



# DIGITALISIERUNG IN STEIRISCHEN WIRTSCHAFTSTREUHANDKANZLEIEN

MÄRZ 2019

MMAG.<sup>A</sup> ALEXANDRA KNEFZ-REICHMANN, BAKK. | FH-PROF. MMAG. GÜNTER ZULLUS, STB

KERSTIN KONRAD | NADINE KUNGL | CARINA PICHLER | VANESSA PICHLER | KATHARINA POTZINGER |  
ANNA-MARIA SOMMER | JULIA SPREITZER | GERNOT SPRENGER | LISA TANCICS | MAGDALENA TRAUSSNER

FH-STUDIENRICHTUNG RECHNUNGSWESEN & CONTROLLING

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	<b>1</b>
<b>Kooperationspartner</b> .....	<b>2</b>
<b>Kernaussagen</b> .....	<b>5</b>
<b>Studie „Digitalisierung in Wirtschaftstreuhandkanzleien“</b> .....	<b>7</b>
<b>1 Einleitung</b> .....	<b>9</b>
<b>2 Digitalisierung in Kanzleien</b> .....	<b>11</b>
<b>2.1 Arbeitsdefinition - Digitale Kanzlei</b> .....	<b>11</b>
<b>2.2 Leistungsbereiche in Wirtschaftstreuhandkanzleien</b> .....	<b>12</b>
<b>2.3 Digitalisierungs- und Automatisierungspotenziale in WT-Kanzleien</b> .....	<b>14</b>
<b>2.4 Vor- und Nachteile der Digitalisierung</b> .....	<b>18</b>
2.4.1 Vor- und Nachteile für Wirtschaftstreuhandkanzleien .....	18
2.4.2 Vor- und Nachteile für Klienten .....	20
<b>2.5 Maßnahmen der KSW zur Förderung der Digitalisierung</b> .....	<b>22</b>
<b>2.6 Kompetenzprofil der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer</b> .....	<b>24</b>
<b>3 Untersuchungsdesign</b> .....	<b>25</b>
<b>3.1 Informationsbedarf</b> .....	<b>25</b>
<b>3.2 Untersuchungsmethode</b> .....	<b>25</b>
<b>3.3 Grundgesamtheit</b> .....	<b>26</b>
<b>3.4 Erhebungsinstrument</b> .....	<b>27</b>
<b>3.5 Feldplanung und Feldablauf</b> .....	<b>27</b>
<b>3.6 Zusammenfassung des Untersuchungsdesigns</b> .....	<b>28</b>

<b>4</b>	<b>Untersuchungsergebnisse</b> .....	<b>29</b>
4.1	Struktur der Studienteilnehmer .....	29
4.2	Aktueller Stand der Digitalisierung in steirischen WT-Kanzleien .....	31
4.2.1	Aktuelles Stimmungsbild in Wirtschaftstreuhandkanzleien.....	31
4.2.2	Digitalisierung der Kanzlei .....	34
4.2.3	Digitalisierung beim Klienten.....	40
4.2.4	Kompetenzen von Geschäftsführung und Mitarbeitern .....	46
4.2.5	Chancen und Risiken durch die zunehmende Digitalisierung .....	53
<b>5</b>	<b>Resümee</b> .....	<b>60</b>
	<b>Literatur</b> .....	<b>63</b>
	<b>Anhang</b> .....	<b>67</b>
	<b>AutorInnen</b> .....	<b>82</b>
	<b>Impressum</b> .....	<b>83</b>

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Der Befragungsprozess .....	28
Abbildung 2: Einstellung der Geschäftsführung zur Digitalisierung .....	31
Abbildung 3: Geschätzte Einstellung der Mitarbeiter zur Digitalisierung .....	32
Abbildung 4: Assoziation „Digitale Kanzlei“ .....	33
Abbildung 5: Aktueller Stand der Digitalisierung .....	34
Abbildung 6: Digitalisierungspotenzial in den verschiedenen Leistungsbereichen, Teil 1 .....	35
Abbildung 7: Digitalisierungspotenzial in den verschiedenen Leistungsbereichen, Teil 2 .....	36
Abbildung 8: Erteilung kanzleiinterner Aufgaben .....	37
Abbildung 9: Beurteilung ausgewählter Sachverhalte, Teil 1 . .....	38
Abbildung 10: Beurteilung ausgewählter Sachverhalte, Teil 2 .....	39
Abbildung 11: Einstellung der Klienten zur Digitalisierung .....	40
Abbildung 12: Einfluss der Klienten auf die kanzleiinterne Digitalisierung .....	41
Abbildung 13: Faktoren zur Begünstigung der Digitalisierung .....	42
Abbildung 14: Faktoren zur Erschwerung der Digitalisierung .....	43
Abbildung 15: Wege der Belegübermittlung .....	44
Abbildung 16: Relevanz verschiedener Kommunikationsmittel .....	45
Abbildung 17: Hilfestellungen bei der Umsetzung der Digitalisierung .....	46
Abbildung 18: Vorbereitung auf die Digitalisierung - Selbsteinschätzung der Geschäftsführung .....	47
Abbildung 19: Vorbereitung auf die Digitalisierung - Einschätzung der Mitarbeiter .....	47
Abbildung 20: Nutzung von Fortbildungsmaßnahmen der KSW .....	48
Abbildung 21: Zufriedenheit mit dem Fortbildungsangebot .....	49
Abbildung 22: Beurteilung Fortbildungsangebot zur Digitalisierung .....	49
Abbildung 23: Fortbildungsangebot von anderen Institutionen .....	50
Abbildung 24: Institutionen der Fortbildungsangebote .....	50
Abbildung 25: Häufigkeit der Besuche von Fortbildungen .....	51

<b>Abbildung 26: Informeller Austausch mit anderen Kanzleien .....</b>	<b>51</b>
<b>Abbildung 27: Zukünftige Bedeutung der Kompetenzen .....</b>	<b>52</b>
<b>Abbildung 28: Chancen und Vorteile einer digitalen Kanzlei .....</b>	<b>55</b>
<b>Abbildung 29: Risiken und Nachteile einer digitalen Kanzlei .....</b>	<b>56</b>
<b>Abbildung 30: Umsatzpotenzial verschiedener Leistungsbereiche .....</b>	<b>57</b>
<b>Abbildung 31: Angebot neuer Dienstleistungen .....</b>	<b>58</b>
<b>Abbildung 32: Veränderung des Geschäftsmodells durch neue Technologien .....</b>	<b>59</b>

# Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vor- und Nachteile für WT-Kanzleien .....	20
Tabelle 2: Vor- und Nachteile für Klienten .....	22
Tabelle 3: Einteilung der Studienteilnehmer nach Mitarbeiteranzahl .....	29
Tabelle 4: Einteilung der Studienteilnehmer nach Region .....	29
Tabelle 5: Einteilung der Studienteilnehmer nach Berechtigungsgruppe .....	30
Tabelle 6: Einteilung der Studienteilnehmer nach Softwarelösung(en) .....	30
Tabelle 7: Erlebte Vorteile der zunehmenden Digitalisierung .....	53
Tabelle 8: Nachteile der zunehmenden Digitalisierung .....	54

# Abkürzungsverzeichnis

ASW	Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
DSGVO	Datenschutzgrundverordnung
EDI	Electronic Data Interchange
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
FIBU	Finanzbuchhaltung
IBM SPSS	International Business Machines Corporation Statistical Package for the social Sciences
IAASB	International Auditing and Assurance Standards Board
IKS	Interne Kontrollsysteme
IT	Informationstechnik
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
KSW	Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
MWR	Mehr-Weniger-Rechnung
OCR	Optical Character Recognition
RWC	Rechnungswesen und Controlling
UGB	Unternehmensgesetzbuch
UStG	Umsatzsteuergesetz
UVA	Umsatzsteuervoranmeldung
WTBG	Wirtschaftstreuhandberufsgesetz
WT-Kanzlei	Wirtschaftstreuhandkanzlei
XML	Extensible Markup Language
ZM	Zusammenfassende Meldung

# Vorwort

Die stetige Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien hat den Arbeitsalltag in Wirtschaftstreuhand-Kanzleien (WT-Kanzleien) verändert. Durch die Digitalisierung von kanzleiinternen Prozessen und externen Schnittstellen sollen Arbeitsabläufe effizienter gestaltet und die Wertschöpfung gehalten bzw. gesteigert werden. Insbesondere verspricht man sich von der Digitalisierung und Automatisierung von Routinetätigkeiten sowie der schnelleren Bewältigung komplexer Aufgaben mit Hilfe der Technik Effizienzsteigerung und damit einhergehend Kosteneinsparung. Wertvolle Zeit für anspruchsvollere Aufgaben soll gewonnen werden, insbesondere mehr Zeit für die Betreuung der Klienten. So kann u. a. die Kanzleiorganisation durch ein effizientes Dokumentenmanagement digitalisiert werden. Arbeitsprozesse werden durch die rasche Weiterleitung der elektronischen Belege sowohl in der Kanzlei selbst als auch vom und zum Klienten beschleunigt. Bei der papierlosen Buchhaltung werden Schnittstellen zum Einspielen von Rechnungsdaten genutzt. Die Verbuchung von wiederkehrenden Ausgaben (z.B. Miete, etc.) wird mittels Software automatisiert.

Die Digitalisierung wird jedoch nicht nur positiv erlebt. Es wird befürchtet, dass Arbeitsplätze wegrationalisiert werden, technische Anforderungen nicht erfüllt werden können bzw. die Datensicherheit nicht umfangreich gewährleistet werden kann. Kanzleiextern kann die Digitalisierung auch am Widerstand der Klienten scheitern.

Die vorliegende, im Rahmen eines studentischen Projekts durchgeführte Studie untersucht steirische Wirtschaftstreuhand-Kanzleien hinsichtlich ihres aktuellen Digitalisierungsgrades. Es soll u. a. festgestellt werden, welches Digitalisierungs- und Umsatzpotenzial die verschiedenen Leistungsbereiche aufweisen, wie weit konkrete Kanzleiprozesse bereits digitalisiert bzw. automatisiert sind, welche Chancen und Risiken mit der Digitalisierung verbunden sind und welche Kompetenzen von Geschäftsführung und Mitarbeitern gefordert werden. Außerdem soll erhoben werden, inwieweit die zunehmende Digitalisierung Einfluss auf das Geschäftsmodell von WT-Kanzleien hat.

Eines steht fest: Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen bestehende Geschäftsprozesse analysiert, beurteilt und zunehmend digitalisiert werden. Denn die Zukunft der Wirtschaftstreuhand-Kanzleien ist digital.



---

MMag.<sup>a</sup> Alexandra Knefz-Reichmann, Bakk.  
Studienrichtung RWC  
CAMPUS 02  
Fachhochschule der Wirtschaft GmbH



---

FH-Prof. MIMag. Günther Zullus, StB  
Studienrichtung RWC  
CAMPUS 02  
Fachhochschule der Wirtschaft GmbH



# Kooperationspartner

## KSW – Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Die Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts, in der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer organisiert sind. Die Landesstelle Steiermark sowie alle anderen acht Landesstellen der KSW beschäftigen sich bereits intensiv mit der Digitalisierung und bieten Seminare in Hinblick auf die Automatisierung von Kanzleiprozessen an.

Die Kammer tritt dafür ein, dass ihre Mitglieder sich gegenüber ihren Klienten vertrauenswürdig verhalten und ihre Arbeit gewissenhaft erledigen. Strenge Verschwiegenheit ist oberstes Gebot des Berufsstands. Sie ist die Grundlage jedes treuhänderischen Handelns und gilt nicht nur vor Gerichten und anderen Behörden, sondern auch Dritten gegenüber.

Aus- und Weiterbildung hat aufgrund der Gesetzesänderungen auch für die KSW eine sehr hohe Priorität. Die Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ist das offizielle Aus- und Weiterbildungsinstitut der KSW. In den Seminarzentren Wien, Graz, Klagenfurt, Linz und Salzburg werden jährlich rund 3.500 Seminare und Kurse für den Berufsstand angeboten. Über 75.000 besuchte Seminartage pro Jahr zeigen, wie Kammermitglieder und ihre Kanzleiangestellte das vorhandene Angebot nutzen und vom Know-how der erfahrenen Vortragenden profitieren. Damit zählt die Akademie zu den größten berufsbezogenen Erwachsenenbildungsinstituten Österreichs.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. KSW (2018), Onlinequelle [02.10.2018].

## FH CAMPUS 02

Als Fachhochschule der Wirtschaft hat sich die FH CAMPUS 02 in Graz deutliche Schwerpunkte gesetzt: Die akademische Qualifizierung für berufliche Aufgaben in Kernfeldern des unternehmerischen Handelns, den stetigen Wissenstransfer zwischen Fachhochschule und Wirtschaft, sowie die Förderung der Entwicklung persönlicher Sozial-, Führungs- und Wirtschaftskompetenzen. Die enge Vernetzung mit der Wirtschaft sichert den unmittelbaren Praxisbezug durch aktuelle Projekte mit konkreten Aufgabenstellungen aus den Unternehmen.

### Rechnungswesen und Controlling

Die Studienrichtung Rechnungswesen und Controlling bildet die Schnittstelle zwischen topaktuellem Know-how und dem Bedarf der Wirtschaft. Zu den folgenden drei Themenfeldern werden wissenschaftliche Studien und praxisnahe Analysen erarbeitet:

- **Controlling und Finance in der KMU-Praxis**

Entwicklung unternehmensspezifischer Controlling- und Finance-Lösungen: z.B.

- Der Controller/die Controllerin 4.0 – Anforderungsprofil, Kompetenzprofil und künftige Herausforderungen
- Anwendungshäufigkeit, Ausgestaltung und Nutzen von Controlling-Instrumenten in heimischen KMU
- Analyse und Identifikation von Verbesserungspotenzialen in betrieblichen Abläufen sowie deren Implikationen auf den Unternehmenserfolg
- KMU-Finanzierung
- Prozessmodellierung und -optimierung im Controlling
- Kostenmanagement – Analyse von effizienzsteigernden Maßnahmen im internen Rechnungswesen
- Analyse der Anforderungen an Jungunternehmer
- Alternative Finanzierung von Neugründungen – Crowdfunding
- Insolvenzprophylaxe durch die Identifizierung von Steuerungsgrößen für KMU

- **Treuhandwesen und Corporate Riskmanagement**

Unternehmensspezifische Anforderungen an Steuerplanung, Risikomanagement oder das interne Kontrollsystem: z.B.

- Analyse neuer Rechnungslegungsvorschriften, u. a. in der Finanzberichterstattung
- Analyse von Gesetzesänderungen im Steuerrecht mit Fokus auf Einkommen- und Körperschaftsteuer
- Steuerbelastungsvergleich und Rechnungslegung auf Mikro- und Makroebene
- Interne Kontrollsysteme (IKS) und IT-Sicherheit
- Ergebnisse und Aspekte der Digitalisierung bzgl. der Rechnungslegung sowie Analyse deren Auswirkungen
- Corporate Riskmanagement als Bestandteil eines ganzheitlichen Unternehmensführungsmodells
- Risikomanagement und Risikocontrolling in KMU (Risikoidentifikation und Risikobewertung, Risiko-Reporting und Risikosteuerungsmodelle, Prozessorientiertes Risikomanagement)
- Risikomanagement entlang der betrieblichen Wertschöpfungskette

- **Nachhaltige Unternehmensführung und gesellschaftliche Verantwortung**

Konzepte für ein Sustainability Management und Accounting: z.B.

- Konzepte und Instrumente des Nachhaltigkeitsmanagements
- Konzepterstellung für ein nachhaltiges Controlling und Reporting
- Studien zur Umsetzung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen in Unternehmen
- Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten
- Umwegrentabilitätsstudien für Sport- und Kulturevents

# Kernaussagen

## und wesentliche Erkenntnisse zur Digitalisierung in steirischen Wirtschaftstreuhand-Kanzleien:

- Das aktuelle Stimmungsbild zeigt, dass rund 82% der an der Befragung teilnehmenden Geschäftsführer bzw. Kanzleieigentümer der zunehmenden Digitalisierung positiv bzw. überwiegend positiv gegenüberstehen. Die Einstellung ihrer Mitarbeiter schätzen sie mit 48,5%, jene ihrer Klienten mit 30,3% positiv bzw. eher positiv ein.
- Mit dem Begriff „Digitale Kanzlei“ wird von 32 der 66 Studienteilnehmer „weniger bis gar kein Papier“ assoziiert.
- Im Lichte einer, an die Definition von Digitalisierung der Kanzlei auf KSW digiwiki angelehnten Begriffsbestimmung von „Digitaler Kanzlei“ schätzt fast die Hälfte der Studienteilnehmer (32 Personen) ihren Umsetzungsstand in Bezug auf Digitalisierung mit 60% und mehr ein. 14 Studienteilnehmer beurteilen, dass ihre Kanzlei bereits zur Hälfte digitalisiert ist. Niemand gibt an, komplett, d.h. zu 100%, digitalisiert zu sein.
- Die größten Digitalisierungspotenziale werden in der Buchhaltung, Personalverrechnung und in der Erstellung sowie Einreichung/Übermittlung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen gesehen. Kaum Digitalisierungspotenzial wird dem Leistungsbereich „Tätigkeit als Mediator“ zugeordnet.
- Kanzleiinterne Aufgaben werden an die Mitarbeiter am ehesten persönlich (face-to-face) erteilt. Synchron online Kommunikationstools (z.B. Skype) und Spracherkennungstools werden von den Studienteilnehmern kaum bis nie zur kanzleiinternen Kommunikation eingesetzt.
- In den befragten Kanzleien ist der Klient eher nicht aktiv in die Leistungsprozesse eingebunden. Bei rund 61% der Kanzleien trifft es eher nicht bzw. überhaupt nicht zu, dass Buchungen von Klienten vorerfasst und über ein Internetportal zur Verfügung gestellt werden. Auch die Möglichkeit jederzeit Informationen abrufen zu können, steht den Klienten nur in rund 27% der Kanzleien zu.
- Die kanzleiinterne Digitalisierung wird von der Klientenstruktur beeinflusst. Besonders begünstigende Faktoren sind laut Angaben der Studienteilnehmer eine hohe IT-Affinität des Klienten und wenn der Klient ein Großunternehmen bzw. ein Handelsbetrieb ist. Klienten, welche außerbetriebliche Einkünfte erzielen oder Land- und Forstwirte sind, erschweren nach Ansicht der Studienteilnehmer tendenziell die Digitalisierung ihrer Kanzleiprozesse. Außerdem hemmt eine fehlende Offenheit gegenüber Veränderung die Umsetzung.
- Nach wie vor übermitteln die Klienten steirischer Kanzleien ihre Belege überwiegend geordnet in Papierform. Der Anteil jener Klienten, die die Belege lose und ungeordnet übermittelt, ist gering. In rund 67%

der befragten Kanzleien macht diese Art der Belegübermittlung weniger als ein Viertel aus, in 16 Kanzleien kommt diese Übermittlungsart nicht mehr vor.

- Das persönliche Treffen ist – trotz oder gerade wegen der Digitalisierung – für die Studienteilnehmer das wichtigste Kommunikationsmittel mit ihren Klienten. Für 83,3% der befragten Personen ist es sehr relevant.
- 61 von 66 Kanzleien bieten ihren Klienten Hilfeleistungen bei der Umsetzung der Digitalisierung an. Aufklärung über Datenschutz, Unterstützung bei der Einrichtung von Schnittstellen und Umgang mit digitalen Rechnungen sind die drei häufigsten angebotenen Hilfeleistungen der befragten Kanzleien.
- 56,0% der Studienteilnehmer sind der Meinung, dass alle oder nahezu alle relevanten Themen rund um die Digitalisierung mit dem Fortbildungsangebot der KSW abgedeckt werden.
- Die Kurse von der Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer zur Datensicherheit im Spannungsfeld der DSGVO wurden von 56,1% und zur digitalen Buchhaltung in der Praxis von 47,0% der Studienteilnehmer genutzt. Die Teilnehmer sind überwiegend sehr zufrieden bzw. zufrieden mit dem genutzten Fortbildungsangebot. Von 53,0% der Studienteilnehmer wurden zusätzliche Fortbildungsmaßnahmen von anderen Institutionen, vor allem von Softwareanbietern, genutzt.
- Zukünftig werden Kenntnisse im Umgang mit Cloud-Lösungen, Kenntnisse im Bereich des Datenschutzes sowie IT-Skills (sehr) stark an Bedeutung gewinnen. Excel-Kenntnisse, Verantwortungsbereitschaft, selbstständige Arbeitsweise und Teamfähigkeit bleiben überwiegend gleichbedeutend wie heute.
- Die Verbesserung der Suchabläufe (sofortiger Datenzugriff), zeit- und ortsunabhängiges Arbeiten sowie Effizienzsteigerung bei Buchhaltung und Jahresabschlusserstellung werden als größte Chancen der Digitalisierung wahrgenommen. Hoher Implementierungsaufwand, die Abhängigkeit von Softwareanbietern, Datenschutzbedenken und Softwareprobleme werden im Bereich der Risiken als am relevantesten eingeschätzt.
- Im Hinblick auf das zukünftige Geschäftsmodell ist die Buchhaltung jene Leistung, die am ehesten als rückläufig bezogen auf den Umsatzanteil eingeschätzt wird. Die betriebswirtschaftliche und sonstige Beratung wird von rund 55% der Studienteilnehmer als (sehr) stark zunehmend eingeschätzt.
- 34,8% der Studienteilnehmer beantworten die Frage, ob ihre Kanzlei im Zuge bzw. als Folge der zunehmenden Digitalisierung neue Dienstleistungen anbieten wird, mit ja. Rund 52% halten die Aussage, dass sich das Geschäftsmodell von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern in den nächsten 5 bis 10 Jahren durch neue Technologien sehr stark verändern wird, für voll oder überwiegend zutreffend.

# Studie „Digitalisierung in Wirtschaftstreuhandkanzleien“

Von der Studienrichtung Rechnungswesen und Controlling der FH CAMPUS 02 wurde in Zusammenarbeit mit der KSW – Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Landesstelle Steiermark, im Zeitraum April 2018 bis November 2018 die vorliegende empirische Studie durchgeführt.

Das digitale Zeitalter verändert die Arbeitsprozesse in Wirtschaftstreuhandkanzleien. Die KSW vermittelt ihren Mitgliedern die Vision einer „Digitalen Kanzlei“. Inwieweit diese Vision in den steirischen Kanzleien bereits umgesetzt wurde, gilt es im Zuge des Projektes zu eruieren.

Diese Untersuchung umfasst die physischen selbstständigen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer mit Sitz in der Steiermark mit dem Ziel, den Umsetzungsgrad der Digitalisierung bei den steirischen Mitgliedern der KSW sowie deren Einstellung zur Digitalisierung festzustellen.

Das Forschungsprojekt soll die folgenden Fragestellungen beantworten:

- Inwieweit ist die Vision einer „Digitalen Kanzlei“ der KSW in den steirischen WT-Kanzleien umgesetzt?
- Wie wird das aktuelle Stimmungsbild betreffend Digitalisierung bei Geschäftsführung, Mitarbeitern und Klienten eingeschätzt?
- Welche Faktoren beim Klienten beeinflussen die kanzleiinterne Digitalisierung positiv bzw. negativ?
- Inwieweit verändern sich durch die zunehmende Digitalisierung die Kompetenzanforderungen an die Mitarbeiter?
- Bietet die KSW ein passendes Angebot zur Unterstützung der WT-Kanzleien im Zusammenhang mit der Digitalisierung an?
- Welche Chancen und Risiken resultieren aus der zunehmenden Digitalisierung in den Kanzleien?

Zu Beginn der empirischen Erhebung wurde eine Desk-Research zu folgenden Themen durchgeführt: Prozesse in WT-Kanzleien, Vor- und Nachteile der Digitalisierung sowie aktuelle und zukünftige Kompetenzanforderungen an Mitarbeiter in WT-Kanzleien. Darauf aufbauend wurde ein Online-Fragebogen konzipiert und nach einem Pretest an die in der Studie definierte Grundgesamtheit via E-Mail ausgeschickt. Die Datenerfassung, -erhebung und -auswertung erfolgte mithilfe von Microsoft Excel und IBM SPSS.

Der Aufbau der Studie ist wie folgt:

In der **Einleitung** wird die steigende Bedeutung der Digitalisierung im Dienstleistungssektor im Allgemeinen beschrieben.

Im zweiten Kapitel „**Digitalisierung in Kanzleien**“ wird auf die Digitalisierung speziell in WT-Kanzleien eingegangen. Unter anderem wird die der Studie zugrundeliegende Arbeitsdefinition „Digitale Kanzlei“ festgelegt. Es werden die Leistungsbereiche der Wirtschaftstreuhandkanzleien aufgelistet und mögliche Digitalisierungs- und Automatisierungspotenziale umrissen. Des Weiteren werden Chancen- und Risiken der Digitalisierung sowohl aus Kanzlei- als auch aus Klientensicht gegenübergestellt. Die Maßnahmen der KSW zur Förderung der Digitalisierung werden dargelegt. Das Kapitel wird mit zukünftigen Kompetenzanforderungen durch die Digitalisierung an die Mitarbeiter der WT-Kanzleien abgerundet.

Der Hauptteil der Studie enthält die durch die Umfrage generierten Ergebnisse.

Das Kapitel „**Untersuchungsdesign**“ beschreibt die methodische Vorgehensweise der empirischen Untersuchung – bestehend aus Informationsbedarf, Untersuchungsmethode, Grundgesamtheit, Erhebungsinstrument, Feldplanung und Feldablauf.

Im Kapitel „**Untersuchungsergebnisse**“ werden die Ergebnisse der Befragung beschrieben. Es erfolgt eine Darstellung der Struktur der Studienteilnehmer, gefolgt von den Detailergebnissen zu den einzelnen Themenbereichen.

Zusammenfassend wird die Studie mit einem **Resümee** abgeschlossen.

Im Anhang befindet sich der Fragebogen.

# 1 Einleitung

Die fortschreitende Digitalisierung verändert zunehmend alle Branchen. Trendforscher prognostizieren, dass die gleiche Veränderungsdichte der letzten 20 Jahren in den nächsten 3 bis 5 Jahren zu erwarten ist.<sup>2</sup> In Verbindung mit der Digitalisierung und den entstandenen Technologien entwickelte sich der Begriff „Industrie 4.0“. Darunter wird die Digitalisierung und Vernetzung von Wertschöpfungsketten verstanden. Industrie 4.0 folgt demnach der Elektrifizierung, Mechanisierung und Automatisierung als vierte industrielle Revolution.<sup>3</sup> Die zunehmende Digitalisierung beeinflusst nicht nur die Industrie, sondern gewinnt vor allem im Dienstleistungssektor an entscheidender Bedeutung. Unter Dienstleistungen 4.0 wird verstanden, dass Dienstleistungen in Verbindung mit Informations- und Kommunikationstechnologien vertrieben werden und digitale Technologien Einfluss auf die Geschäftsmodelle, Vertriebsstrategien oder Dienstleistungsprozesse haben.<sup>4</sup>

Diese Entwicklung im Dienstleistungssektor schafft neue Organisationsmodelle und Arbeitsprozesse. Die wachsende Bedeutung der Digitalisierung bewirkt einen Wandel, der sowohl Tätigkeitsprofile als auch Arbeitsorganisation verändert und vor allem den Technikeinsatz innerhalb der Arbeitsprozesse steigert.<sup>5</sup>

Durch den Einsatz von Technologien bei Dienstleistungen und der damit bewirkten Serviceautomatisierung lässt sich der Unternehmenserfolg wesentlich steigern. Konkret lassen sich dadurch eine höhere Effizienz, geringere Kosten und eine höhere Kundenzufriedenheit erreichen. Durch die Möglichkeiten der Digitalisierung werden Märkte und Branchen grundlegend und nachhaltig beeinflusst. Einerseits werden sich viele bestehende Wertschöpfungsketten und Geschäftsmodelle als Folge der Digitalisierung stark verändern oder komplett wegfallen. Andererseits werden wiederum viele neue Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten aufgrund der Digitalisierung entstehen. Digitale Dienstleistungen bieten das Potenzial zur Realisierung von wesentlichen Vorteilen. Durch digitale Dienstleistungen können neue Märkte erschlossen, neue Kunden gewonnen und neue Vertriebskanäle angeboten werden. Eine Realisierung von Kostensenkungspotenzialen ergibt sich besonders im Bereich des Kundendienstes, z.B. durch automatisierte Telefon- und Internetservices als Ersatz für persönliche Betreuung. Durch digitale Services kann eine Steigerung der Kundenzufrie-

---

<sup>2</sup> Vgl. HAMATSCHEK (2017), S. 2.

<sup>3</sup> Vgl. UNITED PLANET GMBH (2019), Onlinequelle [22.01.2019].

<sup>4</sup> Vgl. BRUHN/HADWICH (2017), S. 6 f.

<sup>5</sup> Vgl. STAAB/NACHTWEY (2016), Onlinequelle [25.11.2018].



denheit und Kundenbindung erfolgen. Ein zentraler Vorteil ist, dass geschäftliche Transaktionen nicht an Öffnungszeiten und dass Technologien, wie das Internet oder die Mobiltelefonie, auch nicht an Geschäftsstätten gebunden sind. Oft sind digitale Dienstleistungen preisgünstiger als die alternativen persönlichen Dienstleistungen. Ein Zusatznutzen kann durch eine Individualisierung von digitalen Services geschaffen und somit die Kundenzufriedenheit gesteigert werden.<sup>6</sup>

Der Digitalisierung von Dienstleistungen ist nach BRUHN/HADWICH<sup>7</sup> ein hohes wirtschaftliches Potenzial zuzuschreiben. Ziel ist es, eine Serviceerstellung unter Einsatz von digitalen Technologien auf einem relativ großen Absatzmarkt zu etablieren und dabei gleichzeitig die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse zu befriedigen. Es soll durch eine möglichst automatisierte und dadurch auch kostengünstige Leistungserstellung eine möglichst individuelle Erstellung von Services entsprechend der individuellen Bedürfnisse realisiert werden. Ausschlaggebend für den Markterfolg sind jedoch die Einstellung und das Verhalten der Kunden gegenüber den digitalen Dienstleistungen.

Durch die Digitalisierung ist eine neue industrielle Revolution im Gange, die viele Möglichkeiten und neue Märkte, aber auch Herausforderungen bietet. Durch die Möglichkeit der Digitalisierung werden sich Dienstleistungen grundlegend und nachhaltig verändern. Je nachdem, ob es sich um produktbegleitende, personenbezogene oder wissensbasierte Dienstleistungen handelt, haben digitale Technologien einen unterschiedlichen Einfluss auf die Geschäftsmodelle, Vertriebsstrategien oder Dienstleistungsprozesse.<sup>8</sup>

Die Digitalisierung hat längst auch Einzug in WT-Kanzleien gefunden. Die Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bietet dazu zahlreiche Aus- und Weiterbildungen für Kanzleien und ihre Mitarbeiter an (z.B. das Digital-Mentoring-Projekt 2018). Die „Digitale Kanzlei“ wird auch das Anforderungsprofil der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer verändern.

