

Geschäftsentwicklung für Kanzleien



# Der Competitive Advantage Accelerator für Kanzleien

---

Wirtschaftlicher Wettbewerbsvorsprung durch strategische  
Kanzlei- und Geschäftsentwicklung



BUCERIUS LAW SCHOOL  
EXECUTIVE EDUCATION

# Der Konkurrenz einen Schritt voraus. Analyse. Reflexion. Umsetzung.

Für Partner-Teams,  
Praxisgruppen, Mandanten-  
Teams, Neupartner-Kohorten.  
Für die ganze Kanzlei.



## Ziele

- ✓ Größerer wirtschaftlicher Erfolg für die Kanzlei
- ✓ Höhere Profitabilität pro Partner:in und Mandant:in
- ✓ Strukturierte strategische Planung der Geschäftsentwicklung – von der ganzen Organisation bis zum Individuum
- ✓ Klare Differenzierung im Markt
- ✓ Stärkeres, strategisch verankertes Business Development
- ✓ Förderung einer leistungs- und mandantenorientierten Kanzleikultur

Entwickelt an der Saïd Business School der University of Oxford - auf Basis von 20 Jahren Forschung zu internationalen Professional Service Firms - unterstützt der Competitive Advantage Accelerator (CAA) Kanzleien dabei, ihre Wettbewerbsposition messbar zu verbessern.

# CAA Methodik

Der CAA kombiniert wissenschaftlich fundierte Diagnostik mit intensiver Reflexion und praxisnaher Umsetzung.

## Durchführung

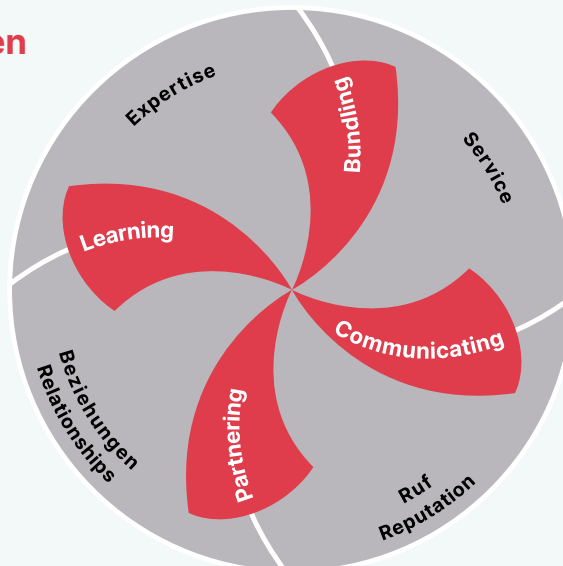
- Klärung der konkreten Zielsetzung.
- Kick-Off mit allen Teilnehmenden (virtuell).
- Zugang zu Online-Assessment CAA für alle Teilnehmenden: Die Ergebnisse werden mit Benchmarks führender Kanzleien verglichen.
- Individuelle Auswertung des Assessments durch zertifizierte Expert:innen (virtuell).
- 2-tägiger Workshop: Reflexion der konkreten Entwicklungsfelder, Erarbeitung des Aktionsplans und der Widerstandshebel.
- Optional: Anschließend umfassende oder punktuelle Beratung, Begleitung, Evaluation.

## CAA Wettbewerbskomponenten

Der Competitive Advantage Accelerator bildet konkret das für Kanzleien wettbewerbsrelevante Verhalten von z.B. Partner:innen ab und setzt es in Bezug zu den Werten von Top-Kanzleien. Er misst dabei acht zentrale Komponenten für nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit:

### Vier fundamentale Säulen (Foundational Components):

- Expertise
- Service Excellence
- Reputation
- Relationships



### Vier aktive Hebel (Energizing Activities):

- Bundling (Kompetenzen bündeln / kombiniert anbieten)
- Communicating (Erfolge & Expertise kommunizieren)
- Partnering (Netzwerke & Allianzen nutzen)
- Learning (Kontinuierliche Entwicklung & Lernen)

# CAA Wirkung & KPIs

Der CAA liefert messbare Ergebnisse für Partner:innen, Teams und die gesamte Organisation.

## Direkte Wirkungen

- Systematische Steigerung der **Umsatzbeiträge** durch fokussiertes BD
- Kürzere Ramp-Up-Zeit für **Neu-Partner:innen**
- Bessere **Mandantenbindung** und Cross-Selling-Power
- Klarere Positionierung des Geschäftsmodells
- Erhöhte Verantwortungsübernahme und Kooperation zwischen Partner:innen

## Kulturelle & strukturelle Effekte

- Verankerung von Geschäftsentwicklung als **fester Bestandteil der Partnerrolle**
- Verbesserung der **interdisziplinären Zusammenarbeit**
- Attraktive Karrierewege für Nachwuchstalente
- Stärkung der Leadership-Performance in Partnerteams
- Reduktion typischer Konfliktlinien in BD und Mandantenbetreuung

## Wirtschaftliche Kennzahlen (typische KPIs)

- Umsatz pro Partner:in (PPP)
- Anzahl neu gewonnener Mandate
- Mandanten-Retention nach 12/24 Monaten
- Anzahl kollaborativer Mandate (Team-Billing)
- CAA-Score-Verbesserung

# Neu-Partner:innen entwickeln

## Problemstellung

Neue Partner:innen starten mit starker juristischer Expertise, jedoch oft mit wenig Erfahrung im strukturierten Business Development. Ohne gezielte Unterstützung besteht die Gefahr, dass sie die wirtschaftlichen und unternehmerischen Erwartungen zu spät erfüllen – mit Folgen für Umsatz, Karriere und Retention.

