

HERZ STÄRKE PARTNERSCHAFT

HSP  GRUPPE



STEUERBERATER- THEMENTAG

Dienstleistungs-Kooperation: Die HSP GRUPPE



Andreas Schröder

Betriebswirt und Wirtschaftsmediator

Jahrgang 1967

Selbständiger Kanzleiberater
Gesellschafter der HSP GRUPPE
Freiberuflicher Senior Consultant bei DATEV

Praxis- und DATEV-Erfahrung seit 1989

Spezielle Interessengebiete:

- Strategie- und Managementberatung
- viele Jahre Erfahrung mit der Einführung von Eigenorganisationslösungen und Controlling
- Großprojekte und Managementinformationssysteme



Carsten Schulz

Steuerberater

Jahrgang 1971

Gesellschafter der HSP GRUPPE
Geschäftsführender Partner bei HSP STEUER
und HSP RECHT

Praxis- und DATEV-Erfahrung seit 1988 😊

Spezielle Interessengebiete:

- Marketing & Vertrieb
- Berufsrecht
- Qualitätssicherung
- (Internet)-Technologien, Softwareeinsatz
- Immobilien
- Umsatzsteuerrecht



Situation und Trends



Ich würde alles noch einmal so machen,
wie ich es getan habe.

Bis auf eine Ausnahme:

Ich würde früher bessere Berater suchen.

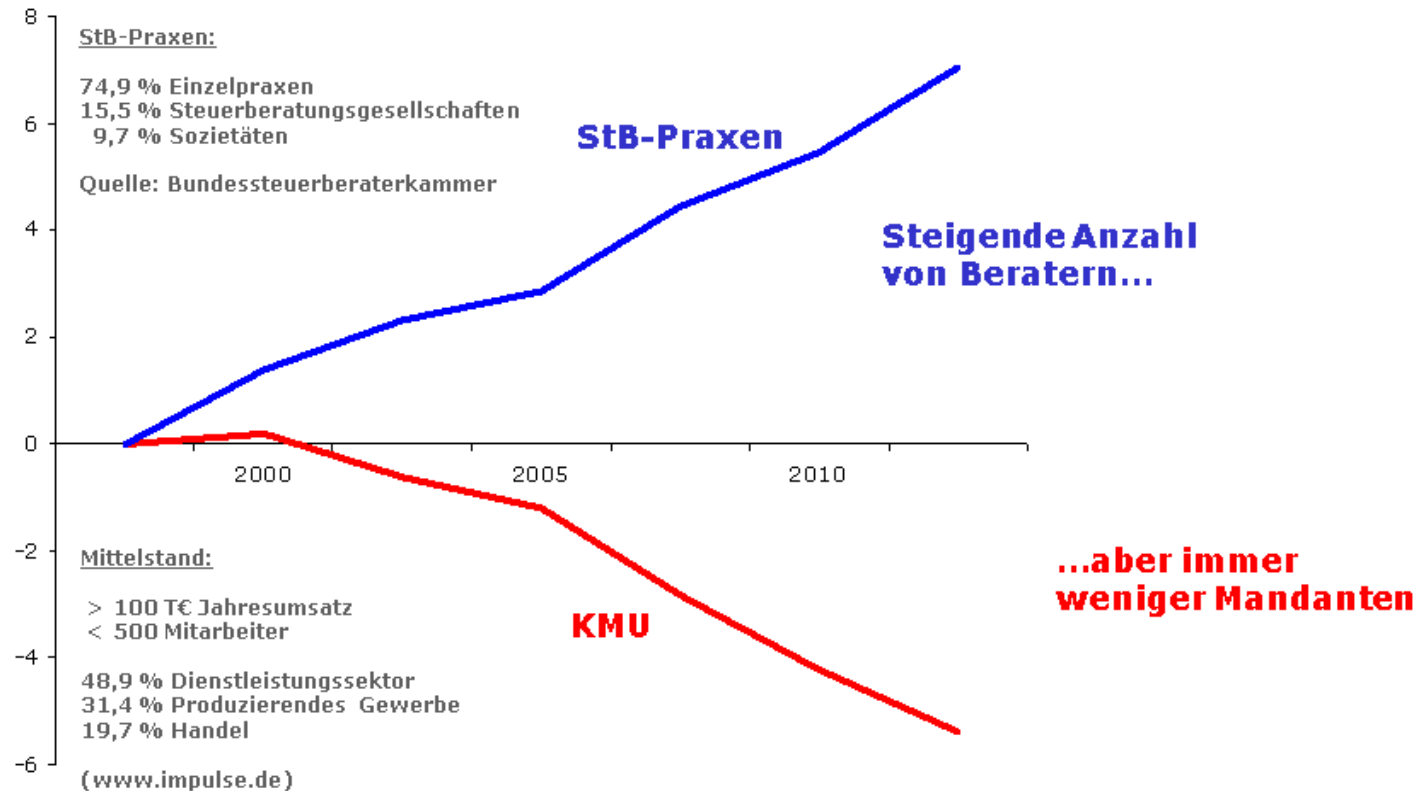
Aristoteles Onassis (Griechischer Reeder)



- **Zunehmender Wettbewerb**
Immer mehr Steuerberater müssen sich den kleiner werdenden Unternehmermarkt teilen
- **Große Marktplayer drängen auf den Markt**
Die großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (Big Five) drängen zurück in das Geschäft Beratung
- **Kostendruck**
Fortbildungsaufwand, Personalkosten, QM erfordern steigende Investitionen
- **Ressourcen**
zurückgehende Arbeitnehmerzahl
- **Qualitätsoffensive**
Kanzlei- und Qualitätsmanagement werden immer wichtiger (eventuell sogar Pflicht)
- **Spezialwissen**
Spezialisierung auf Branchen oder Themen
- **Schneller sein (time-to-market)**
Masse an Steuerrechtsänderungen muss rasch umgesetzt werden
- **Vernetzung**
Forcierung der Zusammenarbeit (intern und extern); Trend zu größeren Einheiten



Anzahl Praxen und KMU seit 1999



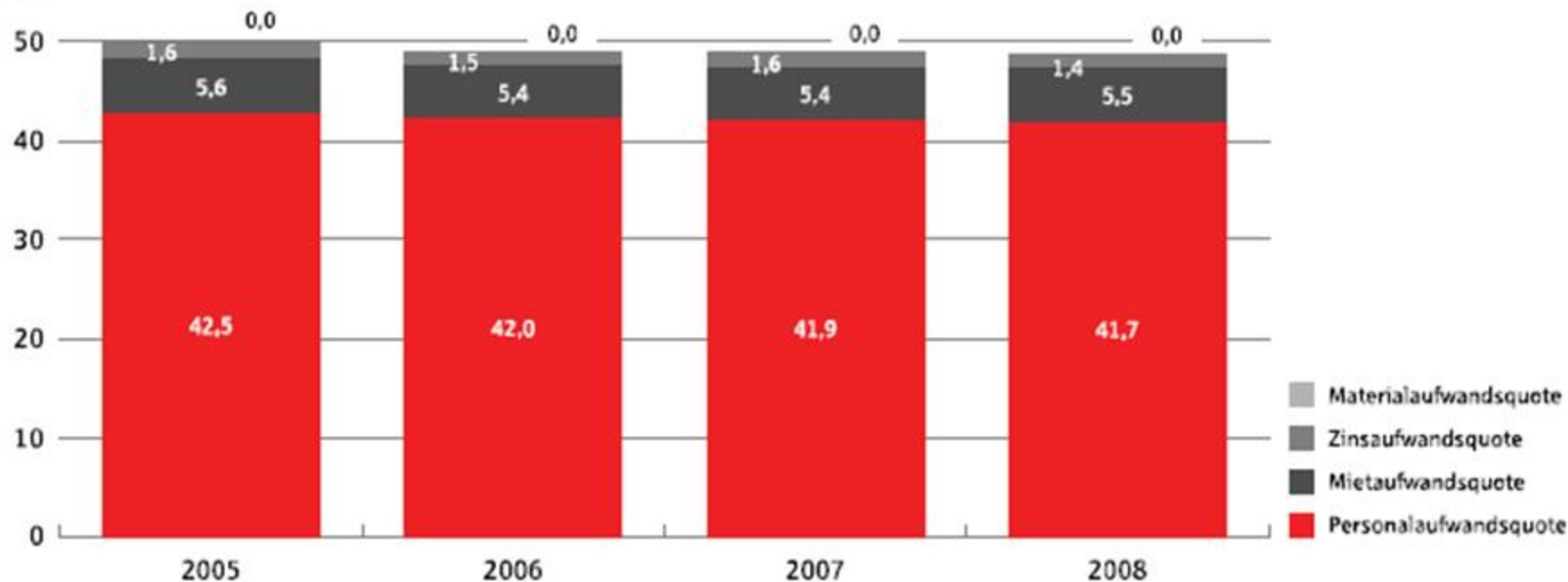


Umsatzklasse	Umsatz in Euro	Anzahl der MA	Umsatz pro MA in Euro	Pers.- Kosten %	EDV- Kosten %	Vorläuf. Ergebnis %	Betriebsw. Ergebnis %
25-100 tsd. Euro	69.929	3,2	21.717	28,3%	7,8%	30,4%	-34,9%
100-175 tsd. Euro	138.382	2,9	47.554	29,4%	5,9%	40,4%	4,0%
175-250 tsd. Euro	211.798	3,5	60.170	36,0%	5,0%	33,7%	6,4%
250-350 tsd. Euro	300.654	4,7	64.105	40,4%	4,1%	31,7%	10,5%
350-500 tsd. Euro	421.474	6,0	70.363	42,8%	4,0%	30,9%	13,7%
500-1.250 tsd. Euro	768.462	9,8	78.096	45,9%	3,9%	27,8%	14,4%
1.250-5.000 tsd. Euro	1.960.145	18,7	104.765	50,7%	2,3%	24,6%	16,7%



