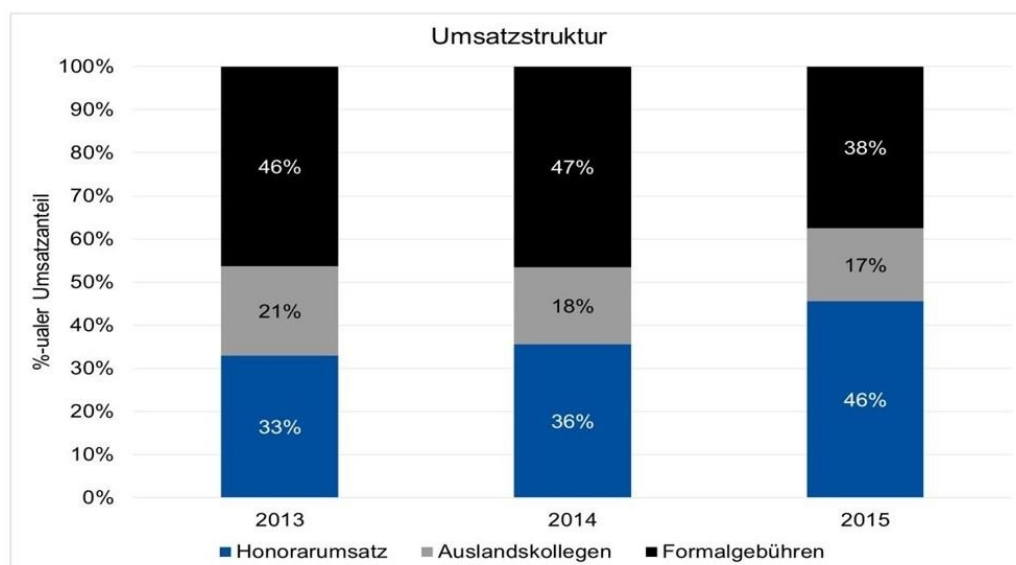


# PATENTANWALTSKANZLEIEN UNTERHALB DER TOP 10

## MITTELGROSSE KANZLEIENVERÄNDERUNG DES GESCHÄFTSMODELLS VON PATENTANWALTSKANZLEIEN

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



Quelle : Umsatzliste 2013 – 2015 für Honorarumsatz; BWA Nr. 3 3 Jahresvergleich 2013 – 2015 für Auslandskollegen; Formalgebühren 2015, eigene Berechnungen



**Können wir  
beihilflich sein?**

Kontaktieren Sie  
uns  
telefonisch oder v  
erwenden Sie  
unser Online-  
Formular

[Kontakt](#)

## BERATUNG SPEZIALISIERTER PATENTANWALTSKANZLEIEN

### Herausforderung

Viele Patentanwaltskanzleien nehmen Mandate jeglicher Mandanten an, ohne zu hinterfragen, ob es wirtschaftlich sinnvoll ist. Denn Kanzleien haben einen Kostenapparat, der den sinnvollen Einsatz der Zeiten der Berufsträger verlangt, insbesondere die der Partner. Die Spezialisierung ist in diesem Segment daher die große Herausforderung, um sich zu differenzieren.

## Lösung

Die Analyse der Mandate und der dafür aufgewendeten Zeit weist nach, welche Mandate die höchsten Deckungsbeiträge haben. Um das Risiko aber breit genug zu streuen, werden strategische Entwicklungsoptionen einbezogen, um die weitere Mandatsannahmepolitik zu definieren.

## Resultat

Die Kanzlei wächst profitabel in den von ihr definierten Zielgruppen und akquiriert gezielt diese Mandanten mit einem dem Wettbewerb überlegenen Angebot.

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

- Restrukturierung einer mittelgroßen Patentanwaltskanzlei angesichts einer Gewinnmarge von nur noch 11 %; Turnaround Begleitung und Neuausrichtung
- Unterstützung der Übernahme einer eingeführten Patentanwaltskanzlei durch 4 neue Sozien vom Gründer
- Klärung der Aufnahmebedingungen für weitere Partner sowie zu Übernahme bestehender Patentanwaltskanzleien: Businesscase und Gewinnverteilung geklärt

Beispiel für unseren  
"Real Time Change"-  
Beratungsansatz

Ein Beispiel für unseren  
"Real Time Change"-  
Ansatz lieferte uns der  
neu gewählte Managing  
Partner einer großen  
Kanzlei, den Christoph  
H. Vaagt erstmalig  
aufsuchte. Nach 1,5h  
Gespräch, die aus Sicht  
der Berater zum  
Kennenlernen diente,

meinte er: "Lieber Herr  
Vaagt, rechnen Sie  
dieses Gespräch doch  
bitte ab, ich habe so viel  
erfahren, das ist viel  
mehr wert, als ich mir  
vorstellen konnte."