

**CANEI.tax**

## Mandanten-Screening

Haftungsrisiken nach § 102 StaRUG und  
Potenziale für die betriebswirtschaftliche Beratung  
identifizieren



# WENN NEUE MANDANTEN ALS ERSTES ÜBER DEN PREIS SPRECHEN WOLLEN ...

Kennen Sie das? Sie stehen als Steuerkanzlei kurz davor, dieses wirklich tolle neue Mandat zu gewinnen, und das betreffende Unternehmen scheint sich in erster Linie über den Preis für Ihre Leistung unterhalten zu wollen?

Das ist für Sie nicht nur ärgerlich sondern sollte Sie vor allem dazu veranlassen, einige grundlegende Fragen bezüglich der von Ihnen angebotenen Leistungen und wie Sie diese nach Außen kommunizieren zu stellen.

Wenn Mandanten nämlich in erster Linie über Ihr Honorar diskutieren möchten, dann sollten Sie dies als deutliches Zeichen dafür verstehen, dass Ihre Leistung in den Augen dieser Mandanten austauschbar ist. Aus Sicht der Mandanten handelt es sich in diesem Fall um eine standardisierte Leistung, die von jeder anderen Kanzlei gleichermaßen erbracht werden kann.

Wie bei anderen sogenannten „Commodities“ entscheidet für Mandanten in diesem Fall daher primär der Preis und die Verfügbarkeit darüber, von welcher Kanzlei Sie Leistungen in Anspruch nehmen.

Doch wie kommt man da wieder raus? Wie gelingt es mir, dass Mandanten zu mir kommen und bei mir bleiben, weil ich etwas Besonderes bin und ihnen einen einmaligen und unverzichtbaren Nutzen stifte?

Das Zauberwort heißt „Differenzierung“. Schaffen Sie Leistungen, die aus Sicht der Mandanten einmalig und idealer Weise mit Ihnen als Person verknüpft sind. Das schafft Loyalität und macht Mandanten weniger preissensitiv. Zusätzlich bieten solche Leistungen die Chance, neue Honorarmöglichkeiten zu erschließen.

**Ein Leistungsbereich, der sich besonders gut für eine Differenzierung anbietet, ist die umfassende betriebswirtschaftliche Beratung.**



# HABEN SIE DEN RICHTIGEN ANSATZ FÜR DIE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG NOCH NICHT GEFUNDEN?

Der Bedarf an betriebswirtschaftliche Beratung darf bei vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen angenommen werden, doch er muss im Mandantenunternehmen geweckt werden, um in einen konkrete Beratungsanfrage zu münden.

Nicht von ungefähr fallen so viele mittelständische Unternehmen gefühlt über Nacht in die Krise (häufig ausgelöst durch einen unangenehmen Anruf der Bank). Dabei wären die Vorboten der Krise mit dem notwendigen Know-how in der Regel bereits Jahre im Voraus erkennbar und damit auch korrigierbar gewesen. Helfen Sie ihren Mandant\*innen im persönlichen Gespräch, diese Vorboten aber auch Chancen rechtzeitig zu erkennen und bieten Sie aktiv konkrete Unterstützung an.

**Doch wie können solche Unternehmen, die eine Krisennähe oder einen Bedarf an betriebswirtschaftlicher Beratung zeigen, zuverlässig identifiziert werden?**

