**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: ABC-Analyse Mitarbeiter

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

1. Wie können Sie Mitarbeiter in ABC klassifizieren?

2. Wie schaut der Engagement Index von Gallup aus?

**Hauptteil**

**1. Wie können Sie Mitarbeiter in ABC klassifizieren?**

Hier erhalten Sie Anhaltspunkte, wie Sie Ihre Mitarbeiter (und sich selbst als Kanzleileitung) in A, B oder C-Kategorien einstufen können. Grob gesagt kann man sie wie folgt einteilen:

A = denkt und handelt wie ein guter Unternehmer (Mitunternehmer)

B = denkt und handelt wie ein guter Mitarbeiter (Mitläufer)

C = denkt und handelt wie ein schlechter Mitarbeiter (Schwachleister)

(T = denkt und handelt aktiv gegen das Unternehmen (Terrorist))

Das gilt selbstverständlich auch für Führungskräfte, also für die Kanzleileitung.

Beispiel Kanzleileitung:

Merkmale A B C

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Vision | Arbeitet ständigan guter umsetzbarer Vision. | Ist nicht gut durchdacht und wenig realistisch. | Ist eher rückwärts als vorwärts denkend. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Führung | Liebt den Wandel, initiiert und kommuniziert ihn. | Wandel möglich, aber vorsichtig in kleinen Schritten. Mitarbeiter folgen aber nicht begeistert. | Will alles beim Alten belassen, Mitarbeiter vertrauen nicht und folgen nur zögernd. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Einsatz | Bringt begeisterten Einsatz und arbeitet schnell. | Manchmal hoch motiviert, manchmal durchschnittlich engagiert. | Engagiert, jedoch mit unterschiedlichem Tempo. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Eigenverantwortung | Überwindet Hindernisse, lässt sich nicht zurück halten, setzt neue Maßstäbe. | Ist wach und findet neue Lösungen. | Benötigt genaue Anweisungen. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kundenbezug | Hoch sensibel bei Kundenbedürfnissen | Bewusstsein ist vorhanden, dass Kunde König ist, aber nicht so konsequent wie A. | Zu sehr auf sich bezogen, schätzt Kundenbedürfnisse oft falsch ein. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mitarbeiter bewerten/auswählen | Stellt nur A-Mitarbeiter bzw. A-Potentiale ein. Ist bereit, sich von C-Mitarbeitern zu trennen. | Stellt meist B-Mitarbeiter ein und manchmal C. Kann damit leben. | Stellt meist C-Mitarbeiter ein und akzeptiert unteres Mittelmaß. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Teamwork | Baut lösungsorientierte Teams auf und ist der Motivator der Firma. | Will Teamarbeit, tut dafür aber zu wenig. | Nimmt anderen Motivation und agiert unkontrolliert in Einzelaktionen. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielerreichung | Übertrifft dauernd alle Erwartungen der Kunden/Kollegen. | Erreicht die gesetzten Ziele. | Ziele werden oft verfehlt. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Integrität | Sehr transparent | Meist ehrlich | Biegt sich die Dinge, wie er sie braucht |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kommunikation | Erstklassige mündliche und schriftliche Fähigkeiten | Durchschnittliche Fähigkeiten | Mittelmäßige bis schlechte Fähigkeiten |

**2. Wie schaut der Engagement Index von Gallup aus?**

In jedem Land gibt es A, B und C-Mitarbeiter. Die Firma Gallup untersucht das jedes Jahr und veröffentlicht in Form des Engagement Index. Dieser Index misst weltweit, in welchem Land wieviel % A, B und C-Mitarbeiter durchschnittlich beschäftigt sind. Hier das Ranking beginnend mit dem Land, in dem am meisten A-Mitarbeiter beschäftigt sind:

 A B C

USA 30% 52% 18%

Russland 19% 62% 19%

England 17% 57% 26%

Kanada 16% 70% 14%

Schweiz 16% 76% 8%

Deutschland 15% 70% 15%

Österreich 14% 74% 12%

Frankreich 9% 65% 26%

Japan 7% 69% 24%

China 6% 68% 26%

**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