

Suchbegriff eingeben

- [str](#) Strategie
- [ma](#) Marketing
- [ve](#) Veranstaltungen
- [ste](#) stefan.in.motion
- [mil](#) Mitarbeiterführung
- [ho](#) Honorargestaltung
- [bl](#) Blog
- [ste](#) stefan.on.air

Suche

STEFAN LAMI

Impressum

Datenschutz

Themen » Strategie

Kanzleientwicklung durch ein Strategiewochenende

Wie Sie mit einem Schritt zurück drei Schritte vorwärts machen

Jeder hat es schon erlebt: Trotz aller Versuche gehen die Dinge nicht so vorwärts, wie Sie es sich vorstellen. Sie glauben, auf der Stelle zu treten. Alle Ihre Anstrengungen, Veränderungen in der Kanzlei umzusetzen, gehen schlecht oder gar nicht voran. Die Tagesarbeit lässt Ihnen zu wenig Zeit, sich um die Kanzleientwicklung zu kümmern.

Falls Sie dieses Gefühl haben, machen Sie einfach einen Schritt zurück. Ich meine damit keinen "Rückschritt". Nein, machen Sie einen Schritt zurück und sehen Sie Ihre Kanzlei mit etwas Distanz.

Ziehen Sie sich mit Ihrem Team für ein Strategiewochenende zurück. Verlassen Sie für ein Wochenende mit Ihrem Team die Kanzlei und erarbeiten Sie gemeinsam die Ziele und strategischen Massnahmen für die Kanzlei.

Auf diesen Vorschlag kann es Ihrerseits jetzt drei grundsätzliche Reaktionen geben, die wiederum von Ihren bisherigen Erfahrungen abhängen:

1. Sie haben bisher noch nie etwas Ähnliches gemacht und denken sich daher: "Und was soll das bringen?" In der Folge möchte ich Ihnen als Antwort auf die Frage ein paar gute Gründe geben.
2. Sie haben bisher schon ein- oder mehrmals ein Strategiewochenende gemacht, aber leider waren Sie davon enttäuscht, dass die Ergebnisse nicht Ihren Erwartungen entsprachen. In diesem Fall hoffe ich, dass Ihnen meine Tipps helfen, Ihren Standpunkt noch einmal zu überdenken.
3. Sie haben bisher schon sehr erfolgreich Strategiewochenenden mit Ihrem Team gemacht. Dann sehen Sie sich von meinen Ausführungen bestätigt und Sie finden vielleicht den einen oder anderen Hinweis darauf, wie Ihnen das Strategiewochenende beim nächsten Mal noch besser gelingen kann.

Gleich vorweg: ein Strategiewochenende ist kein Betriebsausflug, Urlaub oder ähnliches. Es hat im wesentlichen folgende Ziele:

- Entwicklung/Überarbeitung des strategischen Plans der Kanzlei
- Konzentration und Bewusstmachen der kritischen Erfolgsfaktoren
- Verbesserung des Teamgefühls
- Finden neuer Serviceideen
- Steigerung der Energiepotentiale des Teams

Planung des Strategiewochenendes

Planung ist der Schlüssel für den Erfolg des Strategiewochenendes. Stellen Sie sehr klar fest, was Sie erreichen möchten. Fragen Sie Ihr Team über möglichen Inhalten.

Planen Sie den Termin mindestens drei - besser sechs - Monate im voraus. Erstellen Sie zu diesem Zeitpunkt schon einen provisorischen Tagesablauf, den Sie allen Teammitgliedern zukommen lassen, damit diese ihre Ergänzungen und Wünsche bekanntgeben können.

Setzen Sie bei den Themen klare Prioritäten, damit sichergestellt ist, dass die wichtigen Themen auf jeden Fall behandelt werden.

Halten Sie das Strategiewochenende keinesfalls in der Kanzlei ab. Durch das Zurückziehen an einen anderen Ort ist es leichter, die Kanzlei "von der Ferne" zu sehen. Es gelingt Ihnen daher eher, AN der Kanzlei und nicht IN der Kanzlei zu arbeiten.

Achten Sie bei der Auswahl des Ortes auch darauf, dass Sie mit Ihrem Team andere Aktivitäten unternehmen können. Versuchen Sie, eine ausgewogene Mischung aus "Arbeitszeit" und gemeinsamer "Freizeit" herzustellen.

