



Liebe Kanzleihinhaber\*innen,

Zur Unternehmensphilosophie von proStB gehört insbesondere die unabhängige Beratung, die nicht auf eine Produktempfehlung gerichtet ist, sondern ausschließlich Handlungsempfehlungen zum Gegenstand hat. Wir erreichen gemeinsam mit Ihnen, indem wir in den Bereichen Finanzen, Personal und Management verborgenes Verbesserungspotenzial heben, damit Ihre Praxis zukunftssicher, d.h. gut organisiert aufgestellt ist und schlussendlich mit gutem Gewinn verkauft werden kann.

Das klingt gut, muss aber nicht nur erkannt, sondern auch umgesetzt werden. Und genau dabei helfen wir Ihnen: wir nehmen Sie an die Hand und setzen das gemeinsam erkannte Verbesserungspotenzial gemeinsam mit Ihnen in die Praxis um. Wir lassen Sie erst los, wenn Sie das wünschen. Unser Angebot reicht vom Kanzleicheck über die Zertifizierung bis zum sehr erfolgreichen Angebot von Workshops, wo Sie sich mit Gleichgesinnten austauschen und auch auf diesem Wege zur Optimierung Ihrer Kanzlei beitragen.

Denn: Sie wollen

- den Gewinn der Kanzlei steigern, indem Sie
- die Prozesse optimieren, wodurch Sie
- die Haftung reduzieren,
- die Grundlagen für das Qualitätsmanagement schaffen,
- die eigene und die Gesundheit der Mitarbeiter erhalten und
- zufriedene Mitarbeiter haben, finden und binden.

All das trägt dazu bei, dass Sie Ihre Kanzlei mit bestmöglichem Kaufpreis veräußern können. Auch insoweit bieten wir gemeinsam mit der Glawe GmbH einen Kanzleicheck an, mit dessen Hilfe Sie die Strukturen Ihrer Kanzlei kaufpreiswirksam optimieren können.

Und das Beste daran ist, dass der Ertrag daraus die Investitionen deutlich übersteigt.

Das hat auch die Patentanwälte überzeugt, die demnächst eine Info-Veranstaltung zu den Workshops gebucht haben.

Ihre

Gerd Otterbach   Michael Loch   Hans-Günther Gilgan

## Kanzleichecks erfolgreich!

Wie im Vorwort erwähnt, bieten Glawe und proStB gemeinsam Kanzleichecks an. Sie haben den Zweck, bei der Veräußerung der Kanzlei einen bestmöglichen Preis zu erzielen. Denn eins ist klar: die Altersstruktur lässt erwarten, dass die Zahl der Praxisverkäufe steigt. Da das Angebot den Kaufpreis bestimmt, ist klar, dass dieser insbesondere bei nicht optimierten Kanzleien geringer ausfallen dürfte.

Daraus erklärt sich auch der Run auf die Kanzleichecks: derzeit gehen hier wöchentlich 2 bis 3 Anfragen ein! Der Kanzleicheck ist verbunden mit den Empfehlungen von bis zu 6 Maßnahmen, die vordringlich umzusetzen sind. So erhält die Kanzleileitung schon zu einem frühen Zeitpunkt dringend benötigte Hinweise auf zu hebende Potenziale. Und dabei hilft dann proStB. Es gilt: Gemeinsam erkennen wir die Baustellen und setzen die notwendigen Arbeiten gemeinsam um.

Und auch danach lassen wir Sie nicht allein: auf Basis von Benchmarking der Kennzahlen sorgen wir dafür, dass Sie sich mit Gleichgesinnten austauschen und so den Wert Ihrer Kanzlei immer auf höchstem Niveau halten können. Informieren Sie sich unverbindlich unter [www.prostb.de](http://www.prostb.de).

# Website neu gestaltet

Schon nach kurzer Zeit hat sich unsere Website so mit Inhalten gefüllt, dass eine Überarbeitung zwingend war. Grund hierfür war eine partielle Neuausrichtung, aber auch der Einsatz unterschiedlicher Medien.

Sehen Sie sich das Ergebnis unserer Arbeit unter [www.prostb.de](http://www.prostb.de) an. Es lohnt sich!

Wir sind der festen Überzeugung, dass Sie so schneller an die benötigten Informationen gelangen und damit unsere Seite attraktiver für Sie wird.

Als neuen Unterpunkt haben wir den „[Tipp des Monats](#)“ eingeführt. Er speist sich aus Erkenntnissen, die anlässlich der Beratung in den Kanzleien unserer Kunden aufgefallen sind.

