



UNTERSTÜTZUNG UND LERNTOOL FÜR DIE GANZE KANZLEI

Haufe Better Business Referenzbericht



DER ANWENDER

Die Kanzlei dhmp unterstützt mit ihren Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Unternehmensberatern mittelständische Unternehmen aus den verschiedensten Branchen. Seit über 50 Jahren unterstützen sie ihre Mandanten in allen Fragen rund um Buchhaltung, Jahresabschluss, Steuern und Finanzen bis hin zur Wirtschaftsprüfung u. v. m.

Institution: dhmp GmbH & Co. KG

Branche: Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft

Standort: Karlsruhe, Pforzheim, Philippsburg und Baden-Baden

Anzahl der Mitarbeiter: 180

www.dhmp.de

Die Kanzlei dhmp möchte mit Haufe Better Business neue Kompetenzen in der Buchhaltung aufbauen und so ihren Mandanten einen Mehrwert bieten. Denn in Zukunft, so sind Steuerexperten überzeugt, wird sich das Berufsbild des Buchhalters stark wandeln.

Die 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Wirtschaftsprüfung- und Steuerberatungsgesellschaft mit Niederlassungen in Karlsruhe, Pforzheim, Baden-Baden und Philippsburg beschäftigen sich seit einigen Jahren mit den Herausforderungen der Digitalisierung. „Wir bei dhmp setzten uns schon lange mit dem Thema Digitalisierung auseinander. In diesem Zusammenhang überlegen wir schon heute, welche Dienstleistungen unsere Mandanten in der Zukunft brauchen werden“, sagt Steuerberater Benjamin Grub. „Wir sehen die Digitalisierung als große Chance für unsere Mandanten und uns und arbeiten deshalb mit Hochdruck an der Transformation unseres Geschäftsmodells.“ In seinem Team, so glaubt Benjamin Grub, werden diese Veränderungen große Auswirkungen haben. Der Steuerberater ist bei dhmp in den Bereichen Finanzbuchhaltung,

Jahresabschlussdeklaration und in der laufenden Beratung tätig. „Die Buchhaltung ist ein wichtiger Teil unseres Geschäftes“, sagt Benjamin Grub, „dieses Geschäft wird sich aber verändern. Die Mitarbeiter werden in Zukunft weniger Daten erfassen, sondern vielmehr die Ergebnisse mit dem Mandanten besprechen und überwachen. Die frei werdenden Kapazitäten durch den Wegfall im Erfassungsbereich, werden durch betriebswirtschaftliche Beratungsangebote ersetzt. Dies bringt dem Mandanten automatisch erhebliche Mehrwerte.“

Mit diesem Gedanken im Kopf ist Benjamin Grub auf die Software Haufe Better Business aufmerksam geworden. Momentan beschäftigen sich die FiBu-Sachbearbeiter noch relativ wenig mit betriebswirtschaftlicher Beratung. „Ich schätze, aktuell beraten wir nicht mehr als 25 Prozent unserer Mandanten in diesem Bereich betriebswirtschaftlich. Von Haufe Better Business versprechen wir uns, dass wir unseren Mandanten durch die Reporting-Möglichkeiten und die Benchmark-Vergleiche mehr Service bieten können. Zu diesem Service soll dann auch die betriebswirtschaftliche Beratung zählen.“



„Von Haufe Better Business versprechen wir uns, dass wir unseren Mandanten durch die Reporting-Möglichkeiten und die Benchmark-Vergleiche mehr Service bieten können.“

Ein Service, den die Kanzlei dhmp ihren Mandantinnen und Mandanten allerdings sehr behutsam schmackhaft machen will.

IM ZWEI-SCHRITTE-MODELL ZUR BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN BERATUNG

Im ersten Schritt möchte die Kanzlei den Monatsbericht aus Haufe Better Business als Ersatz für die derzeitige betriebswirtschaftliche Auswertung nutzen, die von der Buchhaltung an die Mandanten geschickt wird. „Der Monatsbericht aus der Software sieht übersichtlicher und schicker aus und er bietet ein paar Mehrwerte wie die Benchmark-Vergleiche und die Cash-flow-Berechnung auf Monatsbasis.“ Die Mandanten sollen auf diese Weise mit dem Buchhaltungsreport vertraut gemacht werden und sich ein positives Bild von der Software machen.

„Im zweiten Schritt wollen wir auf den Mandanten zugehen und erklären, dass wir anhand ebendieser Zahlen eine Planung erstellen können. Wir denken, dass wir so die Mandanten leichter von der Notwendigkeit der Planungen überzeugen können“, meint Benjamin Grub.

