

Benchmarking – Lernen von den Besten

Interview mit Lukas L. Höbarth, Senior Consultant bei Hübner & Hübner

Ein Benchmark ist ein Maßstab für jede Art von Leistung. Das Ziel eines Benchmarking ist es, einen Vergleich mit den Besten einer Branche durchzuführen. Hierbei werden die erreichten Werte wie Umsatz, Gewinn, Stundensätze u. v. a. m. mit jenen der Mitbewerber anhand eines objektiv und anonym durchgeführten Vergleichs eingestuft. Es werden Stärken und Schwächen eines Unternehmens aufgezeigt, welche wiederum als zukünftige Entscheidungsgrundlage dienen können. Die Kanzlei Hübner & Hübner führt bereits seit 15 Jahren ein Benchmarking für die Steuerberatungsbranche in Deutschland und Österreich durch. Doch wie profitiert ein Steuerberater konkret davon?



ZUR PERSON

Lukas L. Höbarth ist Unternehmensberater bei der Kanzlei Hübner & Hübner in Wien. Vorher Tiscali und Kimberly-Clark. Spezialgebiete: Controlling, Unternehmensbewertungen, due diligence, Entwicklung von betriebswirtschaftlichen Softwaretools für Steuerberater, Seminare & Workshops. lukas.hoebarth@huebner.at

BBKM: Herr Höbarth, für wen ist ein Benchmarking eigentlich interessant?

Höbarth: Grundsätzlich ist ein Benchmarking für jedes Unternehmen, welches sich weiterentwickeln will, ein wichtiges Thema. Das Ziel ist es ja, einen Vergleich mit den Besten zu ziehen und von anderen zu lernen, um selber noch erfolgreicher zu sein. Die Methode des Best Practice ist in vielen Branchen weit verbreitet. Gerade auch in der dynamischen Dienstleistungsbranche, der die Steuerberatungsbranche zuzuordnen ist, ist ein Vergleich mittels Konkurrenzanalyse unverzichtbar.

BBKM: Ist es denn überhaupt so, dass sich unterschiedliche Kanzleien miteinander vergleichen lassen?

Höbarth: Gerade diese Unterschiedlichkeit der Kanzleien macht den Reiz des Benchmarking aus. Die meisten Vergleiche scheitern an der unzureichenden Möglichkeit, Vergleichsdaten zu evaluieren. Die Anzahl der Mitbewerber, die dem Vergleich zugrunde liegen, entscheidet natürlich über die Objektivität und Aussagekraft der Studie. Wir können sagen, dass wir aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und unseres gewachsenen Teilnehmerkreises heute ein fundiertes Benchmarking erstellen.

BBKM: Welche Schlüsse kann man aus einem Vergleich mit den Besten ziehen, beziehungsweise wie profitiert ein Steuerberater von diesen Erkenntnissen?

Höbarth: Um sich zu verbessern, ist es generell sinnvoll, vom Erfolg anderer zu lernen und die besten Unternehmen als Maßstab zu nehmen. Man braucht das Rad ja nicht neu zu erfinden. Allerdings geht es auch nicht ums kopieren. Das Ziel ist, die erfolgreichen Kanzleien unter die Lupe zu nehmen und dann zu schauen, was ich davon in meiner Kanzlei umsetzen kann. Nicht zuletzt hat Hübner & Hübner selbst in der Vergangenheit von den Erkenntnissen des Benchmarking profitiert.

BBKM: Und wie messen Sie jetzt den Erfolg einer Kanzlei?

Höbarth: Wir haben den Erfolg einer Kanzlei anhand einer Spitzenkennzahl definiert. Danach ist die erfolgreichste Kanzlei jene, welche den höchsten Gewinn je Inhaber erzielt. Natürlich ermitteln wir ebenfalls Durchschnittswerte. Dass allein wäre aber zu wenig. Viel interessanter ist es ja, von den Besten zu lernen. Neben dem Rang, den jede teilnehmende Kanzlei erhält, und dem Durchschnitt gibt es weitere Kriterien, nach welchen wir die Auswertungen analysieren. Dazu zählt etwa die Aufgliederung in Einzel- und Partnerkanzleien, Klein-, Mittel- und Großkanzleien, sowie Kanzleien mit einem hohen und niedrigen Buchführungsanteil.

BBKM: Das heißt, Sie analysieren nur finanzwirtschaftliche Daten?

Höbarth: Nein, auf keinen Fall. Denn ein modernes Benchmarking ist weit mehr als der Vergleich von Kennziffern. Da geht es um Themen wie zukünftige Kanzlei-entwicklung, Chancen und Risiken der Steuerberatungsbranche und Ähnliches. Gerade die Steuerberatungsbranche sieht sich hier großen Herausforderungen ausgesetzt.

BBKM: Und wie funktioniert die Teilnahme?

Höbarth: Wir setzen heuer zum ersten Mal einen Online-Fragebogen ein, der in 10-15 Minuten ausgefüllt ist. Die Teilnahme erfolgt selbstverständlich über einen Notar, der die anonymisierten Daten zur Auswertung an uns weiterleitet. Da es sich zum Teil um sensible Daten handelt, ist dies für uns eine Frage der Qualität und Seriosität. Die Investition beträgt 195€, für welche jeder Teilnehmer einen rund 100-seitigen individuellen Benchmarking-Bericht erhält. Eine Investition in die Zukunft die sich lohnt, wie uns bereits viele Teilnehmer bestätigt haben.

BBKM: Herr Höbarth, wir danken Ihnen für das Gespräch.