

# MEINE STEUER- BERATUNGSKANZLEI 2025

Zweitägiger Erfahrungsaustausch für  
erfolgreiche Steuerberater und Wirtschaftsprüfer



# MEINE STEUERBERATUNGSKANZLEI 2025

## Zweitägiger Erfahrungsaustausch für erfolgreiche Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

100 % digitalisiert, 90 % automatisiert, neue Arbeitsformen und attraktiv für IT-affine MitarbeiterInnen, mehr betriebswirtschaftliche Beratung, Informations- und Datenschutz auf höchstem Niveau, künstliche Intelligenz aktiv im Einsatz, endlich Zeit für das Wesentliche. Ist dies unser Bild der Zukunft?

Anfang Juli treffen wir uns für 2 Tage in Anthering bei Salzburg im Hotel Ammerhauser zu den Themen „Visionen für unsere Kanzleien 2025“ und zum Erfahrungsaustausch hinsichtlich aktueller Herausforderungen. Mit hoher Geschwindigkeit verändert sich unser Berufsstand. Gleichzeitig verändern sich auch unsere Märkte und die Bedürfnisse unserer Klienten. Aus diesem Grund ist es an der Zeit über unsere eigene Kanzleizukunft nachzudenken.

### Tag 1: Kanzlei 2025 – von der Vision zu den ersten Schritten

Wie sich unsere Steuerberatungsbranche die nächsten zwei Jahre entwickeln wird, liegt schon ziemlich klar auf der Hand. Die Digitalisierung und Automatisierung führt endlich zur Steigerung der Effizienz. Doch wie sieht die Zukunft in fünf bis zehn Jahren aus? Aktuelle Entwicklungen der Digitalisierung und Automatisierung werden einen Grad erreicht haben, der unseren Berufsstand vollständig auf den Kopf stellt.

Genau hierüber wollen wir am ersten Tag diskutieren, ein gemeinsames Bild der Zukunft entwickeln und herausarbeiten, welche Schritte schon heute zu setzen sind, um die Chancen der Zukunft optimal zu nutzen.

### Tag 2: Parallele Erfahrungsaustauschworkshops zu aktuellen Aufgaben, um sich zukunftsfit zu machen

Am zweiten Tag werden Lösungen für die zukunftsweisen Problemstellungen in parallelen Workshops erarbeitet und die wesentlichen Aussagen werden in Plenumsrunden vergemeinschaftet.

Harald Schützinger, Lukas Hübl und das Wachstumsturbo-Team begleiten Sie zwei Tage beim Erfahrungsaustausch, setzen Inputs und regen den Dialog an.

### TERMIN:

Mo., 1. Juli 2019, 9:00 Uhr bis  
Di., 2. Juli 2019, 17:00 Uhr

### PREIS:

€ 500,- exkl. MwSt.

**10 % Frühbucherbonus bei Anmeldung bis zum 31. Mai 2019**

**15 % Nachlass ab der zweiten Teilnehmerin/dem zweiten Teilnehmer.**

Im Preis inbegriffen sind die Seminarteilnahme, Pausenverpflegung und Mittagsverpflegung.

Eine eventuelle Nächtigung ist selbst zu übernehmen.

### TEILNEHMERANZAHL:

Max. 30 Personen/Tag

### BUCHUNG:

Bitte über die Webseite [www.wachstumsturbo.at](http://www.wachstumsturbo.at)

### ANMELDESCHLUSS:

17. Juni 2019

### VERANSTALTUNGSORT:

Hotel Ammerhauser  
Dorfstraße 1  
5102 Anthering  
[www.ammerhauser.at](http://www.ammerhauser.at)

Falls Sie ein Zimmer benötigen, buchen Sie dies bitte direkt und verweisen Sie auf die Veranstaltung »Meine Steuerberatungskanzlei 2025«.

Wir haben ein ausreichendes Zimmerkontingent vorreserviert.

**„Damit alles so bleibt, wie es ist, dann ist es nötig, dass sich vieles verändert.“** *Giuseppe Tomasi di Lampedusa*

# DAS PROGRAMM

MONTAG, 1. JULI 2019:

## KANZLEI 2025 – VON DER VISION ZU DEN ERSTEN SCHRITTEN

*Beginn 9:00 Uhr (bis open end)*

- Was ist 2025 möglich und was wird Realität sein?
- Wer wird welche Chancen nutzen?
- Welche Kanzleien werden erfolgreicher?  
Welche Kanzleien verlieren an Bedeutung?
- Welche Erfolgsfaktoren werden wir benötigen?
- Wie bauen wir schon heute das Fundament für diese Erfolgsfaktoren auf?

