

Suchbegriff eingeben

str.	Strategie
ma	Marketing
vei	Veranstaltungen
ste	stefan.in.motion
mil	Mitarbeiterführung
ho	Honorargestaltung
blc	Blog
ste	stefan.on.air

Suche

STEFAN LAMI

Impressum

Datenschutz

Themen » [Strategie](#)

Mut als Voraussetzung der Kanzleientwicklung

Wie aus "Wissen" "Tun" wird

Mut ist nicht eine vieler Tugenden, sondern die entscheidende Tugend, wenn es darauf ankommt, genau die Dinge zu tun, von denen man schon lange weiss, dass man sie tun sollte.

Mit Mut meine ich Courage, Entschlossenheit, Beherrtheit und - bitte verzeihen Sie das Tirolerische - "einfach die Schneid" zu haben, seinen Überzeugungen treu zu bleiben. Was so einfach erscheinen mag, ist ganz und gar nicht so leicht zu realisieren.

Jede strategische Entscheidung beinhaltet einen Verzicht. Es kommt zwangsläufig dazu, dass man abwägen muss. Haben Sie sich in einem [Strategie-Meeting](#) z.B. zu aussergewöhnlicher Servicequalität verpflichtet, werden Sie dennoch immer wieder der Versuchung ausgesetzt sein, doch nicht alles für den Klienten zu tun, da oder falls die zusätzliche Serviceleistung "ja nicht verrechenbar" ist oder der Klient sie Ihnen nicht zahlen würde. Es kommen nahezu täglich Entscheidungen auf Sie zu, in denen Sie zwischen "Umsatz jetzt" oder "langfristige strategische Kanzleientwicklung" wählen müssen.

Jeder weiss, dass fachlich und kommunikativ gut ausgebildete Mitarbeiter ein wesentlicher Erfolgsfaktor sind. Wie entscheiden Sie sich aber, wenn es darum geht, dass ein Mitarbeiter einerseits ein dringendes Projekt abschliessen und andererseits ein für seine Entwicklung wichtiges Seminar besuchen sollte?

Meist kommt die Strategie leider erst an zweiter Stelle. Wir finden alle immer eine Menge Gründe, warum wir in diesen Situationen anders (unseren Überzeugungen zuwider) handeln können. Und genau da liegt der entscheidende Punkt. Exakt in diesem Moment brauchen Sie den Mut, die Entschlossenheit, das Engagement und die Begeisterung, zu Ihren Überzeugungen zu stehen. In diesen Momenten sind die Augen all Ihrer Mitarbeiter auf Sie als Kanzleihinhaber, Partner oder Teamleiter gerichtet.

Erfolgreiche Kanzleien zeichnen sich nicht dadurch aus, dass Sie bessere Ideen oder schlaunere Konzepte haben. Nein, sie halten sich einfach an die Standards und Spielregeln, von denen alle wissen, dass sie zum Erfolg führen.

Das heisst nicht, dass Sie als Kanzleihinhaber, Partner oder Teamleiter Diktator, Polizist oder Attila, den Hunnenkönig, spielen müssen. Es geht darum, dass Sie sich **sofort** einschalten, wenn Standards nicht eingehalten werden. Um so eher Sie handeln, desto mehr Möglichkeiten haben Sie. Der erste Schritt wird ein persönliches Gespräch mit Ihrem Mitarbeiter sein. Dabei müssen Sie immer auf eine Balance zwischen "förderndem" und "forderndem" Verhalten achten. Diese Gespräche sind nicht einfach, und Steuerberater sind in dieser Beziehung in vielen Fällen zu wenig geschult. Eines ist aber klar: Es braucht Mut, diese Gespräche zu führen.

Nichts prägt die Entwicklung Ihrer Kanzlei mehr als, die Entschlossenheit, die Begeisterung und die Leidenschaft, die Sie als Kanzleihinhaber bzw. Partner täglich Ihren Mitarbeitern vorleben.

Jeffrey Pfeffer und Robert Sutton haben mit Ihrem Buch "The Knowing-Doing Gap" den Finger genau auf diese offene Wunde gelegt. Sie nennen 8 Grundsätze, um ins Handeln zu kommen:

1. Why before how: Philosophy is important.
2. Knowing comes from doing and teaching others how.
3. Action counts more than elegant plans and concepts.
4. There is no doing without mistakes. What is the company's response?
5. Fear fosters knowing-doing gaps. So drive out fear.
6. Beware of false analogies: Fight the competition and not each other.
7. Measure what matters and what can help turn knowledge into action.
8. What leaders do, how they spend their time and how they allocate resources matters.

Diese Grundsätze sind die Basis dafür, dass in einem Unternehmen "Wissen" in "Können und Tun" umgewandelt wird.

Eine gute Möglichkeit damit zu beginnen ist, Besprechungen wirksamer zu machen. Bitte lesen Sie dazu ["Wirksame Besprechungen"](#) .

[mobile Version](#)

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