Ausgehend davon soll im Rahmen des Projektes erhoben werden, inwieweit die von der Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer vermittelte Vision der digitalen Kanzlei bereits in der Praxis umgesetzt wird. Die vorliegende Studie befasst sich daher mit der Erhebung und Darstellung des aktuellen Digitalisierungsstandes bei den steirischen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien.

---

<sup>6</sup> Vgl. BRUHN/HADWICH (2017), S. 5 f.

<sup>7</sup> Vgl. BRUHN/HADWICH (2017), S. 6.

<sup>8</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ENERGIE (2018), Onlinequelle [25.11.2018].

## 2 Digitalisierung in Kanzleien

Um den Fortbestand von Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien zu gewährleisten und dem Wettbewerb Stand zu halten, müssen sich deren Verantwortungsträger mit der Digitalisierung der Prozesse beschäftigen. Es gilt die sich daraus ergebenden Chancen und Risiken abzuwägen, um die Digitalisierung Schritt für Schritt umsetzen zu können.

Insgesamt befinden sich die Berufe im Rechnungswesen im Wandel – nicht nur der Gesetzgeber, sondern auch die Digitalisierung hält den Berufsstand der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer auf Trab. Die IT-Kompetenz rückt in den Vordergrund, denn die Einrichtung der digitalen Prozesse und die Überprüfung der Systeme werden stärker denn je gefragt sein.<sup>9</sup>

Es wird empfohlen, den Anforderungen des Marktes und der Klienten im Hinblick auf die Veränderungen der Digitalisierung und der ständigen Erreichbarkeit bzw. Vernetzung gerecht zu werden.<sup>10</sup>

In diesem Kapitel wird die der Studie zugrundeliegende Arbeitsdefinition bestimmt. Außerdem werden die Leistungsbereiche der WT-Kanzleien aufgelistet, um im Anschluss mögliche Digitalisierungs- und Automatisierungspotenziale zu skizzieren. Des Weiteren werden Vor- und Nachteile aus Klienten- und Kanzleisicht kurz umrissen. Es wird dargestellt, mit welchen Maßnahmen die KSW Digitalisierung fördert. Anregungen zum zukünftigen Kompetenzprofil der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer runden das Kapitel ab.

### 2.1 Arbeitsdefinition - Digitale Kanzlei

Das Bild einer „Digitalen Kanzlei“ ist – in Anlehnung an die KSW – gekennzeichnet durch die Schaffung und Wartung einer zentralen digitalen Datenbasis mithilfe von Schnittstellen und Cloud-Lösungen. Die IT-Systeme werden dabei als Werkzeuge betrachtet. In einer digitalen Kanzlei werden Dokumente und Belege in den digitalen Kreislauf eingespielt und sind danach für alle Berechtigten elektronisch verfügbar. Die Archivierung erfolgt ausschließlich digital. Die Zusammenarbeit und Aufgabenverteilung innerhalb der Kanzlei, sowie der Datenaustausch mit den Klienten oder Behörden wird dadurch erleichtert. Durch die Digitalisierung ist der Zugriff zu tagesaktuellen Werten jederzeit möglich.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> Vgl. SYKORA/MACHAT (2016), S. 26.

<sup>10</sup> Vgl. WENZEL (2017a), S. 2 ff.

<sup>11</sup> Vgl. KSW (2018b), Onlinequelle [21.03.2018].

Folgende Schritte zur Schaffung und Wartung einer zentralen Datenbasis sind aus Sicht der KSW notwendig:<sup>12</sup>

1. Die Geschäftsprozesse der Kanzlei und die Ablage sind zu analysieren (Abläufe und Bedarfe der Nutzer).
2. Es ist eine geeignete Softwarelösung auszusuchen.
3. Sämtliche Abläufe sind zu hinterfragen und zu optimieren.
4. Um eine rasche Datenfindung zu gewährleisten, darf es nur eine Informationsplattform geben, in der alle Beteiligten vernetzt sind und Daten und Informationen erhalten.
5. Zur Erleichterung der Datensuche sind einheitliche Dokumentenbezeichnungen notwendig.
6. Die Datenschutzgrundverordnung ist im Zuge der Datenerhebung und Datensicherung zu beachten.
7. Alle Beteiligten müssen die zentrale Datenbank gleichermaßen erreichen können – eingeschränkt kann die Einsicht in einzelne Dokumente werden.
8. Alle Daten sind elektronisch zu erfassen – das bedeutet, dass alle Eingänge in Papierform eingescannt in der Datenbank abgelegt werden müssen.

Laut KSW wird durch die Umsetzung einer zentralen digitalen Datenbasis eine transparente Arbeitswelt geschaffen, welche den Mitarbeitern einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei ein rasches Auffinden der Daten, anstatt einer bisher langwierigen Suche, ermöglicht. Für einen reibungslosen Ablauf und die Schöpfung von Mehrwerten durch die Digitalisierung ist es besonders wichtig, dass die Abläufe gewartet und regelmäßig durch interne Erfahrungen sowie Gesprächen mit externen Beratern optimiert werden.<sup>13</sup>

## 2.2 Leistungsbereiche in Wirtschaftstreuhandkanzleien

Aktuelle Prozesse und Anforderungen der WT-Kanzleien sind auf Fachwissen in den Bereichen Rechnungswesen und Steuern aufgebaut. Bezugnehmend auf den § 2 Wirtschaftstreuhandberufsgesetz (WTBG) sind die Leistungsbereiche in einer WT-Kanzlei, die den Steuerberatern vorbehalten sind, folgende:

- Beratung und Hilfeleistung auf dem Gebiet des Abgabenrechts und der Rechnungslegung
- Durchführung der pagatorischen Buchhaltung, Lohnverrechnung und kalkulatorischen Buchhaltung
- Beratung im Bereich des Bilanzwesens und Abschluss unternehmerischer Bücher
- Vertretung in Abgabe- und Abgabestrafvverfahren
- Durchführung von Prüfungsabgaben, die nicht die Erteilung eines förmlichen Bestätigungsvermerkes erfordern

---

<sup>12</sup> Vgl. KSW (2018b), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>13</sup> Vgl. KSW (2018b), Onlinequelle [21.03.2018].

- Erstellung der Sachverständigengutachten auf den Gebieten des Buchführungs- und Bilanzwesens, des Abgabenrechts und auf jenen Gebieten, zu deren fachmännischer Beurteilung Kenntnisse des Rechnungswesens oder der Betriebswirtschaftslehre erforderlich sind.

Steuerberater sind weiters berechtigt, umfangreiche Beratungsleistungen und sonstige Tätigkeiten anzubieten (siehe § 2 (2) und (3) WTBG).

Gemäß § 3 WTBG umfasst der Berechtigungsumfang eines Wirtschaftsprüfers neben den in anderen Gesetzen den Wirtschaftsprüfern vorbehaltenen Arbeiten unter anderem folgende Tätigkeiten:

- Prüfung der Buchführung, der Rechnungsabschlüsse, der Kostenrechnung und der kaufmännischen Gebarung von Unternehmen
- Pagatorische Buchhaltung, Lohnverrechnung und kalkulatorische Buchhaltung
- Beratung und Hilfeleistung im Bereich des Bilanzwesens und Rechnungslegung und der Abschluss unternehmerischer Bücher
- Beratungsleistungen im Bereich betriebliches Rechnungswesen und Organisation des internen Kontrollsystems
- Sanierungsberatung
- Beratung und Vertretung in Devisensachen
- Erstellung von Sachverständigengutachten auf den Gebieten Buchführungs- und Bilanzwesen, des Abgabenrechts und auf jenen Gebieten, zu deren fachmännischer Beurteilung Kenntnisse des Rechnungswesens oder der Betriebswirtschaftslehre erforderlich sind
- Übernahme von Treuhandaufgaben und die Verwaltung von Vermögen (Ausnahme Gebäude)
- Beratung in arbeitstechnischen Fragen
- Tätigkeit als Mediator

Eine der Haupttätigkeiten in WT-Kanzleien ist demnach die Jahresabschluss- und Steuererklärungserstellung. Als Grundlage dafür wird eine ordentliche und korrekte Finanzbuchhaltung vorausgesetzt.

## 2.3 Digitalisierungs- und Automatisierungspotenziale in WT-Kanzleien

Das Ziel einer digitalen Kanzlei ist, wie bereits angeführt<sup>14</sup>, eine zentrale Datenbasis zu schaffen. D.h., Dokumente und Belege werden einmal in den digitalen Kreislauf eingespielt und können von jedem Berechtigten digital weiterbearbeitet werden.<sup>15</sup> Der erste Schritt in Richtung „Digitale Kanzlei“ erfolgt zumeist über die Digitalisierung der Buchhaltung. Im Idealfall gibt der Buchhalter die ausgedruckten Belege und Bankdaten nicht mehr manuell in das EDV-System ein, sondern der Klient selbst digitalisiert seine Belege. Diese werden über Schnittstellen in Buchhaltungsprogramme eingespielt und (teil-)automatisch verbucht.<sup>16</sup> In der Schnittstellenentwicklung und -implementierung ist es ratsam, sich ausreichend Zeit zu nehmen und Expertenwissen heranzuziehen. Softwarehersteller bieten hinsichtlich der Digitalisierung bereits gute Möglichkeiten, um Schnittstellen zu Klienten einzurichten.<sup>17</sup>

Die digitale Kanzlei beginnt somit beim Klienten mit einer sorgfältig abgestimmten Datenübergabe.<sup>18</sup> Wenn Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer und Klienten auf unterschiedlichen IT-Programmen arbeiten, bedarf es einer **Schnittstelle**, um Belege, Dokumente etc. „zu übergeben“. Die Daten aus einer Schnittstelle müssen in Umfang und Inhalt korrekt sein, um den Arbeitsaufwand zu minimieren. Deshalb ist eine regelmäßige Kontrolle aller Schnittstellen notwendig. Die eingelangten Daten müssen nach der Verarbeitung stets gesichert werden. Viele Softwarehersteller bieten bereits ein revisionssicheres Archiv, ein Dokumentenmanagementsystem, eine Cloud- oder eine Portallösung für den Klienten an.<sup>19</sup>

**Papierloses Buchen** ermöglicht durch die fast tagesaktuelle Verarbeitung der Belege zusätzliche Dienstleistungen anzubieten. So können die frei gespielten Personalressourcen für Mahnwesen oder elektronischen Zahlungsverkehr eingesetzt werden. Die einfachste Form der elektronischen Erfassung der Belege ist das Scannen, das entweder vom Klienten selbst oder von der Kanzlei durchgeführt wird. Das entstandene PDF-Format kann von einer OCR-Software (Optical Character Recognition) gelesen werden. Um eine etwaige Fehlerquote zu minimieren, können dem Programm für immer wiederkehrende Zahlungen wie beispielsweise Miete, Leasingraten, etc. Vorlagen vorgegeben werden. Ein QR-Code, der auf den jeweiligen Belegen aufgedruckt ist, garantiert ein 100-prozentig richtiges Einspielen der Rechnungsdaten. Ein gut funktionierendes Dokumentenmanagementsystem soll bei der Archivierung sicherstellen, dass bei jeder Organisationsebene

---

<sup>14</sup> Vgl. Kapitel 2.1 Arbeitsdefinition - Digitale Kanzlei, S. 11.

<sup>15</sup> Vgl. KSW (2018e), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>16</sup> Vgl. HEISSENBERGER (2016), S. 24.

<sup>17</sup> Vgl. HEISSENBERGER (2016), S. 24.

<sup>18</sup> Vgl. KSW (2018a), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>19</sup> Vgl. KSW (2018e), Onlinequelle [21.03.2018].

(Buchung, Kostenstelle, Anlagengut) der Originalbeleg angezeigt wird und über Volltextsuche gefunden werden kann.<sup>20</sup>

Elektronische **Ein- und Ausgangsrechnungen** können per E-Mail versandt oder in einer revisions sicheren Cloud in der Steuerberatungskanzlei abgelegt werden. Die digitalen Rechnungen können als PDF an den Buchungssatz gehängt werden. Jene Rechnungen, die mit einem QR-Code ausgestattet sind, können in weiterer Folge völlig automatisiert verbucht werden. Ein Mehrwert der digitalen Verarbeitung der Eingangsrechnungen ist, dass WT-Kanzleien einen Zahlungsvorschlag erstellen und das Mahnwesen für den Klienten anbieten können.<sup>21</sup>

Zahlreiche Schnittstellen und lernfähige Software ermöglichen die automatische Verbuchung von Kontoauszügen, Ein- und Ausgangsrechnungen sowie der Registrierkassa. Bei der automatisierten Belegverbuchung werden die Rechnungsmerkmale laut § 11 UStG automatisch erkannt.<sup>22</sup>

Die Automatisierung in Kanzleien startet meist mit der automatischen **Bankauszugverbuchung**. Daraus ergeben sich viele Vorteile, beispielsweise die Reduktion der Arbeitszeit durch die automatische Verbuchung und die Verringerung der Fehlerquellen durch digitale Abläufe. Für diesen Prozess wird ein großes Vertrauen in das System und eine hohe Abhängigkeit der IT vorausgesetzt.<sup>23</sup> Da Internet-Banking eine Selbstverständlichkeit für viele Klienten ist, macht es Sinn an digitale Kontoauszüge anzuknüpfen. Alle Banken sind technisch in der Lage dem Steuerberater Zugriff auf die jeweiligen Kontodaten zu geben. Vorausgesetzt wird die schriftliche Einverständniserklärung des Klienten und die schriftliche Erklärung des Steuerberaters, diese Daten zu übernehmen.<sup>24</sup>

Die Datenübertragung vom Server der Bank in das FIBU-System des Steuerberaters kann auf zwei Varianten erfolgen. Alle Banken arbeiten mit Telebanking-Programmen, die dem Multi-Bank-Standard entsprechen. Diese ermöglichen dem Steuerberater die Daten des Klienten in einem vordefinierten Datenformat aus dem Rechenzentrum der Bank zu holen. Dieser Vorgang erfolgt automatisiert bzw. wird manuell zu bestimmten Zeitpunkten gestartet. Neben dieser Zugriffsmöglichkeit auf die Server bieten einige Banken den Download digitaler Kontoauszüge im Internet-Banking an. Laut KSW beherrschen alle FIBU-Systeme der gängigen Softwarehersteller bereits die Zuordnung der von der Bank übertragenen Dateien. Der Klient legt für die Zahlung über das Electronic-Banking im Idealfall alle Datensätze für die korrekte Verbuchung in der FIBU an. Einzelne

---

<sup>20</sup> Vgl. KSW (2018c), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>21</sup> Vgl. KSW (2018a), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>22</sup> Vgl. SYKORA/MACHAT (2016), S. 26.

<sup>23</sup> Vgl. BLEIBER (2018a), Onlinequelle [01.07.2018].

<sup>24</sup> Vgl. KSW (2018f), Onlinequelle [21.03.2018].

Zahlungsvorgänge werden mit vordefinierten und/oder selbsterlernten Regeln von der FIBU-Software erkannt und automatisiert verbucht. Die Zahlungsvorgänge können jedoch auch manuell dem entsprechenden Sach- oder Personenkonto zugeordnet werden. Wichtig für den Grad der Automatisierung sind die Verbuchungsregeln der Zahlungsvorgänge. Kriterien für die Regeln der Zielkonten sind Zahlungsreferenzen, Verwendungszwecke oder Bankverbindungen. Idealerweise gibt der Klient als Zahlungsreferenz die Rechnungsnummer an. Diese kann das FIBU-System zweifelsfrei zuordnen.<sup>25</sup>

Für das Einspielen der **Kassabewegungen** sind Schnittstellen von den jeweiligen Registrierkassenanbietern vorhanden. Der einfachste Weg für die Datenübermittlung ist die Verbindung der Registrierkasse mit Finanz-Online. So kann der Klient mittels „Eingabe/Übermittlung“ und bei Auswahl des Menüpunktes „Registrierkasse“ die XML-Datei hochladen. Diese kann nun von der Steuerberatungskanzlei eingespielt und in Folge vom Finanzamt eingesehen werden. Eine Voraussetzung für diesen Vorgang ist, dass die Registrierkasse eine XML-Datei erstellen kann. Besitzen die Klienten keinen FinanzOnline-Zugang, so kann der Parteienvertreter den File-Upload und die Übermittlung an die Finanzverwaltung durchführen.<sup>26</sup>

Die Erstellung von Jahresabschlüssen und der dazugehörigen Steuererklärung(en) ist eine grundlegende Hauptleistung von WT-Kanzleien. Der **Jahresabschluss** stellt für den Klienten eine schriftliche Abbildung seiner Vermögens-, Finanz- und Ertragslage für ein Geschäftsjahr dar.<sup>27</sup> Ein einheitlicher Ablauf und eine entsprechende Dokumentation bei der Erstellung des Jahresabschlusses tragen wesentlich zur Qualitätssicherung bei. Die Anforderung der Unterlagen für die Jahresabschlusserstellung sollte bereits digital erfolgen. Sollten Unterlagen nicht elektronisch zur Verfügung stehen, so werden sie gescannt. So können alle Eingangsberechnungen und weitere wichtige Belege (z.B. Verträge) direkt bei den Konten elektronisch hinterlegt werden. Im Zuge der digitalen Kontendurchsicht Bilanz wird jedes einzelne Konto beschrieben, sodass es zu jedem Konto eine Aussage gibt. Dies mag bei der erstmaligen Erstellung einen Mehraufwand darstellen, in Folge lässt sich jedoch der Bearbeitungszustand einfach und schnell dokumentieren. Wenn der Inhalt eines Kontos keine Fragen mehr offen lässt, wird dieses Konto mit einem Häkchen gekennzeichnet. Für die Abschlussbesprechung bleiben nur jene Konten übrig, welche noch nicht erkenntlich gemacht wurden. Bei der digitalen Kontendurchsicht GuV erfolgen Kontoerläuterungen nur dann, wenn es Besonderheiten gibt, die der Ersteller des Jahresabschlusses als relevant einstuft. Für die Besprechung des Jahresabschlusses können die Inhalte der Kontendurchsicht als PDF dokumentiert werden. Die Besprechung an sich erfolgt individuell,

---

<sup>25</sup> Vgl. KSW (2018f), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>26</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (2018), Onlinequelle [01.07.2018].

<sup>27</sup> Vgl. KERN (2008), S. 232 ff.

den Wünschen des Klienten entsprechend. Die Ergebnisse der Jahresabschlussbesprechung können wiederum digital in die Kontendurchsicht eingearbeitet und für die digitale Dokumentation als PDF abgespeichert werden.<sup>28</sup>

Digitalisierungsaspekte in der **Personalverrechnung** ergeben sich unter anderem bei den folgenden Themen: Diäten, Zeitaufzeichnung und Stammdaten lassen sich problemlos aus fremden Programmen übernehmen und Lohnzetteln via FinanzOnline in die Kanzleisoftware einspielen<sup>29</sup>. Werden die Personalkosten über Kostenstellen gebucht, so werden die Informationen aus dem Personalwesen über eine Schnittstelle übernommen. Mit einer geeigneten Schnittstelle kann eine Datei für die Überweisungen der Lohnkosten direkt an die Bank des Klienten importiert werden. Diese Vorgänge ersparen den Klienten Zeit.<sup>30</sup>

Insbesondere im Zusammenhang mit der **Archivierung** besteht großes Digitalisierungspotenzial. Belege können sowohl elektronisch als auch in Papierform aufbewahrt werden. Unabhängig davon, wie sie aufbewahrt werden, muss über die gesamte Dauer der Aufbewahrungsfrist die Lesbarkeit, Unversehrtheit des Inhaltes sowie die Echtheit der Herkunft gewährleistet werden. In Kanzleien bieten sich digitale Belegarchive an. Darin werden sämtliche Belege des Klienten hochgeladen und können dauerhaft vom Klienten sowie vom steuerlichen Vertreter abgerufen werden. Eine solche Art der Belegaufbewahrung erleichtert die Einhaltung der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist von sieben Jahren. Um die Voraussetzungen der Unveränderbarkeit bei der elektronischen Archivierung zu erfüllen, können technische Maßnahmen (z.B. ein revisionssicheres elektronisches Archiv, das keine Veränderungen des Dokumentes zulässt) oder innerbetriebliche Steuerungsverfahren (sogenannte Kontrollverfahren) getroffen werden.<sup>31</sup>

Weitere Potenziale zur verstärkten Nutzung von digitalen Medien ergeben sich im Bereich der internen und externen Kommunikation. Hier ist an verstärkte Nutzung von sozialen Netzwerken, oder Methoden der asynchronen oder synchronen Online-Kommunikation (z.B. Skype, Facetime, etc.) zu denken, die orts- und/oder zeitunabhängigen Informationsaustausch erleichtern.

Die durch die Digitalisierung und Automatisierung in anderen Bereichen (insb. Buchhaltung, Personalverrechnung, Jahresabschlusserstellung) gewonnenen freien Ressourcen sollten für die Professionalisierung der **Beratungsdienstleistungen** genutzt werden. So ist es möglich, dass Beratungsfelder ausgebaut und Erträge generiert werden.<sup>32</sup> Natürlich muss der persönliche Kontakt nach wie vor gepflegt werden. Kanzleien können

---

<sup>28</sup> Vgl. KSW (2018g), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>29</sup> Vgl. SYKORA/MACHAT (2016), S. 26.

<sup>30</sup> Vgl. KSW (2018e), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>31</sup> Vgl. DELOITTE (2016), Onlinequelle [23.07.2018].

<sup>32</sup> Vgl. WENZEL (2017c), Onlinequelle [17.12.2018].



dabei ihren Klienten digitale Kommunikationsmöglichkeiten zur Verfügung stellen, die über den gewöhnlichen E-Mail-Verkehr hinausgehen, wie z.B. Social-Media-Kanäle, Online-(Gruppen-)Diskussionen, Videokonferenzen, Blogs oder die eigene Webseite.

In den Bereichen der Medizin, Kundenbetreuung und Finanzbranche wurde der Einsatz von Computersystemen, welche eine Frage von einer natürlichen Sprache in eine digitale Form umwandeln und lösen können, bereits gestartet. Es ist offen, ob und gegebenenfalls wann der Trend auch in der Steuerberatung ankommt und Computersysteme beispielsweise Rechtsfragen beantworten können.<sup>33</sup>

## 2.4 Vor- und Nachteile der Digitalisierung

Aus der digitalen Arbeitsweise in den WT-Kanzleien ergeben sich neben positiven auch negative Einflussfaktoren für die Kanzlei und die Klienten. Nachfolgend werden mögliche Vor- und Nachteile für die WT-Kanzlei und die Klienten erläutert.

### 2.4.1 Vor- und Nachteile für Wirtschaftstreuhandkanzleien

Die Digitalisierung bietet den WT-Kanzleien eine Steigerung der Arbeitseffizienz und eine Verbesserung der Qualität. Dadurch, dass vermehrt Klienten nicht nur auf das Electronic Data Interchange (EDI), sondern auch auf digitale Eingangs- und Ausgangsrechnungen umsteigen, ist eine verbesserte Bearbeitung der Geschäftsfälle für die WT-Kanzleien möglich.<sup>34</sup>

Durch die schnellere Bearbeitung können die WT-Kanzleien zusätzliche Leistungen, wie beispielsweise Mahnwesen, Liquiditätsmanagement oder Fristverwaltung, anbieten.<sup>35</sup>

Die Produktivitätssteigerung der Mitarbeiter der WT-Kanzleien wird auch auf die Einführung von Telearbeit zurückgeführt. Die virtuellen Büros, die meist in den eigenen vier Wänden der Mitarbeiter sind, führen zu einer höheren Flexibilität und zu einer gesteigerten Work-Life-Balance der Mitarbeiter. Einerseits ergeben sich durch die Einführung Kosten für die Infrastruktur und für den Koordinationsbedarf, aber andererseits können Bürokosten eingespart werden.<sup>36</sup>

Ein wesentlicher Nachteil für die WT-Kanzleien ist, dass die Nachfrage der Klienten nach Digitalisierung teilweise sehr gering bis gar nicht vorhanden ist.<sup>37</sup> Die Herausforderung der WT-Kanzleien ist, alle Klienten davon

---

<sup>33</sup> Vgl. SYKORA/MACHAT (2016), S. 26.

<sup>34</sup> Vgl. BLEIBER (2017), Onlinequelle [21.06.2018].

<sup>35</sup> Vgl. KSW (2018e), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>36</sup> Vgl. BLUMHARDT (2009), Onlinequelle [01.07.2018].

<sup>37</sup> Vgl. WENZEL (2017b), Onlinequelle [21.06.2018].

zu überzeugen, die Geschäftsprozesse zu digitalisieren und sie danach bei der Digitalisierung zu unterstützen. Eine weitestgehende Digitalisierung der Klienten und WT-Kanzleien ist notwendig, um weiterhin wettbewerbsfähig zu sein.<sup>38</sup>

Die WT-Kanzleien selbst sehen jedoch auch nicht nur positive Aspekte in der Digitalisierung der Geschäftsprozesse. Es wird befürchtet, dass der persönliche Kontakt zu den Klienten verloren geht, da diese die Kanzleiräumlichkeiten infolge elektronischer Belegübermittlung und ähnlichen Entwicklungen seltener aufsuchen müssen. Jedoch darf man auf der anderen Seite nicht vergessen, dass durch die Zeitersparnis die Steuerberatungskanzleien weitere Leistungen verstärkt anbieten können, wie beispielsweise betriebswirtschaftliche Beratung oder Forderungsmanagement. Neben den zusätzlich angebotenen Leistungen werden auch die Aufgaben in Richtung Plausibilitätsprüfung und Auswertung erweitert.<sup>39</sup> Dadurch entstehen neue Räume für persönlichen Kontakt.

Ein sehr großer Vorteil für die WT-Kanzleien sind neue Möglichkeiten im Bereich der Wirtschaftsprüfungen. Bis jetzt konnten häufig nur stichprobenartige Prüfungen durchgeführt werden. Durch die Digitalisierung und den Einsatz von analytischen Algorithmen und Process-Mining-Verfahren lässt sich der gesamte Datenbestand prüfen. Durch dieses Verfahren wird die Qualität der Prüfung gesteigert. Durch die Anwendung dieser Verfahren können sich die Prüfer einen besseren Einblick in die Geschäftsprozesse des Unternehmens verschaffen. Zu Herausforderungen kann es kommen, wenn die zu prüfenden Unternehmen die dafür notwendigen Technologien noch nicht einsetzen. Auch wenn die Unternehmen bereits die Technologien in Verwendung haben, ist es weiters notwendig, dass der Einsatz dieser Technologien vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) anerkannt werden muss. Außerdem stehen die Wirtschaftsprüfer vor der Herausforderung, ihre gewohnten Routinen aufzugeben und eine digitale Denkweise zu entwickeln.<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> Vgl. HAMATSCHEK (2017), Onlinequelle [21.06.2018].

<sup>39</sup> Vgl. JUNG-ELSEN (2016), Onlinequelle [30.06.2018].

<sup>40</sup> Vgl. MEULDUK/WATTENHOFER (2017), Onlinequelle [01.07.2018].

Die potenziellen Vor- und Nachteile der Digitalisierung für die WT-Kanzleien sind in der folgenden Tabelle zusammengefasst:

Potenzielle Vorteile	Potenzielle Nachteile
Verbesserung der Suchabläufe	Hoher Implementierungsaufwand für Anpassung der Prozesse
Zeit- und ortsunabhängiges Arbeiten	Allenfalls höherer administrativer Aufwand beim Mandanten
Verbesserung der Belegablage	Rechtssicherheits- und Datenschutzbedenken innerhalb der Prozesse
Effizientere Abwicklung der Jahresabschlussstellung	Allenfalls höherer administrativer Aufwand in der Kanzlei
Effizienzsteigerung beim Buchhaltungsprozess	Abhängigkeits- und Ausfallrisiko des Softwarelieferanten
Einsparungspotenzial bei Druck- und Versandkosten	Honorardiskussionen
Weniger Fehler durch digitale Abläufe	Fehlende Identifikation der Mitarbeiter mit einer vollständigen Digitalisierung
Keine Mehrfacherfassungen durch Cloud-Systeme	Daten aus einer Schnittstelle müssen in Umfang und Inhalt korrekt übermittelt werden
Elektronische Spesenabrechnung der Reisekosten	Zunahme der Datenmengen
Zunehmende Bedeutung des „Interpretationswissens“, Entscheidungshilfe und begleitende Unterstützung gewinnt an Wert	Bloßes „Informationswissen“ verliert an Bedeutung, geringeres Erlöspotenzial von Routinetätigkeiten
Generation Y verlangt moderne Kommunikationsmittel (z.B. Videokonferenzen, Online-Gruppendiskussionen, etc.)	Generation X verlangt nach wie vor persönliche Gespräche
Gesteigerte Work-Life-Balance der Mitarbeiter durch Telearbeit	Verlust des persönlichen Kundenkontakts

Tabelle 1: Vor- und Nachteile für WT-Kanzleien, in Anlehnung an WENZEL (2017) (erweitert), S. 98 f.

## 2.4.2 Vor- und Nachteile für Klienten

Die Digitalisierung bietet den Klienten einen klar definierten Mehrwert. Bei der elektronischen Bearbeitung der Geschäftsfälle werden nicht nur die Eingangs- und Ausgangsrechnungen papierlos versendet, sondern es

kommt auch zu zusätzlichen finanziellen Vorteilen. Finanzielle Einsparungen durch Prozessoptimierungen infolge Digitalisierung können vor allem beim Materialaufwand, bei den Kosten für Lagerräume und bei Personalkosten stattfinden.<sup>41</sup>

Viele Klienten fühlen sich bei der Einführung der Digitalisierung allerdings überfordert. Die derzeit verwendeten IT-Anwendungen müssen für die Digitalisierung zuverlässig und auf dem neusten Stand sein. Es ist erforderlich, dass die Software der elektronischen Geräte durch regelmäßige Updates rechtssicher ist. Durch die Digitalisierung der Geschäftsprozesse steigt die Abhängigkeit der Klienten von der IT.<sup>42</sup>

Nicht jeder Klient eignet sich für eine vollständige Digitalisierung bzw. Automatisierung. Für eine digitale Bearbeitung der Geschäftsprozesse sind nur jene Klienten geeignet, die Geschäftsfälle mit ähnlichen Transaktionen oder Geschäftsfälle in einer gleichen Struktur durchführen. Bietet das Geschäftsmodell der Klienten keine einheitliche Struktur an, ist eine Digitalisierung nur eingeschränkt und eine Automatisierung in der Regel nicht möglich. Eine Grundvoraussetzung für die Digitalisierung ist eine vollständige und zeitnahe Übermittlung der Daten von den Klienten an die WT-Kanzleien. Aufgrund der Empfangsbegrenzung für E-Mails mit großen Dateianhängen, ist eine Übermittlung der Daten meist nicht mehr möglich. Das führt dazu, dass ein Server eingerichtet werden muss, zu dem der Klient und die WT-Kanzlei Zugriff haben, um die Dokumente bearbeiten zu können.<sup>43</sup>

Das Vorantreiben der Digitalisierung zum Zwecke von zukünftigen Vorteilen ist anfangs regelmäßig mit einem Mehraufwand verbunden. Für die Umsetzung der Digitalisierung müssen die Klienten die informationstechnische Struktur modernisieren und die Geschäftsprozesse an die heutigen Anforderungen anpassen. Es gibt zahlreiche Anbieter für die verschiedensten technischen Lösungen, wodurch es zu Schwierigkeiten kommt, die passende Software auszuwählen.<sup>44</sup>

Für die Klienten bedeutet die Digitalisierung eine Veränderung der eingesetzten Technologien, sofern nicht bereits die neuen Technologien verwendet werden.<sup>45</sup>

Neben diesem negativen Aspekt kann ein hoher Digitalisierungsgrad auch Wettbewerbsvorteile bringen. Durch die digitale Buchhaltung werden nicht nur die Rechnungen, sondern auch Bankbelege automatisiert

---

<sup>41</sup> Vgl. VAN RIESEN (2014), Onlinequelle [21.06.2018].

