

INHALTSVERZEICHNIS

	Rn.	Seite
Vorwort		
A. DIE HÄUFIGSTEN FRAGEN ZUM KANZLEIMANAGEMENT	1	13
Was ist Kanzleimanagement?	1	13
Warum wird Kanzleimanagement so häufig vernachlässigt?	2	14
Wie kann ich Kanzleimanagement mit der fachlichen Arbeit vereinbaren?	5	15
Was sind die Aufgaben eines Kanzleimanagers?	9	17
Wie viele Stunden soll ich pro Woche „an“ meiner Kanzlei arbeiten?	11	18
Was erwartet mich, wenn ich 40 % meiner Zeit in Kanzleimanagement investiere?	15	21
Ist Management nicht sehr rücksichtslos?	19	23
Kann man Management lernen?	23	25
Was ist das Geheimnis des Managers?	27	26
Gibt es eine empfehlenswerte Managementtechnik?	30	27
Wie kann ich Managementtechniken in die Tat umsetzen?	33	29
Was ist der häufigste Fehler im Kanzleimanagement?	37	31
Warum fühlen sich Steuerberater nicht als Unternehmer?	42	33
Warum fällt es mir so schwer fachliche Aufgaben zu delegieren?	46	34
Wie kann ich der Versuchung widerstehen, alles selber machen zu wollen?	50	36
Wie kann ich mich in der fachlichen Arbeit entbehrlich machen?	53	38
Erhöht delegieren den Kontrollaufwand?	57	40
Wie erreiche ich effiziente Arbeitsergebnisse?	60	41
Ist es überhaupt möglich, Veränderungen durchzusetzen?	63	42
Wie kann ich meine Kanzlei verändern?	68	44
Bin ich eine gute Führungskraft?	72	46
Muss ich als Führungskraft immer ein Vorbild sein?	74	48

	Rn.	Seite
Wie kann ich mehr Zeit mit meiner Familie verbringen?	77	48
Was ist der erste Schritt um eine Kanzlei langfristig zu verbessern?	81	50
<i>Bin ich der einzige Steuerberater, der nichts weiterbringt?</i>	83	51
Warum sind Besprechungen oft so erfolglos?	85	52
Was muss ich bei einer Kanzleigründung beachten?	89	54
Was würden Sie zuerst tun, wenn Sie ab morgen meine Kanzlei übernehmen würden?	93	55
B. DIE HÄUFIGSTEN FRAGEN ZUR STRATEGIE	97	59
Was kann ich mir unter einer Kanzleistrategie vorstellen?	97	59
Warum soll jemand Kunde unserer Kanzlei werden?	103	61
Was nützt eine Strategie überhaupt?	107	63
Wird unsere Kanzleistrategie auch gelebt?	111	65
Ist Stillstand eine Alternative zur Wachstumsstrategie?	116	67
Ist das Unterbieten von Honoraren eine sinnvolle Strategie?	121	68
Ist die Positionierung als „Kanzlei mit Qualität“ eine sinnvolle Strategie?	126	70
Sind kleine Generalistenkanzleien noch wettbewerbsfähig?	128	71
Welche Aussichten habe ich als Steuerberater auf dem Land?	133	74
Was ist der Sinn einer Spezialisierung?	136	75
Soll ich mich auf eine bestimmte Branche spezialisieren?	141	77
Kann man sich spezialisieren und gleichzeitig klassische Dienstleistungen anbieten?	152	80
Sind Steuerberater bereit für die Zukunft?	157	82
Kann es sein, dass wir Steuerberater einmal überflüssig werden?	163	85
Sind Steuerberatungskanzleien stabile Unternehmen?	165	86
Wie wird sich die Steuerberaterbranche entwickeln?	169	87
Wozu brauche ich ein Organigramm?	172	89
Was muss bei der Entwicklung eines schriftlichen Leitbilds beachtet werden?	177	91
Was ist Unternehmenskultur?	186	94
Wie kann ich die Unternehmenskultur meiner Kanzlei verändern?	191	96

