**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: Positionierung – Spezialist vs. Generalist

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

1. Was bedeuten die Begriffe Spezialist und Generalist?

2. Was sind die Vorteile des Spezialisten gegenüber dem Generalisten?

3. Was sind die Vorteile des Generalisten gegenüber dem Spezialisten?

**Hauptteil**

**1. Was bedeuten die Begriffe Spezialist und Generalist?**

In der Steuerberatungsbranche werden zur Einteilung von Steuerkanzleien oft die Begriffe Spezialist und Generalist verwendet.

Und einem Spezialisten versteht man eine Kanzlei, die sich zum Beispiel auf eine bestimmte Branche oder eine bestimmte Mandatsstruktur oder eine bestimmte Mandatsgröße oder eine bestimmte Tätigkeit spezialisiert hat.

Unter einem Generalisten versteht man eine Kanzlei, die keine besondere Spezialisierung aufweist, sondern fast nur die klassischen Tätigkeitsfelder Finanzbuchführung, Lohnbuchführung, Steuererklärungen, Jahresabschlüsse, Betriebsprüfungen und allgemeine steuerliche Beratung anbietet. Diese Tätigkeitsfelder werden in der Regel auch von spezialisierten Steuerkanzleien angeboten, jedoch fast nur in ihrem Spezialgebiet.

**2. Was sind die Vorteile des Spezialisten gegenüber dem Generalisten?**

* Wesentlich höhere Honorare
* Expertenstatus (z.B. Ihre Kanzlei ist DIE Erbschaftsteuerkanzlei)
* Mehr Renommee durch Expertenstatus
* Tiefes Spezialwissen im Spezialgebiet
* Einheitlichere Mitarbeiterstruktur
* Einheitlichere Kundenstruktur
* Weniger Stress, da weniger Kunden und Expertenstatus
* Gezielteres Marketing möglich
* Ggf. Ausdehnung auf bundesweites Marketing
* Höhere Empfehlungsquote innerhalb des Spezialgebiets
* Mehr Gewinn

**3. Was sind die Vorteile des Generalisten gegenüber dem Spezialisten?**

* Breitere Kundenstruktur schützt vor Konjunkturschwankungen
* breiteres und interessanteres Aufgabenfeld für die Mitarbeiter
* mehr standardisierte Prozesse
* bessere Auslastung der Standardsoftware
* leichtere Mitarbeiterneugewinnung
* leichte Vorteile beim Verkauf der Kanzlei, da es mehr Käufer gibt

**Kurz-Zusammenfassung**

1. Positionieren Sie sich entweder als Spezialist oder als Generalist.

2. Wenn Sie sich strategisch neu ausrichten wollen, dann empfehle ich eine Neuausrichtung vom Generalisten zum Spezialisten und nicht umgekehrt.

3. Wägen Sie für Ihre strategische Neuausrichtung die Vorteile beider Gruppen genau ab und entscheiden Sie dann einstimmig innerhalb der Kanzleileitung.

**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