

DIE 7-SCHRITTE-ANLEITUNG FÜR STEUERBERATER

So machst du 80.000 € Monatsumsatz –
mit Wunschmandanten



Dein Problem ist nicht der Mandant – dein Problem ist dein System

Christoph Birgel war Steuerberater. So wie du. Er war gut in seinem Fach, fleißig, gewissenhaft – und trotzdem kam er nicht über 4.000 € Monatsumsatz hinaus. Warum?

Weil er versuchte, es allen recht zu machen. Jeder Mandant war willkommen.

Er gab kostenlose Erstgespräche. Er rechnete brav nach Stunden ab. Er war freundlich, hilfsbereit – aber auch austauschbar. Und genau das ist der Fehler, den 90 % der Steuerberater jeden Tag machen.

- ⊗ Sie denken, das sei eben der Job.
- ⊗ Sie denken, das müsse so laufen.
- ⊗ Sie denken, „Hauptsache, die Kanzlei ist gut ausgelastet.“

Aber gute Auslastung ist nicht gleich gutes Geschäft. Denn wer ständig nur abarbeitet, hat keine Zeit, an seinem Geschäftsmodell zu arbeiten. Wer immer „ja“ sagt, hat keine Energie mehr für die Mandanten, die wirklich passen.

Christoph hat das irgendwann erkannt – und alles umgestellt. Er verkauft seine Leistung heute nur noch in festen Paketen, ab 1.200 € – mit Vorkasse. Er hat sich von Mandanten getrennt, die nicht zu ihm passen. Und er hat ein System aufgebaut, das ihm regelmäßig Anfragen bringt – von genau den Unternehmern, mit denen er gerne zusammenarbeitet.

Heute macht Christoph über 70.000 € Monatsumsatz. Und er arbeitet weniger als früher.

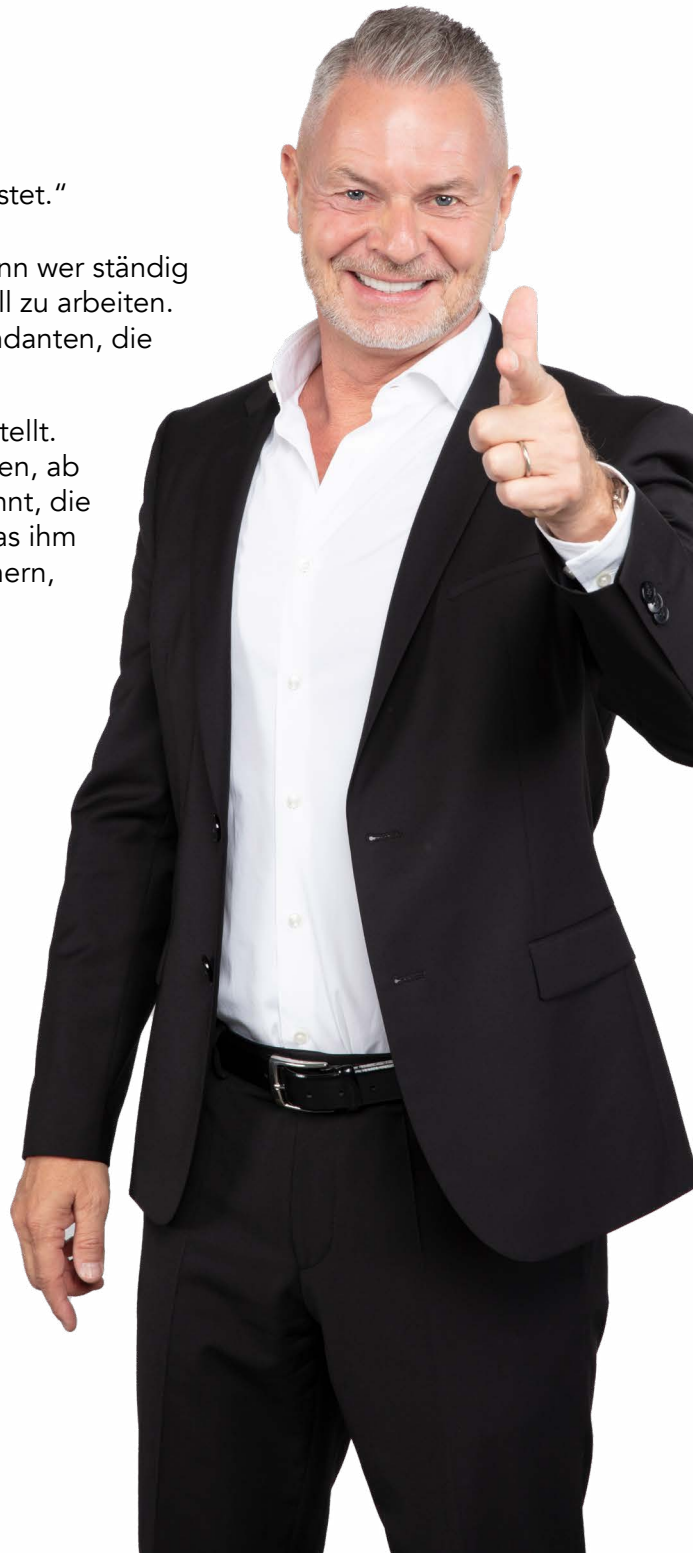
In diesem PDF zeige ich dir, wie auch du das schaffst:

