



Liebe Kanzleihinhaber*innen,

Es zeigt sich immer deutlicher, dass Steuerberater von der Zeit getrieben werden. Immer mehr

(unbezahlte!) Aufgaben im Interesse der Auftraggeber stehen zur Erledigung an. Darüber wird allzu oft das eigene Unternehmen vergessen. Dabei gibt es eine ganze Reihe von Hilfsmaßnahmen, die es ermöglichen, wertvolle unproduktive Zeiten einzusparen und in produktive Zeiten umzuwandeln. Eine dieser Maßnahmen ist die Standardisierung von Prozessen, ein Schwerpunkt der Arbeit von proStB.

Eine Vielzahl von entsprechenden Beratungen hat dazu geführt, dass die allgemeine Regelung und Straffung von Prozessen die Digitalisierung begünstigt und diese zusammen wiederum zu einem Zeitgewinn führen. Lassen Sie sich nicht weiter ins Hamsterrad setzen; setzen Sie Ihre Zeit sinnvoll ein. Wir können Ihnen helfen.

Ihre

Gerd Otterbach Michael Loch Hans-Günther Gilgan

Verjährung bei Urlaubsabgeltung

Der gesetzliche Anspruch eines Arbeitnehmers gegen den Arbeitgeber, nicht genommenen Urlaub nach der Beendigung des Arbeitsverhältnisses abzugelten, unterliegt der Verjährung. Die dreijährige Verjährungsfrist beginnt in der Regel mit dem Ende des Jahres, in dem der Arbeitnehmer aus dem Arbeitsverhältnis ausscheidet. Endete das Arbeitsverhältnis vor der Entscheidung des Gerichtshofs der Europäischen Union (EuGH) vom 6. November 2018 und war es dem Arbeitnehmer nicht zumutbar, Klage auf Abgeltung zu erheben, konnte die Verjährungsfrist nicht vor dem Ende des Jahres 2018 beginnen.

[Weiterlesen...](#)

Kein Löschungs-, aber ein Nachtragsanspruch

Steuerberater, die über Rechtsstreitigkeiten auf ihrer Homepage berichten, sollten darauf achten, dass diese Berichte aktuell sind. Das zeigt der Fall eines Rechtsanwalts:

Er hatte über einen erstrittenen gerichtlichen Erfolg auf seiner Homepage berichtet. Später wurde diese Entscheidung rechtskräftig aufgehoben. Zwar ist er nicht verpflichtet, diesen Bericht nachträglich zu löschen. Auf Verlangen des Betroffenen wäre er jedoch verpflichtet, den Beitrag zu aktualisieren (Nachtragsanspruch).

[Weiterlesen...](#)

Kennen Sie schon...

Unseren Tipp des Monats? In diesem Monat klären wir rund um das Thema Zertifikate und QM-Systeme in Kanzleien auf.

[Lesen Sie mehr...](#)

Das Missverständnis Kanzlei-Webseite

Die eigene Webseite ist heutzutage das wichtigste Aushängeschild der Kanzlei, keine Frage. Aber richtet sie sich an die richtige Zielgruppe?

Sieht man sich die Webseiten in der Branche so an, findet man viele, welche offenbar den Mandanten im Fokus haben. Tatsächlich sind heutzutage neue Mandate nicht wirklich ein Problem. Einzelne Steuerberater haben sogar absichtlich keine Webseite, um nicht gefunden zu werden. Einer überlegte sogar, eine Webseite zu veröffentlichen, auf der gebeten wird, ihn bitte nicht anzurufen. Negative Akquise sozusagen.

[Weiterlesen...](#)

Benchmark-Workshops erfolgreich!

proStB hat mit dem Benchmark-Workshop ins Volle getroffen. Nachdem der erste Workshop erfolgreich seine Arbeit aufgenommen hat, bietet proStB für den 28.4.2023 eine weitere Informationsveranstaltung an, um Interessenten die näheren Einzelheiten zu diesem Workshop näher zu bringen. Weitere Infos hierzu finden Sie auf unserer Homepage unter www.prostb.de/benchmark-workshops/

Kennen Sie den Wert Ihrer Kanzlei?

Was ist Ihre Kanzlei in der Theorie wert und welchen Preis könnte sie am Markt erzielen? - Wichtige Fragen, wenn Sie über eine Nachfolge nachdenken....

Lassen Sie uns Ihren Kanzleiwert ermitteln!

Nutzungspflicht des beSt begann mit dem 1.1.23 und nicht ab dem Zeitpunkt der erstmaligen Nutzungsmöglichkeit

Steuerberater können sich in einem Klageverfahren nicht darauf berufen, dass ihnen der Registrierungsbrief für das beSt noch nicht zugeschickt worden ist (FG Niedersachsen, Newsletter 3/2023). Was sie jetzt tun können, lesen Sie auf [KP Kanzleiführung professionell](#).

Mandanten-Offboarding – aber richtig: Optimale Prozesse in der Steuerkanzlei

Viele Steuerberater haben Angst davor, Mandate zu verlieren; denn Umsatz ist immer noch gleichbedeutend mit Kanzleierfolg. Dabei sind sie sich nicht im Klaren darüber, wie teuer der Umsatz erkauft wird, nämlich mit einer hohen Arbeitsbelastung bei insgesamt geringer Durchschnittsrentabilität. Manchmal hilft nur, sich gezielt von bestimmten Mandanten zu trennen. Mit dieser Sonderausgabe von [KP Kanzleiführung professionell](#) möchten wir Ihnen den Mut dazu machen und zeigen, wie sie sich sauber trennen können.

Folgen Sie uns in den sozialen Medien



Wird diese Nachricht nicht richtig dargestellt, klicken Sie bitte [hier](#).

proStB GbR
Gerd Otterbach
Steinweg 5 | 57250 Netphen | Deutschland

027383239911 | info@proStB.de