

Suchbegriff eingeben

strategie Strategie  
marketing Marketing  
veranstaltungen

Veranstaltungen

stefaninmotion stefan.in.motion  
mitarbeiterfuehrung

Mitarbeiterführung

honorargestaltung

Honorargestaltung

blog Blog

stefanonair stefan.on.air

Suche

# STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[WAS macht » FAQ](#)

## Strategie-Meeting für die Kanzlei

Wie ein Strategie-Meeting wirkungsvoller wird

**Frage:**

Wir haben vor kurzem mit allen Mitarbeitern ein Strategie-Meeting abgehalten. Während des Wochenendes sind zwar ein paar gute Ideen entstanden, aber geschehen ist seitdem nicht viel.

**Antwort:**

Ich kenne aus eigener (leidvoller) Erfahrung diese Situation. Als Kanzleihinhaber oder Partner versucht man, möglichst alle Mitarbeiter in die Strategieüberlegungen miteinzubeziehen. Man erlebt daraufhin eine Enttäuschung - meist - zweifacher Art: Erstens, dass die Ideen und Ergebnisse nichts wesentlich Neues bringen und zweitens, dass nach dem Strategie-Meeting nur sehr wenig geschieht.

Meine Empfehlungen sind daher:

Klären Sie die strategische Ausrichtung der Kanzlei nur mit den Führungsmitarbeitern. Wenn Sie als Inhaber oder Partner nicht wissen "wohin die Reise gehen soll", dann können Sie sich auch von den Mitarbeitern darauf keine Antwort erhoffen. Sie als Inhaber/Partner müssen die Richtung bestimmen. Ihre Führungsmitarbeiter sollen Sie dabei allerdings miteinbeziehen.

Erst wenn dieser Schritt erledigt ist, ist es an der Zeit, alle Mitarbeiter mit den angestellten Überlegungen zu konfrontieren. Dabei geht es vor allem darum, den Sinn und Zweck darzustellen und die Mitarbeiter ins gemeinsame Boot zu holen. Ein "Strategie-Meeting" mit allen Mitarbeitern muss daher handlungsorientiert sein. Es geht in erster Linie darum, Massnahmen, Verantwortlichkeiten und (Zeit-)Budgets zu fixieren. Die beschlossenen Massnahmen sollten einen maximalen Zeithorizont von 3 bis 6 Monaten haben. Nach jeweils 3 Monaten werden die Massnahmen auf deren Umsetzung überprüft. Strategieentwicklung muss ein fortlaufender Prozess sein.

Mehr dazu finden Sie unter [Coaching/Strategie](#) und "[Klientenwünsche systematisch erkennen und erfüllen](#)" (ein Kapitel im Buch ist der Strategieentwicklung gewidmet; es ist leider nicht im Katalog "Probelesen").

[mobile Version](#)

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