Wie du deine Preise durchsetzt, nur noch mit Wunschmandanten arbeitest, deine Kanzlei digitalisierst und skalierst – und endlich rauskommst aus dem Zeit-gegen-Geld-Modell.

Das hier ist kein schöner Theorie-Ratgeber.

Das ist eine Anleitung für Steuerberater mit Ehrgeiz. Für Unternehmer im Steuerrecht. Für Macher.

Wenn du wachsen willst – nicht durch mehr Arbeit, sondern durch klare Entscheidungen, dann lies weiter. Deine Kanzlei kann mehr. Du musst sie nur dazu bringen.



Schritt 1:

Wunschpreise durchsetzen – so klappt's

Diese Steuerberatung gibt es nur ein einziges Mal.

Der Preis? Den vergisst der Mandant schnell wieder.

Aber: Wenn der Service nicht stimmt – wenn du nicht erreichbar bist, schlecht erklärst, oder er am Ende mehr zahlen muss als nötig – dann bleibt das lange im Gedächtnis.

Die Mandanten erzählen das weiter. Und zwar nicht gut.

Ein echtes Beispiel:

Ein Steuerberater aus Freiburg schreibt mir:

„Lieber Dirk, zu welchem Zeitpunkt im Gespräch soll ich meinen Preis nennen? Ich frage Mandanten, was sie brauchen, baue Vertrauen auf – und erst nach 30–60 Minuten kommt das Gespräch auf das Honorar. Doch viele Mandanten sind dann nicht bereit, meinen Preis zu zahlen. Was mache ich falsch? Website, Marketing verbessern? Oder soll ich direkt zu Beginn das Budget klären?“

Klare Antwort: Bitte frag niemals nach dem Budget zu Beginn!

Denn: Sobald der Mandant eine Zahl nennt – z. B. „Ich dachte an 80 € pro Stunde“ – ist das der erste Preisanker in seinem Kopf.

Und wenn du später sagst: „Ich nehme 250 €“ – dann kämpfst du ab diesem Moment gegen diesen Anker. Diese Lücke wirst du kaum schließen können. Warum?

Weil der Mandant nicht zugeben will, dass seine Einschätzung falsch war – das kostet ihn gefühlt sein Gesicht.

Typischer Fehler: Mandant zuerst nach dem Preis fragen → Mandant nennt zu niedrige Zahl → du musst aufwendig dagegen argumentieren

Besser: Erst Bedarf klären, Vertrauen aufbauen, Mehrwert kommunizieren – dann Preis nennen

Und noch was: Deine Leistung ist hochsensibel: Es geht um das Vertrauen des Mandanten in seine Finanzen, seine steuerliche Sicherheit, seine Ruhe im Kopf. Wenn du Fehler machst – oder einfach nur „zu günstig“ wirkst – wird das in seinem Gedächtnis bleiben.

Mini-Aufgabe:

Berechne deinen Wunsch-Stundensatz:

Welchen Monatsumsatz willst du?

Wie viele Mandanten willst du maximal betreuen?

Wieviel Zeit willst du wirklich arbeiten?

Daraus ergibt sich dein Wunschpreis – **und der ist dein neuer Standard.**

Nicht der Preis vom Nachbar-Steuerberater.

