

VECTO / decision partners - Strategien für StB/WP-Kanzleien in 2 Tagen

Die Digitalisierung hat die StB/WP-Branche in den letzten Jahren bereits stark verändert. Dieser Wandel wird sich in noch schnellerem Tempo fortsetzen. Manuelle Tätigkeiten werden weiter digitalisiert, thematische oder branchenbezogene Spezialisierungen gewinnen zunehmend an Bedeutung und der inhaltliche Fokus konzentriert sich stärker auf Beratungstätigkeiten. Wir unterstützen StB/WP-Kanzleien bei der Überprüfung bestehender Strategien und erarbeiten bei Bedarf gemeinsam pragmatisch und effizient eine Anpassung oder komplette Neuausrichtung. Durch unsere jahrzehntelange Erfahrung und den unterstützenden Einsatz modernster Beratungssoftware kann in nur 2 Tagen eine klare strategische Ausrichtung erarbeitet werden.

Das jeweils passende Strategieentwicklungsmodell

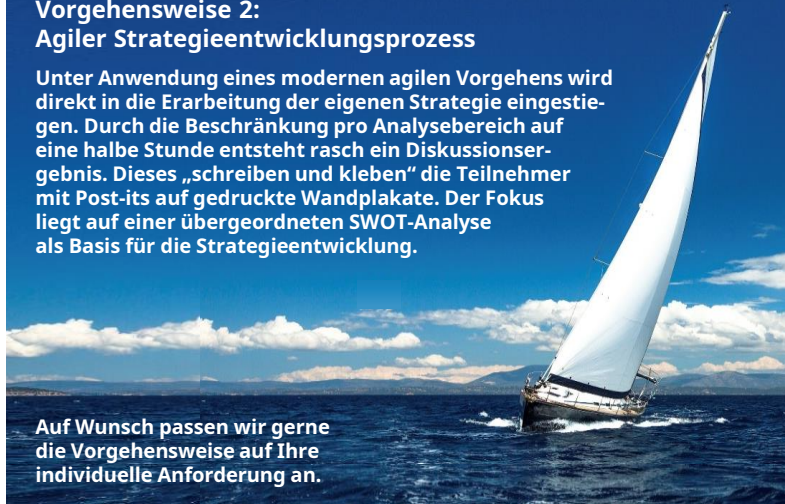
Vorgehensweise 1: Best Practice Strategieentwicklungsprozess

Die wichtigsten Werkzeuge und der Prozess der Strategieentwicklung werden vorgestellt und strukturiert durchlaufen. Nach 2 Tagen haben Sie Klarheit über relevante Trends und die notwendige Ausrichtung Ihrer Kanzlei. Mit Hilfe von ausgewählten Methoden und Werkzeugen wird die Strategie gemeinsam in Form von Gruppenarbeiten entwickelt. Sie erhalten dadurch das Rüstzeug, in der eigenen Kanzlei die Werkzeuge und den Prozess nachhaltig und eigenständig anzuwenden.

Vorgehensweise 2: Agiler Strategieentwicklungsprozess

Unter Anwendung eines modernen agilen Vorgehens wird direkt in die Erarbeitung der eigenen Strategie eingestiegen. Durch die Beschränkung pro Analysebereich auf eine halbe Stunde entsteht rasch ein Diskussionsergebnis. Dieses „schreiben und kleben“ die Teilnehmer mit Post-its auf gedruckte Wandplakate. Der Fokus liegt auf einer übergeordneten SWOT-Analyse als Basis für die Strategieentwicklung.

Auf Wunsch passen wir gerne die Vorgehensweise auf Ihre individuelle Anforderung an.



Trends als mögliches Fokusthema

- Nachdem der digitale Wandel in der StB/WP-Kanzlei vollzogen ist, werden Mandanten betriebswirtschaftlich und organisatorisch beim digitalen Wandel unterstützt.
- StB/WP-Kanzleien benötigen für die internen Prozesse und die Unterstützung der Mandanten ein Team mit umfangreichen IT- sowie betriebswirtschaftlichen Kenntnissen.
- Die Rekrutierung von Mitarbeitern wird immer schwieriger. Die Attraktivität als Arbeitgeber steigt mit dem Grad der Digitalisierung und der Güte des Angebotsspektrums.
- Thematische und branchenbezogene Spezialisierungen nehmen sowohl in der Steuerberatung als auch in der Wirtschaftsprüfung zu.
- Die komplexen Mandantenbedürfnisse sind oft nur in Zusammenarbeit mit einem Netzwerk von externen Spezialisten aus verschiedenen Fachgebieten erfüllbar.
- Die in der Finanzbuchhaltung vorhandenen Daten werden zunehmend automatisiert und standardisiert für Controlling- und Unternehmenssteuerungszwecke genutzt.



Unser typisches Vorgehen



ZIELSYSTEM - ANALYSE

Vision / Mission

Diskussion langfristiges Eigenbild

Strategische Grundrichtung

Festlegen der grundlegenden Wettbewerbsstrategie



UMFELD - und UNTERNEHMENS - ANALYSE

Five-Forces-Analyse

Analyse der Wettbewerbssituation in der Branche

PESTEL-Umfeldanalyse

Analyse externer Faktoren

Wettbewerbsanalyse

Identifikation von Bedrohungen und Potenzialen

Kundenanalyse

Erkennen der Kundenbedürfnisse

Markt- & Trendanalyse

Aufzeigen von Marktveränderungen

Unternehmensanalyse

Identifikation von Stärken und Schwächen



STRATEGIE - ENTWICKLUNG

SWOT-Analyse

Analyse von Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken

Prämissen

Dokumentation der Planungs-Prämissen

Strategieformulierung

Fixierung der Strategie

Ableitung Strategischer Initiativen

Inhaltliche und zeitliche Konkretisierung der Strategie