

Kanzleimanagement

Open Forum Kanzleimanagement: Strategische Herausforderungen für multidisziplinäre Kanzleien in 2013

VERANSTALTUNGSHINTERGRUND

Zum 5. Open Forum Kanzleimanagement trafen sich am 30.01.13 im Düsseldorfer InterContinental Führungskräfte multidisziplinärer Kanzleien. In einer lebhaften Podiumsdiskussion wurden vor dem Hintergrund verschiedener Disziplinen die Mandanten und ihre Bedürfnisse, die interne Organisation der Einheiten, der Wettbewerb untereinander und im Speziellem zu den Big 4 sowie das Cross-Selling und Recruiting diskutiert. Die Diskutanten lieferten den Zuhörern spannende Einsichten in die Herausforderungen des strategischen Managements und stellten Thesen zur zukünftigen Entwicklung auf.

PODIUMSTEILNEHMER

- Herr Wolfgang Richter, Geschäftsführender Partner RölfsPartner
- Herr Dr. Sven-Joachim Otto, Partner PwC Legal
- Herr Dr. Georg Rotthege, Managing Partner Rotthege | Wassermann
- Herr Dr. Bernd Ohlendorf, Partner Esche Schümann Commichau
- Herr Rainer Grote, Geschäftsführend. Gesellschafter Verhülsdonk & Partner
- Herr Ralf Schön, Geschäftsführer Schoen + Company GmbH (Moderation)

DISKUSSIONSTHEMEN

- Für welche Mandanten und welche Situationen ist der multidisziplinäre Ansatz geeignet?
- Wie haben sich Mandantenbedürfnisse hinsichtlich ihrer Breite und Tiefe verändert?
- Wie funktioniert das Cross-Selling über die Bereichsgrenzen hinweg?
- Welche organisatorischen Herausforderungen sind zu bewältigen?
- Wie werden unterschiedliche Pricing-Ansätze vereint?
- Wie wirken sich stärker werdende Netzwerke gegenüber den Big 4 aus?
- Welche strategischen Herausforderungen gibt es in 2013 aus Marktsicht und aus Sicht der Kanzlei?



v.l.n.r.: Rainer Grote, Wolfgang Richter,
Dr. Bernd Ohlendorf, Dr. Georg Rotthege,
Ralf Schön und Dr. Sven-Joachim Otto





KERNAUSSAGEN DER DISKUSSION

- Die Mandanten erwarten eine wirklich integrierte Beratung. Der Nutzen der integrierten Beratung sollte klar kommunizierbar sein. Die Nachfrage für integrierte Beratung steigt, ebenso die Anforderungen an die Berater.
- Bei der integrierten Angebots- und Rechnungserstellung gibt es Fortschritte aber noch Verbesserungspotenziale.
- Die vielfältigen Möglichkeiten für eine multidisziplinäre Beratung (Bereiche M&A, Restrukturierung etc.) erfordern eine breite Aufstellung. Eine multidisziplinäre Kanzlei wird nicht ohne starke Unternehmensberatung auskommen.
- Das Spartendenken meist kleinerer Kanzleien ist veraltet und sollte durch eine funktionale Aufstellung abgelöst werden.
- Als Zielgruppe eignet sich insbesondere der Mittelstand gut. Großunternehmen setzen hingegen vermehrt auf Spezialisten.
- Beim Cross-Selling gibt es zwei Ansätze: Einerseits sitzen bereits mehrere Disziplinen beim Erstgespräch am Tisch, andererseits vermittelt der Lead Partner für die Mandanten die richtigen Ansprechpartner, führt das Mandat und garantiert die Qualität.
- Internationale Netzwerke sind wertvoll, wenn die ausländischen Partner eine qualitativ zuverlässige Beratung bieten. Netzwerke werden an Bedeutung gewinnen und Kanzleien ohne müssen sich klar strukturierten Netzwerken anschließen.
- Um international kompetent beraten zu können, sind verlässliche Partner in Asien unabdingbar (insbesondere Rechtsberatung).
- Im Recruiting wird verstärkt auf Doppelqualifikationen geachtet. Industry Hires sind notwendig, um den hohen Bedarf zu decken.
- Für das Jahr 2020 werden eine fortschreitende Technisierung, welche die Arbeitsweise positiv beeinflussen wird, und sich nachhaltig ändernde regulatorische Rahmenbedingungen prognostiziert. Durch die anhaltende Industrialisierung der Dienstleistung werden auch Verlagerungen ins Ausland oder an Dienstleister i. S. d. [Legal Process Outsourcing](#) zunehmen.



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