

Deutscher
AnwaltSpiegel

Ausgabe 21 // 17. Oktober 2012

www.deutscher-anwaltspiegel.de

Das Online-Magazin für Recht, Wirtschaft und Steuern



In dieser Ausgabe finden Sie Beiträge aus den Bereichen:

*Bericht aus Karlsruhe • Arbeitsrecht • Compliance
Immobilienfinanzierung • Handels- und Wirtschaftsrecht • Rechtsmarkt*

Außerdem News aus den Bereichen: Rechtsprechung, Gesetzgebung, Deals, Sozietäten, Veranstaltungen, Personal

Trends im Umgang mit Unternehmensmandanten

Nachlese zur Tagung „Management von Anwaltskanzleien“ vom 04.10.2012 in Zürich

Von Professor Dr. Leo Staub und Dr. Bruno Mascello



Experten unter sich: Was charakterisiert das Verhältnis zwischen Sozietäten und Wirtschaftsunternehmen?

Wie jedes Jahr fand in Zürich die durch die Executive School der Universität St. Gallen (ES-HSG) organisierte Tagung zum Management von Anwaltskanzleien statt. Auch dieses Jahr konnte den vorwiegend aus der Schweiz und aus Deutschland angereisten Teilnehmern wieder ein spannendes Programm zu aktuellen Themen des Kanzleimanagements geboten werden. Im Mittelpunkt standen Trends im Verhältnis von Wirtschaftsrechtskanzleien zu Unternehmensmandanten.

Die Advokatur vor dem Paradigmenwechsel

Das Eröffnungsreferat hielt der Organisator der Tagung, Prof. Dr. Leo Staub, Direktor des Geschäftsbereichs Law

and Management an der ES-HSG. Er zeigte in kondensierter Weise auf, weshalb in der Advokatur ein Paradigmenwechsel bevorsteht, der den Anwalt als bisherigen umfassenden „Trusted Advisor“ zu einem Lieferanten von Rechtsdienstleistungen reduzieren könnte. „Es ist damit zu rechnen, dass die Partnereinkommen sinken und dieser Trend nicht mit Anstrengungen zum Wachstum der Kanzlei kompensiert werden kann. Eine klare strategische Positionierung tut not. Daraus werden sich in der Folge auch bessere Chancen im Wettbewerb um talentierte Nachwuchskräfte ergeben.“

Unternehmensmandanten treiben den Wandel! Melanie Poepping, MBA, Direktor und Senior Counsel der

Deutschen Bank (DB), zeigte auf, welche Überlegungen das Unternehmen dazu geführt hatten, die Führung der Prozesse an Noerr auszulagern. Der höchst spannende Erfahrungsbericht aus erster Hand zeigte deutlich auf, unter welchem Kosten- und Performancedruck Rechtsabteilungen stehen. Dieser Druck wird an die externen Anwälte als Lieferanten weitergegeben. Interessant war auch der Hinweis, dass gewisse Unternehmen darüber nachdenken, Teile ihrer Rechtsabteilung in eine eigene Kanzlei auszulagern, vergleichbar einem Spin-off in einer Kanzlei. Man darf gespannt sein, wie schnell sich die Anwaltsbranche auf diese veränderten Umstände einstellen wird. ▶

Erfahrungsgemäß gehören Anwaltskanzleien nicht gerade zu den Ersten im Einsatz von neuen Technologien. Dr. Carsten Ulbricht, Rechtsanwalt bei Diem & Partner, Stuttgart, begeisterte mit seinem Beitrag die Tagungsteilnehmer dafür, den neuen Medien gegenüber aufgeschlossen(er) zu sein und diese gar wertsteigernd für ihre Zwecke einzusetzen. Aktuelle Praxisbeispiele und persönliche Erfahrungen belegten diesen nicht ganz überraschenden Trend. Besonders spannend erscheinen die aufgezeigten Möglichkeiten zur Neugestaltung der Kommunikation zu Unternehmensmandanten.

