

NEUE PLAYLIST

Full Service steht vor einer Neudefinition: Landauf, landab entwickeln Kanzleien Dienstleistungsangebote jenseits ihrer juristischen Kernkompetenz. Viele Unternehmensjuristen sind skeptisch. Dabei können vor allem kleinere Unternehmen in Branchen wie Pharma und Versicherungen durchaus von dem Trend profitieren.

VON KONSTANZE RICHTER, RAPHAEL ARNOLD UND CHRISTINA SCHULZE

Anwaltskanzleien sollten das tun, wofür sie gegründet wurden: Rechtliche Probleme ihrer Mandanten lösen. So jedenfalls sieht es mehr als die Hälfte der Befragten der JUVE-Inhouse-Umfrage. Zusatzkompetenzen und -angebote sind für sie bei der Auswahl der Rechtsberater mehr oder weniger irrelevant. Für nur rund vier Prozent sind sie zu einem entscheidenden Kriterium avanciert. Für andere ist das wuchernde Angebot hingegen eher lästig: Immerhin knapp 14 Prozent der Umfrageteilnehmer haben das Gefühl, ihre Anwälte wollten ihnen ständig mehr verkaufen, als sie brauchen (*Zusammenarbeit*, Seite 80).

Was sich General Counsel vor allem von ihren Kanzleien wünschen: ein besseres Projektmanagement, Informationen über für die Rechtsabteilung relevante Rechtsentwicklungen und digitalen Zugang zu Rechtsinhalten und Vorlagen. Klassische Kernangebote also, die die erfolgreichen Kanzleien in unterschiedlichem Umfang auch schon lange liefern – und für die es zudem jede Menge Konkurrenz von Fachverlagen und anderen Anbietern gibt.

Es ist ein schmaler Grat, auf den die Mandanten die Kanzleien hier zwingen. Individuell zugeschnittene Services wären willkommen, aber sie dürfen sich nicht aufdrängen.



Noch auf der Suche: Wolfgang Rüdts, Rechtsabteilungsleiter der Gothaer Versicherung, sieht auf Konzernebene noch viel Potenzial in der technischen Unterstützung von Rechtsabteilungen.

Die Ideen der Kanzleien, wie sie mit diesem Anspruch umgehen sollen, beschränken sich derzeit oft auf die Lizenzierung digitaler Tools. CMS Hasche Sigle etwa gehörte zu den ersten, die aus einem konkreten Mandat heraus ein Programm entwickelte, um Scheinselbstständigkeitsrisiken zu minimieren. Inzwischen hat die Kanzlei ihr IT-Portfolio deutlich diversifiziert.

Gemein ist derartigen Entwicklungen auch bei anderen Kanzleien, dass sich das Angebot in der Regel an einzelnen Rechtsgebieten orientiert. Das gilt für Dawn-Raid-Apps im Kartellrecht ebenso wie für Überwachungs- und Verwaltungstools im Gewerblichen Rechtsschutz. Das Denken in Rechtsgebieten ist bei Kanzleien und Rechtsabteilungen tief verwurzelt. Doch während sich die Rechtsabteilungen inzwischen stärker zu umfassenden Risikoberatern entwickeln, von denen mehr erwartet wird als eine rechtliche Einschätzung, tun sich viele Kanzleien noch schwer, die vertrauten Ufer zu verlassen. Die Folge: Einige Entwicklungen in den Rechtsabteilungen können die Kanzleien nicht mit sinnvollen Angeboten unterstützen.

Viele kleinere statt ein großes Projekt

Das zeigt sich unter anderem beim Thema Digitalisierung. So stellen auch große Versicherungen ihre digitalen Grundfähigkeiten in den Fokus der Entwicklung. Für die Konzernrechtsabteilungen hat das klare Folgen. „Die Arbeit verschiebt sich zunächst einmal inhaltlich, Datenschutz oder Fragen dazu, wie sich etwa Software-as-a-Service-Cloud-Modelle nutzen lassen, nehmen viel breiteren Raum ein“, sagt etwa Wolfgang Rüdts, Leiter der Rechtsabteilung der Gothaer-Gruppe. Aber auch die internen Arbeitsstränge verändern sich dadurch. Statt mit einem oder zwei Großprojekten hat es seine Abteilung mit einer Vielzahl paralleler kleinerer Vorhaben zu tun.

