

EXTRA WIRTSCHAFTSKANZLEIEN



Weitere Artikel im Ressort

Tradition schmeckt besser >

Fliesen in vielen Größen, Farben und Oberflächen >

Marken-Möbel zu günstigen Herstellerpreisen >

Abendmarkt feiert Saisonöffnung >

Ein Tag rund um die eigenen vier Wände >

★ 0 später lesen

Zukunft der Kanzleien

"Die traditionelle Kultur wird durch eine neue herausgefordert"



Vergrößern >

Christopher Patrick Peterka, Strategieberater und Zukunftsexperte.

FOTO: Peterka

"Es findet gerade ein Umbruch statt, der massive Auswirkungen auf die Zukunft der Kanzleien haben wird", sagt der Strategieberater und Zukunftsexperte Christopher Patrick Peterka. Sein Rat an Wirtschaftskanzleien: schneller auf Entwicklungen reagieren und nicht nur auf juristisches Wissen setzen. **Von Patrick Peters**

Die Zukunft der Wirtschaftskanzleien liegt nicht im Morgen, sondern hat bereits begonnen - und das längst. Denn die Zeichen der Zeit deuten ganz klar auf neue Themen, die sich vor allem um das Schlagwort der Digitalisierung drehen. Und das in ganz vielen Facetten, wie Christopher Patrick Peterka, Strategieberater und Zukunftsexperte, betont. Er begleitet Unternehmen, unter anderem auch Wirtschaftskanzleien, bei der Ausrichtung ihrer Geschäftsmodelle und Strukturen auf die Zukunft und setzt dabei einen Schwerpunkt auf die Etablierung neuer Denkmuster.



"Digitalisierung bedeutet natürlich mehr als den Einsatz neuer beziehungsweise aktueller Technologien, etwa im Bereich Legaltech. Es bedeutet auch, eine innovative Arbeitsumgebung zu schaffen, die die Interaktionsproduktivität fördert und Plattformen für sonst unwahrscheinliche, vor allem disziplinenübergreifende Begegnungen schafft, um die Effizienz in der Bewältigung der erforderlichen Transformation zu steigern", sagt Christopher Patrick Peterka.

Die viel zitierte Disruption lasse sich dabei von der rein technologischen Ebene auf die soziale übertragen. "Es findet gerade ein Umbruch statt, der massive Auswirkungen auf die Zukunft der Kanzleien haben wird: Seit dem Jahr 2015 sind die Millennials in den USA etwa bereits in der Überzahl. Die traditionelle Kultur wird durch eine neue herausgefordert. Wer sich dem nicht öffnet, wird dies vor allem bei der Mitarbeitersuche spüren." Christopher Patrick Peterka ist der Überzeugung, dass die Bezahlung unwichtiger wird - er geht sogar so weit zu sagen, dass ein hohes Gehalt trotzdem nur Konformität anzieht.

Die "scharfen Köpfe", wie der Strategieberater den wirklichen Spitzennachwuchs aufgrund seines Appetits auf neue Möglichkeiten nennt, sind eher an unkonventionellen Perspektiven interessiert als daran, in einer herkömmlichen Struktur rein hierarchisch zu arbeiten. Ein Beispiel: das sogenannte "Company Building". Dabei beteiligt sich ein Investor aktiv an der Entstehung eines Unternehmens und sucht die Experten dafür aus, die sich für erfolgreichen Aufbau und Etablierung am besten eignen. "Das sind durchaus regelmäßig auch hochkarätige junge Juristen, die sich dort von Beginn an unternehmerisch beteiligen und entwickeln. Das sind ganz andere Modelle, als sie in Kanzleien üblich sind."

Für den Zukunftsexperten ruht die Digitale Moderne besonders auf zwei Säulen: Geschwindigkeit und Wissensbesitz. In beiden Bereichen sieht Peterka bei vielen Kanzleien noch Nachholbedarf. "Ich beobachte, dass es oft an Agilität fehlt. Entscheidungen dauern lange, sodass wichtige Entwicklungen nicht mitgegangen werden, man bleibt lieber beim Bekannten. Und zum anderen setzen die Rechtsanwälte rein auf qualifiziertes juristisches Wissen, ohne andere Disziplinen zu vernetzen und Zusammenhänge im Überblick zu betrachten.

Konkret bedeutet das, auf oberster Führungsebene einen Nicht-Juristen einzusetzen, der sich mit technologischen und soziologischen Entwicklungen beschäftigt und diese Erkenntnisse und Neuerungen gezielt in die Abläufe einbringt. Dazu gehört auch die weitere externe Expertise. Ein systematischer Dialog mit einem Berater, der nicht die Brille der Kanzlei trägt, führt zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse und Strukturen."

Überhaupt setzt Christopher Patrick Peterka den digitalen Wandel ganz oben an. Zukunft sei ein Thema fürs Spitzenmanagement, das sich von dort aus in einer Organisation ausbreiten müsse - die Zeit des "HiPPO" sei vorbei. "HiPPO" steht für "Highest Paid Person's Opinion", also das

Konzept, dass der mit dem höchsten Gehalt am Ende auch Recht hat und es so gemacht wird, wie es immer gemacht wurde.











Innovationen sehen anders aus. "Das machen die neuen Generationen nicht mit - weder bei den Mitarbeitern noch bei den Mandanten." Sich der Digitalen Moderne zu verschließen bedeute schlichtweg, sein Geschäftsmodell einem erheblichen Zukunftsrisiko auszusetzen und sehenden Auges Marktanteile zu riskieren.

Berater Peterka ist aber auch sicher, dass die Zeit des Trusted Advisor, also des persönlichen, engen Beraters des Unternehmers, noch lange nicht vorbei ist. "Diese Nähe ist in jedem Falle erhaltenswert. Und sie wird in Zukunft an Bedeutung zunehmen, wenn sie sich nicht nur auf die juristischen Themen beschränkt. Der Anwalt, der den Überblick über alle Zusammenhänge behält, wird immer der Vertraute bleiben."

Quelle: RP

empfohlen von

Top Services

-  Digitale Prospekte
-  Mercedes-Benz
-  Vermögens-Check
-  Schwarzwald
-  Pausenspiele
-  RP Apps
-  Newsletter
-  RSS Feeds
-  Themen
-  Archiv

Verlag

- Rheinische Post Mediengruppe
- Pressemitteilungen
- Karriere
- Kundenservice

Folgen Sie uns auf  Facebook  Twitter  Google+ [Impressum](#) [Kontakt](#) [Datenschutz](#) [AGB](#)

© RP Digital | Alle Rechte vorbehalten.