

Kanzleimanagement

OPENForum

Zukunft erfolgreicher Rechtsberatung von Unternehmen: Welche Anforderungen an Wirtschaftskanzleien wichtiger werden



v.l.n.r.: Dr. Hans-Peter Löw, Nicolai von Ruckteschell, Ralf Schön, Dr. Aled W. Griffiths

VERANSTALTUNGSHINTERGRUND

Im September 2008 trafen sich Experten, um über die Zukunft erfolgreicher Rechtsberatung von Unternehmen 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, Präsident der Vorwärtsdenker:

- Welche Trends gibt es bei der Rechtsberatung von Unternehmen?
- Wie kann mehr Transparenz auf der Anbieterseite für Unternehmen geschaffen werden?
- Welche Anforderungen sind wichtig für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Juristen?
- Wie können niedrige Rechtsberatungskosten mit möglichst hoher Beratungsqualität und Spezialisierung vereint werden?
- Wie werden neue Honorarmodelle und insbesondere erfolgsabhängige Honorare bewertet?

Einführend stellten die Experten aus ihrer Sicht jeweils die wichtigsten Trends auf dem deutschen Rechtsberatungsmarkt vor. Danach standen den Vorwärtsdenkern die Podiumsteilnehmer gegenüber, um die Auswirkungen der Trends und Reaktionen der Unternehmen und Kanzleien zu diskutieren. Im sich anschließenden „Get Together“ konnten einzelne Themen im kleinen Kreise weiter diskutiert und neue Kontakte geknüpft werden.

PODIUMSTEILNEHMER

- Herr Nicolai von Ruckteschell, Chefsyndikus der Deutsche Lufthansa AG
- Herr Dr. Hans-Peter Löw, Local Managing Partner Frankfurt von Lovells
- Herr Dr. Aled W. Griffiths, Chefredakteur von JUVE
- Ralf Schön, Geschäftsführer der Schoen + Company GmbH



KERNAUSSAGEN DER DISKUSSION

- In der Zukunft wird der Wettbewerbsdruck zwischen den Kanzleien noch zunehmen. Dem wird durch steigenden Aufwand für Marketing und Positionierung der Kanzleien entgegnet. Das Qualitätsniveau der einzelnen Kanzleien wird stärker ausdifferenziert.
- Die Transparenz der Anwaltskanzleien – und damit Leistungsbreite und -tiefe, Branchen- und Themenerfahrung, Teamzusammensetzung – ist für Unternehmen bei der Auswahl entscheidend.
- Die Reputation und die bisherige Leistung der Partner sind häufig wichtiger als der Kanzleiname.
- Für hohe Qualität sind die Unternehmen nach wie vor bereit, hohe Stundensätze zu zahlen, aber wenn ein Mandat weniger anspruchsvoll ist, sollten die gleichen Kanzleien niedrigere Stundensätze anbieten.
- Kanzleien bauen Ratingsysteme auf, bei denen jeder Anwalt am Ende eines Projektes individuell anhand mehrerer Kriterien bewertet wird.
- Rechtsberater sollten ein besseres wirtschaftliches Verständnis entwickeln, um die Rechtsberatung stärker in den Kontext der Unternehmen einzuordnen.
- Alumni von Kanzleien in Unternehmen und Secondies, die wertvolle Beziehungen zu Mitarbeitern des Unternehmens aufbauen und Zusammenhänge verstehen, werden langfristig an Relevanz gewinnen.
- Bei Honorarverhandlungen erwarten Unternehmen mehr Flexibilität und Vielfalt. Kanzleien sollten proaktiv mehrere Möglichkeiten anbieten.



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