Kostenpositionen in der Steuerberatung

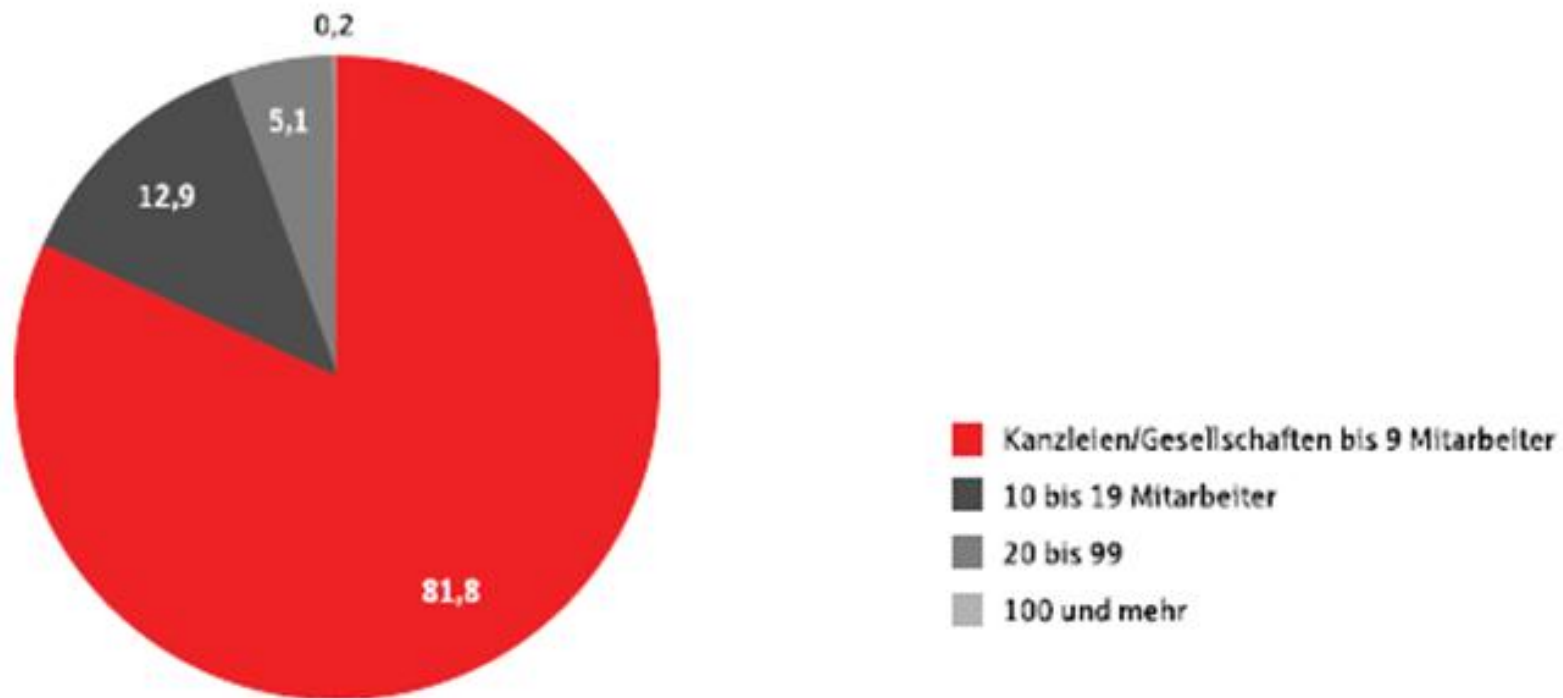
■ in % ■





Größenanteile der Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzleien nach Größe

- in % -





Recht

- Gesellschaftsrecht
- Vertragsrecht
- Arbeitsrecht

Vermögen

- Struktur
- Analyse
- Sicherung

Organisation

- Leistungsprozesse
- Rechnungswesen
- Managementinformationssysteme
- Archivierung
- Mahnwesen/ Factoring
- Rechnungsschreibung

Personal

- Auswahl
- Kosten

Planung

- Erfolg
- Vermögen
- Liquidität

Finanzierung

- Eigenkapital
- Kredit
- Investor
- Rating

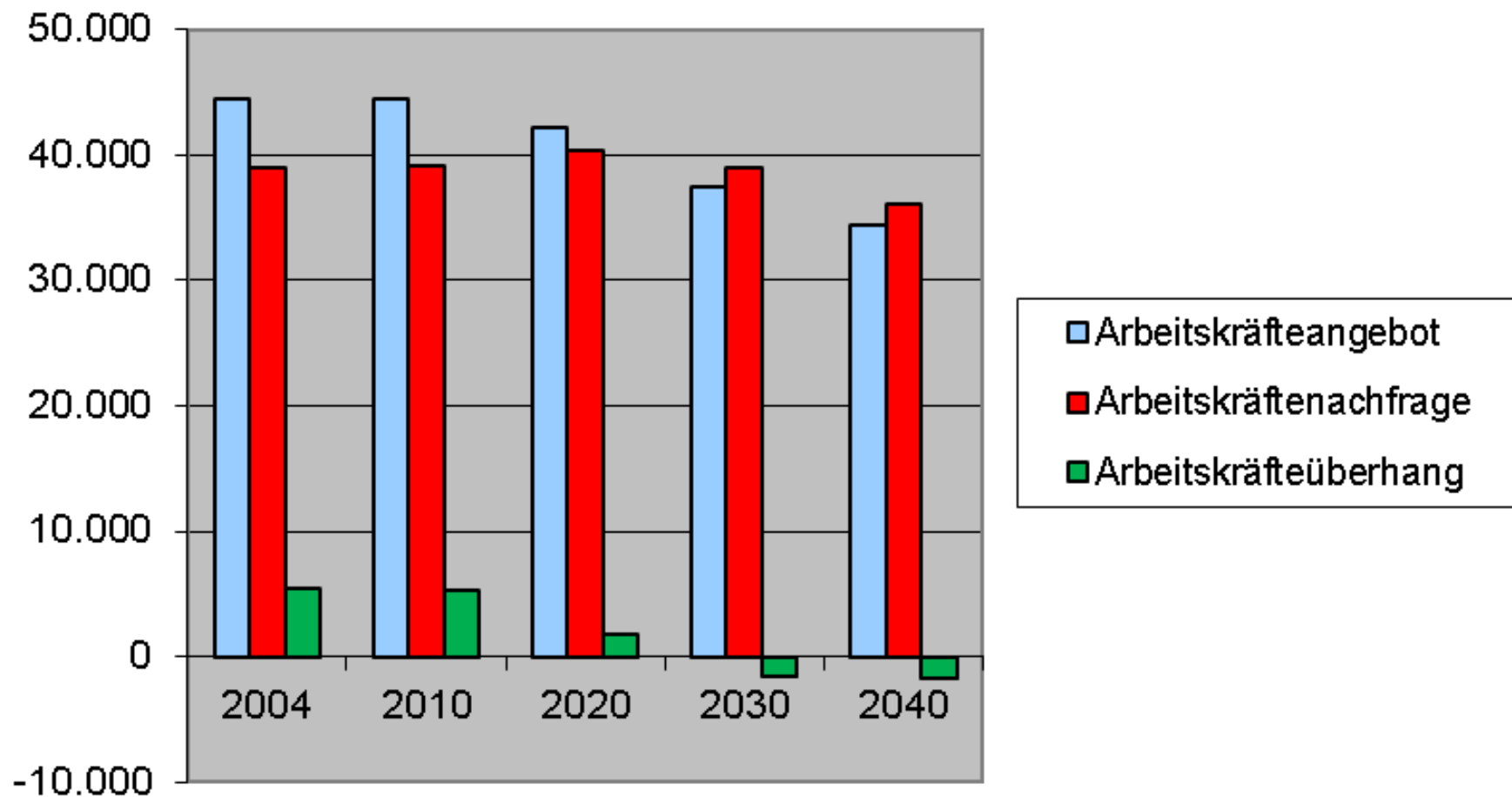
Prüfung

- GDPdU

Nachfolge

- Familie
- Steuern
- Käufer finden
- Kaufpreis finanzieren

Mandant





- Nicht alle Kanzleien werden überleben
- Das vorhandene Mitarbeiterpotential ist der begrenzende Faktor im Wirtschaften der Kanzlei
 - Neue Mandanten müssen **abgelehnt** werden, da die Kanzlei über keine entsprechenden Mitarbeiterkapazitäten verfügt.
 - Neue **Dienstleistungsideen** können nicht verwirklicht werden, weil das Personal dazu nicht vorhanden ist
 - Die Anstrengungen zur Einstellung **neuer Mitarbeiter** sind kosten- und zeitaufwendig
 - Die Kosten für das Personal steigen, da die Mitarbeiter hohe **Gehaltsforderungen** durchsetzen können



- Strategisch gut aufgestellte Kanzleien werden profitieren
 - Professioneller **Außenauftritt**
 - **Attraktiv** für Mitarbeiter und Mandanten
 - Anbieten standardisierter **Qualität** und innovativer Beratungsfelder
- Kanzleien werden sich zu größeren Organisationen zusammenschließen
 - Größerer **Beratungsumfang**
 - Mehr **Ressourcen** für größere Projekte
 - Größerer **Bekanntheitsgrad**
- Mehr **Sicherheit** für potenzielle Kunden



- Fachkompetenz
- Methodenkompetenz
- Sozialkompetenz
- Persönlichkeitskompetenz
- Unternehmerische Kompetenz



- Fühlt sich der Mandant über wichtige neue Gesetze, Urteile oder Verordnungen **gut informiert**?
- Wird er auch zu **betriebswirtschaftlichen** Themen beraten?
 - Kostenstellenrechnung
 - Produktkalkulation, ...
- Hat die Kanzlei **IT** Kenntnisse?
 - Branchenlösungen, ERP Systeme
 - Automatisierte Schnittstellen
 - Digitales Belegwesen, E-Billing
- Zeigt der Steuerberater Kenntnisse aus der **Branche**?
- Ist das **Dienstleistungsangebot** der Kanzlei bekannt?
- Kann der Steuerberater den Mandanten **ganzheitlich** unterstützen?
 - z.B. international, bei rechtlichen Fragestellungen, Prüfungstätigkeiten ...



