**Begrüßung**

Hallo, liebe Kolleginnen und Kollegen, hier ist Ihr Patrik Luzius. Schön, dass Sie dabei sind, Ihre Steuerkanzlei jeden Tag ein Stückchen zu optimieren.

**Erfolgsimpulse**

Der Titel unseres heutigen Videos heißt: ABCT-Analyse 2

In diesem Video erhalten Sie die wichtigsten Antworten zu folgenden Themen bzw. Fragen:

1. Wie können Sie die Auslastung Ihrer Kanzlei ermitteln (Kapazitätsplanung)?

2. Welche Vorteile hat die Kapazitätsplanung?

**Hauptteil**

**1. Wie können Sie die Auslastung Ihrer Kanzlei ermitteln (Kapazitätsplanung)?**

Soll-Stunden im Jahr 365 Tage x 8 Std. = 2.920 Std./Jahr bei 40 Std.-Woche

* Samstag/Sonntag/Feiertag (in Std.)
* Urlaub/Zeitausgleich/Betriebsveranstaltungen (in Std.)
* Krankheit/Fehlzeiten (in Std.)
* Verwaltungszeiten (in Std.)
* Teamgespräche/investive Zeiten/Fortbildung (in Std.)

= abrechenbare Std./Mitarbeiter/Jahr gesamt

* abrechenbare Sonderleistungen/Jahr im Durchschnitt (in Std.)

= abrechenbare Std./Mitarbeiter/Jahr für Routinetätigkeiten Fibu, Lohn, Steuern, JA

* abrechenbare Routinetätigkeiten Fibu, Lohn, Steuern, JA (in Std.)

= Unterkapazität (-) oder Überkapazität (+) (in Std.)

Bei einer Überkapazität hat der Mitarbeiter noch Zeit, um neue Mandate zu bearbeiten oder andere Tätigkeiten auszuüben. Bei einer Unterkapazität sollte der Mitarbeiter ggf. entlastet werden, um einer Überbelastung entgegenzuwirken.

**2. Welche Vorteile hat die Kapazitätsplanung?**

* Weniger Hektik in der Kanzlei, was Fehler reduziert
* Besseres Betriebsklima, was die Mitarbeiter mehr an die Kanzlei bindet
* Geringere Fehlerquote, dadurch steigt die Qualität der Leistungen
* Höhere Kundenbindung an die Kanzlei, da sie aktiver beraten kann
* Höhere Empfehlungsquote durch zufriedenere Kunden
* Kein Fristendruck, alle Fristen werden entspannt eingehalten
* Den Stammkunden können zusätzliche Sonderleistungen angeboten werden, für die sonst die Zeit fehlt
* Bessere Kommunikation zwischen Mitarbeitern, Kanzleileitung und Kunden, da sie alle mehr Zeit füreinander haben
* Neue lukrative Kunden können ohne Zeitprobleme aufgenommen werden
* Unpassende Kunden könnten ggf. gekündigt werden, um Zeit für passendere zu schaffen
* Empfehlung: dauerhafte durchschnittliche Überkapazität von 5-10% vorhalten für neue lukrative und attraktive Mandate

**Umsetzung in Ihrer Kanzlei (siehe unten im Downloadbereich)**

Ich möchte Sie noch auf den Downloadbereich unterhalb dieses Videos aufmerksam machen. Dort finden Sie alles Wichtige zur Umsetzung der Inhalte dieses Videos. Je mehr Ideen und Maßnahmen Sie in Ihrer Kanzlei umsetzen, desto erfolgreicher werden Sie!

**Verabschiedung**

Herzlichen Dank fürs Zuschauen. Ich wünsche Ihnen ganz viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung! Setzen Sie möglichst viel schon in der nächsten Woche um! Es lohnt sich! Und denken Sie immer daran:

Weniger Worte, mehr Transporte!

Ihr Patrik Luzius

**Downloadbereich**

Ihr Umsetzungsplan (To-Do-Liste) als Excel-Datei

Video-Zusammenfassung