Schritt 2:

Unpassende Mandanten rauswerfen – radikal, aber notwendig

Du hast keine Zeit für die Falschen. Und du brauchst sie auch nicht. Viele Steuerberater jammern über zu wenig Zeit, zu viel Stress, zu viele nervige Mandanten – und gleichzeitig tun sie... nichts dagegen. **Dabei liegt hier ein massiver Hebel: Mandanten-Sortierung.**

Spätestens ab jetzt sollte dir klar sein: Wenn du auf 80.000 € Monatsumsatz kommen willst, brauchst du ein System – und zwar eins, das A-Mandanten gewinnt und C-Mandanten ausfiltert.

Was ist ein A-, B-, C-Mandant?

A-Mandant:

- ✓ Hoher Umsatz
- ✓ Geringer Betreuungsaufwand
- ✓ Versteht deinen Wert & zahlt gerne
- ✓ Empfiehlt dich weiter
- ✓ Hohes Wachstumspotenzial

B-Mandant:

- ⊖ Mittlerer Umsatz
- ⊖ Teilweise Potenzial
- ⊖ Mal stressig, mal entspannt
- ⊖ Könnte aufsteigen – oder rausfallen

C-Mandant:

- ⊗ Kaum Umsatz
- ⊗ Zeitfresser, Energieräuber
- ⊗ Fragt alles 3x, vergleicht dich mit „Billigportalen“
- ⊗ Kein Potenzial

Merksatz: Nicht jeder, der deine Leistung will, ist es wert, sie zu bekommen.

Warum die Sortierung entscheidend ist: Zwei Steuerberater können gleich viele Stunden arbeiten – aber wenn der eine 80 % seiner Zeit mit A- und B-Mandanten verbringt, wird er ein Vielfaches verdienen, während der andere mit C-Mandanten ausgelaugt untergeht.

Schritt-für-Schritt: So sortierst du deine Mandanten



Umsatz & Deckungsbeitrag analysieren:
Wer zahlt pünktlich, gut – und regelmäßig?



Betreuungsaufwand prüfen:
Wer ruft ständig an, schickt Unterlagen zu spät oder stellt 100 Rückfragen?



Zukunftspotenzial bewerten:
Wer hat ein wachsendes Unternehmen, Netzwerk oder Möglichkeiten zur Empfehlung?



Emotionale Bewertung zulassen:
Mit wem arbeitest du gerne – und wer raubt dir den letzten Nerv?

Der mutigste (und profitabelste) Schritt:

Trenne dich aktiv von deinen C-Mandanten. Klingt hart? Ist wirtschaftlich extrem sinnvoll. Diese Menschen blockieren deine Kapazität für die Guten.

Mach den Platz frei. Du wirst überrascht sein, wie schnell die richtigen Mandanten nachrücken.

Praxisbeispiel:

Ein Steuerberater aus Düsseldorf hat nach dieser Sortierung 18 Mandate gekündigt – das entsprach nur 8 % seines Umsatzes, aber fast 40 % seines Arbeitsaufwands.

Wenige Wochen später hatte er die freien Kapazitäten neu vergeben – mit deutlich besser zahlenden Unternehmern.

Alternative: „Systemisierte Auslagerung“

Falls du (noch) nicht kündigen willst, kannst du C-Mandate auf ein Minimal-Betreuungsmodell umstellen:

- ✓ Standardisierte Prozesse
- ✓ E-Mail-only-Kommunikation
- ✓ 1x jährliches Update statt monatlichem Austausch
- ✓ Aber Achtung: Kein Service mehr auf A-Niveau für C-Kunden!

Schritt 3:

Stundenabrechnung?

Sorry, das ist Amateur-Level.

Schau mal: Wenn du heute immer noch nach Stunden abrechnest, dann spielst du nicht auf dem Spielfeld „Unternehmer“.

Dann bist du selbstständiger Verwalter deiner eigenen Zeit – mehr nicht.

Und jetzt kommt der Schmerz: Du kannst der beste Steuerberater der Welt sein – wenn du dich weiterhin für 120 € die Stunde verkaufst, bist du austauschbar.

Du bist dann nichts weiter als ein Zahnrädchen im System. Mandant denkt: „120 € pro Stunde? Hmm... der andere nimmt nur 90. Vielleicht probier ich den mal aus.“

Du wirst in denselben Preiskampf gezogen wie Freelancer auf Fiverr oder Textverarbeitungsdienste im Ausland. Das ist nicht das Spielfeld, auf dem du gewinnen kannst.

