

Herzlich willkommen!

„Sofortmaßnahmen in der C-Krise für StB/WP“ - Teil 3 -

Dieter Lutz
WP/RA/FAfStR



Leitet für die ERC Lutz Business Coaching AG Seminare und strategische Entwicklungsprogramme für Steuerkanzleien und Unternehmen.

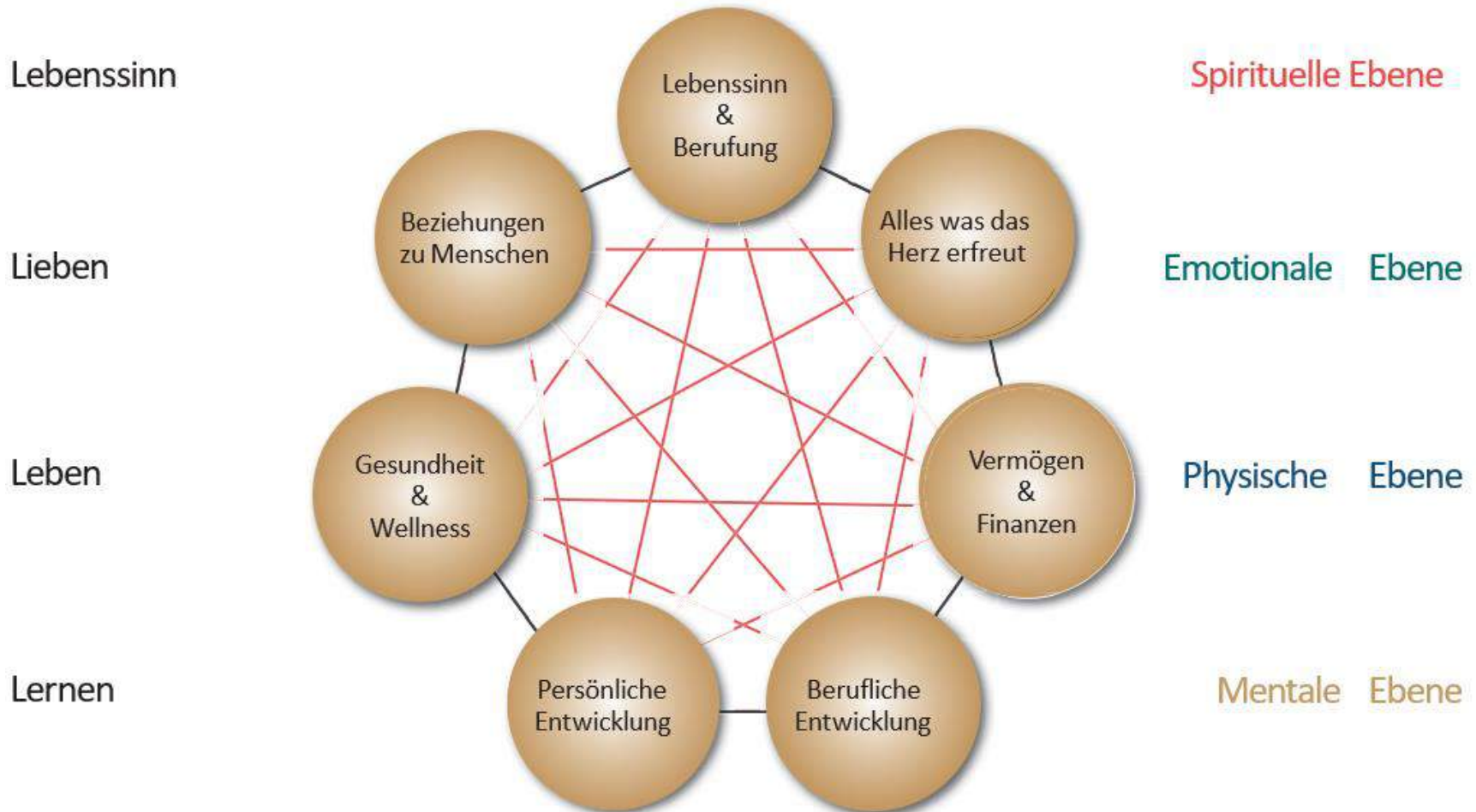
Bekannt als “Der Pionier für die Steuerberater” und Autor u.a. der Bücher “Marketing für Steuerkanzleien”, “Lust auf Zukunft – Erfolgsstrategien für Unternehmer und Entscheider”, “Die attraktive Steuerkanzlei” und “Der StB/WP als Unternehmer”.



Sofortmaßnahmen im Überblick

1. Situationsanalyse
2. Szenario-Planung
3. Finanzierung sicherstellen
4. Privatfinanzen (Schutz, Sicherheit, Freiheit)
5. Prüfung aller Projekte und Investitionen
6. Kostenmanagement
7. Qualitatives Wachstum bevorzugen
8. Organisatorische Restrukturierungen vorbereiten
9. Kommunikation professionalisieren und Vertrauen stärken
10. Kooperation mit Experten suchen

Die 7 Säulen des Lebens





Alle Sofortmaßnahmen nach dem Grad ihrer Effektivität und Effizienz beurteilen

1. Situationsanalyse (vereinfachtes Strategie-Audit, SitA)
2. Szenario-Planung (Worst Real Best Case, SzenP)
3. Finanzierung sicherstellen (FinS)
4. Privatfinanzen (**Schutz**, Sicherheit, **Freiheit**) (PF)
5. Prüfung aller Projekte und Investitionen (PPI)
6. Kosten-Management (KoMa)
7. Qualitatives Wachstum bevorzugen (QuWa)
8. Organisatorische Restrukturierungen vorbereiten (ORv)
9. Kommunikation professionalisieren & Vertrauen stärken (KomV)
10. Kooperation mit Experten suchen (KoE)



