WAS WIR TUN

WAS WIR TUN



Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in über 250 Beratungsaufträgen haben wir uns zur führenden Kanzleimanagementberatungsgesellschaft für Kanzleien (Rechtsanwälte, Patentanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater) und Rechtsabteilungsberatung in Kontinentaleuropa entwickelt.

Heute betreuen wir Kunden in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden, Italien, Frankreich, Spanien, Skandinavien und Osteuropa.

Wir arbeiten für große Sozietäten an der Weiterentwicklung der Strategie, des Kanzleimanagements und der sie unterstützenden Organisation und die sie erst ermöglichende Kultur.

Unsere Kunden

Wir beraten Kanzleien unterschiedlicher Größe und Ausrichtung. Die Sozien sind typischerweise anspruchvolle Anwälte, die unternehmerische Ziele haben oder ausbauen möchten.

Unsere Kernzielgruppen, in denen wir uns besser als jeder andere beraterisch auskennen, sind:

- Rechtsanwaltskanzleien
- Patentanwaltskanzleien
- Wirtschaftsprüferkanzleien / Steuerberaterkanzleien

Diese sind typischerweise wie folgt charakerisierbar:

- Partnerschaftlich verfasste national oder regional führende Kanzleien, die aufgrund der Wettbewerbsintensität den Beraterblick von außen brauchen, um im Konsens gemeinsame Strategien zu verfolgen und ihre Steuerung sowie Systeme zu verbessern
- Kanzleien in Marktnischen mit Marktführungspotential, die auf ihrem Weg professionelle Begleitung wünschen
- Spezialkanzleien, die aufgrund ihrer außergewöhnlichen Struktur/Geschäftsfeldbearbeitung innovative Ideen besser umsetzen möchten (hierzu gehören auch Patentanwaltskanzleien, multidisziplinäre Kanzleien, Insolvenz- und Sanierungsberater, ...)

Projekte, die wir derzeit bearbeiten

Wir beraten laufend Kanzleien und Rechtsabteilungen und begleiten sie in den Veränderungsprozessen, meist auch langfristig.

Nachfolgend schildern wir ein paar unserer laufenden Projekte, die wir derzeit bearbeiten:

Legal Tech und die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells

Eine der Top 10 WP/StB/RA-Kanzlei Deutschlands, die ihr Geschäftsmodell, ihre Organisation und ihre Strategie weiter entwickeln will, um wachsen zu können, muss sich mit Legal Tech beschäftigen. Die Konsequenzen für die Organisation werden aber aus Sicht der IT zu wenig bedacht; hier helfen wir, diese Konsequenzen zu reflektieren und Veränderungen anzustoßen.

Strategie

Eine der großen Kanzleien Österreichs bei der Weiterentwicklung der Strategie und Verbesserung der Erfolgsfaktoren als Voraussetzungen für Wachstum.

Business Development

Businessdevelopment-Projekt mit einer führenden Kanzlei der Schweiz, welches zum Ziel hat, ein ganz neues Angebot in diesem Markt anzubieten, welches bisher kein Wettbewerber anbietet.

Neues Geschäftsmodell

Eine Kanzlei, die als in Deutschland führend anerkannt ist in ihrem Bereich, möchte den Reputationsvorsprung nutzen. Wir helfen bei der Ausarbeitung eines Geschäftsmodells inkl. der Gewinnverteilung und Governance, um eine komplett neue Kanzlei auf die Beine stellen, die das bisherige Geschäft in einer grundlegend neuen Art und Weise betreibt.

Praxisgruppeneinführung

Diese große deutsche Kanzlei hatte zwar alle Beschlüsse gefasst, aber es bewegte sich nichts. Wir helfen, die Praxisgruppen zum Leben zu erwecken und die standortübergreifende Zusammenarbeit erfolgreich zu gestalten.

Branding

Unterstützung im Rahmen eines Brandingsprozesses einer national führenden Kanzlei im europäischen Ausland: u.a. qualitative Interviews mit den Legal Counsels weltweit führender Banken und Industriebetriebe

Auseinanderfallen von Leistung und Entnahme

In dieser kleineren, aber sehr anspruchsvoll arbeitenden Wirtschaftskanzlei ist 5 Jahre nach der Gründung offensichtlich, dass die Annahme gleicher Beiträge in wirtschaftlicher Hinsicht (und entp. Gewinnteilung) nicht zutraf. Daher geht es darum, wie man mit der Diskrepanz umgeht, ohne an interner Zusammenarbeitskultur zu verlieren.

