

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](#) » [Strategie](#)

## Ein Dilemma für die moderne Steuerberatung

Professioneller Einzelkämpfer versus hochmotiviertem Teamarbeiter

Die Ansprüche und Erwartungen der Klienten steigen mit den eigenen Herausforderungen der Unternehmen. Der Steuerberater muss immer komplexere Probleme lösen. Diese komplexeren Herausforderungen können von einem einzelnen Berater oder Mitarbeiter in der gesamten fachlichen Bandbreite keinesfalls mehr professionell abgedeckt werden. Die Folge davon ist, dass der Spezialist für ein Fachgebiet, eine Branche etc. zu einer gefragten Spezies wird und sich das, was früher kollektives Wissen eines Inhabers, Partners und weniger leitender Mitarbeiter war, heute und vermehrt in der Zukunft, schon auf Grund der enormen Dimension des notwendigen Wissens, auf immer mehr Menschen verteilen wird. Eine Folge dieser Tatsache ist, dass Spezialisten an Spezialthemen arbeiten und das häufig alleine. Und das wiederum hat Konsequenzen für die Kanzlei als Ganzes und für die hochkarätigen Berater, die nicht nur von Vorteil sind.

### Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile

Kanzleien, denen es gelingt, die hohen Ansprüche von Klienten zu erfüllen, haben jedenfalls einen Wettbewerbsvorteil. Die kleinteilige Struktur vieler Kanzleien macht es allerdings immer öfter notwendig, dass Spezialwissen vielfach von externen Spezialisten zugekauft werden muss und dann intern zu einem Ganzen zusammengefügt wird. Echte multidisziplinäre Zusammenarbeit allerdings erfordert, dass Spezialisten unterschiedlichster Profession ihr Wissen exakt auf die Bedürfnisse des Klienten zuschneiden können und das letztendliche Ergebnis mehr ist als die Summe des Know-hows der einzelnen Beteiligten. Dazu müssen unterschiedlichste Menschen mit unterschiedlichsten Kompetenzen zusammenkommen können und dabei Lösungen erarbeiten, die durch echtes Teamwork einen Mehrwert für den Klienten bringen.

### Vorteile für die Kanzlei?

Statistiken zeigen einen deutlichen Zusammenhang zwischen unterschiedlichen, beanspruchten Leistungen und der Kliententreue (Lesen Sie dazu auch "[Vom Cross-Selling zum Direct-Buying](#)"). Neben Standarddienstleistungen auch einen Fächer an hochqualifizierten Leistungen im Angebot für die Klienten zu haben, ist die für die Zukunft erfolgsversprechende Strategie für Kanzleien. Doch die reine Aneinanderreihung von Expertenprojekten oder internem Cross-Selling werden hierfür nicht ausreichen. Erst eine echte multidisziplinäre Zusammenarbeit und eine verflochtene

Lösung von Problemen wird von Klienten entsprechend honoriert werden. Einerseits durch Loyalität und langfristige Bindung an die Kanzlei und andererseits die Bereitschaft zur Bezahlung höherer Honorare.

### Vorteile für den Spezialisten?

Die Vorteile für Spezialisten sind weniger deutlich und, wenn überhaupt, erst langfristig zu erkennen. Spezialisten lösen Spezialfälle, sie sind meist sehr gut ausgelastet und verspüren üblicherweise keinen so starken Honorardruck, wie er bei den Standardleistungen vorhanden ist. Warum sollten Sie also Vorteile in einer sehr engen Zusammenarbeit in einem Team oder mit Kollegen sehen? Das gilt für die Zusammenarbeit in Kanzleien intern ebenso wie die Zusammenarbeit unter externen Kollegen mit Spezialwissen.

Mehr Leute, mehr Aufträge, mehr Erfolg

- Bei der Zusammenarbeit lernen Kollegen einander kennen und schätzen.
- In der Zusammenarbeit bei multidisziplinären Projekten lernen Kollegen die Rahmenbedingungen und Herangehensweisen für neue Themenspektren kennen und können diese eigenen Klienten anbieten.
- Die Fähigkeiten der Expertise werden durch Mundpropaganda weiter verbreitet.
- Die Mundpropaganda entfaltet erst mit der Zeit, dann aber eine beträchtliche Wirkung.
- Empfehlungen haben eine stärkere Wirkung als die eigene Bewerbung der Tätigkeit.
- Klienten hören bei herausfordernden Problemen besonders auf die Empfehlung ihrer bereits vertrauten Berater.
- Komplexe Projekte ermöglichen Beratern den Zugang zu Topführungskräften und damit den Entscheidungsträgern von Unternehmen.
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit bedeutet Schutz in wirtschaftlich schwierigen Phasen – Berater mit vielen Verbindungen zu Kollegen können ihre Auftragslage eher stabil halten.
- Die engeren sozialen Bindungen, als Folge von intensiver Zusammenarbeit, lassen Menschen auch in krisenhaften Zeiten teamorientierter arbeiten.
- Höheres Einkommen! Das zeigen Forschungen auf diesem Gebiet eindeutig: Spezialistenarbeit wird gut bezahlt. Wenn mehrere Spezialisten interdisziplinär für einen Klienten zusammenarbeiten, steigen die Honorare dieses Klienten überproportional an und sind höher, als wenn jeder Experte einzeln beauftragt würde.

