

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](#)

[Themen](#) » [Strategie](#)

Den richtigen Partner finden

Eine Checkliste für die Suche

Wer sich jemals auf die Suche nach einem Kanzleipartner gemacht hat, weiß wie schwierig eine derartige Suche sein kann. Welche Fragen soll man sich persönlich stellen? Welche Kriterien soll der mögliche neue Partner erfüllen? Einen neuen Partner zu finden, ist eine wahre Kunst, teilweise aber auch eine Wissenschaft. Marc Rosenberg, Managementberater für US-Steuerberater hat sich tausende Kanzleien angesehen und eine Serie von Checklisten mit Kriterien entwickelt, die immaterielle, finanzielle, rechtliche, fachliche und führungsbezogene Themen beinhaltet.

Im Folgenden stelle ich Ihnen die auf mitteleuropäische Verhältnisse angepasste Checkliste für die Partnersuche vor:

Immaterielle Kriterien

- Vertrauen: Integrität, Ehrlichkeit, moralisches Verhalten, gesundes Urteilsvermögen
- Glaubhaftigkeit bei bestehenden Partnern und Mitarbeitern
- Der Partnerkandidat stärkt das Vertrauen der Klienten in die Kanzlei: Klienten rufen zuerst lieber den potenziellen Partner an als den ursprünglichen Partner, wenn sie ein Problem haben.
- Hohe Arbeitsmoral
- Loyalität und Engagement für die Kanzlei
- Teamfähigkeit
- Besteht der Partnerkandidat den Weintest: Würde jeder einzelne der derzeitigen Partner mit dem neuen Partner außerhalb der Arbeit ein Glas Wein trinken gehen?
- Kommunikationsfähigkeiten und Sozialkompetenzen
- Führungskompetenzen

Finanzielle und rechtliche Kriterien

- Ist der Partnerkandidat bereit und in der Lage, in die Kanzlei zu investieren?
- Ist er bereit, ein Konkurrenz- und Abwerbeverbot zu unterschreiben?
- Zeigt er persönliche finanzielle Stabilität?

Kanzleientwicklungskriterien

- Der Partnerkandidat generiert einen gewissen Anteil X des Geschäfts.
- Er bemüht sich ständig um den Kontakt mit Klienten, potenziellen Klienten und Menschen, die die Kanzlei weiterempfohlen haben, um neue Aufträge zu bekommen.
- Er nutzt aktiv alle Möglichkeiten, um zusätzliche Dienstleistungen bestehenden Klienten anzubieten.
- Er hat sein Netzwerk an geschäftlichen Kontakten über mehrere Jahre aktiv aufgebaut.
- Er hat sich in mindestens einem Bereich oder Geschäftsfeld als Experte spezialisiert.

Erledigungskompetenz und Klienten-Management

- Der Partnerkandidat betreut eine gewisse Anzahl X Klienten.
- Er erreicht eine gewisse Anzahl X an verrechenbaren Stunden.
- Er erreicht eine gewisse Fertigstellungsrate.

Fachliche Kriterien

- Der Partnerkandidat zeigt analytisches und problemlösungsorientiertes Denken auf hohem Niveau; er löst die Probleme der Klienten.
- Er demonstriert höchste fachliche Fähigkeiten; die Kanzlei kann darauf vertrauen, dass, wenn der Partner einen Klientenauftrag fertigstellt, niemand die Ergebnisse mehr nachprüfen muss, um sicherzustellen, dass alles richtig gemacht wurde. Der Kandidat hat die Fähigkeit bewiesen, fachlich äußerst schwierige Aufträge mit minimaler Unterstützung von Anderen zu erledigen.

Führungsqualitäten

- Er hat fundierte Erfahrung in der Mitarbeiterführung.
- Er kann delegieren.
- Er ist fähig, andere bei ihrer persönlichen Weiterentwicklung zu unterstützen.

Verwaltung

- Er folgt und hält sich an alle Kanzleirichtlinien, Arbeitsweisen und Fristen.

Selten bis nie werden Sie einen Partner finden, der all diese Kriterien von Beginn an zu 100 Prozent erfüllt. Allerdings hilft die Checkliste, Stärken, die weiter ausgebaut werden sollten, zu identifizieren und Defizite, an denen der Partnerkandidat noch an sich arbeiten kann, zu lokalisieren.

Um diesen Beitrag zu hören, klicken Sie bitte [hier>>>](#)

[mobile Version](#)

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