

Die Kunst des Weglassens

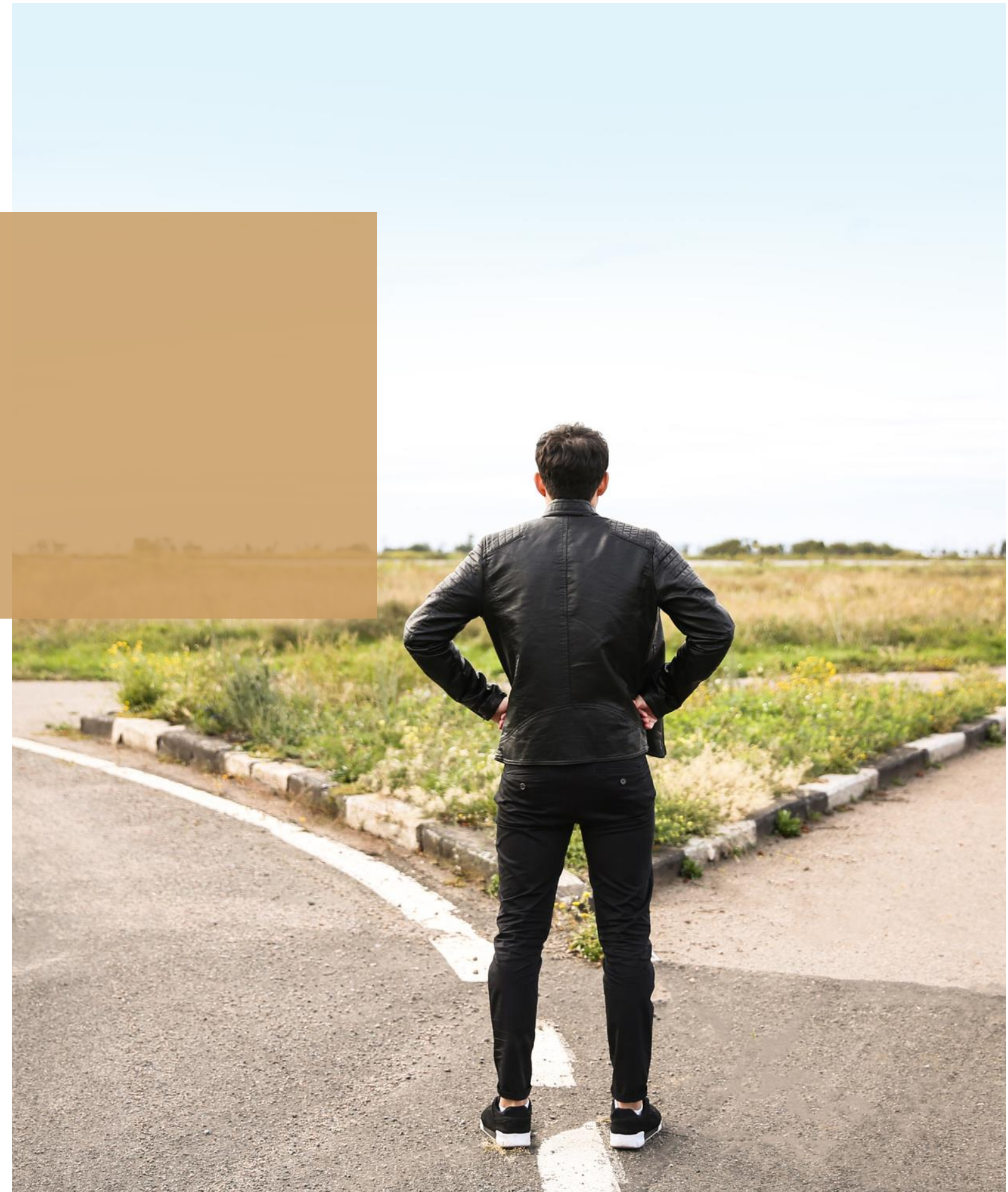
Gerd Otterbach, proStB
01. Juli 2024





proStB
Institut für Kanzleiführung
und Kanzleientwicklung

www.proStB.de



1. Die Branche in den letzten 20 Jahren

- Jäger und Sammler
- Buchhalterseele
- "amerikanisches Journal"
- Grundsatz: wir können alles!



Brutal viel los, was sind die Gründe dafür?



gesellschaftliches
Problem

Verfügbarkeit aller
Güter



Veränderung der
Ressourcen – wo sind
die Mitarbeiter?

