

Was bringt eine
Kick-Off-Veranstaltung?
Ein Erfahrungsbericht.

Unsere erste Kick-Off-Veranstaltung fand Anfang 2008 statt. Kick-Off bedeutet Anstoß und einen solchen Anstoß für 2008 wollten wir der Kanzlei geben. Wir – das sind 7 Rechtsanwälte, 2 Steuerberater und 15 Mitarbeiter/innen, also eine mittelständische Anwalts- und Steuerkanzlei.

Wir hatten folgende Ziele:

- das Leistungsspektrum der Kanzlei allen bekannt zu machen,
- das Zusammengehörigkeitsgefühl zu fördern,
- die Kanzleiziele 2008 sowie Maßnahmen zu deren Erreichung darstellen.

Im Vordergrund stand somit die Vermittlung von Wissen wie "Was macht eigentlich ...?" und "Was sind die Kanzleiziele 2008?". Der Ablauf erfolgte primär im Vortragsstil, die Teilnehmer wurden kaum aktiv einbezogen.

Die ersten zwei Ziele der Kick-Off-Veranstaltung wurden erreicht. Hingegen war die Bilanz zum dritten Ziel nach einem Jahr gemischt: Von den für 2008 geplanten Maßnahmen war nur etwa ein Drittel umgesetzt worden, die anderen Maßnahmen waren stecken geblieben.

Dies veranlasste uns, die Kick-Off-Veranstaltung für 2009 anders anzugehen. In deren Zentrum stand nicht mehr die Vermittlung von Wissen, sondern die Motivation der Teilnehmer. Hieraus ergaben sich folgende wesentliche Änderungen zur ersten Kick-Off-Veranstaltung:

1. Abstand von der Arbeit: Die Veranstaltung fand außerhalb der gewohnten Umgebung statt, die Anfahrt erfolgte mit der Tram und zu Fuß. Dies gab Zeit zum Abspannen, bei der Ankunft war der Berufsalltag bereits weit weg.
2. Interaktion: Die Teilnehmer konnten/mussten nicht mehr nur zuhören, vielmehr war ihre Meinung gefragt. Dazu wurden an sie im Verlauf der Veranstaltung Kärtchen ausgeteilt mit folgenden Fragen:
 - a) Was wollen wir für unsere Mandanten sein? Was ist der Daseinszweck, die Mission der Kanzlei?

b) Was macht uns für unsere Mandanten einzigartig?

c) Was hindert uns/mich, noch erfolgreicher zu sein?

Die Teilnehmer füllten dann jeweils die Kärtchen aus, sie wurden eingesammelt und vorgelesen. Nach der Veranstaltung wurden die Ergebnisse allen Teilnehmern online zur Verfügung gestellt (Antworten siehe weiter unten).

2. Herausforderung: Pointentzierte Formulierungen sollten verdeutlichen, dass die Kanzlei auf den Einsatz der Talente aller Partner und Mitarbeiter angewiesen ist, um ihre Ziele zu erreichen. Ein Formulierungsbeispiel:

„Kanzlei oder Unternehmen?

Wir Kanzleien etwas gemeinsam?

oder

Wir Unternehmen etwas gemeinsam?“

3. Anerkennung: Vor dem Kick-Off-Meeting hatten wir einen Wettbewerb laufen, wofür die Anfangsbuchstaben unserer Kanzlei "FASP" stehen. Wir hatten 32 Vorschläge erhalten, aus denen durch eine externe Jury die drei Besten ausgewählt wurden. Die Gewinner erhielten jeweils einen Preis überreicht (den 1. Preis gewann „**F**achkundig **A**ktiv **S**pezialisiert **P**rofessionell“).
4. Selbstverständnis: Vision und Mission der Kanzlei und deren Ansprüche an sich selbst wurden dargestellt, beispielsweise mit dem Satz: „ Wir freuen uns, beständig Neues zu lernen und unsere Talente entfalten zu können.“
5. Projektverantwortliche: Bei dem Kick-Off 2008 war es weitgehend bei der unverbindlichen Formulierung der Ziele und Maßnahmen geblieben. Diesmal wurden neun konkrete Projekte durch den jeweiligen Projektverantwortlichen vorgestellt. Diese sind nur zum Teil Berufsträger.
6. Ermutigung: In 2008 litten viele Projekte an der SAU-Krankheit (= **S**cheitern **A**m **U**msetzen). Dieses Problem und die Gründe hierfür wurden offen angesprochen. Mögliche Gegenmittel wurden vorgestellt.

