



Steuerberatung 3.0

Herz. Stärke. Partnerschaft.

Neue Perspektiven für nachhaltigen Kanzleierfolg durch eine
Mitgliedschaft in der HSP GRUPPE

Leistungsbeschreibung V 1.0 | Stand: 21. September 2010

HSP  GRUPPE[®]DE
DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION

Online lesen oder downloaden:
<http://www.kooperation-steuerberater.de>



- Mehr Erfolg
- Mehr Zeit
- Mehr Spaß im Beruf

Mit diesen Versprechen tritt die HSP GRUPPE an, um im Verbund Synergien zum Vorteil aller zu nutzen und die Möglichkeiten moderner und effizienter Kanzleiorganisation, Ausstattung und Kommunikation auf allen Ebenen der Leistungserbringung konsequent zu verwirklichen.

Auf den folgenden Seiten erläutern wir Ihnen ausführlich ein Modell für eine Kanzlei-Kooperation in der Hoffnung, auch Sie für die HSP GRUPPE begeistern zu können.

Inhalt

Inhalt	2	Prozessqualität	30
Mission Statement	3	Beziehungsqualität	38
Vorwort.....	4	Ideen-Pool und Vorschlagswesen	39
Einleitung.....	6	Referenzen	40
Kurzübersicht.....	8	Der Weg in die HSP GRUPPE	41
Herkunft und Geschichte.....	10	Ausbau	48
Leitsatz und Bausteine	18	Seien Sie dabei!.....	55
EDV-Systeme.....	22	Ansprechpartner	56
Personal.....	27	ANHANG 1 – Marketing	57
Fachliche Qualität	28	ANHANG 2 – Fragen und Antworten.....	72

Leistungsbeschreibung HSP GRUPPE: **Inhalt**



Herausgeber und Copyright

HSP GRUPPE Servicegesellschaft mbH & Co. KG
und HSP STEUER Henniges, Schulz & Partner
Steuerberatungsgesellschaft, Hannover

Alle Rechte, auch die des Nachdrucks, der Herstellung von Kopien und der Übersetzung, vorbehalten.



Mission Statement

Die HSP GRUPPE ist eine bundesweite **Kooperation** von Steuerberatern und Rechtsanwälten ohne gesellschaftsrechtliche Verbindung untereinander. Wir arbeiten auf Basis einer einheitlichen **Außendarstellung** und eines vereinheitlichten **Qualitäts-Sicherungssystems** auf **Server-Systemen** der DATEV in Nürnberg als rechtlich jeweils selbständige Unternehmen zusammen und stellen uns gemeinsam den Herausforderungen des Marktes an den Steuerberater oder Rechtsanwalt in fachlicher, qualitativer und werblicher Hinsicht.



„Das Rad nicht immer wieder neu erfinden.“

Know-how und Ideen teilen in den Bereichen:

- **Fachthemen**
- **IT/EDV**
- **Prozesse und Checklisten**
- **Marketing und Vertrieb**
- **Personal**



Vorwort

Sehr geehrte Kollegin,
sehr geehrter Kollege,

erfolgreiche Unternehmen passen sich rasch an veränderte Marktbedingungen an, arbeiten kontinuierlich für Verbesserung und sind innovativ. In der typischen Steuerberatungskanzlei bleibt den Kanzlei-Inhabern kaum Zeit für strategische Gedanken. Hier setzen wir mit der HSP GRUPPE an und versuchen, Know-how und Technologie zum Nutzen aller Beteiligten zu bündeln.

Ich habe anlässlich meiner Vortragstätigkeiten für die DATEV und im Rahmen der hier im Hause stattgefundenen Kollegenforen in vielen Dutzenden Gesprächen sowie „am eigenen Leibe“ erfahren, wie aufwendig es ist, die eigene Kanzlei optimal aufzustellen.

Themen wie IT, Qualitätssicherung, Marketing, fachliche Qualifikation durch Aus- und Fortbildung aber natürlich auch Wachstum,

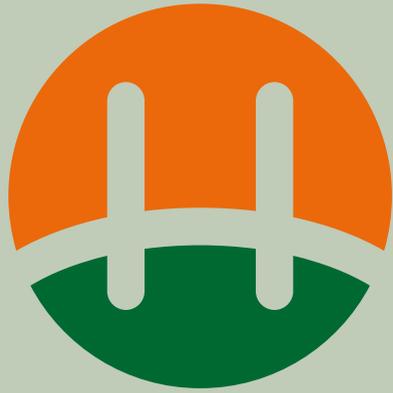
Kostensteigerungen, Personalgewinnung und -bindung, Mandatsgewinnung und -bindung und vieles mehr sind Herausforderungen, denen wir uns stets ausgesetzt sehen.

Bundesweit versuchen die unterschiedlichsten Kanzleien, die aus diesen Herausforderungen resultierenden Probleme mit unterschiedlichem Erfolg, aber auf jeweils ähnliche Art und Weise zu lösen. Deshalb ist bereits im Jahre 2006 die Idee entstanden, einen Kanzleiverbund ins Leben zu rufen, der mittels bestimmter Zentralisierungsszenarien dem Einzelnen hilft, den Marktanforderungen gerecht zu werden. Ergebnis dieser Überlegungen nach sehr aufwendiger Vorarbeit über 3 Jahre hinweg ist die HSP GRUPPE in nachstehend näher beschriebener Ausprägung.

Derzeit stehen wir in Gesprächen mit Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen Or-



Carsten Schulz
Steuerberater



ten im gesamten Bundesgebiet. Insgesamt wäre Raum für ca. 150 bis 200 Partnerkanzleien bundesweit. Ein großes Ziel, aber nur große Ziele lassen es zu, dass die kleinen und mittleren Schwierigkeiten, die sich auf dem Weg dorthin ergeben, im Vergleich zum Ziel klein erscheinen und wir das Ideal nicht aus den Augen verlieren.

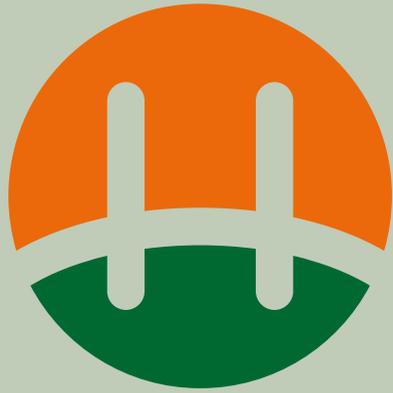
Natürlich sind wir uns darüber im Klaren, dass wir mit der HSP GRUPPE noch am Anfang der Bemühungen stehen, einen bundesweit stark aufgestellten Kooperationsver-

bund aufzubauen. Aber: Jedes erfolgreiche Unternehmen, jede erfolgreiche Kooperation stand einmal am Anfang. Der Erfolg der jüngsten Vergangenheit gibt uns allerdings Recht. Es ist an der Zeit, gemeinsam Werte zu schaffen und das Rad nicht immer wieder neu zu erfinden. Seien Sie mit dabei.

Ihr

Carsten Schulz, Steuerberater





Einleitung

Das Tagesgeschäft verbietet häufig, sich auf adäquate Art und Weise um bestimmte Themen zu kümmern, die jedoch den erfolgreichen Betrieb einer Steuer-(Rechtsanwalts-)Kanzlei ausmachen. In Deutschland arbeiten mehr als 40.000 Kanzleien jeden Tag daran, den Anforderungen des Marktes gewachsen zu sein – an Themen wie fachlicher Qualifikation, Qualitäts-Management, einheitlichen Kanzleiprozessen, einer modernen Außendarstellung, dem Entwickeln und Vertrieb von Beratungsprodukten etc. Das Rad wird demnach mehrtausendfach immer wieder neu erfunden. Und dies, obwohl die meisten dieser Anforderungen in den Kanzleien nahezu identisch gelöst werden. Hinzu kommt, dass eine einmal erstellte Lösung stetig weiterzuentwickeln und neuen Anforderungen anzupassen ist.

Dies führt dazu, dass die meisten der vorgenannten und in der Folge näher beleuchteten Themen nur mehr schlecht als recht oder zum Teil auch überhaupt nicht bearbeitet werden. Aber selbst wenn mit einigem Qualitätsbewusstsein an diesen Themen gearbeitet wird, ist es für die Inhaber und Mitarbeiter der Kanzlei sehr zeit- und kostenintensiv.

Das Tagesgeschäft verhindert häufig, dass Kanzlei-Inhaber sich mit strategischen Fragestellungen beschäftigen oder konkret geplante Maßnahmen umsetzen!

Der „SAU-Effekt“ kommt zum Tragen:

Scheitern am Umsetzen



In einer starken Gemeinschaft wie der HSP-GRUPPE können Sie sich selbst entlasten und Unterstützung erhalten, durch

- **Zielgerichtetes Marketing**
- **Erfolgreiches Qualitätsmanagement**
- **Transparenz im papierarmen Büro**
- **Kostenoptimierung der bestmöglichen IT-Struktur**
- **Nachhalten von wirksamen Controlling-Instrumenten**
- **Nutzung von Impulsen aus Erfahrungsaustausch**
- **Mehr Zeit für die zielorientierte Weiterentwicklung Ihrer Kanzlei**

Auf Grundlage einer zuverlässigen und sicheren IT-Umgebung mit DATEVasp kommen alle DATEV-Premium-produkte zum Einsatz. Das papierarme Büro wird durch DATEV DMS realisiert und schafft Transparenz in Ihrem Unternehmen. So können Sie sich voll auf die Entwicklung Ihrer Kanzlei konzentrieren. Ein weiteres Ziel der bundesweiten Kooperationsgemeinschaft ist die Nutzung des speziellen Know-hows jedes einzelnen Mitglieds, das der gesamten Gruppe zur Verfügung steht. Dazu werden Fachteams für Sanierung, Erbrecht, Strafrecht, Stiftungen, Wirtschaftsmediation etc. gebildet, die sich gegenseitig unterstützen. Durch die starke Gemeinschaft erleben alle Mitglieder gemeinsame Vorteile bei Strategieentwicklung, Kanzleimarketing, Kostensenkung, Prozessoptimierung und professionellem Fachaustausch. So entsteht mehr Freiraum für Ihre Kanzleiziele.



Kurzübersicht

Ihre Vorteile als Mitglied der HSP GRUPPE:

- **Mehr Zeit** für die Mandatsbetreuung bei geringerem finanziellen Aufwand
- **Kompetenzerweiterung** bei Bedarf durch Inanspruchnahme der Unterstützung anderer Gruppenmitglieder
- Erhöhung der fachlichen **Sicherheit** durch Reflexion in der Gruppe oder Krankheits- und Urlaubsvertretung
- DATEVasp als **IT-Grundlage**. Gemeinsame Server bei der DATEV in Nürnberg, planbare Kosten, eindeutige Verantwortlichkeiten
- Nutzung des gesamten **Premium-Angebots** der **DATEV** in der pro-Version
- Fertig eingerichtete **Controlling-Grundlage** mit Eigenorganisation comfort pro
- Effiziente **Checklisten** in DATEV ProCheck, angebunden an entsprechende Standardaufträge in Eigenorganisation comfort pro
- Jahrelang erprobtes **Dokumenten-Management-System** unter DATEV DMS
- Weitreichendes und in der Praxis eingeführtes **Corporate Design**
- Vielfältige **Marketing-Anwendungen** wie Briefpapier, Visitenkarten, Imagebroschüre, Power-Point-Vorlagen, Kanzleikrawatten und vieles mehr
- Suchmaschinenoptimierte **Internet-Seite** mit aktuellsten Internet-Technologien
- Umsetzungsgarantie eigener **Marketing- und Vertriebsideen**
- **Kostenvorteile** durch diverse Gruppentarife bei Versicherungen, Schreibservices etc.
- **Kostenvorteile** durch deutlich größere Mengengerüste beim Einkauf der Geschäftsausstattung wie Briefpapier, Kopierpapier, Briefumschläge etc.

Jede Einzelmaßnahme ist auch für jede Kanzlei außerhalb der HSP GRUPPE möglich. Aber:

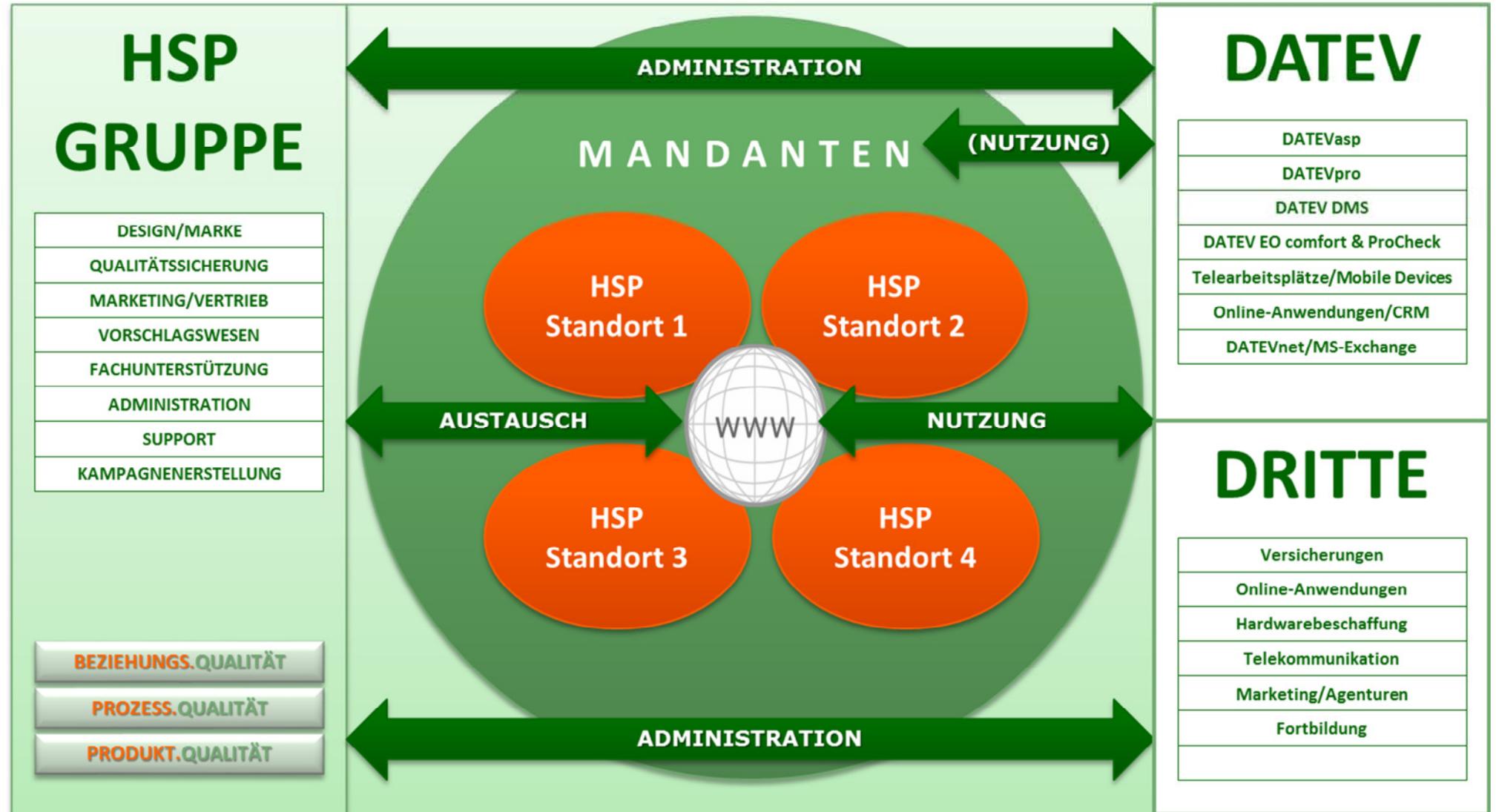
Die **Summe** aller Vorteile macht die HSP GRUPPE aus.

HSP  GRUPPE® DE

**DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION**



Wie die GRUPPE funktioniert, soll nachstehendes Schaubild vereinfacht darstellen:



HSP GRUPPE® DE

DIE KANZLEIGRUPPE FÜR QUALITÄT & INNOVATION



Herkunft und Geschichte

Herz. Stärke. Partnerschaft.

Dafür steht **HSP**. Leidenschaft für die ausgeübten Aufgaben und ungetrübte Innovationsfreude sind seit Jahrzehnten die Grundlage für wirtschaftlichen Erfolg. Stärke durch Partnerschaft und Kooperation ist der Schlüssel zum Erfolg der HSP GRUPPE. Denn gezielte und strategische Zusammenarbeit bündelt Energien und schafft Synergien, um auch den Anforderungen der Zukunft sicher entgegenzutreten. Damit das Herz noch lange weiterschlägt.

Hervorgegangen ist die HSP GRUPPE aus dem Erfolg und dem Marktauftritt der HSP STEUER Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft. Als Handwerksbuchstelle Niedersachsen gründete sich der Vorläufer des Unternehmens zwar schon in den Dreißigerjahren des vergangenen Jahrhunderts, doch hat sich der Aktionsradius in den letzten Jahrzehnten zusehends erweitert. Dies am augenscheinlichsten am 1. Juli 2004.

Damals traf in gewisser Weise Tradition auf Moderne: Silke Henniges, die kürzlich die jahrzehntealte Kanzlei von ihrem Vater übernommen hatte, schloss sich mit Carsten Schulz und Ina Ansorge zusammen. Die drei Steuerberater gründeten gemeinsam die Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft. Mit dem Umzug ins hannoversche Henriettenviertel fiel der Startschuss für eine grundlegende Umstrukturierung des Unternehmens und die Umsetzung eines ganzheitlichen Beratungsansatzes. Eine Vielzahl unternehmerischer Neuerungen hielt Einzug in das umfirmierte Unternehmen. Die EDV wurde umgestellt, die Büros wurden papierlos, Arbeitsprozesse wurden optimiert und eine umfangreiche Qualitätssicherung wurde implementiert. Die agile Kanzlei avancierte schließlich zur Referenz der DATEV und hat in dieser Funktion über 50 Veranstal-



HSP STEUER

Seit ca. 1930 am Markt. Seit 2004 im neuen Gewand.

HSP  **GRUPPE**® DE

**DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION**



tungen in Hannover und mehr als 40 Vorträge bundesweit zu den Themenbereichen Kanzleiorganisation, Controlling, Marketing und Dokumenten-Management für die DATEV durchgeführt. Wer glaubt, dass die Erfolgsgeschichte von Henniges, Schulz & Partner damit schon ihren Höhepunkt erreicht hatte, irrt. Nicht nur die DATEV zeigte sich vom ambitionierten Schaffen der Kanzlei beeindruckt.

Auch der Mandantenzustrom bestätigte Henniges, Schulz & Partner, auf dem richtigen Kurs zu sein. Schon in den ersten beiden Jahren verzeichnete die Kanzlei einen Umsatzzuwachs von jeweils 20 Prozent. Bedingt durch den Erfolg drängte sich die Etablierung einer prägnanten Marke auf: HSP STEUER. Auch Berufskollegen zeigten sich von der Kanzlei beeindruckt. Im Rahmen von Kollegenforen und Vortragsreisen präsentierte die Kanzlei ihr Modell mehreren Tausend Steuerberatern, der Steuerberaterverband Westfalen-Lippe verlieh HSP STEUER den Kanzlei-Innovationspreis, und zwar als Gesamtsieger über alle Kategorien. Das Unternehmen ist immer noch nicht müde, zum Sprung anzusetzen. Fünf Jahre nach Gründung von HSP STEUER und einem Wachstum von über 100 Prozent ist die HSP GRUPPE gewachsen. Unter dem Dach der HSP GRUPPE sammeln sich mittlerweile mehrere Beratungsdienstleister, die ein gemeinsamer Anspruch eint: den Mandanten optimal abgestimmte Lösungen zu bieten. Die Unternehmen der HSP GRUPPE stehen als erfolgreiches Beraternetzwerk für die Aufgaben der Zukunft bereit.



