

## Professionelles Kanzleimanagement

## CASEStudy

### Kanzleistrategie: Aus einer neuen strategischen Positionierung und klaren Zielen entsteht ein konsequentes Marketingprogramm



#### AUFTRAGGEBER

Die Top-50-Wirtschaftskanzlei Menold Bezler wurde vor 10 Jahren gegründet und zählt heute durch stetiges Wachstum knapp 90 Berufsträger.

Die Kanzlei bietet ihren deutschen wie internationalen Mandanten Rechtsberatung made in Stuttgart an. Die Kanzlei arbeitet in Großbritannien, Frankreich und Italien mit exklusiven Partnern zusammen und hat in vielen anderen Ländern lose aber zuverlässige Partner. Der Fokus der Beratung liegt auf dem deutschen Mittelstand verschiedenster Branchen und der öffentlichen Hand im Großraum Stuttgart.

#### AUSGANGSLAGE

Die Kanzlei vollzog in den letzten Jahren einen Generationswechsel und das neue Management-Duo war sich mit der Partnerschaft einig, dass die Kanzlei eine langfristige Kanzleistrategie für das weitere Wachstum benötigt. Fragen nach einer regionalen Expansion und der Internationalisierung wurden in der Partnerschaft kontrovers diskutiert.

Die Marketingaktivitäten der Kanzlei bestanden aus vereinzelt Veranstaltungen und regelmäßigen Mandantenbriefen. Diese waren nicht auf die Positionierung und Strategien abgestimmt.

#### HERAUSFORDERUNG

Auf der Grundlage der nun entwickelten strategischen Positionierung im Markt bis 2018 soll die Kanzlei weiter wachsen und sich am Standort Stuttgart deutlich vergrößern. Die Hürde zur Verabschiedung der neuen Strategie wurde in der Partnerschaft genommen. Nun ist die größte Herausforderung für die Partnerschaft, aktiv die Marketingprogramme in die Tat umzusetzen.



Lars Kuchenbecker  
Managing Partner bei Menold Bezler

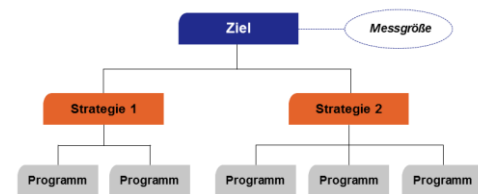
„Wir haben für uns eine schlüssige Positionierung gefunden. Unser Marketing wurde strategisch ausgerichtet und mit frischen Ideen wiederbelebt. Die Maßnahmen zeigen bereits erste Wirkung und wir werden darauf angesprochen.“

### VORGEHENSWEISE

Die Strategieentwicklung und Marketingplanung erfolgte in fünf Schritten:

1. **Ist-Analyse:** Das Leistungsportfolio, die Standorte, Mandanten und der Wettbewerb wurden im Detail analysiert.
2. **Strategie-Workshops:** In drei Workshops wurden die Ergebnisse der Ist-Analyse diskutiert, die Positionierung festgelegt (Mandanten, Leistungen, Standorte und Personal), die Ziele definiert und mit Messgrößen versehen sowie die einzelnen Strategien zur Zielerreichung festgelegt.
3. **Marketingplan mit Strategie-/Programmmatrix:**
  - Eine Matrix mit Zielen, Strategien und Programmen wurde konzipiert.
  - Die einzelnen Marketingprogramme wurden inhaltlich ausgestaltet.
  - Ein Zeitplan wurde erstellt und das Marketingbudget berechnet.
4. **Koordination und Organisation:** Der Marketingplan wurde vorgestellt, Programme priorisiert und anschließend Zuständigkeiten (je 2 Partner) vergeben.
5. **Umsetzungsbegleitung/-controlling:** Schoen + Company begleitet bis heute die Umsetzung mithilfe sogenannter MMM – Monthly Marketing Meetings.

### Schema Strategie-/Programmmatrix



*Zur Zielerreichung sollen bei Menold Bezler acht Strategien beitragen und es wurden insgesamt 20 Programme definiert. Nach der Priorisierung wurde mit der sofortigen Umsetzung von fünf Programmen begonnen.*

### ERGEBNISSE

- Die neue strategische Positionierung wurde mit quantitativen Zielen verabschiedet und eine Vision „Beyond 2018“ formuliert.
- Das Marketing wurde auf die Strategien ausgerichtet: Zielgruppen (gehobener Mittelstand), ein dezidiertes Leistungsportfolio und die Differenzierung zum Wettbewerb wurden festgelegt.
- Es gibt nun ein festes Marketingbudget und die Verantwortlichkeiten für die Programme wurden zugeteilt.
- Fünf Programme wurden priorisiert: Cross-Selling, Customer Relationship Management (CRM), Empfehlungsmarketing sowie Abrechnungs- und Preismanagement:
  - Regelmäßige Cross-Selling-Gespräche wurden implementiert und zeigen neue Potenziale auf.
  - Eine neue Kanzleisoftware und ein CRM-Modul wurden eingeführt.
  - Regelmäßige Besuche bei Multiplikatoren und Empfehlern wurden initiiert.
  - Leitfäden zur Honorargestaltung und Abrechnung wurden erstellt.
- Die Kanzlei gewann in 2014 zwei Juve Awards als Kanzlei des Jahres für den Mittelstand und in der Region Südwest: „Menold Bezler hat ein klares Profil geschaffen, das passgenau auf ihre mittelständische Klientel ausgerichtet ist.“



Schoen + Company ist eine Managementberatung mit Fokus auf Rechtsanwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften.

Mein Team besteht aus praxiserfahrenen Unternehmens- und Umsetzungsberatern mit ökonomischem Hintergrund. Wir begleiten Sie von der Strategie bis zur Umsetzung.

Ihr Ansprechpartner: Ralf Schön, Geschäftsführer

Schoen + Company GmbH

Management Consultants

Neuer Zollhof 2

40221 Düsseldorf

T 0211-8395-410

F 0211-8395-411

E info@schoen-company.com

I www.schoen-company.com

**we innovate your business**