

IHR ZAHLENWERK IM GRIFF!

Das ist nur einer der Grundsätze, nach denen die Zusammenarbeit der Steuerberatungskanzlei Wesonig + Partner mit ihren Kunden ausgerichtet ist. Manfred Wesonig im Interview.

Ihr Zahlenwerk im Griff – was bedeutet das für die Kunden der Kanzlei Wesonig + Partner?

Wir haben uns der exakten Führung des Zahlenwerks unserer Kunden verschrieben. Wir erkennen erfolgsrelevante Zusammenhänge und unterstützen dabei, den wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden voranzutreiben. Die Kanzlei überzeugt durch

intelligente und fachlich-fundierte Lösungen und unsere Kundenbeziehungen werden nach dem Prinzip „Von Person zu Person“ gepflegt.

Wie passen das Prinzip von Person zu Person und die fortschreitende Digitalisierung zusammen?

Gerade durch die fortschreitende Digitalisierung wird es immer wichti-

ger für den Unternehmer, einen persönlichen Ansprechpartner zu haben, mit dem Probleme sowie Lösungen und Chancen diskutiert werden können. Die Digitalisierung bringt viele Chancen, wenn man sie effizient einsetzt. So kann man etwa durch das automatisierte Verbuchen und Ablegen von Ausgangsrechnungen und die permanente Verfügbarkeit von Kunden-



EXPERTENRUNDE: Mag. Johannes Kandlhofer, Mag. Jürgen Ritter, Dr. Ulrike Schickhofer, Ulrike Wesonig-Wolf, Katrin Greiter, Mag. Rainer Trinkl und Mag. Manfred Wesonig (v.l.).

MANFRED WESONIG setzt in seiner Steuerberatungskanzlei auf direkte Ansprechpartner für seine Kunden.



daten (Umsätze, Außenstände, Kaufverhalten) Personalressourcen schonen. Sie erfordert aber auch eine Anpassung der Mitarbeiterqualifikation und -ausbildung. Das Berufsbild des Buchhalters wird es in der heutigen Form in 10 Jahren nicht mehr geben.

Wie wird das Tätigkeitsfeld des Buchhalters in 10 Jahren denn aussehen?

Die Belegerfassung wird nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Was jedoch nicht heißt, dass der Buchhalter sein ‚Handwerk‘ nicht mehr können muss. Ganz im Gegenteil: Die erforderlichen Plausibilitätschecks einer elektronischen Datenübernahme erfordern ein umso höheres Verständnis über die Herkunft und Richtigkeit der einzelnen Positionen in der Buchhaltung. Auch Berichtswesen und Controlling werden das Berufsbild des Buchhalters künftig stark prägen. Er wird sich Wissen aneignen müssen, um die Zahlen auch erklären und Handlungsempfehlungen geben zu können.

Das klingt nach viel Veränderung für diesen Berufszweig. Sie beschäftigen unter Ihnen rund 100 Mitarbeitern ja auch viele Buchhalter, wie geben Sie mit dieser Situation um?

Wir haben vor einiger Zeit die Wesonig-Akademie ins Leben gerufen. Diese entstand aus unserem hauseigenen jahrzehntelangen Fortbildungsprogramm für unsere Mitarbeiter und entspringt der Idee, dieses zu systematisieren und auch unseren Kunden zur Verfügung zu stellen. Im Rahmen der Akademie wird laufend geprüft, in welchen Bereichen Mitarbeiter Aus- oder Weiterbildung benötigen.

Wesonig-Akademie für Ihre Kunden – was darf man sich darunter vorstellen?

Wir stellen unseren Kunden unser Experten-Netzwerk zur Verfügung und bieten maßgeschneiderte Seminare. Wir haben alljährlich ein Vortrags-Highlight, bei dem nicht nur

Kunden und Mitarbeiter sondern auch Geschäftspartner eingeladen sind.

Wie sah dieses Highlight im Jahr 2017 aus?

