

Patrik Luzius

Die erfolgreiche Steuerkanzlei

Wie Sie Ihre Kanzlei noch digitaler und attraktiver machen

2. Auflage

KONKRETE
HANDLUNGS-
EMPFEHLUNGEN
—
DIGITALE ZUSATZ-
MATERIALIEN



SCHÄFFER
POESCHEL

Urheberrechtsinfo

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Die Herstellung und Verbreitung von Kopien ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet.

Die erfolgreiche Steuerkanzlei

Patrik Luzius

Die erfolgreiche Steuerkanzlei

Wie Sie Ihre Kanzlei noch digitaler und attraktiver machen

2. Auflage

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de/> abrufbar.

Print: ISBN 978-3-7910-5161-1 Bestell-Nr. 13011-0002
ePub: ISBN 978-3-7910-5162-8 Bestell-Nr. 13011-0101
ePDF: ISBN 978-3-7910-5163-5 Bestell-Nr. 13011-0151

Patrik Luzius

Die erfolgreiche Steuerkanzlei

2. Auflage, April 2021

© 2021 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH

www.schaeffer-poeschel.de

service@schaeffer-poeschel.de

Bildnachweis (Cover): © WavebreakMediaMicro, Adobe Stock

Produktmanagement: Steinleitner, Rudolf

Lektorat: Lange, Claudia

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die der Vervielfältigung, des auszugsweisen Nachdrucks, der Übersetzung und der Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, vorbehalten. Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Ein Unternehmen der Haufe Group

SCHÄFFER
POESCHEL

myBook

Ihr Online-Material zum Buch

Im Online-Bereich stehen für Buchkäufer die Handlungsempfehlungen aller Kapitel als Checklisten zur Verfügung. Dazu Audiodateien mit Inhalten zu den Themen:

- Mitarbeiterbindung,
- attraktive Homepage, digitale Finanzbuchführung und
- Zeitmanagement,

gesprochen vom Autor selbst.

So funktioniert Ihr Zugang

1. Gehen Sie auf das Portal sp-mybook.de und geben den Buchcode ein, um auf die Internetseite zum Buch zu gelangen.
2. Oder scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Smartphone oder Tablet, um direkt auf die Startseite zu kommen.



SP myBook:

www.sp-mybook.de

Buchcode: 5161-StKa

Vorwort zur 2. Auflage

Die Steuerberatungsbranche ist – nach wie vor – im Wandel. In den knapp drei Jahren seit der ersten Auflage dieses Buches hat sich wiederum viel geändert: Die den Kanzleien zur Verfügung stehende Technik hat sich weiterentwickelt und das Tempo der Digitalisierung hat sich durch die Corona-Krise nochmals erhöht. Prozesse haben sich geändert, viele »Büroarbeiter« sitzen öfter im Homeoffice und haben dort neue EDV- und führungstechnische Herausforderungen zu meistern. Die (Kanzlei-)Software bietet uns seither mehr Möglichkeiten, die auch genutzt werden sollten. Und wir sehen, dass wir kein Jahr aussetzen dürfen, sondern uns permanent an die Realität und deren neue Möglichkeiten anpassen müssen, um den Anschluss nicht zu verlieren. Aber auch Themen abseits von Technik und Digitalisierung halte ich für sehr wichtig, um ein »rundes« Gesamtpaket zu schnüren. So habe ich das Buch um ein Kapitel über Persönlichkeitsentwicklung und Umgang mit dem permanenten Stress, dem unsere Berufsgruppe ausgesetzt ist, erweitert.

Zusätzlich können Sie interaktiv von Bonusmaterial profitieren, das zum Download zur Verfügung steht. Neben den Materialien zum Buch sind dies vier Audiodateien und vier PDF-Dokumente zu ausgewählten Themen.

Mit diesem Buch und meiner Akademie für Steuerkanzleioptimierung (www.patrikluzius.com) möchte ich helfen, meinen geliebten Beruf Steuerberater unternehmerisch weiterzuentwickeln. Ich möchte Ihnen Wege zeigen, das Hamsterrad zu verlassen und Ihre berufliche und private Freiheit zurückzugewinnen. Ich möchte mithelfen, dass sich Steuerberater noch mehr wie professionelle Unternehmer verhalten und die Arbeitsplätze in unserer Branche sichern. Denn wir Steuerberater in Deutschland beraten über vier Millionen deutsche Unternehmen und tragen so dazu bei, Deutschland zu mehr Wohlstand zu verhelfen.

Meine Empfehlung für die Lektüre dieses Buches: Bitte lesen und arbeiten Sie es unbedingt von vorne nach hinten durch, da die Reihenfolge entscheidend für Ihren Erfolg ist. Betrachten Sie es als Leitfaden und erstellen Sie einen individuellen Plan, wie Sie was in welcher Zeit und mit welchen Personen in Ihrer Kanzlei ändern können. Damit werden Sie bei den wichtigsten Themen Mitarbeiter, Digitalisierung und Automatisierung auf der Gewinnerseite stehen.

Ich wünsche Ihnen von ganzem Herzen weniger Worte und mehr Transporte bei der Umsetzung und viel Gesundheit und Gelassenheit.

