

Kanzleimanagement

OPENForum

8. Open Forum Kanzleimanagement: Innovation in der Rechtsberatung



v.l.n.r.: Marco Lechner, Dr. Manuel Meder, Ralf Schön, Dr. Oliver Rossbach, Prof. Dr. Stephan Breidenbach

VERANSTALTUNGSHINTERGRUND

Zum 8. Open Forum Kanzleimanagement lud Gastgeber Ralf Schön die Partner großer und mittelständischer Kanzleien sowie Leiter von Rechtsabteilungen ins Düsseldorfer InterContinental ein und begrüßte ein erwartungsvolles Auditorium. Die Podiumsteilnehmer lieferten den Zuhörern spannende Einsichten, wie sie zu ihrer Innovation kamen, sie umsetzten und wie Innovationen den Rechtsmarkt in den kommenden 5-10 Jahren fundamental verändern werden.

PODIUMSTEILNEHMER

- Herr Dr. Manuel Meder (Busylamp)
- Herr Dr. Oliver Rossbach (Pier 11)
- Herr Marco Lechner (Accenture)
- Herr Prof. Dr. Stephan Breidenbach (KnowledgeTools, Europa-Uni Viadrina)
- Herr Ralf Schön (Schoen + Company), Moderation

DISKUSSIONSTHEMEN

- Welche Innovationen bestimmen den Rechtsmarkt von morgen? Wie sieht die Zukunft anwaltlicher Tätigkeit aus?
- Wird eine Industrialisierungs- und Automatisierungswelle den Rechtsmarkt erfassen?
- Welche Innovationen wünschen sich die Mandanten und wo gibt es Lücken für neue Anbieter?
- Welche neuen Wege beschreiten Kanzleien, um ihren Mandanten innovative Services und Produkte zu bieten?
- Wie innovativ sind die Kanzleien intern in den Bereichen Knowledge, Projekt- und Prozessmanagement und Informationstechnologie aufgestellt?
- Welchen personellen Anforderungen sind Kanzleien ausgesetzt, um für die Zukunft gerüstet zu sein?





KERNAUSSAGEN DER DISKUSSION

- Innovationen entstehen nicht im Zentrum, sondern an der Peripherie einer Branche.
- Innovationen sind oft mandantengetrieben und stehen im Lichte des Kostendrucks. Die Kanzleien reagieren meist nur.
- Early-Mover auf Mandantenseite sind internationale Konzerne. Deren General Counsel verlangen Innovationen.
- Innovation darf nicht nur technisch betrachtet werden, insbesondere die Prozesse und Organisation sind wichtig.
- Durch Outsourcing oder Nearshoring verliert nicht zwangsläufig die Qualität, sie gewinnt sogar durch Spezialisierung.
- Für Innovationen ist ein Zusammenspiel von IT-Spezialisten, Branchenkennern und insbesondere Juristen notwendig, da sie für Akzeptanz sorgen, eine Voraussetzung für erfolgreiche Innovationen.
- Im Pricing sind den Mandanten Transparenz, Vorhersagbarkeit, Sicherheit und ein value-based Ansatz wichtig.
- In naher Zukunft werden Legaltechs eine große disruptive Marktveränderung bewirken (wie bei Fintechs in der Finanzindustrie), die Investoren sind schon in Warteposition. Das aktuelle Geschäftsmodell der Kanzleien wird schneller kippen als gedacht.
- Startups werden gut bepreiste Pakete in Spezialthemen anbieten und damit die Kanzleien angreifen, aber nicht in voller Breite.
- Innovationen setzen zukünftig an allen Teilen des Geschäftsmodells der Rechtsberatung an. Das Geschäftsmodell der Anwälte wird in Teile zerlegt und die Partner müssen vorgeben, welche Richtung ihre Kanzlei gehen soll.
- Zukünftig werden neue Formen der Collaboration gefordert sein. Auch die Einstellung von Spezialisten (Ärzte etc.) ist denkbar. Auf der anderen Seite wird der Leverage zugunsten von günstigerem Staff (Wirtschaftsjuristen etc.) sinken.
- Die Anwälte müssen von Reaktionären zu Dirigenten werden. Sie haben die Chance, das Orchester der Berater zu dirigieren.



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