Die Resultate – unglaublich, aber wahr.

Jede veränderungsbereite Kanzlei (unabhängig von der Größe) kann diese Wirkungen und Resultate, nach unseren Erfahrungen, innerhalb von 9 bis 18 Monaten in der Praxis erzielen – je nach Ausgangssituation und Umsetzungsstärke.

1. **Termindruck & Stress gehören der Vergangenheit an**
   Enorme Leistungsreserven statt Dauerstress.
2. **Vor-Jahresabschlüsse schon im ersten Quartal**
   Durch Monatsabschlüsse und Erfolgsreporting mehr Realität.
3. **Ihr Beraterhonorar bis zu einem Jahr früher**
   So verschaffen Sie sich ein solides Liquiditätspolster.
4. **Einsparung der operativen Arbeit von bis zu 50%**
   Als Chef haben Sie mehr Zeit für das Wesentliche.
5. **Aus dem Tagesgeschäft ausklinken**
   Ohne schlechtes Gewissen weniger in der Kanzlei sein.
6. **Professionelle Kommunikation – intern & extern**
   Zum frühstmöglichen Zeitpunkt für richtige Entscheidungen.
7. **Kanzleiführung wird leichter**
   Mehr Energie-Flow, Dynamik, Engagement & Team-Spirit.
8. **Umsatz- & Gewinn-Steigerung**
   Nachhaltige Steigerung von Profitabilität und Kanzlei-Wert.
9. **Höhere Kompetenz, Attraktivität & Lebensqualität**
   Effektivität & Arbeitsfreude aller Beteiligten messbar verbessern.
10. **Gesteigerte Attraktivität für Mitarbeiter & Mandaten**
    Die richtigen Mandanten und Mitarbeiter erhalten, gewinnen, entwickeln und fit für die Zukunft zu machen.

Der Akademieleiter

Christian Lang. Vorstand der ERC AG, Dipl.-Kaufmann, Leiter der Akademien, BusinessCoach EBA® und Trainer.
Er hat in mehr als 25 Jahren Berufspraxis, mehr als 400 Kanzleien und Unternehmen in vielfältigen Projekten beraten, trainiert und zum Erfolg begleitet.

EBA® ist ein Unternehmensbereich der
ERC Lutz Business Coaching AG
Im Bühl 10 | 77694 Kehl/Strasbourg
Telefon: +49 (0) 7854 9696-0
Fax: +49 (0) 7854 9696-20
infos@erc.de | www.erc.de

Unsere Stärken – Ihr Erfolg!

1. **Langjährige Erfahrung in Beratung,** Training und Coaching von Menschen, Unternehmen und Kanzleien.
2. Hohe Kompetenz in **der Kunst, Menschen** für die Not-wendigen Veränderungsprozesse zu **begeistern.**
3. Sie in der Umsetzungsphase **bis zum Erfolg zu begleiten.**

Mehr über unsere Programme und Veranstaltungen:

www.erc.de

KEPneu2020

EUROPÄISCHE
BERATER
AKADEMIE

EBA

Kanzlei-Entwicklungs-Programm KEP

Exklusiv für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und ihr Kanzlei-Team

- Kompetenz-Steigerung
- Effektivitäts-Verbesserung
- Attraktivitäts-Steigerung
- Erfolgs-Steigerung

MISSION: Wir machen Sie fit für die Zukunft, und führen Sie durch die aktuellen Herausforderungen! Inklusive „meisterhafte" Umsetzung der wichtigsten 10 Sofort-Maßnahmen.

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

in einer Zeit des Überlebenskampfes steht der Mittelstand vor gewaltigen Herausforderungen. Statt auf bessere Rahmenbedingungen oder weitere staatliche Unterstützungen zu hoffen, ist es **dringend notwendig, selbst aktiv zu werden und zu handeln.** Als Berater tragen wir für die Mandanten eine **zusätzliche Führungsverantwortung.**

Seit 2008 ist es uns gelungen, bei mehr als 160 mittelständischen Pionier-Kanzleien das „Geschäftsmodell der Steuerkanzlei" radikal zu erneuern – mit besonders erfreulichen Auswirkungen auf Mitarbeiter, Produktivität, Attraktivität für Mandanten und Honorare.

Gute Führung trägt mehr als alles andere zur Überlebensfähigkeit und **Wertsteigerung** eines Unternehmens bei. Es gilt, durch unser **unternehmerisches Vorbild,** Einfluss zu nehmen, um unsere **Kunden überleben** und **gewinnen zu lassen** und **dabei selbst zu gewinnen.**

Mit herzlichen Grüßen

Dieter Lutz

Der Innovator

Dieter Lutz. WP, RA, FAfStR, Gründer, Aufsichtsratvorsitzender der ERC AG, Chef-Trainer, Unternehmer und Autor ist seit mehr als 30 Jahren der Pionier für Kooperatives Life- & Business-Coaching, Innovative Geschäftsmodelle, Führungs- und Umsetzungs-Strategien.