**Wir helfen Ihnen mit unserem Mandanten-Screening.**





# VERPASSEN SIE KEIN HAFTUNGSRELEVANTES EREIGNIS MEHR BEI IHREN MANDANTEN

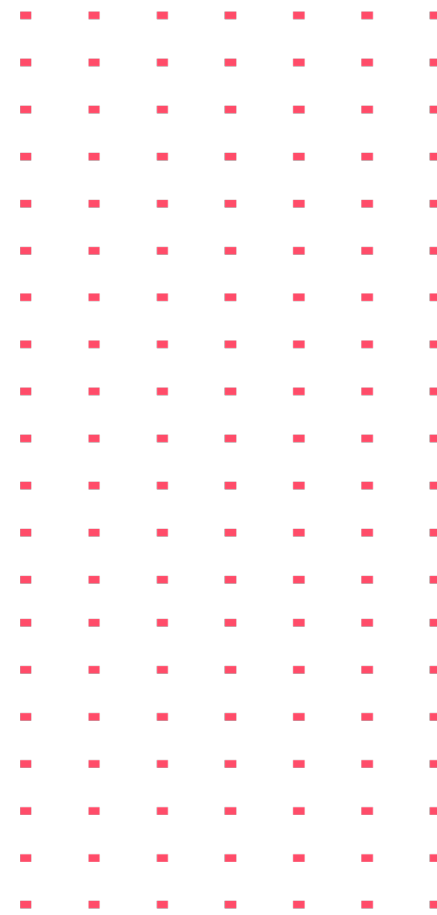
Steuerberater:innen, die einen Jahresabschluss für einen Mandanten erstellen, müssen diesen auf das Vorliegen eines möglichen Insolvenzgrundes nach den §§ 17 bis 19 der Insolvenzordnung prüfen und auf die sich daran anknüpfenden Pflichten der Geschäftsleiter hinweisen.

Vor dem Hintergrund des Grundsatzurteils des BGH zur **Verschärfung der Steuerberaterhaftung** (BGH, Urteil vom 26.1.2017 – IX ZR 285/14), welches explizit in der Gesetzesbegründung zu der seit dem 1. Januar 2021 geltenden Regelung des § 102 StaRUG erwähnt ist, stellt sich eine besondere Herausforderung, **wenn Steuerberater\*innen die Bücher des Unternehmens führen**. Bei der ordnungsgemäßen Durchführung der Buchführungsarbeiten darf angenommen werden, dass sich dem sachkundigen Berater das Vorliegen eines möglichen Insolvenzgrundes nach den §§ 17 bis 19 der Insolvenzordnung bereits unterjährig und nicht erst im Zeitpunkt der Erstellung des Jahresabschlusses aufdrängen muss. Umso mehr gilt dies, wenn angenommen werden kann, dass der Steuerberater faktisch die Rolle des externen Controllings für das Mandantenunternehmen übernommen hat.

**Doch wie soll eine Kanzlei fortlaufend (monatlich) im Zweifel hunderte von Unternehmensmandate auf das Vorliegen eines möglichen Insolvenzgrundes prüfen.**

Wir helfen Ihnen, ein kontinuierliches Monitoring der Eigenkapitalentwicklung und des Bestands an liquiden Mitteln im Verhältnis zu den Verbindlichkeiten sowie sonstiger Anzeichen für das Vorliegen eines möglichen Insolvenzgrundes über alle Mandate zu etablieren.

# § 102 StaRUG





# WIR HELFEN IHNEN UND NEHMEN SIE AN DIE HAND

Neue Wege zu beschreiten und Geschäftsfelder wie die betriebswirtschaftliche Beratung zu erschließen, fällt oft nicht leicht. Aufgrund von drängenden Fristarbeiten, fehlendem Know-how und ggf. mangelnder Bereitschaft bei Mitarbeiter\*innen fehlt nur allzu häufig die Zeit, sich um richtungsweisende strategische Themen zu kümmern.

Wir unterstützen Sie tatkräftig dabei, diese Herausforderungen zu meistern und die dringenden Aufgaben des Tagesgeschäfts mit den für die Zukunft Ihrer Kanzlei wichtigen Vorhaben unter einen Hut zu bringen.

