

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

In diesem Video-Blog werde ich in regelmäßigen Abständen über wichtige Managementthemen in der Steuerberatung reden. Erwarten Sie sich aber keine langweiligen Beiträge aus dem Studio oder dem Büro – Nein!

Wissen kombiniert mit schönen Bildern an ungewöhnlichen Orten.

stefan.in.motion hat ein klares Ziel: Mut machen, Freude erzeugen, Lust auslösen auf zielorientiertes Kanzleimanagement!

Sie in Bewegung bringen!

[Stefan Lami als RSS-Feed abonnieren](#)

Zuversicht | Energie | Gelassenheit - Wünsche für 2026

Die Veränderungen werden im Jahr 2026 nicht weniger werden. Im Gegenteil: Für die Steuerberaterbranche sind noch mehr - und vor allem schnellere - Änderungen zu erwarten.

Drei Kräfte - Zuversicht | Energie | Gelassenheit - wünsche ich Ihnen für das neue Jahr. In welchem Zusammenhang stelle ich in diesem Videobeitrag vor.

Weitere passende Beiträge:

[Die Stärke des Steuerberaters als Nachteil für die Kanzleientwicklung](#)

[Fachkompetenz ist nicht verhandelbar](#)

[Der entscheidende Erfolgsfaktor](#)

Weitere ausgewählte Videobeiträge aus der Region um Giens:

[Mitarbersuche wirklich ernst](#)

[Energie und Kraft für Berater](#)

[Steuerberatung ist eine Teamaufgabe](#)

[Spaß Freude Können Motivation](#)

Giens | Côte d'Azur, Frankreich | 5 min 49 | Januar 2026

Die Leistungsträger nicht vergessen

Mitarbeiterführung ist ein Job, der niemals aufhört. Die Konzentration von Führungskräften fällt dabei häufig eher auf jene Mitarbeiter, die erst am Anfang ihres Berufslebens stehen, oder die durch wenig engagiertes Arbeiten oder fehlerhaftes Arbeiten auffallen. Die wahren Leistungsträger kommen in der Führungsarbeit meist zu kurz. Fast wie in der Schule, wo auch immer die eher leistungsschwachen Kinder beweisen müssen, dass sie etwas lernen oder können. Solange bis die schlaun und schnellen Lerner, aus Enttäuschung eben nicht gesehen zu werden, damit beginnen unangenehm aufzufallen.

Lassen Sie es in Ihrer Kanzlei nicht soweit kommen und schenken Sie Ihre Aufmerksamkeit genauso stark Ihren ganz besonderen Leistungsträgern.

Bitte beachten Sie auch:

[Mitarbeiterführung ist individuell](#)

[Feedback geben NICE](#)

[Der Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern](#)

[6 Tipps, wie man mit Under-Performern umgeht](#)

[Wer mehr erwartet, bekommt mehr](#)

Für alle, die sich intensiv mit dem Thema Mitarbeiterführung und Kanzleimanagement auseinandersetzen wollen, gibt es eine ganz klare Empfehlung die **Managementdays** - im Mai 2026 in [Saalfelden in Österreich](#) und im Oktober 2026 wieder in Bad Brückenau/Deutschland. Ich freue mich Sie zu sehen!

Bad Brückenau in Bayern | Deutschland | 3 min 13 | Oktober 2025

Kanzleimanagement üben

"Übung macht den Meister!" Diese Binsenweisheit gilt natürlich auch für das Kanzleimanagement. Allerdings mit der Besonderheit, dass üblicherweise die größte Stärke des Steuerberaters das größte Hindernis für die Kanzleientwicklung ist.

Beachten Sie daher bitte auch den Videobeitrag aus dem Jahr 2016

[Die Stärke des Steuerberaters als Nachteil für die Kanzleientwicklung](#)

Er stammt vom gleichen Ort.

Mont Aigoual | Cevennen, Frankreich | 3 min 49 | August 2025

Bei welchem Klient

Steuerberatung ist und bleibt - trotz aller IT-Bedeutung - ein Wissensberuf. Fachwissen ist nicht verhandelbar.

Wissen wirksam zu machen, ist die große Herausforderung. Kontextuelles Lernen macht aus meiner Sicht den gravierenden Unterschied.

Bitte beachten Sie auch

[Sich abheben durch Erkennen von Fehlentwicklungen](#)

[Fachkompetenz ist nicht verhandelbar](#)

Playa de Penarronda | Asturien, Spanien | 3 min 56 | Juli 2025

Klientenzufriedenheit

Das womöglich wichtigste der [vier Kanzleiziele](#): "Klientenzufriedenheit". Doch wie wird diese Zufriedenheit überhaupt bestimmt? Was macht diese Zufriedenheit aus? Und wie kann diese Zufriedenheit erreicht werden?

Bitte beachten Sie auch:

[Die Erwartungen des Klienten klären](#)

[Fragebogen Erwartungsgespräch download>>>](#)

[Erlebte Leistung-Erwartungen](#)

[Klienten-Feedback](#)

Ischgl in Tirol | Österreich | 4 min 40 | Mai 2025

[mobile Version](#)

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