<sup>42</sup> Vgl. BLEIBER (2018b), Onlinequelle [01.07.2018].

<sup>43</sup> Vgl. KSW (2018b), Onlinequelle [21.03.2018].

<sup>44</sup> Vgl. VLK (2016), Onlinequelle [02.07.2018].

<sup>45</sup> Vgl. MEULDUK/WATTENHOFER (2017), Onlinequelle [01.07.2018].

generiert und verbucht. Das führt zu einer Zeitersparnis durch schnellere Arbeitsprozesse. Die Digitalisierung schafft eine Transparenz, die ohne Digitalisierung nur schwer möglich war.<sup>46</sup>

Die Vor- und Nachteile der Digitalisierung für die Klienten sind in der folgenden Tabelle zusammengefasst:

Potenzielle Vorteile	Potenzielle Nachteile
Automatisch generierte Ausgangsrechnungen	Umstellungsaufwand für neue Technologien
Eingangsrechnungen in einem automatisch einspielbaren Format	Hohe Investitionskosten für die Erneuerung der IT-Struktur
Elektronischer Datenaustausch mit Banken	IT-Abhängigkeit
Kostensparnis nach der vollständigen Digitalisierung	Ablehnung des vollständigen digitalen Ablaufs durch Mitarbeiter
Kein Verlust der digital empfangenen Dokumente	Übermittlung der Daten aufgrund der Dateigröße nicht mehr per E-Mail möglich
Einspielung der Kassa durch Schnittstellen von Registrierkassenanbietern	Keine oder weniger persönliche Beratungsgespräche mit WT

Tabelle 2: Vor- und Nachteile für Klienten

## 2.5 Maßnahmen der KSW zur Förderung der Digitalisierung

Für die Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ist die Digitalisierung ein hochaktuelles und wichtiges Thema. Zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten in diesem Bereich finden sich im aktuellen Leistungsangebot der Akademie.

Unter dem Weiterbildungsprogramm der Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer (ASW) finden sich unter anderem folgende Kurse zum Thema Digitalisierung (Stand November 2018):<sup>47</sup>

- Digital-Mentoring-Projekt 2018
- Innovations- und Prozessmanagement
- Digitale Buchhaltung in der Praxis
- Vertiefungsmodul Digitale Buchhaltung in der Praxis
- Excel-Exkurs in die digitale Buchhaltung

<sup>46</sup> Vgl. VLK (2016), Onlinequelle [02.07.2018].

<sup>47</sup> Vgl. ASW (2018), Onlinequelle [20.11.2018].

- Benefit der Digitalisierung
- DSGVO – Update und Erfahrungsberichte
- Datensicherheit im Spannungsfeld der DSGVO
- Schnittstellen – Kompetenz Excel/BMD, Excel/RZL oder Excel/DVO
- Daten in Informationen verwandeln mit EXCEL
- Lehrgang IT-Accountant

Darüber hinaus wurde eine Case Study (August 2015 – Juni 2016) von der KSW ins Leben gerufen. Ausgewählte Kanzleien konnten daran teilnehmen und in Zusammenarbeit mit der KSW im Zuge dieses Projekts ihre Kanzlei komplett digitalisieren. Ziel der Case Study ist, vergleichbare Ergebnisse zu erzielen, welche andere Kanzleien im Zuge der Digitalisierung weiterbringen, um deren Umstellung zu beschleunigen. Mit der Case Study wird aufgezeigt, welche Chancen eine solche Umstellung mit sich bringt und wie diese erfolgreich verlaufen kann. Der gesamte Umstellungsprozess von der bisherigen Arbeitsmethode bis zum digitalisierten Workflow wird dabei von der KSW begleitet. Das Präsidium der KSW verspricht sich aus dieser Initiative eine Beschleunigung der notwendigen Umstellung bei anderen Kanzleien, um damit eine verbesserte Wettbewerbsposition der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer zu schaffen.<sup>48</sup>

Neben der Case Study 1 (August 2015 – Juni 2016) setzte die KSW ihre Initiative im Bereich der Digitalisierung der Kanzleien fort und bot erneut Kanzleien die Möglichkeit, an einer Case Study 2 (August 2016 – Juni 2017) teilzunehmen. Das Projekt startet bei einem Kick-Off-Meeting mit der Erstellung eines Masterplans, welcher als Richtschnur während der Projektlaufzeit dient. Auf Basis dieses Masterplans erfolgen monatliche Reportings über den aktuellen Umsetzungsstand an die KSW. Zur Halbzeit trafen sich die Teilnehmer der Case Study 2 bei einem Meeting, wo über den aktuellen Umsetzungsgrad der Teilnehmer referiert und Erfahrungen unter den Teilnehmern ausgetauscht wurden. Im Bereich der Kanzleiverwaltung ist die Digitalisierung der Aufgabenzuweisung an Mitarbeiter zum Halbstand der Case Study 2 besonders weit fortgeschritten. Im Bereich der Klienten Betreuung ist dabei ein hoher Digitalisierungsgrad bei der Erstellung von Steuererklärungen und bei der Kontrolle von Bescheiden bemerkbar. Allgemein befinden sich die Teilnehmer durchschnittlich auf dem von ihnen geplanten Pfad der Umstellung, um die Ziele des Masterplans fristgerecht zu erreichen.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Vgl. WEINZIERL (2015), S. 13.

<sup>49</sup> Vgl. KSW (2017d), Onlinequelle [23.07.2018].

## 2.6 Kompetenzprofil der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Neben dem Fachwissen, welches im Bereich der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung benötigt wird, wird IT-Kompetenz notwendig sein, um den Beruf ausüben zu können. Dies bedeutet, dass die Mitarbeiter einerseits mit der Software arbeiten können müssen, die in den verschiedenen Kanzleien genutzt werden und andererseits verstärkt Wissen und Fertigkeiten in Bezug auf Netzwerktechnik und Cloud-Systemen mitbringen müssen.

In diesem Bereich der geforderten Kompetenzen wird sich in Zukunft viel verändern. Das zukünftige Anforderungsprofil an Steuerberater und Wirtschaftstreuhänder wird sich aufgrund des zunehmenden digitalen Wandels stark verändern. Die Digitalisierung brachte bereits in den letzten Jahren enorme Veränderungen für dieses Berufsfeld mit sich. Den Prognosen nach soll sich allerdings dieselbe Veränderungsdichte der letzten 20 Jahre in den nächsten 3-5 Jahren ergeben. Auf diesen Wandel gilt es zu reagieren.<sup>50</sup>

Nach HAMATSCHEK<sup>51</sup> werden Cloud-Lösungen die Zukunft des digitalen Rechnungswesens darstellen und klassische Softwarelösungen ablösen. Die Hauptaufgabe der Steuerberater und Wirtschaftstreuhänder ist ihren Klienten den Weg zur Cloud zu erleichtern und sie bei der Digitalisierung der Verwaltungsprozesse zu unterstützen. Die Arbeit verlagert sich vom Buchhaltungsprozess zur Prozessoptimierung. Wenn die Vorarbeiten beim Mandanten und die Verbuchung automatisiert sind, wird der Steuerberater/Wirtschaftsprüfer zum Echtzeitberater, da er auf tagesaktuelle Daten zugreifen kann. Eine weitere große Herausforderung ist, die aufgrund der Digitalisierung gewonnenen Daten sinnvoll zu verarbeiten und für den Kunden nutzbar aufzubereiten. Mithilfe von Softwareanwendungen werden aus diesen Daten z.B. Investitionsrechnungen, Risikoanalysen sowie Umsatzprognosen präzise und zeitnah erstellt. Dadurch wird das reine Informationswissen an Bedeutung verlieren, jedoch wird der Bedarf an Interpretation der Daten oder die Hilfe bei Entscheidungen wachsen.

Die Kommunikation mit dem Klienten wird sich verändern. Während die frühere Generation das persönliche Gespräch noch als wichtige vertrauensbildende Maßnahme sieht, setzen kommende Generationen auf den Austausch über soziale Medien. Auch bei der Mitarbeitersuche spielen soziale Medien inzwischen eine entscheidende Rolle. Wer also wettbewerbsfähig bleiben will, muss sich in Zukunft verstärkt mit dem Thema Social Media auseinandersetzen. Erfolge können hier durch Suchmaschinenoptimierung, nutzerorientierte Inhalte sowie Videokonferenzen erreicht werden.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> Vgl. HAMATSCHEK (2017), S. 2.

<sup>51</sup> Vgl. HAMATSCHEK (2017), S. 3 f.

<sup>52</sup> Vgl. SATTLER/WAGNER/GRÜNBICHLER (2016), S. 1074 ff.

## 3 Untersuchungsdesign

In diesem Kapitel werden die theoretischen Grundlagen, sowie darauf aufbauend die praktische Umsetzung zur Durchführung der gegenständlichen empirischen Studie beschrieben. Zu Beginn wird der benötigte Informationsbedarf erläutert, um damit die gewählte Untersuchungsmethode zu argumentieren. Anschließend wird die Grundgesamtheit definiert. Im nächsten Schritt wird näher auf das Erhebungsinstrument eingegangen und die Feldplanung bzw. der Ablauf der Befragung dargestellt.

### 3.1 Informationsbedarf

Um eine empirische Erhebung durchführen zu können, muss zuerst festgelegt werden, welche Information von wem benötigt wird. In dieser Studie soll einerseits geklärt werden, inwieweit die Vision einer Digitalen Kanzlei bei ihren Mitgliedern in einer allgemeinen Selbsteinschätzung und bei Betrachtung einzelner Kanzlei-prozesse umgesetzt ist und welche Chancen und Risiken sich aus der Digitalisierung ergeben. Andererseits werden aus der Befragung die aktuellen und zukünftigen Kompetenzanforderungen der Mitarbeiter von Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien abgeleitet.

### 3.2 Untersuchungsmethode

Für die durchgeführte Studie wurde die Untersuchungsmethode der computerbasierten Befragung gewählt. Gründe dafür waren die kostengünstige Erreichbarkeit einer hohen Anzahl an Probanden, die Irrelevanz der räumlichen Entfernung, die grundsätzliche Wahrung der Anonymität, kein Einfluss eines Interviewers, Gewährleistung der Reihenfolge der Fragebeantwortung sowie die sofortige Weiterverarbeitungsmöglichkeit der Daten.<sup>53</sup>

Das Online-Befragungstool Rogator wurde zur Erstellung und Aussendung des Fragebogens genutzt. Es formatiert die Ergebnisse der Umfrage so, dass diese für die weitere Verarbeitung in Statistikprogrammen ohne eine weitere Bearbeitung übernommen werden können.

Mittels telefonischen Nachfassens konnte die Ausschöpfungsquote erhöht werden.

---

<sup>53</sup> Vgl. WEIS (2010), S. 100.



### 3.3 Grundgesamtheit

Unter Grundgesamtheit (auch Population genannt) versteht man in der quantitativen Forschung die Gesamtheit aller Fälle, über die in einer Studie wissenschaftlich etwas ausgesagt werden soll.<sup>54</sup> Bei einer empirischen Untersuchung kann grundsätzlich zwischen zwei Methoden unterschieden werden, der Vollerhebung und der Teilerhebung. Unter einer Vollerhebung wird die Untersuchung aller Objekte einer definierten Grundgesamtheit verstanden. Die Befragung der gesamten Population stellt den Idealfall dar, das ist aber nur bei kleinen Populationen möglich. Oftmals ist eine solche Vollerhebung aufgrund einer unendlichen bzw. zu umfangreichen Grundgesamtheit nicht möglich oder wäre mit zu viel Arbeitsaufwand verbunden.<sup>55</sup> Das Gegenstück dazu stellt die Teilerhebung dar. Bei einer Teilerhebung wird nur eine Stichprobe aus der Grundgesamtheit befragt und die Ergebnisse auf die Grundgesamtheit hochgerechnet. Eine Teilerhebung zeichnet sich durch die schnellere und kostengünstigere Umsetzung aus. Die Teilerhebung ist im Vergleich zu der Vollerhebung jedoch immer mit einer gewissen Ergebnisunsicherheit behaftet, dem sogenannten Stichprobenfehler.<sup>56</sup>

Für dieses Projekt wurde – in Anbetracht der Kontaktmöglichkeiten des Kooperationspartners KSW Landesstelle Steiermark – eine Grundgesamtheit von 473 physischen selbstständigen Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern in der Steiermark bestimmt. Aufgrund der niedrigen Population wurde eine Vollerhebung durchgeführt.

Für das Studienergebnis ist es entscheidend, die richtigen Personen innerhalb der ausgewählten WT-Kanzleien zu identifizieren, die stellvertretend für die jeweilige Kanzlei angesprochen werden sollen. Zum einen sollte der Personenkreis Zugang zu den notwendigen Informationen haben und zum anderen sollten sich diese Personen am intensivsten mit den zu untersuchenden Fragestellungen und Problembereichen in den Kanzleien auseinandersetzen. Daher wurden als Ansprechpersonen der Erhebung die Geschäftsführung bzw. Eigentümer definiert.

---

<sup>54</sup> Vgl. DÖRING/BORTZ (2016), S. 292.

<sup>55</sup> Vgl. KAYA/HIMME (2007), S. 79.

<sup>56</sup> Vgl. BRAUNECKER (2016), S. 41.

### 3.4 Erhebungsinstrument

Die Erhebung wurde mit Hilfe eines standardisierten Fragebogens durchgeführt, welcher sich für eine Online-Befragung eignet. Mithilfe der Befragungssoftware Rogator wurde der Fragebogen programmiert und der Umfrage-Link per E-Mail von der KSW steiermarkweit an die definierte Grundgesamtheit von 473 physischen selbstständigen Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern versendet.

Der Fragebogen beschäftigt sich mit dem Thema „Digitalisierung in steirischen WT-Kanzleien“ mit dem Ziel, den aktuellen Umsetzungsstand der „Digitalen Kanzlei“ sowie die sich daraus ergebenden Chancen und Risiken zu erheben. Außerdem sollen die zukünftigen Kompetenzen von Geschäftsführung und Mitarbeitern analysiert werden.

Der Fragebogen umfasst insgesamt 33 Fragen, die sich in sechs Themenblöcke gliedern. Zuerst wird das aktuelle Stimmungsbild in Bezug auf die Digitalisierung erfasst. Der zweite Block beschäftigt sich mit dem derzeitigen Digitalisierungsstand der Kanzlei. Hier werden Fragen zur Einschätzung des Digitalisierungspotenzials sowie des Umsetzungsstandes der Digitalisierung von Leistungsbereichen bzw. Kanzleiprozessen erhoben. Im dritten Abschnitt des Fragebogens wird der Stand der Digitalisierung bei den Klienten abgefragt. Hierbei wird ermittelt, wie die Geschäftsführung die Einstellung ihrer Klienten zur Digitalisierung einschätzt und inwiefern die Klientenstruktur die Digitalisierung in den WT-Kanzleien beeinflusst. Der vierte Block des Fragebogens behandelt die Kompetenzen der Geschäftsführung und der Mitarbeiter der WT-Kanzleien. Im fünften Themenblock wird ermittelt, wie die Chancen und Risiken der zunehmenden Digitalisierung von den befragten Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern eingeschätzt werden. Es wird untersucht, inwiefern sich das Geschäftsmodell bzw. das Leistungsspektrum durch die Digitalisierung verändert. Im sechsten und letzten Abschnitt des Fragebogens werden allgemeine Angaben zu den Kanzleien erhoben, wie die Anzahl der beschäftigten Personen, die Region des Unternehmensstandortes, die eingesetzten Softwarelösungen und die Berechtigungsgruppe.

Bei der Ausgestaltung des Fragebogens wurden überwiegend geschlossene Fragen verwendet. Bei einigen Fragen waren Mehrfachnennungen möglich.

### 3.5 Feldplanung und Feldablauf

Die Aussendung des Fragebogens erfolgte durch die KSW via E-Mail an die definierte Grundgesamtheit am 24. Juli 2018. 29 Personen haben den Fragebogen nach der ersten Aussendung beantwortet. Mitte September 2018 wurde von der KSW ein Reminder per E-Mail ausgesendet, dadurch haben weitere 26 Kanzleien den Fragebogen beantwortet. Zusätzlich zum Reminder wurden von der Projektgruppe 37 Unternehmen

nach dem Zufallsprinzip telefonisch kontaktiert. Laut der Rücklaufstatistik wurden 11 Fragebögen nach der telefonischen Kontaktaufnahme beantwortet, wobei der Fragebogen mit einem Probanden telefonisch ausgefüllt wurde. Dazu wurde der Link zum Fragebogen genutzt.

Insgesamt wurde eine Rücklaufquote von 66 vollständig ausgefüllten Fragebögen erreicht. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 13,95%. Der Stichprobenfehler bei diesem Rücklauf liegt bei 11,20%.<sup>57</sup> Die Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien, die mit der Ausfüllung des Fragebogens begonnen haben, beendeten ihn mit einer Quote von 69,47%.

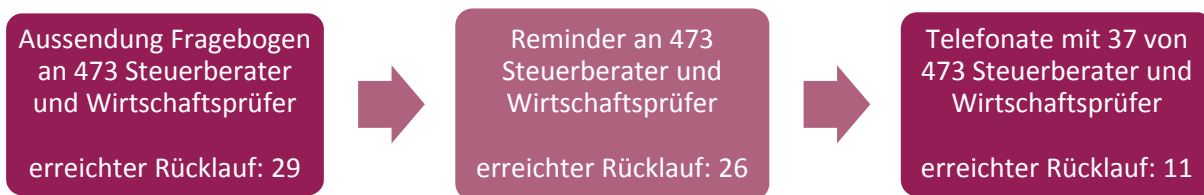


Abbildung 1: Der Befragungsprozess

### 3.6 Zusammenfassung des Untersuchungsdesigns

Zusammenfassend besteht das Untersuchungsdesign aus den folgenden Eckpunkten:

<b>Untersuchungsgegenstand:</b> Ist-Situation der Digitalisierung in steirischen WT-Kanzleien
<b>Methode:</b> Online-Befragung, telefonisches Nachfassen
<b>Grundgesamtheit:</b> 473 physische selbstständige Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in der Steiermark
<b>Erhebungsinstrument:</b> standardisierter Fragebogen
<b>Feldzeitraum:</b> 24. Juli bis 30. September 2018
<b>Nettointerviews/Fallzahl:</b> 66
<b>Rücklaufquote:</b> 13,95%
<b>Abschlussquote:</b> 69,47%
<b>Abbruchquote:</b> 30,53%

<sup>57</sup> Vgl. BAUINFOCONSULT (2017), Onlinequelle [23.10.2018].

## 4 Untersuchungsergebnisse

In den nachfolgenden Kapiteln werden die Ergebnisse der Studie grafisch dargestellt und zusammengefasst. Zuerst wird die Zusammensetzung der Stichprobe erläutert, um nachfolgend mit Hilfe von Diagrammen zur Häufigkeitsverteilung die Ergebnisse zu beschreiben.

### 4.1 Struktur der Studienteilnehmer

Die Studienteilnehmer werden anhand folgender Parameter charakterisiert: Mitarbeiteranzahl, Region, Berechtigungsgruppe und verwendete Softwarelösung(en).

Mitarbeiteranzahl		
0 – 4 Mitarbeiter	15	22,7%
5 – 10 Mitarbeiter	18	27,3%
11 – 20 Mitarbeiter	15	22,7%
21 – 50 Mitarbeiter	10	15,2%
Über 50 Mitarbeiter	8	12,1%
	66	100,0%

Tabelle 3: Einteilung der Studienteilnehmer nach Mitarbeiteranzahl

Anhand dieser Tabelle ist ersichtlich, dass Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien aller Größen in der Studie repräsentiert sind. Die Verteilung der Kanzleigrößen ist relativ ausgeglichen.

Region		
Graz	38	57,6%
Oststeiermark	11	16,7%
Hochsteiermark	9	13,6%
Weststeiermark	5	7,6%
Graz-Umgebung	3	4,5%
Südsteiermark	0	0,0%
	66	100,0%

Tabelle 4: Einteilung der Studienteilnehmer nach Region

Die meisten befragten Unternehmen, nämlich rund 58%, haben ihren Unternehmensstandort in Graz.

<b>Berechtigungsgruppe</b>		
Steuerberater	54	81,8%
Steuerberater und Wirtschaftsprüfer	10	15,2%
Wirtschaftsprüfer	2	3,0%
	66	100,0%

Tabelle 5: Einteilung der Studienteilnehmer nach Berechtigungsgruppe

Insgesamt gehören 81,8% der befragten Kanzleien der Berechtigungsgruppe der Steuerberater an. 15,2% der Studienteilnehmer gehören sowohl der Berechtigungsgruppe Steuerberater als auch jener der Wirtschaftsprüfer an. Zwei Studienteilnehmer gehören ausschließlich der Berechtigungsgruppe Wirtschaftsprüfer an.

<b>Softwarelösung(en)</b>		
BMD	41	62,1%
RZL	25	37,9%
Sonstige	6	9,1%
Datev	3	4,5%
Dvo	2	3,0%
SAP	0	0,0%
Navision	0	0,0%
	77	116,6%

Tabelle 6: Einteilung der Studienteilnehmer nach Softwarelösung(en)

Es wurde ermittelt, welche Softwarelösungen in den Kanzleien derzeit zum Einsatz kommen. Deutlich mehr als die Hälfte (62,1%) der befragten Kanzleien verwendet die Software BMD. Die zweithäufigste Softwarelösung ist RZL mit 37,9%. Nur wenige Studienteilnehmer arbeiten mit Datev (4,5%) oder DVO (3,0%). Des Weiteren ist ersichtlich, dass mehrere Unternehmen zumindest zwei Softwarelösungen verwenden, da von 66 teilnehmenden Kanzleien 77 Antworten gegeben wurden. Niemand von den befragten Kanzleien verwendet SAP oder Navision.

## 4.2 Aktueller Stand der Digitalisierung in steirischen WT-Kanzleien

Im folgenden Kapitel wird der aktuelle Stand der Digitalisierung in den steirischen WT-Kanzleien analysiert. Hierzu werden die Angaben der Studienteilnehmer grafisch dargestellt. Zuerst wird das aktuelle Stimmungsbild in den Kanzleien untersucht. Des Weiteren wird aufgezeigt, was die Studienteilnehmer mit dem Begriff „Digitale Kanzlei“ verbinden. Danach wird auf die Digitalisierung der Kanzlei sowie auf die Digitalisierung beim Klienten eingegangen. Außerdem wird erhoben, welche Kompetenzen in Zukunft an Bedeutung gewinnen werden. Abschließend werden Chancen und Risiken für Kanzleien durch die zunehmende Digitalisierung untersucht.

### 4.2.1 Aktuelles Stimmungsbild in Wirtschaftstreuhandkanzleien

Die Studienteilnehmer wurden ersucht, die Stimmungslage bei sich selbst und bei ihren Mitarbeitern zu beurteilen.

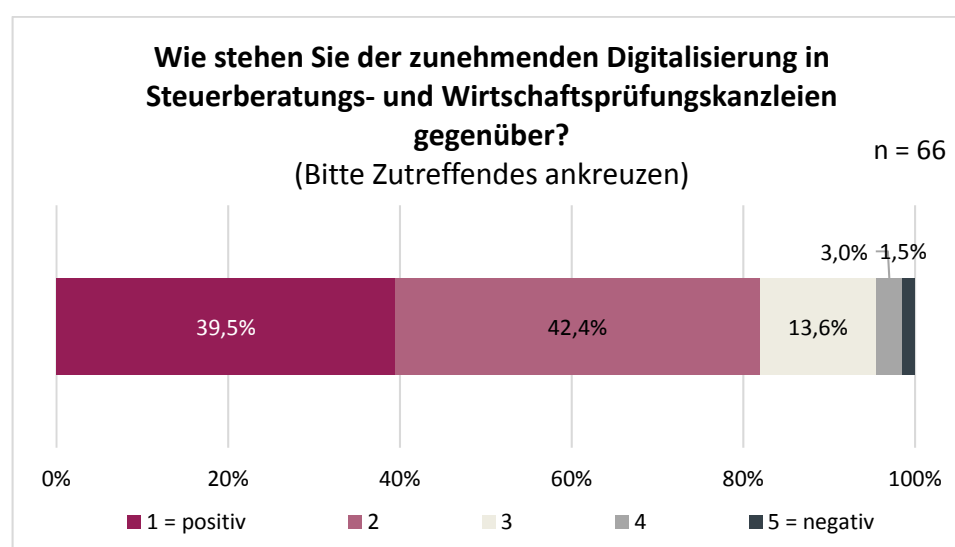


Abbildung 2: Einstellung der Geschäftsführung zur Digitalisierung

Insgesamt 81,9% der Studienteilnehmer stehen der zunehmenden Digitalisierung positiv bzw. eher positiv gegenüber. 13,6% der Befragten stehen dem Thema Digitalisierung neutral gegenüber. Nur 4,5% sehen diese Entwicklung eher negativ bzw. negativ.

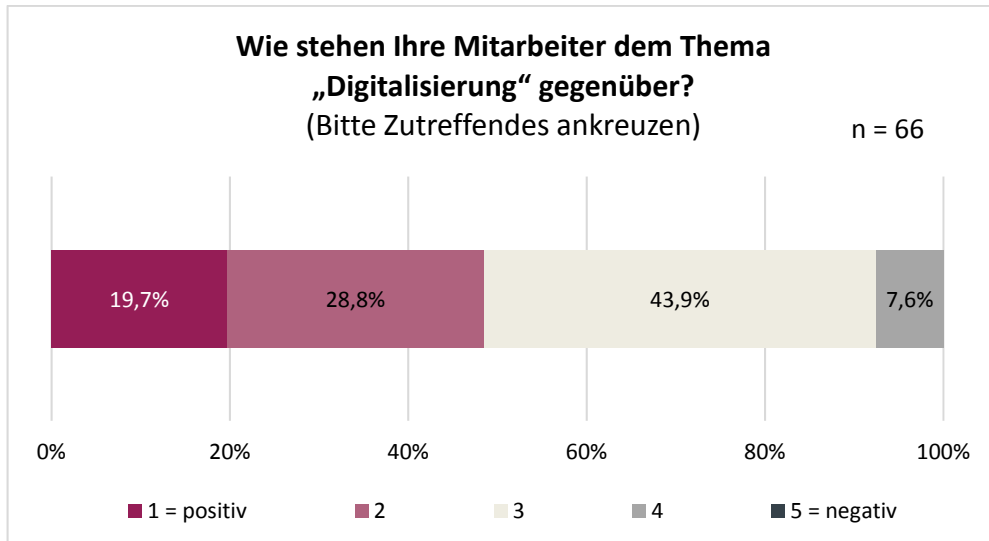


Abbildung 3: Geschätzte Einstellung der Mitarbeiter zur Digitalisierung

Die Geschäftsführer bzw. Eigentümer wurden gebeten, die Einstellung ihrer Mitarbeiter zum Thema Digitalisierung zu beurteilen. Es zeigt sich, dass sie diese negativer einschätzen, als die eigene Einstellung zur Digitalisierung. Knapp die Hälfte der Studienteilnehmer (48,5%) geben an, dass ihre Mitarbeiter der Digitalisierung positiv bzw. eher positiv gegenüberstehen. 43,9% der befragten Teilnehmer beurteilen die Einstellung ihrer Mitarbeiter als neutral und 7,6% mit eher negativ. Niemand gibt an, dass seine Mitarbeiter der Digitalisierung gegenüber negativ eingestellt sind.

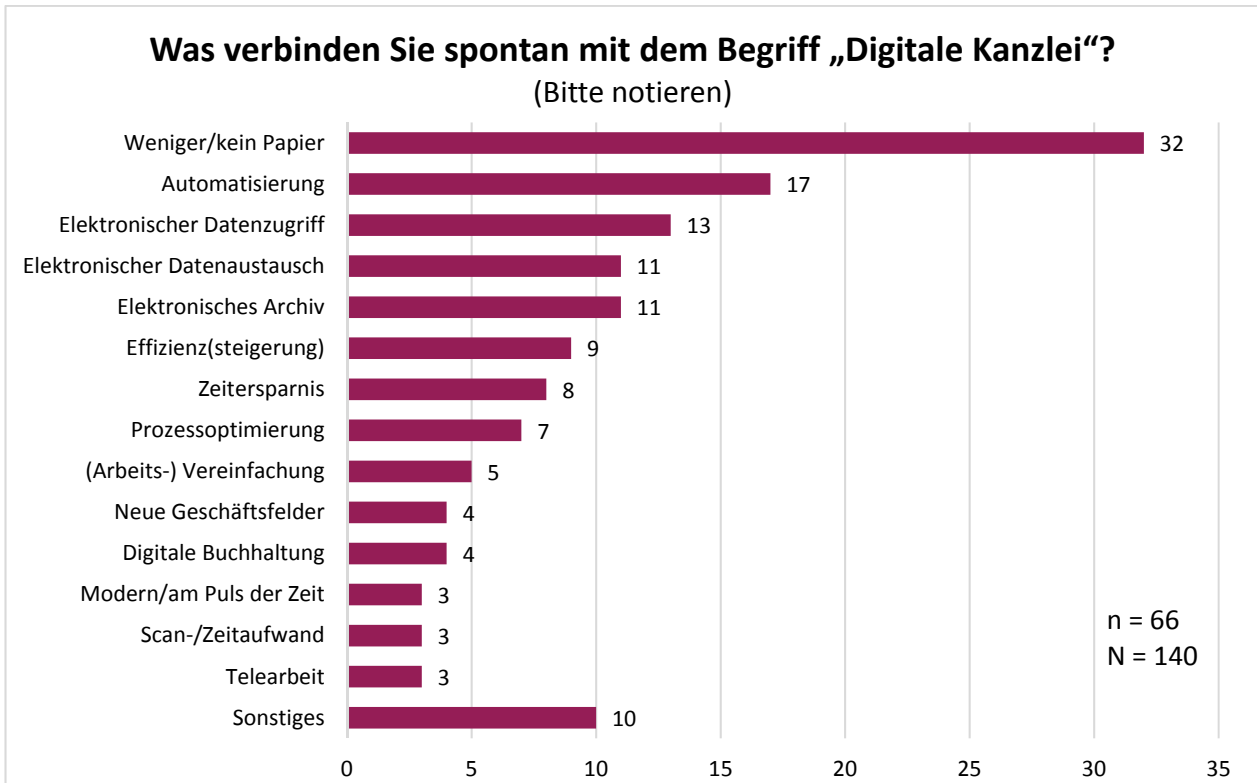


Abbildung 4: Assoziation „Digitale Kanzlei“

Um zu ermitteln, was allgemein unter dem Begriff „Digitale Kanzlei“ verstanden wird, sollten die Teilnehmer der Studie ihre spontanen Assoziationen mit diesem Begriff nennen. Es wurden 140 Antworten von den Befragten abgegeben (N=140). Diese Antworten wurden nachträglich im Projektteam geclustert.