Gute Vorbereitung für das Bankgespräch

Hallo Dieter,

anbei noch mal deine Liste „Gute Vorbereitung für das Bankgespräch:

- Jahresabschluss 2019 fertig
- BWA auf Jahresabschluss-Niveau des letzten Monats
- Monatliche Rentabilität und Liquiditäts-Planzahlen 2020 + 2021,
- Unterschriebene Aufträge
- Monatliche Auflistung der Personalkosten
- wöchentliche Rentabilität und Liquiditätsvorschau für die nächsten 8 Wochen
- die letzten Wochen-Reports

per WhatsApp von Armin (Kanzleimanager am Bodensee, 27.03.20 15:23



Sofortmaßnahmen im 9er-Feld

Effektivität

hoch

mittel

gering



1

2

3

4

5

6

1

2

3

4

5

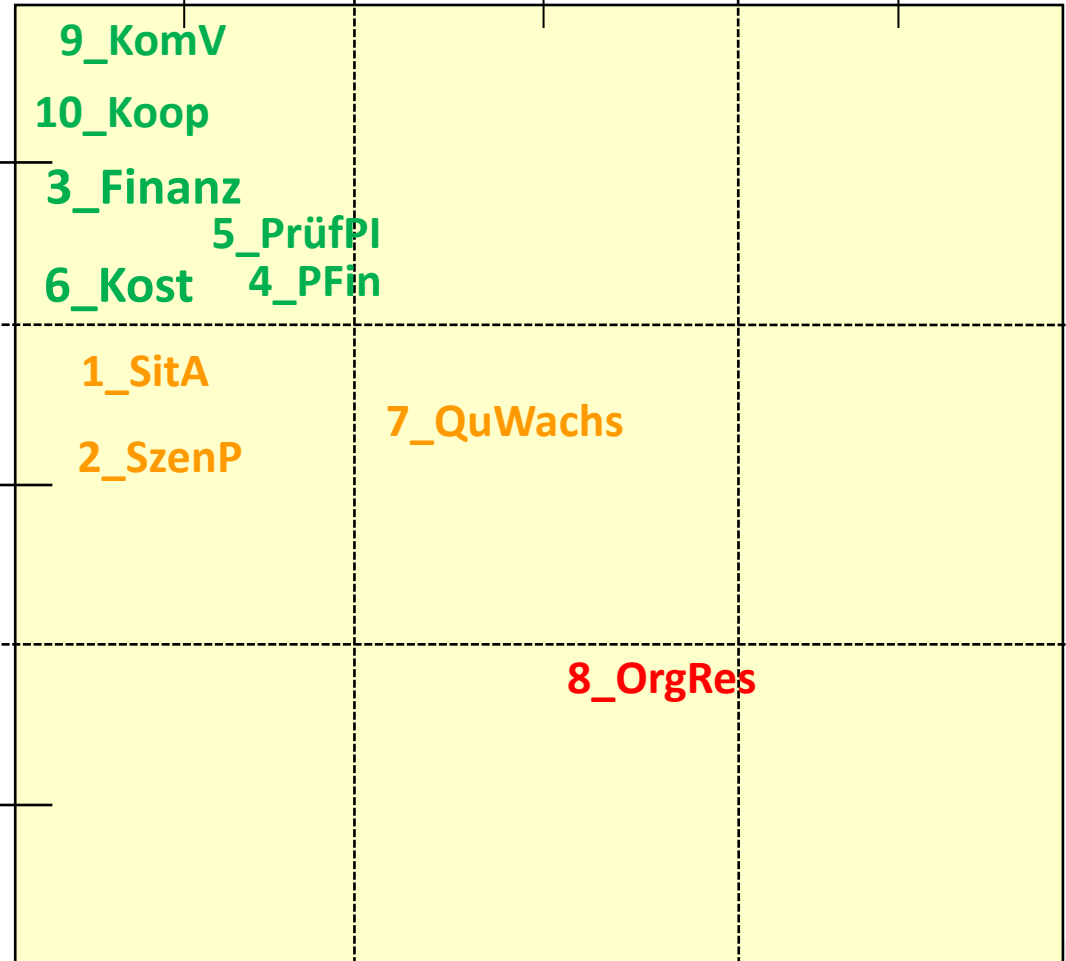
6

niedrig

mittel

hoch

Effizienz





Prioritäten im 9er-Feld

Effektivität

hoch mittel gering



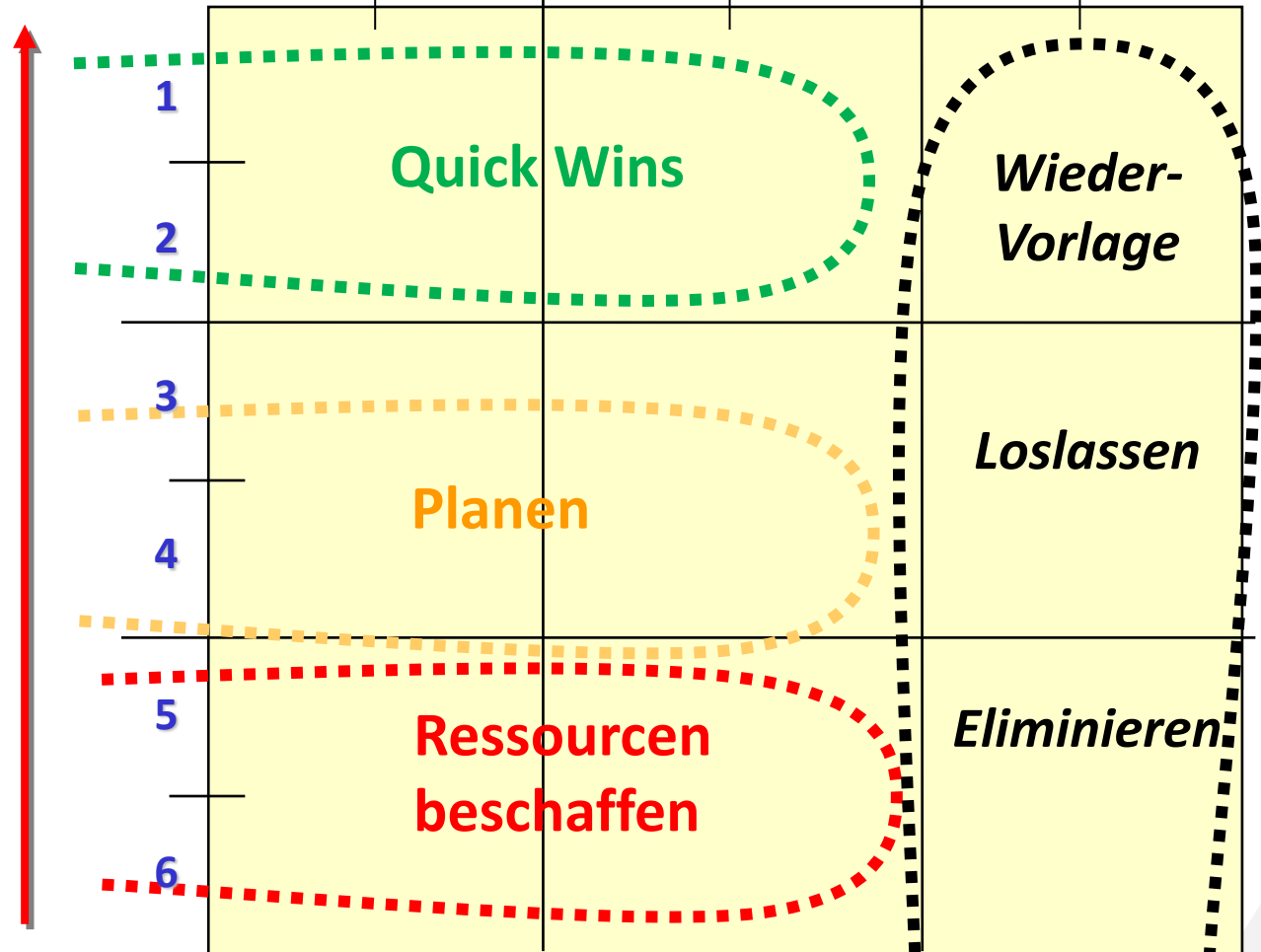
1 2 3 4 5 6

niedrig

mittel

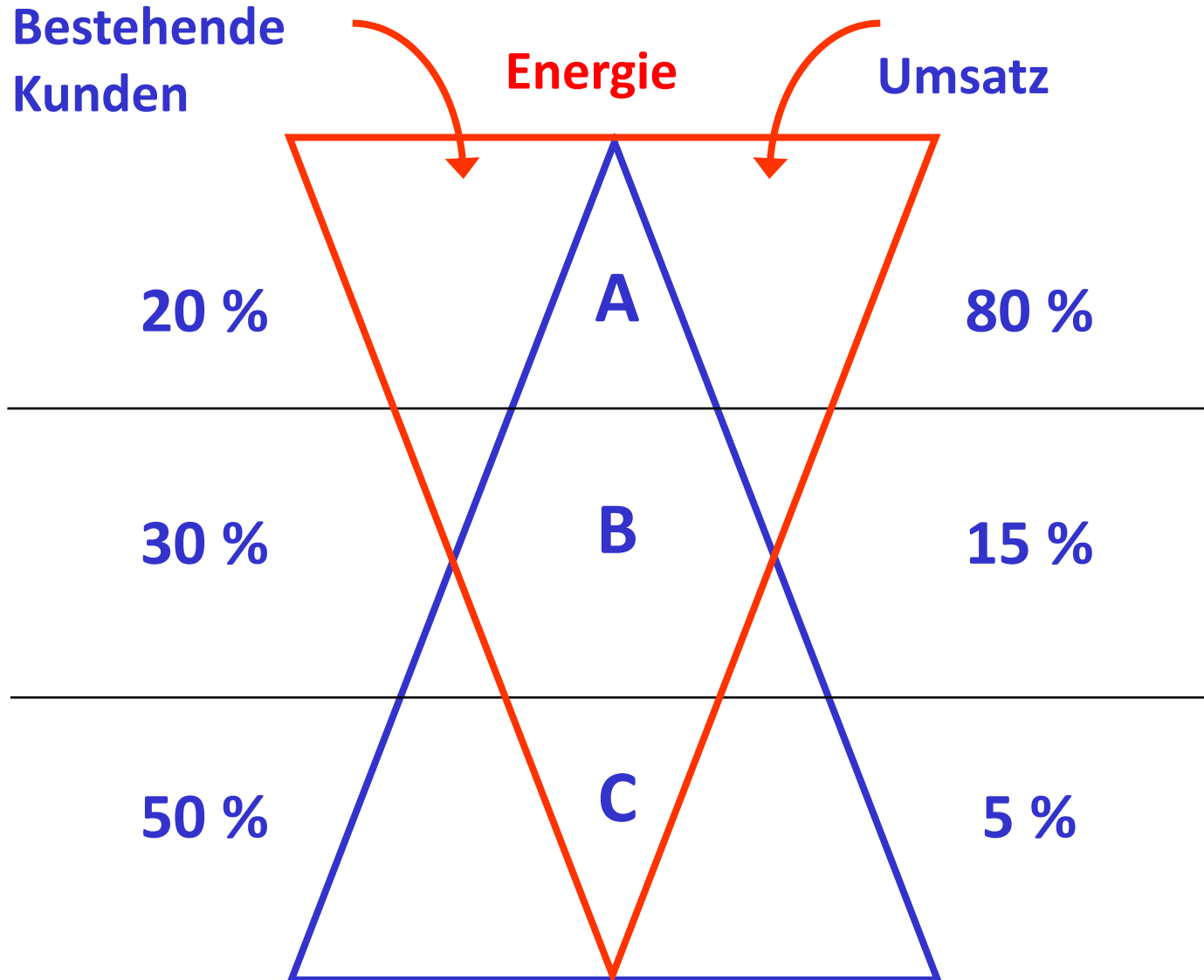
hoch

Effizienz





ABC-Analyse





Honorarvolumen nach Geschäftsfeldern, Zeiteinsatz, Branche, Größe

Nr.	Mandant	f.d. Jahr							f.d. Jahr							Energie-Spender + 0 -	Ma-Anzahl	Branche (Schlüssel, siehe Kommentar)	Umsatz des MDT in Mio-€	JA/STE Vorjahr erhalten
		Fibu	Lohn	JA & betriebl. &E	private &E	Sonstiges	Summe	Honorar-Umsatz in %	Honorarumsatz kumuliert in %	Zeiteinsatz in Stunden pro MDT	Zeit-Einsatz in %	Zeiteinsatz kumuliert in %	Zeiteinsatz in %	Zeiteinsatz kumuliert in %						
