



# WORKSHOPS

## im Netzwerk

„Eine Investition in Wissen  
bringt noch immer die besten Zinsen.“

Benjamin Franklin

# Workshops im Netzwerk

Der Schwerpunkt des Institutes liegt darin, Ihnen als Kanzlei Impulse durch einen gegenseitigen Erfahrungsaustausch zu verschaffen. Quartalsweise finden zielorientierte und moderierte Workshops statt, an denen insgesamt 8 bis 12 homogene Kanzleien teilnehmen. Im Rahmen dieser Management-Zirkel erhalten Sie exklusive Einblicke in die Kennzahlen, Arbeitsabläufe und Führungsmethoden Ihrer Kollegen. Dabei wird jederzeit sichergestellt, dass aufgrund regionaler Entfernungen keine Konkurrenzsituationen zwischen den Kanzleien einer Gruppe entstehen. Diese gemeinsame Stärken- und Schwächen-Analyse vergleicht vorhandene Arbeitsmethoden und -praktiken mit jenen anderer Unternehmen. Sie analysiert und identifiziert Optimierungspotential und gibt Handlungsempfehlungen für das weitere Vorgehen. Das Vorgehen geht über den einfachen Betriebsvergleich hinaus und beurteilt neben finanzwirtschaftlichen Kennzahlen wie Umsatz- und Kostengrößen auch die Arbeitsprozesse Ihres Unternehmens. Die externe Unternehmensanalyse ermöglicht Ihnen die Sicht von außen auf Ihre Steuerkanzlei. Lernen Sie dabei neue Blickwinkel kennen, profitieren Sie vom Wissen anderer Steuerberater und bringen Sie Ihre eigenen Erfahrungen ein. Gemeinsam analysieren wir Best Practice Beispiele und diskutieren über eine mögliche Implementierung in Ihrer Kanzlei.

## Die Vorteile

Die Arbeitsprozesse unterschiedlicher Steuerkanzleien laufen in der Regel ähnlich ab und sind demnach gut miteinander vergleichbar. Eine intensive Stärken-Schwächen-Analyse beurteilt Ihre Kanzlei im Vergleich mit anderen Steuerkanzleien ähnlicher Umsatzgröße und bietet Ihnen dadurch aussagekräftige Informationen zur

- Weiterentwicklung der Strategie
- Bestimmung der aktuellen Position im Wettbewerb
- Vergleich mit anderen, erfolgreichen Berufskollegen
- Möglichkeit aus erfolgreichen Maßnahmen anderer Kanzleien zu lernen
- Erfahrungsaustausch
- Kennlernen und ggf. Implementierung neuer Methoden, Strategien und Praktiken

# Die Aufgabe

Die Ziele unserer Workshops sind:

- Verbessern eigener Stärken
- Beseitigung von Schwächen
- Nutzen von Chancen
- Minimieren von Risiken

## Die Ergebnisse

Dies führt unweigerlich zur Erzielung sechs wesentlicher Ziele:

- Zufriedenheit aller beteiligten Personen in der Kanzlei (Mitarbeiter, Chef, Mandant)
- Entlastung aller am Prozess beteiligten Personen
- Verbesserung der Qualität
- Verbesserung der Wertschöpfung
- Erhöhung des Praxiswertes
- Sicherheit und Lebensqualität

## Die Vorgehensweise

In einem ersten Schritt führen wir in Ihrer Kanzlei vor Ort ein Ist-Aufnahme-Audit durch. Dies bedeutet, dass ausgebildete Lead-Auditoren, Berufsträger und/oder erfahrene Kanzleicoaches Ihre Kanzlei auf Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken bewerten. Im Anschluss erhalten Sie einen ausführlichen Bericht über die Ergebnisse. Beispielsweise werden folgende Fragen beantwortet:

- Wie gut ist meine Kanzlei im Verhältnis zu anderen Kanzleien aufgestellt?
- Kann ich die Produktivität meiner Kanzlei noch steigern?
- Wie kann ich das Ergebnis pro verrechenbarer Stunde in den Bereichen FiBu, Abschluss und Lohn erhöhen?
- Sind Preisanpassungen in meiner Honorarstruktur vonnöten?
- Wie kann ich meinen Leistungskatalog gegenüber anderen Kanzleien abgrenzen?

