

DATEV

magazin

GO.DATEV.DE/MAGAZIN

ENABLING

ISSN - 2197-2893

Endlich loslaufen

Komplexe Themen wirken schnell wie unüberwindbare Hindernisse. Wie Kanzleien den ersten Schritt machen – und ins Handeln kommen. → 10

Richtig zukaufen

Firmenkäufe sind sensible Geschäfte. In sieben Schritten zum Erfolg. → 26

Sicher arbeiten

Welche Vorteile das Cloud-Rechenzentrum von DATEV für Kanzleien bietet. → 34



Über die Wolke

Die DATEV-Cloud entwickelt sich zur zentralen Datendrehscheibe für Steuerberater – revisionssicher und zertifiziert nach ISO/IEC 27001. Die Zahl der Transaktionen wächst rasant. Die wichtigsten Daten und Fakten.



Aktive Buchführungen

1,78 Mio.



Digitale Kommunikation mit der Finanzverwaltung

4,9 Mio.



Digital eingereichte Belege*

95,8 Mio.



14,7 Mio.

Lohnabrechnungen pro Monat mit DATEV-Payroll-Software

Datenübermittlungen an den Bundesanzeiger 2024

1,08 Mio.

Datenübermittlungen E-Bilanz 2024

2,35 Mio.



19,5 Mio.

Elektronisch übermittelte Jahressteuererklärungen 2024



Anwender von DATEV Unternehmen online

710.000

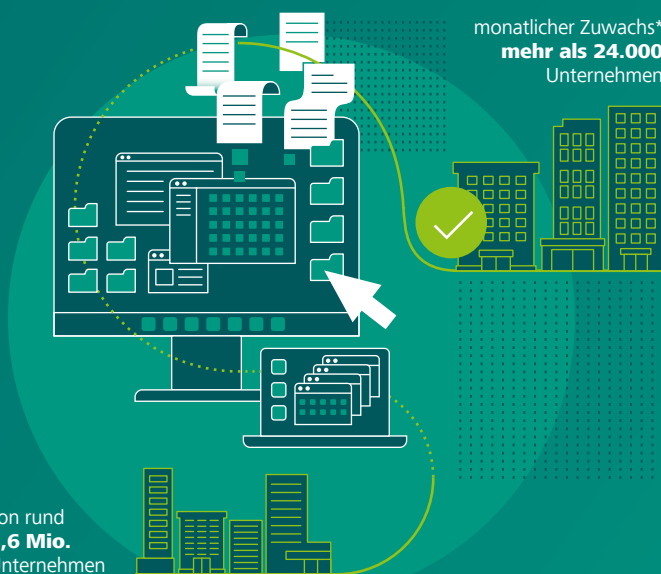


bei einem monatlichen Zuwachs von*

13.000

Digital gespeicherte Belege

5,48 Mrd.



Speicherplatz im Rechenzentrum

242 Petabyte

Datenübermittlungen zur Sozialversicherung 2024

179 Mio.



Arbeitnehmer online „Meine Abrechnungen“

5,0 Mio.

registrierte Arbeitnehmer

* monatlicher Durchschnitt der vergangenen zwölf Monate.
Stand: 30.06.2025; die Werte sind zum Teil Näherungswerte, da die Zahlen sich sehr dynamisch verändern.



Höchster Komfort und maximale Sicherheit in der DATEV-Cloud. Mehr dazu unter: → go.datev.de/cloud



Liebe Leserinnen und Leser,

packen Sie anfallende Aufgaben immer sofort an? Viele Menschen kennen das Phänomen, Arbeiten aufzuschieben. In der Hektik des Alltags sind Gründe schnell gefunden: Zeitmangel, fehlende Informationen oder schlicht nicht die richtige Stimmung.

Doch Digitalisierung, künstliche Intelligenz und veränderte Arbeitsprozesse bringen ein Tempo mit sich, das eine Reaktion erfordert. Wer die digitale Zusammenarbeit mit Mandanten vertagt, verzichtet auf Transparenz und Entlastung. Wie aber anfangen?

In dieser Ausgabe zeigen wir, wie die Zusammenarbeit zwischen Kanzleien und Mandanten gestärkt werden kann – ganz ohne das Aufschieben von Gesprächen, dafür aber mit guten Argumenten und digitalen Lösungen. Markus Munz und Christian Neuser erläutern im Interview, wie sich die Zusammenarbeit entwickeln wird – strategisch und gleichzeitig praxisnah. Ein Beispiel dafür, wie digitale Zusammenarbeit gelingt, bietet schließlich eine Kanzlei aus Essen.

Wer heute anpackt und Prozesse verändert, arbeitet morgen effizienter.

**VIEL SPASS BEIM LESEN
WÜNSCHT IHNEN**

KATHRIN RITTER

Chefredakteurin DATEV magazin

FOLGEN SIE UNS



In dieser Ausgabe



Perspektiven

CEO Prof. Dr. Robert Mayr wirft einen persönlichen Blick zurück auf die Wiedervereinigung – und die Neuerfindung des Berufsstands. → Seite 8

FOKUS

- 10 Aufschieben**
Das Vertagen strategischer Themen bremst die Entwicklung von Kanzleien. Doch es gibt Wege aus der Prokrastinationsfalle.
- 16 Ausreden**
So lassen sich Scheinargumente entkräften.
- 18 Aufbrechen**
Wie eine Kanzlei aus Essen skeptische Mandanten von der Digitalisierung überzeugt hat.
- 21 Anschauen**
Der digitale Wandel des Berufsstands in Infografiken.
- 22 Anpacken**
Christian Neuser und Markus Munz erläutern die Vorteile digitaler Kollaboration mit Unternehmen.

PRAXIS

- 26 Kaufanleitung**
Sieben Schritte zur optimalen Umsetzung von Firmenübernahmen.





FOTOS: DANIEL TRATSCH; ILLUSTRATIONEN: THOMKE MEYER, MINA KIM, VISUAL ELECTRIC

- 29 Standpunkt**
Für Steuerberaterin Martina Zendath geht der Mensch vor Profit.
- 30 Uneinsichtig**
Wieso es bei Streit mit dem Finanzamt so schwer ist, Akteneinsicht zu bekommen.
- 32 Abschreibung**
Wann die degressive AfA sinnvoll ist.

DATEV

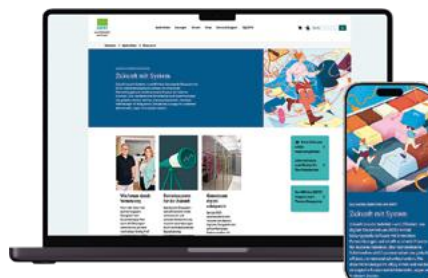
- 34 Rechenkünstler**
Die Vorteile des neuen Cloud Native Rechenzentrums von DATEV.
- 37 Betrugsversuche**
Wie man E-Rechnungen sicher übermittelt.

STANDARDS

- 02 Zahlen, bitte
- 03 Editorial
- 06 Register
- 38 Recht kurios, Impressum
- 39 Update



Mehr entdecken



Fachinformationen für Fachleute

Viele Leser schätzen die Fachbeiträge im DATEV magazin, in denen Steuer- und Rechtsexperten ein konkretes Problem aus ihrem Fachgebiet ausführlich erläutern. Mehr dazu finden Sie auf unserer Website.



→ go.datev.de/praxis

Experten in dieser Ausgabe:



Margarita Engberding

weiß, warum Menschen Wichtiges gern vertagen. Wie man damit umgeht, verrät die Psychologin auch: → Seite 12



Konstantin Weber

Akteneinsicht im Steuerwesen ist nicht leicht. Der Steuerfachanwalt erklärt, warum: → Seite 30



Birgit Schnee

ist Redakteurin des DATEV magazins und stellt das neue Cloud-Rechenzentrum vor. Ihr Bericht: → Seite 34



Christian Gerber

Bei Firmenübernahmen kann viel schiefgehen. Der Wirtschaftsprüfer weiß, wie man Fehler vermeidet: → Seite 26

Register

WISSEN, WAS
WICHTIG WIRD



Fakten für Fachleute



Professionell gedruckte Unterlagen

Geschäftsunterlagen wie Jahresabschlüsse oder Erstellungsberichte können Sie bei DATEV drucken und binden lassen – auf Wunsch im Kanzleidesign.

→ go.datev.de/bindung



Fachbuch *Firmenwagen für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer*

Das Fachbuch gibt einen Überblick zu aktuellen Regelungen zur steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Behandlung der Überlassung von Firmenwagen an Mitarbeiter.

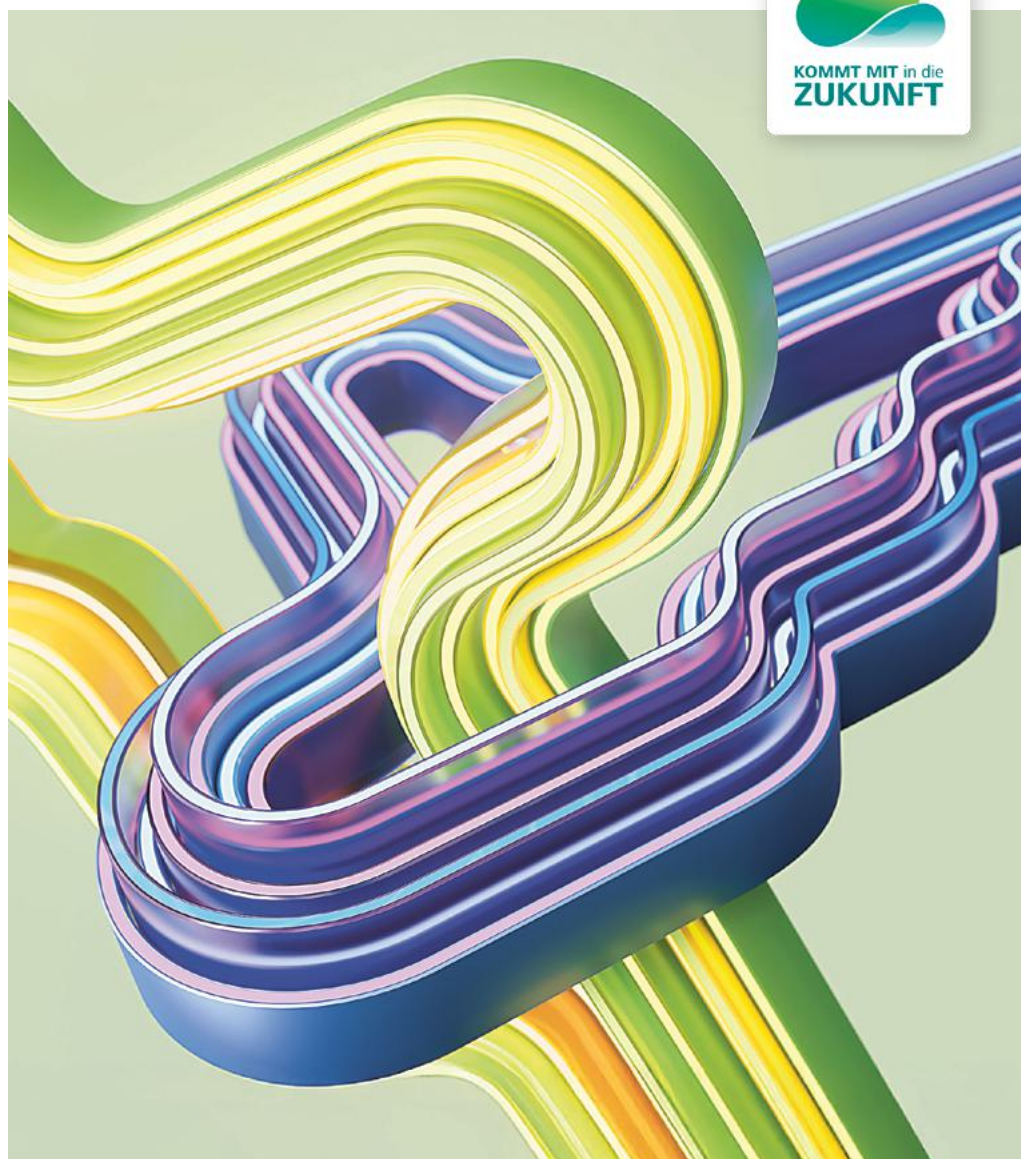
→ www.datev.de/shop/35888



Kassenmeldung

Seit Einführung der Kassenmeldepflicht sind Unternehmen verpflichtet, ihre elektronischen Kassensysteme beim Finanzamt zu registrieren. DATEV-Software hilft beim Erstellen der Meldungen.

→ go.datev.de/kasse



BEREIT FÜR DIE CLOUD

Gemeinsam in die digitale Zukunft

Die Zukunft der Zusammenarbeit ist digital – und sie beginnt heute. DATEV begleitet Kanzleien und Mandanten mit praxiserprobten Lösungen und klaren Schritten in die Cloud. Effizientere Abläufe, intelligente Automatisierung und höchste Datensicherheit schaffen Freiraum im Kanzlei-
alltag. Wer jetzt startet, legt das Fundament für eine zukunftsfähige Zusammenarbeit. Erfahren Sie mehr unter → go.datev.de/cloud-nutzen



MANDANTEN-INFO

SEPA-Zahlungen

Ab dem 9. Oktober 2025 tritt die Empfängerüberprüfung bei SEPA-Überweisungen (Verification of Payee) in Kraft. Informieren Sie Ihre Mandanten mit der Broschüre darüber, was im Vorfeld bei Kunden- und Lieferantenstammdaten zu beachten ist.

