

Welche eine entscheidende Änderung in Ihrer Kanzlei würde Ihre persönliche Zufriedenheit am stärksten erhöhen?

127 Antworten
November 2016

Eigenständige und engagierte Mitarbeiter:

- Mitarbeiter die selbständig Bereiche führen
- Wenn Mitarbeiter sich für die Tätigkeiten gesamtheitlich interessieren würden
- Besser mitdenkende Mitarbeiter
- Wenn die Mitarbeiter aus eigenem Antrieb sich für Innovation, Rationalisierung und Weiterbildung engagieren würden.
- Mitarbeiter dazu zu bringen, mehr eigenständig zu Handeln und Nachzudenken
- Ein deutliches Plus an Übernahme der fachlichen und persönlichen Verantwortung für Mandanten durch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
- Nur noch (selbst-)motivierte und unternehmerisch mitdenkende Mitarbeiter zu haben.
- Eigenständigere Mitarbeiter, die verlässlich gute Arbeit erstellen und die nicht mehr engmaschig kontrolliert werden müssen
- Wenn auch Mitarbeiter eine Verantwortung gegenüber der Kanzlei zeigen (z.B. in dem sie nicht völlig unerwartet kündigen)
- Wenn die Mitarbeiter das Ergebnis der Kanzlei auch als eigene Verantwortung ansehen würden.
- Ausreichendes, begeisterungsfähiges Fachpersonal
- Mehr Mitdenken (durch Eigenverantwortung)
- Selbständige, mitdenkende Mitarbeitende
- Wenn jede Kollegin und jeder Kollege Verantwortung für ihr/sein Tun und für das gesamte Unternehmen übernehmen und dabei auch den Sinn und Zweck des Unternehmens erkennen würde.
- Zuverlässige und fähige Mitarbeiter

Strategie:

- Konsequente Strategieorientierung
- Verbesserung der Organisation und Effizienz
- Wenn die Mitarbeiter schon am Anfang des Jahres einen Plan hätten, wie Sie Ihre Arbeiten über das Jahr erledigen wollen, um so frühzeitig Freiräume oder Engpässe zu erkennen, wenn es zu Planabweichungen kommt
- Zeitsprung 5 Jahre – Übernahme geglückt, moderne Strukturen etabliert, DMS, QM, voll digital
- Eine im höchsten Maße (i) selbständige, (ii) effiziente und (iii) digitalisierte Abarbeitung der Standardprozesse (Fibu, Lohn, JA, StE) durch meine Mitarbeiter.
- Das Team hat eine klare Vorgabe bzgl. verschiedener Kennziffern und arbeitet gemeinschaftlich an der Erreichung dieser Ziele.

- Eine glasklare Strategie mit dem zugehörigen professionellen Leistungsangebot, samt passendem Honorarschema und abgestimmten Marketingmaßnahmen
- Eine Fortsetzung und Verstärkung des positiven Trends der letzten beiden Jahre!
- Die perfekte = erfolgreiche Akquise-Strategie
- Weitere Verbesserung in der zeitlichen Erledigung der vorhandenen Deklarationsaufträge. Das heißt, Erledigung ohne Stress bis zum 31.12. des Folgejahres zu 100% bei annähernd gleicher Verteilung übers Jahr.
- Ein Kanzleimanager für die nicht strategischen Führungsaufgaben
- Stärkere zweite Führungsebene

Arbeitsaufteilung und -entlastung:

- Verlagerung der Aufgaben auf meine Mitarbeiter, so dass ich genügend Zeit zur Mandantenbetreuung und Entwicklung von Zukunftsideen habe.
- Weniger Arbeitszeit für Chef
- Meine direkte arbeitsmäßige Entlastung
- Mehr delegieren auf eine 2. StB-Ebene, so selbst mehr Ergebnisse präsentieren als selbst operativ zu arbeiten
- Mehr Zeit für Mandatsakquise, Netzwerk etc.
- Klare Zuordnungen, mehr Struktur in Kollegenführung, mehr Eigenverantwortung der Kollegen.
- Weniger saisonale Schwankungen (Überforderung im Frühjahr und Sommer)
- Mehr Klarheit – über Verantwortlichkeiten, Aufgaben etc.
- Eine bessere Verteilung der Aufgaben in der Kanzlei
- Weniger Tagesgeschehen, mehr strategische Themen
- Wenn ich mich nicht mehr um DATEV und EDV kümmern müsste.
- Mehr Entlastung und konstante Mitarbeiterentwicklung
- Arbeitsentlastung

