

Zur perfekten Schnittstelle

Das Unternehmen „spuckt Daten aus“, der Buchhalter „klopft Daten ein“. „Das muss nicht sein“, meint Michael Bubla.

••• Von Helga Krémer

WIEN. Das Zusammenspiel von Unternehmen (Klient) und Steuerberater verläuft im Idealfall friktionsfrei: Daten werden digital und vollautomatisch exportiert und importiert. Wer will schon ständig irgendwas ausdrucken, scannen oder mailen – wenn es anders auch geht. Stellt sich die Frage, wie man zwei verschiedene Systeme für einander passend macht. Oder in den Worten der deutschen Trainer-Legende Sepp Herberger: „Das Runde muss ins Eckige.“

Wie die Enddaten der Kundensysteme zu den Systemen des Steuerbersaters passend gemacht werden können, erklärt Michael Bubla der Mag. M. Bubla & Dr. F. Bubla Wirtschaftstreuhand KG.

medianet: Wie handhaben Sie das Thema Schnittstellen in Ihrer Kanzlei? Stichwort ‚automatischer Import‘ von Daten, was kommt da auf die Klienten zu?

Daten-Interfaces

Konvertierung

Unabhängig von der Datenquelle, wie z.B. einem Webshop, einer Fakturierungs-Software oder einer Fremdbuchhaltung, können Daten in die dvo-Buchhaltungen übernommen werden.

Individuell

Egal, ob monatlich Fakturierungsdaten in die dvo-Finanzbuchhaltung eingespielt oder einmalig die gesamte Buchhaltung von einem Fremdprogramm übernommen wird: dvo plant und realisiert Datenkonvertierungen individuell.

Michael Bubla: Da wir eine Kanzlei mit einem komplett-rundum-Service sind, wird der Klient *individuell* beraten. Das heißt, seine Daten werden von unserem Digitalisierungsbeauftragten auf Importfähigkeit geprüft, Schnittstellen analysiert und Kassensysteme hinterfragt, um so zu einer optimalen Lösung zu kommen. Das erfordert einen Besuch unseres Mitarbeiters beim Klienten – auch, um die firmeninterne Organisation einer Analyse zu unterziehen und Verbesserungspotenziale aufzuzeigen.

Nach dieser Ist-Aufnahme wird gemeinsam mit unserem Softwarebetreuer nach den vorhandenen Schnittstellen gesucht. Soweit möglich, werden Standardschnittstellen verwendet, ansonsten Individuallösungen angedacht. Anschließend wird gemeinsam mit dem Klienten und seinen Mitarbeitern beziehungsweise dessen EDV-Betreuer die Umsetzung realisiert – um für beide Seiten zufriedenstellende Verbesserungen und Rationalisierungen zu schaffen:

medianet: Spüren Sie einen ‚Druck‘ vom Markt in diesem Bereich? Gibt es gezielte Anfragen von Kunden?

Bubla: Sehr wohl treten Klienten an uns heran, meist von Banken sensibilisiert, um hier eine Veränderung zu erreichen. Da unsere Mitarbeiter gemeinsam mit dem Digitalisierungsbeauftragten bereits eingehend darauf geschult wurden, wird umgehend auf Klientenwünsche eingegangen.



© Erich Salzer

IT-Visionär Michael Bubla, Steuerberater, Unternehmensberater und Wirtschaftsmediator, setzt bei der Software auf seinen Partner dvo.

medianet: Wie ist die Reaktion des Kunden?

Bubla: Der Klient ist meist anfänglich verunsichert. Gemeinsam schaffen wir diese Bedenken aus der Welt und setzen neue digitale Abläufe um.

medianet: Ihr Partner im Bereich Schnittstellen ist die dvo. Wie war – beziehungsweise wie ist – die Zusammenarbeit?

Bubla: Es erfolgte ein gemeinsamer Workshop zur Schulung unserer Mitarbeiter, um das Bewusstsein zur Problemstellung zu schärfen. Unser Partner dvo steht uns bei der Analyse der Schnittstellen mit Softwareunterstützung, aber auch

mit Manpower zur Seite. Gemeinsam kommt es danach zur Umsetzung der individuellen Projekte.

medianet: Welchen Rat würden Sie Unschlüssigen, aber Interessierten geben?

Bubla: Aus unserer Erfahrung ist es wichtig, eine vor Ort-Analyse zu machen, um die individuellen Bedürfnisse des Klienten zu erkennen. Hier ist der Steuerberater als meist langjähriger Partner der Klienten die erste Ansprechperson.