→ www.datev.de/shop/32704

Neuzugang im DATEV-Vorstand: Sebastian Koch

Ab dem 29. September 2025 verstärkt Sebastian Koch (49) den DATEV-Vorstand und übernimmt das neue Ressort Business Development. Der erfahrene Steuerberater und Digitalisierungsexperte bringt frische Impulse für innovative Geschäftsmodelle und Partnerschaften – mit dem Ziel, Mehrwerte für Mitglieder, den Berufsstand, Mittelstand und Verwaltung zu schaffen.



SPEKTRUM MITTELSTAND

Aufhellung mit Schattenseiten

Die Stimmung in der Branche Verkehr und Lagerei bessert sich spürbar. Erstmals erreichen sowohl die Geschäftserwartungen als auch die Lagebewertungen wieder den höchsten Stand seit Februar 2022 – ein Signal der Erholung. Seit Mai zeigen beide Indikatoren drei Monate in Folge nach oben und markieren damit eine Trendwende nach den schweren Einbrüchen in den Jahren zuvor.

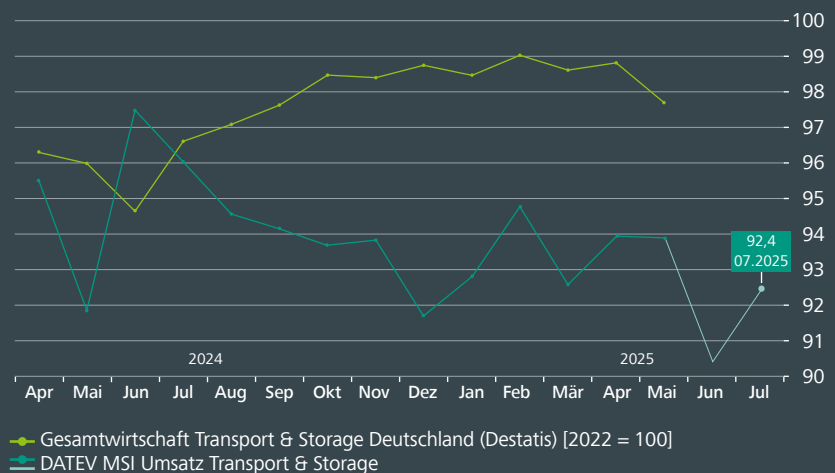
Doch die Entspannung erreicht nicht alle Unternehmen gleichermaßen. Vor allem Klein-, kleine und mittlere Logistikbetriebe (KMU) bleiben weiter unter Druck. Während die Gesamtwirtschaft seit Anfang 2024 wieder nominal wächst, stagniert die Entwicklung im Mittelstand. Besonders deutlich wird die Schere beim Umsatz: Der DATEV Mittelstandsindex zu Transport & Storage liegt im Juli 2025 bei 92,4 Punkten – 12,6 Punkte weniger als auf dem Höchststand im Mai 2022. Großunternehmen profitieren von der konjunkturellen Erholung, KMU hingegen verlieren Umsatzdynamik.

Hinzu kommen steigende Löhne, ein seit Jahren rückläufiger Mautindex – der zentrale Aktivitätsindikator für den Güterverkehr auf der Straße – und eine wachsende Zahl von Insolvenzen. Beschäftigtenzahlen in kleinen und mittleren Unternehmen der Branche sinken seit Ende 2023 kontinuierlich – die Erholung des Arbeitsmarkts geht an ihnen vorbei.

Der Befund: Während die Branchenerwartungen wieder positiver ausfallen, verschärfen sich die strukturellen Unterschiede zwischen Großunternehmen und KMU. Für viele kleinere Logistikbetriebe bleibt der Weg aus der Krise damit ein Kraftakt.

Weitere Infos und Spotlights unter → go.datev.de/economics

Mittelstandsindex Umsatz Transport & Storage



Aktuelle Daten und Zahlen, auch nach IHK-Regionen im geschützten Mitgliederbereich, finden Sie unter:

→ mittelstandsindex.datev.de

„Die Wende: nicht theoretisch, sondern ganz praktisch“

Mit der Wiedervereinigung wurde Ostdeutschland Teil der Bundesrepublik –
und damit entstand auch ein ganzer Berufsstand neu.



Die Geschichte von DATEV in den ostdeutschen Bundesländern zeigt, was möglich ist, wenn Wissen auf Vertrauen trifft – und aus Improvisation Zukunft wird.

Berlin, 1991. Mein erster Arbeitstag bei der Treuhandanstalt – direkt von der Uni hinein in einen historischen Umbruch. Ich saß in einem Büro am Potsdamer Platz und war Teil eines Prozesses, der Hunderttausende Arbeitsplätze und Lebensläufe veränderte. Was blieb, sind Eindrücke von atemberaubendem Tempo, allgegenwärtiger Unsicherheit – und einer Verantwortung, die auch junge Berufseinsteiger trugen. Ich erinnere mich an eine junge Mutter, die nach dem Mutterschutz vor verschlossenen Werkstoren stand: Die Firma war abgewickelt. Wir versuchten zu helfen – mit Empathie statt Paragraphen. Diese Erfahrung hat mein Verständnis von Wandel geprägt – nicht theoretisch, sondern ganz praktisch.

Zwischen Klappstuhl und Kompetenz

Mit der Wiedervereinigung begann der Aufbau eines Berufsstands von Grund auf. In der DDR gab es keine Steuerberater, sondern „Helfer in Steuersachen“. Für die Marktwirtschaft war klar: Ein starker Mittelstand braucht Beratung. Schon im Sommer 1990 startete DATEV mit der „Zeltreise“ – einem mobilen Konferenzzentrum, das in acht Städten halt machte. Unter dem Motto „Was Sie jetzt brauchen, sind konkrete Informationen“ boten wir zweitägige Seminare zu Umsatzsteuer, Lohnabrechnung, EDV und Rechnungswesen an – in Berlin kamen über 1.500 Besucher pro Tag. Nicht alles lief glatt: improvisierte Unterkünfte, Buchungssätze im Flur. Aber das Feedback war eindeutig: endlich echte Beratung.

Was 1990 in den ostdeutschen Bundesländern bei null begann, wuchs rasant: Anfang 1991 zählte DATEV dort 300 Mitglieder, betreute 8.000 Mandate und fertigte 80.000 Lohnabrechnungen. Die Nachfrage stieg so schnell, dass neben Dresden



Prof. Dr. Robert Mayr ist CEO der DATEV eG sowie Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.



Vernetzen Sie sich mit Prof. Dr. Robert Mayr auf LinkedIn.



und Schwerin weitere Informationszentren in Magdeburg, Leipzig und Erfurt entstanden. Berlin war sogar schon vor dem Mauerfall ein DATEV-Brückenkopf.

Heute, 35 Jahre später, ist der Berufsstand im Osten etabliert. Viele Kanzleien sind digital führend, beraten spezialisierte Mandate und geben als feste Größe wirtschaftliche Orientierung in ihrer Region. Diese Aufbauleistung verdient Anerkennung – nicht als Nostalgie, sondern als Ermutigung.

Partner und Brückenbauer

Nicht zu vergessen: Auch viele westdeutsche Kanzleien haben den Aufbau Ost mitgestaltet – als Partner, Brückenbauer, Wissensträger. Viele Niederlassungen entwickelten sich zu eigenständigen Kanzleien. Andere Kolleginnen und Kollegen fanden in den ostdeutschen Bundesländern ihre neue unternehmerische Heimat.

Wenn wir heute vor der nächsten Transformation stehen – Stichworte E-Rechnung, KI, Fachkräftemangel –, lohnt sich der Blick zurück. Denn eines bleibt: Wir brauchen Wissen, Vertrauen – und den Mut, gemeinsam zu handeln. Die Geschichte des Berufsstands in Ostdeutschland zeigt eindrucksvoll: Es geht nicht darum, Veränderungen auszusitzen – sondern darum, sie anzupacken. Damals wie heute sind es nicht die Systeme, sondern die Menschen, die Wandel möglich machen. Mit Engagement, Empathie und der Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.

Gerade in Zeiten beschleunigter Digitalisierung, politischer Unsicherheit und wachsenden Fachkräftemangels ist es umso wichtiger, diese Haltung zu bewahren – und weiterzugeben. Denn was 1990 mit Improvisation begann, wurde zu einer echten Erfolgsgeschichte. Sie erinnert uns daran, dass jeder Umbruch auch eine Chance zum Aufbruch ist. Und dass Zukunft kein Zustand ist – sondern eine gemeinsame Entscheidung.

**Herzlich
Robert Mayr**

Nürnberg, im Juli 2025







Aufschieben? **Kann warten!**

Jeder kennt das: eine komplexe Bilanz, ein wichtiges Projekt, fest eingeplant im Kalender. Und dann kommt doch wieder etwas dazwischen. Wie Kanzleien lernen, das hektische Tagesgeschäft zu beherrschen, ohne strategische Fragen aus dem Blick zu verlieren.

Text: Constanze Elter, Carsten Fleckenstein **Illustrationen:** Thomke Meyer

Eigentlich war der Plan richtig gut. Endlich eine Liste mit all den Mandanten zusammenzustellen, die ihre Belegordner immer noch regelmäßig in der Kanzlei vorbeibringen. Endlich ein paar schlüssige Argumente zu entwickeln, warum genau diese Mandanten künftig ihre Unterlagen besser digital senden sollten. Und endlich die letzten ihrer betreuten Fälle von analog auf digital umzustellen. Das würde so vieles einfacher machen, Zeit sparen, die Zusammenarbeit verbessern. Ihre Chefin hatte vor Kurzem im Teammeeting die neue Onboarding-Strecke für DATEV Unternehmen online vorgestellt – eine Schritt-für-Schritt-Anleitung mit Klickpfaden. Lea* war begeistert. Genau so etwas hatte ihr gefehlt. Heute wollte sie loslegen. Sie hatte sich Zeit im Kalender reserviert, das Projekt in den Fokus gerückt. Nachdem es in den vergangenen beiden Wochen immer wieder verdrängt worden war – von Fristen, Rückfragen, Unterbrechungen. Und heute, genau jetzt, ploppt eine E-Mail von einem neuen großen Mandanten auf.

Jeder kennt diesen Moment: Der Termin im Kalender steht, der Vorsatz ist gefasst, das Vorhaben ist klar – und dann verschieben wir den Plan doch um eine Stunde, einen Tag, eine Woche und verweisen darauf, dass die Dynamik des Alltags dies notwendig mache. In Kanzleien gerät zwischen Rückfragen, Fristen und Mandantenanrufen das, was langfristig wichtig ist, immer wieder hinter das, was kurzfristig drängt.

Wenn Verschieben zur Gewohnheit wird

Prokrastination, das bewusste oder unbewusste Aufschieben von Vorhaben, ist kein exotisches Randphänomen, sondern ein tief verankertes, universelles Verhalten. „Wenn wir es nicht anders geübt haben, wenn wir keine Selbstkontrolle und Selbstregulation gelernt haben, bevorzugen wir die Dinge, die einfach und angenehm zu erledigen sind“, erklärt Margarita Engberding, Professorin für Psychologie und ehemalige Leiterin der bundesweit ersten Prokrastinationsambulanz an der Universität Münster. Die Forschung bestätigt: Prokrastination tritt besonders dort auf, wo das emotionale Kosten-Nutzen-Verhältnis unausgewogen erscheint – wenn also kurzfristige Entlastung über langfristige Verbesserung gestellt wird. Engberding beschreibt das als einen erlernten Mechanismus, der kurzfristig belohnt, weil der



”

Wenn wir es nicht anders geübt haben, bevorzugen wir Dinge, die einfach zu erledigen sind.

“

MARGARITA ENGBERDING

Professorin für Psychologie und
Expertin für Prokrastination

23

Minuten dauert es durchschnittlich, um nach einer digitalen Unterbrechung in den Arbeitsfluss zurückzufinden.

88

Prozent der Arbeitskräfte geben zu, eine Stunde oder mehr pro Tag zu prokrastinieren – ein erheblicher Kostenfaktor.



Kleine Schritte:

Komplexe Vorhaben, die in handhabbare Teilaufgaben aufgeteilt werden, sind leichter umzusetzen.

Druck sinkt, langfristig jedoch schadet. Vor allem, wenn das Verschieben zur Gewohnheit wird.

Gerade in der Steuerberatung sind die Klassiker des Aufschiebens bekannt: die Umstellung auf neue Tools, das Schaffen klarer digitaler Mandantenprozesse, interne Pilotprojekte, die eigentlich längst hätten laufen sollen. All das sind Aufgaben, die selten mit sofortigem Feedback belohnt werden – und deshalb schnell nach hinten rutschen.

Laut DATEV-Digitalisierungsumfrage 2025 nennen 54 Prozent der befragten Kanzleien Zeitmangel im Tagesgeschäft als Hauptgrund dafür, dass strategisch wichtige Digitalisierungsvorhaben nicht umgesetzt werden. Dabei zeigt die Umfrage auch: Die Bereitschaft ist durchaus vorhanden, aber der Übergang vom Planen zum Handeln bleibt eine Hürde.

Margarita Engberding verweist auf das sogenannte Rubikonmodell: Zwischen Entschluss und Umsetzung liegt eine Schwelle, an der viele scheitern – nicht aus mangelndem Willen, sondern weil innere Blockaden überwiegen. Menschen wüssten oft sehr genau, was sie erreichen wollten; ihnen falle aber das Schaffen einer inneren Struktur und das konkrete Tun schwer.

