

Das Learningmodul – oder – Fragen, mit denen ich mich schon immer mal beschäftigen wollte

Wir beschäftigen uns täglich mit Problemen, die uns immer wieder verfolgen, einholen und vielleicht auch überholen. Das Tagesgeschäft holt uns ein, es bleibt wenig Zeit dafür, sich aktiv mit seiner Kanzlei zu beschäftigen. Arbeiten in der Kanzlei geht häufig vor dem Arbeiten an der Kanzlei. Dabei ist gerade das Arbeiten an der Kanzlei so wichtig, um die Praxis zukunftsfähig zu halten und in unserer schnelllebigen Zeit konkurrenzfähig zu führen. Der Steuerberaterverband Schleswig-Holstein unterstützt

Sie gemeinsam mit der WeRo Unternehmensgruppe, sich dieser Herausforderung anzunehmen. In gemeinsamer Arbeit wurde ein Modul entwickelt, mit welchem die Kanzlei selbst Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken nach alter Väter Sitte strukturiert analysieren kann. Dies erfolgt in einem ersten Schritt in einer Eigenbeurteilung durch den Kanzleiinhaber und/oder die Mitarbeiter der Praxis. Hier ein Auszug aus dem erarbeiteten Werkzeug (Learningmodul):

2.	Leistungsprozesse (Mit diesen Prozessen wir in der Kanzlei Geld verdient)
2.1	Mandats- Auftragsannahme
2.1.1	Werden bei Aufnahme eines Mandats schriftliche Verträge / Vereinbarungen getroffen, indem die wesentlichen Auftragsinhalte definiert werden?
A.	In jedem Fall schließen wir einen schriftlichen Vertrag mit unserem neuen Mandanten. Aus diesem ergeben sich klare Honorarvereinbarungen. Vertragsänderungen werden bei uns systematisch schriftlich fixiert.
B.	Wir verfassen schriftliche Steuerberatungsverträge nur in Ausnahmefällen. In der Regel machen wir das mündlich.
C.	Ja, nur nicht bei Kleinmandaten.
D.	Nein, wir haben ein gutes Vertrauensverhältnis zu unseren Mandanten.
2.1.2	Existiert ein Katalog über die Leistungen, die Ihre Kanzlei erbringt? Ist dieser Katalog ausreichend kommuniziert und erfolgt eine regelmäßige Anwendung?
A.	Wir haben gemeinsam mit unseren Mitarbeiter/innen einen Dienstleistungskatalog entwickelt. Dieser ist mit den Mitarbeiter/innen und auch unseren Mandanten kommuniziert. Bei Mandatsannahme wird dieser mit dem Mandanten besprochen.
B.	Wir haben unsere Leistungen nicht schriftlich katalogisiert.
C.	Wir haben damit angefangen, aber nicht abschließend freigegeben.
D.	Wir haben diesen Katalog erstellt. Er kommt jedoch nicht zum Einsatz.
2.1.3	Können Sie anhand einer Aufstellung aufzeigen, welche Aufträge derzeit die Kanzlei verpflichten und wer bei Ihnen im Hause für die einzelnen Tätigkeiten verantwortlich ist bzw. für die Ausführung der Arbeit bestimmt ist?
A.	Dies haben wir in der EDV geregelt. Das können wir auf Knopfdruck zeigen.
B.	Ich kann dies nur aus dem Bauch heraus oder nach aufwendiger Recherche eindeutig anzeigen.
C.	Es bestehen keine eindeutigen Regelungen.

Wie ist das ganze aufgebaut?

Das Learningmodul ist nach sachlogischer Reihenfolge strukturiert und einfach zu benutzen. Insgesamt gibt es mehr als 40 Themenfelder. Zu diesen einzelnen Themenfeldern sind feststehende Fragen formuliert. Neben diesen Fragen haben Sie unterschiedliche Antwortmöglichkeiten vorgegeben. Sie kreuzen jeweils an, welche Antwortmöglichkeit für Ihre Kanzlei zutrifft. Damit ist die Beantwortung der Fragen simpel und zügig möglich. Der Zeitaufwand beträgt je nach Ist-Zustand weniger als 15 Minuten.

Welche Themengebiete werden behandelt?

Sämtliche Themenbereiche des Kanzleialltags werden beleuchtet. Neben Gebieten, bei denen die Wertschöpfung stattfindet wie Abläufe zu den Vorbehalts- und Nicht-Vorbehaltsaufgaben sind dies auch Bereiche wie Abrechnungspolitik, klassische Aufgabengebiete der Kanzleileitung und Kanzleiführung bis hin zu unterstützenden Feldern wie Ablagesysteme, Dokumentenmanagement und Datenschutz.

Was bringt das ganze?

Schon bei Beantwortung der Fragen – unter Umständen auch aus dem Bauch heraus – bekomme ich bereits ein Gefühl dafür, ob die Kanzlei in diesem Themenbereich Potenzial hat. Schon allein diese Erkenntnis ist bares Geld wert. Zum Beispiel: Die Frage lautet: Sind Ihnen die Deckungsbeiträge über die Mandanten bekannt, bei denen eine Lohnbuchhaltung angefertigt wird? Wenn Sie an dieser Stelle schon ein ungutes Gefühl haben, könnte hier ein Anlass bestehen etwas zu tun.