KI-Tools, die für die Konzernrechtsabteilung wirklich greifen, hat Rüdts bislang nicht ausgemacht, er beobachtet den Markt aber sehr intensiv. Für einzelne Fachsparten eines Versicherers, etwa in der Kapitalanlage, ist das Angebot hingegen besser. Schließlich arbeiten diese mit einer großen Menge an Dokumenten. Diese lassen sich mit algorithmischer Unterstützung etwa nach bestimmten Kriterien auswerten.

Bei derartigen Angeboten, die es erlauben, mit einer Vielzahl von Verträgen effizient umzugehen, haben allerdings nicht die Kanzleien die Nase vorn. In Österreich geht jedoch gerade ein Vertragsgenerator als Kooperationsprodukt einer Kanzlei und eines IT-Dienstleisters an den Start, das den Beweis antreten will, dass sich ein solches Engagement lohnen kann (*Grober Keil, feiner Klotz*, Seite 98).

Gerade im Versicherungssektor drängen sich aber auch jenseits von technischer Unterstützung flankierende Leistungen geradezu auf, die die Kanzleien neben Rechtsberatung und fachspezifischer Technik übernehmen könnten. So unterstützt etwa die Versicherungsboutique BLD Bach Langheid Dallmayr, die mit vielen Playern der Branche fast schon symbiotisch verbunden ist, ihre Mandanten mit einem umfangreichen Netzwerk an unabhängigen Dienstleistern. Darunter sind Detekteien zur Betrugsaufklärung, Wirtschaftsprüfer für betriebswirtschaftliche Fragen oder Ingenieure und Maschinenbauer, die prüfen, wie ein Schaden zustande gekommen ist. Mit vielen dieser Spezialisten arbeitet die Kanzlei schon seit Jahren zusammen.

Darüber hinaus stellt die Kanzlei Versicherungen bei der Produktentwicklung nicht nur das rechtliche, sondern auch das versicherungsmathematische Know-how zur Verfügung. Dafür arbeitet sie mit spezialisierten Aktuaren zusammen. „Große Versicherungen beschäftigen in der Regel eigene Aktuar in ausreichender Zahl. Daher sind es vor allem die kleineren Gesellschaften, die diesen Zusatzservice nutzen“, sagt BLD-Partner Dr. Joachim Grote.

SYMBIOSE VON KANZLEI, DETEKTEI, INGENIEURBÜRO UND WP-BERATER.

Eine Dienstleistung, die hingegen auch größere Versicherungsunternehmen in Anspruch nehmen, ist die verständliche Formulierung der Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) durch einen Germanisten. „Auch für große Unternehmen lohnt es sich nicht, dafür Personal dauerhaft zu beschäftigen“, so Grottes Erfahrung. Manchmal tun Mandanten und Berater also gut daran, die ausgetretenen Pfade zu verlassen.

Impressum

Herausgeberin: Dr. Astrid Gerber

Chefredaktion: Dr. Aled Griffiths (Gr), Antje Neumann (AN), Jörn Poppelbaum (pop)

Redaktionsleitung: Co-Leitung (Vi.S.d.P) Christine Albert (CA), Marc Chmielewski (mc; Textchef), Christin Stender (cn; in Elternzeit)

Redaktion: Sonja Behrens (smb; Deals), Norbert Parzinger (NP), Dr. Ludger Steckelbach (LS), Melike Vardar (mev)

Recherche- und Produktionsteam JUVE-Inhouse-Umfrage: Leitung Astrid Jatzkowski (jat), Norbert Parzinger