Mainz, im März 2021
Ihr Patrik Luzius

Vorwort zur 1. Auflage

Auf die Frage: »Was fällt Ihnen zum Beruf des Steuerberaters ein?« kommt fast immer die gleiche Antwort: »Das ist aber ein ganz schön trockener Beruf.« Es kommen nicht Adjektive wie »uninteressant«, »nervig« oder »doof«, nein, es kommt immer »trocken«. Trockener Beruf, trockene Kanzleien, trockenes Image. Das ist sehr schade, denn der Beruf des Steuerberaters ist viel besser als sein Ruf. Ein Steuerberater ist natürlich in erster Linie Steuerberater, aber auch Unternehmensberater, Vermögensberater, Anwalt, Psychologe, Pfarrer und Paartherapeut. Er ist manchmal Superman und James Bond in einem, veranlasst Scheidungen und Versöhnungen und rettet Menschen vor der »Krake Finanzamt«. Als völlig unterschätztes Multitalent müsste er eigentlich mit Held, Retter und Kämpfer beschrieben werden. Aber sein Image ist trocken und verstaubt. Woher kommt diese Diskrepanz?

Vielleicht rührt sie daher, dass unsere Branche ein Monopol auf die lukrative Erstellung von Steuererklärungen und Jahresabschlüssen in Deutschland hat. Und das Problem mit allzu mächtigen Monopolen ist, dass sie die Preise erhöhen und die Leistungen senken, arrogant und träge werden, altmodisch bleiben und sich nicht erneuern. Niemand strengt sich mehr richtig an, Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten zu begeistern. Warum auch? Es geht ja auch so.

Leider verhalten sich viele meiner Berufskollegen so, als hätten sie wirklich ein Monopol und das auch noch für immer. Staatlich garantiert und unerschütterlich. Niemand kann sich vorstellen, dass sich dies einmal ändern wird, obwohl jeder weiß: Nichts ist für die Ewigkeit. Deshalb verhalten sich Steuerberater oft nicht wie professionelle Unternehmer, die sich jeden Auftrag erkämpfen müssen. Professionelle Unternehmer machen sich selbst und ihr Unternehmen möglichst attraktiv, um möglichst viele Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten zu binden und neue zu gewinnen. Aber viele Steuerberater tun das nicht. Warum auch? Die Kunden kommen aus Angst vor dem Finanzamt von selbst, die Mitarbeiter sind zu träge zum Wechseln, die EDV-Anlage aus dem Jahr 2010 läuft noch und die Steuerberatervergütungsverordnung des Staates sorgt noch immer für enorme Gewinne.

In solch einem Wunderland bewegen wir uns. Ist das nicht herrlich? Und die meisten Kollegen sind der Meinung, dass sich dies niemals ändern wird, weil das Steuerrecht so kompliziert ist und wir gebraucht werden. Doch ich denke nicht mehr so. Denn die Zukunft der Steuerberatung in Deutschland sieht mittelfristig alles andere als rosig aus:

- Digitalisierung und Automatisierung führen ohne Kompensation mit neuen Kunden zu stark sinkenden Umsätzen in den Geschäftsbereichen Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung, Einkommensteuererklärungen und Jahresabschlüsse.
- Der sich verschärfende Fachkräftemangel wird zunehmend zur Wachstumsbremse für die deutschen Steuerkanzleien.
- Der drohende Wegfall der Steuerberatervergütungsverordnung, die Öffnung des deutschen Steuerberatungsmarktes für ausländische Berater und der mögliche Wegfall der Kapitalbindung führen zu sinkenden Umsätzen. Insbesondere der Wegfall der Kapitalbindung kann zur Folge haben, dass sich große gewerbliche Konzerne an deutschen Steuerkanzleien beteiligen und deren Arbeitsweise und Produktangebot grundlegend verändern werden.
- Die Bürokratie und die Verkomplizierung des Steuerrechts werden weiter zunehmen und immer mehr Haftungsrisiken nach sich ziehen. In Folge dessen werden die Haftpflichtversicherungsprämien ansteigen.
- Kunden wechseln ihren Steuerberater viel schneller, als das früher der Fall war. Dies reduziert ebenfalls die Gewinne.
- Niemand wird altmodisch geführte und unattraktive Steuerkanzleien mehr kaufen wollen. Damit fällt die Altersvorsorge dieser Kollegen in sich zusammen. In Zukunft werden nur noch modern geführte und attraktive Kanzleien für einen ordentlichen Wert gekauft und verkauft werden.

Diese Veränderungen kommen in den nächsten Jahren als riesige Welle auf uns zu, die alles und jeden mitreißen wird, der sich nicht professionell auf die Zukunft eingestellt hat.

Mit diesem Buch möchte ich helfen, meinen geliebten Beruf Steuerberater zu retten. Ich möchte Ihnen helfen, das Hamsterrad zu verlassen und Ihre berufliche und private Freiheit zurückzugewinnen, die Sie früher hatten. Ich möchte mithelfen, dass sich alle Steuerberater wie professionelle Unternehmer verhalten und die über 500.000 Arbeitsplätze in unserer Branche sichern. Denn wir Steuerberater in Deutschland beraten vier Millionen deutsche Unternehmen und tragen so dazu bei, Deutschland zu mehr Wohlstand zu verhelfen.

