

Kanzleimanagement

OPENForum

Open Forum Kanzleimanagement: Moderne Führungsstrukturen in Kanzleien



v.l.n.r.: Lars Kuchenbecker, Prof. Dr. Wolfgang Weiss, Ralf Schön, Peter Schmittmann, Dr. Constanze Ulmer-Eilfort

VERANSTALTUNGSHINTERGRUND

Zum 7. Open Forum Kanzleimanagement trafen sich am 04.02.15 im Düsseldorfer InterContinental Managing Partner und COO von großen und mittelständischen Kanzleien. Der Gastgeber Ralf Schön startete die Veranstaltung mit einer exklusiven Vorstellung der Ergebnisse einer Marktstudie zum Thema „Moderne Führungsstrukturen in Kanzleien“, die Schoen + Company im Januar 2015 durchgeführt hat. Die Diskutanten lieferten den Zuhörern spannende Einsichten in ihre eigenen Kanzleien und zeigten, wie unterschiedlich sie mit dem Thema Führungsstrukturen umgehen. Mit einem Ausblick auf die Entwicklung der nächsten 10 Jahre endete die Podiumsdiskussion.

PODIUMSTEILNEHMER

- Frau Dr. Constanze Ulmer-Eilfort (Baker & McKenzie)
- Herr Peter Schmittmann (White & Case)
- Herr Lars Kuchenbecker (Menold Bezler)
- Herr Prof. Dr. Wolfgang Weiss (Hochschule Coburg)
- Herr Ralf Schön, Geschäftsführer Schoen + Company GmbH (Moderation)

DISKUSSIONSTHEMEN

- Wie ist die Führung in Kanzleien aktuell organisiert?
- Nach welchen Prinzipien wird geführt?
- Was zeichnet eine gute Führungskraft in Kanzleien aus?
- Wie gestaltet sich der Change von der partnergeführten Kanzlei zur internationalen Großkanzlei?
- Wie kann eine zukünftige Entwicklung der Kanzleien aussehen und welche Innovationen stehen an?





KERNAUSSAGEN DER DISKUSSION

- Führungsstrukturen werden schlanker und effektiver. In Großkanzleien werden mehr Führungsaufgaben an den Managing Partner oder ein Management Team delegiert, unterstützt durch Support-Teams.
- Einige Großkanzleien haben wichtige C-Level-Funktionen mit externen Nicht-Anwälten besetzt.
- Mittelständische Kanzleien haben erkannt, dass sie bessere Führungsstrukturen für Strategieentwicklung und -umsetzung benötigen.
- Transparente Kommunikation von Managemententscheidungen steigert die Akzeptanz bei Partnern in der Kanzlei.
- Klare Zielvorgaben sowie IT-Tools mit Kennzahlen sollen das Management unterstützen, richtige Entscheidungen schneller zu treffen. Zügige Entscheidungen sind besser als zu langes Warten und Kenntnis aller Details.
- Bei Abstimmungen wird nach wie vor ein hoher Wert auf Konsens gelegt, einige Entscheidungen müssen allerdings Top-down durchgesetzt werden.
- Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit, Überzeugungskraft, Authentizität und klare Ziele – diese Eigenschaften zeichnen eine gute Führungskraft aus. Die Führungstätigkeit wird jedoch von Juristen oft noch als Nebenaufgabe angesehen.
- Managing Partner schulen ihre Management Skills vermehrt mithilfe von externen Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Der Auslöser für den Change von der partnergeführten zur managed Law Firm ist häufig eine strategische Krise oder Fusion. Oft muss ein Generationenwechsel abgewartet werden.
- Eine innovative Vision ist der „hybride Organismus als Rechtsberatungsunternehmen“. Dabei wird um einen Kern eine Vielzahl variabler, unterschiedlich bepreister Rechtsdienstleistungen angeboten.



Schoen + Company ist spezialisiert auf Dienstleistungsunternehmen, insbesondere Professional Service Companies. Namhafte Kanzleien gehören zu unseren Kunden. Wir sind selbst keine Anwälte, sondern praxiserfahrene Unternehmens- und Umsetzungsberater.

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