

Potenzialanalyse einer Steuerberater-Kanzlei

➔ Mandatsbezogene Sichtweise

- Für jeden Mandanten oder alternativ für ausgesuchte Mandanten kommt ein sog. Potenzialanalysebogen (sh. Anlage) zum Einsatz.
- Die Kanzlei stellt auf diesem Bogen pro Mandant fest, ob überhaupt dort zusätzlicher Beratungsbedarf besteht oder bestehen könnte.
- Wird Potenzial erkannt, so erfolgt eine Besprechung mit dem Mandanten. Der Bedarf ist entsprechend zu begründen.
- Der Mandant trifft eine Entscheidung für oder gegen einen Auftrag.
- Kommt ein Auftrag zustande, wird ein schriftliches Auftragsverhältnis inklusive eindeutiger Honorarvereinbarung geschlossen und gegebenenfalls ein Projektplan erstellt. Wird hierzu externe Hilfe durch einen fachkundigen Dritten (**Kooperationspartner der Kanzlei**) benötigt, so wird dies festgelegt.
- Wird die Kanzlei nicht beauftragt, so erfolgt eine Dokumentation dieses Ergebnisses.
- Nach Durchführung der Maßnahme wird das Projekt abschließend bewertet.

➔ Kanzleiweite Sichtweise

- Die ausgefüllten Formulare werden zentral gesammelt. Dies geschieht in der Regel durch den von der Kanzlei benannten Qualitätsmanagementbeauftragten.
- Die Ergebnisse aus den Analysen werden gesamtheitlich ausgewertet. **Ziel** ist dabei kanzleiweit mehrfach nachgefragte oder angebotene Leistungselemente zu erkennen, mithin nicht nur Potenziale für den Mandanten, sondern eben auch für die Kanzlei zu sondieren.
- Auslösen von Folgeprozessen aus den Analysen der Potenzialanalysen, z.B.:
 - Entscheidung der Kanzlei-Leitung, in ein Spezialgebiet einzusteigen.
 - Gezielt Mitarbeiter zu schulen oder gar die personellen Ressourcen im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Beratung zu erhöhen.
 - Pilotprojekte zu starten.



Mandant:							Zuständige(r) Kanzlei:		
Gesprächspartner:							Datum der Erhebung:		
Beratungselemente	Potenzial vorhanden aus Sicht der Kanzlei			Potenzial erkannt aus pers. Gespräch		Begründung (evtl. Verweis auf Unterlagen)	Maßnahmen (evtl. Verweis auf Projektplan)	Kooperationspartner für die Umsetzung	Bewertung der Maßnahme
	Ja	Nein	?	Ja	Nein				
Betriebswirtschaftl. Beratung:									
Forderungsmanagement									
Finanzierungsberatung									
Investitionsberatung									
Sanierung									
Unternehmensstabilisierung									
Unternehmensqualifizierung									
Rechtsformwahl									
Rechtssicherheit im Unternehmen									
Planungsrechnungen									
Nachfolgeregelung									
sonst. Unternehmensberatung									
Vermögensaufbauberatung									
Immobilienberatung									
Altersvorsorge									
Versicherungen									
Kapitalanlage									
Existenzsicherungsberatung									
Ehevertrag									
Testament									
Rechtssicherheit									
sonstige Beratung									
Steuerberatung									