

# Business Coaching für die Mandantenakquise... und für Vieles mehr!

Im Spitzensport eine Selbstverständlichkeit. In der Wirtschaft größerer wie kleinerer Betriebe ein gesuchter Ratgeber. Und nun auch immer häufiger in Kanzleien zu finden. Der Coach an der Seite. Idealerweise der *Business Coach*, der selbst über betriebswirtschaftliches Knowhow und eigene Managementenerfahrung verfügt. Denn die Welt der Kanzleien wandelt sich mit großer Geschwindigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette von der Akquisition über die Beauftragung bis zur Erbringung und Abrechnung der Leistung. Und dieser Weg zu einer wirtschaftlich und professionell geführten Organisation geht nicht ohne strukturellen und personellen Wandel.

Mandanten beauftragen nicht mehr automatisch und schon gar nicht ausschließlich die langjährig mit dem Unternehmen zusammenarbeitende Kanzlei der Wahl; sie fragen zusätzlich noch andere Kanzleien an. Unternehmen mit ausgefeilten Einkaufsprozessen schreiben vermehrt juristische Dienstleistungen aus. Erwartet und beurteilt wird zudem die Vorstellung des gesamten Anwaltsteams, das an dem Fall arbeiten soll. Und selbstverständlich soll im Rahmen einer Präsentation gezeigt werden, wie der Anwalt vorgehen möchte und welche Expertise die Kanzlei im Einzelnen zu bieten hat.

So entsteht enormer Druck auf die Honorare, die gewohnten Abrechnungsmodelle und die Profitabilität der Kanzlei. Parallel dazu verändern sich mit den nachrückenden Generationen zudem das Arbeitsverständnis der Anwälte, die Anforderungen an den Arbeitgeber Kanzlei und der Anspruch an die internen Organisationsstrukturen und Vergütungsmodelle.

Zukunftsorientierte Kanzleien stellen sich diesen Anforderungen der Dienstleistungsgesellschaft wie andere (Dienstleistungs-) Unternehmen auch. Sie optimieren die Kanzleiabläufe und finden individuelle Antworten auf den strukturellen Wandel. Der

betriebswirtschaftlich geschulte Business Coach unterstützt sie dabei - beispielsweise bei der Entwicklung eines strukturierten Akquisitionsprozess. Oder er professionalisiert das Beziehungsmanagement aus der unmittelbaren Kenntnis der Industrie- und Mandantensicht. Ebenso optimiert er als geschulter Coach die Entwicklung eines Anwalts vom Associate bis zu einer kompetent auftretenden und gewinnenden Partnerpersönlichkeit – vom Verhalten in internen Kanzleiprozessen und Führungssituationen hin zum erfolgreichen Pitch beim Mandanten durch einen geeigneten Präsentationsstil, eine gelungene Vermittlung der Kompetenz der Kanzlei und eine überzeugende Teamvorstellung.

Dies sind typische Themenstellungen, für die der Business Coach gemeinsam mit der Kanzlei maßgeschneiderte Lösungen findet und sie bei der Umsetzung begleitet - unter Einsatz seines betriebswirtschaftlichen Know-Hows aus der eigenen Management-Praxis in Unternehmen und Kanzleien und geeigneter Coaching-Methoden zur Vermittlung und Umsetzung der erarbeiteten Lösungen.

Der Business Coaching-Anbieter Ihrer Wahl sollte deshalb in der Lage sein, Ihrer Kanzlei ausgebildete Juristen und erfahrene Manager mit tiefem betriebswirtschaftlichen Know-How vor allem in den Bereichen Strategie, Organisation, Finanzen und Public Relations zur Seite zu stellen. Denn damit geht er *deutlich* über das typische Spektrum eines Coaches mit dem Fokus auf Psychologie und Personalwesen hinaus. Immer aber sollte Ihr Business Coach über das methodische Spektrum des Coachings verfügen.

## Hinweis zur Autorin:

**Dr. Vera-Kristin Grundmann**

ist Geschäftsführende Gesellschafterin (GbR) von  
GRUNDMANNCONSULTING, Meerbusch.