

INHALT

10 Gründe für Benchmarking – auch für WTs.....	1
Portrait	2
Seminar-Check	3
BW-Manager mit Zukunftskompetenzen.....	3
Wir bauen eine Kathedrale	4
Buchtipps.....	4

10 Gründe für Benchmarking – auch für WTs

EDITORIAL *Benchmarking*

Geht es nicht vielen Ihrer Mandanten so? Das Unternehmen besteht schon seit einigen Jahren, Umsatz und Rentabilität stimmen. Dennoch weiß der Unternehmer nicht genau, wie gut er im Vergleich zu den andern liegt oder wie sich seine Rentabilität verbessern ließe.

Benchmarking liefert die Antwort auf diese Frage. Es erlaubt die Einstufung der Leistung des Einzelnen durch den Vergleich mit seinen Mitbewerbern. Wenn Sie Ihrem

Mandanten diese Leistung anbieten, erheben Sie Vergleichswerte, die Ihrem Mandanten als Referenzgrößen dienen:

Die 10 wichtigsten Gründe für Benchmarking

1. Der Unternehmer kann eine Standortbestimmung durchführen und seine derzeitige Position im Wettbewerb feststellen.
2. Er lernt dabei die Stärken und Schwächen seines Unternehmens kennen.
3. Er gewinnt wertvolle Erkenntnisse für seine Produkt-

und Preispolitik.

4. Der Unternehmer erweitert seinen – zunächst nur auf das eigene Unternehmen ausgerichteten – Blickwinkel.
5. Es werden konkrete Ziel- und Messgrößen erhoben, die in die betriebliche Planungsrechnung aufgenommen werden können.
6. Er gewinnt detaillierte Kenntnisse über das Leistungs-, Qualitäts- und Akzeptanzniveau von Produkten und Dienstleistungen im Vergleich zum Wettbewerb.
7. Der Unternehmer setzt hierdurch ein fundiertes Instrument im Rahmen des kontinuierlichen Qualitätsmanagements ein.
8. Die Motivation der Mitarbeiter steigt durch die Orientierung am Bestwert.
9. Die Kosten- und Leistungstransparenz wird erheblich verbessert.
10. Die Effizienz und Effektivität im Unternehmen steigt.

Das von der Akademie seit vielen Jahren erfolgreich durchgeführte Benchmarking für Wirtschaftstreuhänder zeigt Ihnen nicht nur, wo Sie im Vergleich zu Ihren Kollegen liegen. Sie erkennen auch, welche Kriterien den Ausschlag für den Erfolg der Besten geben. Neben wertvollen Anregungen für die Zukunft erhalten Sie zudem einen aussagekräftigen Bericht über den Ist-Stand Ihrer Kanzlei.

Eine weitere Möglichkeit zur Optimierung Ihres Erfolges ist die betriebswirtschaftliche Beratung, in die auch Ihre Mitarbeiter miteingebunden sein sollten. Deren Diplomierung zum „BW-Manager“ schafft die besten Voraussetzungen, Ihre Klienten auch in diesem Bereich optimal zu betreuen.

Bleiben Sie weiter dran – Ihre Akademie ist jedenfalls für Sie da!

Gerhard Stangl
Thomas Neuhauser

Top-Termine

- BAO-Konferenz: 4. Okt. 2005, Wien
- iwp-Fachtagung: 14./15. Okt. 2005, Vösendorf
- 7. Salzburger Steuer-Forum: 3./4. Nov. 2005
- WT-JAHRESKONGRESS 05/06,
Steuern – Rechnungslegung – SV-Recht: 15. Nov. 2005, Wien
- Die Familienstiftung: 25./26. Nov. 2005, Wien
- Gemeinschaftsseminar: 1./2. Dez. 2005, Salzburg
- DBA-Kongress: 16. – 21. Jan. 2006, Wien

Von den Besten lernen

Durch Benchmarking kann jeder Unternehmer von den Besten lernen. Der Branchenvergleich zeigt auf, wodurch sich die Spreu vom Weizen unterscheidet. Was für unsere Mandanten recht ist, sollte für die eigene Kanzlei natürlich auch gelten.

