



## 25 STRATEGIEN DER GEWINNSTEIGERUNG

### I. Höhere Honorare/Preise – Gewinnauswirkung ca. 35 % – durch:

1. Lukrativere Aufträge & Neumandate und Erhöhung der Empfehlungsquote bei Mandanten und Multiplikatoren, infolge attraktivitätssteigernder Maßnahmen und professionellerem Kanzlei-Marketings.
2. Kompetenzsteigerung aller Mitarbeiter (fachlich, unternehmerisch, persönlich):
3. vom Fibu-Sachbearbeiter zum Erfolgsreporter und
4. vom Abschlussfachbearbeiter zum Controller und Berater des Mandanten und zum internen Trainer und Coach der Erfolgsreporter.
5. Serviceinnovationen zur Aufwertung und Veredelung der Standardprozesse, wie z.B.: Erfolgsreporter, Controller und Berater im Außendienst, Hol- und Bringservice, Events, Mandanten- Seminare und – Workshops, Mandanten-Club (Kontaktbörse), Internet-Services, Telefon-Coaching, 24 Stunden-Hotline etc.
6. „Sonder-/Boutiquenleistungen“, wie z.B.: Controlling, Liquiditätsplanung, innovative Finanzierungsberatung, Sanierungsberatung, Forderungsmanagement, Gestaltungsberatung „Tax and Law“: M&A, Umstrukturierung, Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Vermögensberatung, Family-Office etc.
7. Innovative Honorarmodelle (Pauschalen, wert- und erfolgsbasierte Honorierung).
8. Professionelles Life- und BusinessCoaching als Alleinstellungsmerkmal.
9. Steigerung des Bekanntheitsgrades, damit Stärkung der Marktposition und Aufbau einer Marke.

### II. Produktivitätssteigerung und Senkung der variablen Kosten – Auswirkung ca. 25 % – durch:

10. Verbesserte Führungs- und Umsetzungskompetenz.
11. Verbesserte Auftragsplanung und professionelles Projektmanagement.
12. Prozessinnovation (Heilung des suboptimalen Arbeitsflusses in Fibu, JA und Steuererklärungen und Transformation zu Erfolgsreporting als Basis für Boutiquenleistungen).
13. Laufende Optimierung (KVP) aller Leistungs-, Unterstützungs- und Führungsprozesse, d.h.: Vermeidung von Doppelarbeit, Eliminierung von Fehlerquellen.
14. Zusammenarbeit mit kompetenten Experten.
15. Einsatz der innovativsten IT-Tools, z.B. digitale Belegbuchung, Kontenmanager, Arbeitspapiere auf Excel-Basis.
16. Kultur des „nächsten Schrittes“: Verbesserung der Kommunikation und der Beziehungen, verbessertes Selbstmanagement und Arbeitsmethodik, Ziel- und Stärkenorientierung, Lern- und Kreativitäts-Training.

### III. „Schwach-Leister managen“ – Gewinnauswirkung ca. 20 % – durch:

17. Strategische Fokussierung auf „Stärken stärken und Schwächen schwächen“.
18. Unprofitable Kunden coachen, Honorar erhöhen oder konsequent loslassen (negative Deckungsbeiträge, Stress, Zeitfresser verschwinden).
19. „Outsourcen“ unprofitabler Produkte, Dienstleistungen, Projekte oder konsequent loslassen.
20. Überforderte Mitarbeiter coachen, Gehalt senken oder konsequent loslassen (wenn Kompetenz und Engagement nicht ausreichen oder es einfach nicht passen will).

### IV. Steigerung und Optimierung der Auslastung – Gewinnauswirkung ca. 10 % – durch:

21. Steigerung der Wertschöpfungszeiten, d.h. wenn nötig verrechenbare Stunden pro Mitarbeiter erhöhen, mit Hilfe intelligenter Einsatzplanung.

### V. Senkung der Fixkosten – Gewinnauswirkung ca. 10 % – durch:

22. Beschleunigung der Leistung und Abrechnung (Reduktion der Durchlaufzeiten).
23. Vermeidung administrativer Kosten, z.B. durch Pauschalhonorare mit Bankeinzug, statt „klassische Gebührenabrechnung“.
24. Kosten für „Hard- und Software“ optimieren, z.B. Fuhrpark, Räumlichkeiten, Büroausstattung und EDV.
25. Aufwand für Personal optimieren in den unterstützenden Prozessen.