

TRAINING, COACHING UND ERFOLGSREPORTING

ANTWORTEN AUF DIE HÄUFIGSTEN FRAGEN

Unter anderem:

- Wie rechnet sich Coaching, wenn ich dafür eigentlich keine Zeit oder kein Geld habe?
- Wer kann mir beweisen, dass das wirklich funktioniert?
- Warum sollte man das traditionelle Geschäftsmodell der Steuerberater überdenken?
- Für welche Kanzleigröße(n) eignet sich Erfolgsreporting?
- Kann das mit den bestehenden Ressourcen geleistet werden?
- Welche Vorteile bietet das Kooperative Business Coaching?
- Welche Resultate kann ich konkret erzielen?
- Bei so überzeugenden Resultaten – warum nutzen nicht alle Berater dieses Konzept?

"Wenn eine Trainingsmaßnahme sofort realisierbare Einsparungen bringt, trägt sie nachhaltig dazu bei, dass Sie künftig mehr Zeit zu Ihrer eigenen Verfügung haben."

1. Für Coaching habe ich gerade keine Zeit.

Gestatten Sie uns die Frage: Wollen Sie, dass das so bleibt? Abraham Lincoln sagte einmal: „Wenn ich 8 Stunden Zeit hätte, einen Baum zu fällen, würde ich 6 Stunden darauf verwenden, meine Säge zu schärfen.“ Oder auch ganz praktisch aus dem Rennsport: Wer keinen Boxenstopp einplant, hat auch keine Gewinnchance. Am Ende haben diejenigen die Nase vorn, die im Rennverlauf sogar 3- oder 4-mal anhalten und „ihre Säge schärfen“.

Wenn eine Trainingsmaßnahme sofort realisierbare Einsparungen bringt, trägt sie nachhaltig dazu bei, dass Sie künftig mehr Zeit zu Ihrer eigenen Verfügung haben: Um besser auf Mandanten einzugehen, die Kanzlei strategisch weiterzuentwickeln, Fachseminare zu besuchen ohne dass in der Kanzlei Arbeit liegen bleibt, oder auch als Freizeit, um persönlich wieder Energie zu tanken. Es wäre dann sogar fahrlässig, solche fördernden Maßnahmen nicht einzusetzen.

2. Coaching und Trainingsprogramme sind mir zu teuer.

Wollen Sie, dass das so bleibt? Machen Sie es wie Unternehmer und unternehmerisch denkende StB und betrachten Sie zuerst den Wert einer Maßnahme für ihr Unternehmen bzw. ihre Kanzlei. Dann erst können Sie einschätzen, ob sich die Investition – denn die Trainingskosten sind als Investition zu sehen – tatsächlich lohnt (d.h. der Return ist größer als die Kosten). Selbst die billigste Maßnahme ist ihr Geld nicht wert, wenn Sie Ihnen danach in der Praxis keinen – messbaren – Mehrwert liefert.

Die Honorierung der ERC AG erfolgt bspw. ausschließlich wertbasiert und individuell für jede einzelne Kanzlei, also nicht auf Basis von Stundensätzen. Erst nachdem wir gemeinsam den erzielbaren Mehrwert für Ihre Kanzlei ermittelt haben, können wir das Honorar seriös errechnen.

Das heißt in unserer Erfahrung, dass jede veränderungsbereite Kanzlei die Investition in ein Trainingsprogramm alleine aus dem Cash-Flow bezahlen kann, der durch das Training selbst zusätzlich erzielt wird.

Die meisten unserer Kunden konnten das vor Programmbeginn nicht glauben und wurden durch die Praxis überzeugt. Zum Glück gibt es mittlerweile genug Referenzen, die diesen Ansatz eindrucksvoll bestätigen.

3. Mehr Umsatz will ich gar nicht bewältigen.

Da geht es Ihnen wie vielen Berufskollegen. Oft liegt das gar nicht daran, nicht mehr zu wollen, sondern dass sich die Arbeit auf eine Weise stapelt, dass man mehr gar nicht schaffen kann.