Für WT: der Kanzleivergleich

Deswegen wird mit Unterstützung der Akademie seit vielen Jahre ein Branchenvergleich für Steuerberater durchgeführt, der konkrete Ergebnisse liefert. So erfahren Sie etwa, wie hoch der Umsatz pro Kanzleimitarbeiter oder

die Personalkosten je verrechenbarer Stunde der Top-Kanzleien im Vergleich zum Durchschnitt sind. Damit zeigt Ihnen das Benchmarking, welche Kriterien entscheidenden Einfluss auf Ihre Kanzleiergebnisse haben und worauf es in Zukunft in Ihrer Kanzlei ankommt. Lernen auch Sie

von den Besten – und legen Sie Ihre Latte hoch!

Kanzleivergleich 2005: Einsendeschluss ist der 30. September 2005!

Information: Estella Csermak, e.csermak@wt-akademie.at oder 01/815 08 50-33.

PORTRAIT**Aus dem Bauch heraus**

„Erkennen, ausschöpfen, verblüffen“ ist der Slogan des Unternehmensberaters Harald Schützinger. Bei der Entwicklung solcher Strategien wendet der Hobby-Naturwissenschaftler auch schon einmal die Chaostheorie an.

Der Weg des 37jährigen schien vorgezeichnet. Schon während der Schulzeit an der HAK jobbte Schützinger in der Steuerberatungskanzlei seines Vaters. Im Eiltempo von sieben Semestern schloss er in Wien sein BWL-Studium ab und bereitete sich anschließend auf die Steuerberaterprüfung vor. Alles mit dem Ziel, in die Fußstapfen des Vaters zu treten. Heute ist die Kanzlei verkauft und der Junior glücklich als Unternehmensberater. „Während eines ausgedehnten Griechenlandurlaubs kurz vor der Steuerberaterprüfung erkannte ich: das ist nicht mein Weg“, erinnert sich Schützinger an diese wichtige Entscheidung. Die Prüfung zum Steuerberater legte er dennoch ab.

Hobby-Naturwissenschaftler Zunächst sammelte der junge Magister Berufserfahrung in der Unternehmensberatung bei einem oberösterreichischen Sanierer, nebenbei studierte er noch zwei Semester Veterinärmedizin. Schließlich konzentrierte er seine Energie aber auf die Unternehmensbera-

tung und beschloss, sich mit einem Kollegen in der Baubetriebsberatung selbstständig zu machen – ein Projekt auf Zeit. Nach und nach zeichnete sich für ihn auch ein Schwerpunkt in seiner Beratertätigkeit ab: die Strategieentwicklung. Zu diesem Zweck gründete er 2002 das Strategienetzwerk „orangecosmos“.

NLP-Master-Coach

Schützinger greift bei seiner Tätigkeit vor allem Klein- und Mittelbetrieben unter die Arme. „Zum Beispiel Steuerberatern. Dabei geht es darum, wie positioniere ich eine Kanzlei, damit ich erfolgreich bin“, erörtert der Stratege seine Aufgabe. Dieser Erfolg zeige sich auch darin, wie glücklich die Kanzleieigner sowie die Mitarbeiter seien. Dabei setzt der NLP-Master-Coach ganz bewusst die Sprache ein. Und auch die Prinzipien der Naturwissenschaften, wie die Chaostheorie, macht er sich zu Nutzen. „In einem chaotischen System, wie einem Unternehmen, in dem fast nichts linear, also vorhersehbar ist, geht es darum, die Erfolgskriterien herauszuarbeiten. Und diese sind in jedem Unternehmen andere“, spannt Schützinger den Bogen von den Naturwissenschaften zum Management. Neben all dem Fachwissen vertraut der Berater stets auch seinem Gefühl: „Ich versuche auf meine