HSP GRUPPE[®] DE
**DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION**

Erfahrungen aus einer Vielzahl von Vorträgen vor mehr als 3.000 Steuerberatern und Steuerberaterinnen bundesweit sind in die GRUPPE mit eingeflossen.



Heute, im Jahre 2010 steht HSP STEUER gut aufgestellt im Wettbewerb in der Region. Mittlerweile 4 Steuerberater als Partner, 1 freiberufliche Steuerberaterin sowie 1 Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht und nicht zu vergessen 17 Mitarbeiter arbeiten gemeinsam daran, die Erwartungen unserer Mandanten zu erfüllen oder im besten Fall diese zu übertreffen:



Dipl.-Kauffrau
Silke Henniges
Steuerberaterin



Carsten Schulz
Steuerberater



Jutta Barth
Steuerberaterin
vereidigte Buchprüferin



Dipl.-Finanzwirtin (FH)
Ina Ansorge
Steuerberaterin



Stefan Heine
Rechtsanwalt
FA für Steuerrecht

- Gegründet am 1. Juli 2004
- 5 Steuerberater (1 freiberuflich)
- 1 Rechtsanwalt
- 17 Mitarbeiter
- 11 Vollzeitstellen
- 1,6 Mio. € Jahresumsatz in 2009
- 90% Neumandatsempfehlungen über das Internet (Google-Erstranking!)
- Gemischte Mandantenstruktur
- DATEV Referenz seit 2005
- Vortragstätigkeiten (ca. 3.000 Teilnehmer)
- Kanzlei-Innovationspreis 2007



Zurück aber zu den **Anfängen**:

Im Jahre 2004 sahen wir uns verschiedensten **Anforderungen** ausgesetzt. Zum einen bereitete uns die Aufgabe, 2 Einzel-Kanzleien mit jeweils eigenen, im Wesentlichen nicht dokumentierten **Arbeitsprozessen**, einer veralteten **IT** und keiner zeitgemäßen **Außendarstellung** zusammenzuführen, Kopfzerbrechen, zum anderen sahen wir uns Anforderungen ausgesetzt, die von außen an uns herangetragen wurden oder die wir zumindest so empfunden haben (unsortiert und ohne Anspruch auf Vollständigkeit):





Die Gemengelage aus internen und externen Themen hat uns seinerzeit dazu veranlasst, mit DATEV-Consulting einen **Strategie-Workshop** durchzuführen. Wir befürchteten, dass wir ohne vernünftige **Ziele** keine **Strategien** entwickeln und ohne diese keinerlei **Maßnahmen** zielgerichtet umsetzen können.

Neben vielen Detailergebnissen, die der Workshop zu unseren unternehmerischen, aber auch persönlichen Zielen hat zutage treten lassen, haben wir für uns eine – zunächst sehr trivial anmutende – Erkenntnis gewonnen:

Nur Qualitätskanzleien im weiteren Sinne werden den Anforderungen der Zukunft gewachsen sein!

Hierzu eine Definition von Qualität aus Wikipedia:

„Tatsächlich hat sich der Begriff ‚Qualität‘ im wirtschaftlichen Alltag als ein allgemeiner Wertmaßstab etabliert, der die Zweckangemessenheit eines Produkts, einer Dienstleistung oder eines Prozesses zum Ausdruck bringen soll. Dieses Verständnis zeigt sich etwa im Ausdruck ‚Qualitätsarbeit‘. Sie findet häufig in einem bereichsübergreifenden, die Qualität der einzelnen Ergebnisse sichernden System statt. Die Planung, Steuerung und Kontrolle aller hierzu nötigen Tätigkeiten wird als Qualitätsmanagement bezeichnet. **Als Ergebnis entsteht das ‚Qualitätsprodukt‘.**“



„Qualität ist das Produkt der Liebe zum Detail.“

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

„Qualität ist kein Zufall, sie ist immer das Ergebnis angestrengten Denkens.“

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

„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



Und das war es, was wir wollten: als Qualitätskanzlei wahrgenommen werden. Da die reine Wahrnehmung aber nicht ausreicht, sondern dem Versprechen, Qualitätskanzlei zu sein, auch etwas folgen muss, haben wir versucht, für uns als Steuerkanzlei einen weiter gefassten Qualitätsbegriff zu entwickeln. Diesem sollten alle Bestandteile innewohnen, dieser sollte für uns Handlungsmaßstab für die Zukunft sein. Das Ergebnis:

„Voraussetzung für **Kanzleierfolg**,
die **Neugewinnung** und **Bindung** von **Mandanten** ist ein

Qualitätsmodell bestehend aus
FACHKOMPETENZ, KANZLEIMARKETING,
effizienten KANZLEIPROZESSEN,
einer stabilen und bezahlbaren EDV und
motiviertem PERSONAL,

welches auf Basis der *Kanzleiziele* und *Kanzleistrategien* die
Mandantenerwartungen (über)erfüllt.“

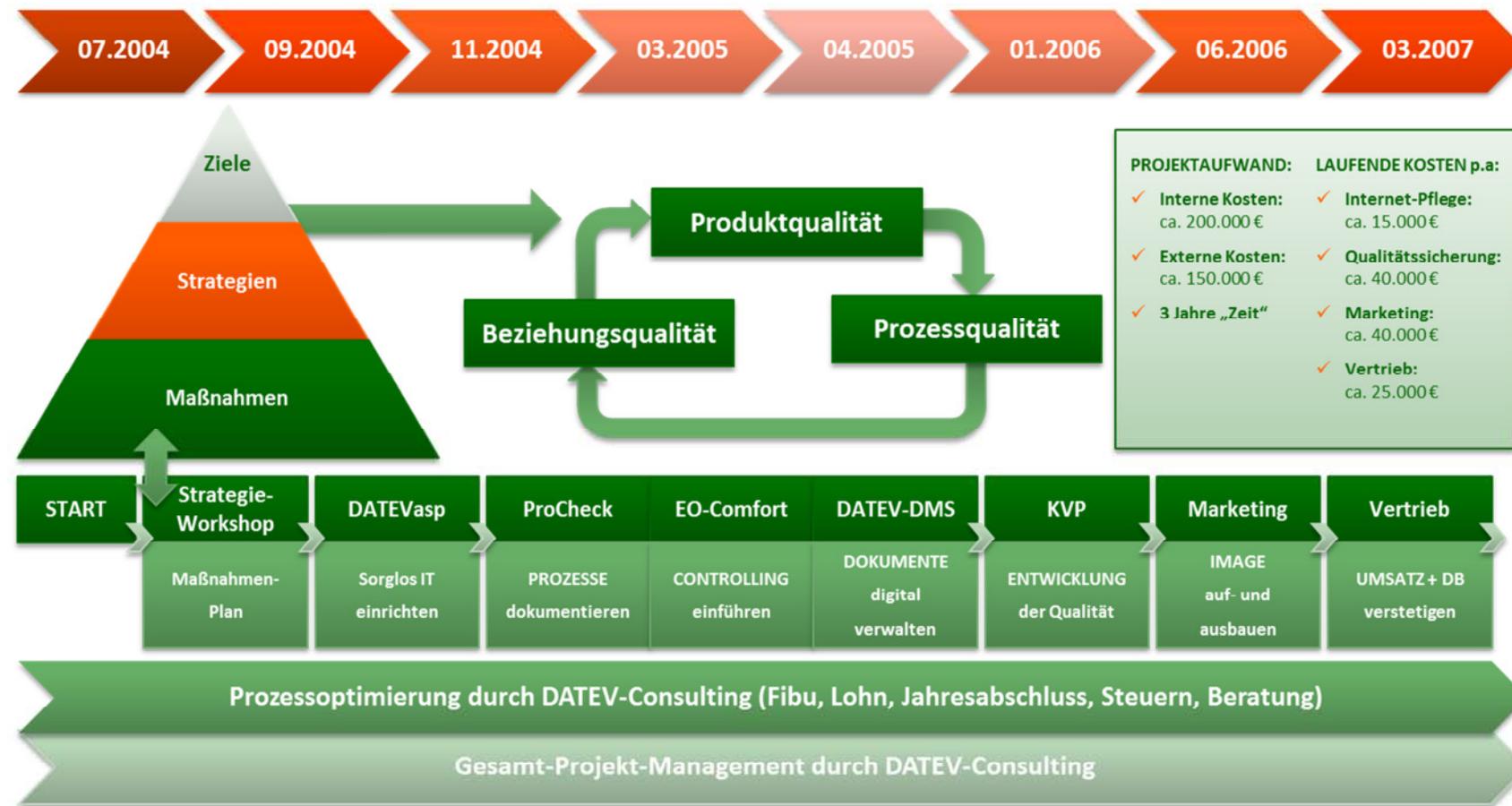
Dieser Kernsatz begleitet uns bis heute bei allen strategischen Überlegungen, bei allen Maßnahmen und auf dem Weg dahin, die Kanzlei zu erneuern. Aus diesem Ansatz heraus erfolgte dann



Der **Prozess** ist immer der gleiche: Durch das Marketing werden Erwartungen in die Leistungserbringung geweckt, die in ihrer Qualität und über den Preis zur Zufriedenheit führen sollen. Nur dann ist der Erfolg planbar.



folgerichtig auch die Aufstellung eines Projektplans für die kommenden Jahre. Uns war klar, dass ein solches Vorhaben die Grundfeste einer eingefahrenen Kanzleistruktur erschüttert und dass der Weg zu unserem Ziel die gesamte Kanzlei (Inhaber, die Mitarbeiter und ggf. auch Mandanten) belasten wird. Nur ein klar strukturiertes und konsequentes Vorgehen konnte vermeiden, dass wir „auf der Strecke“ blieben, also unsere Ziele irgendwo auf dem Wege dorthin aus dem Auge verlören. Der Projektplan sah dann folgende Vorgehensweise vor:

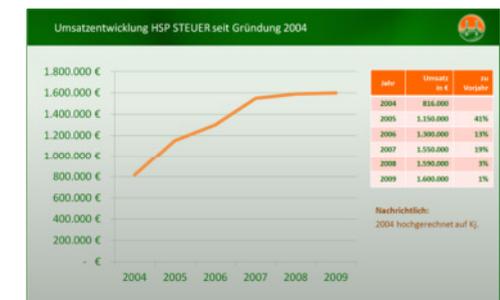




Der Projektplan wurde in der Rückschau noch um die Aufwendungen ergänzt, die die Kanzlei neben gewissen „mentalenen Aufwendungen“ zu tragen hatte.

Mehr als 200.000 Euro interner Kosten, ca. 150.000 Euro Kosten für externen Rat wie DATEV, Personalentwickler, Werbeagentur etc. Dazu die Komponente Zeit und die Erkenntnis, dass ein Aufrechterhalten des einmal entwickelten Standards ebenso Aufwand bedeutet.

Auch hieraus ergab sich die Erkenntnis, dass für eine Steuerkanzlei unserer Größenordnung die Belastung auch in der Zukunft hoch sein wird und folgerichtig wurden Überlegungen dazu angestellt, wie dieser Aufwand sinnvoll auf viele Schultern verteilt werden kann, um Chance und Aufwand zu teilen.



Wenn Marketing wirkt: die Umsatzentwicklung von HSP STEUER Hannover seit Gründung.



Leitsatz und Bausteine

Seit 2004 bereits, dem Jahr der Gründung der Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft, unterwerfen wir unser tägliches Handeln unserem Leitsatz, den wir anlässlich eines Strategie-Workshops für uns herausgearbeitet haben und den wir bewusst an dieser Stelle noch einmal wiederholen wollen:

„Voraussetzung für **Kanzleierfolg**, die **Neugewinnung** und **Bindung** von **Mandanten** ist ein **Qualitätsmodell** bestehend aus **FACHKOMPETENZ, KANZLEIMARKETING**, effizienten **KANZLEI-PROZESSEN**, einer **stabilen und bezahlbaren EDV** und **motiviertem PERSONAL**, welches auf Basis der *Kanzleiziele* und *Kanzleistrategien* die **Mandantenerwartungen** (über)erfüllt.“

Hieraus ergeben sich die wesentlichen Bausteine erfolgreicher Kanzleiarbeit:

- Produktqualität (fachliche Anforderungen)
- Prozessqualität (einheitliche und effiziente Bearbeitung)
- Beziehungsqualität (Service, Marketing, Vertrieb)

99,80 % zugesicherte Verfügbarkeit der DATEV.

Tatsächlich 99,92 % Verfügbarkeit der HSP-Server-Systeme bei der DATEV!

Ein Vertragspartner, eine Verantwortlichkeit.

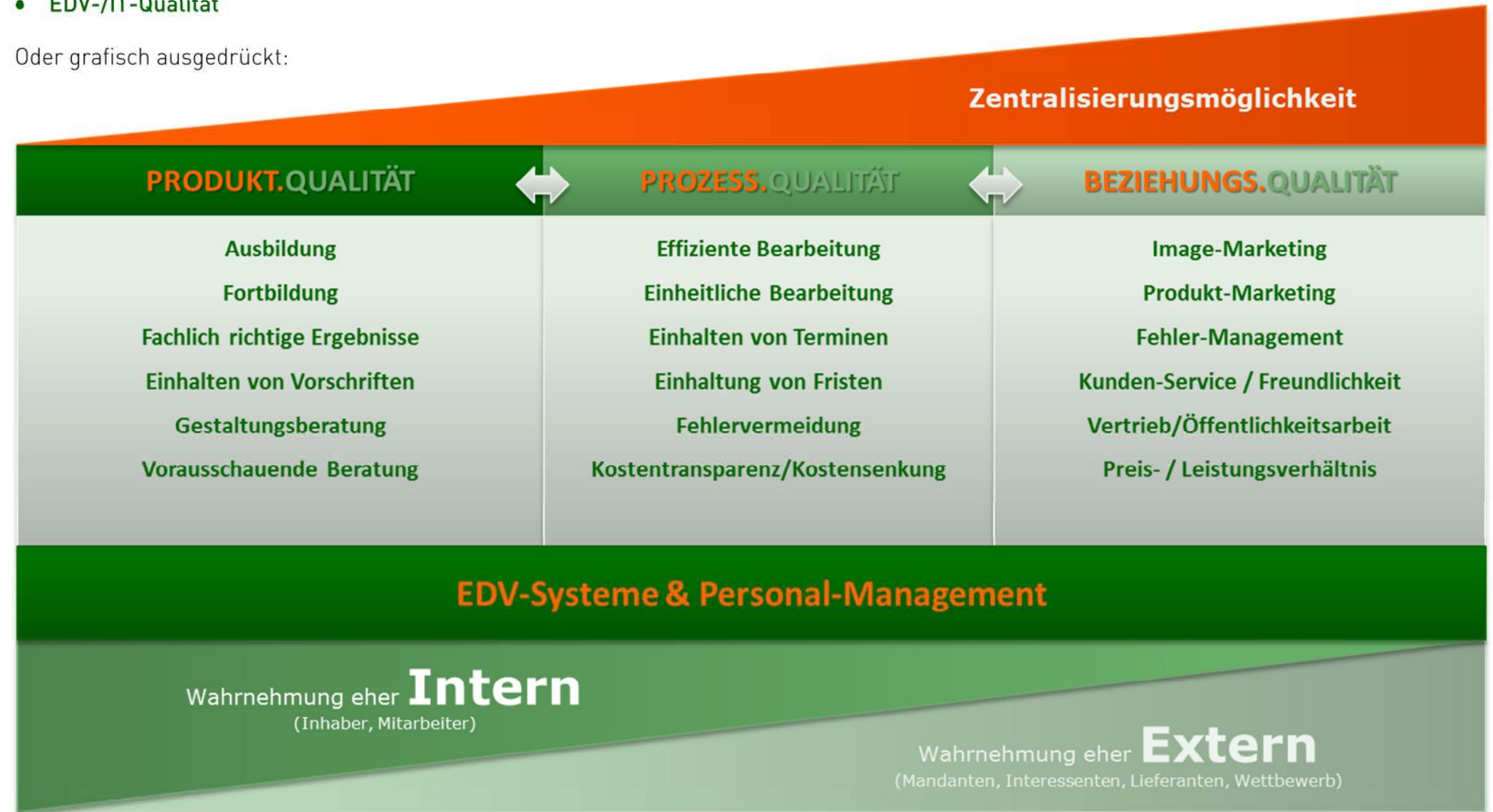
Sichere, stabile und bezahlbare EDV. Planbare Kosten.



Unter diesen drei nebeneinanderstehenden Bausteinen liegen die **Fundamente** unserer täglichen Arbeit:

- Personalqualität
- EDV-/IT-Qualität

Oder grafisch ausgedrückt:





In den Bausteinen sind die Inhalte der Leistungen enthalten, die die HSP GRUPPE für ihre Mitglieder und mittels Einbringen von Ideen und Vorschlägen die Mitglieder auch untereinander erbringen.

Diese Einzelmaßnahmen in den Bausteinen nun in eine sinnvolle Reihenfolge zu bringen um sie in eine Kanzlei einzuführen, haben wir mittels folgenden Schaubilds versucht:





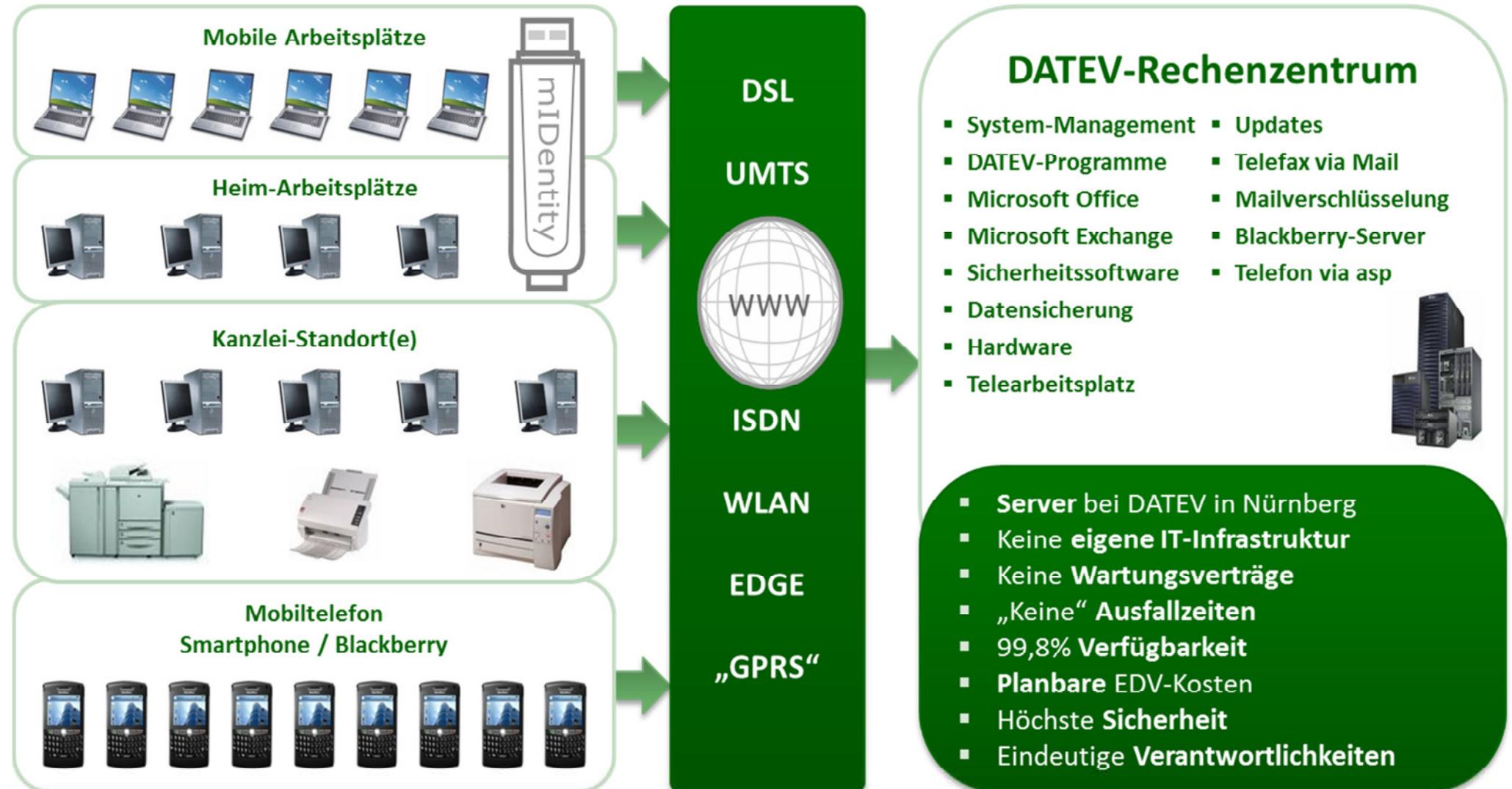
Überträgt man diese Ansätze nun auf die Anwendungswelt der DATEV, ergibt sich folgendes Bild:





EDV-Systeme

Die Mitglieder der HSP GRUPPE nutzen gemeinschaftlich eine Serverfarm der DATEV e.G. in Nürnberg. Dieses Angebot der DATEV namens **DATEVasp** (asp = Application Service Providing) wird am Standort Hannover bereits seit Oktober 2004 eingesetzt.

