

DGPSF – HR Trendstudie 2011

	Priorität		Strategie vorhanden?		Maßnahmen	
	Keine	Hoch	Ja	Nein	Wird in 2011 erfolgen	Für 2012 geplant
<u>Leadership, Führung</u>						
Starker Führungsstil						
Moderne Kanzlei- und Teamkultur						
Zukunftsfähiges Gewinnverteilungssystem						
Regelmäßige Mitarbeiterbefragungen (Klimauntersuchungen)						
<u>Personalcontrolling</u> (=zielorientierte Zeit- und Leistungserfassung; jährliche Zielvereinbarungsgespräche (auch) mit Professionals anhand von Kennzahlen)						
<u>Personalplanung, Personalwerbung</u>						
Kapazitätsplanung (Professionals und Support)						
Attraktivität als Arbeitgeber						
Festgeschriebene Einstellungsanforderungen für Nachwuchs						
Systematische Nachwuchswerbung/Talentsuche						
Rekrutierungskriterien für Professionals (auch Quereinsteiger)						
Demografische Planung/Nachfolgemanagement						
Diversity Management						
<u>Personaleinsatz, Personalentwicklung</u>						
Festgeschriebener und transparenter Partnertrack („up-or-out“/für Partner: „grow or go“)						
Mentoringssysteme						
Nachwuchsförderung (interne/externe Aus- und Weiterbildung), Talentmanagement						
Motivations- und Engagementanreize						
Systematische Personalentwicklung für Professionals (=Trainings in Fach-, Führungs- und Sozialkompetenz, Serviceverständnis, „Verkauf“)						
Systematische Partnercoachings						
Feedback-Systeme (inkl. Führungskräfte-Feedback)						
Maßnahmen zur Partner- und Mitarbeiterbindung/Bindung von Leistungsträgern						
Flexible Arbeitszeitmodelle (Sabbaticals u.a.)						
Gesundheitsmanagement						
Nutzung von Ideen- und Wissensmanagement						

Angaben zur Unternehmens- und Kanzleistruktur (bitte ankreuzen für Auswertung und Statistik):

Die DGPSF legt dieser Erhebung und in ihren DGPSF-Standards die von Professor Dr. Tausch entwickelte Kanzleitypologie zugrunde:

- Kleinkanzleien (bis zu 10 Berufsträger)
 mittelgroße Kanzleien (von 11 bis zu 50 Berufsträger)
 Großkanzleien (ab 50 Berufsträger)
- Anwaltskanzlei
 Allgemeinkanzlei (überwiegend Privatkunden)
 Wirtschaftskanzlei (mehr als 80 % Unternehmenskunden)
- Boutique (auf ein bis max. drei Themengebiete spezialisierte Professional Service Firm)
 Multidisziplinäre Partnerschaft (MDP): RA, StB, WP
- Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei
 Steuerberatungskanzlei
 Unternehmensberatung
 sonstige:
- international-vollintegriert
 deutsche-vollintegriert mit best friends im Ausland
 deutsche-vollintegriert mit losen Auslandskontakten
- deutsche Kanzlei mit losen Auslandsverbindungen (EWIV, Netzwerk)
 deutsche (auch überörtliche) Kanzlei mit Profitcenter- oder franchise-Struktur („überörtliche Bürogemeinschaft“)
- GbR
 PartG
 GmbH
 AG
 LLP
 oHG
 KG
 sonstige:

Sind Sie an einer kostenlosen Auswertung der Studie interessiert?

Ja

Nein

Kanzlei: _____

Ansprechpartner: _____

Anschrift: _____

E-Mail: _____