Bereits in den 90er Jahren hat er mit seinem Team 153 der ersten 200 nach DIN ISO9000 zertifizierten Kanzleien zur Zertifizierung geführt. Als **Pionier des Wissens- und Qualitäts-Managements** gehört er zu den erfahrensten Praktikern und promotet das **European-Excellence-Modell der EFQM.**

Alle Bausteine des Kanzlei-Entwicklungs-Programms werden unter seiner Regie permanent erneuert und an die Bedürfnisse der Kunden angepasst.

Die Herausforderung: Innovation und Erneuerung.

Das speziell für die Bedürfnisse mittelständischer Steuerkanzleien entwickelte 12-monatige Kanzlei-Entwicklungs-Programm KEP besteht aus 3 aufeinander abgestimmten Programmen, die sich gegenseitig in ihrer Wirkung verstärken:

- **EVP** Effektivitäts-Verbesserungs-Programm
- **ASP** Attraktivitäts-Steigerungs-Programm
- **ESP** Erfolgs-Steigerungs-Programm online

Die Methode: „Kooperatives Business Coaching“.

Das Besondere des ERC Business-Coaching-Modells besteht in der einzigartigen Kombination mehrerer Elemente:

- **Trainings-Workshops**
  für Mitglieder der Projektgruppe der Kanzlei („Koalition der Erneuerer“). Dauer: 2 bzw. 3 Tage.
- **Transfer-Coaching**
  Umsetzungswerkzeuge und Trainings-Videos für die Praxis ca. 2 Stunden
- **Trainings-Seminare online**
  für das gesamte Kanzleiteam.
  Dauer: ca. 2 Stunden LiveVideoCoaching
- **Leistungsgemeinschaften**
  bestehend aus Teilnehmern mehrerer Kanzleien, die sich gegenseitig in den individuellen Projekten unterstützen.

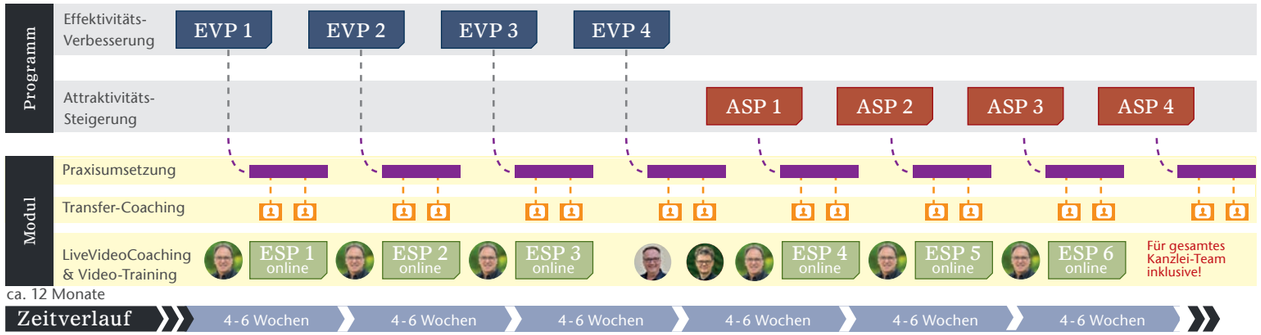
Die Investition: wert-basiert und fair.

Die Honorierung im Rahmen des Entwicklungs-Programms KEP erfolgt wert-basiert. Ihre Investition richtet sich insbesondere nach den gemeinsam vereinbarten Zielen und dem zu schaffenden Mehr-Wert für Sie, und nicht nach den im Consulting üblichen Stunden- oder Tagessätzen, die zu einem Interessenskonflikt führen können.

Veranstaltungsorte: Die Orte richten sich nach den teilnehmenden Kanzleien und werden so gewählt, dass eine gute Erreichbarkeit gewährleistet ist.

Das Ablaufschema des Kanzlei-Entwicklungs-Programms (KEP)

Für das gesamte Projekt- und Kanzlei-Team als KEP-Teilnehmer inklusive!
Wir empfehlen die gleichzeitige Teilnahme an ESP online als Kompetenz-Steigerungs-Programm für Ihre Lieblings-Mandanten ▸▸▸



Effektivitäts-Verbesserungs-Programm

EVP 1 — Geschäftsmodell & Prozessmanagement
Wie Sie Ihr Geschäftsmodell radikal erneuern und den **Kernprozess „Erfolgsreporting“** einrichten.

