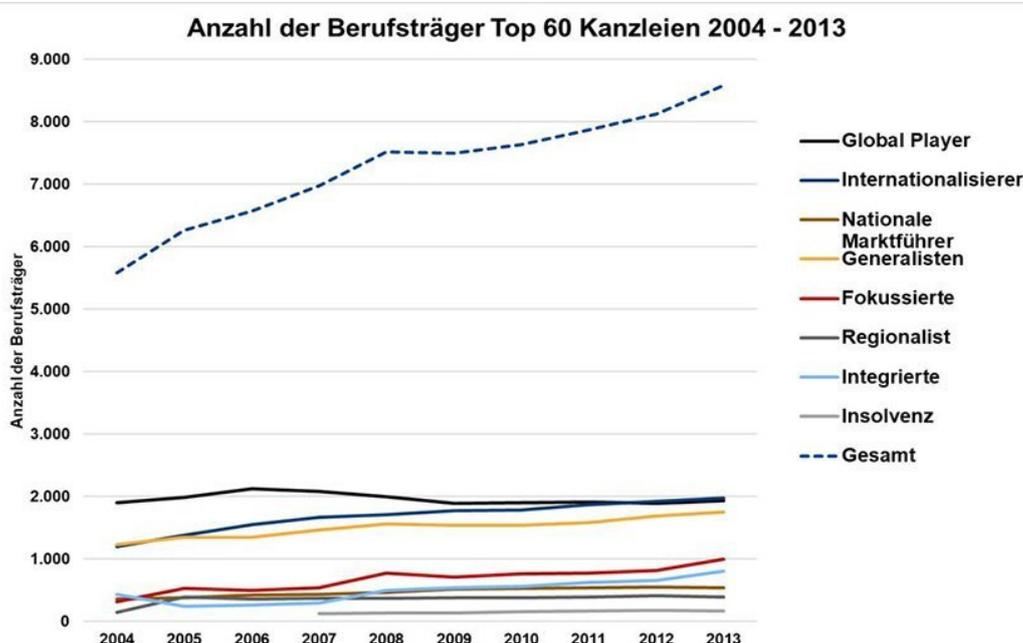


BERATUNG VON GROSSKANZLEIEN

GROSSKANZLEIEN(MIT MEHR ALS 20 PARTNERN)

Wie viele Anwälte arbeiten in den 60 größten Sozietäten

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



**Können wir
behilflich sein?**

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

[Kontakt](#)

Herausforderung

Was wir für diese Kanzleien tun

Kanzleien mit mehr als 20 Partnern, von denen viele in unterschiedlichen Büros in unterschiedlichen Rechtsgebieten und an Projekten arbeiten, kommen nur selten dazu, die Grundlagen ihrer gemeinsamen Tätigkeit zu evaluieren, sich der Entwicklung bewusst zu werden. Partner erleben sich als Einzelkämpfer, die das Ganze nicht beeinflussen oder ändern können, und sich daher auf sich selber zurückziehen. Die Partnerschaften werden oftmals durch ein Management gelenkt, welches versucht, die Unternehmensleistung zu optimieren. Die Partnerversammlungen tendieren dazu, wenig energiereiche

Veranstaltungen zu sein, bei denen über Wesentliches gesprochen wird. Zugleich werden die Anforderungen immer komplexer, der Wettbewerb nimmt zu, und somit die Notwendigkeit, gemeinsame Antworten zu finden.

Nutzen

Durch die gemeinsame Reflexion der Entwicklung, der erreichten Marktposition, und der Identifikation der Veränderungsbedarfe werden die gemeinsamen Ziele klarer, die Herausforderungen deutlicher, und der Weg zur Umsetzung einfacher. Wichtige Managementinitiativen werden viel einfacher umsetzbar.

Vorgehen

Daher besteht unser Ansatz darin, diese Partnerschaft als Ganzes so zu moderieren, dass die Gemeinsamkeit erfahrbar, die Herausforderungen klar benannt, die Energie für Veränderungen mobilisiert und das Management in seiner Rolle gestärkt wird. So entsteht jene Grundlage guter Teams, die Top-Kanzleien von den anderen unterscheidet.

