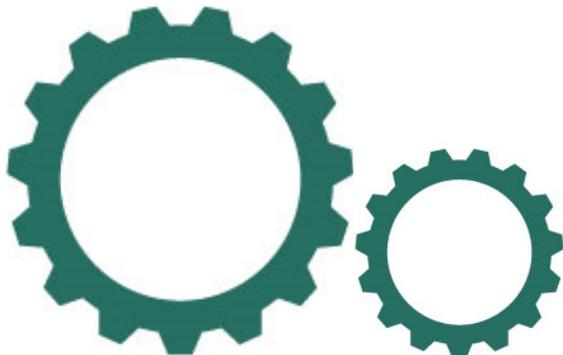


**MITARBEITERENTWICKLUNG IN
STEUERKANZLEIEN**
Eine Bestandsaufnahme

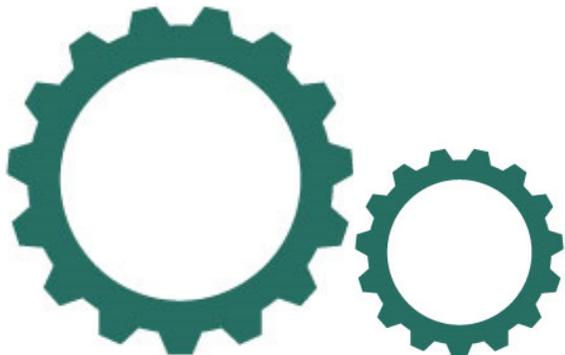




Marcus Römer
Dipl.-Betriebswirt/EFQM-Assessor

- Mitarbeiterführung/Mitarbeiterbindung
- Strategischer Geschäftsfeldaufbau in Steuerkanzleien (betriebswirtschaftliche Beratung)
- Qualitätsmanagement
- Beratung von KMU in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen

**STATUS DER PROGRAMME ZUR
KANZLEIENTWICKLUNG**
Projekt Nachhaltige Steuerkanzlei



WORKSHOP KANZLEIEFFIZIENZ

- 8.11. 10 Kanzleien in Nürnberg
 - Effizienzgrad im Durchschnitt ca. 40 %
 - 1 Kanzlei im Entwicklungsprogramm

 - 7.11. 13 Kanzleien in München
 - Effizienzgrad im Durchschnitt ca. 45 %
 - 7 Kanzleien im Entwicklungsprogramm und alle 7 im QUB

 - 24.1. 11 Kanzleien in München
 - Effizienzgrad im Durchschnitt ca. 49 %,
 - 10 Kanzleien im Entwicklungsprogramm und alle 10 im QUB

 - 23.2. 10 Kanzleien in München,
 - Effizienzgrad im Durchschnitt ca. 41 %
 - 8 Kanzleien im Entwicklungsprogramm und alle 8 im QUB

 - 29.3. 10 Kanzleien in Nürnberg
 - Effizienzgrad im Durchschnitt ca. 40 %
 - bisher 3 Kanzleien im Entwicklungsprogramm
-

- Gruppe 1 – Start Februar 10 Kanzleien
 - Gruppe 2 – Start März 13 Kanzleien
 - Gruppe 3 – Start April 12 Kanzleien
-

PAPIERVERBRAUCH

Durchschnittlicher Papierverbrauch pro Vollzeit Mitarbeiter incl. Chefs unverändert bei ca. 16.000 Blatt pro Jahr!

Nahezu unabhängig von:

- Kanzleigröße
 - Verwaltungssoftware
 - Dokumentenmanagement
 - Sehr hoher interner Verbrauch (ca. 75 % aller Drucke)
-

SOFTWARE ZUR KANZLEIVERWALTUNG

Untersucht wurden 54 Kanzleien:

- 8 mit EO Comfort, davon aber keine einzige effektiv mit dem CRM System, Ausbildung am System mangelhaft
 - 5 mit Adisson Software, auch hier keine effektive Nutzung
 - Je eine mit HMD, Simba, Collega; auch hier in der Anwendung mit deutlichen Mängeln
 - Der Großteil von ca. 70% arbeitet mit EO Classic, ebenfalls mit vielen Mängeln in der Anwendung
-

VERFAHRENSDOKUMENTATION

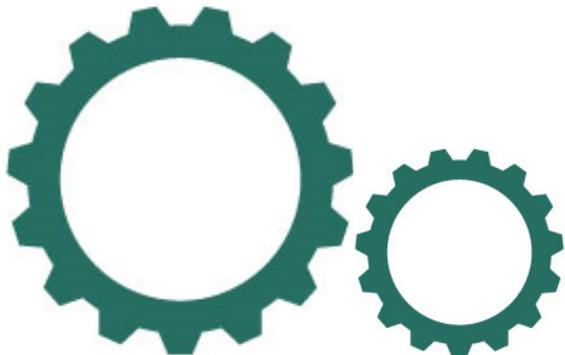
- Keine einzige der Kanzleien hat sich mit dem Thema beschäftigt. Es ist vielen nicht klar, ob und wie die Verfahrensdokumentation überhaupt gebraucht wird.
-

NEUE GESCHÄFTSFELDER

- Keine einzige der 53 Kanzleien ist in der Lage, sofort mit dem Thema Wirtschaftsberatung zu beginnen
 - Alle Kanzleien sind auf fremde Hilfe angewiesen
 - Keine verfügt über ein Netzwerk, um komplexe Beratungen anzubieten
 - Keine der Kanzleien hat eine klare Strategie, wie mit den Veränderungen im Markt umzugehen ist
-

STATUS MITARBEITER

Kompetenz und Entwicklung



Viele Fortbildungen im fachlichen Bereich (Lohn, FiBu)

Teilweise fehlendes Bewusstsein über zukünftige Herausforderungen der Kanzlei

Wenig Klarheit über zukünftige Arbeitsinhalte

Unzureichende Kenntnisse über Einsatzmöglichkeiten der BWA

Keine aktive Information/Beratung der Mandanten über betriebswirtschaftliche Sachverhalte

Teilweise Unkenntnis über Leistungsportfolio der Kanzlei

Kaum erkennbare vertriebliche Kenntnisse

Kaum systematische Weiterbildungskonzepte; viele adhoc-Weiterbildungen

Kaum betriebswirtschaftliche Weiterbildungen

Keine ganzheitliche Personalentwicklung (fachlich, persönlich, methodisch)

Fehlende Kanzleivision/Strategie

Keine transparenten Kanzleiziele

Intransparentes Leistungsangebot der Kanzlei

Nutzen der Kanzleileistungen nicht kommuniziert

UMSETZUNGSSCHRITTE