EVP 2 — Optimieren & Integrieren der Management-Prozesse
Wie Sie durch richtiges und gutes Management die **Produktivität** Ihrer Mitarbeiter stetig steigern.

EVP 3 — Qualitäts- & Wissensmanagement
Wie Sie **besser, schneller** und **kostengünstiger** arbeiten, Fehler-Risiken vermeiden sowie Ihr **Know-how** sichern und mehren.

EVP 4 — Audits & Kontinuierliche Verbesserung
Wie Sie die neuen (Qualitäts-)Standards durch **innovative Audits** und Kontinuierliches-Verbesserungs-Programm – **KVP** nachhaltig sichern und erhöhen.

ZUSATZ-NUTZEN für Sie und Ihre Mandanten

Die aktuelle Situation stellt insbesondere für Sie als StB/WP vor extreme Herausforderungen. Um diese noch besser zu meistern und Ihre Kanzlei und Ihre Mandanten in dieser schwierigen Zeit zu stabilisieren und fit für eine ungewisse Zukunft zu machen, heißt es, die wichtigsten **10 Sofort-Maßnahmen,** die schon immer im KEP enthalten waren, absolut **meisterhaft** zu beherrschen. Nur so können Sie Ihre Kanzlei und Ihre Mandanten durch den möglichen **wirtschaftlichen Super-Gau** führen und erfolgreich durchbringen.

Attraktivitäts-Steigerungs-Programm

ASP 1 — Strategie- & Marketing-Audit
Wie Sie aus der Diagnose von **Kompetenz, Organisation, Markt und Finanzen** Ihre **Ziele und Aktionen** entwickeln.

ASP 2 — Kunden-Pflege & Kunden-Aktivierung
Wie Sie durch Nutzensteigerung Ihre **Kunden begeistern** und die **Empfehlungsquote** explosionsartig erhöhen.

ASP 3 — Innovation & Marketing-Kompetenz
Wie Sie durch Produkt- und Service-Innovationen die **Attraktivität Ihres Leistungsangebots** signifikant **steigern.**

ASP 4 — Akquisition & Markt-Kommunikation
Wie Sie Ihren **Bekanntheitsgrad erhöhen, magnetisch** für die richtigen **Mitarbeiter** und **Mandanten** werden, sowie **Profitabilität** und **Liquidität** nachhaltig verbessern.

Erfolgs-Steigerungs-Programm ESP ONLINE

für Unternehmer, Freiberufler, StB/WP und ihre Teams

ESP 1 online
- **A Persönliche Erfolgs-Potenziale**
  Individuelle Stärken erkennen und verstärken.
- **B Berufliche & private Ziele**
  Vision, Werte, Mission und Ziele mit dem 4-Perspektiven- und 7-Säulen-Modell ermitteln und optimal balancieren.

ESP 2 online
- **A Selbstmanagement & Arbeitsmethodik**
  Effektiv und effizient Resultate erzielen sowie Überforderung und negativen Stress minimieren.
- **B Projekt-, Prozess- & Qualitätsmanagement**
  Besser, schneller, kostengünstiger, fehlerfreier und produktiver arbeiten.

ESP 3 online
- **A Kommunikation & Teamarbeit**
  Professioneller kommunizieren und präsentieren. Hochleistungs-Teams entwickeln.
- **B Beziehungsmanagement & Kooperation**
  Wertschätzendes, kooperatives und innovatives Betriebsklima aufbauen. Eigeninitiative, Selbstverantwortung und Kooperationsfähigkeit steigern.

ESP 4 online
- **A Ideen-, Lern- & Wissensmanagement**
  Kreative Potenziale wecken, neue Kompetenzen leichter und schneller erwerben sowie Know-how sichern, und in Kundennutzen transformieren.
- **B Emotions- & Energiemanagement**
  Anhand der Lebensgesetze (u.a. Attraktivität, Polarität, Harmonie) mehr emotionale Wertschätzung erleben.

ESP 5 online
- **A Kunden-Pflege & Kunden-Aktivierung**
  Durch spürbare Nutzensteigerung Empfehlungsquote erhöhen.
- **B Kundenmanagement & Service Excellence**
  Vertrauen auf- und ausbauen, Kundenbedürfnisse erfüllen.

ESP 6 online
- **A Innovation & Marketing-Kompetenz**
  Durch Produkt- und Service-Innovationen die Attraktivität steigern. Innovationskraft, Speed und Agilität erhöhen.
- **B Akquisition, Marktkommunikation & Networking**
  Gesundes qualitatives Wachstum mit nachhaltiger Profitabilität und immer ausreichender Liquidität gewährleisten.