

BÜCHER

Bruno Jahn: Wie Rechtsanwälte mit Dauerberatungsverträgen Geld verdienen

Das Buch mit seinem Untertitel „Ein neuer Weg für anwaltliches Umsatzwachstum“ richtet sich an jede Kanzlei insbesondere auch in Deutschland, die sinkende Umsätze wegen neuer Legal-Tech-Angebote durch unternehmerische Strategien kompensieren will oder muss.

Das Buch zeigt mit konkreten Anwendungsbeispielen vor allem aus dem US-amerikanischen, aber auch deutschen Anwaltsmarkt unter Benennung der jeweiligen Kanzleien praktische Möglichkeiten zum Einsatz und zur Gestaltung von Dauerberatungsverträgen. Konkrete Tipps und eine Fallstudie runden den Praxisratgeber ab.

Von dem Ratgeber können sowohl größere Kanzleieinheiten als auch Einzelanwälte profitieren. Neben Anleitungen für die strategische Analyse des Umsatzpotentials und das Treffen strategischer Entscheidungen (Definition von Kundengruppen und Festlegen von Dienstleistungen) enthält der Ratgeber konkrete Hinweise für die Umsetzung der Wachstumsstrategie (z.B. Vermarktung von Legal-Tech-Angeboten wie anwaltliche Telefonberatung oder anwaltliche digitale Inhalte, Begrenzung des Leistungsangebots, Dauer des Beratungsvertrags, Kapazitätsplanung, Skalierungsmöglichkeiten trotz begrenzter Stundenkapazitäten). Da immer mehr Mandanten nach Festpreisen suchen, unterstützt der Ratgeber den Anwalt insbesondere auch dabei, den richtigen Festpreis zu finden.

Die Fallstudie geht ins Detail: Schritt für Schritt wird hier das Vorgehen illustriert, um – basierend auf Umfragen – ein zielgruppengerechtes Dienstleistungspaket zu schnüren. Die Preise werden bestimmt nach einer präzisen Analyse der internen Kosten für die Dienstleistungserbringung und unter Berücksichtigung der Preiserwartungen der Mandanten.

Das Buch ist im April 2020 im Eigenverlag (Traun, Österreich) als E-Book (PDF, 100 Seiten) erschienen.

Es kann bestellt werden per E-Mail an bj@jahn-consulting.at zum Preis von 50 € (mit Umsatzsteuer-Identifikationsnummer).

(apt)