Warum Stundenabrechnung dein größter Wachstums-Killer ist:

- ⊗ Der Mandant vergleicht dich mit Google-Ergebnissen
- ⊗ Jeder will „nur mal schnell was fragen“ – am besten gratis
- ⊗ Du arbeitest dich kaputt – und bekommst am Ende vielleicht 400 € für 5 Stunden Nervenkrieg

Und das Schlimmste:

- ⊗ Du bekommst kein Geld für deinen echten Wert
- ⊗ Denn du wirst für Zeit bezahlt, nicht für die Lösung

Deshalb: Pakete. Preise. Vorkasse.

Das ist der Weg. Ein Angebot, das glasklar ist. Ein Preis, den du nicht mehr rechtfertigen musst. Und eine Bezahlung, bevor du überhaupt den Laptop aufklappst.

Christoph Birgel macht's vor: Heute zahlt jeder Mandant 1.200 € vorab, bevor das erste Gespräch beginnt. Keine Diskussion. Keine Unsicherheit. Kein Durcheinander.

Du willst als Profi wahrgenommen werden? **Dann hör auf, dich wie ein Angestellter zu verhalten.**

Meine Vorlage für dein erstes Beratungspaket

1. Paketname (emotional & konkret)

Was klingt nach Sicherheit, Beispiele: „Finanzamt-Komfort“, „Unternehmer-Rundum“, „GmbH-Start-Paket“, „Sorglos durch den Jahresabschluss“

Dein Paketname: _____

2. Für wen ist dieses Paket gemacht? (Zielgruppe)

Je klarer du die Zielgruppe formulierst, desto besser filterst du passende Mandanten.

Beispiele:

- ☒ Für GmbH-Geschäftsführer mit bis zu 10 Mitarbeitern
- ☒ Für Einzelunternehmer mit digitalem Geschäftsmodell
- ☒ Für vermögende Privatpersonen mit Immobilienbesitz

Deine Zielgruppe: _____

3. Laufzeit & Preis

Wie lange läuft das Paket, wie rechnest du ab – und wie viel muss vorher gezahlt werden?

Beispiel:

- ☒ Laufzeit: 12 Monate
- ☒ Preis: 1.200 € netto
- ☒ Zahlung: 100 % vor Beginn

Laufzeit: _____ **Monate**

Preis (netto): _____ **€**

Zahlungsweise: ☐ **Einmalzahlung** ☐ **Quartalsweise** ☐ **Monatlich** ☐ **Nur Vorkasse**

4. Leistungsumfang (das ist drin)

Was genau bekommt der Mandant? Keine Floskeln – konkret, spürbar, wertvoll.

Beispiel:

- ✓ Jahresabschluss inkl. EÜR oder Bilanz
- ✓ 2x Steuerberatungsgespräch pro Jahr
- ✓ Laufende Fibu (bis 100 Belege/Monat)
- ✓ Steuerordner online (DATEV o. ä.)
- ✓ Rückruf innerhalb von 24 h garantiert

Deine Leistungen:

5. Zubuchbare Extras (Premium-Upgrades)

Wie kannst du den Warenkorbwert erhöhen?

Beispiele:

- ✓ Lohnabrechnung +150 €/Monat
- ✓ Steuerstruktur-Workshop +490 € einmalig
- ✓ Persönlicher Ansprechpartner +50 €/Monat

Deine Zusatzangebote:

Macher-Tipp:

Erstell 3 Pakete:

- Basis – für die Pflicht
- Komfort – für Unternehmer
- Premium – für Mandanten, die nicht diskutieren, sondern delegieren

Stell die Pakete auf deine Website. Kein PDF zum Download. Kein „Ich schick dir mal ein Angebot“.

Schritt 4:

Hör auf zu hoffen – fang endlich an zu verkaufen

1. Zielmandanten-Liste anlegen (nicht raten – recherchieren)

Ich mache eine Liste mit 20 Wunschmandanten.

Beispiel: Geschäftsführer kleiner GmbHS in meiner Region / Onlinehändler / Coaches mit 100k+ Jahresumsatz

Ich recherchiere:

- Wer sind sie?
- Was machen sie?
- Wo sind sie aktiv? (Webseite, LinkedIn, Branchenverzeichnis)
- Was ist ihr aktueller Steuerberater-Schwachpunkt?

