

# BERATUNG VON PATENTANWALTSKANZLEIEN

## PATENTANWALTSKANZLEIEN



### Herausforderungen:

Patentanwaltskanzleien sind vor allem im Bereich Anmeldung von Patenten, zunehmend auch in gerichtlichen Nichtigkeitsklagen tätig, sowie im Bereich gewerblicher Rechtsschutz (Marken, Gebrauchsmuster) und darüber hinaus zunehmend in klassischen anwaltlichen Feldern. Ihr Geschäftsmodell ist derzeit massiv unter Druck da:

- die Verwaltung von Rechten (Patente, Marken Gebrauchsmuster) von anderen Anbietern oder den Mandanten selber übernommen wird; auch die Ämter tragen dazu bei, dass es einfacher ist, diese automatisch einzuzahlen.
- die Nutzung von Auslandsanwälten nicht mehr über die Patentanwaltskanzleien geht, die daran verdienen, sondern direkt von den Mandanten übernommen wird.
- die patentanwaltliche Beratung zunehmend zu Pauschalsätzen durchgeführt werden muss, was eine geringere Marge bedeutet.

Dieser Markt wird sich also voraussichtlich radikal ändern. Es sind ähnliche Segmentierungserscheinungen sichtbar wie bei den Wirtschaftskanzleien.

### Nutzen

Aufgrund unserer Kenntnis der Besonderheiten des Geschäftsmodelles von Patentanwaltskanzleien und die Veränderungen im Einkaufsverhalten sowie der

- [Beratung von Patentanwaltskanzleien](#)
- [Top 10](#)
- [Mittelgroße Kanzleien](#)

### Können wir behilflich sein?

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder verwenden Sie unser Online-Formular

[Kontakt](#)

Bedrohung durch die Digitalisierung und neuer Wettbewerber können wir Patentanwaltskanzleien gezielt darin unterstützen, sich an die sich verändernden Umstände anzupassen.

## Vorgehen

Wir analysieren zuerst einmal die Kennzahlen, da diese schnell darauf hindeuten, wo eine Kanzlei in diesem Prozess steht. Ist die Marge unter 30 % gerutscht, ist der Handlungsbedarf imminent.

## Kompetenz

Wir beraten Patentanwaltskanzleien seit 2002 und kennen daher die Märkte als auch das Geschäftsmodell sehr genau. Wir monitoren die Veränderungen und können schnell auf die wichtigsten Themen hinweisen. Außerdem kennen wir uns mit der traditionell partnerschaftlichen Verfassung aus und bringen die Partner zu einem Konsens.

## Unser Kundenspektrum

### **Unsere Kunden im Bereich Patentanwaltskanzleien :**

Die Top 10 großen Patentanwaltskanzleien, die ähnliche Herausforderungen haben wie die großen Anwaltssozietäten

Die mittelgroßen Patentsozietäten, die sich in dem sich dramatisch verändernden Markt schneller anpassen müssen, da sie weniger Reputation haben und also schneller ausgewechselt werden können.

## Folgende Fallbeispiele können wir aus den letzten 20 Jahren unserer Kanzleiberatung nennen, wobei viele Beispiele sich überschneiden; im Kern geht es immer um Kulturveränderung:

- Sozietätsvertragsgestaltung bei Aufnahme weiterer Sozien in großer Patentanwaltskanzlei
- Strategieprozess mit Partner in großer Patentanwaltskanzlei; Trendanalyse, interne Entwicklung der KPIs, Entscheidung hins. Fokus, Mandatsannahmepolitik etc.

## Beiträge, die Sie interessieren könnten



### Warum sind Entscheidungen von Partnerschaften so schwierig, langsam, oftmals risikoscheu und manchmal falsch?

Warum sind Entscheidungen von Partnerschaften so schwierig, langsam, oftmals risikoscheu und manchmal falsch? Alle größeren Anwaltskanzleien sind als Partnerschaften organisiert (in 25 Jahren Beratung sind mir nur zwei



