

Information at your fingertips

Datawarehouse und OLAP in der Steuerkanzlei

Information ersetzt Intuition

„Intelligente Kanzlei“

A. Notwendigkeit eines Kanzleinformationssystems

Seit einigen Jahren sind **enorme Veränderungen** (Trend) am Beratungsmarkt zu beobachten. Als wesentliche Ursachen dieser Veränderungen lassen sich hierbei v.a. ein erhöhter Konkurrenzdruck¹ und ein veränderter Beratungsbedarf der Mandanten² feststellen. Als **Ergebnis** dieser Veränderungen am Beratungsmarkt ergeben sich für die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzleien zum einen **stagnierende Erträge** in traditionellen Dienstleistungsgebieten und zum anderen aufgrund der zunehmenden Komplexität der Beratung und damit erhöhten Anforderungen an die Mitarbeiter **bei steigenden Kosten**.

Vor diesem Hintergrund gewinnen eine **betriebswirtschaftliche Kanzleiführung** sowie das Ausnutzen von Rationalisierungspotentialen stark an Bedeutung. **Voraussetzung** für die Führung einer modernen Kanzlei sind **entscheidungsrelevante Daten**. Aber welcher Kanzleichef kann heute wirklich einfach, schnell, kostengünstig und kanzleiweit auf solche Informationen zugreifen?

Wer kann die folgenden Fragestellungen „auf Knopfdruck“ beantworten:

- Welcher Umsatz wurden mit den Mandanten X in den letzten drei Jahren erzielt?
- Ist die Mandantengruppe Y (sachlich zusammengehörend aber verschiedene Mandantennummern) so rentabel wie vermutet oder sind die hohen Erträge einzelner Aufträge (z.B. Erstellung des Jahresabschlusses) durch unrentablere Aufträge desselben Mandanten (z.B. private Steuerberatung der Inhaber) "aufgefressen" worden?
- Welche Produkte wurden wie oft in dem letzten Jahr verkauft?
- Welche Mitarbeiter liefern den höchsten Deckungsbeitrag?

Häufig können solche Fragestellungen nur durch aufwendige Zusammenstellung von Listen beantwortet werden, oder die Daten sind nicht vorhanden. Wenn die Ergebnisse Tage später geliefert werden, ist manchmal bereits die Frage vergessen oder sie kommen „...zu spät für steuernde Maßnahmen“.

Da kaum geeignete Hilfsmittel für das Management von Kanzleien, v.a. für Kanzleien, die über dem „DATEV-Kanzleidurchschnitt“ von 7 bis 10 Mitarbeiter liegen, existieren, entschloß sich die Kanzlei 1995, trotz des hohen Risikos, ein **Kanzleinformationssystem (KIS)** zu entwickeln und einzuführen.

¹ Anstieg der Berufsträger, Konkurrenz durch Lohnsteuerhilfvereine, Rechtsanwälte, Kreditinstitute usw.

² Forderung nach Fullservice (Steuereberatung, Rechtsberatung, Unternehmensberatung usw.)

B. Konzept

1. Auftragsorientierung

Zentrales Element des KIS bildet der **Auftrag**. Ein Mandatsverhältnis kann aus einem oder mehreren Aufträgen bestehen, die der Mandant der Kanzlei erteilt. Ein Mandat besteht z.B. aus einem Auftrag für die Abwicklung der Lohnbuchführung, einem Auftrag zum Erstellen des Jahresabschlusses incl. der Steuererklärungen. Für jeden dieser Aufträge werden im KIS die geplanten und angefallenen Zeiten, Kosten und Erlöse erfaßt.

Der Auftrag ist somit

- **Informationsträger**,
- **Kosten- und Erlösträger** sowie
- **Planungs- und Kontrollinstrument**

zugleich.

2. Entscheidungsobjekte

Für **jedes Objekt** in einer Steuerkanzlei, **über das Entscheidungen getroffen werden**, müssen **alle relevanten Informationen** (z.B. Kosten, Erlöse) erfaßt bzw. ausgewiesen werden. Diese Objekte werden als **Entscheidungsobjekte** definiert (z.B. Auftrag Jahresabschluß 95 für die Deinhard GmbH).