Kern der ERC Idee ist es, insbesondere Berufsträger und Chefs in die Lage zu versetzen, selbst entscheiden zu können, was wann wie zu tun ist, und seine Zeit nicht fremdbestimmt von Termindruck und Alltagsstress zu verbringen.

Unsere Kunden sind überrascht, wie viel Zeit schon jetzt zur Verfügung steht, wenn das gesamte Kanzlei-Team zielgerichtet und begeistert an einem Strang zieht – deshalb sind die Anfangserfolge so überzeugend, weil bereits mit dem Start-Workshop im Durchschnitt ca. 30 % produktive Energie in der gesamten Kanzlei freigesetzt wird.

Um interessierten Kanzleien diese Erfahrung des „Durchbruchs“ zu ermöglichen, bieten wir den 3-tägigen Trainings-Workshop „Führungs- & Umsetzungs-Strategien“ mit anschließendem 4-wöchigen Umsetzungscoaching an. Dieser besteht aus 2 Tagen Training für die Chefs und einem anschließenden Inspirationsseminar für die Mitarbeiter, in denen Ihre Kanzlei die Diagnose-Tools und Umsetzungsinstrumente erhält, um in den Wochen nach dem Workshop die Produktivität in der Praxis schon spürbar zu steigern.

4. Bisherige Coaching- oder Trainingsmaßnahmen hatten für mich in der Praxis nur begrenzten Nutzen.

Das kann verschiedene Gründe haben. War der Trainer mit Ihnen fachlich auf Augenhöhe (d.h. kennt er die Anforderungen an Ihre Kanzlei wirklich)? Hat er gemeinsam mit Ihnen die Realität in Ihrer Kanzlei eruiert (d.h. Ihre eigene Situation konkret analysiert und daraus individuelle Umsetzungsmaßnahmen abgeleitet)? Ist es dem Trainer gelungen, Begeisterung bei Ihnen und Ihren Mitarbeitern zu entfachen und aufrecht zu erhalten (d.h. war es für alle Beteiligten eine Freude und konnten alle ihre Fähigkeiten optimal ausschöpfen)? Hat der Trainer Sie in der Praxis begleitet, sich wirklich in Ihre Situation hineinversetzen können und es Ihnen ermöglicht, mit allen Widerständen gegen den Veränderungsprozess – persönlich wie organisatorisch – richtig umzugehen (d.h. auch Blockaden gelöst, Ihre Motivation und konkrete Ergebnisse ständig gefordert und gefördert)?

Zu guter Letzt: Wie viele für Sie relevante Problemsituationen hatte Ihr Trainer vorher bereits gelöst und welche konkreten, messbaren Resultate kann er belegen?

In der Wirtschaft ist es wie im Sport: Es gibt nur wenige echte Spitzen-trainer – die man am Erfolg Ihrer Schützlinge erkennt. Solche Trainer sind nie billig, aber jeden Euro wert. Seien Sie also wachsam, wenn ein Coach Ihnen nicht vorher darlegen kann, welche Resultate Sie und Ihre Kanzlei konkret erzielen werden, und wenn konkrete, messbare Referenzen nicht verfügbar sind.

5. Was bringt mir das „konkret“?

Die Teilnehmer am Kanzlei-Entwicklungs-Programm erzielen nach der Erneuerung des Geschäftsmodells folgende Ergebnisse:

- Der bisherige Termin-Druck durch Mandanten, Finanzamt, Banken und der damit verbundene Stress gehören der Vergangenheit an.

