

# NERD ALERT

Ausgabe 07 – Das Magazin der hsp Handels-Software-Partner GmbH

## DIGITALISIERUNGSBERATER

Neuer Weiterbildungskurs,  
neues Geschäftsfeld

AB SEITE 4

## ZUKUNFT DOKU

Keine Doku?  
Keine Digitalisierung!

AB SEITE 6

## TOP-INNOVATOR

hsp mit TOP 100-Siegel  
ausgezeichnet  
AB SEITE 12



# Inhalt



## 4-7 **Titelthema**

---

Digitalisierungsberater werden

Keine Doku? Keine Digitalisierung!

## 8-9 **Software**

---

Opti.Tax Release 20.3

## 10-13 **hsp intern**

---

30 Jahre hsp

hsp ist Top-Innovator

## 14-15 **Partnerschaft**

---

Ecovis-Gruppe setzt auf hsp

## 15-23 **Im Gespräch**

---

Zu Gast: Steuerberater Raphael Kammer

## 24-43 **Branchenwissen**

---

Internes Kontrollsystem

Von E-Bilanz bis Compliance

Digitale Signaturen

Was kann Prozess-Automatisierung?

Prozessberatung als Zukunft der Kanzlei?



# Eines vorweg

Herzlich willkommen!

Die siebte Ausgabe des NERD ALERT Magazins ist wieder randvoll gepackt mit spannenden Beiträgen zu aktuellen Themen, die die Steuer-, Prozess- und Digitalisierungsberatungen des Landes bewegen.

Liebe Leser:innen,

gerade erst wurde die hsp als eines der TOP 100 innovativsten Unternehmen Deutschlands ausgezeichnet. Doch anstatt zu feiern, gehen wir einmal mehr neue, spannende Wege. Einer davon ist ein markenneutrales E-Learning-Angebot auf Top-Niveau: der Weiterbildungskurs zum Digitalisierungsberater, präsentiert von unabhängigen Expertinnen und Experten.



Im Austausch mit vielen Steuerberater:innen, etwa innerhalb der TaxTech-Runde in der App Clubhouse, haben wir ein deutliches Signal bekommen: Ruht euch nicht aus! Wir befinden uns mitten im digitalen Wandel. Je mehr Fachleute aus allen Bereichen sich anschließen, desto erfolgreicher gestaltet sich die Zukunft für alle.

Bleiben Sie gesund.

Ihr Paul Liese

# Neuer Weiterbildungskurs

## Digitalisierungsberater werden

**S**chon in den vergangenen Jahren waren die Entwicklungen abzusehen, die Pandemie wirkte lediglich als Brandbeschleuniger: Steuerberatungen müssen sich für die Zukunft breiter aufstellen, um nicht unterzugehen. Das Brot- und Buttergeschäft der Steuerberatung war schon immer größtenteils austauschbar, hier kam es auf die persönlichen Fähigkeiten und Kontakte an. Seit immer mehr Anbieter an Automatisierungen arbeiten, gerät die Steuerberatungsbranche unter Druck. Wie lässt sich die Steuerberatung als souveräne, relevante Branche erhalten?

Im hsp-Livetalk am 29. Februar 2021 besprachen Daniel Terwersche, Geschäftsführer der Kanzleistrategie GmbH, und hsp-Geschäftsführer Paul Liese genau diese Frage. Um die Transition in die zwangsläufig digitale Zukunft zu ermöglichen, bietet Daniel Terwersche die Weiterbildung zum Innovationsberater an. Er und sein Team begleiten Steuerkanzleien dabei, das eigene Dienstleistungsangebot um ein zukunftsrelevantes Themenfeld zu erweitern. Die Vorteile liegen auf der Hand: Niemand ist so nah am Mandanten, kennt dessen Abläufe und Kennzahlen wie die Steuerberatung.

Nicht unüblich ist es, dass Unternehmen auf Unternehmensberatungen zugehen, um die Digitalisierung anzugehen. Laut Terwersche bringt dieser Schritt für das Unternehmen gleich mehrere Nachteile mit sich. Beispielsweise muss ein neuer Dienstleister komplett neu eingearbeitet und mit den Unternehmensprozessen vertraut gemacht werden. Darüber hinaus existieren eventuell sensible Zahlen und Bereiche, die ein

Unternehmen ungern einem externen Dienstleister zur Verfügung stellen möchte. Steuerberatungen sind mit solchen Details längst vertraut. Diesen Vorsprung bei Wissen und Vertrauen gilt es zu nutzen.

### Prozessdokumentation als Sprungbrett

Paul Liese möchte ebenfalls mithelfen, Steuerberatungen zu stärken. In seinen Augen nehmen Steuerberatungen eine einzigartige Position ein. Denn kaum ein Dienstleister genießt so viel Vertrauen wie die Steuerberatung. Und kein anderer Dienstleister besitzt so tiefe, umfassende Einblicke in die Zahlen. Deshalb bietet die hsp innovationsgetriebenen Kanzleien und Steuerberater:innen die Weiterbildung zum Digitalisierungsberater an. Der Ansatz: Bei der Durchführung einer Prozessdokumentation können Steuerberatungen schnell feststellen, welche Maßnahmen notwendig sind. Ganz nebenbei entsteht als Abfallprodukt die verpflichtende Verfahrensdokumentation nach GoBD.

Dadurch, dass diese Dokumentationen mit dem Mandanten entstehen, lernt dieser die eigenen Prozesse richtig kennen. Anschließend können beide Seiten gemeinsam ans Eingemachte gehen.

[Jetzt zum Kurs anmelden](#)





# Verfahrensdokumentation

## Keine Doku? Keine Digitalisierung!

**D**as Schlagwort Digitalisierung ist derzeit in aller Munde. Doch viele Unternehmen scheitern an einer ganzheitlichen Einführung und Umsetzung. Was viele nicht wissen:

Der Grundstein der Digitalisierung des eigenen Unternehmens kann die Verfahrensdokumentation sein. Mit der richtigen Software und einem starken Partner an der Seite, der bei der Verfahrensdokumentation und Prozessoptimierung unterstützt, steht einer ganzheitlichen Digitalisierung nichts mehr im Wege.

Die vemeto GmbH ist so ein Partner. Sie ist auf die Ausarbeitung von Verfahrensdokumentation gemäß GoBD (Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff) spezialisiert und verwendet hierfür die Software Opti.Tax. Die vemeto GmbH arbeitet Hand in Hand mit Steuerberater- und Anwaltskanzleien zusammen. Gemeinsam gehen sie auf Mandanten zu, die Beratungsbedarf haben oder sogar schon mal nach einer Betriebsprüfung eine Nachzahlung leisten mussten.

„Viele Steuerberater haben nicht die Kapazitäten für eine Verfahrensdokumentation“, weiß vemeto-Geschäftsführer Sven Horak. Denn diese ist nicht in kurzer Zeit erstellt – zumindest nicht in einer Weise, die sowohl den Stresstest Betriebsprüfung besteht als auch einen Nutzen für den Unternehmer bringen würde.

Diese Lücke schließen die Fachleute, indem sie für Unternehmen eine Verfahrensdokumentation

erarbeiten und darüber hinaus die Prozesse und Arbeitsabläufe optimieren und digitalisieren. Denn letztlich geht es bei einer Verfahrensdokumentation gar nicht darum, bloß die Betriebsprüfung zu bestehen; in einer guten Dokumentation liegt für Unternehmer eine echte Chance, effizienter zu arbeiten, die Digitalisierung voranzutreiben und so wettbewerbsfähig zu bleiben.

### Ist-Zustand visualisieren

Um die Ziele Effizienz und Digitalisierung zu erreichen, ist es zunächst einmal wichtig, den Ist-Zustand zu kennen. Genau hierbei hilft die Erstellung einer Verfahrensdokumentation, die im Idealfall mit der hsp-Software Opti.Tax oder einer vergleichbaren erstellt wird. Denn eine Verfahrensdokumentation ist weitaus mehr als belegersetzendes Scannen. Bei ihr werden sämtliche Daten und Prozesse im Unternehmen digital erfasst.

Wo kommen die Daten her? Wie werden sie weitergegeben? Ist alles GoBD-konform? Das alles lässt sich in Prozessflüssen wunderbar visualisieren und somit transparent und nachvollziehbar darstellen. Eine so erstellte Verfahrensdokumentation ist dann auch vielmehr eine Prozessdokumentation, ein Unternehmerhandbuch, und stellt einen echten Mehrwert für den Unternehmer dar. Weiterer Vorteil: Die Daten und Prozesse liegen nun sämtlich in digitaler Form vor. Die Grundlage für eine ganzheitliche Digitalisierung ist nun geschaffen.

### Die Mitarbeiter mitnehmen

Ist der aktuelle Stand der Dinge bekannt, kann im

nächsten Schritt der optimierte Soll-Zustand entwickelt werden. Auch in dieser zweiten Phase unterstützen die vemeto-Fachleute ihre Kunden. Wichtig in dieser Phase ist vor allem, „die Belegschaft mitzunehmen“, so Sven Horak. Das heißt: Die Mitarbeiter müssen umfassend geschult werden. Sie müssen verstehen, warum sie das tun, was sie tun und warum eine Umstellung der Abläufe sinnvoll ist. Jeder einzelne muss den Gesamtprozess verstehen und mittragen.

Bei der Umstellung ist ebenfalls zu beachten, dass sie nicht von heute auf morgen geschehen kann. „Das muss Schritt für Schritt erfolgen, um die Mannschaft nicht zu überfordern“, betont der vemeto-Geschäftsführer. Denn teilweise arbeiten die Mitarbeiter bereits seit vielen Jahren oder gar Jahrzehnten in immer der gleichen Weise.

Auch nach erfolgreicher Prozessoptimierung und Digitalisierung stehen die Experten ihren Kund:innen als Partner zur Seite, pflegen zum Beispiel GoBD-Änderungen ein und suchen mindestens einmal im Jahr das Gespräch. Denn eine Verfahrensdokumentation ist ein lebender Prozessspiegel, mit dessen einmaliger Erstellung es nicht getan ist. Immer wieder auf die Abläufe zu schauen und diese zu prüfen, ist daher sinnvoll.

### **Mehrwert wiegt Kosten auf**

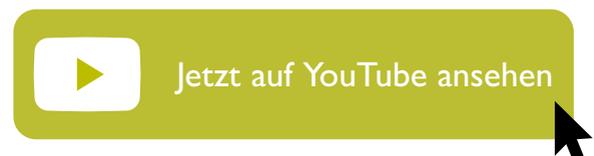
Einen Dritten bei der Verfahrensdokumentation ins Boot zu holen, hat übrigens sowohl für die Steuerberatungen als auch für die Unternehmen Vorteile. Denn externe Berater:innen sind objektiv, ermöglichen den Blick

von außen. „Ich hatte noch kein Projekt, wo es keine erheblichen Aha-Effekte gegeben hat“, berichtet Sven Horak.

Die mit dem Einschalten solcher Fachleute verbundenen Kosten sollten Unternehmen nicht scheuen. Der Mehrwert, der ihnen nach einer umfassenden Verfahrensdokumentation samt Prozessoptimierung entsteht, wiegt die Kosten für die Expertise schnell wieder auf. Denn optimierte Prozesse sind günstiger und dank erhöhter Wettbewerbsfähigkeit steigen die Umsätze.

Auch Steuerberater:innen und Kanzleien profitieren von einer solchen Partnerschaft. Sie erhalten sämtliche Belege des Mandanten digital und automatisch, was auch für sie den Arbeitsaufwand und die Kosten verringert.

Bei der vemeto GmbH gibt es finanziell übrigens keine Überraschungen, abgerechnet wird nach vorher festgelegtem Festpreis und nicht etwa nach Tagessatz. Zudem können Unternehmen das Beratungsangebot in einzelnen Bausteinen buchen.



# Opti.Tax Release 20.3

## Die wichtigsten Neuerungen

**H**amburg, Januar 2021. Das Opti.Tax Release 20.3 ist da! Das umfangreiche Update der bewährten Taxonomie-Lösung stellt unter anderem ein aktualisiertes Internes Kontrollsystem (IKS) und hilfreiche Neuerungen im Live-Chart bereit. Außerdem werden die zum 1. Januar 2021 in Kraft getretenen Anforderungen des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) an Berater und aktuelle Covid-19 bedingte steuerliche Sonderregeln umgesetzt. Damit stellt der Hamburger Softwarehersteller hsp Handels-Software-Partner GmbH einmal mehr unter Beweis, wie schnell und effizient er auf Veränderungen reagiert.

Das aktuelle Release enthält außerdem den Elster Rich Client (ERiC) zur Verwendung der Taxonomie 6.3. Damit ist es ab sofort möglich, Dokumente direkt an den ‚Bundesanzeiger Veröffentlichungen und Hinterlegungen‘ zu übermitteln. Gleiches gilt für die Übermittlung von E-Bilanzen an die Finanzverwaltung und Digitaler Finanzberichte an Banken.

Die hsp setzt seit Jahren darauf, ihre Anwender aktiv in die Weiterentwicklung ihrer Software-Lösungen einzubeziehen. Im Modul Finanzreporting wurden deshalb erneut konkrete Anwenderwünsche umgesetzt, so zum Beispiel im Bereich des Anlagespiegels, der Kapitalkontenentwicklung (KKE) und der Übermittlung von Daten an den Bundesanzeiger.

Auch im Bereich Dokumentation gab das Nutzer-Feedback die entscheidenden Impulse zur Optimierung: In der neuen Opti.Tax Version ist es sowohl möglich,

Live-Chart-Prozesse miteinander zu verknüpfen, ohne dass diese in der Linie des Prozesses aufeinander folgen als auch neu erstellte Live-Chart Prozesse direkt im Live-Chart-Modul zu benennen. Die Benennung wird automatisch in die Tabelle übernommen. Eine weitere Verbesserung ist, dass jeder Prozessschritt direkt im Modul Live-Chart mit möglichen Risiken, einer IKS Rolle (Responsible, Accountable, Chargeable, Informed) und der verwendeten Software verknüpft wird. Werden dann für einen Prozessschritt nötige Kontrollmaßnahmen dokumentiert, unterstützt Opti.Tax diese ab sofort mit einer Zuweisung der Kontrollaufgabe an den Prozessverantwortlichen. So wird das Interne Kontrollsystem unmittelbar mit der konkreten Handlungsebene verknüpft. Erstellte Aufgaben erhalten den Status ‚offen‘ und werden erst nach Rückmeldung des Verantwortlichen automatisch geschlossen. Im Anschluss bleiben sie unveränderbar dokumentiert.