Knapp die Hälfte der Studienteilnehmer (32 Antworten) verbindet mit dem Begriff „Digitale Kanzlei“ weniger bis kein Papier. Die Automatisierung wird von 17 Befragten angeführt. Mit 13 Nennungen ist der elektronische Datenzugriff die dritthäufigste Antwort. 11 Antworten wurden je zum elektronischen Datenaustausch und zum elektronischen Archiv gegeben.

Vereinzelte Aussagen, die unter der Kategorie „Sonstiges“ zusammengefasst sind, waren: Verbesserte Kundenbindung, verbesserte Dokumentation, Dokumentenmanagement, Umweltschutz, Ausbildung der Mitarbeiter steht im Vordergrund, weniger fehleranfällig, unbedingt notwendig sowie eine negative Assoziation „nichts besonders Wertvolles“.



#### 4.2.2 Digitalisierung der Kanzlei

In diesem Kapitel werden die pauschale Einschätzung des aktuellen Digitalisierungsgrads im Lichte der Definition „Digitale Kanzlei“<sup>58</sup> sowie das wahrgenommene Digitalisierungspotenzial ausgewählter Leistungsbereiche dargestellt. Darauffolgend verdeutlichen Fragen zu konkreten Kanzleiprozessen, inwieweit die Vision einer „Digitalen Kanzlei“ bereits umgesetzt wurde.

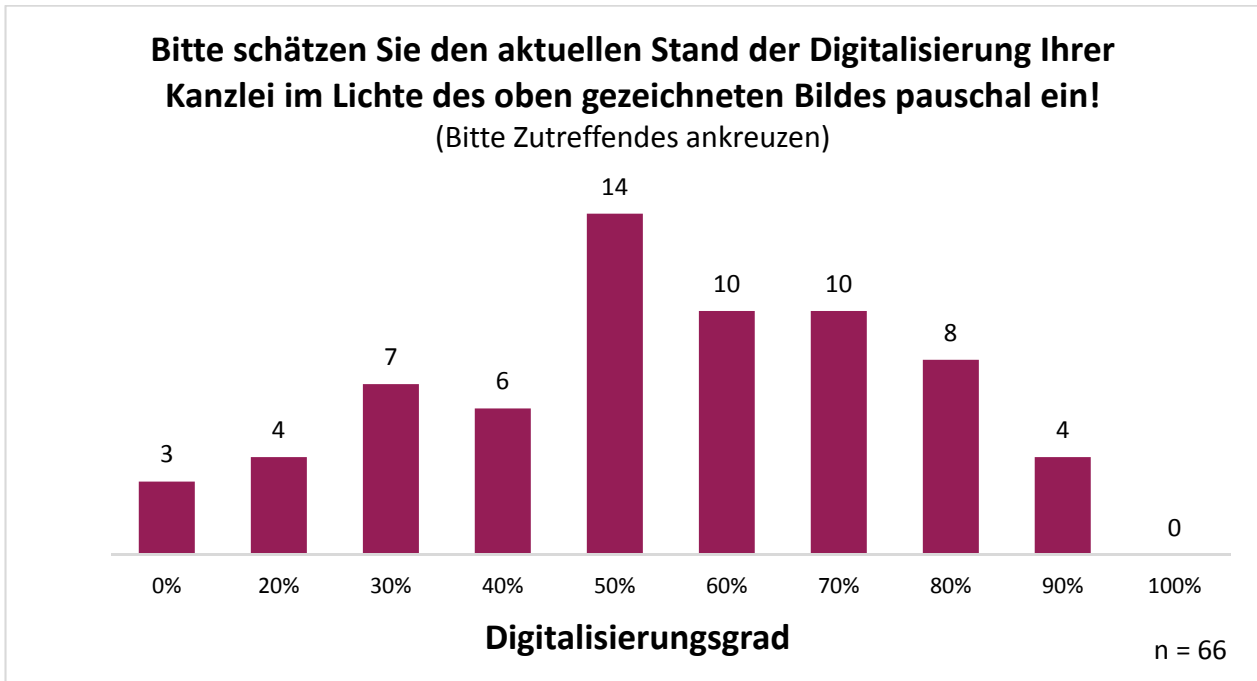


Abbildung 5: Aktueller Stand der Digitalisierung

20 Studienteilnehmer beurteilen den Umsetzungsstand ihrer Digitalisierung unter 50%. 14 Unternehmen meinen, zu 50% dem Bild einer „Digitalen Kanzlei“ zu entsprechen. Drei Kanzleien geben an, im Sinne der Arbeitsdefinition gar nicht digitalisiert zu sein. Niemand beurteilt seinen Digitalisierungsgrad mit 100%.

Die Studienteilnehmer wurden gebeten, das Digitalisierungspotenzial von 13 an die Tätigkeiten gemäß WTBG angelegten Leistungsbereichen<sup>59</sup> anhand einer fünfstufigen Skala (1 = hohes Potenzial, 5 = kein Potenzial) zu beurteilen. Die Ergebnisse sind in zwei Grafiken aufgeteilt, jeweils gereiht nach 1 = hohes Potenzial.

<sup>58</sup> Vgl. Kapitel 2.1 Arbeitsdefinition - Digitale Kanzlei, S. 11.

<sup>59</sup> Vgl. Kapitel 2.2 Leistungsbereiche von Wirtschaftstreuhandkanzleien, S. 12.

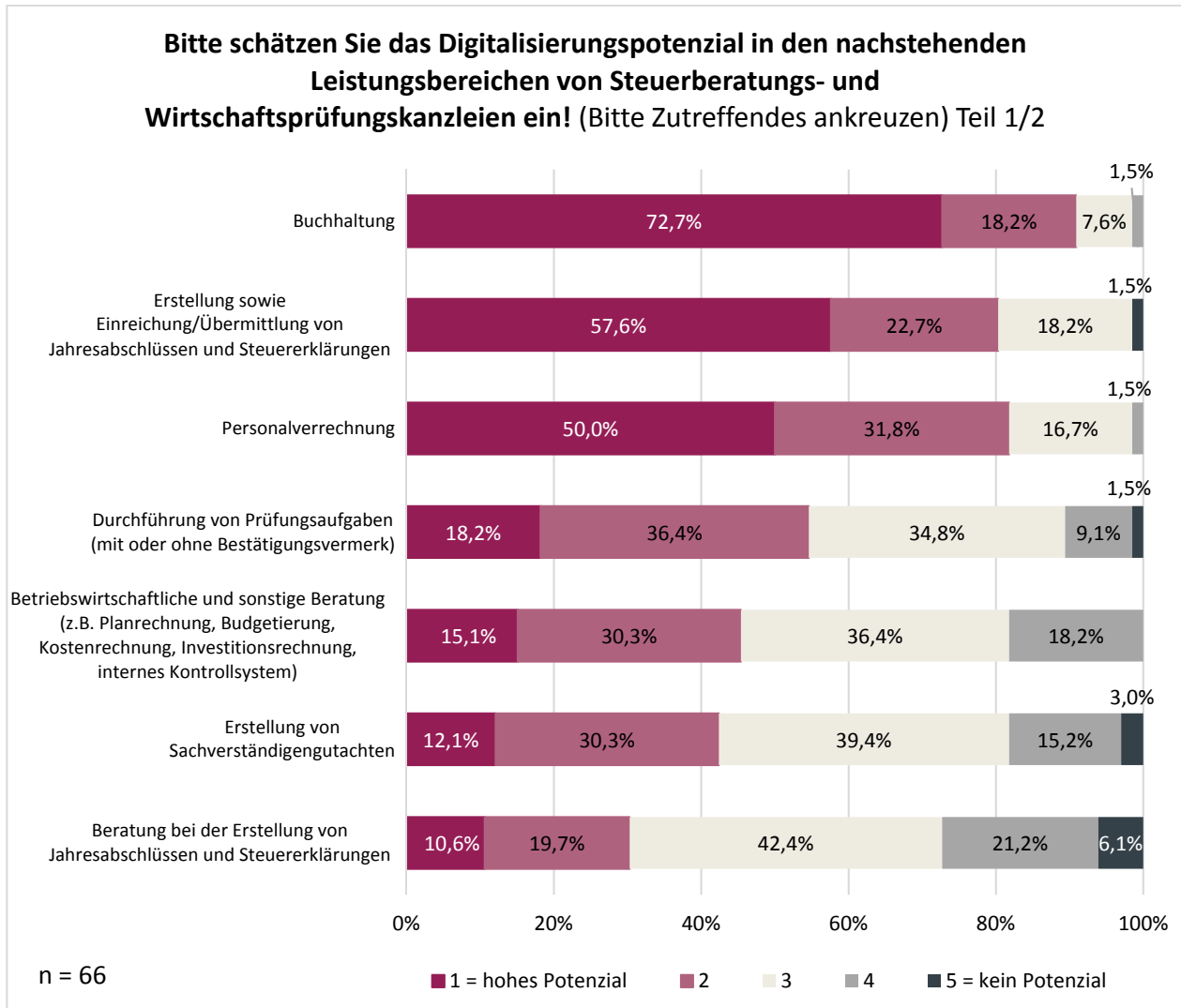


Abbildung 6: Digitalisierungspotenzial in den verschiedenen Leistungsbereichen, Teil 1

Das höchste Digitalisierungspotenzial wird dem Leistungsbereich Buchhaltung zugeschrieben. Rund 91% der befragten Kanzleien sehen hier ein (eher) hohes Potenzial und nur 1,5% würden diesem Leistungsbereich eher kein Digitalisierungspotenzial mehr zusprechen. Ein hohes Digitalisierungspotenzial ordnen 57,6% der Studienteilnehmer dem Leistungsbereich „Erstellung sowie Einreichung/Übermittlung der Jahresabschlüsse“ zu. Exakt die Hälfte der teilnehmenden Kanzleien spricht der Personalverrechnung ein hohes Potenzial in Sachen Digitalisierung zu.

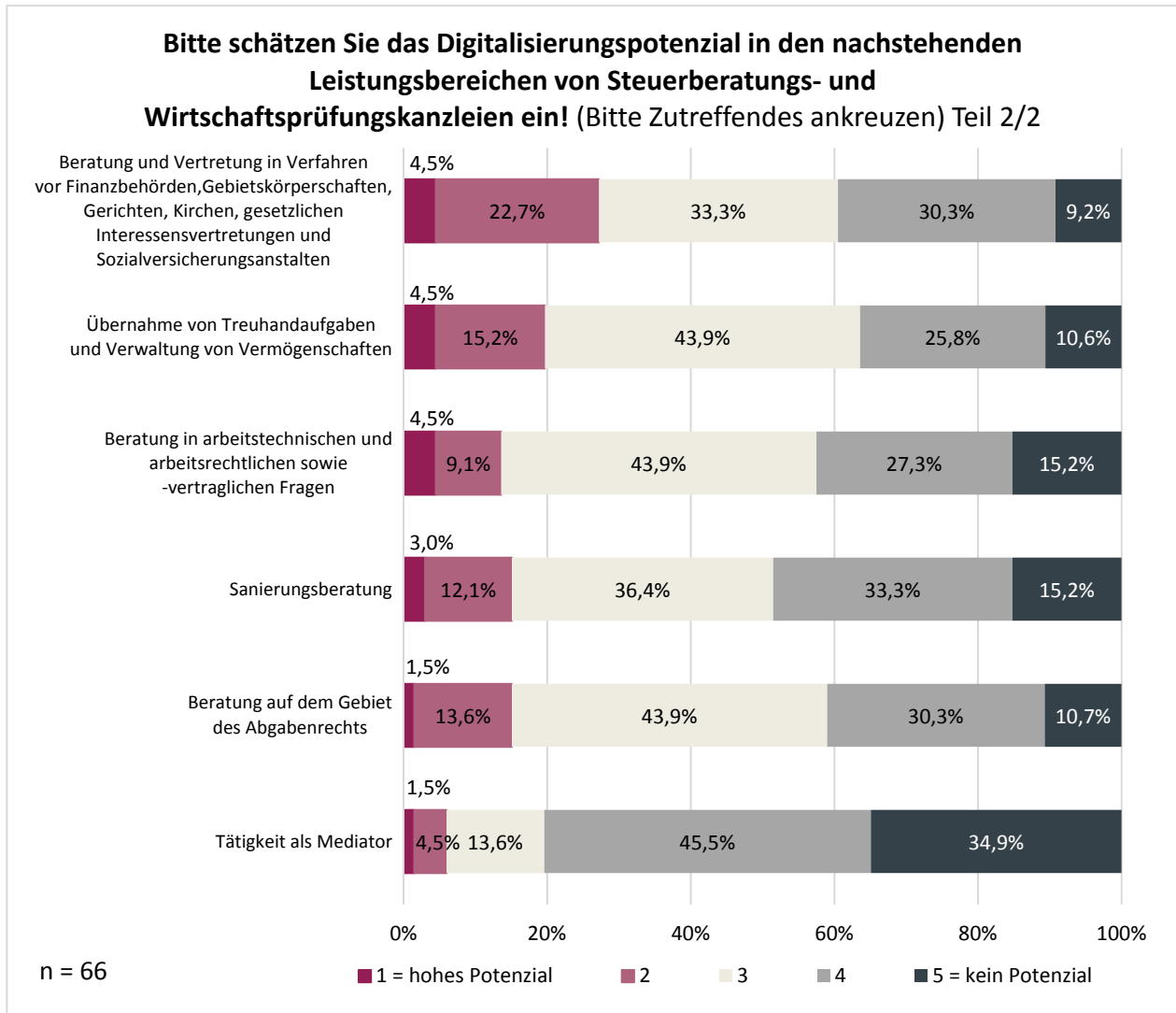


Abbildung 7: Digitalisierungspotenzial in den verschiedenen Leistungsbereichen, Teil 2

Laut Einschätzungen der Studienteilnehmer nimmt das Digitalisierungspotenzial ab, wenn es sich um Leistungsbereiche wie der Beratung und der Erstellung von Gutachten handelt. Insbesondere bei der Tätigkeit als Mediator wird von 80,4% (eher) kein Potenzial zur Digitalisierung gesehen.

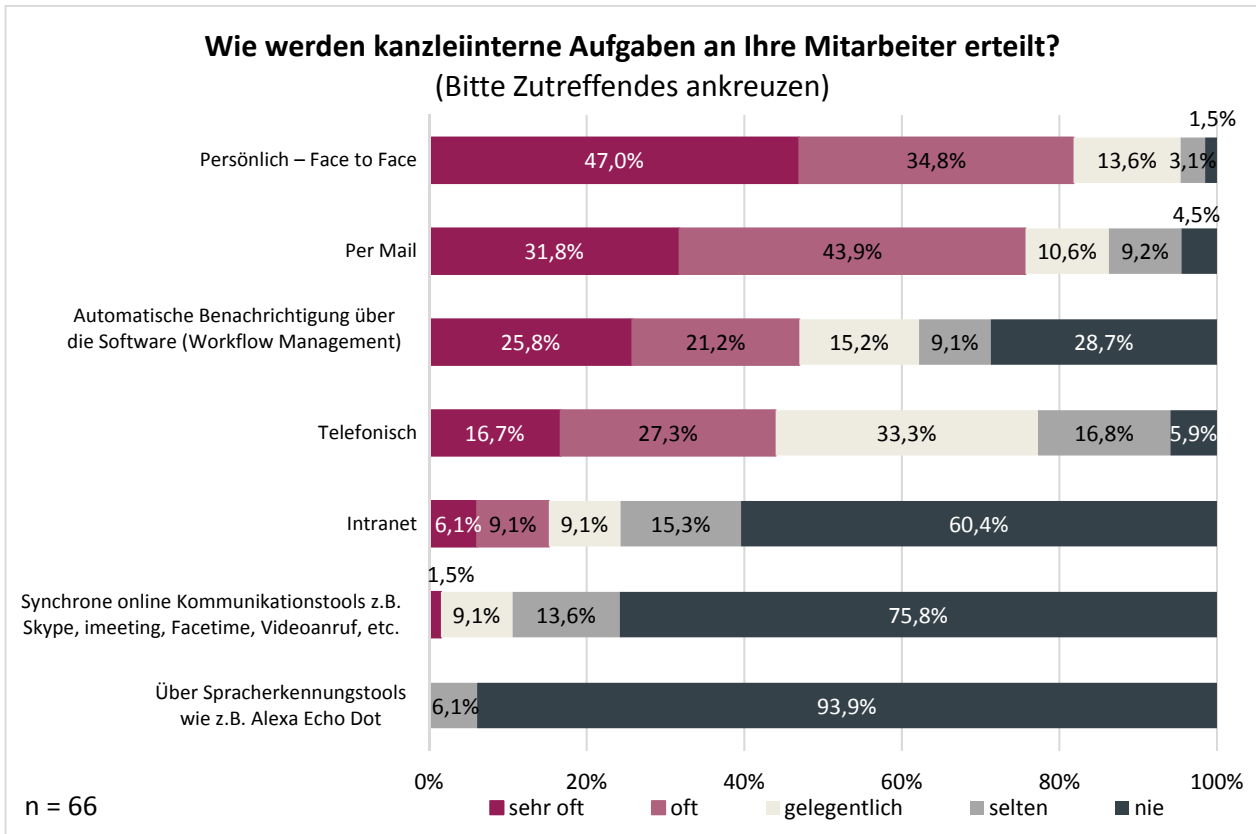


Abbildung 8: Erteilung kanzleiinterner Aufgaben

Mit dieser Frage wird der Einsatz von digitalen Werkzeugen in der kanzleiinternen Kommunikation analysiert. Nach wie vor wird die persönliche Kommunikation „Face-to-Face“ am öftesten eingesetzt. Bei 81,8% der Kanzleien werden interne Aufgaben sehr oft bis oft mündlich an die Mitarbeiter erteilt. Ein weiteres beliebtes Mittel zur Erteilung von Aufgaben ist bei 75,7% der Kanzleien sehr oft bis oft der E-Mail-Verkehr. Die automatische Benachrichtigung über die Software verwenden 47,0% der Befragten sehr oft bzw. oft, in rund 29% der teilnehmenden Kanzleien wird hingegen ein Workflow Management nie verwendet. In 44,0% der Kanzleien werden Aufgaben sehr oft bzw. oft telefonisch erteilt, 5,9% geben an, nie diese Form zu wählen.

Das Intranet wird in rund 15% der befragten Kanzleien sehr oft bzw. oft zur Verteilung kanzleiinterner Aufgaben verwendet, der Großteil (75,7%) nutzt diese Kommunikationsform selten bis nie. Kaum genutzt werden synchrone online Kommunikationstools (89,4% selten bis nie) und Spracherkennungstools wie beispielsweise Amazons Alexa (100,0% selten bis nie) zur Erteilung kanzleiinterner Aufgaben.

Um den Umsetzungsstand der Digitalisierung zu eruieren, wurden die Studienteilnehmer gebeten, 17 ausgewählte Sachverhalte in Bezug auf die eigene Kanzlei anhand einer fünfstufigen Skala von 1 = trifft voll zu bis 5 = trifft überhaupt nicht zu, zu beurteilen. Die Ergebnisse – gereiht nach 1 = trifft voll zu – werden in den zwei nachfolgenden Grafiken zusammengefasst.

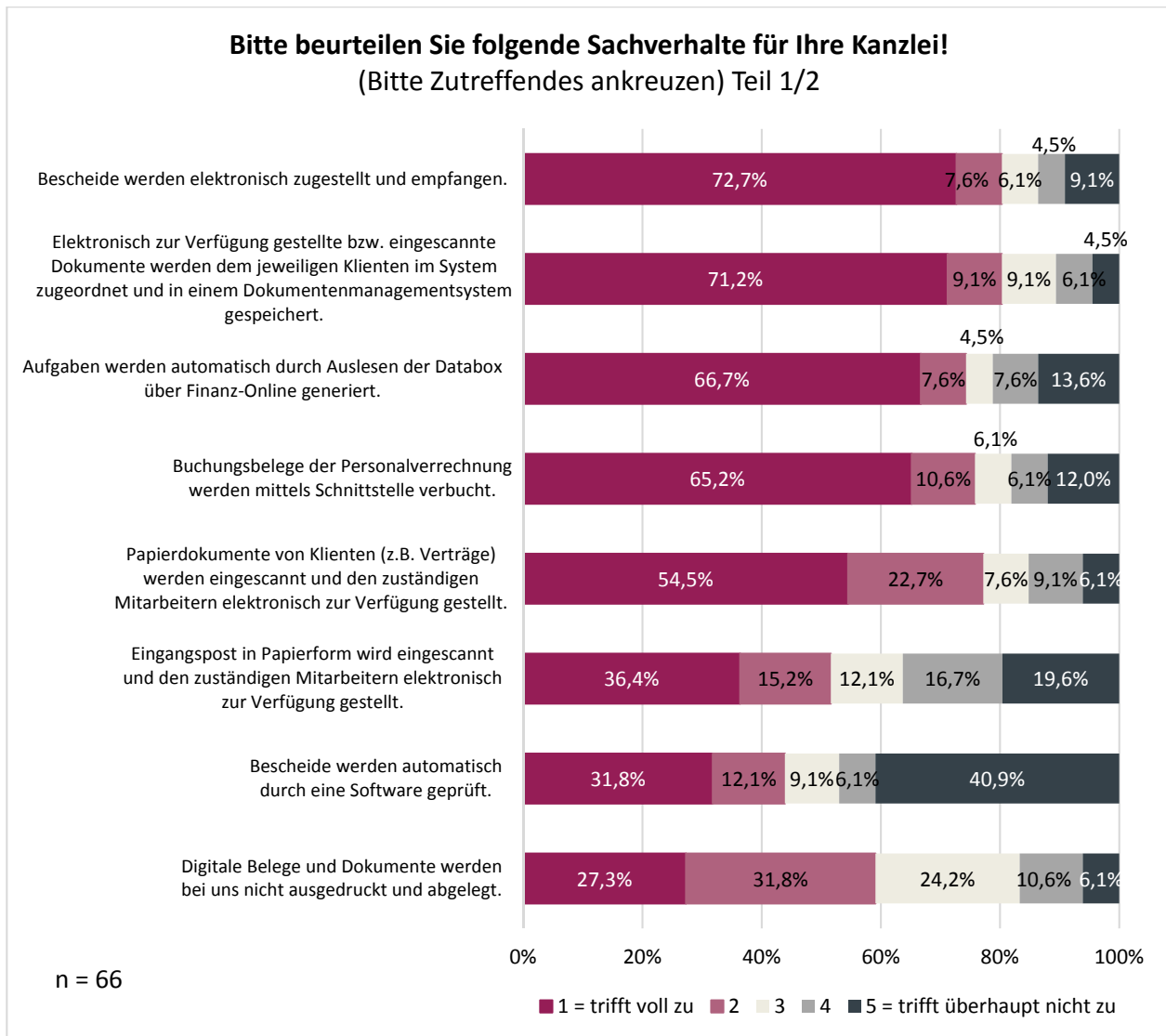


Abbildung 9: Beurteilung ausgewählter Sachverhalte, Teil 1

Bei 80,3% der Befragten trifft es voll bzw. eher zu, dass Bescheide elektronisch zugestellt werden, bei 9,1% der Kanzleien erfolgt die Zustellung überhaupt nicht elektronisch. In ebenfalls 80,3% der Kanzleien trifft es voll bzw. eher zu, dass elektronisch zur Verfügung gestellte bzw. eingescannte Dokumente (z.B. Verträge) dem jeweiligen Klienten im System zugeordnet und in einem Dokumentenmanagementsystem gespeichert

werden. Nur bei 4,5% der befragten Kanzleien trifft diese Vorgehensweise überhaupt nicht zu. Fast drei Viertel der Studienteilnehmer generiert Aufgaben automatisch durch das Auslesen der Databox über FinanzOnline. In 21,2% trifft dieser Sachverhalt eher bzw. überhaupt nicht zu. Die Eingangspost in Papierform wird in 36,4% der befragten Kanzleien vollständig eingescannt und den Mitarbeitern elektronisch zur Verfügung gestellt. Bei rund 20% der Studienteilnehmer trifft diese Vorgehensweise überhaupt nicht zu.

In Bezug auf die Überprüfung der Bescheide mittels Software ist der Digitalisierungsstand zweigeteilt: In 43,9% der befragten Kanzleien trifft die automatische Überprüfung (eher) voll zu, 47,0% der Studienteilnehmer verwenden die automatisierte Bescheidprüfung eher bzw. überhaupt nicht.

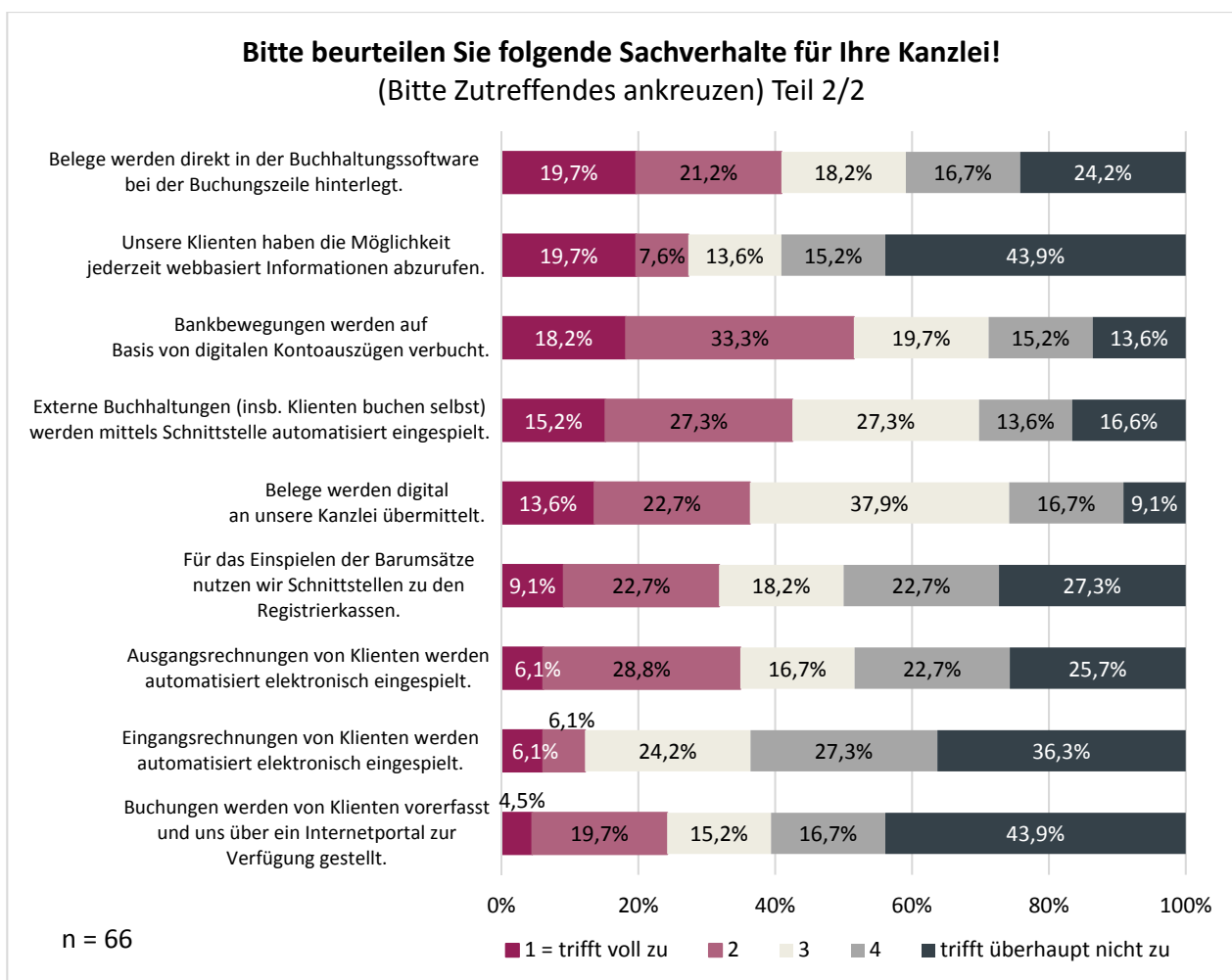


Abbildung 10: Beurteilung ausgewählter Sachverhalte, Teil 2

Die Belege werden bei rund 41% (trifft voll bzw. eher zu) der Kanzleien direkt bei der Buchungszeile hinterlegt. Bei fast einem Viertel der Studienteilnehmer geschieht dies überhaupt nicht. Die Verbuchung von Bankbelegen auf Basis digitaler Kontoauszügen (z.B. CAMT, CSV-Dateien) trifft bei 18,2% voll und einem Drittel

eher zu. Bei rund 43% der Kanzleien trifft eine automatisierte Saldenübernahme voll bzw. eher zu, indem externe Buchhaltungen (insbesondere Klienten buchen selbst) über eine Schnittstelle eingespielt werden.

Das automatisierte Einspielen der Ausgangsrechnungen von Klienten, z.B. mittels QR-Code, OCR-Texterkennung, sonstiger Texterkennung oder Schnittstelle, trifft in rund 35% der befragten Kanzleien voll bzw. eher zu; das automatisierte Einspielen der Eingangsrechnung von Klienten lediglich bei rund 12% der Studienteilnehmer.

43,9% der Studienteilnehmer ermöglichen ihren Klienten nicht, Informationen wie Auswertungen, Lohnzettel, und Dokumente, jederzeit webbasiert abrufen zu können. In ebenfalls 43,9% der befragten Kanzleien werden Buchungen (z.B. Kassa, Bank und Wareneingang) nicht von Klienten vorerfasst und über ein Internetportal der Kanzlei zur Weiterverarbeitung übermittelt.

### 4.2.3 Digitalisierung beim Klienten

Kanzleiinterne Digitalisierungsprozesse können am Widerstand der Klienten bzw. deren unzureichender Digitalisierung scheitern. Es gilt festzustellen, welche Faktoren beim Klienten die kanzleiinterne Digitalisierung begünstigen bzw. erschweren.

