

Kanzleimanagement

Open Forum Kanzleimanagement: Zukunft der Honorargestaltung

OPENForum



v.l.n.r.: Klaus-Peter Weber, Dr. Thomas Fox,
Ralf Schön, Dr. Ute Rajathurai, Dr. Hubertus
Kolster

VERANSTALTUNGSHINTERGRUND

Zum 6. Open Forum Kanzleimanagement trafen sich am 05.02.14 im Düsseldorfer InterContinental Vertreter führender Kanzleien in Deutschland mit Führungskräften großer Unternehmen aus den Bereichen Legal und Einkauf. Die lebhafteste und unterhaltsame Podiumsdiskussion zeigte, wie Kanzleien und Unternehmen mit Kostendruck umgehen und welche Honorarmodelle jetzt und zukünftig angewandt werden.

Die Unternehmensvertreter brachten ihre Erwartungen an die Honorargestaltung der Dienstleister klar zum Ausdruck und wie wichtig oder unwichtig der Preis neben anderen Faktoren der Mandatsvergabe ist.

Neben den Do's und Don'ts im Angebotsprozess, welche mit Beispielen sehr praxisnah veranschaulicht wurden, stellten die Diskutanten Thesen zur zukünftigen Entwicklung auf. Nach dem Podium standen sie den interessierten Teilnehmern beim Networking weiter zur Verfügung.

PODIUMSTEILNEHMER

- Herr Dr. Thomas Fox (Latham & Watkins)
- Herr Dr. Hubertus Kolster (CMS Hasche Sigle)
- Frau Dr. Ute Rajathurai (Bayer Business Services)
- Herr Klaus-Peter Weber (Goodyear Dunlop Tires Germany)
- Herr Ralf Schön, Geschäftsführer Schoen + Company GmbH (Moderation)

DISKUSSIONSTHEMEN

- Heutige und zukünftige Anforderungen aus Unternehmenssicht
- Bedeutung des Preises bei der Vergabe von Mandaten
- Bedeutung der Einkaufsabteilung beim Vergabeprozess
- Wie Kanzleien auf den Preisdruck reagieren
- Einsatz von Alternative Fee Arrangements (AFAs)
- Do's and Don'ts in der Honorarverhandlung und im Angebotsprozess





KERNAUSSAGEN DER DISKUSSION

- „Angemessene Qualität zum angemessenen Preis“ steht im Vordergrund für Unternehmen. Die Bedeutung des Preises hängt davon ab, ob es ein strategisches Mandat ist oder eher commodity – je weiter in Richtung commodity, desto wichtiger der Preis.
- Kanzleien müssen Service- und Value-for-Money anbieten und dem Mandanten klar kommunizieren, wie sich der Wert bemisst.
- Die Inhouse-Rechtsabteilungen haben enorm an Bedeutung gewonnen, sind selbstbewusst und entscheidend für die Vergabe.
- Die Bedeutung der Einkaufsabteilung wird sehr gemischt wahrgenommen. Die Kanzleien sehen diese oft als „Preisdrücker“ am Ende einer Verhandlung. In amerikanischen Unternehmen ist die Abteilung nicht derart involviert wie in Deutschland.
- Strategisches Pricing mit Kampfpreisen kommt immer wieder vor. Durch die gestiegene Qualität inhouse ist aber bekannt, welche Leistungen erwartet werden können. Dann nehmen Unternehmen die Investition der Kanzlei ohne schlechtes Gewissen an.
- AFAs werden aus Sicht der Kanzleien teilweise überbewertet, dies zeige die Statistik. Wichtig aus Unternehmenssicht ist, dass die Kanzleien proaktiv und flexibel mit Vorschlägen auf sie zukommen. Es geht ihnen um Planbarkeit, Risikoteilung und Flexibilität. Neben den verschiedenen Modellen ist die Budgeteinhaltung sehr wichtig. Hilfreich sind insbesondere Phasenbudgets.
- Do's: Aufbau einer vertrauensvollen Mandatsbeziehung und Verständnis der eigenen Rolle für die Unternehmen. Hierfür ist Kommunikation mit Feedback wichtig, wie auch Nachfragen im Mandat und beim Pitch. Die Ablehnung von Mandaten (Preis, Kapazität etc.) und Empfehlung einer anderen Kanzlei kann zu einem guten Start in eine langfristige Beziehung führen.
- Don'ts: Hochglanzbroschüren verschwenden die Zeit der Verantwortlichen. Bei RFPs ist die Nichteinhaltung von Templates und Zusendung riesiger PDFs hinderlich. Außerdem ist das Verlassen vorgegebener Kommunikationswege wie auch das Pushen der alten eingefahrenen Kanzleisysteme und -arbeitsweisen meist kraftraubend und nicht effizient.



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