

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 4 10

Video-Thema: Strategie

Video-Titel: Kooperationen

Begrüßung

Hallo, liebe Kolleginnen und Kollegen, hier ist Ihr Patrik Luzius. Schön, dass Sie dabei sind, Ihre Steuerkanzlei jeden Tag ein Stückchen zu optimieren.

Erfolgsimpulse

Der Titel unseres heutigen Videos heißt: Kooperationen

In diesem Video erhalten Sie die wichtigsten Antworten zu folgenden Themen bzw. Fragen:

1. Welche Kooperationen könnten Sie eingehen?
2. Auf was sollten Sie bei Kooperationen achten?
3. Welchen Nutzen haben Sie durch Kooperationen?

Hauptteil

1. Welche Kooperationen könnten Sie eingehen?

Ein weiterer Zeitmanagementbaustein sind Kooperationen. Sie können eine Strategie sein, die Kanzleiziele schneller umzusetzen. Die Kanzlei kann durch den Kooperationspartner entweder Leistungen abdecken, die sie selbst nicht leisten kann, oder der Kooperationspartner übernimmt Kunden; auch Mitarbeiter können ausgetauscht werden.

Beispiele für Kooperationspartner in einer ähnlichen Branche sind: Steuerkanzleien, Rechtsanwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfungskanzleien, Versicherungen, Vermögensberater, Banken, Unternehmensberater, Softwarefirmen etc.

Beispiele für Kooperationspartner in anderen Branchen sind: Metzger kooperiert mit Bäcker, beide bewerben jeweils die Produkte des anderen und erreichen somit eine Verkaufsförderung für beide Seiten.

Es schließen sich immer mehr Kanzleien zu überregionalen oder branchenübergreifenden Kanzleien oder Netzwerken zusammen. Die Einzelpraxen können heutzutage nicht mehr das gesamte Leistungsspektrum einer modernen Steuerkanzlei in Deutschland abdecken. Aus diesen Gründen sollten Einzelpraxen Kooperationen mit anderen passenden Kanzleien schließen. Es sollte auch darüber nachgedacht werden, ob nicht auch aus anderen Branchen Kooperationspartner zu finden sind.

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 4 10

Video-Thema: Strategie

Video-Titel: Kooperationen

2. Auf was sollten Sie bei Kooperationen achten?

Kooperationen können offline und online stattfinden. In beiden Fällen ist es wichtig, dass Sie Ihre, aber auch die Kooperationsfähigkeit des potenziellen Partners prüfen. Es muss im Vorfeld mit allen Parteien geklärt werden, welche Art von Kooperation geschlossen wird. Dabei sollten die folgenden zehn Faktoren für eine erfolgreiche Kooperation eingehalten werden:

- 90 % ähnliche Wertvorstellungen
- Gute Resultate für alle Beteiligten
- Kein Egoismus
- Vertrauenswürdigkeit
- Klare Ziele
- Einheitliche Projektplanung
- Fortschrittskontrolle
- Klare Kommunikationsregeln
- Strenge Auswahl der Kooperationspartner
- Kooperation auf ausgewählten Kooperationsfeldern

Wenn Sie den richtigen Kooperationspartner gefunden haben, müssen Sie entscheiden, ob Sie einen schriftlichen oder einen mündlichen Kooperationsvertrag abschließen wollen. In der Regel wird ein mündlicher Vertrag vereinbart und es wird regelmäßige Treffen und Telefonate geben.

3. Welchen Nutzen haben Sie durch Kooperationen?

- sparen viel Zeit
- geben mehr Sicherheit durch den Austausch
- je nach Art: bessere Auslastung der Kanzlei

Bitte beenden Sie umgehend Kooperationen, wenn Sie keinen Nutzen daraus ziehen oder sich der/die anderen Partner nicht an die Spielregeln halten.

<u>Kurz-Zusammenfassung</u>

Fassen wir nochmal kurz zusammen: Was waren die 3 wesentlichsten Punkte von heute:

1. Sie kennen Beispiele, welche Kooperationen Sie eingehen könnten?
2. Sie wissen, auf was Sie bei Kooperationen achten sollten?
3. Sie kennen den Nutzen von gut laufenden Kooperationen?

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 4 10

Video-Thema: Strategie

Video-Titel: Kooperationen

Umsetzung in Ihrer Kanzlei (siehe unten im Downloadbereich)

Ich möchte Sie noch auf den Downloadbereich unterhalb dieses Videos aufmerksam machen. Dort finden Sie alles Wichtige zur Umsetzung der Inhalte dieses Videos. Je mehr Ideen und Maßnahmen Sie in Ihrer Kanzlei umsetzen, desto erfolgreicher werden Sie!

Verabschiedung

Herzlichen Dank fürs Zuschauen. Ich wünsche Ihnen ganz viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung! Setzen Sie möglichst viel schon in der nächsten Woche um! Es lohnt sich! Und denken Sie immer daran:

Weniger Worte, mehr Transporte!

Ihr Patrik Luzius

Downloadbereich

Ihr Umsetzungsplan (To-Do-Liste) als Excel-Datei

Video-Zusammenfassung