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Raphael Arnold (pha), Laura Bartels (lau), Catrin Behlau (cb), Simone Bockrocker (SB), Silke Brünger (si), Geertje de Sousa (gds), Eva Flick (EF), Michael Forst (mf), Helena Hauser (hh), Astrid Jatzkowski (jat), Annette Kamps (ank), Mathieu Klos (MK), Dennis Koch (dk), Esra Laubach (elb), Markus Lembeck (ML), Stephan Mittelhäuser (stm), Melanie Müller (mel), Claudia Otto (co), Konstanze Richter (ric), Amy Sandys (ams), Christiane Schiffer (ChS), Christina Schulze (cg), Anika Verfürth (av)

CvD/Schlussredaktion: Leitung Ulrike Sollbach, Katja Gosse, Sirka Laass

Vermarktung und Verkauf: Rüdiger Albert, Bert Peter Alkema, Angelika Graef, Britta Hlavsa, Svea Kläßen, Jessica Lütkenhaus, Tina Puddu, Christopher Savill, Ylva Wüstemann

Marketing und Veranstaltungen: Leitung Alke Hamann, Jens David, Marit Lucas, Isabelle Schachtsiek, Eva Wolff

Verwaltung und Buchhaltung: Leitung Sandra Schmalz, Irini Kamaraki, Sardar Quraishi, Ekaterina Rud, Sarah Stollenwerk, Janine Wartenberg

Layout: Leitung Andreas Anhalt, Vivian Ems, Janna Lehnen, Dominik Rosse

Datenpflege: Dominique Ehrmann, Verena Kind, Elisabeth Krüger, Fabian Lippke, Judith Pinger, Claudia Voskuhl

IT: Leitung Marcus Willemsen

Vertrieb/Abonnements: Jessica Lütkenhaus

Informationsmanagement und Produktionssteuerung: Leitung Ulrike Sollbach, Nicole Bertelsmann, Regina Cichon, Verena Clemens, Stefanie Riemann, Anna Schafermann, Claudia Scherer, Silvia Strauch

JUVE Rechtsmarkt - 22. Jahrgang

erscheint monatlich bei

JUVE Verlag für juristische Information GmbH
Sachsring 6 · D-50677 Köln
Postanschrift: Postfach 25 04 29 · 50520 Köln

Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0
Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18

E-Mail: redaktion@juve.de (redaktionelle Anfragen)
vertrieb@juve.de (Abonnements und Heftbestellungen)
anzeigen@juve.de (Druckunterlagenübermittlung)

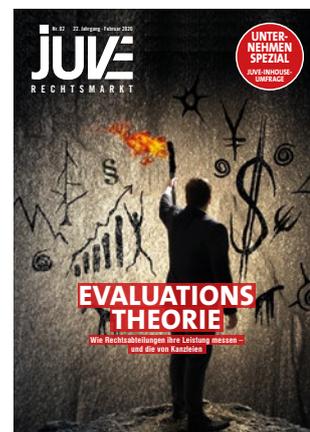
ISSN: 1435-4578

Druckauflage: 15.000

Litho- und Druckservice: D+L Printpartner GmbH, Bocholt

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung wie Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages.

Abo: JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzleiabonnement erhältlich - Monat für Monat aktuelle Marktinformation für Sie und alle Anwälte Ihrer Kanzlei. Wir informieren Sie gern über unsere günstigen Abo-Konditionen!



Weitere JUVE-Publikationen:



JUVE Steuermarkt
Marktberichterstattung für Steuerexperten



JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien
Bereits in 22. Auflage erhältlich



juve-patent.com
Daily news for the global patent community



JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen
Der österreichische Markt in Zahlen und Fakten



azur
Karrieremagazin für junge Juristen



azur100
Die 100 attraktivsten Arbeitgeber für Juristen

Auch im Pharmasektor richten sich breit angelegte Dienstleistungsangebote oft primär an kleinere Unternehmen. Wie bei den Versicherern sind auch hier die großen deutschen und internationalen Konzerne meist selbst gut besetzt oder haben etablierte eigene Ausweichmöglichkeiten. So kaufen die Großen der Branche wie Novartis, MSD oder Bayer bei der Produkteinführung nur gezielt Rechtsberatung zu einzelnen Fragen ein.