Wer an seinem Schreibtisch sitzt und sich zum dritten Mal am selben Vorhaben vorbeiorganisiert, ist nicht unbedingt unmotiviert. Oft schützt sich das Gehirn schlicht vor Überforderung – oder vor dem eigenen Perfektionsanspruch. „Die Aufgabe wird vermieden, das unangenehme Gefühl verschwindet – und das ist natürlich eine massive Belohnung. Die wird im Gehirn dann abgespeichert“, erklärt Margarita Engberding. »

*Die Beispiele entstammen teilweise einer Befragung und sind anonymisiert.





Der Hauptgrund, warum Leute nicht anfangen: Sie haben Angst, etwas falsch zu machen.

ACHIM KREMULAT

Steuerberater und Kanzleicoach

Achim Kremulat, früher selbst Steuerberater, heute Kanzleicoach, kennt diese Verhaltensmuster aus der Praxis: „Ich glaube, das ist tatsächlich der Hauptgrund, warum Leute nicht anfangen: Sie haben Angst, etwas falsch zu machen.“ Das sei aber angesichts der rasanten Veränderungsgeschwindigkeit äußerst schwierig: „Da musst du Dinge einfach mal ausprobieren, und dann geht auch mal etwas schief.“

Wie neue technologische Entwicklungen den Alltag vieler Menschen von jetzt auf gleich verändern können, zeigen KI-Lösungen wie ChatGPT und Co. Innovationen, die in ihrem enormen Tempo auch Prof. Dr. Armin Grunwald, Leiter des Büros für Technikfolgen-Abschätzung beim Deutschen Bundestag, überrascht haben. Er hält daher eine ausbalancierte Gratwanderung für notwendig: „Potenziale sollten, so schnell es verantwortlich geht, genutzt werden: Nicht alles endlos zerreden, und am Ende passiert nichts.“ Zugleich warnt er vor blinder Technikgläubigkeit.

Skepsis in Interesse wandeln

Der Reflex, vorschnell alles zu implementieren, sei ebenso gefährlich wie dauerndes Zögern. Beides könne Innovationen entwerten – und Vertrauen zerstören. „Man darf auch die Sorgen vor dem Verlust an Autonomie nicht unterschätzen“, mahnt der Professor für Technikphilosophie: „Dass Menschen nicht nur die Versprechen von Digitalisierung und KI erleben, sondern Abhängigkeit und fehlende Kontrolle.“

Die Herausforderung bestehe darin, diese Mechanismen zu erkennen – und aufzulösen. Achim

98

Prozent aller Menschen erleben in ihrem Leben Situationen, die sie dazu bringen, Dinge zu verschieben.

20

Prozent der Erwachsenen gelten als chronische Prokrastinierer. Die Zahlen sind länderübergreifend konsistent.

Kremulat rät Kanzleieinhabern daher, nicht einsame Entscheidungen zu treffen, sondern für geteilte Erfahrungen zu sorgen. Das bedeute etwa, sich mit genau dem Mitarbeiter zusammenzusetzen, der bislang den größten Widerstand gezeigt, die größten Sorgen geäußert habe. „Dann sollte man sagen: ‚Wir probieren es jetzt einfach mal anhand eines Falles aus, und ich verspreche dir, wenn es nicht gut läuft, musst du es nicht weitermachen.‘ Das ist eine faire Chance und eine spielerische Form der Veränderung.“ Sobald einzelne Mitarbeiter erste Erfolgserlebnisse sammeln – etwa bei der Arbeit mit einem neuen Tool, einer digitalisierten Lohnabrechnung oder einer veränderten Mandantenkommunikation – entsteht Bewegung im Team. Skepsis wandelt sich in Interesse, Interesse in Beteiligung. „Die Leute müssen die eigene Erfahrung machen, dass es wirklich etwas bringt. Dann läuft’s“, sagt Kremulat.

FOTO ACHIM KREMULAT: DENNIS AHORN



Die DATEV-Digitalisierungsumfrage 2025 zeigt, dass hier Luft nach oben ist: 54 Prozent der befragten Kanzleien schaufeln ihren Mitarbeitern Zeit frei, in der sie digitale Projekte umsetzen können. Von den kleineren Kanzleien kann dies nur ein gutes Drittel leisten. Gerade in größeren Kanzleien zeigt sich: Je stärker Mitarbeiter an Entscheidungen beteiligt sind, desto höher ist die Umsetzungsgeschwindigkeit. Dazu kommt, dass es gerade bei neuen KI-Lösungen zusätzlich darum geht, weitere Fähigkeiten zu stärken, wie Technikphilosoph Grunwald beschreibt: „Unsere Urteilskraft, den Überblick zu behalten, sich in einer Vielzahl von gegenteiligen Meinungen zurechtzufinden, ist wichtiger denn je. Wir sollten alle Potenziale der KI nutzen – und dabei klug selbst denken, damit wir sie gut nutzen können.“

Der Weg in neue Routinen ist selten kurz und nie friktionsfrei. In Kanzleien ist dieser lange »



Den Alltag entwirren:
Persönliche Erfolgserlebnisse sind die besten Motivatoren.



Was heißt eigentlich Enabling?

Veränderung scheitert selten an fehlendem Können. Häufiger blockieren emotionale, soziale oder strukturelle Barrieren. Enabling fragt nicht, was jemand leisten muss – sondern was Menschen brauchen, um Neues zuzulassen.

1 Ursprünglich stammt der Begriff aus der Pädagogik und der Organisationsentwicklung. Enabling bezeichnet in diesem Zusammenhang das Befähigen von Lernprozessen – nicht durch Vorgaben, sondern durch passende Rahmenbedingungen.

2 Enabling ist keine Methode, sondern eine Haltung. Es geht über Tools und Trainings hinaus. Zentrale Leitsätze sind: zuhören statt verordnen, Sicherheit statt Druck, Beteiligung statt Kontrolle.

3 Das Ziel des Prozesses ist, Veränderungsbereitschaft zu ermöglichen. Im Mittelpunkt steht die Frage: Was hemmt – und was hilft? Enabling schafft Bedingungen, unter denen Menschen Lust auf Entwicklung bekommen.

4 Die psychologische Sicherheit aller Beteiligten steht über jedem Perfektionsanspruch. Fehlerfreundlichkeit, Sinnbezug, Zugehörigkeit und Selbstwirksamkeit sind zentrale Wirkfaktoren des Enablings. Sie fördern echtes Engagement.

5 Kanzleien können Enabling als strategisches Prinzip einsetzen. Steuerberatungsgesellschaften, die es institutionalisieren, schaffen Lernräume und machen den Wandel steuerbar – dialogisch, strukturiert und nachhaltig.

und schwierige Prozess besonders deutlich zu beobachten. Wer Tools wie DATEV Unternehmen online, DATEV Meine Steuern oder DATEV Belegfreigabe nutzt, spart langfristig Zeit – muss aber zunächst Zeit investieren: in Einarbeitung, Umstellung, Erklärung. Das erzeugt Unsicherheit, besonders bei denen, die sich im Kanzleialltag ohnehin an der Grenze zur Überlastung sehen. Armin Grunwald warnt noch vor größeren Folgen: „Eigentlich soll Technik die Autonomie des Menschen vermehren. Wir merken aber, wie wir auch in immer mehr Abhängigkeiten geraten – also das Gegenteil von Autonomie.“ Zu zeigen, wie digitale Arbeit nicht entmündigen, sondern entlasten kann: Dafür braucht es Zeit und Raum – eben das, was im Alltag oft untergeht.

Veränderung ist eine Haltung

Die Digitalisierung verändert auch die Beziehung zum Mandanten. Wo früher das persönliche Gespräch über Belege, Fristen und Rückfragen stattfand, übernehmen heute Software, automatisierte Erinnerungen und digitale Prüfpfade diese Funktionen. Das reduziert den Kommunikationsaufwand – und schafft zugleich Distanz. Auch hier gilt: Was technisch logisch ist, muss sozial nicht automatisch als stimmig empfunden werden. Leas Chefin*, Steuerberaterin mit eigener Kanzlei, hat den digitalen Wandel frühzeitig angestoßen. „Wir wollen alle Mandanten auf DATEV Meine Steuern umstellen, damit wir nicht mehr mit Papierordnern arbeiten müssen oder Belege über drei Kanäle bekommen.“ Aber das reiche nicht. „Die Mitarbeiter davon zu überzeugen, dass es sie entlastet – das ist der Kraftakt. Und manchmal zweifelt man, ob man die Energie noch hat.“

Denn der digitale Wandel in Kanzleien wird oft nur als technisches Projekt gesehen. Neue Lösungen werden eingeführt, Schulungen organisiert, Prozesse dokumentiert. Doch was auf der Oberfläche nach Handlungsbereitschaft aussieht, bleibt häufig ohne Wirkung, weil der entscheidende Faktor fehlt: eine Haltung, die Veränderung nicht nur zulässt, sondern ermöglicht. „Ich sage nicht: ‚Mach das so.‘ Ich kitzle die Lösung mit Fragen heraus. So merken sie, dass Veränderung nicht wehtut. Im Gegenteil: Wenn es funktioniert, spart es mir Zeit und bringt sogar Spaß. Aber die Erfahrung muss jeder selbst machen“, erläutert Achim Kremulat. Und Margarita Engberding erklärt: „Es geht nicht darum zu sagen: ‚Mach mal schneller!‘ Sondern: ‚Wie kriegen wir es hin, dass du dich an das Thema wieder herantraust?‘“ Wer Menschen in Veränderungsprozesse einbindet,



”
Wir sollten KI nutzen – und dabei klug selbst denken, damit wir sie gut nutzen können.
“

PROF. DR. ARMIN GRUNWALD
Leiter des Büros für Technikfolgen-
Abschätzung beim Deutschen Bundestag



Beliebte Ausreden und wie Sie ihnen begegnen

Im Alltag scheitert digitale Veränderung selten an der Technik, oft aber an inneren Blockaden. Die folgenden fünf Ausreden begegnen Führungskräften in Steuerberatungskanzleien immer wieder. Wer sie erkennt, kann sie entkräften – mit Verständnis, realistischen Erwartungen und klarer Kommunikation.



sollte nicht mit Zielvorgaben starten, sondern mit dem Verstehen ihrer Hemmnisse. Enabling bedeutet, diese Bedürfnisse ernst zu nehmen – und sie in produktive Bahnen zu lenken.

Unspektakulärer Impuls, große Wirkung

Nicht jede Veränderung beginnt mit einem Projektplan. Oft sind es gerade die unspektakulären Impulse, die langfristig Wirkung entfalten: ein erfolgreich umgestellter Mandant, eine vereinfachte interne Abstimmung, ein neu eingeführter digitaler Workflow – ohne große Ansage, ohne Präsentationsfolie. „Es ist wichtig, diese eine Aufgabe zu definieren und in Schritte aufzuteilen. Kleine Schritte sind immer viel erfolgversprechender als ein großes Projekt“, beschreibt Margarita Engberding das Phänomen des Mikro-Commitments.

Lea bleibt diesmal im Fokus. Sie schließt ihr E-Mail-Programm, nimmt sich zehn Minuten, öffnet die Liste. Trägt drei Mandate ein, bei denen sie die Umstellung auf digitale Belege vorbereiten will. Dann ruft sie den ersten Mandanten an, erklärt, wie alles ablaufen könnte. Und schickt im Anschluss den Link zur Onboarding-Strecke für DATEV Unternehmen online.

Solche Momente taugen selten als Aushängeschild. Aber sie verändern etwas – still, nachhaltig, fast beiläufig. Sie beenden das Aufschieben, mar-

kieren den Unterschied zwischen Wissen und Tun. Veränderung hat kein Startsignal. Sie beginnt dort, wo jemand aufhört, auf das perfekte Zeitfenster zu warten – und stattdessen tut, was möglich ist. Der Moment, in dem ein Mitarbeiter beschließt, ein neues Tool zu öffnen. Die Stunde, in der eine Kanzlei eine längst überfällige Umstellung nicht länger verschiebt. Oder das Gespräch, in dem eine Führungskraft sich die Zeit nimmt zu fragen: „Was brauchst du, um loszulegen?“

Lea hat an diesem Nachmittag drei Mandanten angerufen. Nicht zehn, nicht 20. Sie hat nicht die komplette Kanzleistruktur überarbeitet, keine Roadmap geschrieben, keinen Workshop konzipiert. Aber sie hat begonnen. Und etwas verändert – nicht nur im Prozess, sondern in ihrer Haltung. Der zweite Anruf fiel ihr schon leichter. Beim dritten war sie überrascht, wie positiv die Reaktion ausfiel. „Wenn das wirklich einfacher ist“, hat der Mandant gesagt, „dann machen wir das so.“ Kein Widerstand. Keine Ausrede. Nur ein Satz – und ein gemeinsamer erster Schritt. ○



Prof. Grunwald erklärt, warum Technikfolgenabschätzung Zeit braucht. → go.datev.de/interview-technologiefolgen

„Ich habe gerade andere Dinge zu tun.“

URSACHE: Tagesgeschäft verdrängt strategisches Arbeiten.

WAS HILFT: Schaffen Sie feste, geschützte Zeitfenster für digitale Aufgaben, etwa jeden Dienstag um 14 Uhr einen „digitalen Slot“. Halten Sie das Ziel vor Augen: Wer heute digital denkt, gewinnt morgen Zeit zurück.

„Ich brauche erst mehr Informationen.“

URSACHE: Unsicherheit durch fehlende Kontrolle.

WAS HILFT: Setzen Sie einen klaren Rahmen: zunächst 45 Minuten Info, dann Testphase. Bieten Sie strukturierte Kurzformate („Das neue Tool

in zehn Minuten erklärt“) an. Machen Sie deutlich: Wissen entsteht nicht durchs Lesen, sondern durchs Tun.

