

# Die beratende Kanzlei als Datensammelstelle

Möglichkeiten und Grenzen

**Impuls 3 · 7 Minuten**

## Montagmorgen. Ein Unternehmer sitzt in seinem Büro.

Umsatz ↑   Aufträge ↑   Investition geplant

Bank will Zahlen. Zwei Mitarbeiter sollen eingestellt werden. Liquidität wird enger.

**„Wir müssen uns mal über Ihre Zahlen unterhalten.“**

# Die Kanzlei kennt nicht nur die Zahl.

## Sie kennt die Geschichte hinter der Zahl.

Bank

**Liquidität**

Sozialversicherung

**Mitarbeiter**

Rentenversicherung

**SV-Prüfung**

Investition

**Maschinen & Projekte**

Finanzamt

**Steuer**

Behörden

**Coronahilfen**

## Vom Rückspiegel in die Windschutzscheibe.

BISHER

**Was ist passiert?**

HEUTE

**Was passiert gerade?**

MORGEN

**Was zeichnet sich ab?**

**Digitalisierung wird spannend, wenn aus Daten Zusammenhänge werden.**

## **Once Only – aber bitte mit Verstand.**

Eine Information möglichst einmal erfassen.  
Dann dort nutzen, wo sie wirklich gebraucht wird.

**Nicht: Once Only → Everybody**

**Sondern: Once Only → klarer Zweck → klare Berechtigung**

# Drei Fragen. In dieser Reihenfolge.

01

**HABEN WIR**

die Daten?

02

**DÜRFEN WIR**

sie verwenden?

03

**SOLLTEN WIR**

sie verwenden?

**Können ≠ Dürfen ≠ Sollen**

**Die größte Gefahr?**

**Nicht zu wenig Daten.**

**Sondern zu viele.**

Eine Kanzlei braucht nicht nur Datenkompetenz.  
Sie braucht auch die Fähigkeit, Daten NICHT zu nutzen.

# Drei Rollen. Eine Entwicklung.

1

**DATENSAMMLER**

2

**DATENMANAGER**

3

**DATENINTERPRETIERER**

## „Was bedeutet das für mich?“

Der Unternehmer braucht keine 43 Ampeln.

**Unternehmer braucht keine neuen Daten.**

**Er braucht Orientierung.**

„Kann ich mir die Maschine leisten?“

Darauf muss Beratung am Ende eine Antwort geben.

**Daten sind nicht der Wert.**

**Der Wert entsteht,  
wenn aus Daten Orientierung wird.**

**... und aus Orientierung eine gute Entscheidung.**

**Vielen Dank.**



Michael Blieninger  
Diplom-Kaufmann (Univ.)  
Steuerberater

Landshut

[www.blieninger.la](http://www.blieninger.la)