

Kanzleimanagement

Wachstumsstrategien mittelständischer Kanzleien: Organisation, Management und Strategie

OPENForum



v.l.n.r.: Christof Kleinmann, Stefan Rizor, Ralf Schön, Dr. Markus Sengpiel und Guido Krüger

VERANSTALTUNGSHINTERGRUND

Vertreter namhafter Anwaltskanzleien trafen sich im Oktober 2010 auf dem Podium, um über Wachstumsstrategien mittelständischer Kanzleien zu diskutieren.

- Christof Kleinmann, Managing Partner bei Graf von Westphalen
- Stefan Rizor, Managing Partner bei Osborne Clarke
- Dr. Markus Sengpiel, Managing Partner bei Luther
- Guido Krüger, Mitglied des Lenkungskreises bei Beiten Burkhardt
- Ralf Schön, Geschäftsführer der Schoen + Company GmbH

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.

Zur Diskussion standen die folgenden Fragen:

- Wie positionieren sich die Kanzleien im deutschen Markt?
- Was ist wichtig für die Beratung des Mittelstands?
- Wie reagieren die Kanzleien auf die erhöhte Preissensibilität?
- Wie sollen sich Kanzleien international ausrichten?
- Welche kanzleiinternen Strukturen sind für den Erfolg notwendig?
- Gibt es Alternativen zum Partnerschaftsmodell?
- Wie wird im War for talents für die Kanzlei geworben?
- Welche Veränderungen sind in den nächsten 10 Jahren zu erwarten?

Zu diesen und weiteren Fragen standen die Podiumsteilnehmer den Vorwärtsdenkern zur Diskussion gegenüber. Im sich anschließenden „Get Together“ konnten einzelne Themen im kleinen Kreise diskutiert und neue Kontakte geknüpft werden.



KERNAUSSAGEN DER DISKUSSION

- Für die Beratung der Mittelstandsmandanten sind Erfolgsfaktoren wie Branchen-Know-how, Kenntnis der betrieblichen Strukturen und Sprache, unternehmerisches Denken, soziale Kompetenz und innovative Problemlösungen wichtig.
- Diskutiert wurde die aktuell erhöhte Preissensibilität der Mandanten, besonders in großen Projekten. Das Massengeschäft ist aber nicht das Ziel der anwesenden Kanzleien, da dies oft nicht lohnend ist und personelle Ressourcen bindet. Für sie ist die individuelle Beratung im Mittelstand weiterhin Trumpf.
- Auf ausgesuchten Auslandsmärkten sind die Kanzleien seit längerem für ihre deutschen Mandanten aktiv. Ein wachsendes Beratungspotenzial sehen die Anwesenden bei ausländischen Unternehmen, die den deutschen Markt entdecken.
- Im War for talents um die besten Nachwuchskräfte müssen Kinderbetreuung, Teilzeitpartnerschaften, Elternzeitmodelle, Sabbaticals oder Home-Office-Tage angeboten werden, um eine ausgewogene Work-Life-Balance zu erzielen. Lebensarbeitszeitkonten - wie in anderen Branchen - sind aber vorerst nicht zu erwarten.
- Statements der Podiumsteilnehmer zur Entwicklung der Kanzleilandschaft in den nächsten 10 Jahren:
 - Boutiquen und stärker fokussierte Kanzleien werden sich zunehmend im Markt durchsetzen.
 - Anwaltsfabriken, die automatisierte Leistungen anbieten, werden entstehen.
 - Kanzleien in ihrer derzeitigen Organisationsform sind unterkapitalisiert. Daher werden einige vom Markt verschwinden. In Großbritannien werden erste Versuche zur Fremdkapitalaufnahme erwartet. Selbst Börsengänge von Kanzleien sind denkbar.
 - Die Mandatsarbeit wird vollständig digitalisiert und es wird eine Umstellung auf die Arbeitssprache Englisch geben.
 - Weitere Fusionen im deutschen Top50-Kanzleisegment werden stattfinden. Mindestens zwei Vertreter der Runde werden durch Merger verschwinden.



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