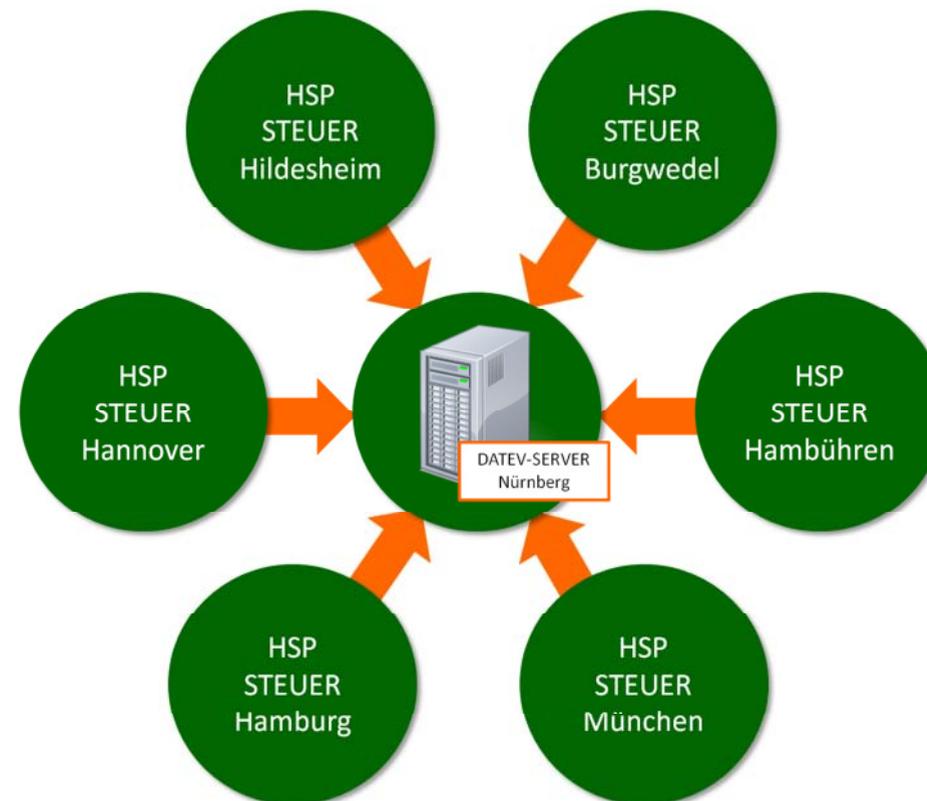


Leistungsbeschreibung HSP GRUPPE: EDV-Systeme



Kern des Angebots ist, dass in der Kanzlei keine zentrale IT-Struktur mehr vorhanden ist, sondern diese zusammen mit den erforderlichen DATEV- und Microsoft-Anwendungen zentral von der DATEV zur Verfügung gestellt wird. Die DATEV stellt die Server-Technik, die Anbindungselemente in die Kanzleien, sämtliche Software, Sicherheitstechnik, die Datenleitungen und eine Vielzahl von Dienstleistungen wie Updates, Backups, laufende Pflege etc. für ein **gleichbleibendes Nutzungs-entgelt** zur Verfügung.

Für Mitglieder der HSP GRUPPE besteht die (verpflichtende) Möglichkeit, dieses Angebot der DATEV mit zu nutzen. Hierbei ergeben sich bereits die ersten synergetischen Effekte, da bestimmte Grundlastaufwendungen durch viele Kanzleien geteilt werden können.



Premium-Anwendungen bei HSP im Echtbetrieb:

ASP seit 10.2004

DMS seit 4.2005

EO comfort seit 6.2005

ProCheck seit 1.2006

DATEV pro seit 7.2010

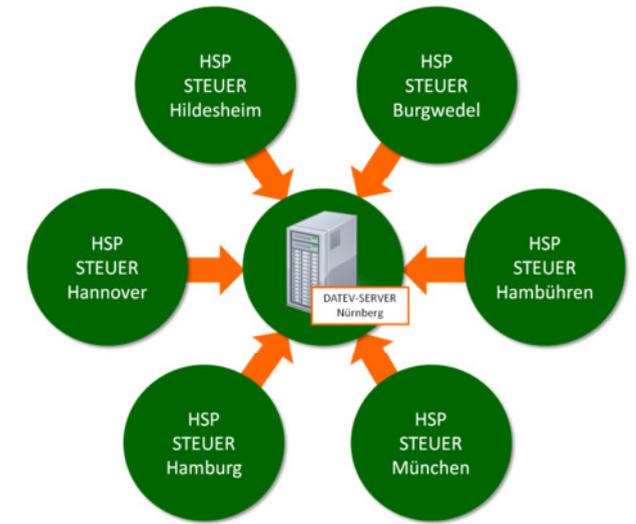


Außerdem ist DATEVasp die wohl derzeit komfortabelste Möglichkeit, über eine schnelle, sichere und bezahlbare IT-Struktur zu verfügen.

Die Mitglieder der GRUPPE müssen sich demzufolge um verschiedene in der Vergangenheit aufwendige Fragestellungen nicht mehr kümmern. Neben dem Umstand, dass Laufzeitprobleme, Updates, Systempflege und damit Wartungsverträge mit örtlichen IT-Partnern der Vergangenheit angehören, erübrigt sich der Aufwand für die Einführung von Eigenorganisation comfort, DATEV DMS, DATEV pro und vielem mehr.

Auf den Serversystemen der HSP GRUPPE bei der DATEV laufen alle Premium-Anwendungen der DATEV und von Microsoft bereits heute im Echtbetrieb!

Zusätzlich zu den Kernanwendungen zur Bearbeitung von Mandantenangelegenheiten ist die Serverfarm mit **zusätzlichen Bausteinen** angereichert wie z. B. der sicheren Anbindung von Smartphone wie Blackberry, iPhone und weiteren Geräten, der Möglichkeit, Telefaxe aus jeder Anwendung heraus zu senden und über eine jeder Person direkt zugeordnete eigene Telefaxnummer in Outlook zu empfangen. Ferner besteht die Möglichkeit, Notebooks oder Heim-Arbeitsplätze komfortabel über den Telearbeitsplatz einzubinden. Die digitale Kommunikation wird über einen eigenen Exchange-Server geregelt, der auch von der DATEV gewartet wird.



Konzentration auf das Wesentliche:
die Steuerberatung. Für alles andere externe Partner einbinden, durch Quantität Synergien nutzen und Qualität erzeugen!



Zusammenfassend die IT-Leistungen im Rahmen der HSP GRUPPE:

Zentrale **IT-Hardware und -services**:

- Bereitstellung leistungsstarker Serversysteme
- Sicherer Standort im DATEV-Rechenzentrum
- Schnelle Datenleitung mit Anbindungselement (Router)
- Datensicherungssystem und Datensicherung
- Unterbrechungsfreie Stromversorgung im Rechenzentrum
- Server-Betriebssysteme (Microsoft) mit Zugriffslizenzen
- Mehrmonitor-Anbindung
- Installation von DATEV-programmen
- Update-Installation von DATEV-Software und Microsoft Office
- Virenschutz der Serversysteme
- Wartungsmaßnahmen
- Hotline für technische Fragen
- Hotline für DATEV-Anwendungsfragen (Teamservice)



Zentrale IT-Software:

- DATEV-Mehrwert-Angebot in der pro-Version
- Phantasy, DATEV-Anwaltslösung
- Lizenzen für Microsoft Office Standard und Citrix Presentation Server/XenApp
- Eigenorganisation comfort pro
- Abschlussprüfung comfort
- DATEV DMS (Dokumenten-Management-System)
- SharePoint-Intranet-System für gruppeninterne Kommunikation
- Telearbeitsplatzkomponente der DATEV
- Blackberry-Komponente
- Telefax-Komponente
- Access-Komponente
- Exchange-Komponente
- Betriebsstätten-Komponente

Die Lauffähigkeit der IT sollte nicht den Alltag bestimmen und Software den Anwender unterstützen. Daher:

DATEVasp



Personal

Motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter gehören neben der IT zum Fundament einer Steuerkanzlei. Gerade weil wir – anders als z. B. Rechtsanwälte – die Möglichkeit haben, wesentliche Bearbeitungsschritte an Mitarbeiter zu delegieren, kommt es darauf an, dass die Mitarbeiter ein optimales Arbeitsumfeld vorfinden.

Neben den Möglichkeiten von **Online-Schulungen**, **Gruppenrabatten** bei Fortbildungsveranstaltungen, hauseigenen **DATEV-Schulungen** etc. ist das **interne Qualitäts-Management-System** von entscheidender Bedeutung. Dieses besteht in der HSP GRUPPE aus beschriebenen Prozessen zu den wesentlichen Leistungen einer Steuerkanzlei in DATEV ProCheck sowie dem Dokumentencontrolling in DATEV DMS und dem Auftragscontrolling in DATEV Eigenorganisation comfort pro.

Hinzu kommen modernste Ausstattungsmerkmale des jeweiligen Arbeitsplatzes dank DATEVasp. Den Kanzlei-Inhabern selbst steht die HSP GRUPPE mit Rat und Tat zur Seite, um die Arbeitsplätze vor Ort optimal auszugestalten.

Für die Zukunft ist zudem geplant, mehr und mehr eigenes Personal auszubilden. Vorstellbar wäre, die Auszubildenden zentral fachlich zu schulen und in den Standorten (ggf. speziell geförderten **Ausbildungsstandorten**) rotieren zu lassen. Denn: Neben den Mandanten liegt in unserem Personal die Zukunft unseres Berufs.

Vorstellbar ist auch, dass ab einer bestimmten Anzahl von Gruppenmitgliedern ein **Springer-Steuerberater** zentral „vorgehalten“ wird. Dieser kann im Krankheits- oder Urlaubsfall, aber auch



Voraussetzung für motiviertes Arbeiten ist u. a. ein funktionierendes Qualitäts-Management-System. Dies schafft Sicherheit im Arbeitsalltag und ermöglicht, Erfolgserlebnisse zu generieren.



bei Überlastung einspringen. Selbstverständlich können Bearbeitungsspitzen in der HSP GRUPPE auch untereinander vertrauensvoll ausgeglichen werden.

Fachliche Qualität

Die fachliche Qualität hoch zu halten ist eng verknüpft mit einem weiteren Baustein, der Qualität der Bearbeitungsprozesse in der Steuerkanzlei. Aber auch die hinzugewonnene Zeit aufgrund der Mitgliedschaft kann und soll dazu genutzt werden, fachliche Fortbildungen durchzuführen.

Daneben wird sich die HSP GRUPPE an **Fachberaterlehrgängen** nach einem speziellen Berechnungsschema beteiligen. Fachliche Qualität kann aber auch darin bestehen, dass die Software-Anwendungen auf den Serversystemen der HSP GRUPPE optimal eingerichtet sind und entsprechend genutzt werden können. Daran arbeiten wir täglich. So gibt es sowohl entsprechende Bearbeitungsprozesse als auch z. B. fertige Musterberichte für die Abschlusserstellung und eine Vielzahl von Fachdatenbanken.

Durch das Hinzutreten weiterer Mitglieder wird sich die fachliche Qualität zudem verbessern können. Bereits heute haben wir mit dem Partner Dirk Meyer als Rechtsanwalt und Steuerberater einen hoch qualifizierten Partner, der mit Rat und Tat bei sämtlichen Fragestellungen rund um das Führen von Finanzgerichtsprozessen bereitsteht oder diese auch im Auftrag eines der Partner durchführt.



In der GRUPPE kann durch Fachaustausch und die Inanspruchnahme von Expertenwissen auch die eigene Kompetenz gegenüber dem eigenen Mandanten ausgebaut werden.

Das Hauptziel ist ausgemacht: Der Mandant muss effizient und bestmöglich betreut werden, um seine Erwartungshaltung erfüllt zu bekommen.



Zusammenfassung der Leistungen im Bereich der Produktqualität:

- **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**
- **Austausch der Partner untereinander**

Bei Ausbau der HSP GRUPPE:

Gruppenrabatte bei Fortbildungsanbietern, zentrale Schulung von Auszubildenden, Fachveranstaltungen mit Einladung von Fremdreferenten, zentrale Buchführungserstellung über Unternehmen online, zentraler Druck und Versand ...





Prozessqualität

Kern der Überlegungen zur Prozessqualität ist eine konsequent auftragsbezogene Sichtweise auf die Kanzlei. Die Mandanten sind unser wichtigstes Gut, der aus der Mandatsbeziehung resultierende Auftrag daher effizient und für den Mandanten wahrnehmbar optimal durchzuführen. Hierzu haben wir eine Sichtweise entwickelt, die wir in den Software-Systemen der DATEV umgesetzt haben:





Es geht bei der Sicht auf die Kanzlei also um zunächst zwei Bereiche:

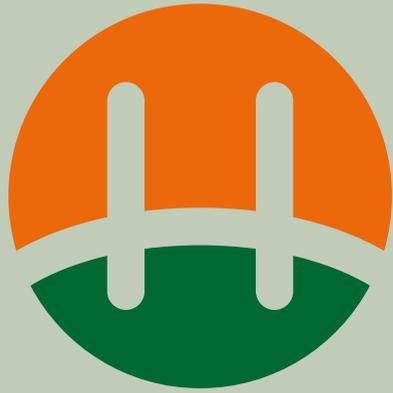
1. Die Auftragsarten entsprechen dem Leistungsspektrum der Kanzlei.
2. Auf Grundlage dieses Spektrums, verbunden mit der systematischen Darstellung desselben nach außen, hat uns der Mandant als seinen Steuerberater gewählt.

Im Spannungsfeld zwischen **Leistungsspektrum** der Kanzlei und **Mandantenerwartungen** ergibt sich der eigentliche **Mandantenauftrag**. Der Mandantenauftrag ist in seinen Bestandteilen in der Kanzlei zu planen und zu bearbeiten. Folgende Sicht auf den Mandantenauftrag ist einzunehmen:

- **ZUSTÄNDIGKEIT:** Wer bearbeitet den Auftrag, wer verantwortet ihn?
- **PROZESSWISSEN:** Wie ist der Auftrag abzuwickeln?
- **ZEIT:** Wann wird der Auftrag bearbeitet und abgeschlossen?
- **ERFOLG:** Mit welchem Deckungsbeitrag?

Als Hilfsinstrumente stehen uns hierzu die **Checklisten** aus DATEV ProCheck zur Verfügung. Daneben werden zu dem Auftrag sämtliche mit diesem im Zusammenhang stehenden **Dokumente** digital verknüpft.





Die Bearbeitungsprozesse und die Dokumente sind an den jeweiligen Auftrag in **Eigenorganisation comfort** angebunden und daher immer mit dem Auftrag verfügbar. So wird eine einheitliche und effiziente Bearbeitung sichergestellt. Eigenorganisation comfort pro ist für alle Mitglieder der HSP GRUPPE so vorbereitet, dass sie jederzeit einen Überblick über ihren Auftragsbestand sowohl in quantitativer als auch qualitativer Hinsicht haben.

DATEV Arbeitsplatz pro V.1.1

DATEV

Unternehmen: <keine Angabe>

Suchen

Schnellinfo: <Auswahl>

Übersicht

Unsere Kanzlei

Aufträge

- Finanzkorb
- Eingang Aufträge
- Eingang Notizen
- Notizen
- Aufträge
 - zuletzt ausgewählt
 - Zentrale Auftragsübersicht / Abwicklungsarbeiten
 - Private Steuern
 - Aufträge eingegangen
 - Abgabetermine / Plandatum
 - Unterbrochene Erklärungen
 - Fibu
 - Jahresabschluss BB
 - nicht begonnene Aufträge
 - begonnene Aufträge
 - vor interner Kontr.
 - Unterbrochene Aufträge
 - Offenlegung
 - abgeschlossene Aufträge, nicht erledigte Aufträge
 - nicht abgeschlossen und nicht erledigte Aufträge
 - Lohn
 - Verwaltung
 - Beratung
 - Qualitätssicherungsberatung
 - Sekretariat
 - Beschilde / Rechtsbehalte
 - Kanzleimanagement / Partnerordner

- Unsere Kanzlei
- Mandantenübersicht
- Geschäftsfeldübersichten
- Rechnungswesen
 - Buchführung
 - Jahresabschluss
 - Berichtsschreibung
 - Konsolidierung
 - Online-Anwendungen
 - Belegwesen online
 - Zahlungsverkehr online
 - Auswertungen OPOS online
 - Auswertungen FIBU online
 - Mandantenstammdaten online
 - Kostenrechnung online
- Steuern

Engang Aufträge

Schnellsuche: Auftragsnr., -bezeichnung, Zentr. Mandant oder Name

Gruppierfeld: Spaltenüberschrift(en) hier hineinziehen.

