



Musterprotokoll statt Satzung

Auf Existenzgründer kommen zahlreiche Anforderungen zu.

Wahl der passenden Rechtsform

Für Gründer stellt sich häufig die Frage, welche Rechtsform für sie geeignet ist.

Eine digitale Erfolgsgeschichte

2.629 Kanzleien wurden bisher mit dem Label Digitale DATEV-Kanzlei ausgezeichnet.

SIE UNTERSTÜTZEN BEI

UNTERNEHMERISCHEN ENTSCHEIDUNGEN.

WIR VERSCHAFFEN IHNEN DIE FREIRÄUME

FÜR DIE INDIVIDUELLE BERATUNG.

Beraten Sie Ihre Mandantinnen und Mandanten auch über das normale Kanzleigeschäft hinaus. Mit durchdachten Softwarelösungen, umfassendem Branchenwissen und digitalem Know-how steht DATEV verlässlich an Ihrer Seite.



Neue Fachkräfte gewinnen:
datev.de/fachkraefte-gewinnen



Zukunft gestalten.
Gemeinsam.

DATEV in Zahlen



1,4 Millionen

Umsatzsteuervoranmeldungen (Datenübermittlung UStVA und UST 1/11) im monatlichen Durchschnitt von 2022



1,92 Millionen

Datenübermittlungen in E-Bilanz 2022



3,46 Milliarden

digital gespeicherte Belege



Über 70 Millionen

digital eingereichte Belege pro Monat



Circa 16,9 Millionen

elektronisch übermittelte Jahressteuererklärungen 2022



Niemand ist eine Insel

Ein wirtschaftliches Ökosystem ist ein dynamisches Netzwerk zahlreicher Akteure, die auf einem geteilten Markt miteinander interagieren und voneinander profitieren. Vor allem durch künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen können Unternehmen ihre Kunden und Partner besser verstehen und ihnen so passendere Lösungen anbieten. So ermöglicht auch das digitale Ökosystem von DATEV eine bessere Zusammenarbeit zwischen Mitgliedern, Partnern, Unternehmen und Kunden, stets unter der Wahrung von Datenschutz und der Souveränität der Daten. Diese Kooperationen erfordern ein neues Denken und unterscheiden sich vom traditionellen Geschäft. So können auch Kanzleien, gleich welcher Größe, von Insellösungen ihr eigenes digitales Ökosystem bilden und sind Teil anderer Ökosysteme. Zwei dieser Kanzleien stellen wir in dieser Ausgabe vor. Für beide ist der DATEV-Marktplatz die erste Anlaufstelle bei der Suche nach neuen Partnern. ●

KERSTIN PUTSCHKE

Chefredakteurin DATEV magazin

KI im Kanzleialltag

DATEV beschäftigt sich mit den möglichen Einsatzszenarien, die Mehrwert für unsere Mitglieder versprechen.

www.datev.de/ki und

www.datev-magazin.de/tag/kuenstliche-intelligenz

DATEV-Cloud

Höchster Komfort und vor allem Sicherheit finden Sie in der DATEV-Cloud unter:

www.datev.de/cloud

DATEV-Marktplatz

Auf dem DATEV-Marktplatz finden Sie je nach Branche, Funktion oder eingesetzter DATEV-Software ergänzende Lösungen von DATEV-Software-Kooperationspartnern.

www.datev.de/marktplatz

Perspektiven



- 06 Der Digitalisierungs-Booster**
Seit mehreren Jahren ist die E-Rechnung gegenüber der öffentlichen Verwaltung Pflicht. Neue Vorgaben im B2B-Bereich könnten dafür sorgen, dass die Etablierung digitaler Prozesse in Unternehmen einen neuen Schub erhält.

Praxis

- 20 Fiskus kontra Justiz**
Die Grundsätze der EuGH- beziehungsweise BFH-Rechtsprechung zum Vorsteuerabzug bei Geschäften zwischen zwei Unternehmen sind fraglich. Grund ist ein Nichtanwendungslass.
- 22 Musterprotokoll statt Satzung**
Sobald die eigene Geschäftsidee steht, kommen auf den Existenzgründer zahlreiche Anforderungen zu, nicht zuletzt auch in finanzieller und formeller Hinsicht.
- 24 Papierflut ohne Ende**
Die Einsatzmöglichkeiten von Legal Tech im Notariat halten sich leider vielfach in Grenzen. Besonders deutlich wird dies am Beispiel von Unbedenklichkeitsbescheinigungen im Zusammenhang mit Grundstücksübertragungen.

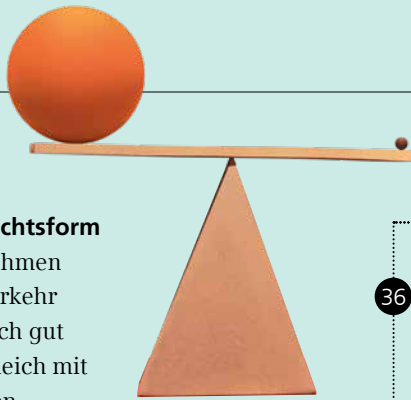


Titelthema

Ökosystem und Partnerstrategie

- 08 Gemeinsam erfolgreich**
Wir sprachen mit der Topmanagerin Ana-Cristina Grohert über die sich transformierende Arbeitswelt, die dazu notwendige Kultur und was das für Mitarbeiter und Partner bedeutet.
- 11 Ganz natürlich**
Die Natur ist die beste Lehrmeisterin. Das gilt auch für digitale Ökosysteme wie jenes von DATEV.
- 14 Öko- statt Egosystem**
Jutta Rößner spricht unter anderem über den Anfang vom DATEV-Ökosystem und wie dort mit künstlicher Intelligenz umgegangen wird.
- 17 Es kommt nicht auf die Größe an**
Jede Kanzlei, gleich welcher Größe, verfügt über ein eigenes Ökosystem – und ist Teil anderer Ökosysteme.





26 Wahl der passenden Rechtsform

Wer mit seinem Unternehmen operativ am Geschäftsverkehr teilnehmen will, sollte sich gut überlegen, ob er nicht gleich mit der gängigsten deutschen Gesellschaftsform startet.

28 Verschärfte Dokumentationspflicht

Das Gesetz zur Umsetzung der sogenannten DAC-7-Richtlinie enthält auch Regelungen, die spürbare Auswirkungen auf die verfahrensrechtlichen Vorschriften im Bereich der Verrechnungspreise haben.

Produkte & Services

36 Weiterentwicklung des Digitalen Finanzberichts

Der DiFin ist ein standardisiertes Übermittlungsverfahren, mit dem Sie Jahresabschlüsse und Einnahmenüberschussrechnungen nun digital bei Banken und Sparkassen einreichen – analog zur E-Bilanz an die Finanzbehörden.

37 Ihre Wünsche mit Leidenschaft umgesetzt

Das DATEV Hilfe-Center ist für viele unserer Anwender alltägliches Arbeitsmittel. Umso wichtiger, dass wir es durch Ihre Anregungen laufend verbessern.

37 Impressum

Kanzleimanagement

31 Gute Atmosphäre bindet Fachkräfte

Bettina Kehren berichtet, wie sie bei der BHS Heiser-Schwarz und Kehren Steuerberater PartGmbH in der Kölner Innenstadt Fachkräfte binden.



33 KLARTEXT – „Ihre Meinung zählt!“



Fast jeder hat schon einmal eine Produkt- oder eine Dienstleistungsbewertung abgegeben. Doch meistens eine negative. Welche Gründe hat es, dass Menschen eher negativ statt positiv bewerten?

34 Eine digitale Erfolgsgeschichte

Bisher zeichnete DATEV insgesamt 2.629 Kanzleien mit dem Label Digitale DATEV-Kanzlei aus. 482 davon bereits zum fünften Mal. Die Auszeichnung muss sich jede Kanzlei jedes Jahr neu erwerben.

Unter UNS

38 „Do it right in the first time!“

Helmut Heinrich, Senior-Chef der Sozietät Heinrich & Partner, strebt die höchste Produktivität bei gleichzeitig maximaler Freude an der Arbeit für sich selbst und für sämtliche Mitarbeiter an.



VORSCHAU
AUSGABE
10 / 23

Titelthema
Künstliche Intelligenz und ChatGPT in der Kanzlei

Generative KI wird branchenübergreifend für weitreichende Veränderungen sorgen. Auch für Kanzleien ändern sich mit dieser Technologie Geschäftsmodelle. Was bedeutet das für Steuerberater? Wie werden sie entlastet? Was verbessert sich?

Der Digitalisierungs-Booster

E-Rechnungen | Seit mehreren Jahren ist die E-Rechnung gegenüber der öffentlichen Verwaltung Pflicht. Neue Vorgaben im B2B-Bereich könnten dafür sorgen, dass die Etablierung digitaler Prozesse in Unternehmen einen neuen Schub erhält.

Es gibt sie tatsächlich noch. Zahlen und Daten, Beträge, Bankverbindung und Zahlungsziel, ausgedruckt auf Papier, verschickt per Post. Allerdings schrumpft der Anteil der analogen Rechnungen: Laut einer aktuellen Studie des Bitkom-Verbands erstellt inzwischen weniger als ein Zehntel der Unternehmen ihre Rechnungen ausschließlich in Papierform. Wenngleich die meisten der digitalen Rechnungen noch nicht auf strukturierten Formaten beruhen, auch die Zahl der strukturierten E-Rechnungsformate wie EDI, ZUGFeRD oder XRechnung, die Effizienzpotenziale für die Unternehmen bergen, wächst.

Nachholbedarf bei digitalen Prozessen

Zwar nutzen die betroffenen Unternehmen gern den Service der Verwaltung, die Rechnungen in die korrekten Formate zu bringen. Unternehmen, die mit der öffentlichen Hand Geschäfte machen, mussten sich bereits vor drei Jahren mit der Umstellung auseinandersetzen. Denn für diese Betriebe gilt bekanntermaßen, dass sie verpflichtend E-Rechnungsformate in der Abrechnung ihrer Lieferungen und Leistungen verwenden müssen. Noch ist die große Digitalisierungswelle aber ausgeblieben. Wenn man das Gesamtvolumen aller Rechnungen hierzulande betrachtet, machen die E-Rechnungen an die öffentliche Verwaltung nur 1 Prozent aus. Daher verwundert es nicht, wenn gerade bei kleinen Unternehmen enormer Nachholbedarf bei der Nutzung elektronischer Rechnungen besteht.

Dabei bringt die Digitalisierung aller Schritte vom Angebot bis zur Rechnung enorme Arbeitserleichterungen mit sich. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels können hier Routi-

nearbeiten automatisiert und beschleunigt werden – und es bleibt mehr Zeit für die Aufgaben, weswegen sich die Kundinnen und Kunden für das jeweilige Unternehmen entscheiden. Digitale Lösungen verschaffen Freiräume und setzen Potenzial frei.

E-Rechnung im B2B-Bereich kommt

Zudem wird die Einführung der verpflichtenden Business-to-Business(B2B)-E-Rechnung in Deutschland und auf europäischer Ebene für einen weiteren Schub bei der Digitalisierung von wirtschaftlichen Prozessen sorgen. Auf nationaler Ebene plant das Bundesfinanzministerium aktuell, entsprechende Regelungen zum 1. Januar 2025 umzusetzen. Hintergrund ist, dass sich die Ampelkoalition bereits im Koalitionsvertrag vorgenommen hat, ein nationales Umsatzsteuermeldesystem zu etablieren. Dies sieht E-Rechnungen im gesamten B2B-Bereich verpflichtend vor. Zugleich sollen die Finanzämter mit jeder Rechnung einen Transaktionsbeleg erhalten. Mit diesen neuen Vorgaben soll Umsatzsteuerbetrug eingedämmt werden.

Diese Veränderung ist nicht nur eine Herausforderung, sie birgt auch großes Effizienzpotenzial. Das Thema beschäftigt deshalb den Mittelstand und damit auch uns als Berufsstand. Hier sind wir als Berufsstand gefragt, die Mandanten gut zu beraten und Prozesse zu optimieren. So kann beispielsweise ein speziell geschulter Kanzleimitarbeiter das Implementieren digitaler Prozesse vor Ort im Unternehmen begleiten. Aus unserer Sicht spielt vor allem die technische sowie rechtliche Standardisierung des Formats für E-Rechnungen eine zentrale Rolle.

Digitalisierung auf vorhandene Prozesse aufbauen

Dass eine Standardisierung der E-Rechnung notwendig ist, darüber besteht EU-weit Einigkeit. Nur so kann sich der mit der E-Rechnung einhergehende Digitalisierungs-Boost voll entfalten. Damit wir in den Kanzleien und natürlich auch die Mandanten in den Betrieben nicht mit zusätzlicher Komplexität zu kämpfen haben, ist es in diesem Zusammenhang wichtig, auf bestehende Lösungen aufzubauen. Auf diese Weise können bislang getätigte Investitionen und die bisher gewonnenen Erfahrungen erfolgreich genutzt werden.

Unsere rechnungsschreibenden Programme sind bereits heute darauf ausgerichtet, elektronische Rechnungen einfach zu erzeugen und zu versenden. Die Lösung DATEV SmartTransfer unterstützt darüber hinaus den digitalen Austausch von Rechnungen und anderen Geschäftsdokumenten in unterschiedlichen Formaten und ins europäische Ausland. Seien Sie also versichert, dass wir Sie als Berater Ihrer mittelständischen Mandanten auch bei den zukünftigen rechtlichen Anpassungen beim Thema E-Rechnung in jeder Hinsicht unterstützen werden. Damit Rechnungen auf Papier in Ihrer Kanzlei tatsächlich Seltenheitswert erlangen. ●



PROF. DR. ROBERT MAYR

CEO der DATEV eG
Nürnberg, im Juli 2023

FOLGEN SIE MIR AUF ...



LinkedIn: www.linkedin.com/in/prof-dr-robert-mayr



A detailed line drawing of a woman with long hair, wearing a blazer, holding a globe of the Earth. The globe is colored with shades of green and blue. The text 'Gemeinsam erfolgreich' is overlaid on the globe.

Gemeinsam erfolgreich

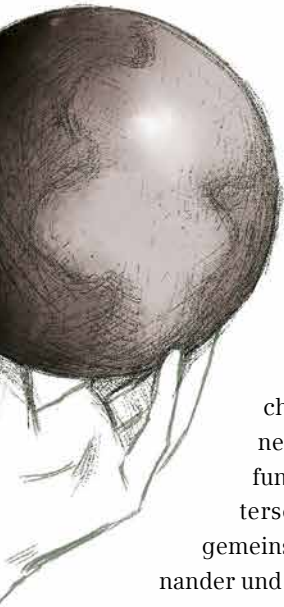
Vision | Wie wir zusammenarbeiten, verändert sich aktuell rasant. Das gilt nicht nur für Mitarbeiter eines Unternehmens, sondern auch für Partner oder – wie Ana-Cristina Grohnert sagt – Stakeholder eines Unternehmens. Wir sprachen mit der Topmanagerin über die sich transformierende Arbeitswelt, ein neues Verständnis und die dazu notwendige Kultur.

Das Interview führten Kerstin Putschke und Robert Brütting

DATEV magazin: Die Arbeitswelt befindet sich in einer Transformation, nicht zuletzt auch durch gesellschaftliche und wirtschaftliche Veränderungen. Was bedeutet das für Unternehmen, die Wirtschaft und vor allem die Menschen?

ANA-CRISTINA GROHNERT: Die vielen und vielschichtigen

Krisen, die über uns hereinbrechen, haben die ganze Welt, die Wirtschafts- und Arbeitswelt und viele Menschen vor sehr große Herausforderungen in überwältigender Komplexität gestellt. Ich bin überzeugt, dass wir dieser Komplexität nur mit Partnerschaften und einem ganzheitlichen Ansatz begegnen können. Die besten Lösungen werden nur dann gefunden, wenn wir die Komplexität erkennen, unterschiedliches Wissen zusammenbringen und gemeinsam die richtigen Fragen stellen und so voneinander und miteinander lernen.



Wir können nicht allein oder auf Kosten anderer erfolgreich sein, sondern nur, wenn wir einen Mehrwert für unser Umfeld leisten.

Strategische Partnerschaften haben enorm an Bedeutung gewonnen. Warum geht es nicht mehr ohne?

Nachhaltige Transformation und echtes Wachstum können in dieser Zeit meines Erachtens nur noch im Netzwerk entstehen. Denn die vielen Herausforderungen benötigen multiple Perspektiven und die bekommen wir nur, wenn wir möglichst viele Charaktere, Meinungen, Erfahrungsschätze an einen Tisch holen. Wir müssen begreifen, dass wir als Wirtschaftsunternehmen Teil eines Ökosystems sind. Wir können nicht allein oder auf Kosten anderer erfolgreich sein, sondern nur, wenn wir einen Mehrwert für unser Umfeld leisten.

Was sind die Erfolgsfaktoren für eine gelingende Partnerschaft?

Wir müssen sie als echte Partnerschaften begreifen, bei der wir alle in einem Boot sitzen für ein gesundes wirtschaftliches Wachstum. Partnerschaften müssen auf Augenhöhe stattfinden und aus einem genuinen Interesse heraus, etwas für die Partnerschaft beizusteuern. Wer nur auf seinen eigenen Vorteil schaut, wird in Netzwerken und Partnerschaften rasch scheitern.

Welche Möglichkeiten haben Unternehmen noch, auf Krisen zu reagieren? Oder anders gefragt: Welchen Fehler sollten sie nicht machen?

In solch gravierenden Krisen wie der aktuellen denken viele Unternehmer an eine Restrukturierung ihrer Organisation. Das ist erst einmal nicht verkehrt. Aber Restrukturierung be-

deutet keine pauschale Kosteneinsparung um einen definierten Prozentsatz, sondern eine intelligente und ganzheitliche Neuaufstellung. Sie muss geleitet sein von den Fragen, wie man sich in verändernden Märkten optimal bewegen muss, wie man sich an seinem Standort optimal vernetzen und vor allem wie man seine Stakeholder hinter sich bringen kann.

Gerade jetzt ist es wichtig, sich als Unternehmen krisenfest aufzustellen. Das bringt strategische Fragen mit sich: Welche Geschäftsmodelle tragen auch über die kommenden fünf Jahre hinaus? Welches Organisationsmodell muss ich implementieren, um anpassungsfähig und resilient zu sein? Welche Kompetenzen und technischen Ausstattungen benötigen wir dafür? Wie werde ich zu einer ständig lernfähigen Organisation? Dafür sind häufig Reorganisationen und Investitionen nötig, die viele

Unternehmerinnen und Unternehmer in der Krise allerdings scheuen.

Welche Stakeholder sprechen Sie hier an?