Ebenfalls neu im Modul Dokumentation ist die Taxonomie 4.3. Diese enthält ab sofort auch die Möglichkeit, steuerrelevante Sachverhalte, die aufgrund der Corona Pandemie entstanden sind, zu dokumentieren. Dieser Bereich ist ab sofort Bestandteil der neuen Version und kann vom Mandanten ausgefüllt werden – auch in Verbindung mit den Interviews auf Onlineplattformen, wie z.B. kanzleiland.de, zur Vorbereitung der Verfahrensdokumentation.

Bekannt ist die hsp außerdem für ihren hochwertigen fachlichen und technischen Support. Für eine noch schnellere und effizientere Unterstützung werden im aktuellen Release weitere komfortable Kontakt-Optionen bereitgestellt: Neben dem bereits bekannten



Live-Chat steht ab sofort auch eine automatische Ticketerstellung zur Verfügung. Dabei werden nach Bestätigung direkt alle relevanten Daten für den Supportfall mit übermittelt. Sendet der Anwender einen Beratungsbericht zur Qualitätskontrolle an die hsp, wird dieser ab sofort als Ticket geführt und der Anwender erhält zur einfachen Nachverfolgung des Vorganges eine Ticketnummer.



# 30 Jahre hsp

Historie, Gegenwart, Zukunft

**V**iele Software-Unternehmen sind keine 10 Jahre alt. Was wir als gutes Zeichen deuten, tut sich doch einiges am Digitalstandort Deutschland. Mit einigen arbeiten wir in engen, vertrauensvollen Partnerschaften zusammen. Unsere eigene Geschichte beginnt bereits 1991, was uns zu einem der erfahrenen, etablierten deutschen Software-Unternehmen macht. Trotzdem brennt bei der hsp täglich die Luft, als wollte ein Start-up mit jeder neuen Idee Berge versetzen. Im freitäglichen Livestream haben zwei der drei Gründer erzählt, wie die Anfänge so waren – und was sie für die Zukunft erwarten.



Am Bahrenfelder Hauptsitz der hsp gelten Wolfgang Schönwaldt und Erich Rohland als Legenden. Schließlich gehören der erfahrene und beliebte Consultant und der bescheidene, aber brillante Qualitätsmanager zu den Gründern des Unternehmens. Anfangen hat alles in einem spontan umgeräumten Wohnzimmer, wie Wolfgang erzählt. Zunächst, so Erich, verdiente das junge Unternehmen die Brötchen mit der Übernahme des kompletten Backoffice von Textilunternehmen.

Der erste Meilenstein kam mit der Umstellung auf die fünfstelligen Postleitzahlen. Ein großer Auftrag, für den die jungen Unternehmer rund um die Uhr am Rechner saßen. Anfang des neuen Jahrtausends erfolgte das nächste einschneidende Ereignis. Der Gesetzgeber verlangte den digitalen Zugriff auf die Unternehmensdaten. Für ihre Kunden suchte die hsp nach einer Software, die in der Lage war, das neue Gesetz umzusetzen. Doch es gab keine. Kurzerhand beschlossen Wolfgang, Erich und Co., die benötigte Software selbst zu erstellen: Opti.List.

## Der Gamechanger: Opti.Tax

Der größte Meilenstein kam 2011 zunächst ganz harmlos daher. Erich hatte die Idee, eine Software zu entwickeln, die das Thema E-Bilanz abdeckt. Mittlerweile war auch der junge Paul Liese an Bord. Mit der Einschätzung, einige wenige Wochen würden für diese neue Software ausreichen, lagen sie reichlich daneben. Opti.Tax ist mittlerweile das Flaggschiff der hsp geworden. Aktuell beschäftigt sich Erich u.a. mit dem Thema Geldwäsche, während Wolfgang besonders den Bereich Support vorantreibt. Im Großen und Ganzen geben die Gründer bis heute das Primärziel der hsp vor: die Probleme der Kund:innen zu lösen und ein enges Vertrauensverhältnis zu leben. Hier könnt ihr euch den äußerst spannenden wie unterhaltsamen Talk mit Wolfgang Schönwaldt und Erich Rohland anhören:





# hsp ist Top-Innovator

Ausgezeichnet mit TOP 100-Siegel

**D**ie hsp Handels-Software-Partner GmbH erhält in diesem Jahr die wichtigste Auszeichnung für Innovationskraft im Mittelstand: das TOP 100-Siegel. Die Jury mit Mentor Ranga Yogeshwar honorierte den herausragenden Stellenwert, den Innovation bei der hsp seit der Gründung 1991 einnimmt; sowohl bei der stetigen Weiterentwicklung der Taxonomie-Lösung Opti.Tax, als auch in den Strukturen des Unternehmens und bei seiner Rolle als verlässlicher Branchenpartner. Seit Jahren setzt hsp Maßstäbe bei der Vereinfachung des digitalen Jahresabschlusses und deckt alle relevanten Themen des elektronischen Rechnungswesens ab. Grundlage der Auszeichnung war eine unabhängige, auf einer wissenschaftlichen Systematik basierende Prüfung im Auftrag von compamedia.

„Das Siegel würdigt unseren konsequenten Einsatz, auch komplexe Sachverhalte und Themen mit Technologie zu lösen und dabei immer neue Wege zu gehen. Wir wollen mit all unserem Handeln, ob Software, Service oder Marketing, die Prozesse reibungslos gestalten – sowohl beim Kunden als auch bei uns selbst“, sagt hsp-Geschäftsführer Paul Liese. „Software zum Beispiel entsteht häufig aus einem Bedarf heraus. Wir haben den Mut, auch Lösungen zu entwickeln, für die der Markt noch keinen Bedarf sieht, und die dann doch zum Thema werden – so wie die jüngste Idee, Taxonomie nicht nur für Finanzreporting, sondern auch für das Dokumentieren von Compliance-Themen im Unternehmen zu nutzen.“

Hohe Innovationskraft zieht sich durch die ganze

Firmengeschichte, ist tief in den Strukturen der hsp verwurzelt, auch wenn sich der Schwerpunkt mehrfach verlagerte. In den frühen Jahren war die hsp Handels-Software-Partner GmbH auf ERP-Software spezialisiert, heute ist sie führender Bilanz-Software-Entwickler Deutschlands. Gerade vollzieht das Unternehmen einen weiteren Entwicklungsschritt: vom reinen Produktanbieter zum Branchenpartner für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Co.

Noch heute erinnert die Atmosphäre in den Büros in Hamburg-Bahrenfeld an ein Start-up. Der ambitionierte Geist der Gründer, die 1991 das Hamburger Software-Unternehmen gründeten, wirkt weiter fort. Zwei von ihnen sind noch aktive, wichtige Säulen bei der hsp: Wolfgang Schönwaldt und Erich Rohland sind „stolz, dass aus der kleinen Firma, die im Wohnzimmer entstanden ist, mittlerweile eine erfolgreiche Softwareschmiede mit preisgekrönter Innovationskraft geworden ist.“

Der einstige IT-Spezialist hsp hat sich mittlerweile zum zentralen Ansprechpartner, Branchenmotor und Meinungsführer entwickelt und dabei seine Innovationsfähigkeit bewahrt. Das sah auch die Jury um Innovationsforscher Prof. Dr. Nikolaus Franke vom Lehrstuhl für Entrepreneurship und Innovation der Wirtschaftsuniversität Wien so: Seit 28 Jahren vergibt compamedia das TOP 100-Siegel für besondere Innovationskraft und überdurchschnittliche Innovationserfolge an mittelständische Unternehmen. In diesem Jahr hatten sich 389 Unternehmen beworben.

Um das Siegel zu erhalten, mussten die einreichenden Unternehmen sich in über 100 Prüfkriterien aus fünf



Kategorien beweisen: hsp überzeugte bei dem streng wissenschaftlichen Auswahlverfahren mit seiner hohen Innovationsfähigkeit, die sich wie ein roter Faden durch das Handeln des Unternehmens zieht. Das betrifft sowohl die Unternehmensstruktur, in der das

derzeit aktuelle Thema Homeoffice bereits seit Jahren alltägliche Selbstverständlichkeit ist, als auch die Rolle als kompetenter Branchenpartner und die stetige Weiterentwicklung der Taxonomie-Lösung Opti.Tax.

# Hallo Zukunft

## Ecovis-Gruppe setzt auf Software von hsp

**H**amburg, Januar 2021. Schon seit Jahren unterstützt das auf den Mittelstand spezialisierte Beratungsunternehmen Ecovis seine Mandanten bei der Erstellung von Verfahrensdokumentationen. Diese sind bei Betriebsprüfungen Pflicht. Nun hat Ecovis das passende Programm gefunden, um die Dokumentation effizient zu erstellen: die Software Opti.Tax von hsp.

Für das Beratungsunternehmen Ecovis, das in über 100 Kanzleien in Deutschland mittelständische Unternehmen, inhabergeführte Betriebe und Freiberufler betreut, liegen die Vorteile der Software Opti.Tax klar auf der Hand: Um alle Daten für die Erstellung einer Verfahrensdokumentation zu erheben, bietet sie einzelne Module und den Interviewmodus. So können Berater und Mandanten arbeitsteilig zusammenarbeiten, Aufgaben klar definieren und sie an Mitarbeiter delegieren. Zusätzlich bietet die Software Schnittstellen in das Produktivsystem von Ecovis und auch in die hauseigene Serviceplattform für Mandanten: Ecovis Online. Im Gegensatz zu klassischen Textverarbeitungsprogrammen gewährleistet Opti.Tax die Vollständigkeit der Daten und stellt diese übersichtlich und nachvollziehbar in einer Gesamtdokumentation dar. „Am Ende hat der Mandant eine Verfahrensdokumentation wie sie im Buche steht“, sagt Christoph Zehme, Vorstand der ECOVIS Europe AG und Verantwortlicher für IT-Themen.

Mit Hilfe der Versionierung, die die Software zusätzlich bietet, können die bestehenden Daten in den Folgejahren optimiert werden. So lässt sich über

die Zeit eine hervorragende Dokumentation der Prozesse und Verfahren erstellen. Mit einer solchen Verfahrensdokumentation erfüllen Unternehmen dann nicht nur ihre Pflicht bei der Betriebsprüfung, sondern sie gewinnen auch mit dem gebündelten Wissen über alle Daten, Prozesse und Verfahren einen Mehrwert für das eigene Kontrollsystem. Unternehmen können so bestehende Arbeitsweisen und Abläufe für alle Beteiligten sichtbar machen und mit Unterstützung von Ecovis optimieren.

Wie wichtig eine umfassende Verfahrensdokumentation ist, wird sich vor allem in den kommenden ein bis zwei Jahren zeigen, ist Christoph Zehme überzeugt. Während der Corona-Pandemie mussten die Unternehmerinnen und Unternehmer viele Prozesse anpassen, zum Beispiel den Mehrwertsteuersatz gleich zweimal ändern. Sind diese Änderungen nicht sauber dokumentiert, gibt es möglicherweise Kenntnislücken bei den Mitarbeitern – und Ärger bei der nächsten Betriebsprüfung.



# Prozessoptimierung

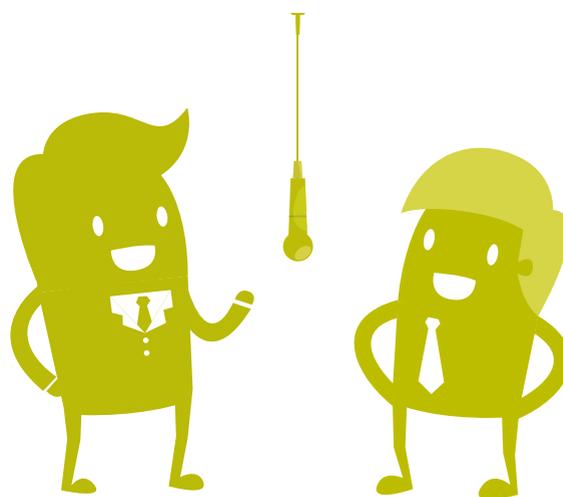
Zu Gast: Steuerberater Raphael Kammer

**D**as Thema Prozessdokumentation scheint für viele Steuerberater und insbesondere Mandanten immer noch ein abstraktes Feld zu sein. Viele Unternehmen vernachlässigen es, die eigenen Prozesse aufzunehmen, da sie keinen konkreten Nutzen sehen. Raphael Kammer ist Managing Partner der dpk digital, eines Beratungsunternehmens für digitale Effizienz in Unternehmen und Organisationen. Im Gespräch mit Paul Liese gibt Kammer einen lebendigen Einblick in die Arbeitswelt von Digitalisierungsberatungen. Kammer ist überzeugt, dass Prozessdokumentationen nicht über die Angst verkauft werden sollten, sondern über Mehrwerte.

**Paul Liese:** Herzlich willkommen zu einer weiteren Podcastfolge oder Opti.Cast-Folge, wie es bei uns bei der hsp heißt. Ich habe heute den Raphael Kammer zu Gast. Raphael, das, was wir gleich besprechen, ist ja eine Ergänzung zu dem, was wir letztes im Livestream gemeinsam miteinander besprochen haben. Wir beide haben vor, einen Fachartikel zu schreiben, und haben hier ein paar Fragen von der Redaktion bekommen, denen wir uns jetzt gemeinsam stellen wollen. Und wir dachten, das interessiert vielleicht auch einige Zuhörer\*innen. Raphael, geht es dir gut?

**Raphael Kammer:** Wunderbar, Paul! Dir auch?

**Paul Liese:** Ja, alles gut. Spannender Tag heute. Fängt gut an und wird heute spannend enden. Die erste Frage, die wir bekommen haben, lautet: Wie kommt die Beratungsleistung beim Mandanten an? Wie wird sie angenommen? Wie ist das bei euch?



