**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: Benchmarking

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

1. Welche wichtigen Benchmarks gibt es in einer Steuerkanzlei?

2. Welchen Nutzen hat Benchmarking für Steuerkanzleien?

**Hauptteil**

**1. Welche wichtigen Benchmarks gibt es in einer Steuerkanzlei?**

Ein weiteres wichtiges Thema ist das Benchmarking für Steuerkanzleien – die Messung kanzleieigener Geschäftszahlen und deren Vergleich mit den Geschäftszahlen anderer, vergleichbar großer Steuerkanzleien aus ganz Deutschland. Die Steuerkanzlei Luzius arbeitet im Bereich des Benchmarkings mit der Firma Weigert + Kunde Unternehmensberatung GmbH zusammen.

Nachfolgend möchte ich die wichtigsten Benchmarking-Zahlen von Weigert + Kunde im Überblick darstellen. Benchmarking heißt konkret, dass bereits die besten Steuerkanzleien diese hervorragenden Zahlen erreicht haben. Es soll Ansporn für Sie sein, auch diese Zahlen zu erreichen oder zu übertreffen:

* Meine persönlich wichtigste Kennzahl: Umsatz/abrechenbare Std.: Über 120 Euro Umsatz/Std. für Fibu + Lohn + JA + Steuern ohne Sonderleistungen bei jedem Kunden pro Kalenderjahr
* Buchführung: 100 Buchungen/Std. zu 1,20–1,50 Euro Umsatz/Buchungszeile, über 105 Euro Umsatz/Std.
* Jahresabschluss: Über 140 Euro Umsatz/Std.
* Buchführung und Jahresabschluss zusammen im Durchschnitt: Über 120 Euro Umsatz/Std.
* Lohn: 6 Min. Zeitaufwand/Abrechnung, über 140 Euro Umsatz/Std.
* Einkommensteuer: Über 130 Euro Umsatz/Std.
* Produktivität der Kanzlei: 68 % abrechenbare Zeiten von der Gesamtarbeitszeit
* Gesamtleistung/angefallene Std. unter 1 Mio. Umsatz der Kanzlei: 60 Euro Umsatz/Std.
* Gesamtleistung/angefallene Std. 1–2 Mio. Umsatz der Kanzlei: 65 Euro Umsatz/Std.
* Gesamtleistung/angefallene Std. über 2 Mio. Umsatz der Kanzlei: 70 Euro Umsatz/Std.
* Umsatz/Mitarbeiter: Über 140.000 Euro Umsatz/Vollzeit-Mitarbeiter
* Personalkosten: Unter 40 % vom Umsatz
* Sachkosten (keine Benchmarks, sondern Durchschnittswerte): < 20 % Raumkosten: 3 % vom Umsatz auf dem Land, 5 % in Städten, 8 % in Großstädten, 10 % in Metropolen wie München oder Hamburg

EDV-Hard-/Softwarekosten: unter 3 % vom Umsatz, wenn IT-Betreuung im eigenen Haus (ohne Gehalt der IT-Mitarbeiter), 3–5 % mit DATEV, 5–7 % mit DATEV ASP

Marketing: über 3 % vom Umsatz, 7–8 % bei Neugründungen

Fortbildung: über 3 % vom Umsatz (10 Fortbildungstage je Mitarbeiter)

Forderungsbestandsquote: unter 5 % vom Umsatz

* Liquiditätsbestandsquote: 25 % der jährlichen Gesamtkosten an liquiden Mitteln
* Risikostreuung: Max. 5 % des Jahresumsatzes sollte auf 1 Kunden entfallen.

**2. Welchen Nutzen hat Benchmarking für Steuerkanzleien?**

* Keine Betriebsblindheit
* sinnvolle Maßnahmen werden eingeleitet, wenn die Benchmarks nicht erreicht werden

**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