

Beitrag von Lexoffice aus den Verbandsnachrichten,
Mitgliedermagazin des Steuerberaterverbandes Hessen e.V.
Ausgabe Nr. 104, 2/2024.

Für den Beitrag scrollen Sie bitte einfach weiter nach unten.

► Die E-Rechnung kommt – so gehen Steuerkanzleien ihr entspannt entgegen

von Sebastian Kaiser, Lexoffice

Für Kanzleien und Unternehmen bringt die Einführung der E-Rechnungspflicht zahlreiche Vorteile mit sich. Um eine erfolgreiche und vor allem reibungslose Umstellung zu gewährleisten ist es wesentlich, die Übergangsfristen nicht auszureizen und bereits jetzt mit dem Wechsel zu einer zukunftsfähigen Lösung zu beginnen. Das

gilt vor allem für jene Mandaten, die ihre Buchhaltung heute noch mit Word und Excel „managen“.

Mit der gesetzlichen Neuregelung rund um die E-Rechnung bekommen Kanzleien und Unternehmen den nächsten unausweichlichen

Digitalisierungsschub, auf den es sich jetzt vorzubereiten gilt. Steuerberater sollten sich ab sofort damit auseinandersetzen, welche Mandate betroffen sind und in welcher Digitalisierungsphase diese sich befinden: So arbeiten bestimmte Segmente der Mandantschaft bereits mit einer Software wie lexoffice, die E-Rechnungen empfangen und archivieren sowie erstellen und versenden werden kann. Die Komplexitäten der gesetzlichen Anforderungen werden hierbei durch die Softwareanbieter im Hintergrund wegabstrahiert, so dass es kaum einer Umstellung bedarf.

Für alle anderen Mandanten benötigen Steuerkanzleien eine strukturierte Vorgehensweise: Das Hauptaugenmerk für eine reibungslose Umstellung sollte demnach auf diejenigen liegen, die bisher keine strukturierte Finanzsoftware einsetzen und ihre Rechnungen mit Textverarbeitungsprogrammen erstellen. Diese Mandanten sollten aber unbedingt strategisch und nicht nach dem Zufallsprinzip auf dem Weg in die Digitalisierung begleitet werden, um möglichst effizient und nervenschonend zum Ziel zu gelangen. Denn die Einführung der E-Rechnungspflicht zum Jahresanfang fällt in eine Zeit, in der der Fachkräftemangel sowieso laufend zu Überlastung in den Kanzleien führt.

Zeitplan der Einführung der E-Rechnung

Die Zeit läuft: Am 22.03.2024 stimmte der Bundesrat der Neuregelung zu und ab dem 01.01.2025 gilt für B2B-Geschäfte innerhalb Deutschlands: Unternehmen sind verpflichtet, E-Rechnungen empfangen zu können. Der Vorrang der Papierrechnung entfällt. Die Pflicht zum Versand von E-Rechnungen im B2B-Bereich tritt am 01.01.2028 vollständig ein. Wenn der Vorjahresumsatz einer Firma 800.000 EUR überschritten hat, gilt die E-Rechnungspflicht für das Versenden jedoch bereits ab dem 01.07.2027.

Es ist jedoch zu erwarten, dass insbesondere größere Unternehmen, die ihre Prozesse frühzeitig umstellen, nicht bis 2028 mehrgleisig fahren werden, sondern die einheitliche Abrechnung per E-Rechnung als festen Bestandteil in ihren AGBs verankern werden.

Ausnahmslos alle Mandantinnen und Mandanten werden spätestens im vierten Quartal vor der Frage stehen, ob sie in der Lage sind, ab dem nächsten Jahr rechtskonforme E-Rechnungsempfänger zu sein. Deshalb ist genau jetzt – schon aus Eigeninteresse, um die Nachfragen der Mandanten zu entzerren – für Steuerberater der perfekte Moment, mit der Aufklärungsarbeit zu beginnen und die Umstellung zu starten, wo es noch nötig ist. Dabei hat die E-Rechnung neben der digitalen Verpflichtung viele Vorteile, die von den Prozessverantwortlichen in der Kanzlei als Argumente eingesetzt werden können:

Vorteile der neuen E-Rechnungspflicht

- Zeitgewinn: Die automatisierte Verarbeitung standardisierter Datenformate reduziert den manuellen Aufwand und senkt Fehlerquoten.
- Kostenersparnis: Elektronische Rechnungen ohne Warte- und Versandzeit sparen Kosten für Papier, Druck und Porto ein.
- Datensicherheit durch nahtlose und automatisierte Verarbeitung und Archivierung der Daten in den Buchhaltungssystemen.

- Schonung von Umwelt und Ressourcen durch weniger Papierverbrauch und das Entfallen von Transportaufwand.

