

Macht Kanzlei und Mandant glücklich

Jenseits der BWA: besseres Reporting für deine Mandanten

So erweiterst du die klassische
Steuerberatung um ein modernes,
automatisiertes Finanzreporting

01	Warum gutes Reporting eine große ungenutzte Beratungschance ist	S.2
02	3 Gründe, warum deine Mandanten mit der BWA im Blindflug fahren	S.3
03	Checkliste: Ist das Finanzreporting deines Mandanten veraltet?	S.4
04	Was ein gutes Reporting für deine Mandanten liefern muss	S.5
05	Dein Reporting frisst die Zeit, die du für andere Dinge brauchst – hol sie dir zurück!	S.7

Warum gutes **Reporting** eine große ungenutzte **Beratungschance** ist

Viele kleinere bis mittlere Unternehmen kennen genau eine Auswertung ihrer Geschäftszahlen: die BWA. Monat für Monat kommt sie aus der Kanzlei, und für die steuerliche Sicht leistet sie gute Dienste.

Für die Steuerung eines Unternehmens reicht sie selten aus. Denn sie beantwortet kaum eine der Fragen, die einen Unternehmer nachts wachhalten. Reicht die Liquidität im nächsten Quartal? Welche Sparte trägt gerade, welche nicht? Wie stehen wir im Vergleich zum Plan? Genau hier entsteht für Kanzleien eine Gelegenheit. Wer seinen Mandanten mehr bietet als die reine BWA, wird vom Erfüllungsgehilfen der steuerlichen Pflichten zum Berater, den der Mandant für seine Entscheidungen braucht. Das bindet Mandanten und öffnet ein Feld, für das sie gern zahlen.

Dieses Whitepaper zeigt, warum die BWA an ihre Grenzen kommt, was ein gutes Reporting für den Mittelstand ausmacht und wie es dir ein neues Geschäftsfeld eröffnet.

3 Gründe, warum deine Mandanten mit der BWA im Blindflug fahren

1. Der Zeitverzug

Eine BWA beschreibt einen Monat, der längst vorbei ist. Kippt im März eine Marge, sieht der Mandant das oft erst Ende April, manchmal erst im Quartalsgespräch. Zum Gegensteuern ist es dann spät. Wer schnell reagieren will, braucht Zahlen, die den Stand von gestern zeigen, nicht den von vor sechs Wochen.

2. Die starke Verdichtung

Die BWA fasst zusammen. Sie zeigt, dass das Ergebnis gesunken ist, aber nicht, welche Sparte, welcher Kunde oder welches Projekt dahintersteckt. Dieses Durchklicken von der Kennzahl zur Ursache, der sogenannte Drill-down, fehlt. Für die Steuerung ist genau das der wichtigste Schritt.

3. Die Verständlichkeit

Viele Unternehmer lesen eine BWA nicht sicher. Zeilen wie „Gesamtleistung“ oder „kalkulatorische Kosten“ bleiben abstrakt. Was die Zahlen für die nächste Entscheidung bedeuten, steht nicht darin. Der Mandant ruft dann in der Kanzlei an und lässt sich die Auswertung erklären, was wieder deine Zeit kostet.

Im Grunde liegt das daran, dass die BWA oft für etwas benutzt wird, wofür sie nicht gebaut wurde: die monatliche Steuerung eines Unternehmens. Was du dafür wirklich brauchst, erfährst du auf den nächsten Seiten.

Checkliste: Ist das Finanzreporting deines Mandanten veraltet?

Hake ab, was zutrifft.

Je mehr Haken, desto besser ist dein Mandant aufgestellt.

- ☐ Seine Zahlen sind tagesaktuell statt wochenalt.
- ☐ Er sieht alle Finanzdaten an einem Ort, ohne mehrere Systeme und Excel-Dateien zu öffnen.
- ☐ Bei einer Abweichung sieht er mit wenigen Klicks, woher sie kommt.
- ☐ Seine Reports versteht auch jemand, der nicht täglich mit den Zahlen arbeitet.
- ☐ Sein Reporting steht auf Knopfdruck bereit und muss nicht jeden Monat manuell neu gebaut werden.

Weniger als drei Haken? Höchste Zeit für ein Update.

Was ein gutes **Reporting** für deine Mandanten liefern muss

Gutes Reporting ist kein Luxus für Konzerne mit eigener Controlling-Abteilung. Auch ein Mittelständler profitiert, sobald er seine Zahlen aktuell und verständlich vor sich hat. Hier die wichtigsten Eigenschaften und KPIs, die ein guter Finanzreport abdecken muss.

4 Eigenschaften, die den Unterschied machen

Aktuelle Zahlen. Eine Sparte, deren Marge kippt, will der Mandant schon im laufenden Monat sehen, solange er noch gegensteuern kann. Dasselbe gilt für Liquidität, die knapp wird, oder für den Kunden, der einen immer größeren Teil des Umsatzes ausmacht. Wer sich allein auf die BWA verlässt, bemerkt diese Entwicklungen erst Wochen später. **Plan und Realität nebeneinander.** Am klarsten zeigt sich der Wert beim Soll-Ist-Vergleich. Ein gutes Reporting stellt Plan und Wirklichkeit jeden Monat nebeneinander, sodass Abweichungen früh auffallen. Wer diesen Abgleich erst mit dem Jahresabschluss macht, erfährt vom Problem sehr spät, womöglich zu spät.