- Hat der Mandant einen festen **Ansprechpartner**?
- Ist der Berater pro **aktiv**?
- Hält der Berater **vereinbarte Maßnahmen** nach und kommt eigenständig auf den Mandanten zu?
- Ist der Steuerberater **pünktlich** und werden vereinbarte Termine eingehalten?
- Gesprächsvorbereitung: z.B. Agenda, ...
- Wird der Mandant auf die **Betriebsprüfungen** vorbereitet?
- Erhalten die Mandanten regelmäßig einen individuellen **Mandantenbrief**?
- Finden regelmäßige **Planungsgespräche** statt?
- Gibt es **klare Vorgaben** der Zusammenarbeit
 - Wann werden welche Unterlagen benötigt?
 - Wann bekommt der Mandant welche Auswertungen?



- **Vertraut** der Mandant seinem Steuerberater?
- Macht die Zusammenarbeit **Spaß**?
- Werden Mandanten zu interessanten **Veranstaltungen** eingeladen?
- Gibt es auch ein **persönliches Wort**?
- Wird der Mandant als **guter Kunde** behandelt (hofiert)?



- Hält die Kanzlei selber **Vorträge**, zu denen Mandanten eingeladen werden?
- Setzt der Berater sich **konsequent** für die Interessen des Mandanten ein, auch wenn es unbequem wird?



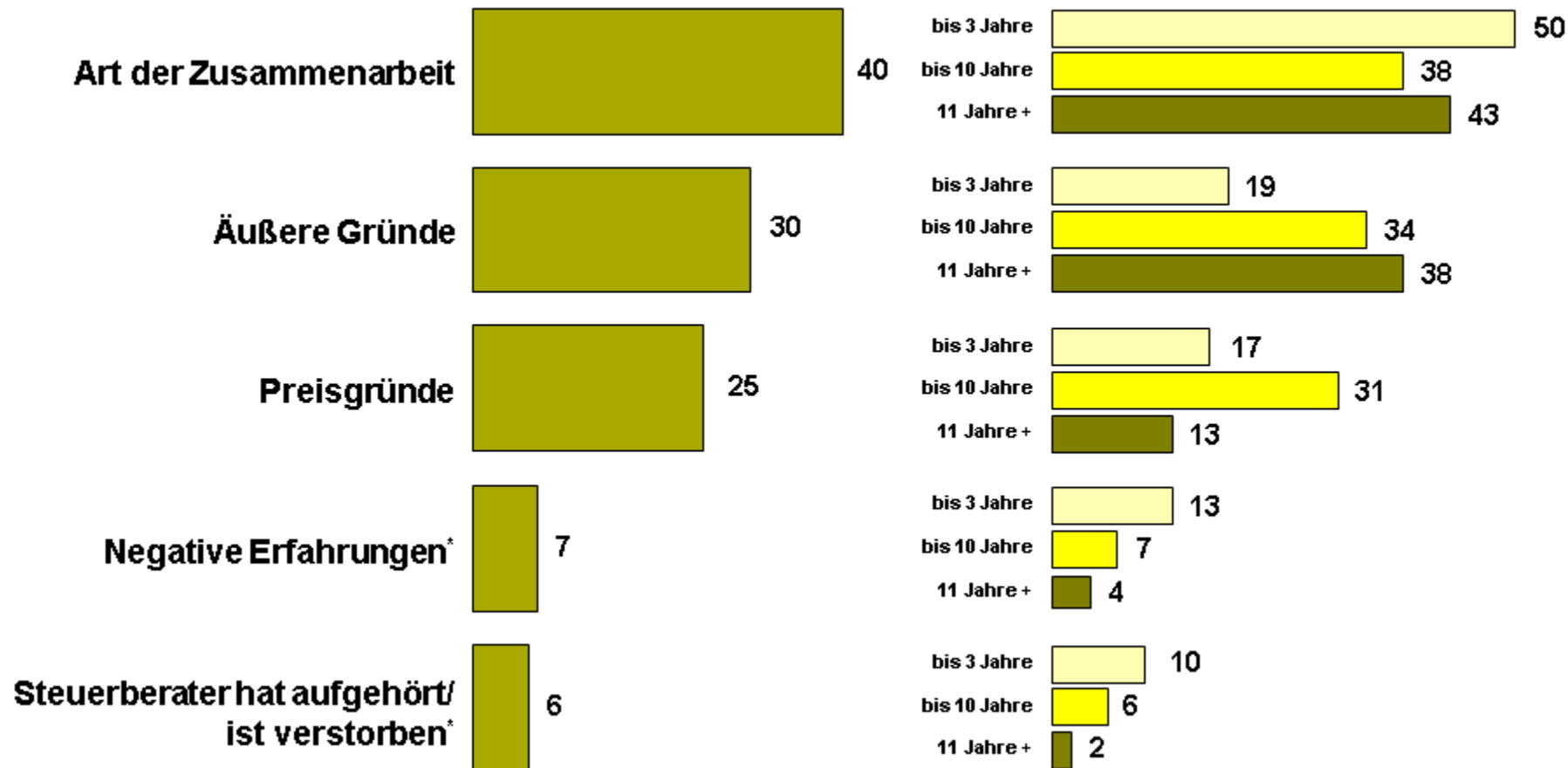
- Kommt die Kanzlei mit **eigenen Ideen** auf die Mandanten zu?
- Bekommen die Mandanten **strategische Unterstützung** oder Hilfestellung zur Verbesserung Ihrer wirtschaftlichen Situation?
- Wissen die Mandanten, welche **Kosten** auf sie zu kommen, wenn sie die Beratung Ihres Steuerberaters in Anspruch nehmen?

Gründe für einen Steuerberaterwechsel (in%)



Alle Wechsler

Dauer der Zusammenarbeit





DIE HSP GRUPPE

Situation des steuerberatenden Berufs in Deutschland



81.437 Steuerberater am 1. Januar 2008 (+1,8% zum Vorjahr)

71,9% der Steuerberater sind **selbständig**
= 58.553 Personen (./. 0,5% zum Vorjahr)

28,1% **angestellte** Steuerberater
= 20.744 Personen

31,5% Frauen = 23.274 Personen
(stetig ansteigend)

46.664 Steuerberaterpraxen in Deutschland (+1,4% zum Vorjahr)

74,7% Einzelpraxen = **34.858 Praxen**

7.563 StB-Ges.
(ansteigend)

4.256 Sozietäten
(stagnierend)

Die Zahl der Steuerberater in Deutschland hat sich seit 1982 verdoppelt, jedes Jahr kommen rd. 1.500 dazu, die Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen sinkt jedes Jahr um rd. 0,5%!

ERGEBNIS: Verdrängungswettbewerb

Anforderungen des Marktes an Steuerberatungskanzleien



Wettbewerbsdruck standhalten
Mehr Berater vs. Weniger Mandate

Eigene Ansprüche und Ziele erreichen

Kostenoptimierung

Haftungspotentiale verringern

Sichere, stabile, bezahlbare IT

Controlling, Planung & Steuerung einführen

Agieren statt reagieren

Papierarmes Büro? (DMS)

Fachlich fit bleiben

Prozesse vereinheitlichen, dokumentieren, leben, verbessern

Preisdruck

Produkt-Vertrieb

Anforderungen der Mandanten steigen

Professionelles Marketing

Dienstleistungskatalog

Wachstum (Verdrängung)

Urlaubs- und Krankheitsvertretung

... und eine Vielzahl weiterer Themen!



Nur

QUALITÄTSKANZLEIEN

**werden allen Anforderungen des
Marktes für die Zukunft
gewachsen sein!**



Qualität ist der Name für die unverschämt übertriebenen **Erwartungen der Konsumenten** an Waren und Dienstleistungen.

Prof. Querulix, (*1946), deutscher Aphoristiker und Satiriker



Qualität ist kein **Zufall**, sie ist immer das Ergebnis **angestregten Denkens**.

John Ruskin, (1819 - 1900), englischer Kunstkritiker, Sozialökonom und Sozialreformer

Die sicherste **Grundlage einer Produktion** ist die **Qualität**. Danach - und eine große Strecke weiter – kommen die **Produktionskosten**.

Andrew Carnegie, (1835 - 1919), schottisch-US-amerikanischer Stahlmagnat

Qualität ist das **Produkt der Liebe** zum **Detail**.

Andreas Tenzer, (*1954), deutscher Philosoph und Pädagoge

Die einen **passen** ihre **Werbung** an ihr **Produkt** an, die anderen ihr **Produkt** an ihre **Werbung**.

Wolfgang J. Reus, (1959 - 2006), deutscher Journalist, Satiriker, Aphoristiker und Lyriker

Ein Ansatz für nachhaltigen Kanzleierfolg ...



Voraussetzung für **Kanzleierfolg**,

die **Neugewinnung** und **Bindung** von **Mandanten** ist ein

Qualitätsmodell bestehend aus

FACH.KOMPETENZ, **KANZLEI.MARKETING**,

effizienten **KANZLEI.PROZESSEN**,

einer stabilen und bezahlbaren **EDV** und motiviertem **PERSONAL**,

welches auf Basis der **Kanzleiziele** und **Kanzleistrategien** die

Mandantenerwartungen (über)erfüllt.

