

Haben Sie noch eine Existenzberechtigung?



Zur Person:

Dipl.-Kfm. Thomas Rösch, StB, Geschäftsführer

Zum Unternehmen:

VORORT Steuerberater Wirtschaftsprüfer Rechtsanwälte EWIV
Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung

www.vorort-ewiv.de

Branche: Steuerberater Wirtschaftsprüfer Rechtsanwälte

Mitarbeiter: 25

Die Gesetze des Markts sind gnadenlos. Eines davon lautet: Wer nur gute Qualität anbietet, wird mittelfristig gegen größere Anbieter verlieren. Es ist immer ein Großer da, der billiger sein kann. Das heißt im Klartext: Wer als mittelständischer Unternehmer nicht ständig besser wird („5-Sterne-Steuerberatung“), verliert seine Daseinsberechtigung. Meine Erfahrung als Steuer- und Unternehmensberater ist: Wenn ein Chef aufhört, sich mit der Qualität seiner Firma zu beschäftigen, drängt ihn die Konkurrenz mit Sicherheit aus dem Markt. Und wie schafft man Qualität? Aus unserer Sicht ist die [TEMP-Methode](#)® das perfekte Werkzeug dafür. Wir selbst haben für diese Methode vor Jahren eine Lizenz erworben und arbeiten gerne damit an unserem Unternehmen.

Im Jahr 2001 haben wir die VORORT Steuerberatung gegründet. Die Kanzlei hat heute gut 25 Mitarbeiter und steht im Verbund mit insgesamt über 100 Steuerberatern/innen. Sie wurde inzwischen an zwei tolle Steuerberaterinnen weitergegeben, während ich mich nun um die VORORT-EWIV kümmere. Der Hintergrund: Als Steuerberater sehen wir detailgenau, wie es um ein Unternehmen steht. Da ist es eine geniale Zusatzleistung, die Chefs zu beraten, wie es besser laufen kann. Und genau das bieten wir. Die Sache hat nur einen Haken: Schon die Kanzlei muss mit ihren Mitarbeitern vorleben, dass hier ein Geist des Erfolgs weht. Ein unmotiviertes Team und chaotische Schreibtische sind keine Einladung an potenzielle Kunden, sich uns anzuvertrauen. An diesen Aufgaben haben wir konsequent gearbeitet, etwa mit [Büro-Kaizen](#)®.

Früher war es nicht unüblich, dass in einer Steuerkanzlei um 17 Uhr der Stift fallengelassen wurde – und am nächsten Tag lagen alle Papiere genau so da, wie man sie am Nachmittag verlassen hatte. Dank des hervorragenden Systems von Jürgen Kurz sind bei uns die Schreibtische seit Jahren blitzsauber. Für den Mandanten heißt das: Wenn er in die Kanzleiräume kommt, sieht er Bilder von Harmonie statt eines „Durcheinanders“, das es in anderen Büros nicht selten gibt. Das wirkt!

Deshalb sind wir auch seit gut fünf Jahren nahezu 100 Prozent digitalisiert. Wir haben uns mehrere Hochleistungsscanner angeschafft und erfassen inzwischen jedes Papier elektronisch. Denn wer Papierkram wälzen muss, hat weniger Zeit für den Mandanten. Doch diese Zeit zählt, wenn sie fürs Gespräch und Zuwendung verwendet wird. Deshalb sagen wir: Nicht wieder zurück zum Papier. Was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert werden. Künstliche Intelligenz (KI) steht schon vor der Tür.

Kundenorientierung heißt zudem, Besucher nicht warten zu lassen. Und wenn es doch mal zu einer Verzögerung kommt, sollte man ihnen Überdurchschnittliches anbieten: Trinken, Essen à la Carte oder – wie in unserer Kanzlei – seit Jahren ein Trampolin, jetzt auch ein Massagesessel. Die Mitarbeiter wissen: Ein Steuerberater muss auch verkaufen können. Wie anders sollte er einen Unternehmer beraten können, der ja vom Verkauf lebt. Vorbild zählt in allen Unternehmensbereichen. Wer sich einer solchen Kanzlei anvertraut, soll neugierig werden auf die Erfolgsmethode und am Ende fragen: Kann man das bei euch auch kaufen?

