Ihr vertraulicher

Kanzlei-Fragebogen

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Kanzlei

# Kanzleianalyse

Anzahl der Standorte Ihrer Kanzlei \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Anzahl Ihrer mitarbeitenden Partner (bei Gesellschaften) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Wieviele Mitarbeiter beschäftigt Ihre Kanzlei? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Wie lange gibt es Ihre Kanzlei schon? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Wie lange sind Sie in dieser Kanzlei tätig? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Umsatzentwicklung Ihrer Kanzlei**

 Vorjahr 3 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Vorjahr 2 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Vorjahr 1 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 **Prognose aktuell** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Umsatzanteile

Jahresabschluss/Steuererklärung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %

Buchhaltung und Lohnabrechnung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %

Steuerberatung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %

Wirtschaftsprüfung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %

Betriebswirtschaftliche Beratung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %

 **100 %**

# Wachstum

Was sind Ihre Wachstumsziele?

|  |
| --- |
|  |

Und wie wollen Sie dieses Wachstum aus jetziger Sicht bewerkstelligen (neue Standorte, Kanzleikäufe, Akquisition neuer Klienten, Ausschöpfen der Potenziale bestehender Klienten, etc.)?

|  |
| --- |
|  |

# Analyse der Klientenstruktur

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Wieviele Klienten werden betreut?** | **VJ 2** | **VJ 1** | **Aktuell** |
| Anzahl Steuernummern |  |  |  |
| Anzahl Klienten |  |  |  |

Welche Zielgruppen- oder Branchenschwerpunkte gibt es? Welchen Umsatzanteil nehmen diese Zielgruppen und Branchen vom gesamten Kanzleiumsatz ein?

Anmerkung: Zielgruppen sind z.B. Jungunternehmer

Wenn keine Analyse nach Branchen, dann z.B. nach Art der Klienten in Einzelhandel, Großhandel, Freiberufler, reine Steuererklärungen, etc.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  % |
|  |  |  % |
|  |  |  % |
|  |  |  % |
|  |  |  % |

Welchen Honoraranteil machen die ersten 20 % bzw. 50 % Ihrer umsatzstärksten Klienten vom Gesamtumsatz Ihrer Kanzlei aus?

 Die ersten 20 % machen \_\_\_\_\_\_ % vom Kanzleiumsatz aus

 Die ersten 50 % machen \_\_\_\_\_\_ % vom Kanzleiumsatz aus

Wieviel Honorar bringen die größten 10 Klienten?

# Spezialisierung

Gibt es Besonderheiten, Spezialisierungen, Fokussierungen, die bei Ihnen derzeit von Bedeutung sind?

|  |
| --- |
|  |

Gibt es Besonderheiten, Spezialisierungen, Fokussierungen, die bei Ihnen in Zukunft von Bedeutung sein werden?

|  |
| --- |
|  |

# Strategie und Vermarktungskonzept

Hat Ihre Kanzlei ein Leitbild?

[ ]  Ja

[ ]  Nein

Falls ja – bitte beilegen

|  |
| --- |
|  |

Falls ja: Wie wird es von allen gelebt? (0 % bis 100 %)

|  |
| --- |
|  |

Haben Sie bereits in der Vergangenheit schriftliche Strategien für Ihre Kanzleien entwickelt?

[ ]  Ja

[ ]  Nein

Wie lauten Ihre Kernstrategien?

|  |
| --- |
|  |

Wie gut funktioniert die Strategie? Und was fehlt?

|  |
| --- |
|  |

Haben Sie ein schriftliches Vermarktungskonzept?

[ ]  Ja

[ ]  Nein

Falls ja, was sind die zentralen Inhalte?

|  |
| --- |
|  |

# Honorar

Auf welche Art und Weise rechnen Sie in der Regel Ihre Leistungen (Stundenabrechnung, Fixhonorar, mit oder ohne Akontierungen, etc.) ab?

Jahresabschluss/Steuererklärung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Buchhaltung und Lohnabrechnung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Steuerberatung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Wirtschaftsprüfung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Betriebswirtschaftliche Beratung \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 **100 %**

Arbeiten Sie mit Garantien (z.B. Zufriedenheitsgarantien)?

[ ]  Ja

[ ]  Nein

Falls ja, welche Garantien geben Sie Ihren Klienten?

|  |
| --- |
|  |

# Stärken, Schwächen

Welche 3 Stärken und 3 Schwächen sehen Sie in den jeweiligen Bereichen

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Bereich | Stärken | Schwächen |
| **Klienten**(Beziehung, Struktur, Entwicklung, etc.) |  |  |
| **Markt- und Marktkommunikation**(Marktzugang, Mitbewerb, Marktentwicklung, etc.) |  |  |
| **Leistungserbringung** (Produkte, Dienstleistungen, Zusatzverkauf, Erkennbarkeit, Honorarabrechnung, etc.) |  |  |
| **Mitarbeiter**(Verfügbarkeit, Motivation, Fluktuation, Delegation, Eigenständigkeit, Qualifizierung, Know-How, etc.) |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Organisation**(Abläufe, Struktur, Qualitätssicherung, etc.) |  |  |
| **Unternehmensführung** (Führung der Mitarbeiter, Führung der Abteilungen, etc.) |  |  |

# Vorsprung

Gibt es etwas, das Ihre Kanzlei besser als alle anderen macht?