*Carsten Schulz, Steuerberater (*1971)*

PROZESS

MARKETING

ERWARTUNGEN

LEISTUNG

PREIS

ZUFRIEDENHEIT

ERFOLG

Die „3 (+2)“ Qualitätsbausteine



Gemeinschaftliche Umsetzung

PRODUKT.QUALITÄT



PROZESS.QUALITÄT



BEZIEHUNGS.QUALITÄT

Ausbildung

Fortbildung

Fachlich richtige Ergebnisse

Einhalten von Vorschriften

Gestaltungsberatung

Vorausschauende Beratung

Effiziente Bearbeitung

Einheitliche Bearbeitung

Einhalten von Terminen

Einhaltung von Fristen

Fehlervermeidung

Kostentransparenz/Kostensenkung

Image-Marketing

Produkt-Marketing

Fehler-Management

Kunden-Service / Freundlichkeit

Vertrieb/Öffentlichkeitsarbeit

Preis- / Leistungsverhältnis

EDV-Systeme & Personal-Management

Wahrnehmung eher **Intern**
(Inhaber, Mitarbeiter)

Wahrnehmung eher **Extern**
(Mandanten, Interessenten, Lieferanten, Wettbewerb)



Gemeinschaftliche Umsetzung

PRODUKT.QUALITÄT



PROZESS.QUALITÄT



BEZIEHUNGS.QUALITÄT

Ausbildung

Fortbildung

Fachlich richtige Ergebnisse

Einhalten von Vorschriften

Gestaltungsberatung

Vorausschauende Beratung

Effiziente Bearbeitung

Einheitliche Bearbeitung

Einhalten von Terminen

Einhaltung von Fristen

Fehlervermeidung

Kostentransparenz/Kostensenkung

Image-Marketing

Produkt-Marketing

Fehler-Management

Kunden-Service / Freundlichkeit

Vertrieb/Öffentlichkeitsarbeit

Preis- / Leistungsverhältnis

EDV-Systeme & Personal-Management

Wahrnehmung eher **Intern**
(Inhaber, Mitarbeiter)

Wahrnehmung eher **Extern**
(Mandanten, Interessenten, Lieferanten, Wettbewerb)

QUALITÄTSKANZLEI: Umsetzung

Kanzleiziele und –strategien

(Einheitliche Ziele definieren, Strategien herleiten, Maßnahmen durchführen)

IT-Grundlage

(sicher, stabil, plan- und bezahlbar)

Prozesse & Verfahrensanweisungen

(Einheitliche und effiziente Bearbeitung)

Personal-Management

(Gut ausgebildete und motivierte MitarbeiterInnen ...)

Auftrags-Controlling

(Planung, Steuerung und Controlling der Mandatsaufträge ...)

Dokumenten-Controlling

(Auskunftsbereitschaft, Zuständigkeiten, Genehmigungsprozesse ...)

Marketing

(Image-Transfer, Lösungen durch Produkte, Kanzleiwachstum, -konsolidierung ...)

Vertrieb

(Deckungsbeitrag erhöhen, Neugeschäft strukturieren, **Mandanten binden**)

PRODUKT.QUALITÄT

PROZESS.QUALITÄT

BEZIEHUNGS.QUALITÄT

= KANZLEIERFOLG



Finanzbuchhaltung
classic



Finanzbuchhaltung
digital

Prozessgestaltung: FIBU - Ausgangslage



Belegeingang

Vorarbeiten

Laufende Geschäftsvorfälle

Nacharbeiten

Kontrolle / Freigabe

Auswertungserstellung

Belegrückgabe / Auswertungsversand

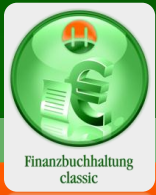
HONORAR

PRODUKT.QUALITÄT

PROZESS.QUALITÄT

BEZIEHUNGS.QUALITÄT

= MANDANTEN. ZUFRIEDENHEIT



Finanzbuchhaltung classic



Finanzbuchhaltung digital

Prozessgestaltung: FIBU - Ziel



Belegeingang

Vorarbeiten

Laufende Geschäftsvorfälle

Nacharbeiten

Kontrolle / Freigabe

Auswertungserstellung

Belegrückgabe / Auswertungsversand

HONORAR

PRODUKT.QUALITÄT

PROZESS.QUALITÄT

BEZIEHUNGS.QUALITÄT

= MANDANTEN. ZUFRIEDENHEIT

Dienstleistungsübersicht



HSP GRUPPE



Steuerliche
Beratung




Wirtschaftliche
Beratung



Jahresabschlüsse



Betriebliche
Steuererklärungen



Private
Steuererklärungen



Steuerrechtsschutz



Finanzbuchhaltung
classic



Finanzbuchhaltung
digital



Lohnbuchhaltung

Auftragsarten



Mögliche Sichten auf den Mandanten- / Auftrags- / Bearbeitungs- / Auslastungs- / Qualitäts- /
Erfolgsstand der KANZLEI

Zeiten / Materialien

Bearbeitungsstände

Plandaten

Checklisten QM

**Mandanten- und
Verwaltungs-Aufträge**

Dokumente DMS

Honorare

Zuständigkeiten








Auftrags-Status

„Alles auf einen Blick!
Aus der Vogelperspektive zum Detail“.

Mandanten



Dienstleistungsübersicht für Unternehmen nach Lebensphasen

Phase / Leistung	Gründung	Aufbau	Wachstum	Konsolidierung	Nachfolge / Weitergabe	Beendigung
Beratung   	Weitere Leistungen wie Wirtschaftsprüfung und Rechtsberatung durch <u>Kooperationspartner</u>					
	Rechtsformwahl & Gründungsbegleitung		Rechtsformoptimierung		Sanierungs- & Abwicklungsberatung	
	Begleitung von Betriebsprüfungen & SV-Prüfungen & Lohnsteuer-Außenprüfungen					
	Investitions- & Finanzierungsberatung					
	Optimierungsberatung Abläufe im Rechnungs- & Personalwesen					
	Unternehmensbewertung					
	Nachfolgeberatung, Kauf- und Verkaufsberatung, Vorweggenommene Erbfolge					
	Vertragsgestaltung & Vertragsmanagement					
	Expertisen / Gutachten zu steuerlichen Fragestellungen					
	Rechtsbehelfsführung, Finanzgerichtsverfahren, Verfahren vor dem Bundesfinanzhof					
	Steuerstrafrechtliche Beratung, Unterstützung bei Fahndungsmaßnahmen der Steuerfahndung					
	Unterjähriges Steuercontrolling					
	Standortanalysen, Branchenrecherchen, Bonitätsauskünfte, Länderinformationen, Personalrecherchen, Individuelle Recherchen					
	Expertisen / Gutachten zu wirtschaftlichen Fragestellungen					
	Deklaration    	Fördermittelberatung und -beschaffung				
IT-Unterstützung (Softwaregestaltung DATEV, Application Service Providing, Dokumenten-Management)						
Rating-Unterstützung, Bankgesprächsbegleitung						
Wirtschaftsmediation						
Sanierungsberatung						
Jahresabschluss & Steuerdeklaration						
Optional: Jahresabschlusspräsentation, Berichterstellung, Lagebericht, Offenlegung, Plausibilitätsbeurteilung, Digitale Datenanalyse, Konsolidierung, Kapitalertragsteueranmeldung, Antrag auf Gewährung Investitionszulage, Anmeldung Bauabzugsteuer, Antrag Freistellungsbescheinigung §48b EStG, Antrag Unbedenklichkeitsbescheinigung, Antrag Erstattung ausländische Vorsteuer, Datenübermittlung an Finanzverwaltung & Banken, Softwaregestaltung						
Lohnbuchhaltung klassisch oder mit volldigitalem Ablauf						
Optional: Statistiken, Personal-Management-System, Direktversand, Reisekostenabrechnung, Bescheinigungswesen, Datenübermittlung an statistische Ämter, Fahrtenbuchunterstützung, Personalkostenplanung, Softwaregestaltung						
Finanzbuchhaltung klassisch oder mit volldigitalem Ablauf						
Optional: Kostenrechnung, externer Vergleich, Mahnwesen, Zahlungsverkehr, Factoring, Plan-BWA, Individuelle BWA, Controlling Report, elektronischer Rechnungsversand, Mailkommunikation, Branchenlösungen, Belegarchivierung, Softwaregestaltung Offline & Online, Mandantenfernbetreuung						

Sonderkonditionen für Existenzgründer



Kanzleiziele und –
strategien

Strategieworkshop

IT-Grundlage

DATEVasp

Prozesse &
Verfahrensanweisungen

ProCheck

Prozessoptimierung

Personal-Management

Personal-Management-
System

Mitarbeiterführung und –
motivation

Auftrags-Controlling

EO comfort & MIS

Dokumenten-Controlling

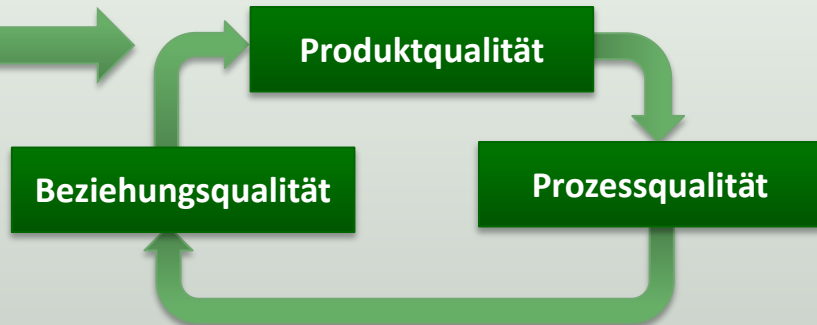
DATEV DMS

Marketing & Vertrieb

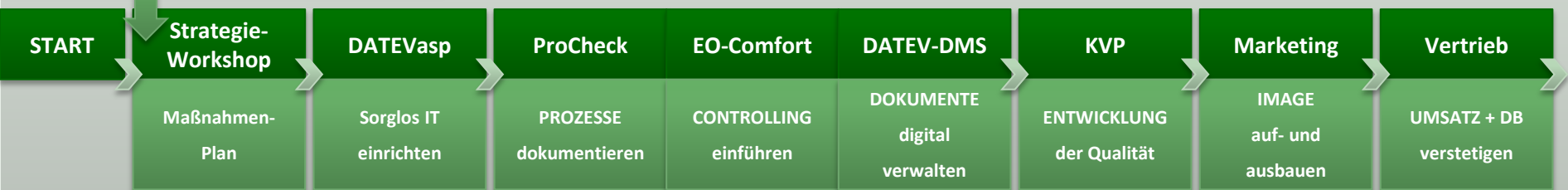
Marketing + Vertrieb /
ePrint / Internet

