

## „INHOUSE“ SPRECHEN LERNEN -- LEHRGANG FÜR KANZLEI-ANWÄLTE<sup>i</sup>

### • 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“<sup>ii</sup>.

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.



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.

*Nicht immer spricht man dieselbe Sprache*

### • 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, Aufsichtsrats-tätigkeit sowie Interim Management teilen.



### **Dr. Matthias Leonardy**

Rechtsanwalt, Interim Manager (Legal & Compliance), Coach ehem. General Counsel und Verbands-Geschäftsführer  
[www.INTERIM.legal](http://www.INTERIM.legal)

### **Dr. Dirk Weber**

Associate General Counsel International Markets (Europe, Australia and Canada), Gastdozent für E-Commerce (Uni Göttingen)  
[Linkedin](#)

**Kursprache** 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](mailto:Leonardy@INTERIM.legal)  
[www.in-house.legal](http://www.in-house.legal)  
[www.INTERIM.legal](http://www.INTERIM.legal)

<sup>i</sup> Die maskuline Form wird durchgehend geschlechtsneutral verwendet.

<sup>ii</sup> KISS = „keep it short & stupid“