Zentr. Mandant	Name	Auftragsbezeichnung	VJ	Mitarbeiter(DV1)	Ist Kosten	Plan Stunden	Ist Stunden	Plan Arbeit abgeschl.	Auftragsart	Δ1
10083	Mustermann, Max	Fibu Einrichtung	2010	Heine, Stefan				101		2010
10083	Mustermann, Max	Fibu Vorschuss Basis	2010	Heine, Stefan				102		2010
10083	Mustermann, Max	Einkommensteuererklärung	2008	Schulz, Carsten			31.12.2009	501		2009
10083	Mustermann, Max	Einkommensteuererklärung	2007	Schulz, Carsten				501		2008
10083	Mustermann, Max	Einkommensteuererklärung	2006	Schulz, Carsten				501		2007
10083	Mustermann, Max	ES-Erklärung mit Mandatsaufnahme	2006	Anzorge, Ina				508		2007
10083	Mustermann, Max	ES-Erklärung mit Mandatsaufnahme	2005	Schulz, Carsten	360,00 €		3,00	508		2006
10083	Mustermann, Max	ES-Erklärung mit Mandatsaufnahme	2004	Schulz, Carsten	360,00 €		3,00	508		2005
10083	Mustermann, Max	ES-Erklärung mit Mandatsaufnahme	2005	Anzorge, Ina			31.05.2007	508		2006
10083	Mustermann, Max	ES-Erklärung mit Mandatsaufnahme	2006	Schulz, Carsten				508		2007
10083	Mustermann, Max	ES-Erklärung mit Mandatsaufnahme	2006	Schulz, Carsten				508		2007
10083	Mustermann, Max	ES-Erklärung mit Mandatsaufnahme	2005	Schulz, Carsten				508		2006
10083	Mustermann, Max	Ratingberatung	2006	Schulz, Carsten		2,00		602		2006
10083	Mustermann, Max	Rechtsformgestaltungsberatung	2006	Schulz, Carsten				603		2006
10083	Mustermann, Max	Immobilien gestaltungsberatung	2006	Schulz, Carsten				607		2006
10083	Mustermann, Max	Immobilien gestaltungsberatung	2008	Schulz, Carsten				607		2008
10083	Mustermann, Max	Kommunalberatung	2006	Schulz, Carsten		50,00	31.12.2006	609		2006
10083	Mustermann, Max	Finanzanalyse	2007	Schulz, Carsten				617		2007
10083	Mustermann, Max	Vermögensplanung	2008	Schulz, Carsten				623		2008
10083	Mustermann, Max	Prüfung Bescheide	2004	Schulz, Carsten				703		2005
10083	Mustermann, Max	Prüfung Bescheide	2005	Schulz, Carsten				703		2006
10083	Mustermann, Max	Prüf. Einkommensteuerbesch.	2005	Schulz, Carsten	60,00 €		0,50	750		2007
10083	Mustermann, Max	Prüf. ES-Bescheid	2008	Schulz, Carsten	20,00 €		0,16	750		2010
10083	Mustermann, Max	Prüf. Einkommensteuerbesch.	2006	Schulz, Carsten	16,00 €		0,15	750		2007
10083	Mustermann, Max	Prüf. ES-Bescheid	2008	Schulz, Carsten				750		2009
10083	Mustermann, Max	Prüf. ES-Bescheid geändert	2007	Schulz, Carsten				750		2009
10083	Mustermann, Max	Prüf. ES-Bescheid 2007	2007	Schulz, Carsten	60,00 €		0,50	750		2008
10083	Mustermann, Max	Prüf. Einkommensteuerbesch.	2005	Schulz, Carsten	6,00 €		0,05	750		2006
10083	Mustermann, Max	Prüf. Einkommensteuerbesch.	2005	Schulz, Carsten	180,00 €		1,50	750		2006
10083	Mustermann, Max	Prüf. Einkommensteuerbesch.	2005	Schulz, Carsten	20,00 €		0,16	750		2006
10083	Mustermann, Max	Prüf. Einkommensteuerbesch.	2008	Schulz, Carsten	10,00 €		0,08	750		2007
10083	Mustermann, Max	Prüf. ES-Bescheid	2006	Schulz, Carsten	40,00 €		0,33	750		2007
10083	Mustermann, Max	Prüf. ES-Bescheid	2006	Schulz, Carsten	12,00 €		0,10	750		2007
10083	Mustermann, Max	Prüf. ES-Bescheid	2006	Schulz, Carsten	30,00 €		0,25	750		2007
10083	Mustermann, Max	Prüf. ES-Bescheid	2008	Schulz, Carsten	40,00 €		0,33	750		2009
10083	Mustermann, Max	Prüf. ES-Bescheid	2007	Schulz, Carsten				750		2008
					1.216,00 €	52,00	10,13			

Kontextbezogene Links

Bearbeiten: 501/2006/Mustermann, Max

Funktion ausführen

- Mandantenaufräge auswählen...
- Zeiten, Materialien, Auslagen
- Kontrollzentrum
- Fakturieren: 501/2006/Mustermann, Max
- Bestandspflege
- Mandantendaten bearbeiten
- Mandant anlegen
- Dokument/Brief erstellen
- Planung
- Schnittstelle Zahlungsverkehr
- Schnittstelle FIBUOPOS
- Notiz bearbeiten
- Posteingang erfassen
- Postausgang erfassen

Programmsuche

Programm suchen

Programm öffnen

- DATEV-DMS
- DMS-Direkt
- OUTLOOK
- Jahresabschluss
- Einkommensteuer
- Buchführung

HSP GRUPPE® DE

DIE KANZLEIGRUPPE FÜR QUALITÄT & INNOVATION



In den Leistungsbereichen Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung, Jahresabschluss sowie betriebliche und private Steuererklärungen sind in DATEV ProCheck vollständig eingerichtete Bearbeitungsprozesse vorhanden. Diese werden stetig auf dem Laufenden gehalten und bei jedem hinzutretenden Mitglied ergänzt. An den Bearbeitungsprozessen findet der Mitarbeiter auch sämtliche Hilfsmittel wie Dokument-Vorlagen, EXCEL-Dateien sowie Verknüpfungen auf Dokumente in LEXinform etc. So kann Qualität vereinheitlicht, dokumentiert und weiterentwickelt werden:

The screenshot shows the DATEV ProCheck V.3.32 interface. The main window displays a process model for 'HSP STEUER HANNOVER' with the following categories and steps:

- Teilnahme Betriebsprüfung** (Green)
- Lohnbuchhaltung** (Blue)
 - Auftragsbearbeitung
 - Softwarenutzung
 - Neumandat Lohn
 - Durchführung Lohnabrechnungen
 - Besonderheiten Januar
 - Besonderheiten Februar
 - Besonderheiten März
 - Besonderheiten Dezember
 - Auswertung der Lohnbuchführung
 - Versand und Abrechnung
- Finanzbuchhaltung** (Blue)
 - Lernen der Softwareprogramm-e
 - Leistungsbeschreibung
 - Softwarenutzung
 - Ersteinrichtung FiBu
 - Einrichtung FiBu Unternehmen Online
 - FiBu Einrichtung Unternehmen Online
 - Allgemeine Hinweise zum FiBu-Auftrag
 - Durchführung des Jahreswechsels
 - Buchhaltung
 - Besonderheiten September
- Jahresabschluss / betriebliche Steuererk...** (Blue)
 - Leistungsbeschreibung
 - Auftragsbearbeitung
 - Softwarenutzung
 - HSP Auftragsdefinition und Arbeitsvorber...
 - BILANZ
 - HSP Einnahmenüberschussrechnung
 - HSP Ermittlung Übergangsgewinn
 - HSP Vortläufiges Ergebnis / Fertigstellun...
 - HSP Offenlegung des Jahresabschlusses
 - betriebliche Steuererklärungen
- Private Steuererklärungen** (Blue)
 - Auftragsbearbeitung
 - private Steuererklärungen
- 4-Augen-Prinzip** (Green)
 - HSP Durchsicht n. 4-Augen-Prinzip vorneh...
 - HSP Vorabbesprechung mit Berufsträger
 - HSP Vorbereitende Arbeiten
 - HSP Durchsicht und Freigabe durch Berufs...
- Bescheidprüfung** (Blue)
 - Leistungsbeschreibung
 - Einleitung/ Softwarenutzung
 - Planung der Steuerbescheidprüfung
 - HSP Bescheidprüfung vorbereiten (Fristel...
 - HSP Bescheidprüfung durchführen
 - HSP Umsatzsteuermitt-eilung
- Außergerichtliche Rechtsbehelfsver-fahre...** (Blue)
 - Einspruch einlegen
 - Einspruchsverfahren durchführen
 - vorläufigen außergerichtl. Rechtsschutz ...
 - außerordentliche außergerichtliche Rech...
- Gerichtliche Rechtsbehelfs-/ -mitteverf...** (Blue)
 - Klage erheben
 - Klageverfahren durchführen
 - Aussetzung der Vollziehung beantragen
 - Ertlass einer einstweiligen Anordnung bea...
 - Revision bzw. Nichtzulassungsbeschwerde...
 - Beschwerde einlegen
 - Anhörungsrüge erheben
 - Verfassungsbeschwerde einlegen



+	Z	1	HSP Belegeingang / Belegsartierung	
+		2	HSP Allgemeine Arbeitshinweise	AVFibu
+	Z	3	HSP Buchen: Laufende Geschäftsvorfälle	AVFibu
-		3.1	Allgemeine Buchungshinweise Jederzeit muss eine Verbindung zwischen Buchung und Beleg hergestellt werden können (Identifizierung durch das Datum, Betrag, Rechnungsnummer, Buchungstext, Konto). Gebuchte Belege sind mit dem "Gebucht"-Stempel zu stempeln. Bei der Kontierung sind Automatikkonten zu verwenden. Die Automatikfunktion ist nicht aufzuheben. Bei Buchungen mit unterschiedlichen USt-Schlüssel im Erlösbereich sind verschiedene Konten zu verwenden. Hinweis: Keine Buchung ohne Beleg. Fehlende Belege sind auf dem Konto "Ungeklärte Posten" buchen und den Beleg von Mandant schriftlich anfordern.	
		3.1.1	Gewinnermittlungsart beachten Im Rahmen der Erstellung der Finanzbuchhaltung ist auf Besonderheiten aufgrund der Gewinnermittlungsart zu achten.	
		3.1.2	Umsatzsteuerlich relevante Sachverhalte beachten Besondere Bedeutung kommt der Belegkontrolle bei der Umsatzsteuer zu. Seit dem 1.1.2004 gelten die verschärften Neuregelungen für den Vorsteuerabzug. Demnach müssen Rechnungen nunmehr auch daraufhin überprüft werden, ob sie eine fortlaufende Nummer enthalten und wahlweise die Steuernummer oder die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer aufgeführt ist (soweit es sich nicht um Kleinbetragsrechnungen handelt). Bei Beanstandungen ist der "HSP Beleghinweis-Flyer" dem Beleg vorzulegen. Die etwaige Vorsteuer aus fehlerhaften Belegen ist per Steuerschlüssel "99" bzw. "98" auf aufzuteilende Vorsteuer zu buchen. In Beleg-Feld 2 ist der Text "BELEG" zu erfassen. Erst nach nachweislicher Rechnungskorrektur ist der Vorsteuerabzug zu buchen.	
		3.1.3	Stornobuchungen als Generalumkehr/ Löschen von Buchungssätze 1. Grundsätzlich sollten Stornobuchungen über Generalumkehr gebucht werden, damit die Kontenumsätze zutreffend wiedergegeben werden. Dies ist z.B. für ABC-Analysen bei den Debitoren und Kreditoren aber auch bei weiteren Verprobungen von Bedeutung. 2. Bei Löschen von Buchungssätzen ist anschließend eine Neunummerierung durchzuführen.	
		3.1.4	Buchungstexte verwenden Es sind sinnvolle Buchungstexte zu verwenden! Forderungen und Verbindlichkeiten die nicht über Kontokorrent gebucht werden, sind grundsätzlich zu texten. Sinnvoll ist zB für Zwecke der Abstimmung: <ul style="list-style-type: none"> • Telefon = Telefonnummer und Monat (zB 0511339640 01,06) • Miete = 01,06 etc. • Kfz-Versicherung/-Steuer= Kennzeichen = Kennzeichen der Fahrzeuge • Anlagenzu- und Abgänge = Genaue Bezeichnung • beschr. Sonderausgaben = Versicherung und Monat • Private Steuern = Zeitraum und Art • USt-VZ = 01,06 Überflüssig ist: <ul style="list-style-type: none"> • Text: Porto, Telefon, Zinsen, Miete, Benzin, Bürobedarf etc auf dem jeweiligen Konto 	
		3.1.5	Individuelle Kontenfunktionen Es sind individuelle Kontenfunktionen auf das Konto Bewirtungskosten zu schlüsseln, so dass automatisch der nicht abzugsf. Anteil von Bewirtungskosten auf nicht abzugsf. Bewirtungskosten umgebucht wird. Ggf. können diese indiv. Kontenfunktion auch für die automatisierte Umbuchung der Privatanteile bei Telefonkosten verwandt werden.	
		3.1.6	Belegverwaltung online Belegverwaltung online ist Bestandteil des Paketes DATEV-Unternehmen online. Belegverwaltung online ist ein Dokumentenverwaltungsprogramm im DATEV-Rechenzentrum. Hier können digitale Dokumente gespeichert, verwaltet und indiziert werden. Die Belege können in der Belegverwaltung online in einer frei definierbaren Ablagestruktur verwaltet werden. Über die Suchfunktion kann gezielt nach Belegen gesucht werden (z. B. Suche nach Betrag, Datum, Belegnummer). Der Mandant gibt die Belege nicht mehr außer Haus, sondern sendet sie per Fax ("Fax-Lösung") oder Beleg-Upload ("Upload-Lösung") in die Belegverwaltung online im DATEV-Rechenzentrum. Die Kanzlei kann sich die Belegbilder aus Belegverwaltung online in Kanzlei-Rechnungswesen anzeigen lassen und direkt vom Belegbild buchen. Ist ein Beleg indiziert, so wird der Buchungssatz in Kanzlei-Rechnungswesen mit den entsprechenden Angaben vorbelegt (z. B. Betrag, Datum, Rechnungsnummer). Buchung und Belegbild werden automatisch verbunden und das Belegbild kann später aus den Auswertungen heraus angezeigt werden. Die Beleginformationen aus Kanzlei-Rechnungswesen können in die Belegverwaltung online zurückgeschrieben werden.	
		3.2	Bankbuchungen erfassen	
		3.2.1	Übernahme der Bankdaten Die elektronischen Bankkontoumsätze werden entweder mit einem Bankprogramm per DFÜ vom Kreditinstitut oder über das Rechenzentrum geholt. Die notwendigen Bankdaten werden im Rechenzentrum bereitgestellt und monatlich durch einen zuständigen Mitarbeiter zentral abgerufen. Diese stehen somit in der Stapelverarbeitung in Kanzlei-Rechnungswesen zur Verfügung. Die bereitstehende Vorlauf ist zu verarbeiten. Arbeiten Sie mit dem DATEV-Programm Kanzlei-Rechnungswesen, so finden Sie weitere Informationen zum Thema "Buchen elektronischer Belege" im Hilfebuch "Buchen elektronischer und digitaler Belege".	

Beispiel: Auszug aus dem Prozess Finanzbuchhaltung

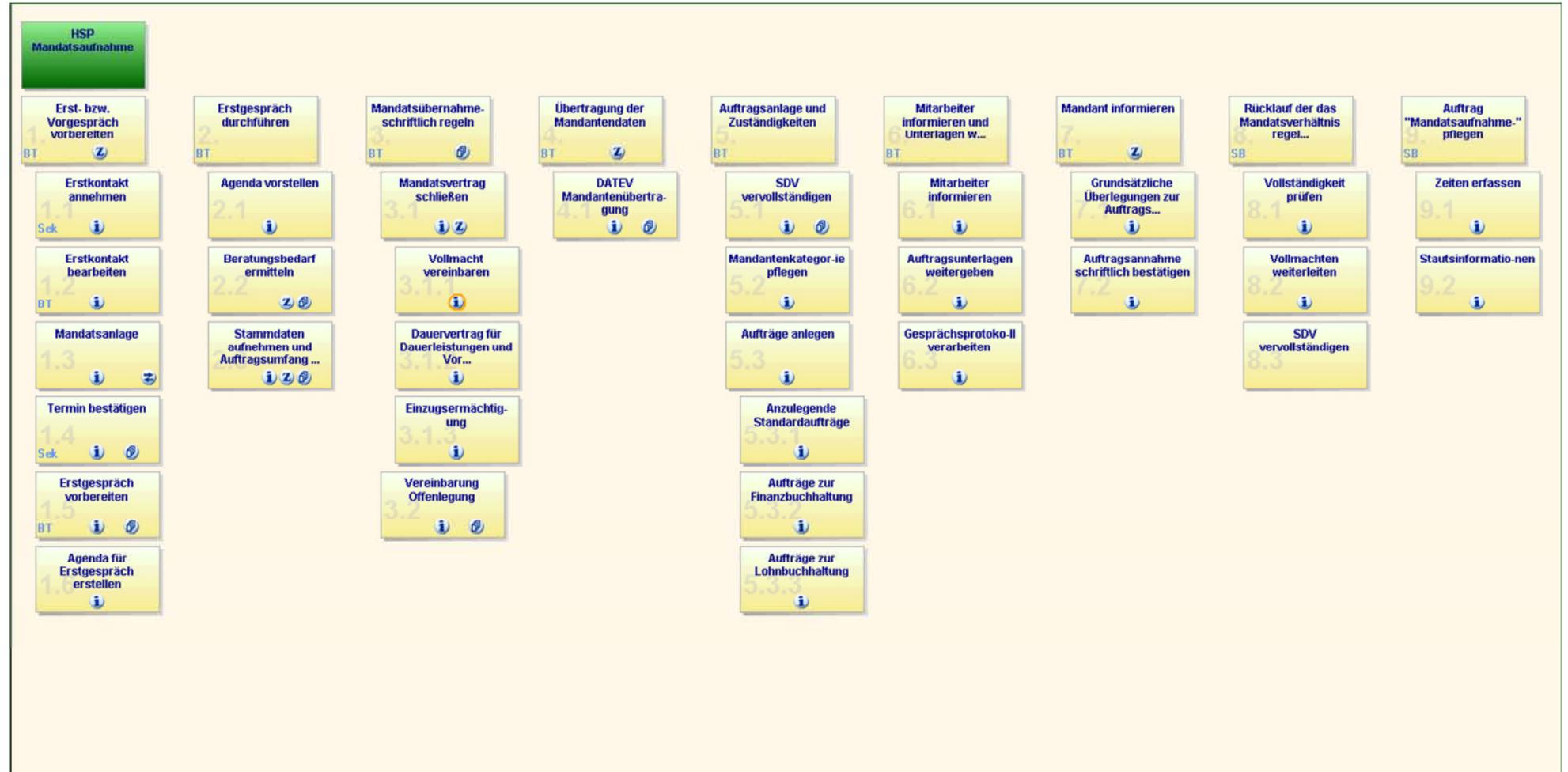


Neben den rein fachlichen Bearbeitungsprozessen sind aber auch **allgemeine Bearbeitungsprozesse** fertig ausformuliert wie z. B.:

- **Mandatsaufnahme**
- **Mandatsbeendigung**
- **Leistungserfassung**
- **Abrechnungsgrundsätze**
- ...

Daneben sind auch **Unterstützungsprozesse** detailliert ausgearbeitet wie z. B.:

- **Personalbeschaffung**
- **Mitarbeitereintritt**
- **Mitarbeiteraustritt**
- **Sachmittelbereitstellung**
- **Dokumenten-Management-Grundsätze**
- ...