3. Mehrstufige Entscheidungshierarchien

Der Kanzleichef fragt nicht: „Wieviel Erlöse haben wir erzielt?“, sondern „Wieviel Erlöse haben wir in unserer Niederlassung in Gera pro Monat im Bereich Finanzbuchführung im Vergleich zur Planung erzielt?“. Voraussetzung für die Beantwortung solcher Fragestellungen sind möglichst detaillierte Datenbestände pro **Entscheidungsobjekt**. Diese sind **hierarchisch aufzubauen und miteinander zu verknüpfen**, um mehrdimensionale Auswertungen zu ermöglichen.

Im KIS sind folgende Entscheidungshierarchieebenen hinterlegt:

a. **Produkt**hierarchie

Auftrag-Auftragstyp-Produkt-Produktbereich-Dienstleistung

b. **Mandant**hierarchie

Mandant-Mandantengruppe

c. **Kanzlei**hierarchie

Mitarbeiter-Gruppe-Niederlassung-Unternehmen

d. **Zeithierarchie**

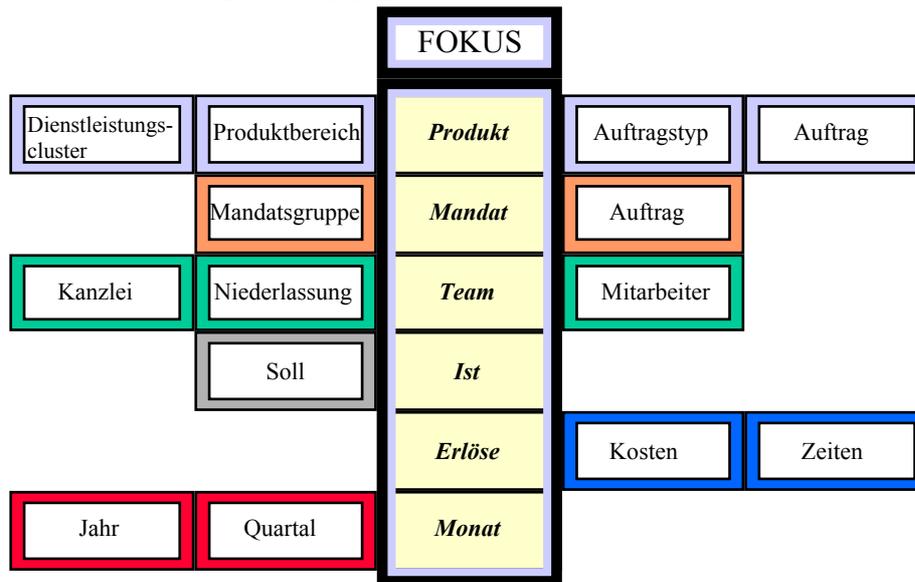
Tag-Monat-Quartal-Jahr

e. **Plan-Ist-Hierarchie**

Plan-Ist-Honorar

Plan-Ist-Zeitaufwand.

Im KIS besteht die Möglichkeit, nach all diesen Hierarchieebenen auszuwerten und wie in einem Rechenschieber zu fokussieren.



Rechenschiebermodell

4. Ressourcensteuerung

Die Zeit-/Kapazitätsrechnung spielt bei Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften eine zentrale Rolle, da die Personalkosten einerseits den wesentlichen Kostenblock ausmachen, andererseits die Fähigkeiten und Potentiale der Mitarbeiter die Ertragschancen einer Kanzlei determinieren. In Verbindung mit den Mitarbeiterkostensätzen ist sie darüber hinaus Voraussetzung für die monetäre Bewertung des Ressourceneinsatzes.

Eine umfassende Ressourcensteuerung ist aber nur möglich, wenn sämtliche Personalkapazitäten erfaßt werden können. Zu diesem Zweck ist ein geschlossenes System aus vorhandenen Kapazitäten (Anwesenheitszeiten laut Gleitzeitsystem) und Einsatz der vorhandenen Kapazitäten (Zeiterfassungssystem) erforderlich. Im KIS wird dies gewährleistet, indem die Daten des Gleitzeitsystems mit den erfaßten Zeiten abgeglichen werden kann.

C. Module im KIS

Grundlage

Das KIS besteht aus verschiedenen Teilsystemen (z.B. Zeiterfassung, Rechnungsstellung usw.), sog. **Modulen**. Die Module können in drei Gruppen eingeteilt werden: Stammdatenverwaltung, Basissysteme und Auswertungssysteme.