### Die Hindernisse der Zusammenarbeit

Abgesehen von persönlichen Eitelkeiten, dem größten Hindernis, gibt es in Kanzleien noch eine Reihe weitere Hindernisse, die eine engere Zusammenarbeit von Spezialisten erschweren. So gibt es beispielsweise Organisationsstrukturen und Vergütungssysteme, die Einzelkämpfer weit mehr belohnen als Teamplayer. Sorgfältige Überlegungen dazu, welche Strukturen was fördern, aber auch was sie verhindern, sind daher notwendig. Die Koordination effektiver Zusammenarbeit über Hierarchien hinweg ist anspruchsvoll und effektives Teamwork will gelernt sein.

### Wie die Zusammenarbeit mit anderen Kompetenzträgern gelingen kann

- Sammeln Sie Ideen, wie die eigene Expertise bei Klienten eingebracht werden kann.
- Wählen Sie Klienten aus, für die Ihr Spezialwissen von Interesse sein kann, und sprechen Sie die für diese Klienten zuständigen Kollegen, Partner, Experten direkt an.
- Betreiben Sie Selbstvermarktung.
- Bauen Sie Beziehungen zu anderen Kollegen, Partnern, Experten auf und gewinnen dadurch Vertrauen.
- Beziehen Sie andere Kollegen, Partner, Experten in eigene Projekte mit ein.
- Laden Sie andere Kollegen, Partner, Experten zum Netzwerken und Wissensaustausch ein.
- Bleiben Sie beharrlich!

## Goldene Regeln der Zusammenarbeit

1. Seien Sie fair zu allen Beteiligten  
Alle Menschen reagieren sensibel auf die gerechte Verteilung von Lohn für geleistete Arbeit. Dabei ist nicht nur Geld eine harte Währung im Geschäft, sondern ebenso Anerkennung. Wer für sich alleine die Lorbeeren des Erfolges genießen will, wird nicht lange als Teammitglied spielen.
2. Halten Sie, was Sie versprechen  
Wer immer wieder gemachte Zusagen bricht, weil er eigene und individuelle Projekte bevorzugt behandelt, braucht sich nicht weiter zu wundern, wenn andere auf eine Zusammenarbeit mit ihm mehr und mehr verzichten.
3. Organisieren Sie sich selbst gut  
Eine gute Eigenorganisation ist Basis für eine gelungene Zusammenarbeit mit einem oder mehreren Kollegen. Eine effektive Zusammenarbeit ist nur dann möglich, wenn die Koordination und die Kosten des gemeinsamen Arbeitens möglichst einfach gehalten werden können. Zusammenarbeit braucht Verlässlichkeit und Vertrauen auf allen Seiten, um das Risiko des Scheiterns so klein wie möglich zu halten.
4. Seien Sie ein Vorbild  
Jeder, der in einer Kanzlei eine Kultur der Zusammenarbeit aufbauen will, sollte bei sich selbst beginnen.
  - Kollegen bei der Arbeit mit fremden Klienten unterstützen
  - Kollegen Hilfe anbieten
  - Kollegen Anerkennung zeigen
5. Die Führungskraft als Architekt der Teamkultur  
Getan wird, was gemessen wird! Dies hat auch hier seine Wirkung. Wenn Einzelleistungen mehr belohnt werden als Teamleistungen, geben Sie die Richtung vor. Werden aber effektive Teamleistungen belohnt, Tätigkeiten wie Mentoring, Austausch von Wissen und Erfahrung oder Beratung von Kollegen, dann werden Zusammenarbeit und Gemeinsamkeit gefördert.

## Fazit

Größere Beratungsfirmen setzen für ihren zukünftigen Erfolg auf die Bearbeitung der komplexen Fragestellungen ihrer Klienten. Viele stellen dabei fest, dass erst im Zusammenspiel von interdisziplinärem Wissen die Herausforderungen der Zukunft zu meistern sind. Der unabhängige Spezialist wird dabei von interdisziplinären Teams verdrängt. Diese sind geübt in der Koordination der Zusammenarbeit und haben ganzheitliche Lösungen für ihren Klienten aus einer Hand anzubieten. Die Standarddienstleistungen sichern das Basisgeschäft, die lukrativsten Aufträge sichern den zukünftigen Erfolg.

Um diesen Beitrag zu hören, klicken Sie bitte [hier>>>](#)

[mobile Version](#)

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