

NERD ALERT

Ausgabe 08 - News Magazin hsp Handels-Software-Partner GmbH

VERRECHNUNGSPREISE

Neues Dokumentationstool
in Kooperation mit ADKL

AB SEITE 6

BETRIEBSPRÜFUNG

Digitale Prüfmethode
und was sie bedeuten

AB SEITE 12

DIGIBERATER DIARY

Das Live-Experiment
als Webserie

AB SEITE 14



INHALT

4-7 **Titelthema**

Transfer Pricing Tool
Verrechnungspreisdoku Dos & Dont's

8-9 **Software**

Opti.Tax Cloud

10-13 **Branchenwissen**

Survival of the fittest Kanzlei?
Betriebsprüfung digital

14-15 **Weiterbildung**

Digiberater Diary

16-17 **Kompakt**

Wenn der Mandant nicht will
Retten Ratings Unternehmen?
hsp überzeugt bei TOP-100-Studie

18-19 **hsp intern**

News aus der hsp-Welt

EINES VORWEG

Die achte Ausgabe des NERD ALERT Magazins erscheint in einem neuen, kompakten Umfang. Besonders im Fokus stehen diesmal die Verrechnungspreise und deren Dokumentation.

Liebe Leser:innen,

im Laufe der letzten Jahre ist das NERD ALERT Magazin immer weiter gewachsen. Kein Wunder: Wir haben uns immer mehr Themen gestellt, haben mit immer mehr Fachleuten gesprochen und immer mehr Kooperationen gestartet. Doch ist unser Team letztendlich zur Erkenntnis gekommen: Wir wollen ein Magazin bleiben und keine Buchserie werden.

Daher bereiten wir ab sofort alle Themen kompakt auf, sammeln die wichtigsten Infos aus den Fachartikeln und Gesprächen und bringen alles in 20 knackigen Seiten unter. Denn das NERD ALERT Magazin soll wieder das handliche Mehrwert-Konzentrat werden, das wir uns bei dessen Start vorgestellt hatten.

Bleiben Sie gesund.



Ihr Paul Liese

TRANSFER PRICING TOOL VERRECHNUNGSPREISE DOKUMENTIEREN WIE NOCH NIE

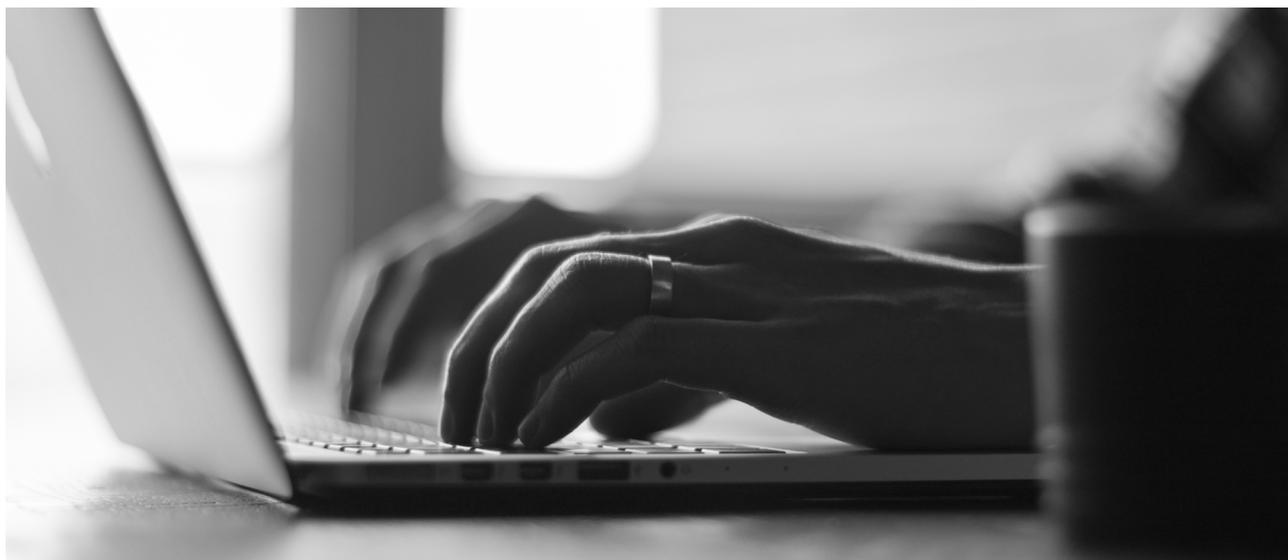
Die sichere, saubere und vollständige Verrechnungspreisdokumentation stellt eine große Herausforderung dar. Gerade wurde die neue Grundverordnung des BMF herausgegeben. Der Wunsch nach einer Softwarelösung, die das Thema vollständig abdeckt und trotzdem intuitiv zu bedienen ist, wurde in der Beratungsbranche immer größer. Wirtschaftsprüfer Tobias Polka von der Düsseldorfer ADKL hat sich mit Paul Liese von der hsp zusammengesetzt, um diese Software Wirklichkeit werden zu lassen.

Die Praxistauglichkeit der neu entwickelten Software ließ Tobias Polka von seiner Kollegin und Transferpricing-Expertin Lisa Hägele ausführlich testen. Lisa kümmert sich hauptsächlich um Verrechnungspreisdokumentationen und weist entsprechend viel Erfahrung in diesem Feld auf, darüber hinaus behandelt sie Themen wie Digitalisierung und Deklaration. Tobias Polka ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Den Schwerpunkt Verrechnungspreise behandelt er seit etwa 16 Jahren.

