

KENNZAHLEN IN ANWALTSKANZLEIEN: WAS BRAUCHEN DIE PARTNER?

Bei der Beschäftigung mit den Kennzahlen, die die meisten Kanzleisofwareanbieter bereit halten, fällt auf: ausser schönen Bildern nichts gewesen. Kein Wunder, das in vielen Kanzleien Partner noch nicht einmal wissen, dass es überhaupt Zahlen und Darstellungen gibt, so irrelevant sind diese. Die Softwarehersteller sagen einem, wenn man sie drauf anspricht: das wollen die Kanzleien gar nicht. Sie merken nicht, dass das ein Fehlschluss ist. Denn Kennzahlen sind wichtig für die Kanzleien, und für das Verhalten von Anwälten, vor allem, wenn sie den Einfluss auf Gewinn verstehen. In UK und US Kanzleien ist das umgekehrt: dort scheinen die Kennzahlen das einzig relevante zu sein. Natürlich darf die extrinsische Motivation, nur für Geld zu arbeiten, die intrinsische nicht dominieren (was dann der Fall ist, wenn man nur noch über Zahlen spricht). Aber das Gegenteil ist auch nicht richtig, und deutsche Kanzleisofwarehersteller sind da keine große Hilfe.