

Unternehmercoaching für Steuerberater

01.01.2004, 10:00 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Recke Consulting*

Unternehmercoaching für Steuerberater

Köln, 07.01.2004 - Wie alle freien Berufe stehen auch Steuerberater in den kommenden Jahren vor großen Herausforderungen. Die Beraterlandschaft steht vor einem grundlegenden Wandel, vollkommen unabhängig davon, ob der Steuergesetzgeber den aktuell diskutierten Kurs einer radikalen Vereinfachung oder den einer Fortsetzung oder gar Ausweitung des konzeptionslosen Aktionismus der letzten Jahre geht.

Wer als Steuerberater heute seine Kanzlei nicht als Selbständiger, sondern als Unternehmer führt, wird sich von externen Bedingungen nicht abhängig machen, sondern auf alle denkbaren Szenarien einstellen und unabhängig davon auf die Chancen konzentrieren, die der Markt bietet. Davon gibt es für einen guten Steuerberater genug. Er ist kompetenter und vertrauter Ansprechpartner seiner Mandanten und Kenner ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse. Er kann - ungeachtet der schwierigen Rahmenbedingungen - qualifizierte Beratungsleistungen entwickeln und anbieten, zum Erfolg seiner Mandanten beitragen und damit Geld verdienen.

Er braucht allerdings eine Reihe von Kompetenzen, die bei herkömmlichem Verständnis des Berufsstandes nur eine untergeordnete Rolle gespielt haben. Die klassische Steuerberatung erfolgt in einem durch gesetzliche Regelungen, Durchführungsbestimmungen, Gebührenordnung usw. streng und umfassend regulierten Rahmen. Demgegenüber muss der Steuerberater als Anbieter neuer Beratungsleistungen sein Angebot am Markt positionieren und durchsetzen. Neben der fachlichen Kompetenz kommt es darauf an: Was will ich anbieten? Wie wecke ich Interesse? Wie überzeuge ich potenzielle Kunden? Außerdem muss die Leistung so kalkuliert sein, dass sie wettbewerbsfähig ist und die Kosten in wirtschaftlichem und für Kunden nachvollziehbarem Verhältnis zum Nutzen stehen.

Aktuelle Beispiele für Erfolg versprechende neue Geschäftsfelder: Basel II für Unternehmermandate und Finanzplanung für vermögende private Mandate. Fast jeder erkennt, dass man da unter den gegebenen Umständen „etwas machen müsste“ und „viele tun könnte“. Aber insbesondere kleine und mittelgroße Kanzleien schaffen es kaum, neben der Tagesroutine die Strukturen für den erfolgreichen Aufbau und die anschließende Vermarktung eines entsprechenden Beratungsangebotes zu schaffen.

Das hat wohl auch damit zu tun, dass als Kehrseite der vielen Chancen auch Unsicherheiten und Risiken darin liegen. So kann der kompetente und gut ausgebildete Steuerberater sicher planen, was zur Erstellung einer guten und richtigen Steuererklärungen oder Bilanz erforderlich ist – und muss es dann einfach tun. Kein Mandant entscheidet sich freiwillig dafür, man lässt das erledigen, weil es nun einmal sein muss. Bei einer Beratungsleistung, die über die klassische steuerliche Beratung hinausgeht, kommt es zuerst darauf an, Menschen für ein Thema zu sensibilisieren und von der eigenen Leistung zu überzeugen. Und das macht den entscheidenden Unterschied.

Information zu den Coaching Programmen

„VALUE GROWTH“ und „SALDO“ für

Kanzleihinhaber und Sozietätspartner über: Recke Consulting

Matthias Recke

Görresstraße 3

50674 Köln

Tel: 0221/240 30 01

Fax: 0221/240 30 71

info@recke-consulting.de

www.recke-consulting.de

Portrait

Dieser Beitrag umfasst rd. 430 Wörter.

News-ID: 26745 • Views: 153 (Stand: 02.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/26745/Unternehmercoaching-fuer-Steuerberater.html>