

Suchbegriff eingeben

str.	Strategie
ma	Marketing
ver	Veranstaltungen
ste	stefan.in.motion
mil	Mitarbeiterführung
ho	Honorargestaltung
blc	Blog
ste	stefan.on.air

Suche

STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Themen](#) » [Sonstiges](#)

Wie Ihnen meine Homepage beim Management Ihrer Kanzlei helfen kann

Sofort einsetzbare Ideen und Grundsätzliches

Seit März 2005 ist die Homepage online. Seither habe ich regelmäßig mein Know-How zum Kanzleimanagement dort allen Interessierten zur Verfügung gestellt.

Obwohl die Homepage über eine Kategorienauswahl, eine Suchfunktion und eine Auswahl nach Text-, Audio- oder Videobeitrag verfügt, stelle ich bei Workshops mit Kunden immer wieder fest, dass viele Inhalte einfach nicht bekannt sind. Was ich natürlich als äußerst schade betrachte. Mit diesem Beitrag möchte ich Ihnen die aus meiner Sicht wesentlichsten Inhalte, nach typischen Fragestellungen sortiert, vorstellen.

Seien Sie darauf gefasst, in den folgenden Zeilen ein fast vollständiges rund 3-jähriges Kanzleientwicklungsprogramm anzutreffen.

1. Impulse für das gesamte Team

Starten wir mit Beiträgen, die Sie sofort einsetzen können. Viele Inhalte eignen sich nämlich ausgezeichnet für das ganze Team. Nützen Sie die folgenden Beiträge für eine ihrer nächsten Team-Meetings:

[3 Regeln für die Beschwerdebehandlung](#)

Ein Muss für JEDEN in der Steuerberatung!

[E-Mails professionell verfassen](#)

Immer wieder gut, sich daran zu erinnern!

[Google Tool zur Arbeitsplanung für Steuerberater](#)

Eine Anleitung für effektives Arbeiten für alle im Team.

Übrigens: Wie Sie Meetings noch besser gestalten können, finden Sie im [Download der Tools](#) „Besprechungen mit MehrWERT“

1. Impulse für wirksame informelle Mitarbeiterführung

Die folgenden Beiträge sind sofort ein- und umsetzbar. Gelingt informelle Führung sehr gut, dann haben Sie schon sehr viel erreicht. Also, hier zum sofort Loslegen (... wer nicht eh schon auf diese Art und Weise führt ...).

Arbeitsergebnisse durchsehen NICE

Nachdem Sie diesen Beitrag gesehen haben, sollten Sie nie mehr wieder anders vorgehen.

Feedback geben NICE

Extrem simpel. Äußerst wirksam. Allerdings – sie müssen genau hinsehen lernen.

Management by Walking Around

Fordern und Fördern der Mitarbeiter im Vorbeigehen. So machen Sie das Beste aus Ihren Leuten. Besser als es sich die Mitarbeiter selbst vorstellen.

1. Automatisierung

Automatisierung ist aus meiner Sicht derzeit kein brandheißes Thema. Eigentlich sollte es in den Kanzleien schon längst erledigt sein. Allerdings stelle ich leider immer wieder noch fest, das dem nicht ganz so ist. Daher die wichtigsten Beiträge zu Automatisierung:

6 konzentrische Kreise der Digitalisierung und Automatisierung in der Steuerberatung

Eine bewährte Struktur, Automatisierung in logischen Schritten anzugehen.

Klienten für die digitale Zusammenarbeit gewinnen

Für all jene, die sich immer noch schwer tun, den Klienten von moderner Zusammenarbeit zu überzeugen.

Digitalisierung & Automatisierung – Endlich!

Seien wir doch froh, dass es Automatisierung gibt. Das Gleiche gilt übrigens auch für den – richtigen – Einsatz des maschinellen Lernens. Der Begriff „Künstliche Intelligenz“ gefällt mir ganz und gar nicht.

1. Produktivität

Effektives Arbeiten hat natürlich viel mit den technischen Möglichkeiten zu tun. Aber nicht nur. An der Produktivität zu arbeiten, ist immer notwendig. Hören Sie niemals, niemals, niemals damit auf.

Produktivität - Irrtümer und Missverständnisse

Bitte beachten Sie alle dort weiterführenden links.

Kapazitäten schaffen

Die Möglichkeiten mit dem bestehenden Team Ressourcen zu schaffen sind enorm vielfältig. Nicht hart daran zu arbeiten ist – gelinde gesagt – ein Führungsversagen.

Deep Work

Das ist übrigens auch ein Beitrag für ALLE in der Steuerberatung. Hören wir doch alle endlich damit auf, uns dauernd ablenken und unterbrechen zu lassen. Und lernen wir endlich wieder konzentriert zu arbeiten!

1. Klientenzufriedenheit

Nach meiner Beobachtung ist die Klientenzufriedenheit in der letzten Zeit aus dem Fokus verloren gegangen. Fast alle in der Branche waren und sind damit beschäftigt, die anfallende Arbeit irgendwie zu erledigen. Oft sehe ich in Kanzleien „Aufnahmestopp“ für neue Klienten. Ich finde das gefährlich. Denn letztendlich ist es das entscheidende Ziel der Kanzlei, hochzufriedene – ja begeisterte – Klienten zu „erzeugen“.

