

Zukunftskanzlei reloaded: Wie es nach Corona weitergeht

Der Report „#Zukunftskanzlei reloaded“ der „Initiative Kanzlei der Zukunft“ der Haufe Group beleuchtet, wie sich das Bild der Kanzlei der Zukunft in den vergangenen Jahren verändert hat. Die Ergebnisse zeigen: Besonders die Kommunikation hat sich in den Kanzleien gewandelt. Experten-Netzwerke werden in der Zukunft eine noch größere Rolle spielen.

Wegen der Corona-Pandemie wurden einige Kanzleien dazu gezwungen, ihrem Zukunftsbild schneller als gedacht näher zu kommen. Das hat der gesamten Branche einen Schub gegeben. Aufgaben, die die Digitalisierung von Prozessen und Kanzleiabläufen betreffen, sind fester Bestandteil des Kanzleialltags. Ebenso sind die Digitalkompetenzen der Mitarbeiter gestiegen.



KOMMUNIKATION KANN VIRTUELL ABLAUFEN – MUSS ABER NICHT

Die größte Veränderung der vergangenen Jahre betrifft alles, was sich unter dem Schlagwort Kommunikation zusammenfassen lässt. Kanzleiteams haben gelernt, virtuell miteinander zu arbeiten, Kanzleiinhaber lernten virtuell zu führen. Auch die Kommunikation mit den Mandanten kann virtuell stattfinden. Allerdings, das zeigen die Ergebnisse des Reports, nehmen die persönliche Beratung und die Betreuung der Mandanten weiterhin viel Platz in der Arbeit der Steuerberater ein. Dieser persönliche Austausch darf auch in einer Kanzlei der Zukunft nicht fehlen.

STEUERBERATER DER ZUKUNFT SUCHT MANDANTEN DER ZUKUNFT

Andere Aufgaben, die für Kanzleien zu einem Zukunftsbild gehören, konnten in den vergangenen Jahren nicht stärker ausgebaut werden. Dazu zählt der Kanzlei-Vertrieb. Viele Kanzleiinhaber haben erkannt, dass ein aktiver Vertrieb zur Mandantengewinnung wichtig wird. Zeit, um sich darum zu kümmern, hatten bisher die wenigsten. Allerdings treffen einige Kanzleien die Entscheidung, neue Mandanten abzulehnen, die nicht zur Kanzleistategie passen, zum Beispiel weil sie nicht digital genug arbeiten. Das zeigt: Die Verbindung zwischen Steuer-

berater und Mandant soll stark sein, denn Steuerberater möchten in Zukunft noch mehr zum Sparringspartner ihrer Mandanten werden.

HOHEITSWISSEN WIRD GETEILT

Um die Erwartungen der Mandanten erfüllen zu können, wird die Kommunikation nach außen eine größere Rolle spielen. Das Teilen von Wissen, zum Beispiel über Social-Media-Kanäle, ist ein zentraler und neu hinzugekommener Bestandteil des Zukunftsbildes. Wo Wissen geteilt wird, kommt es zu einem Austausch. Und der ist von vielen Steuerexperten erwünscht. Es entstehen neue Netzwerke. Der Steuerberater der Zukunft kann auf ein ganzes Ökosystem an Experten zurückgreifen.

KANZLEIEN BRAUCHEN EINE HR-STRATEGIE

Wie sich diese Entwicklung auf die zukünftigen Berufsfelder auswirken wird, bleibt zu beobachten. Was sich im Zukunftsbild bereits abzeichnet ist, dass Kanzleien eine HR-Strategie brauchen. Aufgaben rund um Mitarbeiterführung, Mitarbeiterentwicklung und Mitarbeiterbindung werden in den Vordergrund rücken und können die Antwort auf den bereits heute bestehenden Fachkräftemangel sein. Auch hier kann ein starkes Netzwerk aus Branchenvertretern hilfreich sein, damit auch kleine Kanzleien ihren Mitarbeitern die bestmögliche Aus- und Weiterbildung ermöglichen können.

Die Pandemie hat es eindrücklich gezeigt: Unsere Vorstellungen von der Zukunft können sich jeden Tag ändern und ein Zukunftsbild kann nie abgeschlossen sein. Die „Initiative Kanzlei der Zukunft“ lädt alle Interessierten dazu ein, an dem Bild der Steuerkanzlei der Zukunft mitzuarbeiten.



Autor

RA Andreas Dersch

Als Chefredakteur der Haufe Steuer Office-Familie möchte RA Andreas Dersch gemeinsam mit Steuerexperten die Zukunft der Steuerberatung gestalten.