Was kommt nach Beantwortung der Fragen?

Sie füllen also das Modul aus, gewinnen einen ersten Eindruck und senden den Bogen zurück an den Steuerberaterverband Schleswig-Holstein. Im Anschluss erfolgt eine Auswertung, mithin auch ein stückweit eine Fremdbeurteilung, durch den Verband in Kooperation mit der WeRo-Unternehmensgruppe. Die Fremdbeurteilung mündet dann in einen ausführlichen Bericht.

Hier ein Auszug zu der exemplarischen Fragestellung von oben: ►

Weil Leistung zählt: Gemeinsam Kompetenz zeigen und Mandanten binden

bringt Ihnen 25 Jahre Erfahrung in der Beratung mittelständischer Unternehmen im norddeutschen Raum ins Haus.

- erweitert Ihr Know-how um alle Felder der Betriebswirtschaft und Unternehmensführung.
- arbeitet praxisorientiert mit schnellen Erfolgen in der Umsetzung.
- kennt die Schnittstellen von Steuerberatung zu Unternehmensberatung aus zahlreichen erprobten Kooperationen.
- kann Sie und Ihre Mandanten unterstützen bei
 - der Erstellung von Sanierungsgutachten IDW S6
 - der Entwicklung von Businessplänen
 - der Entwicklung von Strategien zur Ertragssteigerung
 - der Beschaffung von finanziellen Mitteln für Investitionen
 - der Optimierung von Marketing und Vertrieb
 - der Potenzialberatung
 - dem Aufbau von Controllingssystemen
- Kompetenz zeigen und Kunden binden – wenn das lohnende Ziele für Sie sind, rufen Sie an oder schicken Sie eine E-Mail: Telefon 0451 – 311 71, info@wisa-unternehmensberatung.de.

Geschäftsführung
Hans Werner Cohrs
Thomas Heineke

Mitglied im Bundesverband
Deutscher Unternehmensberater
BDU e.V.

Postfach 1109 · 23501 Lübeck

www.wisa-unternehmensberatung.de

2.1 Mandats- und Auftragsannahme		
Nr.	Frage	Ihre Antwort – B.
2.1.2	Existiert ein Katalog über die Leistungen, die Ihre Kanzlei erbringt? Ist dieser Katalog ausreichend kommuniziert und erfolgt eine regelmäßige Anwendung?	<p>Wir haben unsere Leistungen nicht schriftlich katalogisiert.</p> <p>Liegen Sie auch morgen noch gut im Rennen? Welche Leistungen bieten Sie (neben den Vorbehaltsaufgaben) an und wie werden diese zum einen aktiv angeboten und dann auch abgerechnet?</p> <p>Überlegen Sie, ob es eine Erwartungslücke zwischen den Anforderungen und Wünschen der Mandanten und den von Ihnen derzeit für den Mandanten ausgeführten Leistungen gibt. Betrachten Sie also kritisch, ob Sie alle Erwartungshaltungen der Mandanten kennen und ob Sie diese auch erfüllen können. Gegebenenfalls besteht Handlungsbedarf indem diese Lücke geschlossen wird und die Zufriedenheit des Mandanten einhergeht mit Mandantenbindung und Nutzung von zusätzlichem Honorarpotenzial.</p> <p>Sie sollten ebenso kritisch hinterfragen, ob Ihre Mitarbeiter wissen, was Ihre Kanzlei leistet und leisten kann. Denn auch die Mitarbeiter können aktiv in diesen Prozess eingebunden werden. Nutzen Sie diesen Multiplikatoreffekt in Ihrer Kanzlei, denn Ihre Mitarbeiter/innen stehen in regelmäßigem Kontakt mit den Mandanten und können auf geschulte Art und Weise den Mandanten gezielt und/oder situativ Hilfestellung durch die Kanzlei anbieten.</p> <p>Unsere Empfehlung: Erstellung eines Dienstleistungskataloges unter Anwendung und Schulung einer definierten Gesamtstrategie in der Kanzlei.</p>

Der Bericht zeigt im Rahmen eines Ampelsystems auf, wo und inwieweit Potenziale bestehen. Daneben werden konkrete Möglichkeiten und Tipps gegeben, wie Sie die Dinge angehen können. Dabei entscheiden Sie selbst, ob Sie dies wollen, ob Sie dies alleine schaffen, oder ob Sie Hilfestellung benötigen. Der Verband unterstützt Sie an dieser Stelle gerne und gibt Ihnen in Zusammenarbeit mit der WeRo Unternehmensgruppe gezielt Werkzeuge an die Hand.

Was kostet das Learningmodul?

Für die Zur-Verfügung-Stellung des Frage-Antwort-Kataloges, mithin des gesamten Werkzeuges inklusive der Berichterstellung erhebt der Verband eine Schutzgebühr von 89 EUR zuzüglich gesetzlicher USt.

