

Fragen an unsere Partner, Counsel und Senior Associates

Fragenkatalog nach Prof. Dr. Benno Heussen
opiniojuris.de/autor/benno-heussen

1. Struktur

Bitte beschreiben Sie uns Ihre Aufgaben im Büro:

Gibt es andere Berufsträger und/oder Mitarbeiter, deren Tätigkeit Sie nicht genau kennen?

Sollten wir in einem Organigramm, das jedem zugänglich ist, die einzelnen Tätigkeiten innerhalb der Aufbauorganisation beschreiben?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Kennen Sie die Ziele, die die Partner sich und dem Unternehmen gesetzt haben?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Falls Ziele bekannt sind: Welche?

2. Führung

Wer kann Ihnen Aufträge erteilen?

Wer kontrolliert die Ergebnisse?

Wem müssen Sie Feedback geben?

Sind Sie mit der Führung des Büros zufrieden?

Unmittelbare Vorgesetzte:

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Führende Partner:

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Bemerkungen dazu:

Wer gibt Ihnen Feedback?

Wer ist zuständig, wenn ein anderer ausfällt?

Wissen Sie, an wen Sie sich wenden können, wenn Sie Kritik oder Anregungen haben?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Sollten wir eher hierarchisch oder im Team arbeiten?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Sollten wir eine Ombudsstelle (ggf. außerhalb des Büros) einrichten, bei der Beschwerden über die Führung und das Management des Büros eingereicht werden können und die dafür sorgt, dass demjenigen, der sich beschwert, keine Nachteile entstehen?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

3. Personalmanagement

Sind Sie mit Ihrer Tätigkeit zufrieden?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Ist die Vergütung in Ordnung?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Sollten wir ein Prämiensystem einführen, dass an die Leistungen anknüpft, die dann konkret erfasst werden müssen? (Falls noch nicht vorhanden)

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Sollten wir die Arbeitszeit erfassen und Überstunden entsprechend vergüten? (Falls das nicht der Fall ist)

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Sollte die Arbeitszeit flexibler ausgestaltet werden?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Vorschläge hierzu (z. B. mehr Home-Office):

Wenn alles nach Ihren bisherigen Erfahrungen so bleibt wie es ist: Haben Sie dann eine langfristige Stellung (länger als fünf Jahre) gefunden?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Wenn teilweise oder gänzlich zu verneinen: Was müsste sich ändern? (Vergütung, Flexibilität, Verantwortung, weiteres?)

Streben Sie innerhalb unseres Büros eine andere Tätigkeit an?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Wenn teilweise oder gänzlich zu bejahen: Welche?

Wollen Sie Partner werden?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Kennen Sie die Bedingungen, unter denen wir Partner ernennen?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Können wir Sie in Ihrer Karriere (z. B. durch Weiterbildungsmaßnahmen) fördern?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Wenn teilweise oder gänzlich zu bejahen: Wie?

Gibt es Informationen, über die Sie jetzt noch nicht verfügen, die Sie aber für die Qualität Ihrer Arbeit benötigen?

Haben Sie sonst Überlegungen und/oder Anregungen für Ihre Tätigkeit oder die Ihrer Kolleginnen und Kollegen?

4. Technische Ausstattung

Wenn Sie die technische Ausstattung, mit der Sie arbeiten, mit dem Standard vergleichen:
Sind Sie zufrieden?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Vorschläge hierzu:

5. Strategie

Wieviel Umsatz im Jahr brauchen wir mindestens, um neben der Kostendeckung und hinreichenden Reserven angemessene Entnahmen für die Partner zu gewährleisten?
Umsatz:

€

Entnahmen mindestens:

€

Welche Strategie müssen wir entwickeln, um diese Ziele abzusichern?

Abdeckung besonderer Branchenfelder? Wie?

Abdeckung besonderer Rechtsgebiete? Wie?

Erhöhung der Sichtbarkeit im Markt? Wie?

Verbesserung des Know-how Managements? Wie?

Verbesserung des Kanzleimanagements? Wie?

Absenkung der Kosten? Wie?

Beseitigung folgender Qualitätsmängel: Wie?

Wo siedeln Sie die Stellung unseres Unternehmens im Verhältnis zu unseren Konkurrenten ein, wenn es um den erreichbaren Gewinn geht:

- Im oberen Drittel
- Im mittleren Drittel
- Im unteren Drittel

Wenn Ihre finanziellen Interessen abgesichert sind: Worauf legen Sie am meisten Wert im Rahmen der Zusammenarbeit unseres Unternehmens?

6. Unternehmenskultur

Fühlen Sie sich im Kreis der anderen Berufsträger und unserer Mitarbeiter gut aufgehoben?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Sollten wir häufiger gemeinsame Veranstaltungen machen (Weihnachtsfeiern, Jahrestage etc.)?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Oder sind Ihnen stattdessen Prämien lieber, die z. B. an den Erfolg des Büros anknüpfen?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

Unterscheiden wir uns von anderen Büros, die Sie kennen, oder von denen Sie gehört haben – falls ja, in welcher Hinsicht?

Sollten wir die Vorstellungen der Partner von unserer Unternehmenskultur schriftlich festlegen und auch die Mitarbeiter miteinbeziehen?

- ⑤ nein
- ④ eher nicht
- ③ einigermaßen
- ② ja
- ① absolut

7. Fragen an die Partner

Wenn Sie die Maßstäbe für unsere Arbeit definieren müssen, halten Sie folgende Qualitätskriterien für relevant: Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, Engagement?

Ja, Begründung:

Nein, Begründung:

Weitere/andere Kriterien?

Halten Sie die Führungsstruktur unseres Unternehmens für richtig?

Wenn nein: Wie sollte sie aussehen?

Was können wir auf folgenden Gebieten verbessern:

Akquisition:

Know-how Management:

Allgemeines Management:

Weitere Anregungen?

Sollten Partner ein definiertes Budget erhalten, über das sie im Rahmen des Unternehmenszwecks jedes Jahr frei verfügen können (also z. B. für Akquisition, Know-how Management oder vergleichbare Zwecke)?

Ja

Nein

Sollte jeder Partner fähig sein, ein Team zu führen, oder machen wir befähigte Einzelkämpfer zu Partnern, die nur allein tätig sein wollen?

- Ja: für Teamführung
- Nein: für andere Alternativen

Sollten wir unsere künftigen Partner bevorzugt aus dem Büro heraus entwickeln oder eher auf Quereinsteiger warten?

- Ja: Für Entwicklung Inhouse
- Nein: Für Quereinsteiger

8. Fragebogen

Was fehlt in diesem Fragebogen?

Welche Fragen sollten anders formuliert werden?

Auf welche Fragen könnte man verzichten?
