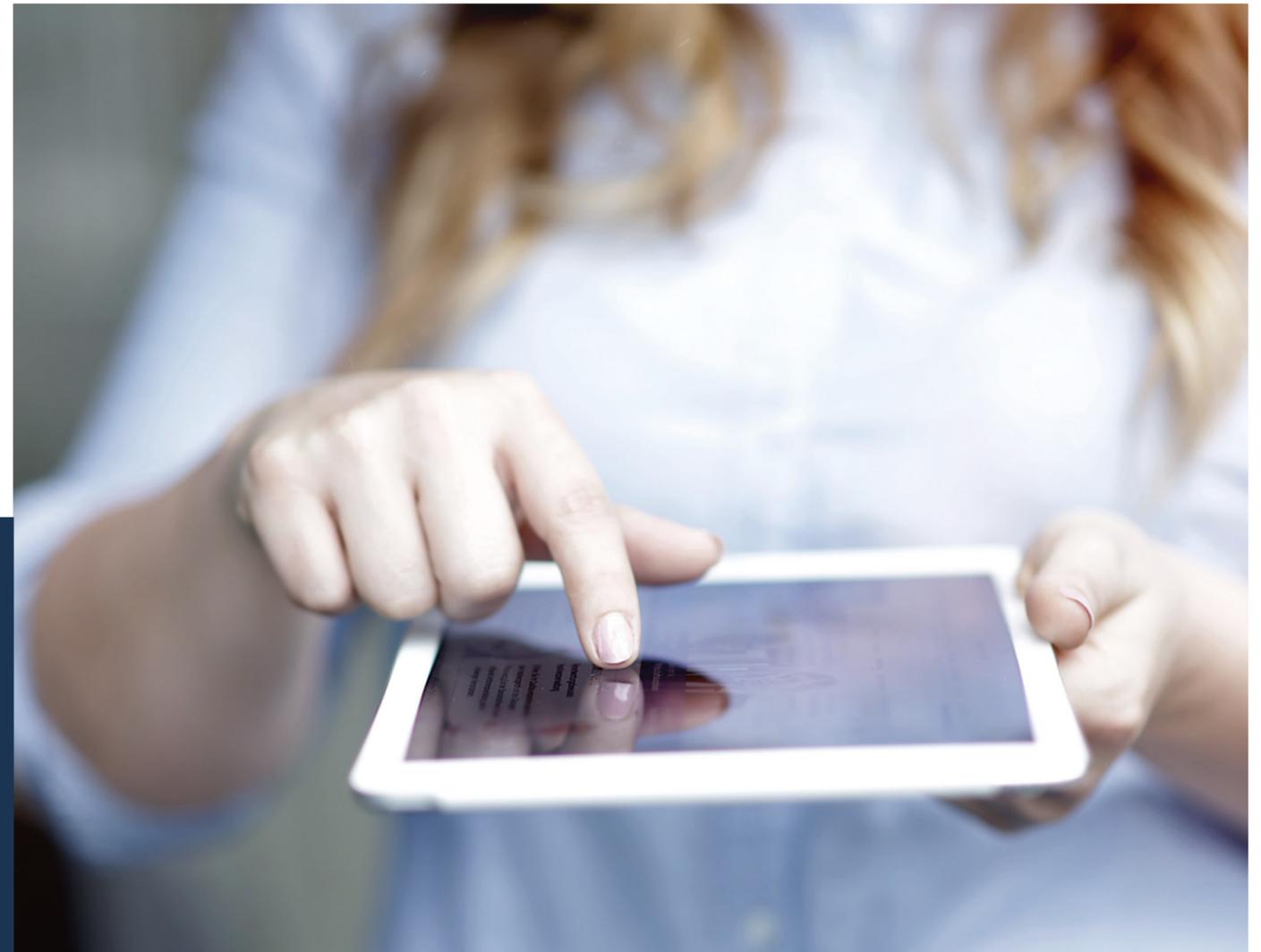




Dr. Geertje Tutschka
CLP - Referentin: Leadership / Legal Coaching
CLP - Consulting for Legal Professionals



Marion Ehmann
CLP - Referentin: Legal Project Management und Legal Design Thinking
CLP - Consulting for Legal Professionals



Wettbewerbsvorteile durch Legal Project Management (LPM)

