

OFFENER BRIEF

An die Angehörigen der Berufsstände
der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

in Deutschland

17.04.2008

**Sie haben die Wahl:
System-Crash oder Quantensprung?**

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wussten Sie schon:

Laut den internen Statistiken der Finanzverwaltung schaffte es die Steuerbranche bis zum Stichtag der allgemeinen Fristverlängerung, dem 31.12.07, gerade mal, 55 % der Fälle aus 2006 einzureichen. Zur Erinnerung: die gesetzlichen Fristen für Ertragsteuern und USt waren am 31.05.07 schon abgelaufen.

Obwohl bereits für die 2005er Fälle Fristverlängerungen bis zum 28.02.07 nur noch in begründeten Ausnahmefällen gewährt werden sollten und der Endjahresstress für viele dadurch schon unerträglich war, hat sich die Lage 2008 keineswegs gebessert – im Gegenteil: Viele Kanzleien „schraubten teilweise am Rande des Wahnsinns“ noch nach dem Jahreswechsel 07/08 Abschlüsse und Steuererklärungen von 2006 zusammen, manche auch noch nach Ostern.

Sie zahlen dafür einen hohen Preis und scheinen es nicht einmal zu merken. Der Stress der nächsten Jahre ist vorprogrammiert, wenn man sozusagen mit Handicap, d.h. 3-15 Monaten Verspätung, ins Rennen geht und weiß, dass der Rückstand – wenn überhaupt – nur durch kraftraubende Zwischenspurts aufgeholt werden kann. Man kann sich durch Berge von Rückständen an unerledigten Aufgaben und die dauernde Beschäftigung mit der Vergangenheit nicht voll auf die Aufgaben der Gegenwart und Zukunftsgestaltung konzentrieren.

Auch wenn Sie wie viele Kanzleichefs die Vergangenheitsbewältigung an Mitarbeiter delegieren oder gar „auf hohem Niveau jammern“ indem Sie das komplizierte deutsche Steuerrecht, den Fiskus, Mandanten, die ihren Mitwirkungspflichten nicht nachkommen, fehlendes Engagement von Mitarbeitern oder was auch immer für die Rückstände verantwortlich machen: es ändert nichts an der Situation und der Wirkung auf das psychische Wohlbefinden.

Es ändert sich auch nichts, wenn Sie sich zu „Meistern des Verdrängens“ entwickeln und sich hilflos bis pragmatisch in Ihr Schicksal ergeben. Vielmehr breitet sich dadurch auf unbewusster Ebene ein allgemeines Gefühl des Mangels, des Nicht-Genügens, des „Nie-fertig-Seins“, der inneren Unruhe bis zur depressiven Verstimmung aus und beeinträchtigt die Lebensqualität einer ganzen Branche.

Psychologen sprechen von der Gefahr einer Psychose, wenn ein Mensch mehr in der Vergangenheit lebt als aus der Gegenwart nach vorne in eine bessere Zukunft zu schauen. Kein Wunder, dass wir uns als „Vergangenheitsbewältigende Branche“ bei der Menge der überfälligen Aufgaben manchmal ein wenig „ver-rückt“ vorkommen und in den letzten Jahren die stressbedingten Erkrankungen bei Berufsangehörigen, wie z. B. Burnout, Tinnitus, Herzinfarkt usw. dramatisch angestiegen sind.

Das trügerische Gefühl von Sicherheit, erzeugt durch – verglichen mit anderen Dienstleistungsbranchen – extrem hohe Auftragsbestände (nicht fristgerecht erledigte Aufgaben), das Steuerberater-Monopol und hohe „Schmerzensgelder“ (garantiert durch die StBGebVO) sollte uns nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Signale einer bevorstehenden Katastrophe immer deutlicher werden.

Wie stellt sich die Situation für Sie persönlich dar? Ist Ihnen die Brisanz der Lage bewusst? Hoffen Sie auf ein Wunder durch technologischen Fortschritt?

Sind Sie aktiv auf der Suche nach Lösungen, um mit Ihrer Kanzlei aus dem „Hamsterrad der Vergangenheitsbewältigung“ auszusteigen und in der Gegenwart eine bessere Zukunft zu gestalten? Wenn ja, habe ich eine gute Nachricht für Sie: **es funktioniert!**

Zunächst darf ich Sie dazu einladen, sich in einige Situationen zu versetzen, um zu zeigen, welche bisher ungenutzten Verbesserungspotentiale in unseren Kanzleien stecken.

Nehmen wir die Zeit des **Jahreswechsels**.

