

## Kanzleimanagement

## OPENForum

### Geschäftsmodelle der Kanzlei der Zukunft: Organisation, Management und Strategie



v.l.n.r.: Prof. Dr. Max Ringlstetter, Prof. Dr. Wolfgang Weiss, Ralf Schön, Dr. Rainer Loges, Dr. Achim Glade

#### VERANSTALTUNGSHINTERGRUND

Das „Who is Who“ der deutschen Wirtschaftskanzleien traf sich Anfang September 2009, um über die Zukunft von Anwaltskanzleien zu diskutieren. Den Rahmen für diese Veranstaltung gaben die „Vorwärtsdenker – Zukunft hat Gesichter“. Das unabhängige und exklusive Netzwerk von Personen aus Wirtschaft, Kultur und Wissenschaft, das von Ralf Schön initiiert wurde, unterhält eine Veranstaltungsreihe, welche einmal jährlich auch wirtschaftsrechtliche Themen aufgreift. Die Diskussion zu folgenden Themen leitete Ralf Schön, der auch zugleich Präsident der Vorwärtsdenker ist:

- Welche organisatorischen Transformationen durchlaufen Kanzleien?
- Welche veränderten Geschäftsmodelle bieten Kanzleien?
- Wie ist die Rolle des Managements in den Kanzleien?
- Wie ist die strategische Ausrichtung der Kanzleien?
- Welche Marktveränderungen sind in den nächsten 5 Jahren zu erwarten?

In seinem Einführungsvortrag „Entwicklungsperspektiven und Archetypen von Kanzleien“ stellte Herr Prof. Dr. Max Ringlstetter seine Erkenntnisse aus der Sicht der Professional Service Forschung vor. Danach standen den Vorwärtsdenkern die Podiumsteilnehmer zur Diskussion gegenüber. Im sich anschließenden „Get Together“ konnten einzelne Themen im kleinen Kreise diskutiert und neue Kontakte geknüpft werden.

#### PODIUMSTEILNEHMER

- Prof. Dr. Wolfgang Weiss, Head of Management Germany bei Linklaters LLP
- Dr. Rainer Loges, Managing Partner bei Gleiss Lutz
- Dr. Achim Glade, Partner bei Glade Michel Wirtz
- Prof. Dr. Max Ringlstetter, Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt
- Ralf Schön, Geschäftsführer der Schoen + Company GmbH



#### KERNAUSSAGEN DER DISKUSSION

- Kanzleien entwickeln sich von einer partnerschaftlichen Organisation zu einer hierarchischen Struktur. Treiber dieser Entwicklung sind Größe und Alter der Kanzleien.
- Klare Strategien und Positionierungen zur Differenzierung im Wettbewerb werden für Kanzleien an Bedeutung zunehmen.
- Ein strategischer Stellhebel ist der Leverage. Einerseits soll sich die vom Mandanten geforderte Betreuung durch den Partner intensivieren, andererseits kann mittels eines höheren Leverage der Gewinn maximiert werden.
- Einig waren sich die Podiumsteilnehmer weitgehend über die Aufgaben und Verantwortung eines Kanzlei-Managers. Kontroversen gab es darüber, ob er weiterhin Mandatsarbeit erledigen oder seine gesamte Zeit den Managementaufgaben widmen soll. Das Management muss für seine Aufgaben besser qualifiziert werden. Ansätze sind verpflichtende Kurse für Managing Partner oder die Entscheidung für einen nicht-anwaltlichen Kanzleichef.
- Die zunehmende Professionalisierung der Rechtsberatung zeigt sich insbesondere bei der Auswahl und Vergabe, der Steuerung der Mandatsarbeit sowie der transparenten Abrechnung.
- Es werden sich zwei internationale Modelle herauskristallisieren: Full-Service-Kanzleien und Kanzleien, die international in einem Kooperationsmodell arbeiten. Deutsche Kanzleien mit wenigen Auslandsstandorten werden bei internationalen Mandaten ins Hintertreffen geraten.
- Uneinigkeit herrschte darüber, ob der Equity Status der Partner erhalten bleibt oder zukünftig Partner als Angestellte eines Rechtsberatungsunternehmens arbeiten. In einigen Kanzleien wurde bereits der Status des Non-Equity-Partners geschaffen.



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](mailto:info@schoen-company.com)  
I [www.schoen-company.com](http://www.schoen-company.com)