**Wer schnell vorankommen will,  
geht allein.**

**Wer weit kommen will,  
geht gemeinsam mit anderen.**

*afrikanisches Sprichwort*

- 1 Prüfung aller Mandanten auf Insolvenznähe
- 2 Prüfung aller Mandanten auf herausfordernde Geschäftsentwicklungen
- 3 Identifizierung der Potenziale für die BWB auf Kennzahlenebene
- 4 Quantifizierung der Potenziale und Fokus auf sinnvolle Größen
- 5 Identifizierung operativer Schwächen
- 6 Eingrenzung sinnvoller Handlungsempfehlungen für Unternehmen mit Potenzialen

# ZUR SYSTEMATIK DES MANDANTEN-SCREENING

Wir kommen zu Ihnen in die Kanzlei und nehmen Sie aktiv unterstützend an die Hand, Mandanten mit Haftungsrisiken nach § 102 StaRUG und solche mit einem ausreichend großen Potenzial für die betriebswirtschaftliche Beratung zu identifizieren.

Wir setzen dazu die Software-Lösungen CANEI.tax und CANEI.betterbusiness ein, die speziell für diese Aufgaben entwickelt wurden.

Mit CANEI.tax identifizieren aus der Gesamtheit aller Ihrer im Kanzleirechnungswesen geführten Mandanten solche, die Anzeichen für eine Insolvenznähe zeigen, und solche, deren geschäftliche Entwicklung auf betriebswirtschaftliche Optimierungspotenziale schließen lässt.

Mit CANEI.betterbusiness tauchen wir tief in die in ersten Schritt identifizierten Mandate ein und machen uns ein Bild von der geschäftlichen Entwicklung, gegenüber Vergleichsunternehmen auffälligen Kennzahlen (Benchmarking), identifizieren und quantifizieren Verbesserungspotenziale und erstellen einen detaillierten Bericht inklusive Handlungsempfehlungen für solche Mandatsunternehmen, die ein ausreichend großes betriebswirtschaftliches Verbesserungspotenzial aufweisen.

Nutzen Sie das nächste ohnehin geplante Mandantengespräch, um mit den identifizierten Mandantenunternehmen über das Ergebnis der Analyse zu sprechen und bieten Sie ein kostenpflichtiges Folgegespräch an, in welchem Sie die Details Ihrer Analyse vorlegen und mit dem Mandanten über mögliche Lösungsansätze sprechen.

# NACH NUR EINEM TAG HALTEN SIE ALLE NOTWENDIGEN INFORMATIONEN IN DEN HÄNDEN

Das Mandanten-Screening nimmt üblicher Weise nur einen Tag in Anspruch. Dank der eingesetzten Software-Lösungen CANEI.tax und CANEI.betterbusiness sowie der Expertise unseres Teams, können wir Ihnen äußerst effizient, Haftungsrisiken und Beratungspotenziale identifizieren und die Ergebnisse des Mandanten-Screening für Sie in anschaulichen Berichten zusammenfassen.

Am Ende dieses einen für das Screening notwendigen Tages erhalten Sie von uns die folgenden Unterlagen:

- Abschlussbericht über das Mandanten-Screening,
- den zusammenfassenden Bericht über Auffälligkeiten über alle Mandanten,
- den Bericht über Auffälligkeiten für einzelne Mandanten,
- die Potenzialberichte für einzelne Mandanten mit ausreichend großem identifizierten Potenzial für die betriebswirtschaftliche Beratung sowie
- den Risiko-Bericht über alle in CANEI.betterbusiness näher untersuchten Mandantenunternehmen.

Die Nutzung von CANEI.tax und CANEI.betterbusiness ist für die Durchführung des Mandanten-Screening kostenfrei.

Zudem halten wir die Ergebnisse der in CANEI.betterbusiness durchgeführten Analysen für Sie weitere 30 Tage nach dem Mandanten-Screening kostenfrei und für Sie jederzeit zur Ansicht weiter vor, so dass Sie die Ergebnisse interaktiv mit den Mandanten am System besprechen können.

**Ergebnis des Mandanten Screening**

Erstellt für:  
Erstellt am:  
Erstellt von:

Dieser Bericht fasst die Untersuchungen...

**Liste der auffälligen Mandanten**

Geprüfte Periode:

Ob eine Auffälligkeit besteht, hängt nicht zuletzt von den Schwellenwerten ab, die Sie den Einstellungen von CANEI tax festlegen haben. Sie können diese Schwellenwert jederzeit in Ihren Konfigurationen anpassen.