Chancen – Risiken – Verhältnis

Das Modul beansprucht neben der Schutzgebühr, der Bearbeitungszeit des Werkzeuges und das Lesen des Berichtes ca. 1 Stunde Ihrer Arbeitszeit. Den Nutzen

vermögen wir an dieser Stelle nicht zu beurteilen, da er sicherlich von Kanzlei zu Kanzlei unterschiedlich ausfallen wird. Wir gehen jedoch davon aus, dass dieser die Kosten übersteigt. Denn in die gesamte Vorgehensweise hat der Verband gemeinsam mit der WeRo Unternehmensgruppe die Erfahrungswerte und Erkenntnisse der Betreuungen von Steuerkanzleien aus den letzten Jahren der gemeinsamen Zusammenarbeit einfließen lassen. Profitieren auch Sie davon. In jedem Fall haben Sie nichts zu verlieren.

Das Modul wurde bereits mehrfach eingesetzt. Auch bei Ihnen werden wir die Frage stellen, ob die Bearbeitung des Moduls die Kanzlei weitergebracht hat. Bislang liegt uns keine negative Rückmeldung vor.

Interessiert?

Bitte füllen Sie nachfolgendes Bestellformular aus und senden es an den Steuerberaterverband Schleswig-Holstein. Wir werden dann alles Erforderliche für Sie auf den Weg bringen.

Bestellformular Learningmodul

Bitte senden Sie das Formular an den Steuerberaterverband Schleswig-Holstein:
Telefax: 04 31 / 9 97 97-17 · E-Mail: info@stbvsh.de

Hiermit bestelle ich / bestellen wir verbindlich das Learningmodul zu einer Schutzgebühr von 89,00 EUR zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer.

- Dies beinhaltet die:
- ▶ Zusendung des Learningmoduls an ihre Kanzleiadresse
 - ▶ Auswertung der ausgefüllten Unterlagen in Berichtsform

Ort, Datum

Unterschrift Kanzleileitung

Kanzleistempel

Gesonderter Berufsschulunterricht für angehende Steuerberater

Dieser Unterricht gilt für Studienabgänger nach einem abgeschlossenen betriebswirtschaftlichen, volkswirtschaftlichen oder rechtswissenschaftlichen Studium, die als Steuerberateranwärter beschäftigt werden. Diese verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium, aber haben regelmäßig keine vertieften Kenntnisse im Steuerrecht.



▲ Karin Dankert

Um diesen Studienabgängern einen qualifizierten und schnelleren Einstieg in die tägliche Praxis des steuerberatenden Beruf zu ermöglichen, wurde mit der Berufsschule Kiel speziell für diesen Personenkreis ein gesonderter Berufsschulunterricht entwickelt, der es den Studienabgängern ermöglicht, innerhalb eines Jahres die Prüfung zum Steuerfachangestellten als Externe abzulegen. Zugleich kann diese Zeit als berufspraktische Zeit zur Vorbereitung auf die Steuerberaterprüfung anerkannt werden.

In den Kammermitteilungen 1/2012 wurde auf Seite 26 das Angebot der Berufsschule Kiel vorgestellt mit einem Informationstermin am 24.04.2012. Die an diesem Nachmittag anwesenden Kollegen haben dieses Angebot sehr begrüßt, da sie aus eigener Erfahrung schildern konnten, wie schwer ihnen der Einstieg nach dem Studium in die praktische Arbeit gefallen ist. Der jetzt laufende Versuch, allerdings in den Klassen der Auszubildenden, zeigt, dass ein gesonderter Unterricht erforderlich ist, da die

Studienabgänger ganz andere Anforderungen an den Unterricht stellen. Wir hoffen, dass die Kollegen dieses Angebot in Schleswig-Holstein annehmen, da auch günstige Übernachtungsmöglichkeiten für den Blockunterricht angeboten werden können.

Karin Dankert ■

Die Eckdaten:

- Dauer:** Ein Schuljahr – Start ab August 2012 – Möglichkeit der Ablegung der Steuerfachangestelltenprüfung als Externe Winterprüfung 2013/2014
- Mindestteilnehmer:** 12 – 15 Schüler
- Kosten:** ab 12 Schülern 3.200,- Euro – Schulbücher und Gesetze sind selbst zu erwerben –
- Stundenumfang:** Zu Beginn Blockunterricht entweder über 4 Wochen oder 2 x 2 Wochen. Täglich 8 Stunden Unterricht
- Anmeldung:** Online www.rbz-wirtschaft-kiel.de Oder RBZ-Wirtschaft-Kiel, Rankestr. 2, 24118 Kiel, Tel. (04 31) 8 95 98-0
- Anschließend:** 1 Berufsschultag wöchentlich mit 8 Stunden Unterricht – voraussichtlich Donnerstags –
- Zuständige Lehrerin:** Frau Fleitmann
- Lehrinhalte:** Steuerlehre und Rechnungswesen
- Bitte vermerken:** Steuerberateranwärter

Weitere Informationen erteilt auch: Frau Karin Dankert, Ausbildungsplatzakquisiteurin der Steuerberaterkammer Schleswig-Holstein, E-Mail: dankert@stbh-sh.de oder Tel. 0431 / 57049-31