Musterkampagnen,
Dienstleistungskatalog

Das Projekt Kanzleierneuerung bei HSP STEUER Hannover



PROJEKTAUFWAND:	LAUFENDE KOSTEN p.a.:
✓ Interne Kosten: ca. 200.000 €	✓ Internet-Pflege: ca. 15.000 €
✓ Externe Kosten: ca. 150.000 €	✓ Qualitätssicherung: ca. 40.000 €
✓ 3 Jahre „Zeit“	✓ Marketing: ca. 40.000 €
	✓ Vertrieb: ca. 25.000 €



Prozessoptimierung durch DATEV-Consulting (Fibu, Lohn, Jahresabschluss, Steuern, Beratung)

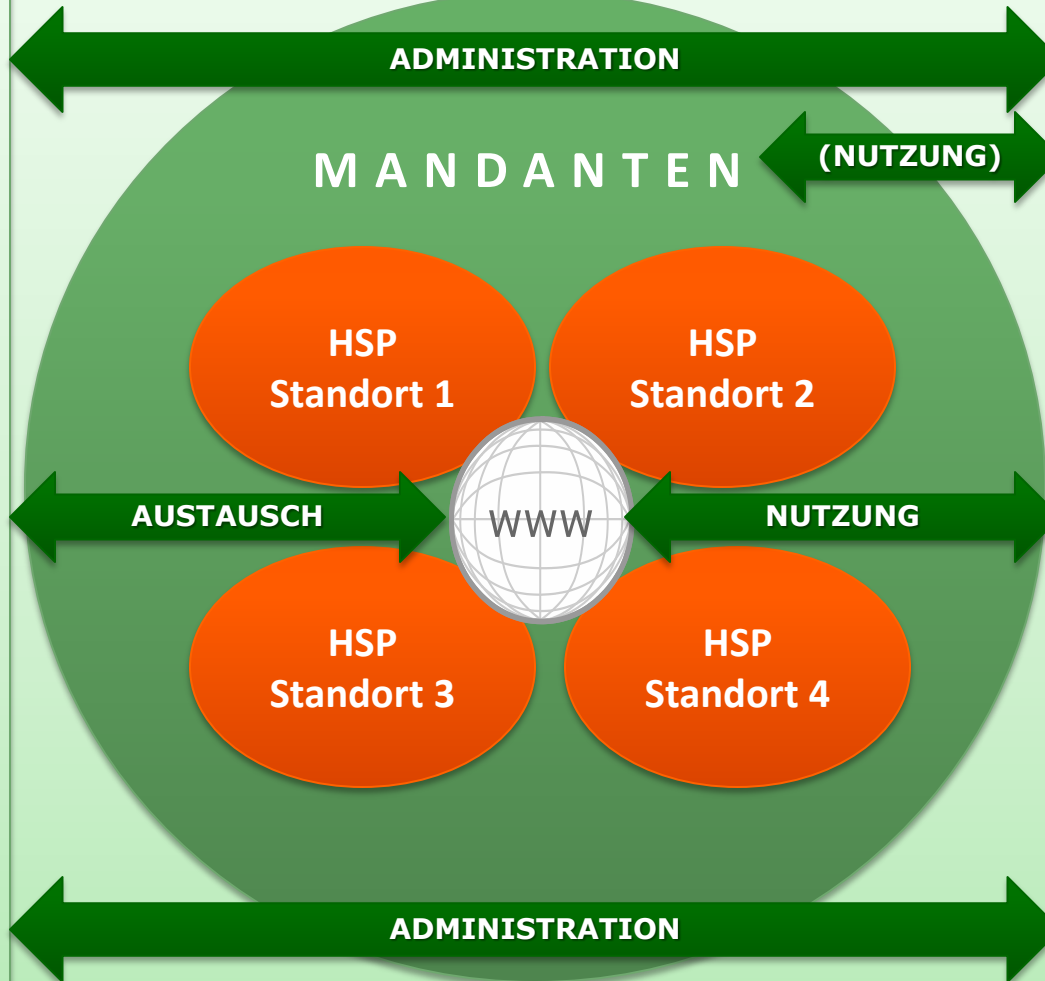
Gesamt-Projekt-Management durch DATEV-Consulting



HSP GRUPPE

DESIGN/MARKE
QUALITÄTSSICHERUNG
MARKETING/VERTRIEB
VORSCHLAGSWESEN
FACHUNTERSTÜTZUNG
ADMINISTRATION
SUPPORT
KAMPAGNERESTELLUNG

BEZIEHUNGS.QUALITÄT
PROZESS.QUALITÄT
PRODUKT.QUALITÄT



DATEV

DATEVasp
DATEVpro
DATEV DMS
DATEV EO comfort & ProCheck
Telearbeitsplätze/Mobile Devices
Online-Anwendungen/CRM
DATEVnet/MS-Exchange

DRITTE

Versicherungen
Online-Anwendungen
Hardwarebeschaffung
Telekommunikation
Marketing/Agenturen
Fortbildung



HSP STEUER
Steuerberatung
Hannover

HSP STEUER
Steuerberatung
„Wuppertal“

HSP STEUER
Steuerberatung
„München“

HSP STEUER
Steuerberatung
„Hamburg“

HSP STEUER
Steuerberatung
„Berlin“

HSP STEUER
Steuerberatung
„Köln“

HSP STEUER
Steuerberatung
„Bauzen“

HSP STEUER
Steuerberatung
„Bauzen“

HSP GRUPPE Zentrale Dienste Hannover

BEZIEHUNGS.QUALITÄT

- Corporate **Design**
- **Internet-Server** mit Content-Management-System, Suchmaschinenoptimiert
- **TV Studio** für Internet-Filmaufnahmen
- **Marketing- & Vertriebstools** der DATEV
- **Mandantenzeitschrift** „DAS QUARTAL“ Print & Online
- **Anwendungen:** Briefpapier, Visitenkarten, Briefumschläge, Bildschirmschoner, Mousepads, Desktop-Hintergrund, Power-Point-Vorlage, Diverse Schilder und Beschriftungen, Bindemappen, Postlits, Büroklammern, Krawatten, Hemden, Anzüge, Manschettenknöpfe, CD- und DVD-Rohlinge, USB-Sticks, Diverse Aufkleber, eMail-Vorlage, Insertions-Vorlagen, Aktentaschen, Leitz-Ordner, Geschenkpapier, Messestand
- **Telefon-Hotline** 0900er ...

PROZESS.QUALITÄT

- **Qualitäts-Management-Modell** nach DIN-Norm, abgebildet in ProCheck, hierauf basierend Kanzlei-Innovationspreis 2007
- Standardaufträge in **EO-comfort** mit angebondenen Checklisten, **Phantasy** als Anwaltslösung
- **DATEVasp-Serverfarm** in Nürnberg mit Teamservice, Mailverwaltung, Datensicherung, Update-Service, Virenschutz, Heimarbeitsplatz-Anbindung, Microsoft Office, Microsoft Visio und Mandanten- sowie Betriebsstätten-Anbindung, Smartphone- oder Blackberry-Anbindung
- **DATEV-DMS**, die digitale Mandantenakte
- **Zentrale digitale Diktatmöglichkeit** mit externem Schreibservice

PRODUKT.QUALITÄT

- **Qualitäts-Management-Modell** nach DIN-Norm, abgebildet in ProCheck, hierauf basierend Kanzlei-Innovationspreis 2007
- **Online-Schulungen** über die HSP AKADEMIE
- Diverse **Fachdatenbanken** (DATEV, Haufe)
- www.das-quartal.de mit aktuellen Informationen
- **Ausbau:** Gruppenrabatte bei Fortbildungsanbietern, Zentrale Schulung von Auszubildenden, Fachveranstaltungen mit Einladung von Fremdreferenten, Zentrale Buchführungserstellung über Unternehmen Online, Zentraler Druck und Versand,