- Alle Jahresabschlüsse und Steuererklärungen liegen schon im ersten Quartal druckreif vor und können an die Mandanten, das Finanzamt und die Banken ausgeliefert werden.
- Sie verdienen ihre Jahresabschluss- und Steuererklärungshonorare bis zu einem Jahr früher und verschaffen sich ein Liquiditätspolster.
- Sie sparen als Berater Arbeitszeiten von bis zu 50 % ein. Man kann sich ohne schlechtes Gewissen aus dem Tagesgeschäft ausklinken und kann die zusätzliche Zeit für sich, Mitarbeiter und Mandanten nutzen und sich endlich den eigenen Interessensgebieten und Neigungen im beruflichen Bereich widmen und zu neuen Geschäftsfeldern ausbauen.
- Endlich können sie den Mandanten über die üblichen Basisleistungen hinaus einen großen Zusatznutzen liefern, so dass sie begeistert – auch durch Banken und Finanzamt – weiterempfohlen und ihre Honorare gerne bezahlt werden.
- Auf der Basis der aktuellen und perfekten Verarbeitung und Strukturierung von Informationen können sie ohne zusätzliche Mitarbeiter neue Umsatzpotentiale in der zukunftsorientierten Gestaltungsberatung und damit qualitative Wachstumspotentiale erschließen.

Zudem wird die Kanzleiführung leichter, weil ein unglaublicher „Team-Spirit“ entsteht und sich die Kommunikation intern und extern mit den Mandanten verbessert hat. Jeder Beteiligte hat an jedem Ort zu jeder Zeit die richtigen Informationen zur Verfügung.

6. Das erscheint mir unglaublich.

Da geht es Ihnen wie den meisten unserer Kunden vor Programmbeginn. Vom bisherigen Weltbild der Branche und den Erfahrungen der letzten Jahrzehnte aus betrachtet, erscheinen die Auswirkungen unseres Kanzlei-Entwicklungs-Programms fast unglaublich. Die bisherigen Teilnehmer sind inzwischen wie wir davon überzeugt, dass jede veränderungsbereite Kanzlei diese Resultate

genauso präzise und einfach in der Praxis erzielen kann, völlig unabhängig von der Kanzleigröße und Organisationsstruktur.

Wer das nicht glauben kann, dem sei gesagt: Sie müssen es nicht glauben, wenn Sie wissen, dass es geht. Und das können Sie nur, wenn Sie es wie wir laufend in der Praxis erleben. Dadurch haben wir inzwischen genügend Referenzen, die für uns – und für Sie – täglich den Nachweis antreten.

7. Wer kann mir beweisen, dass das wirklich funktioniert?

Die Kanzleien, die unser Kanzlei-Entwicklungs-Programm KEP durchlaufen haben, erzielen die beschriebenen Resultate tatsächlich in der Praxis, d.h. arbeiten viel profitabler – unabhängig von ihrer Ausgangssituation – und ohne den branchentypischen Termindruck und Alltagsstress.

Mehrere dieser Kanzleien haben mit dem erneuerten Geschäftsmodell den Hauptförderpreis des Deutschen Mittelstandsprogramms unter Schirmherrschaft von Prof. Dr. h.c. Lothar Späth gewonnen – als besondere Auszeichnung ihrer Leistungsfähigkeit und Innovationskraft für den Mittelstand. Alle unsere Kunden profitieren im Rahmen des „Kooperativen Business Coaching“ unmittelbar vom Erfahrungsschatz und der Umsetzungsstärke dieser Pionierkanzleien.

Presseveröffentlichungen zu einigen unserer Pionier-Kanzleien finden Sie unter [Referenzen](#).

8. Diese Art von Kanzleientwicklung klingt erfolgsversprechend – ich tue mich aber schwer, einen solchen Veränderungsprozess anzugehen. Was ist Ihr Rat?

Ganz wichtig ist der Mut, sich mit den eigenen Realitäten zu konfrontieren. Erst wenn man die eigene Situation so annimmt wie sie ist, kann man wirklich etwas verändern. Ich empfehle ein schrittweises Vorgehen. Zuerst Information durch Veröffentlichung und Internet-Recherche, dann Kontaktaufnahme mit geeigneten Experten, Teilnahme an einem Seminar oder Workshop, um zu tes-

ten, ob die Chemie stimmt, und eine Vertrauensbasis entstehen kann und schließlich zügig die Entscheidung herbeiführen und umsetzen. Die typische Berufskrankheit der „Aufschieberitis“ kann nicht durch zögerliches Abwarten, sondern nur durch entschlossenes Handeln geheilt werden.

