

DR. WOLF-PETER GROSS

DR. WOLF-PETER GROSSCONSULTANT



Dr. Wolf-Peter Gross berät Kanzleien und Rechtsabteilungen bei wichtigen Veränderungsvorhaben, die die Struktur, Prozesse und Strategien betreffen.

Sein Fokus liegt auf

- der Entwicklung des Unternehmens oder der Abteilung
- Fragen der Führung
- der Aufbau- und Ablauforganisation
- Integrationsvorhaben und -prozessen

Stationen der Ausbildung

- Studium der Rechtswissenschaften in Bayreuth, Kiel, Hamburg und London
- Promotion im Zivil- und Handelsrecht
- mehrjährige Tätigkeit als Rechtsanwalt
- 1996 Wechsel in die Wirtschaft als Unternehmensjurist
- Leiter von Rechtsabteilungen in mehreren Unternehmen
- ab 2001 war er Geschäftsführer in einem internationalen Dienstleistungskonzern im Bereich Ressourcensteuerung, Vertriebsmanagement
- seit 2005 Berater bei Law Firm Change Consultants

Als in Hamburg zugelassener Rechtsanwalt, langjähriger Leiter von Rechtsabteilungen und Manager ist Wolf Peter Gross die interne Sicht der Organisationen ebenso vertraut wie die externe Sicht der Kunden und Mandaten. Er ist Branchenspezialist mit fundiertem Wissen im Bereich Projektmanagement, Vertrieb, Führung von Rechtsabteilungen und Organisation.

Rufen Sie mich an

+49 89 452157-0

wpg@lawfirmchange.com

Kistlerhofstr. 70

81379 München
Social-Profile

Veröffentlichungen von Dr. Wolf-Peter Gross

Wie kann die Geldwäscherichtlinie in größeren Kanzleien umgesetzt werden?

Die neueste Geldwäscherichtlinie in Anwaltskanzleien umzusetzen ist organisatorisch manchmal ein komplexes Unterfangen, weiß Dr. Peter Berg.

Deutsche Anwälte haben bußgeldbewährte

Unsere Marktstudie Kanzleisoftwaremarkt 2020

Unsere Studie zum Rechtsanwaltskanzleisoftwaremarkt ist auf dem Markt. Die Studie richtet sich an Inhaber und Geschäftsführer von Herstellern von Rechtsanwaltskanzlei-Software und Investoren, die das Potential für die Software besser abschätzen wollen, die Strategien anpassen und weiterentwickeln wollen. Zugleich hilft sie Investoren oder Kanzleien, den Kanzleimarkt besser zu verstehen und die richtigen Lehren aus den Veränderungen des Marktes zu ziehen.

10% mehr Umsatz mit automatisierter Zeiterfassung

Einen Tag im Nachhinein die Arbeit minutengenau zu rekonstruieren gelingt keinem Anwalt – und dennoch machen es viele. Die Zeiterfassung ist dann weder objektiv noch minutengenau, wie es EuGH und BGH verlangen – sondern subjektiv und geschätzt. Wie die Vergessenskurve von Ebbinghaus (siehe Bild) darlegt, vergisst ein Mensch je nach Inhalt mehr oder weniger von dem was er getan hat.

Wie entwickelt sich der Markt für Kanzleisoftware?

(nur auf deutsch)

Dr. Andreas Schnee-Gronauer hat auf dem virtuellen deutschen Anwaltsmarkt eine Präsentation gehalten zum Thema: [Kanzleisoftware](#) in Deutschland.

Was treibt uns eigentlich an?

Oft ist von “Mission” die Rede, also das “Warum machen wir das eigentlich?” wird hinterfragt, zumal Juristen nicht als einfache

Partnership versus external ownership in law firms: change needed?

Why law firm partnerships are so resilient!

I do often get invitations to speak about external investments into law firms,

Umgang mit der Corona Krise: erste Erfahrungen aus unserer Beratungsarbeit

Was müssen Anwaltskanzleien in der Krise tun? Wie müssen Kanzleien auf die Coronakrise reagieren? Wie bleiben Kanzleien erfolgreich trotz der Krise? Alle Diese Fragen beantworten wir kurz und bündig!

Teamkulturentwicklung in Kanzleien

Teamkultur ist zentral für Hochleistungssysteme wie Anwaltskanzleien; diese sind Resultat von gemeinsamer Reflexion über Spielregeln, und Verständnis für Unterschiede. Partnerschaften, die sich dafür Zeit nehmen, profitieren vielfach.

Kennzahlen in Anwaltskanzleien: was brauchen die Partner?

Was stellen Kanzleisoftwarehersteller eigentlich an Kennzahlen zur Verfügung?

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.

Ausgewählte Veranstaltungen von und mit Wolf-Peter Gross

Wie kann die Geldwäscherichtlinie in größeren Kanzleien umgesetzt werden?

Unsere Marktstudie Kanzleisoftwaremarkt 2020

10% mehr Umsatz mit automatisierter Zeiterfassung

Wie entwickelt sich der Markt für Kanzleisoftware?

Was treibt uns eigentlich an?

Partnership versus external ownership in law firms: change needed?

Umgang mit der Corona Krise: erste Erfahrungen aus unserer Beratungsarbeit

Teamkulturentwicklung in Kanzleien

Kennzahlen in Anwaltskanzleien: was brauchen die Partner?

How to make change happen – in Legal Tech!

Das Team

- [C.H. Vaagt](#)
- [Dr. W-P. Gross](#)
- [Karlheinz Wehrfritz](#)
- [Dr. P. Berg](#)
- [Alexander Gendlin](#)
- [Steinar ter Jung](#)

KURZPROFIL UND VISITENKARTE



[Kurzprofil](#)
[Dr. Wolf-Peter](#)

[Gross](#)



[Visitenkarte](#)

[Dr. Wolf-Peter](#)

[Gross](#)

FEEDBACK DES MANAGING PARTNERS EINER ÜBERREGIONA LEN WP- GESELLSCHAFT

"Herr Groß, Sie haben mir und unserer Gesellschaft in diesem Jahr enorm weitergeholfen – Vielen Dank!"

FEEDBACK DES RECHTSABTEIL UNGSLEITERS EINES KOZERNES

"Sehr geehrter Herr Dr. Groß,
herzlichen Dank für die gute, knappe und wertvolle Zusammenfassung unseres Gesprächs vom letzten Freitag. Ich fühle mich mit ihr gut gerüstet, um in die *Arena* zu ziehen. Auch unser 2. Treffen mit Ihnen hat uns sehr viel Spaß gemacht, zumal

Sie konkret auf unsere Bedürfnisse eingehen, was von allen Teilnehmern sehr geschätzt wurde"

GRÜNDER EINER MITTELGROSSE N WIRTSCHAFTS KANZLEI

*Unterstützung bei
Merger-Verhandlungen*

"Herr Groß, Sie haben eine grandios gute Beraterleistung erbracht und ich sage das nicht so daher. Ich zolle Ihnen meinen tiefsten Respekt. Ohne Ihre Unterstützung wäre der Prozess beendet. Durch Ihre Unterstützung können wir die Realitäten - im Rahmen unserer Möglichkeiten - besser beurteilen.

Ich möchte diese Mail nicht mit Sachthemen verknüpfen, sondern Ihnen einfach Dank sagen. Ich habe heute - von Ihnen - viel gelernt."