Stammdaten

Die Stammdaten (der Mandanten, Aufträge, Unternehmen, Niederlassungen, Produkte, Mitarbeiter, Institutionen usw.) werden nur einmal in einer zentralen Datenbasis gehalten (Prinzip der redundanzfreien Datenhaltung). Alle Module des KIS greifen auf diesen Datentopf zu und verfügen somit über aktuelle und identische Informationen.

Basissysteme

Basissysteme des KIS sind die Auftragsanlage, Zeiterfassung, Auftragsstatus, Honorarermittlung und die Rechnungsstellung.

Wie bereits oben ausgeführt, spielt die **Zeiterfassung** spielt bei Steuerberatungsgesellschaften eine zentrale Rolle. Es ist deshalb sehr wichtig, daß die Zeiten von allen Mitarbeitern, vollständig, auftragsbezogen und aktuell erfaßt werden.

Das KIS unterstützt dies, indem

- ohne Auftrag keine Zeiterfassung möglich ist,
- nur auf Aufträge in Bearbeitung Zeiten erfaßt werden können und
- ein Abgleich der Anwesenheitszeiten laut Gleitzeitsystem mit den erfaßten Zeiten vorgenommen werden kann.

Mit Hilfe der **Auftragsstati** wird der Durchlauf der Aufträge durch die einzelnen Module des KIS gesteuert (z.B. Auftragsanlage - Honorarermittlung - Rechnungsstellung).

Es kann ständig abgefragt werden, in welchen Bearbeitungszustand sich ein Auftrag befindet und wie lange er bei wem verweilt hat.

In der **Honorarermittlung** wird die Kostensituation des Auftrags dargestellt. Die für diesen Auftrag aufgewendeten Zeiten werden pro Mitarbeiter aufgeführt. Bewertet mit einem individuell einstellbaren Kostensatz werden die Kosten dieses Auftrags transparent gemacht. Zusätzlich können auch andere Aufwendungen (z.B. weiterverrechnete DATEV-Kosten, Telefonkosten, Porto) erfaßt werden. Diesem Auftrag wird nun das Honorar zugeordnet.

Honorarermittlung [X]

Mandant:

Auftrag:

Honorarmin.: Honorarmax.: Rechnungsausgang: Sollstunden:

Erlöse:

Honorar:

Honorarminderung: -

Sonstige Leistungen:

Verteilbares Honorar:

Honorar / Std.:

Kosten:

Mitarbeiter	Aufwand (h)	Kosten (DM)	Anteil (DM)
Mustermann Michael	40,00	10.000,00	12.000,00
Summen: <input type="text" value="40,00"/> <input type="text" value="10.000,00"/> <input type="text" value="12.000,00"/>			
Sonstige Kosten:		<input type="text" value="0,00"/>	
Gesamtkosten:		<input type="text" value="10.000,00"/>	

Kalkulation genehmigen

Angelegt von: am:

Geändert von: am: **Bearbeiten nicht erlaubt!**

Honorarermittlung

Im Modul "**Rechnungsstellung**" erfolgt die Erstellung der Rechnung für die Aufträge.

D. Auswertungssysteme

1. Standardauswertung

Die täglichen Geschäftsprozesse produzieren aber nicht nur operative Daten, mit denen das Tagesgeschäft abgewickelt wird, sondern sie schaffen auch die Ausgangsbasis, um Entscheidungen für das Geschäft von morgen zu treffen. In vordefinierten **Standardauswertungen** kann auf die operativen Daten zugegriffen werden. In den Modulen Zeit-, Erlöscontrolling und mitlaufende Kalkulation können die Daten analysiert werden.