Stakeholder sind alle Teilnehmer des Ökosystems, die vom eigenen ökonomischen Handeln betroffen sind. Das sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Kundinnen und Kunden, Anwohnerinnen und Anwohner, Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner und noch viele mehr. Alle diese Personen müssen verstehen, wohin die Reise geht, und an die gemeinsame Vision glauben. Dann ist langfristiges, gesundes Wachstum möglich – auch in einer Krise. Insofern müssen wir noch vernetzter denken und arbeiten, eine Kultur des permanenten Lernens und Wissenstransfers schaffen und unsere Unternehmungen als Teil eines Ökosystems begreifen, der nur dann überleben kann, wenn das gesamte System funktioniert.

Unternehmen können also nur dann langfristig erfolgreich sein, wenn sie sich als Teil eines Ökosystems begreifen. Ein Unternehmen muss einen Mehrwert für Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner liefern. Was macht Unternehmen aus Ihrer Sicht auch ökonomisch erfolgreich?

Nur wenn wir gesamtheitlich als Wirtschaft und Gesellschaft aufeinander achtgeben und für gute und faire Rahmenbedingungen sorgen, haben wir auch als Individuum und als einzelnes Unternehmen Aussicht auf Erfolg. In der Vergangenheit waren viele Unternehmen auf kurzfristige Erfolge fokussiert, eine Steigerung des Shareholder Value, das Abjagen von Marktanteilen, die Maximierung des eigenen Gewinns zulasten von Geschäftspartnern oder Mitarbeitern. Wir müssen nun in der Wirtschaft beginnen, uns nicht mehr am Shareholder Value zu orientieren, sondern die Gesamtheit al-

ler Stakeholder einzubeziehen. Dazu gehören Kunden, Mitarbeiter, Lieferketten, Standortkommunen sowie staatliche und nichtstaatliche Organisationen. Und diese erweiterte Perspektive ist nur mit Diversität möglich, wenn die Potenziale jedes einzelnen einbezogen und genutzt werden. Vielen Unternehmen ist gar nicht klar, über welchen Schatz sie verfügen. Wichtige Entscheidungen oder Innovationsprojekte werden exklusiv von einem kleinen Kreis von Führungskräften oder sogenannten High Performern angegangen – und das Potenzial der übrigen Mitarbeiter bleibt ungenutzt. Darauf spielt der Titel meines Buchs „Das verborgene Kapital“ an.

Wie muss sich die Kultur wandeln, damit Unternehmen nicht nur nach Gewinnmaximierung streben, sondern verstehen, dass jedes Handeln Auswirkungen auf alle anderen hat, beziehungsweise dass die Einsicht reift, dass wir alle bereits in einem Ökosystem miteinander agieren?

Das kurzfristige Gewinnstreben hat viel mit Zielvereinbarungen und Gratifikation zu tun. Solange Unternehmenslenkerinnen und -lenker an kurzfristigen KPI gemessen und entsprechend vergütet werden, werden sie auch genau diese kurzfristigen Erfolge zu erzielen suchen. Deshalb stehen häufig Familienunternehmen besser da, weil hier die Eigentümerinnen und Eigentümer mit langem Horizont planen. Die Sicht auf das eigene Unternehmen als Teil eines großen Ganzen erfordert einen neuen Mindshift, eine neue Unternehmenskultur. Auch dazu habe ich viel in meinem Buch „Das verborgene Kapital“ geschrieben. Wirtschaft muss den Menschen dienen, nicht umgekehrt.

Für die Transformation der Arbeitswelt wird allgemein der Begriff New Work verwendet. Was verstehen Sie darunter und ist das der richtige Ansatz beziehungsweise die Voraussetzung für Zusammenarbeit generell?

Der Begriff New Work ist leider schon ein bisschen abgenutzt und wird vielfach vor allem in Bezug auf mobiles Arbeiten verwendet. Viele Unternehmen haben während der Pandemie Microsoft Teams eingeführt und denken sich: „So, jetzt sind wir New Work!“. Ernstgemeintes New Work hat aber Implikationen auf die gesamte Unternehmenskultur. Da geht es um Wertschätzung, um hierarchiefreies Denken, um Respekt gegenüber den Mitarbeitern und ihrem Leben außerhalb der Firma, um gemeinsame und geteilte Visionen, um eine Kultur des Miteinanders und voneinander Lernens. So eine New-Work-Kultur einzuführen, erfordert viel Geduld und Kraft, alle Bereiche und Hierarchie-Level müssen mitspielen – das ist kein Schönwetterprojekt von HR und der Kommunikationsabteilung. New Work hat viel mit Führung und Führungsverständnis zu tun. In vielen Unternehmen werden Mitarbeiter noch in internen Wettbewerben regelrecht verheizt, mit Bonussystemen, die die völlig falschen Anreize schaffen. Gute Führung hat viel mit Enabling zu tun, also dem motivierenden In-die-Lage-Versetzen seiner Mitar-

beiterinnen und Mitarbeiter. Führungskräfte müssen sich als Coaches ihrer Mitarbeiter verstehen, nicht als ihre Kontrolleure. Werte spielen bei New Work auch eine wichtige Rolle: Identifiziere ich mich mit den Werten, die mein Arbeitgeber vertritt? Leben meine Führungskräfte die Werte vor, die sich das Unternehmen auf die Fahne schreibt? All das ist für mich New Work – ein wirklich umfassend neues Verständnis der Zusammenarbeit.

Wie wird sich die Umbruchszeit dieser Transformation gestalten und welchen Status quo prognostizieren Sie?

Umbruchphasen sind häufig unbequem. Hier kommt es auf Transparenz und Kommunikation an. Wenn ein Mitarbeiter beispielsweise seit 20 Jahren in einem Unternehmen tätig ist, hat er in der Zeit vermutlich sechs bis acht häufig schlecht umgesetzte Transformationen miterlebt. Da ist es kein Wunder, dass zunächst keine große Bereitschaft besteht, sich auf die nächste Veränderung einzustellen. Deshalb ist es extrem wichtig, wirklich jeden Mitarbeiter auf dem Weg mitzunehmen, mit umfassender Kommunikation, aber auch mit Partizipation. Jeder soll sich selbst mit seinen Ideen in den Veränderungsprozess einbringen sollen. Dann ist die Akzeptanz deutlich höher. ●

KERSTIN PUTSCHKE UND ROBERT BRÜTTING

Redaktion DATEV magazin

UNSERE GESPRÄCHSPARTNERIN



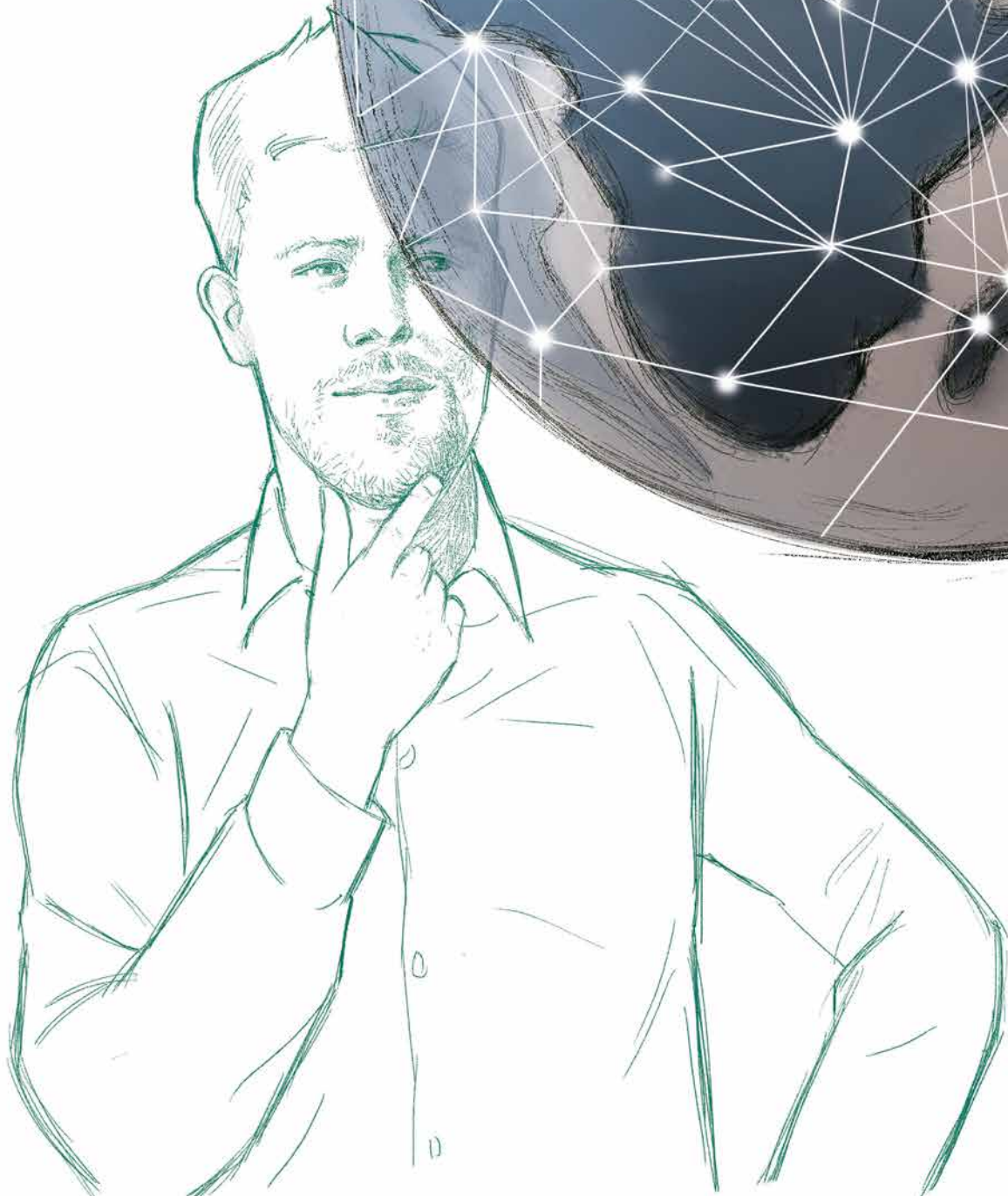
ANA-CRISTINA GROHNERT

Von 2017 bis 2019 war sie Personalvorstand bei der Allianz Deutschland. Als Managing Partner bei Ernst & Young hat sie zuvor die Personalstrategie neu ausgerichtet und Kunden des Financial Services bei der Reorganisation und Neuausrichtung begleitet. Auf Basis dieser und weiterer Erfahrungen im Management großer Unternehmen, wie der DG HYP, ABB und der Preussag, begleitet und gestaltet die Betriebswirtin Unternehmenstransformationen aus der Perspektive des Business- und Personalmanagers.

Ganz natürlich

Blick von außen | Die Natur ist die beste Lehrmeisterin. Das gilt auch für digitale Ökosysteme. Jenes von DATEV folgt der reinen Lehre, sagt Dr. Matthias Koch vom Fraunhofer-Institut für Experimentelles Software Engineering IESE in Kaiserslautern.

Birgit Schnee und Simon Hagen



Leonardo da Vinci war mehr als nur der Maler der Mona Lisa. Er war auch Wissenschaftler und Naturphilosoph. So übertrug er Lösungen aus der Natur auf technische Konstruktionen, entwickelte Flugmaschinen und Automobile. Auch heute noch schaut man sich Designs und Funktionsweisen von der Natur ab, um damit das Leben komfortabler zu machen. Die Idee einer Zange geht beispielsweise auf die Schere von Krebsen und Krabben zurück. Züge werden nach dem Vorbild von Vögeln gebaut. Oder nehmen wir Klettverschlüsse: Sie wurden abgeleitet aus Früchten der Klettdistel, die sich bei Kontakt mit ihren Widerhaken in Tierfellen verfangen. Auch digitale Ökosysteme haben ihren Ursprung in der Natur. Demnach ist ein Ökosystem eine Lebensgemeinschaft von Pflanzen, Tieren, Menschen und anderen Lebewesen. Die Teilnehmer des Ökosystems leben nicht unabhängig voneinander. Zwischen ihnen bestehen vielfältige Abhängigkeiten und Beziehungen. Übertragen auf wirtschaftliche Systeme versteht man unter einem digitalen Ökosystem nichts wesentlich anderes: In diesen sozio-technischen Systemen interagieren verschiedene Akteure miteinander und kooperieren. Entscheidend dabei ist, dass die Akteure dem digitalen Ökosystem freiwillig beitreten, weil sie sich einen Nutzen davon versprechen. Ökosysteme in diesem Sinne sind seit Jahren Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen. Dr. Matthias Koch vom Fraunhofer IESE in Kaiserslautern ist einer der Expertinnen und Experten, die auf diesem Gebiet forschen. Zusammen mit seinem Kollegen Patrick Mennig analysiert er die Voraussetzungen und Erfolgskriterien und unterstützt Unternehmen beim Aufbau passgenauer digitaler Ökosysteme. So auch DATEV. Die Zusammenarbeit begann bereits 2018. Im ersten Schritt sammelte das Fraunhofer IESE zusammen mit dem DATEV-Projektteam Ideen und explorierte, wie denn ein digitales Ökosystem für die Genossenschaft aussehen könnte. Im zweiten Schritt erarbeitete das Fraunhofer IESE eine wissenschaftlich fundierte Studie und begleitete das DATEV-Projektteam bei der Ausarbeitung einer Vision, aus der die zukünftige Ökosystemstrategie abgeleitet wurde.

Kontakte, Daten, Standing

Grundsätzlich kann jeder an einem digitalen Ökosystem teilnehmen. Wer hingegen ein Ökosystem erfolgreich etablieren möchte, sollte gewisse Kriterien erfüllen. Und sehr schnell kristallisierte sich heraus, dass DATEV die idealen Voraussetzungen mitbringt, um ein digitales Ökosystem zu initiieren und darin zentraler Akteur zu sein. „Wer ein Ökosystem aufbauen will, braucht eine gewisse Menge an Kontakten und darüber hinaus auch das Vertrauen der gewünschten Ziel-

gruppe, um die erforderliche Akzeptanz zu finden“, so Dr. Matthias Koch. „Akzeptanz ist essenziell, weil immer Daten im Spiel sind und man natürlich gerade im Bereich Steuern und Finanzen viel preisgibt.“ Und DATEV bringt noch einen weiteren Pluspunkt mit – das nötige Standing in der Branche. Davon profitieren die Ökosystemteilnehmer: DATEV baut die Infrastruktur auf, die ihnen dabei hilft, ihre Prozesse durchgängig effizienter zu gestalten. Zudem haben die Teilnehmer über die Ökosystemplattform einfachen Zugang zu ihren bestehenden, aber auch zu neuen Kundengruppen.

Die Plattform selbst ist die technische Grundlage, die das digitale Ökosystem erst ermöglicht. Dr. Matthias Koch erklärt es genauer: „Je nachdem, was ein Ökosystem leisten soll, können viele Funktionalitäten erforderlich sein – angefangen von der Authentifizierung über Bezahl- bis hin zu Bewertungsmechanismen. Dabei laufen alle Prozesse auf Automatisierung hinaus.“ Da mit wachsender Anzahl von Akteuren eine entsprechende Skalierung auch auf der

technischen Seite nötig ist, bieten sich dafür natürlich Cloud-Lösungen an, die sich je nach Anzahl der Akteure hoch-, aber auch wieder herunterskalieren lassen. Die DATEV-Geschäftsplattform bildet dabei die Basis für die Portfolioentwicklung und somit für die Cloud-Lösungen. Auf dem DATEV-Marktplatz finden sich Lösungen von Software-Herstellern, die sich in die DATEV-Produktwelt einfügen und diese sinnvoll ergänzen. Sowohl Kanzleien als auch Unternehmen finden hier passende Lösungen für ihren individuellen Bedarf. So unterstützt der DATEV-Marktplatz die Portfolioentwicklung.

Vertrauen ist das A und O

Technik ist das eine, Vertrauen das andere – und um ein digitales Ökosystem erfolgreich zu etablieren, sind vertrauensbildende Maßnahmen entscheidend. Auch das digitale Ökosystem von DATEV ist kein Selbstläufer, wie Dr. Matthias Koch weiß. Daher wurde im Projekt sehr viel Wert auf den Mehrwert gelegt, den die Akteure von der Teilnahme haben. Denn wie schon gesagt, diese basiert auf Freiwilligkeit. „Das DATEV-Universum ist groß. Da gibt es nicht nur DATEV selbst und die Mitglieder, sondern auch die Mandanten der Mitglieder oder Partner. Einfach war es noch, alle Akteure zu identifizieren. Schwieriger war es schon, deren unterschiedliche Interessen herauszuarbeiten.“ Insbesondere galt es, ein Verständnis dafür zu entwickeln, was die verschiedenen Akteure bewegt und was sie motivieren könnte, im digitalen Ökosystem mitzuwirken. Gleichmaßen galt es, Hemmnisse und Befürchtungen aufzudecken. „Plakatives Beispiel ist der Datenschutz. Das ist gerade in dem Kontext, in dem sich

Entscheidend ist, dass die Akteure dem digitalen Ökosystem freiwillig beitreten, weil sie sich einen Nutzen davon versprechen.

DATEV bewegt, natürlich ein absolutes Muss“, so Dr. Matthias Koch. Ein weiterer Knackpunkt war die Tatsache, dass DATEV im Sinne der Mitglieder handeln muss. Das heißt, eine Plattform, die das Geschäft der Mitglieder untergräbt und Dienstleistungen direkt für die Unternehmen anbietet, ist ein No-Go. „Und mit diesen Herausforderungen mussten wir umgehen“, erinnert er sich.

Aus wissenschaftlicher Sicht seien, laut Dr. Matthias Koch, besonders die folgenden Fragestellungen wichtig: „Was sind andere Faktoren außer Geld, um die Akteure von einem digitalen Ökosystem zu überzeugen? Und wie gestaltet man ein Modell, das nicht auf Profit, sondern auch auf soziale und ökologische Aspekte aus ist?“ Auch hierfür einige Beispiele: Es geht um Geschäftsbeziehungen, also am Ende natürlich um wirtschaftliche Interessen. Aber auf technischer Ebene geht es auch darum, aufzuzeigen, wie man mit der Plattform arbeitet. Zudem muss transparent sein, wie die Daten verwendet werden und welche Datenschutzmechanismen greifen. Dabei muss klar herausgestellt werden, dass die Akteure jederzeit die Hoheit über ihre eigenen Daten behalten. Doch auch weiche Kriterien können eine Rolle spielen. Was erhalten die Akteure als Gegenleistung für die Datenherausgabe? Welche Marktchancen und Leistungsangebote bietet das digitale Ökosystem, das ohne Zugriff auf die Daten nicht möglich wäre? Ein Beispiel hierfür wäre etwa das Thema Nachhaltigkeit, denn in einem Ökosystem lassen sich Ressourcen effizienter nutzen, als es heute möglich ist. Auch das kann eine Brücke bauen zu denjenigen, die diesen mächtigen Ökosystemplattformen kritisch gegenüberstehen.