**Raphael Kammer:** Das würde ich gerne zweigeteilt beantworten. Das eine ist die klassische Beratungsleistung, die mit der Optimierung des Rechnungswesens und der Lohnabrechnung einhergeht. Also die Themen, die die Unternehmen auch unmittelbar mit ihrem Steuerberater ohnehin in Verbindung bringen. Da verfolgen wir den Ansatz, dass die Buchhaltung beim Mandanten anfängt und nicht nur der Austausch von Belegen des Rätsels Lösung ist. Wir merken da, dass diese Dienstleistung sehr gut und sehr gerne angenommen wird. Denn wenn die richtig aufgezogen ist, werden wirklich Veränderungen in den Abläufen der Unternehmen herbeigeführt, die sehr schnell spürbare Verbesserungen bringen. Da kann man schon mit Digitalisierung – was ja ein sehr großes Wort ist und zum Teil ominös verstanden wird – zeigen, dass mit den richtigen Arbeitsmitteln viel gemacht werden kann. Bei diesem Feld kann man auch über „quick wins“ sprechen. Man kann relativ viel erreichen. Das hängt natürlich immer ein bisschen davon ab, wo das

Unternehmen herkommt und wie weit die digitale Reife da selbst schon vorangeschritten ist. Dann haben wir ja noch das Thema „digitale Personalverwaltung“, mit dem wir arbeiten. Das ist ein bisschen größenabhängig. Je größer die Unternehmen sind, desto genauer kennen sie ihren eigenen Bedarf und sind dann auch sehr dankbar dafür, wenn man ihnen quasi durch diesen Dschungel der Lösungen, die sich mittlerweile auf dem Markt ergeben haben, hilft sich zurechtzufinden und auch über direkte Empfehlungen schneller die Entscheidung herbeizuführen. Und dann das Thema, das uns ja auch verbindet, rund um die Dokumentation. Das ist eine Beratungsleistung, die zum einen natürlich auch aus dem Steuerrecht getrieben wird. Bestimmte Sachen müssen halt dokumentiert werden. Wir verfolgen ja den Ansatz, eher durch eine Dokumentation Optimierungspotenziale zu identifizieren, um dann ganzheitlicher daran zu gehen. Da reden wir auch über moderne Formen der Zusammenarbeit, über Möglichkeiten, wie man Dokumente in Workflows im gesamten Unternehmen prozessiert. Das ist dann nicht mehr unmittelbar nur für das Rechnungswesen, sondern da profitiert eigentlich der gesamte Administrationsapparat, zum Teil auch der Bereich der Leistungserbringung. Das hängt davon ab, wie das Unternehmen aufgestellt wird. Diese Beratungsleistungen, würde ich sagen, kommen grundsätzlich auch gut an, sind allerdings aus der Kanzlei heraus zum Teil etwas schwieriger zu platzieren, weil das nicht unmittelbar das ist, was die Leute erwarten, wenn der Steuerberater sagt: „Pass mal auf, lass uns mal uns über Digitalisierung unterhalten.“

**Paul Liese:** Warum ist das so? Die Frage steht da jetzt nicht, aber mich interessiert das. Warum ist das so ein

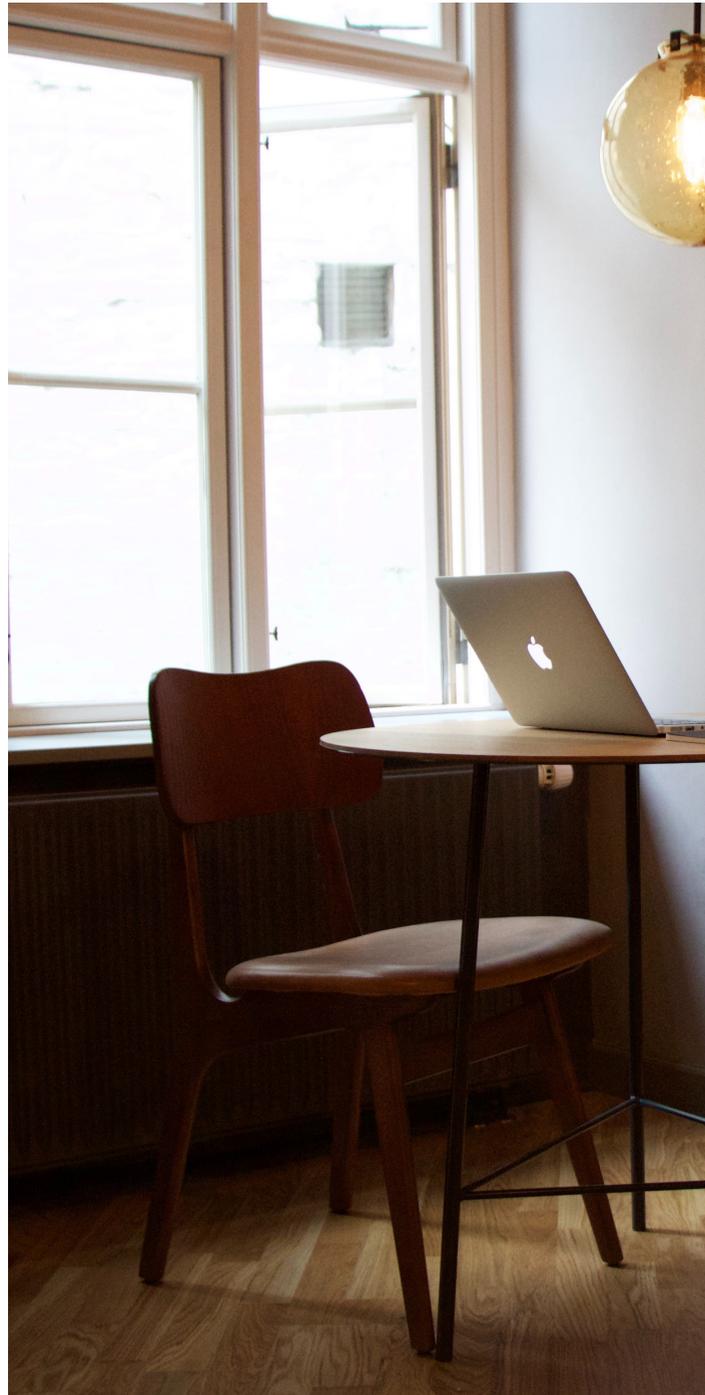
Blocker für die Mandanten, wenn der Berater mit genau dem Thema um die Ecke kommt?

**Raphael Kammer:** Blocker würde ich dazu gar nicht sagen. Es stellt sich eher die Frage: Wie ist die Erwartungshaltung? Das ist das, was ich eingangs sagte. Wenn man sagt: „Lass uns mal deine Buchhaltung optimieren, lieber Mandant“, dann sagt der: „Ja klar, du bist ja eh von mir beauftragt, die Buchhaltung für mich zu erstellen, also wissen wir auch, dass du dich damit auskennst und wir hören dir gerne zu“. Es haben ja auch Erhebungen der DATEV ergeben, dass die Erwartung von mittelständischen Unternehmen an den Steuerberater durchaus sind, dass dieser sie auch bei der Digitalisierung begleitet. Aber da ist die Frage: Wie definiert man für sich als Dienstleistungsfeld die Digitalisierungsberatung? Da geht es ja wirklich bis hin zu neuen Leadership-Modellen, die daraus resultieren. Das ganze Thema New Work zum Beispiel ist nicht eins zu eins Digitalisierung. Aber das gehört trotzdem alles in diesen Pott mit rein. Und wenn wir als Unternehmen damit um die Ecke kommen, ist das nicht unbedingt das, was die Unternehmen von uns im ersten Aufschlag erwarten.

**Paul Liese:** Okay. Jetzt habe ich gestern durch eine Aussage gelernt, dass die Steuerberater ja digital unterwegs sind. Und zu sagen, die Steuerberater würden Digitalisierung nicht können, wäre falsch. Aber das spiegelt sich ja eigentlich dahingehend wider, dass der Mandant erwartet: Digitalisierung im Bereich der Buchhaltungsprozesse ja, darüber hinaus nein. Wie habt ihr es geschafft, diese Digitalisierungsberatung aufzubauen und das Vertrauen der Mandanten zu gewinnen, dass ihr das auch könnt?

**Raphael Kammer:** Wir haben uns von Anfang an vorgenommen, ein etwas breiteres Spektrum in das Dienstleistungsverhältnis aufzunehmen. Wir haben das aber nicht von Anfang an gemacht. Wir sind ganz klassisch mit der Optimierungsberatung für das Rechnungswesen und für die Personalverwaltung gestartet. Das sind die Themen, da kommt Vertrauen heraus, sodass die sagen: „Ihr kommt aus einer Kanzlei. Ihr wisst, wie das grundsätzlich funktioniert.“ Wir haben aber parallel dazu auch diese ganzen Office-Themen, beispielsweise diese ganze Microsoft-Welt, mit aufgenommen. Wir arbeiten da nicht in den Systemen und den administrativen Tätigkeiten, sondern wir schauen uns das organisatorisch an. Das nutzen wir zum Beispiel, indem wir mit digitalen Unterschriften arbeiten. Das ist kein Microsoft-Thema, sondern dafür nutzen wir andere Tools. Oder wir laden die Leute von Anfang an auch in kollaborative Arbeitsfelder mit ein, beispielsweise über Teams. Wenn wir ein größeres Projekt haben, organisieren wir das gleich in so einem Programm, auch wenn das Unternehmen damit selbst noch gar nicht gearbeitet hat. Wir nutzen quasi die technischen Hilfsmittel, mit denen wir arbeiten, um ein bisschen Lust auf mehr zu machen. Denn ich bin davon überzeugt, dass es gerade im kleineren Mittelstand so ist, dass die Leute nicht nur der Digitalisierung wegen digitalisieren wollen, sondern sie wollen damit etwas erreichen. Und je besser sie in einer Zusammenarbeit selbst erleben können, was eigentlich das gemeinsame Arbeiten an Dokumenten bedeutet, der direkte Zugriff auf Dokumente oder auf einmal Dinge mit dem Smartphone machen zu können, dann entstehen deutlich mehr Ideen und auch mehr Motivation, in diese Themen zu investieren.

**Paul Liese:** Daraus ergibt sich eigentlich die Folgefrage: Kann man als Mandant erwarten, dass ein Steuerberater gleichzeitig ein IT-Spezialist ist? Oder geht das auch ohne IT-Know-how?





**Raphael Kammer:** Auch da ist die Frage: Was genau ist IT? Wir haben das für uns so gelöst, dass wir keine direkte Beratung selber anbieten, wenn es um IT-Infrastruktur geht. Bei uns kannst du keinen Laptop kaufen. Wir richten ihn dir auch nicht ein. Wir kümmern uns auch nicht um irgendwelche Security- Features oder Firewall-Konfiguration, die man braucht. Das schließen wir grundsätzlich aus. Natürlich kennen wir uns damit schon ein bisschen besser aus, sodass wir auf einer gewissen Flughöhe die Mandanten für diese Themen zumindest sensibilisieren. Also wenn wir sagen: „Es geht in die Digitalisierung, wir erzeugen immer mehr Daten.“, dann entsteht natürlich auch das Thema „personenbezogene Daten“. Da haben wir dann die Richtlinie der DSGVO. Im Bereich Rechnungswesen haben wir die GoBD, die da mitwirken, die ganzen handelsrechtlichen Vorgaben. Also aus den Rechtsgebieten heraus kommen ja schon Anforderungen, die man neben dem eigentlichen Interesse, seine Unternehmensdaten zu schützen, das man als Unternehmer grundsätzlich hat, auch noch entsprechend bedienen muss. Und das ist wiederum auch ein bisschen unsere Passion. Wir bieten eine rechtskonforme Prozessoptimierung an. Das heißt, wir beraten dahingehend nicht nur, was möglich ist, sondern auch, wie man es im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten richtig umsetzt.

**Paul Liese:** Okay. Jetzt haben wir hier die Folgefrage: Seit wann gibt es bei Steuerberatern dieses Geschäftsfeld und was sind die Erfolgsfaktoren, wenn man darin einsteigen möchte?

**Raphael Kammer:** Das finde ich ist eine sehr interessante Frage, denn die kann ich natürlich nicht mit irgendeinem Datum belegen. Das funktioniert nicht. Das weiß ich nicht. Da müssen wir wahrscheinlich bei der DATEV fragen, ob die irgendeine Erhebung haben, da bin ich mir aber nicht so sicher. Ich glaube, dass es auf dem Markt

schon recht viele Steuerberater gibt, die ihre Mandanten zumindest in diesem einfachen Bereich – wie kann ich meinen Belegtausch digitalisieren – unterstützen. Das allerdings eher aus einem Eigeninteresse heraus. Die haben ihre eigenen Verarbeitungswege in der Kanzlei entsprechend optimiert und sagen: „Liebe Mandanten, bitte schickt uns die Daten doch digital zu.“ Und da gibt es entsprechend auch – ich will das Wort jetzt so gar nicht sagen, aber – von dem grünen Softwarehaus durchaus Lösungen, die da recht bekannt sind. Und in diesen Lösungen unterstützen schon recht viele Kanzleien. Wie viele das genau sind, weiß ich nicht, aber ich glaube, es werden sukzessive immer mehr. Das, was wir machen, geht ja darüber hinaus. Wir bieten das auch mit an, aber wir haben einen deutlich breiteren Blick auf das ganze Thema „Digitalisierung“. Ich kann keine absolute Zahl nennen. Ich sehe allerdings, dass es da verschiedene Ansätze bei den Kanzleien gibt. Wir haben das ja bewusst in eine eigene Gesellschaft gepackt und ausgliedert, weil wir dadurch auch erreichen wollen, dass wir mit Unternehmen zusammenarbeiten können, die nicht Mandant bei der Kanzlei sind, an die wir angebunden sind. Das machen wir auch ganz offen. Wir gehen nicht los und werben die Mandanten ab, weil der Steuerberater häufig in unseren Projekten eine sehr wichtige Rolle spielt. Denn nur die Prozesse im Unternehmen zu digitalisieren ist okay, aber die Potenziale entstehen ja, wenn das dann auch ganzheitlich genutzt wird. Andere Häuser bauen das mit ein. Da guckt man dann in das Leistungsspektrum Buchhaltung und da steht dann auch die Digitalisierung der Buchhaltung. Ausschnitte unseres Leistungsportfolios finden sich dann dort auch wieder.

**Paul Liese:** Jetzt hast du ja schon die Frage ein bisschen mit beantwortet, wie viele Steuerberaterkanzleien Digitalisierungsberatung anbieten. Das ist eine steigende Anzahl an Kanzleien, würde ich sagen, die immer mehr

dieses Thema für sich entdecken oder dies eine logische Konsequenz der Sachverhalte ist, dass Themen über Automation und über künstliche Intelligenz künftig mehr und mehr automatisiert laufen werden und man einfach sagt: „Das möchte ich mitbegleiten, anstatt einfach nur zuzuschauen, wie meine Grundtätigkeit in der Kanzlei nach und nach wegfällt“. Oder?