	Name, Vorname																			
	A1	6.000	3.000	10.000	3.000	4.000	26.000	6,3%	6,3%	300	6,1%	6,1%			1					
	A2	5.800	2.900	9.500	2.900	3.900	25.000	6,0%	12,3%	290	5,9%	11,9%			2		1			
	A3	5.600	2.800	9.000	2.800	3.800	24.000	5,8%	18,0%	280	5,7%	17,6%			3		1			
	A4	5.400	2.700	8.500	2.700	3.700	23.000	5,5%	23,6%	270	5,5%	23,0%			4					
	A5	5.200	2.600	8.000	2.600	3.600	22.000	5,3%	28,9%	260	5,3%	28,3%			5					
	A6	5.000	2.500	7.500	2.500	3.500	21.000	5,0%	33,9%	250	5,1%	33,3%								
	A7	4.800	2.400	7.000	2.400	3.400	20.000	4,8%	38,7%	240	4,8%	38,2%								
	A8	4.600	2.300	6.500	2.300	3.300	19.000	4,6%	43,3%	230	4,6%	42,8%								
	A9	4.400	2.200	6.000	2.200	3.200	18.000	4,3%	47,6%	220	4,4%	47,3%								
	A10	4.200	2.100	5.500	2.100	3.100	17.000	4,1%	51,7%	210	4,2%	51,5%								
	A11	4.000	2.000	5.000	2.000	3.000	16.000	3,8%	55,5%	200	4,0%	55,6%								
	A12	3.800	1.900	4.500	1.900	2.900	15.000	3,6%	59,1%	190	3,8%	59,4%								
	A13	3.600	1.800	4.000	1.800	2.800	14.000	3,4%	62,5%	180	3,6%	63,0%								
	A14	3.400	1.700	3.500	1.700	2.700	13.000	3,1%	65,6%	170	3,4%	66,5%								
	A15	3.200	1.600	3.000	1.600	2.600	12.000	2,9%	68,5%	160	3,2%	69,7%								