Liquidität nach vorn. Der Kontostand von heute sagt wenig über die nächsten Monate. Mandanten wollen wissen, wie sich ihre Liquidität entwickelt, wenn der größte Kunde später zahlt oder eine Investition ansteht.

Eine Sicht, die jeder versteht. Alle Zahlen an einem Ort, verständlich aufbereitet, auch für jemanden, der nicht täglich mit Zahlen arbeitet. Leicht zu erfassende Dashboards liefern transparente Auswertungen für Geschäftsführer, CFOs sowie Banken und geben dir eine wertvolle Grundlage für die Mandantenberatung.

Die Kennzahlen, die reingehören

Ein gutes Reporting überfrachtet nicht. Ein paar Kennzahlen, richtig aufbereitet, sagen mehr als tausend Zeilen. Das sind die Wichtigsten (welche davon im Vordergrund stehen, hängt vom jeweiligen Mandanten ab):

- **Ergebnis und Marge nach Sparte.** Welcher Bereich trägt das Ergebnis, welcher zehrt daran?
- **Liquidität und Cashflow-Vorschau.** Reicht das Geld in den nächsten Monaten, auch wenn ein großer Kunde später zahlt oder eine Investition ansteht?
- **Working Capital.** Wie viel Kapital in Vorräten und offenen Forderungen steckt, statt auf dem Konto verfügbar zu sein.
- **Kundenkonzentration.** Welcher Anteil des Umsatzes an wenigen Kunden hängt und wie sich das über die Zeit verschiebt.

Dein Reporting frisst die **Zeit**, die du für andere Dinge brauchst – **hol sie dir zurück!**

Kommt dir dieser Ablauf bekannt vor? Zahlen aus DATEV ziehen, nach Excel exportieren, mit Werten aus Bank und Vorsystemen zusammenführen, den Bericht aufbauen, prüfen, verschicken. Und dann kommt eine Rückfrage vom Mandanten und alles geht wieder von vorne los.

Das alles kostet wertvolle Zeit und bindet Kapazitäten, die besser in Beratung und Mandantenbetreuung investiert wären.

Ein modernes Reporting-Tool wie das von loyos setzt genau hier an.

Wie hilft dir loyos bei deinem Mandanten-Reporting?

Die Financial Management Suite von loyos ist speziell ausgerichtet auf die Bedürfnisse von mittelständischen Unternehmen und Steuerberatungen. Mit ihr führst du die Finanzdaten deiner Mandanten aus DATEV, SAP, Sage und weiteren Quellen automatisch zusammen und machst daraus fundierte Reports zu Gewinn und Verlust, Bilanz und Liquidität, die echten Mehrwert liefern. Alles in einem Bruchteil der Zeit im Vergleich zu Excel – und mit deutlich weniger Stress.

BWA	loyos
Zeigt den Stand von vor Wochen	Zeigt den tagesaktuellen Stand
Verdichtet, kein Drill-down	Von der Kennzahl bis zur Ursache klickbar
Zahlen verstreut in Excel-Dateien und der Finanzbuchhaltung	Zahlen aus Buchhaltung, Bank und Vorsystemen an einem Ort
Rückblick auf die Vergangenheit	Soll-Ist-Vergleich und Liquidität nach vorn
Unübersichtliche Darstellung	Visuell aufbereitet, übersichtliches Dashboard
Aufwändige Sonderreports in Excel	Änderungen mit wenigen Klicks durchführbar

Daraus ergeben sich diese Vorteile für dich und deine Mandanten:

Für dich

- Entlastung. Die Auswertung entsteht automatisch, statt manuell. Das schafft Zeit, die im Team ohnehin knapp ist.
- Differenzierung am Markt. Wer über die reine Deklaration hinaus berät, hebt sich ab. Steuerberater positionieren sich als moderne Partner mit digitalem Reporting-Know-how.
- Neue Umsatzquelle. Reporting als monatliches Beratungsprodukt – aus einer Pflichtabgabe wird eine Leistung, für die Mandanten gern zahlen.
- Bindung. Ein Mandant, dessen monatliche Steuerung an der Kanzlei hängt, wechselt seltener.
- Skalierbarkeit. Einfache Erweiterung auf mehrere Mandanten ohne zusätzlichen Aufwand.

Für deine Mandanten

Sie entscheiden auf aktuellen Zahlen statt auf einem Rückblick. Sie sehen Risiken früher, haben ihre Liquidität im Blick und gehen mit ruhigerem Gefühl in Bank- und Gesellschaftergespräche. Für viele Unternehmer und CFOs ist genau dieses Gefühl, den Laden im Griff zu haben, der wichtigste Nutzen.

Du willst dein Mandanten-Reporting verbessern und dich am Markt besser positionieren? Lass uns sprechen!

Wir zeigen dir an einem konkreten Fall, wie schnell sich ein modernes Reporting aufsetzen lässt, was es kostet und was du dadurch gewinnst.

Du brauchst Unterstützung? Lass uns sprechen!

Kontaktiere uns einfach für eine individuelle Einschätzung oder erfahre mehr zu "Reporting as a Service"-Lösungen. Wir helfen dir, die optimale Reporting-Lösung für deine Anforderungen zu finden.

JETZT TERMIN VEREINBAREN