„Ich bin gerade nicht in der Stimmung.“

URSACHE: Emotionale Schwankung als Ausrede.

WAS HILFT: Vermeiden Sie Grübeln über den „richtigen Moment“. Schaffen Sie Einstiegshilfen: Timer, Tandemlernen oder einen gemeinsamen „digitalen Freitag“. Kurze Zeitfenster reichen.

„Das sollen besser die Jüngeren machen.“

URSACHE: Versuch, Arbeit altersbedingt zu delegieren.

WAS HILFT: Bieten Sie gezielte Lernimpulse an – auf Wunsch individuell, nicht in der Gruppe. Betonen Sie, dass Erfahrung ein Vorteil ist, etwa im Umgang mit Ausnahmen. Beteiligung heißt nicht Vorbildrolle, sondern Einbindung unter fairen Bedingungen.

„Ich weiß nicht, wo ich anfangen soll.“

URSACHE: Innere Blockade durch Komplexität der Materie.

WAS HILFT: Vereinbaren Sie konkrete Ziele, zum Beispiel „Log-in und erster Anwendungsfall bis Freitag“. Visualisieren Sie Schritte per Screenshot oder Miniguide. Beginnen Sie mit einem Testfall, nicht mit dem perfekten Prozess.



DIE KANZLEI

Die vBK Steuerberatungsgesellschaft in Essen wurde vor mehr als 55 Jahren gegründet.

Heute arbeiten dort drei Berufsträger, zwei Steuerfachwirte, fünf Steuerfachangestellte, ein Lohnbuchhalter und drei Auszubildende.

Fünf fachfremde Mitarbeiter kümmern sich um die Digitalisierung. Die Schwerpunkte liegen im Vereinssteuerrecht (vor allem Sportvereine) und bei Genossenschaften.



Mit Herz und Haltung

Der Wandel kam nicht über Nacht – und schon gar nicht von allein. Eine Kanzlei in Essen zeigt, wie Digitalisierung gelingen kann: mit Mut, Struktur und einem Team, das Veränderung nicht fürchtet, sondern gestaltet.

Text: Sabrina Huf **Fotos:** Daniel Tkatsch

Der Beleg lag immer auf dem Tisch. Handschriftlich ergänzt, mit kleinen Notizen am Rand. Die Vorsitzende des Vereins hatte ihre Unterlagen wie jedes Jahr im Pendelordner vorbeigebracht – so, wie man es eben immer gemacht hatte. Und Cedric van Beek? Atmete tief durch. Nicht, weil er ungeduldig war, sondern weil er wusste: Wenn wir es schaffen, diesen Mandanten mitzunehmen, dann können wir alle mitnehmen.

Denn van Beek wollte mehr als nur „weiter so“. Mitten im laufenden Betrieb, im Spannungsfeld zwischen Ehrenamt, Gemeinnützigkeit und Genossenschaft, entschied sich die vBK Steuerberatungsgesellschaft für einen radikalen Schritt: Digitalisierung – konsequent, ganzheitlich und ohne Rückfahrkarte.

Vom Papier zur Plattform

Die Kanzlei mit Sitz in Essen ist ein echtes DATEV-Urgestein. Gegründet vor mehr als 55 Jahren, wird sie heute von Cedric van Beek und Madeleine Kaufels geführt. Mit einem Team, das wächst und mitzieht. Mit einem Mandantenstamm, der von kleinen Sportvereinen bis zu großen Genossenschaften reicht. Und mit einer Haltung, die klar ist: Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Sie ist der Weg zu mehr Qualität, besseren Prozessen und echter Zukunftsfähigkeit.

Das Führungsduo folgte einem klaren Plan und setzte ihn in vielen kleinen Schritten um: Kein Sprint, sondern ein kontrollierter Umbau sollte es sein. Es folgten der Wechsel auf virtuelle Server, der Aufbau einer volldigitalen Aktenstruktur, die Einführung von DATEV Unternehmen online – inklusive Mandanten-Onboarding. Die Digitalisierung war Chefsache, aber keine Einmannshow.

Entscheidend für den Erfolg war ein kluger Schachzug: Madeleine Kaufels' Ehemann Marvin, fachfremd und technikaffin, wurde zum internen Digitalisierungsbeauftragten. Er kümmerte sich um Einrichtung, Schulung, Schnittstellen und Support. Das entlastete das Team und senkte die Einstiegshürden. „Marvin war unser Gamechanger“, sagt Kaufels. „Nicht, weil er Steuerrecht kann, sondern weil er die Dinge möglich gemacht hat.“

Natürlich lief nicht alles von Beginn an reibungslos. Es gab Mandanten, die sich weigerten, digitale Prozesse mitzugehen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die zögerten. Prozesse, die zunächst mehr Aufwand bedeuteten, bevor sie sich rechneten. Und, ja: Die Kanzlei hat auch Mandanten verloren, die nicht mitziehen wollten oder konnten. Gerade bei Organisationen mit enga-

”
Wir sind kein Archiv für Chaos. Wir beraten – und das geht nur, wenn wir verstehen, wie die Daten entstehen.
“

MADELEINE KAUFELS

Steuerberaterin und Partnerin
vBK Steuerberatungsgesellschaft

gierten Ehrenamtlichen sei es nicht leicht, sich von einem Mandat zu trennen, sagt van Beek. „Da hängt oft viel Herzblut dran.“

Und doch sei der Schritt notwendig gewesen. „Wir sind kein Archiv für Chaos“, sagt Kaufels. „Wir beraten – und das geht nur, wenn wir verstehen, wie die Daten entstehen.“ Die Kanzlei analysierte darum nicht nur ihre eigenen Prozesse, sondern stieg tief in die Systeme ihrer Mandanten ein – vom Kassensystem im Kino bis zur Förderlogik einer Sprachhilfe-Initiative. Immer mit dem Ziel, gut funktionierende Automatismen zu schaffen. Immer mit dem Mut, Neues auszuprobieren.

Change heißt, umdenken zu können

Digitalisierung funktioniert nicht mit Software allein. Sie braucht Menschen, die sie leben. Das Team der Kanzlei musste lernen umzulernen. Anfangs waren viele Mitarbeiter skeptisch, misstrauisch gegenüber grünen Lampen und lernenden Systemen. „Wir mussten Vertrauen schaffen“, sagt Kaufels. „Und das heißt: zeigen, erklären, kontrollieren – immer wieder.“

Dazu kamen klare Strukturen, Schulungen, Checklisten und – ganz entscheidend – eine Kultur, in der Fehler erlaubt sind und Fortschritte gefeiert werden. „Heute jagen wir grüne Lampen“, sagt Kaufels. „Weil wir wissen, dass das unser Leben einfacher macht.“ Einmal pro Quartal schaut heute ein internes Kontrollteam über die Prozesse und gibt Rückmeldung, wo noch mehr geht. Ein externer Blick, systematisch eingebaut. „Digitalisierung ist kein Zustand – sondern eine Haltung“, sagt van Beek. „Und man braucht jemanden, der die PS auf die Straße bringt.“

Heute ist die vBK Steuerberatungsgesellschaft weitgehend digitalisiert. Fast alle Mandanten nutzen DATEV Unternehmen online >>



Madeleine Kaufels

ist Steuerberaterin und seit 1. Juli 2024 Partnerin der vBK Steuerberatung. Sie verbindet ihr Fachwissen mit moderner Digitalisierung, um Mandanten zukunftsorientiert zu beraten.



Cedric van Beek

ist Steuerberater und seit 1. Juli 2024 Partner der vBK Steuerberatung. Sein Schwerpunkt liegt auf Gemeinnützigkeit, Genossenschaften und der strategischen Steuergestaltung.



DIGITALE DATEV-KANZLEI

Die vBK Steuerberatungsgesellschaft ist Träger des Labels „Digitale DATEV-Kanzlei“. Das Label wird jährlich auf Basis objektiver Kriterien vergeben.
→ go.datev.de/label



**Teamleistung:**

Cedric van Beek (links), Madeleine Kaufels und ihr Ehemann Marvin bringen die Digitalisierung in der Kanzlei gemeinsam voran.

oder kompatible Schnittstellen. Ein Verein mit mehr als 2.000 Mitgliedern läuft bereits vollständig papierlos. Die durchschnittliche Erfassungszeit bei einer gemeinnützigen Organisation sank von acht auf zwei Stunden – nur durch die Automatisierung.

Der einzige Weg, relevant zu bleiben

Auch das Label „Digitale DATEV-Kanzlei“ ist inzwischen Realität. „Am Anfang dachten wir, das kriegen wir doch locker – und wurden von der Analyse überrascht“, erinnert sich van Beek. „Heute sind wir stolz, wie weit wir gekommen sind.“

Mit Herz und Haltung in die Zukunft: Die vBK Steuerberatungsgesellschaft zeigt, dass Digitalisierung mehr ist als Technik. Sie ist ein Kulturwandel, getragen von einem Team, das weiß, was es tut und warum. Von Mandanten, die Vertrauen fassen. Von Menschen, die nicht stehen bleiben wollen.

„Wir machen das nicht, weil es modern klingt“, sagt Madeleine Kaufels. „Sondern weil wir glauben, dass das der einzige Weg ist, als Kanzlei relevant zu bleiben. Für unsere Mandanten. Für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und für uns selbst.“



So gelingt die Digitalisierung der Kanzlei

Verstehen, verändern, verinnerlichen: Chefs sollten den Wandel vorleben, nicht wegdelegieren.

Beraten lassen Den Weg der Digitalisierung muss niemand allein gehen. DATEV-Consulting, Kanzleibetreuer oder interne Digitalisierungsbeauftragte können unterstützen.

Prozesse verstehen Nur wer weiß, auf welche Weise die Daten bei den Mandanten entstehen, kann sie effizient verarbeiten, aufbereiten und auf dieser Basis seriös beraten.

Erfolge sichtbar machen Der erste digitale Mandant kann der Türöffner für viele weitere sein. Erfolge zu feiern und sichtbar zu machen, motiviert Mitarbeiter wie Mandanten.

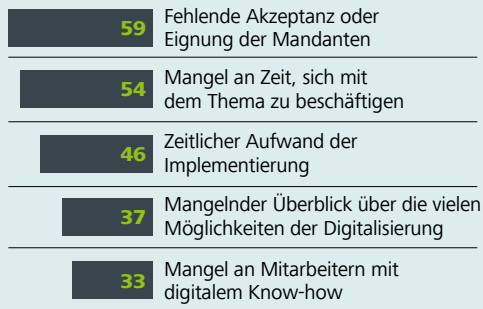
Schrittweise vorgehen Fokussieren, priorisieren, verinnerlichen: Mit Geduld und System erreicht man mehr als mit dem Versuch, den gesamten Changeprozess auf einmal zu machen.

Aufwärtsspirale

Es gibt viele Gründe, die Veränderungen verhindern. Wer sie kennt, kann sie gezielt angehen. Und Stillstand in Dynamik verwandeln.

Woran es hapert

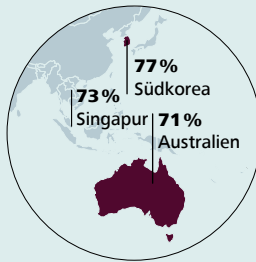
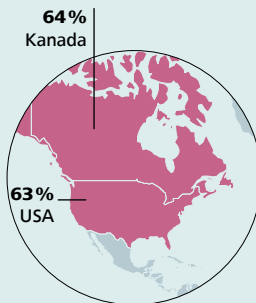
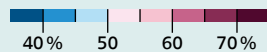
Hindernisse bei der Digitalisierung von Kanzleien*



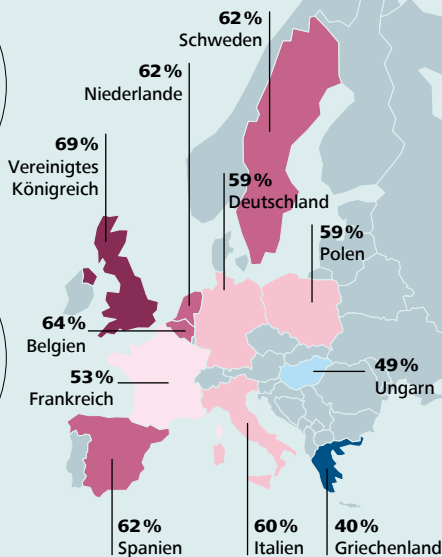
Quelle: DATEV Digitalisierungsumfrage 2025;
*Angaben in Prozent

Andere schalten schneller

Veränderungsbereitschaft in ausgewählten Ländern*



*Anteil der Menschen, die der Aussage zustimmen: „Unserem Land wird es in Zukunft besser gehen, wenn es offen für Veränderung ist.“
Quelle: RKW Kompetenzzentrum



Gemischte Gefühle

Arbeitnehmer sind veränderungsbereit und machen sich zugleich Sorgen (Zustimmung in %)

Aussage

Ich bin bereit, mich an neue Arbeitsweisen anzupassen.

Ich bin begeistert von den Möglichkeiten zu lernen und zu wachsen.

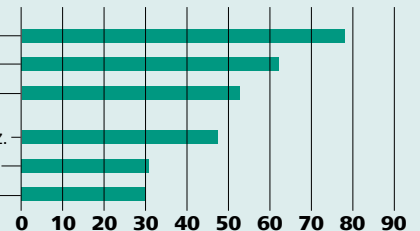
Die jüngsten Veränderungen stimmen mich zuversichtlich für die Zukunft.

Wegen der jüngsten Veränderungen habe ich Angst um meinen Arbeitsplatz.

