



Sascha König



Helmut Bäuerle



Bernd Edelmann



Alexander Ficht



Armin Pfirmann



Ulrich Sommer



Mario Tutas



Martin Wambach



Josef Weigert

PREMIERE



1. NWB STEUERBERATER-FORUM

Kanzleierfolg 2013

Lofthaus Düsseldorf, 13./14. September 2012

Ideal für unternehmerisch denkende Steuerberater aller Kanzleigrößen!

Nutzen Sie eigene Wachstumschancen, indem Sie von erfolgreich umgesetzten Ideen Ihrer Berufskollegen profitieren!

Gewinnen Sie mit der Auswertung Ihrer Kennzahlen ein Höchstmaß an Transparenz, um den eigenen Kanzleiertrag zu steigern.

Etablieren Sie eine Fortbildungs- und Verantwortungskultur, die Ihrer Kanzlei eine ganz neue Dynamik verschafft!

u.v.m.

TAG 1 Donnerstag, 13. September 2012

09.30 - 10.00 **Herzlich willkommen**
Anmeldung, kleines Frühstück

10.00 - 10.15 **Begrüßung und Informationen zum Ablauf**
Dr. Ludger Kleyboldt | Sascha König (Moderator)
Verleger Dr. Ludger Kleyboldt ist geschäftsführender Gesellschafter des NWB Verlags und Initiator des 1. NWB Steuerberater-Forums.

10.15 - 11.15 **Die sieben wichtigsten Erfolgsfaktoren für kontinuierliches Kanzleiwachstum**
Kanzleien müssen kontinuierlich wachsen, um den Erwartungen von Mandanten und denen der eigenen Mitarbeiter auch zukünftig gerecht werden zu können. Dabei gilt es sich davon zu lösen, Wachstum alleine am Umsatz festzumachen. Es geht vielmehr darum, die personellen und infrastrukturellen Kapazitäten zu schaffen, um eine Wachstumsstrategie erfolgreich zu etablieren und damit eine wirtschaftliche Stärke für Zukunftsinvestitionen und die Sicherung des eigenen Unternehmens zu erzielen. Lernen Sie die sieben wichtigsten Erfolgsfaktoren kennen und erfahren Sie, wie Sie diese in die Praxis umsetzen.



Ihr Referent: **Martin Wambach**


Martin Wambach (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Umweltgutachter) ist einer von weltweit sieben geschäftsführenden Partnern bei Rödl & Partner und leitet die Niederlassung Köln.

11.15 - 12.15 **Spieler oder Coach? Werden Sie zum Trainer in Ihrer Kanzlei**
Nichts läuft ohne Sie? Alles müssen Sie selber machen? Dann haben Sie ein berufstypisches Problem: Sie sind der beste Spieler Ihrer Kanzlei, aber leider gibt es niemanden, der sich um Strategie, Personalentwicklung, Marketing, Entwicklung, Prozesse und Ergebnismessungen kümmert. Werden Sie deshalb vom besten Spieler zum Trainer Ihrer Kanzlei. Lassen Sie ab sofort andere laufen! Der Wechsel vom Spieler zum Trainer lohnt sich: mehr Freizeit und mehr Erfolg – versprochen!



Ihr Referent: **Mario Tutas**

Mario Tutas ist Gründer und Gesellschafter der Tutas, Knust & Partner Steuerberatungsgesellschaft und der TKP Tutas, Kruse & Coll. Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH.

12.15 - 13.30 **Mittagspause – Genuss und Kommunikation** 

13.30 - 14.15 **Steigern Sie den Erfolg durch systematische Fortbildung messbar um bis zu 20%**

Ihr Referent zeigt Ihnen, wie Sie durch zeitgemäße Fortbildung Ihr Ergebnis messbar um bis zu 20 % steigern können. Er erläutert Ihnen konkret die verschiedenen Anwendungsszenarien für die Fortbildung in der Steuerberatung und präsentiert systematisch die Vor- und Nachteile. Dabei spielen die neuen Medien eine besondere Rolle. Lernen Sie strategische Personalentwicklung als wesentlichen Erfolgsfaktor für Ihre Kanzlei kennen und steigern Sie die Mitarbeiterzufriedenheit durch eine neue Lernkultur!



Ihr Referent: **Ulrich Sommer**

Prof. Dr. Ulrich Sommer ist Rektor der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, Villingen-Schwenningen, Diplom-Kaufmann, Steuerberater und vereidigter Buchprüfer.

14.15 - 14.45

So fördern Sie die Eigeninitiative Ihrer Mitarbeiter

„Das wurde im Vorjahr auch so gemacht.“ – kaum ein anderer Satz eines Mitarbeiters kann einen Chef mehr aus der Fassung bringen als diese sieben Wörter. Nur nicht selber nachdenken, nur nicht selbst das Gesetz aufschlagen. Eine Einstellung, die Ihre Nerven und Ihre Zeit kostet. Sascha König schildert Ihnen, wie Sie in Ihrer Kanzlei eine Kultur der Fort- und Weiterbildung etablieren. Und zwar nicht von oben diktiert, sondern von unten gelebt. Sie werden überrascht sein, welche Dynamik sich dabei entwickeln kann.



Ihr Referent: **Sascha König**

Sascha König ist Mehrheitsgesellschafter zweier Steuerberatungsgesellschaften, Inhaber einer Rechtsanwaltskanzlei sowie Chefredakteur des Steuerberater Magazins.

