

Kanzleimanagement

OPENForum

Rechtsberatungsmarkt im Wandel? Welche Chance hat Legal Process Outsourcing aus Sicht von Unternehmen, Kanzleien und LPO-Anbietern in Deutschland?



v.l.n.r.: Florian Weh, Behnam Sadough, Ralf Schön, Dr. Jost Kotthoff, Dr. Gregor Bender, Christoph Häußermann

VERANSTALTUNGSHINTERGRUND

Zum 4. Open Forum Kanzleimanagement trafen sich am 09.11.11 im Düsseldorfer Hyatt Führungskräfte aus Kanzleien, Wirtschaftsunternehmen und LPO-Dienstleistern, um die Chancen und Herausforderungen von Legal Process Outsourcing (LPO) in Deutschland zu diskutieren. Den Grundstein zu dieser Veranstaltung legte eine Marktstudie, die im Sommer 2011 von Schoen + Company zum Thema LPO im deutschen Markt durchgeführt wurde.

PODIUMSTEILNEHMER

- Herr Florian Weh, Vice President Legal Lufthansa Cargo AG
- Herr Christoph Häußermann, Head of Legal Service KWS Saat AG
- Herr Dr. Gregor Bender, Partner bei Raupach & Wollert-Elmendorff
- Herr Dr. Jost Kotthoff, Partner bei White & Case
- Herr Behnam Sadough, Geschäftsführer Cornuum GmbH
- Herr Ralf Schön, Geschäftsführer Schoen + Company GmbH (Moderation)

DISKUSSIONSTHEMEN

- Wie sind internationale Unternehmen bezüglich der Inanspruchnahme rechtlicher Dienstleistungen aufgestellt? Welche Erfahrungen wurden bereits zum Thema Outsourcing juristischer Arbeitsprozesse gesammelt?
- Welche LPO-Services werden derzeit angeboten und zukünftig nachgefragt?
- Werden Entwicklungen wie in den USA und in Großbritannien auch im deutschen Markt eintreten?
- Welche generellen Barrieren gibt es für die Entwicklung auf dem deutschen Markt?
- Wie ist das Zusammenspiel von Unternehmen, Kanzleien und LPO-Dienstleistern?
- Welche Auswirkungen hat LPO auf die Positionierung von Kanzleien?
- Wie wird sich LPO in 5 bis 10 Jahren in Deutschland quantitativ entwickeln?





KERNAUSSAGEN DER DISKUSSION

- Aus Sicht international agierender Unternehmen besteht großer Bedarf, standardisierte Prozesse auszulagern, um konzernweite Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen zu realisieren.
- Als weitere Gründe werden hierdurch intern frei werdenden Kapazitäten in der Rechtsabteilung gesehen, um sich auf juristische Kernaufgaben zu fokussieren.
- Erwartet wird eine stärkere Segmentierung der Qualität der Rechtsberatung, wodurch eine standardisierte Auslagerung erleichtert wird. Diese Entwicklung wird auch in Deutschland unausweichlich.
- Auftraggeber müssen ihre standardisierten Prozesse klar definieren und den gewünschten Qualitätsstandard kommunizieren.
- LPO-Dienstleister in Deutschland haben begonnen, ihre Kapazitäten stark aufzustocken. Teilweise werden Mitarbeiter aus Unternehmen übernommen.
- Der Fokus der Kanzleien auf ihre Kernkompetenzen als Alleinstellungsmerkmale könnte sie dazu bewegen, weniger profitable Tätigkeiten auszulagern.
- Near-Shoring, also die Auslagerung von Rechtsberatern in preiswertere Standorte in Deutschland, kommt derzeit für keine deutsche Kanzlei in Betracht. Einen Pionier gibt es zur Zeit nicht.
- Standardisierte Supporting-Services in der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung werden bereits nach Indien in „Shared Service Center“ ausgelagert.
- Als Barrieren für den deutschen Markt werden die deutsche Sprache und das Rechtssystem angesehen, Haftungsfragen und Datenschutz hingegen als lösbar.



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