**Raphael Kammer:** Genau. Letztes sollte aus der rein kaufmännischen Betrachtung durchaus auch ein Motivationsfaktor sein. Man hört ja häufig, wenn man mit Unternehmen darüber spricht, was einem in der Zusammenarbeit mit dem Steuerberater nicht so gut gefällt: „Er berät mich nicht.“ Das hängt ja viel damit zusammen, ob – und da kann man jetzt drüber streiten – die Erstellung von Buchhaltung, von Lohnabrechnung, von den Jahresabschlüssen und die Besprechung solcher eine Beratungsleistung ist oder ob das eher eine Verarbeitung und am Ende eine Deklarationsleistung ist. In den ganzen Kanzleistatistiken, wie diese Umsätze dann geführt werden, ist ja auch wieder die DATEV mit den Erhebungen recht weit und in vielen Kanzleien haben die bis zu 95 % Umsätze – den aktuellen Wert weiß ich nicht –, die aus Deklarationstätigkeiten resultieren. Ich persönlich bin davon überzeugt, dass die Automatisierung im Rechnungswesen dazu führt, dass der Wert dieser Leistung in Zukunft anders interpretiert wird. Wie der dann bemessen wird – da haben wir ja die Steuerberatergebührenverordnung, die darauf entsprechend einwirkt – und was das letztendlich bedeutet, kann ich nicht genau beurteilen. Aber meine Vermutung ist, dass je mehr man weiß, dass das eigentlich nur Datensätze sind, die von einem System ins nächste überspielt und dann automatisiert verarbeitet werden, dass es in Zukunft schwierig sein wird, einfach einen entsprechenden Preis, wie er heute noch mit der wirklichen Handarbeit verbunden ist, am Markt weiter durchzusetzen. Also ist man als Kanzlei

gut beraten, sich heute schon damit zu beschäftigen und zu überlegen, was man denn zusätzlich mit diesen Daten und Informationen eigentlich machen kann. Der eine Weg geht hin über das betriebswirtschaftliche Beraten, die komplexere rechtliche Beratung in der Gestaltung, so etwas vielleicht zu entwickeln. Oder man setzt ein bisschen weiter vorne an und sagt: „Wir wollen auch dabei begleiten, überhaupt diesen Erfolg im Rechnungswesen und in der Administration in der Automatisierung herbeizuführen.“

**Paul Liese:** Ja. Jetzt kannst du dich ja nicht über Langeweile beklagen, hast du mir vorhin erzählt, als wir uns ein bisschen vorbesprochen haben. Das heißt, der Erfolg ist grundsätzlich möglich, wenn ich mich darauf konzentriere. Und das ist das, was ich in vielen Kanzleien erlebe. Die Kanzleien, die sagen: „Das ist künftig in meiner Tätigkeit ein Schwerpunkt und ich habe ein, zwei, drei Mitarbeiter, die nur das machen.“, sind mit dem Thema immer erfolgreich unterwegs. Würdest du das so bestätigen?

**Raphael Kammer:** Aus unserer Sicht kann ich das bestätigen. Was ich vielleicht ergänzend mit anführen würde ist: Für das, was ich tue, muss man kein Steuerberater sein.

**Paul Liese:** Genau.

**Raphael Kammer:** Ich wiederum habe natürlich einen Hintergrund. Ich wollte ja Steuerberater werden, aber habe mich dann bewusst dagegen entschieden, weil mir klar war, dass die Themen, die mich eigentlich reizen, auch in der Zukunft, weniger mit der Tätigkeit zu tun haben, die jemand nur machen darf, wenn er diesen Titel trägt. Und das bringt Kanzleien in eine spannende Ausgangssituation, in der sie bisher noch gar nicht waren, nämlich was das Thema Recruiting angeht. Welche Leute

stelle ich eigentlich ein? Also man kann dadurch, dass man sich in solche Geschäftsfelder begibt, deutlich mehr über den Tellerrand hinausschauen, weil man ganz andere Anforderungen hat. Man kommt so ja viel mehr in den Bereich der Unternehmensberatung. Wenn mich jemand fragt, was ich mache, sage ich: „Digitalisierungsberatung.“ „Ja, was heißt das denn?“ „Unser Fokus liegt in der Prozess- und Organisationsberatung.“ Der nächste Schritt, den wir nicht direkt bedienen, sondern eher über Partnerschaften machen, ist das Thema der technologischen Beratung, also die klassische IT-Beratung. Da fällt ja das ganze Feld Security / Administration / Hardware mit rein, aber auch das Thema der Lösung. Unsere Vorgehensweise ist: Es gibt oben eine Strategie, dann geht es in die Organisation, dann geht es in die Prozesse und dann guckt man eigentlich erst in die Tools, also die technologische Basis dafür. Und darüber lässt sich super ein Kooperationsnetzwerk entwickeln und sich einfach deutlich breiter aufstellen. Das sind Potenziale, die darin stecken, die viele Kanzleien für sich heben können. Aber das setzt natürlich auch ein Umdenken voraus. Also mit anderen Leuten zusammenarbeiten, sich ganz bewusst in Bereiche zu begeben, in denen man vielleicht noch nicht so versiert ist und wo man auch nicht weiß, in welchem Buch man das nachlesen kann oder in welchem Studium man für diese Tätigkeit aufgefrischt werden kann. Das hat auch so ein bisschen was mit klarer Veränderungsbereitschaft zu tun.

**Paul Liese:** Das ist ja auch der Grund, warum wir die hsp Community vor einigen Wochen online gestellt haben, damit ihr euch mit anderen, die in dem gleichen Thema unterwegs sind, austauschen könnt. Denn man findet beim Mandanten gewisse Situationen vor und schaut, was das beste Tool dafür ist. Es gibt mittlerweile so viele Tools am Markt, die nur eine einzige Sache richtig gut können, und da schaut man, welches am besten passt. Das kann man nur über ein Netzwerk erreichen. Hier

steht so die Frage: Mit wem konkurriert man? Ich sehe das Thema Konkurrenz eigentlich gar nicht. Ich sehe eigentlich ein großes Miteinander, Themen zu gestalten und gemeinsam die Mandanten an der Stelle besser aufzustellen. Denn dann profitiere ich als Kanzlei nach hinten raus ja auch davon, wenn der Mandant besser aufgestellt ist.

**Raphael Kammer:** Das ist richtig. Das Wort „Konkurrieren“ finde ich in der Tat heute vielleicht nicht mehr so ganz zeitgemäß. Richtig ist aber – so ist zumindest meine Wahrnehmung –, dass aus verschiedenen Disziplinen in diesem Bereich der Digitalisierungsberatung versucht wird, einen Einstieg zu finden. Beispielsweise IT-Systemhäuser, die heute noch ihr Geld damit verdienen, dass sie, wie es immer so schön heißt, Blech verkaufen, also irgendeine Hardware-Konfiguration. Wenn da irgendwelche großen amerikanischen E-Commerce-Giganten sagen, sie wollen jetzt auch in den Bereich für IT mit rein, dann haben die auch auf einmal einen diskutierenden Partner mit im Markt, wo sie gucken müssen, wie sie sich aufstellen. Ich merke tatsächlich immer mehr, dass IT-Systemhäuser immer mehr versuchen, auch einen Beratungszweig aufzubauen. Da wiederum haben die auch noch ein paar Sachen zu erledigen, weil die Beratung aus einer Lösung heraus das eine ist, aber ein Unternehmen wirklich auf der organisatorischen und prozessualen Ebene zu begleiten – Was ist eigentlich das Unternehmensziel? Wohin will man sich entwickeln? Wie leitet man daraus dann die Auswirkungen auf die Organisation und die einzelnen Prozesse ab? –, hat erstmal nichts mit IT zu tun. Häufig – das ist zumindest mein Erlebnis im Mittelstand – werden Digitalisierungsaktivitäten aus der IT heraus gepusht und dann werden Softwarelösungen eingeführt, die grundsätzlich auch einen Sinn haben, aber nicht immer die richtige Lösung sind für das, was das Unternehmen

eigentlich vorhat. Da kommt einfach der Impuls von der falschen Seite. IT ist immer wichtig, aber nicht unbedingt immer für die Prozessausrichtung der richtige Taktgeber.

**Paul Liese:** Von daher auch die letzte Frage, die wir hier gestellt bekommen haben: Unternehmensberatungen – Wie ist man gegenüber diesen erfolgreich? Es sind momentan drei Player auf dem Markt. Unternehmensberatungen machen das seit eh und je, Unternehmen helfen zu wollen, sich zu optimieren. Steuerberater kommen jetzt in den Markt. Und so wie du das eben beschrieben hast, die IT-Systemhäuser auch. Aber es geht ja eigentlich um diese ganzheitliche Beratung. Ist der Prozess vom Anfang – der Kunde ruft beim Unternehmen an und will etwas haben – bis nach hinten raus – die Rechnung wurde gestellt und die Leistung erbracht – optimal? Und das sehe ich genauso wie du. Das kann ich nicht aus der Lösung heraus organisieren und bewerten, ob der Prozess optimal ist, sondern ich muss erstmal lösungsfrei ohne irgendein Tool im Hinterkopf an den Prozess herangehen.

**Raphael Kammer:** Dem kann ich komplett beipflichten. Was ich spannend finde und womit ich mich gedanklich und auch in der Literatur beschäftige ist die Frage der Zukunft der Beratung. Alle Unternehmen wollen skalieren. Berater an sich auch gerne, aber das ist eben nicht so einfach. Und diese Aufteilung, die ich gerade schon beschrieben habe, mit Organisation, Prozesse und Technologietools, das sind Sachen, die man eigentlich auch schön in einem Angebot vereinheitlichen kann. Wichtig ist nur die Frage: Was bedeutet für einen Beratung? Ist mein Produkt unabhängig? Guckt man wirklich nur auf das Unternehmen und auf die Abläufe, ohne eine eigene Lösung darauf auszurichten, die man vielleicht später im Rahmen eines Cross-Selling-Ansatzes verkaufen möchte? Oder sagt man: „Wir haben ein Lösungsportfolio. Aus dem heraus können

wir auch gerne die Prozesse, die darauf einwirken, mitgestalten.“? Das sind glaube ich noch sehr spannende Entwicklungen. Und gerade die großen Namen, die hier auch auf der Liste stehen, sind natürlich weltweit aufgestellte Beratungsgesellschaften, die Beratung als auch Technologie haben. Da könnte man fast, auch wenn es etwas provokant ist, sagen, dass in der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung die Erstellung von Abschlüssen und die Prüfung von Abschlüssen getrennt wird. Ähnlich könnte man das auch im Bereich Digitalisierung sehen. Ist es klug, das alles aus einer Hand zu machen? Das wird die Zeit glaube ich zeigen. Da verschwimmen diese traditionellen Disziplinen der Unternehmensberatung – Managementberatung, Organisationsberatung, Prozessberatung, HR und IT –, weil du diesen Layer der Digitalisierungsberatung über alles legen kannst. Und da dann die richtigen Beratungsansätze für die Zukunft heraus zu entwickeln, ist glaube ich gerade für Steuerkanzleien eine große Herausforderung.

**Paul Liese:** Aber auch die Chance.

**Raphael Kammer:** Absolut! Also wir merken das in der Kanzlei, dass das wirklich projektbasierte Arbeiten nichts ist, was die Leute schon seit vielen Jahren immer wieder gemacht haben. Oder auch Methoden der Zielerreichung zum Beispiel. Wir experimentieren da gerade mit OKRs ein bisschen rum, um zu schauen, wie man erstmal in internen Projekten etwas agiler die Zielerreichung steuern kann. Das sind Themen, die sicherlich auch in Zukunft in Steuerkanzleien in irgendeiner Form rund um die Agilität eine Rolle spielen werden, um mit diesen Aufgaben zurechtzukommen.

**Paul Liese:** Ja. Vielen Dank, Raphael, für dein Feedback. Das ist wertvoll und auch die Impulse, die sich daraus ergeben. Ich bin gespannt auf das Feedback

der Hörer\*innen und auch der Redaktion, die den Fachartikel jetzt weitergestalten wird. Ich wünsche dir noch einen tollen Freitag und ein schönes Wochenende.

**Raphael Kammer:** Das wünsche ich dir auch.

**Paul Liese:** Und das wünschen wir auch allen Zuhörern\*innen. Bis dahin, machen Sie´s gut!

# That escalated quickly

## Gedanken eines Entwicklers

**W**er kennt es nicht? Man möchte seine bescheiden eingerichtete Wohnung verschönern, indem man ein Bild von einer Zimmerpflanze an der Wand anbringt. Einen Nagel und einen festen Hammerschlag später ist da plötzlich ein Riss in der Wand. Nein, das ist leider nicht alles. Im Badezimmer geht das Licht nicht mehr an, der Empfang vom Astra-Satelliten ist schon wieder gestört, die Katze hat vor Schreck ein Häufchen gemacht und die Waschmaschine steht in Flammen. Der Zenit der ganzen Tragödie ist, dass auch noch das Bild schief hängt. Zeit, umzuziehen.

So – oder so ähnlich – kann es einem Softwareentwickler ergehen, wenn man bei einer in jahrelanger, koffeingetriebener Arbeit entstandenen Anwendung mitwirkt. Mit den Jahren wächst der Quellcode, formt Tentakel und enthält möglicherweise schon diversifizierte Formen der Verzweigung. Das ist ein natürlicher und unvermeidbarer Zustand in der Entwicklung. Wenn man aber Pech hat, wird eine eigentlich kleine Änderung schnell zu einer Art Selbstgeißelung für die Sünden der Vergangenheit. Ist man bestrebt, die Farbe für den Lieblings-OK-Button zu ändern, so wird beim nächsten Start der Anwendung der Standard-Font nun plötzlich zu Webdings, aber auf Chinesisch. Nach  $n$  Klicks ( $n$  sei eine beliebige Zahl aus der Menge der Primzahlen) flackert der Hintergrund für zwei Sekunden. Im Error-Log steht was vom fallenden Bitcoin-Kurs.

Was passiert jetzt? Der Gedanke „Ich hätte lieber Lehramt studieren sollen“ entblößt sich im Hinterkopf

und liebäugelt mit den vereinsamten Synapsen in Richtung Frontallappen. Anschließend wird ein weniger klar formulierter Frustkommentar mit der Stirn in den Code getippt. Das Bier wird erst einmal zur Seite gestellt. Stattdessen wird potentere Medizin aus der „Chef-ist-heut-nicht-da“-Schublade gekramt und unter den Kaffee gemischt. Heute wird ein Debugging-Tag. Die menschliche Leber kann jedoch nur ein begrenztes Maß an Debugging verarbeiten. So kann es früher oder später sein, dass es je nach aktueller Lage des Fachkräftemangels sogar wirtschaftlicher ist, den Entwicklerverschleiß zu reduzieren. Die zunehmend schwerer zu wartende Altware soll mit einer modernen Neuentwicklung ersetzt werden.