**HINWEIS:** Falls es das Wetter zulässt, so werden wir einen Teil der Workshops im Freien abhalten. Nehmen Sie daher bitte festes Schuhwerk und geeignete Kleidung mit.

DIENSTAG, 2. JULI 2019:

## PARALLELE ERFAHRUNGSUSTAUSCHWORKSHOPS ZU AKTUELLEN AUFGABEN, UM SICH ZUKUNFTSFIT ZU MACHEN

**Tagesablauf:**

9:00 bis 11:00 Uhr: Erste Workshoprunde

11:30 bis 12:30 Uhr: Plenum

*Mittagessen*

13:30 bis 15:30 Uhr: Zweite Workshoprunde

16:00 bis 17:00 Uhr: Plenum

Die Workshops finden parallel statt – wählen Sie ihre bevorzugten Themen:

### Betriebswirtschaftliche Beratung wird gefordert

- Wie verkauft man betriebswirtschaftlichen Nutzen?
- Welchen Nutzen benötigen welche Klienten?
- Welche Mitarbeiter können welchen Nutzen liefern?

### Digitalisierung und Automatisierung – erste Stufe erfolgreich Erreicht – die logischen nächsten Schritte

- Wo stehen wir heute und was wird in ein paar Jahren alles möglich sein?
- Welche Chancen dürfen nicht verpasst werden?
- Welche Kanzleitypen werden die Veränderung meistern?

### Wir ertrinken in der Informationsflut, die Zusammenarbeit innerhalb der Kanzlei steht auf dem Prüfstand

- Warum sollte ich mir darüber Gedanken machen?
- Was kann ich von neuen Arbeitswelten wie digitalen Nomaden und virtuellen Teams lernen?
- Wie kann ich die Effizienz der internen Kommunikation steigern?

### Die moderne Kanzlei muss mehr bieten als Bankauszugsverbuchung und eine schöne Website

- Wie sieht es im Inneren unserer Kanzlei aus und warum darf ein Blick in den Spiegel auch weh tun?
- Regelmäßiger Austausch ist mehr als reden über das Wetter. Was versprechen Stand-Up Meetings und Fuck Up Nights?
- Moderne Werkzeuge für eine effiziente Kommunikation existieren, was bringen diese in der Kanzlei?

### Gemeinsamer Blick auf die Kanzlei 2025

- Technik ändert sich, aber der Druck von außen fehlt noch!
- KER als Beratungsgrundlage bzw. statt KER richtige Unternehmensreports
- Wie begleiten wir Klienten, die Veränderungsmuffel sind?

### Von der Finanzbuchhaltung (Fibu) über die Kostenrechnung (Kore) zum Controlling (CO)

- Wie Sie aus Fibu-Daten mehr für Ihre Klienten rausholen
- Wie Sie durch eine Kore einen Mehrwert für Ihre (ausgewählten) Klienten schaffen und
- Warum die Kore die bessere Basis für weiterführende Analysen sowie betriebswirtschaftliche Beratung (und externes Controlling) ist

### Warum es sich lohnt, die Kanzlei zu neuen Ufern zu führen und wie die gesamte Organisation diese Veränderung mitträgt

- Planen Sie Veränderungen z. B. neue Beratungsfelder, neue Partner, wirtschaftlichere Abläufe, zusätzliche Kunden und Märkte, neue Arbeitsformen bzw Kooperationen, neue Technologien bzw. Digitalisierung ...
- Um das nächste Ufer zu erreichen, muss sich aber auch Ihre Organisation verändern.
- Bereiten Sie einen gemeinsamen Weg vor.

## Ihre Vortragenden



**Mag. Andreas  
Gumpetsberger, MBA**

Strategie- und Dienstleistungsentwicklung, Change Management / Organisationsentwicklung, Förderungen



**Mag. Lukas Hübl**

Experte für Digitalisierung von WT-Kanzleien, Entwicklungspartner für Softwareproduzenten für WT-Lösungen



**Mag. Dr. Wolfgang  
Neubauer, MBA**

Konzeptionierung und Umsetzung von Kostenrechnungs- und Controlling-Systemen



**Florian Oberdorfer**

Verschmelzung von Organisation und Technik, Übersetzung betrieblicher in technische Anforderungen



**Mag. Harald Schützing**

Strategische Ausrichtung von Steuerberatungskanzleien und Aufbau von betriebswirtschaftlichen Beratungsabteilungen



**Thomas Steibl**

Spezialist für die Entwicklung digitaler Geschäftsfelder, Experte für digitale Prozesse in WT-Kanzleien



**Dipl.BW Gerhard  
Traunfellner, MBA**

Selbständiger Bilanzbuchhalter und Unternehmensberater



**Ing. Claus Zerenko**

Marketing und Verkauf von wissensbasierten Dienstleistungen