

DER ARCHITEKT VON MORGEN!

Der Architekt von morgen – ist kreativ, selbständig... und unabhängig!
Der Beruf konfrontiert Sie mit einer spezifischen Unternehmensstruktur und zahlreichen eigenverantwortlichen Aufgaben: Ihr Berufsleben ist also stark mit dem Persönlichen verbunden.

Unsere Kanzlei ermöglicht Ihnen einzigartige Perspektiven – und hält Ihnen den Rücken frei!

Wir bieten Ihnen Steuerberatung und Unternehmensberatung speziell für Freiberufler - damit Sie mehr FREIHEIT für Ihren Beruf gewinnen. Profitieren Sie von unserer ERFAHRUNG und unserem KNOW-HOW.

Wir analysieren Ihr Unternehmensergebnis: Erfolg, Kapital- und Liquiditätslage, Forderungen, Verbindlichkeiten, Möglichkeiten, potentielle Kundenkreise und Marketingstrategien, kurzum: Alles was Ihr Unternehmen mit vollen Segeln auf Erfolgskurs hält!

Wir wählen den Beratungsansatz, der Ihre beruflichen und privaten Finanzen gleichermaßen berücksichtigt, untersuchen und werten aus, schaffen so eine BASIS, auf der Sie fundierte Entscheidungen treffen können!

DER ARCHITEKT ALS UNTERNEHMER

Der gesamte Markt für Architekturleistungen ist im Umbruch: Vor allem kleine und mittelgroße Büros ohne Spezialisierung geraten durch Konkurrenz und Konzentrationstendenz schnell in Bedrängnis - wenn sie versäumen, ein klares Profil herauszuarbeiten!

Erfolgsmanagement ist in Krisenzeiten enorm wichtig. In der aktuellen Krise, die die meisten Architekten leicht zeitversetzt erreicht, bleibt noch Zeit, sich und das Architekturbüro vorzubereiten. Aber wie sieht Erfolgsmanagement für Architekten in der Krise aus?

Die Entwicklung eines eigenen Unternehmensprofils ist ein kontinuierlicher Prozess, der sich in drei Stufen vollzieht. Kernpunkt dabei ist die Entwicklung eines individuellen Dienstleistungsangebots, welches den Architekten von seinen Mitbewerbern signifikant unterscheidet.

ZIELSETZUNG: DEN WANDEL ALS CHANCE NUTZEN!

1. Schritt: Situations- und Konkurrenzanalyse

- strukturiertes Unternehmensmanagement
- Stärkung unternehmerischer Fachgebiete
- Ausbau der fachlichen Qualifikationen

2. Schritt: Unternehmensprofil entwickeln

- Bestimmung des Angebotsprofils
- Formulierung der Unternehmensphilosophie
- Positionierung durch Marktsegmentierung
- Positionierung durch Markenbildung

3. Schritt: Neue Geschäftsfelder entwickeln

- Entwicklung von Akquisitionsstrategien
- Einsatz und Gestaltung von Akquisitionsinstrumenten