Personalentwicklung

Optimierung der Personalentwicklung in einer national führenden Kanzlei in Deutschland durch Überarbeitung des Verständnisses von dem Prozess der Entwicklung von herausragenden Anwaltspersönlichkeiten und Professionalität im Beruf sowie dem Weg dorthin.

Neues Gewinnverteilungssystem (lfd.)

Wir beraten mehrere Kanzleien bei der Frage, wie sie ihr Gewinnverteilungssystem weiter entwickeln können. Dabei richten wir unseren Blick ganzheitlich nicht nur auf die Regelung, sondern auf die Praxis, einschließlich des Reportings, nachdem wir wissen, dass die Wahrnehmbarkeit der Leistung einen großen Einfluss auf die Bewertung hat.

Generationsnachfolge einer Boutique

Wir begleiten die kleine Partnerschaft einer hochspezialisierten Boutique, führend in ihrem Markt und auf Augenhöhe mit allen Großkanzleien, bei dem anstehenden Wechsel der Generation, inkl. der Frage der Überleitung der Mandate, der Ertragssicherung etc.

Controlling und Management Reporting

Eine der Top Mittelstandskanzleien in Deutschland wird in der Ausgestaltung und Implementierung eines Controlling und eines Management Reporting unterstützt, mit dem Ziel, die Weiterentwicklung wirtschaftlich und strategisch abzusichern.

Sowie laufend:

Coaching von Managing Partnern, Performance Coaching von jungen Partnern oder Senior Associates, Beratung zur Beratung, Überarbeitung von Sozietätsverträgen (nur durch Rechtsanwälte Vaagt und Dr. Gross), Kundenbefragungen im Rahmen von Strategie- oder Marketingprojekten.

Projektbeispiele von Rechtsabteilungen

Restrukturierung zur Stärkung der Rechtsabteilung
Das Logistik-Unternehmen ist inhabergeführt und dem oberen Mittelstand zuzurechnen. Die Rechtsabteilung wurde nur in Teilbereichen der Führung mit einbezogen. Das lag zum einen an der traditionellen Rolle, die der Rechtsabteilung zugeschrieben wurde, andererseits an der Wahrnehmung der Aufgaben. Mit Einsetzung eines Fremdgeschäftsführers wurde der Ruf nach Restrukturierung lauter. Wir analysierten die Situation mit Hilfe von Interviews mit allen Beteiligten, einschließlich der internen Kunden der Rechtsabteilung, und diskutierten deren Wünsche. Daraus entstand ein gemeinsam erarbeitetes Konzept, welches nunmehr umgesetzt wird. Die Rechtsabteilung wurde demnach in ihrer Zuständigkeit redefiniert, die Kapazität erhöht, die Dienstleistungsorientierung gestärkt. Die Sichtbarkeit im Unternehmen konnte deutlich gesteigert werden und die Rechtsabteilung wird nun in alle relevanten rechtlichen Angelegenheiten des Unternehmens frühzeitig eingebunden.

Angebotsoptimierung
In diesem deutschen Konzern geht es um die Optimierung der IP-Abteilung. Wir analysierten die Abläufe und coachen die Führung, damit die Führungsaufgaben effizienter durchgeführt werden können. Die sich wandelnden Anforderungen haben wir mit Hilfe von Interviews der internen „Kunden" erhoben, und aufgrund dieser wird derzeit die Abteilung restrukturiert und die Angebotspalette erweitert. Dazu gehört auch die Gründung einer weltweit aktiven Produktpiraterieabteilung, die vor Ort Produktpiraterie unterbinden soll.

Überprüfung der Ressourcensituation
In diesem großen Konzerngeht um die Frage, mit welchen Ressourcen die zentrale Abteilung Justiziariat auszustatten ist. Neben der Definition der Kernaufgaben und der Analyse der Prozesse geht es auch um die Einbettung der Abteilung Recht in das Unternehmensgeschehen.

Was wir tun

- Strategie- und Kulturprozesse in Kanzleien moderieren
- Veränderungen ermöglichen
- Marktpositionierung
- Gewinnverteilung in Kanzleien verbessern
- Governance verbessern
- Den Kanzleigewinn erhöhen
- Benchmarking von Kanzleien

Können wir behilflich sein?

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder v erwenden Sie unser Online-Formular

Kontakt

Firmen-Broschüre

Was ist Ihr Anliegen? Rufen Sie uns an unter 0049 89 4521 57 0 oder senden Sie uns eine Mail an info(@)lawfirmchange.com