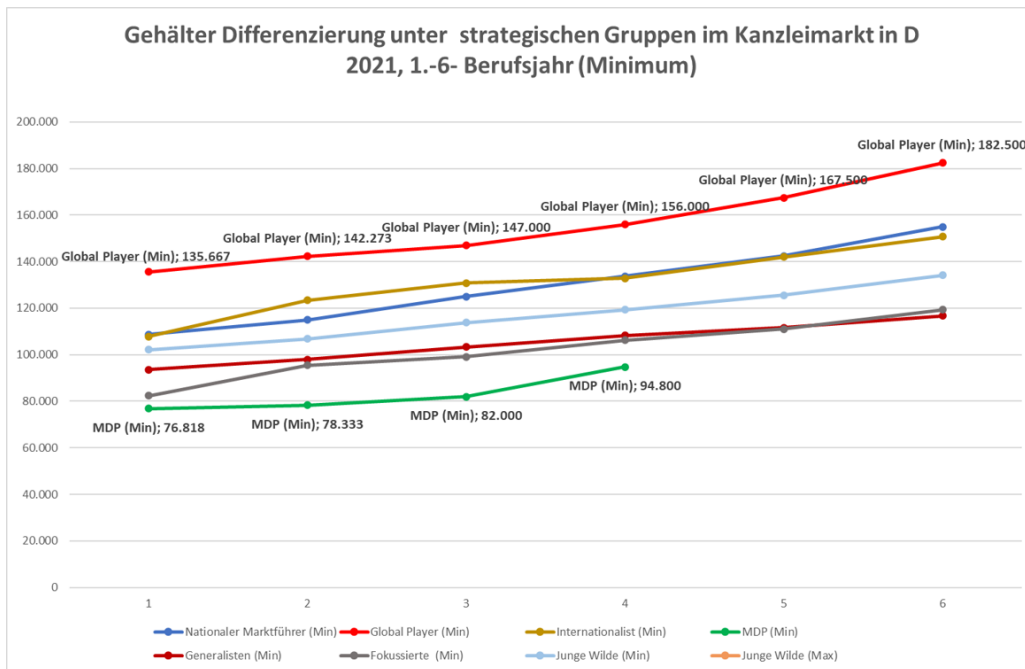


BERATUNG VON RECHTSANWALTSKANZLEIEN

RECHTSANWALTSKANZLEIEN

- [Beratung von Rechtsanwaltskanzleien](#)
- [Großkanzleien](#)
- [Mittelstand](#)
- [Lokale Sozietäten](#)
- [Einzelanwälte](#)



Die Spreizung der Gehälter zwischen den großen internationalen Kanzleien und nationalen Kanzleien zeigt, wie sehr sich der Markt gespalten hat. Wir zählen 8 strategische Gruppen, bei denen einzig die nationalen Marktführer und die "jungen Wilden" bei den Top-Gehältern mitziehen können.

Können wir behilflich sein?

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder verwenden Sie unser Online-Formular

[Kontakt](#)

Kanzleiberatung seit 1997

Seit dem Jahre 1997 verfolgen wir den Kanzleimarkt in Deutschland besonders intensiv. Dabei analysieren wir diesen Markt mit der Brille des Kanzleiberaters und nutzen die gleiche Systematik wie sie auch in anderen Märkten (UK US, etc.) genutzt werden. Wir haben mit den führenden Kanzleiberatern weltweit zusammengearbeitet und arbeiten auf Basis einer abgesicherten Methodik. Unsere Marktsicht hilft Kanzleien, die tatsächlichen Wettbewerber zu identifizieren und relevante Benchmarks zu nutzen.

Unsere Tätigkeit für Rechtsanwaltskanzleien

Größere Kanzleien verändern sich stetig. Sowohl das Umfeld als auch die eigene Partnerschaft und deren Organisation. Es kommt darauf an, den Handlungsbedarf im

Bereich des Kanzleimanagements frühzeitig zu erkennen, Chancen zu nutzen und Risiken zu begegnen.

In diesen Prozessen begleiten wir Partner und ihre Kanzleien mit Fokus auf Kanzleimanagement. Als ausschließlich auf den Kanzleimarkt fokussierte Berater kennen wir die Anliegen unserer Klienten und ihr berufliches Umfeld sehr genau. Durch unsere systemische Beratungskompetenz in allen Fragen der Organisationsentwicklung benötigen wir keine Lernkurven und langwierigen Marktanalysen, sondern ermöglichen Veränderungen vom ersten Kontakt an.

Wenn viele das Gleiche tun, ist es noch lange nicht dasselbe.

Nutzen

Der Nutzen für Kanzleien liegt darin, dass die Partner neue Möglichkeiten sehen, wie sie ihre Kanzlei weiter entwickeln können, in dem interne Blockaden aufgelöst, Zielkonflikte bereinigt und daraus resultierende organisatorische oder personelle Konflikte angegangen werden können.