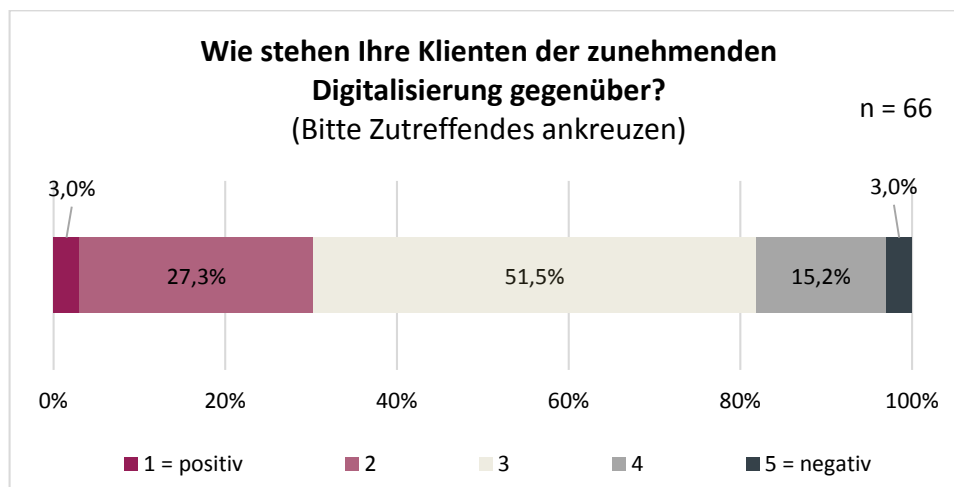


Abbildung 11: Einstellung der Klienten zur Digitalisierung

Die Studienteilnehmer wurden gebeten, die Einstellung ihrer Klienten bezüglich Digitalisierung anhand einer fünfstufigen Skala (1 = positiv, 5 = negativ) zu beurteilen. Nur 3,0% der befragten Geschäftsführer geben an, dass ihre Klienten der Digitalisierung gegenüber sehr positiv eingestellt sind. 27,3% der Befragten beurteilen die Einstellung ihrer Klienten mit eher positiv. Etwas mehr als die Hälfte (51,5%) ist der Meinung, dass ihre

Klienten dem Thema neutral gegenüber eingestellt sind. Ein eher negatives bzw. negatives Stimmungsbild schreiben 18,2% der Studienteilnehmer ihren Klienten zu.

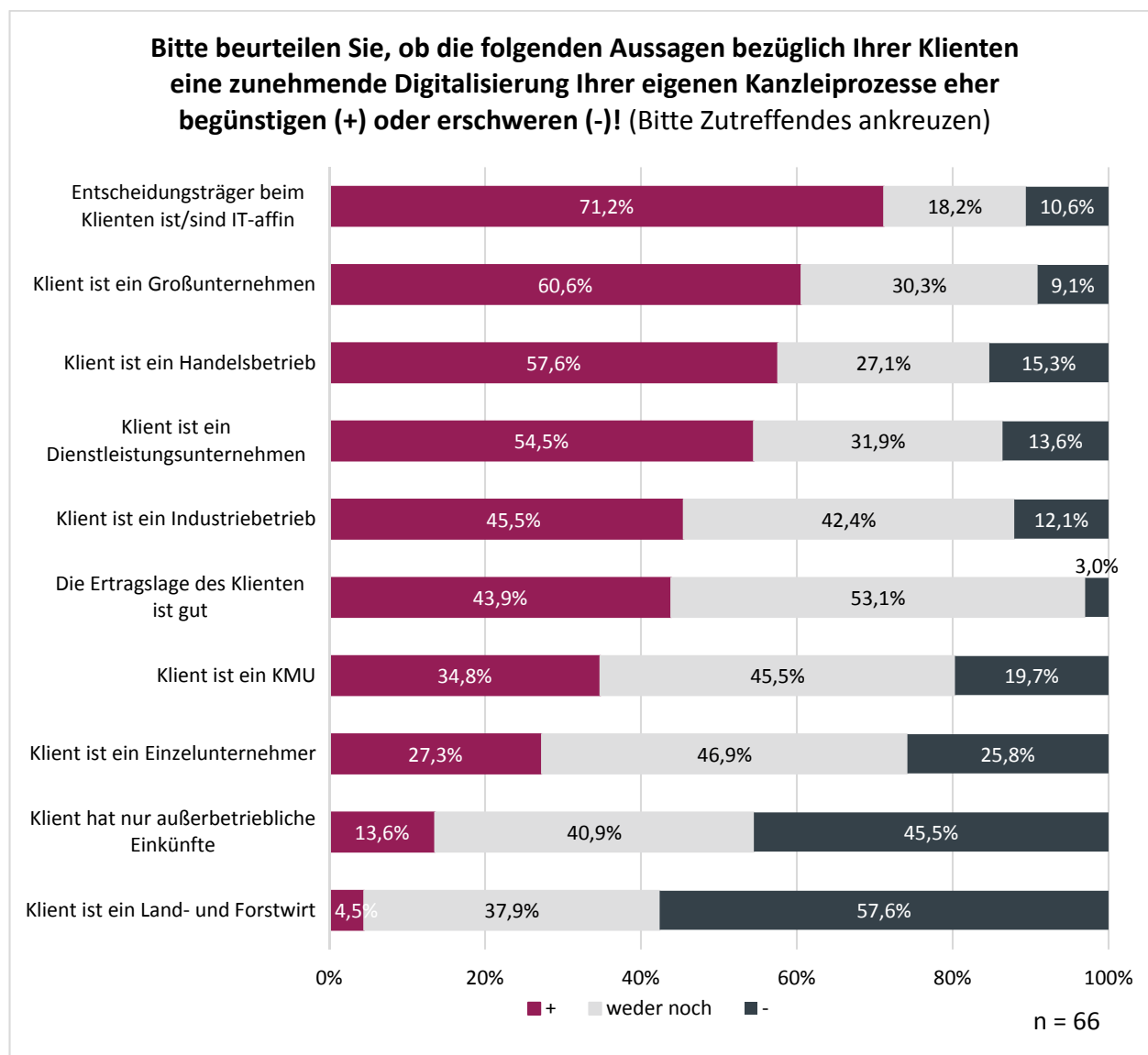


Abbildung 12: Einfluss der Klienten auf die kanzleiinterne Digitalisierung

Die Studienteilnehmer wurden gebeten zu beurteilen, welche Klientenmerkmale eine Digitalisierung der eigenen Kanzleiprozesse eher begünstigen bzw. eher erschweren. Eine wesentliche positive Auswirkung auf die Digitalisierung der Kanzleiprozesse hat die IT-Affinität von Klienten. 71,2% sehen darin eine Begünstigung der Digitalisierung der eigenen Kanzleiprozesse. Die Digitalisierung der kanzleiinternen Prozesse wird positiv begünstigt, wenn der Klient ein Großunternehmen (60,6%), ein Handelsunternehmen (57,6%) bzw. ein Dienstleistungsunternehmen (54,5%) ist. Zweigeteilt ist die Meinung hinsichtlich „Klient ist ein Industriebetrieb“: 45,5% beurteilen diese Aussage mit positiv, 42,4% meinen, ein Industriebetrieb beeinflusst weder



positiv noch negativ die zunehmende Digitalisierung. Nach Ansicht der Studienteilnehmer erschweren Klienten, welche außerbetriebliche Einkünfte erzielen oder Land- und Forstwirte sind, die Digitalisierung ihrer Kanzleiprozesse.

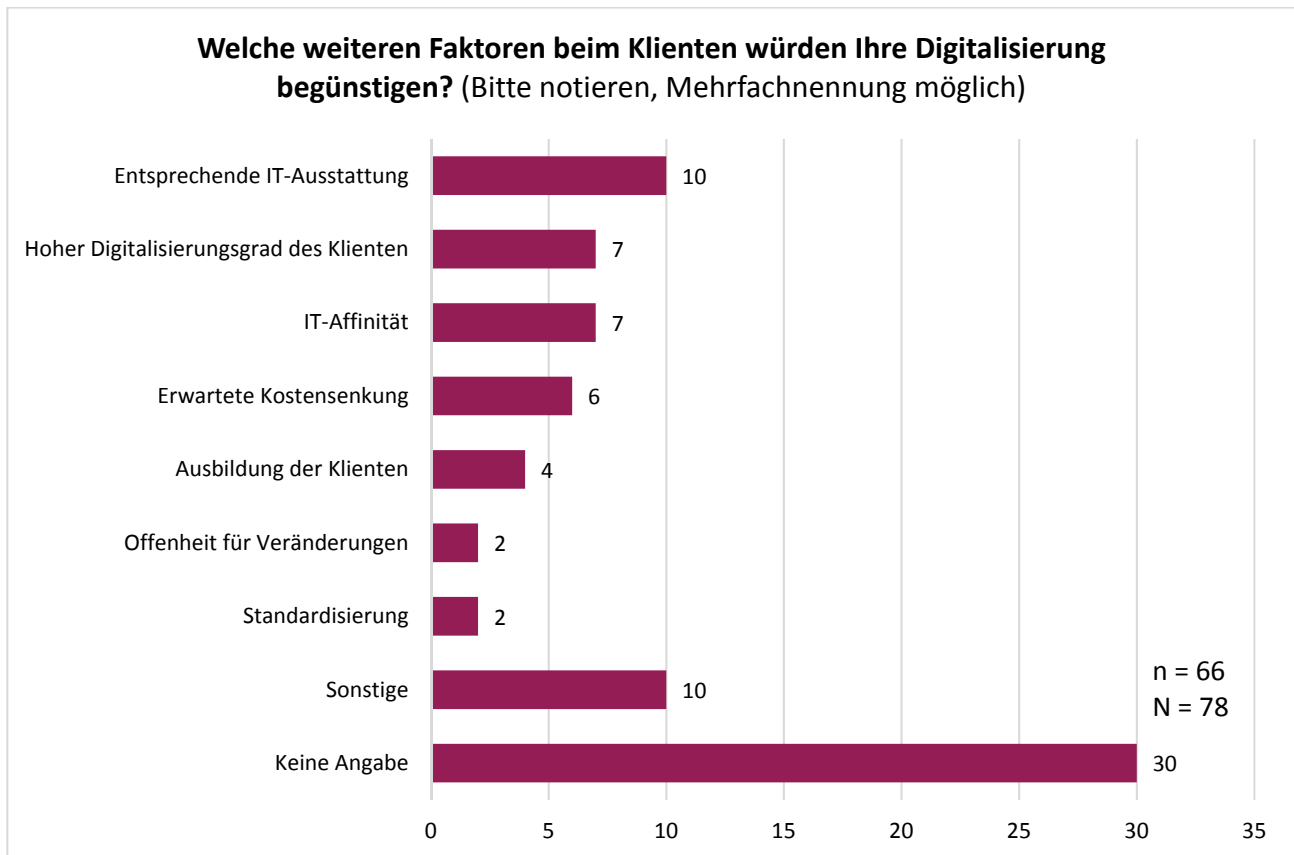


Abbildung 13: Klientenfaktoren zur Begünstigung der Digitalisierung

Bei der offenen Frage zu weiteren Faktoren beim Klienten, die die eigene Digitalisierung begünstigen, wurden von 36 Studienteilnehmern 48 Nennungen gegeben, 30 Personen haben sich dazu nicht geäußert.

10 befragte Personen sind der Meinung, dass eine entsprechende IT-Ausstattung beim Klienten die kanzleiinterne Digitalisierung begünstigt. Jeweils 7 Antworten bestärken, dass ein hoher Digitalisierungsgrad des Klienten und eine IT-Affinität die Digitalisierung der Kanzlei erleichtern. Unter „Sonstige“ wurden Einzelaussagen der Studienteilnehmer zusammengefasst. Demnach würde eine einfache Bedienung, mehr Mitarbeiter, eine entsprechende Klientenkommunikation, eine aktive Teilnahme am Klientenportal, ein generelles Interesse an Auswertungen bzw. einer tagesaktuellen Buchungslage sowie eine Zusammenarbeit mit Banken (Zurverfügungstellung von Export- und Importdateien für Zahlungsverkehr) die kanzleiinterne Digitalisierung begünstigen. Für einen Studienteilnehmer wäre es leichter, wenn der Klient nicht damit in Berührung kommt. Ein weiterer Befragter findet, die Digitalisierung ist nicht generell bei allen Klienten durchführbar.

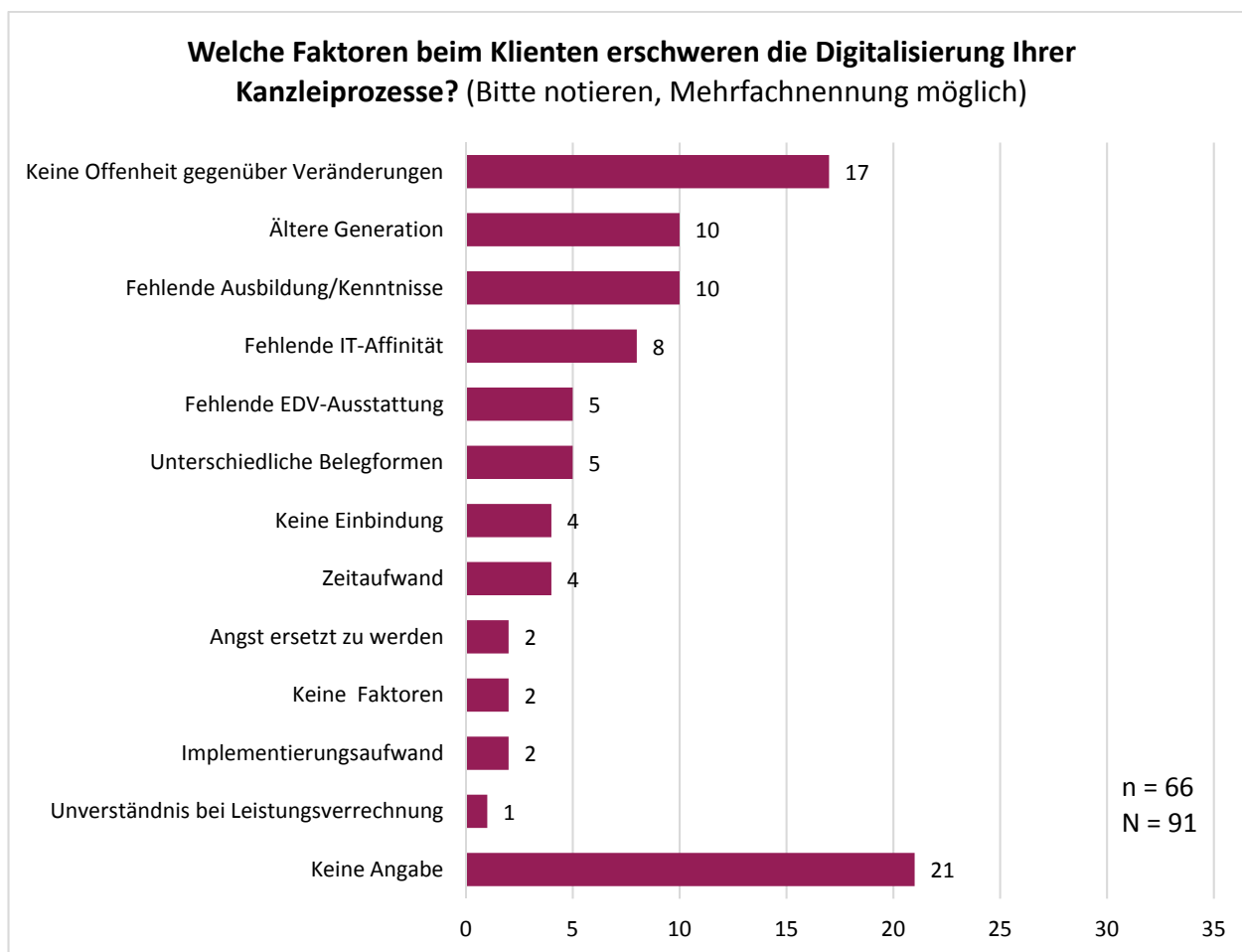


Abbildung 14: Faktoren zur Erschwerung der Digitalisierung

Zur Frage, welche Faktoren die Digitalisierung erschweren, wurden von 45 befragten Personen 70 Antworten gegeben, 21 Studienteilnehmer haben keine Angaben dazu gemacht. Die fehlende Offenheit der Klienten gegenüber Veränderungen wird von 17 Teilnehmern als Erschwernisgrund angegeben. Für 10 Studienteilnehmer ist die Digitalisierung bei Klienten aus der älteren Generation erschwert durchsetzbar. Ebenfalls 10 geben an, dass eine fehlende Ausbildung bzw. fehlende Kenntnisse die kanzleiinterne Digitalisierung erschweren. Bei zwei Studienteilnehmern gibt es keine weiteren Faktoren beim Klienten, die die Digitalisierung der kanzleiinternen Prozesse erschweren könnten. Eine Person spricht die Honorardiskussion an – Klienten zeigen bei der Leistungsverrechnung Unverständnis, da alles automatisiert und schneller ablaufen würde.

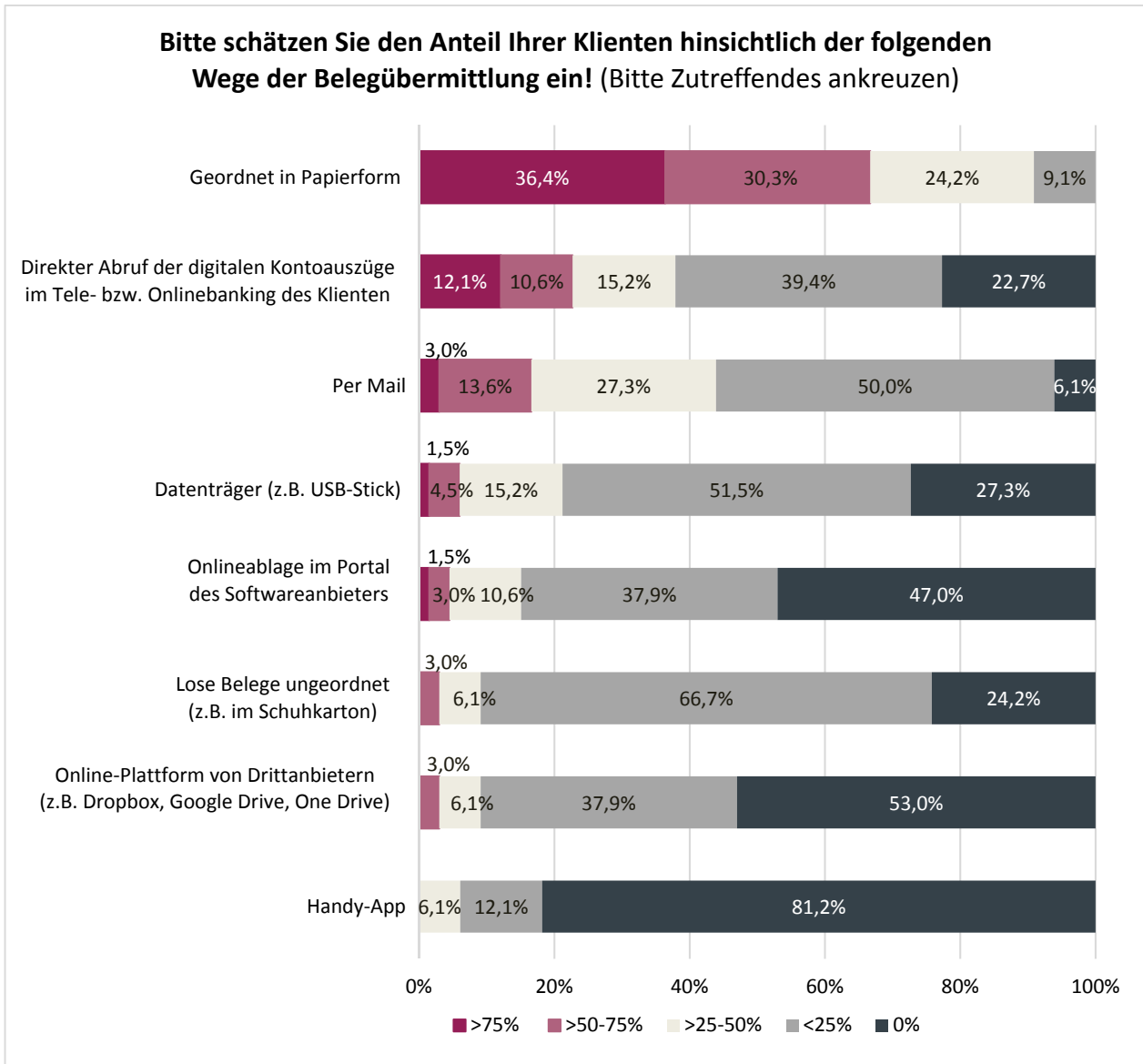


Abbildung 15: Wege der Belegübermittlung

Die Belegübermittlung der Klienten geordnet in Papierform findet trotz fortschreitender Digitalisierung nach wie vor in jeder teilnehmenden Kanzlei statt. 36,4% der Teilnehmer geben an, dass die Belegübermittlung ihrer Klienten weiterhin zu über 75% geordnet per Papierform erfolgt. In 9,1% der Kanzleien nimmt diese Belegübermittlungsart weniger als ein Viertel ein. 12,1% der Teilnehmer rufen die Kontoauszüge ihrer Klienten zu über 75% direkt digital im Tele- bzw. Onlinebanking des Klienten ab. Knapp 23% der Studienteilnehmer nutzen diese Möglichkeit noch nicht. 47,0% der teilnehmenden Kanzleien geben an, dass kein Klient eine Onlineablagemöglichkeit in einem Portal des Softwareanbieters zur Belegübermittlung nutzt. Ebenso werden Online-Plattformen von Drittanbietern von etwas mehr als der Hälfte der Klienten (53,0%) nicht genutzt. Der Anteil jener Klienten, die die Belege lose und ungeordnet übermittelt, ist gering. In rund 67% der befragten

Kanzleien macht diese Art der Belegübermittlung weniger als ein Viertel aus, in 16 Kanzleien kommt diese Übermittlungsart nicht mehr vor. Eine Handy-App zur Übermittlung von Klienten-Belegen spielt bei rund 81% der Studienteilnehmer keine Rolle.

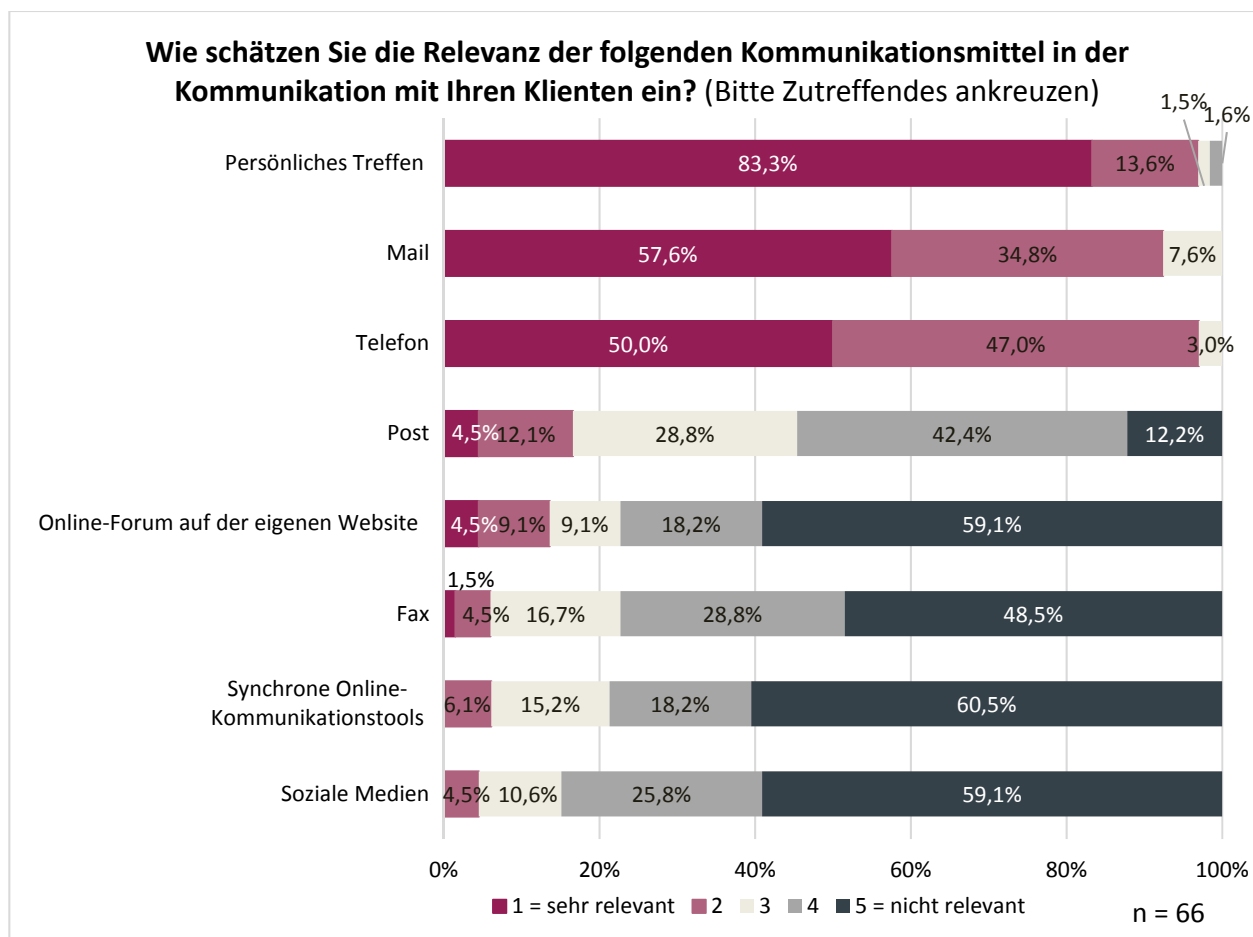


Abbildung 16: Relevanz verschiedener Kommunikationsmittel

Die Studienteilnehmer wurden gebeten, die Relevanz ausgewählter Kommunikationsmittel auf einer fünfstufigen Skala (1 = sehr relevant, 5 = nicht relevant) zu beurteilen. Das persönliche Treffen ist für 83,3% sehr bzw. 13,6% überwiegend relevant. Die Mehrheit der Kanzleien (57,6%) sieht die E-Mail-Kommunikation als sehr wichtiges Kommunikationsmittel. Exakt 50% der Befragten schätzen die Kommunikation mittels Telefon als sehr relevant ein. Zu den nicht relevanten Kommunikationsmitteln zählen jeweils für rund 59% der Studienteilnehmer Soziale Medien (z.B. Whats App, Facebook, Twitter) sowie ein Online-Forum auf der eigenen Website. Für 6,0% der Kanzleien ist das Fax nach wie vor (sehr) relevant, jedoch der überwiegende Teil (77,3%) misst dieser Kommunikationsart (eher) keine Relevanz zu. Rund 61% der Umfrageteilnehmer geben an, dass die Kommunikation mittels synchronen Online-Tools (z.B. Skype, imeeting, Facetime, Videoanruf) keine Relevanz hat.

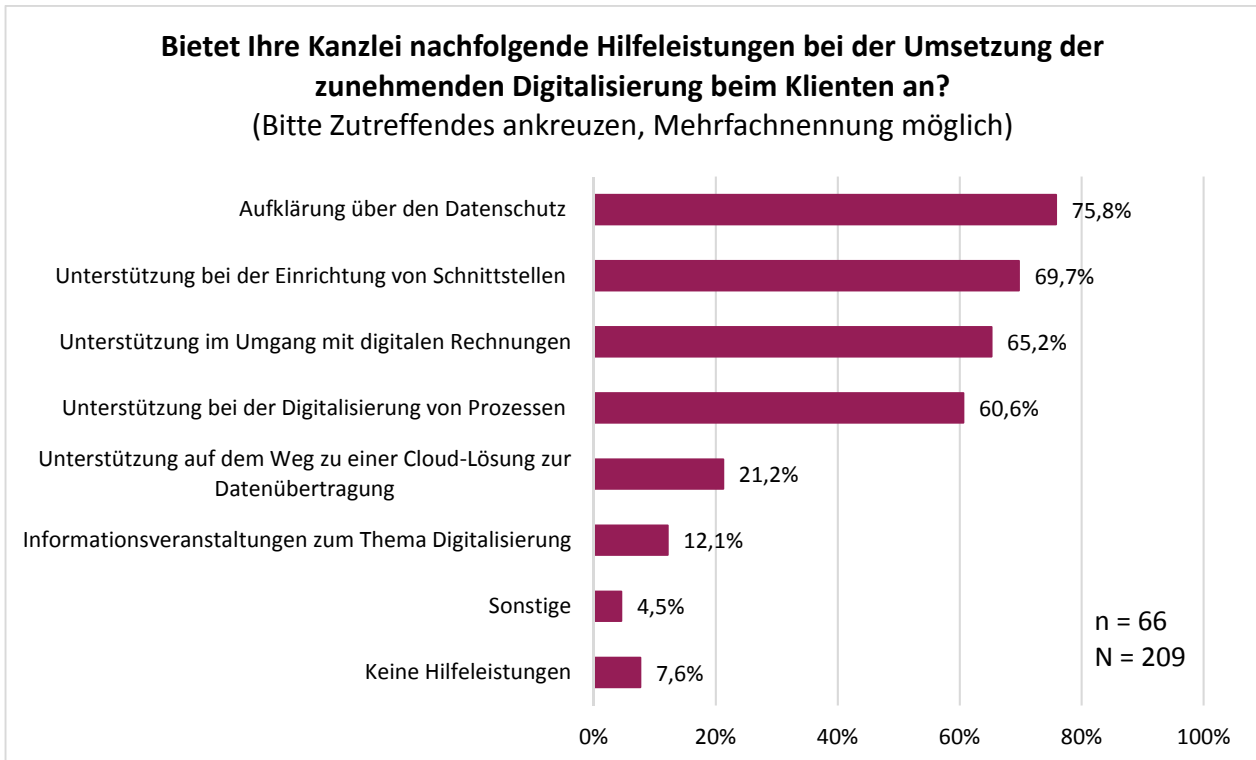


Abbildung 17: Hilfestellungen bei der Umsetzung der Digitalisierung

92,4% der Kanzleien bieten ihren Klienten Hilfeleistungen bei der Umsetzung der Digitalisierung an, fünf Kanzleien stellen keine Hilfeleistungen zur Verfügung. Die meisten befragten Unternehmen bieten ihren Klienten eine Aufklärung über den Datenschutz an (75,8%). Die zweithäufigste angebotene Hilfeleistung mit 69,7% stellt die Unterstützung bei der Einrichtung von Schnittstellen dar. Ebenfalls oft werden die Unterstützung im Umgang mit digitalen Rechnungen (65,2%) und die Unterstützung bei der Digitalisierung von Prozessen (60,6%) angeboten. Bei der Antwortmöglichkeit „Sonstige“ wurde angeführt, dass individuelle Beratungen auf ausdrücklichen Wunsch und Hilfestellungen bei der praktischen Umsetzung der Digitalisierung angeboten werden.

#### 4.2.4 Kompetenzen von Geschäftsführung und Mitarbeitern

In diesem Teil der Studie werden die Ergebnisse zum Fragebogenteil „Kompetenzen“ ausgeführt. Es wird ermittelt, inwiefern Fortbildungsmaßnahmen wahrgenommen und wie diese beurteilt werden. Des Weiteren werden die Studienteilnehmer um ihre Einschätzung der zukünftigen Kompetenzen von Beruflern, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern gebeten.

