

Suchbegriff eingeben

- [str](#) Strategie
- [ma](#) Marketing
- [vei](#) Veranstaltungen
- [ste](#) stefan.in.motion
- [mil](#) Mitarbeiterführung
- [ho](#) Honorargestaltung
- [blo](#) Blog
- [ste](#) stefan.on.air

Suche

# STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[stefan.on.air](#) » [Strategie](#)

## Die Schallmauern der Kanzleientwicklung mit Delegation durchbrechen - LIVE

Aus dem K.M.F. [Mitarbeiter] - April 2017

- [Abspielen](#)
- [Pause](#)
- [Stop](#)
- [Stumm](#)
- [Stummschaltung](#)
- [max Lautstärke](#)

- [Wiederholen](#)
- [Wiederholung aus](#)

### Aktualisierung notwendig!

Um den Inhalt wiederzugeben müssen Sie entweder Ihren Browser aktualisieren oder das Flash plugin installieren.

Für den typischen Steuerberater - eine nicht spezialisierte Kanzlei - ist Wachstum das Mittel für wirtschaftlichen Erfolg und Mitarbeiter-Attraktivität am Markt. Aufgrund der Beobachtung wirtschaftlicher Zusammenhänge konnten zwei Schallmauern identifiziert werden. Es ist zu betonen, dass das kein moralischer Anspruch ist, sondern eine Beobachtung der Wirtschaft.

Die erste Schallmauer befindet sich bei 6 bis 8 Vollzeit-Mitarbeiter pro Inhaber oder Partner. Die Nächste liegt bei 20 bis 25 Vollzeit-Mitarbeiter pro Inhaber oder Partner. Anschließend sind die Grenzen sehr weit offen. Was Sie tun können, um die Schallmauern zu durchbrechen und das Wachstum voranzutreiben, hören Sie in diesem Audiobeitrag.

Sehen Sie dazu auch:

[Unterdelegation als Wachstumsbremse](#)

[Delegation und Digitalisierung](#)

Lesen Sie auch:

Wachstum! Fluch oder Segen.

[mobile Version](#)

**Stefan Lami** Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24