2. Telefon vorbereiten (kein Skript – aber Struktur)

Wenn du nicht weißt, was du sagen willst, dann wird's auch kein Abschluss. Aber bitte: Lern kein Skript auswendig wie ein Schauspieler. Du brauchst keinen Text zum Ablesen – du brauchst eine klare Struktur, die sitzt, flexibel bleibt – und zum Abschluss führt.

Denn: Verkäufer, die planlos ins Gespräch gehen, verkaufen auch planlos.

Also: 4 Schritte. Kurz. Knackig. Wirkungsvoll.

Einstieg – Bedarf – Angebot – Abschlussfrage.

Ich lege mir folgenden Leitfaden zurecht:

Einstieg:

„Guten Tag, Herr/Frau [Name], mein Name ist [dein Name] – ich bin spezialisiert auf steuerliche Beratung für [Zielgruppe].“

Bedarf wecken:

„Ich habe mir Ihr Unternehmen angeschaut – ich sehe großes Potenzial, steuerlich noch viel besser aufgestellt zu sein. Ich arbeite mit klaren Paketen, 100 % digital und ohne Stundenzettel-Wahnsinn.“

Angebot platzieren:

„Ich hab ein Paket für Unternehmer wie Sie: 1.200 €, Festpreis, alle relevanten Leistungen drin. Kein Nachrechnen. Keine Überraschungen.“

Call to Action:

„Lassen Sie uns 15 Minuten sprechen. Ich erklär's Ihnen im Detail – und Sie sagen, ob's passt. Wann wäre gut – Dienstagvormittag oder Donnerstagmittag?“

3. Anrufen. Direkt. Ohne zu warten.

Willst du Umsatz – oder willst du Ausreden? Die meisten Steuerberater verstecken sich hinter E-Mails, Kontaktformularen oder LinkedIn-Nachrichten. Warum? Weil sie Angst haben, direkt zu verkaufen. Doch Erfolg liebt Geschwindigkeit.

Wenn du einen potenziellen Mandanten auf dem Schirm hast – dann ruf ihn an. Sofort. Kein Warten. Kein Hoffen. Kein „Ich schreib mal was Nettes“. Du willst ihn als Mandanten? Dann greif zum Hörer.

- ✓ Ich nehme das Telefon, rufe an.
- ✓ Ich gehe nicht auf die Website und fülle Kontaktformulare aus.
- ✓ Ich schreibe keine Nachricht.
- ✓ Ich rufe an.

Wenn ich niemanden erreiche:

- ✓ Wiedervorlage für morgen, gleiche Uhrzeit.
- ✓ Oder: Telefonzentrale fragen, wer zuständig ist.

4. Nachfassen – ohne Nerven, aber mit System

Du hast angerufen, der Kontakt war da – aber es kam kein Abschluss? Kein Problem. Jetzt beginnt der Teil, bei dem 90 % der Steuerberater aussteigen – und genau da steigst du durch.

Denn: Nachfassen ist kein Betteln. Nachfassen ist Profi-Verhalten. Kein Druck, kein Drängen – aber klarer Fokus:

- ✓ Zwei Tage später: Erinnerung
- ✓ Ich schicke eine personalisierte Sprachnachricht oder kurze Videobotschaft.
- ✓ Immer mit Ziel: „Lassen Sie uns das kurz telefonisch klären.“

5. Termin führen wie ein Profi

Jetzt sitzt du im Gespräch – jetzt wird geliefert. Kein Smalltalk, kein Rumgeeier. Du stellst die richtigen Fragen, hörst genau hin, zeigst dein Paket – und dann: Nennst du den Preis. Punkt. Ohne Rechtfertigung. Ohne Schwitzen. Und am Ende stellst du die wichtigste Frage im Verkauf: „Was brauchen Sie noch, um heute Ja zu sagen?“

Denn du bist nicht zum Reden da. Du bist da, um abzuschließen.

Im Gespräch: Bedarf herausfinden, Passendes Paket präsentieren, Klare Preisnennung ohne Rechtfertigung, Abschluss herbeiführen

„Was brauchen Sie noch, um heute Ja zu sagen?“

Schritt 5:

Positionierung – Dein Angebot ist nicht für jeden. Und das ist genau richtig so.

Die meisten Steuerberater machen denselben Fehler: Sie wollen es allen recht machen. Jeder darf Mandant werden – Hauptsache, der Terminplan ist voll.

Aber weißt du, was dann passiert? Du wirst beliebig. Vergleichbar. Austauschbar.

