

## Inhaltsverzeichnis

|                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| Vorwort .....                                                            | IX |
| Geleitwort .....                                                         | XI |
| 1 Vergangenheitserklärung .....                                          | 1  |
| 2 Breiter aufstellen – vom Steuerberater zum Unternehmensberater .....   | 5  |
| 3 Leitbild oder Leidbild? .....                                          | 11 |
| 4 Ohne Ziel ist jeder Schuss kein Treffer .....                          | 17 |
| 5 Planlos durchs Weltall oder doch eine Strategie? .....                 | 25 |
| 6 Zeitmanagement – wenn Ihr Kaffee 10 Euro kostet .....                  | 29 |
| 7 Notfallkoffer – ein Colt für alle Fälle! .....                         | 39 |
| 8 Controlling und Benchmarking bis ins Mark .....                        | 43 |
| 9 Führung durch Vorbild .....                                            | 49 |
| 10 Glaubenssatz: »Gute Mitarbeiter sind rar« .....                       | 55 |
| 11 Unternehmenskultur in der Kanzlei – Führung praktisch umgesetzt ..... | 61 |
| 12 Reden statt Jammern: Teamgespräche .....                              | 65 |
| 13 Keine Schnapsidee: Ideen- und Wissensmanagement .....                 | 69 |
| 14 Mitarbeiterbindung – wie geht das ohne Fesseln? .....                 | 77 |
| 15 Mitarbeiterkündigung – Katastrophe oder Chance? .....                 | 83 |

|    |                                                                |     |
|----|----------------------------------------------------------------|-----|
| 16 | Mitarbeitergewinnung – I Like Facebook! .....                  | 87  |
| 17 | Finsterer Empfang und Kanzlei(alp)träume .....                 | 95  |
| 18 | Die geliebte EDV – Herzstück der Kanzlei! .....                | 103 |
| 19 | Zeiterfassung – Fluch und Segen .....                          | 113 |
| 20 | Auftragsplanung an der Magnettafel .....                       | 117 |
| 21 | Vorlagenverwaltung – eine Goldgrube! .....                     | 123 |
| 22 | Rechnungsschreibung: zu teuer – wurde abgeschafft .....        | 127 |
| 23 | Kanzleiorga – vom Chaosmanager zum Orgaheld! .....             | 131 |
| 24 | Auftragsmarketing – ans Finanzamt outgesourct? .....           | 137 |
| 25 | Der ideale Kunde – kennen Sie ihn schon? .....                 | 141 |
| 26 | Das Kundenpflegeprogramm – einfach machen! .....               | 151 |
| 27 | Wenn die Homepage vom Pizzaservice schicker ist als Ihre ..... | 161 |
| 28 | Kundengewinnung – die unbekannte Seite der Macht .....         | 171 |
| 29 | Empfehlungen kann man nicht steuern. Oder? .....               | 179 |
| 30 | Schreckgespenst »Überkapazität«– ABCT-Analyse hilft! .....     | 185 |
| 31 | Wie Kundenerziehung Ihren Gewinn steigert .....                | 195 |
| 32 | Die Kanzlei als mahnfreie Zone .....                           | 203 |
| 33 | Neues Geschäftsmodell – Erfolgsreporting .....                 | 209 |
| 34 | Bierdeckelsteuer – ich bin dann mal weg ... ..                 | 217 |
| 35 | Die StBVV – die letzte Bastion fällt! .....                    | 221 |

|                                                                     |     |
|---------------------------------------------------------------------|-----|
| 36 Rosarote Brille: »Meine Kanzlei ist meine Altersvorsorge!« ..... | 229 |
| 37 Digitalisierung: bitte ein Bit! .....                            | 243 |
| 38 Steuerberatung 2030 – der Steuerberater unter Artenschutz .....  | 253 |
| 39 Brauchen Steuerberater einen Kanzleicoach? .....                 | 257 |
| 40 Checklisten Handlungsempfehlungen .....                          | 267 |
| Dank.....                                                           | 291 |