

Suchbegriff eingeben

strategie Strategie  
marketing Marketing  
veranstaltungen

Veranstaltungen

stefaninmotion stefan.in.motion  
mitarbeiterfuehrung

Mitarbeiterführung

honorargestaltung

Honorargestaltung

blog Blog

stefanonair stefan.on.air

Suche

# STEFAN LAMI

Impressum

Datenschutz

Themen » Mitarbeiterführung

## Lohnt sich Mitarbeiterführung?

Eine einfache Rechnung zur Bestätigung

Die Frage, ob sich Mitarbeiterführung lohnt, sollte sich gar nicht stellen. Natürlich und eindeutig ist die Antwort „Ja“. Ab dem Zeitpunkt, in dem der erste Mitarbeiter beschäftigt wird, hat Mitarbeiterführung höchste Priorität. Die Entwicklung, das Wachstum und die Profitabilität der Kanzlei sowie die eigene Lebensqualität hängen zu einem wesentlichen Teil davon ab, wie gut Ihnen Mitarbeiterführung gelingt.

Die Beiträge zur Mitarbeiterführung auf [www.stefanlami.com](http://www.stefanlami.com) sollten überzeugend genug sein, Mitarbeiterführung erstens wirklich wichtig zu nehmen und zweitens auch entsprechend zu handeln. So weit meine (Fehl-) Einschätzung. Die Realität sieht oft ganz anders aus: Mitarbeiterführung geschieht selten systematisch, sie wird nur dann wahrgenommen, wenn Zeit übrig bleibt. Ist in der Folge der Druck besonders groß, werden „Schnellschussaktionen“ getätigt, die zu Frustrationen auf allen Seiten führen.

### Eine einfache Rechnung

Steuerberater sind Zahlenmenschen. Sie verstehen Zahlen, sie begreifen die Welt in Zahlen. Sie lieben Zahlen. Bitte verzeihen Sie mir fürs Erste meine einschränkende Sichtweise. Ich möchte diese Seite des Steuerberaters nur jetzt besonders betonen, um Sie durch Zahlen von der Wichtigkeit der Mitarbeiterführung zu überzeugen. Natürlich sind Steuerberater nicht nur Zahlenmenschen, sondern sehen genauso die Menschen und Maßnahmen hinter den Zahlen.

Aber zurück zu den Zahlen und zur einfachen Rechnung:

Stellen Sie sich eine Kanzlei (oder ein Team) mit zehn Mitarbeitern und einem Inhaber (bzw. einem Teamleiter) vor. Dieses Team erzielt einen Umsatz von 1 Million Euro. Unter „produktiver“ Mithilfe des Inhabers/Teamleiters. Bitte passen Sie diese Zahlen entsprechend Ihrer Kanzlei an. Ich verwende hier der Einfachheit halber runde Zahlen.

Stellen Sie sich weiter vor, der Inhaber/Teamleiter dieses zehnköpfigen Teams entscheidet sich, einen Tag mehr pro Woche der Mitarbeiterführung zu widmen. Also einen Tag pro Woche (mehr als bisher) damit zu verbringen,

■ Mitarbeiter zu entwickeln,

- Mitarbeitern die richtige Arbeit zu geben,
- Mitarbeiter, wenn notwendig, anzuleiten und zu fördern
- mit Mitarbeitern klare Leistungsziele zu setzen und deren Leistung kontinuierlich zu beurteilen
- mögliche Leerläufe und Doppelgleisigkeiten aufzuspüren und sie zu beseitigen
- das ganze Team zu motivieren
- etc.
- etc.

Natürlich hat dieses Verhalten Folgen für die persönliche Verrechenbarkeit des Inhabers/Teamleiters. Angenommen diese zusätzlich in Mitarbeiterführung investierte Zeit geht zur Gänze auf Kosten der verrechenbaren Zeit des Inhabers/Teamleiters. Unter der Annahme von einem Tag pro Woche (à 9 Stunden) und 45 Wochen bedeutet das eine Verringerung der verrechenbaren Stunden des Inhabers/Teamleiters von rund 400 Stunden. Bei einem angenommenen Stundensatz von 100 Euro erzielt der Inhaber/Teamleiter damit 40.000 Euro weniger Umsatz.

So weit so schlecht – oder so gut?

#### Rücktritt als Inhaber bzw. Teamleiter?

Um gleich mit der Tür ins Haus zu fallen: Wenn es nun einem Inhaber/Teamleiter durch den zielgerichteten Einsatz von 400 Stunden nicht gelingt, das ganze Team um mehr als 4 % (40.000 Euro bezogen auf 1.000.000 Euro) produktiver zu machen, ist er fehl am Platz. Das ist die logische Folge aus dieser Rechnung!

Sie wollen bzw. können nicht „zurücktreten“? Dann ist die einzige Konsequenz, mehr Zeit der Mitarbeiterführung zu widmen und Ihre Führungskompetenzen kontinuierlich zu verbessern. Denn genau damit heben Sie die Potenziale in Ihrer Kanzlei. Oder glauben Sie, dass Ihre Kanzlei bereits zu mehr als 95 % perfekt läuft? Nehmen Sie sich doch einfach einmal zwei Stunden Zeit und notieren Sie, welche Verbesserungsmöglichkeiten es noch gibt. Und investieren Sie nochmals zwei Stunden mit Ihrem Team, um deren Meinung zu erfahren. Ich habe es bisher noch nicht erlebt, dass das Ergebnis nicht eine umfangreiche To-do-Liste war.

#### Überzeugt?

Typischerweise ist es bei Fragen der Kanzleientwicklung so, dass jene Steuerberater, die von der hier dargestellten Überlegung überzeugt sind, eine weitere Bestätigung für Ihr Verhalten erhalten. Und all jene, die gegenteiliger Meinung sind, nur durch einen Newsletter-Beitrag ihr bisheriges Verhalten nicht ändern, auch wenn sie in ihrem „Innersten“ wissen, dass es richtig wäre.

So betrachtet, sehe ich es als meine Aufgabe an, im Sinne von „steter Tropfen höhlt den Stein“, den Einen oder Anderen zu überzeugen. Und wenn sich jetzt nur ein Inhaber/Teamleiter entscheidet, künftig mehr für die Mitarbeiterführung zu tun, dann hat sich mein Anstoß dazu schon gelohnt.

[mobile Version](#)

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