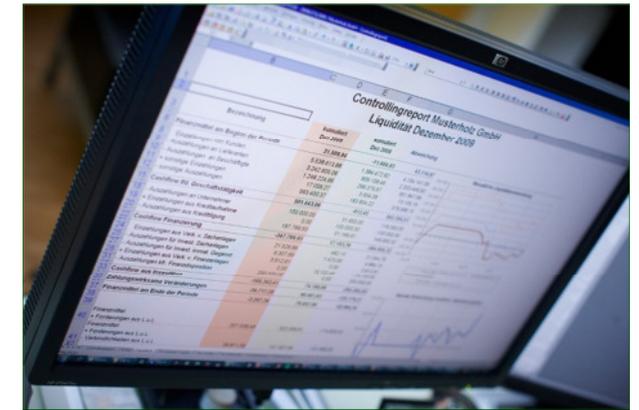
Beispiel: Übersicht zur Mandatsaufnahme



Zusammengefasst noch einmal die Bausteine in der **Prozessqualität**:

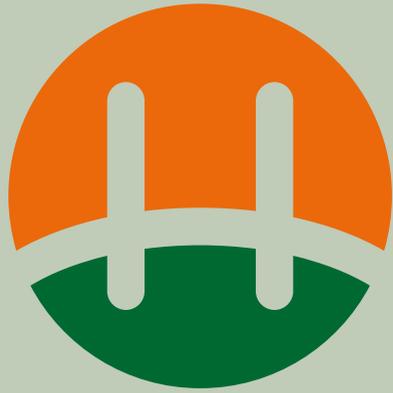
- **Qualitäts-Management-Modell nach DIN-Norm, abgebildet in ProCheck, hierauf basierend Kanzlei-Innovationspreis 2007**
- **Standardaufträge in Eigenorganisation comfort pro mit angebenen Checklisten, Phantasy als Anwaltslösung**
- **DATEVasp-Serverfarm in Nürnberg mit Teamservice, Mailverwaltung, Datensicherung, 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 sehr preiswertem externen Schreibservice**

Es ist zudem ausgemachtes Ziel, die Prozesse dergestalt weiterzuentwickeln, dass Qualität auch für den Mandanten wahrnehmbar wird. Es geht darum, dem Mandanten den Gegenwert aufzuzeigen, den er in den Qualitätsbausteinen für sein Honorar erhält.



„Qualität ist, wenn der Kunde zurückkommt und nicht die Ware.“

Die Checklisten sind im Standard vorhanden und werden auf die individuellen Bedürfnisse jedes Mitglieds hin angepasst.



Beziehungsqualität

Kleider machen Leute: Die HSP GRUPPE hat für sich erkannt, dass ein zielgerichtetes und konsequentes Marketing zwingend notwendig ist, um sich vom Wettbewerb abzuheben und im Markt wahrgenommen zu werden. Dazu gehört es, nach außen ein ästhetisch geschlossenes Bild abzugeben. Dementsprechend sind alle Mittel, mit denen sich HSP nach außen präsentiert, von einem einheitlichen Erscheinungsbild gekennzeichnet. Dies gilt sowohl für konkrete Werbematerialien als auch für alle Mittel des Informationsaustauschs. Denn alles, was gesehen wird, hat über die reine Informationsvermittlung hinaus auch eine kommunikative und werbliche Ebene. Die Qualität, die wir in unseren Prozessen nach innen aufbauen, wollen wir somit als geschlossene Einheit auch nach außen darstellen.

- **Corporate Design**
- **Internet-Server mit Content-Management-System, suchmaschinenoptimiert**
- **TV-Studio für Internet-Filmaufnahmen!**
- **Marketing- und Vertriebstools der DATEV**
- **Mandantenzeitschrift „DAS QUARTAL“ Print und online**
- **Telefon-Hotline 0900er**
- **Anwendungen (Beispiele):**
Briefpapier, Visitenkarten, Briefumschläge, Bildschirmschoner, Mousepads, Desktop-Hintergrund, Power-Point-Vorlage, diverse Schilder und Beschriftungen, Bindemappen, Post-its, Büroklammern, Krawatten, Hemden, Anzüge, Manschettenknöpfe, CD- und DVD-Rohlinge, USB-Sticks, diverse Aufkleber, E-Mail-Vorlage, Insertions-Vorlagen, Aktentaschen, Leitz-Ordner, Geschenkpapier, Messestand



Alles kommuniziert. Nicht nur klassische Werbemedien, sondern alles, womit ein Mandant im Rahmen der Kanzlei-Beziehung in Berührung kommt.

Siehe auch:

„Anhang 1 – Marketing“



Ideen-Pool und Vorschlagswesen

Selbst wenn wir von HSP der Meinung sind, bereits vieles richtig gemacht zu haben, sind wir nicht der Auffassung, dass nur wir gute Ideen haben. Vielmehr glauben wir daran, dass die überwiegende Mehrzahl der Kolleginnen und Kollegen, die sich zu einer Mitgliedschaft in der HSP GRUPPE entscheiden, im Kern innovative Partner sind, die eigene Ideen und Vorstellungen haben. In der Vergangenheit ist die eine oder andere gute Idee jedoch eventuell dem Tagesgeschäft zum Opfer gefallen. Wir sprechen dann auch vom sogenannten „SAU-Effekt“: also dem „**S**cheitern **A**m **U**msetzen“. In der HSP GRUPPE soll genau dies verhindert werden. Eine Idee zu haben reicht aus! Die Umsetzung erfolgt dann durch das zentrale Team, ggf. mit Teilhabe des Ideengebers. Der Deal ist, dass die Ideen in einheitlicher Qualität und einheitlichem Design allen Mitgliedern zur Verfügung stehen.



Gute Ideen zu haben reicht, die Umsetzung macht die GRUPPE.



Referenzen

Wie bereits zu Beginn dieser Leistungsbeschreibung angegeben, befinden wir uns am Anfang unserer Bemühungen, einen bundesweit agierenden und leistungsstarken Kanzleiverbund aufzubauen. Aber auch mit unseren kleinen Anfängen haben wir Erfolg und Zufriedenheit vorzuweisen:

„Gemeinsam mit meiner Partnerin, Frau Steuerberaterin Claudia Meißner, bin ich mit meiner Rechtsanwalts- und Steuerberatertätigkeit seit 1. Januar 2009 Mitglied der HSP GRUPPE, seit 1. Juli 2010 am Standort Hildesheim. Durch die Gruppenmitgliedschaft kann ich mich sehr viel effektiver als in der Vergangenheit auf mein Tagesgeschäft, also meine Mandanten, konzentrieren. Die Themen EDV, Marketing und Qualitätssicherung berühren mich nur noch am Rande. Das ist gut so. Trotz der sehr weitreichenden Standardisierungen bleibt ausreichend Raum für individuelles Handeln, damit mein persönliches Profil gewahrt bleibt. Ich freue mich auf den weiteren Ausbau der Gruppe und die damit einhergehenden Synergien.“



Dirk Meyer

Dipl.-Finanzwirt, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater,
Geschäftsführender Gesellschafter HSP STEUER & HSP RECHT
Hildesheim

Effektives Marketing:

HSP STEUER

Hildesheim bereits nach 2 Monaten
auf Seite 3 bei Google und Seite 2 bei
Bing!

HSP  GRUPPE® DE

**DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION**



Der Weg in die HSP GRUPPE

Die Ziele der HSP GRUPPE sind ausgemacht: in den Qualitätsbausteinen durch Nutzung von Synergien und geteiltem Know-how stark zu sein. Die Herausforderungen auf viele Schultern verteilen. Aber: dabei fair zu sein. Sowohl Haftung als auch Gewinn, Verlust und Vermögen werden nicht geteilt. Jeder Partner hat es mit den Werkzeugen und Instrumenten der HSP GRUPPE selbst in der Hand, seinen unternehmerischen Alltag eigenverantwortlich zu gestalten. Das nennen wir faire Partnerschaft mit Risikovermeidung.





Deshalb ist die Rechtsform der Partnerkanzleien auch nicht von entscheidender Bedeutung. Es werden keine gesellschaftsrechtlich verbundenen Unternehmen geschaffen. Lediglich mittels einer vertraglichen Kooperations- und Servicevereinbarung wird der Rahmen geschaffen, den wir für ein effizientes, aber auch vertrauensvolles Miteinander benötigen. Wegen der einheitlichen Namensgebung sind allerdings Einzelpraxen als Einzelunternehmen (wir empfehlen in diesem Fall GmbH oder GmbH & Co. KG) und Sozietäten in Rechtsform der GbR nicht mitgliedsfähig in der HSP GRUPPE.

Der eigentliche Weg in die GRUPPE ist dann sehr einfach:

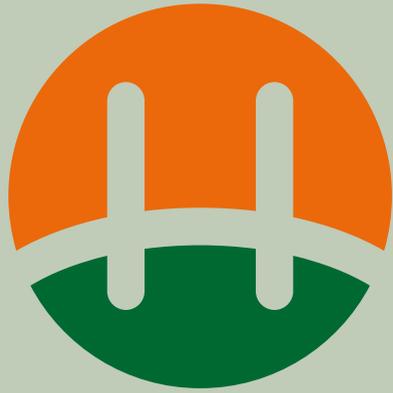
1. **Vorgespräch bei HSP STEUER in Hannover**
2. **Davor oder im Anschluss, je nach Informationsstand, wird eine Geheimhaltungsvereinbarung und ein Letter of Intent geschlossen, der regelt, dass die Partner diskret über eine Mitgliedschaft in der Gruppe verhandeln.**
3. **Nach dem Entschluss des Interessenten, einer Mitgliedschaft ernsthaft näher zu treten, findet ein Besuch in der Kanzlei des Interessenten statt.**
4. **Austausch der Vertragsentwürfe und**
5. **ggf. Unterzeichnung**
6. **Detailaufnahme vor Ort durch HSP GRUPPE und DATEV-Consulting.**
7. **Die Systeme in allen Qualitätsbausteinen wie EDV und Marketing, aber auch in den Zielprogrammen der DATEV werden eingerichtet.**
8. **Die gesamte Mannschaft wird auf die neuen Systeme geschult.**
9. **Echtbetrieb**

Die Aufnahme in die HSP GRUPPE hat einen weiteren Vorteil: den Zwang, sich einmal konzentriert mit der eigenen Kanzlei und den eigenen Zielen zu befassen.



Projektplan:





Nach Ablauf von 1 bis 3 Monaten erfolgen weitere **Nachschulungen**. Insbesondere die Anwendungen DATEV DMS und DATEV ProCheck werden bei Bedarf sofort oder auch erst später eingeführt, um den Kanzleiablauf zum Start nicht zu sehr zu belasten.

Bei Bedarf kann zum Start eine **Kick-off-Veranstaltung** mit der gesamten Kanzlei vor Ort in Hannover durchgeführt werden, um der versammelten Mannschaft die Gründe für den Weg in die HSP GRUPPE verständlich zu machen. Dieser Termin, der in der Vergangenheit als sehr erfolgreich angesehen wurde, dient dazu, bei den Mitarbeitern eine Begeisterung zu wecken, eine Aufbruchstimmung. Denn: Die Mitarbeiter müssen diesen Schritt auch vor den Mandanten rechtfertigen. Die Mitarbeiter sind das wichtigste Bindeglied zur Erhöhung der Akzeptanz in der Mandantschaft.



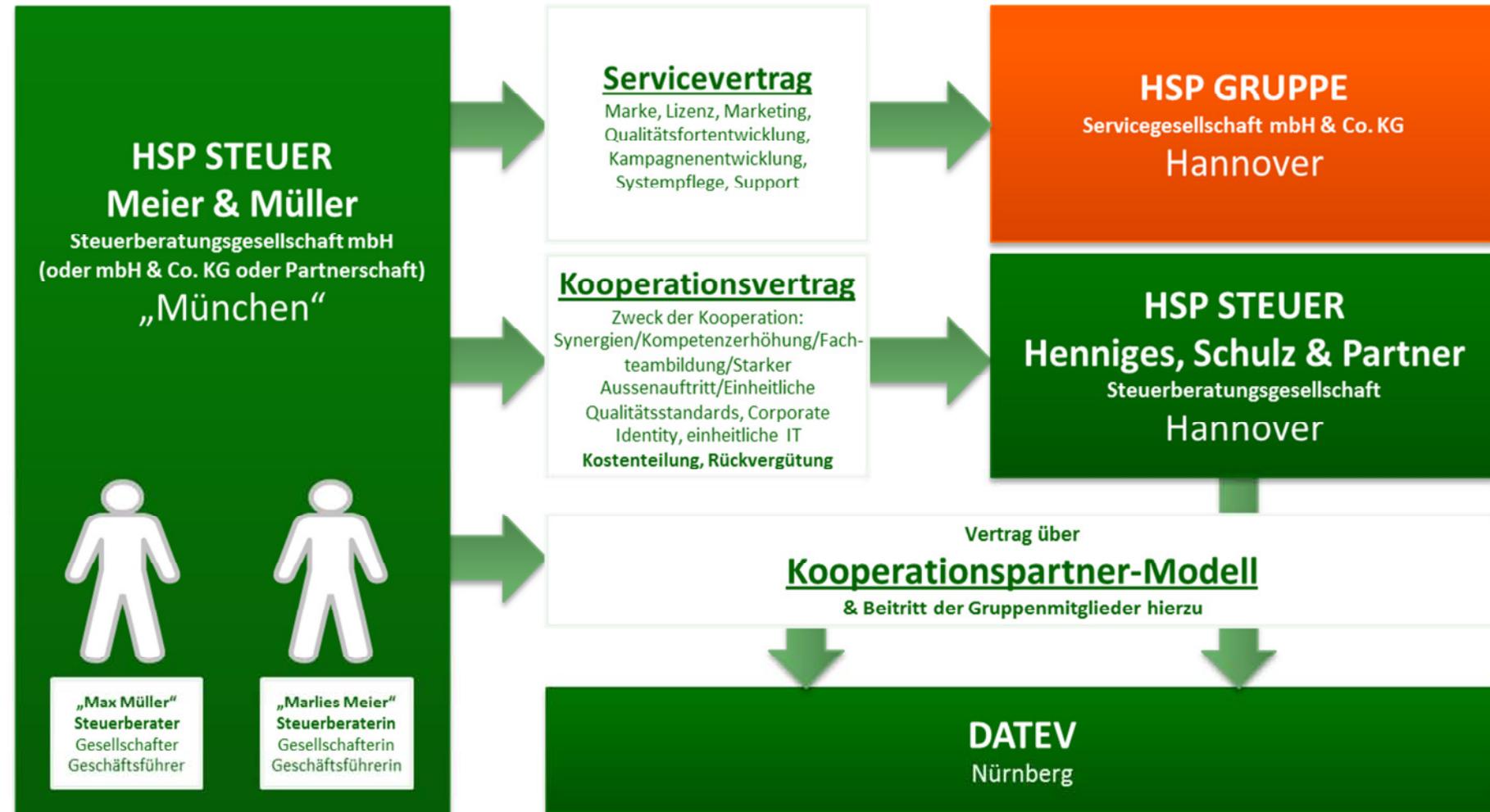
Nach der Aufnahme in die GRUPPE
beginnt die Zeit des Optimierens.

Gemeinsam.



Vertragliche Situation

Zwischen dem hinzutretenden Mitglied und den weiteren Beteiligten sind entsprechende Verträge zu schließen, wie nachfolgende Übersicht verdeutlichen soll:





Namensänderung bei Mitgliedschaft in der HSP GRUPPE

Zu einem einheitlichen Außenauftritt gehört es, dass die Mitglieder als solche als Gemeinschaft nach außen hin erkennbar sind.

Zwar erfolgt keinerlei gesellschaftsrechtliche Verbindung untereinander, aber die Firma der jeweiligen Partnerkanzleien ist entsprechend auf die HSP GRUPPE zu ändern. Wie kann nun die eigene künftige Firmierung aussehen?

Hier unsere Beispiele:

- HSP STEUER Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft
- HSP STEUER Meyer & Meissner GmbH & Co. KG Steuerberatungsgesellschaft
- HSP STEUER Zicha & Lindenberg Partnerschaftsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft
- HSP STEUER Max Müller & Partner Steuerberatungsgesellschaft
- HSP STEUER Meier & Müller Steuerberatungsgesellschaft mbH

An den Beispielen ist erkennbar, dass der eigene Name selbstverständlich nicht untergeht. Vielmehr erfolgt die Kenntlichmachung der Gruppenzugehörigkeit über den Vorsatz HSP STEUER. Auch ist auf dieser Basis keinerlei Hierarchie erkennbar. Es gibt keine Zentrale, keine Obergesellschaft etc. Selbst HSP als Namensbestandteil hat keinen Bezug zu Personen. Denn: HSP steht für **HERZ STÄRKE PARTNERSCHAFT** und nicht für Henniges, Schulz & Partner.



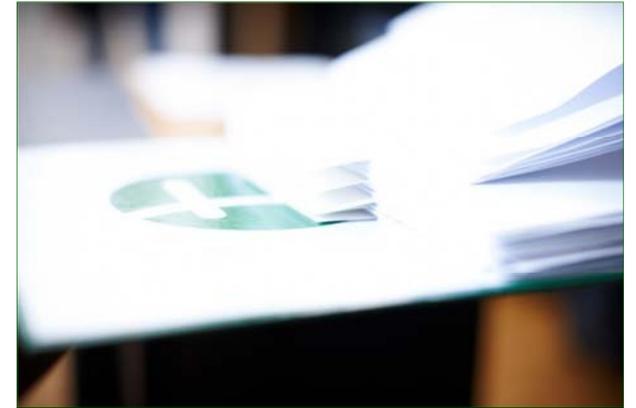
Es gibt nur wenige Unternehmen, die dauerhaft erfolgreich arbeiten und dabei auf Personen fokussiert sind.

Sicherheit für nachhaltigen Erfolg durch Bildung einer unabhängigen **Marke**.



Nun mag es bei dem einen oder anderen ein mulmiges Gefühl auslösen, den Namen der eigenen Kanzlei zu verändern. Dafür haben wir Verständnis, es ging uns und den bestehenden Mitgliedern nicht anders. Aber: Kein Mandant wechselt seinen Steuerberater wegen einer Namensänderung, wenn sonst alles beim Alten bleibt. Falls doch, wäre dieser Mandant ohnehin bei der nächsten sich bietenden Gelegenheit gegangen und nimmt den Gruppenbeitritt nur zum Anlass. Es kommt also auf die Mandatsbindung im Kern an. Und die sollte ohnehin fest sein, denn die HSP GRUPPE wird eine fehlende Mandatsbindung kurzfristig nicht ersetzen können.

Vielmehr kommt es darauf an, den Gruppenbeitritt positiv zu kommunizieren. Dabei sind wir gerne behilflich.



Der Bestandsmandant ist an Personen gebunden, die Marke hat für ihn keine besondere Bedeutung.

Anders der Interessent: Für diesen zählt als *ein* Baustein auch die Marke in ihrer Präsentation.

Mit der Marke den Interessenten „vor die Tür holen“. Reinholen und binden durch persönliches Engagement!



Ausbau

Vom regionalen zum globalen Anbieter

Die HSP GRUPPE wird bis zu einer bestimmten Größenordnung eine auf regionale Gegebenheiten abgestellte Kooperation sein. Das ist bereits viel, aber nicht alles. Künftig und bei Hinzutreten weiterer Partner werden sich Fachteams bilden, die gemeinschaftlich beworben werden können und ggf. Mandate gemeinsam bearbeiten. Hierdurch stärkt sich automatisch die Kompetenz des Einzelnen, da jeder nach eigenem Ermessen die Fachkompetenz anderer Partner in Anspruch nehmen kann. Vorstellbar wäre z. B., ein Sanierungsteam bundesweit zu bewerben. Oder ein Team zur Nachlass- bzw. Nachfolgeplanung. Vielleicht auch zum Steuerstrafrecht? Hierzu kann es viele Ideen geben, wenn sich entsprechende Kompetenz bündelt. Denkbar wäre aber auch, einzelne Partner für Einzelfragestellungen hinzu zu ziehen.

Um die sich hieraus ergebenden Berufs- und haftungsrechtlichen Problemstellungen zu meistern, ist angedacht, ab einer bestimmten Anzahl von Gruppenmitgliedern eine gemeinsame Steuerberatungsgesellschaft, bestehend aus allen Berufsträgern, zu gründen. Dies könnte z. B. eine HSP STEUER Aktiengesellschaft Steuerberatungsgesellschaft sein. Diese würde mit ihren Fachteams werben. Und: Diese könnte auch direkt gegenüber den Mandanten auf Wunsch abrechnen, so dass kein einzelner Partner für die Tätigkeiten der Fachteams unmittelbar haften muss. Ggf. lassen sich über eine solche Gesellschaft künftig auch Mandanten akquirieren, die uns aufgrund ihrer Größe heute verwehrt bleiben.