Du gewinnst keine Mandanten, du sammelst sie. Und am Ende kämpfst du mit Preisdiskussionen, Null-Bock-Gesprächen und Anfragen, bei denen du selbst denkst: „Warum hab ich den eigentlich angenommen?“

Die Lösung? Positionierung.

Du musst dich **klar festlegen, für wen dein Angebot gedacht ist** – und für wen nicht. Denn je schärfer du dich positionierst, desto klarer wirst du wahrgenommen – und desto schneller kommen die richtigen Mandanten.

Was gute Positionierung bedeutet:

Du sagst klar, für wen du arbeitest. Beispiel: „Ich berate ausschließlich GmbH-Geschäftsführer mit mindestens 250.000 € Jahresumsatz.“

Du sagst klar, für wen du NICHT arbeitest: „Ich mache keine privaten Steuererklärungen für Arbeitnehmer.“

Du stehst für etwas: „Ich biete 100 % digitale, planbare Steuerberatung mit Fixpreis.“

Und du stehst gegen etwas: „Ich arbeite nicht mit Mandanten, die unpünktlich liefern, dauernd nachfragen oder Preise drücken.“

Frag dich konkret:

- Wofür stehe ich?
- Wogegen stehe ich?
- Wer ist mein absoluter Wunschmandant – und warum?
- Wer passt nicht zu mir (auch wenn er zahlt)?
- Was macht meine Kanzlei einzigartig – in Stil, Haltung, Angebot?

Wenn du keine Ecken und Kanten zeigst, bist du unsichtbar. Denn Sichtbarkeit entsteht nicht durch Gefälligkeit, **sondern durch Haltung**. Und ja – wenn du dich klar positionierst, wirst du auch Menschen verlieren. Aber du wirst genau die Mandanten anziehen, die deine Werte teilen, dich ernst nehmen und deine Leistung bezahlen, ohne mit der Wimper zu zucken.

Schritt 6:

Du brauchst ein starkes Team – nicht mehr Aufgaben

Viele Steuerberater wollen wachsen – aber hängen immer noch selbst in jeder Aufgabe. Sie beraten, sie telefonieren, sie buchen, sie kontrollieren, sie korrigieren. Und wenn sie sich dann fragen, warum sie bei 20.000 € Monatsumsatz festhängen, lautet die ehrliche Antwort: Weil sie alles alleine machen.

Wachstum passiert nicht, weil du mehr arbeitest.

Wachstum passiert, weil du ein Team aufbaust, das mit dir wächst.

Und hier kommt das große Learning – auch für mich: Wir geben im Jahr Millionen aus für neue Kunden – für Werbeanzeigen, Funnels, Content, Conversion-Optimierung. Aber fürs Recruiting? Da knausern die meisten. Ein paar Stellenanzeigen, eine Bewerbungs-Mailadresse, ein bisschen Hoffnung. Das reicht nicht.

Ich selbst habe letztes Jahr 5,8 Millionen Euro Werbebudget für Neukunden ausgegeben – und nur 220.000 Euro fürs Recruiting. Dabei bringt mir ein einziger Top-Mitarbeiter oft mehr Umsatz als 100 neue Leads. Mein bester Verkäufer hat 14 Millionen Umsatz gemacht. Stell dir vor, ich hätte zehn von denen.

Und jetzt übertrag das auf deine Kanzlei:

- ✓ Was wäre, wenn du nicht mehr alles selbst machen müsstest?
- ✓ Was wäre, wenn du eine Top-Steuerfachkraft hättest, die deine Pakete umsetzt, deine Prozesse hält und dir den Rücken freihält?
- ✓ Was wäre, wenn du jemanden im Team hast, der sich um die Mandanten kümmert – während du am Unternehmen arbeitest?

Genau dafür brauchst du ein starkes Recruiting. Nicht „Wir suchen Unterstützung“ auf deiner Website. Sondern eine strategische Mitarbeitergewinnung.

Du brauchst A-Mitarbeiter. Keine Lückenfüller.

Und A-Mitarbeiter gewinnst du genau wie A-Mandanten:

- ✓ Mit starker Positionierung
- ✓ Mit Marketing
- ✓ Mit einem klaren Angebot
- ✓ Mit einem Bewerbungsprozess, der filtert
- ✓ Und mit einem Team, das wachsen will

Wenn du wachsen willst – richtig wachsen – dann musst du aufhören, nur nach neuen Mandanten zu jagen, und anfangen, die richtigen Menschen für dein Team zu gewinnen.