9. ERC kenne ich aus den 90er Jahren als Pionier für Kanzleimanagement und Coaching in der Steuerberaterbranche. Wie kam es dazu, dass jetzt die Erneuerung des Geschäftsmodells der Steuerberater im Mittelpunkt steht?

Wir haben alle in den vergangenen Jahren versucht, das alte Geschäftsmodell durch Qualitätsmanagement, kontinuierliche Verbesserungsprozesse, Strategie und Marketing zu optimieren und an die Anforderungen der Zukunft anzupassen. Wenn man jedoch trotz verstärkter Anstrengungen die aktuellen Anforderungen der Zeit nicht mehr erfüllen kann, muss man den Mut haben, bisherige Überzeugungen grundsätzlich in Frage zu stellen. Man muss querdenken und die Art und Weise, wie Steuerberater ihr Geld verdienen neu definieren.

Wir haben also das Geschäftsmodell „radikal“, d.h. an die Wurzel gehend, verändert und setzen dieses Geschäftsmodell seit 2008 mit veränderungsbereiten Kanzleien in die Praxis um – mit erstaunlichen Resultaten!

10. Warum sollte man das traditionelle Geschäftsmodell der Steuerberater überdenken?

Der überwiegende Teil der kleinen und mittleren Unternehmen hat das Finanz- und Rechnungswesen an Steuerberater ausgelagert. Das System der Trennung von Fibu und Jahresabschluss hat dazu geführt, dass es trotz besserer EDV dem Berufsstand immer weniger gelingt, ohne Fristverlängerungen die Deklarationspflichten zu erfüllen. Sozusagen als Kollateralschaden in den Steuerkanzleien und aufgrund mangelhafter Finanzbuchhaltungen und verspäteter Jahresabschlüsse sinkt der Informationswert der erbrachten

Leistungen – belastbare Zahlen liegen schlicht und einfach nicht rechtzeitig vor, um den Unternehmern richtige und begründete Entscheidungen zu ermöglichen.

11. Welche Idee steckt hinter Erfolgsreporting und dem neuen Geschäftsmodell?

Mandanten brauchen zum frühestmöglichen Zeitpunkt Realität in Form von belastbaren Zahlen des Rechnungswesens, um ihr Unternehmen vernünftig steuern zu können. Durch die bisherige Handhabung ist dies nicht gewährleistet. Deshalb wird in unseren Kanzlei-Entwicklungs-Programmen die Finanzbuchhaltung auf Erfolgsreporting umgestellt.

Das bedeutet, dass jeden Monat ein Erfolgsreport in Form eines Monatsabschlusses mit GuV, Bilanz und Lagebericht erstellt werden kann. Es werden nicht nur Abschreibungen, sondern u. a. auch Bestandsveränderungen, Wertberichtigungen, Abgrenzungen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten mit Hilfe spezieller Instrumente erfasst und gebucht. Da die Monatsabschlüsse bereits die Qualität eines Jahresabschlusses haben, ist der Dezember-Report quasi identisch mit dem Jahresabschluss.

12. Erfolgsreport in der Qualität eines Jahresabschlusses, was ist damit gemeint?

Die 12 Monatsreporte werden nach einem 6-AugenPrinzip kontrolliert und mit den Mandanten besprochen. Der Dezember-Report ist damit mit dem Jahresabschluss quasi identisch. Dabei werden nicht nur die handelsrechtlichen und steuerlichen Gesichtspunkte berücksichtigt – der Erfolgsreport dient vor allem der betriebswirtschaftlichen Steuerung.

Deshalb werden über den Lagebericht, unabhängig von der Rechtsform, zum Beispiel auch die Auftragsituation und die voraussichtliche Geschäftsentwicklung mit einbezogen. Zudem erfolgt eine monatliche Bedarfsanalyse, sodass zum frühestmöglichen Zeitpunkt auf die Bedürfnisse des Mandanten reagiert werden kann.

