft“ – ohne Ziel, ohne Struktur.

Was dagegen hilft: eine bewusste Planung der Zeitverwendung.

Ein einfaches Schema:

- Was wird bzw. wurde automatisiert?
- Wie viel Zeitersparnis ergibt sich konkret (z. B. wöchentlich)?
- Wofür soll diese Zeit genutzt werden?
- Wer übernimmt Verantwortung für die Umsetzung?

Beispiel:

- **Automatisierung:** Digitale Belegerkennung + automatisierte Verbuchung
- **Zeitersparnis:** 4 Stunden pro Woche pro Mitarbeiter
- **Ziel:** 1 Stunde Fortbildung, 2 Stunden Mandantentwicklung, 1 Stunde interne Prozesspflege
- **Verantwortlich:** Teamleitung + Controlling

So wird aus Effizienz tatsächlich Fortschritt – statt einer neuen Form der Dauerbeschäftigung.

Was jetzt wirklich zählt: Strategische Entscheidungen

Digitalisierung war wichtig – aber sie ist kein Selbstzweck. Viel spannender ist, wofür Sie die gewonnene Zeit strategisch einsetzen.

Ein paar Optionen:

- **Beratung statt Buchung:** Nutzen Sie den Freiraum, um Mandantinnen und Mandanten aktiver zu betreuen – mit Analysen, Planungen oder unternehmerischem Sparring.
- **Neue Geschäftsmodelle:** Von Nachhaltigkeitsberatung über Fördermittelbegleitung bis hin zu KI-Tools für Mandanten und Mandantinnen – Ihre Kanzlei kann mehr als Zahlen.
- **Arbeitszeitmodelle:** Die 4-Tage-Woche rückt in greifbare Nähe – zumindest als Pilotprojekt. Wenn die Produktivität gleichbleibt, warum nicht über neue Wege nachdenken?

Beispiel:

Eine mittelständische Kanzlei in Bayern hat die durch Automatisierung frei gewordene Zeit genutzt, um eine neue Abteilung für digitale Geschäftsprozesse aufzubauen. Mandanten, die selbst digitalisieren wollen, finden hier Unterstützung – und die Kanzlei ein neues Geschäftsmodell.

Fazit: Wer digitalisiert, denkt weiter

Die Digitalisierung der FiBu ist ein Erfolg – aber sie ist nur der Anfang. Jetzt beginnt die eigentliche Transformation: Vom Abrechnen zum Beraten, vom Verwalten zum Gestalten, vom Abarbeiten zum Entwickeln.

Die größte Gefahr ist nicht das Scheitern neuer Technologien – sondern das Verharren in alten Denkstrukturen. Wer nichts ändert, obwohl sich alles verändert hat, verliert auf lange Sicht.

Oder, um es mit Peter Drucker zu sagen:

„Nichts ist nutzloser, als das effizient zu tun, was überhaupt nicht getan werden sollte“

Nutzen Sie die neue Zeit – als Sprungbrett für das, was Ihre Kanzlei wirklich auszeichnet. Die Zukunft wartet nicht. Doch sie ist bereit.



**Angela Hamatschek, Dipl. Bw.,
Kanzleiberaterin**

Als Kanzleioptimistin, Positionierungs-Profi, Referentin und Autorin unterstützt Angela Hamatschek die Steuerberatungsbranche auf dem Weg in die digitale Zukunft. Sie ist seit über 20 Jahren als Beraterin unterwegs und begleitet mit ihrer Kollegin Cordula Schneider rund 100 Kanzleien bundesweit im [delfi-net Steuerberater-Netzwerk](#) bei der Kanzleientwicklung. Als Trendscout, Branchenkennerin und begeisterte Managementbuch-Leserin gibt sie ihr Wissen in Webinaren und Workshops bei den [Kanzleioptimisten](#) weiter und im Podcast der [Leseoptimistin](#).

Schritt für Schritt zur erfolgreichen Digitalisierung

Tools, Tipps & Beispiele
für die digitale Kanzlei –
kompakt für Einsteiger
und Fortgeschrittene.



Kostenlos downloaden



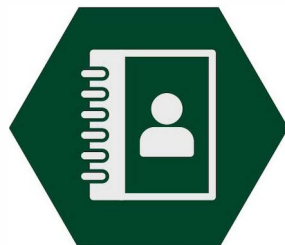


Digitalisierung der Steuerkanzlei

Auf tax-tech.de finden Sie die passenden
Lösungen!



Tool- und
Praxistipps



Tax Tech-Anbieter
Verzeichnis



Berichte digitaler
Steuerkanzleien

Digitalisierungstipps entdecken:

 www.tax-tech.de

IMPRESSUM

FFI-Verlag
Verlag Freie Fachinformationen GmbH
Leyboldstraße 12
50354 Hürth

Ansprechpartnerin
für inhaltliche Fragen im Verlag:
Verena Schillmöller
02233 946979-14
schillmoeller@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 Empfehlun-
gen können Autor:innen und Verlag trotz
der gewissenhaften Zusammenstellung kei-
ne Haftung übernehmen. Die Autor:innen
geben in den Artikeln ihre eigene Meinung
wieder.

Bestellungen
ISBN: 978-3-96225-200-7
Über jede Buchhandlung und beim Verlag.
Abbestellungen jederzeit gegenüber dem
Verlag möglich.

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

IMPRESSUM UND PARTNER

Partnerunternehmen



info@taxy.io
www.taxy.io



hello@comrce.io
www.comrce.io



☎ 02233 80575-12

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

KOMMENDE TAX TECH-VERANSTALTUNGEN:

16.09..2025

TAXarena Mainz

18.09.2025

StB EXPO Stuttgart

30.09.2025

ChatGPT für Kanzleimitarbeitende

19. – 21.10.2025

Deutscher Steuerberaterntag

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



Online Datenbanken: Beratung aus einer Hand

Möchten Sie Ihre Bibliothek auf Online-Datenbanken umstellen?

Oder nutzen Sie bereits Datenbanken und möchten Ihre Online-Bibliothek erweitern?

In Sachen Datenbankberatung halten wir folgende Services für Sie bereit:



Digitalisierung Ihrer Bibliothek

Mit Blick auf die Kosten analysieren wir Ihren Bedarf an Fachmedien und stellen Ihnen ein optimales Portfolio aus Online-Modulen und Print-Literatur zusammen.



Verlagsübergreifende Beratung

Sie können Datenbanken bei uns vier Wochen lang kostenlos und unverbindlich testen. Während der Testphase stehen wir Ihnen beratend zur Seite. Anschließend werten wir Ihren Test aus, damit Sie eine genau auf Ihren Bedarf zugeschnittene Lösung erhalten.



SSO-Integration

Mit unserem Single-Sign-On-Verfahren benötigen Sie nur ein einziges Login, um in Ihren Datenbanken zu recherchieren.



Metasuche

Mit Hilfe der Metasuche können Sie Online-Datenbanken führender Anbieter zeitgleich mit nur einer Suchanfrage nach relevanten Inhalten abfragen.



Individuelle Schulungen

Wir bieten individuelle Schulungen zu den Funktionalitäten Ihrer abonnierten Datenbanken.



Umstellungsservice

Wir kündigen bei Bedarf Ihre Print-Medien und übernehmen die Kommunikation mit den verschiedenen Anbietern und Verlagen.

Weitere Informationen unter:
sack.de/datenbankberatung

Unsere Sales Consultants
stehen Ihnen zur Verfügung:

Mo – Fr von 8:00 – 18:00 Uhr

Tel.: 0221 41 30 75

E-Mail: beratung@sack.de