	A16	3.000	1.500	2.500	1.500	2.500	11.000	2,6%	71,2%	150	3,0%	72,7%								
	A17	2.800	1.400	2.000	1.400	2.400	10.000	2,4%	73,6%	140	2,8%	75,6%								
	A18	2.600	1.300	1.500	1.300	2.300	9.000	2,2%	75,7%	130	2,6%	78,2%								
	A19	2.400	1.200	1.000	1.200	2.200	8.000	1,9%	77,7%	120	2,4%	80,6%								
	A20	2.200	1.100	1.000	1.100	2.100	7.500	1,8%	79,5%	110	2,2%	82,8%								
	B1	2.000	1.000	1.000	1.000	2.000	7.000	1,7%	81,1%	100	2,0%	84,8%								
	B2	1.800	900	1.000	900	2.000	6.600	1,6%	82,7%	90	1,8%	86,7%								
	B3	1.600	800	1.000	800	2.000	6.200	1,5%	84,2%	80	1,6%	88,3%								
	B4	1.400	700	1.000	700	2.000	5.800	1,4%	85,6%	70	1,4%	89,7%								
	B5	1.200	600	900	600	2.000	5.300	1,3%	86,9%	60	1,2%	90,9%								
	B6	1.000	500	800	500	2.000	4.800	1,2%	88,1%	61	1,2%	92,1%								
	B7	800	400	700	400	2.000	4.300	1,0%	89,1%	62	1,3%	93,4%								
	B8	600	300	600	400	1.000	2.900	0,7%	89,8%	63	1,3%	94,7%								
	B9	400	200	500	400	1.000	2.500	0,6%	90,4%	64	1,3%	96,0%								
Nr. xxx-zzz	diverse priv. EST-Fälle				40.000		40.000	9,6%	100,0%	200	4,0%	94,9%								
Summen		92.800	46.400	113.000	86.700	77.000	415.900	100%		4.950	100%									

Mandant: Name des MDT (= Entscheider, dem alle Aufträge zuzurechnen sind.)




