

## Betriebswirtschaftliche Beratung als Chance für selbstständige Bilanzbuchhalter

Wie kann der Einstieg gelingen?

Referent:

Diplom-Betriebswirt  
Jörgen Erichsen

**Jörgen Erichsen - Unternehmensberatung**

Völklinger Straße 15  
51375 Leverkusen

Tel.: 0214-9098974 Mobil 0151-12155815

E-Mail: [info@ub-je.de](mailto:info@ub-je.de)

Internet: [www.ub-je.de](http://www.ub-je.de)

# Dipl. Betriebswirt Jörgen Erichsen - Unternehmensberatung

Völklinger Straße 15

51375 Leverkusen

Tel.: 0214-9098974 Mobil 0151-12155815

E-Mail: [info@ub-je.de](mailto:info@ub-je.de)

Internet: [www.ub-je.de](http://www.ub-je.de)

## Auswahl aus unserem Leistungsportfolio

- ✓ **Strategische Unternehmensentwicklung**
- ✓ **Controlling/Unternehmensplanung**
- ✓ **Betriebsanalyse und -entwicklung**
- ✓ **Branchenvergleiche/Kennzahlenvergleiche**
- ✓ **Finanzierung**
- ✓ **Liquiditätsmanagement**
- ✓ **Krisenmanagement**
- ✓ **Gründungsberatung**
- ✓ **Coaching / Zweite Meinung**
- ✓ **Seminare**

**Autor und Referent:** Diplom-Betriebswirt Jörgen Erichsen

© 2017 Jörgen Erichsen

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Autors reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Der Inhalt des Seminars wurde mit größter Sorgfalt erarbeitet. Der Autor kann jedoch für eventuell verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen weder eine juristische noch irgendeine andere Haftung übernehmen.

# Dipl. Betriebswirt Jörgen Erichsen - Unternehmensberatung

## Auszug aus Veröffentlichungen



ISBN/ISSN: 978-3-648-00481-4



978-3-448-09596-8



978-3-448-08616-4



978-3-648-043-158



ISBN/ISSN: 978-3-448-10142-3



978-3-482-63282-2



978-3-482-63772-8

## **Inhalt**

- 1. Gründe für das Angebot betriebswirtschaftlicher Beratung**
- 2. Welche Themen sollten angeboten werden?**
- 3. Vor- und Nachteile betriebswirtschaftlicher Beratung durch Bilanzbuchhalter**
- 4. Wie kann man sich erfolgreich bei Mandanten platzieren?**
- 5. Abschluss und Diskussion**

# Inhalt

- 1. Gründe für das Angebot betriebswirtschaftlicher Beratung**
2. Welche Themen sollten angeboten werden?
3. Vor- und Nachteile betriebswirtschaftlicher Beratung durch Bilanzbuchhalter
4. Wie kann man sich erfolgreich bei Mandanten platzieren?
5. Abschluss und Diskussion

- Angestammtes Geschäft latent in Gefahr!?
- Berufsrechtliche Beschränkungen im Kerngeschäft
- Mandanten wünschen mehr / andere Beratung
- Erweiterung der Kompetenz von Steuerberatern
- Beste Kenntnis von Unternehmen und Mandanten weil oft vor Ort
- Aufbau Alleinstellungsmerkmal
- Freiere Gestaltung von Honoraren
- Generierung zusätzlicher Einnahmen
- ...

# Inhalt

1. Gründe für das Angebot betriebswirtschaftlicher Beratung
- 2. Welche Themen sollten angeboten werden?**
3. Vor- und Nachteile betriebswirtschaftlicher Beratung durch Bilanzbuchhalter
4. Wie kann man sich erfolgreich bei Mandanten platzieren?
5. Abschluss und Diskussion

## Herstellung und Verkauf von Produkten und Leistungen



**Positive kurz- und langfristige Unternehmensentwicklung**



- ✓ (Zunächst) starke Anlehnung an eigenes Kerngeschäft
- ✓ Planung von Gewinn und Liquidität
- ✓ Kalkulation / Identifikation erfolgreicher Produkte, Kunden
- ✓ Vorbereitung / Begleitung Bankgespräche
- ✓ Verbesserung Bonität und Finanzierung
- ✓ Verbesserung von Positionierung,  
z.B. Kunden, Produkten, Sortiment
- ✓ Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- ✓ Hin zum „internen“ Berater für Mandanten
- ✓ ...

# Inhalt

1. Gründe für das Angebot betriebswirtschaftlicher Beratung
2. Welche Themen sollten angeboten werden?
- 3. Vor- und Nachteile betriebswirtschaftlicher Beratung durch Bilanzbuchhalter**
4. Wie kann man sich erfolgreich bei Mandanten platzieren?
5. Abschluss und Diskussion

<b>Vorteile</b>	<b>Nachteile</b>
Differenzierung vom Wettbewerb, Alleinstellungsmerkmal	Mehr Zeit für Beratungen erforderlich
Zukunftsfähigkeit des eigenen Geschäfts sichern	Mehr Arbeiten vor Ort erforderlich
Zweites Standbein	Ggf. muss Mandantenstamm reduziert werden
Generierung zusätzlicher Einnahmen	Mandant will Zusatzleistungen u.U. nicht bezahlen
Lösen von berufsrechtlichen Beschränkungen und Abrechnungsmodellen	Qualifikation muss ggf. erweitert werden
Meist bereits vorhandener Mandantenstamm, wenig Akquise	Beratungsresistenz in BWL -Fragen oft stark ausgeprägt
BWL Beratung weniger von Digitalisierung betroffen	Meist langer Atem erforderlich, ggf. zu Beginn finanzielle Einbußen
...	...