Kompetenz

Unsere Kompetenz in der Moderation von Großgruppen im Anwaltsmarkt ist seit 20 Jahren etabliert. Seit 1997 in der Kanzleiberatung tätig, haben wir nach Arbeit mit international renommierten Beratern erst Anfang der 2000er Jahre gelernt, die Fusionen und Reorganisationen großer Anwaltspraxen zu begleiten. Wir haben viele der heutigen Top-Kanzleien im deutschsprachigen Bereich durch einen Prozess der Selbstreflexion geführt, in dem große Energie frei wurde. Basierend auf den Erfahrungen des Community buildings, und unsere Erfahrungen mit auch den schwierigsten, konfliktbeladenen Situationen in Partnerschaften, erlauben es uns, das Ergebnis unserer Tätigkeit weitgehend vorherzusagen.

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

- Begleitung mehrerer internationaler Fusionen von Kanzleien aus UK und US mit führenden deutschen Sozietäten in den Jahren 2000-2005
- Definition der Unabhängigkeitsstrategie für deutschen Standort einer internationalen Allianz sowie der Führungsstruktur mit dem Ergebnis, eine der

profitabelsten Kanzleien Deutschlands zu etablieren (gemessen am Profit pro Partner)

- Gestaltung einer Kanzleizukunftskonferenz: Großgruppenmoderation für Sozietät mit 280 Anwälten mit dem Ergebnis der Verbesserung der Identifikation und der Zusammenarbeit mit der Kanzlei
- Coaching des Gewinnverteilungsausschusses einer Großkanzlei: Unterstützung bei der Analyse der Daten und Hilfe bei der Definition von Kriterien für Beobachtung und Bewertung der Beiträge der Partner
- Personalentwicklung: Optimierung der Personalentwicklung in einer national führenden Kanzlei durch Überarbeitung des Verständnisses von dem Prozess der Entwicklung von herausragenden Anwaltspersönlichkeiten und Professionalität im Beruf sowie dem Weg dorthin
- Ausrichtung eines underperformenden Standortes einer Großkanzlei durch Klärung der wirtschaftlichen Lage, Adressierung von Missständen und Herstellung eines Konsenses unter den Partnern zur weiteren Entwicklung

Beiträge, die Sie interessieren könnten

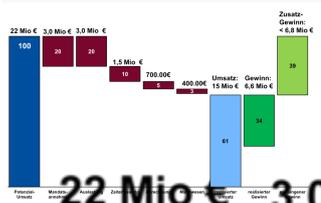


Warum sind Entscheidungen von Partnerschaften so schwierig, langsam, oftmals risikoscheu und manchmal falsch?

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 Kanzleien mit mehr als 10 Rechtsanwälten untergekommen, die nur einen resp. 2 Inhaber hatten). Und all diese Kanzleien haben ein bestimmtes Entscheidungsproblem. Denn die Partnerschaften leiden unter

[Weiterlesen](#)

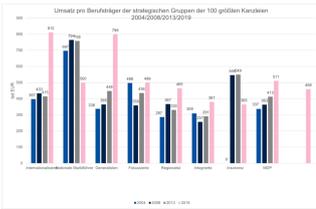


Warum viele Anwälte ihr Umsatz-Potenzial nicht realisieren

In vielen Kanzleien heißt es immer: wir müssen mehr Umsatz machen. Doch wenn wir uns eine durchschnittliche Kanzlei mit 15 Mio € Umsatz im Jahr anschauen, sowie die nicht realisierten Gewinne (siehe Bild), wird folgendes klar: der

Wertschöpfungsprozess kann optimiert viel mehr an Gewinn ergeben, ohne dass die Anwälte mehr arbeiten müssten. Sie müssten nur

[Weiterlesen](#)



Das Dilemma der Business Service Mitarbeiter in Kanzleien

Bild: Umsatz pro Berufsträger in den strategischen Gruppen der 100 größten Kanzleien in den Jahren 2004/2008/2013/2019

Kanzleien haben in den letzten 15 Jahren Business Services aufgebaut mit Mitarbeitern im Bereich Finanzen, Marketing, legal Operations, IT und HR. Diese Mitarbeiter der Business Services kamen meistens aus anderen Industrien und haben gelernt, wie diese Prozesse routinemäßig auf

[Weiterlesen](#)

Große Partnerschaften lassen sich nur verändern, wenn der Konsens der Partner durch intensive Reflexion bearbeitet wird

