

Zeiträuber C-Mandanten

Warum Du als Steuerberater auf **50%**
deiner Mandanten verzichten musst.

Christoph AMON, CEO BOXit GmbH

Betreuung Deiner C-Mandanten aktuell

- Wer betreut deine C-Mandanten?
- Machen das deine Mitarbeiter gerne oder sind sie eher frustriert?
- Du musst Ihnen ständig hinterher laufen
- Sie haben oftmals eine schlechte Zahlungsmoral
- Die Kommunikation/Erreichbarkeit ist wesentlich erschwert

Was tun mit C-Mandanten?

- Prinzip Hoffnung walten lassen?
- Lass Dir von jedem Mitarbeiter eine Liste der „mühsamen“ Mandanten geben
- Identifiziere im ersten Step die „Abschusskandidaten“
- Du kannst über eine zukunftsorientierte Zusammenarbeit nachdenken, wenn dein Mandant dafür „BEREIT“ ist.

Die ABC Analyse Deiner Mandanten

ABC Gesamtanalyse

Mandant	Umsatz	DB	Branche	Risiko	Zukunftspotenzial	Dienstleistung	Summe	MA Liste
Mustermax GmbH	8	6	9	5	8	6	42	
Huber 123 OG	10	10	8	9	10	10	57	
Testoffice AG	6	1	2	3	4	2	18	x

Umsatzbasierte ABC Analyse & das Pareto Prinzip

- A-Mandanten: 20 % der Mandanten erzeugen 80 % des Umsatzes
- B-Mandanten: 30 % der Mandanten erzeugen 15 % des Umsatzes
- C-Mandanten: 50 % der Mandanten erzeugen 5 % des Umsatzes

Wie kündigst Du professionell die identifizierten Mandate?

- Zu einem persönlichen Gespräch einladen
- Kommuniziere die Tatsachen „wertfrei“
- Biete eine alternative Lösung an (Steuerberaterkollegen)
- Wickle die Übergabe professionell ab und dokumentiere alles
- Beachte in gewohnter Manier Fristen und Fälligkeiten – speziell im Übergabezeitraum
- Verfasse eine schriftliche Mandatskündigung mit Bestätigung des Mandanten

Du hast Bock auf mehr?

- Buche Dir gleich ein kostenloses Expertengespräch auf www.boxit.at
- Ruf uns unter +43 720 34 32 70 an
- Schreib uns eine Mail an office@boxit.at



FOLLOW US



GROWit. BOXit.