



”

*Neue Klienten kommen über Mundpropaganda. Wenn der Kunde Digitalisierung will, arbeitet er mit entsprechenden Anbietern und empfiehlt diese weiter.*

**Christa Farmer**  
Steuerberaterin

“



© medianet/Leo Haider (6)

”

*Digitalisierung in Kanzleien passiert, und man wird sie nicht aufhalten können – ich glaube, dass wir in eine sehr spannende Zukunft gehen.*

**Oliver Jonke**  
Herausgeber  
medianet

“



”

*Die Digitalisierung bietet für Steuerberater die Chance, die eigene Kanzlei für Kunden, aber auch für potenzielle Mitarbeiter interessanter zu positionieren.*

**Rainer Haude**  
dvo Software

“

einem einzigen Schritt funktioniert nicht wirklich bzw. es ist zumindest nicht sinnvoll.“

#### Der „Faktor Mensch“

Unisono waren die Teilnehmer des medianet-Round Tables einig, dass es sich ganz generell um eine *Generationenfrage* handelt. Und: Es gibt sicher Kollegen, die sich mit IT noch besser und schneller anfreunden (können) als andere. „Für die Mitarbeiter ist eine solche Umstellung schon auch eine Zusatzbelastung, das muss man fairerweise erwähnen“, meint Greiner. „Sie müssen Neues lernen, gewohnte Wege ändern sich stark. Das braucht einige Zeit, bis das dann auch so eingespielt läuft wie zuvor.“

Auch hier Übereinstimmung: Digitalisierung ist Chefsache, „da kommt unsere Aufgabe ins Spiel, die Mitarbeiter richtig einzusetzen und zu verknüpfen“. „Die Digitalisierung wird sich auf jeden Fall durchsetzen“, ist Sabine Brandner überzeugt. Klaus Kiffmann nicht so ganz: „Meine Kanzlei arbeitet viel in und mit der Baubranche. Da gibt es viele Klienten, die wollen das überhaupt nicht, da ist Barzahlung noch sehr häufig.“

Auch Kunden aus anderen Branchen kämen oft direkt vorbei „und reden persönlich mit dem Buchhalter, obwohl es anders viel schneller gehen würde“. Jedoch: „Sachverständige und Ziviltechniker wollen

#### Die Teilnehmer

**Sabine Brandner**  
Steuerberaterin

**Christa Farmer**  
Dr. Farmer SteuerberatungsgmbH

**Stephan Greiner**  
B&G Wirtschaftstreuhand GmbH

**Rainer Haude**  
dvo Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH

**Klaus Kiffmann**  
Kanzlei Kiffmann KG  
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

**Michael Kowarik**  
Mag. Dr. Michael Kowarik  
Wirtschaftstreuhand KG

**Franz Nowotny**  
dvo Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH

**Moderation: Oliver Jonke**  
Herausgeber medianet

schon sehr gern digitale Angebote, da bietet sich das auch an und da macht's auch Sinn!“

**Ein (sehr) bedenklicher Fall**  
Einer der Round Table-Teilnehmer berichtet dann von einem Klienten, der vor ca. fünf Jahren ein eigenes ERP-System eingeführt hatte. „Der erfasst Eingangsrechnungen selbst und fakturiert diese, und wir buchen einmal im Monat die restliche Buchhaltung.“

Die entsprechenden Schnittstellen waren sehr wohl definiert: bis wohin der Kunde