PRODUKT.QUALITÄT ↔ **PROZESS.QUALITÄT** ↔ **BEZIEHUNGS.QUALITÄT**

EDV-Systeme & Personal-Management

SYNERGIEN NUTZEN & KNOW-HOW teilen

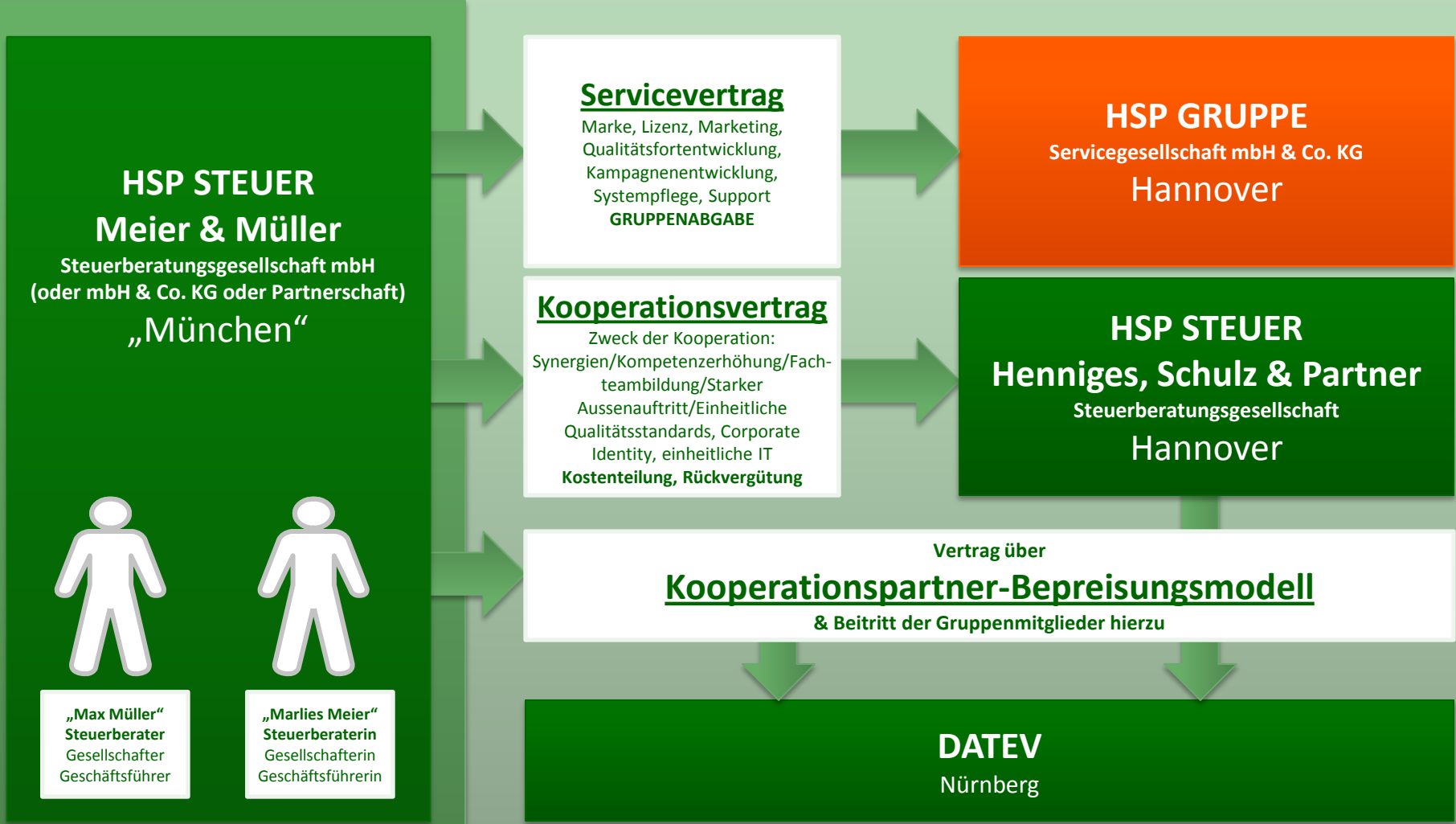


FAIRE PARTNERSCHAFT & RISIKEN VERMEIDEN

HAFTUNG

GEWINN & VERLUST & VERMÖGEN

ENTSCHEIDUNGSSPIELRÄUME



HSP STEUER Meier & Müller

Steuerberatungsgesellschaft mbH
(oder mbH & Co. KG oder Partnerschaft)
„München“



„Max Müller“
Steuerberater
Gesellschafter
Geschäftsführer



„Marlies Meier“
Steuerberaterin
Gesellschafterin
Geschäftsführerin

Servicevertrag

Marke, Lizenz, Marketing,
Qualitätsfortentwicklung,
Kampagnenentwicklung,
Systempflege, Support
GRUPPENABGABE

Kooperationsvertrag

Zweck der Kooperation:
Synergien/Kompetenzerhöhung/Fach-
teambildung/Starker
Aussenauftritt/Einheitliche
Qualitätsstandards, Corporate
Identity, einheitliche IT
Kostenteilung, Rückvergütung

Vertrag über

Kooperationspartner-Bepreisungsmodell

& Beitritt der Gruppenmitglieder hierzu

DATEV
Nürnberg



Mobile Arbeitsplätze



Heim-Arbeitsplätze



Kanzlei-Standort(e)



Mobiltelefon Smartphone / Blackberry



DSL

UMTS



ISDN

WLAN

EDGE

„GPRS“

DATEV-Rechenzentrum

- System-Management
- DATEV-Programme
- Microsoft Office
- Microsoft Exchange
- Sicherheitssoftware
- Datensicherung
- Hardware
- Telearbeitsplatz
- Updates
- Telefax via Mail
- Mailverschlüsselung
- Blackberry-Server
- Telefon via asp



- Server bei DATEV in Nürnberg
- Keine eigene IT-Infrastruktur
- Keine **Wartungsverträge**
- „Keine“ **Ausfallzeiten**
- 99,8% **Verfügbarkeit**
- **Planbare** EDV-Kosten
- **Höchste Sicherheit**
- **Eindeutige Verantwortlichkeiten**



Geschäftsbereiche:

STEUERBERATUNG

RECHTSBERATUNG

UNTERNEHMENSBERATUNG

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

VERMÖGENSBERATUNG

SOZIALES ENGAGEMENT

Fact-Sheet HSP GRUPPE 31.08.2011:

- 4 Steuerberatungsgesellschaften
- 1 Unternehmensberatungsgesellschaft
- 2 Rechtsberatungsgesellschaften
- 1 Finanzierungs-, Versicherungs- und Grundstücksmaklergesellschaft
- 5 Standorte
- 10 Steuerberater (davon 1 RA)
- 4 Rechtsanwälte
- 2 Unternehmensberater
- 1 Versicherungsmakler
- ca. 45 Mitarbeiter
- ca. 4.500.000 € Umsatz

2012:

- **9** Steuerberatungsgesellschaften (+5)
- **1** Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (+1)
- 1 Unternehmensberatungsgesellschaft
- 2 Rechtsberatungsgesellschaften
- 1 Finanzierungs-, Versicherungs- und Grundstücksmaklergesellschaft
- **9** Standorte (+4)
- **19** Steuerberater (davon 1 RA) (+9)
- 4 Rechtsanwälte
- 2 Unternehmensberater
- 1 Versicherungsmakler
- **1** Wirtschaftsprüfer (+1)
- ca. **105** Mitarbeiter (+)
- ca. **9.500.000 €** Umsatz

Ausbaustufe der Kooperation



REGIONAL

HSP STEUER
Hannover



HSP STEUER
Bremen



HSP STEUER
Berlin



HSP STEUER
München



HSP STEUER
Köln



HSP STEUER
Nürnberg



FACHLICH

Fachteams

Sanierung



Erbrecht



Strafrecht



Stiftungen



GLOBAL

HSP STEUER Aktiengesellschaft



Zielgerichtete **MARKETINGMASSNAHMEN**

Der Prozess zum HSP Partner



1

2

3

4

5

6

7

8

9

Vor-
gespräch
in
Hannover

Der gesamte Prozess wird begleitet durch verschiedene Teilschritte, Aufnahme von Personen, Daten, Arbeitsabläufen, Zielen und Strategien, daraus herzuleitende Maßnahmen, besondere Wünsche und Umsetzung der eigenen Vorstellung und Ideen des Partners vor Ort. **Geschätzter Zeitrahmen: je nach Kanzleigröße zwischen 3 und 9 Monaten.**

Letter of
Intent

Absichts-
erklärung mit
wechselseitiger
Verschwiegen-
heitspflicht

Vor-Ort
Besuch

Grobe
Erstaufnahme
und Festlegen
des Rahmens
und
Partnerstatus

Vertrags-
entwürfe

Festhalten der
Ergebnisse der
Erstaufnahme,
wechselseitige
Bindung,
Umfirmierung

Vertrags-
unterzeich-
nung

Eigentlicher
Projektstart,
Einreichung der
Unterlagen bei
Kammer und
Amtsgericht

Detail-
aufnahme
vor Ort

Arbeitsabläufe,
IT, Controlling,
Personendaten,
Räum-
lichkeiten,
Spezia-
lisierungen

Einrichtung
DATEV &
Marketing

Aufbau der
Serversysteme,
Datenüber-
nahme,
Internet-
Freischaltung,
Werbemittel-
auswahl und
Produktion