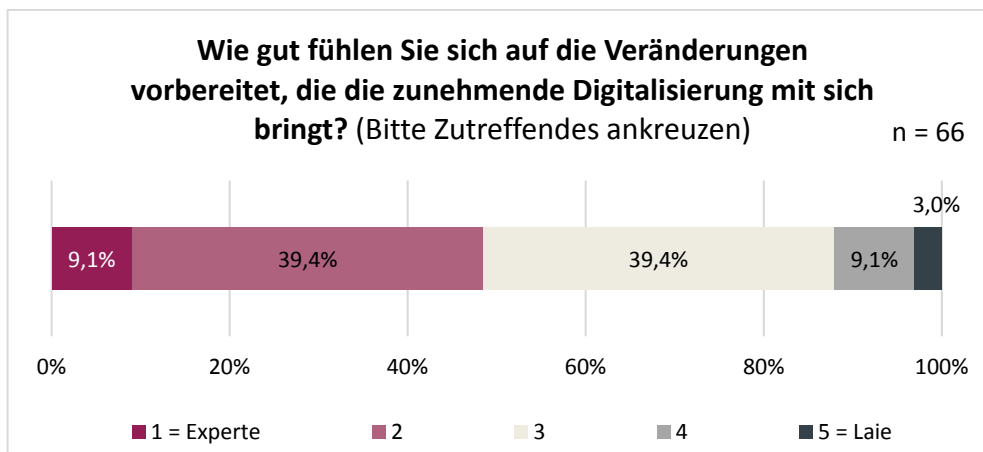


Abbildung 18: Vorbereitung auf die Digitalisierung - Selbsteinschätzung der Geschäftsführung

Rund 49% der an der Studie teilnehmenden physischen selbstständigen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer schätzen sich als Experten bzw. nahezu als Experten im Bereich der zunehmenden Digitalisierung ein. 39,4% der Studienteilnehmer geben an, dass sie weder gut, noch schlecht vorbereitet sind. 12,1% der Befragten bezeichnen sich selbst (eher) als Laie.

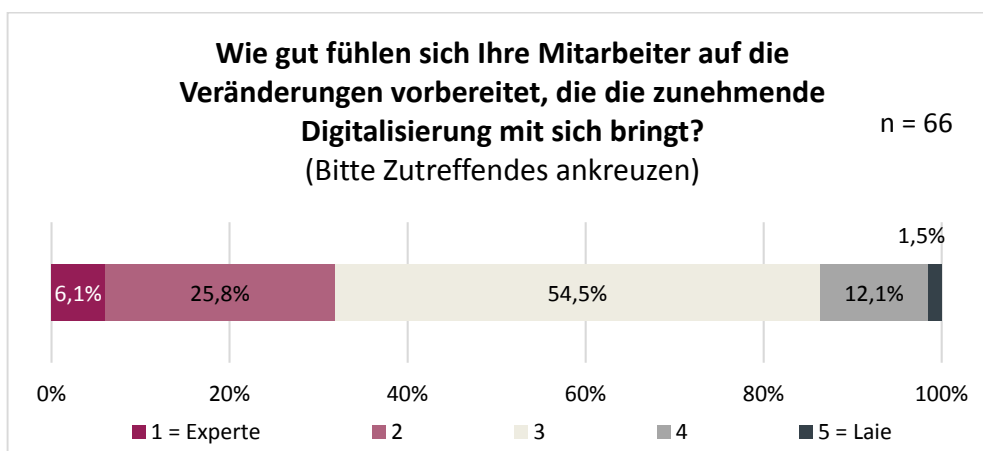


Abbildung 19: Vorbereitung auf die Digitalisierung - Einschätzung der Mitarbeiter

6,1% der Studienteilnehmer geben an, dass sich ihre Mitarbeiter für die zunehmende Digitalisierung sehr gut gerüstet fühlen. Ebenfalls 25,8% schätzen das Gefühl der Vorbereitung ihrer Mitarbeiter als gut ein. Die Mehrheit (54,5%) der Befragten gibt an, dass sich ihre Mitarbeiter weder gut, noch schlecht auf die zunehmende Digitalisierung vorbereitet fühlen. 13,6% der befragten Unternehmen schätzen, dass sich ihre Mitarbeiter eher unvorbereitet bis gar nicht vorbereitet fühlen.

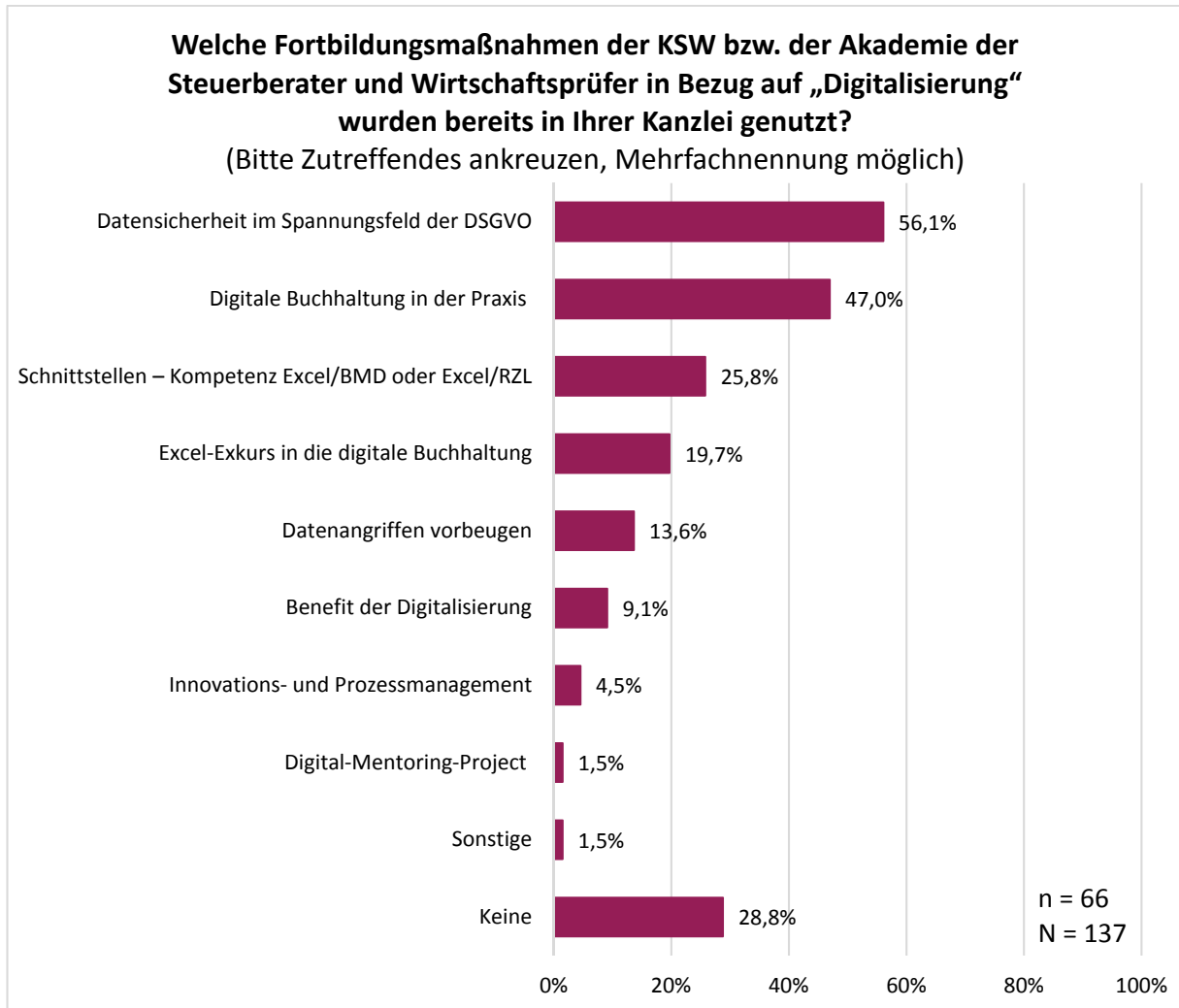


Abbildung 20: Nutzung von Fortbildungsmaßnahmen der KSW

Von 47 Kanzleien wurden 118 Fortbildungsmaßnahmen genutzt. 19 Studienteilnehmer geben an, noch keine Weiterbildungsmaßnahmen der KSW in Bezug auf die Digitalisierung besucht zu haben.

Mehr als die Hälfte (56,1%) der befragten Personen hat bereits bei einer Weiterbildung zum Thema der Datensicherheit im Spannungsfeld der DSGVO teilgenommen. 47,0% der Befragten haben sich in Bezug auf die digitale Buchhaltung in der Praxis fortgebildet. Etwas mehr als ein Viertel der Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien besuchte Seminare zum Thema Schnittstellen - Kompetenzen in Excel/BMD oder Excel/RZL. Unter der Kategorie „Sonstige“ weist ein Studienteilnehmer darauf hin, dass hauptsächlich Digitalisierungsseminare der Softwareanbieter genutzt werden, um eine unmittelbare praktische Umsetzung gewährleisten zu können.

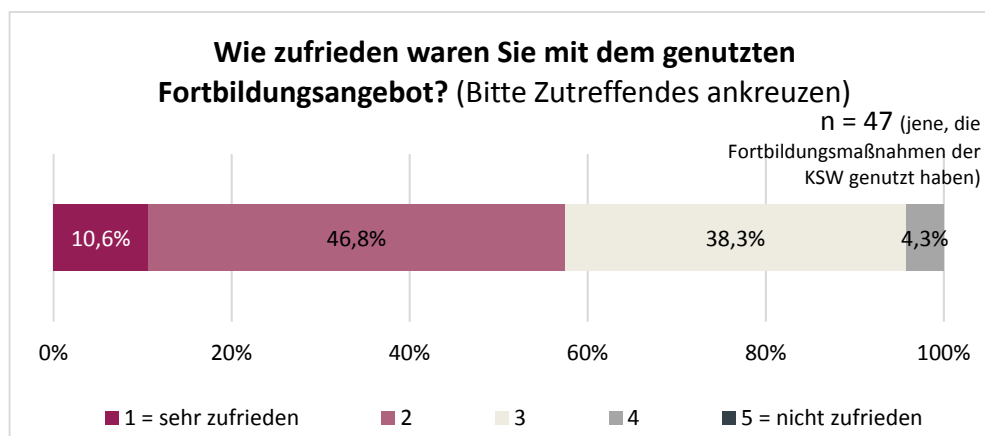


Abbildung 21: Zufriedenheit mit dem Fortbildungsangebot

47 Studienteilnehmer haben ein Fortbildungsangebot zur Digitalisierung der KSW bzw. der Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer genutzt. Von jenen Personen, die bereits an einer Fortbildung teilgenommen haben, sind 10,6% sehr und 46,8% zufrieden mit dem genutzten Fortbildungsangebot. 4,3% der Befragten waren eher nicht zufrieden. Keiner der Teilnehmer gibt an, mit den Angeboten nicht zufrieden gewesen zu sein.

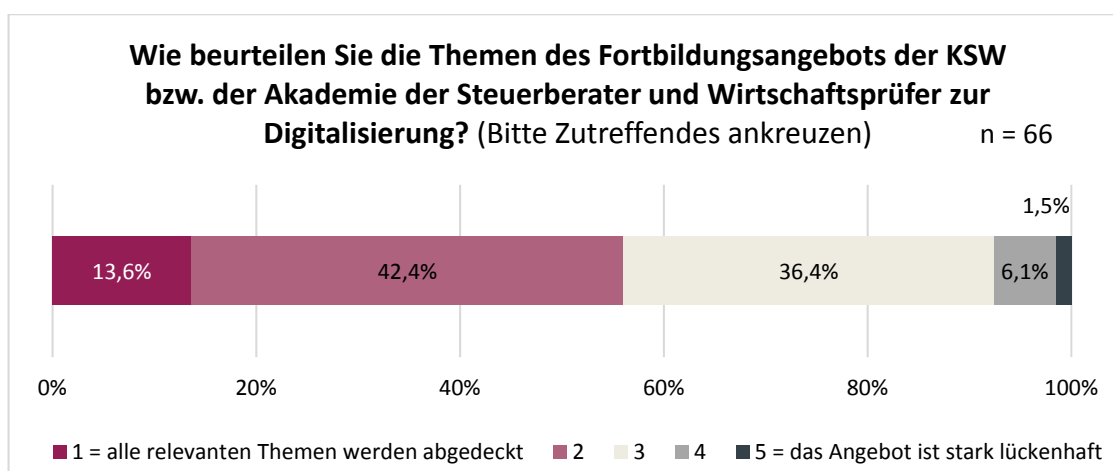


Abbildung 22: Beurteilung des Fortbildungsangebotes zur Digitalisierung

Die Mehrheit der befragten Unternehmen (56,0%) gibt an, dass im Fortbildungsangebot der KSW bzw. der Akademie der Steuerberater und Wirtschaftstreuhänder die relevanten Themen zur Digitalisierung vollständig bzw. eher vollständig abgedeckt sind. Lediglich eine Minderheit von 7,6% der Befragten findet, dass das Angebot eher lückenhaft bzw. stark lückenhaft ist. Gewünscht wird als Fortbildungsmaßnahme von zwei Studienteilnehmern „All-in-Maßnahmen“ bzw. Fortbildungen mit den gängigen Softwareanbietern.



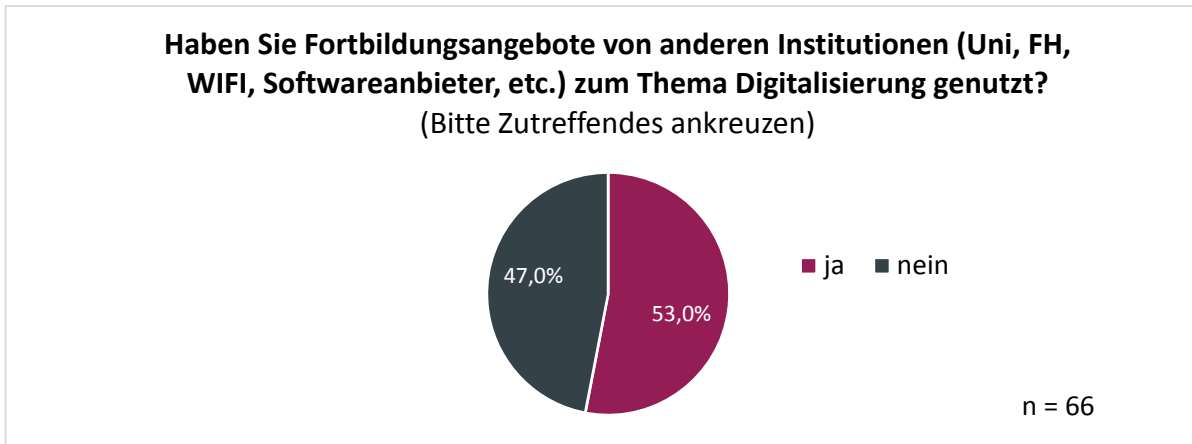


Abbildung 23: Nutzung von Fortbildungsangeboten anderer Institutionen

Von den 66 befragten Studienteilnehmern haben 53,0% bereits Fortbildungsangebote von anderen Institutionen zum Thema Digitalisierung wahrgenommen.

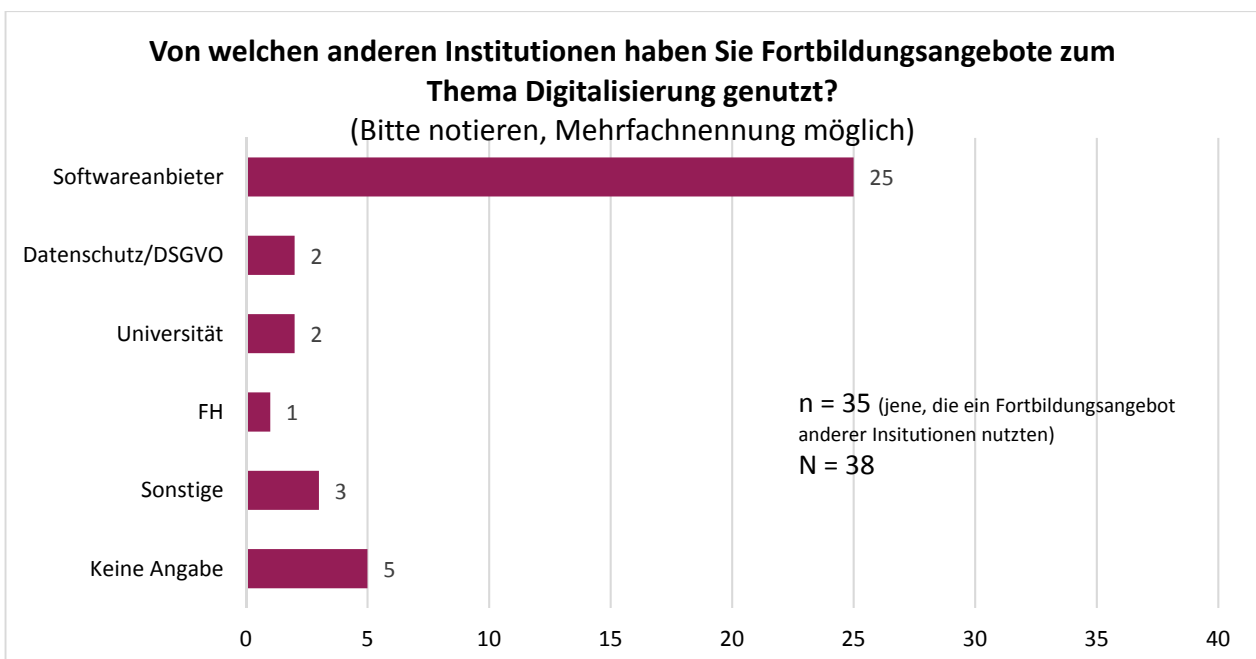


Abbildung 24: Besuchte Institutionen, die Digitalisierungsförderungen anbieten

35 Kanzleien haben Fortbildungsangebote zur Digitalisierung anderer Institutionen genutzt. Zur Frage, welche Fortbildungsmaßnahmen besucht wurden, wurden 33 Antworten gegeben, 5 Studienteilnehmer gaben dazu keine Auskunft. Die Grafik veranschaulicht, dass insbesondere Fortbildungsmaßnahmen der Softwareanbieter genutzt wurden – 25 Studienteilnehmer nahmen diese in Anspruch. Unter „Sonstige“ wurden Informationsveranstaltungen, KB Fachseminar und KSW angegeben.

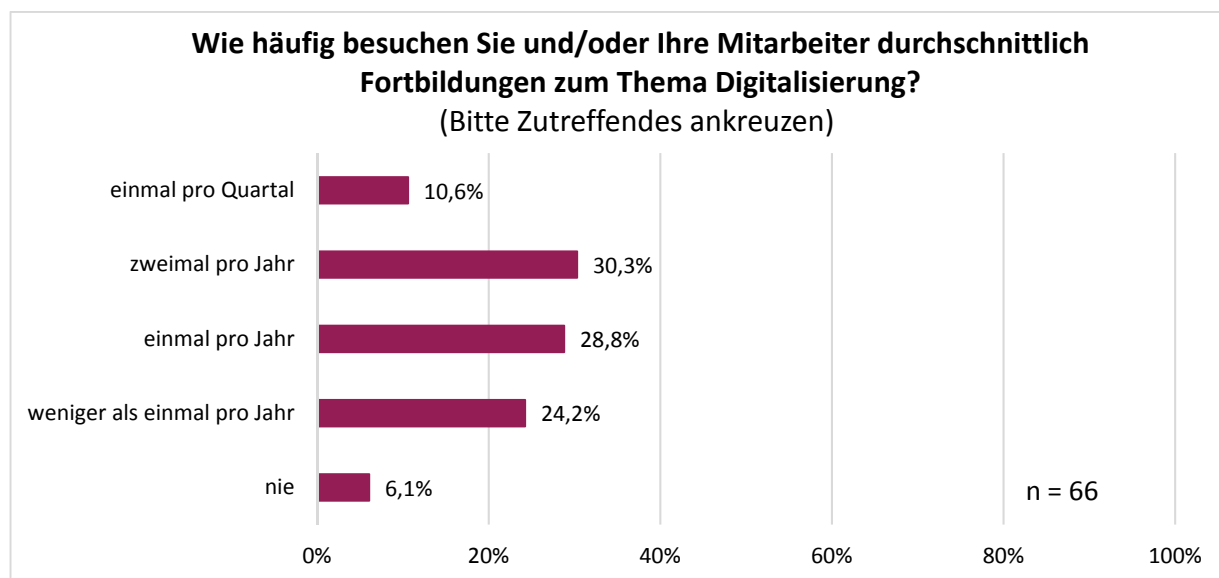


Abbildung 25: Häufigkeit der Besuche von Fortbildungen

10,6% der Studienteilnehmer besuchen einmal pro Quartal eine einschlägige Fortbildung. 30,3% der befragten Unternehmer besuchen zweimal pro Jahr ein Fortbildungsseminar zum Thema Digitalisierung. Weitere 28,8% der Befragten nehmen einmal pro Jahr an einer Fortbildung teil. In vier befragten Kanzleien wurde noch nie ein Fortbildungsangebot zum Thema Digitalisierung genutzt.

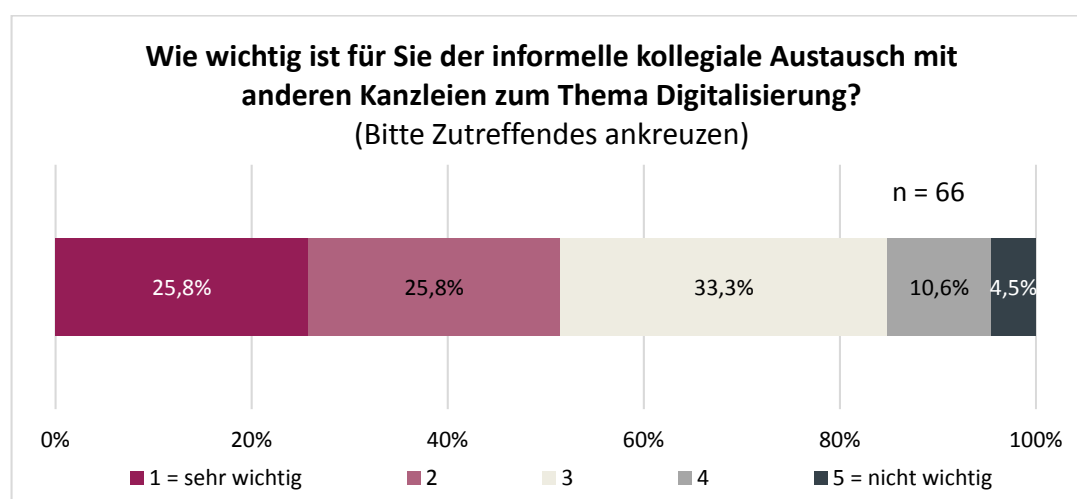


Abbildung 26: Informeller Austausch mit anderen Kanzleien

Je 25,8% der Befragten geben an, dass ihnen der informelle kollegiale Austausch mit anderen Kanzleien sehr wichtig bzw. wichtig ist. Ein Drittel der Befragten sieht den Austausch mit anderen Kanzleien weder als wichtig, noch als unwichtig. Für 15,1% der befragten Geschäftsführer ist der Austausch mit anderen Kanzleien (eher) nicht wichtig.

Durch die Digitalisierung ändert sich das Kompetenzprofil der Berufsanwärter, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Die Studienteilnehmer beurteilten anhand einer fünfstufigen Skala (1 = gewinnt sehr stark an Bedeutung, 5 = hat keine Bedeutung mehr) die zukünftige Bedeutung von 14 ausgewählten Kompetenzen.

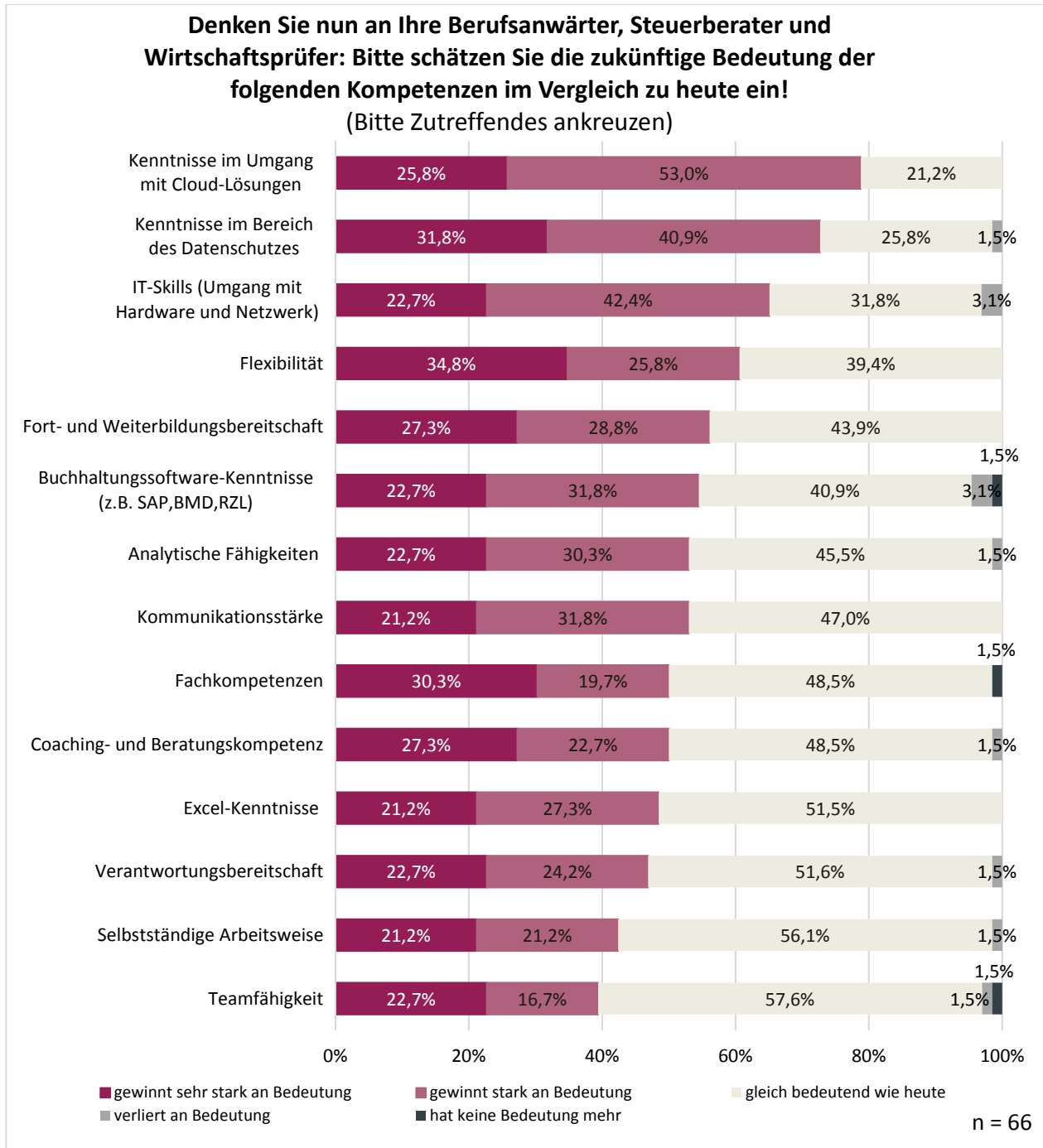


Abbildung 27: Zukünftige Bedeutung der Kompetenzen

Rund 79% der Studienteilnehmer finden, dass Kenntnisse im Umgang mit Cloud-Lösungen sehr stark bzw. stark an Bedeutung gewinnen werden. Die Digitalisierung erfordert nach Meinung der Studienteilnehmer

vermehrt Kenntnisse im Bereich des Datenschutzes und IT-Skills. Betrachtet man ausschließlich die Kategorie „gewinnt sehr stark an Bedeutung“, so wird der Flexibilität mit 34,8% der größte Bedeutungszuwachs beigemessen. In einer sich verändernden Arbeitswelt spielt Fort- und Weiterbildung eine immer wichtigere Rolle – dies sehen auch rund 56% der Befragten so. Mehr als die Hälfte der Teilnehmer findet des Weiteren, dass Buchhaltungssoftware-Kenntnisse, analytische Fähigkeiten und Kommunikationsstärke sehr stark bzw. stark an Bedeutung gewinnen werden. Teamfähigkeit, selbstständige Arbeitsweise, Excel-Kenntnisse und Verantwortungsbereitschaft bleiben überwiegend gleichbedeutend wie heute.

Die Abbildung verdeutlicht, dass die ausgewählten Kompetenzen insgesamt an Bedeutung gewinnen werden bzw. gleich bedeutend bleiben wie heute. Nur ein Studienteilnehmer beurteilt, dass Buchhaltungssoftware-Kenntnisse, Fachkompetenzen und Teamfähigkeit in Zukunft keine Bedeutung mehr haben werden.

#### 4.2.5 Chancen und Risiken durch die zunehmende Digitalisierung

Dieses Kapitel veranschaulicht die Ergebnisse des Befragungsteils „Chancen und Risiken durch die zunehmende Digitalisierung“. Die Studienteilnehmer wurden ersucht, die bereits erlebten Chancen und Risiken in ihrer Kanzlei zu nennen, bestimmte Chancen/Vorteile bzw. Risiken/Nachteile zu beurteilen sowie das relative Umsatzpotenzial von ausgewählten Leistungsbereichen einzuschätzen.

<b>Nennen Sie bitte Vorteile, die sich durch die zunehmende Digitalisierung in Ihrer Kanzlei bisher ergeben haben!</b>	
<b>Vorteile</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
Elektronischer Datenzugriff	29
Zeitersparnis	24
Effizienzsteigerung	11
Wettbewerbsvorteil	8
(Arbeits-) Vereinfachung	7
Weniger Papier	7
Digitale Ablage	6
Telearbeit	5
Kundenbindung	2
Sonstige	6
Keine Angabe	13
<b>n = 66</b>	<b>118</b>

Tabelle 7: Erlebte Vorteile der zunehmenden Digitalisierung

Zur Frage, welche Vorteile sich durch die zunehmende Digitalisierung bereits ergeben haben, wurden 105 Antworten von 53 Kanzleien gegeben, 13 Kanzleien gaben keine Angaben dazu. Die Nennungen wurden vom Projektteam thematisch geclustert. Als der wesentlichste Vorteil wird von 29 Studienteilnehmern der elektronische Datenzugriff genannt. 24 Unternehmen geben an, dass sich durch die Digitalisierung bereits eine Zeitersparnis in ihren Kanzleien ergeben hat. Bei 11 Kanzleien wurde eine Effizienzsteigerung als Vorteil erlebt. Die Kategorie „Sonstige“ fasst Einzelnennungen zusammen, u.a. wurde von den Studienteilnehmern angegeben: Leistungsbereitschaft der nächsten Generation ist gegeben, Spitzenausgleich, flexibel, durch Buchungsregel bessere Ersatzmöglichkeit von Personen. Ein Befragter gab „keine Vorteile“ an.

