

Betriebswirtschaftliche Beratung und die Cloud: Schaffen Sie Potenzial für die Beratung der Zukunft!

von Christian Wenzel

Datum: 2. Mai 2018

Neben neuen Möglichkeiten gehen mit der Digitalisierung auch eine Reihe von Herausforderungen einher: Dies gilt für die Entwicklung neuer, digitaler Geschäftsmodelle zur Komplettierung des bisherigen Dienstleistungsportfolios – aber auch für den Wandel vom bisherigen zu einem stärker digitalisierten Geschäft.

Potenzial „Betriebswirtschaftliche Beratung“ und die Cloud

Wie bereits von Helmut Steltemeier geschildert, kann mit der Professionalisierung der betriebswirtschaftlichen Beratung für Kanzleien ein wertvolles wirtschaftliches Standbein entstehen. Gestützt wird dies auch durch die Ergebnisse meiner empirischen Studie (www.digitalekanzlei.com): Die Mehrheit der befragten Kanzleien misst dem Umsatz aus betriebswirtschaftlicher Beratung für die nächsten fünf Jahre Wachstumspotenzial bei. Und dies vor dem Hintergrund, dass der Umsatzanteil der vereinbarten Tätigkeiten bisher kaum Bedeutung hat!

Im Kontext der Digitalisierung besonders interessant: Kanzleien, die bereits eine Cloud-Plattform zur Umsetzung einer digitalen Buchführung mit ihren Mandanten im Einsatz haben, schätzen das Umsatzpotenzial wesentlich höher ein (s. Abb. 1).

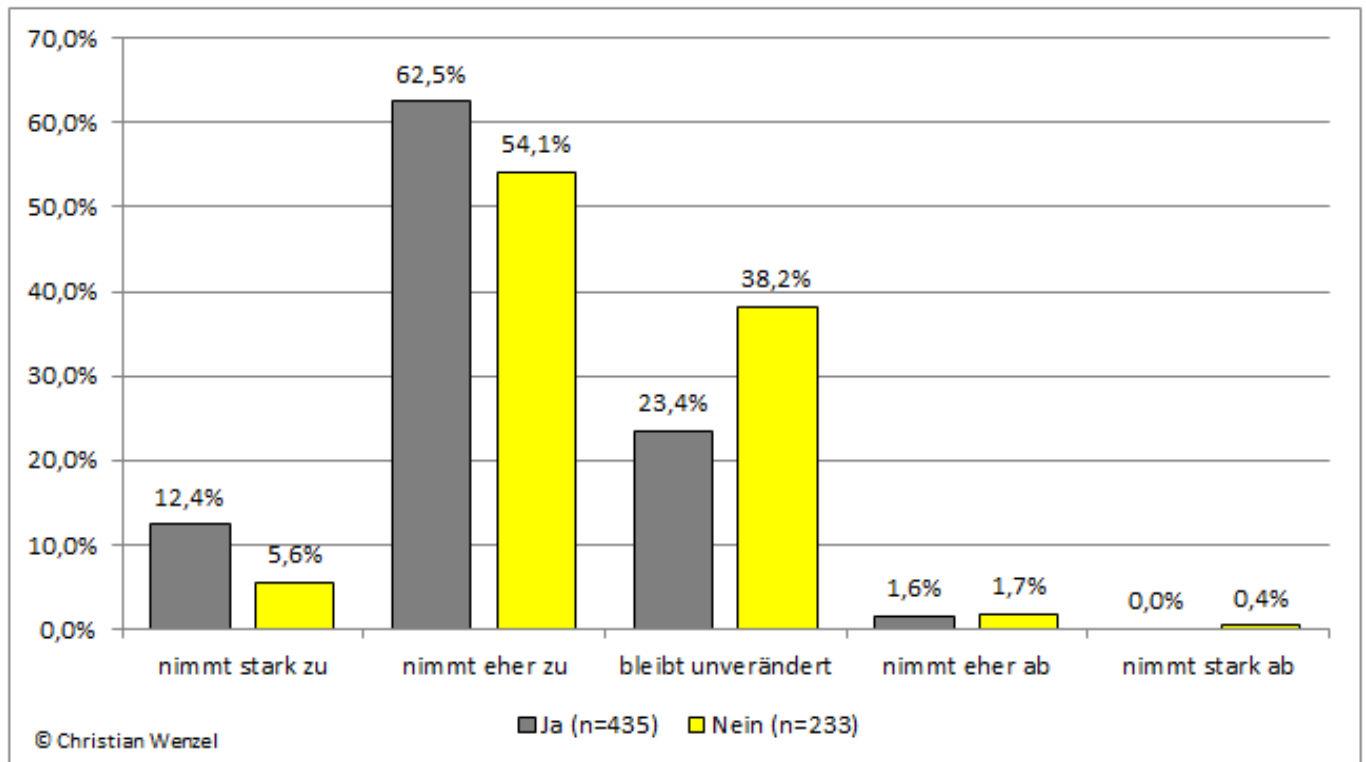


Abb. 1: Einschätzung des Umsatzpotenzials der betriebswirtschaftlichen Beratung in Abhängigkeit vom Einsatz einer Cloud-Plattform zur Umsetzung einer digitalen Buchführung

Honorarpotenziale sichten und sichern

Der technologische Fortschritt, wie etwa die (Voll-) Automatisierung der Finanzbuchhaltung, wird früher oder später die Honorarpotenziale aus dem klassischen Kerngeschäft eindämpfen. Darum gilt es, weitere Services auszubauen, um weiterhin adäquate Beratungsumsätze zu generieren.

Einen prädestinierten Beratungsanlass bieten beispielsweise Banktermine der Mandanten bei einer Umschuldung oder Finanzierung. Der Bankberater wird den Mandanten ohne eine evidente Finanzplanung keine Gelder zur Verfügung stellen. Und hier stellt sich die Frage: Wer, wenn nicht der Steuerberater, kann seine Mandanten auf Grundlage von dessen Buchhaltungsdaten besser in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen beraten?

Einen soliden Ausblick auf die Zukunft eines Unternehmens gibt schließlich dessen Liquiditäts-, Ertrags- und Bilanzplanung. Die digitale Buchführung ist hier von unschätzbarem Wert, da nur sie die tagesaktuelle und laufende Überwachung (Soll-Ist, Liquidität) effizient sicherstellt und somit ein schnelles Eingreifen ermöglicht.

Und mit dem Einsatz geeigneter technischer Tools, wie einer Mandantenplattform (Cloud), können Sie aus dem grundsätzlichen Potenzial noch viel mehr machen. Zusammen mit dem Mandanten kann so die Datenbereitstellung, -analyse und -aufbereitung effizienter und

komfortabler gelingen.

Dies könnte Sie auch interessieren:

- [Digitalisierung der Buchhaltungsmandate: Wie weit sind die Kanzleien wirklich?](#)
5. Dezember 2017 von Christian Wenzel
- [Betriebswirtschaftliche Beratung: Erste Schritte vom Lückenbüßer zum Dauerbrenner!](#)
19. Juli 2017 von Helmut Steltemeier
- [Betriebswirtschaftliche Beratung: Mit neuem Förderprogramm den "Turbo" zünden... \(?\)](#)
19. März 2018 von Helmut Steltemeier