Da taktet das Entwicklerhertz doch gleich höher. Die Gelegenheit, von der man so lange geträumt hat, ist endlich da. Diesmal können wir alles besser machen. Wir können dieses Mal eine neue Framework benutzen, von dem die coolen Nerd-Kids im Internet immer schreiben und womit sie ihre Hacker-Programme im Aero-Design basteln. Damit lassen sich Primzahlen viel schneller berechnen. Doch zu Beginn weiß noch keiner im Team, wie man das neue Framework eigentlich benutzt. Erst will noch die Dokumentation gelesen und verstanden werden. Es macht sich aber schnell bemerkbar, dass sie geschrieben ist wie eine Mischung aus Kochrezepten und Beschwörungsformeln. Einige Monate vergehen. Es wurde geplant, verschiedene Prototypen wurden erstellt und durchgeführt. Aber es ist endlich geschafft. Der erste OK-Button ist fertig. Er ist einfach schön. Der Aufwand hat sich gelohnt. Beim Klicken passiert noch nichts. Die Funktion kommt erst mit der nächsten Beta-Version.



# Internes Kontrollsystem

## Notwendigkeit und Nutzen

**W**enn Unternehmen wachsen, entwickeln sich die Prozesse nach und nach, Schritt für Schritt. Viele Unternehmen vernachlässigen dabei, notwendige Schutzmechanismen zu entwickeln. Irgendwann existiert ein organisch gewachsenes Unternehmen, das keine Sicherheitsnetze in ihre Abläufe eingebaut hat. Dabei kann ein fehlendes Internes Kontrollsystem (IKS) ernsthafte Konsequenzen zur Folge haben. Im Gespräch mit Paul Liese verrät der ausgebildete Steuerfachangestellte und IKS-Berater Viktor Rebant aus seiner alltäglichen Arbeit. Zudem zeigt er Mehrwerte und Chancen für Steuerberatungen und Mandanten auf.

Die Ursprünge des IKS kommen aus den Vereinigten Staaten. Im Grunde wurden die Prinzipien vom deutschen Gesetzgeber übernommen und angepasst. Besonderes Augenmerk liegt auf der Frage: Vorsatz oder Leichtfertigkeit? Liegt ein Fehler vor, interessiert sich die Finanzverwaltung erst einmal sehr dafür, ob reine Absicht vorliegt oder nur ein Versehen. Wenn das betroffene Unternehmen ein funktionierendes IKS speziell in dem Bereich Rechnungslegung und Steuerwesen besitzt, bewertet die Behörde den Fall eher zugunsten des Unternehmens. Zudem erhöht das IKS die Wahrscheinlichkeit, die Ursachen des Fehlers sowie die Verantwortlichkeiten ausfindig zu machen. Grundsätzlich geht es also darum, das Unternehmen zu schützen. Das Interne Kontrollsystem ist praktisch unverzichtbar, um innerhalb komplexer Abläufe in einem Unternehmen die konkreten Verantwortlichkeiten zu identifizieren. Wer trägt die Verantwortung, wenn

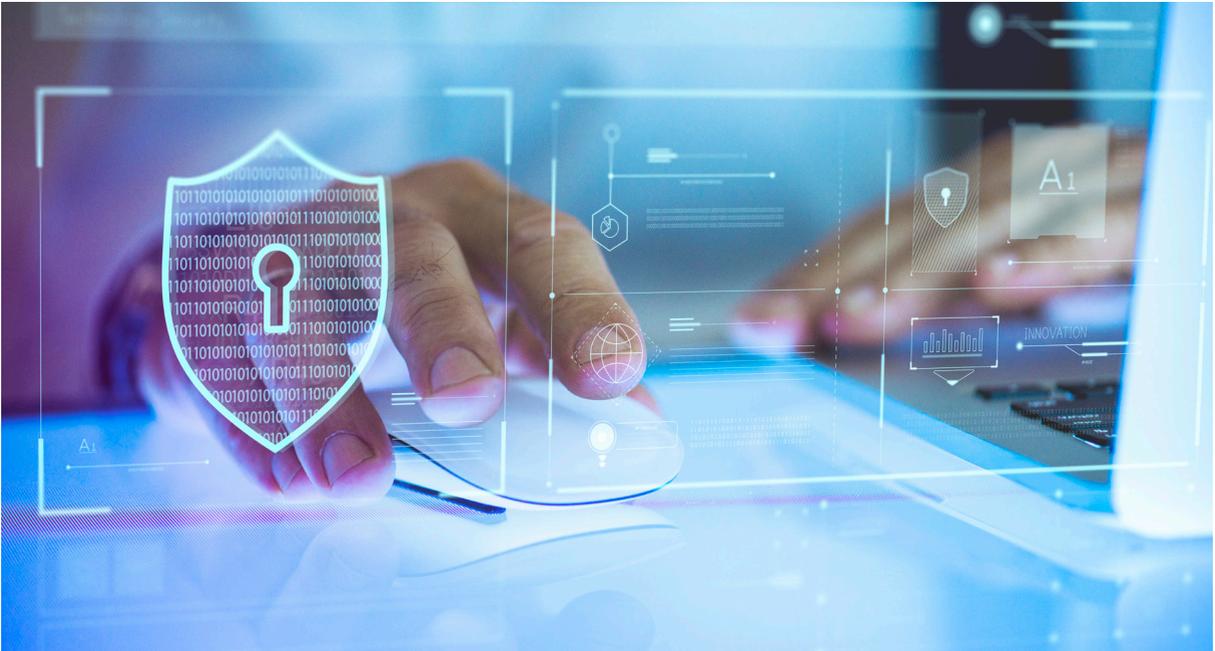


etwas passiert – und wer trägt kein Verschulden? Auch das ist ein wichtiger Punkt, um das Vertrauen in die Belegschaft sowie innerhalb des Teams zu festigen bzw. zu erhalten.

### Einblicke in die Praxis

Aus Angestelltensicht wird nicht selten das IKS als Managementmaßnahme gedeutet. Allerdings ist das IKS nicht nur für die Leitung des Unternehmens wichtig, sondern auch für jede einzelne Person in einem Unternehmen. Deshalb achtet Viktor Rebant in seiner Arbeit als IKS-Berater nicht nur darauf, Prozesse zu erfassen und Schwachstellen aufzudecken. Auch andere Fragen werden gestellt, etwa: Wie werden die Mitarbeiter:innen geschult? Wie wird mit dem Lager umgegangen? Alles hängt miteinander zusammen.

Vieles klingt für IKS-Neulinge abstrakt. Ein ganz einfaches



Beispiel eines IKS erleben wir alle im Alltag, wenn wir einen Artikel zurückgeben wollen und eine zweite Person an die Kasse kommt. Es gibt Kontrollsysteme, auch einfache, um Personen und Prozesse abzusichern. Als IKS-Berater muss man die Branche kennen, die man berät – sonst wird es schwierig, sich in die Prozesse hineinzudenken und Handlungsempfehlungen auszusprechen. Dazu gehört auch die Beschäftigung mit Datenverarbeitungssystemen.

Denn eine organisatorische Kontrolle ist völlig sinnlos, wenn diese technisch ausgehebelt werden kann. Einfaches Beispiel: Es wird in einem großen Warenlager die permanente Inventur genutzt. Das System gibt täglich eine Liste aus, damit die Bestände abgeglichen werden

können. Dabei soll allein der Inhaber Fehlbestände manuell buchen können. Haben allerdings auch noch andere Personen Zugriff auf das System, greift die organisatorische Maßnahme nicht mehr. Dies kann allein durch die technische Einschränkung der Zugriffsmöglichkeit auf den Inhaber sichergestellt werden.

An anderer Stelle erzählt Viktor Rebant von einem Fall, wo eine Mitarbeiterin sich jährlich aus der Kasse bedient und den Vorgang erfolgreich verschleiert hat. Das bedeutet nicht, dass nur noch Misstrauen das unternehmerische Handeln beherrschen soll. Ein Internes Kontrollsystem soll Klarheit schaffen, Verantwortlichkeiten klären und auch Angestellte vor falschen Verdächtigungen schützen.

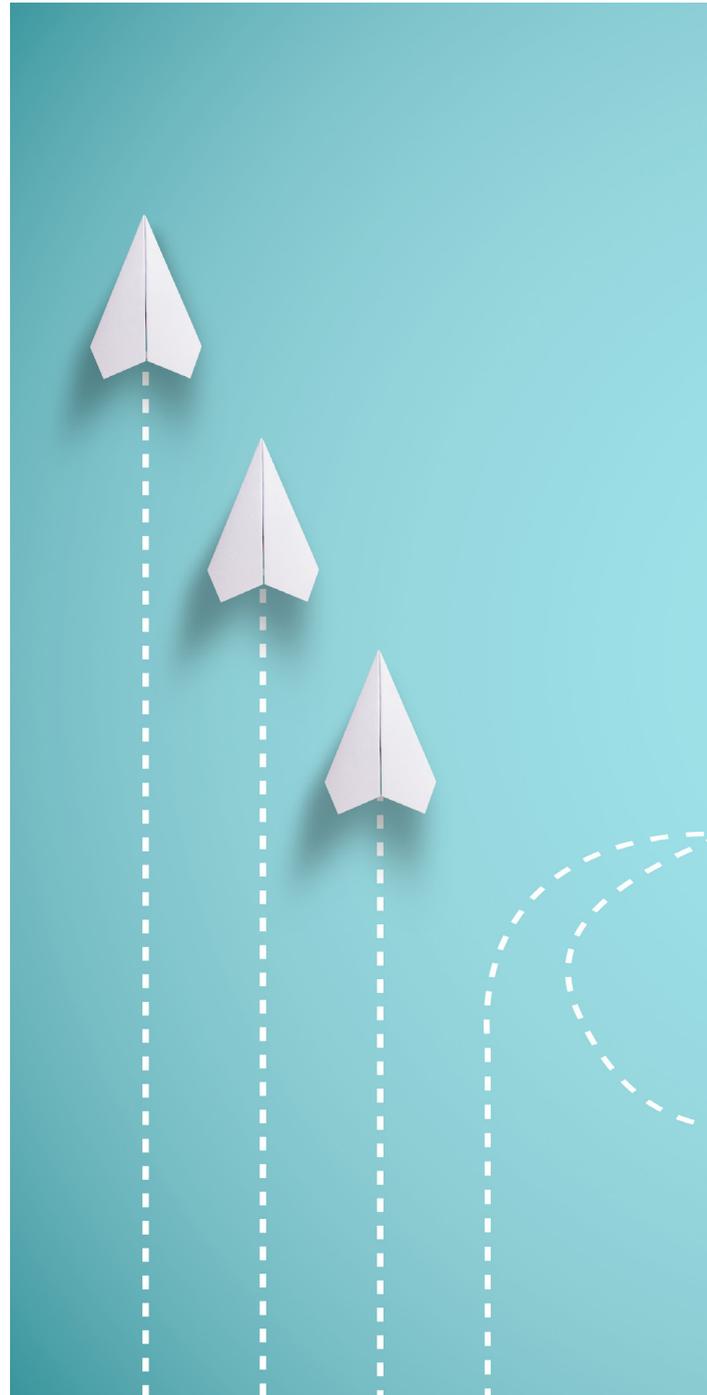
Letztendlich können IKS-Berater ihre Beratungsqualität nur durch dieses Fachwissen gewährleisten. Rebant hat sich dieses Wissen ganz profan draufgeschafft: durch das Lesen von Handbüchern.

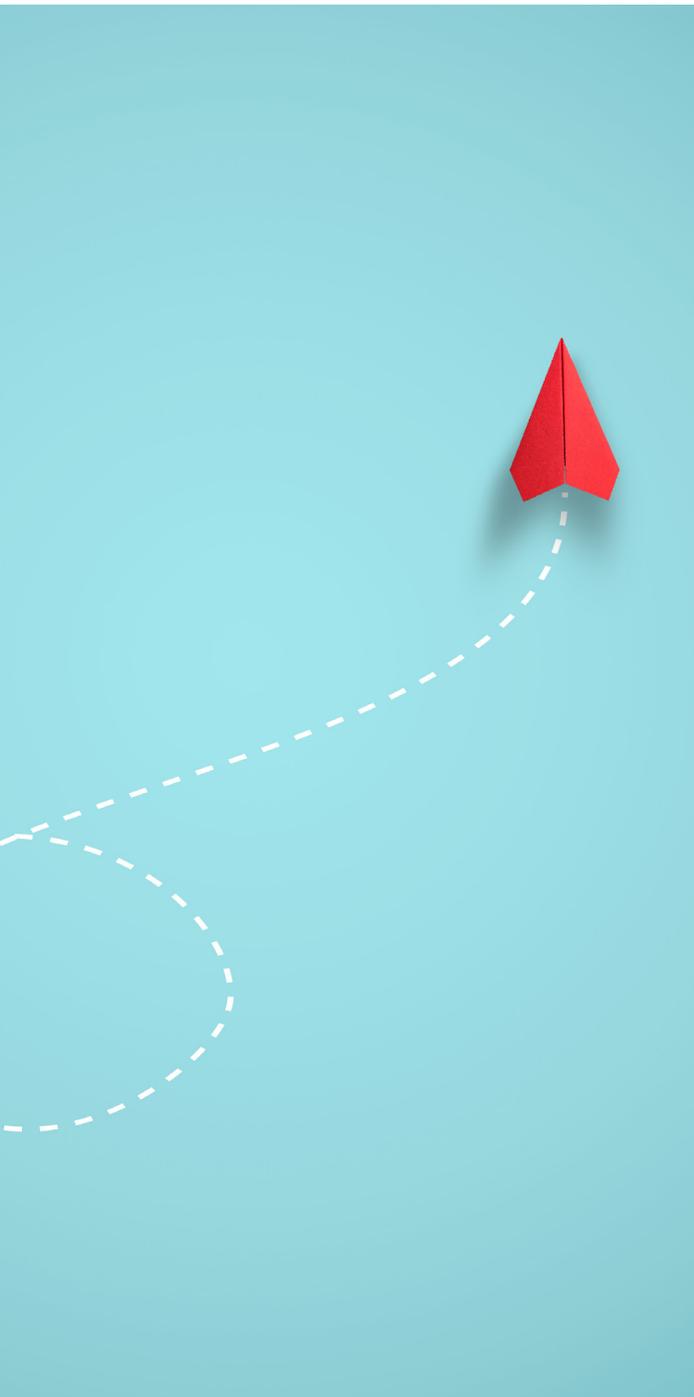
In diesem Zuge erwähnt Rebant das Thema Kasse, das durch das Gesetz zum Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen (Kassengesetz) immer wichtiger wird. Was viele nicht wissen ist, dass viele Ärzt:innen in den sachlichen Anwendungsbereich kommen. Ordnungsgemäße Kassenführung wird damit für Praktizierende von Heilberufen wie Ärzte, Zahnärztinnen, Physiotherapeuten usw. zur Pflicht. Darauf, so Rebant, sind die Softwareanbieter noch nicht eingerichtet. Die fehlende Berücksichtigung der GoBD-Anforderungen oder der Kassensicherungsverordnung wird zwangsläufig zu Problemen bei der nächsten Betriebsprüfung führen.

