

AWP Aisenbrey Weidläder & Partner mbB: Mit kontinuierlichem Verbesserungsprozess in die Digitalität

21.01.2020 Steuerkanzleien: Erfahrungen mit dem digitalen Wandel

Durch hohe Qualifikation im Team und beständige Weiterentwicklung bestehender Strukturen und Prozesse vollzieht sich die Digitalisierung "fast nebenbei" – wenn dabei kompromisslose Qualität in der Mandantenberatung und konsequente Führung des Teams ein stabiles Fundament bilden.

Qualifikation des Personals und attraktive Karrierepfade als Grundlage

AWP Aisenbrey Weidläder & Partner mbB gelingt es laut Myrthe Günther, Partnerin der Kanzlei, hohe Beratungsansprüche mittelständischer Unternehmen mit einem qualifizierten, interdisziplinären Team gerecht zu werden, indem die Kanzlei eine motivierende Atmosphäre pflegt.

Spezialisierung und Entwicklung individueller Kompetenzen bei jedem einzelnen Teammitglied auch unterhalb der Partnerebene sind für uns dafür eine wichtige Grundlage.

Die Kanzlei schafft es damit, nicht nur knifflige und komplexe Fälle für die Mandantschaft zu lösen, sondern kann gleichzeitig anspruchsvollem Personal spannende Entwicklungs- und Karrierewege bieten.

Den strategischen Engpass in der Kanzleientwicklung sehen wir heutzutage im Personal. Wir bieten leistungsfähigen und entwicklungsbereiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in einem Kanzleiteam mit flacher Hierarchie Raum für den Aufbau persönlicher Expertise, gepaart mit der Möglichkeit schneller Verantwortungsübernahme in der Beratung.

Individuelle Expertisen werden mit einem konsequenten Qualitätsmanagement koordiniert und im Sinne der Kanzleistrategie ausgerichtet.

Kontinuierliche Verbesserung statt großer Sprünge

AWP hat Neuerungen stets im Blick und frühzeitig begonnen an digitalen Themen zu arbeiten. Erste Schritte in Richtung papierloses Büro ist die Kanzlei bereits vor neun Jahren gegangen, wobei es der Kanzleiführung nie um große Sprünge, sondern kontinuierliche Schritte in der Entwicklung ging. Mit dieser Einstellung sind beispielsweise über die Jahre Kontoauszugsmanager, Scannen von Dokumenten und OCR, Datev Unternehmen Online, DMS in mehreren Entwicklungsstufen und mit systematischer Verschlagwortung eingeführt worden.

Immer am Ball – aber nie "Versuchskaninchen"

"Wir sind Neuerungen gegenüber immer offen, aber nicht bereit, Pilot-Anwender zu sein", beschreibt Günther die Innovationsstrategie der Kanzlei. Die Kanzlei möchte stets vorne dabei sein, aber nicht zu den allerersten gehören, die eine neue Softwarelösung oder Technologie ausprobieren.

In einem kleinen Team aus Mitarbeitern und Partnern bildet man sich über marktreife Neuerungen eine Meinung und stellt diese im gesamten Kanzleiteam vor. In einem nächsten Schritt wird bei ein bis zwei Mandantenunternehmen ein Praxistest durchgeführt. Wird dieser bestanden, wird die Neuerung für alle Mandanten in Anwendung gebracht, für die sie Nutzen stiftet.

Bei diesem Vorgehen hilft die flache Hierarchie unserer Kanzlei und die Strukturierung der Mandatszuordnung zu den Partnern: Partner und Mitarbeiter behalten im Blick, welche Mandanten in einer Umstellung vorne dabei sind und bei welchen ggf. eine innovative Lösung nicht praxistauglich ist oder erst später zum Einsatz kommt.

Mit dieser Vorgehensweise wurde erreicht, dass DATEV Unternehmen online zumindest in der Kanzlei bei nahezu allen Mandanten angewendet wird. In einigen Fällen werden sogar bereits bis zu 90 % der Buchungssätze im Prinzip automatisch gebucht.

Mandanten müssen durch Digitalisierung mehr Qualität in der Zusammenarbeit spüren

Ein wesentlicher und besonders spürbarer Schritt in der Digitalisierungsentwicklung der Kanzlei war die breite Einführung von DATEV Unternehmen online im Jahr 2016. Darauf hat sich die Kanzlei besonders gut vorbereitet – mit ersten Tests innerhalb der Kanzlei und intensiven Mitarbeiter-Schulungen.

Anhand eines Konzepts, das Aufwand wie Vorteile aus Mandantensicht gut erläutert, wurden die Mandanten mit einer entsprechenden Präsentation informiert. Der Einrichtungsaufwand vor Ort bei Mandanten konnte wegen der guten Vorbereitung auf 2-3 Stunden gehalten werden. Die Umsetzung vor Ort wurde durch Kanzlei-Mitarbeiter durchgeführt, diesen Arbeitsaufwand haben die Mandanten auch honoriert.

Voraussetzung dafür war, dass die Erleichterungen im Rechnungswesenprozess insgesamt den Mandanten vorher individuell verdeutlicht wurden. Die durch weniger Aufwand für die bisher manuellen Erfassungen freigewordenen Kapazitäten hat die Kanzlei in die Verbesserung der Qualität der Finanzbuchhaltung und Beratung gesteckt. Ergebnis insgesamt war, dass die Mandanten so tatsächlich die Verbesserungen durch die Digitalisierung direkt erleben konnten.

3 Fragen an Myrthe Günther

1. Haufe: Wie hat sich die Art und Weise der Beratungsleistungen durch die Digitalisierungen geändert und sind eventuell neue Beratungs-Schwerpunkte in den Fokus gerückt?

Günther: Die Digitalisierung hat für uns die konsequente Weiterführung unseres beratungsintensiven Ansatzes unterstützt. Durch unseren Fokus auf mittelständische Industrie- und Produktionsunternehmen sowie mittelständische Dienstleistungsunternehmen – d. h. das Fehlen von Kleinstunternehmen – konnten wir die Digitalisierung der Kernprozesse auch verhältnismäßig zügig durchführen. Unsere Beratungsschwerpunkte beispielsweise im Bereich Transaktionsberatung, Nachfolgeberatung sowie Controlling erhalten durch die Digitalisierung im Deklarationsgeschäft natürlich entsprechend Rückenwind.

2. Wie erhalten Mitarbeiter bei Ihnen das digitale Know-How?

Günther: Wir setzen konsequent auf Schulungen und weiterführende Fortbildungen. Außerdem schauen wir uns potentielle Neuerungen frühzeitig gemeinsam im Team an. Haben wir uns für ein Vorgehen entschieden, sorgen wir konsequent und schnell dafür, dass jeder und jede im Team praktische Erfahrungen im konkreten Mandantenfall sammelt. Das ist nach unserer Erkenntnis immer der beste Kompetenzaufbau.

3. Was macht Ihre Kanzlei zum idealen Ansprechpartner für Ihre Mandanten?

Günther: Wir lehnen uns mit unserem Versprechen "Beste Beratung für mittelständische Unternehmen" bewusst weit aus dem Fenster. Unsere Mandanten wissen diese Selbstverpflichtung unsererseits sehr zu schätzen und erleben in der ehrlichen und vertrauenswürdigen Zusammenarbeit die hohe fachliche Kompetenz unseres Teams. Ich denke allein darauf kommt es an!

Das Interview führte Ulf Hausmann, Kanzleiberater