



© SHIRONOSOV/ISTOCK



# ÖGWT TRAININGSZENTRUM PRAXISREIHE DIGITALISIERUNG

QUALITÄT UND DECKUNGSBEITRAG ERHÖHEN  
DURCH DIGITALISIERUNG (MIT BMD)

21. OKTOBER 2016  
ÖGWT, TIEFER GRABEN 9  
1010 WIEN

Wir verbinden Menschen und Wissen.

[www.oegwt.at](http://www.oegwt.at)

# ÖGWT TRAININGSZENTRUM

## PRAXISREIHE DIGITALISIERUNG

QUALITÄT UND DECKUNGSBEITRAG ERHÖHEN  
DURCH DIGITALISIERUNG (MIT BMD)

### Moderator und Trainer



#### Mag. Paul Heissenberger

ÖGWT und KWT Landespräsident  
Niederösterreich, Steuerberater,  
BMD-Anwender

[PHeissenberger@steuerberatung-heissenberger.at](mailto:PHeissenberger@steuerberatung-heissenberger.at)

### Trainer



#### Roland Beranek

BMD-Experte

[beranek@bmd.at](mailto:beranek@bmd.at)



#### Mag. Herbert Houf

ÖGWT und KWT Vizepräsident,  
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater,  
Experte für Verfahrensrecht

[herbert.houf@auditpartner.at](mailto:herbert.houf@auditpartner.at)



#### Mag. Markus Grund

Marketingexperte

[markus.grund@atikon.com](mailto:markus.grund@atikon.com)

### QUALITÄT ERHÖHEN – DECKUNGSBEITRAG ERHÖHEN – OHNE DEN MITARBEITERSTAND ZU ERHÖHEN: MIT AUTOMATISIERUNG UND DIGITALISIERUNG IST DAS MÖGLICH

Unser Berufsstand wird künftig wie alle anderen Berufsgruppen mit der Digitalisierung konfrontiert sein. Die Digitalisierung stellt für unseren Berufsstand eine große Herausforderung dar – ist aber genauso mit vielen Chancen auf eine erhöhte Produktivität und höhere Deckungsbeiträge verbunden.

Der richtige (effiziente und effektive) Einsatz digitaler Technologie durch die Mitarbeiter und die aus dem Technologieeinsatz ableitbaren Leistungen erlauben eine Neupositionierung von Steuerberatung.

#### Sie erhalten Antworten auf die folgenden Fragen:

- » Darf ich als Wirtschaftstreuhänder den Klienten empfehlen, dass er seine Belege vernichten darf?
- » Mit der neuen Technologie mehr Deckungsbeiträge mit den gleichen Ressourcen verdienen – wie kann das gelingen?
- » Wozu und wie erreiche ich eine Neupositionierung in der digitalen Gesellschaft?
- » Welche Verkaufsstrategien sind für den Erfolg der Digitalisierung notwendig?
- » Wie schaffen wir mit unseren Mitarbeitern den „richtigen“ Einsatz der neuen Technologie?
- » Welche Rolle spielt der Klient? Mit welchem Service hole ich welchen Klient ab, dass er mit Begeisterung den digitalen Prozess mitträgt?
- » Womit kann ich meine Mitarbeiter begeistern? Und warum ist das so wichtig?
- » Praxiserfahrungen mit BMD-Software: Wie funktioniert nun tatsächlich das Buchen in der digitalen Welt anhand eines Praxisbeispiels. Verbuchen von Bankbelegen, Ausgangsrechnungen, etc.

## Tagungsablauf

9.00 – 10.30

### VERFAHRENSRECHTLICHE ASPEKTE

**Trainer: Herbert Houf**

- » Verfahrensrechtliche Grundlagen für die digitale Buchhaltung
- » Wie gewährleiste ich die Ordnungsmäßigkeit digitaler Aufzeichnungen?
- » Wie erfülle ich die Aufbewahrungspflicht im digitalen Workflow?
- » Dürfen die Belege vernichtet werden? – bzw. welche Unterlagen müssen noch aufbewahrt werden?

---

10.30 – 11.00 Kaffeepause

10.30 – 12.30

### PRAXISERFAHRUNGEN MIT BMD

**Trainer: Paul Heissenberger und Roland Beranek**

- » Vorteile und Nutzen durch die Digitale Belegverarbeitung
- » Digitaler Belegkreislauf und -Verarbeitung
  - » Elektronische Bankauszugsverbuchung
  - » Schnittstellen und andere Möglichkeiten für Ausgangsrechnungen

---

12.30 – 13.30 Mittagessen

13.30 – 15.00

### FORTSETZUNG PRAXISERFAHRUNGEN MIT BMD

**Trainer: Paul Heissenberger und Roland Beranek**

- » Digitaler Belegkreislauf und -Verarbeitung
  - » Schnittstellen und andere Möglichkeiten für Eingangrechnungen
  - » Kassabuch
  - » Analysen für Kunden leicht abrufbar mit BMDCom 2.0
- » Tipps für die Umsetzung in der Kanzlei.

