

Digitalisierung als neues Beratungsfeld – so können Sie den Einstieg meistern!

von Tobias Wewers

Datum: 10. Juli 2018

Unsere Mandanten müssen digital werden. Und genau hier wartet die Digitalisierungsberatung als neues Geschäftsfeld! Das ist eine These, die wir des Öfteren lesen können.

Aber wie? Es geht wohl nur von innen nach außen!

Schritt 1: Rechnungswesen digitalisieren

Was heißt das? Bevor wir überhaupt anfangen, dem Mandanten das Thema Digitalisierung vorzustellen, sollten wir das eigene Rechnungswesen automatisiert und digitalisiert haben. Konkret bedeutet das:

- Ist der Rechnungseingangsprozess digitalisiert? Oder kommen in der Buchhaltung noch Papierbelege an? Tipp: Richten Sie eine eigene E-Mail-Adresse für den Eingang digitaler Rechnungen ein, informieren Sie Ihre Lieferanten, dass diese die Rechnungen in Zukunft an diese Email-Adresse senden sollen.
- Ist der Rechnungsausgangsprozess digitalisiert? Oder versenden Sie die Rechnungen noch per Post? Der Mandant ist wohl kaum von der Digitalisierung zu überzeugen, wenn er von Ihnen noch Rechnungen per Post bekommt.
- Die Ausgangsrechnungen werden selbstverständlich automatisiert verbucht.
- Mahnungen werden per Mail versendet.
- Nutzen Sie den Kontoauszugsmanager der Datev oder vergleichbare Lösungen anderer Anbieter. Ich hoffe, dass dies bei Ihnen und bei allen Ihrer Mandanten selbstverständlich ist.
- Nutzen Sie ein digitales Kassenbuch und verbuchen Sie es automatisiert.
- Ihr Zahlungsverkehr läuft sowie so schon lange ohne Papier!
- Ihre Mitarbeiter bekommen die Lohnabrechnungen in ein digitales Postfach.

Jetzt nutzen Sie Ihre Kanzlei als Versuchslabor. Nutzen Sie alle vorhandenen Anwendungen und Tools in der Kanzlei. Oftmals wissen wir ja gar nicht, welche Möglichkeiten unsere Software (egal welcher Anbieter) bietet.

Nutzen Sie auch die Onlineportale, die Sie Ihrem Mandanten zur Verfügung stellen und lernen Sie den Umgang damit.

Sammeln Sie und Ihre Mitarbeiter eigene Erfahrungen mit dem Prozess der Digitalisierung und lernen Sie daraus.

Dann ist das erste Etappenziel erreicht. Ihr Rechnungswesen ist komplett digitalisiert.

Schritt 2: Beratungsprodukt entwickeln

Nun entwickeln Sie anhand Ihrer gesammelten Erfahrungen ein Beratungsprodukt für Ihre Mandanten.

Grob skizziert kann ein Beratungsprodukt wie folgt aussehen:

1. Analyse beim Mandanten

- Welche Systeme sind schon vorhanden?
- Wie ist die jetzige Ablauf- und Aufbauorganisation?
- Was läuft schon digital?
- Was kann optimiert werden?
- Welche Prozesse sollen digitalisiert werden?
- Was für Ziele verfolgt der Kunde?
- Wie funktioniert das Geschäft des Kunden?

2. Lösungen erarbeiten

- Welche Software ist für den Kunden sinnvoll?
- Was wünscht sich der Kunde?
- Welche Ziele verfolgt der Kunde?
- Wie kann das umgesetzt werden?
- Wie sieht eine komplette Lösung aus?

3. Implementierung

- Implementierung der Programme und Strukturen beim Kunden
- Einarbeitung und Schulung der Mitarbeiter

Schritt 3: "Vertrieb" des neuen Beratungsangebots

Die dritte Etappe ist dann der Verkauf Ihres neuen Produktes.

Nutzen Sie hierfür auch die bereits existierenden Förderprogramme!

Schätzen wir den Beratungsbedarf für eine solche Prozessberatung auf 3 Tage. Bei einem angenommenen Tagessatz von 1.000 €, ergibt sich ein Gesamthonorar in Höhe von 3.000 €. So manch ein Mandant wird bei dieser Summe schlucken.

Nutzen Sie für diese Beratung das Förderprojekt „Förderung des unternehmerischen Know-hows“ von der BAFA.

http://www.bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Unternehme

[nsberatung/unternehmensberatung_node.html](#)

Die Beratung wird dann mit 50% gefördert. Der Eigenanteil für den Mandanten sinkt also auf 1.500 €.

Nun sollte es keine große Herausforderung mehr darstellen, dem Mandanten das Thema Digitalisierung schmackhaft zu machen und der neue Auftrag ist da.

Fazit

Die Digitalisierung bietet – nicht zuletzt durch die bestehenden Förderprogramme – viele Chancen und Möglichkeiten für neue Geschäftsfelder. Damit wir zu diesen Geschäftsfeldern in gewohnter Qualität beraten können, brauchen wir erst eigene Erfahrungen. Wenn Sie gleich ein größeres Beratungsprojekt starten wollen, nehmen Sie das Thema „Verfahrensdokumentation“ mit in Ihr Beratungsangebot. Das richtige Förderprogramm ist dann „go-digital“: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/FAQ/go-digital/faq-go-digital.html>

Dies könnte Sie auch interessieren:

- [Digitale Grundkompetenz: Warum Sie jetzt handeln sollten – und wie Sie sofort beginnen können](#)
7. Dezember 2017 von Edmund Cramer
- [So digitalisieren Sie Ihre Prozesse konsequent: Kurzanleitung in 5 Schritten](#)
28. November 2017 von Cordula Schneider
- [Internet heißt kostenlos – und so nutzen Sie das für Ihre Beratung!](#)
23. August 2017 von Edmund Cramer