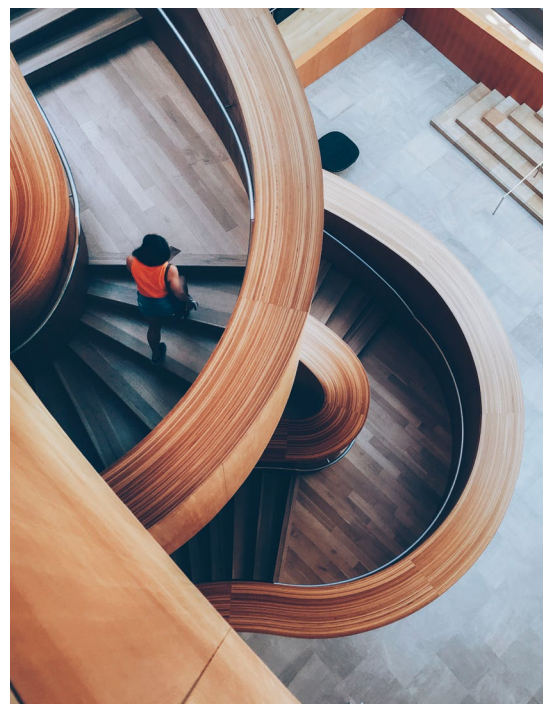
Ob dieser zwei-Schritte-Plan aufgeht, testet die Kanzlei dhmp aktuell mit ein paar ausgewählten Mandanten und 20 Lizenzen für Haufe Better Business. Bis jetzt kann Benjamin Grub ein positives Fazit ziehen.

„In meinem Team ist eine Mitarbeiterin mit drei Testmandaten. Von einem dieser Mandate wussten wir, dass dort intern Excelplanungen erstellt werden, die Beteiligten damit aber nicht zufrieden sind. Dieses Unternehmen hat

von uns die Haufe-Better-Business-Berichte mit Planwerten erhalten und war davon begeistert. Auch bei den anderen Mandaten, die lediglich die Buchhaltungsberichte ohne Planwerte erhalten haben, war die Resonanz sehr positiv.“

„Mit Haufe Better Business wird die Kanzlei von den Mandanten noch stärker als Sparringspartner gesehen und nicht nur als reiner Abarbeiter von Zahlen.“

Auch wenn die Kanzleimitarbeiter die Software bisher vor allem als Ersatz für die bisherigen Monatsberichte sehen, so bemerken sie bei den ein oder anderen Mandaten bereits eine gewisse Neugier, die durch die neu dazugekommenen Auswertungen hervorgerufen wird. „Natürlich sind viele Verantwortliche in den Unternehmen an den Benchmarks interessiert“, sagt Benjamin Grub. So habe er bei einem seiner Mandanten anhand der Benchmarks bemerkt, dass die Zahlungsmoral bei seinen Kunden im Vergleich zu der Konkurrenz schlecht war. „Ich habe ihn darauf angesprochen und die Vermutung geäußert, dass die Abweichung daran liegen könnte, dass sein Unternehmen schlecht mahnt. Er hat sich sofort angesprochen gefühlt und erzählte mir, dass er das Thema Mahnungen schon lange angehen wollte. Ich konnte ihm anbieten, dass wir das für ihn übernehmen können.“ Dieses Beispiel zeige, wie schnell man dank der Benchmark-Vergleiche mit den Mandanten ins Gespräch kommen und einen Service anbieten kann. „Mit Haufe Better Business wird die Kanzlei



von den Mandanten noch stärker als Sparringspartner gesehen und nicht nur als reiner Abarbeiter von Zahlen.“

„Haufe Better Business macht vieles automatisch. Wir müssen nur eingreifen und schauen, ob das Ergebnis plausibel ist.“

Doch nicht nur die Mandanten, auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kanzlei sollen von der Software profitieren. „Ich habe einem Mitarbeiter eine Lizenz gegeben, der für einen Mandanten eine kleinere Planung erstellen sollte. Wegen der wirtschaftlichen Situation aufgrund der Corona-Virus-Krise wollten die Banken mehr sehen als die Ist-Zahlen, sondern auch eine Planung für das restliche Jahr. Da ist es schon schick zu sagen, dass man anhand der Ist-Zahlen vom März mit Haufe Better Business eine Planung auf Basis der restlichen Daten, die wir vom Mandanten haben, machen kann“, erzählt Benjamin Grub. So müsse eine Planung nicht komplett



neu gemacht werden. „Haufe Better Business macht vieles automatisch. Wir müssen nur eingreifen und schauen, ob das Ergebnis plausibel ist. Der Mitarbeiter hat anschließend zu seinem Teamleiter gesagt: Planungen mache ich in Zukunft nur noch mit Haufe Better Business.“ Solche Aha-Effekte wünsche sich Benjamin Grub für die Kanzleimitarbeiter.