---

15.00 – 15.30 Kaffeepause

15.30 – 17.00

### MARKETINGSTRATEGIEN FÜR DIE DIGITALISIERUNG

**Trainer: Markus Grund**

- » Wie vermarkte ich die digitale Buchhaltung?
- » Welche Verkaufsstrategien sind für den Erfolg der Digitalisierung notwendig?
- » Wie schaffen wir mit unseren Mitarbeitern den „richtigen“ Einsatz der neuen Technologie?
- » Welche Rolle spielt der Klient? Mit welchem Service hole ich welchen Klient ab, dass er mit Begeisterung den digitalen Prozess mitträgt?
- » Womit kann ich meine Mitarbeiter begeistern? Und warum ist das so wichtig?
- » Mit welchem Service hole ich welchen Klient ab, dass er mit Begeisterung den digitalen Prozess mitträgt?

## LIEBE KOLLEGINNEN, LIEBE KOLLEGEN!

Die Veranstaltungsreihe „PRAXISREIHE“ im ÖGWT Trainingszentrum setzt darauf, den Steuerberater bewusster als den modernen und zukunftsweisenden „Wirtschaftsberater“ zu positionieren. Digitalisierung ist der Trend, dem wir uns nicht verschließen wollen und ein wesentliches Merkmal eines modernen Wirtschaftstreuhandbetriebes. Ziel des ÖGWT Trainings ist das Erwerben von theoretischem und anwendungsorientiertem Wissen, wobei die sofortige Anwendbarkeit im Vordergrund steht. Die ÖGWT will die Kolleginnen und Kollegen im schnellen und effizienten Erwerb von Wissen für die Praxis und in der Einführung neuer Beratungsfelder unterstützen. Neben einem angenehmen, modernen und historischen Ambiente werden sich einige Gelegenheiten für angeregte Diskussionen und Gespräche unter KollegInnen ergeben. Wir freuen uns, Sie in der Wiener Innenstadt begrüßen zu dürfen.

### IHRE ÖGWT – Ihr Servicenetzwerk

#### Ihr Mehrwert

- » Erwerben von theoretischem und anwendungsorientiertem Wissen für die Praxis
- » Enorme Zeitersparnis durch Erarbeiten eines Themas mit einem Spezialisten
- » Schneller und effizienter Wissenstransfer
- » Mehr Erfolg durch bereits erprobtes Wissen
- » Viele Praxisbeispiele
- » Mittagessen und Kaffeepausen
- » Netzwerken im kleinen Kreis (ca. 40 TeilnehmerInnen)

#### Zielgruppe

WirtschaftstreuhandlerInnen und qualifizierte MitarbeiterInnen und sonstige Interessierte, die digitales Wissen möglichst effizient und rasch in der Praxis einsetzen wollen.

#### Inhalt des Trainings

Die Teilnehmer erwerben zuerst das theoretische Wissen und anschließend die Fertigkeit, selbst das Thema anhand von Beispielen zu erarbeiten.

### TRAININGSORT

#### ÖGWT

Tiefer Graben 9, 1 Stock, 1010 Wien,  
U3 Station Herrngasse, Tel: 01/315 45 45,  
[www.oegwt.at](http://www.oegwt.at)

### TRAININGSBEITRAG

WP/StB/WT-Kanzleimitarbeiter	EUR 350,- (ÖGWT 300,-) netto
Berufsanwärter	EUR 250,- (ÖGWT 200,-) netto

einschließlich Unterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen

### WEITERBILDUNG

Die Veranstaltung gilt als fachliche Fortbildung im Ausmaß von 8 Fortbildungseinheiten im Sinne des WTBG.

### ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich rechtzeitig mittels Antwortfax, per E-Mail an [sekretariat@oegwt.at](mailto:sekretariat@oegwt.at) oder über die ÖGWT Homepage unter [www.oegwt.at](http://www.oegwt.at) an.

### TRAININGSUNTERLAGEN

Erhalten Sie vor Beginn des Seminars. Zusätzliche Exemplare können gegen einen Kostenersatz von EUR 40,- (für ÖGWT Mitglieder EUR 35,-) entgeltlich erworben und auf Wunsch auch zugesandt werden.

### ORGANISATION

Für Fragen wenden Sie sich bitte an unsere Generalsekretärin StB Mag. Sabine Kusterski, Tel.: 0664/12 77 955, E-Mail: [sabine@kusterski.at](mailto:sabine@kusterski.at)