Digitale Ökosysteme sind die Zukunft

Wer digitale Ökosysteme heute noch als einen Hype sieht, täuscht sich gewaltig. Es ist ein Trend, der an keiner Branche mehr vorbeigeht. Aus wissenschaftlicher Sicht hat DATEV die richtigen Weichen zur richtigen Zeit gestellt. Der Marktplatz, auf dem Software-Anbieter die DATEV-Schnittstellen unter Einhaltung gewisser Kriterien nutzen, bietet eine gute Basis für die Vernetzung mit DATEV-Lösungen, die von den DATEV-Mitgliedern oder von deren Mandanten genutzt werden. Oder anders gesagt: „Wenn ein Akteur diesen Marktplatz besetzt hat und etabliert ist, kann es schwer werden, da nochmal vorbeizukommen.“

Es ist noch Luft nach oben

Dennoch hat auch DATEV noch viele Hausaufgaben vor sich. Ein nächster Schritt könnte beispielsweise die Arbeit an verschiedenen Prototypen für die verschiedenen Akteure sein. Etwa klickbare Software, die noch gar nicht voll funktional sein müsste, aber kritische Aspekte abprüft wie die Bereitschaft, Daten weiterzugeben. „Aus unserer Sicht wäre dieses Vorgehen sinnvoll, um offene Punkte ganz bewusst zu ma-

chen und diese mit Prototypen nach und nach zu klären – auch um das Risiko für DATEV gering zu halten“, meint Dr. Matthias Koch.

Und das Potenzial ist damit noch lange nicht ausgeschöpft. Ein großer Schritt wäre der in Richtung eines noch offeneren digitalen Ökosystems, das weit mehr Teilnehmer zulässt als heute. „Da geht noch mehr, auch für DATEV“, sagt Dr. Matthias Koch. „In dem Sinne, dass das Wissen über die Unternehmen in Deutschland, das ja bei DATEV an zentraler Stelle da ist, auch so genutzt wird, dass für die einzelnen Unternehmen und vielleicht auch sogar für ganze Branchen ein Mehrwert entsteht. Und darin liegt, ohne jetzt zu pathetisch werden zu wollen, ganz viel Potenzial. Es ist noch Luft nach oben.“ ●

**BIRGIT SCHNEE UND
SIMON HAGEN**

Redaktion DATEV magazin



UNSER GESPRÄCHSPARTNER



DR. MATTHIAS KOCH

leitet die Abteilung Digital Innovation Design am Fraunhofer IESE. Im Bereich der digitalen Ökosysteme arbeitet der Software Engineer an der Gestaltung von Methoden und Werkzeugen zur Unterstützung beim Aufbau digitaler Plattformen.

MEHR DAZU

finden Sie unter www.datev.de/schnittstellen

Öko- statt Egosystem



Einblick | Das digitale DATEV-Ökosystem gehört seit Jahren zum DATEV-Produktportfolio. Mitglieder profitieren von Zusammenarbeit und Innovation. Jutta Rößner, Mitglied der Geschäftsleitung, ist seit 2019 dafür verantwortlich. Im Interview spricht sie über dessen Anfang, warum offenes, gemeinsames Handeln notwendig ist, wie mit künstlicher Intelligenz im DATEV-Ökosystem umgegangen wird und was sie selbst am Ökosystem faszinierend findet.

Das Interview führte Carsten Fleckenstein

DATEV magazin: Was machte das digitale DATEV-Ökosystem am Anfang aus, was heute?

JUTTA RÖBNER: Heute steht im Bewusstsein, dass wir stärker zusammenarbeiten müssen. Nur wenn der Wille vorhanden ist, sich zu vernetzen und zu öffnen, werden die anstehenden Aufgaben bewältigt. Zu Beginn standen wir als DATEV im Zentrum unseres eigenen Ökosystems. Wir gestatteten, dass sich andere anbinden. Aber alles, was wir selbst taten, war am besten. Diese Haltung hatten wir. Es war mehr ein Ego- statt ein Ökosystem. Heute steht die Kanzlei mit ihren Mandanten im Zentrum und arbeitet in der Cloud mit den Lösungen von uns und Partnern. Aber: Das Ziel war und ist, Möglichkeiten für neue Geschäftsideen zu schaffen und die digitalen Geschäftsprozesse durchgängiger zu machen.

Was heißt, durchgängiger zu machen?

Jeder Prozessschritt greift nahtlos ineinander, unabhängig davon, ob bei einer Software in der Kanzlei, bei VORSYSTEMEN des Mandanten oder bei Institutionen wie der Finanzverwaltung. Daten werden übernommen, bearbeitet und ausgetauscht – ohne Brüche. Das alles funktioniert über standardisierte Schnittstellen, sogenannte API. Das ist das Grundprinzip.

Es geht also weiterhin um integrierte Prozesse. Wenn wir auf das vergangene Jahr blicken, was hat sich getan?

Unsere Standardschnittstellen, die API, sind besser geworden. Es ist ein sehr komplexes Thema, und wir behandeln sie im Endeffekt wie ein Produkt. Unsere Partner müssen sie auf einfache Weise nutzen können. Auch hinsichtlich Service und Außendienst haben wir im vergangenen Jahr die Integration verbessert. Das wiederum ist die Grundlage dafür, die Integrationen auf einer technischen Ebene besser umsetzen zu können. Das merken die Mitglieder, Kunden und auch die Partner. Wenn heute ein Partner eine API nutzen möchte, geht es viel schneller als noch vor einem Jahr. Vorher sprachen wir über Monate, jetzt sprechen wir über Tage. Das kommt den Mitgliedern zugute, weil die Prozesse schneller durchgängig werden.

Noch mal zu den Anfängen: Das digitale DATEV-Ökosystem wurde vor einigen Jahren mit dem Fraunhofer-Institut beleuchtet und analysiert. Was war das Ziel?

Es ging darum, zu prüfen, ob es für DATEV überhaupt Potenzial gab für ein Ökosystem und wie man es ausgestalten könnte. Der Zweig vom Fraunhofer-Institut, mit dem wir zusammenarbeiteten, war selbst in den Anfängen, Ökosysteme zu begleiten, wissenschaftlich zu begreifen und das dann für DATEV zu adaptieren. Das Ergebnis war die Grundidee eines Gesundheitschecks für Unternehmen. Und heute bieten wir in unserem Portfolio etliche Produkte, mit denen Steuerbera-

ter Unternehmen sagen können, wie es um das Unternehmen bestellt ist: BWA, Controlling Report und seit Kurzem den DATEV Liquiditätsmonitor online.

Sie verantworten das digitale DATEV-Ökosystem seit 2019. Was fasziniert Sie eigentlich selbst daran?

Die Vielzahl an Möglichkeiten. Der Umstand, nicht mehr alles selbst machen zu können – den gibt es nicht nur bei DATEV –, wirft die Frage auf, wo können wir mit Partnern kooperieren? Die Antwort: in sehr vielen Bereichen – in der Infrastruktur, in den Cloud-Systemen oder in der Software-Entwicklung. Ich denke zum Beispiel an die Hackbay in Nürnberg. Da haben Siemens- und DATEV-Entwickler gemeinsam an Lösungen gearbeitet. Das Ökosystemprinzip sehen wir auch bei den Kanzleien. Da sind nicht nur Einzelkämpfer, sondern auch Kanzleiverbünde. Die Kanzleien mit unterschiedlichen Schwerpunkten ergänzen sich und beide profitieren voneinander. Das ist es, was ein Ökosystem für mich so spannend macht. Es geht weg vom Sich-abschotten, den Mitbewerber nur als Konkurrenten sehen, hin zum Wir-öffnen-uns. Und so ein Ökosystem funktioniert nur, wenn sich alle öffnen und es jedem Akteur dient, also den Mitgliedern, den Unternehmen, den Partnern, uns.

Nur wenn der Wille vorhanden ist, sich zu vernetzen und zu öffnen, werden die anstehenden Aufgaben bewältigt.

Gutes Stichwort. Ökosystemen ist es immanent, dass sie sensibel sind. Was tut DATEV, damit das DATEV-Ökosystem stabil bleibt und nicht kippt?

Wir haben natürlich ein Auge auf die Bewegungen im Markt, nehmen Konzentrationsbewegungen wahr. Da müssen wir uns überlegen, wie wir darauf reagieren oder besser schon vorab agieren. Früher haben wir gesagt, wir schotten uns ab, dann kann uns das nicht nahekomen. Heute geht das nicht mehr.

Geben Sie uns bitte ein Beispiel, wie agiert wird?

Wenn wir bei einem Partner Konkurrenz zu den Kanzleien entdecken. Dann werden wir sofort aktiv, nach standardisiertem Plan. Wir stufen diesen Partner anders ein oder nehmen ihn ganz vom DATEV-Marktplatz. Oder wenn ein Partner damit wirbt, dass mit seinen Lösungen Kunden schneller sind als der Steuerberater. Bei solchen Aussagen sind wir sehr empfindlich und intervenieren sofort.

Mitglieder könnten aufgrund dieser Sensibilität den Wunsch hegen, dass DATEV doch besser alles selbst machen soll, auch mit Blick auf den Service.

Wir gehen mit der Zeit. Wir modernisieren unsere Produkte, digitalisieren und integrieren sukzessive in die Cloud, weg von On-Premises-Lösungen. Gleichzeitig pflegen wir diese Bestands-Software, auch weil der Gesetzgeber sehr aktiv ist.

Das heißt, wir decken schon mit sehr viel Entwicklerkapazität das Bestandsgeschäft ab. Also müssen wir priorisieren und entscheiden, wie und womit wir die Kanzleien am besten unterstützen. Was tun wir selbst und wo setzen wir etwas mit Partnern um? Und es hat noch andere Benefits: Wir erhalten durch Partner eine andere Sicht auf die Dinge. Die haben andere Ideen. Wir nutzen die Innovationskraft, die aus dieser Zusammenarbeit entsteht, weil sie unseren Mitgliedern dient. Und es bietet allen Akteuren die Möglichkeit, Geschäftsbeziehungen untereinander einzugehen.

Viele Akteure, viele Interessen. Nach wessen Bedürfnissen und wie wird das Ökosystem weiterentwickelt?

Ganz klar nach den Bedürfnissen der Mitglieder. Wir machen Benutzereinbezüge mit Kanzleien, aber auch Umfragen mit Partnern. Je näher eine Partnerlösung an unser eigenes Portfolio rankommt, desto mehr wünschen sich die Mitglieder Integration. Und desto mehr wünschen sie sich auch einen Service, der so gut funktioniert, wie der von DATEV – um das noch einmal aufzugreifen. Das heißt: Als Mitglied wünsche ich mir, dass ich Stammdaten automatisch übernehmen kann. Ich wünsche mir ein Log-in mit DATEV, also mit DATEV-Account. Das muss funktionieren. Wenn es im Nachgang heißt, der Service kommt nicht von DATEV, der wird vom Partner kommen, wird das akzeptiert. Besonders, wenn es um spezifische Partnerthemen geht. Akzeptiert wird aber nicht, wenn ein Problem an der Schnittstelle existiert und es zwischen Partner und DATEV ein Pingpong gibt. Das sind die Grundbedürfnisse einer Kanzlei, wenn sie an Partner denkt. Ganz oben der Bedürfnispyramide, wenn alles andere gelöst ist, kann man sich Gedanken darüber machen, ob DATEV ein komplettes Fulfillment übernimmt. Also auch die Verträge mit dem Partner abschließt oder die Rechnungserstellung aus einer Hand macht. Und manchmal wird es darauf hinauslaufen, dass wir den Service übernehmen.

Derzeit erzeugen künstliche Intelligenz (KI) und ChatGPT gehörig viel Wirbel. Inwiefern ist das digitale DATEV-Ökosystem davon betroffen?

Wir beschäftigen uns schon seit einigen Jahren mit generativer KI. Neu sind Verfügbarkeit und Schnelligkeit. Das ist es, was ChatGPT vorangetrieben hat. Es gibt keinen Bereich, auf den die generative KI keinen Einfluss hat. Wir untersuchen, wo uns generative KI nutzen kann, Prozesse zu vereinfachen. Wo kann uns KI auch helfen, dem Fachkräftemangel in den Kanzleien zu begegnen? Was müssen wir tun, um Risiken der KI zu minimieren? Das sind Fragen, für die wir schon Antworten erarbeiten. Hier hilft uns das Ökosystem. Es wird Partner geben, die sich auch damit beschäftigen. Und wir werden überlegen, wie wir das für unsere Mitglieder und Kunden nutzen können. Wichtigster Punkt dabei ist nach wie vor der Datenschutz und die Souveränität der Daten. Die Un-

terstützung mit KI hört da auf, wo der Preis zu hoch ist, weil wir sensible Daten nach außen geben sollen.

Wie sind wir darauf vorbereitet, wenn plötzlich aufgrund von KI die Partnersysteme wegbrechen sollten, mit denen die Mitglieder arbeiten?

Das lässt sich unabhängig von KI beantworten. Denn das Thema haben wir heute schon. Wir beobachten den Markt, wir machen jährliche Gespräche mit unseren Partnern, um ein Gespür dafür zu kriegen und vorab agieren zu können. Verhindern werden wir es nicht. Das Risiko bleibt.

Und wenn deren Mechanismen unseren Lösungen zuwiderlaufen?

Wir haben sehr starke Security Guidelines und neue Guidelines zur Nutzung von KI. Das ist etwas, bei dem wir aktuell an der Weiterentwicklung arbeiten. Besonders mit Partnern, mit denen wir eine hohe Integration haben, mit Premiumpartnern, wie wir sie nennen. Da werden wir auf die Partner einwirken und mit ihnen gemeinsam über Datenethik sprechen. ●

CARSTEN FLECKENSTEIN

Redaktion DATEV magazin

UNSERE GESPRÄCHSPARTNERIN

JUTTA RÖBNER

DATEV-Geschäftsleitungsmitglied
Ecosystem & Enterprise
Architecture Management



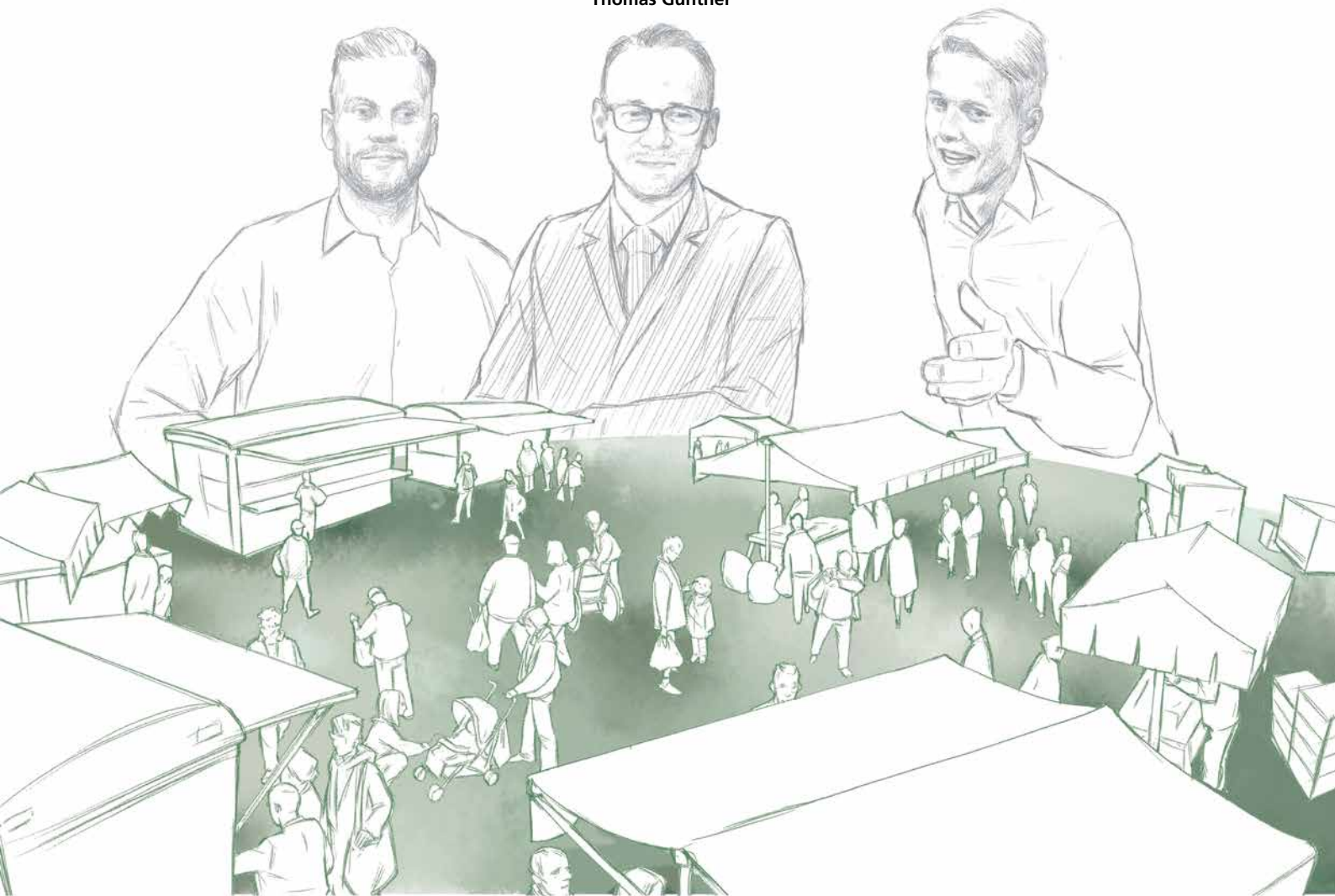
MEHR DAZU

finden Sie unter www.datev.de/vertriebspartner,
www.datev.de/schnittstellen und www.datev.de/ki

Es kommt nicht auf die Größe an

Ökosystem-Management | Ökosysteme sind nur etwas für große Kanzleien? Ein Vorurteil, auch wenn große Kanzleien als Vorbilder wirken können. Jede Kanzlei, gleich welcher Größe, verfügt über ein eigenes Ökosystem – und ist Teil anderer Ökosysteme.

Thomas Günther



Christian Echterling hat für einen bekannten Pay-TV-Sender gearbeitet und für einen noch bekannteren Online-Versandhändler. Vor sieben Jahren tauchte Echterling in die Steuerberatung ein – nicht in einer ganz klassischen Kanzlei, sondern bei der Treuhand Hannover. Eine Kanzlei, die sich dadurch hervorhebt, dass sie sich auf die Steuer- und Wirtschaftsberatung für Heilberufe spezialisiert hat. Drei sehr unterschiedliche Geschäftsfelder, in denen Christian Echterling

bislang unterwegs war. Bei allen drei Arbeitgebern aber hatte und hat der studierte Wirtschaftswissenschaftler mit einer Gemeinsamkeit zu tun: Sie alle drei sind Bestandteil von und verfügen über ein eigenes Ökosystem.

Bei der Treuhand Hannover ist Christian Echterling kaufmännischer Leiter. Sein Aufgabenspektrum umfasst unter anderem das Finanzwesen, die IT, die Verwaltung und das Personal. Zudem verantwortet Christian Echterling Großprojekte.