Denn dein Umsatz skaliert nur so schnell, wie dein Team mithalten kann.

Seite 7:

Wie du am Unternehmen arbeitest statt nur im Unternehmen

Ich hab's selbst durchgemacht. Jahrelang war ich überall: Auf der Bühne, im Vertrieb, in der Buchhaltung, in der Personalführung. Ich war das Unternehmen. Und weißt du was? Ich bin trotzdem nicht gewachsen. Kein Sprung. Kein Durchbruch. Der Grund? **Ich war im Maschinenraum – aber keiner steuerte das Schiff.**

Was bedeutet „am Unternehmen arbeiten“?

Du bist Steuerberater – also hast du mehr als genug zu tun: Jahresabschlüsse, Mandanten, Mitarbeiter, neue Gesetze, Fristen, Chaos. Aber solange du alles selbst machst, wirst du nie wirklich wachsen.

Ein Kapitän steht nicht im Maschinenraum. Er steht auf der Brücke. Er liest Instrumente. Plant. Navigiert. Schaut voraus. Und greift nur ein, wenn's notwendig ist.

So kommst du raus aus dem Maschinenraum:

1. Prozesse schaffen statt Probleme lösen

- Wie wird ein neuer Mandant aufgenommen?
- Wer checkt, ob alle Unterlagen da sind?
- Wie läuft ein Beratungstermin ab?
- Schreibe es auf. Standardisiere. Mach eine Checkliste draus. Und gib's ab.

2. Aufgaben delegieren – auch wenn's nicht perfekt läuft

- Du musst nicht der Schnellste sein beim Bilanzieren.
- Du brauchst kein Stundenzettel-Sheriff zu sein.
- Du musst nicht jedes Mandantentelefonat selbst führen.
- 80 % gut von jemand anderem ist besser als 100 % von dir, wenn du skalieren willst.

3. Führ mit Zahlen – nicht mit Bauchgefühl

- Wie viele Mandatsanfragen diese Woche?
- Wie viele Termine wurden verschoben?
- Welches Paket wird am meisten gebucht?
- Wenn du keine Zahlen hast, hast du kein Steuer. Mach's messbar.

4. Reservier dir Denkzeit

- Eine Woche raus im Quartal: Lies. Denk. Plan.
- Buch: Millionaire Mind von T. Harv Eker – hat bei mir den Turbo gezündet.
- Geh auf ein Unternehmer-Seminar. Tausch dich aus.

Mallorca, Rennrad, Fachbuch. +84 % Umsatz in einem Jahr. Kein Witz.

Das ist dein nächster Schritt:

Plane jetzt schon deine erste Woche „Strategie-Offsite“ – du allein oder mit deinem Team. Nimm nur ein Flipchart, dein Kalender, ein paar Bücher und einen klaren Fokus mit: Was muss ich tun, damit ich am Unternehmen arbeite – nicht im Unternehmen?

Denn: Im Maschinenraum verdienst du dein Gehalt. Auf der Brücke baust du dein Vermögen.

Fazit: Unternehmer sein heißt entscheiden

Wenn du diesen Leadmagneten bis hierhin gelesen hast, dann gehörst du zu der Sorte Mensch, die mehr will als Dienst nach Vorschrift. Du willst nicht nur Mandanten abarbeiten, Rechnungen schreiben und am Ende des Monats hoffen, dass etwas übrig bleibt. Du willst gestalten. Wachsen.

Einen Unterschied machen – für deine Mandanten, dein Team und dich selbst.

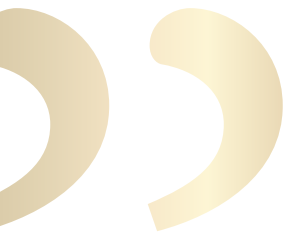
In den letzten Seiten hast du sieben konkrete Schritte kennengelernt, mit denen du als Steuerberater nicht nur besser arbeitest – sondern unternehmerisch denkst und führst. Du weißt jetzt, wie du dich positionierst, welche Mandanten du anziehst und wie du Beratung endlich so verkaufst, wie sie es verdient: hochpreisig, verlässlich, effizient. Du hast gesehen, dass Vorkasse nicht unhöflich ist, sondern ein Zeichen von Selbstachtung. Und du hast verstanden, dass nachhaltiges Wachstum nur dann möglich ist, wenn du nicht länger alles selbst machst, sondern Strukturen, Systeme und ein echtes Akquisesystem etablierst.

