

Vorwort	IX
Geleitwort	XI
1 Vergangenheitsverklärung	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 StBVW – die letzte Bastion fällt!	221

Inhaltsverzeichnis **XV**

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