13. Kann das überhaupt mit den bestehenden Ressourcen geleistet werden?

Ja – es werden sogar Ressourcen für zusätzlichen Umsatz frei.

Nur ein Beispiel (mehr unten): Für StB wirkt der monatliche Erfolgsreport sozusagen wie eine vollautomatische Auftragsakquisition, weil der Bedarf des Mandanten ständig automatisch erfasst wird. Schon dadurch werden unglaubliche Zeitersparnisse erzielt.

Die freigewordenen Zeiten stehen zur intensiveren Mandantenbetreuung und für die Abwicklung zusätzlicher Aufträge zur Verfügung. Es versteht sich, dass dazu die Kompetenzsteigerung aller Mitarbeiter und eine Effizienzverbesserung in der Organisation unabdingbar sind.

14. Für welche Kanzleigrößen eignet sich Erfolgsreporting?

Die reine Größe der Kanzlei ist unerheblich. Zu den Kanzleien, die das neue Geschäftsmodell bereits erfolgreich umgesetzt haben, gehören sowohl Einzelpraxen (ein Berufsträger mit 1-2 Mitarbeitern) als auch mittlere Kanzleien mit mehreren Berufsträgern und 30 – 40 Mitarbeitern. Entscheidend ist die Mandantenstruktur:

Die volle Wirkung (d.h. den größten Mehrwert für den Mandanten, und damit auch für die Kanzlei) entfaltet Erfolgsreporting dann, wenn die Unternehmen ihr Finanz- und Rechnungswesen an die Kanzlei ausgelagert haben, was i.d.R. bei kleinen und mittleren Unternehmen der Fall ist.

Gerade kleine und mittlere Kanzleien profitieren auch besonders vom Kompetenz-Netzwerk aus dem „Kooperativen Business Coaching“, der derzeit innovativsten und wirksamsten Coaching-Methode.

15. Wie sollte nun eine Steuerkanzlei heute aussehen?

Wir brauchen als erstes ein erneuertes Wertversprechen: Der Steuerberater sollte sich vom Deklarierer und „Steuer-Vermeider“ zum „Steuerungs-Berater“ weiterentwickeln. Dadurch erweitert er sein Wertversprechen zu dem eines betriebswirtschaftlichen Experten des Rechnungswesens.

Als „Erfolgsreporter und Controller“ können der Steuerberater und seine Mitarbeiter dafür sorgen, dass der Mandant jederzeit Realität hat. Das hilft bessere unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Die Management-Qualität im Mandanten-Unternehmen verbessert sich dadurch deutlich. Das nehmen die Banken erfreut zur Kenntnis. Voraussetzung ist allerdings, dass die richtigen Informationen zum frühestmöglichen Zeitpunkt zur Verfügung stehen.

In einer zweiten Stufe kann das neue Wertversprechen noch zu einem ganzheitlichen Business-Coaching erweitert werden.

16. Wie entsteht aus dem neuen Wertversprechen des Steuerberaters das neue Geschäftsmodell, und wie funktioniert dieser Veränderungsprozess?

Das erweiterte Wertversprechen erfordert selbstverständlich eine Umstrukturierung, Erweiterung und Optimierung der bisherigen Wertschöpfungsarchitektur der Steuerkanzlei. Die Organisation, insbesondere die Managementprozesse, also Unterstützungs- und Führungsprozesse, sind auf das neue Design der wertschöpfenden Leistungsprozesse anzupassen und auf sie abzustimmen.

Bei solch umfassenden Veränderungsprozessen arbeiten wir unter voller Einbeziehung der Mitarbeiter an einer gesteigerten Kompetenz, Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Kanzlei. Die kaum vermeidbare Folge ist eine sprunghafte und nachhaltige Steigerung des wirtschaftlichen Erfolgs und gleichzeitig eine verbesserte Lebensqualität aller Beteiligten.