Schulung

In den
Systemen asp,
eo-comfort,
ggf. dms,
procheck

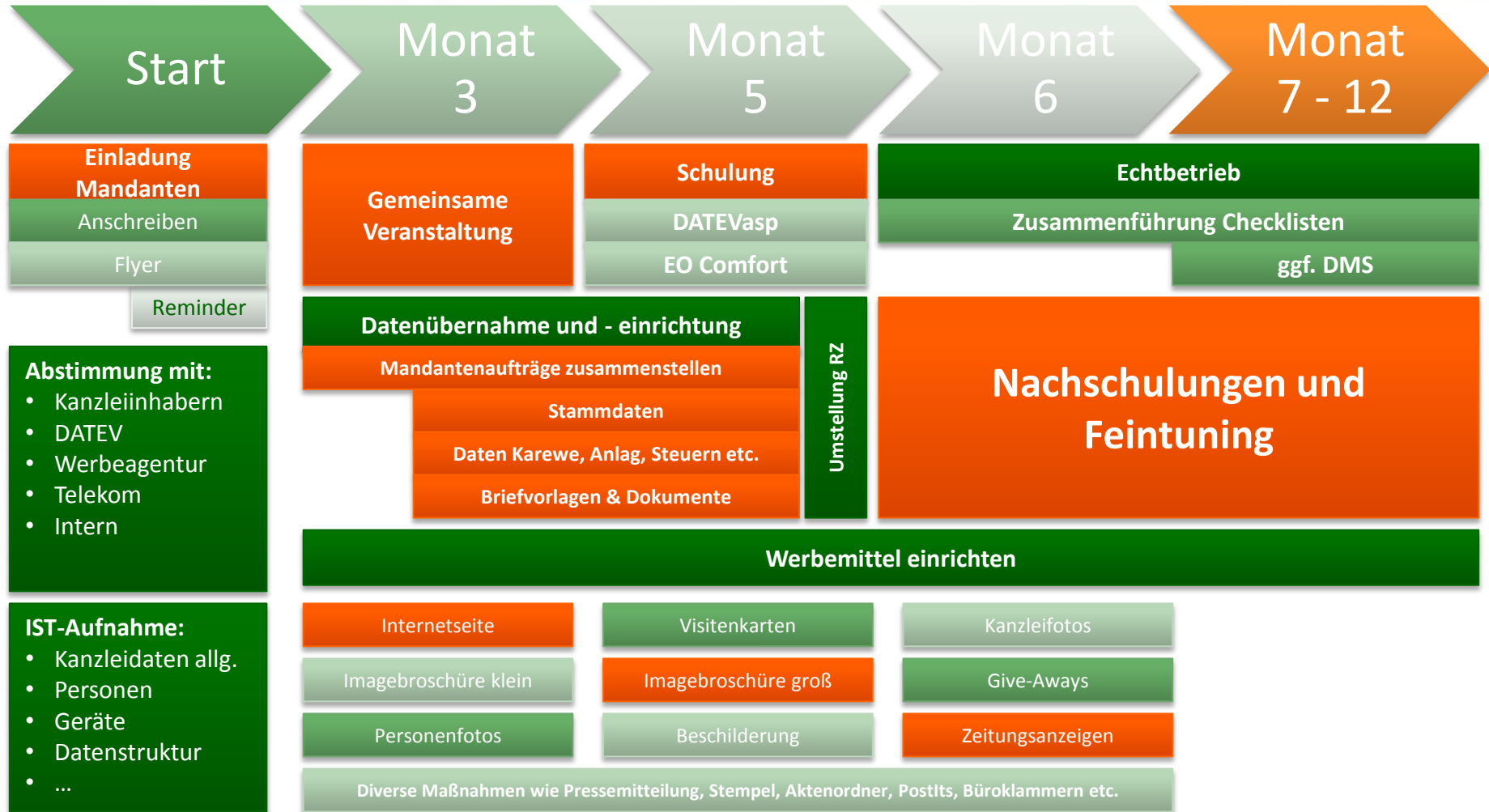
Echtbetrieb

Umsatz und DB
verstetigen,
Qualität in den
Bausteinen
Produkt-,
Prozess- und
Beziehungsqual-
ität ausbauen

Prozessbegleitung durch DATEV-Consulting

Gesamt-Projekt-Management durch Partner und HSP GRUPPE

Vorgehensweise Umstellung auf HSP GRUPPE





- **TV Studio** für Internet-Filmaufnahmen
- **Standort:** Hannover am Sitz der Gesellschaft
- Digitale Aufnahmetechnik, Apple-Mac, Verarbeitung für TV oder Internet
- **Format:** bis 16:9
- **Auflösung:** Full HD

HSP Marketing: Kostenvorteile nutzen, Ideen teilen



HSP Marketing: Kostenvorteile nutzen, Ideen teilen



HENNIGES, SCHULZ & PARTNER
Steuerberatungsgesellschaft · www.hsp-steuer.de



Carsten Scholz, Steuerberater

Müssen Steuerberater so aussehen?

Ja, bei der Vertretung Ihrer finanziellen Interessen vor Finanzämtern und Banken ist es durchaus hilfreich.

Als Steuerberatungsgesellschaft sind wir spezialisiert auf die steuerliche Vertretung, finanzielle Zukunftsgestaltung, Gründungsbegleitung und Verkaufsabwicklung von Unternehmen in den Werbe-, Medien- und Kunstbranchen.

Ausdruck unserer fachlichen Qualifikation ist, dass wir zudem für die Qualitätssicherung der massgeblichen Steuerwareprodukte im deutschen Sprachraum zuständig sind.

Durch den Einsatz aktueller Hard- und Softwaretechnologien sind wir derzeit im Bereich moderner Büroorganisation die Referenzkanzlei der DATEV, der datenverarbeitenden Organisation der steuerberatenden Berufe mit ca. 39.000 Mitgliedern.

Lassen Sie uns miteinander reden und ermitteln, was wir für Sie tun können.

Da wir unseren Job vernünftig erledigen, sehen wir nach Feierabend eher so aus.



www.hsp-steuer.de

HENNIGES, SCHULZ & PARTNER Steuerberatungsgesellschaft · www.hsp-steuer.de
Gehägestraße 20 Q · 30655 Hannover · Tel.: +49 (0) 511 / 399 64 - 0 · Fax: +49 (0) 511 / 399 64 - 25
eMail: kanzlei@hsp-steuer.de



HENNIGES, SCHULZ & PARTNER
Steuerkanzlei · gs@kanzlei.hsp-steuer.de · www.hsp-steuer.de

NUTZEN SIE IHRE MÖGLICHKEITEN

Jährlich scheuchen die Bürger dem Staat Milliardenbeträge, weil sie steuerliche Möglichkeiten und Förderangebote nicht nutzen.

Als moderne Steuerberatungskanzlei mit über 70-jähriger Tradition, hilft Ihnen die Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft, diese Möglichkeiten auszunutzen. Lassen Sie sich beraten.



Jutta Barth, Steuerberaterin und vereidigte Buchprüferin, steht Ihnen in Fragen der Einkommensteuererklärung und der Erbschaftverteilung zur Verfügung.



Dipl.-Kaufrau Silke Henniges, Steuerberaterin, führt Sie zuverlässig durch das komplizierte Erbschaftsteuerrecht.

Gehägestraße 20 Q · 30655 Hannover
Tel.: 0511 / 399 64 - 0 · Fax: 0511 / 399 64 - 25
eMail: kanzlei@hsp-steuer.de

www.hsp-steuer.de



HSP STEUER[®] DE

Carsten Schulz: exzellenter Steuerberater, gepflegt und attraktiv, erfolgreich und stets für seine Mandanten in bedingungsloser Selbstaufopferung unterwegs.

Da stellt sich die Frage: Ist er überhaupt noch ein Mensch, oder bereits eine Roboter, ein Instrument der Steuerersparnis, das antifiskalische Maschinengewehr Gottes?

Die endlosen und siegreichen Schlachten gegen die Finanzbehörden mögen ihn tief gezeichnet haben. Aber ja: Auch in ihm schlummert ein Herz und eine Seele. Er ist ein Mensch.

HSP STEUER[®] DE
HENNIGES, SCHULZ & PARTNER
STEUERBERATUNGSGESellschaft

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Termin eine/n

**Steuerfachangestellte/n
Steuerfachwirt/in**

Alle weiteren Informationen finden Sie im Internet unter

www.hsp-steuer.de

Steuerberatungsgesellschaft · www.hsp-steuer.de
/ 399 64 - 0 · eMail: kanzlei@hsp-steuer.de

HSP STEUER[®] DE

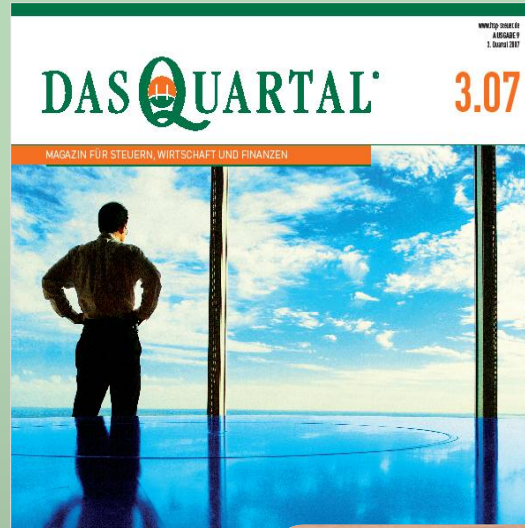
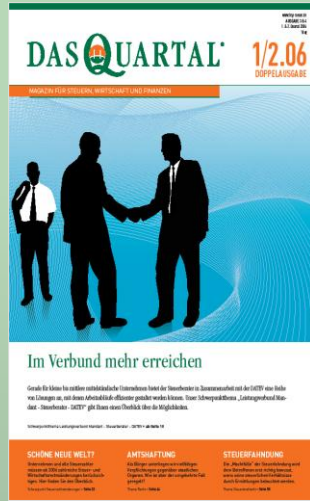
ALLES GUTE!

Wir beglückwünschen den Jazz Club aus vollem Herzen zu seinem 40. Geburtstag und bedanken uns für das langjährige Vertrauen als Mandant.

Wir wünschen noch viele schwungvolle Jahre und weiterhin viel Erfolg.

HSP STEUER
Henniges, Schulz & Partner
Steuerberatungsgesellschaft

HSP Marketing: Kostenvorteile nutzen, Ideen teilen



Mittelstandsberatung als Mannschaftsspiel

Weniger erfolgreiche Unternehmer arbeiten im Unternehmen – die erfolgreichen am Unternehmen. Doch häufig bleiben die Bemühungen etwas zu verändern im Alltagsgeschäft stecken. Erst wenn es brenzlich wird, wird kurzfristig und nicht selten falsch reagiert.

Schwerpunktthema Mittelstandsberatung • ab Seite 22

DER LOHN DER ANGST

Automation und Fortschritt, Wissensarbeit und Kapitalismus vermindern Arbeitsplatzanforderungen. Sie greift räumlich auch anders. **Seite 12**

NEUES VOM RATING

Die Umsetzung der drei Hauptkriterien und Kapitalismus vermindern Arbeitsplatzanforderungen. Sie greift räumlich auch anders. **Thema Aktuell • Seite 34**

DENKMALSCHUTZ

Richtig gebauert gehören Denkmalschutzmaßnahmen zu den interessantesten steuerrechtlichen Sachverhalten. **Thema Schwerpunkt • Seite 44**



steuerreform 2008

Was bedeutet sie, was bringt sie mit sich. Unser Schwerpunktthema gibt Antworten auf

VERBINDLICHE AUSKUNFT

Bei einer verbindlichen Auskunft des Finanzamtes werden komplizierte steuerliche Sachverhalte im Vorfeld rechtssicher gelöst. **Seite 14**

GMBH-RECHT

Die neue Rechtsform des GmbH-Rechts durch das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Verbesserung von Handelsgesellschaften. **Seite 14**

HSP Marketing: Kostenvorteile nutzen, Ideen teilen



HSP STEUER[®]DE

FROHE WEIHNACHTEN und alles Gute im neuen Jahr!



HSP STEUER[®]DE

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH und weiterhin alles Gute!



