



## Kanzleiübergabe

**KOOPERATION.** In Kooperation mit der KMU-Börse wurde Mitte März der Frage nachgegangen: Gibt es Liebe auf den ersten Blick?

Bedenkt man, dass jemand eine Kanzlei das ganze Leben aufgebaut und davon gelebt hat, ist es nachvollziehbar, dass eine Nachfolge nicht einfach ist. Auch für die Kanzleiübernehmer:in gilt: Nicht jede Kanzlei ist die richtige – es muss sich gut anfühlen, die Chemie muss stimmen. Dann sind die Hard Facts wie Kanzleipreis und Kaufbedingungen leicht zu lösen. Vorher gilt für beide Seiten: Was hat man zu bieten? Welche Vorstellungen sind wichtig? Erst wenn eine gewisse Deckungsgleichheit herrscht, kann eine Kanzlei erfolgreich übergeben werden. Wichtig ist also, vorher schriftlich Erwartungen festzuhalten, und Ehrlichkeit, Vertrauen und Sachlichkeit beim Verhandeln für einen fairen, angemessenen Preis.

Das bedeutet viele Gespräche. Es gibt Menschen, mit denen man auf einer Wellenlänge surft – vielleicht gibt es auch die Liebe auf den ersten Blick beim Kanzleikauf und -verkauf. Erfolgsgarantie können wir keine geben. Aber wir haben schon einige Kanzleien erfolgreich und zufriedenstellend vermittelt – und wer weiß, welche Kooperation sich in einer entspannten Atmosphäre ergeben kann?

## ÖGSW Club St. Pölten

**NETZWERK.** Die ÖGSW Niederösterreich lud Anfang März die Kolleg:innen zum ÖGSW Club in das Zentrum von St. Pölten ein.

Christian Prodingler zeigte den Kolleg:innen die steuerlichen Folgen im Bereich Lohnsteuer, Sozialversicherung und Umsatzsteuer und arbeitsrechtliche Modelle i.Z.m. Dienstfahrzeugen auf. Präsentiert wurden Leasing, mögliche Finanzierungen und Anbieter am Markt. Eine gute Möglichkeit, um die Zufriedenheit von Mitarbeitenden zu steigern und eine gesunde nachhaltige Alternative zu Dienstautos zu bieten. Durch den Abend führte ÖGSW Landesleiterin Andrea Sedetka. Anschließend gab es noch Zeit zum Austausch. Die nächsten Termine in St. Pölten sind u.a. am 12. 9. mit Kollegen Klaus Wiedermann. Wir freuen uns über Ihre Anmeldungen unter [www.oegsw.at](http://www.oegsw.at) und wünschen viel Freude beim Vernetzen und Informieren.

FOTO BEIGESTELLT

## Neue Softwarelösungen ersparen wertvolle Zeit und steigern Effizienz

Was die RZL Finanzbuchhaltung (FIBU) Next sowie die Honorarverrechnung (HON) Next für konkrete Vorteile mit sich bringen, erklärt Michael Gishamer im Interview.



Michael Gishamer,  
RZL Sales & Marketing

**Was zeichnet die FIBU Next und HON Next aus?**

**Michael Gishamer:** Die Multiuserfähigkeit, das heißt, dass mehrere Personen gleichzeitig darin arbeiten können, ist definitiv ein enormer Pluspunkt. Mit der RZL FIBU Next sowie der RZL HON Next sparen sich unsere Anwenderinnen und Anwender – noch mehr – Zeit und steigern ihre Effizienz, da sich Prozesse damit einfach und unkompliziert automatisieren bzw. optimieren lassen.

**Die digitale Transformation schreitet unaufhaltsam voran. Wie schwierig und zeitintensiv ist der Weg zur „digitalen Kanzlei bzw. Buchhaltung“?**

**Michael Gishamer:** Wichtig ist, analoge Prozesse sauber zu dokumentieren, um diese dann einfach in die „digitale Welt“ transformieren zu können. Dank RZL Softwarelösungen funktioniert der Umstieg zur „digitalen Kanzlei“ dann rasch und unkompliziert. Der bestens qualifizierte RZL Fachsupport unterstützt dabei Anwenderinnen und Anwender tatkräftig.

**Und wie schaffen es Steuerkanzleien in Sachen Software immer up to date zu bleiben?**

**Michael Gishamer:** Lebenslanges Lernen, Weiterbildung und Interesse für Neues ist heutzutage in allen Bereichen unabdingbar. Damit dies einfach und vor allem mit wenig Zeitaufwand in Sachen Softwarelösungen gelingt, bietet das topausgebildete RZL Trainerteam regelmäßig Produktpräsentationen, Workshops und Schulungen – sowohl online als auch individuell an den Kunden angepasst direkt vor Ort.

Alle Informationen zu den innovativen RZL Softwarelösungen sowie zu Webinaren und individuellen Trainings unter

[rzlSoftware.at](http://rzlSoftware.at)

BEZAHLTE ANZEIGE