

# Lateral Hires –Erwartungen ausländischer Kanzleien



Klaus Christians  
CMR Corporate  
Management  
Recruiting GmbH  
16.07.2014

# Lateral Hires – Erwartungen ausländischer Kanzleien

Klaus Christians

Der Trend scheint ungebrochen, ausländische Kanzleien insbesondere US- und UK-Kanzleien interessieren sich für den Standort Deutschland. Ein solider Markt mit interessanten Umsätzen, eine führende Wirtschaftsnation unter den Top-5 der Welt. Von diesem Kuchen wollen auch die internationalen Kanzleien profitieren, insbesondere in margenträchtigen Fachbereichen. Der Wunsch nach einem eigenen Standort oder wirtschaftlich gewichtigen Kollegen steht dabei im Vordergrund.

Die Zielvorgabe ist dabei nahezu identisch. Es wird ein Kollege/Kollegin auf Partner-level mit signifikantem Geschäft gesucht. Das heißt nichts anderes als eine 7 stellige Umsatzgröße, mit Team und Mandanten, die in das Schema/Strategie der Kanzlei passen. Es wird betont, dass es sich nicht um den Kauf von Umsatz dreht. Im Vordergrund steht die wirtschaftliche Kompatibilität. Die Kanzlei bietet eine renommierte Plattform, erfolgreich, angesehen, mit tollen, weltweit agierenden Mandanten. Das klingt bis dahin vernünftig.

Kollegen mit einem vollständigen eigenen Geschäft, zu 100% portabel, ohne Verluste, zeigen ein gesundes Selbstbewußtsein, das in der schnell auftauchenden Frage mündet, was denn die Kanzlei zu bieten hat. Dies bezieht sich weniger auf das Einkommen, als vielmehr auf das geschäftliche unternehmerische Potential der angestrebten Verbindung. Konkret welches Maß an Referral-Geschäft, die Kanzlei beisteuert. Dies wird noch deutlicher, wenn Kanzleien einen neuen Bereich aufbauen wollen und Kollegen suchen, die eigenes Geschäft mitbringen. Das klingt dann überspitzt nach „bauen Sie bitte mal auf, investieren sie, wir partizipieren anschließend an ihrem/unserem Erfolg“.

Dass interessante und vor allem erfolgreiche Partnerkollegen, mit festen eigenen Mandatsbeziehungen, eine höhere Erwartungshaltung haben scheint noch nicht immer zu den Kanzleien vorgedrungen zu sein. Ein Brand, der in USA im Markt

## Signifikantes Geschäft gesucht

portabel zu 100 %, die

Mandanten sollen in die

Zielgruppe der Kanzlei

passen

# Lateral Hires – Erwartungen ausländischer Kanzleien

Klaus Christians

fest verankert ist, ist hierzulande noch lange keine Garantie und erst recht nicht in der von Mittelständischen Strukturen geprägten deutschen Unternehmerlandschaft, dass die Mandate nur so angefliegen kommen. Aber auch deutsche Kanzleien haben da nicht immer ihre Hausaufgaben gemacht.

Um erfolgreich Quereinsteiger zu gewinnen ist es vorteilhaft sein Geschäft zu kennen. Nicht nur das aktive Geschäft in der Kanzlei, sondern jenes Potential, das die Kanzleien entweder heute nach außen geben, oder das die Mandanten in dem jeweiligen Fachbereich aufweisen und das bislang nicht gehoben werden konnte, mangels eigener fachlicher Kompetenz. Zu klären wäre auch inwieweit die Kollegen das Geschäft, das an Dritte weitergereicht wird, zukünftig diszipliniert an den/die neuen Kollegen leiten werden. Die Erfahrung zeigt, dass das nicht immer der Fall ist, abgesehen von Ausnahmen.

Manch erfolgreicher Kollege, mit signifikantem eigenen Geschäft, geht lieber in die Selbständigkeit, besonders in Spezialbereichen wie z.B. IP, niedrigere Kostensätze, bei gleicher Ertragslage, keine hindernden Vorgaben aus USA und kein nerviger administrativer Aufwand. Der Akquisitionsaufwand, ob extern oder intern, ist gleich. Der Mandant bekommt niedrigere Stundensätze bei gleicher Dienstleistungsqualität. Die Investition in die eigene Kanzlei scheint oftmals sinnvoller und zielführender, da Transparenz herrscht und die eigene Erwartungshaltung klar und eindeutig ist.

Es wäre zielführender wenn eine Kanzlei, die einen neuen Bereich aufbauen will, sich über das interne Potential bewusst wird, das an externe Kollegen weitergereicht wird. In einem weiteren Schritt ist es angebracht, das Potential für diesen Fachbereich bei den vorhandenen Mandanten abzuschätzen. Dies zeigt auf, was die Kanzlei wirklich braucht. Der mit seinem Team vollausgelastete Kollege, mit nachhaltig signifikantem Geschäft, hat eventuell keine

## Unternehmerische Kollegen

erwarten dass die Kanzlei

ihr Referral – Geschäft

investiert

# Lateral Hires – Erwartungen ausländischer Kanzleien

Klaus Christians

Kapazität, dieses Potential zu bedienen und was dann? Ziel erreicht und doch daneben!

Auf die Frage der Zielpersonen, was denn die aufnehmende Kanzlei an Referral-Geschäft beisteuert bzw. an Potential aufweist, um eine echte Win-Win-Situation zu erzielen, ist es vorteilhaft eindeutige Informationen auf den Tisch zu bringen. Zeigt dies doch, dass sich die Kanzlei ernsthaft Gedanken gemacht hat und eine echte Win-Win-Situation angestrebt wird auf der Basis einer Partnerschaft auf Augenhöhe und der gemeinsame unternehmerische Gedanke wird dadurch zusätzlich hervorgehoben.

## Win-Win-Situation

Portables Geschäft und

Referrals sind die

unternehmerische

Zielstellung