

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](#)

Kanzleierfolg ist gleich Mitarbeiterentwicklung

Warum trotz oder wegen künstlicher Intelligenz jede strategische Herausforderung eine Frage der Mitarbeiterentwicklung bleibt

Der Untertitel dieses Beitrags ist durchaus sperrig geworden. Ich hoffe, dass Sie mir das Nachsehen und vielleicht hat Sie der sperrige Untertitel ja auch zum Lesen animiert. Ich denke, dass vor allem „künstliche Intelligenz“ ein Auslöser für ihr Interesse gewesen sein könnte.

In vielen Beiträgen postulierte ich bereits den Grundsatz „Eine Kanzlei entwickelt sich so weit, so gut und so schnell wie sich die Menschen in der Kanzlei entwickeln. Beginnend bei den Führungskräften. Inhaltlich geht es um die Weiterentwicklung der fachlichen, technischen und kommunikativen Kompetenzen.“ Siehe dazu u.a. [Kanzleientwicklung ist Mitarbeiterentwicklung](#) und auch als Text zum Lesen im Download>>> [Kanzleientwicklung ist Mitarbeiterentwicklung](#)

Im Beitrag [Der entscheidende Erfolgsfaktor](#) habe ich meine Beobachtungen geschildert, dass in allerletzter Konsequenz die Bereitschaft der Inhaber und Partner hart an sich selbst zu arbeiten, der entscheidende Erfolgsfaktor ist.

Ändert sich durch die KI nun etwas daran?

Maschinelles Lernen - Endlich!

Mir ist der Begriff des „maschinellen Lernens“ deutlich lieber als künstliche Intelligenz. Die menschliche Intelligenz der Problemlösung, die auf einem Kanon ethischer Werte basiert, ist etwas kategorial anderes als die künstliche Intelligenz. KI ist eine sophistische Rechenleistung, sie ist nicht einmal eine „Teil-Intelligenz“ zur menschlichen Intelligenz.

Bereits 2017 schrieb ich, dass der gesamte Berufsstand froh sein sollte, dass Automatisierung & Digitalisierung stattfindet [Digitalisierung & Automatisierung - Endlich!](#) Genauso sehe ich es jetzt in Bezug auf die vorhandenen Möglichkeiten des maschinellen Lernens. Bei der aktuellen Situation am Arbeitsmarkt und den immer größer werdenden Aufgaben ist maschinelles Lernen eine Notwendigkeit. So gut wie jeder meiner Kunden ist bei Neufragen von Klienten sehr zurückhaltend, einfach weil die Arbeiten nicht mehr zeitgerecht und qualitativ ordentlich erledigt werden können. Das Ablehnen von Aufträgen mangels vorhandener Ressourcen bereitet natürlich unternehmerische Schmerzen.

Mensch mit Maschine

Die bekannten Schlagzeilen lauten „Mensch gegen Maschine“ oder „Maschine besser als Menschen“. Da die beiden Intelligenzen (menschliche und künstliche) etwas kategorial anderes sind, sollte die Branche doch diese Unterschiede

nützen. Es gibt keinen Konflikt, sondern eine Gemeinsamkeit. Nämlich die jeweilige „Intelligenz“ für die passende Fragestellung einzusetzen. Genauso wie vor einigen Jahren Automatisierung zur Entlastung beigetragen hat – vorausgesetzt man hat es richtig gemacht – so wird maschinelles Lernen zur Entlastung von Menschen führen, damit sie sich auf all jene Problemlösungen konzentrieren können, die nicht von maschinellem Lernen gelöst werden können.

Folgen für die Mitarbeiterentwicklung

In mehreren hundert Strategie-Workshops, die ich in den letzten 25 Jahren begleiten und gestalten durfte, wurden natürlich unzählige Ziele, Vorhaben und Initiativen besprochen, diskutiert und beschlossen. Bei genauer Betrachtung dieser strategischen Ziele kamen wir immer zum Schluss, dass letztendlich die Umsetzung all dieser Strategien eine Frage der Mitarbeiterentwicklung ist.

Dass fachliche Spezialisierung oder eine besondere Form der Klientenbetreuung eine Frage der Mitarbeiterentwicklung ist, liegt schnell auf der Hand. Allerdings - selbst jede technische Innovation ist im Kern eine Frage der Entwicklung von menschlichen Fähigkeiten. Eben, dass jene Menschen jene Fähigkeiten lernen, um diese Tools bedienen zu können.

Die Besonderheit der technischen Entwicklungen ist, dass diese in einer unglaublichen Geschwindigkeit vor sich gehen. Und genau deswegen ist die Branche hier umso mehr gefordert, dieses Tempo mitzugehen und im Kanzleimanagement dafür zu sorgen, dass das gesamte Team diese Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten erhält.

Mit diesen Überlegungen lande ich wieder am Einstieg dieses Beitrags. Nämlich, dass in letzter – wirklich allerletzter – Konsequenz der Erfolg von den Inhabern/Partner abhängt [Der entscheidende Erfolgsfaktor](#)

Sind Sie als Inhaber oder Partner bereit, alles dafür Notwendige zu tun, das Beste aus Ihrem Team zu machen und alles zu unternehmen, damit ihr Team mit „der Maschine“ richtig gut zusammenarbeiten kann? Also durch die richtige Zusammenarbeit von Mensch und Maschine die Leistungen der Kanzlei wertvoller für Klienten werden. Denn das ist nämlich der Kern aller strategischen Fragen: Wertvoller werden! Lesen Sie dazu auch [Strategieentwicklung in der Steuerberatungskanzlei](#)

Mitarbeiterführung und -entwicklung wird für den Kanzleierfolg durch die Möglichkeiten des maschinellen Lernens noch wichtiger als es bisher immer schon war.

Die Inhalte von stefanlami.com sollten Ihnen für diese Aufgabe eine Fülle von Anhaltspunkten liefern.

[mobile Version](#)

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