

Inhalt

1	Vorne weg.....	7
1.1	Das „Making-of“ dieses Buches.....	7
1.2	Selbständigkeit in der Steuerberatung – oder was den Beruf so sexy macht	8
1.3	Der Businessplan – Muss das unbedingt sein?	9
1.4	Worauf es ankommt.....	10
1.5	Sie sind nicht alleine	11
2	Businessplan erstellen.....	13
2.1	Executive Summary.....	13
2.2	Gründerperson/-profil.....	14
2.2.1	Warum gerade ich?	14
2.2.2	Was sollten Sie mitbringen?.....	16
2.3	Geschäftsidee/-modell	18
2.3.1	Jetzt geht’s richtig los!.....	18
2.3.2	Über das Wie und Wann der Gründung	19
2.3.3	„Grüne Wiese“ – von fast Null auf Hundert!	20
2.3.4	Mit Höchstgeschwindigkeit starten	22
2.3.5	Auf Augenhöhe in die Partnerschaft.....	24
2.3.6	Alles dreht sich um den Mandanten	25
2.3.7	Mandanten gesucht!.....	26
2.3.8	Steuerberatung – mehr als man denkt.....	29
2.3.9	Die Kanzlei der Zukunft ist digital!	31
2.3.10	Warum Sie nicht den Zehnkämpfer spielen sollten....	33
2.3.11	Generalist oder Spezialist – ist das hier die Frage?....	34

2.3.12	Klein, aber doch ganz groß – warum Kooperationen so wichtig sind!.....	35
2.3.13	Kanzleimotor gestartet – Etappenziel erreicht.....	37
2.4	Markt & Wettbewerb	39
2.4.1	Auf dem Weg zum Titel.....	39
2.4.2	Spielen Sie Detektiv!	40
2.4.3	Wie geht's uns denn?	41
2.4.4	Wo geht die Reise hin?.....	42
2.4.5	Auf der Suche nach den Mitbewerbern	44
2.4.6	Zahlen, Daten, Fakten	47
2.4.7	Finden Sie Ihr Glück	48
2.5	Marketing und Vertrieb	51
2.5.1	Aus guten Gründen – warum Sie sich mit Marketing beschäftigen sollten.....	51
2.5.2	Was geht – oder wie viel Marketing „darf“ es sein?	52
2.5.3	Ihr Dienstleistungsportfolio schwarz auf weiß	54
2.5.4	Herzlichen Glückwunsch – Aktiva und Passiva gehen auf	56
2.5.5	Price – nicht entscheidend, aber wichtig.....	58
2.5.6	Der erste Schritt zur Kanzlei-Identität	60
2.5.7	Die Qual der Wahl – über die „richtigen“ Werbemaßnahmen	61
2.5.8	Empfehlungsmarketing I – die entscheidende, und die ultimative Frage	63
2.5.9	Empfehlungsmarketing II –Timing, Organisation und Perfektion	65
2.5.10	Erster Kontakt Kanzlei-Webseite.....	67
2.5.11	Die Geschichte von den zwei Lagern	70

2.5.12	Mal was ganz anderes	71
2.5.13	Hilfe – Mandant droht mit Auftrag	72
2.5.14	Wie geht es jetzt weiter mit uns – über die Pflege der Beziehung	74
2.5.15	Von regional bis national	75
2.5.16	Zurück auf Los.....	77
2.5.17	Und die weiteren Aussichten	77
2.6	Personal	78
2.6.1	Fachkräfte – Zur Lage der Nation	78
2.6.2	Chef sein will gelernt sein	81
2.6.3	Mitarbeiter oder Mandant – was ist eigentlich wichtiger?	81
2.6.4	Die Bedürfnisse von Mitarbeitern.....	83
2.6.5	„Nicht geschimpft, ist auch gelobt“ – oder etwa nicht?.....	84
2.6.6	Kommunikation – der Schmierstoff für den Kanzleimotor	85
2.6.7	Immer up to date	86
2.6.8	Homeoffice – das „new normal“	88
2.6.9	Money, money, money!	89
2.6.10	„Da bin ich daheim“	91
2.6.11	Tue Gutes und sprich darüber	93
2.6.12	Chance und Risiko – über die Macht der sozialen Medien	94
2.6.13	Junge Leute braucht das Land	95
2.6.14	Schon mal darüber nachgedacht	97
2.7	Organisation und Prozesse	98
2.7.1	Skalierbarkeit – Das Zauberwort bei Start-ups.....	98

2.7.2	Nicht zu unterschätzen	99
2.7.3	Nichts geht mehr, ohne IT.....	100
2.7.4	Analog war (vor)gestern – die Kanzlei der Zukunft ist digital	102
2.7.5	Unsere Traum-IT	103
2.7.6	Jeder Handgriff sitzt	105
2.7.7	Mandant spielt mit	107
2.7.8	Von Anfang an richtig gemacht	108
2.7.9	Vom Maschinenraum auf die Kommandobrücke	109
2.8	Chancen und Risiken.....	110
2.8.1	Einen Blick weiter.....	110
2.8.2	Das Handling von Chancen und Risiken	111
2.8.3	Nobody is perfect	113
2.8.4	Handschlag oder schwarz auf weiss	115
2.8.5	Versichert, aber richtig.....	116
2.9	Finanzplan	118
2.9.1	Finanzplanung – Wozu überhaupt...?.....	118
2.9.2	Die 3 Fragezeichen.....	119
2.9.3	Das Schönste zuerst	121
2.9.4	Die Planung der Erstausrüstung	122
2.9.5	Gut kalkulierbar	123
2.9.6	Profit is an opinion, cash is fact!	125
2.9.7	Und wie viel bleibt unter dem Strich übrig?.....	127
2.9.8	Organisation der Finanzen ist Chefsache!	128
3	Quellen	130