

Wie die Checkliste funktioniert

SteuerberaterInnen sind besonders hohen Anforderungen im Tagesgeschäft ausgesetzt; Druck entsteht häufig kurzfristig seitens des Personals und des Mandantenstammes. Ziel der Kanzlei-Strategie-Checkliste ist es, SteuerberaterInnen ein einfaches Planungs- und Umsetzungstool an die Hand zu geben. So bleiben Ziele immer im Blickfeld und die Strategie kann beherzt umgesetzt werden. Die Checkliste wird je nach Entwicklungsfeld der Kanzlei individuell ausgefüllt.

Mit dem Toolkit – einer Ideensammlung an Bausteinen, Konzepten, Tools und Aktivitäten - sowie der Checkliste soll für einen überschaubaren Zeitraum (1-3 Monate) ein bestimmter **Bereich der Kanzleientwicklung** geplant und Schritt für Schritt umgesetzt werden:

1. Leitbild & Strategie
2. Marketing & Vertrieb
3. Organisationsstruktur & Arbeitsprozesse
4. Personalführung & interne Kommunikation
5. Personal- & Wissensentwicklung
6. Personalgewinnung
7. Innovation & Dienstleistungsgestaltung

Die vier Teile der Checkliste

A) Situationsanalyse in einem Satz

Oben auf die Checkliste wird das Ergebnis einer Situationsanalyse aufgeschrieben, beispielsweise „Wir arbeiten zu ineffektiv“, „Wir haben zu wenig Mandanten“, „Wir müssen innovativere Dienstleistungen erbringen“. Das kann das Ergebnis einer aufwändigeren Analysephase sein oder einer spontanen Bestandsaufnahme, die Ausgangspunkt für weitere Entwicklung ist.

B) Konkrete Zielstellung

Jedes Mal, wenn die Checkliste individuell gefüllt und erstellt wird, muss ein klares, messbares Ziel verfolgt werden, das bis zu einem Zeitpunkt in 1-3 Monaten erreicht werden kann. Wenn in dieser Zeit keine großen Ziele erreicht werden können, müssen Entwicklungsschritte und Meilensteine, die erreicht werden sollen, klar definiert werden.

C) Bausteine / Konzepte / Tools

Für die Personalentwicklung braucht man ein Konzept für Mitarbeitergespräche, für das Marketing eine Homepage, für Innovationen einen Rahmen, in dem Ideen entwickelt werden. Diese Aspekte sind Bausteine / Konzepte / Tools, die Sie brauchen, um die Kanzlei zu entwickeln. Sie wählen drei Bausteine aus Ihrem Entwicklungsfeld aus, die Sie nach 1-3 Monaten fertig gestellt oder konkret messbar (z.B. von 20 % auf 60 % Status) vorangebracht haben möchten.

D) Aktivitäten / Umsetzung

Mit den Aktivitäten legen SteuerberaterInnen die Dinge fest, die sie täglich, mindestens aber wöchentlich aktiv tun, um die Strategie umzusetzen und die Kanzlei voranzubringen. Das beinhaltet meist persönliche Kommunikation mit dem Personal oder mit MandantInnen und GeschäftspartnerInnen. Sie werden passend zu dem Bereich verstärkt eingesetzt, der entwickelt werden soll.