Angebote von Kanzleien bei der Begleitung der Markteinführung orientieren sich daher am Bedarf spezialisierter kleinerer forschender Pharmaunternehmen, die ihren Hauptsitz oft in Asien oder Südamerika haben. Dabei geht es meist um Medikamente, zunehmend aber auch um Medizinprodukte, die in vergleichbaren Märkten wie Japan bereits verkauft werden und nun in den europäischen Markt eintreten.

Markt-Know-how sticht immer

Womit die Anwälte hier punkten, sind ihre Marktkenntnisse. Das betrifft den Prozess der regulatorischen Zulassung sowie – ebenso wichtig – die Preisverhandlungen nach dem Arzneimittelneuordnungsgesetz. Nur wenige Kanzleien besetzen diese Nische, auch, weil der Markt nicht mehr hergibt: Ab einer gewissen Schwelle holen auch diese Unternehmen das entsprechende Know-how ins Haus.

Besonders erfolgreich besetzt die Schnittstelle zwischen Rechtsberatung und Projektmanagement Prof. Dr. Christian Dierks. Seine Einheit Dierks+Company setzt – in gewisser Weise ähnlich wie BLD – auf ein breit angelegtes Beratungsangebot, gepaart mit einer elektronischen Kommunikationsplattform. Im Auge hat er dabei vor allem asiatische Unternehmen.

Mit diesem Service sind jedoch auch zahlreiche nichtjuristische Berater auf dem Markt, die dann wiederum nur die rechtliche Einschätzung einkaufen. Sie arbeiten zu anderen Vergütungssätzen als

**KOMPLETTPAKETE
IM TANDEM MIT
EXTERNEN
DIENSTLEISTERN.**



Eine ganze Branche im Blick: Joachim Grote, Partner der Versicherungskanzlei BLD, setzt auf die Zusammenarbeit mit externen Spezialisten anderer Fachrichtungen.

die Anwälte. So ist es nicht zuletzt auch eine Frage der Kosten, ob und in welcher Form sich Zusatzdienstleistungen für Kanzleien und Mandanten rechnen.

Auf dem Weg zum Allroundberater?

Es spricht jedoch viel dafür, dass sich Rechtsberatung künftig für Mandanten wie für Kanzleien anders definieren wird. Deutlich wurde das schon mit der Entstehung von Compliance-Abteilungen in den Unternehmen. Die externen Rechtsberater taten sich schwer, den Beratungsbedarf dieser neuen Funktion zu bedienen, denn plötzlich spielten rechtsgebietspezifische Fragen nur eine untergeordnete Rolle und Fragen einer rechtssicheren personellen, strukturellen und technischen Organisation traten in den Vordergrund. Zunächst wurden interdisziplinär aufgestellte Kanzleien eher skeptisch beäugt, heute sitzen sie fest im Sattel.

Inzwischen sind aber auch die Rechtsabteilungen längst Teil des unternehmensinternen Risikomanagements und werden ihre Berater danach aussuchen, ob diese in der Lage sind, die ganz spezifische Risikolandschaft ihres Unternehmens zu verstehen. Und diese Risikolandschaft wird nicht allein durch Regulierung geprägt. Boutiquen, die sich wie BLD, Dierks oder auch die Energierechtskanzlei Becker Büttner Held, als Branchenberater verstehen, deuten den Weg an. Auch die Tatsache, dass die großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften längst dabei sind, interdisziplinäre Arbeit zu perfektionieren, zeigt, dass die Grenzen zwischen Rechts- und Unternehmensberatung verschwimmen – ein Phänomen, das in vielen gut integrierten Rechtsabteilungen längst zu beobachten ist. ◀