

Die Basis muss stimmen: Das elektronische Bankbuchen

von Cordula Schneider

Datum: 19. September 2017

Digitalisierung ist oder vielmehr wird in den meisten Kanzleien ein großes Rad werden, das es zu drehen gilt.

Bevor Sie sich an die „großen“ Themen der Digitalisierung heranwagen, vergessen Sie aber nicht **die wichtigen kleinen Rädchen**. Immer wieder sehe ich in Kanzleien, dass das elektronische Bankbuchen (z. B. der „Kontoauszugsmanager“ bei DATEV) immer noch nicht flächendeckend und umfassend angewandt wird.

Und eigentlich ist die **viel zitierte digitale Buchführung** mit Übertragung der Belege vom Mandanten zum Steuerberater via Scanner, Portal oder Schnittstellen nur der auf das elektronische Bankbuchen folgende konsequente Schritt ...

Hier die **häufigsten Hindernisse** bei der Umstellung auf das elektronische Bankbuchen – und **wie Sie sie aus der Welt schaffen**:

1. Mitarbeiterseite

Oft bestehen grundsätzliche **Vorbehalte gegen alles Neue** in verschiedenen Ausprägungen. „Das funktioniert nicht richtig“, „Das dauert länger als vorher“, „Man kann sich auf die Kontierungen nicht verlassen“ bis hin zu: „Die Mandanten wollen das nicht.“

Mein Tipp: Diskutieren Sie mit Ihren Mitarbeitern nicht, **“ob”** das elektronische Bankbuchen für alle Mandanten eingeführt wird – das Ziel geben Sie als Kanzleileitung vor. Diskutieren Sie mit Ihren Mitarbeitern, **“wie”** das Ziel erreicht werden kann.

Und so können Sie vorgehen:

Schauen Sie sich **gemeinsam mit den Sachbearbeitern** deren Mandanten an und überlegen Sie, wie Sie den Mandanten gemeinsam umstellen. Dann gibt es einen **kanzleiweiten Plan**, welcher Mitarbeiter welche seiner Mandanten in welchem Monat umstellt (achten Sie auf **realistische Ziele**). Dieser Plan wird monatlich in der Kanzleibesprechung abgeglichen. Für jeden Mandanten planen Sie ebenfalls, wer mit dem Mandanten spricht und welche Argumente wohl „ziehen“.

Die Kommunikationshilfen gegenüber dem Mandanten gibt es jetzt:

2. Mandantenseite

Hier geht es meist um zwei grundsätzliche Gegenargumente:

- **„Das ist mir zu unsicher“**: Natürlich ist für den Mandanten der Datenschutz wichtig. Nehmen Sie das Argument ernst und erklären Sie Ihrem Mandanten, dass die Daten gerade bei den großen Softwarehäusern für Steuerberater auf gesichertem Weg ausgetauscht werden. Macht der Mandant selbst Online-Banking, ist der Datenschutz deutlich höher als auf seinem eigenen Rechner ...
- **„Das ist mir zu teuer“**: Die Banken lassen sich ja den Service meist recht gut bezahlen.

In beiden Fällen sollte Ihre Argumentation klar sein:

Wenn der Mandant bei seiner Meinung bleibt, dass es zu „unsicher“ oder „zu teuer“ ist, ist das seine Entscheidung und wird von Ihnen akzeptiert – es sei denn Sie haben sich grundsätzlich dafür entschieden, kein Papier mehr anzunehmen.

Wenn aber Ihre gut bezahlten Fachkräfte weiterhin Kontoauszüge für Ihre Mandanten abtippen müssen ist auch klar, dass die Bearbeitung der Buchhaltung teurer werden muss. Die drohende Erhöhung bei Ihnen muss natürlich größer sein als die Summe der Bankgebühren. Oft sind es ja die kleineren Mandanten, die sich gegen die Digitalisierung sträuben. Da wirken 50 € Honorarerhöhung manchmal Wunder.

Insgesamt – insbesondere auch bei Neumandanten – empfehle ich Ihnen einen eher **unaufgeregten Umgang mit dem Thema**. Elektronisches Bankbuchen ist heute einfach der **Standard**. Bei Neumandanten thematisieren Sie das Thema aktiv gar nicht, sondern legen die entsprechende Bankvollmacht relativ kommentarlos zur Unterschrift vor. Sie werden sehen, dass die meisten Mandanten das gar nicht aufgreifen.

Bei weiterem Widerstand können Sie auch mit der **Branche des Mandanten** argumentieren. Der Arzt reicht seine Abrechnungsunterlagen auch schon lange nicht mehr per Papier an die KV. Der Handwerker bestellt schon viele Dinge Online.

3. Fazit

Ein ganz **selbstverständlicher Umgang** mit dem Thema “Elektronisches Bankbuchen” sowohl gegenüber Ihren Mitarbeitern als auch gegenüber Ihren Mandanten ist der **Erfolgshebel** für die Einführung des elektronischen Buchens. Und die optimale Vorbereitung für die weitere Digitalisierung – z. B. [in Form eines DMS](#).

Dies könnte Sie auch interessieren:

- [Kassennachschaue und Digitalisierung: Vom Steuer- zum Schnittstellenberater?](#)
28. Dezember 2017 von Alexandra Buba

- [Digitalisierung der Buchhaltungsmandate: Wie weit sind die Kanzleien wirklich?](#)
5. Dezember 2017 von Christian Wenzel
- [Beratungspotenziale erschließen: Das Mandanten-Thema „Finanzierung“](#)
12. September 2017 von Helmut Steltemeier