**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 – Dienstleistungsangebot 2

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

1. Welche neuen möglichen Sonderleistungen könnte Ihre Kanzlei anbieten?

2. Wie können die Sonderleistungen bepreist werden?

3. Wie können sich Kanzleileitung und Mitarbeiter für die neuen Leistungen fortbilden?

**Hauptteil**

**1. Welche neuen möglichen Sonderleistungen könnte Ihre Kanzlei anbieten?**

Sonderleistungen sind auf die Zukunft gerichtet und Deklarationsberatung auf die Vergangenheit. Deklarationsberatung werden zunehmend Computer und Software übernehmen, während Sonderleistungen weiterhin menschliche Leistungen bleiben werden. Daher macht es Sinn, dass sich eine Steuerkanzlei auf die zukünftig geforderten Sonderleistungen ausrichtet und in der Übergangsphase bereits heute schon die Deklarationsleistungen weitestgehend digitalisiert und automatisiert.

Nehmen Sie die Kundenbefragung zu den Dienstleistungen als Ausgangspunkt für neue Dienstleistungsangebote und fragen sich zusätzlich:

Was will der Kunde eigentlich?

Vermutlich wird er von einer Steuerkanzlei folgendes wollen:

* Niedrigste mögliche Steuer- und Abgabenbelastung
* Arbeitserleichterung
* Gute Gefühle
* Keinen Stress mit dem Finanzamt
* Risiken von unerwarteten Steuernachzahlungen vermeiden
* Sicherheit und Transparenz bei einer Betriebsprüfung
* Keine Fristenversäumnisse
* Höheres Einkommen
* Abgesichertes Vermögen
* Optimale Rechtsform
* Übersicht über seine Steuerzahlungen
* Einfaches verständliches Deutsch, kein Fachchinesisch
* Freundliche, schnelle und serviceorientierte Mitarbeiter und Prozesse
* Gute Erreichbarkeit
* Attraktive, moderne, digitale Steuerkanzlei
* Schnelle Bearbeitungsdauer
* Honorartransparenz

Entwickeln Sie nun daraus Ihre Angebote. Stellen Sie sich dazu folgende Fragen:

* Was können Sie alles für Ihre Kunden tun, damit ihr Einkommen steigt und ihr Vermögen abgesichert wird?
* Was können Sie alles für Ihre Kunden tun, damit sie keinen Stress mit dem Finanzamt haben und nachts ruhig schlafen können?
* Was können Sie alles für Ihre Kunden tun, damit es diese einfacher und leichter im Leben haben?
* Was würden Sie alles für Ihre Kunden tun, wenn das Steuerberatungshonorar keine Rolle spielen würde?
* Was würden Sie anbieten, wenn Sie nur ideale Mitarbeiter und nur ideale Kunden hätten?
* Was würden Sie anbieten, wenn Sie alle Fähigkeiten bereits hätten, um Ihre Traumleistungen anzubieten?
* Was sind konkret Ihre Traumleistungen?

Zu diesen Fragen sollte die Kanzleileitung einen ein oder zweitägigen Strategie-Workshop außerhalb der Kanzleiräume veranstalten. Fahren Sie zum Beispiel in schönes Hotel 100 km weit weg von der Kanzlei und gehen Sie offline. Es gibt dort nichts zu tun, außer diese strategischen Fragen zu diskutieren, die Antworten zu notieren und jede Menge Spaß zu haben. Diese Fragen sind existenziell wichtig für jede Steuerkanzlei. Daher sollte sich zuerst die Kanzleileitung beraten und danach in einem ausführlichen Teamgespräch die Mitarbeiter mit ins Boot holen und alle neuen Leistungen ebenfalls mit Ihnen ausführlich diskutieren. Ihre Mitarbeiter werden wieder andere Ideen und Impulse mit einbringen, sodass danach ein attraktiver neuer Sonderleistungskatalog entstehen wird. Diese aus heutiger Sicht „Sonderleistungen“ werden in 10 Jahren das Brot und Butter-Geschäft der Kanzlei sein, Sie können also nicht früh genug mit der strategischen Neuausrichtung der Kanzlei beginnen.

ACHTUNG! Denken Sie nun einmal ganz GROSS und ganz FREI, ohne jegliche Beschränkungen. Denken Sie krank und krass zugleich, denken Sie verrückt und völlig durchgeknallt! Seien Sie so kreativ wie noch nie!

Was werden Sie in Zukunft anbieten?