Ich verstehe nicht, warum sich Dinge ändern müssen, die gut funktionieren.

Es finden zu viele Veränderungen auf einmal statt.

Quelle: PwC



29 %

Unproduktive Tätigkeiten

machen fast ein Drittel der Arbeitszeit aus: Deutsche Beschäftigte schätzen, dass sie 29 Prozent ihrer Arbeitszeit mit Aufgaben verbringen, die nicht direkt ihren Zielen dienen, sondern nur erledigt werden, um beschäftigt zu wirken.

36 %

Meeting- und E-Mail-Flut:

Mehr als ein Drittel der Arbeitnehmer gibt an, zu viel Zeit in Besprechungen und beim Schreiben von E-Mails zu verlieren. Ähnlich viele glauben, dass zahlreiche Meetings ohne negative Folgen für die Arbeit abgeschafft werden könnten.

30 %

Fokus und Motivation:

Knapp einem Drittel der Befragten fällt es grundsätzlich schwer, sich bei der Arbeit zu konzentrieren. 35 Prozent kämpfen mit nachlassender Motivation im Tagesverlauf. Beides trägt erheblich dazu bei, dass Arbeitszeit ineffizient genutzt wird.

Quelle: State of Work 2023 | Slack



Magisches Dreieck

Am besten funktioniert Digitalisierung, wenn alle Beteiligten sich vernetzen: Unternehmen, Kanzleien und DATEV. Christian Neuser und Markus Munz wissen, wie Geschäfte zu Win-win-win-Situationen werden. Ein Update in digitaler Zusammenarbeit.

Interview: Dietmar Zeilinger

Ihr Job ist es, dafür zu sorgen, dass die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, deren Steuerberatern und DATEV reibungslos funktioniert: Christian Neuser hat bei DATEV lange Zeit den Unternehmensmarkt betreut und kümmert sich heute als Leiter des Regionalvertriebs um die optimale Zusammenarbeit von Kanzleien mit ihren Firmenkunden. Markus Munz verantwortet bei DATEV den Vertrieb im Unternehmensmarkt. Zum Interview an einem Brückentag erschienen sie gut gelaunt im Teams-Meeting. Ihr Ziel ist klar: Die drei Parteien sollen digital künftig noch besser zusammenspielen, um zukunftssicher aufgestellt zu sein.

Herr Neuser, Herr Munz, wie ist es um den Digitalisierungsstand deutscher Unternehmen bestellt?

Markus Munz: Grundsätzlich sehen wir, dass Unternehmen beim Thema Digitalisierung deutlich Fahrt aufgenommen haben. Insbesondere durch die Einführung der E-Rechnung entstehen neue Impulse, die Digitalisierung weiter voranzutreiben. Speziell in Bereichen, die zur eigentlichen Wertschöpfungskette gehören. Aber trotz aller Fortschritte gibt es nach wie vor erheblichen Nachholbedarf.

Christian Neuser: Das stimmt. Viele Unternehmen haben ihre internen Prozesse bereits digitalisiert.



Aber nach dem bekannten Prinzip „Was digitalisiert werden kann, wird auch digitalisiert“ rückt nun die Frage in den Fokus, wie die Unternehmen digital mit ihren steuerberatenden Kanzleien oder Wirtschaftsprüfern zusammenarbeiten können. Auch die Kommunikation mit den eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird zunehmend digital, zum Beispiel über Lösungen wie DATEV Arbeitnehmer online, deren Nutzung in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen ist.

Trotzdem scheint für viele Unternehmen die Kommunikation mit ihrer Kanzlei auf der Prioritätenliste nicht weit oben zu stehen. Warum ist das so?



Gewinn für alle: Christian Neusers (rechts) Ziel ist, eine Plattform für Unternehmen und Kanzleien zu schaffen und so die Beratungsqualität weiter zu verbessern.



Für Unternehmen liegt ein enormer Mehrwert in der digitalen Zusammenarbeit mit der Kanzlei.



CHRISTIAN NEUSER

Leiter Regionalvertrieb bei DATEV

Munz: Aus Unternehmenssicht ist die Kanzlei oft kein zentraler Bestandteil der eigenen Wertschöpfung. Der Fokus liegt auf Kunden, Lieferanten und internen Abläufen. Die steuerliche Zusammenarbeit wird eher als Pflicht, denn als Hebel gesehen. Das Interesse an einer digitalen Kollaboration geht daher meist von der Kanzlei aus.

Neuser: Trotzdem liegt auch für Unternehmen ein enormer Mehrwert in der digitalen Zusammenarbeit mit der Kanzlei. Wenn ich meine Belege nur monatlich im Pendelordner abgebe, kann mich die Kanzlei kaum beraten. Wenn ich jedoch tagesaktuelle digitale Daten bereitstelle, kann sie frühzeitig Liquiditätsengpässe erkennen und viel gezielter unterstützen. Die Digitalisierung ist also die Voraussetzung dafür, dass Steuerberater wirklich in die Rolle eines externen CFO hineinwachsen können – was nur im Interesse der Unternehmen sein kann.

Welche Rolle spielt DATEV dabei?

Neuser: Unser Ziel ist es, mit Kollaborationslösungen wie DATEV Unternehmen online, DATEV Personal oder MyDATEV Kanzlei eine gemeinsame Plattform für Unternehmen und Kanzleien zu schaffen. Wichtig ist dabei auch der Einsatz moderner Schnittstellen, die ein medienbruchfreies Arbeiten ermöglichen. Je aktueller die Daten beim Berater vorliegen, desto größer ist der Beratungsmehrwert für das Unternehmen.

Stichwort Kollaborationslösungen: Inwiefern profitieren gerade kleinere Unternehmen davon?

Neuser: Bei kleinen und mittleren Unternehmen schaffen wir mit digitalen Lösungen eine »

echte Win-win-win-Situation: für die Kanzlei, das Unternehmen und DATEV. Bessere Datenqualität, geringere Suchzeiten, arbeitsteilige Prozesse und einheitliche Oberflächen ermöglichen ein effizienteres Arbeiten auf allen Seiten.

Munz: Auch für die Kanzleien selbst ist das ein Standortvorteil. Ein durchgängiger digitaler Prozess schafft attraktivere Arbeitsplätze, weil weniger manuelle Erfassung nötig ist. Gerade im Zeitalter des Fachkräftemangels ist das ein entscheidender Punkt.

Was bedeutet „digitale Kollaboration“ konkret?

Neuser: Kollaboration beginnt für uns mit dem Mandatsverhältnis. Ob klassische oder digitale Zusammenarbeit: Sobald Kanzlei und Unternehmen verbunden sind, sprechen wir von Kollaboration. Unsere Strategie zielt darauf ab, diese Verbindung zu stärken und flexibler zu gestalten. Künftig werden die Grenzen zwischen klassischen Kanzleiwerkzeugen und unternehmensseitigen Tools weiter verschwimmen. Das schafft Spielräume,



Markus Munz

ist als Leiter Vertrieb Unternehmen und Public Sector bei DATEV für das Firmenkundengeschäft zuständig.



Vernetzen Sie sich mit Markus Munz auf LinkedIn.



etwa auch für die temporäre Unterstützung durch die Kanzlei direkt im System des Mandanten.

Munz: Entscheidend ist dabei, dass auch Selbstbucher kollaborative Prozesse nutzen. Kollaboration bedeutet nicht zwingend, dass alles an die Kanzlei ausgelagert wird. Die Zusammenarbeit findet auf vielen Ebenen statt, oft auch arbeitsteilig. In Zeiten von Cloudlösungen werden diese Grenzen künftig noch stärker verschwimmen.

Welchen Stellenwert hat die Cloud in dieser Strategie?

Munz: Die Cloud ist ein echter Katalysator. Wenn Kanzlei und Mandant in einer gemeinsamen Cloudumgebung arbeiten, sinkt die technische Komplexität, und die Prozesse werden deutlich effizienter. Für Kanzleien heißt das: mehr Beratungsanlässe, weniger Rüstzeit, neue Mandate, selbst mit begrenzten Ressourcen.

Ein Großteil der Unternehmenslösungen wird über Kanzleien vermittelt. Was können diese in der Zusammenarbeit mit DATEV noch verbessern?

Munz: Ein zentraler Punkt ist die Übergabe von Leads, also von potenziellen Kundenanfragen an DATEV. Aktuell sind diese Prozesse oft noch zu aufwendig. Wir arbeiten daran, sie deutlich zu vereinfachen: Idealerweise soll eine Kanzlei mit einem Klick alle nötigen Informationen übergeben können. Das spart Rückfragen und vermeidet Störungen im Kanzleialltag.

Neuser: Wichtig ist dabei auch, dass DATEV immer im Sinne der Kanzlei handelt. Wir treten nur aktiv auf, wenn die Kanzlei das möchte. Gleichzeitig bieten wir zahlreiche Unterstützungsmög-

”
Die Cloud bedeutet für Kanzleien: mehr Beratungsanlässe, weniger Rüstzeit, neue Mandate.
“

MARKUS MUNZ

Leiter Vertrieb Unternehmen und Public Sector bei DATEV



”
Wenn alle an einem Strang ziehen, entsteht echte digitale Kollaboration, die weit über technische Lösungen hinausgeht.
 “

CHRISTIAN NEUSER

Leiter Regionalvertrieb bei DATEV

lichkeiten, sei es durch Partnermodelle, durch Consulting oder durch Einsatzeinheiten, etwa bei Systemumstellungen größerer Mandanten. Diese Unterstützungsmöglichkeiten kennen viele Kanzleien oft noch gar nicht.

Kanzleien sind nicht zwingend als Verkäufer geschult. Wie können sie trotzdem erkennen, wann sie im Sinne ihrer Mandanten aktiv werden sollten?

Munz: Besonders aufmerksam sollte man bei größeren gesetzlichen Änderungen sein. Viele Softwareanbieter tun sich mit der Umsetzung schwer oder ziehen sich sogar aus Teilmärkten zurück. Kanzleien wissen, was gesetzlich kommt. Das ist ein idealer Anlass für ein Mandantengespräch.

Neuser: Langfristig geht es darum, näher an die Systeme und Prozesse der Mandanten heranzurücken. Früher war der Pendelordner der Anlass für ein kurzes Gespräch. Heute fehlt dieser Impuls. Diesen muss man aktiv ersetzen, etwa durch gezielte Fragen zur eingesetzten Software. Wer nah an den Vorsystemen ist, erkennt frühzeitig, wenn sich dort etwas ändert. Das heißt, Kanzleien werden künftig nicht nur Fachwissen und Expertise vorhalten müssen, sondern auch Schnittstellenkompetenz. Je besser sie die Systeme ihrer Mandanten kennen, desto besser können sie beraten und Risiken erkennen, bevor sie entstehen.

Einige Kanzleien sind schon mit ihren eigenen Changeprozessen ausgelastet. Wie können sie da zusätzlich noch ihre Mandanten begleiten?



Christian Neuser

ist als Leiter des Regionalvertriebs bei DATEV verantwortlich für die reibungslose Zusammenarbeit zwischen Kanzleien und ihren Mandanten.



Vernetzen Sie sich mit Christian Neuser auf LinkedIn.



Neuser: Im Idealfall denkt man Kanzlei- und Mandantenprozesse gemeinsam. Denn die Veränderungen hören ja nicht auf, weder durch den Gesetzgeber noch durch den Markt. Die gute Nachricht: Die Herausforderungen ähneln sich. Beide Seiten kämpfen mit IT-Sicherheit, Personalmangel und der Notwendigkeit, schneller zu entscheiden. DATEV kann dabei ein verlässlicher Partner sein: Mit Know-how, Tools und Unterstützung über Kundenverantwortliche, Partnernetzwerke oder Consulting.

Munz: Wir müssen es Kanzleien so einfach wie möglich machen, Verkaufschancen an uns zu übergeben, ohne Mehraufwand. Nur dann profitieren alle: die Kanzlei, der Mandant und wir als Genossenschaft.

Neuser: Genau. Denn unser Ziel ist immer der gemeinsame Erfolg. Und wenn alle an einem Strang ziehen, entsteht echte digitale Kollaboration, die weit über technische Lösungen hinausgeht. ○

7

Phasen eines M&A-Prozesses

Unternehmenskäufe im Rahmen sogenannter Mergers and Acquisitions (M&A) sind komplexe Vorgänge, die mehr als nur eine sorgfältige Planung erfordern. Der Wirtschaftsprüfer Christian Gerber erklärt, worauf es dabei ankommt.

Text: Robert Brütting

Erfolgreiche M&A-Transaktionen können dem Käufer signifikante Vorteile bringen. Er kann beispielsweise seinen Markt erweitern oder seine Wettbewerbsposition verbessern. Voraussetzungen sind eine kluge Planung und Umsetzung der Transaktion. Der Prozess ist mehrstufig. Er beginnt mit einer strategischen Vision und der sorgfältigen Auswahl möglicher Übernahmekandidaten. Professionell geführte Verhandlungen und eine gründliche Due-Diligence-Prüfung gehören ebenso dazu wie der Kauf selbst und die Integration des Unternehmens. Die sieben zentralen Phasen im Überblick.



1

IDENTIFIKATION POTENZIELLER ZIELE

In Phase eins wird die eigene Akquisitionsstrategie definiert. Geht es dem Käufer um eine Markterweiterung, eine Stärkung der Wettbewerbsposition oder den Zugang zu neuen Technologien, die in den eigenen Betrieb integriert werden sollen? In dieser Phase gelte es auch, Kultur und Werte potenzieller Zielunternehmen zu berücksichtigen, sagt der Wirtschaftsprüfer und M&A-Spezialist Christian Gerber aus Düsseldorf. „Nur dann kann eine reibungslose Integration in die eigene Firma gelingen.“ Zudem sollte in dieser Phase ein klarer Zeitplan erstellt werden, bis wann der tatsächliche Kaufprozess abgeschlossen sein soll.

