

Erfolge vernetzen

ANALYSE. Über erfolgreiches Benchmarking in Steuerberatungskanzleien. Von Robert Baumert, Kristin Grasser & Sandra Huber

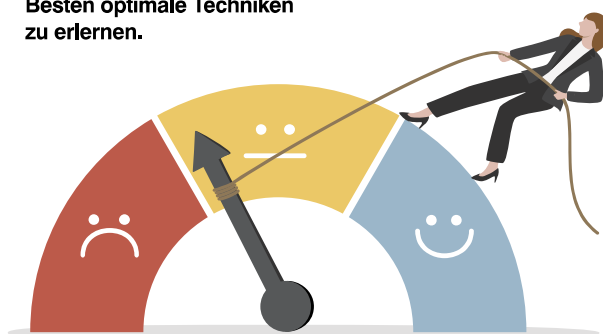
Unsere Branche ist im Wandel, die Rahmenbedingungen haben sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Im Gleichklang mit der fortschreitenden Digitalisierung stellen sich neue Anforderungen an unsere Mitarbeiter:innen. Neben Fachwissen in einer komplexen und dynamischen Gesetzeswelt ist IT-Knowhow eine Notwendigkeit, um die aktuellen Themen wie Automatisierung und Datenschutz umzusetzen. Zudem ist es durch den allgemeinen Fachkräftemangel herausfordernder geworden, den Mitarbeiter:innen ein attraktives Arbeitsumfeld in einer von Krisen (Pandemie, Teuerung, Energie, Klima) geprägten Zeit zu bieten. Umso wichtiger ist es für unseren Berufsstand sowie für jede einzelne Kanzlei, den Status quo zu überprüfen, um für die Zukunft bestmöglich gerüstet zu sein.

Best Practice-Beispiele

Im Spitzensport werden laufend Leistungsdaten gemessen und mit Konkurrenten verglichen. Die Analyse des eigenen Trainings und die Orientierung an den Besten führen zum Ziel. In der Steuerberatung verhelfen wir unseren Klient:innen oft mit ähnlichen Ansätzen zum Erfolg. Wir verabsäumen es aber im termingetriebenen Alltag, die eigene Kanzlei nach den gleichen Prinzipien zu steuern. Um den Kanzleierfolg sichtbar zu machen, sind Vergleichswerte notwendig, um einerseits den Markt besser überblicken zu können und sich andererseits klienten- und personenseitig besser positionieren zu können. Ein Benchmarking für Steuerberatungskanzleien hilft jedem Einzelnen, sich anhand von Best Practice-Beispielen zu verbessern und unsere Branche insgesamt weiterzuentwickeln.

Wie könnte ein Benchmarking, das den Anforderungen unseres Berufsstands gerecht wird, also aussehen? Die einschlägige Literatur beschreibt Benchmarking als eine Analyse-Methode für Leistung und Re-Engineering. Die Anfänge des Benchmarkings gehen laut Fachliteratur auf das 6. Jahrhundert v. Chr. zurück, als der chinesische General Sunzi (544-496 v. Chr.) in seinem Werk „Über die Kriegskunst“ schrieb: „Wenn du den Feind und dich selbst kennst, wirst du den Ausgang von hundert Schlachten nicht zu fürchten haben“. Die Benchmarking-Methode, wie wir sie heute kennen, wurde in den 1980er Jahren entwickelt, um sich sodann in der modernen Wirtschaftswelt durchzusetzen. Hauptziel des Benchmarkings ist stets, von den Besten optimale Techniken zu erlernen, um anschließend das Erlernte so effizient wie möglich für das eigene Unternehmen nutzen zu können. Die Kanzlei sollte mittels Vergleichsanalysen verstehen, warum einige Kanzleiorganisationen leistungsstärker sind als andere, und vor allem, wie effiziente Strategien der Mitbewerber:innen in die eigene Kanzleiorganisation übernommen werden können. Ein zeitgemäßes Benchmarking für Steuerberatungskanzleien sollte

Hauptziel des Benchmarkings ist stets, von den Besten optimale Techniken zu erlernen.



ZU DEN
AUTOR:INNEN



Kristin Grasser
B.A. MBA ist StB
grasser@gow.co.at



Dr. Sandra Huber
ist Wirtschafts-
prüferin
[sandra.huber@
steuerberatung-
huber.at](mailto:sandra.huber@steuerberatung-huber.at)



Mag. (FH) Robert
Baumert ist
Steuerberater
[robert.baumert@
schabetsberger.at](mailto:robert.baumert@schabetsberger.at)

unseres Erachtens nicht nur zeigen, „was ist“, sondern sich vielmehr mit der Frage, „warum es ist“, beschäftigen. Zusammenhänge, wie z.B. das Verhältnis von Mitarbeiter:innen- oder Klient:innen-Zufriedenheit zu Kanzleierfolg oder die Frage, ob ein hoher Digitalisierungsgrad die Produktivität erhöht, könnten wertvolle Aspekte für die eigene strategische Ausrichtung sein. Das bis vor zehn Jahren durchgeführte Benchmarking der ASW bot eine spannende Kennzahlenanalyse der eigenen Kanzlei im Vergleich zum österreichischen und deutschen Markt. So wurde das Du-Pont-Schema an die Verhältnisse von Steuerberatungskanzleien angepasst.

Kennzahlenanalyse

Mit den technischen Möglichkeiten der Gegenwart könnte die reine Kennzahlenanalyse um Befragungen von Klient:innen und Mitarbeiter:innen ergänzt werden, um so wertvolle Informationen über die Zusammenhänge innerhalb der eigenen Organisation, (anonymisiert) verglichen mit Mitbewerber:innen, zu erhalten. Der Blick auf unsere Kanzleien sollte dabei sicherlich pro Geschäftsbereich erfolgen, da die Anforderungen an die verschiedenen Tätigkeiten unterschiedlich sind und eine Durchschnittsbetrachtung zu Verzerrungen führen würde. Zeitgemäßes Benchmarking für Steuerberatungskanzleien sollte selbstverständlich technisch optimiert sein, um mit überschaubarem Aufwand maximalen Informationsnutzen zu generieren. Die gute Vernetzung, die ähnlich gestalteten Geschäftsprozesse und das hohe betriebswirtschaftliche Knowhow innerhalb unserer Branche bieten die optimale Grundlage für ein effizientes und aussagekräftiges Benchmarking. Während der Nutzen für die einzelne Kanzlei im Erkenntnisgewinn rund um die Themen Ertragskraft, Potentiale, Kanzleiwert etc. liegt, bietet das Benchmarking für den gesamten Berufsstand die große Chance, in der Wahrnehmung am Markt der Klient:innen und Mitarbeiter:innen noch attraktiver zu werden. Denn wenn wir alle von den Besten lernen und bereit für Entwicklung sind, werden wir mit veränderten Rahmenbedingungen nicht bloß Schritt halten, sondern den Wandel selbst vorantreiben.