

KOLUMNE

Durch intensive Kooperation den digitalen Wandel meistern!

von StB Jens Henke, Berlin

| Der digitale Wandel schreitet in unserem Berufsstand voran. Neue Technologien bringen neue Herausforderungen, aber auch neue Kooperationsmöglichkeiten. Wir Steuerberater sollten die neuen Kooperationsmöglichkeiten aktiv nutzen, anstatt aus falsch verstandenem Wettbewerbsdenken in jedem Kollegen immer nur den Konkurrenten zu sehen. |

Auf Veranstaltungen erlebe ich immer wieder folgende Situation: Der Referent fragt die Teilnehmer nach ihren Erfahrungen – und keiner äußert sich dazu. So als wollten alle sagen: Meine Erfahrungen gehen den Rest nichts an. Ich werde doch nicht die Konkurrenz „aufschlauen“. Oder, auch selbst erlebt: Der Vertriebler eines Software-Unternehmens verwies wie selbstverständlich auf ein Produkt der Konkurrenz, weil das eigene eine Funktion nicht hatte. Würden Sie einen Kollegen empfehlen, wenn Sie auf einem Gebiet nicht firm sind? Ich könnte noch weitere Beispiele anführen, aber ich habe für die Kolumne nur eine Seite. Für mich stellt sich hier eine ganz wesentliche Frage: Sehen wir Steuerberater uns primär als Berufskollegen oder primär als Wettbewerber? Natürlich stehen wir auch im Wettbewerb zueinander, wenn es darum geht, Mandanten das bestmögliche Angebot und die bestmögliche Lösung anzubieten. Und das ist ein gesunder und förderlicher Wettbewerb.

Aber die gefährlichen Wettbewerber sind nicht wir Berufskollegen untereinander, sondern neue Marktteilnehmer. Und damit meine ich nicht den Buchführungshelfer oder die Einkommensteuer-Software beim Discounter. Die neuen Marktteilnehmer sind entweder Start-ups, die mit einem völlig neuen technologischen Ansatz Leistungen ersetzen wollen, die derzeit unser Berufsstand erbringt oder Banken, die mit zugekaufter Technologie ebenfalls Leistungen erbringen wollen, die derzeit zum Kerngeschäft unseres Berufsstandes gehören. In beiden Fällen handelt es sich um finanzstarke Wettbewerber, die im Zweifel nicht durch das Berufsrecht beschränkt sind. Sie sind in der Lage, dieselben Leistungen zu erbringen, können die aber billiger anbieten, weil sie Skaleneffekte in der Leistungserbringung nutzen oder weil sie eine überlegene Technologie mitbringen. Was heißt das für die kleinen Anbieter? Richtig, sie werden mittelfristig vom Markt verschwinden.

■ Auf den Punkt gebracht

Als kleine und mittelgroße Kanzleien können wir in diesem Wettbewerb nur dann bestehen, wenn wir unser Wissen miteinander teilen und wenn wir auch Technologie miteinander teilen. Denn in der Zukunft entscheidet neben dem besonderen Fachwissen auch der Einsatz von Technologie, die eine einfache und schöne Betreuung der Mandanten ermöglicht, über das Bestehen im Markt. Wer nicht bereit ist zu Kooperationen, zum Teilen von Wissen und in der Vielfalt von Angeboten Konkurrenz statt Chancen sieht, wird es in Zeiten des digitalen Wandels schwer haben.

Wir sollten uns als Berufskollegen begreifen

Die gefährlichen Wettbewerber sitzen woanders

Wissen und Technologie teilen