

WAS MACHEN WIR EIGENTLICH ALS KANZLEI-BERATER?

Manchmal spüren wir Unsicherheiten bei Anfragenden. daher geben wir hier einen kleinen Einblick in unsere Arbeit (Stand Januar 2025):

- Eine Kanzlei, die wir seit 3 Jahren beraten, berichtet über ein [Gewinnanstieg von über 50%](#) und wir bereiten einen Review Workshop vor, um zu verstehen und zu klären, wie die weitere Entwicklungsrichtung ist. Die Partnerschaft war sehr schnell in der Einführung von konsequenten Management, der Ausstattung der Kanzlei mit qualifizierten Business Services Mitarbeitenden und einer Änderung in der Personalführung.
- Sehr erfreulich auch die grundlegende Änderung, die nach einem ersten Workshop mit einer [Patentanwaltskanzlei](#) umgesetzt worden ist, wo die Nachfolger der Gründergeneration Verantwortung übernehmen und wesentliche Prozesse zur Verbesserung der Kanzlei jetzt angestoßen werden.
- Die schon über 20 Jahre währende Beratung einer kleineren Kanzlei, die wir in ihrem Wachstumsprozess begleitet haben, zeigt eine gut ansteigende Umsatzentwicklung. Durch die vorausschauende Einstellung einer Betriebswirtschaftlerin wurden die wirtschaftlichen Prozesse wesentlich verbessert. Hier zeigt sich, wie wichtig es ist, dass in einer Kanzlei hoch qualifizierte Mitarbeiter in dem Business Services tätig sind. Sie liefern, wenn man sie lässt, einen sehr hohen Beitrag für den unternehmerischen Erfolg einer Anwaltskanzlei.
- Einer mittelgroße MDP helfen wir dabei, ihre Organisation durch eine Reihe von Maßnahmen zu optimieren, inklusive der Reflektion der Kultur der Zusammenarbeit.
- Für eine große irländische Kanzlei [moderieren](#) wir den jährlichen Retreat in Irland.
- Für eine von Private Equity übernommenen Patentanwaltskanzlei planen wir den Business Case und helfen bei der Umsetzung, um das Wachstum in Deutschland zu steigern und die kulturellen Konflikte bei der Zusammenarbeit mit den englischen Partnern einerseits, und den PE Managern andererseits zu moderieren.
- Wir unterstützen eine österreichische Kanzlei bei der Einführung von neuen Karrieremodellen.
- Wir helfen bei der [Konfliktklärung](#) in einer Praxisgruppe einer großen deutschen Kanzlei.
- Wir coachen das Managementteam einer mittelgroßen Kanzlei, die Führung erst noch erlernen muss.

Wir beraten ca. 20 Kanzleien laufend pro Jahr, mit Projektdauer zwischen einem Tag und 2 Jahren. Wenn die Kanzlei bereit und fähig ist, die Anstöße aufzunehmen und umzusetzen, wird sie erfolgreicher sein als bisher.

Und nebenbei begleiten wir die Teilnehmer des ersten Jahrgang unseres [RainMaker-Programms](#) bei der Frage, wie sie nicht nur ein optimiertes Business Development machen können, sondern auch eine bessere Life Work Balance erreichen können.