Klienten-Feedback – aus dem Jahr 2005!

Auch extrem simpel: Allein die Tatsache, dass Klienten nach ihrer Zufriedenheit gefragt werden, erhöht deren Zufriedenheit.

Die Erwartungen des Klienten klären

Zufriedenheit ist immer das Verhältnis zwischen der erlebten Leistung und den Erwartungen. Wie kann Zufriedenheit erreicht werden, wenn die Erwartungen nicht bekannt sind?

Eine Formel für höhere Honorare bei noch zufriedeneren Klienten

Die höhere Zufriedenheit sollte sich natürlich auch im Honorar widerspiegeln.

1. Einführung einer zweiten Führungsebene

Kanzleien werden größer. Regelmäßig stellt sich bei meiner Arbeit für Kanzleien die Frage nach der Etablierung einer zweiten Führungsebene. Hier die dafür wichtigsten Beiträge:

Wenn es an der Spitze eng wird

Eine Anleitung für die Vorgangsweise inklusive der am häufigsten vorkommenden Fehler.

Drei schwer erlernbare Führungsfähigkeiten

Für die Auswahl von Teamleitern. Bitte alle dort weiterführenden links beachten.

Was nützen Ihnen Persönlichkeitsprofile?

Vor allem bei der Auswahl von Führungskräften sind Persönlichkeitsprofile enorm hilfreich.

1. Kanzleistrategie

Sie werden sich vielleicht wundern, warum das Thema „Kanzleistrategie“ nicht am Beginn des Beitrags vorgestellt wird. Ich denke, dass alle bisher vorgestellten Themen unmittelbar und schnell realisiert werden können und Sie damit schon strategischer arbeiten als die Mehrheit der Kanzleien in der Branche. Natürlich hilft eine grundsätzliche Beschäftigung mit der Ausrichtung der Kanzlei enorm für die Wirksamkeit der oben dargestellten Maßnahmen.

Strategieentwicklung in der Steuerberatungskanzlei

Das ist der Versuch eine Gesamtbetrachtung. Ein guter Einstieg, um sich mit der Kanzleistrategie zu beschäftigen.

Strategie und Diät

Hier werden Sie erkennen, dass Strategie sehr viel mit der Änderung Ihrer beruflichen Lebensweise zu tun hat.

Strategie bedeutet, mehr aus seinen Stärken zu machen

Defizite zu erkennen, ist leicht. Stärken zu identifizieren, ist die hohe Kunst der Strategie.

Strategische Planung

Eine Bergtour beschreibt – aus meiner Tiroler Sicht – sehr gut, wie strategische Entscheidungen umgesetzt werden können.

1. Für Partnerschaften

Alleininhaber geführte Kanzleien haben es zunehmend schwerer, erfolgreich am Markt bestehen zu können. Die Anforderungen an den Berufsstand sind gestiegen und werden – garantiert – noch weiter steigen. Die berufliche Partnerschaft ist ein möglicher Lösungsweg, neben der **Spezialisierung**.

Allerdings ist auch das Management von Partnerschaften eine enorme Herausforderung. Nämlich nicht nur „zusammenzuarbeiten“, sondern durch die Partnerschaft einen echten Mehrwert für die Klienten zu generieren.

Partnerschaften - ein Erfolgsmodell?

Solide Grundlagen für alle, die über eine Partnerschaft nachdenken.

Partnerschaften in Höchstform

Mein Modell, wie Partnerschaften für alle Beteiligten (Klienten, Mitarbeiter, Partner) einen echten Mehrwert generieren. Die Unterlagen des „Partner Summit“ sind noch nicht im Downloadbereich meiner Homepage. Wenn Sie [mir schreiben](#) – mit „Partner Summit“ in der Anmerkung – dann schicke ich Ihnen die umfangreiche Unterlage sehr gerne zu.

Wieso kommen Partner nicht zurecht

Wie in privaten Partnerschaften auch, so sind in beruflichen Partnerschaften immer wieder Schwierigkeiten zu bewältigen.

| 1. Aus 2005!

Falls Sie diesen Beitrag bis hierher gelesen haben, möchte ich Ihnen noch drei Beiträge aus dem Jahr 2005 (!) vorschlagen. Nicht nur aus nostalgischen Gründen. Nein, sie haben immer noch ihre Gültigkeit.

Ihre Kanzlei ist Ihre Klientenliste!

10 Grundsätze für die Weiterentwicklung Ihrer Kanzlei

Dienstleistungsmarketing ist Beziehungsmarketing

| 1. Downloads!

Werfen Sie auch einen Blick auf die Dokumente im [Downloadbereich](#). Ich denke, dass Sie dort sicher für die eine oder andere Fragestellung fündig werden.

Ich bin nun selbst über den Umfang der Beiträge auf der Homepage überrascht. Und dabei gibt es noch eine Fülle weiterer Themen, die ich hier gar nicht genannt habe.

Ich hoffe, dass Sie einen großen Nutzen aus den Inhalten von stefanlami.com ziehen. Denn dann habe ich meine Arbeit gut erledigt ...

[mobile Version](#)

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