

# INHALTSVERZEICHNIS

## ÖGWT TRAININGSZENTRUM

### ATTRAKTIVE PERSPEKTIVE

von Christian Weinzierl

#### 1. GRUNDLAGEN – WO WIR STEHEN UND WO WIR HIN WOLLNE?

- Was heißt Neupositionierung? Beispiele aus der gesellschaftlichen Entwicklung in der Neuzeit und den Bogen spannen zur Steuerberatung.
- Kanzleitypen – Kanzleilebenszyklus: Welchen Einfluss hat mein Status Quo auf meine zukünftige Positionierung?
- Die 4 allgemein gültigen Erfolgsfaktoren für eine digitale Umstellung?
- Was hat Industrie 4.0 mit Steuerberatung zu tun?
- Welche Mehrwerte können für den Klienten generiert werden?

#### 2. SCHLÜSSELFAKTOREN UND DEREN HANDLUNG

- Wie sind die Schlüsselfragen in der Kanzlei zu beantworten?
- Welche Schritte und in welcher Reihenfolge sind für die Kanzlei in der digitalen Gesellschaft zu setzen?
- Welche Hürden und Schritte gibt es von der Unsicherheit zur Begeisterung?
- Welche Mehrwerte FÜR DIE KANZLEI können durch digitale Verfahren erschlossen werden? (Produktion, Leistungsangebote, Service, Qualität)

#### 3. INNEN VOR AUSSEN – DIGITALER MASTERPLAN FÜR DIE KANZLEI

- Fehler vermeiden – welche Fehler führen in „Deadlocks“, Verzweiflung, Stillstand
- „Meine Klienten wollen/brauchen das nicht!“ – Was hat welcher Klient mit MEINER Neupositionierung zu tun?
- Welchen Beitrag leisten meine Klienten zu meiner Neupositionierung?
- Welche Technologie kann heute für die Neupositionierung am Markt sinnvoll genutzt werden?
- Wie ist MEINE Zielsetzung für die Neupositionierung abzuleiten?
- Was bedeutet „100% digital“ und was bedeutet „DIGIMATISIERUNG“?

#### 4. MITARBEITER FÜR DIE DIGITALE WELT GEWINNEN

- Statusanalyse: Mitarbeitertypen in der Steuerberatung 2016
- Definition eines Soll-Profiles auf Basis meiner zukünftigen Organisationsstruktur und meiner darin abgebildeten Prozesse
- Wie sieht meine zukünftige Organisationsstruktur und die erforderlichen Mitarbeiterprofile aus?
- Wie komme ich vom „Mitarbeiter heute“ zum „Mitarbeiter eSteuerberatung“