

Erfolgreiches Kanzlei-Management
für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
Band 1

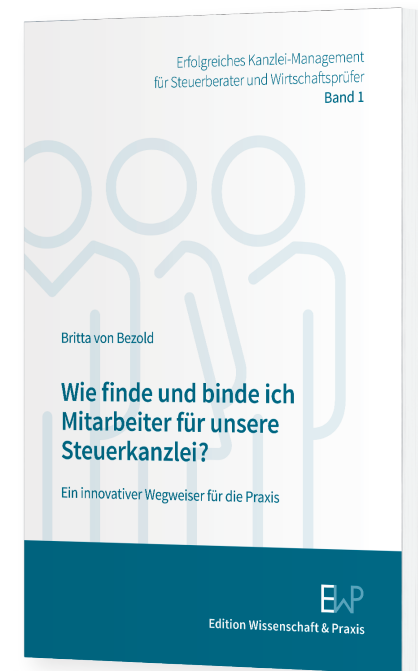
Britta von Bezold

Wie finde und binde ich Mitarbeiter für unsere Steuerkanzlei?

Ein innovativer Wegweiser für die Praxis

EWP

Edition Wissenschaft & Praxis



Zum Jahreswechsel 2024/25 ist das Wissen um das knappe Gut Arbeitskraft mit voller Wucht in den Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien angekommen.

Der allgegenwärtige Krisenmodus lautet:

Jeder sucht alles.

Etliche Kanzleinhaber/innen lassen sich davon beherrschen und erwarten Tipps, was sie tun können, damit sie immer genügend gute Mitarbeiter/innen haben.

Mitarbeiter gewinnen heißt: Denken Sie in Chancen!

Nehmen Sie das Heft des Handelns beherzt selbst in die Hand, gewinnen Sie Kontrolle über den Engpassmarkt und nicht umgekehrt er über Sie.

Der im Frühjahr 2025 in der Edition Wissenschaft & Praxis erscheinende Wegweiser »Wie finde und binde ich Mitarbeiter für unsere Steuerkanzlei?« von Britta von Bezold stellt das Gewinnen und Binden der Mitarbeitenden ins Zentrum zeitgemäßer Kanzleiführung. Leser/innen lernen die wesentlichen Erfolgsstellschrauben für Mitarbeitergewinnung und -bindung kennen.

Kompakt auf den Punkt gebracht.

Die zentrale These des Buches lautet: Der Berufsstand muss sich anhaltend und nachhaltig neu erfinden – sofern damit noch nicht begonnen wurde. Dies ist sowohl technisch getrieben, als auch der Notwendigkeit geschuldet, sich moderner und intensiver in Bezug auf Kommunikation und Führung aufzustellen.

In einer zunehmend flexibilisierten, individualisierten und virtualisierten Arbeitswelt gilt es, alle Mitarbeitenden in der Kanzleigemeinschaft in hohem Maße einzubinden, zu befähigen und zu vernetzen.

Eine ganzheitliche Kanzleiführung, die sich auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter/innen konzentriert, gewinnt im vorherrschenden Bewerber- und Engpassmarkt und vor dem Hintergrund von Automatisierung, KI & Co. stetig an Bedeutung. Ziel muss es sein, alle »mit ins Boot« zu holen.

Es geht um Kanzleiwerte und eine lebendige, spür- und sichtbare Kanzleikultur: Zusammenarbeit auf Augenhöhe, wertschätzende, stete und verlässliche Kommunikation, Flexibilität, hohe Arbeits- und Beratungsqualität und – natürlich – attraktive Gehälter sowie nützliche Benefits.

Doch der schönste Benefit nützt nichts, wenn in der Zusammenarbeit Überlastung und Druck an der Tagesordnung sind.

Ein konstruktives, ehrliches Miteinander »auf Augenhöhe« setzt starke Bindungskräfte frei und ist der allerbeste Schutz gegen Abwanderung.

- Doch wie können Kanzleien die richtige Ausrichtung unter den sich wandelnden Rahmenbedingungen finden?
- Worauf legen gute, interessierte Bewerber/innen in diesen Zeiten besonderen Wert? Und kann oder will man das mittragen?

Umgekehrt fragen sich Bewerbende, wie sie das passende Kanzleiumfeld finden können. Welche Angebote (z. B. Benefits, Rahmenbedingungen) sind ihnen wichtig und welche nicht? Verkauft man sich am Ende »unter Wert« oder schießt man mit den Gehaltswünschen übers Ziel hinaus?