2



SUCHE UND BEWERTUNG GEEIGNETER UNTERNEHMEN

Nachdem die strategischen Ziele stehen, folgt in Phase zwei die Identifikation geeigneter Zielunternehmen. Wichtige Kriterien dafür sind die Branche, die Größe und die geografische Lage möglicher Übernahmekandidaten sowie weitere spezifische Anforderungen. Am Ende einer umfangreichen Marktrecherche steht eine Longlist von Unternehmen, die grundsätzlich für den Erwerb infrage kommen. „Die Bewertung geeigneter Unternehmen umfasst eine Analyse der Finanzkennzahlen, der Geschäftsmodelle und Marktstellungen sowie der rechtlichen Strukturen“, erklärt Christian Gerber. Daran anschließend werden die identifizierten Unternehmen priorisiert – hinsichtlich finanzieller Stabilität, strategischer Ausrichtung und Integrationspotenzial.

3



ANSPRACHE POTENZIELLER ZIELE

Die anschließende Kontaktaufnahme dient dazu, eine Basis für vertrauensvolle Gespräche zu schaffen, ohne dabei die strategischen Ziele zu kompromittieren. „Die Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (Non-Disclosure Agreement, kurz: NDA) ist entscheidend, um die Integrität des Prozesses zu wahren“, sagt Wirtschaftsprüfer Gerber. Sie ermöglicht einen offenen Austausch von Informationen und schützt zugleich sensible Daten beider Parteien. In den ersten Gesprächen werden die strategischen Ziele erörtert, Potenziale und Synergien ausgelotet und die grundsätzliche Ausrichtung einer Zusammenarbeit festgelegt. Dies bildet die Grundlage für den weiteren Prozess.



Christian Gerber

ist Wirtschaftsprüfer, Diplom-Ökonom und Chartered Financial Analyst (CFA). Spezialgebiet: Begleitung von M&A-Transaktionen und Unternehmensbewertungen.



Vernetzen Sie sich mit Christian Gerber auf LinkedIn:



”

Die Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung ist entscheidend, um die Integrität des Prozesses zu wahren.

“

4



ABSICHTSERKLÄRUNG

In der vierten Phase folgen detaillierte finanzielle Analysen und Bewertungen. Sie beruhen auf historischen Leistungsdaten, den Zukunftsaussichten und dem potenziellen Wertbeitrag des Kaufkandidaten. Sodann werden ein Term Sheet und eine Absichtserklärung formuliert (Letter of Intent, kurz: LOI). „Der LOI skizziert die grundlegenden Bedingungen im Rahmen des Transaktionsprozesses und dient als Grundlage für die weiteren Verhandlungen. Er enthält die wesentlichen Elemente wie Kaufpreis, Zahlungsbedingungen und geplante Due-Diligence-Prüfungen“, so M&A-Spezialist Gerber. Der LOI verdeutlicht die Ernsthaftigkeit der Absichten und steckt den Rahmen für die nächste Phase ab. »



DATEV-FACHBUCH

Informationen zur Übergabe eines Baubetriebs finden Sie im Fachbuch im DATEV-Shop → datev.de/shop/35845



5

**DUE-DILIGENCE-ANALYSE**

Die Due-Diligence-Prüfung ist eine tiefgehende Analyse aller Aspekte des Zielunternehmens. Diese Phase ist entscheidend, um Risiken zu identifizieren sowie die der Unternehmensbewertung zugrunde liegenden Annahmen zu verifizieren. Im Vordergrund stehen dabei finanzielle, rechtliche, steuerliche und operative Aspekte. Die Ergebnisse der Due-Diligence-Analyse werden in einem umfassenden Bericht zusammengefasst, der die Grundlage für die finale Entscheidung ist. „Dieser Bericht kann eine Neubewertung erforderlich machen und ist entscheidend für die Finalisierung des Kaufvertrags“, sagt der Transaktionsexperte Christian Gerber.

6

**KAUFVERTRAG**

Nach Abschluss der Due Diligence folgen die endgültigen Vertragsverhandlungen (Sale and Purchase Agreement, kurz: SPA). „Diese Phase beinhaltet detaillierte Diskussionen über den Kaufpreis, die Struktur der Transaktion (Asset Deal vs. Share Deal), Garantien, Gewährleistungen und andere wesentliche Vertragsbedingungen“, so Gerber. Nötig sind eine sorgfältige Planung und Koordination, insbesondere hinsichtlich der Zahlungsmodalitäten und der Übertragung von Vermögenswerten oder Anteilen. Die Ankündigung der Transaktion und die Kommunikation mit Stakeholdern sollte nach einem klaren Plan erfolgen, um den Übergang so reibungslos wie möglich zu gestalten.

7

**POST-MERGER-INTEGRATION**

Die letzte Phase umfasst die Planung und Umsetzung der Integration des übernommenen Unternehmens. Sie ist eine der größten Herausforderungen im gesamten M&A-Prozess. Damit die angestrebten Synergien realisiert werden können, müssen die Kulturen beider Unternehmen möglichst reibungslos verschmelzen. „Das erwerbende Unternehmen muss klare Verantwortlichkeiten zuweisen und ausreichend Ressourcen für die Integration bereitstellen“, rät Christian Gerber. Die Integration setzt zudem voraus, die kombinierten Unternehmen kontinuierlich zu überwachen und bei Bedarf Anpassungen vorzunehmen – hinsichtlich realisierter Synergien, bereits erreichter Fortschritte und der geplanten strategischen Ziele. Das erwerbende Unternehmen muss in dieser Phase flexibel sein und die Bereitschaft mitbringen, auf Herausforderungen und Veränderungen im Marktumfeld zu reagieren. ○



Einen Fachbeitrag von Christian Gerber zum Thema finden Sie unter → go.datev.de/praxis-unternehmenskauf

→ Erfolg und Antrieb

Was macht Ihre Kanzlei erfolgreich?

Motivierte Mitarbeiter, die für ihre Arbeit brennen und den Mandanten im Fokus haben.

Ihre weiseste Entscheidung?

Aus meiner alten Kanzlei auszusteigen.

Aus welchem Fehler haben Sie am meisten gelernt?

Mich nicht rechtzeitig genug von problematischen und schlecht zahlenden Mandanten getrennt zu haben.

Was bedeutet für Sie Erfolg?

Glücklich zu sein mit dem Erreichten, mit Stolz zurückblicken zu können, auch mit Kleinigkeiten zufrieden zu sein.

→ Können und Wissen

Auf welche Fähigkeit sind Sie besonders stolz?

Auf meine positive Einstellung und meine fröhliche Art.

Was machen Sie anders als andere Kanzleien?

Wir versuchen, unsere Mandate mit Empathie zu betreuen und Sorgen ernst zu nehmen.

Von welcher Innovation träumen Sie?

Bürokratieabbau! Aber es wird ein Traum bleiben ...

→ Grund und Boden

Wie prägt die Region Ihre Kanzleikultur?

Wir sind schwäbisch, bodenständig und bescheiden.



Martina Zendath

leitet die Kanzlei Zendath Steuerberater GmbH in Stuttgart, die 1984 gegründet wurde.



Vernetzen Sie sich mit Martina Zendath auf LinkedIn.



Welches Ihrer Geschäftsfelder wird es in zehn Jahren nicht mehr geben?

Die klassische Buchhaltung. Es wird zu einer Beurteilung der Kosten kommen, die Erfassung fällt weg.

→ Recht und Regeln

Was sind Ihre drei wichtigsten Beratungsschwerpunkte?

Firmengründung und -verkauf, Nachfolgeregelungen, Testamente und Vorsorge.

Und in zehn Jahren?

Vermutlich dieselben.

Welche Rechtsvorschrift würden Sie sofort abschaffen, wenn Sie könnten?

Die Umsatzsteuer.

Welche politische Entwicklung beunruhigt Sie?

Dass es keine Entwicklung mehr gibt. Nur Lobbyismus, statt Probleme anzupacken.

→ Werte und Worte

Wie motivieren Sie Ihr Team?

Mit Wertschätzung und flexiblen Arbeitszeitmodellen.

Womit haben Sie einen Mandanten zuletzt positiv überrascht?

Mit der Antwort auf eine Frage, die er noch nicht gestellt hatte.

Welche zentralen Werte stehen für Sie als Arbeitgeber an erster Stelle?

Wertschätzung und ein respektvoller Umgang miteinander.

Fleißige Schwäbin

Wir wollen wissen, wie unsere Mitglieder ticken. Die Steuerberaterin Martina Zendath über KI, Empathie und politischen Stillstand.

Wie engagieren Sie sich für Ihre Region?

Durch Unterstützung von Vereinen in der Umgebung.

Wie überzeugen Sie Fachkräfte, zu Ihnen zu kommen und bei Ihnen zu bleiben?

Über Empfehlungen und ein offenes Betriebsklima.

→ Ahnen und Enkel

Das Wichtigste, das Sie von Ihren Eltern gelernt haben?

Fleißig zu sein und anzupacken. Empathie für andere steht vor dem Monetären.

Was erwarten Sie von Ihren Kindern und Enkeln?

Dass Sie einen Beruf wählen, der sie glücklich macht.

Wie begeistern Sie junge Menschen für Ihren Beruf?

Durch Dozententätigkeit an Hochschulen und Berichte aus dem Berufsalltag.

Wie sichern Sie die Zukunft Ihrer Kanzlei?

Durch motivierte Mitarbeiter unterschiedlichen Alters und dankbare Mandanten.

→ Bits und Bytes

Wie ist Ihre Kanzlei bei der Digitalisierung aufgestellt?

Wir arbeiten sehr digital und nutzen künstliche Intelligenz.

Sehen Sie KI eher als Chance oder als Herausforderung?

Als Chance, Personalmangel aufzufangen und effizienter zu werden.



Der Aktendeckel bleibt zu

Bei Streit mit dem Finanzamt ist die Verfahrensakte meist tabu – trotz Datenschutz-Grundverordnung. Wer Einsicht will, muss klagen.

Text: Robert Brütting





ine Kapitalgesellschaft aus Niedersachsen streitet mit dem zuständigen Finanzamt um die Anerkennung einer Teilwertabschreibung. Der Vorgang zieht immer weitere Kreise: Die oberste Landesbehörde in Niedersachsen verfasst hierzu erst mehrere Stellungnahmen und weist das Finanzamt schließlich an, die gewünschte Teilwertabschreibung zu versagen.

Damit geht ein juristisches Hin und Her los: Die Kapitalgesellschaft beantragt unter Hinweis auf die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sowie die Abgabenordnung (AO) Akteneinsicht. Diese wird nicht gewährt. Die Begründung: Ein Anspruch auf Akteneinsicht existiere weder nach der DSGVO noch nach der AO. Auch eine Klage hat keinen Erfolg. Die Kapitalgesellschaft legt schließlich Revision ein und rügt die Verletzung materiellen Rechts. Der Bundesfinanzhof (BFH) entscheidet schließlich, dass die angefochtene Verwaltungsentscheidung zwar ermessensfehlerhaft sei, jedoch der Klägerin kein Anspruch auf Akteneinsicht aus der DSGVO zustehe (BFH-Urteil vom 20.09.2024 – IX R 24/23). Die Behörde hat zwar einen Entscheidungsspielraum (Ermessen), nutzt ihn aber in diesem Fall nicht korrekt.

Der Vorgang illustriert exemplarisch das Problem: Im Besteuerungs- und Einspruchsverfahren hat man zwar Anspruch auf eine pflichtgemäße Ermessensentscheidung der Finanzbehörde, Akteneinsicht wird dabei aber kaum gewährt. Ausnahmen bestehen nur bei Erbfällen oder einem Beraterwechsel, etwa wenn dem Steuerpflichtigen ohne die Akten eine Abgabe der Steuererklärung faktisch unmöglich gemacht wird. In solchen Fällen empfiehlt es sich, das Gespräch mit der Finanzverwaltung zu suchen.

Während das Verwaltungsverfahrensgesetz, die Strafprozessordnung und auch das Sozialgesetzbuch ein Recht auf Akteneinsicht gewähren, enthält die Abgabenordnung keine derartige Regelung. Dies ist auf das Steuergeheimnis und den Schutz Dritter zurückzuführen.

Rückgriff auf die DSGVO

„Dennoch sollte man den Antrag auf Akteneinsicht stellen, da die Finanzbehörde dann eine Ermessensentscheidung fällen muss“, rät Konstantin Weber, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht in Karlsruhe. Entsprechendes gilt für das Einspruchsverfahren. Der Steuerpflichtige hat hier aber im Gegensatz zum Besteuerungsverfahren Anspruch auf eine umfassende finanzbehördliche Offenlegung



Konstantin Weber

ist Fachanwalt für Steuerrecht und führt eine Kanzlei in Karlsruhe. Seinen ausführlichen Fachbeitrag zum Thema Akteneinsicht im Steuerwesen finden Sie hier

→ go.datev.de/praxis-Akteneinsicht



Vernetzen Sie sich mit Konstantin Weber auf LinkedIn.



Streitfall Steuerakte: Für Einblick fehlt oft die Rechtsgrundlage.

der Unterlagen, die der Besteuerung zugrunde liegen. „Dies ist aber nicht mit einem Recht auf Akteneinsicht gleichzusetzen“, sagt Konstantin Weber.

