

**An die Mitglieder des Landesverbandes der steuerberatenden
und wirtschaftsprüfenden Berufe in Bayern e. V.**



Frankfurt im März 2011

Die RS-Gruppe ist neuer Kooperationspartner des LSWB

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Märkte verändern sich, die Anzahl der Steuerberater wächst nach wie vor weiter, die Bevölkerungszahlen sinken. Die fachlichen Anforderungen steigen von Monat zu Monat, die Anspruchshaltung der Mandanten nimmt zu.

Bevor Sie Ihre Kanzlei "auffrisst" oder Sie sich gezwungen sehen, Ihre Selbstständigkeit aufzugeben gönnen Sie sich eine strategische Auszeit mit der RS-Gruppe.

Stimmt die Marktpositionierung der Kanzlei noch?
Gibt es ein Marketing- und Vertriebskonzept und wird es zielgerichtet umgesetzt?
Welche Konzepte gibt es zur Mandantengewinnung- und bindung?
Entspricht das Personal den Anforderungen meiner Mandantschaft?

Gerne besuchen wir Sie völlig unverbindlich in Ihrer Kanzlei und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.

Auf Ihren Anruf freut sich Frau Weismantel unter 0173 8814958
unser Büro: 069 970 91412
unsere Hotline: 0172 2901345

Selbstverständlich können Sie auch per e-mail mit uns Kontakt aufnehmen;
wir rufen Sie umgehend zurück.

Wir freuen uns, Sie und Ihre Kanzlei kennenzulernen.



W. Zeiß
Geschäftsführer

Vom Berater zum Unternehmer

Ihre Kanzlei ist ein Unternehmen und verdient ein professionelles Management, d. h.:

- Flexible Strategieentwicklung
- Fokussierte Angebotserstellung
- Optimale Arbeitsablaufgestaltung
- Marktgerechte Materialbeschaffung
- Qualitätssichernde Personalarbeit
- Zukunftsorientierte Marketing- und Vertriebskonzepte
- Modernes Finanzmanagement und Controlling

➔ **Die RS-Gruppe bietet Ihnen Beratung und Lösungen.**



GRUPPE

RS-CONSULTING GbR
RS-SERVICES GbR
RS-PERSONALBERATUNG

Lessingstraße 8
D-60325 Frankfurt a. M.
Telefon: +49 - (0)69 - 970 914 12
Telefax: +49 - (0)69 - 970 914 99
Mobil: +49 - (0)172 - 290 1345

www.rs-gruppe.org
www.rs-consulting.eu
www.rs-services.eu
www.rs-personalberatung.eu



GRUPPE

Ideen für die Zukunft
Ihrer Kanzlei

Marketing und Vertrieb für
Rechtsanwälte / Steuerberater

Vom Anbieter- zum Käufermarkt

In den letzten 20 Jahren hat sich der Beratermarkt stark verändert.

Das Angebot von Beratern pro 1.000 Einwohner hat sich fast verdoppelt. Die Rahmenbedingungen werden flexibler und riskanter.

Strategisches Marketing ist eine unabdingbare Größe geworden. Die entsprechende Begleitung ist ein Qualitätsmerkmal.

- Machen Sie Ihren Beratungsumfang sichtbar und für Ihre Mandanten bewertbar.
- Definieren Sie Ihr Leistungsangebot und bieten es systematisch den Ratsuchenden an.
- Entwickeln Sie angebotsgerechte Planungs- und Umsetzungsprozesse.

➔ **Die RS-Gruppe bietet Ihnen Analyse, Konzepte und Strategien.**



RS-Consulting

entwickelt Marketingstrategien für Rechts- und Steuerberaterkanzleien, um diese mit ihren persönlichen und fachlichen Kompetenzen als herausragenden Ansprechpartner einer definierten Zielgruppe in einem abgegrenzten Markt zu positionieren.

RS-Services

setzt die Strategien operativ um. Hier werden z. B. Mandantenveranstaltungen organisiert, Veröffentlichungen und Vorträge konzipiert, sowie alle weiteren Marketing- und Vertriebsmaßnahmen - teilweise auf eigenes Risiko - umgesetzt.

RS-Personalberatung

vermittelt bedarfsgerecht das notwendige Personal. Es werden sowohl Berater als auch Kanzleipersonal diskret und zuverlässig gesucht. Die Integration in die Kanzlei erfolgt nach gezielten Coachingmaßnahmen.