“Legal project management adapts proven management techniques to the legal profession to help lawyers achieve their business goals, including increasing client value and protecting profitability”

Jim Hassett, 2013

LPM schafft Mehrwert für Mandanten und Kanzleien

Wenn Projektmanagementwerkzeuge in der Rechtsberatung richtig angewendet werden, bekommen Mandanten genau das, was sie brauchen zu dem Zeitpunkt, an dem sie es brauchen. Oder, um den Leiter einer Rechtsabteilung zu paraphrasieren: Wenn ein Gartenteich bestellt wird, soll es auch ein Teich werden und kein Staudamm mit Kraftwerk. Die Werkzeuge des LPM dienen dazu, den Umfang eines Beratungsauftrags einschließlich der wirtschaftlichen Risiken mit den Mandanten genau abzuklären und die Erwartungen der Mandanten sichtbar zu machen. Weitere Arbeitshilfen unterstützen die Planung der nötigen Arbeitsschritte und eine belastbare Kostenschätzung oder einen Fest- oder Maximalpreis. Sie sorgen auch dafür, dass Arbeitsschritte in der richtigen Reihenfolge ohne Doppelarbeit erledigt und Kostenbudgets und Zeitpläne (weitestgehend) eingehalten werden. Kommunikationshilfen sorgen dafür, dass alle Beteiligten wissen, was sie zu tun haben. Richtig gemacht, führt das LPM schnell zu einer Senkung der Beratungskosten, ohne die Rentabilität der Anwaltskanzlei zu gefährden.

Professionelle Anwaltskanzleien setzen LPM verstärkt in ihrer Beratungspraxis ein. Denn der Wettbewerbs- und Kostendruck ist hoch. Insgesamt ist allerdings noch viel Luft nach oben. 2018 gaben nur 33 Prozent der von Altman Weil befragten Kanzleien an, laufende Fortbildungen und Support im Projektmanagement anzubieten (<http://www.altmanweil.com/lfit2018/>). Von diesen konnten 44 Prozent bestätigen, dass die Investition in die Kompetenz Projektmanagement zu signifikanten Verbesserungen in der Performance der Kanzlei geführt hat!

Einige Beispiele für Projekte, in denen LPM Mehrwert für Mandanten und Kanzlei schafft, sind:

- Unternehmensverkäufe und andere gesellschaftsrechtliche Projekte,
- Prozesse und Schiedsverfahren,
- Untersuchungen (compliance reviews),
- IP-Rechteverwaltung,
- Produkthaftung und Rückrufe,
- Arbeitsrechtliche Umstrukturierungen.

Kanzleien investieren nicht nur in LPM-Fortbildungen, sondern zunehmend auch in IT-Unterstützung für das Projektmanagement. Anbieter von Kanzleisoftware entwickeln derzeit verstärkt Zusatzmodule.

IT-Unterstützung wird immer wichtiger

IT-Systeme können das Projektmanagement an vielen Stellen unterstützen, zum Beispiel durch die Bündelung sämtlicher Information und Kommunikation zu einem Projekt an einer Stelle. Die IT-gestützte Aufgabenverwaltung nimmt dabei eine zentrale Position ein. Diese sollte idealerweise auch verschiedene visuelle Darstellungsformen (zum Beispiel durch Gantt-Diagramme) ermöglichen sowie einen Überblick über mehrere gleichzeitige Projekte erlauben. Schließlich ist die Integration mit dem Kanzleimanagementsystem unerlässlich, um die laufende Kostenkontrolle im Projekt und die Auswertung von Rechtsberatungsprojekten in finanzieller Hinsicht zu unterstützen.

Was sind die wichtigsten Vorteile von LPM?

- Alle Mitarbeiter mit Mandantenkontakt klären sorgfältig das Ziel jedes Projekts, seinen wirtschaftlichen Hintergrund, die Definition von Erfolg aus Mandantensicht und den Umfang des Auftrags. Dadurch kann die Kanzlei ihre Mandanten mit genauem Verständnis der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beraten. Außerdem kann sie die Erwartungen der Mandanten, gerade in Bezug auf die Kosten, besser managen.

