**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: ABCT-Analyse 3

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

1. Wie können Sie Ihren Kundenstamm optimieren?

2. Welche Vorteile hat ein optimierter Kundenstamm?

**Hauptteil**

**1. Wie können Sie Ihren Kundenstamm optimieren?**

* Teamgespräch zur Optimierung des Kundenstamms veranstalten
* Klärung der Kriterien im Teamgespräch, was A B C oder T-Kunden sind (siehe Video M411)
* Kundenliste ausdrucken und der Kanzleileitung geben
* Kundenliste ausdrucken und in Rundlauf den Mitarbeitern geben
* Folgende Fragen sollten offen, ehrlich und angstfrei auf der gedruckten Kundenliste markiert bzw. beantwortet werden:

1. Welcher Kunde ist A B C oder T?

2. Wenn die Mitarbeiter die Kanzleileitung wären, wen würden sie kündigen?

3. Welcher Kunde sollte ein höheres Honorar bei gleicher Leistung zahlen?

4. Welcher Kunde sollte eine Leistungssenkung bei gleichem Honorar erhalten?

5. Welcher Kunde sollte einen anderen Sachbearbeiter bekommen?

* Keine arbeitsrechtlichen Konsequenzen für Mitarbeiter
* Es müssen nicht alle Vorschläge der Mitarbeiter umgesetzt werden, das letzte Wort hat immer die Kanzleileitung
* Vergleich zwischen Ergebnis der Kanzleileitung und der Mitarbeiter, wenn deckungsgleich, dann muss entsprechend gehandelt werden, wenn nicht, entscheidet Kanzleileitung ggf. in Absprache mit zuständigem Sachbearbeiter des Mandats

**2. Welche Vorteile hat ein optimierter Kundenstamm?**

* Mehr Gewinn
* Besseres Betriebsklima
* Bereinigte OPOS-Liste
* Mehr Energie für Kanzleileitung und Mitarbeiter
* Stress mit unpassenden Kunden gemindert
* Mehr Beratungszeit für die passenden Kunden
* Haftungsrisiko gesenkt (bargeldintensive Kunden, Tätigkeiten der Kanzlei, die sie nicht gut beherrscht, Steuerhinterziehungsverdächtige gekündigt)
* Mitarbeiterbindung gestärkt
* Verkaufswert der Kanzlei gesteigert
* Krisenanfälligkeit gesenkt (Corona, Liquiditätsprobleme, Geschäftsmodelle)
* Bessere Kennzahlen der Kanzlei durch folgende 4 Maßnahmen:

1. Höheres Honorar bei gleicher Leistung

2. Leistung reduzieren bei gleichem Honorar

3. Mitarbeiter wechseln

4. Kunden kündigen

5. Top-Kunden um Empfehlungen weiterer solcher Top-Kunden bitten

**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