

Suchbegriff eingeben

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

Suche

STEFAN LAMI

Impressum

Datenschutz

Themen » Strategie

Voraussetzung für den Kanzleierfolg

Mitarbeiter für Kanzleiziele gewinnen

Erfolg ist, wenn man seine – hochgesteckten – Ziele erreicht. Unter dieser Betrachtungsweise sind es zwei Ingredienzien, die den Kanzleierfolg ausmachen: Erstens ein vorhandenes Ziel und zweitens Maßnahmen, um diese zu realisieren.

Oft leiden Steuerberatungskanzleien schon an fehlenden Zielen. Damit laufen so gut wie alle Anstrengungen ins Leere. Lesen Sie dazu auch „[Wenn Ziele fehlen](#)“. Noch öfter leiden Kanzleien an konkreten schriftlichen Zielen. So erreichen die Vorhaben der Inhaber, Partner und Führungskräfte konsequenterweise gerade einmal die Kraft von Neujahrswünschen, mit einer Halbwertszeit von ein paar wenigen Tagen.

Mitarbeiter für Ziele gewinnen

Wer wirklich eine signifikante Verbesserung erreichen möchte, kommt nicht umhin, Ziele zu definieren und dann das Team dafür zu gewinnen. Zu erreichen ist das durch einen einmal jährlich stattfindenden „Kick-Off-Workshop“ mit dem gesamten Team. Dabei werden die Vorhaben des kommenden Jahres vorgestellt und Wege gesucht, diese auch umzusetzen.

Alleine die Tatsache, dass ein derartiger „Kick-Off-Workshop“ geplant wird, zwingt die Inhaber, Partner und Führungskräfte, sich mit den Zielen der Kanzlei im Allgemeinen und mit den Vorhaben des kommenden Jahres im Speziellen zu beschäftigen. Das ist schon der erste wesentliche Nutzen eines „Kick-Off-Workshops“: Die notwendige strategische Arbeit der Kanzleispitze.

Je klarer, eindeutiger, stimmiger die Festlegung der Ziele erfolgt, desto leichter fällt die Teamarbeit während des Kick-Off-Workshops. Inhaber, Partner und Führungskräfte müssen nicht alle Maßnahmen für die Umsetzung wissen. Im Gegenteil, sie sollten Klarheit über die Ziele haben und dann die Mitarbeiter dazu einladen, diesen gemeinsamen Weg zu gehen.

Wie Ziele finden?

Die übergeordneten Ziele einer Steuerberatungskanzlei sind dabei:

- die Kundenzufriedenheit zu erhöhen
- die Fähigkeiten der Kanzlei zu verbessern
- die Produktivität zu verbessern

- bessere Aufträge zu bekommen

Jede Kanzlei muss diese übergeordneten Ziele verfolgen, um erfolgreicher zu werden.

Eine andere Grundstruktur der Herangehensweise bilden die Treiber gesunden Kanzleiwachstums (lesen Sie dazu [„Wachstum! Fluch oder Segen?“](#)):

- Produktivität
- Innovation
- Marktstellung
- Managementfähigkeiten

Die Beschäftigung mit den gegenwärtigen Herausforderungen und deren Auswirkung auf die Zukunft sorgt üblicherweise schon dafür, dass sich daraus Ziele ableiten lassen. (Mehr dazu im Videoclip [„Die Bedeutung von Zielen“](#)).

Struktur eines Kick-Off-Workshops

„Wer ein Warum zum Leben hat, erträgt fast jedes Wie.“ Dieser Satz von Viktor Frankl gilt uneingeschränkt für die Entwicklung von Menschen und Organisationen. Erst wenn Menschen klar ist, warum sie etwas tun, unterlassen oder ändern sollten, ist eine dauerhafte Umsetzung möglich.

Daher ist der Startpunkt eines Kick-Off-Workshops die Vorstellung der Vorhaben und Erklärung, warum gerade jetzt diese Vorhaben für die Kanzlei viel bedeuten. Dabei ist es - wie bereits oben erwähnt - nicht notwendig, konkrete Maßnahmen vorzustellen. Im Gegenteil, das wäre sogar schädlich. Viel wichtiger ist es, Ihrem Team die Bewältigung dieser Vorhaben zuzutrauen und zu bekräftigen, dass Ihr Team die passenden Maßnahmen finden wird.

Nun beginnt die harte Arbeit des Konkretisierens und „Runterbrechens“ der Vorhaben auf Teams, Abteilungen und einzelne Personen. In Gruppenarbeiten mit Ergebnispräsentationen werden dann die Maßnahmen zur Realisierung diskutiert und vereinbart. Es entsteht fast automatisch ein Arbeits- oder Projektplan zur Kanzleientwicklung für das kommende Jahr. Ab diesem Zeitpunkt ist nur noch solides Projektmanagement notwendig: Meilensteine setzen, Zwischenschritte in Form von Projektmeetings überprüfen, dranbleiben und die auftauchenden Schwierigkeiten lösen.

Mitarbeitergespräche werden leichter und produktiver

Im Beitrag [„Wirkungslose Mitarbeitergespräche“](#) habe ich ausführlich die fatalen Folgen fehlender Ziele auf die Wirksamkeit von Mitarbeitergesprächen dargestellt. Ein gut gestalteter Kick-Off-Workshop verhindert genau dieses Problem. Ziele sind vorhanden, idealerweise konkretisiert in Bezug auf Teams oder Abteilungen. Daher ist der Inhalt des Mitarbeitergesprächs schon so gut wie vorgegeben bzw. gelöst. Nämlich die Frage „Was ist Ihr Beitrag als Mitarbeiter zur Erreichung der Kanzlei- bzw. Teamziele und wie kann die Führung Sie dabei unterstützen?“ zu beantworten.

Welche Kraft von Kick-Off-Workshops ausgehen kann, wird erst deutlich, wenn man die Konsequenzen in vollständigem Umfang betrachtet. Mitarbeiter nicht für die Kanzleiziele gewinnen zu wollen, ist ein schweres Versäumnis bei der Kanzleientwicklung.

Wenn Sie nach Ideen für Ihren Kick-Off-Workshop suchen oder einfach mehr Informationen dazu brauchen, dann [schreiben Sie mir](#) ganz einfach.

Lesen Sie dazu auch ["Wenn Ziele fehlen..."](#)

Diesen Beitrag anhören, bitte klicken Sie [hier>>>](#)

[mobile Version](#)

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