[ ]  Ja

[ ]  Nein

Falls ja, was?

|  |
| --- |
|  |

Wenn Sie es müssten, in welchem Bereich könnten Sie am einfachsten einen Vorsprung der Kanzlei (gegenüber Ihrem Mitbewerb) heraus arbeiten?

|  |
| --- |
|  |

# Ihre Mitarbeiter

Wenn Sie für Ihre Kanzlei ein Organigramm zeichnen sollen, wie würde es ausschauen? (Wenn Sie ohnehin ein Organigramm haben, verwenden Sie bitte dieses)

|  |
| --- |
|  |

Ihre Mitarbeiter

Wie würden Sie Ihren Führungsstil beschreiben?

|  |
| --- |
|  |

Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Führungsstil?

|  |
| --- |
|  |

Wie finden Sie neue Mitarbeiter und nach welchen Kriterien wählen Sie sie aus?

|  |
| --- |
|  |

Wie oft haben Sie in den letzten 12 Monaten neue Mitarbeiter eingestellt (egal, ob sie noch da sind oder nicht)?

|  |
| --- |
|  |

Was tun Sie, um Ihre guten Mitarbeiter zu halten?

|  |
| --- |
|  |

Kennen Ihre Mitarbeiter Ihre Erwartungen und woher können sie sie kennen?

|  |
| --- |
|  |

Welche regelmäßigen kanzleiinternen Besprechungen gibt es?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Art der Besprechung** | **Wer sind die Teilnehmer?** | **Wie oft?** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Welche Trainingsprogramme (außer „normale“ fachspezifische Seminare) bieten Sie Ihren Mitarbeitern?

* Telefontraining [ ]
* Briefstil [ ]
* Kommunikation [ ]
* Persönlichkeitstraining [ ]
* weitere [ ]  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ihre Klienten

Haben Sie ein System eingerichtet, Weiterempfehlungen zu stimulieren?

[ ]  Ja

[ ]  Nein

Wenn ja, wie schaut es aus?

|  |
| --- |
|  |

Welche konkreten Aktivitäten setzen Sie, um Ihre Klienten Jahr für Jahr zu behalten?

|  |
| --- |
|  |

Was waren Ihre wichtigsten Marketingaktivitäten in den letzten beiden Jahren?

|  |
| --- |
|  |

Wie oft haben Sie diese Aktivitäten durchgeführt und was war der Effekt?

|  |
| --- |
|  |

Haben Sie irgendein besonderes Know-How oder Dienstleistungsprodukt entwickelt, das Sie Ihren Klienten anbieten und Sie von anderen Steuerberatern unterscheidet?

|  |
| --- |
|  |

Setzen Sie Instrumente des Kundenbeziehungsmanagements ein (wie z.B. CRM-Software – Kundendatenbanken, Kundenbeziehungsaktivitäten, etc.)?

[ ]  Ja

[ ]  Nein

Wenn ja, welche?

|  |
| --- |
|  |

# Klientenzufriedenheit

Haben Sie die Zufriedenheit Ihrer Klienten bereits einmal gemessen?

[ ]  Ja

 Wann? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

[ ]  Nein

Falls ja, was war das Ergebnis?

|  |
| --- |
|  |

# Ihr Erscheinungsbild

Versenden Sie an Ihre Klienten regelmäßig Klientenrundschreiben? (Wenn ja, legen Sie bitte die letzten Folgen bei)

[ ]  Ja

[ ]  Nein

Wie oft versenden Sie diese Klientenrundschreiben pro Jahr?

|  |
| --- |
|  |

Haben Sie in Ihrer Kanzlei eine einheitliche Corporate Identity?

[ ]  Ja

[ ]  Nein

Wenn ja: Wo überall verwenden Sie diese einheitliche Corporate Identity?

|  |
| --- |
|  |

# Proaktivität

Was bedeutet für Sie Proaktivität?

|  |
| --- |
|  |

Was sind die 3 wesentlichsten Maßnahmen in Ihrer Kanzlei, dass Ihre Organisation proaktiv ist?

|  |
| --- |
|  |

# Veränderung

Was sind die 3 wesentlichsten Umfeldveränderungen, die auf Ihre Kanzlei in den nächsten Jahren zukommen?

|  |
| --- |
|  |

Wie werden Sie sich darauf einstellen?

|  |
| --- |
|  |