## Was ist eigentlich Strategie in Anwaltskanzleien?

Da gibt es viel Unsicherheit. Anbei stelle ich ein paar Hypothesen zur Verfügung, aus 25 Jahren Arbeit mit dieser Zielgruppe, da ich diese gerade eh für zwei Projekte, eines in Zürich, eines in Wien, zusammenstelle: 1. Ziel von Anwaltskanzleien ist es, einen angemessenen Rechtsrat für ihre Mandanten zu erbringen, der es den Partnern erlaubt, solche

### Weiterlesen



## Was bedeutet eigentlich „Purpose“ für eine Anwaltskanzlei?

Das Thema Purpose resp. ESG (Environmental, Social, Governance), allgemeiner auch als CSR (Corporate Social Responsibility) bezeichnet, ist in aller Munde, auch bei Wirtschaftsanwälten. Auch eine Tagung in Zürich der Universität St. Gallen gibt

es für  
Wirtschaftskanzleien dazu  
(Mai 2022). Doch fragen  
sich viele Anwälte, was das  
eigentlich bedeutet, und  
welche Relevanz es für ihr  
Kanzleimanagement

### Weiterlesen

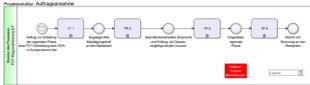


## Was motiviert eigentlich Associates (oder: Der Gehaltskrieg, der nicht zu gewinnen ist)

Der Gehaltskrieg, der nicht zu gewinnen ist: oder: wie Kanzleien/Partner vermeiden können, für neue Mitarbeiter nicht mehr interessant zu sein. Alle schauen auf Top Gehälter (siehe auch: <https://www.juve.de/markt-und-management/noerr-poellath-und-goerg-erhoehen-associate-loehne>). Aber US-Kanzleien werden aufgrund ihres Geschäftsmodelles im Gehaltskrieg um Associates immer erfolgreicher sein, das erleben seit Jahren die erfolgsverwöhnten UK Kanzleien im Londoner

## Markt, denen viele Top-Partner

### Weiterlesen



## PCT Anmeldeprozesse einheitlich durchführen spart Zeit und Geld

Wie es gelingen kann, in einer Patentanwaltskanzlei die Partner dazu zu bringen, Prozesse einheitlich zu bearbeiten. Prozessoptimierung ist eine absolute Notwendigkeit in einem Geschäftsfeld wie der Patentanwälte, in denen die Formalgebühren vom Mandanten zunehmend kritisch gesehen werden. Haben früher die Formalabteilungen wirtschaftlich alle Kosten einer Kanzlei abgedeckt, so sind sie heute oftmals nur noch selten

### Weiterlesen



## Wie hoch ist der Return on Invest (ROI) auf unsere Kanzleiberatung?

Hin und wieder werden wir gefragt: Was bringt eigentlich so eine Kanzleiberatung? Das hat uns keine Ruhe gegeben, und wir haben dann einmal nachgerechnet. Die wichtigste Relation scheint uns das Verhältnis zwischen dem an uns gezahlten Honorar und dem Return on Investment zu sein, also dem Maß, in dem der Gewinn über einen bestimmten Zeitraum

### Weiterlesen



## Was bedeutet eigentlich "Change" in Anwaltskanzleien?

Wir werden oftmals gefragt, was mit "change" eigentlich gemeint ist, also "Veränderung", und was das für Kanzleien bedeutet! Unsere Sichtweise ist: Veränderung ist, wenn hinterher etwas anders

oder etwas anderes getan wird. Das kann die Änderung des Gewinnverteilungsmodus sein. Oder die Einführung einer besseren Entscheidungsstruktur. Oder die Etablierung von funktionierenden Praxisgruppen. Oder die Refokussierung der

### Weiterlesen



## **In 5 Schritten zur Umsetzung der Geldwäscherichtlinie in Anwaltskanzleien**

Wie gelingt die Umsetzung des Geldwäschegesetzes in der betrieblichen Praxis auch in internationalen Kanzleien? Die neueste Geldwäscherichtlinie (Vierte Geldwäscherichtlinie, in Kraft seit dem 1.1.2020 der EU) in Anwaltskanzleien umzusetzen ist organisatorisch manchmal ein komplexes Unterfangen, weiß Dr. Peter Berg. Denn eine Anwaltskanzlei sieht sich in der Regel mit folgender Ausgangssituation konfrontiert: • Zum einen will

[Weiterlesen](#)