innere Stimme zu hören, mein Bauchgefühl und meine Intuition einzusetzen.“

Hundezucht

Schützinger gibt sein Wissen an der Akademie auch aktiv weiter. Die Vortragstätigkeit des zweifachen Vaters reicht von Strategieentwicklung über Basel II, Frage- und Beratungstechniken bis zum BW-Manager. Sein neuestes Produkt ist ein strategisches Kanzleientwicklungs-handbuch. Darüber hinaus ist Schützinger, der in Linz ein Postgraduatstudium in Umweltmanagement absolvierte, ehrenamtliches Mitglied im KWT-Ausschuss für Nachhaltigkeit. Sein nächstes privates Projekt ist die Hundezucht. „Das kostet Zeit und gehört geplant“, bleibt er realistisch, aber seine Töchter im Volksschulalter hätten sicher viel Spaß damit. Der Betriebswirt schätzt es sehr, teilweise von zuhause aus arbeiten zu können: „So kann ich zuhause Mittagessen und sehe die Familie mehr.“ Legendar sind auch seine Grillereien, die er sogar bei der ärgsten Hitze veranstaltet. „Feuer ist ein Urinstinkt der Männer“, meint Schützinger dazu, der auch gerne mit seiner Frau, von Beruf Sonderschullehrerin und Mototherapeutin, gemeinsam kocht. „Wir sind ein gutes Team, ich bin der Würzmeister“, teilt er die Rollen auf. Überhaupt hat



Harald Schützinger

Schützinger etwas für Kulinarisches übrig. In einem Kübel im Keller habe er selbst Bier gebraut, aber „keiner hat es getrunken, außer ich selber“, nimmt er den mäßigen Erfolg seiner ersten Brauversuche gelassen und träumt von einer kleinen, privaten Bieranlage. Bis dahin genießt er sein Lieblingsbier, ein Budweiser, lieber im Schweizer Haus im Wiener Prater.

Dominique Krejca



Die nächsten Seminare mit Harald Schützinger:

Höchstform durch Strategie

13. Oktober 2005, Wien
21. April 2006, Wien
11. November 2005, Linz
20. Jänner 2005, Graz

Erfolgreicher beraten durch die Magie des Fragens

Fragetechnik vom Bilanzgespräch bis zum Behördenkontakt

14. Oktober 2005, Linz
22. November 2005, Innsbruck

SEMINARCHECK

Qualitäts- und Informationsmanagement

Im April 2005 startete das erste von drei Modulen zum diplomierten WT-Kanzleimanager.


Der Kanzleimanager ist die Drehscheibe im Ablauf des Kanzleialltags. Durch seine fundierte Ausbildung können Fehler schon im Vorfeld vermieden werden. Die Wirtschaftstreuhänder-Assistenten erhielten einen

Überblick über die Grundlagen im Steuerrecht, im Bereich des Qualitätsmanagements und im klientenfreundlichen Formulieren von Texten.

Ziel des Lehrganges ist unter anderem, dass Klientenanfragen zu einfachen Angaben in der Steuererklärung selbstständig beantwortet werden können und die Arbeit unter

Einbeziehung von modernen Techniken rationell abläuft. Das dreitägige Modul in Wien fand bei den Teilnehmern großen Anklang. Den hervorragenden Vortragenden gelang es, die Thematik spannend und interessant zu gestalten. Die Vorinformation im Kursheft und im Internet hat die Erwartungen der Teilnehmer erfüllt und

auch die Betreuung im Haus verlief reibungslos.

A. Rittenau, G. Manhart
Der Artikel wurde von den Teilnehmerinnen im Rahmen des „klientenfreundlichen Formulieren von Texten“ im Modul 1 geschrieben. 