### IKS-Mehrwerte für Mandanten

IKS bedeutet immer auch Prozessoptimierung. Unter anderem schützt der Mandant seine Ressourcen. Dabei sagt Viktor Rebant, dass er bei jeder Beratung jemanden findet, der „ins Warenlager greift“. Kassendifferenzen, ob groß oder klein, sind nach der Implementierung von IKS-Maßnahmen verschwunden. In einem Fall wurde innerhalb eines Unternehmens dreimal unabhängig voneinander ein Kassenbuch geführt. Die Ursachen konnten nicht mehr identifiziert werden, das Ergebnis allerdings war Zeit- und Geldersparnis beim Mandanten.

Aber wie geht Viktor Rebant vor, wenn eine IKS-Beratung ansteht? Zunächst wird ein Termin vor Ort vereinbart. Dann arbeitet er einen Leitfaden durch, zusätzlich ergeben sich im persönlichen Gespräch weitere Themen. Anschließend erstellt er in der



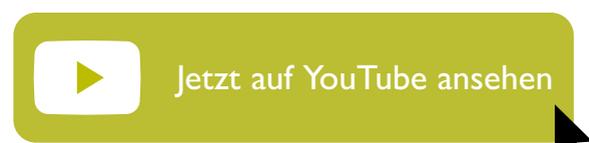


Kanzlei einen Kontrollbericht von 30 bis 40 Seiten mit Handlungsempfehlungen. Einige Zeit danach erfolgt ein nachgelagerter Re-Check, um zu überprüfen, ob die notwendigen Maßnahmen beim Mandanten umgesetzt wurden. Zusätzliche Motivation für ein IKS: die IKS-Beratung ist förderfähig und wird vom BAFA bezuschusst – von 50 % bis zu 80 % in einzelnen Fällen. Das BAFA zeigt sich dabei Gesprächsbereit, offen und gewissenhaft.

### **Internes Kontrollsystem als neues Geschäftsfeld**

Das Thema IKS birgt naturgemäß neue Geschäftsfelder für Steuerberatungen. Denn niemand kennt das Unternehmen und dessen Zahlen besser. Mit verhältnismäßig wenig Aufwand können Steuerbüros und Kanzleien dieses Geschäftsfeld für sich erschließen. Um als IKS-Beratung tätig zu werden, wird weder ein langwieriges Studium noch eine jahrelange Ausbildung benötigt. Das Wissensfundament ist in den Kanzleien meistens schon vorhanden. Steuerfachangestellte, die sich für Prozesse interessieren und sich einarbeiten können, können den Bereich relativ schnell umfassend abdecken.

Um als IKS-Berater:in eine hohe Beratungsqualität anbieten zu können, ist es wichtig, sich theoretisches Wissen anzueignen. Dabei sollte sich eine Person auf eine oder bestimmte Branchen spezialisieren. Als Lektüre empfiehlt Rebant das Buch „Handbuch Interne Kontrollsysteme (IKS)“ von Dr. Oliver Bungartz. Alternativ können in Kürze E-Learning-Kurse in der hsp Community gebucht werden.



# Multitool Taxonomie

## Von E-Bilanz bis Compliance

**F**ür viele Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ist der Begriff Taxonomie vor allem mit den Themen E-Bilanz und Jahresabschluss verknüpft. Denn beim Reporting an die Finanzbehörden führt spätestens seit 2013 kein Weg an den vorgegebenen Taxonomien vorbei. Auch andere Bereiche des klassischen Finanzreportings, wie die Übermittlung von Offen- oder Hinterlegungen an den Bundesanzeiger, den Digitalen Finanzbericht (DiFin) oder Bonitätschecks und Ratings werden immer häufiger auf der Basis von Taxonomien erledigt. Weniger bekannt ist, dass Taxonomie-Lösungen auch als äußerst leistungsfähige Instrumente für Compliance-Aufgaben eingesetzt werden können.

Insbesondere Taxonomie-Komplettlösungen wie hsp Opti.Tax bieten ein breites Spektrum an Optionen und Funktionen, mit denen sich neben dem Finanzreporting auch die Dokumentation von Compliance Themen ebenso sicher und konsistent wie effizient komfortabel erledigen lässt.

### Ordnung ist das halbe (Finanz)leben

Laut Wikipedia ist eine Taxonomie ein einheitliches Verfahren oder Modell, mit dem Daten, Informationen oder Objekte nach bestimmten Kriterien klassifiziert, das heißt in Kategorien oder Klassen (auch Taxa genannt) eingeordnet werden. Diese einheitliche Einordnung erleichtert den Umgang mit Einzelfällen und ermöglicht summarische Aussagen bis hin zu einer Erklärung von Zusammenhängen. Sie zwingt zur Klarheit über die Unterschiede zwischen den Kategorien und führt so zu einem besseren Verständnis des Untersuchungsbereichs.

Die hsp stellt diverse Taxonomien für unterschiedliche Themengebiete bereit.

### Finanzreporting für Fortgeschrittene

Im Bereich Finanzreporting werden die vorgegeben Taxonomien der Bundesfinanzverwaltung eingesetzt. Sie entsprechen internationalen Standards und ermöglichen über die verpflichtenden Reportings hinaus auch eine offene und effiziente Finanzkommunikation, zum Beispiel mit Kreditinstituten, Kapitalgebern oder Ratingagenturen. Über die Klassiker Jahresabschluss, E-Bilanz und Offen-/Hinterlegung beim Bundesanzeiger gewinnt der Digitale Finanzbericht gerade in der Kommunikation mit Geschäftspartnern und Stakeholdern mehr und mehr an Bedeutung.

### Compliance Dokumentation effizient gestalten

Und auch im Bereich Compliance Dokumentation befinden sich intelligent eingesetzte Taxonomie-Lösungen auf dem Vormarsch. Sie dienen zum Beispiel der Erstellung der Verfahrensdokumentation, eines Tax Compliance Management Systems, einer Verrechnungspreisdokumentation, der Kassendokumentation, des Datenschutzberichtes oder einer Geldwäsche Risikoanalyse. Für diese Aufgaben werden von der hsp eigens entwickelte Taxonomien bereitgestellt, die zum Beispiel auch Branchenbesonderheiten abbilden. Die Taxonomien sind aufgeteilt in Berichtsbestandteile (Kapitel oder Kategorien). Jeder Berichtsbestandteil enthält eine klare Gliederung über Ordner und Positionen und führt den Anwender durch den Sachverhalt. Dabei entscheidet der Anwender, ob er die aufgeführten Positionen

ausfüllt oder nicht – je nach Sachverhalt und Situation im Unternehmen/beim Mandanten (siehe nachfolgender Screenshot).



Jede Position in einer Taxonomie hat klar definierte Eigenschaften. Diese Eigenschaften entscheiden zum Beispiel darüber, ob die Position relevant für ein Thema ist oder nicht. In der Projektart „Prozess- und Verfahrensdokumentation“ entscheidet diese Relevanz zum Beispiel darüber, ob nur die Positionen eingeblendet werden, die für die Erstellung einer Verfahrensdokumentation relevant sind. Ist ein Wert einmal in einer Taxonomieposition erfasst, kann dieser konstant mit in Korrektur- und Nachfolgeprojekte übernommen werden. Denn jede Taxonomieposition enthält eine eindeutige technische ID. Diese bleibt über den gesamten Lebenszyklus einer Taxonomie unverändert.

### Daten bleiben bei Updates erhalten

Sowohl neue rechtliche Vorgaben als auch Wünsche von Anwendern können dazu führen, dass Taxonomien angepasst oder erweitert werden müssen. Hat ein Nutzer in einer Taxonomie-Version zum Beispiel eine Verfahrensdokumentation erstellt, kann er beim

Update auf eine neuere Version alle Daten aus dem vorherigen Projekt in ein neues Projekt übertragen. Es stehen ihm sowohl die bisherigen Daten als auch alle neuen Positionen, die mit der neuen Taxonomie-Version bereitgestellt werden, zur Verfügung. Der Anwender kann dann selbst entscheiden, ob und welche der neuen Positionen er für seine Dokumentationsaufgaben nutzen möchte. Eine wichtige weitere Besonderheit bei der Verwendung einer Taxonomie ist, dass nur die tatsächlich genutzten Positionen im Bericht erscheinen. Werden Positionen einer Taxonomie nicht genutzt, bleiben diese auch im Bericht unsichtbar. Es entstehen also keine Verweise auf Kapitel, die keine Daten enthalten.

### Bezüge innerhalb von Taxonomien sparen Zeit und sorgen für Konsistenz

Verbindungen zwischen unterschiedlichen Positionen einer Taxonomie erlauben dem Anwender, von einer Position zur nächsten zu springen. Dabei müssen alle Sachverhalte nur einmal dokumentiert werden, weil innerhalb der Dokumentation immer wieder auf diese verwiesen wird. Auch Datenaktualisierungen werden für sämtliche Bezüge und Verbindungen automatisch übernommen. Wie komfortabel solche Verknüpfungen sein können, zeigt sich anschaulich am Beispiel des Tax Compliance Management Systems: So können hier die in der Verfahrensdokumentation erfassten Prozessschritte direkt mit einer Steuerart verknüpft und automatisch dokumentiert werden. Das sorgt für Sicherheit, Transparenz und Effizienz.

Höchste Zeit also, alle Vorteile einer Taxonomie zu nutzen!

# Virtuelle StB Expo 2021

## Learnings, Fazit, Zukunft

**A**m 21. Januar fand die erste virtuelle StB Expo statt. Genutzt wurde dafür eine 3D-Software, mit deren Hilfe es den Messegästen ermöglicht wurde, im Browser durch die digitale Messehalle zu wandeln. Nicht nur für die Ausstellenden, auch für den Veranstalter Die Kanzlei Entwickler GmbH war es eine aufregende wie ereignisreiche Premiere. Gesellschafter und Geschäftsführer Stefan Homberg gewährt einen spannenden Blick hinter die Kulissen. Welche Dinge liefen gut, welche sind noch zu verbessern?

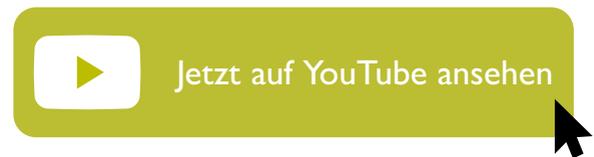


Ungewohnt war es für die vielen Messegäste schon, dieses digitale Umfeld. Anstatt mit Flugzeug, Bahn oder Pkw nach Köln zu fahren, konnte man sich mit Nutzernamen und Kennwort einloggen und die 3D-Halle betreten. Alte Gamer:innen fanden sich sofort zurecht, die Steuerung funktionierte über die WASD-Tasten. Allerdings, so verrät Stefan Homberg im Gespräch mit Paul Liese, vergaß der eine oder andere Gast, die Maus zu benutzen. Wenn es denn überhaupt Probleme gab, dann technische Fragen. Denn die virtuelle Umgebung

bot Ausstellenden und Gästen viele Möglichkeiten, die in der analogen Messewelt so nicht möglich wären. Terminbuchungen per Mausclick, das nahtlose Umherschalten zwischen verschiedenen Podien und Livestreams, Weiterleitungen auf externe Landingpages und Websites. Für einige Messegäste bedeutete das eine Herausforderung, gewiss auch eine Frage der Gewohnheit.

### Überzeugende Zahlen der StB Expo 2021

Vielversprechend sind die Zahlen, die Stefan Homberg im Gespräch präsentiert. Die Ticketverkäufe lagen über den Erwartungen, die Interaktionsrate war hoch. Und für die Ausstellenden bedeutet eine virtuelle Messe am Ende des Tages einen großen Vorteil: Abgebaut muss hier nichts.





# Digitale Signaturen

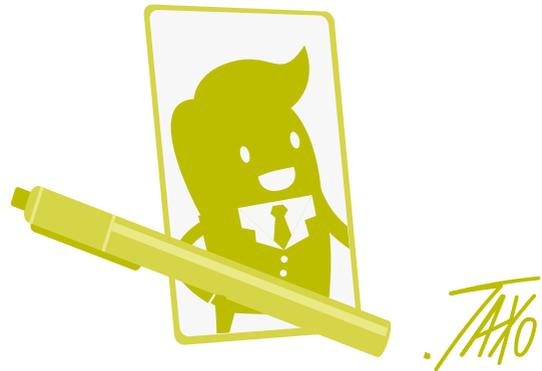
## Experten über Mythen und Fakten

**D**er Clubhaus-Talk am Mittwochabend, die „TaxTech-Runde“, entwickelt sich stetig zu einer festen Anlaufstelle für Expert:innen aus den Bereichen Steuern, FiBu und Rechnungswesen.

Genau in dieser Runde trafen vor einigen Wochen drei Fachleute aufeinander, die das Thema digitale Signaturen beschäftigt: Hendrik Siemes, Sales Manager bei der d.velop AG, beruflich unterwegs, um Unternehmen das Thema näherzubringen. Philipp Kühn, Rechtsanwalt/Counsel bei Ebner Stolz, zuständig fürs IT-Recht und Datenrecht. Und Paul Liese, Geschäftsführer der hsp. Spontan verabredeten sich die Drei zu einem Livestream, um mit Mythen aufzuräumen und Fragen zu klären.

Wobei der Mythos schon bei der Begrifflichkeit „Digitale Signatur“ beginnt, so Philipp Kühn. Der Rechtsexperte weist zu Beginn des Livestreams auf die eIDAS-Verordnung hin, die auf EU-Ebene die Thematik reglementiert. Dort wird nicht von der digitalen Signatur gesprochen, sondern von der elektronischen Signatur. Der Gesetzgeber kennt drei Abstufungen dieser elektronischen Signatur:

- **Elektronische Signatur:** Diese wird auch häufig „einfache elektronische Signatur“ genannt. Diese Stufe hat die geringsten Anforderungen an Sicherheit und Technik.
- **Fortgeschrittene elektronische Signatur:** Auf dieser Stufe sind die Anforderungen an Sicherheit und Technik höher. Damit steigt auch die Vertrauenswürdigkeit in die Signatur.
- **Qualifizierte elektronische Signatur:** Die höchste



Stufe der elektronischen Signaturen stellt die höchsten Anforderungen, bietet damit aber auch den höchsten Beweiswert.