Auf beide Seiten blickend, sind alle Akteur/innen der steuerberatenden Branche dazu eingeladen, ihre naturgemäß verschiedenen Interessenlagen zu betrachten, vom eigenen zum jeweils anderen Standpunkt zu wechseln und mit ausreichend Empathie und Offenheit zu reflektieren. Vielleicht lassen sich so eingetretene, mutmaßlich unveränderbare Pfade verlassen und innovative Wege gehen?

Kurzweilig geschrieben und gespickt mit vielfältigen Praxisbeispielen, gibt Britta von Bezold bewährtes Erfahrungswissen, innovative Ideen und Ansätze für die Mitarbeitergewinnung und -bindung weiter.

Konkrete Handlungsempfehlungen für Kanzleien und Bewerber/innen sowie zahlreiche, via QR-Code direkt nutzbare und nützliche Arbeitshilfen unterstützen Sie dabei, die vorgeschlagenen Maßnahmen umzusetzen. Spotlights zu aktuellen Themen von Branchen-Insider/innen runden den Wegweiser ab.

Kein Schnickschnack, sondern echter Mehrwert.

Das Buch richtet sich an folgende Zielgruppen:

- Kanzleihinhaber/innen
- deren Führungskräfte
- verantwortliche HR-Manager/innen und Personalverantwortliche in Kanzleien
- berufserfahrene Kanzleimitarbeitende mit Affinität zu diesen Themen (z. B. Ausbilder/innen)
- Berufsanfänger/innen, für die die Branche noch neu ist

Allen Leser/innen seien die Energie, Offenheit und der Mut mitgegeben, neue Wege zu gehen. Dieser Wegweiser möchte Ihnen dafür ein nützlicher Kompass sein.

■ Aus dem Inhalt

- Ausgewählte Schlaglichter auf die herrschende Engpass-Situation und aktuelle Entwicklungen des Arbeitsmarktes, die für den Berufsstand relevant sind
- Blick auf die Zäsur unserer Arbeits- und Kanzleiwelt nach der Corona-Pandemie, das sogenannte »Neue Normal«
- Überblick und Selbsttest zu den wichtigsten Stellschrauben einer attraktiven Kanzlei-Arbeitgebermarke: »Ist meine/unsere Kanzlei als Arbeitgeber bekannt und attraktiv genug?«
- Was Mitarbeiter/innen heute von ihrem Job und Arbeitgeber erwarten, warum Menschen im Unternehmen bleiben oder gehen, die große Bedeutung der ersten 100 Tage im neuen Job
- Innovative Wege und Potenziale Ihrer Mitarbeitergewinnung: Denken Sie in Chancen und nutzen Sie möglichst viele verschiedene, erfolgsversprechende Kanäle
- Wertvolle Möglichkeiten nützlicher und maßgeschneiderter Benefits als echter Wettbewerbsvorteil für Kanzlei-Arbeitgeber
- Ausführliche Darstellung des engen Zusammenhangs zwischen wirksamer Führung und erfolgreicher Mitarbeiterbindung: Eine nachhaltige, auf Langfristigkeit angelegte Mitarbeitergewinnung ist kein Selbstläufer, sondern basiert auf einer guten, verbindlichen Beziehung zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitenden.
- Bilden Sie aus! Sichern Sie sich Ihren Fachkräftenachwuchs auch über das Ausbilden und Weiterentwickeln junger Berufseinsteiger/innen: Erfolgversprechendste Ansätze im Bereich Aus- und Weiterbildung sowie langfristig angelegte Personal- und Führungskräfteentwicklung für Ihre »Eigengewächse«
- Professioneller und souveräner Umgang mit (unvermeidlichen) Konflikten und Lösungsansätze

Der Titel erscheint voraussichtlich im Frühjahr 2025.

Abb. und Tab., circa 160 Seiten, 2025

ISBN 978-3-89673-812-7, € 34,90

Alle Informationen und vieles mehr rund um das Thema Steuerrecht auf:
www.duncker-humblot.de/ewp



Kontakt

Programmplanung

Dr. Maria Schellstede

E-Mail: schellstede@duncker-humblot.de

Telefon: +49 30 790 006 97

Werbung

Arlett Günther

E-Mail: guenther@duncker-humblot.de

werbung@duncker-humblot.de

Telefon: +49 30 790 006 40

Vertrieb

Kerstin Brummack

E-Mail: order@duncker-humblot.de

Telefon: +49 30 790 006 12

Duncker & Humblot GmbH
Carl-Heinrich-Becker-Weg 9, 12165 Berlin
www.duncker-humblot.de



[@dunckerhumblot](https://www.instagram.com/dunckerhumblot)

Stand: Dezember 2024