Nächster Termin:
ab 6. Okt. 2005, Wien

BW-Manager mit Zukunftskompetenzen

Die betriebswirtschaftliche Beratung gewinnt immer mehr an Bedeutung. Gerade die Unternehmensplanung und das Controlling sind für Klienten unverzichtbare Kernelemente. Kanzleimitarbeiter sollten daher fundierte Kenntnisse darin erlangen.

Zu diesem Zweck wird seit 2005 an der WT-Akademie die Ausbildung zum diplomierten BW-Manager angeboten. Der erste achttägige Lehrgang stieß auf großen Anklang. Neben instrumentellen Fähigkeiten wie Analyse, Planung und Controlling wurden auch

Beratungskompetenzen wie Verhandlungs-, Frage-, Beratungs- und Präsentationstechniken geschult.

Die ersten Diplome

Zum Transfer der Lehrinhalte in die Praxis hatte jeder Teilnehmer eine Praxisstudie zu erstellen und professionell zu präsentieren. Alle antretenden Teilnehmer des ersten Lehrganges meisterten diese Aufgabe mit Bravour. Am 6. Juli 2005 konnten daher die ersten BW-Manager diplomiert werden. Wir gratulieren den Absolventen und wünschen viel Erfolg bei der Umsetzung des Gelernten.

Eine hervorragende Bewer-



Die ersten diplomierten BW-Manager

tung erhielten auch die Trainer für ihre hohe Praxisorientierung und ihre didaktischen Fähigkeiten. Der Erfolg des zweiten Lehrganges ist damit garantiert!

Nächste Termine,
Modul 1:
ab 13. Okt. 2005, Wien und
ab 10. Nov. 2005, Salzburg

**DATEV, ja sicher****IT-Sicherheit für Wirtschaftstreuhänder**

Das Internet ist voll von Schädlingen die in Ihr Computernetzwerk eindringen, vertrauliche Daten ausspionieren und zerstören können. DATEV schützt Sie umfassend.

DATEVnet plus:

- geschützter Internet-Zugang über DATEV-Hochsicherheits-Infrastruktur
- keine eigene Infrastruktur für Firewall und Virenschutz notwendig
- 20 MB Webspace für eigene Homepage
- beliebig viele E-Mail-Adressen
- tagesaktueller Virenschutz für E-Mails und abgerufene Webseiten
- Anti-Spam-Lösung

mIDentity – mobile SmartCard & Datensafe:

- mit einer Passwort-Eingabe Zugriff auf alle Programme
- Verschlüsselung von Daten am PC, im Netzwerk und unterwegs
- Signatur (digitale Unterschrift) auch mobil einsetzbar
- USB Stick für 256MB



„Wir bauen eine Kathedrale!“

Kennen Sie die Geschichte vom Steinbruch, in dem ein Mann ganz verzagt Steine klopft, ein anderer angestrengt den Lebensunterhalt seiner Familie verdient, ein dritter aber freudig das Gefühl vermittelt, an einer Kathedrale mitzubauen?

Solche Geschichten nimmt Albert Schützinger als Beispiel dafür, nicht das Ganze aus den Augen zu verlieren.

Das „Ganze“ sucht Kollege Schützinger auch im Thema „Kalkulation in der Praxis“.

In aller Kürze: Das Seminar war jedenfalls sehr praxisorientiert und hat mir im Ganzen, was Nutzen und Vortragstechnik betroffen hat, sehr gut gefallen.

Der Schwerpunkt der Fälle, die sowohl in Theorie als auch in Praxis behandelt

wurden, lag bei Unternehmen, denen in der Regel hausinterne Mechanismen zur Kalkulation fehlen. Wenn kein Personal zur Verfügung steht und auch der Unternehmer nicht über die Zeit oder das Wissen verfügt, diese Agenden selbst wahrzunehmen, muss er sich für diese Aufgaben eines Spezialisten bedienen.

