

Kanzleistrategie

Arbeiten Sie mit Ihrer Kanzlei auf der richtigen Baustelle? Wenn trotz vieler Arbeit zu wenig auf dem Kanzleikonto bleibt, könnte auch die Kanzleistrategie falsch sein.

Zu wenig Gewinn

Es gibt genügend Kollegen, die wirklich viel arbeiten, aber am Ende des Monats bleibt bei weitem nicht das am Konto übrig, was ihrem juristischen Know-how und ihrem Einsatz entspricht. Ein Grund dafür kann sein, dass die Kanzlei nicht im richtigen Tätigkeitsfeld arbeitet. Der Aufwand für die Bearbeitung der Fälle ist hoch, der Ertrag gering. Das wird sich in manchen juristischen Bereichen auch in absehbarer Zeit nicht ändern. Der einzige Weg ist die Verschiebung des Kanzleischwerpunktes in ein rentableres Tätigkeitsfeld.

Vier Tätigkeitsfelder

Auf der abgebildeten Aufwand-Ertrags-Matrix gibt es für Kanzleien vier Tätigkeitsfelder. Jeder Akt ist einem der vier Tätigkeitsfelder zuordenbar. Bei den **Poor Dogs**, links unten, ist der Aufwand niedrig, aber auch der Ertrag niedrig. Das könnten z. B. kleine Inkassofälle sein, die eigenständig vom Sekretariat erledigt werden. Wirft nicht wirklich was ab, geht aber irgendwie auch nebenbei.

Bei den **Question Marks**, links oben, ist der Aufwand hoch und der Ertrag niedrig. Dazu zählen einzelne Klagen mit niedrigem Streitwert, z. B. überhöhte Handyrechnungen oder generell Prozesse mit einer niedrigen Bemessungsgrundlage, bei denen nur nach Tarif abgerechnet werden kann. Auch Einmalberatungen oder Mandanten die sehr beratungsintensiv sind, aber kaum ein nennenswertes Honorar zahlen wollen.

Stars bringen zwar einen hohen Aufwand, aber dafür auch wirklich gutes Geld, wie etwa Scheidungen samt Aufteilungsverfahren mit hohem Streitwert oder Fälle mit hohem Stundensatz, individuelle Wirtschaftsrechtsberatungen oder komplexe Liegenschaftstransaktionen.

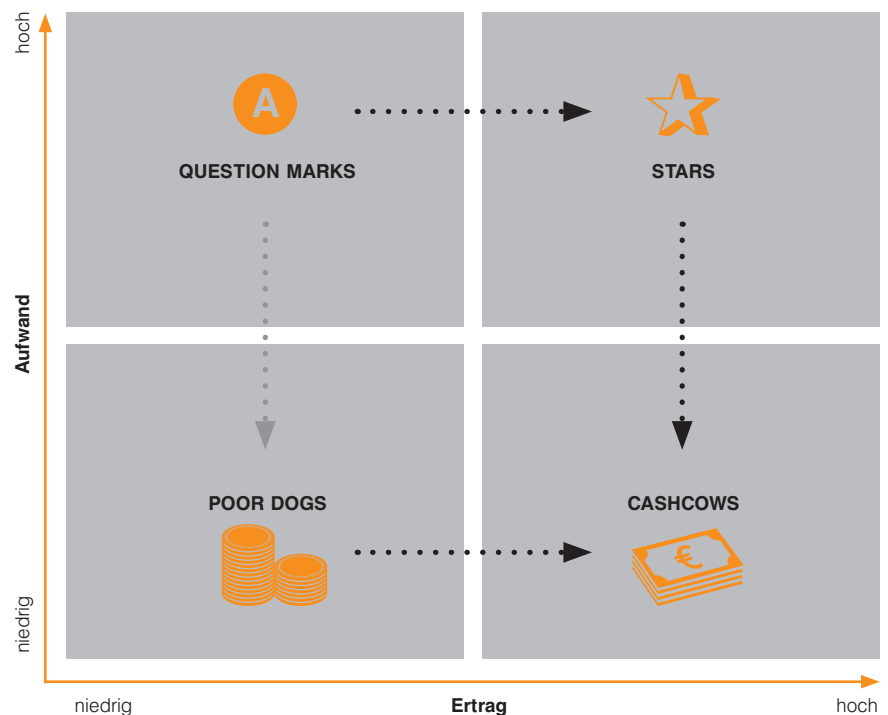
Cashcows sind noch besser, sie bringen gutes Geld mit wenig Aufwand. So eine Nische zu finden oder seine Kanzlei dahin zu entwickeln, ist die Königsklasse. Das sind beispielsweise komplexe Rechtsthemen mit hohen Streitwerten, die aber schon dermaßen oft gemacht wurden, dass der Aufwand minimal ist. Auch lukrative Massenverfahren wie etwa in Sachen Dieselgate zählen dazu, da die einmal ausgearbeiteten Argumente in jedem Parallelverfahren genutzt werden können.

Verlagerung zu Stars und Cashcows

Um den Kanzleischwerpunkt zu Stars und Cashcows zu verlagern, braucht es zwei Dinge: Zuerst eine Reduktion der Tätigkeit in den schwachen Ertragsfeldern, damit zeitliche Kapazitäten frei werden. Diese werden dann für den Know-how-Aufbau und Mandantenakquise in wirtschaftlich attraktiven Tätigkeitsfeldern genutzt. Überlegen Sie sich, **welche Tätigkeitsfelder** das für Ihre Kanzlei sein könnten, **wer** hierfür die typischen Mandanten sind, **wo Sie diese antreffen** (wer ist Zielgruppeninhaber?) und **wie** Sie dieser Zielgruppe einen **deutlichen Mehrwert** durch Ihre Tätigkeit



ALEXANDRA UND CLEMENS PICHLER



liefern können. Haben Sie Ihre Arbeit für einen Mandanten aus der Zielgruppe gut gemacht, zieht dies ähnliche Mandanten und Fälle an. Das trifft übrigens auch für die Poor dogs und Question Marks zu. Überlegen Sie sich also gut, in welchem Tätigkeitsfeld Sie sich mit Ihrer Kanzlei aufhalten wollen.

Wir haben dahingehend ein eigenes Unternehmertrainingsprogramm „**Bootcamp für Rechtsanwälte/Rechtsanwältinnen**“ entwickelt, wo u.a. genau solche Themen durchleuchtet werden.

PICHLER MANAGEMENT GmbH

RA Dr. Clemens Pichler, LL.M.
Alexandra Pichler
Nähere Infos unter
www.pichler-management.com