

Professionelles Kanzleimanagement

CASEStudy

Client Development: Mit der Analyse bestehender Mandanten zu mehr Profitabilität



AUFTRAGGEBER

Warth & Klein wurde 1958 in Düsseldorf gegründet, hat mehrere Niederlassungen in Deutschland und ist mittlerweile alleiniger Partner im internationalen Netzwerk Grant Thornton. Mit etwa 450 Mitarbeitern ist die Gesellschaft eine der größten unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften Deutschlands.

Das Dienstleistungsangebot umfasst Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Corporate Finance und Private Finance. Warth & Klein betreut überwiegend mittelständische Unternehmen aus nahezu allen Branchen, sowie vermögende Privatmandanten.

AUSGANGSLAGE

Das Mandantenportfolio war sehr heterogen. Es lagen nur geringe Erkenntnisse darüber vor, welche Mandanten profitabel oder verlustreich waren. Die Mandantenentwicklung wurde zudem nicht systematisch betrieben.

HERAUSFORDERUNG

Zur Entwicklung und Ergebnisverbesserung sollten die Ursachen für Erlöschmälerungen identifiziert und die Transparenz für das Management erhöht werden. Ziel war die Erhöhung der Rentabilität durch die Optimierung und Entwicklung der bestehenden Mandanten im Bereich Wirtschaftsprüfung.

Im Rahmen einer umfangreichen Mandantenanalyse sollten die Ursachen für die unterschiedlich hohe Profitabilität gefunden und Maßnahmen zur kurz- und mittelfristigen Verbesserung identifiziert werden. Die Analysen sollten auf Auftragebene erfolgen, um auch innerhalb von Mandaten zu differenzieren.

WARTH & KLEIN
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

Bernhard Flintrop

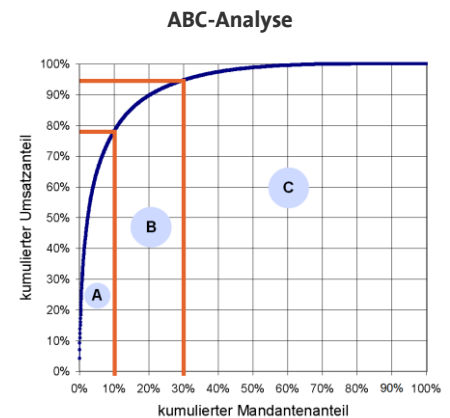
Partner bei Warth & Klein

„Aufgrund der Analyse konnten wir umgehend interne Maßnahmen zur Steigerung der Effektivität ergreifen.“

VORGEHENSWEISE

Die Mandantenanalyse erfolgte in fünf Schritten:

1. **Management-Briefing:** Präzisierung der Zielsetzung und Vorgehensweise
2. **Datenübergabe:** Datenanforderungen wurden an den Kunden übergeben, welcher die Daten zusammenstellte und in Rohform übergab.
3. **Auswertung:** Datenaufbereitung und Durchführung der Analysen:
 - Mandantenstruktur (ABC-Analyse) und Profitabilität der Segmente
 - Umsatzentwicklung durch verlorene, neue und Bestandsmandanten
 - Deckungsbeitragsanalyse
 - Geografische Analysen und Niederlassungsanalyse
 - Cross-Selling-Rate der Mandanten
4. **Simulation:** Durch Simulationen und Szenarioanalysen wurden die Auswirkungen von Verbesserungsmaßnahmen bewertet.
5. **Partner-Workshop:** Präsentation der Ergebnisse mit anschließender Diskussion. Ableitung konkreter Umsetzungsmaßnahmen aus den zahlreichen Ansätzen für die Verbesserung der Mandantenstruktur.

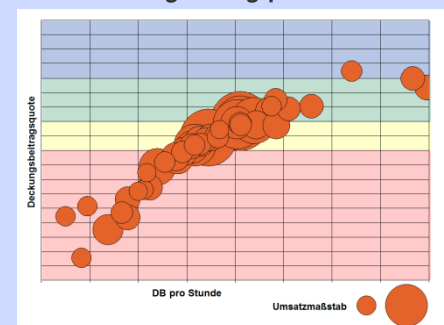


„Die Kurve zeigt, dass im C-Segment 70% der Mandanten nur 5% zum Gesamtumsatz beitragen.“

ERGEBNIS

- Kurz- und mittelfristige Maßnahmen führten zu einer signifikanten Ergebnissteigerung.
- Cross-Selling-Potenziale wurden zur Umsatzsteigerung identifiziert.
- Deckungsbeitragsportfolios mit festen Margengrenzen zur Entwicklung der Mandanten wurden eingeführt.
- Einzelne Wirtschaftsprüfungsleistungen, die überproportional negative Deckungsbeiträge brachten, wurden verbessert.
- Die geografische Analyse zeigte deutlich Raum für Akquisemaßnahmen.
- Die Niederlassungsanalyse offenbarte eine stark defizitäre Niederlassung.

Deckungsbeitragsportfolio



„Das Portfolio zeigt den Zielkorridor für die einzelnen Mandanten“



Schoen + Company ist spezialisiert auf Dienstleistungsunternehmen, insbesondere Professional Service Companies. Namhafte Kanzleien gehören zu unseren Kunden. Wir sind selbst keine Anwälte, sondern praxiserfahrene Unternehmens- und Umsetzungsberater.

Ihr Ansprechpartner: Ralf Schön, Geschäftsführer

Schoen + Company GmbH
Management Consultants

Neuer Zollhof 2

40221 Düsseldorf

T 0211-8395-410

F 0211-8395-411

E info@schoen-company.com

I www.schoen-company.com