Mandantenrisiko	Risikoanalyse	Risikoerkennung	Risikobewertung	Ergebnis
Mandantenstruktur	Führen Sie eine regelmäßige Analyse der Mandantenstruktur durch (z.B. ABC-, Rendite-, Branchenanalyse)? Ist (auch unterjährig) bekannt, welchen Mandanten die Kanzlei dient?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	16
Mandantenbindung	Analysiere ich regelmäßig die Mandantenbindung? Habe ich ein klares Konzept zur Mandantenbindung?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	17
Mandantenorientierung	Kann ich aktuell sowohl die bestehenden als auch die unbesetzten Erwartungshaltungen meiner Mandanten an meine Kanzlei? Passt der angebotene Leistungskatalog zu deren Erwartungen?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	20
Mandantenzufriedenheit	Erstelle ich regelmäßig die Mandantenzufriedenheit hinsichtlich meiner Kanzlei?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	18

Bereits vor Ort und im Bericht stellen wir mögliche Lösungsansätze vor, diskutieren mit Ihnen in einem Sparring auf Augenhöhe und geben Empfehlungen für Verbesserungen, z.B. zu folgenden Themen:

- Strategien zur Mitarbeitergewinnung und –bindung
- Analyse der Geschäftsbereiche Finanzbuchhaltung und Abschluss, Lohn und Gehalt sowie Einkommenssteuer
- Analyse der Geschäftsbereiche Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmens- und Rechtsberatung
- Notfallkoffer

In einem persönlichen Telefonat besprechen wir gemeinsam die Ergebnisse unserer Analyse und stimmen uns über die Möglichkeiten einer weiteren Vorgehensweise ab.

Wenn Sie es wünschen, stehen wir Ihnen auch in der Phase der Umsetzung der möglichen Maßnahmen beratend und unterstützend zur Seite.

Auch wir benötigen die Ergebnisse, um Sie in eine homogene Gruppe für die anstehenden Workshops einzuordnen. Dabei achten wir selbstverständlich auch auf angemessene räumliche Distanz.

Anschließend geht es „in die Workshops“. Den Stand und die Entwicklung Ihrer Kanzlei verfolgen Sie über ein eigens für Sie entwickeltes Tool. Es dient Ihnen jederzeit als Entwicklungsübersicht Ihrer Kanzlei. Von hier aus erhalten Sie als „Pilot“ den Überblick über alle Funktionen und navigieren Ihren Flieger sicher zum Ziel. Sie erhalten alle Steueroptionen im Blick und können in jeder Situation sofort reagieren. Genau dieses Cockpit installieren wir vor Ort in Ihrer Kanzlei.



Als DATEV-Anwender erhalten Sie optional eine zusätzliche, EDV-gestützte Anwendung, die über die Ebenen der Eigenorganisation (classic oder comfort) die wichtigen Kennzahlen Ihrer Kanzlei abbildet. Sie erhalten auf Knopfdruck einen

Überblick beispielsweise über:

- Stand der Auftragsbestände
- Leistungen der Mitarbeiter
- Offene, nicht abgerechnete Leistungen
- Eingegebene Zeiten der Mitarbeiter
- Etc.

Sie erhalten neben Momentaufnahmen auch Zeitraumbetrachtungen oder Zeitreihen mit Entwicklungen und Tendenzen. Das System sendet Ihnen tägliche, wöchentliche oder monatliche Auswertungen automatisch per Mail. Damit schaffen Sie Überwachungsroutrinen.

## Das Herzstück: Die Workshops

Unser Trainingsprogramm für Ihre Kanzlei umfasst vier Workshop-Termine pro Jahr. Vor jedem Treffen bereiten wir die Kennzahlen Ihrer Kanzlei detailliert auf. Die Workshops stehen ganz im Zeichen des persönlichen Austauschs. Es werden Themen aus den Bereichen Strategie, Organisation, Mitarbeiter, Mandanten, Finanzen und Marketing besprochen und Grundlagen für zukunftsweisende Entscheidungen herausgearbeitet.

## Die Workshops laufen wie folgt

Zu den von Ihnen gewünschtem Themen findet zu Beginn eine offene Runde statt. Anschließend erfolgt ein Fachvortrag eines hochkarätigen Dozenten zu diesem Thema. In moderierten Arbeitskreisen wird die praktische Umsetzung geplant und beschlossen. Folgende Referenten stehen an unserer Seite (weitere Referenten finden Sie auf unserer Homepage):

