Ihr persönlicher Fragebogen

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

KANZLEI

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

VORNAME NAME

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

GEBURTSDATUM

# Ihre persönlichen Ziele

Welche 3 Dinge schätzen Sie am meisten im Leben?

|  |
| --- |
|  |

Was möchten Sie persönlich in 2 Jahren, in 5 Jahren machen?

|  |
| --- |
|  |

Haben Sie immer so gelebt, wie Sie es immer wollten?

|  |
| --- |
|  |

Welche Träume haben Sie erreicht?

|  |
| --- |
|  |

Wie sind Sie an Ihre Traumverwirklichung herangegangen?

|  |
| --- |
|  |

Welche Träume sind noch offen?

|  |
| --- |
|  |

Und wie werden Sie diese erreichen?

|  |
| --- |
|  |

Welches Ziel möchten Sie letztlich mit Ihrer Kanzlei erreichen?

|  |
| --- |
|  |

Stellen Sie sich bitte Ihre Kanzlei in 5 Jahren konkret vor:

* Wie hoch soll der Umsatz sein? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Wieviele Mitarbeiter werden Sie haben? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Wieviele Klienten werden Sie betreuen? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Angenommen, Sie wollen Ihre Kanzlei einmal verkaufen, wie viel soll Ihnen dann ein möglicher Käufer dafür zahlen?

|  |
| --- |
|  |

Wenn Sie einen Zauberstab hätten, was würden Sie tun, um Ihre Kanzlei unmittelbar zu verbessern?

|  |
| --- |
|  |

Wenn es keine Hindernisse gäbe, wie würde Ihre persönliche Situation jetzt und in 3 oder 5 Jahren aussehen?

|  |
| --- |
|  |

# Analyse Ihrer persönlichen Tätigkeitsstruktur

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aufteilung *Ihrer persönlichen* Arbeitsstunden auf Ihre derzeitigen Tätigkeiten verglichen mit Ihrer Wunschaufteilung** | **Derzeitige Anzahl Stunden pro Jahr** | **Gewünschte Anzahl Stunden pro Jahr** |
| Jahresabschluss/Steuererklärung |  |  |
| Buchhaltung/Lohnverrechnung |  |  |
| Steuerberatung |  |  |
| Wirtschaftsprüfung |  |  |
| Betriebswirtschaftliche Beratung |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Mitarbeiterführung (MA-Gespräche, Meetings) |  |  |
| Kanzleiorganisation |  |  |
| Persönliche Fortbildung |  |  |
| AN der Kanzlei arbeiten (z.B. Produktentwicklung) |  |  |
|  |  |  |
| **Summe Arbeitsstunden pro Jahr** |  |  |

# Ihre Wertvorstellungen, Haltungen und Stellung in der Kanzlei

Wie würden Sie Ihre Charaktereigenschaften beschreiben?

|  |
| --- |
|  |

Gesetzt den Fall, Sie würden morgen nicht mehr in Ihre Kanzlei gehen, was geschieht auf strategischer und operativer Ebene mit Ihrer Kanzlei? Welche Erkenntnis ziehen Sie daraus?

|  |
| --- |
|  |

Gesetzt den Fall, Sie würden das Geschehen in Ihrer Kanzlei verfilmen, wie würde der Film heißen? (Anmerkung: den Filmtitel kann es, muss es aber noch nicht geben)

|  |
| --- |
|  |

Was sagt dieser Filmtitel aus Ihrer Sicht konkret über Ihre Kanzlei aus?

|  |
| --- |
|  |

Worin haben Sie sich die letzten 3 Jahre erheblich verbessert? Und was sind daher Verbesserungsziele für Ihre Zukunft?

|  |
| --- |
|  |

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

|  |
| --- |
|  |

Wie würden Sie die derzeitige Strategie Ihrer Kanzlei in einem Satz formulieren?

|  |
| --- |
|  |

Wie wünschen Sie sich, dass Sie Ihre Strategie in 5 Jahren in einem Satz beschreiben würden?

|  |
| --- |
|  |

Was sind die 3 dümmsten Dinge, die im letzten Jahr passiert sind?

|  |
| --- |
|  |

Wie werden Sie dies in der Zukunft vermeiden?

|  |
| --- |
|  |

# Entwicklung

Welche Trainingsprogramme (außer „normale“ fachspezifische Seminare) haben Sie persönlich in den letzten 3 Jahren besucht?

|  |
| --- |
|  |

Was haben diese Programme für Sie und Ihre Kanzlei bewirkt?

|  |
| --- |
|  |

Was macht Ihnen an Ihrer Tätigkeit Spaß?

|  |
| --- |
|  |

Welche 3 Maßnahmen würden diesen Spaß noch steigern?

|  |
| --- |
|  |

Welche 3 Punkte machen Ihnen an Ihrer Tätigkeit keinen Spaß?

|  |
| --- |
|  |

Was wollen Sie stattdessen? (Anmerkung: Formulieren Sie jeden der 3 Punkte in ein Ziel um)

|  |
| --- |
|  |

Mit welchen 3 bis 6 Maßnahmen könnten Sie diese Ziele erreichen?

|  |
| --- |
|  |

# Ihre Klienten

Was glauben Sie, wollen Ihre Klienten wirklich? (Welche Probleme lösen Sie für Ihre Klienten besonders gut)?

|  |
| --- |
|  |

Was ist Ihrer Ansicht nach der beste Ansatz, Honorarzuwächse in Ihrer Kanzlei zu erzielen?

|  |
| --- |
|  |

Ein potenzieller Klient fragt Sie: Warum soll ich bei Ihnen Klient werden? Welche 5 Gründe nennen Sie ihm?

|  |
| --- |
|  |

Was ist der häufigste Grund, warum neue Klienten zu Ihnen kommen?

|  |
| --- |
|  |

Welche konkreten Maßnahmen setzen Sie, um neue Klienten zu gewinnen?

|  |
| --- |
|  |

Was meinen Sie, sagt Ihr begeistertster Klient über Sie?

|  |
| --- |
|  |

Was meinen Sie, sagt Ihr kritischster Klient über Sie?

|  |
| --- |
|  |

# Ihre Partner

# Nur für Partnerkanzleien

Welche Stärken sehen Sie in der Partnerschaft zu Ihren Partnern?

|  |
| --- |
|  |

Welche Schwächen sehen Sie in der Partnerschaft zu Ihren Partnern?

|  |
| --- |
|  |

# Ihre Wünsche an das gemeinsame Projekt

Was ist das größte Anliegen, das Sie durch das gemeinsame Projekt erreichen wollen?

|  |
| --- |
|  |

Bitte machen Sie beliebige weitere Anmerkungen, die Sie für wichtig halten.

|  |
| --- |
|  |