Wir helfen Kanzleien, sich in ihrem unmittelbaren Wettbewerbsumfeld zu verorten und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen.

Vorgehen

Als Berater fokussieren wir, nach der Eruierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und einem segmentspezifischen Benchmarking, vor allem auf die Kultur der Kanzleien: also das, was an Überzeugungen, Glaubenssätzen und organisatorischen Rahmenbedingungen vorhanden ist. Dazu sprechen wir mit allen relevanten Stakeholdern, vor allem Partnern und Mandanten.

Wir benchmarken alle Kanzleien aufgrund ihrer Marktposition und gleichen dies mit den Fähigkeiten der Wettbewerber ab.

Kompetenz

Unsere Kompetenz liegt in der über 20jährigen Beratung von Anwaltskanzleien. Als ehemalige Anwälte und Rechtsabteilungsjuristen kennen wir die Anforderungen an moderne Juristen wie keine anderen. Dazu kommt rigorose Weiterbildung in Gruppendynamik, systemischer Organisationsentwicklung, Coaching und Moderationstechniken.

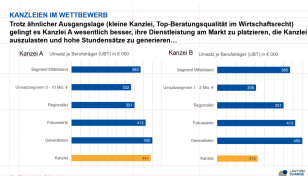
Wir beraten Kanzleien aller Größenordnungen seit 1997; niemand kennt den Markt und die Dynamiken darin besser als wir. Unsere besondere Kompetenz besteht darin, alle Partner dazu zu bringen, sich mit den Fragen auseinander zu setzen und zu einer gemeinsamen Sichtweise zu kommen, die die Grundlage für alle Umsetzungsbeschlüsse

sind.

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 zukünftigen Entwicklung einer Kanzlei mit 4 Standorten, deren Partnerschaft im Streit über Anforderungen an die Partner, Gewinnverteilung und Geschäftsmodell einer überörtlichen Kanzlei liegen und daher nicht ausreichend Zusammenarbeit haben, um aus den zurückliegenden Mergern einen Wettbewerbsvorteil zu machen
- Verbesserung der Wirtschaftlichkeit und Führung durch Einführung von Controlling-Prozessen auf Basis der Potentialanalyse einer Kanzlei
- Unterstützung im Rahmen eines Strategieprozesses einer national führenden Kanzlei im europäischen Ausland: u.a. qualitative Interviews mit den Legal Counsel weltweit führender Banken und Industriebetriebe und Referralpartner aus US und UK
- Prüfung der Erfolgsaussichten der Fusion führender Insolvenzverwalter angesichts sinkender Fallzahlen im Insolvenzbereich, der Notwendigkeit der Konsolidierung der Organisation und Kostenreduktion, bei gleichzeitigem Schwenk auf Restrukturierungsprozesse und ESUG-Verfahren

Beiträge, die Sie interessieren könnten



Die neuen Kennzahlen der Kanzleien von Juve kommen!

Aber was sagen die

eigentlich aus? Früher gab es nur das Ranking nach Umsatz und Anzahl Berufsträger und Partner von Wirtschaftskanzleien. Dann kamen (ab 2016) umfangreichere Analysen, nachdem wir schon 2011 darauf hingewiesen hatten, dass die Kennzahl Umsatz irrelevant ist, sagt sich doch lediglich aus, welche Kanzlei groß ist. Nun gibt es 5 Jahre-Langzeitanalysen, Abbildung

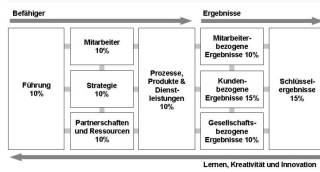
[Weiterlesen](#)



Warum beraten wir eigentlich Anwälte, werden wir immer wieder gefragt!

Die sind doch anstrengend! Die wissen alles besser! Die machen einen rhetorisch fertig... die lassen sich doch gar nicht beraten! So die Annahmen. Stimmt alles... und auch wieder nicht. Genauso wie Hummeln nicht fliegen können, und Partnerschaften eigentlich gar nicht wirtschaftlich sein können ... so kann man eben auch Anwälte und Kanzleien beraten. Aber wir

Weiterlesen



Welchen Beitrag leisten eigentlich Nicht-Berufsträger zum Erfolg einer Kanzlei?

Kanzleien könnten eine viel höhere Unternehmensleistung erbringen, wenn sie an allen Faktoren arbeiten würden, die relevant sind. Welche das sind, erklärt unter anderem das EFQM Modell. Die Verbesserung der Organisation der Kanzlei macht dabei 50 % der Leistung aus. Hieran zu arbeiten lohnt sich immer.

[Weiterlesen](#)

Rufen Sie mich an unter 089-452157 0
Gerne helfe ich Ihnen weiter!
Ihr Christoph H. Vaagt