Auswertungsmodul „Zeitcontrolling“

2. Spezialauswertung

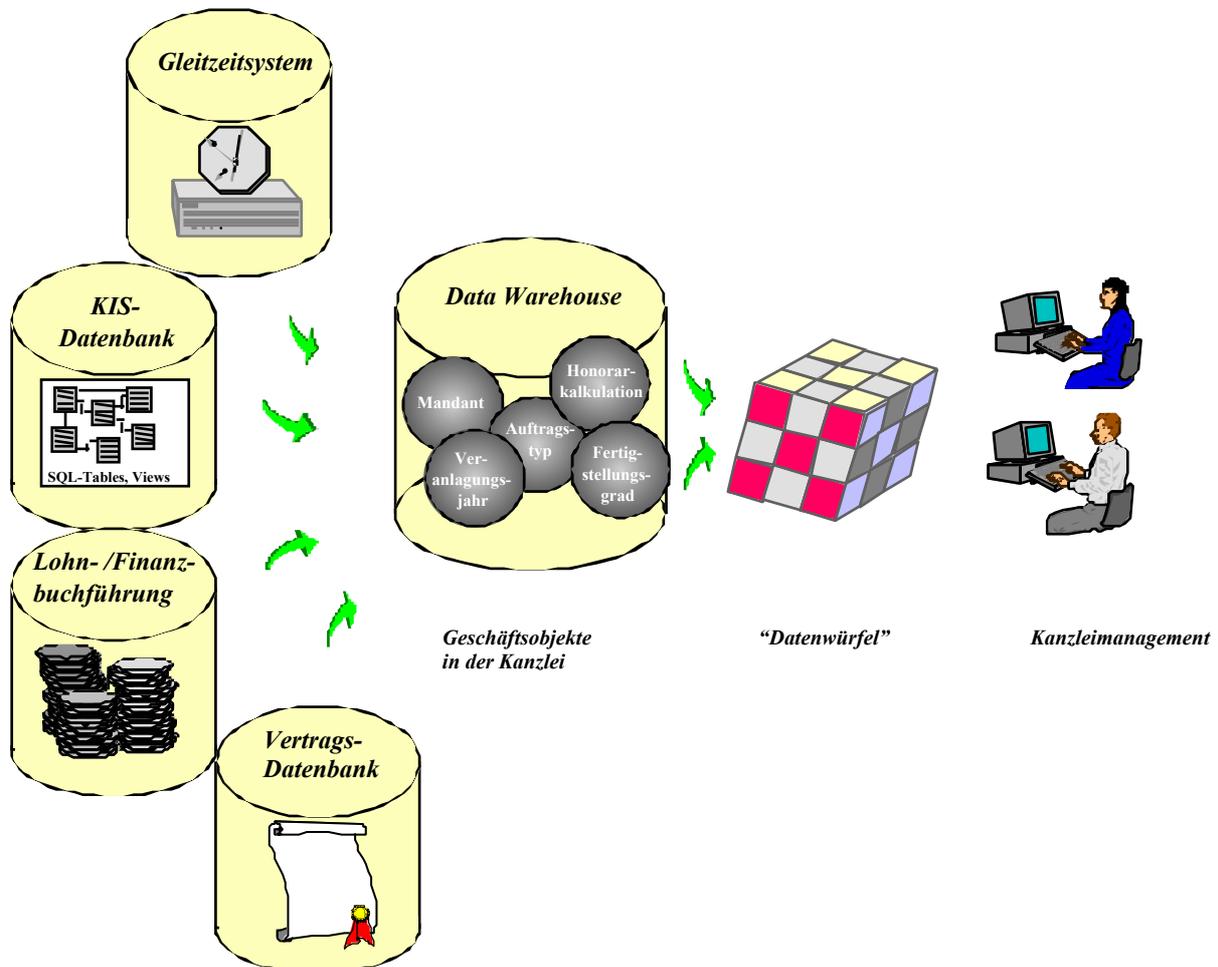
Da der Informationsbedarf für die Ausübung von Führungsfunktionen häufig nicht exakt antizipierbar ist, können neben Standardauswertungen auch individuelle Analysen vorgenommen werden. Die Informationsbereitstellung erfolgt über Excel-Pivot. Über dieses Front-End greift der Benutzer auf die im KIS gesammelten Daten zu.

Dazu werden die Daten des KIS in einem **Data Warehouse** konsolidiert und so aufbereitet, daß eine leichte Auswertung durch den Endanwender ohne Unterstützung der DV-Abteilung möglich wird.

Der Benutzer braucht für die Analyse der Daten keine Kenntnisse von der zugrundeliegende Datenbankstruktur und der Datenbankabfragesprache SQL³ haben. Statt dessen kann er Geschäfts-

³ SQL: Structured Query Language; Standardabfragesprache für den Zugriff auf relationale Datenbanken;

begriffe aus dem täglichen Arbeitsumfeld verwenden (z.B. Mandant, Deckungsbeitrag, Mitarbeiterlöhne usw.).