17. Woran kann ich ersehen, dass die Produktivität und Attraktivität meiner Kanzlei für Mandanten steigen?

Die höhere Attraktivität zeigt sich durch eine stark gesteigerte Empfehlungsquote von Mandanten und Banken. In den Denkkategorien des alten Systems klingt dies fast unglaublich. Zu Anfang können es sich die Mitarbeiter auch nur schwer vorstellen. Es gehört viel liebevolle Konsequenz beim Umsetzungscoaching dazu, die mentalen und emotionalen Blockaden aufzulösen, um diese äußerst effektiven Methoden zu implementieren.

Die Produktivitätsgewinne sind dann enorm. Anders kann man es doch nicht bezeichnen, wenn es den Kanzleien nach ein bis spätestens zwei Jahren gelingt, alle Vorjahresabschlüsse im ersten Quartal des Folgejahres (nicht im sog. Zweitfolgejahr) zu erledigen. Die bisherigen Jahresabschluss-Sachbearbeiter sind durch die mtl. Mitwirkung an den Erfolgsreports gleichmäßiger ausgelastet und zudem wesentlich effizienter, da die erforderlichen Unterlagen und Belege auf Monatsbasis zusammen mit der Buchhaltung zeitnah und vollständig zur Verfügung stehen – die bisher üblichen Unterbrechungen, Doppelarbeiten und sonstigen Fehlerquellen entfallen.

Dabei bestätigen alle Mitarbeiter und die Chefs durchgehend eine höhere Arbeits- und Lebensfreude sowie eine verbesserte Lebensqualität.

18. Was verstehen Sie unter ganzheitlichem Business-Coaching?

Als Business-Coach kümmert sich der Berater nicht nur um die finanzielle Steuerung und Erfolgsmessung, sondern um die Fitness des Mandantenunternehmens. Nur im Freizeit- und Amateurbereich kommt man noch ohne professionelle Trainer und Coaches über die Runden.

Wer als Profi Spitzenleistungen erbringen will, sucht immer nach der besten Unterstützung, die er jeweils bekommen kann.

Die Qualifikation dazu können Sie nach meiner Erfahrung aber nicht durch theoretische Ausbildungen, sondern nur durch die eigenen praktischen Erfahrungen selbst erlebter Veränderungsprozesse zur Leistungssteigerung der Kanzlei erwerben.

19. Wie kann eine kleine oder mittlere Kanzlei neben dem Basisgeschäft auch noch Business Coaching seriös anbieten?

Seriös ist dies am Anfang nur möglich in Kooperation mit einem professionellen Trainingsunternehmen, das die nötige Erfahrung mit einer mittelständischen Klientel mitbringt. Nur so kann den Mandanten ein Programm zur Kompetenzsteigerung, Effizienzverbesserung, Steigerung von Attraktivität und Profitabilität sowie zur Sicherung der Liquidität angeboten werden.

Der Prozess gestaltet sich ähnlich wie bei dem Entwicklungsprogramm für Kanzleien nach der Methode des Kooperativen Business Coaching – einer Kombination von Trainingsworkshops und Umsetzungscoaching mit einer Gruppe von Unternehmen.

Das dafür vorgesehene Kompetenzteam der Kanzlei assistiert den Trainern in den Workshops (bei uns auch mal auf Mallorca) und betreut zu Hause seine Mandanten vor Ort. Unter Anleitung des Trainerteams entwickeln sich die praktischen Coaching-Kompetenzen kontinuierlich weiter. So wird die Kanzlei immer wertvoller für die Mandanten und profitiert selbst am steigenden Erfolg ihrer Mandanten. Jeder Unternehmer träumt von einem Berater, der ihm nicht nur hilft, die lästigen gesetzlichen Pflichten zu erfüllen, sondern ihn bei der Verfolgung seiner unternehmerischen Ziele aktiv unterstützt.