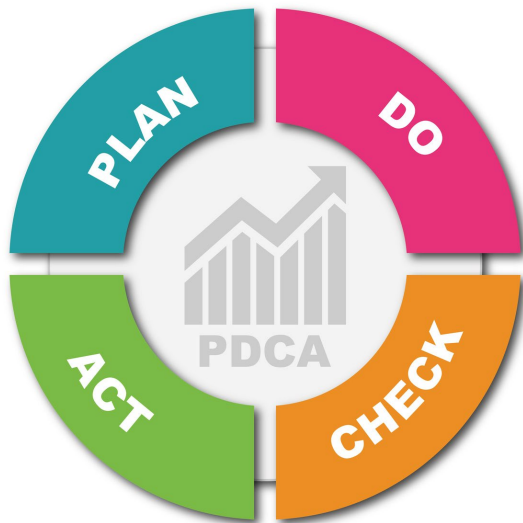
- Hans-Günther Gilgan, Rechtsanwalt und ehemaliger Geschäftsführer des Steuerberaterverbandes Westfalen-Lippe
- Stefan Hagen, Coach, Speaker, bekannt durch SAT1 „Hagen hilft“
- Dokuworks Siegen, Datenschutz, Digitalisierung und Dokumentenmanagement
- Michael Linkemann, linkemann corporate designs, Grafik-Design, Internet und Marketing
- Markus Stork, Training & Coaching
- Glawe GmbH, Unternehmensvermittlung
- Gerd Otterbach, audita consulting, Kanzleiberatung

Nützliche praktische Werkzeuge werden vorgestellt oder im Bedarfsfalle entwickelt, die dann in einen Fundus für alle Kanzleien (Datenbank auf der Homepage) eingestellt werden. Für die nächste bzw. übernächste Sitzung werden



klare und messbare Ziele aus den umzusetzenden Maßnahmen definiert.

Diese Ergebnisse werden dann zu Beginn dieses Workshops wiederum besprochen. Es entsteht ein Regelkreis der kontinuierlichen Verbesserung: plan – do – check – act.



## Was hat das mit der Steigerung des Kanzleiwertes zu tun?

Als Unternehmer bin ich bestrebt, mein laufendes Geschäft zu optimieren. Alle Beteiligten sollen zufrieden sein, so dass unter maximalen Sicherheitsgedanken ein angemessenes Jahresergebnis erzielt werden kann. Darüber hinaus ist das Ziel, den Wert der Praxis so auf- und auszubauen, dass bei Kanzleiübergabe die Altersvorsorge bereits gesichert ist. Der Käufer soll einen Bestand übernehmen, der ihm wiederum nicht nur einen schnellen Return of Invest sichert, sondern ebenfalls eine gesunde Grundlage für obengenannte Ziele bietet. Nicht zuletzt soll ein Lebenswerk ordentlich übertragen und fortgeführt werden.

Doch wie hoch ist mein Kanzleiwert? Wie verändert er sich? Damit Sie diese Größe kennen und überwachen können, erhalten Sie jährlich hierüber ein durch die Firma Glawe GmbH erstelltes zertifiziertes Wertgutachten. Die Themen der Workshops bieten Ihnen dann wiederum zahlreiche Ansatzpunkte und Möglichkeiten, diesen Wert sukzessive zu steigern, ohne andere Parameter zu gefährden.

## Welche Themen umfassen die Workshops?

Das Herzstück eines jeden Flugzeugs ist das Cockpit mit seinen Steuerknüppeln und Überwachungsinstrumenten. Von hier aus hat der Pilot den Überblick über alle Funktionen und navigiert seinen Flieger sicher zum Ziel. Er hat alle Steueroptionen im Blick und kann in jeder Situation sofort reagieren. Genau dieses Cockpit installieren wir vor Ort in Ihrer Kanzlei.

## Wie ist eine Workshop-Gruppe aufgebaut?

Eine Benchmarking-Gruppe besteht aus acht bis maximal zwölf Teilnehmern. In unseren Gruppen agieren stets Inhaber vergleichbarer Kanzleien miteinander. Bei der Zusammensetzung der Gruppen legen wir Wert auf größtmöglichen Austausch und Homogenität hinsichtlich Umsatz, Mentalität und Kanzleistruktur. Die teilnehmenden Kanzleien liegen in größerer regionaler Distanz zueinander und stehen damit nicht in direktem Wettbewerb.

## Wo finden Workshops statt?

Die Benchmarking-Workshops finden in ausgesuchten Räumlichkeiten im „Zentrum“ der jeweiligen Gruppe statt. Die Örtlichkeiten sind so gewählt, dass ein kreatives Arbeiten gefördert wird. Für das leibliche Wohl ist jeweils bestens gesorgt.

