

# Anwaltskanzleien im Wandel

STG 018

## Wenn aus Klienten Kunden werden

Auch Anwaltskanzleien spüren immer öfters den Marktdruck, oft schon durch erste Ertragseinbussen. Da das Anpreisen der eigenen Fähigkeiten nicht des Anwalts liebste Tätigkeit ist, helfen und entwickeln wir – unter Berücksichtigung der Standesregeln – tragfähige, praktikierbare Konzepte, die greifen.

### Die agile Anwaltskanzleistrategie entwickeln

Oft sind Kanzleien schon seit Jahren erfolgreich auf dem Markt – jedoch oft ohne Strategie oder reaktiv gesteuert. Oft fehlen messbare Prozesse mit Risikosteuerungen oder strategische Marktbearbeitungs- und Kommunikationssteuerungen und deren Kenngrößen (KPI's).

### Standesgemässe Kommunikation für Anwaltskanzleien

Als spezialisierte Kommunikationsberater für Anwaltskanzleien in der Schweiz sind wir mit den Standesregeln des Schweizerischen Anwaltsverbandes bestens vertraut.

Für potenzielle Klienten führt der Weg der Suche nach einer Rechtsvertretung zunehmend über Google oder eine andere Suchmaschine. Daher sind richtig positionierte Suchkriterien von zentraler Bedeutung in der Kommunikationsstrategie. Wichtigstes Werkzeug: eine gut strukturierte, eigene Webseite, d.h. die Internetpräsenz der Kanzlei. Sie ist zentrales Objekt der Online-Kommunikation und kann, wenn diese gut und professionell ist, ein zentraler Anlaufpunkt für Klienten sein.



Die stetige Vernetzung, immer schnellere Rechtsgrundlagenveränderungen, innovative Kanzleien mit neuen Geschäftsmodellen oder neuen Technologien fordern die Kanzlei und ihre Anwälte stärker als je zuvor, ein tiefgehendes Verständnis für den Markt und seine Position zu erwirken und dies erfolgreich und nachhaltig umzusetzen. Risiken und Unsicherheiten im Markt sowie eine immer schneller durchdringende Technologieentwicklung (Digitalisierung) machen Investitionen und die damit zusammenhängende agile Strategie unerlässlich.

Im Vordergrund stehen hier Strategie-Szenarien mit entsprechenden Risiko-Analysen und deren Umsetzungsplanung sowie die nachhaltige, messbare Integration in die Organisation zur Sicherung von Wettbewerbsvorteilen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor in der Strategieumsetzung sind die Klienten (Kunden) und natürlich die Anwälte.

Die Kanzlei-Internetpräsenz muss aktuell, leserfreundlich, kundenorientiert und professionell sein. Ausserdem ist es elementar, dass sie suchmaschinenoptimiert gestaltet ist, da man so von potenziellen Mandanten schnell gefunden wird.

### Ihr direkter Ansprechpartner:

Dr. Georg Balmer ist ein erfolgreicher Unternehmensberater, Führungscoach und Mentor in der Schweiz. Seit 2007 begleitet er Anwaltskanzleien in den Themenschwerpunkten agile strategische Organisations-, Kommunikations- und



Technologieentwicklung sowie Prozess- und Projektumsetzung. Ob Anwaltskanzleininhaber, Partner, Anwälte oder Mitarbeiter, dass er die Sprache seiner Kunden spricht, zeigt sich stets in seiner pragmatisch und wissenschaftlich vertretbaren Vorgehensweise mit Fokus auf eine vertrauensvolle Kommunikation.

Mit seinem interdisziplinären, praxisorientierten, technischen, wirtschaftlichen und psychologischen Background deckt er alle Voraussetzungen als Ihr persönlicher Berater, Mentor und Coach umfassend ab.



#### Was bieten wir Ihnen:

##### **Die agile Anwaltskanzleistrategie entwickeln**

Im Team oder in einzelnen Workshops erarbeiten wir gemeinsam Ihre agile Kanzleistrategie. Wir stellen die richtigen Fragen, Sie liefern uns Ihre Antworten, Bedürfnisse und wir erarbeiten und diskutieren das Ergebnis. Veränderungen führen oft auch zu Spannungen und Ängsten. Auch hier führen wir Sie gemeinsam sicher zu einem Ziel. Anhand der besprochenen Ergebnisse erarbeiten wir gemeinsam Ihren Leistungskatalog zu Ihrem individuellen Angebot. Wir bieten Ihnen zusätzlich als Lösung Trainings, Coaching, Workshops zum Thema agile Kanzleistrategie sowie die Begleitung zur Umsetzung Ihrer Ziele, Regulierung Ihrer Projekte, Schulung Ihrer Mitarbeiter und externer Schnittstellen.

##### **Standesgemässe Kommunikation für Anwaltskanzleien**

Aufbau einer fokussierten, erfolgreichen Kanzleikommunikation. Gleichgültig ob in einer altbewährten oder neu gegründeten Anwaltskanzlei: Kanzleikommunikation muss einen hohen Stellenwert in Ihrem Unternehmen einnehmen – und zwar in Form einer ganzheitlichen und umfassenden Kommunikationsstrategie. All das funktioniert nur mit einer entsprechend agilen Kanzleistrategie als Basis. So können Sie Ihre Klientenkommunikation langfristig und nachhaltig auf einen guten Weg bringen.