Für die Ermittlung dieses Berichts wurden die folgenden Tabellen bzw. Schwellenwerte für die Identifizierung von „auffälligen“ bzw. „kritischen“ Auffälligkeiten genutzt.

**Eingestellte Tabellen: bzw. Schwellenwerte für Auffälligkeiten:**

Ergebnis: + 10% / - 25%

**POTENZIALBERICHT**

BETTER BUSINESS DEMO GMBH

2022/08

POTENZIALBERICHT AUGUST 2022

**AUFFÄLIGE KENNZAHLEN**

ROHERTRAGMARGE

**BENCHMARK-ANALYSE**

Im Ist-Wert per August 2022

Die Kennzahl Roherttragsmarge beträgt im August 2022 19 Prozent. Der Benchmark beträgt 28,00 Prozent.

Prezentil - F202108

**INTERPRETATION UND MÖGLICHE URSACHEN DER AUFFÄLIGKEITEN**

- Die Leistungs- und Qualitätskennzahlen sind negativ, die zu einer erhöhten Ausschussquote führen.
- Die Preise für Leistungen des Unternehmens sind ggf. zu niedrig bzw. die gewählten Rabatte zu hoch und zu überprüfen.
- Die Preise für manuelle Leistungen sind ggf. zu niedrig zu überprüfen.
- Das Unternehmen hat unter Umständen einen mangelhaften Produkt bzw. Leistungs-Mix.
- Es können ggf. weitere Datenabgleichsfehler vorliegen.

**HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN**

**WICHTIGSTE:** Mit diesen Maßnahmen verbessern Sie den Ertrag:

- Auf fehlerhafte Produkte & Dienstleistungen verzichten
- Leistungsgegenstände zu Ertrag aufwerten

**WEITERE:** Folgende Maßnahmen sind nach einer strategischer Natur:

- Anzahl der Lieferanten reduzieren, um Verhandlungsrecht zu erlangen

**BESCHREIBUNG**

Die Kennzahlmenge (nach Struktur) oder Bruttowertschöpfung, im Handel auch Handelspreiswert für einen Hersteller, nach der die Kundennutzen eines Unternehmens ang. Sie gibt den prozentualen Anteil des Umsatzes wieder, der nach Abzug aller Herstell- und Materialkosten verbleibt. Die hohe Bruttowertschöpfung ist ein Kennzeichen eines guten Wirtschaftlichkeitsgrades. Dieser ist die Kennzahl Übertrag für den Vergleich innerhalb einer Branche geeignet.

**CANEI.tax**

# IN DER KANZLEI ZU ERFÜLLENDE VORAUSSETZUNGEN FÜR DAS SCREENING

Der Vorbereitungsaufwand Ihrerseits für die Durchführung des Mandanten-Screening ist minimal:

- Installation einer kostenfreien Test-Version von CANEI.tax und Verbindung zum Kanzlei-Rechnungswesen über die DATEVconnect Schnittstelle
- Uneingeschränkter Zugriff auf die installierte CANEI.tax Software für das Team von CANEI.tax während der Durchführung des Mandanten-Screening
- Installation der CANEI.betterbusiness DATEV-Schnittstelle und Zugriff auf eben diese (alternativ auf Anforderung Summen- und Saldenlisten im DATEV PDF-Format von solchen Mandantenunternehmen, die als potenzialtragend identifiziert wurden)
- Arbeitsraum für max. 2 Mitarbeiter\*innen von CANEI.tax mit Zugriff auf die oben benannten Systeme



Aufgrund fehlender Export-API-Schnittstellen anderer Hersteller von Kanzleisystemen, können wir diesen Service derzeit nur für DATEV-Anwender anbieten.







**CANEI.tax**



# JETZT INFORMIEREN UND TERMIN VEREINBAREN

Ihr direkter Kontakt

[info@canei.tax](mailto:info@canei.tax)

<https://www.canei.tax>