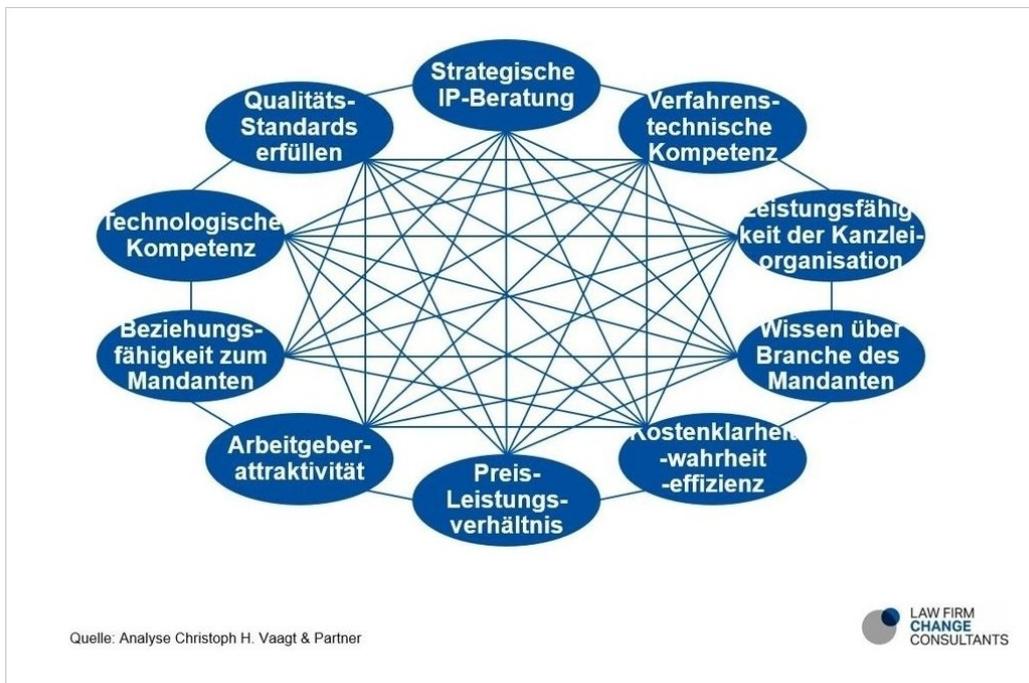


BERATUNG GROSSER PATENTANWALTSKANZLEIEN

BERATUNG DER GROSSEN PATENTANWALTSKANZLEIENBRANCHE 10-ERFOLGSFAKTOREN DER PATENTANWALTSKANZLEIEN

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



**Können wir
behilflich sein?**

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

[Kontakt](#)

PATENTANWALTSKANZLEIEN: TOP 10

Herausforderung

Patentanwaltskanzleien nehmen oftmals Mandate jeglicher Mandanten an, ohne zu hinterfragen, ob es wirtschaftlich sinnvoll ist. Denn große Kanzleien haben einen Kostenapparat, der den sinnvollen Einsatz der Zeiten der Berufsträger verlangt, insbesondere die der Partner.

In der Arbeit mit Patentanwaltskanzleien haben wir die 10 Erfolgsfaktoren im Blick,

welche diese nachhaltig erfolgreicher als den Wettbewerb machen (siehe oben).

Ziel

Die meisten größeren Patentanwaltskanzleien haben ein Partnerschaftsmodell, welches der Größe nach nicht angepasst wurde und bei dem die meisten Entscheidungen nach wie vor durch die große Runde aller Partnersitzungen müssen. Dieses führt auf der einen Seite zu großer Transparenz und Beteiligung aller, ist aber auch zunehmend schwerfällig. Je schneller sich die Märkte verändern, umso schneller muss die Kanzlei auch Antworten parat haben.

Vorgehen

Die Fähigkeit zur Entscheidungsfindung hat direkten Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit. Unsere Methode bezieht alle Partner in die Frage der optimalen Organisationsgestaltung ein, so dass Veränderungen im Konsens verabschiedet werden und umgesetzt werden können.

Nutzen

Die Partnerschaft wird von vielen Sitzungen zu kleinen administrativen Vorgängen entlastet und kann sich auf die Beratung und Marktbearbeitung konzentrieren. Die Mitarbeiter erfahren Führung und Anleitung, aber auch Fürsorge. Die wirtschaftlichen Ergebnisse verbessern sich, da auch die Prozesse der Information und Kontrolle optimiert werden.

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

- Klärung der Anforderungen an das Management großer Sozietäten; Konsensherstellung unter Partnern und ,Änderung Sozietätsvertrag
- Strategieprozess zur Klärung der zukünftigen Positionierung einer mittelgroßen Patentanwaltskanzlei
- Wirtschaftlichkeitsverbesserung durch Einführung von Kennzahlen in überörtlicher Patentanwaltskanzlei

Fallbeispiele

Beispiel für unseren "Real Time Change"- Beratungsansatz

Eine der Top 10 Patentanwaltskanzleien, mit mehreren Standorten, fehlte es an Koordination und Führung, insb. gegenüber den Mitarbeitern im Bereich Buchhaltung, Personal und Marketing. Um diese zu führen, bedarf es einheitlicher Führungsorgane. Uns gelang es in einer Sitzung, die Partner dieser Organisationsform im Konsens zu verabschieden, ohne den Verlust an Kontrolle als solchen wahrzunehmen.