

Im Handelsblatt wurde am 24.09.2009 darüber berichtet, dass es in den Rechtsabteilungen der Unternehmen „Weniger Geld, mehr Arbeit“ gibt:

„Die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise sind auch an den Rechtsabteilungen deutscher Unternehmen nicht spurlos vorbeigegangen. Das zeigt der mittlerweile dritte General-Counsel- Benchmarking-Report, den die Unternehmensberatung Otto Henning auf Grund von Befragungen bei den 150 größten deutschen Unternehmen branchenübergreifend erstellt hat. Während im Jahr 2008 noch 52 Prozent der Rechtsabteilungsleiter mit einer Erhöhung der Budgets rechneten, sind es in diesem Jahr nur noch 35 Prozent. Ebenso viele gaben sogar an, dass ihr Budget in 2009 gekürzt wird. Für 63 Prozent der Rechtsabteilungsleiter steht deshalb fest, dass sie in diesem Jahr die gestiegene Arbeitsbelastung mit der gleichen oder einer geringeren Zahl von Mitarbeitern bewältigen müssen. Dabei ist die personelle Ausstattung deutscher Rechtsabteilungen im Vergleich zu derjenigen in amerikanischen Unternehmen eher bescheiden. Während in den USA je Umsatzmilliarde im Durchschnitt 6,5 Inhouse- Juristen beschäftigt werden, sind es hierzulande gerade 3,5. Tendenziell aber steigen Bedeutung und Wertschätzung der Rechtsabteilungen auch in Deutschland, was man unter anderem daran ablesen kann, dass immer mehr General Counsel direkt an den Vorstand berichten. Lag die Quote im Jahr 2005 bei 37 Prozent, sind laut der Studie von Otto Henning 2009 die Hälfte der Leiter Recht dem CEO unterstellt. Weitere 19 Prozent berichten an den Finanzvorstand. Zum Vergleich: In den USA sind 79 Prozent der General Counsels direkt dem CEO zugeordnet. Den großen Wirtschaftskanzleien dürften die aktuellen Benchmark-Zahlen einige Kopfschmerzen bereiten: Für sie wird es immer schwieriger, lukrative Wirtschaftsmandate zu akquirieren und dabei ihre Preisvorstellungen durchzusetzen. In Rechtsabteilungen mit zwei bis 70 Anwälten liegt die Outsourcingquote ohnehin nur zwischen 23 und 29 Prozent. Zwar gehen über die Hälfte der Rechtsabteilungsleiter im laufenden Geschäftsjahr davon aus, dass es keine Veränderungen im Umfang der Beauftragung externer Anwaltskanzleien geben wird. Doch 29 Prozent kündigen an, in diesem Jahr auch hier den Rotstift anzusetzen. Davon betroffen sind vor allem die Rechtsgebiete Fusionen und Übernahmen, Immobilienrecht, die Beratung bei Verträgen, Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Corporate Governance sowie das Vergaberecht. Höhere Nachfrage besteht im Insolvenzrecht, Arbeitsrecht, Aktienrecht und Kartellrecht. Auf der einen Seite steigt die Bedeutung der Rechtsabteilungen, auf der anderen Seite werden ihre Etats zusammengestrichen. Wie das zusammenpasst, erläutert der Autor des Reports, Michael Henning: „Die Rechtsabteilungen sind im wahren Leben angekommen, in der die wirtschaftliche Sichtweise zählt. Der Leiter der Rechtsabteilung wandelt sich zum Manager – auch unter Budget- und Kostengesichtspunkten.“ Der Studie zufolge birgt auch das Verhältnis zwischen Rechtsabteilung und externen Anwälten noch erhebliches Verbesserungspotential. Neun von zehn Rechtsabteilungsleiter wünschen sich von den beauftragten Anwälten ein besseres Verständnis der wirtschaftlichen Anforderungen, mehr Branchen-Knowhow und eine zeitnahe Erfüllung der Aufträge. Außerdem erwarten sie eine persönliche Beratung und Betreuung sowie eine bessere Erreichbarkeit der Spitzenjuristen in den Kanzleien. „Managementinstrumente waren bei Anwälten lange verpönt. Die Kanzleien kommen aber langsam im 21. Jahrhundert an“, berichtet Ori Wiener von Gara Consult. Der frühere Marketingdirektor und Global Head of Business Development bei Linklaters arbeitet heute in Frankfurt als Kanzleiberater. Seiner Klientel empfiehlt er vor allem, sich noch besser zu vernetzen und die Partner der Kanzleien effektiver zu koordinieren. Der Grund: „Mehr und mehr Mandanten wollen

von nur einer Wirtschaftskanzlei federführend beraten werden. Die Rechtsabteilungen erwarten dann aber, dass diese Kanzlei auch die Administration und Koordination mit anderen Sozietäten übernimmt, wenn diese in entlegenen Rechtsgebieten beraten.“ Bislang, sagt Wiener, hängt die rechtliche Entwicklung der internationalen Marktpraxis der Unternehmen oft noch nach. Deshalb organisierten sich die großen Sozietäten um – weg von einzelnen Rechtsgebieten hin zu Industriesektoren und Branchen. Eine weitere Schwierigkeit bestehe darin, Schnittstellen zwischen internationaler und nationaler Rechtsberatung zu schaffen. Die Anwälte aus den Großkanzleien müssten besser mit den Berufskollegen vor Ort zusammenarbeiten. Wer zum Beispiel als Anwalt in Deutschland einen global agierenden Autozulieferer berate, könne eine wesentlich bessere Dienstleistung erbringen, wenn er die Anwälte kennt, die in Asien oder den USA für den Mandanten arbeiten. Auch die Honorare der Advokaten nahm der Report unter die Lupe: 323 Euro beträgt der durchschnittliche Stundensatz der Wirtschaftsanwälte, wobei Partner den deutschen Großunternehmen 413 und Associates 233 Euro in Rechnung stellen. Zum Vergleich: Der durchschnittliche Stundensatz der Inhouse-Juristen beträgt 144 Euro. Die Verfasser der Studie haben ausgerechnet, dass sich für die Unternehmen die Einstellung eines neuen Inhouse-Juristen bereits bei einer Auslastung von 40 Prozent wirtschaftlich lohnt.“

(Quelle: Handelsblatt am 24.09.2009)