Eines davon ist die Umstellung auf DATEV. Den Lohn rechnet die Treuhand Hannover schon seit vielen Jahren über DATEV ab, seit 2020 folgt sukzessive das Rechnungswesen und die Finanzbuchhaltung. Nun soll es in diesem Beitrag nicht um Umstellungen von Software A auf Software B gehen, sondern um Ökosysteme – und doch sind wir schon mittendrin im Thema. Denn die IT-Landschaft ist im digitalen Zeitalter der Kern des Ökosystems der meisten Unternehmen, und damit auch Steuerberatungskanzleien.

DATEV im Zentrum des IT-Ökosystems

Bei der Treuhand Hannover sieht das in der Praxis so aus: Für das interne Rechnungswesen bildet SAP das IT-Zentrum, in der Zusammenarbeit mit den Mandantinnen und Mandanten und der Leistungserstellung von DATEV. Neben diesen beiden wichtigsten Partnern im IT-Ökosystem tummeln sich mehrere kleinere IT-Partner. „Wir nutzen beispielsweise TrustStone/kanzlei.land als Marktplatz-Partner von DATEV für die Zusammenarbeit mit Mandanten. Dazu gibt es Lösungen wie Outlook für den Mailverkehr und ein eigenes Wiki. Das sind große Bausteine, die wir an DATEV herangebaut haben. Und jedes Mal haben wir uns im Vorfeld gefragt, was denn an Bord von DATEV schon vorhanden ist und was nicht. Der erste Blick geht immer zur DATEV. Sind wir nicht restlos von der integrierten Lösung überzeugt, schauen wir auf Lösungen, die aus unserer Sicht für unsere Zwecke gut funktionieren und die es sogar Wert sind, dass wir für sie Geld in die Hand nehmen und sie uns zusätzlich leisten. Das ist aber jedes Mal eine Einzelabwägung“, berichtet Christian Echterling.

Bei der Suche nach neuen Partnern ist der DATEV-Marktplatz die erste Anlaufstelle, „weil der uns die Sicherheit bietet, dass die Partner eine Schnittstelle zu DATEV haben und dass DATEV Erfahrungen mit diesen Partnern gemacht hat. Eine vorhandene Schnittstelle zur DATEV ist für uns ein wesentliches Entscheidungskriterium bei der Wahl eines Dienstleisters“, sagt Echterling und ergänzt: „Jede erfolgreiche Lösung in Deutschland haben wir auf dem Schirm. Für neue Lösungen nutzen wir zum Beispiel Messen oder klassische Internetrecherche. Außerdem stehen wir im Austausch mit anderen Beratungsunternehmen und lernen über diese Wege neue Anbieter kennen.“

Das Ökosystem pflegen – aber wie?

Partner zu gewinnen, ist das eine. Sie und damit das gesamte Ökosystem zu pflegen und nachzuhalten, der nächste, mitunter schwierigere Schritt. Bei der Treuhand Hannover „stellen wir uns regelmäßig und konsequent die Frage, wie

wir unsere IT-Lösungen weiterentwickeln. Die aktuelle Umstellung auf DATEV erfordert jedoch unsere volle Aufmerksamkeit, um die erwarteten Vorteile für Mitarbeiter und Mandanten möglichst schnell spürbar werden zu lassen. Ein wichtiger Faktor ist dabei auch, dass wir unseren Mitarbeitern derzeit keine weiteren Veränderungen zumuten wollen. Daher haben wir uns bei der Vorbereitung der Umstellung alle Lösungen angeschaut, ob sie noch eine adäquate Lösung sind, ob wir sie in DATEV integrieren können oder ob wir das Momentum nutzen, um die Lösung zu überdenken. Und wir haben für verschiedenste Anwendungen alle drei Optionen genutzt.“

Welche Punkte sieht Christian Echterling unterm Strich als besonders wichtig an bei Aufbau und Pflege des Ökosystems? „Wichtig ist vor allem die ganzheitliche Bewertung einer Lösung aus Sicht der IT, der Wirtschaftlichkeit, der Mitarbeiter und der Mandanten unter Einbezug aller relevanten Stakeholder in den Prozess. Außerdem sollte man immer wieder hinterfragen, ob die aktuelle Lösung noch die beste Lösung ist. Die Welt dreht sich weiter, neue Anbieter betreten den Markt, Bedürfnisse verändern sich. An alten Lösungen festzuhalten, weil die mal gut waren, führt unter Garantie zu Unzufriedenheit bei Mitarbeitern und Mandanten.“

Die IT-Landschaft ist im digitalen Zeitalter der Kern des Ökosystems der meisten Unternehmen, und damit auch Steuerberatungskanzleien.

Fünf Teilbereiche des Ökosystems

Ganz ähnlich sieht das Dennis Gebhard. Gebhard ist gemeinsam mit einem Kollegen Kanzleimanager bei der Steuerberatungsgesellschaft Schröder & Partner in Berlin. Die Kanzleimanager kümmern sich um alles Nichtfachliche, also sämtliche kaufmännischen Prozesse wie Personal, Einkauf, Führung und Strategie. In den vergangenen Jahren haben die Kanzleieinhaber viel in Digitalisierung und Prozesse investiert und so den Weg bereitet – weg von einer Steuerberatung hin zu einem Beratungsunternehmen, in dem eben auch Steuerberatung angeboten wird.

Auch bei Schröder & Partner mit seinen 26 Mitarbeitern steht die IT-Landschaft im Mittelpunkt des Ökosystems, drumherum kreisen weitere Teilbereiche des kanzleieigenen Ökosystems. „Es gibt insgesamt fünf Bereiche, in denen unser Partner wichtig ist: die IT-Administration mit unserem Solution Partner conNect. Als zweiter und dritter Punkt kommen die Standardprozesse in den Kerndienstleistungen Rechnungswesen, Lohn, Jahresabschluss sowie diverse Beratungs-Tools hinzu. Den vierten Bereich bilden Unterstützungsprozesse wie zum Beispiel für die digitale Signatur oder auch unser externer Datenschutzbeauftragter. Und der fünfte Bereich sind die Netzwerke in die Branche hinein, um am Puls der Zeit zu bleiben. Wir sind zum Beispiel Mitglied im DITAX-Netzwerk“, berichtet Dennis Gebhard.

Schnittstellen zu DATEV wichtig

In diesem Ökosystem ist, wie Gebhard sagt, DATEV das zentrale Software-Tool. „Im Idealszenario verfügen alle anderen Software-Partner über Schnittstellen zu DATEV. Dafür ist der Marktplatz die beste Informationsquelle, was aber nicht heißt, dass wir Partner, die noch keine DATEV-Anbindung haben, komplett ausschließen. Ziel muss aber sein, über Schnittstellen, mindestens aber über csv-Austausch, Daten transportieren zu können. Zudem können wir, wenn wir einen neuen Player kennenlernen, DATEV auf ihn aufmerksam machen, um ihn gegebenenfalls auf den Marktplatz heben zu lassen.“

Neben einer „Handvoll großer Software-Partner“, wie Dennis Gebhard quantifiziert, arbeitet Schröder & Partner mit vielen weiteren Tools wie Pleo, Fastdocs oder Finmatics, allesamt DATEV-Schnittstellenpartner, weil Mandanten diese Tools nutzen. Das eigene Ökosystem wird also auch durch die Ökosysteme von Mandanten beeinflusst und erweitert. Partner findet die Kanzlei vor allem über den Austausch mit anderen Kanzleien, Netzwerktreffen, DATEV-Veranstaltungen wie die Regional-Info-Tage oder über Marktplatz-Recherche. Dabei müssen Partner teilweise aus externen Anforderungen heraus gefunden werden, Stichwort Grundsteuer, oder „aus intrinsischer Motivation heraus, wenn wir merken, dass wir irgendwo eine offene Flanke haben“, so Dennis Gebhard. Als Beispiel nennt er Fastdocs. „Das Onboarding von neuen Mitarbeitern beim Mandanten mit diesen Excel-Personalfragebogen hat bei uns nicht funktioniert. Also sind wir auf die Suche gegangen, wie das besser funktioniert, haben bei Berufskollegen nachgefragt und Fastdocs als DATEV-Schnittstellenpartner als Antwort erhalten.“

Ziel definieren und damit wohlfühlen

Welche Punkte erachtet Dennis Gebhard als wesentlich beim bewussten Auf- und Ausbau des kanzleieigenen Ökosystems? „Wichtig ist, dass Kanzleien ein Ziel definieren, mit dem sie sich wohlfühlen. Wo will ich eigentlich hin? Wen habe ich, mit wem kann ich das angehen? Vielleicht hat man einen digital affinen Azubi. Und ebenso wichtig ist es, sich in der Führungsebene Zeit zu schaffen. Die meisten nachhaltigen Veränderungen scheitern am Faktor Zeit. Da kann ich nur jedem empfehlen, lieber ein, zwei Mandate weniger anzunehmen und dafür zu schauen, wie weit man in der Digitalisierung und Automatisierung ist und welche nächsten Schritte man gehen sollte. Denn dann kann man nach einem Jahr nicht nur ein, zwei neue Mandate annehmen, sondern fünf, sechs und hat nachhaltig einen viel, viel größeren Gewinn.“ Ökosystemmanagement ist also eine Ressourcenfrage, und nicht jede Kanzlei kann sich eigene Kanzleimanager leisten. Dennoch müssen auch kleinere Kanzleien beim Thema Ökosystem nicht den Kopf in den Sand stecken, denn mittendrin

statt nur dabei sind sie in gleich mehreren Ökosystemen sowieso – ihrem eigenen und den von Partnern. Bei DATEV befasst sich unter anderem Jonas Koch mit Kanzleiökosystemen und deren Management, als Key Account Manager vor allem mit Fokus auf größeren Kanzleien. Doch von denen lassen sich laut Jonas Koch auch Ableitungen für kleinere Kanzleien treffen. „Vielleicht ist dem einen oder anderen Mitglied noch gar nicht bewusst, dass es über ein eigenes Kanzleiökosystem verfügt. Allerdings sollte ein Bewusstsein darüber bestehen, dass es viele Möglichkeiten gibt, das eigene Ökosystem zu gestalten. Unser DATEV-Marktplatz bietet einen perfekten Einstieg, um Lösungen für das eigene Ökosystem zu identifizieren. Außerdem sollte jede Kanzlei dem eigenen Kundenverantwortlichen von DATEV Einblick in das Kanzleiökosystem geben, da so Ansatzpunkte für die weitere gemeinsame Gestaltung des Kanzleiökosystems identifiziert werden.“

Alle Aspekte des Ökosystems betrachten

Doch woran merken Kanzleihinhaber, dass sie in Sachen Auf- und Ausbau des eigenen Ökosystems auf dem richtigen Weg sind? „Das Ökosystem einer Kanzlei umfasst für mich alle Bereiche, die für das Geschäftsmodell der Kanzlei relevant sind. Es ist wichtig, neben der IT-Landschaft andere Aspekte im Ökosystem einer Kanzlei zu betrachten, um die Auswirkungen auf das IT-Ökosystem verstehen und analysieren zu können“, so Jonas Koch. Zu den anderen Aspekten gehören in erster Linie die Mandanten und die Mitarbeiter, aber auch andere Kanzleien, Bildungsinstitute, Kammer und Verband bis hin zum Internet- und Telefonanbieter. Wesentlich bleibt aber vor allem das IT-Ökosystem, mit dem vielfach der Kanzleialltag steht und fällt. „Ein gutes IT-Ökosystem ermöglicht ein optimales Zusammenspiel von allen Komponenten wie IT-Infrastruktur, DATEV-Software, Software- und Schnittstellenpartnern im Ökosystem. Wir müssen hier also eine möglichst fortgeschrittene Vernetzung aller Komponenten anstreben. Ein Zielbild bezogen auf das IT-Ökosystem ist, dass durchgehende digitale Datenflüsse ohne Medienbrüche etabliert sind“, skizziert Jonas Koch ein gewachsenes IT-Ökosystem. ●

THOMAS GÜNTHER

Redaktion DATEV magazin

MEHR DAZU

finden Sie unter www.datev.de/vertriebspartner und www.datev.de/schnittstellen



Fiskus kontra Justiz

Umsatzsteuer | Die Grundsätze der EuGH- beziehungsweise BFH-Rechtsprechung zum Vorsteuerabzug bei Geschäften zwischen zwei Unternehmen sind fraglich. Grund ist ein Nichtanwendungserlass der deutschen Finanzverwaltung.

Prof. Dr. Hans Nieskens

Das Szenario lässt sich simpel beschreiben und kommt so oder so ähnlich oft vor: Beide Leistungspartner gehen von einem steuerpflichtigen Umsatz aus. Der Leistende erbringt seine Leistung, fakturiert den Nettopreis zuzüglich Umsatzsteuer und der Leistungsempfänger zahlt den vollen vereinbarten Preis. Während der Leistende die fakturierte und erhaltene Umsatzsteuer an den Fiskus abführt, macht der Leistungsempfänger auf Grundlage der Rechnung den Vorsteuerabzug geltend. Drei bis vier Jahre später kommt die

Finanzverwaltung auf die Idee, dass der Umsatz tatsächlich nicht steuerbar, steuerfrei oder nur mit 7 statt mit 19 Prozent steuerpflichtig war, und versagt dem Leistungsempfänger nach einer Umsatzsteuer-Sonderprüfung den anteiligen Vorsteuerabzug. Der Leistungsempfänger zahlt nach entsprechender Berichtigung die zu viel abgezogene Vorsteuer an den Fiskus zurück und versucht, jetzt bei seinem Leistenden und Rechnungsaussteller über eine Rechnungskorrektur die zu viel im Preis bezahlte Umsatzsteuer zurückzuerlangen.

Genau dies lehnt der Leistende jedoch ab. Seine Motive können vielschichtig sein. Vielleicht ist er bereits zahlungsunfähig und kann schon deshalb die Rückzahlung nicht vornehmen, vielleicht beruft er sich aber auch schlicht auf die zivilrechtliche Einrede der Verjährung oder er hat schlicht kein Interesse an einer Berichtigung, die er gegenüber seinem Finanzamt begründen müsste, weil zum Beispiel seine Umsatzsteuer-Veranlagung bereits festsetzungsverjährt bestandskräftig ist.

Bloßer Steuereinsamler? Von wegen!

Das nationale wie unionsrechtliche System der Umsatzsteuer ist als allgemeine Verbrauchsteuer so konzipiert, dass wirtschaftlich nur private, nicht vorsteuerabzugsberechtigte Konsumentinnen und Konsumenten mit der Umsatzsteuer belastet werden sollen, nicht aber der Unternehmer. Für Letzteren soll die Umsatzsteuer grundsätzlich belastungsneutral sein. Die systematische Ausgestaltung der Umsatzsteuer mit einem Unternehmer als bloßem Steuereinsamler (EuGH-Urteil vom 29.11.2018 – C-548/17 – baumgarten sports & more, UR 2019, 70 m. Anm. Stadie; EuGH-Urteil vom 28.10.2021 – C-324/20 – X-Beteiligungsgesellschaft, UR 2021, 908 m. Anm. Rust) ist mit dem voranstehend beschriebenen Szenario nicht vereinbar. Der eine Unternehmer bleibt mit einer Steuer belastet, die ihn gar nicht treffen soll. Wenn schon Neutralität der Umsatzsteuer, dann sollte sie gerade auch in diesen Fällen gelten.

Welche Möglichkeiten bleiben?

Es leuchtet unweigerlich ein, dass dem Leistungsempfänger aus kostenneutraler Sicht nicht wirklich viele Möglichkeiten bleiben. Er kann es natürlich auf einen zivilrechtlichen Streit ankommen lassen und im Falle einer erhobenen Einrede der Verjährung den Beginn der Verjährung gemäß § 199 Abs. 1 Nr. 2 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) kritisch hinterfragen. Aber eine solche Zivilrechtsklage kostet Zeit, Geld und Nerven. Im Falle der Zahlungsunfähigkeit und einer eventuell schon eingetretenen Insolvenz scheidet aber auch diese theoretische Möglichkeit aus.

EuGH-Rechtsprechung

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) löst dieses systematische Dilemma mit einem Zwar, aber: Zwar wird der Leistungsempfänger grundsätzlich auf den Zivilrechtsweg ver-

wiesen, wenn er die Erstattung einer zu Unrecht an den Leistenden entrichteten Umsatzsteuer begehrt. Ist jedoch festzustellen, dass die Erstattung einer vom Leistungsempfänger an den Leistenden zu Unrecht entrichteten Umsatzsteuer „unmöglich oder übermäßig erschwert wird, insbesondere im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des Dienstleistungserbringers“ (EuGH-Urteil vom 15.03.2007 – C-35/05 – Reemtsma Cigarettenfabriken, UR 2007, 343 – Rdnr. 41), verlangen die Grundsätze der Neutralität und Effektivität, dem Leistungsempfänger einen Anspruch auf Erstattung unmittelbar gegenüber dem Fiskus zu gewähren (vgl. hierzu zuletzt EuGH-Urteil vom 26.04.2017 – C-564/15 – Farkas, UR 2017, 438; EuGH-Urteil vom 11.04.2019 – C-691/17 – PORR, UR 2019, 502; EuGH-Urteil vom 10.07.2019 – C-273/18 – Kuršu zeme, UR 2019, 697; EuGH-Urteil vom 13.10.2022 – C-397/21 – HUMDA, UR 2023, 290).

Direktanspruch gegen den Fiskus

Genau dies ist der Ansatz des sogenannten Direktanspruchs des Leistungsempfängers gegenüber der Finanzbehörde, von der höchstrichterlichen Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs (BFH) im Billigkeitswege als Erlassanspruch konzipiert (BFH-Urteil vom 22.08.2019 – V R 50/16, BStBl. II 2022, 290 – Tz. 16; BFH-Urteil vom 30.06.2015 – VII R 30/14, BFHE 250, 34 – Tz. 23, 24). Die Reaktion der Verwaltung (BMF-Schreiben vom 12.04.2022 –

III C 2 – S 7358/20/10001 :004; DOK 2022/0385137) fiel sehr spät aus und hat diesen Anspruch letztlich negiert, indem sie de facto die Rechtsprechung des EuGH zum sogenannten Direktanspruch mit einem Nichtanwendungserlass belegte. Damit ist ein Direktanspruch gegen den Fiskus weiter fraglich. Zwei Vorlagen zum EuGH (FG Münster, Rs. Schütte, EuGH, C-453/22; BFH, Beschluss vom 03.11.2022 – XI R 6/21, UR 2023, 285) sollen nun Rechtsklarheit schaffen. ●

PROF. DR. HANS NIESKENS

Steuerberater und Rechtsanwalt sowie Vorsitzender des UmsatzsteuerForums e.V. Er ist Gutachter für steuerrechtliche Fragestellungen und Sachverständiger in Gesetzgebungsverfahren.

MEHR DAZU

Online-Seminar (Vortrag) „Umsatzsteuer Update 2023“,
www.datev.de/shop/77396



Musterprotokoll statt Satzung

Existenzgründer | Sobald die eigene Geschäftsidee steht, kommen auf den Existenzgründer zahlreiche Anforderungen zu, nicht zuletzt auch in finanzieller und formeller Hinsicht.