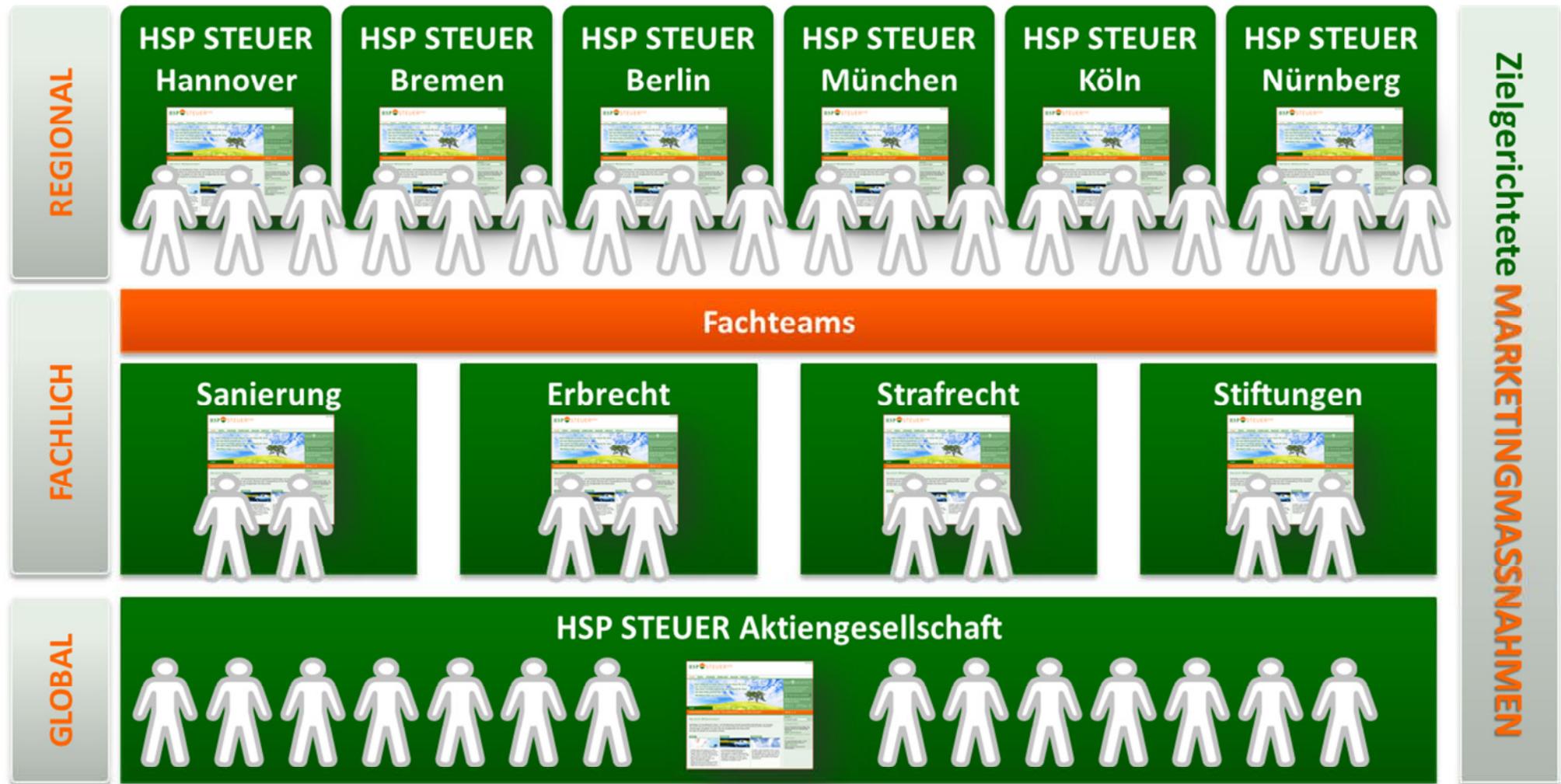


**Globaler Marktauftritt
und Fachteams in der
Zukunft:**

HSP STEUER
Aktiengesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft



Schaubild zum Ausbau der HSP GRUPPE:





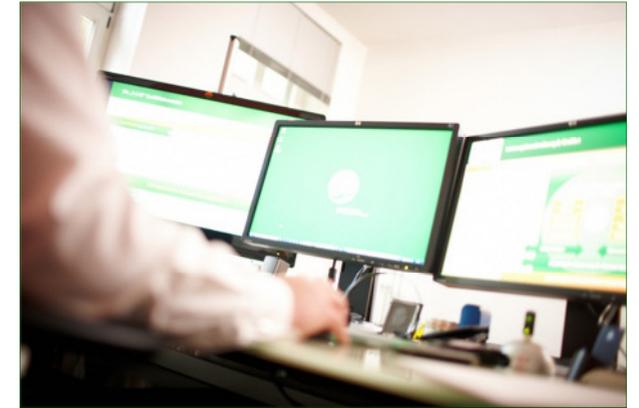
Durch die Aufstellung als globaler Anbieter muss für die HSP GRUPPE jedoch der Ausbau nicht abgeschlossen sein. Bei Bedarf könnte darüber gemeinsam nachgedacht werden, ob das Internetzeitalter es nicht gebietet, ähnlich der Vorgehensweise anderer Anbieter Mandanten mittels automatisierter Internetprozesse zu gewinnen und diese gruppenweit, je nach Auslastung der einzelnen Standorte, zu bearbeiten. Dazu wären sehr weitreichende Online-Bearbeitungsprozesse erforderlich, die Unabhängigkeit von örtlichen Gegebenheiten garantieren.

Ausbau in den weiteren Disziplinen

Im weiteren Ausbau ist auch jedes Gruppenmitglied gefragt. So ist am Standort Hannover neben der Steuerberatung mittlerweile auch die Rechtsberatung mit HSP RECHT, einer eigenen Rechtsberatungsgesellschaft, beheimatet. Dies ist u. a. auch deshalb einfach möglich gewesen, da die Serversysteme der HSP GRUPPE bei der DATEV in Nürnberg auch über die gesamte Anwaltssoftwarelösung verfügen. Zur Abrundung des Leistungsangebots der jeweiligen Standorte unterstützen wir Sie dabei, Partner aus anderen Disziplinen zu finden, die auch unter dem Dach der HSP GRUPPE für unsere gemeinsamen Ziele arbeiten.

Zusammenschlüsse vor Ort

Zudem könnte es für einzelne Gruppenmitglieder interessant sein, sich mit weiteren Steuerberater-Kollegen vor Ort zusammenzuschließen, um im regionalen Umfeld noch stärker auftreten zu können. So lassen sich auch vor Ort – neben einer etwaigen Kompetenzerhöhung – weitere kostensenkende Effekte erzielen, wenn Räume, Personal und zentrale Dienste geteilt werden.



HSP als Dachmarke:

HSP STEUER
Steuerberatung

HSP RECHT
Rechtsberatung

HSP ADVICE
Unternehmensberatung

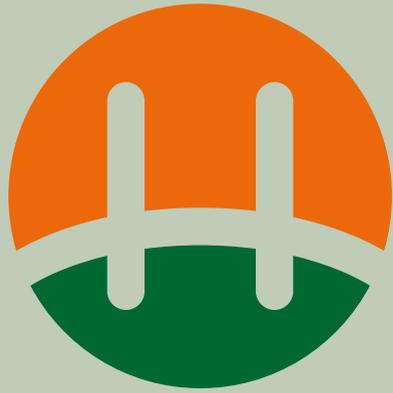
HSP VERMÖGEN
Vermögensberatung

HSP CHARITY
Soziales Engagement

HSP AKADEMIE
Online-Schulungen

HSP GRUPPE[®]DE

**DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION**



Marketingmaßnahmen

Neben den recht umfangreichen Marketingmaßnahmen, die bereits heute jedes Gruppenmitglied in Anspruch nehmen kann, ist vorstellbar, dass in der Zukunft mittels zentraler Marketingbausteine weitere Zielgruppen erreicht werden und die Marke selbst noch weiter gestärkt wird.

Beispiele:

- Google-AdWords-Kampagnen
- Fernsehwerbung
- Internetwerbung auf reichweitenstarken Portalen
- Sponsoring
- Filmbeiträge für Schaufensterdisplays oder Sportstudios
- Fachteam-Abbildung im Internet und weiteren Medien
- Messe-Auftritte auf B2B-Messen
- Strukturierte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Strukturierte Verbands- und Kammermitarbeit der Gruppenmitglieder

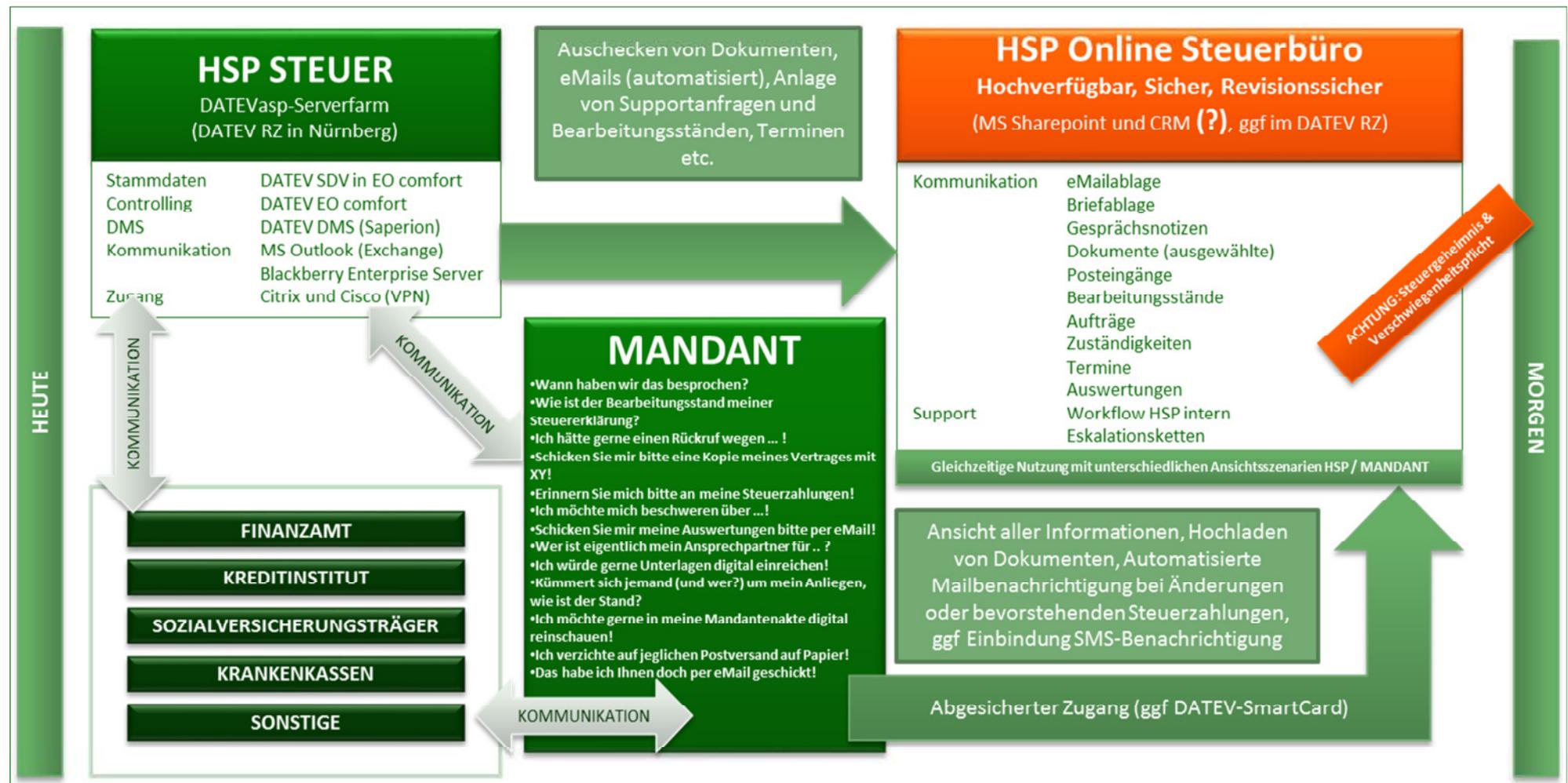


Alle Marketingkanäle zu bedienen ist aufwendig. Nur in einer starken Kooperation und auf viele Schultern verteilt, lässt sich dieser Aufwand stemmen.



Kommunikation mit Mandanten in der Zukunft – ein weiterer Baustein

Im Rahmen eines Projektes mit der DATEV wird derzeit untersucht, ob es machbar ist, ein Mandanteninformationsportal im Internet abzubilden. Dieses Mandanteninformationsportal soll es den Kanzleien der Gruppe ermöglichen, ihren Mandanten Teile der Mandantenakte wie Dokumente, Anfragen, Aufträge, Bearbeitungsstände etc. online zugänglich zu machen. Die Anforderungen an ein solches Portal sind:

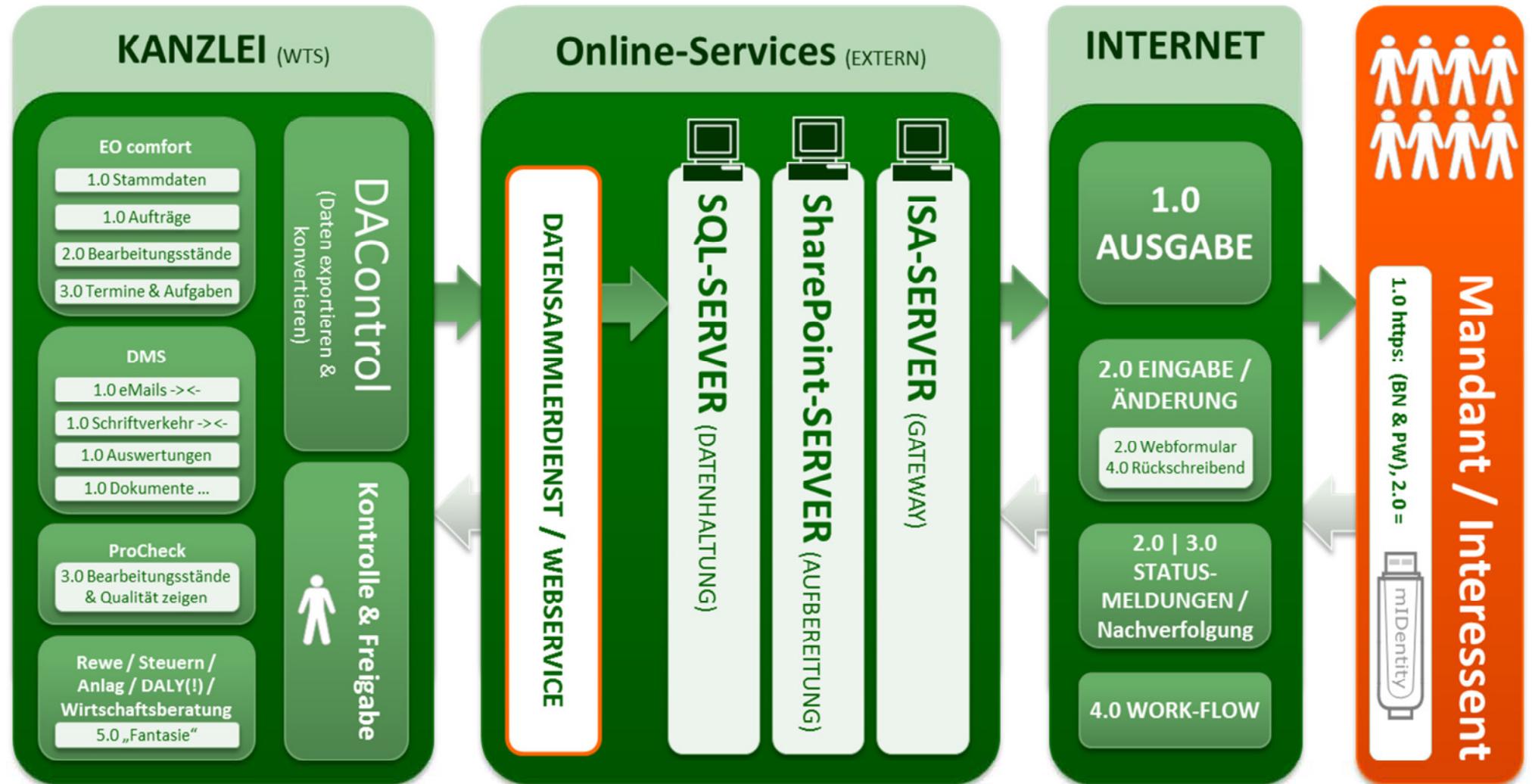


Leistungsbeschreibung HSP GRUPPE: Ausbau



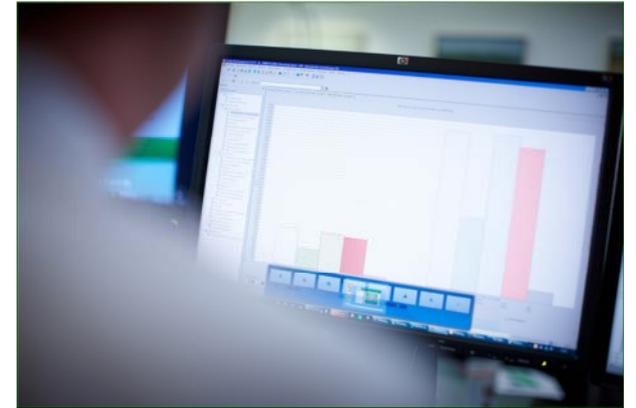
Die Umsetzung erscheint nach ersten Überlegungen möglich. Damit die Kommunikation mit den Mandanten gewohnt sicher verlaufen kann, sollen die Serversysteme hierfür bei der DATEV in Nürnberg untergebracht sein.

Folgendes Schaubild zeigt die Lösung auf:





Die Umsetzung des Mandantenportals ist für das Jahr 2011 geplant. Es ist ein Beispiel dafür, was in einer Gruppe möglich sein kann. Die Investitionen hierfür belaufen sich auf ca. 120.000 Euro. Für eine Kanzlei kaum tragbar.



Durch Online-Tools näher an den Mandanten rücken. Allerdings: Keine Marketingmaßnahme kann dauerhaft die persönliche Bindung ersetzen!



Seien Sie dabei!

Werden Sie Teil der HSP GRUPPE und profitieren Sie von den Synergien einer Kooperation. Der Beitrittsprozess ist klar durchstrukturiert und bietet Gewähr für einen reibungslosen Ablauf. Fairness und partnerschaftliches Vorgehen bestimmt die Regeln. Es ist Zeit zu handeln. Vereinbaren Sie einen persönlichen Besprechungstermin. Wegen der Komplexität der Themen und des vertraulichen Charakters des Vorhabens an sich bitten wir um Verständnis, dass eine schriftliche Informationsgestellung über diese Broschüre hinaus in diesem Stadium nicht vorgesehen ist. Dies gilt gleichsam für die Konditionen eines Beitritts. Warum? Weil nicht die Kostenersparnis ausschlaggebend für einen Beitritt sein sollte, sondern vielmehr der Glaube an die Inhalte und deren erfolgreiche Umsetzung in der Zukunft.

Sprechen Sie mich gerne an. Vielen Dank für Ihr Interesse.

