INTERIM.legal
Operational Excellence in Legal & Compliance Management

Dr. Matthias Leonardy
Rechtsanwalt, Interim Manager
Nieplitzsteig 5 | 14089 Berlin | Germany
+49.1603.522659
Leonardy@INTERIM.legal
www.in-house.legal

„INHOUSE" SPRECHEN LERNEN -- LEHRGANG FÜR KANZLEI-ANWÄLTE*

• DIE HERAUSFORDERUNG

Unternehmensberatende Kanzleien stehen permanent vor der Aufgabe, ihre Mandanten **bedarfsgerecht** und **praxisbezogen** zu betreuen, um deren spezifische Anforderungen an „legal support" zu erfüllen. Dazu gehören neben einer juristisch hochwertigen Beratung weitere Erfolgsfaktoren:

- **wirtschaftliches Verständnis** des Mandanten-Geschäfts und seiner internen Abläufe
- auf **pragmatische Lösungen** zentrierte Beratung mit dem Blick „durch die **unternehmerische Brille**"
- für juristische Laien **verständliche und prägnante Sprache** nach dem „KISS-Prinzip"**[i].

In der **Zusammenarbeit** zwischen Fachabteilungen bzw. Unternehmensleitung einerseits und Kanzlei andererseits bedarf es für juristische Themen oftmals einer „Übersetzungsarbeit". Nicht alle Mandanten haben dafür eine Rechtsabteilung, die als Schnittstelle fungiert. Dann benötigen Kanzlei-Anwälte im besonderen Maße **kommunikative, arbeitsprozessuale und soziale Fertigkeiten**, die sie in die Lage versetzen, selbst mit „dem Business" auf Mandantenseite zusammenzuarbeiten – und zwar dessen **Empfängerhorizont** entsprechend.

Nicht immer spricht man dieselbe Sprache

Wo beim Mandanten ein Unternehmensjurist oder gar ein ganzes Legal Team tätig ist, kommt es für die beratende Kanzlei entscheidend auf eine erfolgreiche **Kooperation** mit den Inhouse-Kollegen an. Denn mit denen geht letztlich eine etwaige Unzufriedenheit des Mandanten mit externer juristischer Beratung heim. Dazu muss ein Kanzlei-Anwalt die **Arbeitswelt der Inhouse-Kollegen** verstehen. Im Idealfall sind dann die Arbeitsergebnisse der Kanzlei „weitergabefähig" für den Inhouse Counsel.

Unternehmensberatende Kanzlei-Anwälte müssen also die „Sprache Inhouse" beherrschen. Andernfalls droht die Gefahr, dass sie am Bedarf des Mandanten vorbei beraten. Das aber schadet seiner Zufriedenheit und Mandats-Treue.

• LÖSUNGEN

Der **Erwerb** solcher über das juristische Können hinausgehenden Fähigkeiten findet in der klassischen Juristen-Ausbildung nicht statt. Er kommt auch in Kanzleien oft zu kurz. Methoden dafür sind:

- eigene Inhouse-Tätigkeit
- Secondments im Rahmen der Kanzleitätigkeit
- langjährige Berufserfahrung in der anwaltlichen Beratung
- gezielte Weiterbildung

Dieser WEITERBILDUNGS-LEHRGANG FÜR KANZLEI-ANWÄLTE IN DEN ERSTEN BERUFSJAHREN vermittelt in **kompakter Form** die für eine erfolgreiche unternehmensberatende Tätigkeit relevanten

- **Kenntnisse des Legal Operations Management im Unternehmen**
- **praktischen Fähigkeiten für eine mandantengerechte Kommunikation**

Im Fokus steht dabei die Vermittlung von Management und Social Skills, insbesondere

- Arbeitsorganisation und Prozessmanagement der Rechtsabteilung
- Kommunikation und interkulturelles Arbeiten im internationalen Kontext unternehmerischer Tätigkeit.

- **DER LEHRGANG**

Wesentliches Element des Lehrgangs ist seine Durchführung als **Präsenzveranstaltung:**. Er setzt auf die **„real life"-Interaktion** im Kreise der Coaches und der Kursteilnehmer, anders als Online-Kurse / Webinare.

Denn auch in der Mandatsbetreuung liegt ein entscheidender Erfolgsfaktor in der richtigen Chemie mit den Mandanten und dem **persönlichen Draht** zu ihnen – was in Zeiten elektronischer Kommunikation allzu oft unter Verzerrungen leidet.

Der Lehrgang ist durchsetzt mit **Beispielen aus der Unternehmenspraxis** und **Übungen** dazu. Denn ein Verständnis der unternehmerischen Situation, „Denke" und Interessenlage der Mandanten ist zentral.

Dieses Weiterbildungsangebot richtet damit den **Blick von beiden Seiten des Mandatsverhältnisses** -- Mandant und Kanzlei -- auf die Praxis des Legal Operations Managements. Es zielt darauf, die erfolgreiche **Zusammenarbeit von Unternehmens-Leitung, Fachabteilungen und ggfs. Unternehmensjuristen** einerseits und **beratender Kanzlei** andererseits zu fördern. Dadurch unterscheidet es sich von anderen Angeboten, die sich allein auf entweder juristische oder rhetorische oder ökonomische Kenntnisse fokussieren.

Die **Coaches** sind langjährig berufserfahrene juristische Praktiker, die seit über 25 Jahren an verantwortlicher Stelle tätig sind und in diesem Lehrgang mit den Kursteilnehmern ihr reichhaltiges Wissen aus Inhouse- und Kanzlei-Tätigkeit, Geschäftsführung, Aufsichtsratstätigkeit und Interim Management teilen.

Dr. Matthias Leonardy
Rechtsanwalt, Interim Manager (Legal & Compliance), Coach
ehem. General Counsel und Verbands-Geschäftsführer
Linkedin

Dr. Dirk Weber
Associate General Counsel International Markets (Europe, Australia and Canada), Chairman of the Supervisory Board, eBay
Linkedin

Kurssprache ist wahlweise Deutsch oder Englisch.

Der Lehrgang wird auf Wunsch in Ihren **Kanzleiräumlichkeiten** durchgeführt und auf **Ihre spezifischen inhaltlichen Anforderungen** abgestimmt. Gleiches gilt für seine **zeitliche Ausgestaltung**.

Wir informieren Sie über Einzelheiten gern im persönlichen Gespräch.

Kontakt:

RA Dr. Matthias Leonardy
+49.1603.522659
Leonardy@INTERIM.legal
www.in-house.legal
www.INTERIM.legal

* Die maskuline Form wird durchgehend geschlechtsneutral verwendet.
** KISS = „keep it short & simple"