### Einfach, flexibel, verständlich

Aus seiner alltäglichen Arbeit weiß Hendrik Siemes, welche Erwartungen Nutzer:innen an die elektronische Signatur haben. So sollte die Umsetzung technisch flexibel sein. Tablet, Smartphone, PC oder Mac – die Möglichkeit zur Unterschrift sollte überall gegeben sein. Darüber hinaus geht es immer um den Beweiswert. Wer hat das Dokument unterschrieben? Wann wurde das Dokument unterschrieben?

Was viele aber zunächst nicht auf dem Schirm haben, ist die erforderliche Archivierung digitaler Dokumente. Denn analog unterschriebene Dokumente können abgeheftet und hinter verschlossenen Türen gelagert werden. Genauso verlangt der Gesetzgeber aber auch bei vielen digitalen Dokumenten eine sichere Archivierung, beispielsweise vor Manipulationen oder Löschung.

## Eigenverantwortung bei rechtlichen Fragen

Siemes weist darauf hin, dass im Bereich elektronische Signatur zwei US-Unternehmen den Markt dominieren. Allerdings arbeiten diese nicht hundertprozentig EU-konform, da sie ihre Produkte nicht spezifisch für den EU-Markt entwickelt haben. Hier sollten deutsche Kanzleien nicht blind und aus Bequemlichkeit auf bestehende Lösungen vertrauen. Letztendlich ist jedes Unternehmen, welches mit elektronischen Signaturen arbeitet, für die Rechtssicherheit verantwortlich.

In diesem Zuge räumt Philipp Kühn mit dem Mythos auf, dass ein digitales Foto eines handschriftlich unterschriebenen Dokuments sicherer ist als eine einfache elektronische Signatur. Kühn weist darauf hin, dass so ein digitales Abbild eines unterschriebenen Dokuments keinerlei Beweise liefert dafür, wer das Dokument unterschrieben hat. Mit einer Software für Bildbearbeitung ist so ein Foto in wenigen Minuten gefälscht.

## Ganz sicher nur mit der richtigen Hardware

Aber wie funktioniert die qualifizierte elektronische Signatur? Welche Hardware benötige ich als Anwender:in für eine qualifizierte elektronische Signatur? Hendrik Siemes zählt hier zwei Varianten auf, die am Markt etabliert sind.

Variante 1 – hardwarebasiert: Diese Variante enthält drei Komponenten, die benötigt werden. Der Anwender benötigt einen Server, ein Kartenlesegerät und eine Signaturkarte mit der digitalen Identität. Nachteil: Mit

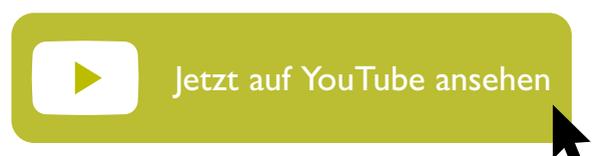
dieser Variante ist der Anwender ortsgebunden.

Variante 2 – die Fernsignatur: Diese Variante benötigt ausschließlich ein Endgerät, beispielsweise das Smartphone oder den Laptop. Mit dem Gerät greift der Anwender über den Browser auf die digitale Identität zu, die bei einem Vertrauensdienste-Anbieter hinterlegt ist. Diese Anbieter arbeiten mit Softwarefirmen zusammen, die die notwendige Identitätsprüfung vornehmen.

## Umsetzung in der Kanzlei

Bleibt die Frage: Was hält eine Kanzlei davon ab, die elektronische Signatur einzuführen? Entscheider:innen sollten sich fragen, welche Vorteile eine sofortige Umstellung auf elektronische Signaturen für die alltägliche Arbeit bringen. Anschließend rät Hendrik Siemes, dass sich Kanzleien verschiedene Anbieter anschauen und prüfen, welcher von ihnen eine breite Palette an Möglichkeiten anbietet.

An dieser Stelle weist Siemes darauf hin, dass sich Kanzleien als sogenannte Identifizierer schulen lassen können. Ausgebildete Identifizierer dürfen natürliche Personen vor Ort selbst identifizieren, also die digitale Identität beispielsweise an einem PC in der Kanzlei erstellen. So eine Prozedur dauert nur wenige Minuten, spart zukünftig allerdings das Vielfache an Zeit ein und stärkt die Partnerschaft zwischen Kanzlei und Mandanten.



# Automatisierung

## Was kann Prozess-Automatisierung?

**K**anzleien, die effizienter arbeiten möchten, tun gut daran, ihre Daten zu digitalisieren und bestimmte Prozesse zu automatisieren. Doch für welche Prozesse bietet sich eine Automatisierung überhaupt an? Wie wichtig ist hierfür eine Prozessdokumentation? Und ist es sinnvoll, eine Robotic Process Automation (RPA) zu nutzen?

Im letzten Freitagstalk „hsp live um 11“ gingen hsp-Geschäftsführer Paul Liese und sein Gast Sebastian Mertens, Co-Founder von wemakefuture, diesen Fragen nach. Sebastian Mertens hat sich mit seinem Unternehmen auf die Prozessautomatisierung spezialisiert und ist Experte in den Bereichen Automatisierung, Robotic Process Automation (RPA) und Application Programming Interface (API).

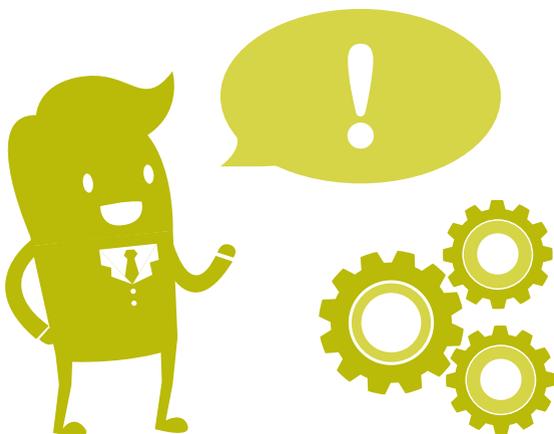
Vor der Gründung seines Unternehmens hat er viele Bots programmiert und sagt heute deutlich: „Bots sind dumm.“ Denn eine RPA ist im Grunde nichts weiter

als ein „Klick-Muster auf der Bildschirmoberfläche mit ein bisschen Keyboard-Eingabe“. Ein starres System also, das vorgegebenen Mustern folgt und jedes Mal neu programmiert werden muss, wenn sich in der Anwendung etwas ändert. Der wirklichen Welt und dem Lebensalltag der Nutzer:innen werden solche Softwareroboter aber nicht gerecht. Steuerberater:innen haben zum Beispiel verschiedene Mandate, die nicht nach dem immer gleichen Muster betreut werden können.

### Programmierschnittstellen machen RPA überflüssig

Cloud-First-Strategien und API-Ansätze in der Softwareentwicklung machen die RPA überflüssig. Denn dank der API lassen sich Systeme über eine Schnittstelle verbinden und können so miteinander interagieren. Der Klassiker sind Kontaktformulare auf Websites, die auch viele Steuerberater:innen nutzen. Üblicherweise geben Interessierte ihre Daten ins Kontaktformular ein, diese kommen dann per Mail in die Kanzlei und müssen per Hand ins Customer-Relationship-Management (CRM), zum Beispiel Salesforce, übertragen werden. Wird hier aber eine Schnittstelle geschaffen, werden die eingegeben Daten aus dem Kontaktformular direkt und fehlerfrei ins CRM übertragen. Das spart wertvolle Arbeitszeit und verbessert die Datenqualität.

Im nächsten Schritt kann die Kontaktanfrage bzw. der Lead in den Sales Funnel übertragen werden. Anrufer:innen erhalten dann automatisch eine Mail mit dem passenden Thema, vielleicht auch bereits mit ersten Infos und werden so direkt abgeholt. Weitere Systeme wie Newsletter können ebenfalls verknüpft und





die Interessent:innen für den Newsletter eingetragen werden. Das alles steigert in Steuerberaterkanzleien die Gewinnung von Mandaten – ein großer Mehrwert.

### Daten synchronisieren, Kunden binden

Auch Cloud-Buchhaltungssysteme können per API an das CRM angebunden und die Daten so synchron gehalten werden. Wichtig hierbei: Vorab muss das primäre System definiert werden. Ist das CRM das Mastersystem und ändern sich hier Daten, schlagen die Änderungen direkt auf die angebundenen Programme durch – Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft, Ticketsystem.

Gibt es eine Schnittstelle zum Ticketsystem, hat dies auch den Vorteil, dass Mandant:innen, die in der Kanzlei anrufen, am Telefon direkt mit Namen angesprochen werden können: Die Telefonnummer ist ja im CRM hinterlegt. Das hinterlässt einen guten Eindruck und steigert die Kundenbindung.

### Großer Mehrwert für Steuerberatungskanzleien

Der Mehrwert für Steuerkanzleien liegt also zum einen in der Zeitersparnis, da Daten nicht mehr händisch übertragen werden müssen; zum anderen steht die Gewinnung und Bindung von Mandant:innen im Fokus. Weiterer Vorteil: Automatisierte Prozesse laufen stabil, da sie dem immer gleichen Muster folgen. Egal wer in der Kanzlei die Aufgabe übernimmt, die konstante Erfüllung ist gewährleistet. Das erhöht die Sicherheit und steigert die Qualität der Daten und Prozesse. Zusätzlich lassen sich die Duplizierung von Daten vermeiden und Prozesse straffen.

Auch der finanzielle Aspekt ist nicht zu vernachlässigen: Zum einen wird wertvolle Arbeitszeit und somit

unmittelbar auch Geld eingespart. Mitarbeiter:innen können zum anderen aber auch dort eingesetzt werden, wo die Wertschöpfung stattfindet – eben nicht im händischen Übertragen von Daten, sondern in der Betreuung von Mandant:innen.

### Grundlage: Saubere Digitalisierung und Prozessdokumentation

Doch welche Schritte sind bei der Prozessautomatisierung zu befolgen? Zunächst muss die Grundlage geschaffen werden, und die besteht aus einer sauberen Digitalisierung der Daten und Prozesse und einer Software, die eine API hat. „Ohne API geht es nicht“, betont Sebastian Mertens. „Denn die RPA ist einfach zu starr und produziert Bot-Kosten in sechsstelliger Höhe.“

Ist die Grundlage gegeben, müssen die eigenen Prozesse klar definiert werden. Hierbei ist die Prozessdokumentation eine wesentliche Stütze. Sie entsteht während einer Verfahrensdokumentation, ist im Grunde aber der viel wesentlichere Teil und bringt für Steuerberater:innen und ihre Mandant:innen wesentliche Mehrwerte.

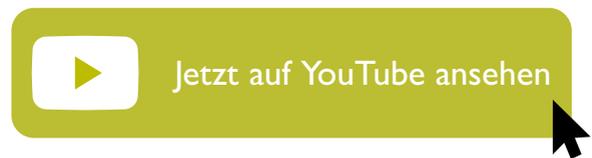
Sind die Prozesse definiert, lassen sich nun recht einfach diejenigen finden, die automatisiert werden können. Voraussetzung hierfür: Sie kommen regelmäßig vor und sind standardisiert. Die Steuerklärung zum Beispiel bietet sich nicht unbedingt an, da sie zwar regelmäßig vorkommt, aber nicht immer gleich abläuft. Der Klassiker bei Prozessautomatisierung sind Kontaktformulare, in Kanzleien bietet sich aber auch der Datenaustausch mit Mandant:innen an. Per GetMyInvoices zum Beispiel können Rechnungen automatisch aus den entsprechenden Portalen abgeholt und für die Verfahrensdokumentation in die Opti.Tax Cloud abgelegt werden.

## Automatisiertes Übersetzen: DeepL im nächsten Opti.Tax-Release

Auch das Übersetzen einzelner Berichte ist mittlerweile automatisiert möglich. Dank künstlicher Intelligenzen für Sprache wie DeepL können Kundenanfragen in sämtliche Sprachen übersetzt werden. Kommt beispielsweise eine Anfrage in einer Sprache rein, die derjenige, der sie beantworten soll, nicht spricht, lässt sie sich in Sekundenschnelle und völlig automatisiert in dessen Sprache übersetzen. Die Frage wird beantwortet und wiederum für den Fragensteller übersetzt. Im nächsten Opti.Tax-Release ist DeepL übrigens auch integriert. Berichte müssen dann nicht mehr umständlich und langwierig übersetzt werden – ein Klick genügt. Microsoft Office 365 per API an andere Tools anzubinden, klappt derzeit leider noch nicht in Gänze. „Aber das ist nur eine Frage der Zeit“, weiß Sebastian Mertens. Outlook oder SharePoint sind einfach zu verbreitet und zu wichtig. Entwickler wie Sebastian Mertens nehmen sich dieser Herausforderung deshalb an.

## Fazit

In Steuerberaterkanzleien gibt es einige Prozesse, die automatisiert werden können. Vorab müssen Steuerberater:innen aber Klarheit über ihre Prozesse schaffen. Sind wiederkehrende Prozesse gefunden, die standardisiert sind und derzeit noch händisch betrieben werden, steht einer Automatisierung kaum etwas im Wege. Der Mehrwert für Kanzleien ist groß: Zeitersparnis, effizientere Arbeitsweise, gesteigerte Qualität von Daten und Prozessen, Bindung von Mandant:innen sowie eine höhere Wertschöpfung. Automatisierung lohnt sich!



# Neues Geschäftsfeld

## Prozessberatung als Zukunft der Kanzlei?

**In der Regel überlassen Unternehmen die führende Buchhaltung ihren Steuerberatungen, deren Expertise sie außerdem zum Erstellen der Verfahrensdokumentation nutzen. Zunehmend beraten Kanzleien die Unternehmen aber auch bei der Optimierung und Automatisierung von Prozessen. Doch welches Potenzial bietet die Prozessberatung Kanzleien und ihren Mandanten?**

Im vergangenen Freitagstalk „hsp live um 11“ sprach hsp-Geschäftsführer Paul Liese mit seinem Gast, Eugen Müller von der Müller Blum Steuerberatungsgesellschaft mbH, über das Arbeitsfeld Prozessberatung in Kanzleien. Eugen Müller ist auf diesem Gebiet bereits seit 2015 mit dem Schwerpunkt Digitalisierung tätig und verfügt über eine große Expertise. Der Start in seine Arbeit als Prozessberater verlief eher holprig. Die Mandantinnen waren schwer zu überzeugen, dass eine Beratung mit dem Ziel Prozessdigitalisierung, -optimierung und -automatisierung sinnvoll ist. Zudem hatte die Kanzlei anfangs wenig technische Unterstützung und versuchte – in mühsamer manueller Arbeit – selbst Standards für die Beratung zu erarbeiten. „Heute sind eher wir die Bremse und kommen zeitlich nicht mehr hinterher“, sagt Eugen Müller. Denn viele Mandantinnen haben mittlerweile das große Potenzial der Prozessberatung erkannt – auch, weil das Thema populärer geworden ist. Inzwischen ist die Steuerberatungskanzlei mit der Software Opti.Tax technisch einwandfrei aufgestellt.

