

Patrik Luzius

Die erfolgreiche Steuerkanzlei

Wie Sie Ihre Kanzlei sicher durch den Wandel steuern

40
ERFOLGS-
IMPULSE
FÜR
STEUER-
BERATER



SCHÄFFER
POESCHEL

SCHÄFFER

POESCHEL

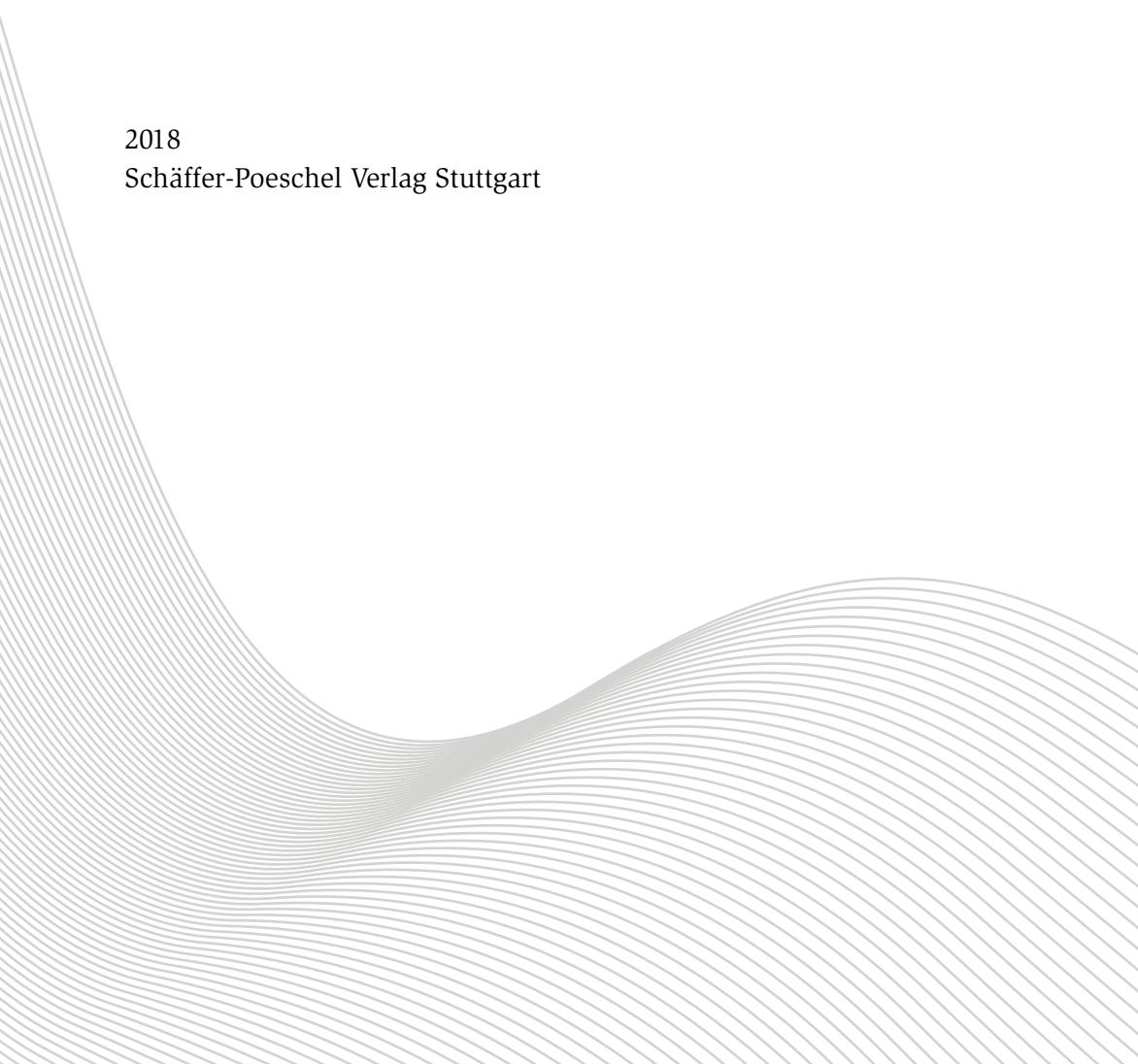
Patrik Luzius

Die erfolgreiche Steuerkanzlei

Wie Sie Ihre Kanzlei sicher
durch den Wandel steuern

2018

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über < <http://dnb.d-nb.de> > abrufbar.