Stefanie Kalke und Justus Schweizer

Wenn die Geschäftsidee gefunden ist, stellt sich für Gründerinnen und Gründer die Frage, in welcher Weise das Unternehmen aufgesetzt werden soll. Häufig entscheiden sie sich für die Gründung einer Kapitalgesellschaft in Form einer GmbH oder einer Unternehmersgesellschaft (UG haftungsbeschränkt). Bei Letzterer handelt es sich streng genommen nicht um eine eigenständige Rechtsform, sondern um eine Sonderform der GmbH, die mit einem Stammkapital gegründet wird, das das Mindestkapital der GmbH in Höhe von 25.000 Euro unterschreitet. Entscheidender Vorteil einer Kapitalgesellschaft gegenüber einer Personengesellschaft ist, dass die Kapitalgesellschaft nur mit ihrem eigenen Vermögen haftet. Sollte sich herausstellen, dass die Geschäftsidee nicht so zündet, wie sich die Gründer dies vorstellen, ist das Risiko auf das Gesellschaftsvermögen begrenzt und die Gesellschafter tragen das Verlustrisiko für ihre Einlage, wohingegen bei einer Personengesellschaft die jeweiligen Gesellschafter – wie der Einzelkaufmann auch – grundsätzlich vollumfänglich und mit ihrem gesamten Vermögen haften.

GmbH oder UG (haftungsbeschränkt)

Die Entscheidung, ob zunächst eine UG oder gleich eine vollwertige GmbH gegründet werden soll, richtet sich nach den Anforderungsbedürfnissen der Gesellschafter. Bei der UG kann das Stammkapital theoretisch zwischen 1 und

24.999 Euro liegen, das bei Gründung voll einzuzahlen ist. Demgegenüber verfügt die GmbH über ein Stammkapital von mindestens 25.000 Euro, das bei Gründung mindestens hälftig eingezahlt werden muss. Wenn abzusehen ist, dass die Gesellschaft schnell einen hohen Kapitalbedarf aufweisen wird, bietet es sich an, direkt eine GmbH zu gründen. Wenn demgegenüber eine völlig neue Geschäftsidee in einem kleinen Rahmen erprobt werden soll oder aber eine Gesellschaft lediglich gegründet wird, um für den Gesellschafter Beteiligungen an einem anderen Unternehmen zu halten, ohne dass die Gesellschaft selbst am Markt tätig wird, kann es sich anbieten, eine UG zu gründen. Jedenfalls ist zu berücksichtigen, dass die UG nicht als GmbH, sondern mit dem Rechtsformzusatz UG (haftungsbeschränkt) im Rechtsverkehr auftritt und dass sie im Zweifel aufgrund ihrer geringen Kapitalausstattung als weniger wertig im Vergleich zur GmbH angesehen wird. Ein wesentlicher Unterschied zwischen GmbH und Unternehmersgesellschaft ist die gesetzliche Verpflichtung bei der UG (haftungsbeschränkt), in ihrer Bilanz eine Rücklage zu bilden, in die ein Viertel des um einen Verlustvortrag geminderten Jahresüberschusses einzustellen ist. Auf diese Weise soll die Unternehmersgesellschaft Kapital ansparen, bis der Wert des Mindeststammkapitals einer GmbH, also 25.000 Euro, erreicht ist. Eine Zeitvorgabe hierfür oder eine Umwandlungspflicht nach Erreichen des Betrags besteht nicht.

Satzung oder Musterprotokoll?

Die grundlegenden Rechte und Pflichten in der Gesellschaft sind in der Satzung verankert. Hier bietet eine maßgeschneiderte Satzung die Möglichkeit, den spezifischen Bedürfnissen der Gesellschafter Rechnung zu tragen. Neben der Möglichkeit, eine individuelle Satzung durch einen Rechtsanwalt oder Notar gestalten zu lassen, gibt es aber auch die Möglichkeit, eine Gründung mit dem sogenannten Musterprotokoll durchzuführen. Hierbei handelt es sich um eine Standardsatzung, die der Gesetzgeber im Anhang zum GmbH-Gesetz vorgesehen hat. Das Musterprotokoll ist wie die Gründungsurkunde bei einer GmbH-Gründung mit individueller Satzung notariell zu beurkunden. Mit Eintragung im Handelsregister entsteht eine herkömmliche GmbH, auf die die Vorschriften des GmbH-Gesetzes anwendbar sind. Wenn ein Musterprotokoll für die Gründung der Gesellschaft verwendet wird, bietet dies im Vergleich zur Gründung mit individueller Satzung einen Kostenvorteil bei den Notar- und Handelsregisterkosten. Während bei einer Gründung ohne Musterprotokoll ein Mindestgeschäftswert von 30.000 Euro zugrunde gelegt wird (§ 107 Abs. 1 S. 2, § 105 Abs. 6 S. 1 Nr. 1 Gerichts- und Notarkostengesetz (GNotKG)), ist bei der Gründung mit Musterprotokoll das festgesetzte Stammkapital der Gesellschaft maßgeblich (§ 105 Abs. 1 S. 1 GNotKG). Allerdings bestehen in jedem Fall Mindestgebühren (120 Euro bei der Mehrpersonengründung, 60 Euro bei der Einpersonengründung, vgl. KV Nr. 21100 GNotKG bzw. KV Nr. 21200 GNotKG). Das bedeutet, dass beispielsweise bei Gründung einer Einpersonengesellschaft mit einem Stammkapital von 100 Euro bei Verwendung des Musterprotokolls Notarkosten in Höhe von insgesamt unter 200 Euro anfallen würden. Bei Gestaltung einer individuellen Satzung belieben sich die Notarkosten hingegen auf einen Betrag in Höhe von gut 800 Euro. Je höher das angedachte Stammkapital der Gesellschaft ausfällt, desto geringer sind die sich aus der Verwendung des Musterprotokolls ergebenden Kostenvorteile. Zudem ist zu berücksichtigen, dass bei einer Gründung unter Verwendung des Musterprotokolls von diesem (abgesehen von rein redaktionellen Anpassungen und dem Ausfüllen der vorgesehenen Lücken) nicht abgewichen werden darf. Wenn eine Regelung des Musterprotokolls verändert wird, stellt sich die Gründung als solche mit individueller Satzung dar, sodass der Kostenvorteil entfielen. Damit scheidet die Nutzung des Musterprotokolls in einer Vielzahl von Fällen aus. Ein Musterprotokoll kann nur verwendet werden, wenn höchstens drei Gesellschafter beteiligt sein sollen. Das Musterprotokoll sieht zudem jeweils nur einen Geschäftsanteil je Gesellschafter vor. Auch dann, wenn spezielle Regelungen hinsichtlich des Schicksals der Geschäftsanteile beim Tod oder sonstigen Aus-

Das Musterprotokoll ist eine Standardsatzung, die der Gesetzgeber im Anhang zum GmbH-Gesetz vorgesehen hat.

scheiden eines Gesellschafters oder beispielsweise hinsichtlich der Gewinnverwendung erforderlich erscheinen, kommt eine Gründung mit Musterprotokoll nicht in Betracht. Bei der Gründung mit Musterprotokoll kann nur ein Geschäftsführer bestellt werden, der von den Beschränkungen des § 181 BGB befreit ist. Es gilt die allgemeine Vertretungsregelung nach § 35 Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG). Soll von der Vertretungsregelung des § 35 GmbHG im Nachhinein abgewichen werden, insbesondere

einzelnen Geschäftsführern Einzelvertretungsberechtigung eingeräumt werden, macht dies im Fall der Gründung mit Musterprotokoll eine Satzungsänderung erforderlich, deren Kosten sich wiederum anhand eines Mindestgeschäftswerts von 30.000 Euro bemessen. Auch die Befreiung eines später hinzutretenden Geschäftsführers von den Beschränkungen des § 181 BGB macht eine Satzungsänderung erforderlich. Wenn bereits bei Gründung feststeht, dass in absehbarer Zeit ein weiterer

Geschäftsführer hinzutreten soll, ist regelmäßig von der Verwendung des Musterprotokolls abzuraten.

Weiter gehende Kosten

Weitere Kosten, die die Gründer im Zusammenhang mit der Gründung im Blick behalten müssen, ergeben sich durch die Gewerbebeantragung (rund 35 Euro) sowie die Anmeldung beim Handelsregister (150 Euro bei Gründung ohne Musterprotokoll) und die Eintragung beim Transparenzregister (jährliche Kosten von 20,80 Euro sowie einmalige Kosten von circa 85 Euro, wenn die Erstregistrierung durch den Notar vorgenommen wird). ●

STEFANIE KALKE

Rechtsanwältin sowie Fachanwältin für Handels- und Gesellschaftsrecht. Sie ist Equity-Partnerin bei FPS in Berlin.

JUSTUS SCHWEIZER

Rechtsanwalt und Associate Partner bei FPS in Berlin

MEHR DAZU

Bei der Beratung im Gründungsprozess unterstützt DATEV Unternehmensplanung mit Checkliste und Gründungsbericht sowie bei der Erfolgs- und Finanzplanung. Infos unter www.datev.de/unternehmensplanung

DATEV-Fachbuch „Erfolgreich selbstständig – richtige Rechtsform und notwendiges Steuerwissen“, www.datev.de/shop/35497

DATEV-Fachbuch „Start-up“, www.datev.de/shop/35855

Papierflut ohne Ende

Steuerliche Beistandspflichten | Die Einsatzmöglichkeiten von Legal Tech im Notariat halten sich leider vielfach in Grenzen. Besonders deutlich wird dies am Beispiel von Unbedenklichkeitsbescheinigungen im Zusammenhang mit Grundstücksübertragungen.

Dr. Pierre Plottek



Beim Zusammenspiel zwischen Notarinnen und Notaren sowie den Finanzämtern herrscht leider immer noch ein Papierkrieg im wahrsten Sinne des Wortes. So muss etwa die Veräußerungsanzeige im Rahmen einer Grundstücksübertragung auf sage und schreibe 16 Seiten ausgedruckt und per Post versendet werden. In diesem Zusammenhang sind zunächst einige grundlegende Ausführungen zu den steuerlichen Beistandspflichten, beispielhaft am Bundesland Nordrhein-Westfalen (NRW), zu machen. Die öffentliche Verwaltung in Deutschland ist bekannt für sperr-

ge Begrifflichkeiten und ihren eigenen Sprachgebrauch. Auch die Oberfinanzdirektion (OFD) NRW kann nicht ohne. Ein Merkblatt soll einen Überblick über die wesentlichen Beistands- beziehungsweise Anzeigepflichten der Notare gegenüber der Finanzverwaltung geben und die Zusammenarbeit erleichtern.

Verpflichtungen

Gemäß dem Merkblatt über die steuerlichen Beistandspflichten der Notare in den Rechtsgebieten Grunderwerb-, Erbschaft-, Schenkung- und Ertragsteuer in seiner Fassung von September 2021 ergeben sich Mitteilungspflichten für den Notar; namentlich gemäß §§ 18, 20, 21 und 22a Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) in Verbindung mit § 102 Abs. 4 Abgabenordnung (AO) gegenüber der Grunderwerbsteuerstelle des örtlich zuständigen Finanzamts in Bezug auf Rechtsvorgänge, die unmittelbar oder mittelbar das Eigentum an einem inländischen Grundstück betreffen. In der notariellen Praxis erfüllt der Notar seine vorgenannte notarielle Mitteilungspflicht derart, dass die Veräußerungsanzeige an das zuständige Finanzamt postalisch versendet wird – und zwar ordnungsgemäß ausgefüllt in der entsprechenden Anzahl durch Übersendung einer einfachen Abschrift der notariellen Urkunde, die den Rechtsvorgang betrifft. Nach derzeitigem Stand besteht für den vorbeschriebenen Ablauf keine Möglichkeit, diese Mitteilungspflicht über einen elektronischen Übermittlungsweg zu erfüllen.

Ablauf in der Praxis

In der Praxis stellt sich der detaillierte Ablauf dieser Mitteilungspflicht wie folgt dar:

1. Der Vordruck der Veräußerungsanzeige wird im Bundesland NRW durch eine System-Software oder über die Internetseite des Ministeriums der Finanzen des Landes NRW zur Verfügung gestellt und seitens eines Mitarbeiters oder durch den Notar selbst dann mit den betreffenden Angaben ausgefüllt.
2. Im Anschluss daran ist das Dokument, das aus 16 Druckseiten besteht, beidseitig auszudrucken und die Einzelblätter sind mit einer leicht lösbaren Verbindung zu versehen. Hierbei ist zu beachten, dass die Einzelblätter nicht mit einer Büro- oder Heftklammer zusammengehalten werden dürfen.
3. Sodann wird die Veräußerungsanzeige mit einer einfachen Abschrift der Urkunde postalisch an das zuständige Finanzamt versandt.

4. Nach Eingang des Schriftstücks bei der Finanzbehörde wird der Vorgang entsprechend bearbeitet. Die Finanzämter bearbeiten die Vorgänge in Handakten gemäß den ergänzenden Bestimmungen zur Geschäftsordnung für die Finanzämter (EB-FAGO), also nicht in digitaler Form.
5. Nach Vorlage der Voraussetzungen und mit steuerlichem Abschluss des Vorgangs wird die zur grundbuchrechtlichen Antragstellung erforderliche Unbedenklichkeitsbescheinigung schließlich seitens der Finanzbehörde erteilt, gesiegelt und postalisch an den antragstellenden Notar versandt.

Da für den voranstehend skizzierten Ablauf derzeit keine Möglichkeit einer digitalen Kommunikation besteht, lässt sich also festhalten, dass insoweit ein großes Potenzial für eine digitale Rendite gegeben ist.

Fazit und Ausblick

An den voranstehend skizzierten Mitteilungspflichten des Notars zeigt sich nicht nur, dass in vielen Tätigkeiten und Abläufen ein erhebliches Digitalisierungspotenzial steckt, sondern wir im Verhältnis zu anderen Staaten der Europäischen Union

(EU) in Sachen Digitalisierung weiter hinterherhinken. Denn nicht nur unter ökonomischen Gesichtspunkten ist es sinnvoll, standardisierte Tätigkeiten und Abläufe zu digitalisieren und vielleicht noch einen Schritt weiter zu gehen und diese zu automatisieren. Auch aus demografischen Gründen und dem damit verbundenen Fachkräftemangel sollten wir unsere Ressourcen künftig auf die Tätigkeiten konzentrieren, die Maschinen, Programme oder Algorithmen nicht übernehmen können. ●

DR. PIERRE PLOTTEK

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Erbrecht sowie Notar in Bochum

Die öffentliche Verwaltung in Deutschland ist bekannt für sperrige Begrifflichkeiten und ihren eigenen Sprachgebrauch.

Wahl der passenden Rechtsform

GmbH oder UG (haftungsbeschränkt) | Wer mit seinem Unternehmen operativ am Geschäftsverkehr teilnehmen will, sollte sich gut überlegen, ob er nicht gleich mit der gängigsten deutschen Gesellschaftsform startet, anstatt zunächst auf deren kleinere Variante zu setzen.

Prof. Dr. Heribert Heckschen

Für Gründerinnen und Gründer stellt sich häufig die Frage, welche Rechtsform für sie geeignet ist. Immer noch entscheiden sich viele Gründer für die Rechtsform des Einzelunternehmens, weil sie den mit einer GmbH verbundenen Aufwand, wie etwa Bilanzerstellung, gegebenenfalls Veröffentlichung sowie die Problematik der verdeckten Gewinnausschüttung, scheuen. Über knapp 1,5 Millionen Unternehmer haben sich hingegen für die Rechtsform der GmbH entschieden und betreiben ihr Unternehmen in dieser Organisationsform. Etwa 10 Prozent der in Deutschland registrierten GmbH werden in der Rechtsform einer UG (haftungsbeschränkt) geführt.

Unterschiede zwischen den Rechtsformen

Die UG (haftungsbeschränkt) ist eine Unterform der GmbH (vgl. § 5a GmbHG) und wurde mit dem Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) 2008 als weitere Organisationsform zur Verfügung gestellt. Von der GmbH unter-

scheidet sie sich durch folgende Kennzeichen:

- Das Stammkapital kann pro Gründer nur 1 Euro betragen.
- Die Gesellschaft muss den Rechtsformzusatz UG (haftungsbeschränkt) tragen.
- Ein Viertel des Jahresgewinns muss thesauriert, darf also nicht ausgeschüttet werden. Diese Pflicht besteht so lange, bis die UG (haftungsbeschränkt) sich in eine GmbH umgewandelt hat.
- Die Gründung einer UG (haftungsbeschränkt) kann nur mit einer Bareinlage erfolgen und diese muss voll eingezahlt werden. Nach dem Gesetz gilt dieser Grundsatz auch für Kapitalerhöhungen. Die Gerichte und Handelsregister gewähren aber bei einer Erhöhung auf 25.000 Euro Ausnahmen.

Bei der GmbH muss grundsätzlich das Stammkapital auf 25.000 Euro lauten

Die UG
(haftungsbeschränkt)
bietet sich für Gründer
an, die mit dem
Unternehmen private
Vermögensverwaltung
betreiben wollen.

und muss mindestens in Höhe von 12.500 Euro tatsächlich durch die Gründer aufgebracht werden. Hier ist also im Vergleich zur UG (haftungsbeschränkt) ein Mehraufwand erforderlich. Es muss den Gründern allerdings vor Augen geführt werden, dass zur Gründung und zum Betrieb eines Unternehmens in der Regel ohnehin deutlich höhere Beträge benötigt werden. Das Stammkapital ist kein Betrag, der eingefroren ist. Vielmehr kann er für die Zwecke des Unternehmens genutzt werden. Bei der GmbH bestehen auch keine Thesaurierungsvorschriften wie bei der UG (haftungsbeschränkt). In der Verwendung der Gewinne ist man also freier.

Imageproblem der UG (haftungsbeschränkt)

Immer noch dürfte der Rechtszusatz UG (haftungsbeschränkt) im Rechtsverkehr Imageprobleme beziehungsweise Fragen zur Seriosität des Unternehmens aufwerfen. Auch wenn das Stammkapital der GmbH mit 25.000 Euro in den seltensten Fällen ausreicht, um

einen Betrieb auf sichere finanzielle Beine zu stellen, führt ein Stammkapital von 1 Euro noch häufiger zu Nachfragen und zum Zweifel des Geschäftspartners darüber, ob der Vertragspartner solide aufgestellt ist. Dieses Imageproblem wurde auch in den 14 Jahren, die es die UG (haftungsbeschränkt) nun gibt, nicht überwunden. Zudem ist bekannt, dass die UG (haftungsbeschränkt) insolvenzanfälliger ist und in der Regel die Insolvenzverfahren mangels Masse gar nicht eröffnet werden.