Ist Ihnen als Kanzleichef und/oder Berater manchmal auch nicht ganz wohl, wenn Sie dem Mandanten den **Jahresabschluss überreichen**? Es ist ja inzwischen schon wieder so viel Neues passiert. Ist dem Mandanten diese Bilanz überhaupt noch wichtig und damit das Honorar wert? Ist es wirklich die Hauptsache, nur die gesetzlichen Verpflichtungen zu erfüllen?

Geht es Ihnen manchmal auch so, dass Sie **nur noch die Fristen im Kopf** haben?

Der Druck ist oft unerträglich. Nimmt man sich nicht immer wieder vor: Nächstes Jahr wird es besser, die **Auftragsplanung** werde ich straffen und diesmal besser einhalten!

Ärgern Sie sich nicht auch oft genug bei den **Jahresabschluss-Arbeiten**?

Wie leicht wäre es, wenn **der Mandant gleich oder wenigstens rechtzeitig seine Belege gebracht** hätte? Wie viel Zeit hätten wir dadurch einsparen können? Oder: Wenn nur der Buchhalter manchmal etwas selbstständiger und weitsichtiger wäre! Der Zusatz-Aufwand war wieder absolut unnötig.

Stellen Sie sich die **Betriebsprüfungen** der letzten Jahre vor.

Jedes Mal dieser Stress mit den Belegen und Verträgen. Hätten wir doch alles sofort und rechtzeitig erledigt und richtig abgelegt. Es könnte doch viel leichter sein!

Sie haben doch sicher schon einmal darüber nachgedacht, welche Verbesserungen bei und wie viele **Zusatz-Aufträge von Mandanten** möglich wären? Wenn nur nicht die **Arbeitsrückstände** den Tages- und Wochenablauf bestimmen würden. Wo bleibt eigentlich meine Zeit?

Fragen Sie sich auch manchmal, wieso hochqualifizierte Steuerberater es trotz immer **besserer Informations- und Kommunikationstechnologie** nicht schaffen, diese vielen kleinen „Ärgernisse des Alltags“ zu beseitigen? Wieso hilft uns die EDV nicht? Hat sich in den letzten Jahre spürbar etwas an unseren **Arbeitszeiten** und an unserer **Lebensqualität verbessert**?

Wo könnten wir stehen, wenn wir die Mehrzahl der „kleinen Unachtsamkeiten“ dauerhaft vermeiden? Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie positiv es sich auf Ihr Wohlbefinden, den Ruf Ihrer Kanzlei und die Empfehlungsquote auswirken würde, wenn alle Beteiligten **„die Dinge gleich richtig tun“** würden?

Könnte es sein, dass irgendetwas am „System“ falsch läuft und das bisher erfolgreiche Geschäftsmodell von Steuerkanzleien nicht mehr richtig passt? Es sich sozusagen „aufgehängt“ hat und ein System-Crash durch Überlastung kurz bevor steht?

Vielleicht hat Sie die Schilderung der Situation etwas betroffen gemacht.

Wenn das der Fall ist, dann geht es Ihnen wie mir und vielen anderen Kollegen. Und das ist auch gut so! Denn ohne eine gewisse Betroffenheit bei den Beteiligten ist eine Veränderung zum Guten nicht möglich.

Die Lösung ist da – der Durchbruch ist möglich!

Durch Qualitätsmanagement, kontinuierliche Verbesserungsprozesse, kompetenzsteigernde Maßnahmen, Strategie und Marketing haben wir alle in den vergangenen Jahren unser Bestes gegeben, um das alte Geschäftsmodell zu optimieren und an die Anforderungen der Zukunft anzupassen.

Übernommene jahrzehntelang erfolgreiche Praktiken oder Überzeugungen, wie das Geschäft der Steuerberatung zu betreiben ist, sollten jedoch spätestens dann grundsätzlich in Frage gestellt werden, wenn trotz längerer verstärkter Anstrengungen die Situation nicht besser wird.

Dann muss man den Mut haben, bisherige Überzeugungen grundsätzlich in Frage zu stellen, querzudenken und die Art und Weise, wie Steuerberater ihr Geld verdienen, also ihr Geschäftsmodell „radikal“, d.h. an die Wurzel gehend, neu zu definieren.

Das bedeutet nicht, das bisher Erfolgreiche abzulehnen oder gar zu zerstören! Vielmehr gilt es, das Gute zu bewahren, was nicht mehr funktioniert zu ersetzen und so das Modell dergestalt zu erweitern, dass die unerträgliche Komplexität stark reduziert wird und nach der Umgestaltung alles viel leichter geht.