Bitte lesen und arbeiten Sie dieses Buch unbedingt von vorne nach hinten durch, da die Reihenfolge entscheidend für Ihren Erfolg ist. Betrachten Sie es als Leitfaden und erstellen Sie einen individuellen Plan, wie Sie was in welcher Zeit mit welchen Personen in Ihrer Kanzlei ändern können. Damit werden Sie beim wichtigsten Thema Digitalisierung und Automatisierung auf der Gewinnerseite stehen.

Und starten Sie nicht erst, wenn Sie eine zu 100% perfekte Lösung haben. Sondern schon dann, wenn Sie nur eine zu 60% perfekte Lösung haben. Fassen Sie den Mut, jetzt zu handeln!

Mainz, im Juli 2018

Ihr Patrik Luzius

Geleitwort zur 1. Auflage

Steuerberater sind schon ganz spezielle Menschen. Jeder braucht sie, niemand wertschätzt sie richtig. Sie sind fachlich brillant, betrachtet man jedoch ihre unternehmerischen Qualitäten, stellt man fest, dass hier noch Luft nach oben ist.

Um diese Qualitäten zu verbessern und Deutschlands Steuerkanzleien systematisch zu optimieren, ist einer von ihnen angetreten. Ein Praktiker seit über 20 Jahren, der weiß, wovon er spricht, der kein Blatt vor den Mund nimmt, der alles selbst ausprobiert hat und der seine Kolleginnen und Kollegen weiterbringen will.

Patrik Luzius ist Steuerberater mit ganzem Herzen, so habe ich ihn kennen- und schätzen gelernt. Man spürt sofort, dieser Mann will etwas bewegen.

Ich wünsche ihm, dass ihm mit seiner Energie und Leidenschaft gelingt, wovon Deutschland nur profitieren kann, nämlich, dass Deutschlands Unternehmer nicht nur von fachlich brillanten, sondern auch von unternehmerisch exzellenten Steuerberatern beraten werden.

Im Juli 2018
Hermann Scherer

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 2. Auflage	7
Vorwort zur 1. Auflage	9
Geleitwort zur 1. Auflage	13
1 Vergangenheitsverklärung	19
2 Persönlichkeitsentwicklung – vom Steuerberater zum gelassenen Menschen	23
3 Breiter aufstellen – vom Steuerberater zum Unternehmensberater	27
4 Leitbild oder Leidbild?	33
5 Ohne Ziel ist jeder Schuss kein Treffer	41
6 Planlos durchs Weltall oder doch eine Strategie?	51
7 Zeitmanagement – wenn Ihr Kaffee 10 Euro kostet	55
8 Notfallkoffer – ein Colt für alle Fälle!	67
9 Controlling und Benchmarking bis ins Mark	71
10 Führung durch Vorbild	77
11 Glaubenssatz: »Gute Mitarbeiter sind rar«	85
12 Unternehmenskultur in der Kanzlei – Führung praktisch umgesetzt	91
13 Reden statt Jammern: Teamgespräche	95
14 Keine Schnapsidee: Ideen- und Wissensmanagement	99
15 Mitarbeiterbindung – wie geht das ohne Fesseln?	107
16 Mitarbeiterkündigung – Katastrophe oder Chance?	113

17	Mitarbeitergewinnung – I Like Facebook!	117
18	Finsterer Empfang und Kanzlei(alp)träume	127
19	Die geliebte EDV – Herzstück der Kanzlei!	135
20	Zeiterfassung – Fluch und Segen	145
21	Auftragsplanung an der Magnettafel	149
22	Vorlagenverwaltung – eine Goldgrube!	153
23	Rechnungsschreibung: zu teuer – wurde abgeschafft	157
24	Kanzleiorga – vom Chaosmanager zum Orgaheld!	161
25	Auftragsmarketing – ans Finanzamt outgesourct?	167
26	Der ideale Kunde – kennen Sie ihn schon?	171
27	Das Kundenpflegeprogramm – einfach machen!	181
28	Wenn die Homepage vom Pizzaservice schicker ist als Ihre	191
29	Kundengewinnung – die unbekannte Seite der Macht	201
30	Empfehlungen kann man nicht steuern. Oder?	209
31	Schreckgespenst »Überkapazität«– ABCT-Analyse hilft!	215
32	Wie Kundenerziehung Ihren Gewinn steigert	225
33	Die Kanzlei als mahnfreie Zone	233
34	Neues Geschäftsmodell – Erfolgsreporting	239
35	Bierdeckelsteuer – ich bin dann mal weg	247
36	Die StBVV – die letzte Bastion fällt!	251

37	Rosarote Brille: »Meine Kanzlei ist meine Altersvorsorge!«	259
38	Digitalisierung: bitte ein Bit!	273
39	Steuerberatung 2030 – der Steuerberater unter Artenschutz	285
40	Brauchen Steuerberater einen Kanzleicoach?	289
41	Checklisten Handlungsempfehlungen	299
Dank	324