

Suchbegriff eingeben

- str. Strategie
- ma Marketing
- vei Veranstaltungen
- ste stefan.in.motion
- mil Mitarbeiterführung
- hoi Honorargestaltung
- blc Blog
- ste stefan.on.air

Suche

STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Themen](#) » [Mitarbeiterführung](#)

7 Mythen der Kompetenzentwicklung

Tatsache ist, dass es keine Alternative gibt

„Die Aus- und Weiterbildung hat bei uns in der Kanzlei allerhöchste Priorität. Ohne sie geht gar nichts!“. Falls Sie dieser Aussage uneingeschränkt zustimmen, sind die folgenden Aussagen eine Bestätigung Ihrer Meinung. Sollten Sie dieser Aussage allerdings nicht uneingeschränkt zustimmen, überdenken Sie Ihren Standpunkt.

Mythos 1: Training ist teuer.

Die Realität kurz und bündig formuliert: Wenn Sie glauben, dass Training teuer sei, versuchen Sie es mit Ignoranz. Unwissenheit und ein Defizit an Fähigkeiten sind keine Alternativen in der Steuerberatung.

Mythos 2: Training ist für Berufseinsteiger.

Tatsache ist, dass jeder im Unternehmen dafür sorgen muss, wertvoller für Klienten, Kollegen und die Kanzlei zu werden. Auch „altgediente“ Mitarbeiter müssen in der sich schnell ändernden Welt täglich ihre bisherigen Kompetenzen auf den Prüfstand stellen und neue Kompetenzen lernen.

Mythos 3: Ein eigener Verantwortlicher für Mitarbeitertrainings ist notwendig.

In Wirklichkeit geschieht ein Großteil der Kompetenzentwicklung „on the job“. Jeder in der Kanzlei ist immer dafür verantwortlich, dass sein unmittelbarer Mitarbeiter bzw. Kollege bei jedem Auftrag etwas dazu lernt. Für die reine Organisation der Mitarbeitertrainings ist es jedoch schon sinnvoll, einen Verantwortlichen zu bestimmen.

Mythos 4: Training lohnt sich nicht, da Mitarbeiter das Unternehmen verlassen.

Ist es nicht gerade umgekehrt? Je weniger sich die Kanzlei um die Entwicklung seiner Mitarbeiter kümmert, desto eher werden sie sie verlassen!

Mythos 5: Training bringt nichts; wir haben es ausprobiert.

Die Erwartung, dass ein externer Trainer Ihre Mitarbeiter ändert, ist tatsächlich überzogen. Er kann aber einen wesentlichen Beitrag leisten. Ob ein Mitarbeitertraining etwas bringt, hängt davon ab, wie es vorbereitet wurde und wie das Follow-Up aussieht (lesen Sie dazu auch [„Mitarbeitertraining – effektiv und effizient“](#)).

Mythos 6: Training sollte sich auf fachliche Kompetenzen konzentrieren.

Fachwissen ist lediglich der Startpunkt. Der Unterschied zwischen einem „o.k.“ und einem „exzellent“ in den Augen des Klienten kommt aus den so genannten persönlichen Kompetenzen (mehr dazu unter [„Wettbewerbsvorsprung durch Mitarbeitertraining“](#)).

Mythos 7: Gutes Training für die Mitarbeiter muss ausreichen.

Tatsache ist, dass der Inhaber bzw. die Partner der Kanzlei eine entscheidende Rolle spielen. Wenn nämlich die Führung nicht voll hinter den Trainingsinhalten steht, sie selbst die Inhalte nicht beachtet und es keinerlei Konsequenzen für den Inhaber bzw. die Partner für das Nichteinhalten gibt, dann ist Mitarbeitertraining ein echter Motivationskiller!

Dass es zu Aus- und Weiterbildung keine Alternative gibt, zeigt sich auch im Steuerberater-Benchmarking: Sowohl die besten als auch die durchschnittlichen Kanzlei investieren ca. 50 % (!) mehr in die Ausbildung als die schlechtesten Kanzleien im Vergleich.

[mobile Version](#)

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