<b>Nennen Sie bitte Nachteile, die sich durch die zunehmende Digitalisierung in Ihrer Kanzlei bisher ergeben haben!</b>	
<b>Nachteile</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
Implementierungsaufwand	13
IT-Abhängigkeit	8
Probleme beim Dokumentenmanagement	6
Fehlende Ausbildung bei Klienten	6
Verlust des persönlichen Kontaktes	5
Keine Nachteile	4
Negativ für Gesundheit	4
E-Mail Flut	3
Kaum Kontrolle über Fehler	3
Kein Interesse/Bereitschaft der Klienten	3
Kostenrechtfertigung/Honorardruck	3
Zeitdruck	3
(Mehr-)Kosten	2
Datenschutz/DSGVO	2
Sonstige	5
Keine Angabe	18
<b>n = 66</b>	<b>88</b>

Tabelle 8: Erlebte Nachteile der zunehmenden Digitalisierung

48 Kanzleien nannten 70 Nachteile, die sich bereits in der Kanzlei aufgrund der Digitalisierung ergeben haben, 18 Kanzleien gaben keine Angaben dazu. Der nach thematischer Clusterung im Projektteam am häufigsten genannte Nachteil der Studienteilnehmer ist der Implementierungsaufwand mit 13 Nennungen. 8 Kanzleien

weisen auf die IT-Abhängigkeit als Nachteil der Digitalisierung hin. Jeweils 6 Personen sprechen die Probleme beim Dokumentenmanagement und die fehlende Ausbildung bei den Klienten an. Wiederum wurden Einzelnenennungen unter der Kategorie „Sonstige“ zusammengefasst, diese sind: große Datenvolumina, fehlende Aufmerksamkeit bzw. Sorgfalt bei digitalen Dokumenten im Vergleich zu analogen, der Digitalisierungsprozess endet nie, Papier wird aufgrund der Ausdrücke trotz Digitalisierung benötigt und Ausbildungsdefizite bei Mitarbeitern/Klienten.

Unabhängig von bereits erlebten Vor- bzw. Nachteilen wurden die Studienteilnehmer ersucht, jeweils 11 ausgewählte Chancen und Vorteile sowie Risiken und Nachteile einer digitalen Kanzlei anhand einer fünfstufigen Skala (1 = trifft voll zu, 5 = trifft überhaupt nicht zu) zu beurteilen.

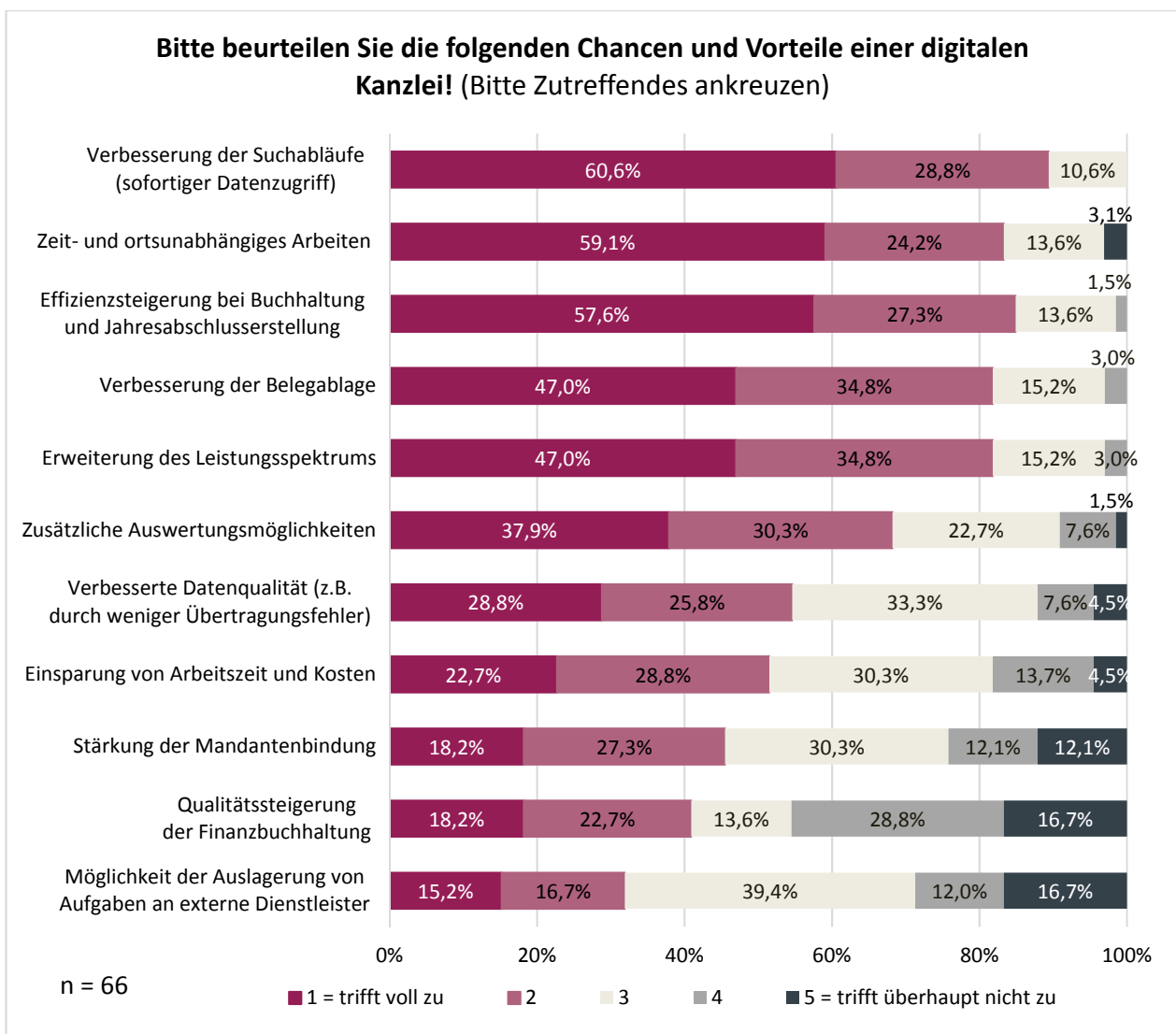


Abbildung 28: Chancen und Vorteile einer digitalen Kanzlei

Die Verbesserung der Suchabläufe wird von rund 89% der Studienteilnehmer als voll zutreffender bzw. zutreffender Vorteil beurteilt. Niemand gibt an, dass dieser Vorteil überhaupt nicht zutrifft. Die Flexibilität durch das zeit- und ortsunabhängige Arbeiten wird von 59,1% als voll zutreffender Vorteil gesehen, für rund 3% trifft dies überhaupt nicht zu. Eine Effizienzsteigerung bei der Buchhaltungs- und Jahresabschlusserstellung trifft bei rund 85% der Teilnehmer (voll) zu. Die Qualitätssteigerung der Finanzbuchhaltung wird jedoch eher nicht als Vorteil betrachtet: rund 46% beurteilen diesen Aspekt mit trifft eher nicht zu bzw. trifft überhaupt nicht zu, rund 41% mit trifft (voll) zu.

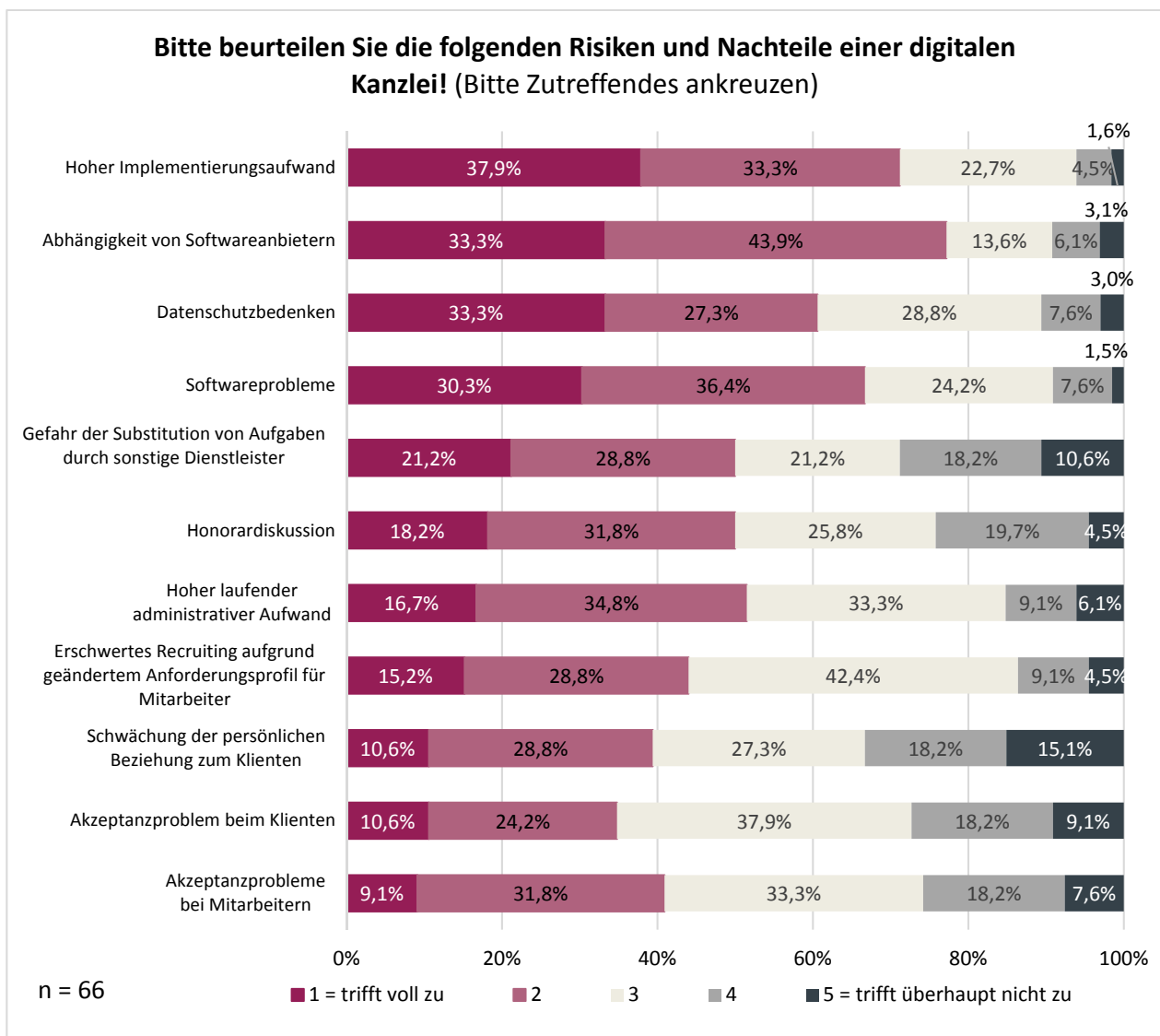


Abbildung 29: Risiken und Nachteile einer digitalen Kanzlei

Die Abhängigkeit von Softwareanbietern (77,2%), ein hoher Implementierungsaufwand (71,2%) sowie Softwareprobleme (66,7%) werden von den Studienteilnehmern als größte Nachteile einer digitalen Kanzlei gesehen (trifft voll zu bzw. trifft eher zu).

Es werden eher Akzeptanzprobleme bei Mitarbeitern vermutet (rund 41% trifft (voll) zu) als bei Klienten (rund 35% trifft (voll) zu). Die Befürchtung, dass die Digitalisierung die persönliche Beziehung zum Klienten schwächt, bestätigen rund 39% der Studienteilnehmer mit (voll) zutreffend, für ein Drittel der befragten Kanzleien trifft dies (überhaupt) nicht zu.

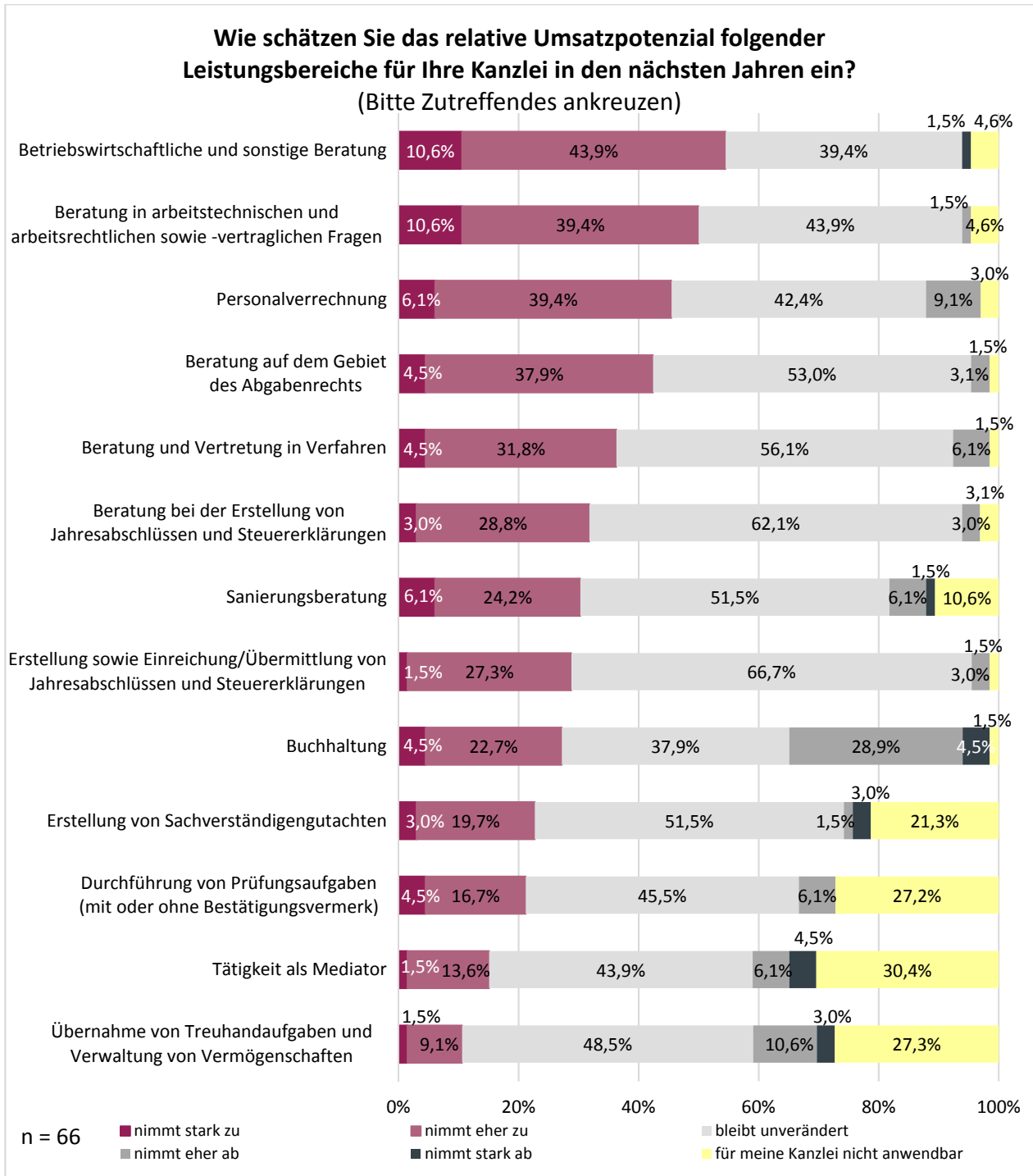


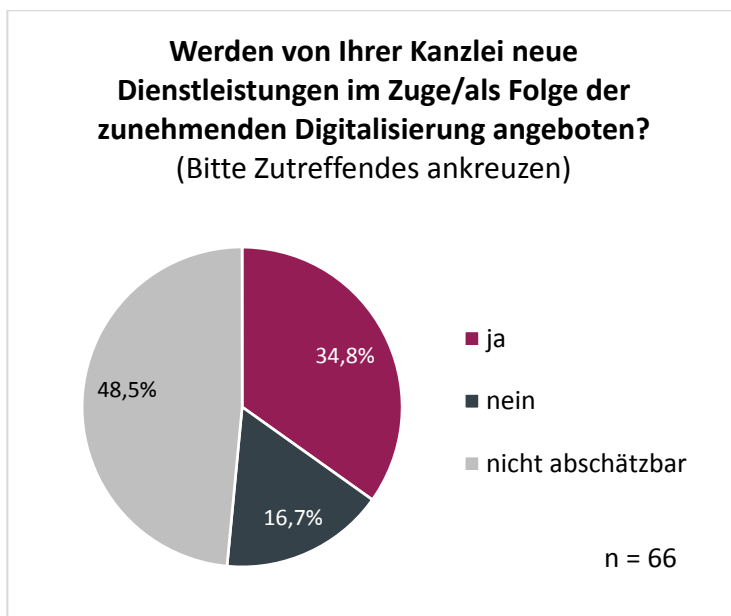
Abbildung 30: Einschätzung des zukünftigen Umsatzpotenzials ausgewählter Leistungsbereiche



Bei der Interpretation der Abbildung ist zu beachten, dass sich die Prozentzahlen auf die Summe der Studienteilnehmer (n = 66) beziehen, es aber auch jeweils Kanzleien gibt, die im jeweiligen Leistungsbereich keine Leistungen erbringen („für meine Kanzlei nicht anwendbar“).

Die betriebswirtschaftliche und die sonstige Beratung (z.B. Planrechnung, Budgetierung, Kostenrechnung, Investitionsrechnung, internes Kontrollsystem) ist jener Leistungsbereich, dem das größte, zukünftige Wachstumspotenzial gemessen am Umsatz von den Studienteilnehmern zugerechnet wird. Rund 55% der Befragten ist der Meinung, dass diese Leistungen sehr stark bzw. stark zunehmen werden. Eine Kanzlei beurteilt, dass die betriebswirtschaftliche und sonstige Beratung stark abnehmen wird und in drei befragten Kanzleien kommt dieser Leistungsbereich nicht zur Anwendung. Der Beratung in arbeitstechnischen, -rechtlichen sowie -vertraglichen Fragen wird von exakt 50% der befragten Kanzleien ein sehr starkes bzw. starkes zukünftiges Wachstumspotenzial zugerechnet. Die „Erstellung sowie Einreichung/Übermittlung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen“ und „Beratung bei der Erstellung von Steuererklärungen“ sind jene Leistungsbereiche, deren Umsatzpotenziale am ehesten unverändert bleiben.

Erwartungsgemäß ist die Buchhaltung jener Leistungsbereich, der infolge der Digitalisierung und Automatisierung am ehesten als abnehmend eingeschätzt wird. 33,4% sind der Meinung, dass das relative Umsatzpotenzial in der Buchhaltung eher bzw. stark abnehmen wird.



Wenn ja, welche?	
Nennungen	Anzahl der Antworten
Unterstützung bei Digitalisierung	10
Digitaler Austausch	7
Kommunikation über Portale	5
Auswertungen	3
Mahnwesen	2
Eigene Online-Plattform	1
Tagesaktuelle Buchhaltung	1
Zahlungsverkehr	1
<b>Summe</b>	<b>30</b>

Abbildung 31: Angebot neuer Dienstleistungen

23 von 66 befragten Studienteilnehmer geben an, dass in ihrer Kanzlei in Folge der zunehmenden Digitalisierung neue Dienstleistungen angeboten werden, in 16,7% der Kanzleien hingegen nicht. Beinahe die Hälfte der Studienteilnehmer kann dies noch nicht abschätzen. Jene 23 Kanzleien, die neue Dienstleistungen anbieten, haben 30 Antworten gegeben. Die häufigste angebotene Dienstleistung ist die Unterstützung bei der Digitalisierung (10 Nennungen) gefolgt vom Digitalen Austausch (7 Nennungen) und der Kommunikation über Portale (5 Nennungen).

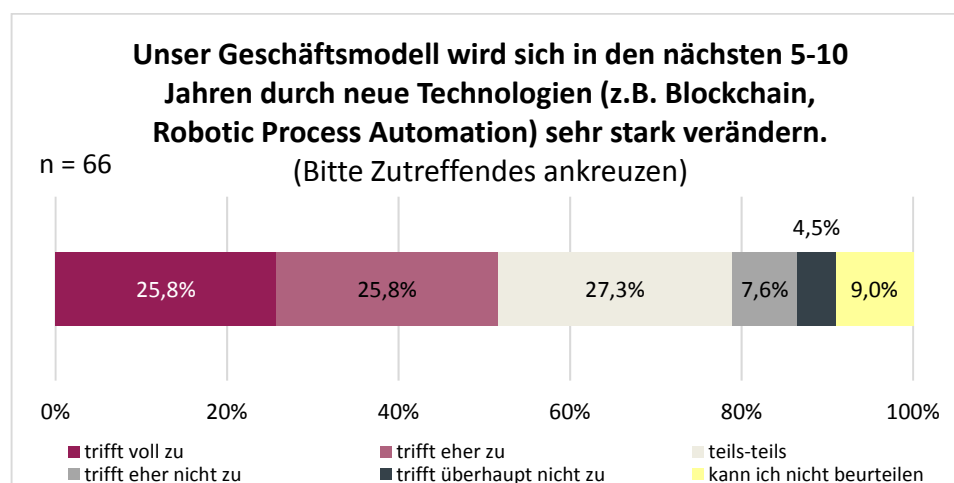


Abbildung 32: Veränderung des Geschäftsmodells durch neue Technologien

Rund 52% der Studienteilnehmer halten die Aussage, dass sich das Geschäftsmodell von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern in den nächsten 5 bis 10 Jahren durch neue Technologien sehr stark verändern wird, für voll oder überwiegend zutreffend. Als Begründung der Veränderungen werden unter anderem angeführt, dass andere Kompetenzen notwendig sein werden. Neue Technologien ermöglichen neue Wege der Arbeitsabwicklung; Standardabläufe werden sich in den nächsten Jahren weitgehend automatisieren. Vor allem in der Blockchain-Technologie werden interessante Möglichkeiten der digitalen Vertragsverarbeitung gesehen, welche Arbeitsabläufe nochmals deutlich digitalisieren werden. Mit Belegautomatisierung und allfälligen neuen Steuermodellen (Flattax, Abschaffung der Lohnverrechnung) könnten die Buchhaltung und die Steuererklärungserstellung in Zukunft von der Software automatisch erledigt werden. Dies bedeutet weniger Humanressourcen in der Papieradministration, dafür mehr Personal in der IT-Administration. Nicht mehr die Erstellung/Produktion der UVA inkl. Belegablage und Verbuchung rücken in den Kern der Tätigkeit, sondern vielmehr die Beratung für diese Leistungsbereiche. Denn die individuelle Beratung wird nach Meinung eines Studienteilnehmers nicht zur Gänze automatisiert erfolgen. Außerdem erfordert die Digitalisierung nicht nur die kanzleiinterne Weiterentwicklung, sondern auch die Weiterentwicklung der Klienten. Summa summarum: Digitalisierung ist heute vielleicht ein Wettbewerbsvorteil, in Zukunft jedoch Voraussetzung.

## 5 Resümee

Die **Vision** einer „Digitalen Kanzlei“ der KSW ist zum Teil in den steirischen Kanzleien umgesetzt. 20 der 66 Studienteilnehmer beurteilen den Umsetzungsstand ihrer Digitalisierung – gemäß einer Definition in Anlehnung an die KSW – unter 50%. 14 Unternehmen meinen, zu 50% dem Bild einer „Digitalen Kanzlei“ zu entsprechen. Niemand beurteilt seinen Digitalisierungsgrad mit 100%. Es hat sich gezeigt, dass die befragten Studienteilnehmer spontan mit „Digitaler Kanzlei“ in erster Linie „weniger bis gar kein Papier“ verbinden.

Das aktuelle **Stimmungsbild** in Bezug auf Digitalisierung ist unter den befragten Kanzleien grundsätzlich positiv. Es zeigt sich, dass 82% der befragten Geschäftsführer bzw. Eigentümer der zunehmenden Digitalisierung positiv (1) bzw. überwiegend positiv (2) gegenüberstehen. Die Einstellung ihrer eigenen Mitarbeiter schätzen sie in Summe mit rund 49% als positiv bzw. überwiegend positiv ein. Am kritischsten wird die Akzeptanz bei den Klienten beurteilt. Etwas mehr als die Hälfte der Geschäftsführung ist der Meinung, dass ihre Klienten dem Thema neutral (3) und 18,2% eher negativ (4) bzw. negativ (5) gegenüber eingestellt sind. Es muss den Kanzleien gelingen, ihre Klienten von der digitalen Arbeitsweise zu überzeugen. Denn in einer gut funktionierenden Digitalen Kanzlei setzt der Digitalisierungsprozess direkt beim Klienten an. Sie beginnt mit einer sorgfältig abgestimmten Datenübergabe, bei der – im Idealfall – der Klient bereits bisherige (Teil-) Leistungen der Kanzlei, wie die Dateneingabe, digital übernimmt. Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen bedeutet somit Veränderungen, sowohl für die Kanzlei-Mitarbeiter als auch für die Klienten. Die Bereitschaft aller Beteiligten ist für einen erfolgreichen Change unabdingbar.

Von den Befragten werden die höchsten **Digitalisierungspotenziale** in den Bereichen der Buchhaltung, der Erstellung und Einreichung bzw. Übermittlung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen sowie der Personalverrechnung gesehen. Dem Leistungsbereich Buchhaltung wird das größte Digitalisierungspotenzial zugeschrieben. Rund 91% der befragten Kanzleien sehen hier ein (eher) hohes Potenzial, 1,5% schreiben der Buchhaltung eher kein Potenzial zu. Das Digitalisierungspotenzial nimmt ab, wenn es sich um Leistungsbereiche wie der Beratung und der Erstellung von Gutachten handelt. Insbesondere bei der Tätigkeit als Mediator wird (eher) kein Potenzial gesehen.

**Kanzleiinterne Digitalisierungsprozesse** können am Widerstand der Klienten bzw. deren unzureichender Digitalisierung scheitern. Eine wesentliche positive Auswirkung auf die Digitalisierung der Kanzleiprozesse hat die IT-Affinität von Klienten. Ebenfalls wird die Digitalisierung der kanzleiinternen Prozesse positiv begünstigt, wenn der Klient ein Großunternehmen, ein Handelsunternehmen bzw. ein Dienstleistungsunternehmen ist. Nach Ansicht der Studienteilnehmer erschweren Klienten, welche außerbetriebliche Einkünfte erzielen

oder Land- und Forstwirte sind, die Digitalisierung ihrer Kanzleiprozesse. Die fehlende Offenheit der Klienten gegenüber Veränderungen sowie Klienten der älteren Generation sind weitere von den Studienteilnehmern genannte Erschwernisgründe. 61 von 66 teilnehmenden Kanzleien bieten ihren Klienten Hilfeleistungen bei der zunehmenden Digitalisierung an, insbesondere Unterstützung bei der Aufklärung über den Datenschutz, bei der Einrichtung von Schnittstellen sowie im Umgang mit digitalen Rechnungen.

Durch die Digitalisierung ändert sich das **Kompetenzprofil** der Berufsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Kenntnisse im Umgang mit Cloud-Lösungen und im Bereich des Datenschutzes, IT-Skills, Flexibilität sowie Fort- und Weiterbildungsbereitschaft sind jene fünf Kompetenzen, die nach Meinung der Studienteilnehmer sehr stark bzw. stark an Bedeutung gewinnen werden. Excel-Kenntnisse, Verantwortungsbereitschaft, selbstständige Arbeitsweise und Teamfähigkeit bleiben überwiegend gleichbedeutend wie heute.

Der KSW ist es ein Anliegen, dass ihre Mitglieder die zunehmende Digitalisierung gut bewältigen, diese proaktiv gestalten und deren Chancen nutzen. Rund 49% der teilnehmenden physischen selbstständigen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer schätzen sich als Experten bzw. nahezu als Experten im Bereich der zunehmenden Digitalisierung ein. Rund 55% der Studienteilnehmer geben an, dass sich ihre Mitarbeiter hier weder gut noch schlecht vorbereitet fühlen. Die Mehrheit der 66 teilnehmenden Kanzleien gibt an, dass das **Fortbildungsangebot der KSW** bzw. der Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer die relevanten Themen der Digitalisierung vollständig bzw. eher vollständig abdeckt. 47 Kanzleien nahmen Fortbildungsmaßnahmen der KSW bzw. der Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in Anspruch. Datensicherheit im Spannungsfeld der DSGVO, Digitale Buchhaltung in der Praxis sowie Schnittstellen - Kompetenz Excel/BMD oder Excel/RZL sind die am häufigsten genutzten Angebote. Mit dem genutzten Fortbildungsangebot der KSW sind rund 57% der Studienteilnehmer (sehr) zufrieden. Neben den Angeboten der KSW werden insbesondere Fortbildungsangebote der Softwareanbieter genutzt.

Als größte **Chancen** der Digitalisierung werden von den Studienteilnehmern die Verbesserung der Suchabläufe (sofortiger Datenzugriff), zeit- und ortsunabhängiges Arbeiten und Effizienzsteigerung bei Buchhaltung und Jahresabschlusserstellung wahrgenommen. Hoher Implementierungsaufwand, die Abhängigkeit von Softwareanbietern, Datenschutzbedenken und Softwareprobleme werden im Bereich der **Risiken** als am relevantesten eingeschätzt.

Im Hinblick auf das **zukünftige Geschäftsmodell** ist die Buchhaltung jene Leistung, die am ehesten als rückläufig bezogen auf den Umsatzanteil eingeschätzt wird. Für ein Drittel der befragten Kanzleien nimmt dieser Leistungsbereich in Zukunft eher bzw. stark ab, rund 38% sehen das Umsatzpotenzial als unverändert an. Als stark bzw. eher zunehmende Umsatzanteile werden von rund 55% der Studienteilnehmer die betriebswirtschaftliche und sonstige Beratung (z.B. Planrechnung, Budgetierung, Kostenrechnung, Investitionsrechnung,

IKS) und von 50,0% die Beratung in arbeitstechnischen, -rechtlichen und -vertraglichen Fragen gesehen. Darüber hinaus beantworten rund 35% der Geschäftsführer bzw. Eigentümer die Frage, ob ihre Kanzlei im Zuge bzw. als Folge der zunehmenden Digitalisierung **neue Dienstleistungen** anbieten wird, mit ja. Rund 52% halten die Aussage, dass sich das Geschäftsmodell von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern in den nächsten 5 bis 10 Jahren durch **neue Technologien** sehr stark verändern wird, für voll oder überwiegend zutreffend.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Digitalisierung – wie in vielen anderen Lebens- und Arbeitsbereichen – auch in WT-Kanzleien Veränderungen mit sich bringt. Die „Digitale Kanzlei“ beeinflusst den Berufsalltag der WT-Mitarbeiter und wirkt sich auf die Kompetenzanforderungen der Mitarbeiter und auf das (zukünftige) Geschäftsmodell der Kanzleien aus. Die Herausforderung besteht darin, diesen Trend bzw. diese Notwendigkeit bestmöglich für die eigene Kanzlei umzusetzen und die Chancen, welche die Digitalisierung bietet, zu nutzen. Viele Klienten werden verstärkt Leistungen von WT-Kanzleien erwarten, die nur mit Hilfe einer fortgeschrittenen digitalen Arbeitsweise möglich sind. Dazu zählen der jederzeitige Zugriff auf alle Informationen sowie aktuelle Auswertungen gewünschter Daten, die für unternehmerische Entscheidungen herangezogen werden können. Daher empfiehlt es sich, der Unternehmensgröße angepasst, entsprechende Digitalisierungsmaßnahmen zu setzen mit dem Bewusstsein, dass der Digitalisierungsprozess infolge stetiger technischer Entwicklung nie zu 100% abgeschlossen ist.

