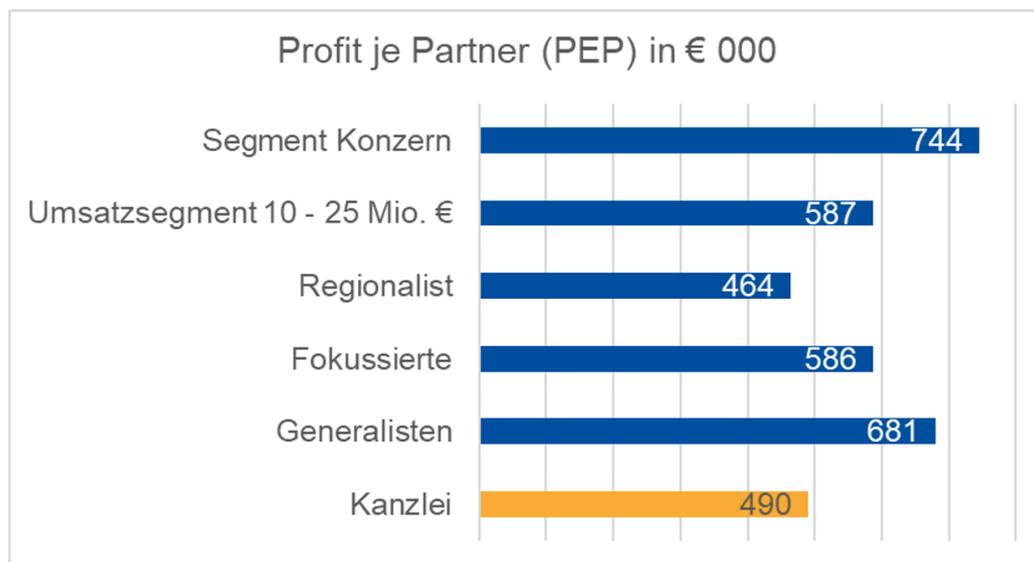


BENCHMARKING VON KANZLEIEN

BENCHMARKING



- [Beratung von Rechtsanwaltskanzleien](#)
- [Großkanzleien](#)
- [Mittelstand](#)
- [Lokale Sozietäten](#)
- [Einzelanwälte](#)

Können wir behilflich sein?

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder verwenden Sie unser Online-Formular

[Kontakt](#)

Unser Kanzlei-Benchmarktool

Unsere Beratungsarbeit besteht oftmals darin, Partnerschaften helfen zu verstehen, welche Kanzleien die wirklichen Wettbewerber innerhalb ihrer strategischen Gruppe sind und welche Optionen der weiteren Entwicklung sich daraus ergeben. Immer wichtiger wird auch der rein zahlenbasierte Vergleich der Kanzleien, da die meisten Partner gar nicht wissen, ob sie zu wenig oder vergleichbar gut verdienen. Vor allem bei der Frage, ob die Kanzlei bereit und fähig ist, Mitarbeiter, die zur Aufrechterhaltung des Geschäftsmodells einer Anwaltskanzlei notwendig sind, einzustellen, also das finanzielle Wagnis einzugehen, hängt von der Profitabilität der Kanzlei ab. Dies wird gerne übersehen, weil die Partner nur auf das eigene Ergebnis schauen.

Als einzige Beratungsfirma in Deutschland verfügen wir über Daten für den Markt als Ganzes sowie alle seine Segmente, da wir uns die Mühe gemacht haben, seit 1994 alle Daten, die erreichbar waren, zu erfassen und auszuwerten. Unser Kanzlei-Benchmarktool kommt immer dann zum Einsatz, wenn es darum geht, einer Partnerschaft zu helfen, ihre wirtschaftlichen Möglichkeiten zu verbessern. Und ist fast immer der Ausgangspunkt einer Beratung, weil sich schnell zeigt, dass die Wettbewerbsfähigkeit eines der Herausforderungen ist.

Der Begriff strategische Gruppe bezeichnet in der Betriebswirtschaftslehre eine Gruppe von Unternehmen innerhalb einer Branche, die eine ähnliche Wettbewerbsstrategie verfolgen bzw. eine ähnliche Organisationsstruktur aufweisen¹. Aufgrund dieser Gemeinsamkeiten sind Unternehmen einer strategischen Gruppe auf ähnliche Weise von externen Einflussfaktoren (Änderungen der Marktbedingungen, staatliche Eingriffe etc.) betroffen und haben ähnliche Renditemöglichkeiten.

Eine strategische Gruppe in einem Markt besitzt ein homogenes strategisches Verhalten, was sich in Anlehnung an Michael Porter in der Ausprägung bestimmter strategischer Dimensionen prüfen lässt.

Die in Deutschland tätigen Kanzleien lassen sich grob in 4 strategische Gruppen einteilen, die sich aufgrund ihrer internen Organisation und Marktpositionierung voneinander abgrenzen. Dies wird auch durch die Betrachtung relevanter finanzieller Kennziffern deutlich. Diese nennen wir „Marktsegmente“. Innerhalb der Marktsegmente kann es weitere Ausprägungen geben, die wir im Einzelnen beschreiben.

Die einzelnen Gruppen sind durch starke Markteintrittsbarrieren abgesichert, die die Mobilität zwischen den Gruppen erschweren.

Der Wettbewerb innerhalb der Gruppen wird zunehmend aggressiver, da der Gesamtmarkt für rechtsberatende Dienstleistungen kaum noch wächst. Auch der Wettbewerb um Mandate zwischen den Gruppen wird intensiver geführt, da dieser Wettbewerb durch die Besetzung von Panels durch die Mandanten forciert wird.

Die Kanzleien stehen ebenfalls im Wettbewerb um die Mitarbeiter.

Rufen Sie mich an unter 089-452157 0
Gerne helfe ich Ihnen weiter!
Ihr Christoph H. Vaagt