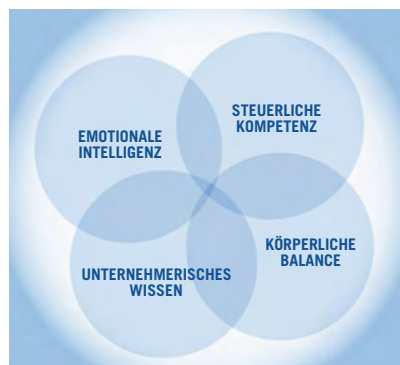
Im Mai konnten wir Dr. Manfred Winterheller für einen Vortrag im Quellenhotel in Bad Waltersdorf gewinnen. Sein Thema ‚Mut zu neuen Ideen‘ trifft genau unsere Unternehmensphilosophie und hat mehr als 300 Gäste begeistert.

Was darf man sich im Jahr 2018 Spannendes erwarten?

2018 dürfen wir **Ciro de Luca** begrüßen, Comedian, Schauspieler, Coach und Autor. Er wird uns auf unterhaltsame Weise das Thema Körpersprache näherbringen.

Welche Veranstaltungen werden noch geboten?

Unser Akademieprogramm beinhaltet Vorträge aus den folgenden vier Bereichen: Steuerliche Kompetenz, Unternehmerisches Wissen, Körperliche Balance und Emotionale Intelligenz. Dabei ist jeder Bereich gleichwertig, denn für uns macht nur das Gleichgewicht aller vier Bereiche einen nachhaltig erfolgreichen Unternehmer aus. Grafisch darf man sich das in Form von vier Kreisen vorstellen, die eine Schnittmenge bilden. Nur wenn die Kreise gleichwertig und ausgewogen sind, stellt sich ein Kraftfeld ein, das sich letztlich wie eine Aura zeigt.



Die Kunden fühlen sich gut aufgehoben bei Ihnen und Ihrem Team. Mit welchen Problemen kommen sie denn häufig zu Ihnen?

Häufig sind es Themen aufgrund neuer oder veränderter Vorschriften wie aktuell Beschäftigungsbonus, Registrierkasse, Lohn- und Sozialdumping, Kontenregister und Kapitalabfluss-Meldegesetz u.v.m. Der Beschäftigungsbonus etwa, bei dem seit 1.7.2017 unter gewissen Voraussetzungen die Lohnnebenkosten eines neu eingestellten Mitarbeiters gefördert werden, ist administrativ derart aufwendig, dass ein Großteil des Zuschusses – sofern einer zusteht – von den Verwaltungskosten verschlungen wird. Davon profitieren hauptsächlich Konzerne, die im großen Stil Mitarbeiter einstellen. Auch das Thema Registrierkasse hat uns lang begleitet. Grundsätzlich ist die Einführung zu begrüßen, denn keiner hat etwas zu verbergen. Die Umsetzung war bzw. ist allerdings ein einziges Fiasko. Ganz abgesehen davon, dass die kolportierten Mehreinnahmen bei Weitem nicht erreicht werden dürften.

Wie steht es um das Kontenregister, das seit Oktober 2016 online ist?

Im Rahmen dessen sind zu jeder Person die „äußeren“ Kontodaten, also Kontoinhaber, Kontonummer und Bank, sämtlicher Girokonten, Bausparkonten, Sparbücher und Wertpapierdepots aufgelistet und für die Finanzbehörde einsichtig. Das Kapitalabfluss-Meldegesetz sorgt zudem dafür, dass jeder Kapitalabfluss ab 50.000 Euro von einem Privatkonto an die Finanzbehörde zu melden ist. Abgerundet wird das Thema noch vom Gemeinsamen Meldestandard-Gesetz, das den automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen innerhalb der EU bzw. mit bestimmten Drittländern regelt. Unter dem Deckmantel der Betrugsbekämpfung wurde der Steuerzahler nun endgültig gläsern gemacht. ●

Katharina Gründl