

# WIE WIR ARBEITEN

## REAL TIME CHANGE: WIE WIR ARBEITEN



Partnerschaften in Dienstleistungsberufen sind nicht einfach per Anordnung steuerbar. Sie verändern sich nur dann als Gesamtsystem, wenn die Partner in diesen Prozessen sowohl das Warum als auch das Wie mitbestimmen können. Daher beruht unsere Methodik auf den Prinzipien des Change-Managements:

- Wir machen Betroffene zu Beteiligten
- Wir arbeiten ganzheitlich: sowohl die Ratio als auch die Emotio ansprechend
- Wir nutzen Methoden der Gruppenarbeit, um neue Möglichkeiten entstehen zu lassen
- Wir arbeiten allparteilich im Sinne der Partnerschaft als Ganzes

Daher verändern wir auch vom ersten Moment an: wir nennen das "REAL TIME CHANGE". Denn nichts ist so kostbar wie die Zeit unserer Kunden.

## Unsere Methodenkompetenz als Wettbewerbsvorteil

Unsere Methoden sind für jede Situation angemessen. Wir orientieren uns an dem systemischen Beratungsansatz im sog. "Dritten Modus", oder auch "Komplementärberatung" genannt: wir unterstützen in dem Bereich, in dem die Partnerschaft

aus eigener Kraft nicht weiterkommt, und ziehen uns zurück, sobald wir merken, dass die Prozesse der Zusammenarbeit so ablaufen, dass die Kanzlei sich weiter entwickeln kann.

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

- [Rechtsanwaltskanzleien](#)
- [Patentanwaltskanzleien](#)
- [Wirtschaftsprüferkanzleien](#)  
[/Steuerberaterkanzleien](#)

## Diese sind typischerweise wie folgt charakterisierbar:

- 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 entsp. Gewinnverteilung) 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 Anwaltpersönlichkeiten 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 Konzern geht es um die Frage, mit welchen Ressourcen die zentrale Abteilung Justizariat auszustatten ist. Neben der Definition der Kernaufgaben und der Analyse der Prozesse geht es auch um die Einbettung der Abteilung Recht in das Unternehmensgeschehen.

## Wie wir arbeiten

- [Veränderungen in Echtzeit bewirken](#)
- [Moderation von Sozietätssitzungen](#)
- [Coaching von Rechtsanwälten](#)
- [Projektmanagement](#)
- [Mediation zwischen Partnern von Anwaltskanzleien](#)
- [Grundlagen für Anwälte: Training, Coaching, etc.](#)

### Können wir behilflich sein?

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder verwenden Sie unser Online-Formular

[Kontakt](#)

[Firmen-Broschüre](#)