Mit der Kalkulation haben wir ein Instrument zur Wirtschaftlichkeitsanalyse zur Hand, das der Informationsgewinnung für uns Wirtschaftstreuhandler und den betreuten Unternehmer dient. Dieses „Instrument“ sollten wir auch öfter „spielen“, wenn Sie mir dieses Wortspiel erlauben. Die Anleitung dafür, also die „Noten“ für dieses Instrument, wurde dann anhand vieler Beispiele durchgegangen. Eine leicht handbare

Liste für eine Schnellkalkulation für Rohaufschläge, Kalkulation im Zusammenhang zur Betriebsprüfung, Checklisten und Fragebögen rundeten den Vortrag letztendlich ab. Hauptaugenmerk war, wie eingangs bemerkt, auf kleine Unternehmen (Tischler, Handel, Gastwirte usw.) gerichtet.

Alles in allem war der Besuch ein weiterer Beitrag, um sich der „ganzheitlichen Beratung“ zu nähern, die ja von uns Wirtschaftstreuhandlern durchaus erwartet wird, also nicht nur „bloße“ Steuerberatung samt der im engsten Zusammenhang stehenden Dienstleistungen.

Unsere Aufgabe muss es vermehrt sein, an der Kathedrale „Klienten – Unternehmen“ mitzuarbeiten und nicht bloß Steine zu klopfen.

Mag. Gerald Kreft



Gerald Kreft, Steuer- und Unternehmensberater in Linz

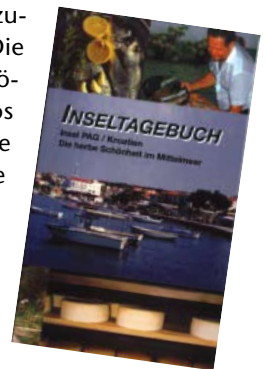
Die nächsten Seminare finden am 22.11.05 (Wien), 20.12.05 (Salzburg) und 25.01.06 (Graz) statt. Information: Christian Ostermann (Tel.: 01/815 08 50-16 oder ch.ostermann@wt-akademie.at)



BUCHTIPP Gaedke – einmal anders

Wenn man in der Buchhandlung auf den Namen Gaedke stößt, befindet man sich vermutlich in der Abteilung „Steuern“. Bei den „Reiseführern“ freilich fragt man sich, wie sich „ein Gaedke“ dorthin verirren konnte. Des Rätsels Lösung ist einfach: Beim näheren Hinsehen entdeckt man ein „Inseltagebuch“ über die kroatische Insel Pag, verfasst von Dr. Ingeborg Gaedke, Gattin von Präsident Gerhard Gaedke aus Graz. Mit gefühlvollen Beschreibungen von Geschichte und Kultur, Fauna und Flora, aber auch von Bräuchen und Lebensweisen der Bevölkerung versteht es die Autorin, den Leser für die

Insel einzunehmen. Die wunderschönen Fotos und viele Rezeptkleinere, typischer Gerichte vermitteln meisterhaft ein mediterranes Lebensgefühl. Das Büchlein ist mehr als ein klassischer Reiseführer, es ist eine Liebeserklärung an Pag und schon allein aus diesem Grunde zu empfehlen. „Inseltagebuch“ von Dr. Ingeborg Gaedke, erschienen im dbv-Verlag, Graz.



Medieninhaber: Akademie der Wirtschaftstreuhandler GmbH
1121 Wien, Schönbrunner Straße 222-228
Telefon: 01/815 08 50, Fax: 01/817 14 37
e-mail: office@wt-akademie.at · www.wt-akademie.at

Herausgeber: Mag. Gerhard Stangl

Redaktion: Neuhauser Printmedienservice KEG

Sitz der Redaktion: 3511 Meidling, Anzingerstraße 55

Layout: Grafikstudio Sacher, 3013 Tullnerbach

Druck: Europrint, 7400 Oberwart

Erscheinung: 4 mal jährlich