

UNSER BERATUNGSANSATZ

UNSER BERATUNGSANSATZ



Bei Beratung geht es für Kanzleien darum, zu verstehen

- Was kann der Berater, und was nicht? Was ist seine Ausbildung, die sein Verständnis von der Welt prägt?
- Wie organisiert er den Beratungsprozess (Fokus auf Fachliches, oder auf Menschen, oder beides?)
- Was ist seine/ihre Annahme von einer "erfolgreichen" Kanzlei? Stimmt das mit dem Bild überein, welches die Partner haben?
- Wie arbeitet er? Ist er Experte, die Kunden Laie? Oder kann er moderieren? Was sind seine Kompetenzen, und wo hat er/sie die erworben?
- Wie kooperiert er? Woran erkennen Sie es? Was sagt Ihr Bauchgefühl dazu?
- Wie rechnet er ab? Was ist sein Verständnis von "Wert" für den Kunden?

Beratung ist eines der am wenigsten erforschten Bereiche der Betriebswirtschaft. Forschungen auf diesem Gebiet gibt es erst seit Mitte der neunziger Jahre. Beratung ist sehr komplex, da es neben der notwendigen fachlichen Kompetenz auch auf die soziale Kompetenz des Beraters und die Prozesskompetenz des Beratungsunternehmens ankommt.

Bei komplexen Veränderungsprozessen ist dies umso relevanter, weil (etwa im Gegensatz zum als Fachexperten eindeutig identifizierbaren Rechtsanwalt) die Fähigkeit, Wandel zu bewirken, sehr viele Aspekte berücksichtigen muss.

Das Unternehmen

- [Das Unternehmen](#)
- [Geschichte](#)
- [Philosophie](#)
- [Unser Beratungsansatz](#)
- [Was wir \(nicht\) tun](#)
- [Wertgarantie](#)

Können wir behilflich sein?

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

[Kontakt](#)

[Firmen-Broschüre](#)

Der einzige Erklärungsansatz, der diesen Aspekten bisher gerecht werden kann, ist der systemische Beratungsansatz, wie er durch die Beratergruppe Neuwaldegg (Wien) und weitere Beratungsinnovatoren (z. B. Heidelberg, Management Schule St. Gallen, Tavistock/ London, etc) erforscht und für die Praxis erprobt wurde.

Dieser Beratungsansatz geht von der Selbststeuerung der Systeme aus, wie wir sie in biologischen und sozialen Systemen beobachten können. Systeme reagieren auf Anreize durch die Außenwelt lediglich dann, wenn die Information einem systemimmanenten Bedürfnis entsprechen.

Kanzleien respektive ihre Subsysteme, insbesondere die Gruppe der Sozien, sind Einheiten, die als soziale Systeme beschreibbar sind (mehr dazu: Nikolaus Luhmann).

Wir nutzen diese Erkenntnisse bei der Unterstützung von Partnerschaften in Veränderungsvorhaben. Unsere Beratungsmethode ist streng systemisch, sowohl hinsichtlich der Beobachtungsperspektive als auch hinsichtlich der Methoden.

Unsere Fachkompetenz ist daher auf verschiedenen Ebenen präsent:

- Für die Steuerung des Beratungsprozesses: systemisch
- Für den Wissenstransfer, etwa hinsichtlich relevanter Trends: Fachberatung als Branchenspezialist seit 25 Jahren, alle Themen in allen Kanzleigrößen sind bekannt, daher wird kein Rad neu erfunden
- Für die Unterstützung einzelner: Coaching nach systemischen Kriterien
- Die Workshopgestaltung: Moderationstechniken