Hier einige Beispiele, was Sie zukünftig anbieten könnten (wenn Sie es nicht bereits schon tun):

* Regelmäßige persönliche Gespräche der Kanzleileitung mit Kunden, monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich. Das produziert meistens Anschlussumsätze durch die Frage: Was können wir noch für Sie tun? Was lässt Sie gerade nachts nicht schlafen? Was ist gerade Ihr dringendstes Problem? Ein gutes persönliches Gespräch ist ein hervorragendes Marketinginstrument.
* Organisationsberatung zur einmaligen Umstellung der Finanzbuchhaltung von Papier auf digital, danach Dauerberatung
* Organisationsberatung zur einmaligen Umstellung der Lohnbuchhaltung von Papier auf digital, danach Dauerberatung
* Erfolgs- und Finanzplanung, einmalige Einrichtung, danach Dauerberatung
* 24 Stunden Lohnservice: Innerhalb von 24 Stunden nach Eingang aller Informationen sind die Lohnabrechnungen erledigt
* Finanzbuchhaltung in Kanzlei komplett digitalisieren oder extern digitalisieren lassen (scannen, archivieren, Papier vernichten mit Verfahrensdokumentation)
* Verfahrensdokumentation erstmalig erstellen und danach Daueraktualisierung
* Kostencheck betriebliche und private Kosten, zunächst erstmalig detailliert, danach Dauerberatung
* Umsatzsteigerungsberatung zunächst erstmalig detailliert, danach Dauerberatung
* Steuerliche Prüfung aller möglichen Verträge, z.B. Darlehen, Gesellschaft, Miete, Leasing, Mietkauf etc.
* Transparente Übersicht über alle zukünftig fälligen Steuerzahlungen
* Finanzierungsberatung einmalige Vorhaben und/oder Dauerbegleitung
* Private Vermögensplanung, erstmalig detailliert, danach Dauerberatung
* Fördermittelberatung
* Sanierungsberatung
* Nachfolgeplanung mit Rechtsformberatung, Testament, Erbfolge, Notfallkoffer, Testamentsvollstreckung
* Rechtsformberatung, Umwandlungen
* Internationales Steuerrecht
* Einmalige oder Dauerberatung zu Persönlichkeitsentwicklung, Visionen, Ziele, Strategien
* Einmalige oder Dauerberatung zu Mitarbeiterführung, Mitarbeiterbindung, Mitarbeitergewinnung
* Einmalige oder Dauerberatung zu Prozessoptimierungen beim Kunden
* Einmalige oder Dauerberatung zu Kundenbindung und Kundenneugewinnung, Online Marketing etc.
* Eigene Software zu Problemlösungen programmieren und verkaufen
* Sie können Ihr ganzes Wissen in vielen kurzen Videos verfilmen und als Videokurse verkaufen

In dieser Liste geht es um das Anbieten, nicht um das Selbsterledigen. Wenn Sie etwas nicht können oder selbst machen wollen, gibt es für alle Angebote auch Kooperationspartner, die für Sie arbeiten. Wichtig ist, dass Sie die Angebote aus der Sicht eines Kunden anbieten und nicht aus der Sicht der Kanzlei. Einen Kunden wird es vermutlich wenig interessieren, ob Sie oder ein Kooperationspartner die Leistung erbringt. Zum Schluss will der Kunde nur eine exzellente Leistung, die er dann sehr gerne bezahlen wird.

**2. Wie können die Sonderleistungen bepreist werden?**

Wenn Sie einen schriftlichen Vertrag über berufsrechtlich zulässige Leistungen mit Ihrem Kunden abschließen, dann dürfen Sie alles abweichend von der Steuerberatervergütungsverordnung vereinbaren. Sie dürfen in dem Fall nach beliebigen Gegenstandswerten, Pauschalen oder Stundensätzen abrechnen, völlig egal. Der Vertrag darf nur nicht gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb oder andere Gesetze verstoßen. Daher dürfen Sie sich durch diesen Vertrag von der StBVV gedanklich komplett lösen und frei abrechnen. Vereinbaren Sie daher einen einfach formulierten, klar verständlichen Vertrag und zwar vor Leistungsbeginn.

Die Bepreisung von Sonderleistungen sollte aus Sicht des Kunden erfolgen. Er sollte das Honorar transparent nachvollziehen können. Nur dann ist er bereit, Ihr Honorar ohne Widerstand zu bezahlen. Wenn er es hingegen nicht versteht oder es ihm im Verhältnis zur Leistung zu hoch vorkommt, ist der Ärger vorprogrammiert.