Dieses Jahr ist es uns gelungen, bei vier mittelständischen Pionier-Kanzleien, das „**Geschäftsmodell der Steuerkanzlei**“ **grundlegend zu erneuern mit dramatisch erfreulichen Auswirkungen** auf Engagement und Kompetenz der Mitarbeiter, Produktivitätsgewinne, Attraktivitätssteigerung, spürbaren Mehrwert für die Mandanten und die damit verbundene höhere Akzeptanz der Honorare.

Unsere Pilotgruppe hat in der Umsetzung schon nach kürzester Zeit **die Theorie in der Praxis bestätigt**. Teile unseres neuen Modells sind bereits umgesetzt. Chefs, Mandanten und Mitarbeiter sind schon jetzt voll überzeugt und teilweise sogar hellauf begeistert, ja euphorisch.

Ganz konkret wollen wir Ihnen die jetzt schon erreichten oder konkret absehbaren **Ergebnisse** des neuen Systems darstellen.

Vom bisherigen Weltbild und den Erfahrungen der letzten Jahrzehnte betrachtet, erscheinen sie fast unglaublich. Wir und unsere Kollegen sind davon überzeugt, dass veränderungsbereite Kanzleien diese Wirkungen genauso präzise und einfach **in der Praxis erzielen können, völlig unabhängig vom jeweiligen EDV-System** und der Branchensoftware. In der Pilotgruppe z.B. arbeiten wir mit drei unterschiedlichen Systemen. Das Geheimnis dieses Durchbruchs liegt auf anderen Ebenen.

Stellen Sie sich nur kurz vor, was es für Sie, Ihre Mandanten, Ihre Mitarbeiter **konkret** bedeuten würde, **wenn**:

1. Der **Jahresabschluss, inklusive Bilanzbericht und Steuererklärung, schon im Januar druckreif** vorliegt. Dies wird durch ein monatliches „**Erfolgsreporting**“ möglich, welches die „klassische Buchhaltung“ integriert und wesentlich erweitert.
2. Alle Jahresabschlüsse und Steuererklärungen an die Mandanten, das Finanzamt und die Banken schon **im ersten Quartal des Folgejahres ausgeliefert** werden.
3. Der bisherige Termin-Druck durch Mandanten, Finanzamt, Banken und der damit verbundene Dauerstress der Vergangenheit angehören.

4. Sie Ihr Honorar ein Jahr früher als bisher verdient, abgerechnet und als Liquiditätspolster zur Verfügung haben.
5. Sie als Berater die **eingesparten Arbeitszeiten von über 50 %** für sich, Ihre Mitarbeiter und Mandanten zur Verfügung haben und sich endlich Ihren Interessensgebieten und Neigungen im beruflichen Bereich widmen, um sie zu neuen lukrativen Geschäftsfeldern auszubauen.
6. Sie sich ohne schlechtes Gewissen aus dem Tagesgeschäft ausklinken, um sich fortzubilden oder einen längeren Urlaub zu nehmen.
7. Sie den Mandanten über die üblichen austauschbaren Basisleistungen hinaus einen so großen wahrnehmbaren Zusatznutzen liefern, dass Sie begeistert - auch von Multiplikatoren wie Banken und Finanzamt - weiterempfohlen und großzügig bemessene Honorare gerne bezahlt werden.
8. Auf der Basis der aktuellen und **perfekten Verarbeitung und Strukturierung von Informationen** sich ohne zusätzliche Mitarbeiter neue Umsatzpotentiale in der zukunftsorientierten Gestaltungsberatung und damit qualitative Wachstumspotentiale erschließen.
9. Kanzleiführung leichter ist, weil ein unglaublicher „Team-Spirit“ vorhanden ist und sich die Kommunikation intern und extern mit den Mandanten so verbessert hat, dass jeder Beteiligte an jedem Ort zu jeder Zeit die richtigen Informationen zur Verfügung hat, um die richtigen Entscheidungen zu treffen und die oft mühsame Arbeit in einer bisher unvorstellbaren Geschwindigkeit, Qualität und Leichtigkeit erledigt ist.

Sie können das alles schaffen und noch viel mehr, wenn Sie ernsthaft wollen und offen sind für einige einfache aber grundlegende Veränderungen.

*Ich wünsche Ihnen die Kraft, das zu verändern was Sie ändern können,
den Gleichmut, das zu akzeptieren was Sie nicht ändern können,
und insbesondere die Weisheit, das Eine vom Anderen zu unterscheiden!*

Über einen kollegialen Austausch – egal in welcher Form – würde ich mich sehr freuen!
Sie können mich direkt oder über meine Frau erreichen.

Mit herzlichen Grüßen
Ihr



Dieter Lutz