# Inhalt

1. Gründe für das Angebot betriebswirtschaftlicher Beratung
2. Welche Themen sollten angeboten werden?
3. Vor- und Nachteile betriebswirtschaftlicher Beratung durch Bilanzbuchhalter
- 4. Wie kann man sich erfolgreich bei Mandanten platzieren?**
5. Abschluss und Diskussion

## Die Kernfragen für Bilanzbuchhalter:

- Wie kann es gelingen, den Mandanten von der Notwendigkeit betriebswirtschaftlicher Beratung zu überzeugen und ein neues / erweitertes Mandat zu gewinnen?
- Wie kann es gelingen, ihn davon zu überzeugen, dass er dafür zusätzliches / mehr Honorar bezahlen soll?



# Einstieg in die Umsetzung:

## 1. Eigenes Profil schärfen/Ziele setzen:

Was können und wollen Sie genau anbieten?

Was sind Ihre Stärken? Wie können Sie Mandanten helfen?

Was können Sie selbst? Wen können Sie ggf. hinzuziehen?

Welcher Zeitrahmen steht Ihnen für Beratung zur Verfügung?

## 2. (Vor-)Auswahl treffen:

Welche Mandanten kommen für Ihre Themen in Betracht?

Gibt es bereits mögliche Referenzen / Arbeitsergebnisse?

## 3. Mandanten einschätzen:

Sind diese grds. offen für neue Ansätze?

Wer ist es am ehesten? Wann ist die nächste Gesprächsgelegenheit?

## 4. Argumente sammeln:

Was genau hat der Mandant von einem erweiterten Angebot?

Wie kann ihm konkret weitergeholfen werden?

# Einstieg in die Umsetzung:

## 5. Gespräche führen:

Konkrete Themen / Fragen / Anregungen von Mandanten aufgreifen.

Zeigen, dass FIBU-Zahlen nicht 1:1 nutzbar, weitere Arbeiten notwendig sind,

Sachverhalte aufgreifen, die nicht mit FIBU-Zahlen lösbar sind

## 6. Beispiele zeigen / Referenzen anbieten:

Muster für Planungen, Kalkulationen, Ablaufbeschreibungen, Strategiekonzepte o.ä.

Erfolgreiche Arbeit bei Mandanten offensiv präsentieren

## 7. Tests oder „Schnupperphasen“ anbieten:

Einfache Kalkulationstools, Profitabilität berechnen, Themen besprechen,

schon laufende Lösungen zeigen, befristete Vereinbarungen ohne „Verlängerungszwang“

## 8. Konkrete Themen und Rahmenbedingungen vereinbaren:

Ziele, Aufgaben, Zeitrahmen, Preise, Arbeitsorte ...

## 9. Kontrollen vereinbaren:

Arbeitsergebnisse, Ziele, Vorstellungen mit Mandanten gemeinsam

einmalig / regelmäßig besprechen, weiteres Vorgehen vereinbaren



# Inhalt

1. Gründe für das Angebot betriebswirtschaftlicher Beratung
2. Welche Themen sollten angeboten werden?
3. Vor- und Nachteile betriebswirtschaftlicher Beratung durch Bilanzbuchhalter
4. Wie kann man sich erfolgreich bei Mandanten platzieren?
- 5. Abschluss und Diskussion**

- ✓ Rahmenbedingungen ändern sich massiv und schnell
- ✓ Weiterhin bestehende berufsrechtliche Beschränkungen
- ✓ Veränderte Anforderungen von Mandanten an Beratung
- ✓ Chancen und Risiken / Umsetzungshemmnisse
- ✓ Erfolgreich durch klare Positionierung / Zielsetzungen
- ✓ Bereitschaft, sich selbst (kurzfristig) anders zu positionieren
- ✓ Veränderungen in Mandantenstamm möglich
- ✓ Übergangszeit ggf. mit geringeren Einnahmen
- ✓ Sehr gute Langfristperspektive
- ✓ ...



Puh, das war  
anstrengend.  
Aber zumindest  
ist mir jetzt  
alles klar!?

Obwohl, ich  
hätte da ja  
noch ein paar  
Fragen?



- Wie sehen Sie die Entwicklung?
- Welche Chancen, welche Risiken gibt es?
  - Haben Sie ähnliche Erfahrungen gemacht?
- Was spricht für, was gegen BWL-Beratung?
- Was planen Sie ggf. konkret?
  - ...?



# Kontakt

Dipl. Betriebswirt Jörgen Erichsen  
Unternehmensberatung  
Völklinger Straße 15  
51375 Leverkusen  
Telefon: 0214-9098974  
Mobil: 0151-12155815  
Mail: [info@ub-je.de](mailto:info@ub-je.de)  
Internet: [www.ub-je.de](http://www.ub-je.de)



## Auswahl aus unserem Leistungsportfolio

- ✓ **Strategische Unternehmensentwicklung**
- ✓ **Controlling/Unternehmensplanung**
- ✓ **Betriebsanalyse und -entwicklung**
- ✓ **Branchenvergleiche/Kennzahlenvergleiche**
- ✓ **Finanzierung**
- ✓ **Liquiditätsmanagement**
- ✓ **Krisenmanagement**
- ✓ **Gründungsberatung**
- ✓ **Coaching / Zweite Meinung**
- ✓ **Seminare**