2. Steuerberater vs. Unternehmer

Mitarbeiter arbeitet in der Kanzlei für Mandanten

Manager arbeitet in und an der Kanzlei für die Kanzleiorganisation

Inhaber arbeitet an der Kanzlei für Strategien und Kanzleiwert



Loslassen

- ist eine bewusste Entscheidung
- bedarf Motivation
- braucht Durchhaltevermögen
- ist befreiend und tut gut!





3. Was ist zu tun?

So weitermachen? Etwas ändern?

Investiere in die (eigenen) (Lebens-)Ziele

entscheidend: Persönliches Umfeld
entscheidend: Persönlichkeitsprofil

Eigentlich haben wir doch
ein Luxusproblem!



4. Das einfachste Invest:

WEGLASSEN

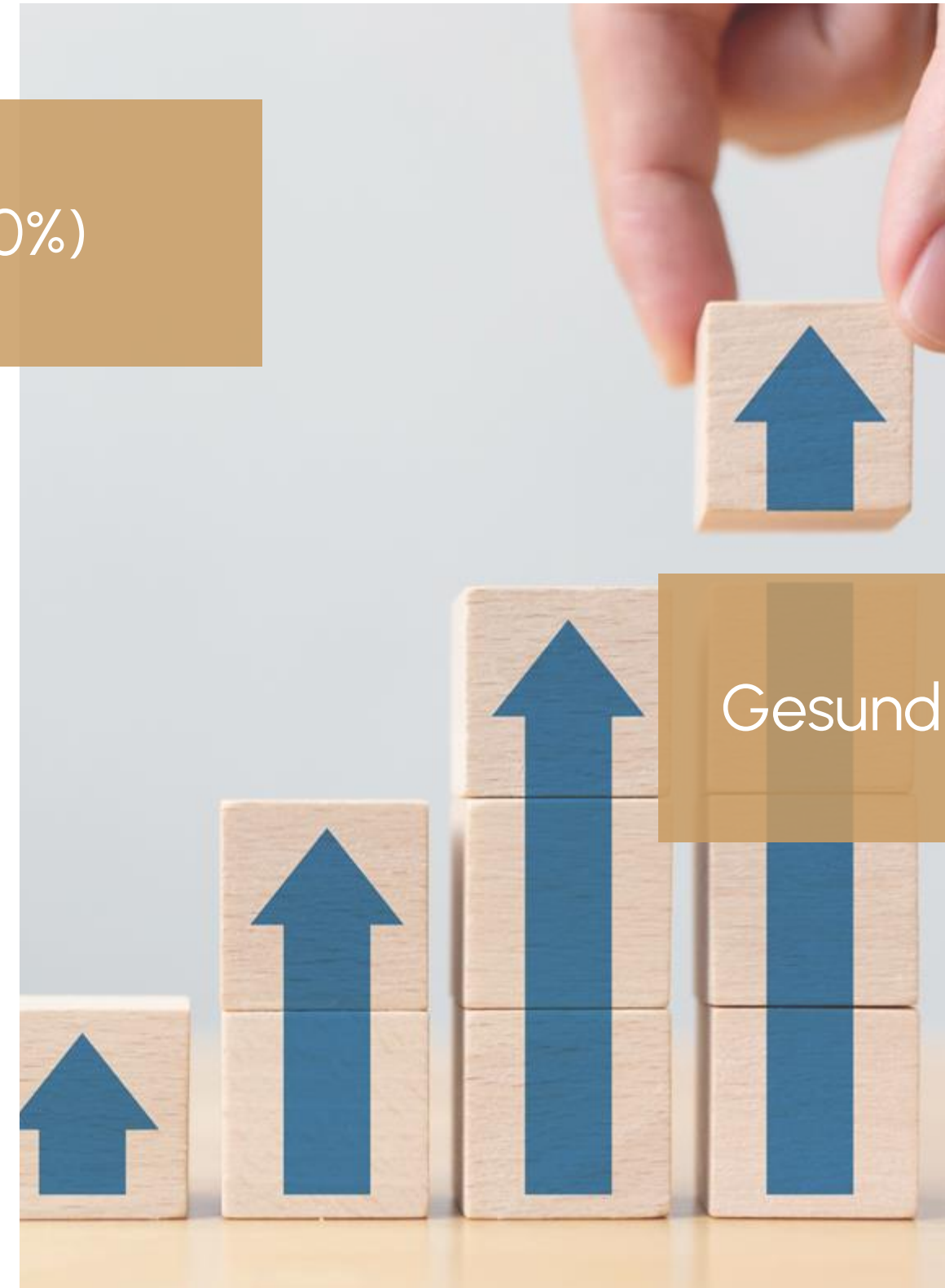


Das einfachste Invest: Weglassen Vorteil und Nutzen



Geld (+20%)

Zeit (+20%)



Gesundheit (+40%)



proStB
Institut für Kanzleiführung
und Kanzleientwicklung

5. Weglassen konkret: Mandanten

Überdenke dein Geschäftsmodell

Welche Mandanten willst du eigentlich?

