



Thomas Wegerich und Markus Hartung (Hg.)

Der Rechtsmarkt in Deutschland

Überblick, Analysen, Erkenntnisse

Hardcover mit Schutzumschlag
518 Seiten
79,90 € (D), 82,30 € (A), 109,00 CHF
ISBN: 978-3-89981-187-2
ET: Januar 2014

Donnerstag, 6. März 2014

Der 360-Grad-Blick über den deutschen Rechtsmarkt

Trotz der großen Bedeutung des Rechtsmarktes für die deutsche Wirtschaft gab es bislang kaum Literatur über diesen Markt und seine spezifischen Wirkungsgesetze. „Der Rechtsmarkt in Deutschland“ füllt diese Lücke und ist dabei ganz eng am Puls der Zeit. So bietet das Buch auch eine Aufarbeitung der tiefgreifenden Änderungen, denen der Rechtsmarkt etwa durch die Internationalisierung des Anwaltsmarktes und die Finanzkrise in den vergangenen 25 Jahren ausgesetzt war. Daneben reicht die Themenvielfalt von Pitch-Prozessen und Key Account Management bis hin zu kanzeleiinterner Ausbildung und Legal Process Outsourcing.

Das Handbuch von Markus Hartung und Thomas Wegerich vereint hochkarätige Autoren aus der Praxis, die sich intensiv mit den verschiedensten Diskursen und Herausforderungen des Rechtsmarktes befassen. So erfährt der Leser zum Beispiel, welche Geschäftsmodelle in einem sich wandelnden wirtschaftlichen Umfeld noch zukunftsfähig sind oder welche Erwartungen Unternehmen heute an anwaltliche Dienstleistungen haben.

Der Kompass für alle Akteure auf dem Rechtsmarkt – mit anschaulichen Praxistipps und Beispielen.

Die Autoren

Markus Hartung, Rechtsanwalt, ist Direktor des Bucerus Center on the Legal Profession und seit 2011 Vorsitzender des Bundesrechtsausschusses des Deutschen Anwaltvereins.

Thomas Wegerich, Prof. Dr., ist Verleger von German Law Publishers, Herausgeber der Online-Magazine Deutscher AnwaltSpiegel und Dispute Resolution sowie Fachbeirat im Bucerus Center on the Legal Profession.

Inhalt

Vorwort der Herausgeber Prof. Dr. Thomas Wegerich und Markus Hartung	9
--	---

Kapitel 1: Der Status quo

Einführung Prof. Dr. Thomas Wegerich und Markus Hartung	14
---	----

Meilensteine und Schlaglichter: Die Entwicklung des Rechtsmarkts vom „Urknall“ bis heute Prof. Dr. Thomas Wegerich	15
--	----

Der Rechtsmarkt heute Prof. Dr. Wolfgang Ewer	34
---	----

Wirtschaftskanzleien in Deutschland – die Top 50 im Überblick Dr. Aled W. Griffiths	50
---	----

Erkenntnisquellen für den Rechtsmarkt Markus Hartung und Arne Gärtner	67
---	----

Segmentierung des Rechtsmarkts Markus Hartung und Arne Gärtner	78
--	----

Kapitel 2: Best Practices

Einführung Prof. Dr. Thomas Wegerich und Markus Hartung	96
---	----

Kapitel 2.1: Mandanten und Mandate

Business Development – der Vertrieb von Rechtsdienstleistungen im Blickpunkt: Die erfolgsrelevanten Praxisthemen Dr. Matthias Lichtblau	100
---	-----

Praxisbeispiel 1: Key Account Management in einer internationalen Kanzlei Ulrich Horstschäfer	114
Praxisbeispiel 2: Client Relationship Management Dr. Marcus Willamowski	128
Cross-Selling in Sozietäten – ein Praxisbericht Prof. Dr. Hans-Georg Hahn	142
Request for Proposals (RFP) oder: Wenn der Mandant zum Tanz bittet Dr. Friedrich Blase	162
Pitch-Prozesse Dr. Alexander Schröder-Frerkes und Tobias Roßmann	174
Innovationen im Rechtsberatungsmarkt Markus Hauptmann	184
Kapitel 2.2: Die Sicht der Mandanten	
Die Zusammenarbeit mit externen Rechtsberatern Melanie Poepping und Arne Wittig	200
Recht und Compliance im W&W-Finanzkonglomerat – ein Beispiel komplexer Verhältnisse Carsten Beisheim	217
Kapitel 2.3: People	
Baby-Boomer, Generation X, Generation Y, Millennials – nur Modewörter? Wolf Kahles	234
Recruiting aus Sicht des Personalberaters Im Blickpunkt: Spielfeld, Spielregeln, Spielarten Ina Steidl	242
It's all about the people – Recruiting und Personalentwicklung aus Sicht der Kanzlei Dr. Astrid Arndt	254

Der Weg zum Partner in der unabhängigen Großkanzlei 275
Dr. Alexander Schwarz

Weiterbildung in Kanzleien und Unternehmen:
Recruitingmaßnahme oder strategisches Managementinstrument? 287
Birte Gall

Die Zukunft der kanzleiinternen Ausbildung 301
Julia Meuser

Kapitel 2.4: Geld

Gedanken zum Geschäftsmodell: Von Pyramiden und Diamanten 318
Andreas Ziegenhagen

Reporting: You get what you measure 326
Dr. Silvia Hodges Silverstein

Partnervergütung: Ein Blick in die Zukunft 339
Michael Roch und Rupprecht Graf von Pfeil

Kapitel 3: Trends

Kapitel 3.1: Wachstum und Kanzleiperspektiven

Einführung 364
Prof. Dr. Thomas Wegerich und Markus Hartung

Wachstum ohne Ende? Wachstumsentwicklungen und -regeln
von Top 30-Kanzleien 366
Markus Hartung

Kleinkanzlei: Archetypus und Schlusslicht – Denn sie wollen
nicht wissen, was sie tun können 388
Von Prof. Dr. Volker Tausch

Kapitel 3.2: Herausforderungen für das Establishment

Die Abkehr vom traditionellen Kanzleimodell 422
Markus Hartung

Partner Spin-off: Das Beispiel Glade Michel Wirtz Dr. Achim Glade	431
Der Erfolg multidisziplinärer Partnerschaften Prof. Dr. Jens Poll	443
PwC Legal – Rechtsberatung reloaded Dr. Thomas Fischer und Dr. Dirk Stiller	449
Alternative Business Structures: Threat or Opportunity? Professor Stephen Mayson	455
Kapitel 3.3: Legal Process Outsourcing	
Outsourcing und anwaltliches Berufsrecht Markus Hartung	468
Legal Process Outsourcing: Das Konzept einer neuen Dienstleistung im deutschen Rechtsmarkt Behnam Sadough	478
Herausforderung als Chance: Die Sozietät als Nachfrager von LPO-Dienstleistungen Dr. Michael Holzhäuser	496
Die Autoren (in alphabetischer Reihenfolge)	503

Frankfurter Allgemeine Buch publiziert Wissen für Fach- und Führungskräfte mit den Schwerpunkten Management, Job&Karriere, Finanzen und Kommunikation. Weitere spannende und informative Titel finden Sie unter www.fazbuch.de. Mehr Wissen mit Frankfurter Allgemeine Buch!

Kontakt: Bianca Labitzke, Frankfurter Allgemeine Buch, Frankenallee 71–81, 60327 Frankfurt am Main,
Telefon (0 69) 75 01-44 50 • Fax (0 69) 75 01-44 60 • E-Mail bianca.labitzke@fazbuch.de