# Literatur

- ASW – Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer [2018]: Weiterbildung, 2018, <https://www.akademie-sw.at/suchergebnis/?filter%5BsearchWord%5D=Digitalisierung>, [20.11.2018].
- BLEIBER, R. [2017]: Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung in der Buchhaltung durch Digitalisierung, 09.10.2017, [https://www.haufe.de/finance/buchfuehrung-kontierung/digitalisierung-in-der-buchhaltung-fuer-mehr-effizienz-u-qualitaet\\_186\\_426750.html](https://www.haufe.de/finance/buchfuehrung-kontierung/digitalisierung-in-der-buchhaltung-fuer-mehr-effizienz-u-qualitaet_186_426750.html), [21.06.2018].
- BLEIBER, R. [2018a]: Online Banking und automatische Verbuchung von Bankbewegungen, 30.01.2018, [https://www.haufe.de/finance/buchfuehrung-kontierung/online-banking-und-automatische-verbuchung-von-bankbewegungen\\_186\\_437100.html](https://www.haufe.de/finance/buchfuehrung-kontierung/online-banking-und-automatische-verbuchung-von-bankbewegungen_186_437100.html), [01.07.2018].
- BLEIBER, R. [2018b]: Elektronische Reisekostenabrechnung, 22.03.2018, [https://www.haufe.de/finance/buchfuehrung-kontierung/digitalisierung-in-der-buchhaltung-reisekostenabrechnung\\_186\\_446038.html](https://www.haufe.de/finance/buchfuehrung-kontierung/digitalisierung-in-der-buchhaltung-reisekostenabrechnung_186_446038.html), [01.07.2018].
- BLUMHARDT, M. [2009]: Die Steuerberatungskanzlei als virtuelle Organisationsform: Untersuchung auf Basis einer empirischen Studie, DHBW Stuttgart, 15.05.2009, [www.rtskg.de/downloads/arbeiten/diplomarbeit-blumhardt-steuerberatungskanzlei-als-virtuelle-organisationsform.pdf](http://www.rtskg.de/downloads/arbeiten/diplomarbeit-blumhardt-steuerberatungskanzlei-als-virtuelle-organisationsform.pdf), [01.07.2018].
- BRAUNECKER, C. [2016]: How to do Empirie, how to do SPSS: Eine Gebrauchsanleitung, Wien: Facultas Verlag, 2016.
- BREIN, M. [2017]: Bilanzierungsscheckliste 2018, 14. überarbeitete und erweiterte Auflage, Wien: dbv-Verlag, 2017.
- BRUHN M./HADWICH K. [2017]: Dienstleistungen 4.0: Geschäftsmodelle – Wertschöpfung – Transformation, Band 2, Forum Dienstleistungsmanagement, Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, 2017.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN [2018]: Handbuch Registrierkassen für FinanzOnline, 06.02.2018, [https://finanzonline.bmf.gv.at/eLearning/BMF\\_Handbuch\\_Registrierkassen.pdf](https://finanzonline.bmf.gv.at/eLearning/BMF_Handbuch_Registrierkassen.pdf), [01.07.2018].
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ENERGIE [2018]: Dienstleistungen 4.0 – mit Digitalisierung Dienstleistungen zukunftsfähig machen, 2018, <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Mittelstand/dienstleistungswirtschaft-03-innovation-technologie-forschungspolitik.html>, [25.11.2018].

- DELOITTE [2016]: Automatisierung und Digitalisierung im Rechnungswesen, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/about-deloitte/at-studie-automatisierung-und-digitalisierung-im-rechnungswesen.pdf>, [02.07.2018].
- DÖRING, N./BORTZ, J. [2016]: Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, 5., vollständig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Auflage, Berlin: Springer Verlag, 2016.
- HAMATSCHEK, A. [2017]: Digitaler Wandel: Wie sich Geschäftsmodelle und Tätigkeitsfelder für Steuerberater entwickeln werden, <https://shopmedia.haufe-group.com/media/esales/landingpages/zukunft/pdf/Digitaler-Wandel-Wie-sich-Geschaeftsmodelle-entwickeln.pdf>, [21.06.2018].
- HEISSENBERGER, P. [2016]: Digitale Kanzlei, digitale Buchführung, [https://www.oegsw.at/static/content/e38660/e41039/e142769/e148002/download/ger/OeG-WTHEMA\\_0316\\_SCREEN.pdf?checksum=13b8cff2d6e477d0f539908a51f5541bf150dfdb](https://www.oegsw.at/static/content/e38660/e41039/e142769/e148002/download/ger/OeG-WTHEMA_0316_SCREEN.pdf?checksum=13b8cff2d6e477d0f539908a51f5541bf150dfdb), [11.01.2019].
- JUNG-ELSEN, S. [2016]: Digitale Zusammenarbeit: Das Ende des Pendelordners vom 11.02.2016, S. 1, <https://www.digitalbusiness-cloud.de/fachartikel/digitale-zusammenarbeit-das-ende-des-pendelordners>, [30.06.2018].
- KAYA, M./HIMME, A. [2007]: Möglichkeiten der Stichprobenbildung in Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften, 5. vollständig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Auflage, Berlin: Springer Verlag, 2007.
- KERN, P. [2008]: Qualitätssicherung in der Steuerberatungspraxis: Auswirkungen auf den Beratungsansatz, Wien: Linde Verlag, 2008.
- KSW [2018]: Die Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, <https://www.ksw.or.at/desktopdefault.aspx/tabid-208/?aspxerrorpath=/desktopdefault.aspx/tabid-19/>, [02.10.2018].
- KSW [2018a]: Die digitale Kanzlei beginnt beim Klienten, in: digiwiki, [https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/die\\_digitale\\_kanzlei\\_beginnt\\_beim\\_klienten/](https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/die_digitale_kanzlei_beginnt_beim_klienten/), [21.03.2018].
- KSW [2018b]: Grundlegende Definition zur Digitalisierung, in: digiwiki, [https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/grundlegende\\_definitionen/](https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/grundlegende_definitionen/), [21.03.2018].
- KSW [2018c]: Papierloses Buchen, in: digiwiki, [https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/papierloses\\_buchen/](https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/papierloses_buchen/), [21.03.2018].

- KSW [2018d]: Resümee zur Halbzeit der Case Study 2, in: Update 01/2017, [https://www.ksw.or.at/portaldata/1/shadow/Mitgliedermagazin/kwtUpdate01\\_2017/index.html?reload=1512117126941#page=7](https://www.ksw.or.at/portaldata/1/shadow/Mitgliedermagazin/kwtUpdate01_2017/index.html?reload=1512117126941#page=7), [21.03.2018].
- KSW [2018e]: Schnittstellen: Vom Nadelöhr zum Datenfluss, [https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/schnittstellen\\_vom\\_nadeloehr\\_zum\\_datenfluss/](https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/schnittstellen_vom_nadeloehr_zum_datenfluss/), [21.03.2018].
- KSW [2018f]: Verbuchung von Bankauszügen, in: digiwiki, [https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/verbuchung\\_von\\_bankauszuegen/](https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/verbuchung_von_bankauszuegen/) [21.03.2018].
- KSW [2018g]: Zentralisierung am Beispiel des Einsatzes einer klientenindividuellen Kontendurchsicht, in: digiwiki, [https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/zentralisierung\\_am\\_beispiel\\_des\\_einsatzes\\_einer\\_klientenindividuellen\\_kontendurchsicht/](https://www.wtwiki.at/kwt-digi-wiki/zentralisierung_am_beispiel_des_einsatzes_einer_klientenindividuellen_kontendurchsicht/), [21.03.2018].
- MEULDUK, M./WATTENHOFER, T. [2017]: Auswirkungen der Digitalisierung auf den Beruf des Wirtschaftsprüfers, Prüfansätze und Berufsbild überdenken, in Expert Focus, Ausgabe 11/2017, S. 766-772, <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ch/pdf/expert-focus-meuldijk-wattenhofer.pdf>, [01.07.2018].
- SCHMIDT, G. [2017]: Automatisierung in der Steuerkanzlei: Der Weg zur Medienbruchfreiheit in den Rechnungs- und Buchführungsprozessen, <https://shopmedia.haufe-group.com/media/esales/landingpages/zukunft/pdf/Digitaler-Wandel-Automatisierung-in-der-Steuerkanzlei.pdf>, [26.06.2018].
- STAAB P./NACHTWEY O. [2016]: Die Digitalisierung der Dienstleistungsarbeit, <http://www.bpb.de/apuz/225692/die-digitalisierung-der-dienstleistungsarbeit?p=all>, [25.11.2018].
- SYKORA, J./MACHAT, P. [2016]: Der Steuerberater als IT-Spezialist, in: ÖGWThema 03/2016, S. 26.
- UNITED PLANET GMBH [2019]: Industrie 4.0, <https://www.intrexx.com/de/industrie-vier-null#die-vernetzte-produktion>, [22.01.2019].
- VAN RIESEN, A. [2014]: Vor- und Nachteile digitaler Buchhaltung, <https://www.business-wissen.de/artikel/rechnungswesen-vor-und-nachteile-digitaler-buchhaltung>, [21.06.2018].
- VLK, G. [2016]: Deloitte Studie: Viele KMU haben Aufholbedarf bei Digitalisierung und Automatisierung des Rechnungswesens, [https://www.ots.at/presseaussendung/OTS\\_20161017\\_OTS0019/deloitte-studie-viele-kmu-haben-aufholbedarf-bei-digitalisierung-und-automatisierung-des-rechnungswesens](https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20161017_OTS0019/deloitte-studie-viele-kmu-haben-aufholbedarf-bei-digitalisierung-und-automatisierung-des-rechnungswesens), [02.07.2018].



- WEINZIERL, C. [2015]: Die Digitalisierung des kanzleiinternen Workflows, in: Mitgliedermagazin der Kammer der Wirtschaftstreuhänder 02/15, S. 13-15.
- WEIS, H. [2010]: Kompakt-Training Marketing, hrsg. Von OLFERT, K., 6., aktualisierte Auflage, Herne: Verlag Neue Wirtschafts-Briefe GmbH & Co. KG, 2010.
- WENZEL, C. [2017a]: Digitalisierung in steuerberatenden Kanzleien: Eine empirische Analyse zur digitalen Buchführung, Nürnberg: BoD-Books on Demand, 2017.
- WENZEL, C. [2017b]: Digitalisierung der Buchhaltungsmandate: Wie weit sind die Kanzleien wirklich? <https://www.digitalsteuern.de/2017/12/05/digitalisierung-der-buchhaltungsmandate-wie-weit-sind-die-kanzleien-wirklich/>, [21.06.2018].
- WENZEL, C. [2017c]: Digitalisierung hereinspaziert!, <https://www.iww.de/kp/kanzleifuehrung/vor-und-nachteile-einer-digitalen-buchfuehrung-digitalisierung-hereinspaziert-f108820>, [17.12.2018].
- WITTPAHL, V. [2017]: Digitalisierung, Berlin: Springer, 2017.

# Anhang

## Fragebogen „Digitalisierung in steirischen WT-Kanzleien“

Sehr geehrte Damen und Herren!

Der nachfolgende Fragebogen richtet sich an Geschäftsführer/innen steirischer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien und dient der Erhebung des aktuellen Umsetzungsstandes der „**Digitalen Kanzlei**“ sowie der Chancen und Risiken der Digitalisierung.

Wir bitten Sie höflich, sich rund **10 Minuten Zeit** zu nehmen, um an unserer Befragung teilzunehmen. Um repräsentative Aussagen zu gewährleisten, ersuchen wir Sie, alle Fragen zu beantworten.

Die Online-Umfrage erfolgt selbstverständlich anonym. Es ist nicht möglich, Rückschlüsse auf die Teilnehmer/innen zu ziehen. Die erhobenen Daten dienen ausschließlich der vorliegenden Umfrage.

Für Ihre aktive Teilnahme und Unterstützung bedanken wir uns im Voraus ganz herzlich!

### Aktuelles Stimmungsbild

1. **Wie stehen Sie der zunehmenden Digitalisierung in Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien gegenüber?** (bitte Zutreffendes ankreuzen)

1	2	3	4	5
positiv			negativ	

2. **Wie stehen Ihre Mitarbeiter dem Thema „Digitalisierung“ gegenüber?** (bitte Zutreffendes ankreuzen)

1	2	3	4	5
positiv			negativ	

**3. Was verbinden Sie spontan mit dem Begriff „Digitale Kanzlei“? (bitte notieren)**

---



---

**Digitalisierung der Kanzlei**

**Das Bild einer „digitalen Kanzlei“**

In unserer Studie wird unter der Digitalisierung der Kanzlei die Schaffung und Wartung einer zentralen digitalen Datenbasis mithilfe von Schnittstellen und Cloud-Lösungen verstanden. In einer digitalen Kanzlei werden Dokumente und Belege in den digitalen Kreislauf eingespielt und sind danach für alle Beteiligten elektronisch verfügbar. Die Archivierung erfolgt ausschließlich digital. So wird die Zusammenarbeit und Aufgabenverteilung innerhalb der Kanzlei sowie der Datenaustausch mit Klienten oder Behörden erleichtert.

In Anlehnung an: KSW (2017a): Grundlegende Definitionen zur Digitalisierung, in: digiwiki.

**4. Bitte schätzen Sie den aktuellen Stand der Digitalisierung Ihrer Kanzlei im Lichte des oben gezeichneten Bildes pauschal ein! (bitte Zutreffendes ankreuzen)**

100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	0%
komplett digitalisiert						noch nichts digitalisiert				

**5. Bitte schätzen Sie das Digitalisierungspotenzial in den nachstehenden Leistungsbereichen von Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien ein! (bitte Zutreffendes ankreuzen, 1 = hohes Potenzial, 5 = kein Potenzial)**

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Buchhaltung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personalverrechnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erstellung sowie Einreichung/Übermittlung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Beratung bei der Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beratung auf dem Gebiet des Abgabenrechts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beratung und Vertretung in Verfahren vor Finanzbehörden, Gebietskörperschaften, Gerichten, Kirchen, gesetzlichen Interessensvertretungen und Sozialversicherungsanstalten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sanierungsberatung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebswirtschaftliche und sonstige Beratung (z.B. Planrechnung, Budgetierung, Kostenrechnung, Investitionsrechnung, internes Kontrollsystem)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Übernahme von Treuhandaufgaben und Verwaltung von Vermögenschaften	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beratung in arbeitstechnischen und arbeitsrechtlichen sowie -vertraglichen Fragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tätigkeit als Mediator	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durchführung von Prüfungsaufgaben (mit oder ohne Bestätigungsvermerk)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erstellung von Sachverständigengutachten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**6. Wie werden kanzleiinterne Aufgaben an Ihre Mitarbeiter erteilt?** (bitte Zutreffendes ankreuzen)

	Sehr oft	Oft	Gelegentlich	Selten	Nie
Persönlich – Face to Face	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Telefonisch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Per Mail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Automatische Benachrichtigung über die Software (Workflow Management)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Intranet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Synchrone online Kommunikationstools z.B. Skype, imeeting, Facetime, Videoanruf, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Über Spracherkennungstools wie z.B. Alexa Echo Dot	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**7. Bitte beurteilen Sie folgende Sachverhalte für Ihre Kanzlei!**

(bitte Zutreffendes ankreuzen, 1 = trifft voll zu, 5 = trifft überhaupt nicht zu)

	1	2	3	4	5
Belege werden digital (z.B. E-Mail oder mittels Cloud) an unsere Kanzlei übermittelt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eingangspost in Papierform wird eingescannt und den zuständigen Mitarbeitern elektronisch zur Verfügung gestellt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Papierdokumente von Klienten (z.B. Verträge) werden eingescannt und den zuständigen Mitarbeitern elektronisch zur Verfügung gestellt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Digitale Belege und Dokumente werden bei uns nicht ausgedruckt und abgelegt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elektronisch zur Verfügung gestellte bzw. eingescannte Dokumente werden dem jeweiligen Klienten im System zugeordnet und in einem Dokumentenmanagementsystem gespeichert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Für das Einspielen der Barumsätze nutzen wir Schnittstellen zu den Registrierkassen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bankbewegungen werden auf Basis von digitalen Kontoauszügen (z.B. CAMT, CSV-Datei) verbucht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eingangsrechnungen von Klienten werden automatisiert (z.B. mittels QR-Code, OCR-Texterkennung, sonstige Texterkennung, Schnittstelle) elektronisch eingespielt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ausgangsrechnungen von Klienten werden automatisiert (z.B. mittels QR-Code, OCR-Texterkennung, sonstige Texterkennung, Schnittstelle) elektronisch eingespielt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Buchungsbelege der Personalverrechnung werden mittels Schnittstelle verbucht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Die Buchungen (z.B. Kassa, Bank, Wareneingang) werden von Klienten vorerfasst und uns über ein Internetportal zur Verfügung gestellt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Belege werden direkt in der Buchhaltungssoftware bei der Buchungszeile hinterlegt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Externe Buchhaltungen (insb. Klienten buchen selbst) werden mittels Schnittstelle automatisiert eingespielt (automatisierte Saldenübernahme).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bescheide werden elektronisch zugestellt und empfangen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aufgaben werden automatisch durch Auslesen der Databox über Finanz-Online generiert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bescheide werden automatisch durch eine Software geprüft.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unsere Klienten haben die Möglichkeit jederzeit webbasiert Informationen (z.B. Auswertungen, Lohnzettel, Dokumente) abzurufen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### Digitalisierung beim Klienten

#### 8. Wie stehen Ihre Klienten der zunehmenden Digitalisierung gegenüber? (bitte Zutreffendes ankreuzen)

1	2	3	4	5
positiv			negativ	

#### 9. Bitte beurteilen Sie, ob die folgenden Aussagen bezüglich Ihrer Klienten eine zunehmende Digitalisierung Ihrer eigenen Kanzleiprozesse eher begünstigen (+) oder erschweren (-)! (bitte Zutreffendes ankreuzen)

	+	-	Weder noch
Entscheidungsträger beim Klienten ist/sind IT-affin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Klient ist ein Industriebetrieb	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Klient ist ein Handelsbetrieb	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Klient ist ein Dienstleistungsunternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Klient ist ein Land- und Forstwirt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Klient ist ein Einzelunternehmer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Klient ist ein KMU	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Klient ist ein Großunternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Klient hat nur außerbetriebliche Einkünfte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Ertragslage des Klienten ist gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**10. Welche weiteren Faktoren beim Klienten würden Ihre Digitalisierung begünstigen?** (bitte notieren)

---



---

**11. Welche Faktoren beim Klienten erschweren die Digitalisierung Ihrer Kanzleiprozesse?** (bitte notieren)

---

**12. Bitte schätzen Sie den Anteil Ihrer Klienten hinsichtlich der folgenden Wege der Belegübermittlung ein!**  
(bitte Zutreffendes ankreuzen)

	>75%	>50-75%	>25-50%	<25%	0%
Lose Belege ungeordnet (z.B. im Schuhkarton)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geordnet in Papierform	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Per E-Mail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Datenträger (z.B. USB-Stick, Festplatte)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selbst betriebene Online-Plattform (z.B. eigene Cloud, FTP-Server)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Online-Plattform von Drittanbietern (z.B. Dropbox, Google Drive, One Drive)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Onlineablage im Portal des Softwareanbieters	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Direkter Abruf der digitalen Kontoauszüge im Tele- bzw. Onlinebanking des Klienten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Handy-App	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**13. Wie schätzen Sie die Relevanz der folgenden Kommunikationsmittel in der Kommunikation mit Ihren Klienten ein?** (bitte Zutreffendes ankreuzen, 1 = sehr relevant, 5 = nicht relevant)

	1	2	3	4	5
Persönliches Treffen – Face to Face	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Telefon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Post	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fax	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Online-Forum auf der eigenen Website	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Soziale Medien (z.B. Whats App, Facebook, Twitter)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Synchrone Online-Kommunikationstools (z.B. Skype, imeeting, Facetime, Videoanruf)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**14. Bietet Ihre Kanzlei nachfolgende Hilfeleistungen bei der Umsetzung der zunehmenden Digitalisierung beim Klienten an?** (bitte Zutreffendes ankreuzen, Mehrfachnennung möglich)

- Informationsveranstaltungen zum Thema Digitalisierung
- Unterstützung bei der Digitalisierung von Prozessen
- Unterstützung auf dem Weg zu einer Cloud Lösung zur Datenübertragung
- Unterstützung im Umgang mit digitalen Rechnungen
- Unterstützung bei der Einrichtung von Schnittstellen
- Aufklärung über den Datenschutz
- Sonstige: \_\_\_\_\_



<b>Kompetenzen von Geschäftsführung und Mitarbeitern</b>
--

- 15. Wie gut fühlen Sie sich auf die Veränderungen vorbereitet, die die zunehmende Digitalisierung mit sich bringt?** (bitte Zutreffendes ankreuzen)

1	2	3	4	5
Experte			Laie	

- 16. Wie gut fühlen sich Ihre Mitarbeiter auf die Veränderungen vorbereitet, die die zunehmende Digitalisierung mit sich bringt?** (bitte Zutreffendes ankreuzen)

1	2	3	4	5
Experte			Laie	

- 17. Welche Fortbildungsmaßnahmen der KSW bzw. der Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in Bezug auf „Digitalisierung“ wurden bereits in Ihrer Kanzlei bisher genutzt?** (bitte Zutreffendes ankreuzen, Mehrfachnennung möglich)

- Digital-Mentoring-Project
- Innovations- und Prozessmanagement
- Digitale Buchhaltung in der Praxis
- Excel-Exkurs in die digitale Buchhaltung
- Benefit der Digitalisierung
- Datensicherheit im Spannungsfeld der DSGVO
- Schnittstellen – Kompetenz Excel/BMD oder Excel/RZL
- Datenangriffen vorbeugen
- Keine
- Sonstige: \_\_\_\_\_

18. Wie zufrieden waren Sie mit dem genutzten Fortbildungsangebot? (bitte Zutreffendes ankreuzen)

1	2	3	4	5
sehr zufrieden			nicht zufrieden	

19. Wie beurteilen Sie die Themen des Fortbildungsangebots der KSW bzw. der Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer zur Digitalisierung? (bitte Zutreffendes ankreuzen)

1	2	3	4	5
alle relevanten Themen werden abgedeckt			das Angebot ist stark lückenhaft	

**Filterfrage, wenn 4 oder 5 angekreuzt wurde:**

a) Welche Fortbildungsmaßnahmen würden Sie sich wünschen? (bitte notieren)

20. Haben Sie Fortbildungsangebote von anderen Institutionen (Uni, FH, WIFI, Softwareanbieter, etc.) zum Thema Digitalisierung genutzt? (bitte Zutreffendes ankreuzen)

ja       nein

a. **Filterfrage: Wenn ja, welche?** (bitte notieren)

21. Wie häufig besuchen Sie und/oder Ihre Mitarbeiter durchschnittlich Fortbildungen zum Thema Digitalisierung? (bitte Zutreffendes ankreuzen)

- einmal pro Quartal
- zweimal pro Jahr
- einmal pro Jahr
- weniger als einmal pro Jahr
- nie

22. Wie wichtig ist für Sie der informelle kollegiale Austausch mit anderen Kanzleien zum Thema Digitalisierung?

1	2	3	4	5
sehr wichtig			nicht wichtig	

**23. Denken Sie nun an Ihre Berufsanwälter, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer:**

Bitte schätzen Sie die zukünftige Bedeutung der folgenden Kompetenzen im Vergleich zu heute ein!  
(bitte Zutreffendes ankreuzen)

	Gewinnt sehr stark an Bedeu- tung	Gewinnt stark an Bedeutung	Gleich be- deutend wie heute	Verliert an Bedeutung	Hat keine Bedeutung mehr
Fachkompetenzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Buchhaltungssoftware-Kenntnisse (z.B. SAP,BMD,RZL)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Excel-Kenntnisse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
IT-Skills (Umgang mit Hardware und Netz- werk)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kenntnisse im Umgang mit Cloud-Lösun- gen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kenntnisse im Bereich des Datenschutzes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verantwortungsbereitschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Analytische Fähigkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kommunikationsstärke	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selbstständige Arbeitsweise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Coaching- und Beratungskompetenz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fort- und Weiterbildungsbereitschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Flexibilität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Teamfähigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### Chancen und Risiken durch die zunehmende Digitalisierung

- 24. Nennen Sie bitte, soweit zutreffend, jeweils Vor- und Nachteile, die sich durch die zunehmende Digitalisierung in Ihrer Kanzlei bisher ergeben haben!** (bitte notieren)

Vorteile:

---

Nachteile:

---

- 25. Bitte beurteilen Sie die folgenden Chancen und Vorteile einer digitalen Kanzlei!** (bitte Zutreffendes ankreuzen, 1 = trifft voll zu, 5 = trifft überhaupt nicht zu)

	1	2	3	4	5
Effizienzsteigerung bei Buchhaltung und Jahresabschlusserstellung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zeit- und ortsunabhängiges Arbeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einsparung von Arbeitszeit und Kosten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zusätzliche Auswertungsmöglichkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stärkung der Mandantenbindung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbesserung der Belegablage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbesserung der Suchabläufe (sofortiger Datenzugriff)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qualitätssteigerung der Finanzbuchhaltung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbesserte Datenqualität (z.B. durch weniger Übertragungsfehler)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erweiterung des Leistungsspektrums	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Möglichkeit der Auslagerung von Aufgaben an externe Dienstleister	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Beratung bei der Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beratung auf dem Gebiet des Abgabenrechts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beratung und Vertretung in Verfahren vor Finanzbehörden, Gebietskörperschaften, Gerichten, Kirchen, gesetzlichen Interessensvertretungen und Sozialversicherungsanstalten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sanierungsberatung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebswirtschaftliche und sonstige Beratung (z.B. Planrechnung, Budgetierung, Kostenrechnung, Investitionsrechnung, internes Kontrollsystem)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Übernahme von Treuhandaufgaben und Verwaltung von Vermögensschaften	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beratung in arbeitstechnischen und arbeitsrechtlichen sowie -vertraglichen Fragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tätigkeit als Mediator	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durchführung von Prüfungsaufgaben (mit oder ohne Bestätigungsvermerk)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erstellung von Sachverständigen-gutachten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**28. Werden von Ihrer Kanzlei neue Dienstleistungen im Zuge/als Folge der zunehmenden Digitalisierung angeboten?** (bitte Zutreffendes ankreuzen)

ja       nein       nicht abschätzbar

**a. Filterfrage: Wenn ja, welche?** (bitte notieren)

---

29. Bitte beurteilen Sie abschließend durch Ankreuzen nachstehende Aussage: (bitte Zutreffendes ankreuzen)

	Trifft voll zu	Trifft eher zu	Teils-Teils	Trifft eher nicht zu	Trifft überhaupt nicht zu	Kann ich nicht beurteilen
„Unser Geschäftsmodell wird sich in den nächsten 5-10 Jahren durch neue Technologien (z.B. Blockchain, Robotic Process Automation) sehr stark verändern.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

a. **Filterfrage (wenn 1 + 2 gewählt):** Bitte begründen Sie kurz Ihre Antwort. (bitte notieren)

---

#### Allgemeine Angaben zur Kanzlei

**Wie viele Personen sind in Ihrer Kanzlei beschäftigt?** (bitte Zutreffendes ankreuzen)

- Unter 5
- 5-10
- 11-20
- 21-50
- über 50

**In welcher Region ist Ihre Kanzlei ansässig?** (bitte Zutreffendes ankreuzen)

- Hochsteiermark (Bruck-Mürzzuschlag, Leoben, Murtal, Murau, Liezen)
- Weststeiermark (Deutschlandsberg, Voitsberg)
- Südsteiermark (Leibnitz, Südoststeiermark)
- Oststeiermark (Weiz, Hartberg-Fürstenfeld)
- Graz
- Graz-Umgebung

**Welche Softwarelösungen haben Sie zurzeit in Verwendung?** (bitte Zutreffendes ankreuzen, Mehrfachnennungen möglich)

BMD

RZL

SAP

Navision

dvo

Datev

Sonstige: \_\_\_\_\_

**Bitte geben Sie an in welcher Berechtigungsgruppe Sie Vorbehaltsaufgaben ausführen!** (bitte Zutreffendes ankreuzen, Mehrfachnennungen möglich)

Steuerberater

Wirtschaftsprüfer

**Zum Abschluss bieten wir Ihnen hier Platz, um uns weitere Informationen mitzuteilen oder Feedback zu geben.** (bitte notieren)

---

---

Wenn Sie die Zusendung der Studienergebnisse wünschen, bitten wir Sie uns ein E-Mail an [digitale.kanzlei@edu.campus02.at](mailto:digitale.kanzlei@edu.campus02.at) mit Ihren Kontaktdaten zu senden.

Vielen Dank für Ihre Teilnahme an unserer Befragung!



# AutorInnen

## **MMag.<sup>a</sup> Alexandra Knefz-Reichmann, Bakk.**



ist hauptberufliche Lektorin und Projektkoordinatorin im Bereich F&E an der Studienrichtung Rechnungswesen & Controlling der FH CAMPUS 02 in Graz. Langjährige Berufserfahrungen im (Konzern-)Controllingbereich unterstützen den Blick auf die Gründerlandschaft. Nebenberuflich ist Frau Alexandra Knefz-Reichmann als Lehrveranstaltungsleiterin an anderen Fachhochschulstudiengängen und in der Erwachsenenbildung im Bereich internes Rechnungswesen tätig.

## **FH-Prof. MMag. Günter Zullus, StB**



Günter Zullus lehrt und forscht an der Studienrichtung Rechnungswesen & Controlling an der FH CAMPUS 02 in Graz. Er ist stellvertretender Studiengangsleiter und übt seit 2008 die Funktion des FH-Vizerektors der FH CAMPUS 02 aus.

# Impressum

## Titel

Digitalisierung in steirischen Wirtschaftstreuhandkanzleien

Graz 2019

ISBN 978-3-9504309-5-0

## Herausgeber

FH-Prof. Mag. Peter Meiregger, StB | FH CAMPUS 02, Rechnungswesen & Controlling

## AutorInnen

MMag.<sup>a</sup> Alexandra Knefz-Reichmann, Bakk. | FH CAMPUS 02, Rechnungswesen & Controlling

FH-Prof. MMag. Günter Zullus, StB | FH CAMPUS 02, Rechnungswesen & Controlling

## Mitwirkung

Kerstin Konrad, Nadine Kungl, Carina Pichler, Vanessa Pichler, Katharina Potzinger, Anna-Maria Sommer, Julia Spreitzer, Gernot Sprenger, Lisa Tancsics, Magdalena Trausner

## Kontakt/Redaktion

Mag.<sup>a</sup> Tanja Mikschofsky, Bakk.

CAMPUS 02 Fachhochschule der Wirtschaft GmbH  
Studienrichtung Rechnungswesen & Controlling

Körblergasse 126, 8010 Graz

Tel.: 0316 6002 - 605

E-Mail: [tanja.mikschofsky@campus02.at](mailto:tanja.mikschofsky@campus02.at)

[www.campus02.at](http://www.campus02.at)

**[www.ksw.or.at](http://www.ksw.or.at)**

**[www.campus02.at](http://www.campus02.at)**

© 2019 CAMPUS 02 – Fachhochschule der Wirtschaft, Studienrichtung Rechnungswesen & Controlling

Alle Rechte vorbehalten.

Covermotiv: © Wei Ming – shutterstock.com

ISBN 978-3-9504309-5-0