In den letzten Jahren hat sich die Verrechnungspreisdokumentation bei Betriebsprüfungen zu einem Pflichtbestandteil entwickelt. Das Thema grenzüberschreitende Transaktionen und deren Prüfung auf Angemessenheit bildet mittlerweile einen absoluten Schwerpunkt. Dabei steigt die Finanzverwaltung erst gar nicht in Diskussionen über Preise und Gewinnmargen ein. Stattdessen ersparen sich die Prüfenden mit einer Umkehr der Beweislast und einer Schätzungsbefugnis die Argumentationsketten.

Dies funktioniert dann, wenn ein Unternehmen seine Mitwirkungspflichten verletzt. Diese Mitwirkungspflichten zeigten sich am Ende in der Verrechnungspreisdokumentation. Daher schult die ADKL AG ihre Berater:innen und Mandanten erst einmal, die Verrechnungspreisdokumentation in sich stringent und vollständig zu erstellen. Bisher wurde bei der Erstellung der Dokumentation mit Word und Excel gearbeitet. Als Test des von der hsp neu entwickelten Tools wurde dann Lisa Hägele ins kalte Wasser geworfen. Mit der abrupten Maßnahme konnte die erfahrene Beraterin das neue Tool direkt mit den gewohnten Werkzeugen vergleichen.

Die Aufgabe bestand für Lisa, mit dem Tool eine Verrechnungspreisdokumentation zu erstellen.



Zunächst klickte sie sich durch das Programm, um eine Struktur fürs Unternehmen zu erstellen. Dabei hatte sie direkt das erste positive Erlebnis: Das Tool zeigte sich intuitiv und verständlich aufgebaut. Von Beginn an werden die Leistungsbeziehungen zwischen den nahestehenden Personen gezogen. Die Software baut vorab eine Struktur auf, die dafür sorgt, dass am Ende kein Punkt vergessen wird. Zudem wird die Nutzerin angeleitet, was gerade bei neuen Mandanten den Start erleichtert.

Tobias merkt an, dass unvollständige Dokumentationen in der Praxis oftmals zu Verzerrungen des Sachverhalts führen. Deshalb gibt es etwa bei der Funktions- und Risikoanalyse Fragebögen, bei denen im Hintergrund während der Beantwortung bereits Empfehlungen berechnet werden. Fehlende Angaben sind durch ein Ausrufezeichen-Icon gekennzeichnet.

Bei der Entwicklung des Tools wurde ein Betriebsprüfer zurate gezogen. Dabei entstand die Idee, die Hinterlegung der Datengrundlage in dem Tool zu ermöglichen. So kann die prüfende Person den kompletten Datenstrom selbst nachverfolgen. Dies sorgt für Transparenz und vermeidet einige Rückfragen an die Mandanten. Ein weiteres wertvolles Feature betrifft das Thema Funktions- und Risikoanalyse. Je nach Zuordnung der einzelnen Attribute vergibt die Software Punkte und errechnet einen Durchschnitt für jedes Unternehmen.

Eine weitere Besonderheit: Wenn beispielsweise der Mutterkonzern im Ausland sitzt, wird die Verrechnungspreisdokumentation in einer anderen Sprache benötigt. Dafür wurde die Sprach-Engine DeepL in Opti.Tax integriert. Mit nur wenigen Klicks wird in wenigen Sekunden eine VPD in der ausgewählten Sprache erzeugt. In Funktionsumfang, Intelligenz, Bedienung und Tiefe setzt das neue Tool der hsp und der ADKL Maßstäbe. Branchengrößen und Fachleute sind begeistert.

Tobias Polka ist der festen Überzeugung, dass die Software bei der Erstellung einer Dokumentation hilft, aber die Fachberatung durch eine externe Steuerberatung oder Wirtschaftsprüfung unbedingt notwendig bleibt. Denn nur die beratende Person kann auf individuelle Spezifika von Fall zu Fall eingehen. Gerade wenn Werte von den Mandanten kommen, müssen diese noch einmal auf Plausibilität von der Beratung überprüft werden.

JETZT BERATEN LASSEN ODER KAUFEN

VERRECHNUNGS- PREISDOKU DOS & DONT'S

SO GEHT SAUBERE DOKUMENTATION



Beim Dokumentieren von Verrechnungspreisen gibt es einige Fallstricke zu beachten. Der erfahrene digitale Steuerberater Christian Schoppe ist Experte für Verrechnungspreise und internationales Steuerrecht. Gerade Einsteiger:innen sollten beim Thema Verrechnungspreisdokumentation einige wichtige Punkte beachten. An der Stelle kann eine taxonomiebasierte Erstellung und fachliche Führung bei der Erstellung einer Verrechnungspreisdokumentation helfen.

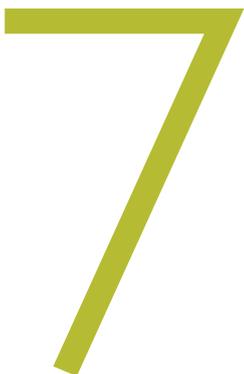
Christian ist Steuerberater. An Verrechnungspreisen findet er besonders spannend, dass im Steuerrecht meist zwischen richtig und falsch entschieden werden kann. Doch bei den Verrechnungspreisen existiert eine Bandbreite, die Themen lösen sich über die Beweislast. Laut Christian schreiben die meisten ihre Doku, wenn die Betriebsprüfung vor der Tür steht. Dabei gibt es mehrere Gründe, die Dokumentation kontinuierlich aktuell zu halten: weniger Stress beim Empfang der Prüfungsanordnung, die benötigten Daten sind verfügbar, wichtige Personen sind zumeist alle noch erreichbar. Ein „Do“ lautet also eindeutig: Verrechnungspreisdokumentation sofort erstellen und aktuell halten.