Aus diesem Grund versuchte man im skizzierten Fall wohl, ein Recht auf Akteneinsicht über die DSGVO zu erhalten. Nach diesem Gesetz kann man eine Bestätigung und Auskunft darüber verlangen, ob und wie personenbezogene Daten verarbeitet werden. Ob daraus ein Anspruch auf Akteneinsicht abgeleitet werden kann, war lange umstritten. Denn die DSGVO dient unmittelbar nur dem Schutz der Grundrechte und Grundfreiheiten und insbesondere dem Recht auf Schutz personenbezogener Daten. So sah es auch der BFH. Die DSGVO enthält keinen Anspruch auf Akteneinsicht. Diese Rechtsansicht bestätigte der BFH sogar noch in einer weiteren Entscheidung (BFH-Urteil vom 12.11.2024 – IX R 20/22).

Akteneinsicht im Finanzgerichtsverfahren

Erst im Finanzgerichtsverfahren gibt es schließlich ein Recht auf Akteneinsicht. In der Finanzgerichtsordnung ist dies ausdrücklich geregelt. Gemeint sind alle Akten, die dem Gericht vorliegen, also vor allem die Steuerakten der Finanzbehörde, aber auch die Gerichtsakte selbst. „Die Gerichtsakte und die Steuerakten der Finanzbehörde sind essenziell für den Steuerpflichtigen oder seinen Prozessbevollmächtigten, weil sie wichtige Informationen für die Meinungsbildung der Finanzbehörde, insbesondere bei Steuerfestsetzungen enthalten“, so der Steuerrechtler aus Karlsruhe. „Das Akteneinsichtsrecht erstreckt sich sowohl auf die Akten in Papierform als auch auf die auf elektronischem Wege übermittelten Akten“, sagt Konstantin Weber. Ort der Einsichtnahme ist das Finanzgericht. In der Praxis üblich ist aber auch, dass die Akten in Papierform vom Finanzgericht an ein in der Nähe des Steuerpflichtigen oder seines Prozessbevollmächtigten befindliches Gericht zur Einsicht übermittelt werden.

Eine Übermittlung der Papierakte in die Kanzleiräume erfolgt dagegen nur selten, etwa wenn es sich um sehr umfangreiche Unterlagen handelt. „Bei der Abwägung der Interessen für und gegen die Gewährung von Akteneinsicht in den Kanzleiräumen des Prozessbevollmächtigten wird das Finanzgericht davon ausgehen, dass die Einsicht in die Akten in den Diensträumen des Gerichts der Regelfall ist“, sagt Fachanwalt Weber. „Eine Übersendung der Papierakten in die Kanzleiräume des Prozessbevollmächtigten wird daher weiterhin die Ausnahme bleiben.“

Aufschwung dank Abschreibung?

Als Konjunkturstütze holt die Regierung die degressive Abschreibung zurück. Bis zu 30 Prozent einer Investition können Unternehmen schon im ersten Jahr steuerlich geltend machen. Warum sich das lohnt – und wann ein Wechsel zur linearen Methode clever ist.

Text: Robert Brütting

Die Abschreibung verteilt Anschaffungs- oder Herstellungskosten eines Wirtschaftsgutes über die Jahre der Nutzung. Der so ermittelte Betrag wird in der Steuererklärung angegeben. Grundsätzlich unterscheidet man zwischen linearer und degressiver Abschreibung. Bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens sind in der Regel gleichmäßig über die gewöhnliche Nutzung abzuschreiben (lineare Abschreibung). Die degressive Abschreibung hingegen ist eine Methode, um den Wertverlust von Anlagegütern zu berechnen, bei der die Abschreibungsbeträge in den ersten Jahren nach der Anschaffung höher sind und in den folgenden Jahren abnehmen. Diese Methode spiegelt den schnelleren Wertverlust vieler Wirtschaftsgüter zu Beginn ihrer Nutzungsdauer wider. Die Höhe des Abschreibungssatzes der degressiven Absetzung für Abnutzung (AfA) leitet sich von der linearen AfA ab, wobei der Prozentsatz der degressiven Abschreibung immer konstant bleibt.

Mit dem Wachstumschancengesetz wurde die degressive Abschreibung für bestimmte Vermögensarten befristet eingeführt: Bewegliche Wirtschaftsgüter etwa, die im Zeitraum zwischen dem 1. April 2024 und dem 1. Januar 2025 angeschafft



John Büttner

ist Fachanwalt für Steuerrecht der Kanzlei FPS in Frankfurt am Main. Er berät zu allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftssteuerrechts.



Vernetzen Sie sich mit John Büttner auf LinkedIn.



oder hergestellt wurden, können degressiv abgeschrieben werden. Dabei darf der degressive Abschreibungssatz maximal das Zweifache des linearen Satzes und höchstens 20 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten betragen. Zudem war es möglich, auch die AfA von Wohngebäuden degressiv zu berechnen. Für Immobilien, deren Bau zwischen dem 1. Oktober 2023 und dem 31. September 2029 begonnen hat oder beginnt, kann eine degressive Abschreibung in Höhe von fünf Prozent vorgenommen werden.

Die degressive Abschreibung bietet erhebliche steuerliche und finanzielle Vorteile. In den ersten Jahren ermöglicht sie höhere Abschreibungen und verbessert damit die Liquidität und Investitionsfähigkeit des Unternehmens. Besonders vorteilhaft ist, dass die Wertminderung vieler Sachgüter realistischer abgebildet wird und so die Abnutzung besser steuerlich geltend gemacht werden kann. Unternehmen werden finanziell entlastet, da größere Wertminderungen das zu versteuernde Einkommen verringern und in der Folge bei einem Wechsel von der degressiven zur linearen Abschreibung steuerlich mehr abgesetzt werden kann.

Zeitlich befristet

Nun hat man im Gesetz für ein steuerliches Investitionssofortprogramm die degressive AfA wiedereingeführt – zeitlich befristet bis zum 31.12.2027 –, sagt John Büttner, Fachanwalt für Steuerrecht bei der Kanzlei FPS in Frankfurt am Main. Danach gilt eine degressive AfA steuerlich für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die nach dem 30. Juni 2025 und vor dem 1. Januar 2028 angeschafft oder hergestellt wurden beziehungsweise werden. Die Höhe beträgt im Jahr der Anschaffung oder Herstellung den dreifachen Wert des linearen Abschreibungssatzes, und zwar bis maximal 30 Prozent. In den nachfolgenden Jahren berechnet man den Prozentsatz dann aus dem jeweiligen Buchwert, so Fachanwalt Büttner.

Ein Beispiel: Steuerberater Meier, der vorsteuerabzugsberechtigt ist, hat Mitte August 2025 neue Büromöbel in einem Gesamtwert von netto 5.200 Euro erworben, die er nach der amtlichen Abschreibungs-

$$100 \% / 7 \text{ Jahre} = 14 \% \times 3,0 = 42 \% \\ \text{maximal } 30 \% \text{ von } 5.200 \text{ Euro} = 1.560 \text{ Euro}$$

ANSCHAFFUNGSKOSTEN 2025 5.200 EURO

Abschreibung 2025:

$$30 \% \text{ von } 5.200 \text{ Euro} = 1.560 \text{ Euro} \\ \text{für 5 Monate} = 1.560 \text{ Euro} / 12 \times 5 = 650 \text{ Euro} \\ \text{Buchwert am 31.12.2025} = 4.550 \text{ Euro}$$

Abschreibung 2026:

$$4.550 \text{ Euro} \times 30 \% = 1.365 \text{ Euro} \\ \text{Buchwert am 31.12.2026} = 3.185 \text{ Euro}$$

Abschreibung 2027:

$$3.185 \text{ Euro} \times 30 \% = 955,50 \text{ Euro} \\ \text{Buchwert am 31.12.2027} = 2.229,50 \text{ Euro}$$

tabelle über sieben Jahre abschreiben muss. Die wiedereingeführte degressive Abschreibung wird nun wie in unserer Modellrechnung kalkuliert (siehe oben).

Wirtschaftsgüter, die ein Unternehmer in der Zeit vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2022 und nach dem 31. März 2024 und vor dem 1. Januar 2025 sowie nach dem 30. Juni 2025 und vor dem 1. Januar 2028 anschafft oder herstellt, können wahlweise linear oder degressiv abgeschrieben werden. Hat man sich für die lineare Abschreibung entschieden, ist ein nachträglicher Wechsel zur degressiven Abschreibung nicht zulässig. „Anders verhält es sich, wenn man zunächst die degressive Abschreibung gewählt hat; in diesem Fall kann man jederzeit wieder zur linearen Abschreibung wechseln“, sagt Büttner. Um das Wirtschaftsgut vollständig abzuschreiben, müsse man aber spätestens im letzten Jahr der Nutzungsdauer zur linearen Abschreibung wechseln.

Hier hat der Experte noch einen Tipp: Für Wirtschaftsgüter, die zunächst degressiv abgeschrieben werden, biete es sich an, in dem Jahr zur linearen Abschreibung zu wechseln, in dem diese vorteilhafter ist, rät Büttner. Die lineare Abschreibung ermittle man, indem der letzte Buchwert durch die verbleibende Restlaufzeit geteilt werde. ○



MANDANTEN- INFO-BROSCHÜRE

Mit der Broschüre informieren Sie Ihre Mandanten zum Thema Abschreibung
→ datev.de/shop/32706





Sicherheit und **Stabilität**

DATEV zieht die IT-Anwendungen Schritt für Schritt aus den klassischen Rechenzentren in die Cloud um. Bei Mitgliedern und Kunden wirft dies Fragen nach der Zuverlässigkeit der Systeme und der Datensicherheit auf. Was viele nicht wissen: Beides verbessert sich sogar.

Text: Birgit Schnee

Die Digitalisierung schreitet in großen Schritten voran, und mit ihr verlagern sich zentrale IT-Services in die Cloud. Für Steuerberater, Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer, die auf stabile und sichere IT-Systeme angewiesen sind, wirft dieser Wandel jedoch Fragen auf: Ist ein Cloud Native Rechenzentrum wirklich zuverlässig? Was passiert bei Störungen? In diesem Artikel zeigen wir, warum das Cloud Native Rechenzentrum von DATEV sogar stabiler und sicherer ist als klassische Rechenzentren.

Traditionelle Rechenzentren wie das Classic RZ von DATEV basieren auf wenigen zentralen Plattformen und Servern, die von Administratoren manuell betreut werden. Fällt eine solche Plattform oder ein Server aus, kann dies weitreichende Konsequenzen haben. Das Cloud Native Rechenzentrum dagegen ist besser darauf ausgelegt, gut und effizient mit Ausfällen einzelner Komponenten umzugehen. Anwendungen sind über Hunderte von Servern verteilt. Dadurch ist es nicht nur hochgradig automatisiert, sondern auch ausfallsicherer: Fällt ein Server oder gar ein ganzer Standort aus, übernehmen die verbleibenden Server automatisch die Workloads.

Cloud-Anwendungen funktionieren wie Smartphone-Apps

Dieses Prinzip ist vergleichbar mit modernen Smartphone-Apps: Anwendungen laufen nicht mehr lokal auf einem Gerät – dort ist nur noch eine vergleichsweise kleine App installiert –, sondern in der Cloud. Updates werden zentral verteilt, ohne dass der Nutzer selbst aktiv werden muss. Für Kanzleien bedeutet das: weniger Wartungsaufwand, höhere Verfügbarkeit und ein flexibles Arbeiten von verschiedenen Endgeräten aus.

Ein häufiges Argument gegen die Nutzung von Cloud-Anwendungen ist, dass ein Internet- oder Stromausfall die Arbeit lahmlegen kann. Doch auch in einer klassischen IT-Umgebung ist ein Kanzleiserver ohne Strom oder Internet nicht mehr nutzbar.

Die DATEV-Rechenzentren, ob klassisch oder Cloud Native, sind mit modernsten Hochverfügbarkeitskonzepten ausgestattet. So arbeiten mehrere redundante Standorte mit unabhängigen Strom- und Internetanbindungen parallel nebeneinander. Fällt ein Standort aus, kann ein anderer ausfallsicher die Arbeit übernehmen. Dasselbe gilt auch für die Datenverfügbarkeit, die an allen redundanten Standorten zeitgleich gegeben ist. Zudem sind alle Rechenzentren mit Dieselgeneratoren für eine »

307,6

Milliarden Verarbeitungsschritte pro Sekunde schafft das DATEV-Rechenzentrum. Das entspricht einer CPU-Kapazität von 307.645 MIPS (Million Instructions per Second).

242

Petabyte an Kundendaten werden im DATEV-Rechenzentrum gespeichert und bilden die Basis für die Cloud-Services.

Wie Störungen beherrschbar bleiben

Hundertprozentige IT-Sicherheit gibt es nicht, aber Cloud-Technologien minimieren die Risiken drastisch.



Automatische Skalierung:

Wenn dem System Überlastung droht, etwa aufgrund vieler gleichzeitiger Zugriffe, kann kurzfristig zusätzliche Rechenkapazität bereitgestellt werden.



Modulare Anwendungen:

Statt aus einem monolithischen System bestehen Anwendungen aus vielen unabhängigen Modulen, die miteinander interagieren. Fällt eines davon aus, bleibt die Funktionalität der übrigen unbeeinträchtigt.



Schnelle Wiederherstellung:

Durch kontinuierliche Backups können Systeme und Daten nach einem Ausfall innerhalb kürzester Zeit wiederhergestellt werden.