14.45 - 15.00

Kaffeepause ☕

15.00 - 16.00

Sehr speziell – Wachstum durch Spezialkompetenz

Die Dornbach-Gruppe ist durch Spezialisierung an verschiedenen Standorten erfolgreich gewachsen. Damit hat diese Kanzlei den veränderten Beratungsbedarf bei den Mandanten als eigene Wachstumschance genutzt. Die Unternehmensstruktur von Dornbach gab dabei vielfältige unternehmerische Freiheiten, da jeder Standort eigenständig geführt wird. Profitieren Sie von dieser Erfahrung, die für unternehmerisch denkende Steuerberater gleich welcher Kanzleigröße gleichermaßen nutzbringend ist.



Ihr Referent: **Armin Pfirmann**

Dipl.-Kfm. Armin Pfirmann ist Steuerberater und Geschäftsführender Gesellschafter der Dornbach Gruppe am Standort Saarbrücken.

16.00 - 17.00

Effektive Beraternetzwerke, die wirklich funktionieren

Mit dem richtigen Konzept können Sie unabhängig von Ihrer Kanzleigröße durch fallweise Zusammenarbeit mit Fachspezialisten eine Rund-um-Beratung gewährleisten und zugleich Ihre Haftungsrisiken in der Beratung minimieren. Und dies, ohne den berufsrechtlichen Grundsätzen zu widersprechen. Gewinnen Sie Einblick in effektive Beraternetzwerke, die wirklich funktionieren, denn der interdisziplinären Zusammenarbeit mit Nichtberufsträgern gehört die Zukunft!



Ihr Referent: **Alexander Ficht**

Alexander Ficht ist Inhaber einer Einzelkanzlei mit derzeit 18 Mitarbeitern und Gesellschafter-Geschäftsführer einer Steuerberatungsgesellschaft.

17.00 - 19.00

Pause

19.00 - 01.00

NWB FORUMS-PARTY

Party mit exklusivem Buffet, Live-Programm und DJ
im Lofthaus Düsseldorf

INKLUSIVE

Freuen Sie sich auf einen unterhaltsamen Abend!

TAG 2 Freitag, 14. September 2012

09.00 - 09.30 **Herzlich willkommen**
Ein kleines Frühstück steht für Sie bereit

09.30 - 09.45 **Begrüßung**
Sascha König (Moderator)

09.45 - 10.45 **So gut ist Ihre Kanzlei im Vergleich**

Josef Weigert betreut unternehmerisch handelnde Steuerberater, die zielgerichtet über systematische Leistungsvergleiche (Benchmarking) Potenziale zur Qualitäts- und Leistungssteigerung erkennen und Veränderungen an ihren Unternehmen vornehmen wollen. Ersetzen Sie Ihr Bauchgefühl und profitieren von diesem Erfahrungsschatz: Sie erfahren, wie Ihre Kollegen Probleme lösen, die Kosten- und Leistungstransparenz verbessern, die Produktivität erhöhen, Umsatz und Gewinn steigern und damit den Kanzleiwert erhöhen.



Ihr Referent: **Josef Weigert**

Josef Weigert ist Geschäftsführer der WEIGERT + FISCHER Unternehmensberatung GmbH und berät seit Jahren kleine und mittelständische Kanzleien zum Thema Benchmarking.

10.45 - 11.45 **Motivation mit Kennzahlen – so steigern Sie nachweislich Ihren Ertrag**

Mit Monitoring steigert Helmut Bäuerle den Erfolg seiner Kanzlei. Dabei setzt er auf differenzierte Transparenz: Jede Leitungsebene (Inhaber, Teamleiter etc.) erhält die für ihren Bereich relevanten Kennzahlen. Alle Mitarbeiter fühlen sich verantwortlich und sehen schwarz auf weiß, wie sich ihre Leistung auf das Ergebnis auswirkt. So können Sie die Motivation Ihrer Mitarbeiter und den Kanzleiertrag gezielt steigern und die relevanten harten Fakten für die Mandantenanalyse ermitteln.



Ihr Referent: **Helmut Bäuerle**

Helmut Bäuerle ist Gesellschafter der BÄUERLE . Steuerberater GbR mit derzeit über 20 Mitarbeitern.

11.45 - 12.00 Kaffeepause ☕

12.00 - 13.00 **Marketing als Erfolgshebel – wie Sie Marketingmaßnahmen bewerten, gestalten und umsetzen**

Bernd Edlmann erläutert Ihnen exemplarisch anhand des Marketingkonzepts der Edlmann Steuerberatung, wie einzelne Maßnahmen das Wachstum auch Ihrer Kanzlei beflügeln können. Dabei geht er auch eingehend auf das Thema Mitarbeitermarketing ein. Begreifen auch Sie Marketing als wichtigen Erfolgshebel für Ihre Steuerkanzlei – zur Gewinnung von Neumandanten, zur Erhöhung des Umsatzes durch Cross-Selling und zur Gewinnung neuer Mitarbeiter!



Ihr Referent: **Bernd Edlmann**

Bernd Edlmann ist seit 2004 als selbständiger Steuerberater tätig, seit 2007 speziell im Bereich der Sanierungsberatungen.

13.00 **Verabschiedung**
anschließend steht bis 14.00 Uhr ein Imbiss für Sie bereit