Doch wie beginnt man am besten mit dem Thema Verrechnungspreise? Christian Schoppe ist der festen Überzeugung, dass man in erster Linie Erfahrungen sammeln muss – und zwar durch echte Projekte. Und wenn Hilfe notwendig ist, solle man sich diese holen. Aber was ist überhaupt der Grund, dass es lange Zeit so ruhig um das Thema war – und plötzlich in kurzer Abfolge neue Verwaltungsgrundsätze verschickt werden? Zum einen habe sich die Zuständigkeit im BMF geändert, so Christian. Zum anderen drehe sich die Welt weiter. Trotzdem sagt er auch, dass hier keine völlig neuen Vorgaben aus dem Nichts aufgetaucht sind. Vieles, was jetzt zum ersten Mal niedergeschrieben und festgehalten wurde, wird bereits seit Jahren gelebt.

Beim Sammeln von Informationen geht es nicht selten darum, den Überblick zu behalten und sich nicht überfordern zu lassen. Die Kernfrage darf nicht aus den Augen verloren werden: Warum glaubt der/die Steuerpflichtige, dass die Verrechnungspreise richtig sind? Hier gibt er den Tipp, am Anfang die Transaktionen aufzulisten und zu fragen, wie diese bepreist wurden und wieso der Mandant glaubt, dass diese richtig sind. Nicht zu viel schreiben, stattdessen die Themen behandeln, die auch bei der Prüfung relevant sind. Deshalb eignet sich eine Software besonders gut, wenn diese die Person vor dem Bildschirm Schritt für Schritt durch die Dokumentation führt. So kann schlichtweg nichts vergessen werden. Es kann sogar ein einzelnes Blatt mehr aussagen als 100 Seiten, wenn dort die relevanten Informationen stehen.

Prüfungserfahrungen helfen bei der Erstellung von Verrechnungspreisdokumentationen weiter. Denn einige Themen wiederholen sich, so dass man mit der Zeit weiß, welche Themen besonders prüfungsrelevant sind. Besonders gefährlich wird es, wenn sich Unternehmen zu sicher fühlen, weil sie bereits mehrfach problemlos mit einer halbherzigen Dokumentation durch eine Prüfung gekommen sind. Es sei schon häufig vorgekommen, dass der alte Betriebsprüfer in Rente geht – und plötzlich steht da der hochmotivierte junge Nachfolger vor der Tür. Der stellt erst einmal alles auf den Kopf. Und das Unternehmen wackelt, weil plötzlich zweistellige Millionenbeträge als Anpassung im Raum stehen.

Ein weiterer extrem wichtiger Grund, eine aktuelle Verrechnungspreisdokumentation bereitzuhalten: Die Dokumentation dreht die Beweislast um. Bei einer fehlenden verwertbaren Dokumentation kann die Betriebsprüfung zu Lasten des/der Steuerpflichtigen schätzen. Unterm Strich gibt es keinen vernünftigen Grund, die Erstellung einer Verrechnungspreisdokumentation aufzuschieben.



OPTI.TAX CLOUD

DIE REVOLUTION DER MANDANTENBEZIEHUNG

Mit dem Opti.Tax Release 21.1 kommt die heiß erwartete Schnittstelle in die Opti.Tax Cloud. Allerdings ist das Wort Cloud mittlerweile zu einem beliebten Buzzword geworden. Ob Datenspeicher oder gemeinsames Arbeiten, „Cloud“ kann heutzutage alles bedeuten. Die hsp hat da ganz konkrete Vorstellungen, was die Opti.Tax Cloud können muss. Nämlich dazu beitragen, dass in Zukunft noch weniger Medienbrüche entstehen.

Das Opti.Tax Release 21.1 ermöglicht endlich allen Nutzenden, mit und in der Opti.Tax Cloud zu arbeiten. Das Koppeln des Mandanten an die Cloud geschieht mit wenigen Klicks automatisch. Danach ist direkt zu sehen, welche Möglichkeiten sich der Beratungsseite bieten. In Opti.Tax können verschiedene Nutzende angelegt werden, etwa Mitarbeitende des Mandanten oder externe Mitarbeitende, z. B. ein externer IT-Dienstleister.

Diese können nun mit eingeschränkten Rechten in die Arbeit mit Opti.Tax eingebunden werden. Einzelne Aufgaben können den Nutzenden direkt zugewiesen werden. Dies beschleunigt Projekte, etwa Dokumentationen, deutlich.

Zudem gibt es neue Musterprojekte und ein nützliches Feature, das zu Beginn eines Projekts zum Tragen kommt. Es ist sehr wichtig, vor dem eigentlichen Projekt notwendige Informationen abzufragen. Beispielsweise sollten vor der Erstellung einer Prozessdokumentation Fragen an den Mandanten rausgehen wie: Wer ist der IT-Dienstleister? Wer sind die Zulieferer? All diese Informationen werden in Opti.Tax eingetragen, bevor es überhaupt in die Dokumentation geht. Dafür gibt es den beliebten Interviewmodus. Doch viele Nutzende wissen nicht, dass man auch eigene Interviews zusammenstellen kann, mit denen man die Informationen von den Mandanten abfragt. So können diese Interviews je nach Unternehmen und benötigten Informationen maßgeschneidert werden.

Eine weitere Neuerung ist der Reiter „Konversationen“. Über die Opti.Tax Cloud können durch Kurznachrichten, eine Art erweiterter Chat, Berater:innen direkt mit der Mandantenseite kommunizieren. Diese können dann unter dem entsprechenden Reiter nachverfolgt werden. Dort kann man den Nachrichten des Mandanten direkt antworten. Die Oberfläche der Cloud kann übrigens komplett im Kanzleilook gebrandet werden – mit Logo, eigenen Farben usw. Zudem arbeitet die hsp daran, dass sich die Oberflächen- und Menüsprache der Systemsprache des Rechners anpasst.