## CAA-Lösung

- Diagnostik der individuellen BD-Stärken & Entwicklungsfelder
- Ableitung eines gezielten Entwicklungsplans:
  - Sichtbarkeit & Positionierung
  - Aufbau eines verlässlichen Netzwerks
  - Cross-Selling & Mandantenausbau
  - Kommunikations- und Gesprächsstrategien
- Mentoring durch Senior-Partner („CAA-Sparringspartner“)
- Team-Workshops zur Förderung von Zusammenarbeit und Marktpräsenz

## Ergebnis / Impact

- ✓ Größerer wirtschaftlicher Erfolg für die Kanzlei
- ✓ Höhere Profitabilität pro Partner:in und Mandant:in
- ✓ Strukturierte strategische Planung der Geschäftsentwicklung – von der ganzen Organisation bis zum Individuum
- ✓ Klare Differenzierung im Markt
- ✓ Stärkeres, strategisch verankertes Business Development
- ✓ Förderung einer leistungs- und mandantenorientierten Kanzleikultur

## KPIs

- Umsatzbeiträge pro Neu-Partner:in
- Anzahl neu gewonnener Mandant:innen
- Retention-Rate Salary-Partner: innen nach 3 Jahren
- CAA-Score-Verbesserung in BD-relevanten Dimensionen

# CAA Expert:innen



**Katja Rinkinen** hält einen Executive Master in „Coaching & Consulting for Change“ (Oxford/HEC Paris). Sie verfügt über mehr als zehn Jahre Beratungserfahrung in der Finanzindustrie und arbeitet seit 2010 als Wirtschaftsmediatorin, Führungskräftetrainerin und Executive Coach. Bei der Bucerius Education leitet sie die Coachingabteilung und bildet Coaches aus. Ihr Fokus liegt auf Führungskräfteentwicklung, Coaching sowie Auftritt und Kommunikation. Als zertifizierte Expertin des „Competitive Advantage Accelerators“ der Universität Oxford unterstützt sie Führungs-Teams und Kanzleien in ihrer strategischen Weiterentwicklung.



**Prof. Dr. Madeleine Bernhardt** ist Co-Direktorin des Bucerius Center on the Legal Profession und berät insbesondere Partner:innen zu ihren Herausforderungen in der Führung. Zudem hat sie die Boutiqueberatung Deep Human Science (Berlin) gegründet, die auf die Beratung von Führungskräften im Rechtsmarkt, insbesondere mit Blick auf das effektive Führen in Transformationen, spezialisiert ist. In ihrer langjährigen Tätigkeit als Mitglied der Executive Faculty des Bucerius Center on the Legal Profession hat sie u.a. als Dozentin in Führungskräfteprogrammen mit vielen Partnern an deren Herausforderungen in der Führung gearbeitet.



**Thomas Safarik** ist diplomierter Arbeits-, Betriebs- und Organisationspsychologe. Er berät seit über 25 Jahren Konzerne, mittelständische Unternehmen, wirtschaftsberatende Kanzleien und öffentliche Verwaltungen zu Fragen der Organisationsentwicklung. Aktuelle Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen darin, Führungskräfte und Teams bei Transformationen und dem Aufbau wirksamer Führungsstrukturen zu begleiten. Sein Ansatz beinhaltet die gezielte Beteiligung der Mitarbeitenden an Entwicklungsprozessen. Er ist sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz tätig.



**Dr. Felix Wendenburg** ist Partner bei trojapartner, Jurist, Mediator BM® und Mediationsausbilder. Er vermittelt bei Gesellschafter- und Betriebsratskonflikten, moderiert Entscheidungsprozesse und bereitet auf schwierige Verhandlungen vor. Zudem war er zehn Jahre lang Mitglied der Wissenschaftlichen Leitung des Masterstudiengangs Mediation und Konfliktmanagement an der Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder) und leitet aktuell den Querschnittsbereich Dialog und Transformation am Institut für Konfliktmanagement, wo er sich auch wissenschaftlich mit Mediation, Verhandlung und Konfliktmanagement beschäftigt.

# Investition für das CAA-Programm

## Investition

Bei einer Gruppe	5 - 8 Teilnehmende:	15.000 EUR
	9 - 25 Teilnehmende:	30.000 EUR
	ab 25 Teilnehmende:	auf Anfrage

## Im Preis enthalten

- Klärung der konkreten Zielsetzung.
- 1-stündiger Kick-Off mit allen Teilnehmenden (virtuell).
- Zugang zu Online-Assessment CAA für alle Teilnehmenden (ca. 20min).
- Individuelle Auswertung des Assessments durch zertifizierte Expert:innen (virtuell, ca. 1h).
- 2-tägiger Workshop: Reflexion der konkreten Entwicklungsfelder, Erarbeitung des Aktionsplans und der Widerstandshebel.

Haben Sie Fragen oder wünschen eine individuelle Beratung?  
Sprechen Sie uns gerne an:

## Kontakt



### Katja Rinkinen

Senior Head Coach Bucerius Executive Education &  
Unternehmensberaterin Führungs- und Kanzleientwicklung

040 - 30 706 - 2962

katja.rinkinen@law-school.de



### Annika Dittmer-John

Senior L&D Advisor

040 - 30 706 - 2961

annika.dittmer-john@law-school.de