Ihr

Carsten Schulz, Steuerberater

PS: Ein weiterer Grund für die Nichtnennung der Konditionen innerhalb der HSP GRUPPE ist auch, dass nachvollziehbarerweise einige Partner der HSP GRUPPE unsere Spezialkonditionen nicht dem Marktpreis geben und damit ihr eigenes Preismodell infrage stellen wollen.



Carsten Schulz
Steuerberater



Ansprechpartner



Carsten Schulz, Steuerberater

Ansprechpartner Kooperationen
HSP STEUER Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft
Gehägestraße 20 Q, 30655 Hannover
Telefon: 0511-39964-0, Durchwahl -18, Mobiltelefon: 0172-5427242
Telefax: 0511-39964-25, Direkt-Fax: 0911-147-55162
E-Mail: c.schulz@hsp-steuer.de



Andreas Schröder, Betriebswirt

Ansprechpartner Kooperationen
HSP GRUPPE Servicegesellschaft mbH & Co. KG
Gehägestraße 20 Q, 30655 Hannover
Mobiltelefon: 0160-97265006
E-Mail: a.schroeder@hsp-gruppe.de



Cornelia Grewe, Betriebswirtin

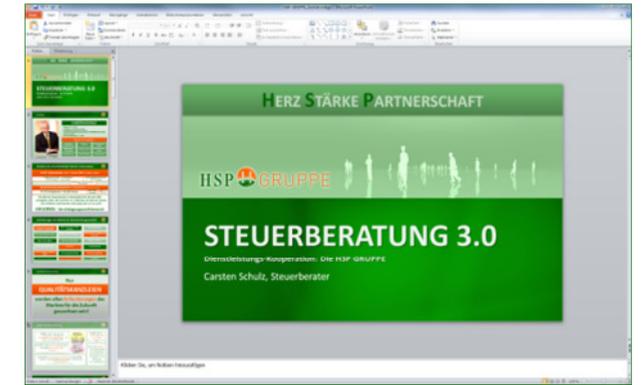
Ansprechpartnerin Umsetzungsbegleitung Aufnahmeprozess
HSP GRUPPE Servicegesellschaft mbH & Co. KG
Gehägestraße 20Q, 30655 Hannover
E-Mail: c.grewe@hsp-gruppe.de



ANHANG 1 – Marketing

Die Geschäftsausstattung

Unter Geschäftsausstattung werden die Mittel verstanden, über die ein Unternehmen in den Informationsaustausch mit seinen Kunden und Mandanten tritt, also z. B. das Briefpapier, die Visitenkarten, EDV-Vorlagen, Bilanzberichte etc. Dies sind die Mittel, mit denen Mandanten am häufigsten in Berührung kommen und die daher in ihrer ästhetischen und werblichen Funktion nicht vernachlässigt werden dürfen.



Geschäftsausstattung analog

- Briefvorlagen (Korrespondenz, Rechnungen ...)
- Briefumschläge
- Haftzettel
- Kurznotizen
- Gesprächsnotizblöcke
- Büroklammern
- Berichtsmappen (Bilanzen, Jahresabschlüsse etc.)
- Mandantenordner
- Visitenkarten

Geschäftsausstattung digital

- E-Mail-Vorlage
- Powerpoint-Vorlage
- Datenträger (CD, DVD, USB-Sticks)

HSP GRUPPE® DE
**DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION**



HSP GRUPPE[®]DE
**DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION**



Give-aways

Give-aways sind nützliche Werbeartikel, die Mandanten oder potenziellen Mandanten geschenkt werden, um durch die werbliche Gestaltung die Marke beim Empfänger einzuprägen. Hierbei gibt es Überschneidungen zur Geschäftsausstattung, da z. B. Mittel wie Datenträger, Gesprächsnotizblöcke oder USB-Sticks sowohl der eigenen Informationsverbreitung dienen als auch eine gute Eignung als isolierte Give-aways haben.



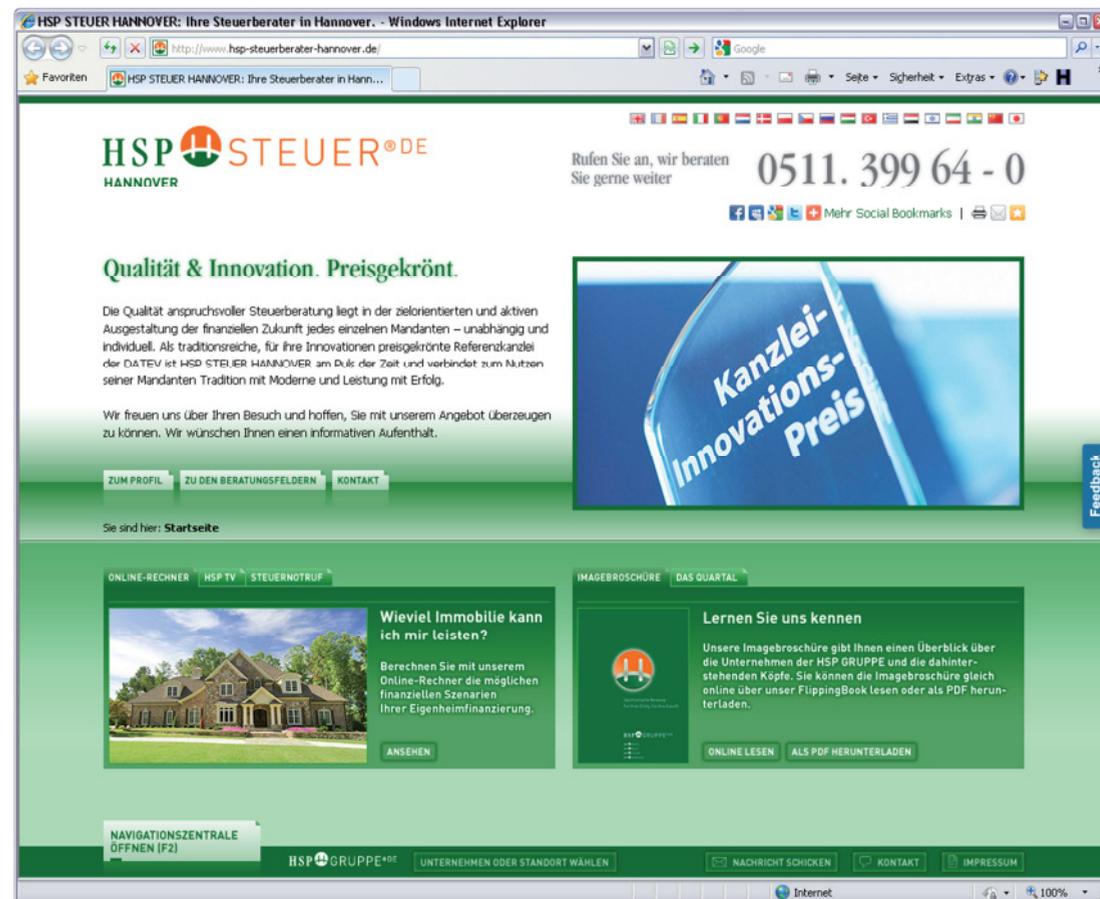
Give-aways

- **Kugelschreiber**
- **Datenträger (CD, DVD, USB-Sticks)**
- **Mousepads**



Internet

Das Internet hat sich zum zentralen Werbe- und Informationsmedium entwickelt. Hier steht die HSP GRUPPE im Bereich der Steuerberatung an vorderster Front und nutzt konsequent die vielfältigen Möglichkeiten des Mediums. Dabei fokussieren wir uns nicht nur auf den eigenen Internetauftritt, der ästhetisch modern und technisch State of the Art ist, sondern auch auf aktuelle Strömungen, wie z. B. Social Media wie Xing, Twitter, YouTube etc.



Die Internet-Präsenzen der HSP GRUPPE:

www.hsp-gruppe.de

www.hsp-steuer.de

www.hsp-recht.de

www.hsp-advice.de

www.hsp-vermoegen.de

www.hsp-charity.de

www.kooperation-steuerberater.de

**Auf Platz 1 beim Suchbegriff:
„Steuerberater Hannover“ bei
Google und Bing! Auch bald für Sie
an Ihrem Ort?**

Eigener Internetauftritt

- Modernes Aussehen
- State-of-the-Art-Web-2.0-Technologien
- Online-Rechentools
- Mandantenzeitschrift online
- Online-Seminare
- Übersichtsseiten in 19 Sprachen

HSP GRUPPE®DE
**DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION**



HSP STEUER
 Qualität & Innovation. Preisgekrönt.
 Der Anspruch unserer Beratung liegt in der zielorientierten Ausgestaltung der finanziellen Zukunft unserer Mandanten, unabhängig und individuell.

Qualität und Innovation. Preisgekrönt.
 Die Qualität anspruchsvoller Steuerberatung liegt in der zielorientierten und aktiven Ausgestaltung der finanziellen Zukunft jedes einzelnen Mandanten – unabhängig und individuell. Als traditionsreiche, für ihre innovationspreisprominente Präferenzwahl der DATEV und HSP STEUER HANNOVER am Puls der Zeit und verbunden zum Nutzen seiner Mandanten Tradition mit Moderne und Leistung mit Erfolg.

Beratungsfelder
 HSP STEUER HANNOVER bietet ein breites Feld an Beratungsleistungen für Ihre unternehmerischen und privaten Belange. So betreuen wir Sie ganzheitlich, zuverlässig und vorausschauend, um Ihnen zu helfen, den Anforderungen moderner Unternehmensentwicklungen und Lebensabschnitte sicher zu begegnen.

- Allgemeine steuerliche Beratung und Vertretung
- Betriebliche und private Steuerklärungen
- Rechnungswesen (Buchführung und Abschließen)
- Personalwesen (Lohnbuchhaltung und Personalmanagement)
- Finanzierungs- und Subventionsbeschaffung
- Insolvenzwesen und Sanierungsfragen
- Unternehmensnachfolge
- Private Finanz- und Vermögensplanung

Tradition und Moderne. Leistung und Erfolg.
 Der zuverlässigste Beratungsansatz ist tief verwurzelt in der langen und erfolgreichen Geschichte unserer Kunden. Als Handwerksbetriebe Niedersachsens in den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts gegründet, besteht sie bereits in der vierten Generation. Trotz (oder vielleicht gerade wegen) dieser alten Wurzeln gehört HSP STEUER zu den modernsten und innovativsten Steuerberatungsunternehmen in Deutschland.

HSP TV
 Kanal von HSPGRUPPE
 Abonnieren Uploads

Steuererklärungspflicht
 Stand: Januar 2008

HSP-TV: Einkommensteuererklärung / Steuerberater Carsten Schulz

HSPGRUPPE
 Abonnieren
 Alle Freunde hinzufügen | Nutzer blockieren | Nachricht senden

Carsten Schulz (@C_Schulz)
 Kurze, aktuelle Nachrichten von Carsten Schulz erhalten. Auf Twitter erhältst Du Nachrichten in Echtzeit. Es ist ganz einfach, Dich auf dem Laufenden zu halten. **Jetzt anmelden** und **@C_Schulz folgen**.

Endlich Online: Der erste Web-Rechner von HSP, weitere folgen.
<http://www.hsp-steuerberater-hannover.de/#online-rechner.html>

brainGuide - DAS EXPERTENPORTAL
 Das Expertenportal der Wirtschaft - führt Sie zum Wissen der Ärgsten Köpfe!

Carsten Schulz, SIB
 Premium-Expertenprofil

Unternehmen (1)
 HSP STEUER Hennings, Schulz & Partner
 Steuerberatungsgesellschaft
 D-30655 Hannover
 Steuerberatung

Übersicht
 Name: Carsten Schulz, SIB
 Experte sein: *HSP STEUER Hennings, Schulz & Partner
 Steuerberatungsgesellschaft
 Expertentätigkeit: - Aufsichtsrat / Beirat
 - Autor
 - Berater
 - Business Angel
 - Referent
 - Sachverständiger / Gutachter

Kompetenzen
 EDV / IT
 Business Intelligence
 Datenverkehrsbeobachtung
 EDV / IT, sonstiges
 IT - Anforderungsmanagement

Finanzen / Kapital
 Immobilien
 - Immobilienportfolio

Erben - Schenken - Übertragen
 Erben - Schenken - Übertragen abgeben

Prüfungen
 - Abrechnungswesen
 - Handelslehre
 - Finanzbuchhaltung
 - Prüfungswesen
 - Umsatzsteuerprüfungen

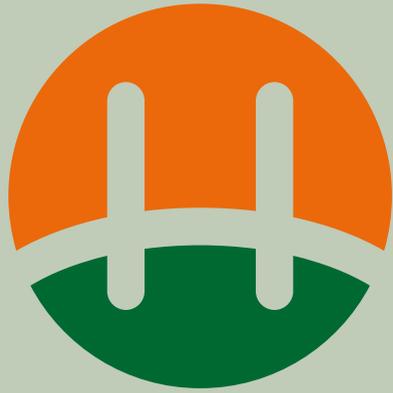
Sonstiges - Steuern

HSP TV
Steueroasen
 Stand: Januar 2008

Carsten Schulz
 Steuerberater

- Sonstige Internetaktivitäten**
- XING
 - Twitter
 - Eigener YouTube-Channel
 - Brainguide
 - Google-AdWords-Kampagnen
 - Globale Einträge über Branchenbuchservices

HSP GRUPPE® DE
DIE KANZLEIGRUPPE FÜR QUALITÄT & INNOVATION



Internet: Themenseiten

Zu bestimmten Themen (hier: Problem Steuerhinterziehung, Daten-CDs) lassen sich sogenannte Microsites oder auch Themenseiten im Internet abbilden, um bestimmte Zielgruppen noch gezielter anzusprechen:

HSP STEUER HSP RECHT
Steuernotruf
 Rufen Sie an, wir helfen im Notfall rund um die Uhr **0800. 4777 8380**
 Kostenlos aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz
 Mehr Social Bookmarks

Hilfe, wenn Sie gebraucht wird!
7 Tage, 24 Stunden

Wenn der Steuerfahnder 3x klingelt, ist guter Rat gefragt. Ergibt sich der Verdacht einer Steuerstraftat, erscheint oftmals – in aller Regel morgens in der Frühe – die Steuerfahndung zur Durchsuchung von Wohnung, Arbeitsplatz und Betrieb sowie der Beschlagnahme von Beweismitteln. Für die **Wahrung Ihrer Rechte** haben wir einen **Steuernotruf** eingerichtet, der an 7 Tagen in der Woche 24 Stunden besetzt ist.

DETAILS KONTAKT

Sie sind hier: **Startseite**

WISSENSFOREN HSP TV
Wissensforum online
 Für die KONZ Steuerberatungsgesellschaft hat Steuerberater Carsten Schulz ein Wissensforum zum Thema „5 vor 12 / Steuersparpotenziale 2009 ausreizen und 2010 erkennen“ abgehalten. Hier können Sie das Wissensforum online ansehen.
 ANSEHEN

IMAGEBROSCHÜRE DAS QUARTAL
Lernen Sie uns kennen
 Unsere Imagebroschüre gibt Ihnen einen Überblick über die Unternehmen der HSP GRUPPE und die dahinterstehenden Köpfe. Sie können die Imagebroschüre gleich online über unser FlippingBook lesen oder als PDF herunterladen.
 ONLINE LESEN ALS PDF HERUNTERLADEN

NAVIGATIONSZENTRALE ÖFFNEN (F2)

HSP GRUPPE UNTERNEHMEN ODER STANDORT WÄHLEN NACHRICHT SCHICKEN KONTAKT IMPRESSUM

HSP STEUER HSP RECHT
Steuernotruf
 Rufen Sie an, wir helfen im Notfall rund um die Uhr **0800. 4777 8380**
 Kostenlos aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz
 Mehr Social Bookmarks

Steuernotruf: Ein Dienst von HSP STEUER und HSP RECHT, kompetente Steuerberater und Rechtsanwälte unter dem Dach der HSP GRUPPE

Wenn der Steuerfahnder 3x klingelt, ist guter Rat gefragt

7 Tage, 24 Stunden
0800. 4777 8380
 Kostenlos aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz

Unter obiger Rufnummer erhalten Sie innerhalb kürzester Zeit einen Rückruf und im Eilfall persönliche Unterstützung vor Ort von:

Dirk Meyer
 Dipl.-Finanzwirt, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater
 HSP RECHT HANNOVER
 Xing-Profil besuchen

Stefan Heine
 Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht
 HSP RECHT HANNOVER
 Xing-Profil besuchen

Carsten Schulz
 Steuerberater
 HSP STEUER HANNOVER
 Xing-Profil besuchen

Ergibt sich der Verdacht einer Steuerstraftat, sei es durch Ermittlungen der Finanzbehörden, anonyme Anzeigen von Geschäftspartnern, Mitarbeitern oder (ehemaligen) Familienangehörigen, erscheint oftmals – in aller Regel morgens in der Frühe – die Steuerfahndung zur Durchsuchung von Wohnung, Arbeitsplatz und Betrieb sowie der Beschlagnahme von Beweismitteln. Hierbei gilt es für den Betroffenen nun, einige Verhaltensregeln einzuhalten, um seine Rechte adäquat wahren zu können.

Für die **Wahrung Ihrer Rechte** haben wir einen **Steuernotruf** eingerichtet, der an **7 Tagen** in der Woche **24 Stunden** besetzt ist. Egal ob die Steuerfahndung vor der Tür steht, eine Umsatzsteuer-Nachschau stattfinden soll oder anderweitiger Rat in Steuerfragen benötigt wird, wir stehen für Sie bereit.

17 goldene Regeln bei einer Hausdurchsuchung durch die Steuer- und/oder Zollfahndung

Wenn die Steuer- und/oder Zollfahndung vor der Tür steht, gilt es für den Betroffenen, einige Verhaltensregeln einzuhalten, um seine Rechte adäquat wahren zu können.

1. Ruhe bewahren! Möglichst Gelassenheit zeigen. Beamte nicht behindern!
2. Kein Wort durch Mitarbeiter und Verantwortliche ohne anwaltlichen Beistand. Niemand ist verpflichtet, als Beschuldigter Angaben zu machen! Diese können aber verwendet werden, wenn sie freiwillig gemacht werden. Also: Reden ist Silber, Schweigen ist Gold!

NAVIGATIONSZENTRALE ÖFFNEN (F2)

HSP GRUPPE UNTERNEHMEN ODER STANDORT WÄHLEN NACHRICHT SCHICKEN KONTAKT IMPRESSUM

HSP GRUPPE® DE
DIE KANZLEIGRUPPE FÜR QUALITÄT & INNOVATION



Intranet: HSP Control

Sämtliche internen Belange der HSP GRUPPE werden in einem eigens entwickelten Intranet behandelt. Dort werden z. B. die technischen Rahmendaten der einzelnen Standorte abgetragen, aber auch News aus der Gruppe veröffentlicht und vieles mehr.

The screenshot shows the 'Standorte' (Locations) page in the HSP CONTROL intranet. The page title is 'Standorte' and it contains a table with the following columns: 'Interne Bezeichnung', 'Unternehmen', 'Ort', 'PLZ', 'Straße', 'Haupt-Telefon', 'Haupt-Telefax', 'Internet-Seite', 'E-Mail', 'System- / EDV-Partner', 'Internet-Seite Alt', 'E-Mail Alt', 'Gruppenmitglied ab', 'In Gruppe integriert', and 'Standorte'. The table lists several locations, including HSP GRUPPE Servicegesellschaft mbH & Co. KG in Hannover, KONZ Steuerberatungsgesellschaft mbH in Hannover, HSP RECHT Meyer & Partner Rechtsberatungsgesellschaft in Hannover and Hildesheim, HSP STEUER Richter & Partner Steuerberatungsgesellschaft in Ovelgönne / Hamburg and Burgwedel, and HSP STEUER Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft in Hannover and Hildesheim.