Bedeutet: Auch wenn die Kanzlei die Software und die Opti.Tax Cloud auf Deutsch nutzt, kann eine englischsprachige:r Nutzer:in auf Mandantenseite die Cloud auf Englisch bedienen.

Neben Englisch sind bereits weitere Sprachen in Arbeit. Ein weiteres nützliches Feature: das Einbinden von Dokumenten. Wenn zur Beantwortung einer Interviewfrage ein Dokument hochgeladen wird, wird es einmal in der Cloud abgelegt und dann mit der Frage verknüpft. Hilft das Dokument bei der Beantwortung einer anderen Interviewfrage, kann das Dokument erneut verknüpft werden, ohne dass es erneut hochgeladen werden muss. So werden keine doppelten Dokumente erstellt und die Arbeitsabläufe auf einfache Weise beschleunigt. Apropos beschleunigt, für praktisch jede Tabelle und jede Aufgabe kann in Opti.Tax ein extra Interview erstellt werden, das dann der Person zugewiesen werden kann, die diese Felder ausfüllen soll – mit nur wenigen Klicks.

Die Opti.Tax Cloud muss nicht zusätzlich gebucht werden, sondern wurde mit dem Release 21.1 allen zur Verfügung gestellt. Sie ist wesentlich mehr als eine neue Funktion. Eher darf von einer Revolution der Zusammenarbeit zwischen Kanzleien und Mandanten gesprochen werden. Das parallele Arbeiten und die bis ins Detail durchdachten Funktionen schaffen erneut unzählige zeitraubende Medienbrüche ab. Fehlerquellen werden deutlich reduziert.



SURVIVAL OF THE KANZLEI?

STEFAN GROSS ÜBER DIE ZUKUNFT DER STB

Steuerberatungen stehen an einem Wendepunkt. Mit der Digitalisierungswelle steigen die Ansprüche von Mandanten, der Finanzverwaltung, Talents und Marktbegleitern sprunghaft an. Haben kleine Kanzleien überhaupt eine Chance, den Wandel zu überleben? Oder genießen sie gerade aufgrund ihrer Größe Vorteile? Darüber sprach Steuerberater Stefan Groß, Partner der renommierten Münchner Kanzlei Peters, Schönberger & Partner, bei „hsp live um 11“ mit Paul Liese.

Stefan Groß ist Steuerberater und CISA (Certified Information Systems Auditor). Als Experte mit einer Leidenschaft für Digitalisierung beschäftigt er sich intensiv mit der Zukunft der Kanzleien, insbesondere mit Tax Technology. Welche Technologien können im Bereich Steuern eingesetzt werden – sowohl in Kanzleien als auch in Unternehmen? Stefan ist der Meinung, dass heutige Trends wie KI die Steuerberater:innen nicht ersetzen werden. Definitiv müssen diese sich aber heute bereits mit digitalen Lösungen beschäftigen. Die Verbreitung von Low-Code-no-Code-Angeboten sorgt dafür, dass niemand mehr programmieren können muss.

In der Pandemie sieht Stefan eine katalytische Wirkung. Plötzlich waren Kanzleien und Unternehmen mit Medienbrüchen konfrontiert. Analoge Prozesse mussten plötzlich digitale Alternativen finden. Kurz gesagt: Ohne Covid-19 wäre die Digitalisierung in Kanzleien heute bei weitem nicht auf dem jetzigen Stand. Allerdings: Kommen automatisierende Lösungen für repetitive Aufgaben, besteht das Risiko, dass statische Kanzleien auf der Strecke bleiben. Dagegen sind Kanzleien, die die Digitalisierung von Anfang bis Ende denken, ganz anders aufgestellt. Beispielsweise erschließen sich solche Kanzleien auch bei geringer Größe überregionale Mandanten, da sich auch die Unternehmen dem digitalen Wandel anpassen. Kanzleien können sich heute auf Branchen spezialisieren, da sie nicht mehr auf regionale Unternehmen angewiesen sind.

Doch müssten auch neue Geschäftsfelder her, etwa die Digitalisierungsberatung. Stefan Groß betont, dass die Digitalisierung keine Modeerscheinung ist, die bald wieder verschwindet. Gegen die Zukunft könne man sich wehren, man könne sie aber auch mitgestalten. Dabei haben Steuerberatungen den großen Vorteil gegenüber Berater:innen aus anderen Branchen: Sie kennen sich steuerrechtlich bestens aus. Die Verknüpfung des steuerrechtlichen und des digitalen Wissens sieht Stefan als den USP der Steuerkanzleien. Man brauche allerdings auch die Leute dafür:



Den neuen Abschluss FAIT (Fachassistent Digitalisierung und IT-Prozess) der Bundessteuerberaterkammer sieht Stefan positiv. Hier sieht er die Chance, Menschen, die ihre Ausbildung zum/zur Steuerfachangestellten abgeschlossen haben, für den digitalen Bereich zu begeistern. Paul ergänzt, dass die Digitalisierungsberatung zusätzlich den Vorteil mitbringt, neues Personal nicht ausschließlich im Steuerberatungsumfeld zu suchen. Generell IT-affine Menschen, die sich für digitale Themen begeistern können, erhalten mit der digitalen Erschließung der Steuerberatungsbranche neue Karrieremöglichkeiten. Zudem sieht er Vorteile darin, eine völlig unbeteiligte Person, die nicht hauptsächlich den betroffenen Mandanten betreut, auf die Prozesse schauen zu lassen. So stehen die Chancen gut, wirklich neutral auf die Abläufe zu schauen und Verbesserungspotenziale zu benennen.