Christian Lang:
0 = bereits fertig
1 = ja, ist noch zu erstellen

Christian Lang:
1= Industrie
2= Handel
3= Handwerk
4= Dienstleistung
5= Freie Berufe



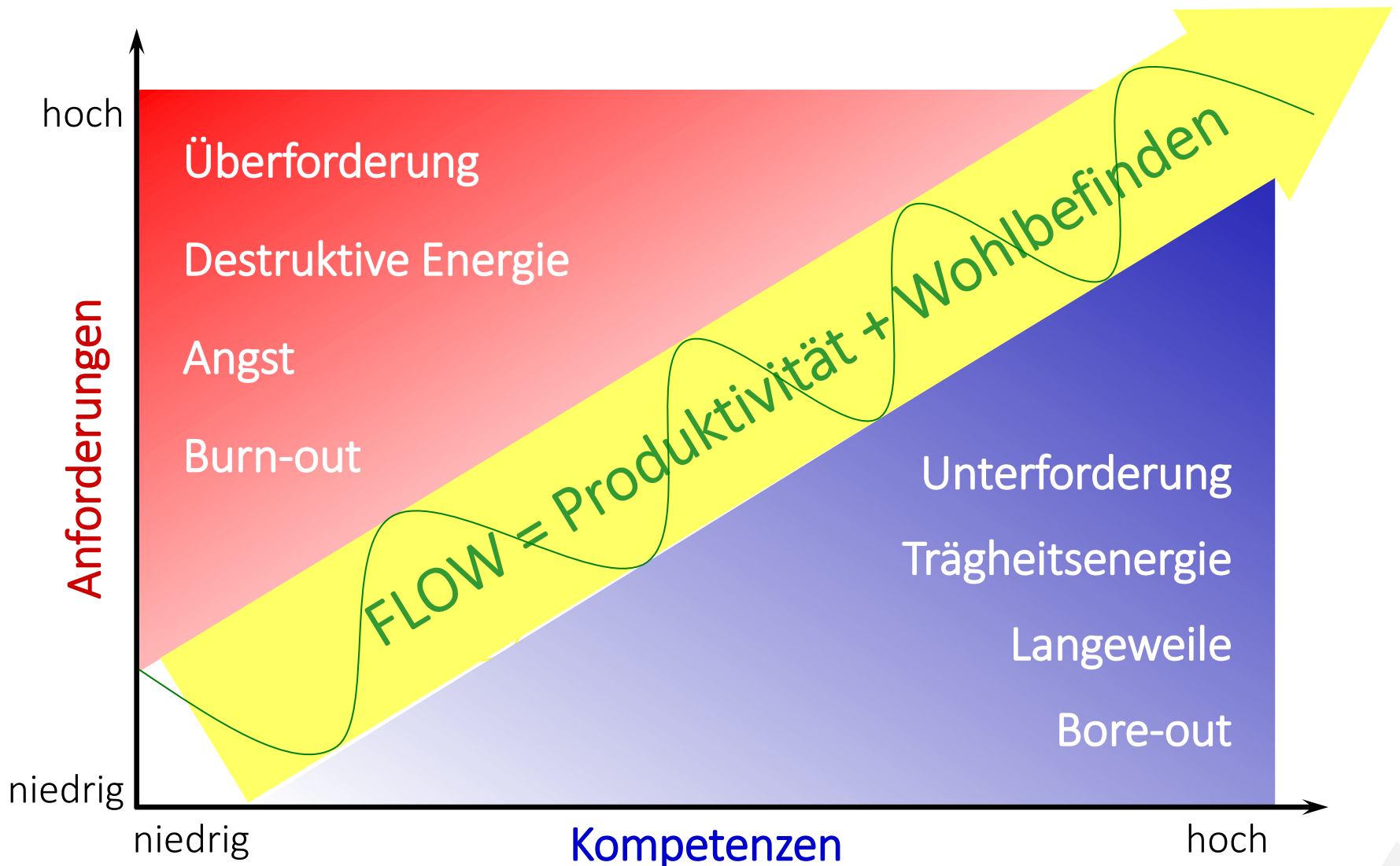
Markt-Perspektive (Externe Struktur)

Verteilen Sie je 100 Prozent!

