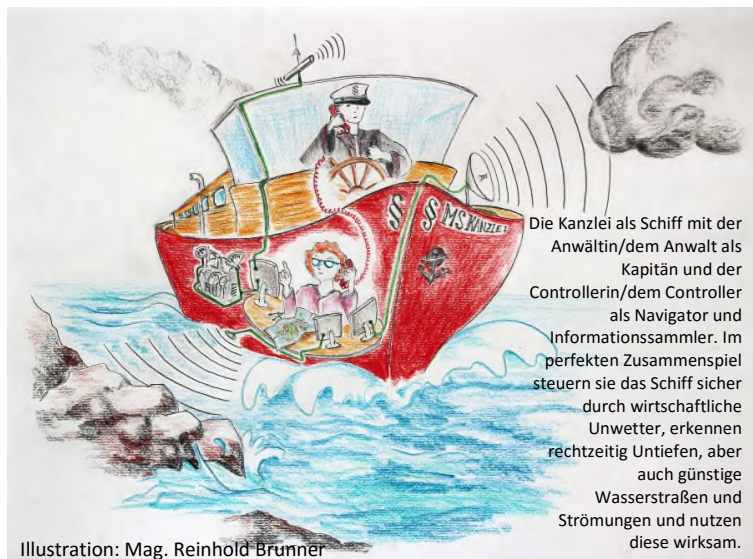


Controlling – die sichere Strategie, um die Rechtsanwaltskanzlei auf Kurs zu halten

In betriebswirtschaftlich geführten Unternehmen ist Controlling als wirtschaftliches Sicherheits-, Informations- und Steuerungssystem nicht mehr wegzudenken.

Anwältinnen und Anwälte sehen sich naturgemäß primär als Juristen und erst in zweiter Linie als Unternehmer. Doch sie beginnen immer mehr die Notwendigkeit von Controlling zu erkennen, denn die Führung einer Rechtsanwaltskanzlei verlangt im wachsenden Maß unternehmerische Kompetenzen. Ein Um- und Weiterdenken setzt ein. Man holt sich Spezialistinnen und Spezialisten, um sich auf die eigene juristische Tätigkeit konzentrieren und gleichzeitig flexibel auf sich verändernde ökonomische Rahmenbedingungen reagieren zu können. Gerade heute in wirtschaftlich angespannten Zeiten und wo die Generation Y vor allem nach Work/Life-Balance trachtet, ist es unabdingbar, Kanzleien auch als wirtschaftliche Unternehmen zu organisieren und klar definierte strategische Ziele zu verfolgen.



Die Klientin/der Klient hat sich in den letzten Jahren emanzipiert, die Beziehung zur Anwältin/zum Anwalt ist keine mehr auf Lebenszeit. Klientinnen und Klienten scheuen auch nicht davor zurück, für unterschiedliche Leistungen unterschiedliche

Kanzleien zu beauftragen, da sich ihr Kostenbewusstsein entwickelt und geschärft hat. In den Rechtsabteilungen der großen Konzerne und Unternehmen sitzen Juristen als Entscheidungsträger, die nach ihrem Uniabschluss in Kanzleien gearbeitet, oftmals auch noch die Rechtsanwaltsprüfung abgelegt haben und mit den Abläufen und auch den Methoden der Leistungsverrechnung bestens vertraut sind. Weiters gibt es seit 2008/2009 immer mehr budgetäre Vorgaben für juristische Leistungen und es werden vor Vollmachtserteilung verschiedene Offerte und Kostenschätzungen eingeholt. Das hat es vor zehn Jahren noch nicht gegeben. Auch private Klientinnen und Klienten sind kostensensibel geworden und wissen, dass die beste juristische Arbeit nicht mehr die teuerste sein muss und man nicht nur eine Möglichkeit hat, sich beraten und vertreten zu lassen. In Kanzleien geht der Trend auch immer weiter dahin, nach einem Stundensatzmodell abzurechnen und nicht mehr nach dem Rechtsanwaltsstarif, was die Kosten für Klientinnen oder Klienten explodieren lassen kann. Es ist zu beobachten, dass es vermehrt zu Honorardiskussionen kommt. Die juristische Arbeit kann noch so gut gewesen sein, wenn mit der Abrechnung nicht sensibel umgegangen wird, kann der positive Erfolg in einer Causa dadurch dauerhaft getrübt sein.

Aus all diesen Gründen ist es für die Anwältin/den Anwalt unabdingbar, sich mit den internen Strukturen zu befassen und ein internes, individuelles Informationssystem aufzubauen. Strategien müssen entwickelt werden, die der Kanzlei die Marktstellung sichern und sie dauerhaft konkurrenzfähig macht. Controlling schafft ein solches Informationssystem. Es ist allerdings unerlässlich dieses **rechtzeitig** aufzubauen. Das heißt, in wirtschaftlich guten Zeiten müssen Anwältinnen und Anwälte dafür sorgen, die richtigen „Schalthebel“ zur Verfügung zu haben, wenn die erwarteten Ergebnisse beginnen vom Ziel abzuweichen.

Das Motto muss daher lauten:

Mit Controlling vorsorgen wenn es läuft, damit es auch dann läuft, wenn es nicht mehr so gut läuft!

Claudia Brunner (cb – ra service, office@cb-raservice.at), Zertifizierte Controllerin, unterstützt Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte u.a. bei der Konzeption und Einführung von individuellen Controlling-Systemen und beim Aufbau von Kanzleistrukturen