Beim Thema Trend zum E-Learning sind sich die Gesprächspartner einig. Stefan betont allerdings noch, dass der Trend zur digitalen Weiterbildung bereits vor der Pandemie Fahrt aufgenommen habe. Aktuell baut die Kanzlei von Stefan ein neues Intranet mit einem eigenen Bereich für E-Learning auf. Prozesse wie das Onboarding sind dort als Videos abgelegt. Zwar gäbe es weiterhin das persönliche Onboarding, allerdings können sich die neuen Kolleg:innen alles später noch einmal anschauen. Grenzen des E-Learnings sieht Stefan in Vorträgen, die vom Austausch leben. Für die Zukunft erwartet er eine Art Mischung aus E-Learnings und persönlichem Austausch. Nur eines von beiden könne er sich nicht vorstellen.

In die gleiche Kerbe schlägt Stefan auch mit seiner Überzeugung, dass der persönliche Kontakt gerade für Beratungstätigkeiten wichtig ist. Dieser müsste im Vorfeld erlernt werden, was rein digital schwierig sei. An der Stelle ergänzt Paul, dass gerade bei der Ausbildung im Bereich Digitalisierung auch das Erlernen von Gesprächsführung und Moderation wichtig sei. Denn alles Fachwissen bringt nichts, wenn man es seinem Gegenüber nicht vermitteln kann.

Was empfiehlt Stefan Groß den Kanzleien, die vor der Frage stehen: Wie gehen wir die Digitalisierung an? Zunächst einmal empfiehlt er eine positive Grundhaltung bei der Auseinandersetzung mit dem Thema Digitalisierung. Dies gelte sowohl für junge, agile Kanzleien als auch für Kanzleiinhaber:innen, die nur noch wenige Jahre Arbeitsleben vor sich haben und denken: Warum soll ich mich noch mit dem Thema beschäftigen? Bei Letzterem geht es darum, die Kanzleinachfolge zu erleichtern und generell den Kanzleiwert zu erhöhen.

[JETZT AUF YOUTUBE ANSEHEN](#)



BETRIEBS- PRÜFUNG DIGITAL

ÜBER DIE ZUKUNFT DER BETRIEBSPRÜFUNG

Nicht nur die Finanzbuchhaltung oder das Rechnungswesen werden immer digitaler. Auch die Betriebsprüfung passt sich den Entwicklungen an. Doch was bedeutet die Digitalisierung der Betriebsprüfung und welche Veränderungen hält sie bereit? Darüber haben wir in einer dreiwöchigen Aktion mit dem erfahrenen Betriebsprüfer Gregor Danielmeyer gesprochen.

Gregor Danielmeyer arbeitet bei der Finanzverwaltung NRW, genauer gesagt als Sachbearbeiter im Außenprüfungsreferat bei der Oberfinanzdirektion. Gegenüber uns gibt er seine Meinung als Privatperson wieder. Wir beginnen mit grundsätzlichen Fragen: Wo steht die Betriebsprüfung heute? Was bedeutet die Digitalisierung für die Betriebsprüfung? Eigentlich ging die Digitalisierung der Betriebsprüfung im Jahr 2002 mit dem Inkrafttreten der GDPdU los. Zunächst wurde die Finanzbuchhaltung digitalisiert. Mittlerweile ist die Fibu eher ein Nebenprodukt. Viele Geschäftsvorfälle finden in Nebensystemen und Vorsystemen, ERP-Systemen, Kassen und Warenwirtschaftssystemen statt.

Bei einer Betriebsprüfung spielt die Datenqualität eine entscheidende Rolle. Der Vorgang hat sich im Laufe der Zeit stark verändert. Gregor berichtet, dass die ersten Datenlieferungen aus Warenwirtschaftssystemen kaum zu gebrauchen waren. Durch Fehler und andere Ursachen ergaben sich Inkonsistenzen, die eine Beurteilung der Daten erschwerten oder gar verhinderten. Mittlerweile hat sich die Datenqualität sehr verbessert, was den Prüfenden die Arbeit erheblich erleichtert. Den Ablauf einer digitalen Betriebsprüfung schildert Gregor folgendermaßen:

Schritt 1: Einladung zur Betriebsprüfung: Die Prüfungsanordnung wird zugestellt.

Schritt 2: Die Datenexporte werden für die Betriebsprüfung durchgeführt, dies betrifft die Finanzbuchhaltung und eingesetzte Datenverarbeitungssysteme.

Schritt 3: Die prüfende Person liest die Daten ein und analysiert diese auf Vollständigkeit und Validität. Er betreibt Sachverhaltsaufklärung anhand der Datensätze.

Wie erkennt Gregor als Betriebsprüfer, ob Datenverarbeitungssysteme eingesetzt werden? Zunächst existiert die Bilanz, wo beispielsweise Leasinggebühren für solche Systeme auftauchen. Aber auch durch andere Quellen erfährt der Prüfer einiges, beispielsweise beim Eröffnungsgespräch oder durch die Betriebsbesichtigung. Gerade bei Existenzen von VORSYSTEMEN besitzt die Verfahrensdokumentation eine hohe Relevanz. Er kann mit ihr Fragen beantworten wie: Wie funktionieren die Systeme? Was ist bei der Erfassung zu beachten? Welche Wertigkeiten haben die Daten, die beurteilt werden sollen?

Der Betriebsprüfer merkt an, dass er lediglich verwertbare Daten benötigt. Ob er mehrfach nachhaken müsse oder sauber durcharbeiten kann, sei ihm gleich. Allerdings bedeutet es für die Unternehmen deutlich mehr Stress und Risiken, sollten keine sauberen Daten vollständig vorliegen. Um sich besser auf Prüfungen vorzubereiten, empfiehlt der Fachmann Unternehmen, jährlich eine simulierte Betriebsprüfung und Kassennachschau durchzuführen. Denn Unternehmen sollten sich sehr dafür interessieren, was mit ihren Daten passiert. Und ob die Daten, die in die Kasse eingegeben werden, passen oder eben nicht. Steuerberatungen sollten ihren Mandanten diese Simulation anbieten. Als Argument taugt die Sicherstellung der Datenqualität im Vorfeld. Denn häufig kann es erst gar nicht in die Sachverhaltsermittlung gehen, da die Datenqualität nicht gegeben ist oder die Daten erst gar nicht vorhanden sind.