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem,
säurefreiem und alterungsbeständigem Papier

Print: ISBN 978-3-7910-4107-0 Bestell-Nr. 13011-0001
ePDF: ISBN 978-3-7910-4105-6 Bestell-Nr. 13011-0150
ePub: ISBN 978-3-7910-4106-3 Bestell-Nr. 13011-0100

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich
geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen
des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages
unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen,
Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die
Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2018 Schäffer-Poeschel
Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH
www.schaeffer-poeschel.de
service@schaeffer-poeschel.de

Umschlagentwurf: Goldener Westen, Berlin
Umschlaggestaltung: Kienle gestaltet, Stuttgart
Satz: Claudia Wild, Konstanz
Printed in Germany

September 2018

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart
Ein Unternehmen der Haufe Group

SCHÄFFER
POESCHEL

myBook

Ihr Online-Material zum Buch

Im Online-Bereich stehen für Buchkäufer die Handlungsempfehlungen aller Kapitel als Checklisten zur Verfügung.

So funktioniert Ihr Zugang

1. Gehen Sie auf das Portal sp-mybook.de und geben den Buchcode ein, um auf die Internetseite zum Buch zu gelangen.
2. Oder scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Smartphone oder Tablet, um direkt auf die Startseite zu kommen.



SP myBook:

www.sp-mybook.de

Buchcode: 4107-estka



Kostenlos mobil weiterlesen! So einfach geht's:

- | | |
|---|--|
|  | 1. Kostenlose App installieren |
|  | 2. Zuletzt gelesene Buchseite scannen |
|  | 3. Ein Viertel des Buchs ab gescannter Seite mobil weiterlesen |
|  | 4. Bequem zurück zum Buch durch Druck-Seitenzahlen in der App |



Hier geht's zur kostenlosen App:

www.papego.de

Erhältlich für Apple iOS und Android.

Papego ist ein Angebot der Friends GmbH, Hamburg

www.papego.de

Vorwort

Auf die Frage: »Was fällt Ihnen zum Beruf des Steuerberaters ein?« kommt fast immer die gleiche Antwort: »Das ist aber ein ganz schön trockener Beruf.« Es kommen nicht Adjektive wie »uninteressant«, »nervig« oder »doof«, nein, es kommt immer »trocken«. Trockener Beruf, trockene Kanzleien, trockenes Image. Das ist sehr schade, denn der Beruf des Steuerberaters ist viel besser als sein Ruf. Ein Steuerberater ist natürlich in erster Linie Steuerberater, aber auch Unternehmensberater, Vermögensberater, Anwalt, Psychologe und Paartherapeut. Er ist manchmal Superman und James Bond in einem, veranlasst Scheidungen und Versöhnungen und rettet Menschen vor der »Krake Finanzamt«. Als völlig unterschätztes Multitalent müsste er eigentlich mit Held, Retter und Kämpfer beschrieben werden. Aber sein Image ist trocken und verstaubt. Woher kommt diese Diskrepanz?

Vielleicht rührt sie daher, dass unsere Branche ein Monopol auf die lukrative Erstellung von Steuererklärungen und Jahresabschlüssen in Deutschland hat. Und das Problem mit allzu mächtigen Monopolen ist, dass sie die Preise erhöhen und die Leistungen senken, arrogant und träge werden, altmodisch bleiben und sich nicht erneuern. Niemand strengt sich mehr richtig an, Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten zu begeistern.

