

Suchbegriff eingeben

strategie Strategie
marketing Marketing
veranstaltungen

Veranstaltungen

stefaninmotion

stefan.in.motion

mitarbeiterfuehrung

Mitarbeiterführung

honorargestaltung

Honorargestaltung

blog Blog

stefanonair stefan.on.air

Suche

STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Themen » Marketing](#)

Die 10 größten Fehler des Steuerberaters in der Unternehmensberatung

...und wie sie vermieden werden können

Empirische Untersuchungen sowie viele persönliche Gespräche mit Steuerberatern und Klienten zeigen mir, dass die Auseinandersetzung mit betriebswirtschaftlichen Themen an Bedeutung gewinnt. Unternehmer erwarten von ihrem Steuerberater, dass er sie auch bei betriebswirtschaftlichen Fragen wie z.B. Finanzierung, Erfolgsplanung oder Controlling wirkungsvoll unterstützt.

Nahezu jedem Steuerberater in Österreich und Deutschland ist diese Situation bewusst. Sehr viele befassen sich auch schon mit der betriebswirtschaftlichen Beratung. Einigen gelingt es äußerst erfolgreich, Unternehmensberatung neben der Steuerberatung anzubieten.

Steuerberatung und Unternehmensberatung sind zwei grundsätzlich verschiedene Dienstleistungen, die sich nur auf den ersten Blick gleichen. Bei genauerem Hinsehen kann man gravierende Unterschiede erkennen. Diese Unterschiede sind die Ursache dafür, dass Steuerberatern – vor allem, wenn sie mit der Unternehmensberatung beginnen – Fehler unterlaufen, die eine Menge Geld kosten und für Frustrationen auf beiden Seiten, bei Steuerberater und Klient, sorgen.

Die 10 größten Fehler – und wie sie vermieden werden können – habe ich Ihnen zusammengefasst:

Fehler N° 1: Sie beginnen zu arbeiten, ohne dass Sie einen Auftrag haben.

Im Bemühen, sich um den Klienten zu kümmern, passiert es häufig, dass Steuerberater schon beginnen, an Lösungen zu arbeiten, ohne dass ein konkreter Auftrag dafür definiert wurde. Dieses Bemühen und das „sich kümmern und sorgen“ um den Klienten ist ja grundsätzlich richtig und gut.

Nicht verrechenbare Stunden, die Annahme des Klienten, dass die Beratung „eh im Jahresabschluss-Honorar enthalten sein muss“ und keine tatsächliche Veränderung im Unternehmen des Klienten sind dann leider oft Folgen dieser Vorgangsweise.

Lösung: Verlassen Sie das Steuerberater-Denken!

Die Steuerberatung ist ein „Pflicht“-Geschäft. Der Klient MUSS einen Jahresabschluss, eine Buchhaltung oder eine Lohnverrechnung haben. In der Unternehmensberatung hingegen hat der Klient die Wahl. Daher müssen Sie erstens feststellen, ob der Klient überhaupt bereit ist, mit Ihnen im Bereich der Unternehmensberatung zusammenzuarbeiten. Und zweitens müssen Sie auch herausfinden, ob Sie auch der richtige Ansprechpartner für eine wirksame Lösung des Problems sind.

Fehler N° 2: Sie beginnen zu arbeiten, ohne dass der Auftrag klar ist.

Dieser Fehler passiert leider noch häufiger als der erste Fehler. Der Klient ist bereit, mit Ihnen in betriebswirtschaftlichen Themen zu arbeiten und Sie sind auch der richtige Ansprechpartner, allerdings wird viel zu wenig darüber gesprochen, was nach Abschluss des Beratungsprojekts im Unternehmen anders sein soll. Anforderung und Ziel der Beratung sind nicht genau definiert.

Lösung: Führen Sie einen Projekt-Design-Tag mit Ihrem Klienten durch!

Damit meine ich, dass Sie in einem ausführlichen Gespräch (bei größeren Aufträgen eben in einem „Projekt-Design-Tag“) klären, woran man erkennen kann, dass der Beratungsauftrag erfolgreich war. Klären Sie auch, was es für den Klienten bedeuten würde, wenn es gelänge, diese Veränderungen zu erreichen. Die Zeit, die Sie am Beginn in derartige Fragestellungen investieren, erhalten Sie um ein Vielfaches im Laufe des Beratungsauftrages retour. Diese Fragestellungen haben entscheidende Auswirkungen sowohl auf den Erfolg des Auftrages, als auch auf die Höhe des Honorars.

Fehler N° 3: Sie erledigen Arbeiten, die eigentlich der Klient erledigen soll.

