

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](#)

Wenn Ziele fehlen ...

... läuft Management ins Leere

Jedes Jahr kurz vor der Urlaubssaison lässt sich das gleiche Phänomen beobachten: Spricht man Menschen darauf an, was sie im Urlaub vorhaben, so entsteht meist schnell eine ausführliche Unterhaltung. Der Angesprochene erzählt begeistert über seine gewählte Reisedestination und schildert, was er schon alles gelesen hat, mit wem er schon Erfahrungen ausgetauscht hat, worauf er sich freut, wie er die Zeit am besten nützen wird, welche besonderen Stationen der Reise geplant sind, etc. Man kann unmittelbar spüren, wie er sich freut, und wünscht ihm eine schöne Zeit.

Natürlich gibt es auch Menschen, die im Urlaub einfach mal „drauflosfahren“ und die Dinge auf sich zukommen lassen. Sie haben keine genaue Urlaubsplanung ... aber immerhin, sie fahren in eine Richtung: In den Süden, in den Norden, nach Asien, in die USA usw. Auch diese Menschen haben sich üblicherweise ein Bild über ihr Reiseziel gemacht. Sei es, dass sie einen Blick in einen Reiseführer geworfen oder mit Freunden gesprochen haben, die schon dort gewesen sind.

Urlaubsziele und Kanzleiziele?

Viele Menschen verbringen mehr Zeit mit der Urlaubsplanung als mit der Lebensplanung. Ich weiß, das ist jetzt äußerst zynisch formuliert, aber ein Körnchen Wahrheit steckt doch in diesem Satz. Oder nicht?

Wie wäre ein Urlaub ohne jegliches Ziel? Es muss ja nicht ein Reiseziel sein, sondern mir geht es um ein Ziel an sich. Auch zu Hause zu bleiben, ist ja ein Ziel. Ein Urlaub ohne Ziel wäre doch undenkbar. Jeder nimmt sich für die 2, 3 oder 4 „schönsten“ Wochen des Jahres etwas vor: Reisen, Strand, Berge, Städte oder auch einfach „nichts zu tun“.

Wie wäre die berufliche Entwicklung, wenn man sich mit der gleichen Intensität wie bei der Urlaubsplanung für die übrigen 48, 49 oder 50 Wochen des Jahres Ziele setzt?

Management ohne Ziele?

Genauso wie ein Urlaub ohne Ziel undenkbar ist, ist Management ohne Ziele unmöglich. Management bedeutet, von Zielen zu Resultaten zu gelangen. Das heißt, dass Ziele vorhanden sein müssen. Was so offensichtlich ist, trifft leider allzu oft in der Realität nicht zu. Schon an anderer Stelle ([Ziele setzen – Ziele erreichen](#)) habe ich festgestellt, dass die einfache Frage „Was sind Ihre drei wichtigsten persönlichen Ziele für das nächste Jahr?“ viele Steuerberater ins Stottern bringt.

Mit dem Startpunkt der persönlichen Ziele ist eine so genannte Zielkaskade der nächste logische Schritt: Kanzleiziele
-> Teamziele -> Ziele des Mitarbeiters.

Für Ziele sorgen

Fredmund Malik nennt in seinem empfehlenswerten Buch „Führen Leisten Leben“ als erste Aufgabe wirksamen Managements „Für Ziele sorgen“.

Das bedeutet zu Beginn einfach einmal sicherzustellen, dass überhaupt Ziele da sind.

Stellen Sie sich vor – um auf das Urlaubsthema zurückzukommen –, wie Ihr Urlaub verlaufen würde, wenn Sie sich am ersten Urlaubstag ins Auto setzen ohne zu wissen, wohin Sie fahren möchten. Das mag, solange man ohne Familie oder Freunde seinen Urlaub verbringt, einmal ganz witzig sein. Aber denken Sie daran, wie weit Sie kommen, wenn Sie erst beim Losfahren mit Ihrem Partner und Ihren Kindern zu diskutieren beginnen, ob es nun in die Berge oder ans Meer gehen sollte. Und übrigens, haben Sie Wanderschuhe oder Flip-Flops eingepackt?

Erwartungen an die Mitarbeiter

„Ich weiß, was bei der Arbeit von mir erwartet wird“ ist eine der wichtigsten Fragestellungen, anhand derer Mitarbeiter ihre Zufriedenheit beurteilen (lesen Sie dazu auch [„Mitarbeitergespräche richtig führen“](#)). In vielen der bisher durchgeführten Mitarbeiterbefragungen wird diese – scheinbar – einfache Aufgabe der Führung nicht besonders positiv von den Mitarbeitern bewertet. Es ist keine durchgängig starke Zustimmung zu erkennen.

Ein Grund dafür mag darin liegen, dass es Inhabern, Partnern und Teamleitern zu wenig gelingt, ausreichend und klar zu kommunizieren. Ich meine jedoch, dass ein wesentlicher Part der fehlenden Zustimmung darin begründet liegt, dass die Führung keine klaren Ziele für die Kanzlei hat. Und daher auch die Mitarbeiter die Erwartungen gar nicht kennen können.

Management läuft ohne das Vorhandensein von Zielen ins Leere. Nützen Sie Ihren – hoffentlich noch bevorstehenden – Urlaub, um sich mit Ihren privaten und beruflichen Zielen zu befassen. So lohnt er sich doppelt für Sie!

Lesen Sie dazu auch ["Voraussetzung für den Kanzleierfolg"](#)

[mobile Version](#)

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