Menschen, die Unternehmen führen, sollten sich mit digitalen Prozessen und den Daten des eigenen Unternehmens auseinandersetzen. Denn die Betriebsprüfung entwickelt sich immer weiter, auch die Methoden werden immer digitaler. Wer nicht mitzieht, wird bald hinterherhinken und große Probleme bei den Betriebsprüfungen bekommen.

Jetzt auf YouTube ansehen: das Thema Betriebsprüfung mit Gregor Danielmeyer

ERSTER TEIL: DAS MUSS ICH WISSEN

ZWEITER TEIL: SO BEREITE ICH MICH VOR

DRITTER TEIL: HSP TALK-ARENA ZUM THEMA

DIGIBERATER DIARY

NEUE WEBSERIE ZUM WEITERBILDUNGSKURS

Steuerkanzleien können nur überleben, wenn sie repetitive Aufgaben durch zukunftssichere Dienstleistungen ersetzen. Ein lukratives Geschäftsfeld: die Digitalisierungsberatung. Um dieses erfolgreich zu bedienen, müssen Kanzleien nicht unbedingt auf Steuerfachangestellte setzen. Motivierte Talente mit IT-Affinität können angeworben und anschließend gezielt ausgebildet werden, etwa mit dem Weiterbildungskurs Digitalisierungsberatung der hsp Academy. Aber führt so eine Weiterbildung wirklich zu echten Projekten?

In Absprache mit Eugen Müller, Partner und Geschäftsführer der Müller Blum Steuerberatungsgesellschaft, und Mareike Schiersch, Steuerberaterin bei Siemens, stellt sich hsp-Chef Paul Liese der Challenge: Zwei junge Talente aus den beiden Kanzleien werden zu Digitalisierungsberatern ausgebildet, und zwar ohne vorherige Absprachen. In der neuen Webserie „Digiberater Diary“ werden die beiden Nachwuchs-Digitalisierungsberater über mehrere Wochen begleitet. Jeden Dienstag um 12 Uhr wird live der aktuelle Stand der Weiterbildung besprochen. Freut euch auf das beispiellose Live-Experiment mit offenem Ausgang.

TEIL 1: AUFBRUCH INS UNGEWISSE

Die erste Ausgabe des „Digiberater Diary“ beschäftigt sich vor allem mit der Vorstellung von Florian, dem Talent aus dem Hause Müller Blum Steuerberatungsgesellschaft mbH. Er schildert seine ersten Erfahrungen und Schritte im Bereich der Digitalisierungs- und Prozessberatung. Paul, Eugen und Florian behandeln das Thema der ABC-Analyse, vergleichen Müller Blum mit anderen Kanzleien der Branche im Bereich der Buchungen.

[JETZT AUF YOUTUBE ANSEHEN](#)

TEIL 2: DIE ERSTEN SCHRITTE

In der zweiten Ausgabe des „Digiberater Diary“ vertiefen Florian und Paul das Thema ABC-Analyse. Florian spricht dabei über seine Erkenntnisse aus der Arbeit mit der ABC-Analyse. Außerdem erläutert Florian seine ersten Erfahrungen mit dem E-Learning und der Digitalisierungsberatung. Er zählt die Vorteile des E-Learnings gegenüber der Themenbehandlung an der Uni auf.

[JETZT AUF YOUTUBE ANSEHEN](#)

TEIL 3: NOCH EINER WILL'S WISSEN

In der dritten Ausgabe des „Digiberater Diary“ taucht zum ersten Mal Christian aus dem Hause Siemens auf. Wie es sich gehört, stellt sich Christian



zunächst einmal vor. Zudem erzählt er, wohin er sich in den nächsten Wochen entwickeln will. Danach sprechen Paul und Florian über die ersten Erfolge der gemeinsamen Arbeit. Florian zeigt auf, welche Fortschritte er im E-Learning gemacht hat.

[JETZT AUF YOUTUBE ANSEHEN](#)

TEIL 4: DER EINE SO, DER ANDERE SO

Die vierte Ausgabe des „Digiberater Diary“ bestreiten Paul, Florian und Christian zusammen. Thematisiert werden die unterschiedlichen Herangehensweisen der beiden Nachwuchs-Digitalisierungsberater bei der ABC-Analyse und die Vorteile dieser Analyse an einem praktischen Beispiel von Florian. In dem Zuge verkündet Florian, dass er den theoretischen Teil des Weiterbildungskurses Digitalisierungsberatung beendet hat und in naher Zukunft die ersten Mandanten betreuen wird. Darüber hinaus kommen interessante Unterschiede zwischen Nord und Süd zur Sprache.

[JETZT AUF YOUTUBE ANSEHEN](#)

TEIL 5: MANDANTEN IM BLICK

In der fünften Ausgabe des „Digiberater Diary“ sprechen Paul, Christian und Florian über die Ereignisse und Fortschritte der vergangenen Woche. Nachdem bereits viel theoretisches Wissen in die beiden Köpfe geflossen ist, wird der erste intensive Kontakt mit echten Mandanten geplant. Zudem werden offen die Herausforderungen besprochen, die in der abgelaufenen Woche ans Tageslicht gekommen sind.

[JETZT AUF YOUTUBE ANSEHEN](#)

WENN DER MANDANT NICHT WILL ÜBERREDEN, ZWINGEN, AUFGEBEN?