	Rn.	Seite
C. DIE HÄUFIGSTEN FRAGEN ZUM MARKETING	195	99
Braucht meine Kanzlei eine eigene Marketingabteilung?	195	99
Welche Aufgaben hat eine Marketingabteilung?	198	100
Wie viel soll ich für Marketing ausgeben?	204	102
Wie realisiere ich einen Marketingplan ohne einen Marketingexperten?	205	102
Wie kann ich die Beziehung zu meinen Kunden außergewöhnlich gestalten?	208	103
Wie kann ich die klassischen Dienstleistungsbereiche attraktiver machen?	212	105
Wie kann ich den Standardleistungen unserer Branche die Gewöhnlichkeit nehmen?	214	107
Sind Steuerberater kundenorientiert?	218	109
Wie kann ich in meiner Kanzlei eine Kultur der Kundenorientierung schaffen?	224	112
Wie kann ich den Kunden vermitteln, dass unsere Kanzlei kundenorientiert ist?	226	113
Wie kann ich den Kunden die hohe Qualität unserer Arbeit vermitteln?	230	114
Wie kann man Kunden in Zukunft noch begeistern?	234	116
Welchen Ruf haben Steuerberater in der Öffentlichkeit?	237	117
Warum hat sich das Ansehen unseres Berufsstandes verschlechtert?	240	119
Würden Sie einem jungen Menschen raten, Steuerberater zu werden?	242	120
Was ist der Unterschied zwischen einem guten und einem sehr guten Steuerberater?	243	121
D. DIE HÄUFIGSTEN FRAGEN ZU MITARBEITERN	246	123
Braucht meine Kanzlei eine eigene Personalabteilung?	246	123
Welche Aufgaben hat ein Mitarbeitermanager?	251	125
Wie kann ich die Einarbeitungszeit neuer Mitarbeiter verkürzen?	258	127

	Rn.	Seite
Warum habe ich gerade bei jungen Mitarbeitern eine so hohe Fluktuation?	263	129
Wie kann ich meine Kanzlei für die junge Generation attraktiv machen?	268	131
Wie schaffe ich den Nährboden für Spitzenleistungen?	273	133
Welche Menschentypen gibt es in Steuerberatungskanzleien?	276	135
Warum machen meine Mitarbeiter nicht das, was ich von ihnen verlange?	280	137
Habe ich die falschen Mitarbeiter?	284	139
Wie gehe ich mit ständig nörgelnden Mitarbeitern um?	288	140
Was ist der Grund für schlechte Stimmung in der Kanzlei?	292	142
Ist es eine Führungsaufgabe für Harmonie im Team zu sorgen?	295	143
Wie kann ich meinen Mitarbeitern den Einsatz von Checklisten schmackhaft machen?	298	144
Wie führe ich eine Bitte-Danke-Kultur in meiner Kanzlei ein?	302	146
Warum geht in meiner Partnerschaft nichts weiter?	306	148
Wie finde ich die passenden Partner für meine Kanzlei?	310	149
Wie kann ich als Juniorpartner meine Modernisierungsvorschläge durchsetzen?	315	151
Was ändert sich für den zum Partner beförderten Mitarbeiter?	319	152
E. MANAGEMENT IST MEHR – ANTWORTEN JENSEITS DES ALLTAGSGESCHÄFTS	322	155
Warum scheitere ich ständig am Umsetzen?	322	155
Sind Steuerberater Berufszweifler?	325	156
Ist Kanzleimanagement wirklich notwendig?	328	158
Gibt es so etwas wie die Kardinaltugenden einer erfolgreichen Führungskraft?	329	159
Was ist der Unterschied zwischen einer guten und einer sehr guten Führungskraft?	337	162
Dürfen Führungskräfte Entscheidungen zurücknehmen?	341	163
Gibt es etwas, das mäßig erfolgreiche Kanzleien gemeinsam haben?	346	166
Soll ich intuitive Entscheidungen zulassen?	351	168

	Rn.	Seite
Wer leitet mich, wenn ich leite?	354	169
Warum vertrauen mir meine Mitarbeiter nicht?	356	170
Wie kann ich Fehler meiner Mitarbeiter vermeiden?	359	172
Wie kann ich meine Mitarbeiter motivieren?	362	174
Welche Rolle spielen Werte in einer Kanzlei?	369	177
Wo liegen die größten Einsparpotentiale in Steuerberatungskanzleien?	373	178
Wie kann ich Konflikte vermeiden?	376	180
Kann ein externer Berater meiner Kanzlei nützen?	377	181
Woraus besteht eigentlich eine Kanzlei?	378	182
Was würden Sie sich wünschen, wenn Sie für Ihre Kanzlei einen Zauberstab hätten?	383	184
NACHWORT		185
ANHANG		189
100 Leitsätze zur Führung einer Steuerberatungskanzlei		189
Leitsätze zum Kanzleimanagement		189
Leitsätze zur Strategie		190
Leitsätze zum Marketing		191
Leitsätze zur Mitarbeiterführung		191
Leitsätze zu Fragen jenseits des Alltagsgeschäfts		192
STICHWORTVERZEICHNIS		195