

NEUES ÜBER UNS

NEUES ÜBER UNS



Was brauchen Partner einer Kanzlei heutzutage?

Nachdem der Markt zu einem Käufermarkt wurde, reicht es nicht mehr, zu warten, bis die Anfrage kommt. Der Kunde erhält viele Angebote zur Beratung, und entscheidet zunehmend aufgrund der ihm angebotenen Qualität. Und diese differenziert sich nicht nur fachlich aus, sondern wird auf unterschiedliche Art und Weise, von Einzelkämpfern oder Teams, mit oder ohne technische und organisatorische Unterstützung der Kanzlei angeboten. Gute Juristen, Wirtschaftsprüfer oder Patentanwälte gibt es viele: aber wer löst ein Problem besser, schneller, der eigenen Organisation angemessener?

Wir helfen Kanzleien, sich besser aufzustellen, und die internen Prozesse der Zusammenarbeit zu optimieren. Das ist am Ende auch immer Kulturwandel, den wir aufgrund unserer systemischen Methoden wie kein anderer in die Wege leiten können.

Aktuelles

- [Alle Blog-Beiträge](#)
- [Klartext-Blog](#)
- [Pressespiegel](#)
- [Veröffentlichungen](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [InHouse](#)
- [Neues über uns](#)

Infothek

- [Was wir tun](#)
- [Wie wir arbeiten](#)
- [Ressourcen](#)
- [Newsletter](#)

Können wir behilflich sein?

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder verwenden Sie unser Online-Formular

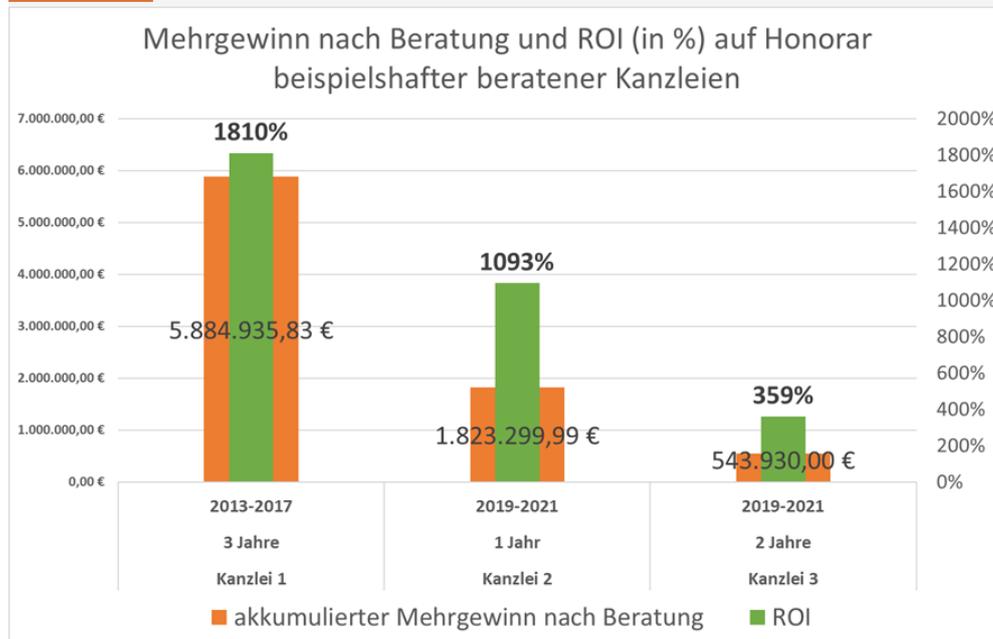
[Kontakt](#)



Warum beraten wir eigentlich Anwälte, werden wir immer wieder gefragt!

Die sind doch anstrengend! Die wissen alles besser! Die machen einen rhetorisch fertig... die lassen sich doch gar nicht beraten! So die Annahmen. Stimmt alles... und auch wieder nicht. Genauso wie Hummeln nicht fliegen können, und Partnerschaften eigentlich gar nicht wirtschaftlich sein können ... so kann man eben auch Anwälte und Kanzleien beraten. Aber wir

[Weiterlesen](#)

