

# WIE HOCH IST DER RETURN ON INVEST (ROI) AUF UNSERE KANZLEIBERATUNG?

Hin und wieder werden wir gefragt: Was bringt eigentlich so eine Kanzleiberatung? Das hat uns keine Ruhe gegeben, und wir haben dann einmal nachgerechnet. Die wichtigste Relation scheint uns das Verhältnis zwischen dem an uns gezahlten Honorar und dem Return on Investment zu sein, also dem Maß, in dem der Gewinn über einen bestimmten Zeitraum gestiegen ist. Das ist nicht in allen Beratungsprojekten der Fokus, aber wir sehen, dass in vielen Kanzleien die Wirtschaftlichkeit bis zu 50 % und mehr unterhalb des Potentials liegt. Das zu ändern, gelingt uns fast immer.

So haben wir also gerechnet:

Das Ergebnis ist mit der Dauer der Beratung im Verhältnis zu setzen: da wir fast immer längere Beziehungen zu unseren Kunden pflegen, sind die auf Dauer erhöhten Gewinne ins Verhältnis zu den ursprünglich vorhandenen und ohne den Veränderungsimpuls sich langsamer ändernde Gewinne ins Verhältnis zu setzen. Besondere Faktoren wie radikale Steigerung der Anzahl Anwälte, zufälliger Mandatsanstieg, außergewöhnlich große Zahlungen o.ä. spielen keine Rolle.

In Kanzlei 1 haben wir eine Verdreifachung des Gewinnes pro Partner erzielt (1810 % bezieht sich auf die Steigerung des Gewinnes in 3 Jahren bezogen auf das gezahlte Honorar in dieser Zeit). Das bedeutete ein Anstieg von EUR 579.530,37 auf EUR 1.574.704,26 € des bestbezahlten Partners, also von ca. 0,6 Mio € auf 1,6 Mio € p.a.. In den Kanzleien ist der Anstieg pro Partner natürlich abhängig von der Anzahl der Partner: je größer die Partnerschaft, umso stärker verteilt sich der Gewinn.

Voraussetzung für diesen Erfolg ist immer eine gute Zusammenarbeit zwischen Partnern und Beratern. In den Fällen, in denen wir weniger erfolgreich waren, lag es meist an der fehlenden Bereitschaft für Veränderung, insbesondere der mächtigeren Partner, die um Status oder sonstige Vorteile bangen, die das derzeitige System für sie scheinbar bringt. Der oben genannte Partner der Kanzlei 1 brachte die Veränderungsbereitschaft mit, und profitierte auch am meisten.

Wenn Sie mehr wissen wollen: Schauen Sie sich unser [Profit<sup>3</sup>-Programm](#) an, oder rufen Sie uns an unter 089 452157-0