- Alle Projektleiter planen die erforderlichen Arbeitsschritte vorausschauend und sorgen dafür, dass sie vom Team effizient erledigt werden. Dadurch werden juristische Risiken und Projektrisiken frühzeitig erkannt, was Fehler und Doppelarbeit vermeidet.

- Alle Projektleiter behalten die Kostenentwicklung im Blick, indem sie sich und den Mandanten einen Überblick über die zu erledigenden Arbeitsschritte und die dadurch entstehenden Kosten verschaffen. Der aktuelle Stand der Arbeit wird laufend überwacht. Wenn im Lauf des Projekts Änderungen notwendig werden, werden diese frühzeitig mit den Mandanten abgestimmt und die Zeit- und Kostenrahmen angepasst.

- Die Kanzlei ergreift regelmäßig die Initiative für externe und interne Auswertungen und Verbesserungen in den Arbeitsabläufen. Dies wird von sowohl Mandanten als auch Mitarbeitern als Investition in die Mandatsbeziehung und professionelle Weiterentwicklung wertgeschätzt und durch größere Loyalität honoriert.

Kanzleien und Rechtsabteilungen tun gut daran, wenn sie Zeit und Geld in die Entwicklung ihrer Kompetenzen im LPM investieren. Altman Weil strich bereits 2014 heraus, dass es mit einem einmaligen Workshop nicht getan ist. Erforderlich ist zusätzlich laufender Support, beispielsweise in Form von einfachem Zugang zu LPM-Expertise und Coaching, Mustern für Projektsteuerungsdokumente und IT-Unterstützung.



Wettbewerbsvorteile durch Legal Project Management (LPM)

“Legal project management adapts proven management techniques to the legal profession to help lawyers achieve their business goals, including increasing client value and protecting profitability”

Jim Hassett, 2013

Die Anwendung von bewährten Werkzeugen aus dem Projektmanagement auf rechtliche Sachverhalte, zum Nutzen von Mandanten und Rechtsberatern, garantiert Mandantenzufriedenheit und erhöht Kanzleirentabilität. LPM als relativ junger Zweig des Projektmanagements ist in den letzten zehn Jahren entstanden und sehr schnell gewachsen. Warum wurde es notwendig, diese Werkzeuge zu entwickeln?

Die Herausforderung:

Mandanten wollen heute mehr

Früher war der Rechtsmarkt unter anderem geprägt durch geringen Kosten- und Innovationsdruck durch die Rechtssuchenden. Die Anforderungen an das Mandantenmanagement waren eher gering. Das hat sich jedoch geändert. Das Beratungsunternehmen Altman Weil führt seit 2000 die Mandantenstudie Chief Legal Officer Survey (<http://www.altmanweil.com/AW111218/>) durch. Sie belegt die steigenden Erwartungen von Mandanten aus der Wirtschaft an ihre Rechtsberater. Ganz oben auf der Wunschliste: Kostensenkung und Effizienzsteigerung. In der aktuellen Studie aus 2018 wurden Mandanten gefragt,

welche Verbesserungen der Dienstleistung Rechtsberatung sie von Anwaltskanzleien erwarten. Die Antworten der Teilnehmer sprechen eine deutliche Sprache:

1. Kostensenkung (58%),
2. Alternativen zu Stundensätzen (38%),
3. bessere Kostenschätzungen (35%),
4. besseres Projektmanagement (32%),
5. effektivere Verteilung der Arbeitsaufgaben (31%),
6. Anpassung der Beratungsarbeit an das wirtschaftliche Risiko (28%),
7. mehr Verständnis für die wirtschaftliche Seite der Beratung (27%),
8. vorbeugende Beratung (22%),
9. bessere Kommunikation und Erreichbarkeit (19%), und
10. effizientere Technologien (13%; bis zu drei Nennungen waren möglich).

Projektmanagement wird hier an vierter Stelle ausdrücklich genannt. Bei näherer Betrachtung aber, umfasst das LPM die Positionen 1. bis 7. Die wichtigsten Grundsätze von LPM stehen also ganz oben auf der Wunschliste von Mandanten.



Dr. Geertje Tutschka

CLP - Referentin: Leadership / Legal Coaching
CLP - Consulting for Legal Professionals



Marion Ehmann

CLP - Referentin: Legal Project Management und Legal Design Thinking
CLP - Consulting for Legal Professionals