Externer Moderator

Ein externer Moderator kann die Themen objektiv betrachten und hilft Ihnen, immer am Ball zu bleiben. Für Sie als Kanzleihinhaber oder Partner kann es schwer sein, Ihre Meinung zu formulieren und gleichzeitig einen Konsens zu erreichen. Oft wird durch eine kanzleiinterne Leitung des Strategiewochenendes die Mitarbeit der einzelnen Teammitglieder erschwert oder verhindert, währenddessen ein externer Moderator über umfangreiche Möglichkeiten verfügt:

- Er klärt die Ziele des Strategiewochenendes
- Er kann Sie bei der Erstellung der Besprechungspunkte unterstützen
- Er kann die Regeln für das Wochenende fixieren und darauf achten, dass diese auch eingehalten werden
- Er kann aktive Mitarbeit fordern und fördern
- Er ermöglicht eine zielgerichtete Vorgangsweise während des Strategiewochenendes
- Er kann zu Lösungen führen, die sonst nicht berücksichtigt worden wären

Für eine erfolgreiche Moderation ist Fachkenntnis nicht unbedingt erforderlich. In schwierigen Situationen kann sie allerdings unschätzbaren Wert haben.

Ein externer Moderator kann Ihnen auch dabei helfen, das Mt.Everest-Syndrom zu vermeiden. Darunter versteht man, sich zuviel vorzunehmen. Bildlich gesprochen bedeutet das: Eine Gruppe von Steuerberatern beschliesst, auf einen Berg zu gehen. Sehr schnell kommt in der Gruppe die Stimmung auf: "Wenn wir schon Bergsteigen, dann aber richtig". Alle reden schon ganz enthusiastisch davon, wie toll es sein wird, auf dem höchsten Berg zu stehen und die Welt von oben zu sehen. Die Gruppe bestimmt dann einen "Projektleiter", der sich um die Vorbereitungen kümmern sollte. Gut gelaunt gehen Sie auseinander, ohne darüber gesprochen zu haben, was das für alle bedeutet. Der Projektleiter beginnt zuerst noch eifrig mit den Vorbereitungen. Aber spätestens am zweiten Tag wird er durch eine dringende Betriebsprüfung und eine komplizierte Berufung wieder in sein Tagesgeschäft zurückgeholt. Das führt dazu, dass die Gruppe der Steuerberater nicht einmal ins Flugzeug nach Nepal steigt, und daher schon das Basislager in weiter Ferne ist.

Follow-Up

Ein konsequentes Verfolgen der Ergebnisse ist DER Erfolgsfaktor für jedes Strategiewochenende. Leider passieren gerade in diesem Bereich die grössten Fehler.

Schon während des Strategiewochenendes sollten konkrete Umsetzungsschritte vereinbart werden (kein Mt.Everest-Syndrom!). Besser kleine Schritte, diese aber konsequent. Das Motto lautet: "Mässig, aber regelmässig".

Zum Abschluss sollte eine Zusammenfassung erstellt werden, in der die weiteren Schritte fixiert sind.

Jeder Teilnehmer sollte einen Feed-Back-Fragebogen ausfüllen. Es kann nichts Besseres passieren, als dass Sie konstruktive Kritik und Vorschläge erhalten, wie Sie das nächste Strategiewochenende abhalten können.

Fixieren Sie im Abstand von jeweils circa drei Monaten kurze Besprechungen in der Kanzlei, um die Ergebnisse zu analysieren. Zeigen Sie allen Mitarbeitern, dass Sie am Ball bleiben. Falls Ihre Mitarbeiter erleben, dass Sie selbst nicht zu den Vereinbarungen stehen, dürfen Sie das umgekehrt auch nicht von ihren Mitarbeitern erwarten.

Die Umsetzung bedeutet für Sie, dass Sie mit unangenehmen Situationen konfrontiert sind: Wie z.B. die Mitarbeiter zu erinnern, immer wieder nachzufragen oder sich mit persönlichen Problemen der Mitarbeiter zu befassen. Es verlangt von Ihnen sehr viel. Ein Steuerberaterkollege sagte mir einmal, das wäre ja richtig anstrengend (um vieles anstrengender als die ganze Facharbeit). Meine Antwort darauf war: "Willkommen in der wundervollen Welt des Management".

Mehr zum Thema [Strategie](#)

[mobile Version](#)

Stefan Lami Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24