Redundante Speicherorte:

Selbst im schlimmsten Fall, etwa bei einem Angriff mit Schadsoftware, der das gesamte System lahmlegt, kann auf externe Back-ups zurückgegriffen werden, die es ermöglichen, die DATEV-Infrastruktur schnellstmöglich wiederherzustellen.



Cloud Native Rechenzentrum: Mehrere redundante Standorte sichern sich gegenseitig ab.





”
Sicherheitsrisiken lassen sich nie ganz ausschließen. Sie sind aber nicht größer als in klassischen Rechenzentren, sondern anders gelagert.
“

Fällt ein Teil aus, funktioniert der Rest weiter. Durch kontinuierliche Back-ups können Systeme innerhalb kürzester Zeit wiederhergestellt werden. Und selbst im Worst-Case-Szenario, etwa einem Ransomware-Angriff, gibt es externe Back-ups, um die DATEV-Infrastruktur schnellstmöglich wiederherzustellen.

Das Cloud Native Rechenzentrum von DATEV ist daher kein Risikofaktor für Mitglieder und Kunden, sondern ein Stabilitätsgewinn. Die Architektur sorgt dafür, dass Ausfälle seltener und weniger schwerwiegend sind als in klassischen Rechenzentren. Hochmoderne Sicherheits- und Redundanzmechanismen garantieren, dass die Kanzleien jederzeit arbeitsfähig bleiben.

Zwar kann es natürlich auch in Zukunft Störungen geben – eine dauerhafte 100-Prozent-Verfügbarkeit kann niemand seriös versprechen. Doch durch die Flexibilität und Skalierbarkeit der Cloud sind sie besser kontrollierbar als je zuvor. Kanzleien können sich darauf verlassen, dass DATEV alles dafür tut, um höchste Verfügbarkeit und Sicherheit zu gewährleisten – und so die digitale Zukunft mit Vertrauen gestalten. ○



Datenspeicherung bei DATEV: Selbst im Fall eines Hackerangriffs kann die Infrastruktur wiederhergestellt werden.

Notstromversorgung im Fall eines Blackouts ausgerüstet, und ein 24/7 Security Operation Center erkennt Cyberangriffe und Sicherheitsvorfälle rund um die Uhr in Echtzeit – und wehrt sie ab.

Die Sicherheit von DATEV-Daten genießt höchste Priorität. Auftragsdaten bleiben in der DATEV-Cloud, während weniger sensible Daten für zusätzliche Redundanz in eine Public Cloud ausgelagert werden können.

Störungen können auftreten, sind aber besser beherrschbar

Kein IT-System ist zu 100 Prozent ausfallsicher, aber Cloud-Technologien minimieren das Risiko ganz erheblich. Falls Lastspitzen auftreten, werden kurzfristig zusätzliche Ressourcen bereitgestellt. Statt eines monolithischen Systems bestehen Anwendungen aus vielen unabhängigen Modulen.

Was Kanzleien tun können

DATEV tut alles, um Ausfälle der IT-Infrastruktur zu vermeiden. Hundertprozentig auszuschließen sind sie dennoch nicht. Drei einfache Maßnahmen, mit denen Kanzleien sich zusätzlich absichern können.

1 Zweite Internetverbindung:

Eine zusätzliche Verbindung im Netz neben dem zentralen Internetanschluss (Glasfaser, DSL), etwa über Mobilfunk, sorgt im Falle einer Störung für Redundanz.

2 Lokale Sicherung:

Zwar sind alle Daten in der Cloud redundant gespeichert, im Notfall kann es aber hilfreich sein, Sicherungskopien wichtiger Dokumente auch auf lokalen Rechnern vorzuhalten.

3 Alternative Kanäle:

Aufgaben wie die Kommunikation mit Mandanten oder Recherchen lassen sich auch ohne Internetverbindung erledigen, etwa telefonisch oder über gedruckte Fachliteratur.



Betrüger lesen mit:
Auch E-Rechnungen,
die per E-Mail ver-
schickt werden, kön-
nen manipuliert sein.

satz orientiert hätten, der bei einer E-Rechnung der maßgebliche und damit rechtlich verbindliche Bestandteil ist. Doch selbst bei korrekter Handhabung erweist sich eine per E-Mail verschickte E-Rechnung als angreifbar. Den XML-Datensatz zu korrumpieren ist zwar aufwendiger als beim PDF-Teil, doch auch er lässt sich verändern.

E-Mail als Versandweg umgehen

Der sicherste Weg, Betrug vorzubeugen, besteht darin, statt der E-Mail gleich einen sicheren Versandweg zu wählen. DATEV empfiehlt dafür die Nutzung der etablierten Netzwerke TRAFFIQX und Peppol. Mit der Aktivierung des E-Rechnungspostfachs auf der DATEV E-Rechnungsplattform erhalten Kanzleien und Unternehmen automatisch Nutzerkennungen für diese beiden Netzwerke, über die sie ihre Rechnungen sicher elektronisch und standardisiert austauschen können. Eingehende Rechnungen werden auf Viren gescannt, Betrug wird durch Identitätsprüfungen erheblich erschwert. Das bietet ein Höchstmaß an Sicherheit ohne weiteren Aufwand bei den Anwendern.

Wer weiter Rechnungen per E-Mail schicken muss oder möchte, sollte auf jeden Fall Vorsicht walten lassen. Grundsätzlich ist dabei ein genauer Blick auf die Daten zu empfehlen. Wenn etwa schon mehrfach Überweisungen für den gleichen Empfänger an ein anderes als das in der Rechnung ausgewiesene Konto getätigt wurden, kann eine Nachfrage beim jeweiligen Lieferanten helfen. Diese Nachfragen sollten jedoch telefonisch stattfinden, keinesfalls per E-Mail. Die Angreifer könnten sonst die Gelegenheit ergreifen, auch die E-Mail-Antwort auf die Rückfrage zu manipulieren.

Wird dagegen erstmals an einen Rechnungsempfänger gezahlt, ist ein Vergleich der Kontodaten auf der Rechnung mit denen auf der Website des Unternehmens ein guter Anfang. Außerdem sind eine starke Ende-zu-Ende-Verschlüsselung sowie die Absicherung des E-Mail-Kontos über eine Zwei-Faktor-Authentifizierung (zum Beispiel mit DATEV SmartCard, DATEV mIdentity) wichtige und vor allem sichere Maßnahmen. ○

Wachsam sein

Kriminelle können auch E-Rechnungen manipulieren und Überweisungen auf falsche Konten umleiten. Sich wirksam davor zu schützen ist jedoch ganz einfach.

Text: Benedikt Leder

Bei Rechnungen, die als PDF-Dateien per E-Mail verschickt werden, können die Zahlungsinformationen durch Betrüger manipuliert werden – das ist seit Längerem bekannt. Seit immer mehr E-Rechnungen verschickt werden, tritt das Problem inzwischen aber auch hier auf. So kam es in jüngerer Zeit bei Mandanten von DATEV-Mitgliedern zu Zahlungen an Betrüger, die E-Rechnungen im ZUGFeRD-Format auf dem E-Mail-Weg abgefangen und verändert hatten. Als das Dokument bei den Empfängern ankam, trug es eine andere Bankverbindung als die des Lieferanten im Original.

In den dokumentierten Fällen hatten die betroffenen Unternehmen die Zahlungen ausschließlich auf Basis des PDF-Teils (der sogenannten Sichtkomponente) der hybriden Rechnungen vorgenommen. Der Betrug hätte nicht funktioniert, wenn die Empfänger sich ausschließlich am XML-Daten-



**DATEV
E-RECHNUNGS-
PLATTFORM**

Weitere Informa-
tionen und erste
Schritte finden
Sie unter
→ [go.datev.de/
e-rechnungs-
plattform-info](https://go.datev.de/e-rechnungs-plattform-info)



DEUTSCHE EXKLAVE IN DER SCHWEIZ

Gesetzlicher Grenzfall

Nur wenige Orte werden schwarz auf weiß im Gesetz aufgeführt – Büsingen am Hochrhein ist einer davon. § 1 Abs. 2 UStG nennt die 1.500-Einwohner-Gemeinde beim Namen: als umsatzsteuerliches Aus-land in Baden-Württemberg.

Zollrechtlich gehört das komplett von Schweizer Staatsgebiet umschlossene Büsingen zur Schweiz, politisch aber zu Deutschland. Zwar gab es in der Vergangenheit Versuche, die Gemeinde in die Schweiz einzugliedern, doch sie blieben vergeblich. Und so lebt sie seit Jahrzehnten mit doppeltem Regelwerk: Einkommensteuer wird nach deutschem Recht erhoben, Umsatzsteuer dagegen nach Schweizer Vorgaben.

Das macht den Steueralltag kompliziert: Ein Metzger kassiert in Franken, weist 8,1 Prozent Schweizer Mehrwertsteuer aus und überweist seine Einkommensteuer in Euro ans deutsche Finanzamt. Ein Handwerker aus dem Umland prüft, ob der kurze Weg über die unsichtbare Grenze schon als Ausfuhr gilt. Und jede Rechnung ist ein kleines Wechselkursprojekt, Rundungsdifferenzen inklusive.

Und so bleibt Büsingen, das seine Prominenz nicht dem Reiseführer, sondern Paragrafentexten verdankt, ein gesetzlich verankerter Grenzfall: per Staatsvertrag unstrittig geregelt – und dennoch ein Ort, den man aus steuerlichen Gründen besser nicht ohne Taschenrechner betritt.



Gemeinde mit doppeltem Regelwerk: Büsings Lage macht die Dinge kompliziert.

IMPRESSUM

Herausgeber

DATEV eG,
Paumgartnerstraße 6–14,
90429 Nürnberg

Verantwortlich:

Simone Wastl

Chefredakteurin:

Kathrin Ritter,
Tel.: +49 911 319-53162,

E-Mail: magazin@datev.de

Stellv. Chefredakteur:

Sebastian Pech

Redaktion

Robert Brütting (RA),
Constanze Elter, Carsten
Fleckenstein, Sabrina Huf,
Benedikt Leder, Birgit Schnee,
Dietmar Zeilinger

Verlag

Axel Springer Corporate
Solutions GmbH & Co. KG,
Axel-Springer-Straße 65,
10969 Berlin

Verlagsleitung: Ulf Reimer

Art Direction:

Thomas Schrimpf

Bildredaktion: Anna Bianchi

Chef vom Dienst:

Dominik Arndt (fr)

Herstellung: Silvio Schneider

Geschäftsführung:

Frank Parlow, Lutz Thalmann

E-Mail: datev-magazin@axelspringer.de

Druck**DATEV Digital & Print**

Solution Center,
Sigmundstraße 172,
90431 Nürnberg

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.



RECYCLED

Papier aus
Recyclingmaterial

FSC® C167007

Update

WAS SIE NICHT
VERPASSEN SOLLTEN



Gemeinsam mehr wissen: DATEV-Community

Die DATEV-Community ist eine ständig verfügbare, kostenlose Onlineplattform für den Austausch von Wissen rund um die DATEV-Software und -Dienstleistungen sowie für darüber hinausgehende Themen. Durch die Beiträge der Nutzer wächst ihr Wissensumfang ständig, und Problemlösungen sind schnell gefunden.

→ www.datev-community.de

Termine und Tagungen

19.–21. Oktober

Deutscher Steuerberatertag

Das World Forum in Den Haag in den Niederlanden ist Tagungsort des 48. Deutschen Steuerberatertags. Besucher erwartet ein Fachprogramm mit Vorträgen, Workshops und Diskussionen. Dr. Thomas Söllner von DATEV gibt Einblicke, welche Beratungsmöglichkeiten der DATEV Mittelstandsindex bietet.

→ www.steuerberatertag.de

28./30. Oktober

Sneak-Preview

In kurzen Sessions erfahren Sie von den DATEV-Produktverantwortlichen gemeinsam mit Expertinnen und Experten aus dem Außendienst, was in der Produktentwicklung passiert und welche Konzepte und Lösungen umgesetzt werden. Die genaue Agenda wird kurz vor der Veranstaltung bekanntgegeben.

→ www.datev.de/shop/78269

13. November

DATEV Info Online

In Stufe 2 von Abschlussprüfung Prüfungsdokumentation wird die gesamte aussagebezogene Prüfungsplanung und -durchführung in den Onlinebereich gelegt. In der Veranstaltung erfahren Sie, wie die neuen Prozesse gestaltet werden können.

→ www.datev.de/shop/77673

Die nächste Ausgabe erscheint am 24. Oktober 2025

Verpassen Sie nie mehr eine Ausgabe, und abonnieren Sie das DATEV magazin sowie den DATEV magazin Newsletter unter go.datev.de/magazin oder über den QR-Code.





Nachwuchs von morgen gewinnen und ausbilden. **KONSEQUENT.**

**Profitieren Sie jetzt von Ihrer Rolle als Ausbilder:in –
wir unterstützen Sie dabei.**

Selbst auszubilden, lohnt sich auf vielen Ebenen. Denn es sorgt nicht nur für Mitarbeitende, die genau die Fähigkeiten haben, die in der Kanzlei benötigt werden, sondern auch für neue Impulse, höhere Loyalität und viele weitere positive Aspekte.

Unsere gemeinsame Initiative unterstützt Sie mit **einer bundesweiten Imagekampagne und Stellenbörse sowie wirksamen Qualifizierungs- und Weiterbildungsangeboten** dabei, junge Erwachsene besser anzusprechen, auszubilden und sich zeitgemäß am Markt zu präsentieren.

initiative-gemeinsam-handeln.de

GEMEINSAM handeln!

Fachkräfte für die Steuerberatung gewinnen.

EINE INITIATIVE VON
BStBK | **DStV** | **DATEV**