Mitarbeitergewinnung:

- Mehr qualifiziertes Personal
- Kompetente und erfahrene Mitarbeiter gewinnen
- Qualifizierte und begeisterte Mitarbeiter finden und halten
- Wachstum durch brauchbares Personal beschleunigen zu können
- Gute Teammitglieder finden (vor allem Steuerberaterinnen)
- Teamleiter installieren
- Installation von Teamleitern (mit hoher Kompetenz)
- Zwei neue Mitarbeiter
- Neue Mitarbeiter
- Einen richtig guten Top-Mitarbeiter
- Ausbildung eines weiteren Steuerberaters aus den eigenen Mitarbeiterstamm

Arbeitsweise:

- Die eigene Kompetenz und die der Mitarbeiter besser zu verkaufen
- Strukturierte und termingerechte Arbeitserledigung
- Wenn die Altlasten – die ich noch mitziehe – erledigt wären
- Fristgerechte Erledigung der Arbeiten
- Wenn alle effizient nach Prozess arbeiten würden
- Neue Kanzlei-management-SW passend für unsere Bedürfnisse
- Erfolgreiche Auftragsplanung mit weniger Zeitdruck und schnellerer Erledigung.
- Weniger Zeitaufwand für Management/Verwaltung, dafür mehr Steuerberatung
- Einführung einer schlankeren Organisation, die zu einer höheren Profitabilität führt
- Wenn Entscheidungen schneller getroffen und vereinbarte Ziele rascher umgesetzt werden
- Anerkennung und Wertschätzung der Leistung

Klienten:

- Wenn wir es noch besser schaffen würden, dem Klienten den Wert unserer Dienstleistung zu erklären
- Mehr zufriedene Klienten
- Schnellere Bearbeitung der Unterlagen zur Zufriedenheit der Mandanten
- Bessere Zusammenarbeit mit den Mandanten, termingerechtere Zuarbeit, ohne ständige Aufforderungen und viele Nachfragen
- Mehr Planungssicherheit durch bessere und termingerechte Zuarbeit der Mandanten
- Mehr Anerkennung der Tätigkeit von Seiten des Klienten
- Wenn die lästigen Klienten (unverlässliche, Zeiträuber, Nicht-Folger etc.) alle weg wären.
- Stärkeres Wachstum durch qualitativ bessere Mandate, höhere Deckungsbeiträge und Ertrag bei mehr größeren Mandate
- Wenn es eine Änderung geben würde, die uns agieren lassen könnte, anstatt oft nur zu reagieren, würde das diejenige sein, die mich zufriedener macht. Also nicht mehr unter Zeitdruck stehen, sondern vorausschauend genügend Zeit für die Mandanten zu haben, die dann auch entsprechend honoriert wird.

Mehr Zeit:

- Etwas mehr Zeit für mich
- Mehr Zeit
- Mehr Zeit für mich
- Zeit :)
- Mehr Freizeit bei unverändertem Einkommen
- Mehr Freizeit, weniger Veränderungen und Unsicherheiten bei der Gesetzgebung
- ... deutlich mehr Zeit für mich, die Klienten und die Mitarbeiter!!!
- Mehr Zeit für Reflektion/Überprüfung der eigenen Arbeit
- Flexibelste Arbeitszeitgestaltung in Kombination mit Home-Office-Zeiten; nicht die Stunden an sich machen das Geld, sondern die kognitive, qualitative Arbeit;
- Ein tolles, spannendes Projekt

Personal:

- Vermehrte Abhaltung von Seminare und Schulungen
- Zeitnahes Feedback der Mitarbeiter
- Mehr Mitarbeiterführung
- Kontinuität beim Personal
- Stabilisierung Mitarbeiter
- An allen Stellen Top-Mitarbeiter
- Stabile Top-Personal-Situation
- Kompetente und erfahrene Mitarbeiter gewinnen, Personalfuktuation verringern (Mutterschutz/Elternzeit/Ruhestand/"sich einen einfacheren Job suchen") und damit Einarbeitungszeiten, Doppelarbeiten, Ineffizienz und Fehlergefahren minimieren.