Bereitstellung der KIS-Daten

Diese Geschäftsobjekte können miteinander verknüpft und mehrdimensional analysiert werden. Als Auswertungswerkzeug wird in der Kanzlei EXCEL-Pivot eingesetzt. Es bietet die typischen OLAP⁴-Funktionalitäten wie *Drill-Down*⁵ und *Slice and Dice*⁶ zur Navigation in den mehrdimensionalen Datenbeständen. Durch ihre Flexibilität unterscheidet sich ein Data Warehouse incl. OLAP grundsätzlich von konventionellen Informationssystemen (wie auch das KIS), die relativ starr auf die Beantwortung von vorher definierten Fragestellungen ausgerichtet sind.

⁴ OLAP = Online Analytical Processing

Online Geschäftsanalyse auf der Grundlage mehrdimensionaler Datenmodelle

[5] [6] OLAP ermöglicht es der Kanzleileitung, die konsolidierten Daten in Würfel und Schichten zu zerlegen, um so einen Überblick über die Daten aus verschiedenen Perspektiven zu erhalten. So können Anwender einen bestimmten Ausschnitt der aggregierten Daten in jeder beliebigen Dimension „schneiden und drehen“ [5] oder „auffächern“ [6], um mehr Einzelheiten zu erfahren.

⁵

⁶

Die OLAP-Technologie ermöglicht, transaktionsorientierte Daten in wertvolles Wissen in bezug auf die Kanzleiprozesse zu verwandeln. Das heißt, diese Technologie vermittelt ein Bild über das Zusammenspiel der Faktoren, die für das Abschneiden Kanzlei ausschlaggebend sind.

The screenshot shows an Excel window with a PivotTable and a PivotChart. The PivotTable is located in the range A13:H22 and is filtered by 'Jahr' (1997) and 'Monat' (Alle). The PivotTable data is as follows:

Gruppe	Daten	Summe	istZerlen
Hösamer-Graf	504.800,72	4.109,23	
Prasser	360.093,31	4.064,78	
Höfner	231.778,87	3.908,37	
Wüst	237.018,70	4.601,23	
Niederlassungsleitung	42.888,36	262,25	
Deinhard	33.888,31	596,45	
Lottring	27.016,00	611,25	
Müller	246,68	2.551,61	
Gesamtergebnis	1.437.500,87	20.705,17	

The PivotChart is a 3D cube with red and yellow faces, representing the data in the PivotTable. The status bar at the bottom shows 'Summe=4.601,23'.

Individuelle Auswertungen mit Excel-Pivot

E. Auswirkungen des KIS in der Kanzlei

durch die organisatorischen Vorarbeiten

Bereits die Vorbereitungen für die Einführung des KIS in der Kanzlei (Standardisierung) hat zu erheblicher **Rationalisierung** in der Produktionserstellung geführt. Einer der wichtigsten **Komplexitätstreiber** ist die Vielfalt z.B. in Form von Auftragsvielfalt oder Honorarvielfalt. Diese Komplexität hat hohe organisatorische Folgelastigkeiten. Durch die Einführung von (Standard-) Produkten wurde diese Vielfalt reduziert und damit auch die Organisations- und Verwaltungskomplexität in der Kanzlei.

durch das KIS

Anwender des KIS können ihre **Informationen kanzleiweit, einfacher, schneller und kostengünstiger abrufen**. Die Kanzleileitung profitiert unmittelbar dadurch, daß sie jederzeit alle wichtigen Informationen über die Entscheidungsobjekte (z.B. Auftrag, Mandant, Mitarbeiter usw.) erhalten kann. Die Informationsqualität verbesserte sich durch **aktuelle** und **konsistente** Daten. Die Datenbestände können zu aussagefähigen Informationen transformiert werden, um sie als Entscheidungsgrundlage und Wettbewerbsfaktor einzusetzen.

F. Zusammenfassung

Das Entwicklungsrisiko hat sich für die Kanzlei gelohnt. Mit dem KIS und dem Excel-Auswertungswerkzeug steht der Kanzlei ein Informationssystem zur Verfügung, mit dem die Kanzleileitung in die Lage versetzt wird, qualifizierte Entscheidungen zu fällen, schneller auf Wettbewerbsänderungen zu reagieren und Schwachstellen zu identifizieren. Die Kanzlei selbst wird also „**intelligenter**“.