Leider verhalten sich viele meiner Berufskollegen so, als hätten sie wirklich ein Monopol und das auch noch für immer. Staatlich garantiert und unerschütterlich. Deshalb verhalten sich Steuerberater oft nicht wie professionelle Unternehmer, die sich jeden Auftrag erkämpfen müssen. Professionelle Unternehmer machen sich selbst und ihr Unternehmen möglichst attraktiv, um möglichst viele Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten zu binden und neue zu gewinnen. Aber viele Steuerberater tun das nicht. Warum auch? Die Kunden kommen aus Angst vor dem Finanzamt von selbst, die Mitarbeiter sind zu träge zum Wechseln, die EDV-Anlage aus dem Jahr 2010 läuft noch und die Steuerberatervergütungsverordnung des Staates sorgt noch immer für enorme Gewinne.

In solch einem Wunderland bewegen wir uns. Ist das nicht herrlich? Und die meisten Kollegen sind der Meinung, dass sich dies niemals ändern wird, weil das Steuerrecht so kompliziert ist und wir gebraucht werden. Doch ich denke nicht mehr so. Denn die Zukunft der Steuerberatung in Deutschland sieht alles andere als rosig aus:

- Digitalisierung und Automatisierung führen zu stark sinkenden Umsätzen in den Geschäftsbereichen Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung, Einkommensteuererklärungen und Jahresabschlüsse.
- Der drohende Wegfall der Steuerberatervergütungsverordnung, die Öffnung des deutschen Steuerberatungsmarktes für ausländische Berater und der mögliche Wegfall der Kapitalbindung führen zu sinkenden Umsätzen. Insbesondere der Wegfall der Kapitalbindung kann zur Folge haben, dass sich große gewerbliche Konzerne an deutschen Steuerkanzleien beteiligen und deren Arbeitsweise und Produktangebot grundlegend verändern werden.
- Die Bürokratie und die Verkomplizierung des Steuerrechts werden weiter zunehmen und unerträgliche Haftungsrisiken nach sich ziehen. In Folge dessen werden die Haftpflichtversicherungsprämien stark ansteigen.
- Kunden wechseln ihren Steuerberater viel schneller, als das früher der Fall war. Dies reduziert ebenfalls die Gewinne.
- Niemand wird altmodisch geführte und unattraktive Steuerkanzleien mehr kaufen wollen. Damit fällt die Altersvorsorge dieser Kollegen in sich zusammen. In Zukunft werden nur noch modern geführte und attraktive Kanzleien für einen ordentlichen Wert gekauft und verkauft werden.

Diese Veränderungen kommen als riesige Welle auf uns zu, die alles und jeden mitreißen wird, der sich nicht professionell auf die Zukunft eingestellt hat.

Mit diesem Buch und meiner Akademie für Steuerkanzleioptimierung (AFS, s. www.patrikluzius.com) möchte ich helfen, meinen geliebten Beruf Steuerberater zu retten. Ich möchte Ihnen helfen, das Hamsterrad zu verlassen und Ihre berufliche und private Freiheit zurückzugewinnen, die Sie früher hatten. Ich möchte mithelfen, dass sich alle Steuerberater wie professionelle Unternehmer verhalten und die über 500.000 Arbeitsplätze in unserer Branche sichern. Denn wir Steuerberater in Deutschland beraten vier Millionen deutsche Unternehmen und tragen so dazu bei, Deutschland zu mehr Wohlstand zu verhelfen.

Bitte lesen und arbeiten Sie dieses Buch unbedingt von vorne nach hinten durch, da die Reihenfolge entscheidend für Ihren Erfolg ist. Betrachten Sie es als Leitfaden und erstellen Sie einen individuellen Plan, wie Sie was in welcher Zeit mit welchen Personen in Ihrer Kanzlei ändern können. Damit werden Sie beim Thema Digitalisierung und Automatisierung auf der Gewinnerseite stehen.

Und starten Sie nicht erst, wenn Sie eine zu 100 % perfekte Lösung haben. Sondern schon dann, wenn Sie nur eine zu 60 % perfekte Lösung haben. Fassen Sie den Mut, jetzt zu handeln!