Partner:

- Aufnahme eines neuen Partners
- Neuer Partner in der Kanzlei
- Passenden Partner für den Kanzleieinstieg finden
- Einen dynamischen, verlässlichen Kanzleipartner für die nächsten 20 Jahre finden
- Die Erweiterung der Partnerschaft auf drei bis vier Partner
- Wegnahme von Kompetenzen einer Partnerin
- Dass übernommene Aufgaben durch Partner erledigt werden
- Wenn meine Partner mehr marktorientiert handeln und Marketingstrategien annehmen würden, damit mehr Mandanten kommen und dadurch unser Ergebnis wesentlich verbessert wird.
- Einen guten Untermieter für den leerstehenden Raum zu finden, vordergründig eine Firma, mit der sich auch mögliche Symbiosen ergeben.

Digitalisierung:

- Digitalisierung der Daten
- Digitalisierung der Unterlagen und Auswertungen
- Komplette Digitalisierung und mehr Eigenverantwortung im Bereich der fachlichen und technischen Weiterentwicklung der Kanzlei
- Die Kanzlei wäre schon voll auf digital umgestellt, die Prozesse flutschen und die fachliche Qualität wäre verbessert.
- Mehr Einsatz EDV-Unterstützung
- Abhängigkeit von EDV verringern
- Noch mehr EDV-Einsatz zur Entlastung der Mitarbeiter. Neumandantengewinnung aktivieren, zur Umsetzung vorhandener Produkte. Präsentation mit Musikuntermalung. Weitere Ideen zur Begeisterung der Mandanten, die über die Kanzlei hinausgehen.

Finanzielles:

- Bessere Liquidität
- kein finanzieller Druck mehr
- Gleiche Vergütung, wie die meiner beiden Mit-Gesellschafter (ich bin der Junior)...
Nächstes Jahr muss das angepasst werden, oder die Wege trennen sich ;-)
- keine Honorardiskussionen
- Verkauf der Anteile zu günstigen Konditionen und Pensionsantritt
- dauerhaft bei gleichbleibendem Arbeitsaufwand einen höheren Ertrag haben!

Team und Arbeitsklima:

- Ein tolles Team
- Tolle Zusammenarbeit im Team
- Bewusster Aufbau einer Kultur gegenseitiger Wertschätzung mit vorbehaltloser und offener Kommunikation
- Die Ausweitung des positiven und freundlichen Arbeitsklimas auf alle Abteilungen, einschließlich Lohnverrechnung
- Stärkerer innerer Zusammenhalt und eine (!) gemeinsame (Aus-)Richtung

Büroräumlichkeiten:

- Neue Büroräumlichkeiten
- Endlich Büroräume finden!
- Fertigstellung des Umbaus

Sonstiges:

- Einfachere Steuergesetze
- Wenn beim Puls2016 nicht dieselbe Frage immer wieder kommen würde.
- Es läuft von selbst
- Diese Frage hat mir gezeigt, wie zufrieden ich in der Kanzlei und mit der Kanzlei bin ... :-)
- Es passieren laufend viele Änderungen, um Kundenbegeisterung zu erreichen. Aber eine spezielle Änderung fällt mir nicht ein, die meine persönliche Zufriedenheit erhöhen würde.
- Die eine Entscheidung kenne ich
- Darüber müsste ich wohl einen ganzen Tag nachdenken! Insbesondere, wenn es nur eine entscheidende Änderung sein soll.
- Mir fällt ehrlich gesagt gerade nichts ein, was ich ändern wollte.