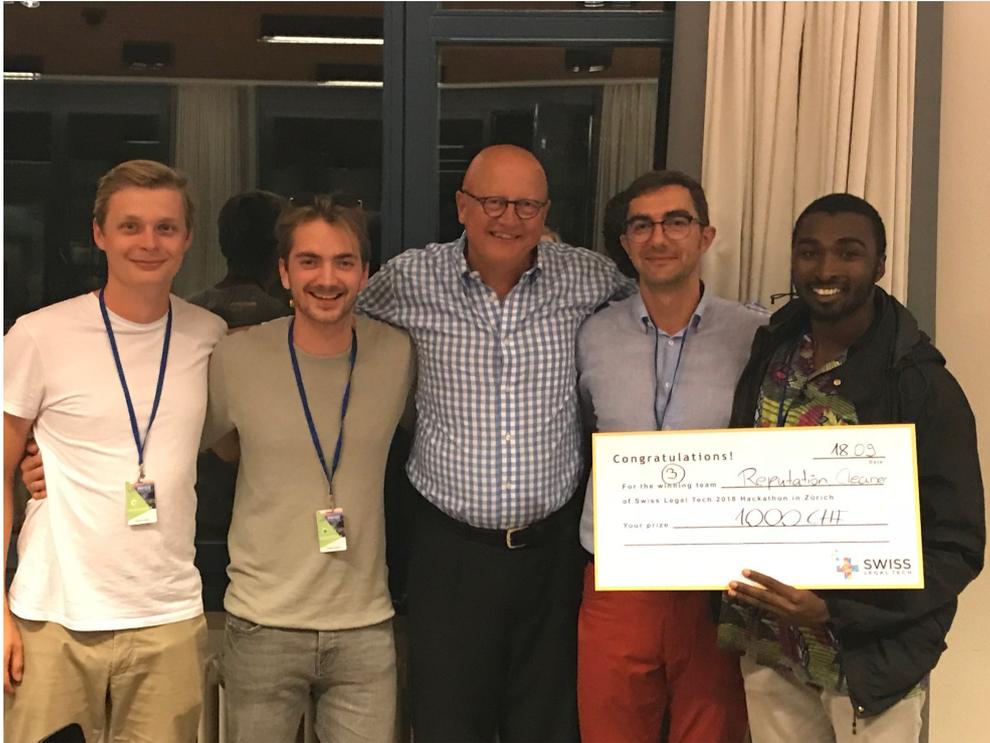


Wie hoch ist der Return on Invest (ROI) auf unsere Kanzleiberatung?

Hin und wieder werden wir gefragt: Was bringt eigentlich so eine Kanzleiberatung? Das hat uns keine Ruhe gegeben, und wir haben dann einmal nachgerechnet. Die

wichtigste Relation scheint uns das Verhältnis zwischen dem an uns gezahlten Honorar und dem Return on Investment zu sein, also dem Maß, in dem der Gewinn über einen bestimmten Zeitraum

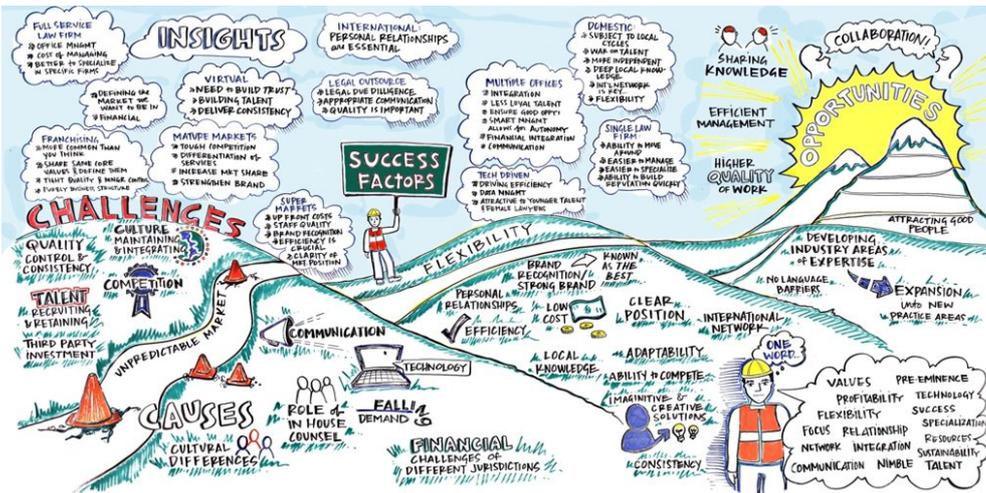
[Weiterlesen](#)



Wie wir verpassten, ein Einhorn zu bauen: Erfahrungen mit einem Hackathon

Eine Innovation zu einem erfolgreichen Durchbruch zu verhelfen, braucht viele kleine Schritte. Die Idee ist nur einer davon. In diesem Artikel schildere ich meine Erfahrungen, die ich mit der Teilnahme an einem Hackathon machte, wie sich ein Team bildete, wie die Idee weiterentwickelten, um schließlich zu erkennen, dass sehr viel zusammenkommen muss, um ein Startup

[Weiterlesen](#)



Eigentlich hat sich nichts geändert im Jahre 2020!

Eigentlich hat sich für uns als Kanzleiberater in 2020 gar nichts verändert! Wir sind halt weniger unterwegs gewesen, aber das war eigentlich gar nicht so schlecht.... Wir haben trotz Corona unsere Kanzlei-Beratungen durchgeführt, darunter auch 4 Präsenz-Workshops mit allen Partnern. Und das waren unsere Lieblingsprojekte:

- Einer Kanzlei mit 20 Partnern geholfen, den Gewinn um

[Weiterlesen](#)



How to make change happen - in Legal Tech!

Die zentrale Frage bei Legal Tech ist nicht, ob es potentiell etwas verbessern kann...

sondern ob ein konkreter Ablauf in der Kanzlei morgen anders aussehen kann als heute. Was das bedeutet, werden wir am 22.11. in London auf der IBA Law Firm Management Konferenz in der Session Topic One besprechen, die Christoph H. Vaagt moderieren wird.

[Weiterlesen](#)

[Weitere Beiträge](#)