Upgrade zur GmbH

Nach den letzten vorliegenden Zahlen haben sich daher immerhin 15 Prozent der UG-Gründer dazu entschlossen, von der UG (haftungsbeschränkt) in eine GmbH zu wechseln. Dies ist mittlerweile deutlich erleichtert worden. Entgegen dem Wortlaut von § 5a Abs. 4 GmbHG muss die UG (haftungsbeschränkt), die zur GmbH werden will, bei der Barkapitalerhöhung auf 25.000 Euro nicht den gesamten Betrag einzahlen, sondern es reicht aus, wenn insgesamt 12.500 Euro eingezahlt werden.

In dem Moment, in dem diese Umwandlung wirksam wird, kann die Gesellschaft den Rechtsformzusatz GmbH führen und ist von der Pflicht zur Thesaurierung von Gewinnen befreit.

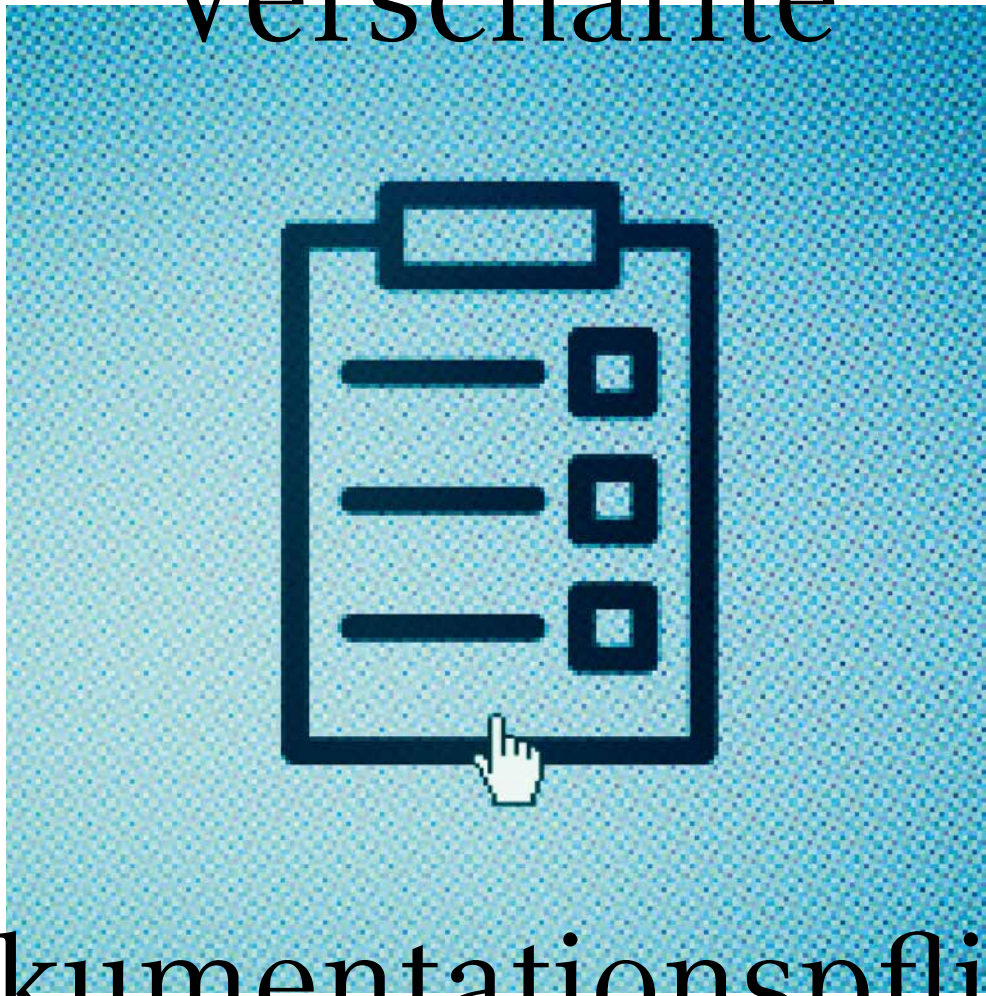
Empfehlung

Die UG (haftungsbeschränkt) bietet sich vor allem für Gründer an, die mit dem Unternehmen private Vermögensverwaltung betreiben wollen. Wer also sinnvollerweise seine Beteiligung an anderen Gesellschaften in einer Kapitalgesellschaft konzentriert und nicht in der eigenen Hand hält, für den ist die UG (haftungsbeschränkt) eine sehr sinnvolle Alternative, weil sie liquiditätsschonend ist. Wer mit der Gesellschaft aber tatsächlich operativ nach außen im Rechtsverkehr tätig wird, sollte sich gut überlegen, ob er die Rechtsform der UG (haftungsbeschränkt) nutzt oder nicht doch besser gleich in die GmbH geht. ●

PROF. DR. HERIBERT HECKSCHEN

Notar in Dresden und Mitglied des Ausschusses für Handels- und Gesellschaftsrecht bei der Bundesnotarkammer. Er ist zudem Honorarprofessor an der Technischen Universität Dresden.

Verschärfte



Dokumentationspflicht

Verrechnungspreise | Das Gesetz zur Umsetzung der sogenannten DAC-7-Richtlinie enthält auch Regelungen, die spürbare Auswirkungen auf die verfahrensrechtlichen Vorschriften im Bereich der Verrechnungspreise haben.

Andreas Riedl und Annette Gerlach

Durch die Neuregelung ändert sich ab dem Wirtschaftsjahr 2025 der zeitliche und inhaltliche Anspruch an die Vorlage der Verrechnungspreisdokumentation. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bedeutet dies, dass sie sich in Zukunft zwingend schon im Vorfeld einer steuerlichen Betriebsprüfung vorbereiten müssen. Ansonsten laufen sie bei verspäteter Abgabe Gefahr, dass schon während der Betriebsprüfung die zusätzlich neu geschaffene Möglichkeit genutzt wird, Verspätungszuschläge festzusetzen.

Dokumentationspflichten in Deutschland

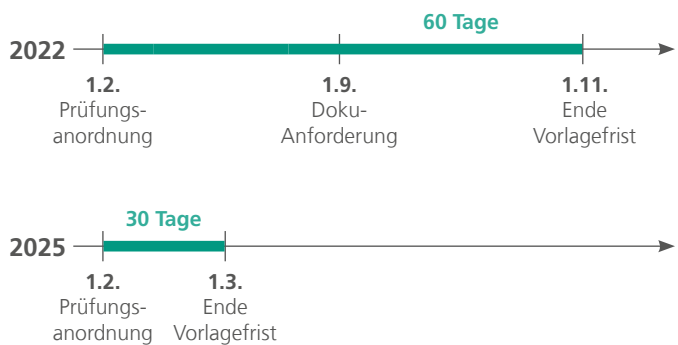
Als Verrechnungspreis wird der Preis bezeichnet, der zwischen Gesellschaften eines Konzerns für innerbetrieblich ausgetauschte Güter und Dienstleistungen (Warenlieferungen, Lizenzen, Darlehen oder Managementleistungen) verrechnet wird. Die Besonderheit von Verrechnungspreisen besteht darin, dass sie sich nicht auf einem Markt durch das Kräftespiel zwischen Angebot und Nachfrage bilden. Daher haben sie das Potenzial, Gewinne in Konzerngesellschaften

zu verlagern, die einer niedrigen Besteuerung unterliegen. Vor diesem Hintergrund wurden auf nationaler und internationaler Ebene Regelungen eingeführt, die sicherstellen sollen, dass die konzerninternen grenzüberschreitenden Verrechnungspreise wirtschaftlich dem entsprechen, was von einander unabhängige Dritte unter gleichen oder vergleichbaren Verhältnissen vereinbart hätten (sogenannter Fremdvergleichsgrundsatz). Diese Preisermittlung ist vom Steuerpflichtigen zu dokumentieren und den Finanzbehörden gegenüber offenzulegen. Die entsprechenden Regelungen finden sich in Deutschland in § 90 Abs. 3 und 4 Abgabenordnung (AO) n. F., in der Gewinnabgrenzungsaufzeichnungs-Verordnung (GAufzV) und in Ziff. 1.3 der Verwaltungsgrundsätze 2020. Die Dokumentation der laufenden Transaktionen besteht grundsätzlich aus einer landesspezifischen unternehmensbezogenen Dokumentation (Local File) und aus der Stammdokumentation (Master File). KMU müssen kein Master File erstellen, wenn ihr Umsatz unter 100 Millionen Euro liegt. Ob sie formal ein Local File erstellen müssen, richtet sich nach der Summe der Umsätze aller deutschen mit ausländischen Konzerngesellschaften. Sofern diese Lieferumsätze unter 6 Millionen Euro und die sonstigen Umsätze unter 600.000 Euro liegen, genügen Aufzeichnungen, welche die konzerninternen grenzüberschreitenden Transaktionen sowie die Einhaltung des Fremdvergleichsgrundsatzes nachvollziehbar darstellen (§ 6 GAufzV). Unter die Aufzeichnungspflicht fallen unabhängig von der formalen Form auch Transaktionen mit kleinen Transaktionsvolumina. Entgegen der expliziten Empfehlung der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) in 5.32 der OECD-Verrechnungspreisrichtlinien gibt es in Deutschland keine transaktionsbezogenen Wesentlichkeitsschwellen. Neben der Dokumentationspflicht für laufende Transaktionen sind außergewöhnliche Geschäftsvorfälle gesondert zu dokumentieren. Hierunter fällt nicht nur die Dokumentation von Funktionsverlagerungen, sondern gemäß § 3 GAufzV etwa auch der Abschluss oder die Änderung langfristiger Verträge, die sich erheblich auf die Höhe der Einkünfte des Steuerpflichtigen auswirken.

Vorlagepflichten und Änderungen

Die Gesetzesänderung in § 90 Abs. 3 und 4 AO verkürzt die Vorlagefristen und erweitert den Umfang der vom Steuerpflichtigen unaufgefordert vorzulegenden Dokumentationen. Bisher war der Steuerpflichtige verpflichtet, die Verrechnungspreisdokumentationen (Master File, Local File) und die Dokumentation außergewöhnlicher Geschäftsvorfälle nach Anforderung vorzulegen. Die Anforderung sollte im Regelfall nur im Rahmen einer Betriebsprüfung erfolgen. Zukünftig können die Dokumentationen jederzeit angefordert werden. Im Falle einer Betriebsprüfung sind sie in Zu-

kunft ohne separate Anforderung vorzulegen. Hierdurch verschiebt sich oft der Fristbeginn nach vorne. Die Frist selbst beginnt mit der Anforderung oder der Benachrichtigung über die Prüfungsanordnung und beträgt 30 Tage. Für die Vorlage von Local File und Master File bedeutet dies eine Halbierung der Vorlagefrist von bisher 60 Tagen.



Nach § 2 Abs. 6 GAufzV soll die Anforderung der Dokumentation die Geschäftsbereiche sowie die Geschäftsbeziehungen des Steuerpflichtigen bezeichnen, die Gegenstand der Betriebsprüfung sind, und Art und Umfang der angeforderten Aufzeichnungen detailliert festlegen. Dadurch bezieht sich das Vorlageverlangen nur auf die für die jeweilige Betriebsprüfung relevanten Teile der Dokumentationen. Nach dem Gesetzeswortlaut sind künftig alle Dokumentationen vollumfänglich bereits zu Beginn der Betriebsprüfung unaufgefordert vorzulegen. Mangels Anforderungserfordernis läuft die Regelung in § 2 Abs. 6 GAufzV daher in Zukunft bei einer Betriebsprüfung ins Leere.

Bisherige Praxis

In der Praxis haben viele Unternehmen Verrechnungspreisdokumentationen für größere Funktionsverlagerungen und für die wesentlichen laufenden Transaktionen erstellt. Diese umfassten häufig den gesamten künftigen Betriebsprüfungszeitraum in einem Dokument. Mit Blick auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis wurden Transaktionen mit kleineren Volumina aufgrund selbst gesetzter Wesentlichkeitsschwellen im Local File nicht vollumfänglich dokumentiert. Dasselbe galt für kleinere vertragliche Änderungen, die aufgrund der unbestimmten Rechtsbegriffe bei der Definition des außergewöhnlichen Geschäftsvorfalles nicht als solcher identifiziert wurden. Dies stellte in der Praxis meist kein Problem dar. In den Unternehmen waren Unterlagen zu diesen Geschäftsvorfällen vorhanden. Durch das Erfordernis des konkretisierten Vorlageverlangens wurden die entsprechenden Unterlagen im Rahmen von Prüfungsanfragen angefordert und dem Steuerpflichtigen blieb Zeit, sie zusammenzustellen. Entsprechendes galt auch für KMU. Han-

delsbetriebe werden erst ab einem Umsatz von 8,6 Millionen Euro beziehungsweise einem steuerlichen Gewinn über 335.000 Euro durchgehend geprüft, während dies bei Fertigungsbetrieben ab einem Umsatz von 5,2 Millionen Euro beziehungsweise einem steuerlichen Gewinn über 300.000 Euro der Fall ist (BMF-Schreiben vom 13.04.2018); ab 2024 liegen diese Grenzen bei 14 Millionen Euro und 800.000 Euro für Handelsbetriebe sowie 12 Millionen Euro und 950.000 Euro für Fertigungsbetriebe (BMF-Schreiben vom 15.12.2022). Daher musste mangels Betriebsprüfung oft keine Dokumentation vorgelegt werden. Im Falle einer Prüfung genügten gemäß § 6 GAufzV häufig Aufzeichnungen, die nicht die formalen Voraussetzungen eines Local Files erfüllten. Dementsprechend wurden die konzerninternen grenzüberschreitenden Transaktionen nicht immer laufend und vollumfänglich dokumentiert, sondern die Informationen wurden nach Bekanntgabe der Prüfungsanordnung beziehungsweise einer entsprechenden Prüfungsanfrage zusammengestellt.

Auswirkungen auf die Praxis

Die voranstehend geschilderte Praxis wird durch die neuen Vorlagepflichten infrage gestellt. Durch die vollumfängliche Vorlagepflicht bei Beginn der Betriebsprüfung ohne konkrete Anforderung muss der Steuerpflichtige innerhalb von 30 Tagen nach Bekanntgabe der Prüfungsanordnung Dokumentationen vorlegen, die alle konzerninternen grenzüberschreitenden Transaktionen abdecken. Dies beinhaltet auch Transaktionen mit geringen Volumina und kleinere Änderungen, die als außergewöhnliche Geschäftsvorfälle qualifiziert sind. Für das Erstellen dieser vollumfänglichen Dokumentation ist die 30-Tage-Frist zu kurz. Die Möglichkeit, die Dokumentationen jederzeit anfordern zu können, soll nach der Gesetzesbegründung andere Verfahren effizienter machen. Die Gesetzesbegründung nennt als Beispiel das Vorabverständigungsverfahren (APA). Auch wenn dieses bei KMU weniger relevant ist, kann die Neuregelung auch bei KMU zur kurzfristigen Anforderung der Verrechnungspreisdokumentation führen, etwa bei Zollprüfungen, Ertragsteuer- oder Umsatzsteueranlagungen. Daher führt die Neuregelung für den Steuerpflichtigen faktisch zu einer zeitnahen (jährlichen) Dokumentationspflicht aller Verrechnungspreisaspekte. Dies betrifft auch KMU. Diese Pflicht wird durch die nachfolgend dargestellten Sanktionsregelungen unterstrichen.

Verschärfung der Sanktionsregelungen

Legt der Steuerpflichtige die Verrechnungspreisdokumentation nicht oder verspätet vor oder ist sie im Wesentlichen

unverwertbar, können nach § 162 Abs. 4 AO Zuschläge festgesetzt werden. Der Verwertungszuschlag betrifft die Nichtvorlage oder Unverwertbarkeit und beträgt zwischen 5 und 10 Prozent des Mehrbetrags der Einkünfte, mindestens aber 5.000 Euro. Der Verspätungszuschlag betrifft die verspätete Vorlage verwertbarer Aufzeichnungen und beträgt bis zu 1 Million Euro, mindestens jedoch 100 Euro für jeden Tag der Fristüberschreitung. Diese Regelungen sind unverändert. In der Praxis wird der Verspätungszuschlag pro Transaktion und pro Wirtschaftsjahr ermittelt, was bisher weniger praxisrelevant war. Die transaktionsbezogene Anforderung konkretisierte die Verpflichtung des Steuer-

In Zukunft kann der Verspätungszuschlag während der Betriebsprüfung in Teilbeträgen festgesetzt werden.

pflichtigen und er hatte 60 Tage Zeit zur Vorlage. Durch die vollumfängliche Vorlagepflicht ohne Konkretisierung sowie die Kumulation der Verspätungszuschläge können in Zukunft nicht dokumentierte kleinere Transaktionen erhebliche Zahlungen auslösen. Neu ist eine Änderung des Festsetzungsverfahrens. Bisher wurden alle Zuschläge erst nach Abschluss der Betriebsprüfung festgesetzt.

In Zukunft kann der Verspätungszuschlag bereits während der Betriebsprüfung in Teilbeträgen festgesetzt werden. Dies soll den Steuerpflichtigen nach der Gesetzesbegründung zu einer pünktlichen Erfüllung der Vorlagepflichten anhalten.

Anwendungszeitraum

Die dargestellten Neuregelungen gelten für Steuern, die nach dem 31. Dezember 2024 entstehen, und für vorher entstandene Steuern, wenn für diese nach dem 31. Dezember 2024 eine Betriebsprüfung angeordnet wird [Art. 97 / § 37 Abs. 2 und 3 Einführungsgesetz zur Abgabenordnung (EStG)].

Fazit

Die dargestellten Änderungen führen zu einer erheblichen Verschärfung der Dokumentationspflichten für Verrechnungspreise und zu zusätzlichen Sanktionen. Dies betrifft auch KMU. Diese sollten in Zukunft Prozesse implementieren, die eine zeitnahe Dokumentation der konzerninternen grenzüberschreitenden Transaktionen sicherstellen. ●

ANDREAS RIEDL

Diplom-Volkswirt sowie Partner im Bereich Global Transfer Pricing bei WTS am Standort Frankfurt am Main

ANNETTE GERLACH

Rechtsanwältin, Steuerberaterin sowie Senior-Managerin bei WTS am Standort Frankfurt am Main

Gute Atmosphäre bindet Fachkräfte

Attraktive Kanzlei | Wer mit Bettina Kehren spricht, möchte eigentlich sofort Mandant werden in ihrer Kanzlei, die sie zusammen mit einer Partnerin und 14 Mitarbeiterinnen betreibt. Sie wirkt immer sehr offen, herzlich und zugewandt. Selbst dann noch, wenn sie auf einer langen Autofahrt davon berichtet, wie sie bei der BHS Heiser-Schwarz und Kehren Steuerberater PartGmbH in der Kölner Innenstadt Fachkräfte binden.

