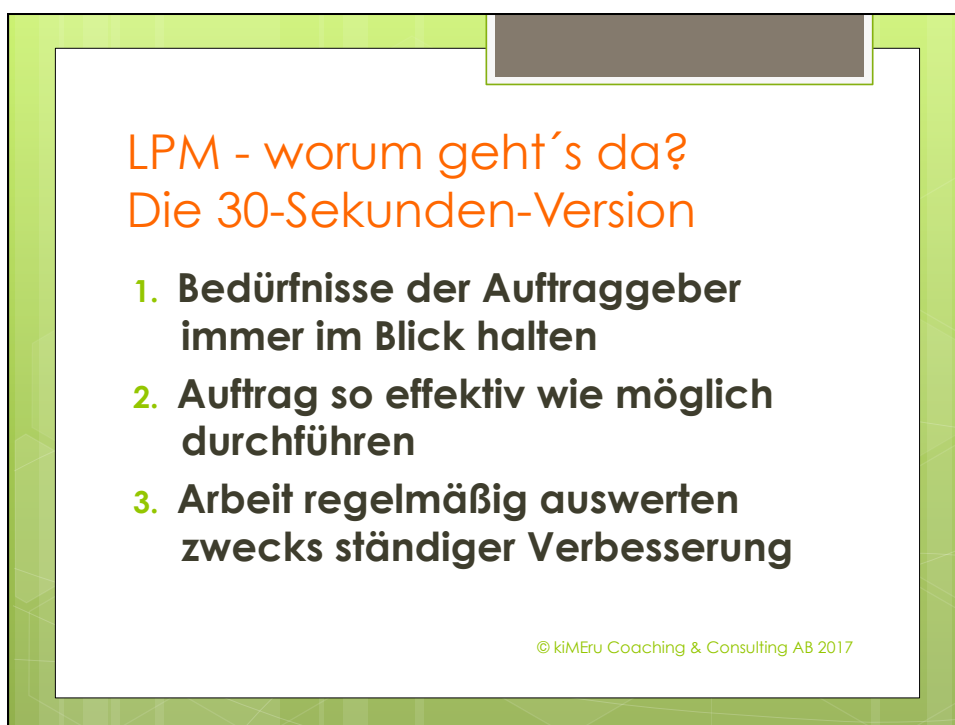




Was kann LPM?

Jim Hassett (2013): „The reason LPM is growing so rapidly is that it **helps law firms meet client needs and their own needs.** (...) The benefits of LPM include:

- protect business with current clients,
- increase new business,
- increase the predictability of fees and costs,
- minimize or eliminate surprises,
- improve communication with clients,
- increase profitability [and] improve realization, [...]
- deliver greater value to clients.”

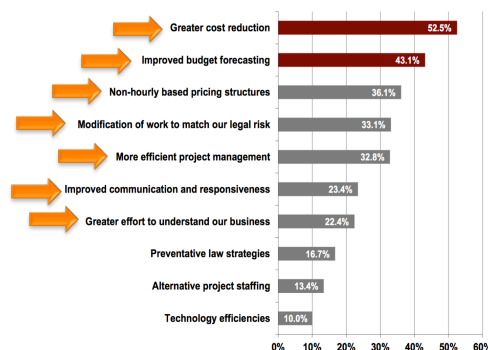
© kiMERu Coaching & Consulting AB 2017

Was wollen Mandanten? Dies kann man mit LPM erreichen/verbessern

Altman Weil 2016 Chief Legal Officer Survey

20. Law Firm Service Improvements

Of the following service improvements and innovations, please select up to three that **you would most like to see** from your outside counsel. (Select up to three.)



© kiMERu Coaching & Consulting AB 2017



Die 5 Phasen eines Projekts

1. **Auftakt**
2. **Planung**
3. **Durchführung**
4. **Lieferung**
5. **Auswertung**

© kiMEru Coaching & Consulting AB 2017

Auftaktfragen Version 2.0

- **Problemhintergrund:** Verstehen wir wirklich, welches Problem genau die Auftraggeber mit rechtlicher Hilfe lösen möchten?
 - Probleme geschäftlicher oder familiärer Art etc.
- **Interessenten/Stakeholders:** Wer sind die Interessenten und welche Interessen haben sie?
- **Erwartungen:** Welche Erwartungen haben die Auftraggeber an uns?
- **Begrenzungen:** Welche Begrenzungen unterliegen die Auftraggeber (z.B. Zeit, Kosten).