BELIEGHINWEISE – BITTE BEACHTEN



Datum: _____
 Bearbeiter: _____
 Durchwahl: _____

Folgende Hinweise bitte unbedingt bearbeiten, da sonst die steuerliche Abzugsfähigkeit gefährdet ist!

Rechnung fehlerhaft:

- Name/Anschrift des Ausstellers ist nicht korrekt
- Ihr Firmenname/Ihre Anschrift ist nicht korrekt
- Steuer-Nr./Umsatzsteuer-IDNr. fehlt
- Ausstellungsdatum fehlt
- fortlaufende Rechnungsnummer fehlt
- Bezeichnung d. Lieferung/Leistung nicht korrekt bzw. fehlt
- Zeitpunkt d. Lieferung/Leistung/Vereinnahmung fehlt
- Entgeltbetrag (Nettobetrag) fehlt
- Aufschlüsselung nach Steuersätzen fehlt
- Umsatzsteuer-Nr./Satz fehlt
- Hinweis auf Steuerbefreiung fehlt
- Umsatzsteuer-Betrag fehlt
- Hinweis für Privatperson fehlt
z.B.: „Seit dem 01.08.2004 sind Privatpersonen gesetzlich verpflichtet, diese Rechnung 2 Jahre lang aufzubewahren. Die Aufbewahrungspflicht beginnt mit dem 31.12. des Kalenderjahres, in dem die Rechnung ausgestellt wurde.“
- Hinweis nach § 13b UStG auf die Steuerschuldnerschaft des Empfängers fehlt
- Zahlung stimmt nicht mit Rechnung überein
- bezahlte Rechnung ist unbekannt
- betrieblich oder privat veranlasst?
- Original** bitte auf Normalpapier kopieren und aneinandergeheftet ablegen
- Elektronisch übermischte Rechnung.** Nachweis qualifizierter elektronischer Signatur des Ausstellers notwendig
- Angaben bitte vom Aussteller anfordern bzw. korrigieren lassen.** Statt einer neuen Rechnung ist auch ein gesondertes Schreiben mit eindeutigen Bezug auf die Rechnung (Angabe der Rechnungsnummer) zulässig, um die fehlenden/ unzutreffenden Angaben zu ergänzen bzw. zu berichtigen.
- Beleg/Rechnung nach Korrektur bitte mit den nächsten Unterlagen nochmals einreichen.**

Seit dem 01.08.2004 sind Rechnungen innerhalb von 6 Monaten nach Ausführung der Lieferung/Leistung zu erteilen. Dies gilt bei Lieferungen/Leistungen im Zusammenhang mit einem Grundstück auch gegenüber Privatpersonen. Bei vorsätzlichem oder leichtfertigem Verstoß gegen diese Vorschrift können erhebliche Bußgelder entstehen.

bitte wenden

HSP STEUER[®]DE
 HENNIGES, SCHULZ & PARTNER
 STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

BETRIEBSFERIEN
 VOM 24.12.2007 - 01.01.2008

HSP STEUER[®]DE
KOPIE
 FÜR IHRE AKTEN



Synchronisierte Beratung.
 Für Ihren Erfolg. Für Ihre Zukunft.

Nachhaltige und zukunftsichere Steuer- und Finanzberaterschaft erfordert ganzheitliche Betrachtungen und Lösungen.
 Wir synchronisieren die unternehmerischen oder privaten Ihrer Finanzgestaltung mit den fiskalischen Anforderungen. Sie sicher über die Überparkeiten des Steuerrechts.
 Wir laden Sie herzlich ein uns kennen zu lernen.



- EILT**
- BITTE UNTERSCHREIBEN**
- UND AN UNS ZURÜCK**
- UND WEITERLEITEN AN** _____
- FÜR IHRE AKTEN**
- BITTE RÜCKSPRACHE**
- BITTE ERGÄNZEN**
- _____

Ansprechpartner

HSP STEUER[®]DE
 HENNIGES, SCHULZ & PARTNER
 STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Gehägestraße 20 D - D-30455 Hannover
 Tel.: 0511 / 399 66 - 0 - Fax: 0511 / 399 66 - 25
 eMail: kanzlei@hsp-steuer.de
 Internet: www.hsp-steuer.de



HSP Marketing: Kostenvorteile nutzen, Ideen teilen



HSP STEUER
HENNIGES, SCHULZ & PARTNER STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

TERMINE & ANMELDUNG

Vorrede
Freitag, 09.08.2006, 18 Uhr
Deutschland - Costa Rica
Mittwoch, 14.08.2006, 21.00 Uhr
Deutschland - Polen
Donnerstag, 20.08.2006, 14.00 Uhr
Estadío - Deutschland

Endrunde
Alle Spiele der Endrunde mit deutscher Beteiligung Stadionrechtlich sind an vielen Terminen einsehbar. Sie bitte der Tagespreise.

Finale
Sonntag, 01.09.2006, 20.00 Uhr

ANMELDUNG
Zur Planung der Verfügbarkeitsanforderungen bitten wir Sie um eine verbindliche Anmeldung per FAX, eMail oder Telefon zu jedem Spiel bis spätestens 12.00 Uhr des entsprechenden Spieldates. Geben Sie dabei bitte Ihren Namen und die Gesamtzahl der Personen an, mit denen Sie und besuchen werden. Später können dieses Formular auch mehrfach kopieren und als Vorlage für Ihre jeweiligen Anmeldungen nutzen.

FAX: 0511 / 399 64 - 25
oder Sie benötigen per eMail an karsten@hsp-stuende.de

Spieldaten _____
Name _____
Personenanzahl (Sie eingeschlossen) _____

WM-FIEBER
Wir werden alle deutschen Spiele während der WM 2006 live im HSP-Schulungsraum per Beamer auf unserer Gross-Leinwand in guter Stimmung erleben. Das Finale werden wir uns - unabhängig einer deutschen Beteiligung - ebenfalls gemeinsam ansehen.

Vergleift werden wir artigerecht mit Bier* und Würstchen.

Sie sind herzlich eingeladen, sich zu uns zu gesellen.

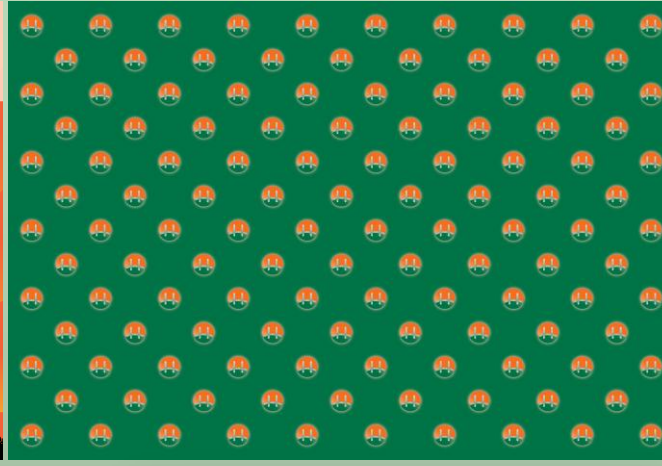
* Natürlich stehen wir auch eine alkoholfreie Getränke aus.

Göhlgasse 20 D • 30555 Hannover
Telefon: 0511 / 399 64 - 0

AWO **HSP STEUER**
HENNIGES, SCHULZ & PARTNER
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

EINLADUNG

Kita-Sommerfest im Henriettenviertel
08. September 2007, 15 - 18 Uhr



URKUNDE

Hermit erennen wir feierlich
CARSTEN SCHULZ
zum
OBERHAHM IM KORB

Wir hoffen, dass sich Herr Schulz weiterhin mit harten Eiern und vollstem Einsatz dieser Ehrenwürde gerecht erwird.

Hannover, den 22.10.2004

Carsten Schulz

HSP STEUER Henninges, Schulz & Partner Steuerberatungs-gesellschaft
Göhlgasse 20, 30555 Hannover

HSP CAFE

WAS DÜRFEN WIR SERVIEREN?

CAPPUCCINO
original Italienisch

CAPPUCCINO SPEZIAL
mit einem Schicht Schokolade

TRINKSCHOKOLADE
schön aufgetragen

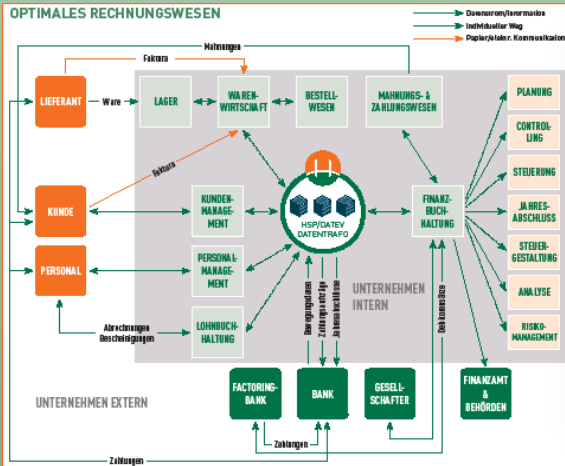
KAFFEE SCHWARZ
ganzes Bohnen frisch gemahlen

CAFÉ AU LAIT
Mischzoo

LAITTE MACCHIATO
Mischzoo, mit einem Placchen Espresso

ESPRESSO
Nah, schwarz, kräftig

TEE
verschiedene Sorten



HSP



HSP Marketing: Kostenvorteile nutzen, Ideen teilen



HSP Marketing: Kostenvorteile nutzen, Ideen teilen





DIE HSP GRUPPE

- Wirtschaftlichkeit -

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT



„Das Rad nicht immer wieder neu
erfinden, Synergien nutzen: Mit
HERZ STÄRKE PARTNERSCHAFT
in eine erfolgreiche Zukunft gehen.
DIE HSP GRUPPE.“

HSP STEUER Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft

Ansprechpartner: Steuerberater Carsten Schulz

Gehägestraße 20Q – 30655 Hannover

Telefon: 0511-39964-0

eMail: c.schulz@hsp-steuer.de