Welche Mandanten willst Du nicht?

**Bei Trennungen:
Erst die Stinker, dann den Rest**



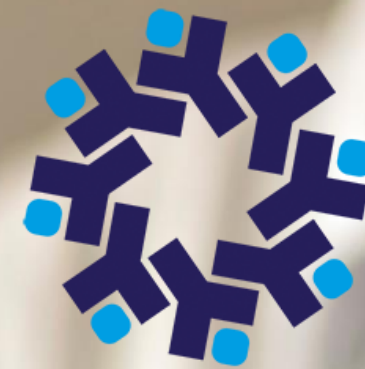


proStB
Institut für Kanzleiführung
und Kanzleientwicklung



6. Aufträge und Auftragsarten

7. Leerkosten zu Nutzkosten machen



proStB
Institut für Kanzleiführung
und Kanzleientwicklung

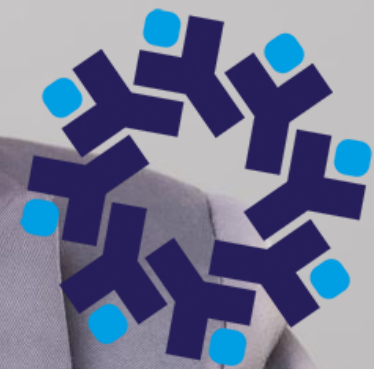
Wir leben im Land des „kannste mal eben?!“
Werden wir vom Mandanten ausgenutzt?

Es ist viel Leichter, bestehende Leistungen abzurechnen als
neue Produkte zu generieren!

Wie sieht deine Honorarpolitik aus?

- Was ist Deklaration und was ist Beratung?
- Was rechnen wir „pauschal“ ab, was nicht?
- Hast Du einen Dienstleistungskatalog?



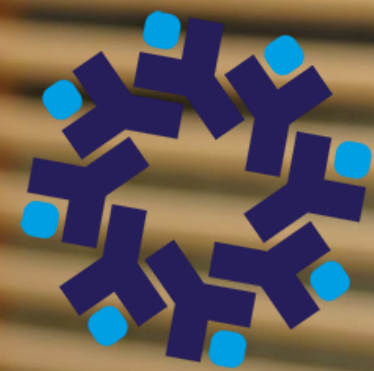


proStB
Institut für Kanzleiführung
und Kanzleientwicklung



Die Kunst des „Nein-Sagens“

Hab' Mut! Es ist kein Versagen, nein zu sagen!

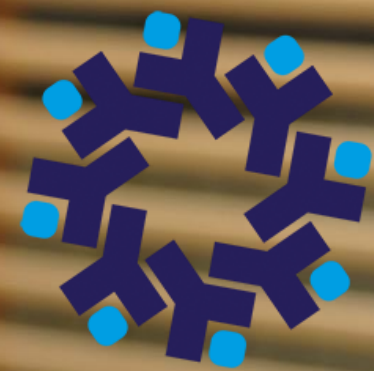


proStB
Institut für Kanzleiführung
und Kanzleientwicklung



8. Mitarbeiter

Weglassen? Kann ich mir das „leisten“?



proStB
Institut für Kanzleiführung
und Kanzleientwicklung



9. Überqualitäten beseitigen

Oder: Den Cent in der Mitte durchbeißen?

10. Klein Vieh macht auch...

In jedem Prozess steckt eine Menge Futter. Beispiele:

- Anschreiben Bescheidprüfung
- Outlook Popups
- Kommunikation mit der Finanzverwaltung
- Romane in der Abrechnung

Merke: Einbindung der Mitarbeiter macht Spaß!

Insgesamt: Summe ziehen aus allen Maßnahmen



Unsere Aufgabe:
Wieder Freude an der Arbeit in
den Berufstand bringen



Unser Angebot:

- Analyse (in) Ihrer Kanzlei
- Konkreter Maßnahmenplan
- Unterstützung bei der Umsetzung
- Sparringspartnerschaft