Der entscheidende Punkt ist aber dieser: Es reicht nicht, das alles zu wissen. Entscheidend ist, ob du ins Handeln kommst. Ob du dich traust, alte Gewohnheiten zu hinterfragen. Ob du bereit bist, in dich, in dein Unternehmen und in deine Entwicklung als Unternehmer zu investieren. Denn zwischen dem Selbstständigen, der 120 Euro pro Stunde fakturiert, und dem Unternehmer, der jeden Monat 80.000 Euro Umsatz macht, steht kein riesiges Geheimnis. Es steht eine Entscheidung. Die Entscheidung, nicht länger Opfer der Umstände zu sein – sondern Verantwortung zu übernehmen.

Du musst nicht alles auf einmal umsetzen. Aber du solltest heute beginnen. Mit einem Paket. Mit einem klaren Nein zu schlechten Mandanten. Mit einem simplen Telefonleitfaden. Oder mit einem ersten, bewusst geplanten Tag, an dem du am Unternehmen arbeitest.

Denn du weißt jetzt: Der Unterschied zwischen „arbeiten“ und „aufbauen“ ist gewaltig. Die einen stecken fest – die anderen führen. Und du entscheidest, zu welcher Gruppe du gehören willst.

ATTACKE!



Für alle, die mich noch nicht kennen:

Ich bin Dirk Kreuter – Unternehmer, Verkaufstrainer und einer der führenden Experten für Vertriebsaufbau und -digitalisierung im deutschsprachigen Raum. Seit über 30 Jahren helfe ich Selbstständigen, Mittelständlern und Konzernen dabei, ihren Vertrieb systematisch zu verbessern und den Umsatz messbar zu steigern.

Mehr als 200.000 Teilnehmende haben meine Programme durchlaufen – darunter DAX-Konzerne wie Telekom, Lufthansa und Volkswagen. Mit meinem Team aus über 80 Mitarbeitenden – darunter über 20 spezialisierte Vertriebsexperten – begleiten wir Unternehmen dabei, ihren Vertrieb zu digitalisieren, Prozesse zu skalieren und nachhaltiges Wachstum zu erzielen.

Unsere Kunden erreichen dabei nicht selten 50-100 % Umsatzsteigerung pro Jahr – teils sogar deutlich mehr. **Unser Ziel:** Aus klassischen Unternehmen moderne, schlagkräftige Vertriebsorganisationen machen. Wenn auch du bereit bist für echtes Wachstum, findest du hier nicht nur Inspiration, sondern sofort umsetzbare Lösungen.

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit dir
ATTACKE!

Dein

Dirk



Live-Workshop – Nur für Unternehmer ab 200.000 € Jahresumsatz

Volle Auftragsbücher – auch im Familienurlaub

Ich enthülle das Geheimnis aus 4.500 Kundenprojekten: Wie du dich ENDLICH aus dem Tagesgeschäft löst – während dein Vertrieb Millionenumsätze macht.

Was dich im wichtigsten Unternehmer-Workshop 2025 erwartet



Neu: Raus aus dem Tagesgeschäft

Erhalte einen 5-Schritte-Fahrplan, mit dem du dich aus dem operativen Alltag zurückziehst. So gewinnst du 10-20 Stunden pro Woche für deine Familie – oder einfach für dich –, während deine Mitarbeiter Verantwortung übernehmen.



281% Wachstum trotz Krise

Wie verdoppeln oder verdreifachen die Kunden von Dirk Kreuter ihren Umsatz – selbst in der Krise? Sie nutzen den EINEN Hebel, den 95 Prozent der Unternehmer komplett übersehen – weil sie glauben, sie hätten Wichtigeres zu tun...



Ein Vertrieb, der von alleine läuft

Egal, ob du beim Sport, beim Abendessen oder im Urlaub bist: Dein Vertrieb generiert weiterhin Umsatz – und zwar automatisiert. Und das Beste? Das Aufsetzen dieses 4.500-fach bewährten Systems dauert nur 90 Tage.

Nach den 2 Stunden...

... erhältst du gratis einen **maßgeschneiderten Wachstumsplan** für dein Geschäftsmodell, mit dem du ähnliche Ergebnisse erzielst.

**JETZT NÄCHSTEN
TERMIN SICHERN**