Ein zeitnaher Start der Umstellung ist empfehlenswert

Die größten Veränderungen kommen auf jene Mandanten zu, die bislang noch gar nicht auf eine Finanzsoftware und digitale Prozesse setzen: Dieses Mandantensegment wird in der Branche gerne auch als „Werner Word“ bezeichnet. Hier bedarf es unbedingt einer strategischen Vorgehensweise mit einem klaren Zeitplan, damit die Kanzleien nicht am Jahresende in Klärungen, Fragen und Einarbeitungen versinken. So sollten Kanzleien dringend vermeiden, dass all ihre Werner Words auf einmal und in letzter Minute nach einer Lösung für den E-Rechnungsempfang Beratung anfragen.

Besonders wichtig und ressourcenschonend: Kanzleien sollten ihren Mandanten eine Lösung empfehlen, die von Anfang an die kompletten Anforderungen der E-Rechnungspflicht erfüllt. Orientiert man sich hingegen an den Übergangsfristen und stellt zunächst „nur“ den E-Rechnungsempfang sicher, steht den Kanzleien eine schier endlose Migrationsberatung bis zum 01.01.2028 bevor. Steuerberater sollten demnach nicht auf Stückwerk, sondern auf Software wie lexoffice setzen, die die Erstellung, den Versand und die GoBD-konforme Archivierung in einem Produkt bietet.

Ein Masterplan für die Werner-Word-Migration

Um Nerven und Ressourcen zu schonen, sollten Kanzleien einen individuellen Masterplan in verschiedenen Stufen entwickeln. Nachdem die Mandanten mit einer bestehenden E-Rechnungslösung herausgefiltert wurden, bleiben die Werner Words übrig. Doch auch dies ist eine heterogene Gruppe, die weiter segmentiert werden sollte: Nach dem Einstieg mit den Mandanten, die ohne Schwierigkeiten zum Wechsel bewegt werden können, lässt sich dann mit wachsender Erfahrung der Schwierigkeitsgrad steigern.

Wenn dann die bisher digital unflexiblen Mandanten an der Reihe sind, kennen die Kanzleien die meisten typischen Problemen und Lösungen bereits und profitieren von den gewonnenen Erkenntnissen bei jedem weiteren Schritt. So könnte eine abgeleitete Reihenfolge mit Handlungsschwerpunkte aussehen:

01. Mandate, die wollen und können

Mandanten, die den nötigen Veränderungen gegenüber aufgeschlossener sind, bieten sich an, um erste Erfahrungen bei der Migration zu sammeln. Das sind meist Unternehmen, die digital fit sind, bisher jedoch nur wenige Rechnungen gestellt haben und deshalb den gewohnten Prozess nicht verändern wollten.

02. Mandate, die wollen, aber nicht können

Wenn zwar eine grundsätzliche Bereitschaft besteht, aber das Wissen und die Möglichkeiten noch fehlen, sollte der Fokus als Kanzlei auf einer möglichst umfassenden Einarbeitung in die neuen Systeme liegen.

03. Mandate, die können, aber nicht wollen

Widerstrebende Mandanten, die über die technischen Möglichkeiten verfügen, aber dem Wandel gegenüber nicht aufgeschlossen sind, lassen sich am besten mit einer Software-Demo



überzeugen. Dabei wird bewusst auf Begeisterungsfaktoren wie Fotos vom Beleg mit automatisierter Verbuchung gesetzt.

04. Mandate, die weder können noch wollen

Wenn Mandanten durch Argumente und Vorführungen der komfortablen Effizienz nicht zu überzeugen sind, bleibt nur der Verweis auf die gesetzlichen Pflichten und die Frage, wie der Mandant oder die Mandantin diese zu erfüllen gedenkt.

Mandantensegmentierung nach IT-Know-how und Motivation – Lexware ©

Bei allen vier Mandantentypen gilt: Effizient ist ein einheitlicher Software-Onboarding-Prozess, den alle Werner Words durchlaufen.

Hierbei sollten wesentliche Eckpfeiler der digitalen Zusammenarbeit besprochen und festgehalten werden. Gemeinsame Entscheidungen zu den Grundeinstellungen in der Software, beschleunigen den Effizienzgewinn, z.B. bei der Datenübernahme in die Kanzleisoftware. Wie die Einarbeitung dann konkret erfolgt, kann unterschiedliche Formen annehmen: Von der individuellen Schulung

durch die Kanzlei, über externe Coaches oder Online-Tutorials bis hin zur selbstständigen Einarbeitung im gesetzten Zeitrahmen ist vieles denkbar.

Wichtig ist jedoch, dass nichts dem Zufall überlassen wird und bewusste Entscheidungen getroffen werden, die zu den individuellen Prozessen in der Kanzlei passen. So kann sichergestellt werden, dass auch eine Mehrbelastung durch die „Werner-Word-Migration“ handelbar bleibt und mittelfristig zu Effizienzgewinnen führt.

*Bestens vorbereitet: Keine Sorge um Ihre lexoffice Mandate
Bei den Mandanten, die mit lexoffice arbeiten, müssen Steuerberater sich keine Gedanken wegen der Umstellung machen: Die Buchhaltungslösung des Marktführers erweitert alle Versionen um die nötigen E-Rechnungsfunktionalitäten und das ganz ohne Zusatzkosten. lexoffice ist „E-Rechnungs-ready“ und daher auch eine gute Empfehlung für alle Werner Words.*