Berater:innen wollen stets das Beste für ihre Mandanten. Manchmal aber läuft es in der Realität nicht ganz so rund, wie man es sich vorgestellt hat. Welche Argumente die Beratungsseite auch aus dem Ärmel zieht, der Mandant stellt sich quer. Was nun? Bleibe ich dran, versuche ich es mit Hartnäckigkeit? Oder gibt es andere Wege der Überzeugung? Und wann gebe ich auf, um die Zeit anderen Mandanten zu widmen? Darüber spricht Paul Liese heute mit Kanzleiberaterin Angela Hamatschek.

Angela nennt sich Kanzleioptimistin und berät gemeinsam mit ihrer Partnerin Cordula Schneider seit gut 20 Jahren Steuerberater:innen bei der Positionierung ihrer Kanzleien. Paul spricht direkt den Namen des Duos an: Kanzleioptimisten. Wie kann man sich eine optimistische Vorgehensweise vorstellen? Angela nennt direkt als erstes Beispiel die Digitalisierung. Naturgemäß ist sie das Thema hochmotiviert angegangen, doch merkte sie bald, dass sich viele Kolleginnen und Kollegen mit dem Wandel schwertun. Bedenken wie Aufwand und Kosten werden von Angela und ihrer Kollegin aufgebrochen, damit es vorangeht.

Als zweites Beispiel nennt sie verpflichtende Projekte wie die Verfahrensdokumentation oder das StaRUG (Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen). Statt sich über weitere Beratungs- und somit Einnahmemöglichkeiten zu freuen, klagen Kanzleien nicht selten über die zusätzliche Arbeit. Angela kann hier nur appellieren, sich neuen Themen anzunehmen und die Möglichkeiten mitzunehmen.

Die Verfahrensdokumentation beispielsweise sorgt selten für Euphorie bei den Mandanten. Viele Kanzleien bringen ihre Mandanten durch Behördendruck und Angst dazu, das Thema Dokumentation anzugehen. Dabei ist Angela der festen Überzeugung, dass durch ein Aufzeigen von Prozessoptimierungen viel mehr zu erreichen ist.

[ZUM ARTIKEL IN VOLLER LÄNGE](#)

RETTEN RATINGS UN- TERNEHMEN? BILANZRATING RICHTIG DEUTEN UND EINSETZEN

Die Bundesregierung hat einiges versucht, um Pleiten während der Pandemie zu verhindern. Doch die Coronahilfen laufen aus, die Wirtschaft erwartet eine Reihe von Insolvenzen. Deshalb ist es wichtig, jetzt über Gegenmaßnahmen zu sprechen. Am 3. September durfte Paul Liese bei „hsp live um 11“ Senior-Analyst Holger Becker von der Creditreform Rating AG begrüßen. Die beiden sprachen darüber, wie ein Bilanzrating einem Steuerberater und dessen Mandanten helfen kann, dem Unternehmen einen Kredit zu sichern.

Holger Becker aus Düsseldorf war früher Banker und bringt 20 Jahre Erfahrung aus der Bankenwelt mit. Bereits früh in seiner Karriere beschäftigte er sich mit Ratings und Analysen. Holger hat die Erfahrung gemacht, dass aktuell die Banken mit der Pandemie und deren Auswirkungen sehr unterschiedlich umgehen.

Der Grund dafür ist, dass durch diverse Faktoren wie die Coronahilfen die Bilanzen und Zahlen sehr unterschiedlich zu verstehen sind. Aktuell befinden sich Banken in der Selektionsphase: Welche Kreditnehmer schaffen es ohne Hilfe wieder zurück in die Spur, welche Kreditnehmer würden ohne Hilfe in Gefahr geraten?

Ein Stück weit hat sich die Sichtweise der Banken durch die Pandemie verändert. Banken schauen eigentlich darauf, wo Risiken liegen. Denn sie können die Unternehmen nicht von innen kennenlernen, daher stehen ihnen nur die Zahlen zur Verfügung. Jetzt aber schauen sie sich an, wie die Unternehmenszahlen vor der Pandemie aussahen und währenddessen. Steuerberater:innen sollten sich heute mit ihren Mandanten zusammensetzen und auch mal die Position einer Bank einnehmen. Denn Inhaber:innen von Betrieben müssen nicht unbedingt ihre Zahlen einschätzen können. Hier können Steuerberatungen dabei unterstützen, die Zahlen zu interpretieren und die Betriebe auf Gespräche mit Banken vorzubereiten.

[ZUM ARTIKEL IN VOLLER LÄNGE](#)

HSP ÜBERZEUGT BEI TOP-100- STUDIE

EXZELLENT BEWERTUNG IN DER INNOVATIONSBILANZ

Am 26. November findet das Finale des Innovationswettbewerbs TOP 100 statt. Aufgrund der Pandemiesituation und aus Sicherheitsgründen findet die Veranstaltung als Onlineevent statt. Vorab verschickten die Organisatoren die Innovationsbilanzstudie von Univ.-Prof. Dr. Nikolaus Franke und Dr. Rudolf Dömötör vom Institut für Entrepreneurship und Innovation der Wirtschaftsuniversität Wien. In der detaillierten Analyse schneidet die hsp im Vergleich mit den anderen TOP 100 Unternehmen überdurchschnittlich ab.

Die hsp zählt zu den TOP 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands des Jahres 2021. Dabei wird das Innovationsmanagement der hsp insgesamt mit der Bestnote A+ bewertet. Hier liegt der Durchschnitt der TOP 100 bei A. Laut Studie wird das Rating A ausschließlich an Unternehmen vergeben, die „über ein auch im internationalen Maßstab ungewöhnlich professionelles Innovationsmanagement verfügen. Unternehmen mit diesem Rating setzen Maßstäbe. Die Wahrscheinlichkeit künftiger Innovationserfolge ist sehr hoch.“ In drei von vier Kategorien schnitt die hsp mit dem herausragenden Urteil A+ ab: Innovationsförderndes Top-Management (Durchschnitt TOP 100: A), Innovationsklima (Durchschnitt TOP 100: A) und bei Außenorientierung/Open Innovation (Durchschnitt TOP 100: A-). Bei der Kategorie Innovative Prozesse und Organisation erhält die hsp die sehr gute Note A und liegt damit genau im Durchschnitt der TOP 100.