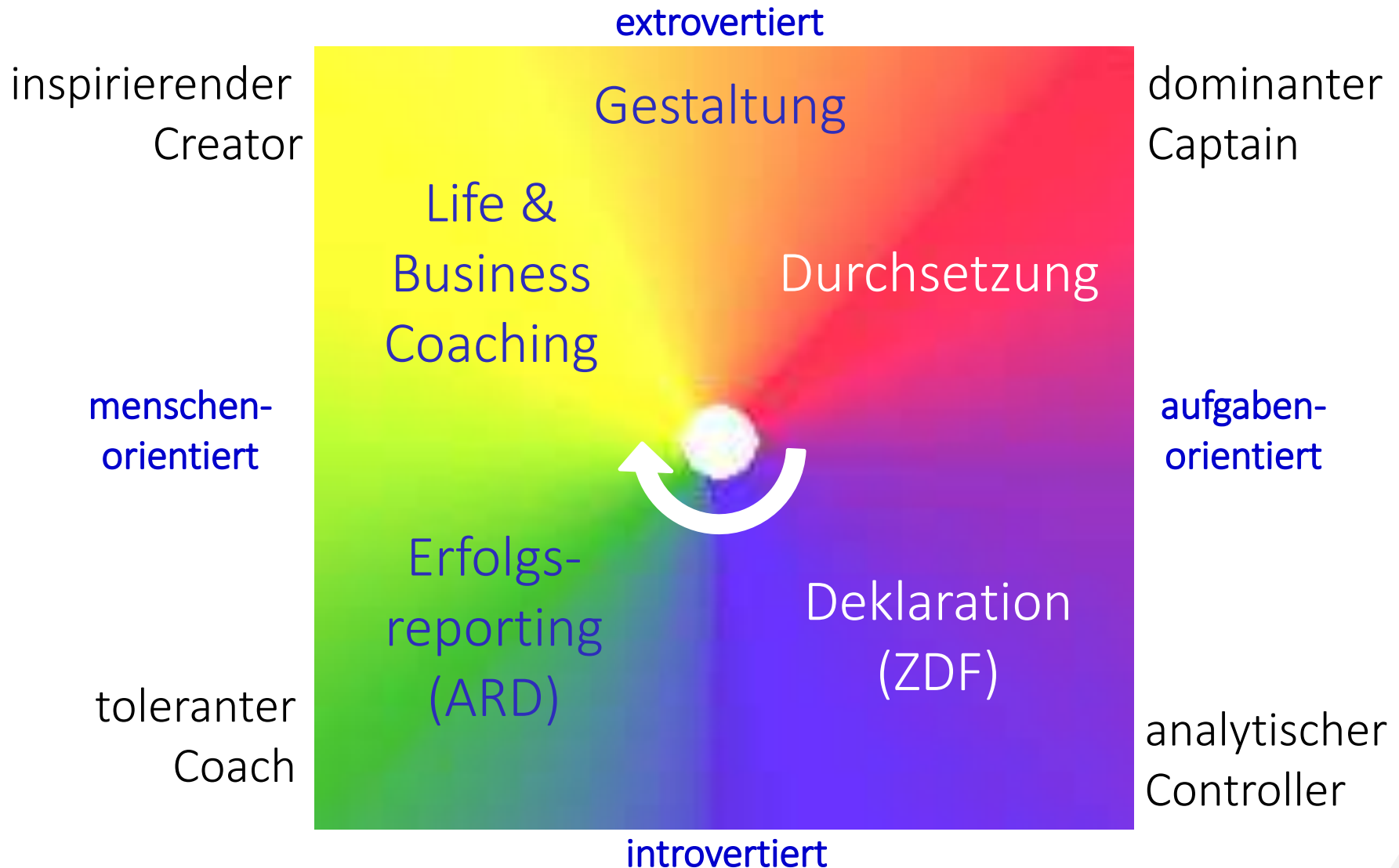
	Kunden	Aufträge
 begeistert	%	%
 zufrieden	%	%
 unzufrieden	%	%



Das Flow-Erlebnis



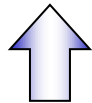
StB-Geschäftsmodelle: Neuro-psychologische Sicht