Durch Erfolgsreporting haben wir das Rollenverständnis des Steuerberaters hin zum Gewinn-Steuerungs-Berater erweitert. Durch Business Coaching werden wir sozusagen zu Gewinn-Steigerungs-Strategen. Der kooperative Ansatz schafft Netzwerke, die in Krisenzeiten überlebensnotwendig werden können. Krisenzeiten sind immer eine große Chance, sich neu zu erfinden, und ganz vorne mit dabei zu sein, wenn die Spielregeln einer Branche unter dem Druck der Verhältnisse geändert werden. Es ist ein großes Glück, bei den Ersten zu sein, die diesen Weg beschreiten, der sich im Übrigen vollkommen mit dem neuen Leitbild der Bundessteuerberaterkammer deckt.

20. ERC bietet selbst Business Coaching für Unternehmer und Steuerberater an. Was ist das Besondere an der ERC Methode?

Das Besondere am Modell des „Kooperativen Business Coaching“ besteht in der einzigartigen Kombination aus Trainingsworkshops und Umsetzungs-Coaching. Die Teilnehmer aus mehreren Unternehmen oder Kanzleien bilden Leistungsgemeinschaften und unterstützen sich gegenseitig in den individuellen Projekten.

So werden höhere Umsetzungserfolge leichter und mit mehr Freude erzielt, und es entstehen enorme Synergie-Effekte. Selbst schwierigste Veränderungsprozesse können Kanzleien mit der Gruppen-Coaching-Methode bewältigen.

21. Welche Vorteile bietet „Kooperatives Business Coaching“ bei einer Kanzleientwicklung?

Am Markt werden Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien im Wesentlichen drei Beratungsvarianten angeboten. Bei Einzelberatungen kommt ein Berater in die Kanzlei, ggf. werden Unterlagen zur Verfügung gestellt, und er gibt Ratschläge für die Umsetzung. Das Ergebnis und Nutzen für die Kanzlei hängt dabei im starken Maße von den Erfahrungen und dem Know-how des Beraters ab.

Bei der zweiten Variante, der Wissensvermittlung durch Seminare und Workshops werden Kenntnisse zwar im Seminar vermittelt, doch bei der Umsetzung sind die Kanzleien auf sich alleine gestellt. Oftmals bedarf es zur Schließung von Wissenslücken und zur Beseitigung von Umsetzungsschwächen zusätzlicher Beratungstage vor Ort.

Beim Gruppencoaching werden in einem mehrmonatigen Workshop-Zyklus mit begleitendem Umsetzungs-Coaching Chefs und Mitarbeiter aus vier bis acht Kanzleien gemeinsam so trainiert, dass sie in der Lage sind, ihre individuelle Kanzleilösung zu erarbeiten. Diese spezielle Form der Wissens- und Know-how-Vermittlung basiert auf dem Gedanken, nicht nur das Know-how eines oder mehrerer Trainer einzusetzen sondern die Kenntnisse aller Teilnehmer

einzubringen. Der Austausch von Erfahrungen zwischen den Teilnehmern ist fester Bestandteil des Trainingskonzepts. Das begleitende Transfer-Coaching zwischen den einzelnen Workshop-Einheiten ist auch ein wesentliches Merkmal.

Der hohe Umsetzungserfolg dieser Methodik beruht aber vor allem auf der Einbeziehung aller Mitarbeiter in diesen Prozess und einer integrierten Fortschrittskontrolle. Prof. Niedereichholz verortet deshalb die Umsetzungsquote bei mehr als 95 %, gegenüber den üblichen lediglich 5 bis 20 % bei herkömmlichen Seminaren und Consulting.

22. Wenn die Umsetzungserfolge so gut sind, warum beraten dann nicht alle Berater nach diesem Konzept?

Das Problem liegt darin, dass nur wenige Berater und Coaches über das nötige Methodenwissen und das erforderliche interdisziplinäre Know-how verfügen.

Für erfolgreiche Gruppencoaching-Prozesse braucht die Projektleitung Wissen und Erfahrung in vielen Disziplinen. Mein Team und ich vereinen langjährige Erfahrungen in Organisations- und Personal-Entwicklung, Wissens-, Qualitäts- und Projekt- und Selbstmanagement, mit der Beherrschung dynamischer Gruppenprozesse. Ganz wichtig ist die hohe Kunst, Menschen für die notwendigen Veränderungsprozesse zu begeistern und sie in der Umsetzungsphase bis zur Zielerreichung zu coachen. Daneben muss ein Berater hervorragende praktische Kenntnisse der Abläufe in einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei haben. Ich beschäftige mich zudem laufend mit den neuesten Erkenntnissen der Psychologie und den Komplexitätswissenschaften wie Kybernetik und Systemtheorie.

