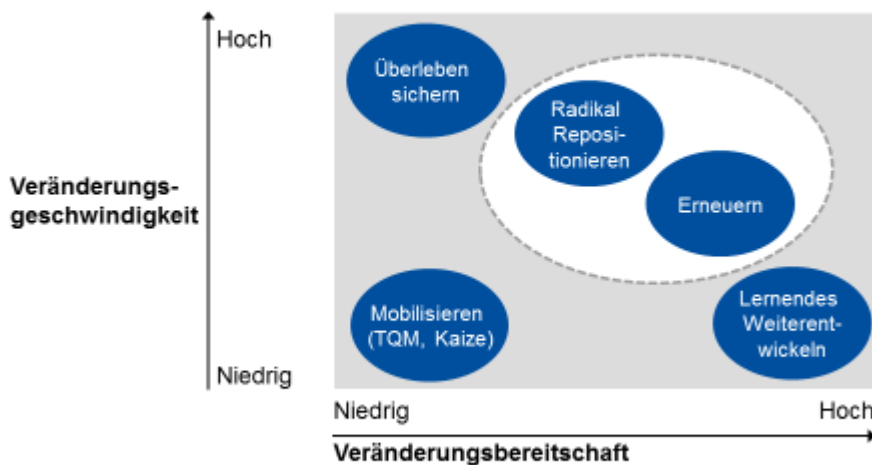


VERÄNDERUNGEN IN ECHTZEIT BEWIRKEN

WAS BEDEUTET REAL TIME CHANGE?

CHANGE LANDKARTE

Change-Landkarte: Die Anforderung an die Veränderungsgeschwindigkeit steigt mit zunehmender Notwendigkeit



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.](#)

Veränderung in Echtzeit erlebbar machen

Entspricht die Notwendigkeit zur Veränderung in ihrer Partnerschaft auch der Bereitschaft?

Partner sind sich meist nicht einig, wie die Notwendigkeit für Veränderung einzuschätzen ist. Dementsprechend ist die Veränderungsbereitschaft unterschiedlich ausgeprägt. Daher arbeiten wir mit den Partnern an dieser Fragestellung, bis wir Konsens haben. Dann wird die Veränderung, die vorher abgelehnt wurde, auf einmal sehr einfach. Sie entsteht quasi in Echtzeit.

Denn wenn die Notwendigkeit gering ist, wird auch die Bereitschaft zur Veränderung gering sein (links unten). Mit steigender Notwendigkeit muss aber die Bereitschaft steigen, was in den meisten Partnerschaften gut funktioniert: die Partner diskutieren diese

Können wir behilflich sein?

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder verwenden Sie unser Online-

und setzen dann das als richtig erkannt um.

Steigt aber die Bereitschaft nicht in gleichem Masse, dann entstehen Spannungen: zwischen Partnern, zwischen Praxisgruppen, etc., vor allem aufgrund unterschiedlich empfundener Beiträge.

Hier setzen wir mit unserer Beratung an.

Säulen unserer Beratungsqualität

Gute Beratung setzt Sozial-, Fach- und Methodenkompetenz voraus. Alle unsere Berater sind systemisch ausgebildet und haben einen beruflichen Hintergrund außerhalb der Kanzleiberatung. Ihre Kompetenzen ergänzen sich. Um die Qualität zu sichern, arbeiten wir in der Regel zu zweit.

Systemischer Beratungsansatz

Unser Beratungsansatz beruht auf der Kombination fachlicher Kompetenz und prozesshaftem Vorgehen, welches sich vor allem mit der Frage auseinandersetzt, wie die Kanzlei die aufgeworfenen Fragen nachhaltig selber beantworten kann. Als "Hilfe zur Selbsthilfe" ist unsere Arbeit daher vor allem durch Reflexion, Musterbearbeitung und Fokus auf das Mögliche gekennzeichnet, wie man sie nirgendwo sonst im Markt findet.

Erfahrung in der Kanzleiberatung

Als Marktführer in Kontinentaleuropa haben wir die meisten Beratungsaufträge bearbeitet und sind heute überwiegend in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden, Italien, Frankreich, Spanien, Skandinavien und Osteuropa tätig. Aber auch unser Wissen über andere Märkte, wie den angelsächsischen Anwaltsmärkten (UK, USA), konnten wir bereits in zahlreichen Projekten nutzbringend einsetzen.

Kanzleispezifische Lösungen

Unsere Erfahrungen fließen vielfach als Standards in die Beratungsprojekte ein. Gleichzeitig ist es die Kunst guter Beratung, die Eigenheit einer Kanzlei und ihre besondere Situation zu verstehen und das Vorgehen entsprechend anzupassen. Die Schlüssel dazu heißen Zuhören und Nachfragen.

Projekte mit klaren Zielen

Wir arbeiten mit den Kanzleien und ihren Partnern in Projektform zusammen. Diese Projekte haben ein definiertes Ziel, klare Rahmenbedingungen und ein Ende. Wir reflektieren regelmäßig zusammen mit den Mandanten, ob wir gemeinsam das Ziel noch im Auge haben und das Richtige tun.

Beratungswissen und methodische Kompetenz

Wir bilden uns kontinuierlich weiter und forschen mit Universitäten und führenden Fachleuten der Branche zu verschiedenen Themen der Beratungstätigkeit. Über die Ergebnisse veröffentlichen wir Artikel, Buchbeiträge oder halten Vorträge.

Angemessenheit der Beratungsarbeit

Formular

[Kontakt](#)

[Firmen-Broschüre](#)

Wie erkenne ich den richtigen Kanzleiberater ?

1. Was ist das Verständnis des Beraters von einer "erfolgreichen" Kanzlei? Stimmt das mit der Vorstellung Ihrer Partner überein?
2. Welche Ausbildung, Weiterbildungen und Erfahrungen hat der Berater? Worauf fokussiert er und worauf nicht?
3. Wie organisiert er den Beratungsprozess? Wie kooperiert er/sie? Was sind die Arbeitsergebnisse? Welche Fähigkeiten zeigt er und wie geht er/sie mit unterschiedlichen Wünschen um?
4. Wie rechnet er/sie ab? Was ist sein Verständnis von "Wert" seiner/ihrer Leistung?

Unsere Mandanten vertrauen darauf, dass wir das Richtige in angemessener Weise tun. Dieses Vertrauen basiert auf unserer umfangreichen Kenntnis des Marktes und der darin tätigen Personen. Wir haben so gut wie keine Lernkurven, stützen unsere Prozesse auf bewährte Arbeitsstandards und stellen unsere Sichtweise offen dar. Unsere Auftraggeber haben immer die Wahl, welchen Weg sie gehen möchten.