Mainz, im Juli 2018

Ihr Patrik Luzius

Geleitwort

Steuerberater sind schon ganz spezielle Menschen. Jeder braucht sie, niemand wertschätzt sie richtig. Sie sind fachlich brillant, betrachtet man jedoch ihre unternehmerischen Qualitäten, stellt man fest, dass hier noch Luft nach oben ist.

Um diese Qualitäten zu verbessern und Deutschlands Steuerkanzleien systematisch zu optimieren, ist einer von ihnen angetreten. Ein Praktiker seit über 20 Jahren, der weiß, wovon er spricht, der kein Blatt vor den Mund nimmt, der alles selbst ausprobiert hat und der seine Kolleginnen und Kollegen weiterbringen will. Patrik Luzius ist Steuerberater mit ganzem Herzen, so habe ich ihn kennen- und schätzen gelernt. Man spürt sofort, dieser Mann will etwas bewegen.

Ich wünsche ihm, dass ihm mit seiner Energie und Leidenschaft gelingt, wovon Deutschland nur profitieren kann, nämlich dass Deutschlands Unternehmer nicht nur von fachlich brillanten, sondern auch von unternehmerisch exzellenten Steuerberatern beraten werden.

Im Juli 2018
Hermann Scherer

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	IX
Geleitwort	XI
1 Vergangenheitserklärung	1
2 Breiter aufstellen – vom Steuerberater zum Unternehmensberater	5
3 Leitbild oder Leidsbild?	11
4 Ohne Ziel ist jeder Schuss kein Treffer	17
5 Planlos durchs Weltall oder doch eine Strategie?	25
6 Zeitmanagement – wenn Ihr Kaffee 10 Euro kostet	29
7 Notfallkoffer – ein Colt für alle Fälle!	39
8 Controlling und Benchmarking bis ins Mark	43
9 Führung durch Vorbild	49
10 Glaubenssatz: »Gute Mitarbeiter sind rar«	55
11 Unternehmenskultur in der Kanzlei – Führung praktisch umgesetzt	61
12 Reden statt Jammern: Teamgespräche	65
13 Keine Schnapsidee: Ideen- und Wissensmanagement	69
14 Mitarbeiterbindung – wie geht das ohne Fesseln?	77
15 Mitarbeiterkündigung – Katastrophe oder Chance?	83

16	Mitarbeitergewinnung – I Like Facebook!	87
17	Finsterer Empfang und Kanzlei(alp)träume	95
18	Die geliebte EDV – Herzstück der Kanzlei!	103
19	Zeiterfassung – Fluch und Segen	113
20	Auftragsplanung an der Magnettafel	117
21	Vorlagenverwaltung – eine Goldgrube!	123
22	Rechnungsschreibung: zu teuer – wurde abgeschafft	127
23	Kanzleiorga – vom Chaosmanager zum Orgaheld!	131
24	Auftragsmarketing – ans Finanzamt outgesourct?	137
25	Der ideale Kunde – kennen Sie ihn schon?	141
26	Das Kundenpflegeprogramm – einfach machen!	151
27	Wenn die Homepage vom Pizzaservice schicker ist als Ihre	161
28	Kundengewinnung – die unbekannte Seite der Macht	171
29	Empfehlungen kann man nicht steuern. Oder?	179
30	Schreckgespenst »Überkapazität«– ABCT-Analyse hilft!	185
31	Wie Kundenerziehung Ihren Gewinn steigert	195
32	Die Kanzlei als mahnfreie Zone	203
33	Neues Geschäftsmodell – Erfolgsreporting	209
34	Bierdeckelsteuer – ich bin dann mal weg	217
35	Die StBVV – die letzte Bastion fällt!	221

36 Rosarote Brille: »Meine Kanzlei ist meine Altersvorsorge!«	229
37 Digitalisierung: bitte ein Bit!	243
38 Steuerberatung 2030 – der Steuerberater unter Artenschutz	253
39 Brauchen Steuerberater einen Kanzleicoach?	257
40 Checklisten Handlungsempfehlungen	267
Dank	291