Die Erwartungen von Unternehmensmandanten

Das Nachmittagsprogramm wurde durch eine Paneldiskussion eröffnet von Urs Wälchli (General Counsel der Metall Zug Gruppe), Dr. Beat Hess (ehemaliger General Counsel von ABB und Royal Dutch Shell), Dr. Jürgen Reul (Leiter Hauptabteilung Rechtsangelegenheiten Ausland BMW Group) und Melanie Poepping. Die Frage von Leo Staub „What turns you off?“ in der Arbeit mit mandantierten Kanzleien führte zu klaren Statements: „Übergehen Sie nie den verantwortlichen Unternehmensjuristen, wenn Sie mit dem Unternehmen in Kontakt treten!“, oder: „Es ist die Aufgabe des externen Anwalts, den internen Counsel gut aussehen zu lassen!“, waren einige der prägnantesten Aussagen der Panelteilnehmer.

Das anschließende Referat von Dr. Bruno Mascello, Vizedirektor an der ES-HSG, widmete sich den Anwaltspanels, welche von immer mehr Unternehmen mit zahlreichen Kontakten zu externen Anwälten eingerichtet werden. Er schilderte den Ablauf von der Konzeption der Panels über die Erarbeitung der Zulassungskriterien bis

zum Auswahlverfahren für die Panelkanzleien. Es wurde klar, dass in einem solchen Prozess der externe Anwalt nur in wenigen ausgewählten Momenten die Möglichkeit zur Einflussnahme hat. Diese Chancen gilt es zu nutzen! Als Empfehlung meinte er: „Zeigen Sie Interesse für den potentiellen Kunden und seine Branche! Überraschen Sie ihn mit Ihrem Wissen und Ihrer Vorleistung!“ Und: „Langweilen Sie ihn nicht mit Präsentationen über Ihre Kanzlei, deren Inhalt nicht über den der Kanzleiwebseite hinausgeht!“

Markus Hartung, Direktor des Bucerius Center on the Legal Profession, ging im Anschluss noch vertiefter auf die Frage der Akquisition von Unternehmensmandanten im Schönheitswettbewerb (Pitch) ein. „Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.“, war eine seiner zentralen Aussagen. Auch er bestätigte, dass es von großer Bedeutung sei, die Anforderungen des Klienten genau zu kennen und darauf gezielt einzugehen. „Überlegen Sie sich, ob Sie an einem solchen Pitch überhaupt mitmachen wollen! Denn machen Sie ihn nicht richtig, werden Sie nie mehr eingeladen.“

Den Reigen der Einzelreferenten beschloss Prof. Dr. Wolfgang Weiss, Head of Management der Region Deutschland von Linklaters LLP. Er zeigte auf, welche Prozesse zur Überprüfung von anwaltlichen Honorarrechnungen bestehen und wo die Grenzen für den Einsatz solcher Prüfungssoftware liegen. Solche Hilfsmittel werden von bestimmten Unternehmen bereits eingesetzt. Sie bedeuten für die Kanzlei einen beträchtlichen Zusatzaufwand und haben oft auch Investitionen in die Kanzlei-IT zur Folge. Besonders aufschlussreich waren die Schilderungen der Tücken solcher Systeme für die betroffenen Anwälte und Kanzleien.

Das Abschlusspanel mit den Nachmittagsreferenten unter der Führung von Dr. Michael Hüppi, Rechtsanwalt und Partner bei Schoch Auer, brachte zentrale Fragen noch einmal auf den Punkt. Unter anderem interessierte die Teilnehmer ganz konkret, ob es auch für kleinere Anwaltsfirmen möglich sei, in das Anwaltspanel eines größeren Unternehmens aufgenommen zu werden. Die anwesenden Kolleginnen und Kollegen aus Rechtsabteilungen beantworteten die Frage ganz klar mit Ja. Ebenso klar wurde auch, dass die ungefragte Zustellung einer Hochglanzbroschüre nichts bringe: „Die landet bei uns ungelesen im Papierkorb!“

Die Themen, die die Anwaltsszene aktuell bewegen, bleiben weiterhin zahlreich und vielfältig. Die nächste Tagung wird sich in ihrem Schwerpunkt dem Thema „Profitabel wachsen“ widmen. Sie findet am 01.10.2013 statt. ◀



Professor Dr. Leo Staub,
Rechtsanwalt,
Direktor der Executive School of Management,
Technology and Law,
Universität St. Gallen,
leo.staub@unisg.ch



Dr. Bruno Mascello,
Vizedirektor der Executive School of
Management, Technology and Law,
Universität St. Gallen,

bruno.mascello@unisg.ch