**Ihre Erwartungen – Unsere Beratungsleistungen!**

**Lieber Klient!**

Heute melden wir uns mit einem ganz besonderen Anliegen an Sie: Wir möchten Sie herzlich einladen, uns mehr über Ihre Erwartungen an uns zu sagen!

Lesen Sie zunächst diese Einleitung und im Anschluss daran bitten wir Sie, unseren Fragebogen zu beantworten. Bitte beantworten Sie die Fragen soweit es für Sie möglich ist und so lange Sie sich mit den gestellten Fragen wohl fühlen. In einem persönlichen Gespräch werden wir auf Ihre Antworten detailliert eingehen

Im Namen des Teams von ***Kanzleiname*** bedanken wir uns für die langjährige und angenehme Zusammenarbeit mit Ihnen. Wir hoffen, dass wir für Sie in der Vergangenheit professionelle Arbeit geleistet haben und Sie ebenso glücklich über die Zusammenarbeit mit uns sind, wie wir sie auch aus unserer Sicht beurteilen.

Aus dieser konstruktiven Zusammenarbeit wissen wir viele Dinge über Ihre Wünsche und Erwartungen an uns. Allerdings gehen wir davon aus, dass wir – *noch* – nicht alles über Ihre Erwartungen an uns wissen. Je mehr wir allerdings Ihre Wünsche und Erwartungen an uns kennen, desto besser können wir diese auch erfüllen. Nur so ist es uns möglich, Ihnen auch genau jene Leistungen anzubieten, die Ihnen den höchsten Nutzen bringen werden.

Der folgende Fragebogen sollte Ihnen wie uns helfen, noch besser die gegenseitigen Erwartungen zu klären. Sagen Sie uns ruhig Ihre Meinung! Vertrauen Sie uns Ihre Wünsche und Erwartungen an, dann werden wir Sie in Zukunft noch zielgerichteter unterstützen können.

Ja, der Fragebogen ist ausführlich! Dadurch erreichen wir allerdings eine ausgezeichnete Vorbereitung auf unser Gespräch.

Dauerhafter Wert ist aus unserer Sicht nur zu erreichen, wenn die Erwartungen, Wünsche, die persönlichen und finanziellen Möglichkeiten unserer Klienten synergetisch mit unserem Angebot verbunden sind.

Ihre Wünsche sind unser Auftrag!

Wir freuen uns schon auf das Gespräch mit Ihnen.

***Unterschrift des Kanzleiinhabers/der Partner***

**Allgemeine Fragen**

Was sind Ihre wichtigsten Anliegen an uns, als Ihren Steuerberater?

Wie weit können wir diese Anliegen für Sie erfüllen? Auf einer Skala von 0-100, wobei 0 gar nicht erfüllt und 100 vollkommen erfüllt bedeutet.

*Wir können diese Anliegen gar nicht erfüllen!*

*Wir können diese Anliegen vollkommen erfüllen!*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| **0** | | **10** | | **20** | | **30** | | **40** | | **50** | | **60** | | **70** | | **80** | | **90** | | **100** | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |

Wie immer Ihre Bewertung ausfällt, wir freuen uns sehr, wenn Sie uns eine Begründung dafür angeben:

Welche allgemeinen Erwartungen haben Sie noch an uns?

**Fragen zu Ihrer Zufriedenheit in der Zusammenarbeit**

Wie würden Sie ganz grundsätzlich eine erfolgreiche geschäftliche Partnerschaft beschreiben?

Wie oft wünschen Sie sich Kontakt mit Ihrem Berater?

Erwarten Sie sich, dass Ihr Berater Sie auch während des laufenden Geschäftsjahres von sich aus kontaktiert?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ja** | **Nein** | **Nicht wichtig für mich** |

Wie schnell erwarten Sie einen Rückruf bei einer telefonischen Anfrage?

Wie wichtig ist für Sie eine rasche Antwort auf Fragen in steuerlichen Anfragen? Was verstehen Sie unter einer raschen Antwort?

Auf einer Skala von 0-100, wobei 0 keine Zufriedenheit bedeutet und 100 eine sehr hohe Zufriedenheit beschreibt – wie würden Sie unsere Zusammenarbeit einschätzen?

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| **0** | | **10** | | **20** | | **30** | | **40** | | **50** | | **60** | | **70** | | **80** | | **90** | | **100** | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |

Wie immer Ihre Bewertung ausfällt – Was können wir tun, damit wir Sie in Zukunft noch mehr zufriedenstellen können?

**Fragen zur Zukunft Ihres Unternehmens**

Was meinen Sie, sind die 3 wichtigsten Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens?

**1.**

**2.**

**3.**

Welche weiteren Schritte planen Sie mit Ihrem Unternehmen?

Was lässt Sie nachts, bezogen auf Ihr Unternehmen, nicht schlafen? D.h., was sind die dringlichsten Herausforderungen in Ihrem unternehmerischen Handeln?

Wodurch können wir Sie dabei am besten unterstützen?

Was würde es für Sie bedeuten, wenn die dringendsten Probleme gelöst wären?

Falls wir bei einer Besprechung Ihres Unternehmens teilnehmen, wie würden Sie das beurteilen?

Können unsere Mitarbeiter Ihr Unternehmen kennen lernen?

Welche Branchenzeitungen lesen Sie?

**Fragen zur zukünftigen Zusammenarbeit**

Wenn der Preis keine Rolle spielen würde, was würden Sie sich von uns wünschen?

Gibt es Ihrerseits noch Fragen oder Anmerkungen, die Sie im Hinblick auf unser gemeinsames Gespräch bereits jetzt beschäftigen?