In bestimmten Einzelkategorien lohnt sich ein genauerer Blick. So überragt die hsp bei den durchschnittlichen Weiterbildungstagen fürs Top-Management den TOP-100-Durchschnitt ums Dreieinhalbfache, den TOP-10-Durchschnitt immerhin noch ums Zweieinhalbfache. Auch bei den Freiräumen für innovativen Aktivitäten oder beim Monitoring des Marktes überragt die hsp sämtliche Durchschnittswerte. Entsprechend fällt das Fazit des Papiers aus: „Die vorliegende Innovationsbilanz zeigt, dass die hsp Handels-Software-Partner GmbH ein Unternehmen ist, welches das Thema Innovation ernst nimmt. Die Unterschiede zum ‚durchschnittlichen‘ mittelständischen Unternehmen sind groß und auffällig. (...)“ Doch ausruhen wird sich die hsp nicht, sondern daran arbeiten, sich auch in Zukunft immer weiter zu verbessern.



HSP INTERN

NEUES AUS DEM HAUPTQUARTIER



01

NEUE KURSE IN DER PIPELINE

Das E-Learning-Angebot der hsp Academy wird weiter ausgebaut. So war aktuell Bernd Winkel, Marketingberater und einer der Gründer von ZebraDoo Business Partner, im hsp-Studio. Er hat 10 Episoden über Social Media als Kommunikationshilfe von Kanzleien aufgenommen, den Schwerpunkt bildet dabei der Kanal LinkedIn. Außerdem hat Hendrik Siemes einige Episoden zum Thema digitale Signaturen in Kanzleien aufgenommen. Dabei geht es nicht um Produktverkäufe, sondern um Fragen wie: Welche Möglichkeiten gibt es bei digitalen Signaturen? Was kann man mit digitalen Signaturen in Kanzleien erreichen? Alle neuen Kurse sind bald verfügbar.

02

MIT ADKL UND W+ST BEIM IDW

Das Institut der Wirtschaftsprüfer IDW veranstaltet am 16. und 17. September den IDW Jahreskongress. Bei der wichtigsten Branchenveranstaltung ist die hsp gemeinsam mit der ADKL und der W+ST vor Ort. Inhaltlich geht es darum, die Möglichkeiten von Opti.Tax in den Bereichen Tax Compliance Management System und Verrechnungspreisdokumentation zu präsentieren. Da viele Fachleute aus der Wirtschaftsprüfung die Rückmeldung gegeben haben, dass die Softwarelösung der hsp beispiellos ist, hat sich das Hamburger Unternehmen zur Teilnahme entschlossen.

04

PAUL LIESE ZU GAST

Die hsp tauscht sich immer wieder intensiv mit Fachleuten aus der Steuerberatungs- oder Wirtschaftsprüfungsbranche aus. Den Wissenstransfer fördern wir nicht nur durch eigene Liveformate, sondern auch als Gast in unterschiedlichen Interviewserien. So war Paul Liese zu Gast in München beim TAXPUNK Talk mit Stefan Groß und Thomas Hoppe. Dort sprach er über das Thema Medienbrüche und wie diese abgeschafft werden können. Daneben war er im Podcast TaxTalk mit Andreas Boch und Timo Röhl zu hören. Thematisiert wurde in Folge 4 der Reihe Verrechnungspreis- und Verfahrensdokumentationen. Reinhören lohnt sich.

[ZUM TAXPUNK TALK](#)

[ZUM ADKL TAXTALK](#)



03

HSP LIVE AUF LINKEDIN

Anfang des Jahres haben wir das Format „hsp live um 11“ ins Leben gerufen. Damit haben wir eine gewisse Ordnung in den Streamingkalender gebracht. Mit dem festen Termin können sich alle Beteiligten und Interessierten auf einen fixen Zeitpunkt der Woche einstellen. Seit einigen Wochen streamen wir auch auf LinkedIn. Denn seit geraumer Zeit steigt die Relevanz des beliebten Business-Portals rasant an. Und die Klickzahlen zeigen, dass wir mit der Aufnahme von LinkedIn in unser Streamingangebot die richtige Entscheidung getroffen haben. Übrigens haben Zuschauer:innen auch dort die Möglichkeit, ihre Fragen im Kommentarbereich zu platzieren.

05

SOFTWARE-TALK IN PLANUNG

Immer wieder probieren wir neue Kommunikationsformate aus. Gerade im Studio wollen wir weitere spannende Livestreams liefern. Unser neuer Mann an Bord, Customer Success Manager Samuel Königshoven, plant mit dem IKS-Experten und Dozenten der hsp Academy Viktor Rebant eine Reihe, in der verschiedene Softwarelösungen vorgestellt werden. Gewünscht ist, dass auch die Hersteller involviert werden. Denn gerade als Verfechter der Abschaffung von Medienbrüchen verfolgen wir das Ziel, möglichst viele Hersteller an einen Tisch – oder einen Stream – zu bekommen, um die Zusammenarbeit zu verbessern.



FOLGEN LOHNT SICH LIVE-INTERVIEWS, NEWS UND INSIGHTS

hsp bei LinkedIn

JETZT ABONNIEREN

hsp auf Facebook

JETZT ABONNIEREN

hsp auf YouTube

JETZT ABONNIEREN



hsp Handels-Software-Partner GmbH
Notkestraße 9
22607 Hamburg
T +49 40 53 43 69 0

www.hsp-software.de