„Gerade mit den Potenzialbeschreibungen in Haufe Better Business wird der Mitarbeiter aktiv an die Hand genommen und kann mit Hilfe der Software seinem Mandanten Ratschläge geben. Die Software ist ein Lerntool.“

Zugleich erhofft sich die Kanzlei von der Nutzung der Software eine Art Weiterbildung. „Viele unserer Steuerberater haben Know-how in der betriebswirtschaftlichen Beratung, aber dieses Know-how brauchen wir auch in der Buchhaltung, die jeden Monat auf die Zahlen der Mandanten blickt“, sagt Benjamin Grub. Haufe Better Business könne dabei unterstützen. „Gerade mit den Potenzialbeschreibungen in Haufe Better Business wird der Mitarbeiter aktiv an die

Hand genommen und kann mit Hilfe der Software seinem Mandanten Ratschläge geben. Die Software ist ein Lerntool.“

„Der Austausch mit allen Beteiligten bei Haufe Better Business ist sehr unkompliziert. Wir werden als Sparringspartner wahrgenommen.“

Bevor die Software die Testphase überwinden kann, haben Benjamin Grub und seine Kolleginnen und Kollegen allerdings Verbesserungsvorschläge. „Wir haben noch einige Wünsche und sind gerade in Abstimmung mit den Leuten von Haufe Better Business.“ So hätten die Monatsberichte einen starken Fokus auf den Planwerten. „Wir sind aber mehr an den Ist-Vergleichen interessiert, so wie es der Mandant bisher in der klassischen betriebswirtschaftlichen Beratung bekommen hat“, sagt Benjamin Grub. Zwar könne man die vorrausschauende Planung im Bericht unterdrücken, doch der Vorjahresvergleich werde nicht bei allen Kennzahlen und Auswertungen gezogen. „Und das interessiert den Mandanten im Wesentlichen. Wenn dieser Vergleich nicht überall dabei ist, will er doch wieder seine klassische BWA.“



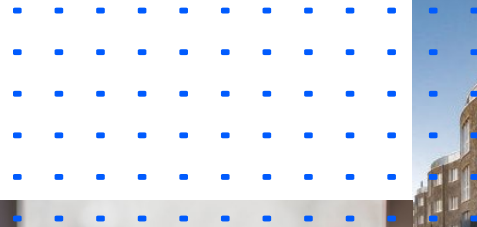
AUF EINEN BLICK

„Durch die Automatisierungen in der Buchhaltung wird es vermutlich bei den Mitarbeitern zu frei werdenden Kapazitäten in der Fibu kommen, die wollen wir durch mehr Service erweitern und hier kommt die betriebswirtschaftliche Beratung ins Spiel“, mit dieser Zusammenfassung beschreibt Steuerberater Benjamin Grub das aktuelle Projekt der Kanzlei dhmp, in dem Haufe Better Business eine wichtige Rolle spielt. Aktuell hat die Kanzlei 20 Lizenzen und befindet sich mit ausgewählten Mitarbeitern und Mandanten in einer Testphase. Mit einem zwei-Schritte-Plan möchte die Kanzlei die Software implementieren. Im ersten Schritt sollen die Haufe-Better-Business-Monatsberichte inklusive der Benchmark- bzw. Kennzahlenanalysen die bisherigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen, die die Mandanten von der Kanzlei erhalten, ersetzen. Im zweiten Schritt soll den Mandanten dann die Finanzplanung mit Hilfe von Haufe Better Business angeboten werden.



Benjamin Grub schätzt es, dass die Wünsche der Kanzlei bei Haufe Better Business auf offene Ohren treffen. „Der Austausch mit allen Beteiligten bei Haufe Better Business ist sehr unkompliziert. Wir werden als Sparringspartner wahrgenommen. Unsere Verbesserungsvorschläge werden gehört, wohlwissend, dass der ein oder andere Verbesserungsvorschlag etwas früher umgesetzt werden kann als der andere.“

In den kommenden Monaten wollen Benjamin Grub und seine Kolleginnen und Kollegen die Testphase hinter sich lassen und Haufe Better Business in der ganzen Kanzlei etablieren.



dhmp.

KANZLEIPORTRÄT

Die Kanzlei dhmp ist spezialisiert auf die Beratungsfelder Steuerberatung, Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung. Die zehn Partner und die 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kanzlei beraten ihre Mandanten interdisziplinär in unternehmerischen Angelegenheiten und verfügen über ein breites Netzwerk in über 60 Länder mit einer Vielzahl unterschiedlich spezialisierter Anwaltskanzleien.



dhmp GmbH & Co. KG
Zur Gießerei 16
76227 Karlsruhe



Tel.: +49 (721) 98175-642



www.dhmp.de

JETZT INFORMIEREN



HAUFE-CANEI GmbH & Co. KG



info@haufe-canei.com



www.betterbusiness.de