Interne Bezeichnung	Unternehmen	Ort	PLZ	Straße	Haupt-Telefon	Haupt-Telefax	Internet-Seite	E-Mail	System- / EDV-Partner	Internet-Seite Alt	E-Mail Alt	Gruppenmitglied ab	In Gruppe integriert	Standorte
GRUPPE-H-01	HSP GRUPPE Servicegesellschaft mbH & Co. KG	Hannover	30655	Gehägestraße 20Q	0511-39964-0	0511-39964-25	http://www.hsp-gruppe.de	hannover@hsp-gruppe.de	Balkart Netzverrichter			01.01.2009	Nein	GRUPPE-H-01
KONZ-H-001	KONZ Steuerberatungsgesellschaft mbH	Hannover	30655	Gehägestraße 20Q	0511-39964-0	0511-39964-25	http://www.konz-steuerberatung.de	konz@konz-steuerberatung.de	Balkart Netzverrichter			01.01.2009	Ja	
RECHT-H-01	HSP RECHT Meyer & Partner Rechtsberatungsgesellschaft	Hannover	30655	Gehägestraße 20Q	0511-39964-0	0511-39964-25	http://www.hsp-recht.de	hannover@hsp-recht.de	Balkart Netzverrichter			01.01.2009	Ja	
RECHT-HI-01	HSP RECHT Meyer & Partner Rechtsberatungsgesellschaft	Hildesheim	31141	Itzumer Hauptstraße 14 D	05064-95128-0	05064-95128-29	http://www.hsp-rechtsanwalt-hannover-hildesheim.de	hildesheim@hsp-recht.de	Netzverrichter			01.01.2009	Ja	
STEUER-CE-01	HSP STEUER Richter & Partner Steuerberatungsgesellschaft	Ovelgönne / Hamburg										01.01.2011	Nein	
STEUER-H-01	HSP STEUER Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft	Hannover	30655	Gehägestraße 20Q	0511-39964-0	0511-39964-25	http://www.hsp-steuerberater-hannover.de	hannover@hsp-steuer.de	Netzverrichter Balkart			01.07.2004	Ja	
STEUER-H-02	HSP STEUER Richter & Partner Steuerberatungsgesellschaft	Burgwedel							T & S Computech GmbH			01.01.2011	Nein	
STEUER-HI-01	HSP STEUER Meyer & Meißner GmbH & Co. KG Steuerberatungsgesellschaft	Hildesheim	31141	Itzumer Hauptstraße 14 D	05064-95128-0	05064-95128-29	http://www.hsp-steuerberater-hildesheim.de	hildesheim@hsp-steuer.de	Netzverrichter			01.01.2009	Ja	

HSP GRUPPE® DE
DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION



Print-Broschüren

Auch wenn digitale Medien immer mehr an Bedeutung gewinnen, sind analoge, haptische Medien nicht in der Bedeutungslosigkeit verschwunden. So bietet HSP mit der eigenen Imagebroschüre ein qualitativ hochwertiges Druckwerk an, um über den nachhaltig emotionalen Zugang über Papier ebenfalls Werbewirkung zu hinterlassen.



HSP GRUPPE®DE

DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION



DAS QUARTAL: die Mandantenzeitschrift

Mit DAS QUARTAL bietet die HSP GRUPPE ein im Bereich der Steuerberatung einzigartiges Mandantenmagazin, das in Form, Inhalt und Gestaltung Publikationen großer Konzerne in nichts nachsteht. Viermal im Jahr informiert DAS QUARTAL Mandanten, potenzielle Mandanten und Geschäftspartner über aktuelle Themen aus den Bereichen Steuern, Recht, Wirtschaft und Finanzen. Natürlich ist DAS QUARTAL auch online verfügbar.

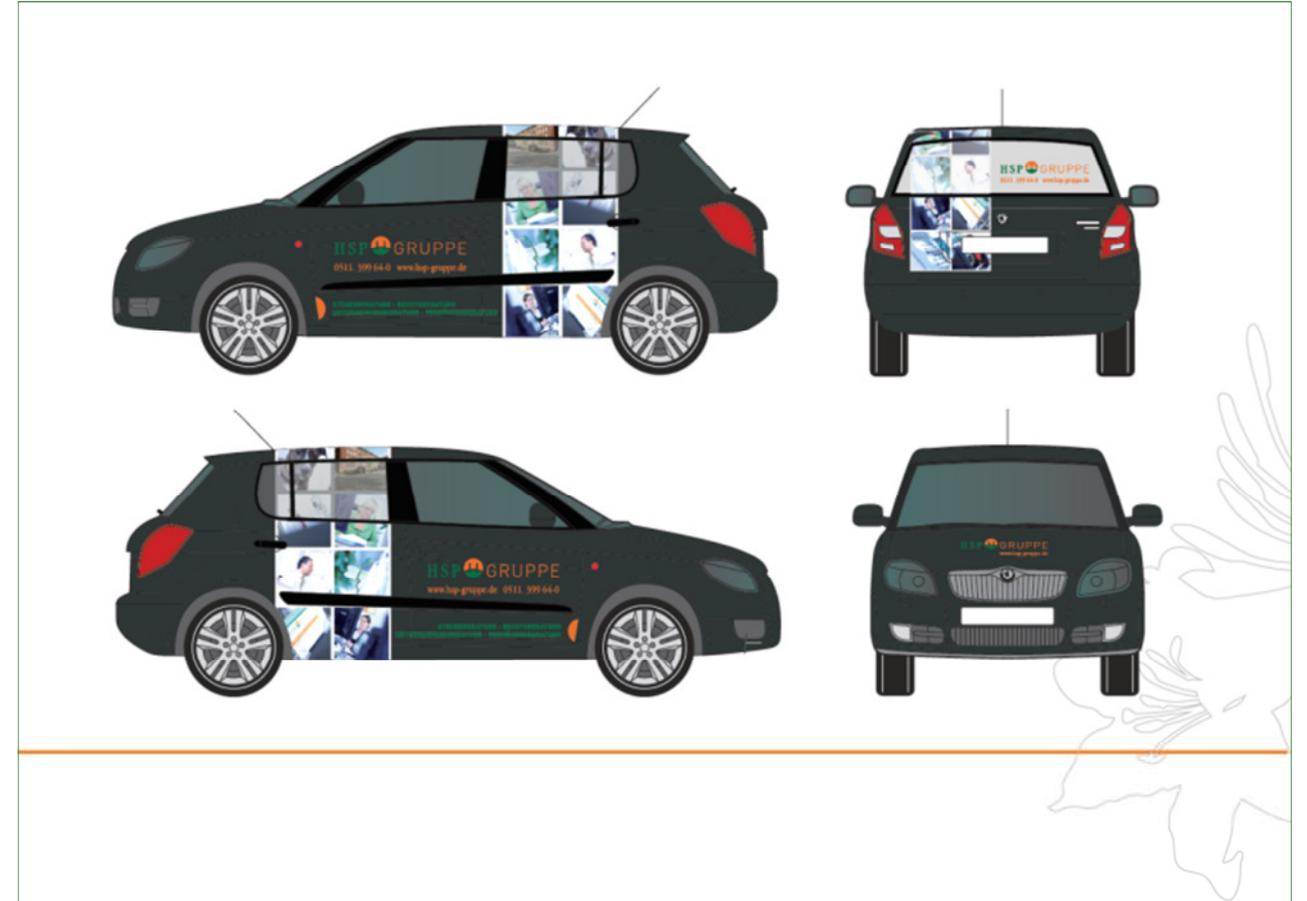


HSP GRUPPE®DE
**DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION**



Fahrzeugbeschriftung

Zeigen, wozu man gehört. Mit Fahrzeugbeschriftungen der HSP GRUPPE. Sicher noch nicht Standard in der Steuerkanzlei und auch keine Pflicht. Aber ganz sicher ein Baustein, den man nutzen kann.





Bekleidung

Das HSP Branding macht auch vor Bekleidung nicht halt. Dies symbolisiert die konsequente Umsetzung der Markenstrategie auf allen Ebenen (und basiert auf Freiwilligkeit ...).

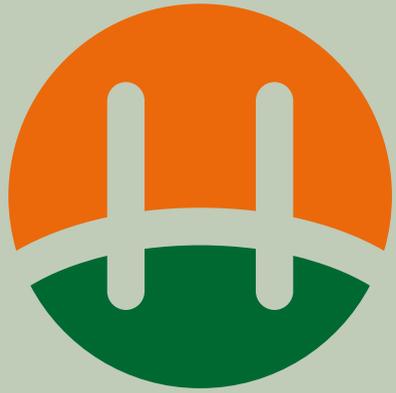




Raumausstattung

Auch Büro- und Arbeitsräume kommunizieren. Deshalb sind sie für HSP nicht lediglich unter praktischen Aspekten nutzbar, sondern ebenfalls eine Präsentationsfläche, die es zu bespielen gilt.





Anzeigen/Kampagnen

HSP führt aktive Kampagnen durch, sowohl im Bereich der Imagepflege als auch für einzelne Produkte und Services. Dabei wird je nach Werbeumfeld auch mit humoristischen Motiven aufwartet, die den Steuerberater mit einem Augenzwinkern präsentieren.



HSP GRUPPE® DE

DIE KANZLEIGRUPPE FÜR
QUALITÄT & INNOVATION



Visualisierte Leistungsbeschreibungen/Dienstleistungskatalog

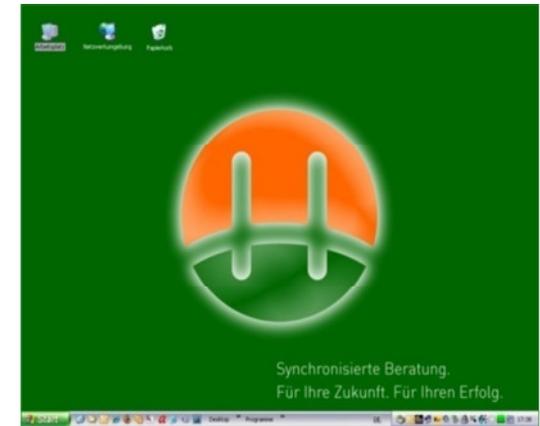
Die Dienstleistungen der Kanzlei müssen für den Mandanten/Interessenten verständlich und vollständig aufgezeigt werden. Hierzu bedienen wir uns einer Kombination aus grafischer und textlicher Darstellung, wie folgendes Beispiel zur Finanzbuchhaltung digital zeigt:





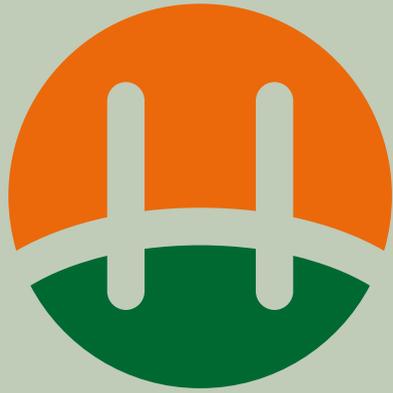
Sonstiges

Der Grundsatz ist: Alles, was kommuniziert, muss die Marke transportieren. Dementsprechend finden sich bei HSP noch viele weitere Maßnahmen, die den „Brand“ verbreiten und für immerwährende Wiedererkennung sorgen.



Sonstiges

- **Grußkarten**
- **Geschenkpapier**
- **PC- und Handy-Hintergründe**
- **iPad-Hintergründe**
- **Bildschirmschoner**



ANHANG 2 – Fragen und Antworten

(Diese Liste befindet sich dauerhaft im Aufbau ...)

Muss ich die Rechtsform meiner Kanzlei ändern?

Vielleicht. Lediglich Gesellschaften bürgerlichen Rechts und Einzelpraxen sind nicht mitgliedersfähig, da diese nicht in der vorgeschriebenen Form firmieren können.

Kann ich selbst entscheiden, mit welchen DATEV-Anwendungen ich arbeite?

Prinzipiell ja. Allerdings ist für die Eigenorganisation „Eigenorganisation comfort pro“ bindend. Ebenso das DATEV DMS für die digitale Mandantenakte sowie Abschlussprüfung comfort für die Berichtsschreibung.

Kann ich jede Fremdsoftware künftig weiter nutzen?

Ja, allerdings nicht auf den Serversystemen der HSP GRUPPE, da dort nur Anwendungen

installiert werden können, die durch die DATEV freigegeben sind.

Kann ich selbst entscheiden, wie meine Außendarstellung künftig aussieht?

Inhaltlich ja, hinsichtlich des Designs nicht.

Kann ich eigene Ideen zur Qualitätssicherung, zum Marketing und Vertrieb einbringen?

Ja, sehr gerne. Diese werden, das ist der Vorteil in der Gruppe, zentral für Sie umgesetzt, so dass Sie hierdurch keinen Aufwand haben. Auf Wunsch können Sie hieran auch mitarbeiten.

Sind die Mitglieder der HSP GRUPPE gesellschaftsrechtlich miteinander verbunden?

Im Standard nicht. Dies ist auch nicht erforderlich. Auf Wunsch können natürlich auf



freiwilliger Basis Beteiligungsverhältnisse im Einzelfall geschaffen werden.

In welchem Umkreis wird es weitere Mitglieder der HSP GRUPPE geben?

Bei Abschluss der Verträge werden die PLZ-Gebiete festgelegt, in denen keine weiteren Partner aufgenommen werden. Da die Erfordernisse hierfür regional sehr unterschiedlich sein können, kann hierfür keine generelle Regel benannt werden. Spätestens mit Abschluss des Vertrages ist Rechtssicherheit für alle Parteien vorhanden.

Was kostet die Mitgliedschaft in der HSP GRUPPE?

Wenn man es genau betrachtet, geht der Aufwand zur Mitgliedschaft in der GRUPPE gegen 0 bzw. ist negativ. Näheres hierzu anlässlich eines persönlichen Kennenlernens. Angemerkt sei an dieser Stelle aber, dass sich aufgrund der Maßnahmen, die Bestandteile der HSP GRUPPE sind, Ersparnisse in

bestimmten Bereichen ergeben, die teilweise in die GRUPPE einzubringen sind.

Wie lange dauert eine Aufnahme in die HSP GRUPPE?

Je nach Komplexität der Integration zwischen 3 und 9 Monaten.

Gibt es einen optimalen Zeitpunkt zum Beitritt zur GRUPPE (Jahreswechsel?)?

Prinzipiell nicht, da in die Daten vor Ort nicht eingegriffen wird. Ein Beitritt ist jederzeit möglich.

Bleibe ich selbst DATEV-Mitglied?

Ja. Die Mitgliedschaft bei der DATEV ist Voraussetzung für eine Mitgliedschaft in der HSP GRUPPE.

Kann es passieren, dass Mandanten zwischen den HSP Standorten wechseln?

Eine nicht einfach zu beantwortende Frage. Ein aktives Abwerben von Mandanten ist verboten und ohnehin auch nicht einfach zu be-



werkstelligen, da kein Standort Kenntnis von den Mandanten des anderen Standorts hat (und auch nicht haben darf). Wenn allerdings aus anderen Gründen ein Mandant wechseln möchte, hätten zumindest wir bei HSP STEUER Hannover damit kein Problem. Denn ein Mandant wechselt nicht, wenn er zufrieden ist. Dann lieber weiter in der GRUPPE belassen. Es könnte sich jedoch auch ergeben, dass Mandanten arbeitsteilig bearbeitet werden. Dies kann ja durchaus Sinn machen, die Fibu an einem Standort der nahe beim Mandanten liegt und die Beratung durch einen anderen Standort. Dies setzt allerdings das Einverständnis der Beteiligten voraus. Eine solche arbeitsteilige Bearbeitung kann aber auch ein Wettbewerbsvorteil anderen Kanzleien gegenüber sein.

Sind regelmäßige Treffen geplant?

Ja. Derzeit ist einmal jährlich ein Treffen auf Berufsträgerebene und alle 2 Jahre ein Gesamttreffen geplant. Die Partnertreffen auf Berufsträgerebene finden immer am letzten

Tag der CeBIT in Hannover bei HSP STEUER Hannover ab 16.00 Uhr statt.

Wie erfolgt die Kommunikation untereinander über interne Gruppenthemen?

Es wurde ein SharePoint-Intranet implementiert. Jeder Standort wird an dieses angebunden. Dort sind alle Details zu den Standorten abrufbar, wie auch sämtliche Neuigkeiten aus der Gruppe selbst.

Wie viele Mitglieder soll es einmal geben?

Ohne zu sehr die Zukunft vorhersehen zu wollen, haben wir ermittelt, dass zumindest aus unserer Sicht ca. 150 bis 200 Standorte möglich wären, ohne zu nah beieinander zu sein, aber dennoch die Vorteile einer großen Kooperation nutzen zu können.

Welche Kanzleigrößen sind optimal für einen Beitritt?

Hier lässt sich keine allgemein gültige Aussage treffen. Wir haben allerdings festgestellt, dass bei mehr als 2 Steuerberater-



Partnern in der Kanzlei oftmals Entscheidungswege sehr lang werden können (aber natürlich nicht müssen). Im Hinblick auf die Integration sind wir auf Kanzleien mit bis zu 30 Mitarbeitern im Standard vorbereitet. Wenn es deutlich darüber hinausgeht, muss der Einzelfall betrachtet werden. Zu kleine Kanzleien gibt es für den Beitritt nicht. Allerdings wirkt sich eine Kanzleigröße darauf aus, für welchen Umkreis Gebietsschutz eingeräumt werden kann. Große Ballungsgebiete sind durch sehr kleine Kanzleien nicht adäquat zu besetzen, es sei denn, die Kanzleien haben erhebliches Potenzial. Also gilt auch hier die Entscheidung im Einzelfall.

Wie kann ich aus der HSP GRUPPE wieder ausscheiden?

Die zu schließenden Verträge sehen eine Mindestlaufzeit vor, damit die Investitionen aller Beteiligten ausreichend Zeit zum Wirken und zur Amortisation haben. Danach kann die Mitgliedschaft gekündigt werden. Die Daten auf den Serversystemen werden wieder sepa-

riert und die Firma und Außendarstellung der ausscheidenden Kanzlei ist umzustellen.

Mit welchem Anteil muss ich mich an den zentralen Aufwendungen für Qualitätssicherung, Marketing und IT-Entwicklung beteiligen?

Die vollständige Offenlegung der Kalkulation und der zu schließenden Verträge erfolgt unmittelbar nach persönlichem Kennenlernen und Unterzeichnung einer wechselseitigen Geheimhaltungsvereinbarung. Aber so viel sei bereits verraten: In aller Regel zieht die Mitgliedschaft in der HSP GRUPPE aufgrund der zentralen Ersparnispotenziale in den Bereichen Software, IT und Geschäftsausstattung keinen Mehraufwand nach sich. Im Gegenteil, häufig ergeben sich „unter dem Strich“ Ersparnisse.



Bin ich gezwungen, meine Geschäftsausstattung (Briefpapier, Visitenkarten, Flyer etc.) künftig über die HSP GRUPPE zu beziehen?

Ja und nein. Bei Massendrucksachen empfiehlt sich dies, da wir aufgrund der Einkaufsmenge in aller Regel einen deutlichen Preisvorteil beim zentralen Einkauf haben. Sie können Flyer und andere Erzeugnisse aber auch selbst bei einem Drucker Ihrer Wahl beauftragen. Lediglich die Erstellung der Vorlagen muss (für Sie kostenfrei) zentral erfolgen, damit die Gestaltungsrichtlinien eingehalten werden.