Dietmar Zeilinger

Hier könnte die Geschichte auch schon wieder zu Ende erzählt sein. Denn so schwer die deutschen Steuerberatungskanzleien auch vom Fachkräftemangel betroffen sind, so wenig leidet die BHS aktuell unter dem überall grassierenden Personalmangel. Das liegt – so viel sei an dieser Stelle verraten – vor allem an den Fachkräften selbst, die sich in der Kanzlei einfach gut aufgehoben fühlen. So gut, dass sie nach ihrer Ausbildung gerne geblieben sind.

Aber von Anfang an. Die BHS Heiser-Schwarz und Kehren Steuerberater PartGmbH existiert in ihrer derzeitigen Konstel-

lation seit acht Jahren. Die Kanzlei ist eine Partnerschaftsgesellschaft, die aus der Fusion zweier Einzelkanzleien erwachsen ist. Neben den beiden Chefinnen arbeiten dort 14 Mitarbeiterinnen. Ja! Es sind ausschließlich Frauen. Steht dahinter vielleicht ein ausgeklügelter Plan, um den Fachkräftemangel mit einem smarten weiblichen Geschäftssinn zu besiegen? „Nein, das war wirklich reiner Zufall“, betont Bettina Kehren, „wir haben zwischenzeitlich auch mal Männer gehabt. Aber es hat sich einfach in diese Richtung entwickelt.“ Mittlerweile hätten es Männer wohl auch einigermmaßen schwer, in dieser

Foto: Jörg Sängler/TERRITORY GmbH



gut funktionierenden Frauengemeinschaft einen Fuß auf den Boden zu bekommen. „90 Prozent der Mitarbeiterinnen sind Mütter und Teilzeitkräfte“, meint Bettina Kehren. „Deswegen herrscht ein großes Verständnis für die Lebenssituation der Kolleginnen. Wenn ein Kind krank ist, übt niemand Druck aus, und keine muss ihr Kind krank in die Kita schicken, um arbeiten zu können. So was gibt es bei uns nicht.“

Vertrauen und Eigenverantwortung

In ihrer Kanzlei haben die beiden Chefinnen selbst eine der letzten Männerbastionen geknackt, indem sie eine Frau fanden, die sich ausschließlich um die IT der Kanzlei kümmert. „Sie kam mit einem Mandanten hierher und wechselte zu uns, weil ihr das Betriebsklima so gut gefallen hat“, freut sich Bettina Kehren. „Sie hat schon sehr viel Know-how und macht jetzt noch ihre Fachassistentin für IT.“ Damit seien sie auch in diesem Bereich gut für die Zukunft aufgestellt, was bei einer Kanzlei dieser Größe nicht zu unterschätzen sei. Das gute Betriebsklima und die damit einhergehende Attraktivität der Kölner Kanzlei für alte und neue Fachkräfte erklären sich demnach aber nur zu einem sehr geringen Teil mit der Tatsache, dass sie eine reine Frauenkanzlei ist. Vertrauen, das die beiden Kanzleihinhaberinnen ihrem Personal entgegenbringen, und Eigenverantwortung seien viel wichtigere Faktoren, sagt die Steuerberaterin. „Fast alle Mandantenkontakte werden bei uns über die Mitarbeiterinnen abgebildet. In manchen Kanzleien geht die ganze Korrespondenz über den Chefisch. Das finde ich unnötig. Die Mitarbeiterinnen haben schließlich die Kompetenz, die für den alltäglichen Bedarf des Mandanten viel wichtiger ist.“ Natürlich sei auch das Gehalt ein zentraler Faktor zur Mitarbeiterbindung. Deswegen bezahlen sie auch überdurchschnittlich viel und garantieren eine Gehaltserhöhung alle zwei Jahre. Daneben gebe es noch eine ganze Reihe an Add-ons, die das Arbeitsleben schöner und attraktiver aussehen lassen. Neben einem geschenkten Urlaubstag zum Geburtstag ist das ein großes Sommerfest. Oder sie gehen schick essen, ins Musical, unternehmen außergewöhnliche Dinge, die sich sonst wohl niemand leisten würde. Aber das seien eben Add-ons. „Schön und nice to have, aber sie bestimmen nicht den Berufsalltag“, sagt Bettina Kehren. „Wenn der stimmt, ist es ideal. Ich glaube, dieses hohe Maß an Vertrauen von unserer Seite in die Mitarbeiterinnen und auch andersherum das hohe Verantwortungsbewusstsein von den Mitarbeiterinnen sind das Ausschlaggebende. Darum funktioniert es so gut.“

Fachkräfte binden

Für viele Beschäftigte stimmt der Berufsalltag, wenn er nicht acht Stunden lang ist. Oder die Arbeitswoche keine fünf Tage hat. Viele Kanzleien probieren sich derzeit an verschiedenen

Modellen zur Arbeitszeitverkürzung mit und ohne Lohnausgleich oder mit flexiblen Modalitäten. Was halten die beiden Kanzleihinhaberinnen in Köln von einer 40-Stunden-Woche? „Gar nichts“, so Bettina Kehren schnell, „30 Stunden maximal. Ich glaube, die 40-Stunden-Woche ist ein Konzept, das seine beste Zeit hinter sich hat. Die Wertschätzung von freier oder Nicht-Arbeitszeit, von Familienzeit und Zeit, in der man seinen

Hobbys oder Engagements nachgehen kann, ist viel wichtiger geworden. Dies gilt insbesondere für die Generation Z. Es geht darum, einen ausgewogenen Dreiklang zwischen Arbeitszeit, Nicht-Arbeitszeit und Einkommen zu finden.“ Bei der Bezahlung wird nicht einfach runtergerechnet, sondern nach einem Mittelweg gesucht – und die Maßgabe, überproportional hohe Gehälter zu zahlen, gilt auch für Teilzeitmodelle. Auch wenn verschiedene Studien belegen, dass die Produktivität von Teilzeitkräften eher noch

steigt im Vergleich mit Vollzeitkräften, wird die Arbeit in den Kanzleien trotzdem nicht weniger, sondern mehr. In der BHS sahen sie dieses Problem auch. Zu den vielen Maßnahmen, die die Partnergesellschaft seit ihrer Gründung ergriffen hat, gehörte deshalb auch, die Mandatsstruktur aufzuräumen. „Wir haben die Mandantschaft abgespeckt von 400 auf 300 Mandantinnen und Mandanten, aber den Umsatz dafür um 20 Prozent nach oben gekurbelt“, sagt Bettina Kehren.

Mandatsstruktur optimieren

Ein wichtiger Aspekt, wenn man bedenkt, dass den Kanzleien nicht viel mehr übrig bleibt, als die Arbeit effektiver zu organisieren. Das läuft zum einen über eine Digitalisierung und Automatisierung der Kanzleiprozesse, um Ressourcen für andere Aufgaben freizusetzen. Dazu hilft es aber auch, die Mandatsstruktur zu optimieren. Sprich: sich von unliebsamen, arbeitsintensiven und unrentablen Mandaten zu verabschieden. Dieser Schritt mag vielen Kanzleien schwerfallen, sinnvoll ist er allemal. Man braucht sich nur vor Augen zu führen, dass oft nur ein kleiner Teil der Mandate rentabel ist und der unrentable Teil der Mandantschaft Kraft, Nerven und Zeit kostet. Wer wüsste besser als das Kanzleipersonal, von welchen Mandaten man sich besser verabschieden sollte? Die meisten Kanzleien binden bei solchen Entscheidungen deshalb ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein. Auch die BHS geht so vor: „Wir haben einen kleinen Korb im Sekretariat aufgestellt. Jede Mitarbeiterin durfte dann auf einen Zettel den Namen eines Mandanten schreiben, den sie nicht mehr betreuen möchte. Und das haben wir dann auch umgesetzt.“

Ausbildung modernisieren

Neben unrentablen Mandaten, die die Mitarbeiterinnen unnötig binden, stellt die modernisierungsbedürftige Ausbildung

Es geht darum, einen ausgewogenen Dreiklang zwischen Arbeitszeit, Nicht-Arbeitszeit und Einkommen zu finden.

zu Steuerfachangestellten ein Problem dar, an neue Fachkräfte zu kommen. Auch Bettina Kehren findet, dass die Ausbildung mehr digitale Technik enthalten sollte. Und es tut sich was: Am 1. August 2023 treten deutschlandweit die Rechtsgrundlagen für eine neue Ausbildungsordnung sowie der neue Rahmenlehrplan zur Ausbildung von Steuerfachangestellten in Kraft. Damit ist eine wichtige Grundlage geschaffen, das Berufsbild der Steuerfachangestellten attraktiv und zukunftssicher zu machen. Die DATEV-Bildungspartnerschaft beobachtet die anstehende Lehrplanänderung schon lange, um geeignete Maßnahmen beziehungsweise Lehrmedien für den künftigen DATEV-Unterricht an Berufsschulen zu entwickeln. Wo könnte die Genossenschaft dem Berufsstand außerdem unter die Arme greifen? Eine Frage, auf die Bettina Kehren ebenfalls eine schnelle Antwort parat hat: „Ich bin ein riesiger DATEV-Fan und finde, schon allein mit DATEV-Programmen zu arbeiten, ist ein großer Vorteil. Das fühlt sich an wie Porsche fahren. Deswegen kann ich auch mit einem guten Gefühl sagen, dass wir ein optimal strukturiertes Büro haben. Das ist die beste Arbeitshilfe, die man kriegen kann.“ Die Genossenschaft steht dem Berufsstand außerdem mit vielen Unterstützungsangeboten zur Seite. Die Kanzleien selbst versuchen, derweil alle Hebel in Bewegung zu setzen, um Fachkräfte zu binden und zu gewinnen. Ein gutes Betriebsklima ist einer mit großer Wirkung. Eine gute Arbeitsatmosphäre sorgt nicht zuletzt dafür, dass Fachkräfte den aktuellen Arbeitgeber nicht verlassen. ●

DIETMAR ZEILINGER

Redaktion DATEV magazin

MEHR DAZU

finden Sie unter
www.datev.de/fachkraefte-gewinnen

DATEV-Fachbuch „Fachkräfte finden,
gewinnen und binden“,
www.datev.de/shop/36017

Mandanten-Info-Broschüre „Praxis-Impulse
zur erfolgreichen Personalgewinnung“,
www.datev.de/shop/32608



KLARTEXT

„Ihre Meinung zählt!“

Fast jede und jeder hat schon einmal eine Produkt- oder eine Dienstleistungsbewertung abgegeben. Doch meistens eine negative. Welche Gründe hat es, dass Menschen eher negativ statt positiv bewerten?

Das menschliche Gehirn ist tendenziell empfindlicher für negative Erfahrungen. Folglich rufen negative Ereignisse stärkere emotionale Reaktionen hervor und bleiben länger im Gedächtnis. Um über positive Erlebnisse zu berichten, muss schon ein Zustand der Überraschung oder Begeisterung der Auslöser sein. Nur erwartbare Ergebnisse sind kein Antrieb zu wertschätzendem Feedback. Positive Erfahrungen werden als selbstverständlich erachtet.

// Nur 0,01 %
Feedback

Daher sind die eigenen Ansprüche an das Gegenüber anzupassen und ist die empfundene Situation nicht immer impulsiv zu betrachten. Positive Momente werden meistens als gang und gäbe angenommen. Und negative Ereignisse sollten nicht aus der Wut heraus automatisch zu einer schlechten Bewertung führen. Denn qualitative Bewertungen sind nur solche, wenn sie die tatsächliche Sachlage aufzeigen. Unsere künstliche Intelligenz bei DATEV lernt nur von Ihrem Feedback, das beide Seiten abbildet. Nur 0,01 Prozent Feedback gemessen an den Aufrufen erhalten wir von Ihnen bei den Hilfedokumenten – und dann meist nur, wenn etwas nicht passt. Wir möchten besser werden und können es nur, wenn wir wissen, ob es gepasst hat oder nicht. Nur die Schulnote 5 oder 6 als Feedback von 0,01 Prozent der Anwender hilft nicht wirklich weiter. Feedback ist der Treibstoff für Wachstum und Veränderung. Ihre Meinung ist wichtig und kann den Unterschied machen! ●

PROF. DR. PETER KRUG

Chief Markets Officer (CMO)

FOLGEN SIE MIR AUF ...

LinkedIn: www.linkedin.com/in/prof-dr-peter-krug





Eine digitale Erfolgsgeschichte

Auszeichnung | Beraten, buchen und erklären: Wer diese zentralen Aufgaben einer Steuerberatungskanzlei digital angeht, hat gute Chancen, mit dem Label Digitale DATEV-Kanzlei ausgezeichnet zu werden. Seit der Einführung vor fünf Jahren hat sich das Label zu einer wahren Erfolgsgeschichte entwickelt.

Dietmar Zeilinger

Immer mehr Kanzleien haben die Chancen der digitalen Transformation erkannt und erfüllen die Kriterien für das Label Digitale DATEV-Kanzlei. Die Zahl der ausgezeichneten Kanzleien ist stetig gestiegen. Das zeigt, dass die Branche den Wandel aktiv vorantreibt. Die digitale Zusammenarbeit mit Mandantinnen und Mandanten ist zum Standard geworden, und immer mehr Kanzleien setzen auf automatisierte Prozesse und datengetriebene Entscheidungen.

Das Label

Seit nunmehr fünf Jahren haben Steuerberatungskanzleien die Möglichkeit, das begehrte Label Digitale DATEV-Kanzlei zu erlangen. Die Idee, ein solches Siegel ins Leben zu rufen, wurde im Trainee-Jahrgang 2014 von DATEV geboren. Dorthin hatte der damalige Vorstand den Auftrag vergeben, Überlegungen anzustellen, wie dem Thema Digitalisierung zu mehr Aufmerksamkeit verholfen werden könne. Auf dem ersten Regional-Info-Tag am 28. Februar 2019 in München war es dann so weit, das Ergebnis konnte präsentiert werden: DATEV-CMO Prof. Dr. Peter Krug und Stefan Meisel, damals Leiter des Außendienstes, überreichten das Label erstmals an neun der anwesenden Kanzleien. Seither zeichnete DATEV

insgesamt 2.629 Kanzleien mit dem Label aus. 482 davon bereits zum fünften Mal (Stand Mai 2023). Denn die Auszeichnung muss sich jede Kanzlei jedes Jahr neu erwerben. Als Grundlage dienen dabei definierte Kennzahlen aus den Bereichen Rechnungswesen, Steuern und Personalwirtschaft. Diese werden im DATEV Digitalisierungs-Cockpit gemessen, einem Tool, das die Genossenschaft zur Verfügung stellt. Die Vergabe dieser Auszeichnung organisieren in der Regel Mitarbeiter des DATEV-Außendienstes, die auch bei Anfragen gerne Auskunft geben. Die erforderliche Digitalisierungsquote der Primanotabuchungen beispielsweise lag im Jahr 2019 noch bei 60 Prozent. Für das Label 2023 müssen Kanzleien bereits eine Quote von 75 Prozent nachweisen. (Dieser Parameter ergibt sich aus der Anzahl digitaler Primanotabuchungen mal 100, geteilt durch Anzahl der Primanotabuchungen.) Die Anforderungen an die Kanzleien, das Label zu erhalten, steigen jährlich. Dies zeigt sich auch bei den anderen Parametern. Zwei sind für die fünfte Ausgabe des Labels neu hinzugekommen, wie etwa der „Anteil Mandantinnen und Mandanten mit digitalen Arbeitnehmersauswertungen“ – der muss derzeit bei mindestens 5 Prozent liegen. Unter www.datev.de/label stehen alle Informationen zu den geltenden Kriterien sowie deren Entwicklung seit 2019 bereit.

Digitale Kanzlei

Eine Kanzlei, die bislang alle Hürden locker genommen hat, ist die Dr. Knabe Steuerberatungsgesellschaft aus Potsdam. Sie ist Teil der Dr. Knabe Unternehmensgruppe und deren Inhaber, der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Dr. Stephan Knabe, ist sichtlich stolz, wenn er auf die letzten fünf Jahre zurückblickt: „Wir wissen, dass es eine wirkliche Arbeitserleichterung bringt, wenn die digitale Zusammenarbeit zwischen Mandant und Steuerberater gut funktioniert. Deswegen haben wir sehr früh begonnen, unsere Mandanten dafür zu begeistern. Die konsequente Entscheidung, sämtliche Prozesse auf eine digitale Ebene zu heben, war goldrichtig“, so Dr. Stephan Knabe. „Zu uns kommen auch Mandanten, die sich diesen Ansatz wünschen und woanders bisher nicht gefunden haben. Bei Neumandanten ist die digitale Zusammenarbeit mittlerweile Bedingung.“

„Natürlich hilft die Digitalisierung“, meint auch Florian Sprenger, der bei der Dr. Knabe Unternehmensgruppe als Prokurist und Steuerberater arbeitet und dort federführend für die IT zuständig ist. „Einer der entscheidenden Punkte ist die automatisierte Verarbeitung von Rechnungen, für die DATEV einen eigenen Automatisierungsservice anbietet. Digital zu sein heißt auch, sämtliche Prozesse so zu organisieren, dass sie nicht wieder ins Analoge wechseln. Nur dann entsteht ein Mehrwert für Kanzlei und Mandant.“

Das Label Digitale DATEV-Kanzlei ist dabei eine gute Möglichkeit, zu zeigen, dass zukunftsorientierte Unternehmen hier gut aufgehoben sind. Bei der Dr. Knabe Unternehmensgruppe könne man darüber hinaus auch einen Zusammenhang zwischen der Neugewinnung von Mandanten und dem Label beobachten. „In Erstgesprächen fragen wir dann natürlich auch, was denen an uns gefällt“, meint Dr. Stephan Knabe. „Letztendlich ist es immer ein Mix. Unsere Kanzlei arbeitet beispielsweise auch CO₂-neutral. Aber das Digitale spielt definitiv eine große Rolle. Insofern kommt dem DATEV-Label bei uns auch eine große Bedeutung zu, da wir es in der Werbung einsetzen.“

Fachkräftegewinnung mit dem Label Digitale DATEV-Kanzlei

Fachkräftegewinnung ist derzeit in allen Kanzleien ein großes Thema. Kann die Auszeichnung der Genossenschaft dabei helfen, neue Mitarbeiter zu gewinnen? „Es ist ein Baustein“, meint Florian Sprenger. „Wir haben eine ganze Reihe an Auszeichnungen wie Focus TOP Arbeitgeber, Beste Steuerberater vom Handelsblatt, Manager Magazin et cetera. Aber im Bereich Digitalisierung ist das DATEV-Label das relevanteste. Wenn DATEV uns bestätigt, dass wir digital sind, dann sind wir da auf einem guten Weg. Dieser gute Weg bleibt auch dem nachrü-

ckenden Personal nicht verborgen, das seine Zukunft bei einem modernen Arbeitgeber sucht. Insofern freue man sich jedes Jahr aufs Neue über das Label. Wir würden uns auch freuen, wenn DATEV dieses Signet verantwortlich verwendet und die Vergabe an gewisse Hürden gebunden bleibt. Nur wenn es selten verliehen wird, behält es seine Wertigkeit“, so Florian Sprenger.

