

Netzwerken für selbstständige Bilanzbuchhalterinnen und Bilanzbuchhalter: Erfolgsstrategien aus der Praxis

Selbstständige Finance-Profis arbeiten in der Regel in einem Berufsfeld, das von Präzision und Zurückhaltung geprägt ist. Doch neben Zahlen, Daten und Fakten spielt ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor eine zentrale Rolle: das Netzwerken. Der gezielte Aufbau und die Pflege beruflicher Kontakte ist ein entscheidender Baustein für langfristigen Erfolg. Dieser Beitrag zeigt anhand konkreter Beispiele und Strategien, wie auch zurückhaltende Fachkräfte das Netzwerken erfolgreich in die Praxis integrieren können.

1. Zusammenarbeit mit Steuerberatungskanzleien: Freie Mitarbeit als Erfolgsfaktor

Praxisfall:

Eine selbstständige Bilanzbuchhalterin hat sich auf die Buchhaltung von mittelständischen Unternehmen spezialisiert. Durch die freie Mitarbeit bei Steuerberatungskanzleien aus der Region gewinnt sie regelmäßig neue Mandate. Der Austausch beschränkt sich auf klare, fachliche Themen – ein Pluspunkt für diejenigen, die Smalltalk meiden. Die Steuerberaterinnen und Steuerberater schätzen die zuverlässige Zuarbeit und empfehlen sie aktiv weiter.

Tipp:

Die Zusammenarbeit mit Steuerberatungskanzleien in Ihrer Region auf Basis einer freien Mitarbeit bietet großes Potenzial. Eine unverbindliche Kontaktaufnahme, beispielsweise per E-Mail oder in einem persönlichen Gespräch, kann den Grundstein für eine erfolgreiche Partnerschaft legen. Es empfiehlt sich, dabei die eigenen Stärken – wie etwa Termintreue und Genauigkeit – klar zu kommunizieren.

2. Teilnahme an Fachgruppen und Verbänden: Expertise sichtbar machen

Praxisfall:

Eine Bilanzbuchhalterin schließt sich einem Berufsverband an und nimmt an regelmäßigen Treffen teil. Anfangs fällt es ihr schwer, sich aktiv einzubringen; stattdessen hört sie aufmerksam zu und stellt gezielt Fragen, wenn es um konkrete Fachthemen geht. Mit der Zeit wird sie als kompetente Ansprechpartnerin wahrgenommen. Eine andere Teilnehmerin vermittelt ihr schließlich einen Großkunden, der genau ihre Expertise sucht.

Tipp:

Der Beitritt zu Berufsverbänden oder Fachgruppen kann eine wertvolle Plattform für den fachlichen Austausch bieten. Die Teilnahme an Diskussionsrunden oder themenspezifischen Veranstaltungen ermöglicht es, auch ohne viel Smalltalk Kontakte zu knüpfen und die eigene Sichtbarkeit zu erhöhen.

3. Networking auf Branchenveranstaltungen: Gezielt und vorbereitet

Praxisfall:

Ein Bilanzbuchhalter besucht eine Messe für kleine und mittlere Unternehmen. Statt wild Visitenkarten zu verteilen, wählt er gezielt zwei Vorträge aus, die ihn interessieren. Nach den Vorträgen spricht er die Referierenden mit einer konkreten fachlichen Frage an. Dadurch entsteht ein Gespräch, bei dem er seine Expertise kurz vorstellen kann. Einige Wochen später erhält er eine Anfrage von einem der Vortragenden.

Tipp:

Die Vorbereitung auf Branchenveranstaltungen ist entscheidend. Zielgerichtete Fachfragen an Referierende oder andere Teilnehmende können einen fachlich fundierten Austausch fördern. Mit einer durchdachten Strategie bleibt man nachhaltig in Erinnerung.

4. Empfehlungsmarketing durch bestehende Mandate: Vertrauen nutzen

Praxisfall:

Ein Bilanzbuchhalter nutzt die positiven Erfahrungen seiner Bestandskundschaft. Er bittet sie, ihn aktiv weiterzuempfehlen – beispielsweise an Geschäftskontakte oder andere Unternehmen. Eine zufriedene Kundin stellt daraufhin den Kontakt zu einem Kollegen her, der ebenfalls dringend Unterstützung bei der Finanzbuchhaltung benötigt.

Tipp:

Bestandskundinnen und -kunden können gezielt um Empfehlungen gebeten werden. Sind diese zufrieden, sind sie häufig die besten Botschafterinnen und Botschafter und öffnen die Tür zu neuen Mandaten. Ein positiver Erfahrungsbericht schafft zudem Vertrauen bei potenziellen neuen Geschäftskontakten.

5. Austausch mit anderen Selbstständigen: Über den Tellerrand blicken

Praxisfall:

Eine Bilanzbuchhalterin tritt einem regionalen Netzwerk aus Unternehmerinnen und Unternehmern bei. Dort stellt sie fest, dass viele Selbstständige wie Fotografen, Coaches oder IT-Dienstleisterinnen keinen Überblick über ihre Finanzen haben. Ohne aggressives Werben bietet sie ihre Unterstützung in informellen Gesprächen an. Nach einigen Monaten entwickelt sich daraus ein festes Portfolio aus neuen Kundinnen und Kunden.

Tipp:

Auch Netzwerke mit Selbstständigen außerhalb der eigenen Branche können wertvolle Kontakte bieten. Der Austausch mit Fachleuten aus verschiedenen Bereichen eröffnet oft unerwartete Synergien, die langfristig von Nutzen sein können.

Fazit: Authentisch Netzwerken für nachhaltigen Erfolg

Netzwerken erfordert keine Extrovertiertheit oder ständige Präsenz im Mittelpunkt. Vielmehr liegt der Fokus darauf, auf authentische Weise Beziehungen aufzubauen, die für beide Seiten einen Mehrwert schaffen. Gerade in einem Berufsfeld, das von Sachlichkeit geprägt ist, können gezielte Networking-Maßnahmen entscheidend sein. Mit kleinen, bewussten Schritten lässt sich Netzwerken erfolgreich in den beruflichen Alltag integrieren und langfristig als Erfolgsstrategie etablieren.

Mein **Tipp** an Sie persönlich lautet daher: Fangen Sie klein an, bleiben Sie sich treu – und machen Sie Netzwerken zu Ihrem persönlichen Erfolgsrezept.



Matthias Lesch, modus.Matthias Lesch GmbH*

* Matthias Lesch steht seit 1996 als strategischer Partner an der Seite des BVBC. Damit blickt er auf bald dreißig Jahre Erfahrung mit selbstständigen und angestellten Fachkräften aus dem Rechnungswesen und Controlling zurück. Als unabhängiger Versicherungsmakler berät er Mitglieder kostenfrei in entscheidenden Fragen der Absicherung und ermöglicht im Rahmen der Mitgliedschaft Zugang zu exklusiven Kollektivverträgen. Mehr Infos dazu gibt es auf der BVBC-Webseite unter bvbc.de/modus.