Diesen Fehler kann man aufgrund jahrelanger Steuerberatererfahrung nur schwer vermeiden. In der Steuerberatung ist die Mitarbeit des Klienten nicht notwendig oder oft auch gar nicht sinnvoll. Der Klient bringt die Ordner, die der Steuerberater dann abarbeitet.

In der Unternehmensberatung hängt der Erfolg des Auftrags entscheidend von der Mitarbeit des Klienten ab. Nur wenn der Klient hinter den Maßnahmen steht, existiert die Chance, dass Veränderungen auch greifen.

Lösung: Arbeiten Sie mit Checklisten, Standards und Fragebögen und machen Sie den Klienten im Vorhinein auf diese Arbeitsweise aufmerksam.

Vor allem durch Fragebögen und Checklisten können Sie Arbeit an den Klienten „delegieren“. Das hat nichts mit „Faulheit“ zu tun, ganz im Gegenteil. Dadurch steigt einfach die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung. Schon im ersten Gespräch über den Auftrag müssen Sie den Klienten darauf aufmerksam machen, dass ER mitarbeiten muss und ER im Beratungsprojekt gefordert ist.

Fehler N° 4: Sie arbeiten mit den falschen Personen im Unternehmen des Klienten.

In mittleren und größeren Unternehmen sind es immer mehrere Personen, die für den Erfolg verantwortlich sind. Bekannt ist auch, dass Mitarbeiter gewisse Rollen im Unternehmen haben, wie z.B. „die graue Eminenz“, „der Beeinflusser“ oder „der Guerilla-Kämpfer“. Gelingt es nicht herauszufinden, wer schlussendlich den Erfolg entscheidend beeinflusst, ist der Erfolg des Beratungsauftrages gefährdet.

Lösung: Identifizieren Sie die entscheidenden Personen, und holen Sie sie durch ein Projekt-Kick-Off ins gemeinsame Boot.

Lassen Sie den Klienten seine Mitarbeiter beschreiben. Durch gutes Hinterfragen und Zuhören ist es möglich, die wichtigen Personen zu identifizieren. Ein Projekt-Kick-Off als Start soll dafür sorgen, dass alle Beteiligten an einem Strick ziehen. Je tiefer Maßnahmen des Beratungsprojekts in die Organisation des Unternehmens eingreifen, desto wichtiger ist es, alle Beteiligten auf ein gemeinsames Ziel auszurichten.

Fehler N° 5: Es fallen laufend Zusatzarbeiten an, die nicht im Angebot enthalten waren.

Dabei stellt sich zuerst die Frage: „Gibt es überhaupt ein Angebot für den Beratungsauftrag?“ Ich kann es Ihnen nur empfehlen, denn damit stecken Sie ganz klar ab, was der Auftrag beinhaltet – und was nicht!

Lösung: Durch den Projekt-Design-Tag verringern Sie diesen Fehler. Falls er trotzdem passiert, dass Zusatzarbeiten anfallen, sprechen Sie Ihren Klienten SOFORT darauf an. Weisen Sie im schon Angebot ausdrücklich darauf hin, dass Sie genau das tun werden.

Fehler N° 6: Vereinbarte Maßnahmen werden von Seiten des Klienten nicht durchgeführt.

In der Steuerberatung muss in nahezu allen Fällen der Steuerberater handeln. In der Unternehmensberatung gibt es hingegen fast keine Situation, in der nicht der Unternehmer Maßnahmen setzen und den aktiven Part übernehmen muss. Leider geschieht das aber nicht immer.

Lösung: Dokumentieren Sie alle getroffenen Vereinbarungen und schicken Sie nach jeder Besprechung eine Zusammenfassung an den Klienten, aus der hervorgeht, wer, was, bis wann zu erledigen hat. Fassen Sie nach, rufen Sie an, erzeugen Sie – wenn notwendig – auch Druck.

Fehler N° 7: Sie geraten immer mehr in die unternehmerische Rolle des Klienten.

Vor allem bei kleineren Unternehmen kann es leicht passieren, dass Sie als Berater zu einer Art „Schatten-Unternehmer“ werden, vor allem wenn der Klient entscheidungsschwach oder nicht entscheidungsfreudig ist und versucht, Entscheidungen an Sie abzuschieben.

Lösung: Auf die Frage: „Was würden Sie an meiner Stelle tun?“, können Sie nur antworten: „Ich kann nie an Ihrer Stelle sein.“ Sie können als Berater immer nur Entscheidungsgrundlagen liefern und die Folgen der möglichen Entscheidungen aufzeigen.

