



Kernelemente Strategischer Kanzleientwicklung

1

Kanzleien und artverwandte Büros
langfristig auf Kurs bringen und halten

Längerfristiges,
nachhaltiges,
proaktives
Verfolgen von
Zielen

Werteorientierung und
„Cultural Matching“

Einpassung in funktionierende Strukturen
(Direction and Alignment)

Systematische Ermittlung und
Bewertung von Stärken und
Schwächen, Chancen und Risiken



Zuschreibung von Budgets und
Verantwortlichkeiten

Prioritätenbestimmung
Modellbildungen

Permanente - personenbezogene - praktikable Planung

2 :

aHa Strategische Kanzleientwlg
Untermainkai 30 60329 Frankfurt

Permanente



Zentrale Managementfehler

(Partnerumfrage Roland Berger Strategy Partners):



Frühwarnsignale, z.B. für Markt- oder technologische Veränderungen, werden verdrängt
Regulatorische Einflüsse auf die Unternehmensentwicklung werden systematisch unterschätzt
Markt- und Kundenveränderungen werden nicht (hinreichend) analysiert und diskutiert
Geschäftsmodelle werden nicht kritisch reflektiert
Man hält zu lange an traditionellen (und bislang erfolgreichen) Vorgehensweisen fest

3

Es mangelt an Mut, gegen die herrschende Meinung zu argumentieren
Bei spürbaren Veränderungen wird zu zögerlich gehandelt,
man ergeht sich in Aktionismus und Effekthascherei

Es fehlt eine klar und überzeugend kommunizierte Veränderungsvision und Strategie



1500
A
D

Albertus Durerus Noricus
ipsum me proprijs sic effin.
gebam coloribus quibus
anno xxviii.

4

Damit Ihre Pläne funktionieren,
müssen nicht nur Ihre Finanzen stimmen.
Sie müssen auch die Handelnden abholen.

aHa Strategische Kanzleientwicklung ■ Dr. Anette Schunder Hartung ■ Untermainkai 30 ■ 60329 Frankfurt
www.aha-kanzleientwicklung.de ■ www.aha-zukunftsforum.de ■ www.kanzlei-taskforce.de



Das erfordert Koalitionsverhandlungen darüber, was:

1. ihren Werten entspricht und
2. sie Ihren Zielen näherbringt, und zwar
3. auf Individual-, Sozial- und Organisationsebene

5

Sowohl Werte- als auch Zieleermittlung erfordern praxiserprobte, standardisierte Verfahren.



Erst auf dieser Basis sind kombinierte Analysen sinnvoll.

ZB: SWOT-Analyse als klassisches Instrument der strategischen Planung

Kanzlei x Markt

Strengths and **W**eaknesses of own **performance**: Wo sind Sie wie gut aufgestellt?
Opportunities and **T**hreats of **market**: Wie macht sich das im Markt bemerkbar?

BEISPIELSANALYSE		Ziel: Umsatzsteigerung im internationalen Projektgeschäfts X bis zum 31.12.2018 um 100 % aus dem eigenen Standortbüro heraus	
		Strengths	Weaknesses
	Opportunities	Praxisgruppe ist fachlich breit aufgestellt, gleichzeitig menschlich recht homogen „getaktet“	Die besten Fachexperten sind vertriebsschwach und etwas „-müde“
	Threats	Gute Passform, aber massive „digitale Konkurrenz“	Kostenstruktur und Außenwahrnehmung stimmen nicht mehr



ZB: BCG-Matrix als Portfolio für das strategischen Management

Verschiedene juristische Beratungsprodukte der Kanzlei „laufen“ unterschiedlich:

Question Marks als Nachwuchsgebiete mit geringem **relativem Marktanteil**, aber Potential. Ausbauen?

Stars mit hohem Anteil auf der Welle des **Marktwachstums**. Weiter investieren, erstes Abschöpfen.

Cash Cows mit ebenfalls hohem relativem Marktanteil, aber in konsolidiertem Markt. Melken!

Poor Dogs als Auslaufprodukte. Sobald der Deckungsbeitrag negativ ist: Rausgehen!

Strategische Analyse Kanzleiportfolio nach Boston Consulting Group	Relativer Marktanteil (im Verhältnis zur Konkurrenz)			
	0,0	Beispiel:	1,0	2,0
Steigendes Marktwachstum in %	Question Marks	<i>Legal forensic Search</i>	Stars	<i>Kartellrecht Internationale Transaktionen</i>
	Poor Dogs	<i>Bauprozesse</i>	Cash Cows	<i>IP/IT</i>

Kanzlei X Markt



Strategische Entwicklung heißt auch: Kommunikation und Außendarstellung

8

1. Verstehen Sie die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation?
... einschließlich Ihrer „kanzleiinternen blinden Flecken“?
2. Besuchen Sie die richtigen Veranstaltungen?
.. und ist dort der Elevator Pitch Ihre zweite Visitenkarte?
3. Findet man Sie im Netz und den wichtigsten Publikationen?



- ✓ Kurz,
- ✓ Rasch zur Sache
- ✓ Ergebnisbetont aufbauen
- ✓ Wahlmöglichkeiten anbieten
- ✓ ZDF: Zahlen – Daten – Fakten

Zeigen Sie Konzentration!

Praktizieren Sie Anschaulichkeit!

Aufmerksam zuhören
Ohne aber mit Details zu langweilen
Raum zur Selbstdarstellung lassen
Neues, Interessantes betonen
Eine gewisse „fixe“ Spontaneität vorleben



Merke: Verschiedene (Mandanten-)typen erreicht man unterschiedlich!

- Vorbereitungszeiten eröffnen
- Fachwissen würdigen
- Detailinformationen bieten
- Exakte Vereinbarungen treffen
- Lassen Sie Sorgfalt walten!**

- Sorgsam zuhören
- Sensibel vorgehen
- Unterstützung darbieten
- Wertschätzung demonstrieren
- Unnötigen Druck vermeiden
- Demonstrieren Sie Achtsamkeit!**



Das heißt also:

1. Sie bestimmen Ihr Potenzial in Werten und Zielen.
2. Das kombinieren Sie mit den Erfordernissen des Marktes.
3. Sie beherzigen Kommunikation und Außendarstellung. 10

Und wie verbessern Sie sich methodisch?
Wie gelingt Ihnen damit ansonsten „der Sprung auf die andere Seite“ ...
... hin zur Mandatsgewinnung?

... Bei alledem unterstützen wir Sie!



Der Lohn der guten Tat:

11

Eine solche strategische Entwicklung durch „Human Empowerment“ Ihrer Kanzlei schafft Alleinstellungsmerkmale, die Künstliche Intelligenz Ihnen - anders als Wenn-Dann-Prozesse! - so schnell nicht nachmacht.



Neugierig geworden?

12

... Dann freue ich mich über Ihre Anfrage unter info@aha-kanzleientwicklung.de oder unter +49 1573 688 6979