# Bestandsaufnahmen werden immer beliebter!

Wie im Vorwort schon erwähnt, erfreuen sich die Bestandsaufnahmen in den Kanzleien zunehmender Beliebtheit. Die Gründe hier sind vielschichtig. Hier die wichtigsten im Überblick:

Risikominimierung / Haftung	D.h., sowohl personelle als auch wirtschaftliche Risiken, insbesondere die Haftung, zu vermeiden. Hierbei sind standardisierte Prozesse besonders hilfreich, aber auch schriftliche Vereinbarungen, insbesondere der Steuerberatungsvertrag und Vergütungsvereinbarungen. Deshalb haben wir u.a. mit dem Virtual Guide ( <a href="https://virtualguide.io">https://virtualguide.io</a> ) eine Kooperation beschlossen.
Rendite	Klar ist, dass saubere und für jedermann nachvollziehbare Prozesse und damit eine Haftungsreduzierung die jährlich erzielte Rendite positiv beeinflussen.
Kanzleiwert	Mit der Steigerung der Rendite steigt auch automatisch der Kanzleiwert im Falle des Verkaufs.
Arbeitsbelastung	Klar definierte Prozesse minimieren nicht nur die Haftung, sie senken auch die Arbeitsbelastung, indem sie z.B. Doppelarbeiten vermeiden.
Gesundheit	Eine sinkende Arbeitsbelastung erhöht auch die Gesundheit der Mitarbeiter.
Kennzahlen(vergleich) / Branchenkenntnis	Eine Kontrolle und der Vergleich von Kennzahlen ermöglicht es der Kanzleileitung, das Ranking und die Einordnung der Kanzlei vorzunehmen. Damit einhergehend erhöht sich die Branchenkenntnis, aus der sich wiederum Erkenntnisse für die zukünftige Ausrichtung der Kanzlei ableiten lassen.
Projektplan	Das alles kann nur systematisch umgesetzt werden, erfordert also einen Projektplan, den proStB gemeinsam mit der Kanzleileitung erstellt; anschließend wird er abgearbeitet.
Umsetzung	Natürlich hilft proStB auch und insbesondere bei der Umsetzung, weil es vielfach an der erforderlichen Zeit fehlt. Wir behalten im Auge, was schon erledigt ist und was noch auf Umsetzung wartet.
Experten	Und schließlich ist proStB nicht Zwerg Allwissend, weshalb immer dort mit proStB kooperierende Experten zum Einsatz kommen, wo proStB und /oder die Kanzlei allein nicht weiterkommen.

Sie sehen also, Sie sind zu keinem Zeitpunkt allein mit Ihren Problemen. Wir nehmen Sie an die Hand und führen Sie durch das Meer der Anforderungen, so dass Sie nicht darin umkommen.

## Verkäufer einer Steuerberaterkanzlei weiter selbstständig?

Der Inhaber einer Steuerberaterkanzlei, der diese samt Mandantenstamm an einen anderen Steuerberater veräußert und danach im Rahmen eines Freie-Mitarbeiter-Vertrages als Steuerberater für den Erwerber ausschließlich umsatzabhängig tätig wird, sich vertraglich eine weitreichende Unabhängigkeit gesichert hat und weiterhin gegenüber Mandanten wie ein Inhaber auftritt, wird als Selbständiger tätig (LSG Niedersachsen-Bremen 18.11.22, L 1 BA 91/19). Auf [KP Kanzleiführung professionell](#) lesen mehr zu den Konsequenzen.

Weiterarbeit als freier Mitarbeiter nach Praxiskauf ist nicht sozialversicherungspflichtig.

## Nutzungspflicht des besonderen elektronischen Steuerberaterpostfachs (beSt) seit dem 1.1.23

Steuerberater sind nach § 52d S. 2 FGO verpflichtet, den Schriftsatz als elektronisches Dokument zu übermitteln, da ihnen spätestens seit dem 1.1.23 ein sicherer Übermittlungsweg gemäß § 52 Abs. 4 S. 1 Nr. 2 FGO zur Verfügung steht. Die Verpflichtung betrifft sämtliche bestimmenden Schriftsätze. Hierzu gehören insbesondere die Klageschrift und andere Schriftsätze, mit denen eine für das Verfahren wesentliche Prozesshandlung vollzogen wird. Auf den Erhalt des Registrierungsbriefs oder der Erstanmeldung kommt es nicht an (FG Niedersachsen 10.2.23, 7 K 183/22, Gerichtsbescheid). Über die Konsequenzen der Entscheidung informiert Sie [KP Kanzleiführung professionell](#).

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](mailto:info@proStB.de)

Wenn Sie diese E-Mail (an: {EMAIL}) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.