Die Bepreisung sollte eher nutzenorientiert als kostenorientiert sein. Sie sollte nachvollziehbar für den Kunden sein und ihm eine Entscheidungsgrundlage geben können. Zum Beispiel ist ein Fixhonorar für ihn eine bessere Grundlage, allerdings für die Kanzlei schwierig zu kalkulieren. Diesen Spagat gilt es gut zu meistern.

Sie haben die Wahl: Rechnen Sie nach Zeit, pauschal (fix) oder nach einem Wert ab. Alle drei Methoden haben Vor- und Nachteile.

Anhand der oben genannten Beispiele würde ich wie folgt abrechnen:

* Zeit: Regelmäßige persönliche Gespräche der Kanzleileitung mit Kunden
* Zeit: Organisationsberatung zur einmaligen Umstellung der Finanzbuchhaltung von Papier auf digital,
* Pauschal: Organisationsberatung zur Finanzbuchhaltung Dauerberatung
* Zeit: Organisationsberatung zur einmaligen Umstellung der Lohnbuchhaltung von Papier auf digital, danach Dauerberatung
* Pauschal: Organisationsberatung zur Lohnbuchhaltung Dauerberatung
* Pauschal: Erfolgs- und Finanzplanung, einmalige Einrichtung, danach Dauerberatung
* Pauschal: 24 Stunden Lohnservice: Innerhalb von 24 Stunden nach Eingang aller Informationen sind die Lohnabrechnungen erledigt
* Pauschal: Finanzbuchhaltung in Kanzlei komplett digitalisieren oder extern digitalisieren lassen (scannen, archivieren, Papier vernichten mit Verfahrensdokumentation)
* Pauschal: Verfahrensdokumentation erstmalig erstellen und danach Daueraktualisierung
* Wert der Kosteneinsparung: Kostencheck betriebliche und private Kosten, zunächst erstmalig detailliert, danach Dauerberatung
* Zeit: Umsatzsteigerungsberatung zunächst erstmalig detailliert, danach Dauerberatung
* Pauschal: Umsatzsteigerungsberatung Dauerberatung
* Zeit: Steuerliche Prüfung aller möglichen Verträge, z.B. Darlehen, Gesellschaft, Miete, Leasing, Mietkauf etc.
* Pauschal: Transparente Übersicht über alle zukünftig fälligen Steuerzahlungen
* Wert der Finanzierungshöhe: Finanzierungsberatung einmalige Vorhaben und/oder
* Pauschal: Finanzierungsberatung Dauerbegleitung
* Pauschal: Private Vermögensplanung, erstmalig detailliert, danach Dauerberatung
* Wert der Fördermittelhöhe: Fördermittelberatung
* Wert des Überlebens des Unternehmens: Sanierungsberatung
* Wert des Erbes: Nachfolgeplanung mit Rechtsformberatung, Testament, Erbfolge, Notfallkoffer, Testamentsvollstreckung
* Wert (Teilwert des Unternehmens): Rechtsformberatung, Umwandlungen
* Zeit oder Wert: Internationales Steuerrecht, Auswandern, ausländische Betriebsstätten, DBAs prüfen
* Pauschal: Einmalige oder Dauerberatung zu Persönlichkeitsentwicklung, Visionen, Ziele, Strategien
* Pauschal: Einmalige oder Dauerberatung zu Mitarbeiterführung, Mitarbeiterbindung, Mitarbeitergewinnung
* Pauschal: Einmalige oder Dauerberatung zu Prozessoptimierungen beim Kunden
* Pauschal: Einmalige oder Dauerberatung zu Kundenbindung und Kundenneugewinnung, Online Marketing etc.
* Pauschal: Eigene Software zu Problemlösungen programmieren und verkaufen
* Pauschal: Sie können Ihr ganzes Wissen in vielen kurzen Videos verfilmen und als Videokurse verkaufen