Schwierige Entscheidungen sind meist keine Sachentscheidungen. Die Frage „Kaufen oder Leasen“ ist relativ einfach und kann anhand weniger Kriterien analysiert werden. Dort, wo es aber um Menschen geht, wird eine Entscheidung deutlich schwieriger. Bei diesen Entscheidungen ist der wichtigste Punkt, dass sie kraftvoll und mit voller Überzeugung getroffen werden. Und das kann nur der Klient als Unternehmer selbst!

Fehler N° 8: Sie erhalten nicht die notwendigen Informationen bzw. nicht die notwendige Unterstützung für das Projekt.

Sie kennen vielleicht die Situation, in der die ganze Abwicklung sehr mühsam und „zäh“ geschieht. Immer wieder müssen Sie nachfassen und vereinbarte Schritte einfordern.

Lösung: Dokumentieren Sie die Anforderungen an den Klienten genau. Fordern Sie diese konsequent ein. Und falls es notwendig ist, brechen Sie den Auftrag ab!

Der Abbruch eines Beratungsprojekts fällt sicher nicht leicht. Falls es sich aber – trotz intensiver Bemühungen Ihrerseits – abzeichnet, dass der Erfolg durch fehlende Mitarbeit des Klienten ernsthaft gefährdet ist, bedeutet der Abbruch einen geringeren Schaden.

Zwei Ansatzpunkte gibt es, damit Ihnen ein Abbruch leichter fällt: Erstens: Ein „eigener Auftritt“ Ihrer Unternehmensberatung, z.B. in Form einer Unternehmensberatungsgesellschaft. Zweitens: Die Tatsache, dass Sie schon im Angebot und beim Projektstart glasklar kommunizieren, dass eine mangelnde Mitarbeit des Klienten einen vorzeitigen Abbruch (mit anteiligem Honorar) zur Folge hat.

Fehler N° 9: Sie lassen sich von den ersten Erfolgen des Beratungsprojekts täuschen.

Die Erfahrung zeigt, dass Beratungsprojekte in Phasen ablaufen. Nach der ersten Irritation gelangt man leicht zu ersten Erfolgen. Meist tauchen erst danach die ersten ernstesten Schwierigkeiten auf, was zur Folge hat, dass man durch ein langes Tal der Anstrengungen gehen muss.

Lösung: Bleiben Sie konsequent in Ihrer Arbeit und rechnen Sie mit einer deutlich höheren Beharrungstendenz, als es nach den ersten Erfolgen erscheint. Informieren Sie den Klienten schon zu Beginn über die zu erwartenden Phasen des Beratungsprozesses.

Fehler N° 10: Sie glauben, dass der Erfolg des Beratungsprojekts mit dessen Ende erreicht ist.

Gehen Sie nie davon aus, dass einmal umgesetzte Maßnahmen dauernd so bleiben. Natürlich ist die Gefahr eines „Rückfalls“ von der Art des Beratungsauftrages abhängig. Im Controlling z.B. sind es die Soll-Ist-Vergleiche, die dafür sorgen sollen, dass die vereinbarten Maßnahmen auch umgesetzt werden.

Lösung: Machen Sie „Follow-Ups“. Der echte Erfolg stellt sich immer erst nach dem Ende des Projekts ein.

Übrigens, diese Follow-Ups nach Beendigung des Auftrags, also das Nachfassen, das Nachfragen oder das sich Erkundigen sorgen für Weiterempfehlungen.

Die genannten 10 größten Fehler erscheinen trivial. Tatsache ist aber, dass es großer Anstrengung bedarf, sie nicht (dauernd) zu begehen. Auch wenn sie einem bewusst sind, passiert es nur allzu leicht, dass man immer wieder in die „Falle“ zu tappt.

Es gibt noch einen elften Fehler, den man keinesfalls übersehen sollte.

Sie glauben, Tools könnten das Nachdenken ersetzen.

Beratungstools (wie z.B. Beratungssoftware) erleichtern die Arbeit, ermöglichen schneller zum Erfolg zu kommen, vermitteln Kompetenz und sorgen für ein systematisches Arbeiten. Ihr Einsatz ist notwendig und hilfreich. Dennoch können sie nie das Denken ersetzen.

Lösung: Trotzdem es die besten Werkzeuge gibt, die Ihnen die Arbeit erleichtern, müssen Sie doch immer auf Ihren Verstand vertrauen (können).

Der gesunde Menschenverstand ist DIE Grundlage für erfolgreiche Unternehmensberatung. Ganz anders als in der Steuerberatung. (Bitte verzeihen Sie mir diesen Seitenhieb) Dort hilft der gesunde Menschenverstand schon seit längerem nicht mehr viel...

[mobile Version](#)

Stefan Lami Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24