© kiMEru Coaching & Consulting AB 2017

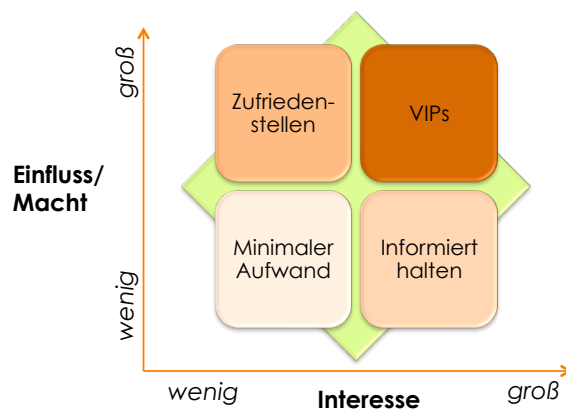
Ein paar Beispiele für gute Auftaktfragen

Sog. Scoping = Vereinbarung des Auftragsumfangs

- Wie definieren Sie Erfolg in dieser Angelegenheit? Woran erkennen wir, dass dieser Erfolg erreicht worden ist?
- Was ist das Beste/Schlimmste, was Sie sich in dieser Sache vorstellen können?
- Welche anderen Interessenten neben Ihnen selbst gibt es in dieser Sache?
- Gibt es in dieser Sache mehr als ein Ergebnis, dass für Sie in Ordnung wäre?

© kiMERu Coaching & Consulting AB 2017

Sortierung der Interessenten



© kiMERu Coaching & Consulting AB 2017

Projektstruktur (Work-Breakdown-Structure)

Projektname:
Projektsponsor_in:
Projektmanager_in:
Startdatum des Projekts:
Projektstruktur erstellt von:
Datum:

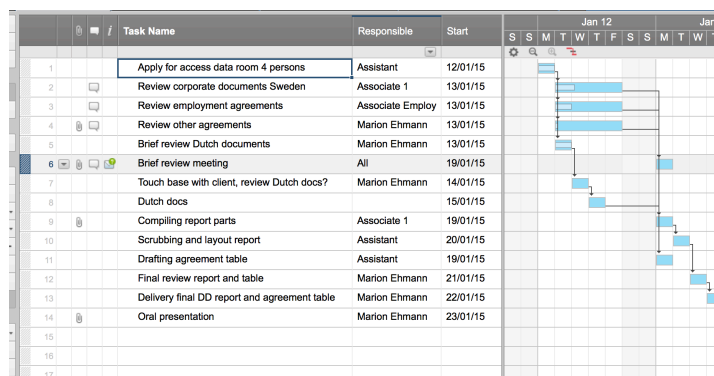
Projektstruktur / Work Breakdown Structure

Nr.	Arbeitsschritt	Verantwortlich	Budget (h)	Deadline	Abhängig von Nr.	Status	Kommentar
1.							
2.							
3.							
3.1.							
3.2.							
4.							
5.							
6.							
7.							
7.1.							
7.2.							
7.3.							
8.							
9.							
10.							

NB: Automatische Nummerierung!

© kiMERu Coaching & Consulting AB 2017

Sie finden Word-Tabellen zum Gähnen? Es gibt bessere Werkzeuge! In der Cloud ...



© kiMERu Coaching & Consulting AB 2017

Organisation der Arbeit

Bsp.: Einfache Kanban-Tafel



Bildquelle: Jeff Lasovski - Own work, CC BY-SA 3.0, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=19121595>

© kiMERu Coaching & Consulting AB 2017

Kanban-Tafel für ein Team in einem Datenschutzprojekt



© kiMERu Coaching & Consulting AB 2017

Als Projektleiter_in sollten Sie sich Enten als Vorbild nehmen

- Above the surface, look calm and unruffled. Below the surface – paddle like hell!



© kiMEru Coaching & Consulting AB 2017

Auswertung mit den Auftraggebern
und dem Projektteam



© kiMEru Coaching & Consulting AB 2017

Fragen?

Herzlichen Dank!



Marion Ehmann
Rechtsanwältin, Trainerin für Juristen in u.a. Legal Project Management und
ICF-zertifizierte Coach (ACC)
kiMEru Coaching & Consulting AB
marion.ehmann@kimeru.cc
+46 766 33 35 80
www.kimeru.cc

© kiMEru Coaching & Consulting AB 2017