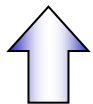
Modalitäten des bewussten Handelns



3. Begeisterung → Verbundenheit mit Vision



2. Freude → Flow erzeugen

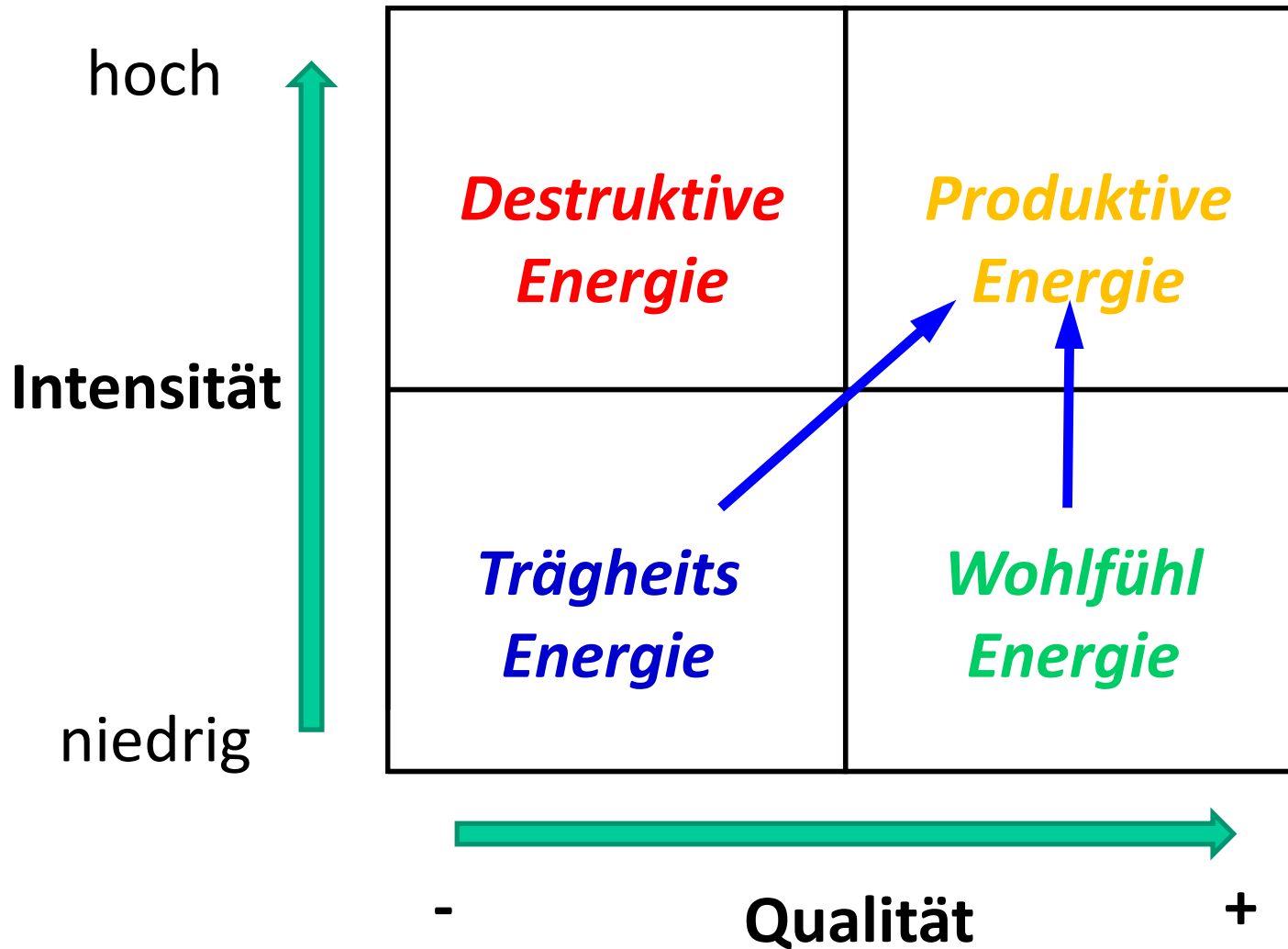


1. Bereitwilligkeit → Widerstand loslassen, tun was not-wendig ist



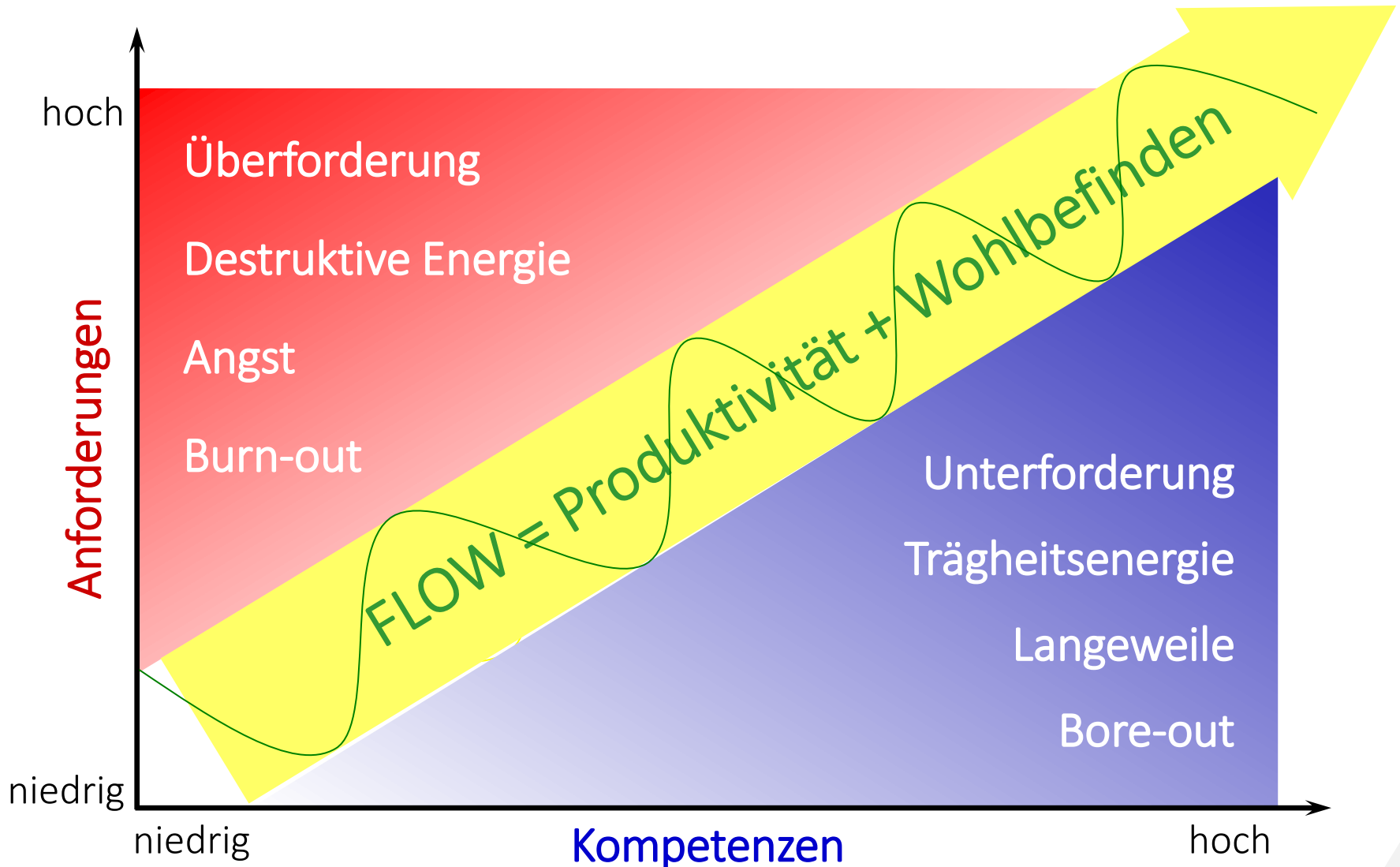


Energie-Diagnose

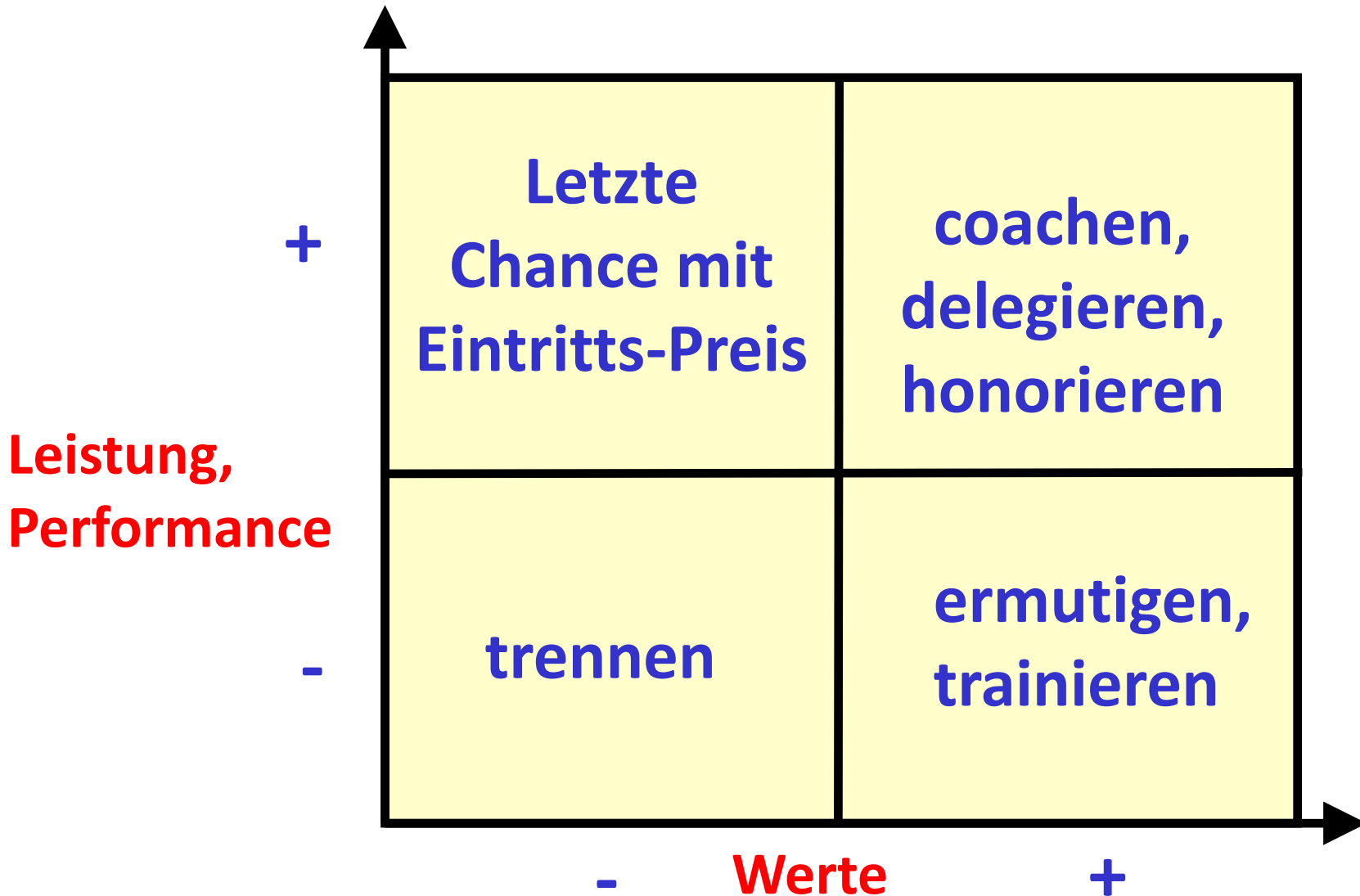




Das Flow-Erlebnis






Norm-Strategien für mehr Speed & Agilität





Kompetenz-Perspektive (Wissen)

Verteilen Sie je 100 Prozent!

	Mitarbeiter	Führung
 begeistert	%	%
 zufrieden	%	%
 unzufrieden	%	%

„Sofortmaßnahmen für die C-Krise - Teil 4“:
Dienstag, 31. März 2020 ab 15:30 Uhr
Jetzt eintragen und Platz sichern: www.erc.de



Jetzt dabei sein: „ERC Steuerberater Task Force“
Mehr Infos: **0171 2415017** (Dieter Lutz)

ERC Lutz Business Coaching AG
Tel: +49 (0)7854-9696-0 · office@erc.de · www.erc.de