Der offizielle Teil der Veranstaltung dauerte ca. 1,5 Stunden. Anschließend wurde von dem Restaurant, in dem sie stattfand, ein formidables Essen aufgetischt und der Abend klang gesellig aus.

Nach einem Jahr kann folgendes Resümee des Kick-Off 2009 gezogen werden:

1. Das Zusammengehörigkeitsgefühl wurde gestärkt. Die Entwicklung von getrennten Abteilungen und Einzelkämpfern hin zu einem gemeinsamen Unternehmen Anwalts- und Steuerkanzlei schreitet weiter voran.
2. Das Selbstverständnis der Kanzlei wird immer mehr verinnerlicht. Es kamen viele Anregungen bei den Teilnehmern an, sie machen sich auch heute noch Gedanken dazu und helfen bei der Weiterentwicklung und Umsetzung.
3. Die häufigsten Antworten der Teilnehmer zu den an sie gestellten drei Fragen waren sinngemäß:

zu a): Schnelle, kompetente Hilfe, sowohl bei rechtlichen als auch steuerlichen Fragen.

zu b): Der Blick über den Tellerrand.

zu c): mangelnde interne Kommunikation.

Dies hat für die Kanzlei ständige Verbesserungsarbeit zur Folge:

- Wenn Schnelligkeit wesentlicher Bestandteil unseres Selbstverständnisses ist, benötigen wir einheitliche Standards z.B. für die Reaktionszeit auf Emails.
- Neben fachlichen Fortbildungen sind auch Schulungen in Soft Skills wichtig.
- Die größte Herausforderung ist die Verbesserung des Informationsflusses.

Dazu haben wir folgende Maßnahmen ergriffen:

Alle zwei bis drei Wochen erhalten alle Partner und Mitarbeiter per E-Mail einen internen Newsletter. Dieser beinhaltet Neuigkeiten aus der Kanzlei, Infos zu bestehenden/neuen Mandanten, interne Termine, Feedback zu besuchten oder veranstalteten Seminaren, Projekten und Stand ihrer Umsetzung, Tipps für die Fitness, Zitate für Business-Querdenker.

4. Die Projekte 2009 wurden wesentlich konsequenter durchgezogen als 2008. Hierzu trugen insbesondere deren Zerlegung in einzelne Milestones sowie die vereinbarten Zwischenpräsentationen bei, welche unter anderem alle vier bis sechs Wochen im internen Newsletter erfolgen.
5. Unseren Mitarbeitern macht es mehr Spaß, bei uns zu arbeiten. Eine sagte mir: „Wir sprechen seitdem mehr miteinander. Man geht gestärkt in das neue Jahr.“
6. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil besteht auch im Standing nach Außen. Wir zeigen die Präsentation auch Kooperationspartnern und Bewerbern, um unser Selbstverständnis und Vorgehen zu verdeutlichen. Für viele ist eine Zusammenarbeit mit uns hierdurch interessanter geworden.

Fazit: Eine Kick-Off-Veranstaltung zum Jahresanfang ist auch für eine Anwaltskanzlei sinnvoll, um einmal über das Tagesgeschäft hinauszuschauen, das Gemeinschaftsgefühl zu stärken, zur Umsetzung von Projekten zu motivieren und die Kanzlei attraktiver zu machen. Wir und unsere Mitarbeiter wollen hierauf nicht mehr verzichten.

Ihr Klaus G. Finck

DIE KANZLEIENTWICKLER

www.die-kanzleientwickler.de

Finck Althaus Sigl & Partner Rechtsanwälte Steuerberater
Nußbaumstraße 12
80336 München



www.die-kanzleientwickler.de

Finck Althaus Sigl & Partner Rechtsanwälte Steuerberater
Nußbaumstraße 12
80336 München

Telefon +49 89 652001

Telefax +49 89 652002

E-Mail info@die-kanzleientwickler.de