Als ganz entscheidend sehen wir die Fähigkeit, eine Kultur von offener Kommunikation und Kooperation zu erzeugen. Nur so können die vielfältigen Synergie-Effekte und die Bereitschaft zum Austausch zwischen den Kanzleien erzielt werden. Voraussetzung für Win/Win-Situationen ist also der Mut, die eigenen Wünsche und Ziele offen zu kommunizieren und die Bereitschaft eigene

Energie dafür einzusetzen, die anderen bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.

23. Wenn ich selbst einen Coach suche, wie kann ich herausfinden, ob er gut ist und zu mir passt?

Berater und Coaches sollten Sie mit einem einfachen Testverfahren aussuchen. Fachliche Kompetenz ist eine selbstverständliche Voraussetzung und die Mindestanforderung an jeden Berater. Das entscheidende Kriterium ist jedoch, inwieweit er Ihnen dabei helfen kann, Ihre eigenen Ressourcen und Ihre eigenen Fähigkeiten optimal auszuschöpfen. Dazu gehört wesentlich mehr als Fachkompetenz, nämlich die Fähigkeit Sie immer mit der Realität zu konfrontieren und gleichzeitig zu begeistern, Sie zu energetisieren und Ihnen ein gutes Gefühl zu geben. Es muss einfach Freude machen, mit jemandem zusammenzuarbeiten, im Sport wie in der Wirtschaft.

Es braucht langjährige Erfahrung, um durch Entwicklungsprozesse begleiten zu können, um mit möglichen Widerständen gegen Veränderungen richtig umgehen zu können und sich in Ihre Situation hineinversetzen zu können. Fachkompetenz und die Begeisterung für die Sache ergeben sich gerade aus der Summe der praktischen Erfahrungen aus vielen unterschiedlichen Fragestellungen, gelösten Problemsituationen und durchlebten Prozessen. Im Zweifel sollten Sie immer dem Berater den Vorzug geben, der über die längeren und besseren Erfahrungen verfügt.

Qualität und guter Rat sind dabei bekanntlich immer teuer – aber immer ihren Preis wert. Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass die Berufsbezeichnung „Steuerberater“ die beiden Begriffe „teuer“ und „Rat“ beinhaltet? Auch Steuerberater sollten sich – wie übrigens alle guten Geschäftsleute – von Profis und nicht von Amateuren trainieren lassen.

Auf Wunsch stellen wir auch weiteres Informationsmaterial und Videos zur Verfügung. Weitere Details und Einzelheiten erläutern wir Ihnen gerne im persönlichen Gespräch.

Sie erreichen die **Hauptansprechpartner** im **Trainerteam** telefonisch und per SMS – auch außerhalb der Geschäftszeiten und an Trainingstagen – am besten unter:



Dieter Lutz, Chef-Trainer: 0171 2415017



Christian Lang, Akademieleiter: 0177 2902203

Sie können uns Ihre Fragen auch gerne per E-Mail senden:

dieter.lutz@erc.de

christian.lang@erc.de

Besuchen Sie auch unsere Website www.erc.de
oder folgen Sie gleich diesen Links:

[Wertvolle Texte, Tools und Videos](#) mit Impressionen und Stimmen
[Kurzzeit-Coaching „Führungs- und Umsetzungs-Strategien \(FUS\)“](#)
Trainings-Workshop mit anschließendem *4-wöchigen Umsetzungscoaching*

ERC Lutz Business Coaching AG
Im Bühl 10
D-77694 Kehl
Tel. 07854 9696-0
Fax 07854 9696-20
E-Mail: infos@erc.de
www.erc.de