**3. Wie können sich Kanzleileitung und Mitarbeiter für die neuen Leistungen fortbilden?**

Wenn sich Ihre Kanzlei auf den Zukunftsweg begibt, neue Fähigkeiten zu lernen, neue und Dienstleistungen anzubieten und sich damit auf die Zukunft einzustellen, dann kommen Sie um einen Punkt nicht herum: die Kanzleileitung und alle Mitarbeiter müssen die Fähigkeiten und Tätigkeiten lernen, die die Kanzlei in Zukunft anbieten möchte. Dies ist ein mühsamer und steiniger Weg, jedoch unumgänglich in Bezug auf die Digitalisierungs- und Automatisierungswelle. Meiner Meinung nach kann nur so eine Steuerkanzlei aus der zukünftigen Entwicklung als Gewinner hervorgehen. Die Kanzlei sichert somit die Arbeitsplätze der Kanzleileitung und aller Mitarbeiter und kann auch besser die Kunden beraten. Was viele Kolleginnen und Kollegen vergessen ist, dass die neuen Fähigkeiten und Angebote nicht nur der Kanzlei selbst, sondern auch allen Kunden zugutekommen, die wiederum sich selbst auf die Digitalisierung und Automatisierungswelle einstellen müssen. Wenn die Kanzlei sich selbst hervorragend wandelt, ist sie authentisch und kann aus eigener Erfahrung die Kunden hervorragend beraten. Eine zukunftsfähige Kanzlei sichert somit auch das Überleben der Kunden und deren Arbeitsplätze. Eine zukunftsfähige Kanzlei sichert somit einen Teil des Wohlstands von Deutschland.

Die Fähigkeiten Finanzbuchhaltungen und Lohnbuchhaltung sowie heute abzuwickeln, werden in Zukunft immer weniger benötigt. Genauso die Fähigkeiten Steuererklärungen und Jahresabschlüsse zu erledigen. Die Fähigkeiten, den Kunden ein professioneller Dauerbegleiter in Sachen Steuer-, Wirtschafts- und Finanzberatung zu sein, dürfen im Berufsstand noch bedeutend ausgebaut werden.

Wie kann konkret gelernt werden?

* Kanzleileitung und alle Mitarbeiter besuchen Seminare oder buchen Onlinekurse. Bitte wählen Sie eher fachfremde Anbieter, die bereits erfolgreich sind.
* Alle lernen aus YouTube und Podcasts, wo viel kostenfreier Inhalt zu finden ist, jedoch ist das exzellente Wissen nur in teuren Seminaren zu finden. Teuer ist eigentlich eine falsche Aussage, denn es ist eine Investition in Ihre berufliche Zukunft und die kann nie teuer genug sein, wenn Sie exzellentes Wissen dafür erhalten.
* Alle lernen in den Teamgesprächen in der Kanzlei. Wenn Sie das noch nicht als regelmäßigen Fixtermin eingerichtet haben, dann benötigen Sie das alleine für das Lernen zukünftiger Fähigkeiten.
* Alle lernen in Workshops außerhalb der Kanzlei.

Was sollte konkret gelernt werden?

* Persönlichkeitsentwicklung zuerst
* Menschenführung
* Positionierung
* Marketing, speziell Online-Marketing
* Rhetorik
* Verkaufen
* Alle Themen, wo noch Defizite bzgl. des zukünftigen Angebots bestehen

Wer sollte was lernen?

* Alle alles! Kanzleileitung und Mitarbeiter sollten gleichermaßen alles lernen, alles ist für alle wichtig

Wann sollten Sie mit dem Lernen beginnen?

Unverzüglich. Würde ein Anwalt sagen. Also am besten sofort, nachdem Sie Ihre Positionierung und Ihr damit zusammenhängendes Zukunftsangebot aufgestellt haben. Die oben genannten Themen sind allerdings allgemein gehalten, so dass Sie schon heute anfangen können. Ich würde mit dem Thema Persönlichkeitsentwicklung beginnen, das ist das Wichtigste Thema von allen und sollte gleich zu Beginn angegangen werden.

Lernen ist ein lebenslanger Prozess, der bis zum Tod nicht enden darf.

**Kurz-Zusammenfassung**

1. Welche neuen möglichen Sonderleistungen könnte Ihre Kanzlei anbieten?

Alle, die Ihren Kunden mehr Netto-Einkommen verschafft. Darunter fällt sozusagen alles andere wie Steuern sparen, Vermögen sichern, Umsatz steigern uvm.

2. Wie können die Sonderleistungen bepreist werden?

Nach Zeit, pauschal oder nach einem passenden Wert

3. Wie können sich Kanzleileitung und Mitarbeiter für die neuen Leistungen fortbilden?

Seminare, Webinare, Onlinekurse, Trainingsprogramme, YouTube, Podcasts, Teamgespräche, Workshops uvm.

**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