



Das maßgeschneiderte Dienstleistungsangebot

Welche Leistungen bieten Sie Ihren Mandanten? Steht auf Ihrer Homepage, so wie bei 80% der Kanzleien, unter der Rubrik „Leistungen“ eine Aufzählung der Tätigkeiten, die dem Leistungskatalog der Steuerberatergebührenverordnung entspricht?

Das ist nicht besonders spannend. Noch dazu fühlt sich niemand dadurch direkt angesprochen., es fehlt jegliche Aussagekraft. Überlegen Sie sich statt dessen, welche Probleme Sie für den Mandanten lösen und was für ihn wichtig ist. Dabei hilft die Einteilung in Kategorien. Welcher Unternehmertyp fordert welche Leistungen typischerweise ab oder in welcher Phase befindet sich das Unternehmen gerade.

Erstellen Sie sich eine Liste mit Merkmalen Ihrer Mandanten bzw. der Zielmandanten, die Sie ansprechen wollen und leiten Sie daraus konkrete Leistungspakete ab. Beispielhaft sehen Sie hier, wie das für das Fibu-Angebot aussehen kann.

Mit solchen Kategorien können Sie Ihre Leistungen maßgeschneidert und gezielt anbieten. Die Erstellung eines Dienstleistungskatalogs ist die Erweiterung dieser Überlegungen auf Ihr gesamtes Leistungsspektrum. Nur wenn es Ihnen gelingt, die Leistungsmerkmale anhand der Mandanteninteressen darzustellen, wird der Mandant den Nutzen erkennen und sich angesprochen fühlen. Ein weiterer Baustein, der hier noch offen ist, ist die dazu passende Honorarpolitik.

Nach Unternehmertypen	Leistungspaket
Der Kostenbewusste – will, dass die gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden. Möchte aber möglichst wenig damit zu tun haben.	Fibu-Grundpaket – Erstellung in der Kanzlei, SuSa, Überblick Erfolgsrechnung; USt-VA
Der Do-it-Yourself Unternehmer – am liebsten macht er alles selbst. Verzettelt sich dabei gern, aber ist immer überzeugt davon, alles im Griff zu haben.	Software wird von der Kanzlei gestellt bzw. ASP-Lösung. Kanzleimitarbeiter geht ¼ - jährlich zur Überprüfung in die Kanzlei
Der Bodenständige – nimmt gern die angebotenen Dienstleistungen in Anspruch, steht Neuerungen aber skeptisch gegenüber.	Der klassische Fibu-Umfang inklusive OPOS, kalkulatorische Buchungen, BWA mit Vorjahresvergleich. Liquiditätsanalyse gesondert, wenn von der Bank angefordert
Der Erfolgshungrige – macht alles, was ihn weiterbringt. Ist aufgeschlossen und geht gern neue Wege.	Controlling-Paket mit Kostenrechnung, Erfolgs- und Finanzplanung und Quartalsgesprächen über Unternehmensentwicklung

Nach Unternehmensphasen	Leistungspaket
Existenzgründer – ist von seinen Ideen überzeugt und voll Euphorie. Braucht erfahrene Begleitung um sein Unternehmen auf den Weg zu bringen und bei Rückschlägen nicht ins Motivationsloch zu fallen.	Erstellung eines Businessplans, Unterstützung bei der Abwicklung aller Formalitäten, Finanzierungsgespräche mit Banken, vergünstigtes Fibu-Grundpaket
Wachstumsphase – das Geschäft läuft richtig gut. Expansion beflügelt, wichtig ist es jetzt nicht abzuheben und die Bodenhaftung zu verlieren.	Liquiditätsplanung, Trendreport mittel- und langfristig, Investitionsrechnungen, Gewinnverwendung, Haftungsfragen
Traditionsunternehmen – besteht langjährig am Markt. Alles läuft in vorhersehbaren Bahnen. Die Veränderungsbereitschaft ist sehr niedrig, der Unternehmer kann sich nur schwer auf neue Bedingungen einstellen.	Trendreport mit „was wäre wenn“ – Simulation. Regelmäßige Entwicklungsgespräche um Abwärtstrends frühzeitig zu begegnen. Ratingkriterien und Merkmale für Zukunftsfähigkeit.
Nachfolge – insbesondere in Familienbetrieben ein existenzielles Thema. Wird oft tabuisiert, weil Konflikte vermieden werden sollen	50+ Unternehmer-Gespräch. Ausbildungsprogramm für Junior „Der Weg zum Unternehmer“. Mediation
Krise – oft wäre die Krise abwendbar gewesen, wenn der Unternehmer sich rechtzeitig mit den Warnsignalen auseinandergesetzt hätte	Aktives Frühwarnsystem. Sofortmaßnahmen zur Abwendung.