

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Inhaltsverzeichnis	9
Einleitung	13
Teil I: Know-how der Unternehmensberater	19
1 Historie	20
2 Definition Unternehmensberatung	21
3 Synonyme für Unternehmensberatung	24
4 Beratermarkt laut BDU	26
5 Gründe für den wachsenden Beratungsmarkt	34
6 Beraterdienste und Beraterrollen	38
7 Beratungsansätze der Unternehmensberater	41
8 Konzepte und Methoden der Unternehmensberater	44
8.1 Bottom-up- und Top-down-Methode	45
8.2 Logikbäume und Entscheidungsbäume	46
8.3 Marktpreisbildung	48
8.4 ABC-Analyse	49
8.5 Lernkurve bzw. Erfahrungskurve	51
8.6 Konzept des Produktlebenszyklus	53
8.7 Portfolioanalysen von BCG, McKinsey, Arthur-D.-Little	56
8.8 4 P-Konzept	61
8.9 4 C-Konzept	62
8.10 7 S-Konzept	64
8.11 Wertschöpfungskette nach Porter	66
8.12 Szenario-Techniken	67
8.13 SWOT-Methode	69
8.14 Five-Forces-Modell nach Porter	71
8.15 Benchmarking Konzept	74
8.16 Anwendungsbeispiele	76
8.17 Weitere Konzepte und Methoden	77
9 Beratungsfelder	77
9.1 Strategieberatung	77
9.2 Organisations-/Prozessberatung	81
9.3 IT-Beratung	84
9.4 Human-Resource-Beratung	85
10 Spezialisierung in der Unternehmensberatung	86
11 Beratungsprodukte	90
12 Beratungsphasen	92
12.1 Ist-Analyse	93
12.2 Konzeption	94
12.3 Realisierung	95
12.4 Erfolgskontrolle	96
13 Arbeitsteilung zwischen Berater und Auftraggeber	98
14 Imagekrise der Unternehmensberatung	99
15 Zukunftsaussichten der Branche	103
Teil II: Steuerberater als erfolgreiche Unternehmensberater	107
1 Einordnung und Abgrenzung der Unternehmensberatung	108
1.1 Wettbewerber im Unternehmensberatungsmarkt	108
1.2 Wirkungsfelder von Steuerberatern und Unternehmensberatern	115
1.3 Unternehmensberater oder betriebswirtschaftlicher Berater	122

2	Pro ⁺ und Contra ⁻ der Unternehmensberatung	123
2.1	Beratungsbedarf ⁺	124
2.2	IST-Erfahrungen ⁻	128
2.3	Wettbewerbsdruck ⁺	132
2.4	Beratungsresistenz ⁻	139
2.5	Unternehmensberatung als Zukunftstrend ⁺	142
2.6	Widerstand in den eigenen Reihen ⁻	145
2.7	Unternehmensberatung als Zukunftsstrategie ⁺	147
3	Beratungsprofil der Steuerberater	149
3.1	Grundlagen und Hilfen für die Profilierung	149
3.1.1	Beratungsbedarf	149
3.1.2	Unternehmensberater als Kopiervorlage	150
3.1.3	Fachverlage für Steuerberater	152
3.1.4	DATEV-Angebot	154
3.1.5	Online-Datenbanken	156
3.2	Beratungsansätze	158
3.3	Spezialisierung	162
3.4	Beratungsfelder	166
3.5	Konzepte und Methoden	167
3.6	Standardisierte oder individuelle Beratung	169
3.7	Beratungsleistungen	172
3.8	Beraterwissen	178
3.9	Beratungsangebote	181
3.10	Beratungsgespräch und Beratungsskript	186
3.11	Beratungsprodukte	188
4	Beratungsablauf	191
5	Strukturelle Einordnung	195
6	Personelle Absicherung	200
7	Kanzleiinternes Berater-Know-how	203
7.1	Informationsfluss	203
7.2	Geeignete Konzepte und Methoden	205
7.3	Beratersoftware	206
7.4	Brancheninformationen und Betriebsvergleiche	211
7.5	Kanzleidatenbanken	214
7.6	Ordnungssystem der Kanzleidatenbanken	221
8	Honorargestaltung	229
9	Vertragsgestaltung	238
10	Erfolgschancen für Steuerberater	240
	Verzeichnis der Abbildungen	245
	Verweise auf Quellen / Quellenverzeichnis	250