

Mitarbeitergewinnung

Kandidatensuche

Qualifizierte Mitarbeiter sichern langfristig den Erfolg der Kanzlei. Ein professioneller Internet-Auftritt unterstützt die Suche nach dem geeigneten Bewerber. Offene Stellen und ein Online-Bewerbungsformular auf der Homepage erleichtern den Stellensuchenden die Kontaktaufnahme.

» Serienplaner

Teil 19 –
SteuerConsultant 05/2008
 Steuernachrichten

Teil 20 –
SteuerConsultant 06/2008
 Nachwuchs gewinnen

Teil 21 –
SteuerConsultant 07/2008
 Kommunikation zwischen
 Kanzlei und Mandanten

Abonnenten-Service

Abonnenten können im Internet unter www.steuer-consultant.de das Themenarchiv nutzen und unter anderem alle Teile der Serie „Marketing“ kostenlos nachlesen.

Fachlich kompetente Beratung, schnelle Problemlösung und einen sympathischen Ansprechpartner – das wünschen sich Mandanten von der Kanzlei. Für die optimale fachliche und persönliche Betreuung Ihrer Mandanten brauchen Sie gute Mitarbeiter. Qualifikation, Engagement und Persönlichkeit sind gefragte Qualitäten. Doch die Suche nach geeigneten Kandidaten für freie Stellen in der Kanzlei gestaltet sich oft wie die Suche nach der Stecknadel im Heuhaufen.

Ausbildung von Mitarbeitern oder externe Suche

Steuerberater haben zwei Möglichkeiten: Sie können zum einen Nachwuchs in der eigenen Kanzlei ausbilden. Damit schaffen sie sich selbst Ressourcen, die sie für den Erfolg ihrer Kanzlei brauchen. Oder sie suchen zum anderen extern nach geeigneten Spezialisten. Neben der klassischen Anzeige in Tageszeitungen spielt bei der Personalsuche das Internet eine immer größere Rolle. Heute wird ein

Großteil der Stelleninserate nur noch online publiziert. Zudem gelten Kanzleien, die das Internet zur Personalsuche nutzen als zeitgemäß und bewerberfreundlich. Am meisten Beachtung findet das Stelleninserat in einer der zahlreichen Online-Jobbörsen. Der große Vorteil: Die aufgegebenen Stellenanzeigen können rund um die Uhr, sieben Tage in der Woche, beantwortet werden.

Wichtig ist es, den geeigneten Kandidaten zu motivieren, seine Bewerbungsunterlagen zu schicken. Mit einer genauen Beschreibung der Kanzlei, des Tätigkeitsbereichs und der Anforderungen fühlt sich Ihr Wunschkandidat angesprochen. Auch Stellenbörsen von Kammern und Verbänden sind für eine gezielte Suche nach qualifiziertem Personal der Steuerberaterbranche nützlich.

Internet auch für Arbeitsuchende Medium Nummer 1

Viele holen heute Informationen primär über das Internet ein, egal, ob vor einer geplanten Reise, einer bevorstehenden größeren Anschaffung oder der Suche nach einem neuen Job. Mit einer professionellen Kanzlei-Website sichern Sie sich den entscheidenden Vorteil bei der Personalsuche. Kandidaten informieren sich auf der Homepage vorab über ihren potenziellen Arbeitgeber – der erste Eindruck ist oft der entscheidende. Stellensuchende bewerten die Kanzlei auch nach Ihrem Webauftritt. Dort wo sie sich

wohl fühlen, bewerben sie sich. Das Design der Internet-Präsenz soll zur Kanzlei passen und sie in ein positives Licht rücken, um Stellensuchende anzusprechen. Ein benutzerfreundliches Online-Bewerbungsformular auf der Website erleichtert ihnen die Kontaktaufnahme zusätzlich.

Tag der offenen Tür in der Kanzlei für Schüler

Neben Inserat und Homepage stehen dem Steuerberater weitere Möglichkeiten offen, Nachwuchs für die Kanzlei zu gewinnen. So können Schüler an einem Tag der offenen Tür in der Kanzlei den Beruf des Steuerberaters hautnah erleben. Hier lässt sich beim potenziellen Steuerberater-Nachwuchs Begeisterung für diesen Beruf wecken.

Mit Vorträgen in Schulen oder an Universitäten präsentieren Sie Ihre Kanzlei als interessanten Arbeitgeber und vermitteln gleichzeitig fachliche Informationen. Berufs- und Bewerbermessen sind ebenfalls ausgezeichnete Gelegenheiten, um persönlich mit Berufsanwärtern oder Schulabgängern ins Gespräch zu kommen und Kontakte zu knüpfen.

Nutzen Sie auch persönliche und berufliche Netzwerke zu Ihrem Vorteil. Sei es um Arbeitsspitzen durch eine Kooperation mit anderen Kanzleien abzufedern oder über Empfehlungen von Freunden oder Bekannten neue Mitarbeiter zu gewinnen. Hat der Bewerber nach dem Besuch auf der Homepage einen ersten positiven Eindruck von der Kanzlei gewonnen, gilt es diesen auch in der Praxis zu bestätigen.

Das Bewerbungsgespräch sollte in einer angenehmen und freundlichen Atmosphäre stattfinden. Ein gutes Betriebsklima, freundliche Mitarbeiter und ein Ambiente zum Wohlfühlen in den Kanzleiräumlichkeiten machen es einem Bewerber leicht, sich für Ihre Stelle zu entscheiden. Die Möglichkeit einer langfristigen Zusammenarbeit mit Weiterbildungschancen machen Sie zum begehrten Arbeitgeber und motivieren Ihren neuen Mitarbeiter, sich langfristig für die Kanzlei einzusetzen.



Johann Aglas

ist Geschäftsführer der Atikon Marketing & Werbung GmbH in Linz. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Marketing und Internet/Homepage-Gestaltung für Steuerberater.

E-Mail: johann.aglas@atikon.com
www.atikon.com