## Auf welchen Zeitrahmen darf ich mich einstellen?

Die Workshops sind so angelegt, dass die Teilnehmer einer Gruppe zunächst ein gegenseitiges Vertrauen zueinander schaffen werden. Des Weiteren ist zunächst eine gemeinsame „Sprachregelung“ zu schaffen und die Systeme der Kolleginnen und Kollegen so zu gestalten, dass Vergleichbarkeiten gewährleistet sind (ohne die Individualität einer einzelnen Kanzlei zu sehr zu gefährden). Anschließend kann die gemeinsame Arbeit beginnen.

Das Zeitfenster erstreckt sich im Minimum auf insgesamt zwei Jahre, mithin acht Workshop-Termine. Dann entscheidet jeder Teilnehmer, ob er weiter gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen an seinen Kennzahlen arbeiten wird. Nach 24 Monaten erhält die Kanzlei ein nicht-akkreditiertes Zertifikat.

## Qualitätsmanagement

Ziel der Workshops ist eine nachhaltige Optimierung Ihrer Praxis. Gerne implementieren wir die erzielten Ergebnisse in einem Qualitätsmanagement-System mit oder ohne Zertifikat nach DIN EN ISO 9001 (optional). Profitieren Sie von unserer mehr als 15 Jahre bestehenden Erfahrung auf diesem Gebiet.

## Ihr Invest

Die Ist-Aufnahme in Ihrer Kanzlei inklusive Bericht zu Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken inklusive Besprechung und Maßnahmenplan erfolgt zum Vorzugspreis von 2.495,- EUR zuzüglich pauschaler Fahrt- und Reisekosten zuzüglich Umsatzsteuer.

Die Gruppenteilnahme an den Workshops inklusive sämtlicher Leistungen und Nebenleistungen beträgt 395,- EUR pro Monat pro Teilnehmer (inklusive jährlichem Wertgutachten zum Kanzleiwert (Gegenwert ca. 3.000 EUR p.a!).

Ihr Invest für die Implementierung eines Qualitätsmanagementsystems beträgt:

Größe der Kanzlei	Projekt-Kosten im 1.Jahr	Projekt-Kosten ab dem 2.Jahr
Bis 10 Mitarbeiter	7.200,00 €	3.600,00 €
11-31 Mitarbeiter	9.000,00 €	4.500,00 €
31-65 Mitarbeiter	10.800,00 €	5.400,00 €

Zu den einzelnen Leistungen erhalten Sie einen umfassenden Leistungskatalog. Das Honorar umfasst umfassende Leistungstage eines Kanzleicoaches und ausgebildeten Management-Auditors bei Ihnen vor Ort. Inklusive Durchführung der internen Audits und der Begleitung beim Management-Review. Nicht inkludiert sind die Kosten durch ein akkreditiertes Institut (TÜV).

## Das „pro“ in proStB

Wie und wann erhalten Sie den return of invest? Ganz einfach: Eine Optimierung Ihrer Praxis geht nach dem betriebswirtschaftlichen Substitutionsgesetz mit einer Verbesserung der Effizienz einher. Die Folge ist eine verbesserte Wertschöpfung. Die Erhöhung der Absatzseite und/oder die bewusste Steuerung der Kostenseite bedeutet die Verbesserung des Ertrages. Doch ist dies nur ein Teil des Effektes. Einen weiteren Hebel stellt die Auswirkung auf den Kanzleiwert aus. Die Erhöhung der Rendite und des nachhaltigen Umsatzes stellen gemäß IDW S1 (modifiziertes Ertragswertverfahren) die wesentlichen Kaufpreis-erhöhenden Faktoren dar.

Ein „lebendiges“ Beispiel einer Workshop-Kanzlei wurde in der Literatur (IWW-Verlag, Kanzleiführung professionell, Ausgabe 04/2017) veröffentlicht. Hier konnte die Kanzlei den Umsatz innerhalb eines Jahres um 180.000 EUR steigern. Die Impulse haben wir geliefert...



**Gerd Otterbach**

Dipl. Kfm., QMA und Kanzleiberater,  
Geschäftsführender Gesellschafter  
audita consulting GmbH GmbH  
und proStB.



**Michael Loch**

Dipl. Kfm.,  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Glawe GmbH und proStB.

„Es gibt nur eins,  
was auf Dauer teurer ist als Bildung,  
keine Bildung.“

John F. Kennedy



proStB GbR - Steinweg 5 - 57250 Netphen  
Tel.: 02738/3239911 - Fax: 02738/3239912 - E-Mail: [info@proStB.de](mailto:info@proStB.de) - Web: [www.proStB.de](http://www.proStB.de)  
Gesellschafter: audita consulting GmbH, Ulrich Glawe GmbH