Auch Dr. Stephan Knabe unterstreicht die Attraktivität, die eine Kanzlei für neues Personal entfalten kann, die mit dem Label Digitale DATEV-Kanzlei ausgezeichnet wurde. Würden sie sich allerdings auf diesen Lorbeeren ausruhen, hätten auch sie ein Problem. „Wir bieten ganz klassische duale Berufsausbildungen. Wir haben duale Studenten, wir haben Werkstudenten und wir haben an drei Universitäten Lehraufträge, die uns auch einen Zugang zum Nachwuchs verschaffen“, sagt Dr. Stephan Knabe. „Trotzdem spüren auch wir den Fachkräftemangel und müssen uns wirklich bemühen, die Mitarbeiter richtig einzusetzen.“ Dies sei

ein Schwerpunkt seiner Arbeit. Auch dabei helfe die Digitalisierung, denn er könne es sich nicht leisten, die Zeit seiner Mitarbeiter mit überflüssigen Tätigkeiten zu vergeuden. „Ich bin überzeugt, dass die Digitalisierung uns die Möglichkeit verschafft, wirklich für die Mandanten da zu sein.“

Die Zukunft gehört den digitalen Kanzleien

Mit der fortschreitenden Digitalisierung und den rasanten technologischen Entwicklungen wird der Bedarf an digitalen Lösungen in der Steuerberatungsbranche weiter wachsen. Das Label ist eine Auszeichnung, die DATEV-Mitglieder dafür belohnt, dass sie Raum für zukunftsgerichtete Veränderungen schaffen und ihre digitalen Prozesse entsprechend den jährlichen Vorgaben ausbauen. Es kann als Maßstab für eine zeitgemäße Arbeitsweise und einen effizienten Einsatz von Technologie dienen. Kanzleien, die das Label tragen, sind gut gerüstet, um den Herausforderungen der Zukunft zu begegnen und ihren Mandanten einen modernen und erstklassigen Service zu bieten. ●

DIETMAR ZEILINGER

Redaktion DATEV magazin

MEHR DAZU

finden Sie unter www.datev.de/wissen-digitalisierung

DiFin

Weiterentwicklung des Digitalen Finanzberichts

DiFin | Der Digitale Finanzbericht (DiFin) ist ein standardisiertes Übermittlungsverfahren, mit dem Sie Jahresabschlüsse und Einnahmenüberschussrechnungen digital bei Banken und Sparkassen einreichen. Statt weiterhin umfangreiche gedruckte Dokumente zu übergeben, können Sie diese elektronisch an das jeweilige Kreditinstitut übermitteln – analog zur E-Bilanz an die Finanzbehörden.

Sie nutzen dabei ein effizientes, medienbruchfreies und sicheres Verfahren, bei dem alle Beteiligten profitieren. Zu Jahresbeginn wurde der Digitale Finanzbericht um den Rückkanal erweitert. Kanzleien können seit Anfang Januar bei der digitalen Übermittlung der Jahresabschlüsse aktuelle Kreditinformationen direkt von den Banken über den DiFin-Rückkanal erhalten und diese für die Finanzbuchführung und Beratung in der Kreditübersicht von Banken einsehen. Seit Mai umfasst diese Übersicht Informationen zum Sollzinssatz, zur Kontokorrentlinie und zum Überziehungszinssatz für eine detaillierte Liquiditätsbetrachtung. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, Jahresabschlüsse an die Deutsche Bundesbank zu senden, um im Gegenzug eine Bonitätsanalyse zu erhalten.

Keine erweiterten Haftungsrisiken

Ein großer Vorteil für Sie: Die elektronische Übermittlung der Abschlussdaten ist haftungsrechtlich der Abgabe in Papierform gleichgestellt. Dies bestätigt die unterzeichnende Bank oder Sparkasse mit der Abgabe der Haftungsklarstellungserklärung. Eine Übersicht der am Verfahren zum Hinweg teilnehmenden Banken und Sparkassen finden Sie unter <https://digitaler-finanzbericht.de/finanzinstitute/teilnehmende-banken-und-sparkassen>.

Ansprache Ihrer Mandantinnen und Mandanten

Weisen Sie Ihre Mandantinnen und Mandanten auf die Möglichkeit der elektronischen Übermittlung hin und erklären Sie die Vorteile des Verfahrens mithilfe der Produktinfo oder machen mit dem Banner in DATEV MyMarketing (www.datev-mymarketing.de) auf Ihre Homepage aufmerksam. Gegebenenfalls wurden Ihre Mandanten bereits von ihren Kreditinstituten informiert. Wenn Ihre Mandanten am Verfahren teilnehmen möchten, erklären sie gegenüber ihren Kreditinstituten die Verbindlichkeit der digital übermittelten Jahresabschlüsse. Dies erfolgt mit der erweiterten Teilnahme- und Verbindlichkeitserklärung (TVE), die von den Banken oder Sparkassen bereitgehalten wird. Hier müssen Ihre Mandanten lediglich die Kanzlei als Absender eintragen, um Sie gegenüber der Bank oder Sparkasse zu autorisieren.

Rechtliche Absicherung zwischen Kanzlei und Mandant

Zur rechtlichen Absicherung können Sie die elektronische

Abschlussdatenübermittlung über eine entsprechende Teilnahmeerklärung zwischen Ihren Mandanten und Ihrer Kanzlei vereinbaren. Eine Textvorlage finden Sie im DATEV Hilfe-Center im Dokument „Vereinbarungen zur elektronischen Übermittlung“ unter „Vorlage für die Datenübermittlung an Banken“.

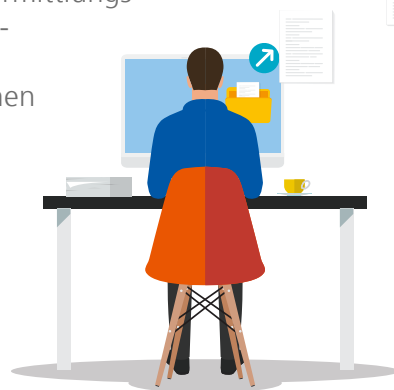
Übermittlung der Abschlussdaten an die Bank

Nach Fertigstellung der Arbeiten zum Jahresabschluss oder der Erstellung der Einnahmenüberschussrechnung haben Sie von den angeforderten Unterlagen bereits ein PDF-Dokument erstellt. Zur Übermittlung der Daten und Dokumente steht Ihnen der Assistent „Abschlussdaten an Banken“ aus Kanzlei-Rechnungswesen zur Verfügung. Der Assistent führt Sie Schritt für Schritt zur Übermittlung.

Rückkanal Digitaler Finanzbericht – aktuelle und geänderte Kreditdaten von Banken und Sparkassen erhalten

Mit dem Rückkanal als Übertragungsweg zwischen Kreditinstitut und Steuerberater werden aktuelle Kreditparameter sowie Zins- und Tilgungspläne von den teilnehmenden Banken und Sparkassen rückübertragen und anschließend in Kanzlei-Rechnungswesen angezeigt. Zusätzlich werden Ihnen die Kontokorrentlinie und der Überziehungszinssatz für eine aussagefähigere Liquiditätsbetrachtung übermittelt. Der Rückkanal erfolgt über dieselbe Infrastruktur wie der Hinweg des Digitalen Finanzberichts – nur in umgekehrter Richtung. Nachdem Sie den Jahresabschluss übermittelt haben, stellt das Kreditinstitut die vereinbarten Informationen in digitaler, strukturierter Form in DATEV Kanzlei-Rechnungswesen zur Verfügung.

// Der Digitale Finanzbericht bietet einen schnellen und gleichzeitig sicheren Weg zur papierlosen Übermittlung von Jahresabschlüssen direkt vom Steuerberater an das Kreditinstitut. Der DiFin ermöglicht zudem eine automatische Übernahme



vieler Zahlen aus Bilanz sowie Gewinn-und-Verlust-Rechnung direkt in unser Bilanzauswertungsprogramm. Das ermöglicht uns als Sparkasse schnellere Prozesse, wovon auch unsere Kunden profitieren. Über den DiFin-Rückkanal können Steuerberatern darüber hinaus strukturierte Finanzdaten wie Zins- und Tilgungspläne der Kunden für die Erstellung der laufenden Finanzbuchhaltung digital zur Verfügung gestellt werden. Dies kann als ein Baustein zur Optimierung der Qualität unterjähriger betriebswirtschaftlicher Auswertungen genutzt werden und ermöglicht so unseren Kunden, Managemententscheidungen auf noch aussagefähigerer Zahlenbasis treffen zu können.“

JULIA WEIDMANN, SPARKASSE HOHENLOHEKREIS

Dadurch können Sie schneller, detaillierter und individueller mit einer stets aktuellen Qualitäts-Buchführung beraten. Dies gilt für das regelmäßige Controlling eines Unternehmens, notwendige Kreditanträge und -verlängerungen und für die zukünftige Unternehmensentwicklung.

Welche Voraussetzungen sind für die Anzeige der aktuellen Kreditdaten notwendig?

Um die Vorteile des Rückkanals nutzen zu können, erfolgt bei der Übermittlung der Daten an die Bank oder die Sparkasse auf dem DiFin-Hinweg im Assistenten „Abschlussdaten an Banken“ in Kanzlei-Rechnungswesen gleichzeitig das Anfordern der vereinbarten Kreditdaten bei der Bank oder der Sparkasse. Dabei werden die bereits am Verfahren zur Rückübertragung von Kreditdaten teilnehmenden Kreditinstitute mit einem Haken vorbelegt.

MEHR DAZU

finden Sie unter www.datev.de/digitaler-finanzbericht

Informationen zu den teilnehmenden Banken/Sparkassen des Rückkanals finden Sie unter www.datev.de/hilfe/1022569

DATEV Hilfe-Center

Ihre Wünsche mit Leidenschaft umgesetzt

Erste Anlaufstelle | Das DATEV Hilfe-Center ist für viele unserer Anwender alltägliches Arbeitsmittel. Umso wichtiger, dass wir es laufend verbessern. Richtschnur dafür sind Ihre Anregungen und Wünsche.

Viele unserer Anwender, Sachbearbeiter ebenso wie technische Ansprechpartner, nutzen das DATEV Hilfe-Center täglich. Für sie ist es erste Anlaufstelle bei Fragen jeglicher Art zu unseren Programmen. Damit das möglichst reibungslos funktioniert, arbeiten wir Tag für Tag daran, die Hilfe-Dokumente immer besser aufzubereiten und die Suche technisch weiterzuentwickeln. Was die Anwenderinnen und Anwender wünschen und was sie gegebenenfalls nervt, erfahren wir im laufenden Austausch in der DATEV-Community und auf anderen Kanälen. Zusätzlich sammeln wir Ideen und Wünsche mindestens einmal im Jahr mittels der sogenannten Vocatus-Umfrage.

Viele der Wünsche haben wir bereits umgesetzt. So erhalten Sie jetzt im DATEV Hilfe-Center unterhalb des Suchfelds ausführliche Tipps für bessere Suchergebnisse. Auf der Startseite finden Sie einen Überblick über die Dokumente, die in den letzten 30 Tagen geändert wurden oder neu dazugekommen sind. Wenn Sie eine Suche gestartet haben, wird direkt in der Trefferliste angezeigt, ob die angezeigten Dokumente neu sind. Zusätzlich wird die durchschnittliche Lesezeit eingeblendet. Falls im DATEV-Rechenzentrum eine Störung vorliegt, wird nun im Fußbereich des Hilfe-Centers eine entsprechende Registerkarte eingeblendet.

Innerhalb der Dokumente werden Handlungsanweisungen jetzt übersichtlicher dargestellt und am Ende des Dokuments werden die Dokumente aufgelistet, die andere Anwender in vergleichbaren Suchen aufgerufen haben.

Eine gute Nachricht haben wir auch zur Google-Suche: Die Hilfe-Dokumente sind nun für Suchmaschinen optimiert. Die Dokumente werden deshalb auch signifikant besser gefunden.

IMPRESSUM



Herausgeber: DATEV eG | Paumgartnerstraße 6–14 | 90329 Nürnberg **Verantwortlich:** Simone Wastl **Chefredakteurin:** Kerstin Putschke, Tel.: +49 911 319-53140, E-Mail: magazin@datev.de **Stellvertretende Chefredakteurin:** Birgit Schnee **Redaktion Rubrik Titelthema und Praxis:** Robert Brütting (RA) **Realisation:** Christian Alt, Georg Gorontzi, Janina Kossmann, Monika Krüger, Christian Ziemke | TERRITORY GmbH | Carl-Bertelsmann-Str. 33 | 33311 Gütersloh | www.territory.de **Fotos:** Getty Images, DATEV eG **Druck:** DATEV Digital & Print Solution Center, Sigmundstraße 172, 90431 Nürnberg **ISSN:** 2197-2893 | Gedruckt auf FSC®-zertifiziertem Recycling-Papier. | Das DATEV magazin erscheint monatlich in einer Druckauflage von 43.500 Exemplaren. Namentlich gekennzeichnete Veröffentlichungen geben in erster Linie die Auffassung des Autors wieder. Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte sind vorbehalten.



HELMUT HEINRICH

Diplom-Kaufmann, Wirtschaftsprüfer
und Steuerberater

Heinrich & Partner ist eine Kanzlei für
Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung
und Unternehmensberatung in
Hamburg.

„Do it right in the first time!“

Am Unterlauf der Elbe liegt ein bemerkenswert schöner Streifen Marschland, dessen besonderer Charakter der Betrachterin oder dem Betrachter bereits auf Satellitenbildern sofort ins Auge springt: das Alte Land, ein sich über etwa 40 Kilometer elbabwärts erstreckendes, geschlossenes Obstanbaugebiet rund um das Städtchen Jork. Steuerberater, so sollte man meinen, ziehen sich nach dem Ende eines erfolgreichen Berufslebens eher in dieses Idyll zurück, doch Helmut Heinrich hat den genau umgekehrten Weg beschritten: Als Spross einer Familie von Apfelbauern und selbst gelernter Obstwirt konnte er seine Eltern als junger Mann nicht davon überzeugen, ihm frühzeitig die Hofregie zu überlassen. Was also tun, wenn nun einmal ein Unternehmerherz in einem schlägt und Selbstständigkeit darum ein Muss ist? Studieren und ein eigenes Unternehmen gründen – in seinem Fall eine Steuerberatungskanzlei.

Effizienz schenkt Freude an der Arbeit

Wer alles prozess-
optimiert angeht,
sobald ein Fall auf
den Schreibtisch
kommt, spart un-
glaublich viel Zeit.

Nun liegt dies schon viele Jahre zurück, aber als Unternehmer sieht sich Helmut Heinrich heute mehr denn je, ist er doch inzwischen Senior-Chef der Sozietät Heinrich & Partner mit aktuell zehn Berufsträgern. In seiner Arbeit strebt er die Verbindung zweier nur auf den ersten Blick schwer vereinbarer Ziele an: höchste Produktivität bei gleichzeitig maximaler Freude an der Arbeit für sich selbst, aber auch für sämtliche Mitarbeiter. Der Schlüssel zu stressfreier Arbeit mit hohem Output liegt für ihn in der Steigerung der Effizienz, der Ausschöpfung aller nur denkbaren Rationalisierungspotenziale: der Anwendung von REFA-Methoden zur Ermittlung von Zeitbedarfen, unbedingter Prozesstreue und der Nutzung aller denkbaren Hilfsmittel. „Nehmen wir die Lohnabrechnung“, so Helmut Heinrich. „Die Mandanten liefern Lohndaten in allen möglichen Formaten. Die alle in der Kanzlei per Hand zu vereinheitlichen, ist unwirtschaftlich. Wir verwenden daher Vorschaltssysteme von Personio und rexx systems, bevor wir Daten an DATEV übertragen, das ergibt eine Zeitersparnis von mindestens 20 Prozent. Bei unseren sechs Lohnspezialisten ist dies mehr als ein Vollzeitäquivalent.“ Und weiter: „Wer alles prozessoptimiert angeht, sobald ein Fall auf den Schreibtisch kommt, spart unglaublich viel Zeit – do it right in the first time!“ Dabei sieht sich Helmut Heinrich in jener Tradition stehend, der auch DATEV die Existenz verdankt: „Dr. Sebiger wollte die Effizienz in der Leistungserstellung mithilfe der damals neuen EDV steigern und hat sie damit auf ein völlig neues Level gehoben.“ Dem absehbaren Siegeszug der künstlichen Intelligenz auch in der Steuerberatung sieht Helmut Heinrich darum auch erwartungsfroh entgegen: „Einen komplizierten steuerrechtlichen Sachverhalt zu recherchieren, kann unter Umständen zwei Arbeitstage kosten. Eine KI wird dies bald in Minuten erledigen können. Die Aufgabe des Beraters verändert sich dabei natürlich, wird aber kein bisschen weniger verantwortungsvoll. Er wird künftig zum Kontrolleur der KI werden und deren Ergebnisse auf Plausibilität prüfen.“ Auch dem Problem des Fachkräftemangels wird die KI in allen Branchen und auch im Berufsstand entgegenwirken, nicht indem sie Menschen ersetzt, aber indem sie ihnen Zeit schenkt.

Identifikation mit dem Mandantenbetrieb

Bemerkenswert ist das erkennbar hohe Maß an Identifikation der Kanzlei mit der unternehmerischen Situation der Mandanten, in die sich Helmut Heinrich in seiner Rolle als Berater hineinversetzt, als sei sie seine eigene. Das Ergebnis sind intensive Beratungsgespräche, ein beweglicher Umgang mit Optionen, an deren Ende nie ein „Sie müssen“, sondern immer ein „Ich würde es so machen“ steht. Ein Mandant hat Helmut Heinrich darum auch einmal gesagt: „Ich bezahle Sie dafür, dass Sie mich nachdenklich machen!“ Eine Anerkennung, die zeigt, dass gute Beratung über die Klärung rein betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge weit hinausgeht. Aus solchen Erlebnissen entsteht Freude an der Arbeit. Die stellt sich auf allen Verantwortungsebenen in der Kanzlei ein, wenn Mitarbeiter wie Berater sich mit den Bedürfnissen ihrer jeweiligen Mandanten identifizieren. „Erfolg ist planbar, ihn zu erleben, ist die Freude am Beruf – auf sie jederzeit hinzuarbeiten, ist mein Antrieb und zugleich mein Ratschlag an den Berufsstand.“ ●

CARSTEN SEEBASS

Redaktion DATEV magazin

SIE SIND IM PRÜFUNGSSTRESS.

UNSERE DIGITALE DATENANALYSE

GIBT PRÜFUNGSSICHERHEIT –

GANZ NACH INDIVIDUELLEM BEDARF.

Unsere digitalen Lösungen passen perfekt in Ihr Kanzleigeschäft – denn unsere integrierten Datenanalysen optimieren Ihre Prüfungsprozesse. Mit DATEV haben Sie zudem einen verlässlichen und innovativen Partner an Ihrer Seite.



Mehr Informationen unter datev.de/wirtschaftspruefung



Zukunft gestalten.
Gemeinsam.