**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: Keinen Bonus zahlen

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

1. Warum sollten Sie keinen Bonus in Ihrer Steuerkanzlei zahlen?

**Hauptteil**

**1. Warum sollten Sie keinen Bonus in Ihrer Steuerkanzlei zahlen?**

Mein Netzwerk und ich kennen kein faires, transparentes, nachrechenbares und vorteilhaftes Bonussystem.

Bonussysteme machen nur Sinn, wenn es für alle Beteiligten vorteilhaft ist. Und das ist in einer Steuerkanzlei m.E. nicht möglich. Es müsste für die Kanzlei, die Mitarbeiter und den Kunden vorteilhaft sein. Es müsste für alle fair, transparent und nachrechenbar sein, damit es überhaupt von allen akzeptiert wird. Ein solches umsatzabhängiges System haben wir noch nicht gefunden, da immer nur ein oder zwei Beteiligte Vorteile haben, aber nicht alle drei.

Umsatzabhängige Bonussysteme machen in anderen Branchen durchaus Sinn, aber m.E. nicht in Steuerkanzleien. Dies hat folgende Gründe:

* Mehr Neid und Egoismus zwischen den Kolleg\*innen (der/die andere hat bessere Kunden als ich)
* Falsche Bearbeitungsreihenfolge (höchster Umsatz wird zuerst bearbeitet, andere Kunden müssen warten, obwohl sie ggf. dringender zu bearbeiten sind)
* Keine Bereitschaft zum internen Austausch mehr (weil es keinen Umsatz bringt, aber die Fehler- und Schadensquote erhöht)
* Mitarbeiter werden nicht mehr gefördert (bringt erstmal keinen Umsatz)
* Wichtige strategische Projekte gibt es nicht oder kaum (bringt erstmal keinen Umsatz)
* Schnell die Fälle runter rasieren (mehr „Gehuddel“ erzeugt mehr Fehler und Schäden)
* Schlechteres Betriebsklima und höhere Fehlerquote (erhöht die Fluktuation und senkt den Kanzleigewinn)

In der Regel sind Bonussysteme umsatzabhängig mit den oben genannten erheblichen Nachteilen, die die Vorteile klar überwiegen. Der einzige Vorteil wäre, dass die Fälle schneller bearbeitet werden, und das hoffentlich zur gleichen Qualität.

Es gibt sicherlich auch Bonussysteme, die nicht oder nicht nur am Umsatz hängen. Fraglich ist, ob auch diese wie gewünscht funktionieren. Bitte beachten Sie immer das Gesetz aus Ursache und Wirkung. Sie setzen mit einem Bonus eine Ursache, einen Anreiz etwas zu tun oder zu lassen. Davon versprechen Sie sich eine bestimmte Wirkung. Wenn Sie so etwas einführen, beobachten Sie lange die Wirkung, ob sie so gewünscht ist. Wenn das nicht gut funktioniert, schaffen Sie es wieder ab und bleiben beim festen Gehalt. Das klingt vielleicht langweilig, ist aber besser, als zu viele Fehlanreize zu setzen.

**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