### **Motivation: Optimierung der Abläufe statt Angst vor Betriebsprüfung**

Die Motivation der Mandant:innen, eine Prozessdokumentation zu erstellen, liegt ganz klar bei der

Digitalisierung, Optimierung und Automatisierung ihrer Arbeitsabläufe – und sollte sie auch. Allein das Ziel, die Betriebsprüfung zu bestehen, ist nicht zielführend: „Dann wird nur das Mindeste erledigt, um das Finanzamt zufriedenzustellen“, weiß Eugen Müller. Eine wirkliche Prozessberatung ist aber ein umfassenderes Projekt – mit einem weitaus größeren Nutzen als die bloße Erstellung einer Verfahrensdokumentation. Die erforderlichen Unterlagen für die Betriebsprüfung bereitzustellen, ist eher ein positiver Nebeneffekt, der im Laufe der Prozessberatung wie von selbst entsteht. Die Steuerberater:innen bilden in der Prozessdokumentation das ab, was im Unternehmen gelebt wird. Die Dokumentation ist also ein fortlaufendes Projekt: Ändern sich Abläufe im Unternehmen, werden diese auch in die Dokumentation übernommen. So ist gewährleistet, dass sie stets auf dem aktuellen Stand ist. Das ist zum einen für eine anstehende Betriebsprüfung sinnvoll, zum anderen aber auch für das Unternehmen selbst. Denn bei jeder Änderung kann die Steuerberatungskanzlei direkt wieder beratend eingreifen und den neuen Arbeitsablauf gegebenenfalls sofort optimieren oder automatisieren.

### **Mehrwert der Prozessdokumentation für Unternehmen**

Der Mehrwert einer Prozessdokumentation für Unternehmen ist vielschichtig. Zunächst einmal wird der Status quo ermittelt, also wie die Prozesse derzeit ablaufen. Das funktioniert in Opti.Tax zum einen über den Interviewmodus, in dem Mandant:innen und Berater:innen Fragen beantworten. Noch besser geeignet ist aber das Live-Chart, in dem die Abläufe aufgezeichnet werden können. Dank der Visualisierung



werden die Abläufe und ihre Zusammenhänge viel deutlicher. Jeder Schritt kann auch einzeln geöffnet und näher beschrieben werden. Die Digitalisierung der Prozesse ist so auch direkt angestoßen. Und: Die Verfahrensdokumentation für die Betriebsprüfung ist quasi nebenher erstellt worden. Sind die Prozesse ermittelt, können sie mit Unterstützung der Berater:innen optimiert und gegebenenfalls auch direkt automatisiert werden. Dadurch lässt sich wertvolle Arbeitszeit einsparen, die die Mitarbeiter:innen für andere Aufgaben nutzen können. Unternehmen steigern somit in zweierlei Hinsicht ihre Gewinne: Zum einen durch die direkte Kostenersparnis dank der Automatisierung – Zeit ist schließlich Geld. Zum anderen durch die freigewordene Arbeitszeit, die dem Kerngeschäft des Unternehmens gewidmet werden kann und direkt zur Wertschöpfung beiträgt. „Die Kostenreduktion sollte jedoch nicht das primäre Ziel sein“, macht Eugen Müller deutlich. „Sie allein ist die falsche Motivation, dann endet das Projekt, sobald die Ersparnis erreicht ist. Dabei fängt der Spaß dann erst an.“ Maschinelles Lernen zum Beispiel ist auf Basis der Prozessdokumentation möglich. Wissen lässt sich dabei künstlich durch gesammelte Erfahrungen generieren; unter anderem können dann zum Beispiel Diagnoseverfahren automatisiert stattfinden.

### **Steuerberatungskanzleien bieten passende Expertise**

Doch warum sollten Unternehmen die Prozessberatung in den Kanzleien durchführen und sich bei der Automatisierung nicht zum Beispiel direkt von der IT helfen lassen? „Weil die Steuerberatungskanzleien die Prozesse im Unternehmen bereits sehr gut kennen“, so Eugen Müller. Für die technische Umsetzung hat seine Kanzlei wiederum gute Partner an der Seite. Die Müller Blum Steuerberatungsgesellschaft ist in Sachen Prozessberatung mittlerweile so versiert, dass sie diese

auch Unternehmen anbietet, ohne die Deklaration zu übernehmen. Die Abläufe dieser Unternehmen kennen sie dann zwar nicht, wissen aber, welche Fragen sie stellen müssen, um sie kennenzulernen. Noch wichtiger als die richtigen Fragen sind aber die richtigen Antworten: Mittels Process Mining werden die entsprechenden Daten erhoben – und die Prozesse lassen sich dahingehend analysieren, wie sie tatsächlich ablaufen. Dann erst ist eine Verbesserung der Abläufe möglich.

### **Welche Preisgestaltung ist sinnvoll?**

Stellt sich die Frage, was eine solche Prozessberatung kosten darf und muss: Eugen Müller hat bereits viele Jahre Erfahrung in dem Bereich und entsprechende Richtwerte an der Hand, universalgültige Preise sind in seinen Augen aber keine Lösung. Feste Pakete bietet seine Kanzlei nicht an, sondern gestaltet die Preise je nach Mandat. Der Aufwand der Beratung richtet sich nach der Größe des Unternehmens, der Vielzahl an Prozessen und dem Umfang, in dem die Steuerberatungskanzlei in die laufende Arbeit eingebunden ist. Die Beratung und Abrechnung erfolgen in der Regel Schritt für Schritt, also von Prozess zu Prozess. Steuerkanzleien müssen berücksichtigen, dass ihre Einnahmen aus der führenden Buchhaltung sinken, je besser und automatisierter die Prozesse bei den Mandant:innen laufen. In einem Projekt zum Beispiel, das die Kanzlei Müller Blum durchgeführt hat, reduzierte sich der Umfang der Buchhaltung von 18 Stunden im Monat auf drei. Im ersten Moment klingt das nach einem schlechten Deal. Jedoch gibt Eugen Müller zu bedenken, dass die Buchhaltungsstunden mit einem bestimmten Stundensatz berechnet werden müssen. Die freigewordenen Stunden können für andere Leistungen genutzt werden, die mit einem höheren Stundensatz arbeiten. Unterm Strich lohnt sich die Aufwandsreduktion in der Buchhaltung also auch monetär.

### **Tipp: Von Beginn an auf Mitarbeiter:innen und technische Unterstützung setzen**

Für Steuerberater:innen, die ebenfalls in den Bereich Prozessberatung einsteigen möchten, hat Eugen Müller zwei grundlegende Tipps: Zum einen sollten sie von Anfang an andere Personen in der Kanzlei einbinden. Denn Berater:innen sind es gewohnt, sich in ein neues Tätigkeitsfeld erst einmal allein einzuarbeiten und anschließend Mitarbeiter:innen einzuarbeiten. Beim Thema Prozessberatung allerdings gestaltet es sich schwierig, da das Thema für alle völlig neu ist und Projekte teils Monate auseinanderliegen können. Eine schnelle, konstante Lernkurve ist also selten gewährleistet. Werden weitere Personen gleich zu Beginn eingebunden, fördert das gemeinsame Lernen die Motivation und die Implementierung des Themas wird insgesamt beschleunigt.

Zum anderen sollten Kanzleien frühzeitig auf technische Unterstützung setzen, statt sich etwa mit frei verfügbaren Word-Vorlagen aus dem Internet ans Erstellen der Dokumentation tasten. Denn Standardvorlagen – nicht zu verwechseln mit Branchen-Mustervorlagen – können bei weitem nicht die erforderliche Komplexität unterschiedlicher Unternehmen abbilden. Die passenden Mitarbeiter:innen für die Prozessberatung müssen übrigens nicht zwingend aus dem steuerlichen Umfeld kommen. Die Müller Blum Steuerberatungsgesellschaft setzt in der Regel auf Hochschulabsolvent:innen, die einen betriebswirtschaftlichen Hintergrund mitbringen und deshalb die Zusammenhänge der Prozesse sehr gut erkennen können.

In Sachen technische Unterstützung sollten Kanzleien auf ein Tool setzen, das gemeinsames und paralleles Arbeiten ermöglicht. Nur so lassen sich Projekte sinnvoll im Team erledigen. Die Software sollte kein Korsett

aus vorgefertigten Mustern und Checklisten sein, aber einen gewissen roten Faden bieten. So ist strukturiertes Arbeiten möglich, das sich aber an die Diversität der Mandant:innen anpasst.

# 4 Jahre, 2 Abschlüsse

## Neu bei uns: studienintegrierende Ausbildungen

**G**erade erst wurde die hsp mit dem TOP 100 Award als Top-Innovator 2021 ausgezeichnet. Nun geht die hsp auch im Bereich der Ausbildung den nächsten Schritt. Ab diesem Sommer bietet sie gemeinsam mit der Beruflichen Hochschule Hamburg BHH und der Beruflichen Schule ITECH Elbinsel Wilhelmsburg zwei spannende studienintegrierende Ausbildungen an: **Marketingkommunikation und Informatik.**

Der TOP 100 Innovationspreis wird an die innovativsten Unternehmen Deutschlands vergeben. Die hsp wurde als Top-Innovator 2021 von der hochkarätigen Jury gewürdigt. In der Begründung wurde hervorgehoben, dass sich das Unternehmen durch innovative Prozesse und Lösungen, vor allem aber durch ein innovationsfreundliches Klima auszeichnet. Für ein solches Klima braucht es nicht nur zeitgemäße Führungskräfte oder erfahrene Angestellte, sondern auch den entsprechenden Nachwuchs.

Seit Jahren schon ist die hsp ein Ausbildungsbetrieb. Die Auszubildenden bei der hsp genießen hohes Vertrauen, werden mit wichtigen Aufgaben betraut und finden schnell in die Praxis. Jetzt gibt es eine neue Form der Ausbildung: die Ausbildung mit akademischem Pendant – die studienintegrierende Ausbildung. Diese bietet einen Ausbildungsabschluss, einen Bachelor und Praxiserfahrung in nur vier Jahren.

### Kombination mit vielen Vorteilen

Gelernt wird an drei Orten: an der öffentlichen Hochschule, in der beruflichen Schule sowie in einem Kooperationsunternehmen wie der hsp. Durch die

Abstimmung der beteiligten Einrichtungen werden inhaltliche Doppelungen vermieden. So wird die Ausbildungszeit optimal genutzt. Zusätzlicher Vorteil gegenüber einem reinen Studium: Durch die Ausbildung erhalten die Anwärter:innen von Beginn an eine Ausbildungsvergütung sowie Berufspraxis.

Die hsp kooperiert bei der Ausführung mit der Beruflichen Hochschule Hamburg BHH sowie der Berufsschule ITECH. Angeboten werden zwei studienintegrierende Ausbildungen: „Kaufleute für Marketingkommunikation mit BWL – Marketing und Kommunikationswirtschaft“ sowie „Fachinformatik mit Informatik-Bachelor“.

**Infos und Bewerbungen:**



# Service

Unbezahlbar wertvoll: zuverlässiger Support

**W**ir legen extrem viel Wert auf einen exzellenten Service. Denn eine Software ist nur so gut wie ihr Support. Deshalb erreichen Sie bei uns nur Menschen, die an der Entwicklung unserer Produkte maßgeblich beteiligt sind. Nur so können wir sicherstellen, dass Sie auch bei inhaltlich tiefgreifenden Fachfragen eine kompetente Antwort erhalten.

## Wir kümmern uns um Ihr Anliegen

Haben Sie Fragen, ein akutes Problem oder den Wunsch nach einer Schulung, beispielsweise Ihrer Mitarbeiter? Unser Support-Team bietet Ihnen kompetente und zuverlässige Unterstützung. Es beantwortet Ihnen Ihre Fragen – ob zu einer einfachen Frage, einem technischen Problem oder nach umfangreichen Schulungen für jede Anforderung, jede Branche und jeden Kenntnisstand. Sie erreichen uns von Montag bis Freitag zwischen 8:00 und 17:00 Uhr. Schreiben Sie einfach eine E-Mail an [webservice@hsp-software.de](mailto:webservice@hsp-software.de) oder rufen Sie unser Team an unter **+49 40 53 43 69 199**.



## Nützliches Wissen per Webinar

Besonders spannend sind unsere regelmäßig stattfindenden Webinare. Abonnieren Sie dazu unseren YouTube-Kanal oder die Facebook-Seite der hsp. In moderierten Livestreams zeigen wir Ihnen praktische Funktionen von Opti.Tax, tauschen uns mit Partnern und Brancheninsidern aus und bieten Ihnen die Gelegenheit, live und ungeschnitten Fragen zu stellen. Die Links zu unseren Kanälen finden Sie unten.

---

Schnelle Hilfe zu vielen Themen  
finden Sie auch auf unseren Social-Media-Kanälen:



# Social Media

hsp auf allen Kanälen folgen

## hsp auf YouTube

Auf dem YouTube-Kanal der hsp gibt es ständig neue, spannende Bewegtbild-Inhalte. Ob nützliche Tutorials, Interviews mit Insidern aus Ihrer Branche oder Einblicke hinter die Kulissen der hsp – ein Abo inklusive Klick auf die Benachrichtigungsglocke lohnt sich in jedem Fall.



JETZT ABONNIEREN

## hsp auf Facebook

Auf ihrer Facebook-Seite bietet die hsp Inhalte mit echtem Mehrwert. Natürlich werden Sie bezüglich Opti.Tax Releases, Funktionen und Erweiterungen auf dem Laufenden gehalten. Darüber hinaus aber erhalten Sie immer wieder wertvolle Insights und Handlungsempfehlungen für Ihr Business. Regelmäßige, selbstverständlich kostenlose Livestreams und Webinare erweitern nicht nur Ihren, sondern auch unseren eigenen Blick.



JETZT ABONNIEREN