

Der Anwalt als Unternehmer – Gründung einer eigenen Kanzlei

L'avocat en tant qu'entrepreneur : comment fonder sa propre étude?

Pierluca Degni, Archipel, Genève et Paris (www.archipel-law.com)
Alain Friedrich, Lex Futura AG, Root und Zürich (www.lexfutura.ch)

SAV  FSA

Anwaltskongress 2019
Congrès des Avocats 2019
Congresso degli Avvocati 2019
Lawyers' Congress 2019

Wer sind wir?

Qui sommes-nous?

Archipel



- Les avocats du commerce international : visent un marché (type de clientèle) et non un domaine spécifique du droit
- Genève / Paris : rapprochement d'idées communes et réponse à un besoin du marché
- Placement stratégique sur le futur
- « Comme le groupe d'îles dont il a le nom, Archipel regroupe des entités diverses et éparées au sein d'une même unité : il est le concept commun qui rassemble, le trait d'union qui rapproche des cultures et des visions différentes dans un ensemble cohérent. »
- "bringing individual talents together to create an entity bigger than the sum of its parts."

Lex Futura AG



- Anwalts- und Notariatsunternehmen (mit forensischer und beratender Tätigkeit) mit vorwiegend Unternehmenskunden (zwei Gründer, bald 4 Partner*innen)
- Industrie- und Branchenfokus
(Digitalwirtschaft, Wachstumsunternehmen (Venture Capital), Immobilien- und Infrastrukturgeschäfte sowie Litigation/Arbitration)
- Starker Technologiefokus (kundenseitig, aber auch bei den Geschäftsprozessen)
- Differenzierungsstrategie
(Nähe zum Business, Affinität zu digitalen Themen und klarer Unternehmensfokus)

Beweggründe für den Aufbau eines neuen Anwaltsunternehmens

Motivations pour la création d'un nouveau cabinet d'avocats

Lex Futura AG

- Opportunitäten im Anwaltsmarkt
- Überzeugung, dass Teamwork und Diversität zum Erfolg führen und in Zukunft neue Organisations- und Arbeitsformen notwendig sein werden
- Wille, ein Teil der Veränderung zu sein und aktiv mitzuwirken

Archipel

- Qu'entend-on par « nouveau » ?
- Motivations purement subjectives (comme avant mais en mieux)
- L'indépendance n'est plus une issue naturelle
- Rencontres / affinités personnelles

Wichtige Überlegungen zu Beginn der
unternehmerischen Tätigkeit und
Herausforderungen des Alltags

Considérations importantes au début de l'activité
entrepreneuriale et défis de la vie quotidienne



Strategie und Kultur

- Wer sind Ihre Kunden bzw. was ist Ihr Zielpublikum? (The «Who»)
- Welche Dienstleistungen bieten Sie ihren Kunden an? (The «What»)
- Wie erbringen Sie ihre Dienstleistungen? (The «How»)

«Culture eats strategy for breakfast»
- Peter Drucker -

Marketing / développement commercial

- Comment communiquer à ceux qui en ont besoin que nous pouvons les aider ?
- Outils traditionnels
 - réseau en général / carte de visite / adresse / conférences / publication
 - site internet / magazines spécialisés
- Nouveaux outils
 - numérique / digitalisation / réseaux sociaux / référencement / blogs
 - intermédiaires / abonnement / legal tech

Partnerwahl – Mit wem möchte ich zusammenarbeiten?

- Kenntnis der zentralen «Werte» der Geschäftspartner*innen
(Was ist den Partner*innen wirklich wichtig?)
- Kommunikation als tägliches Ritual
(regelmässige Kommunikation als Erfolgsrezept)
- Vertrauen und Respekt
(Entscheidungen der Partner*innen stützen und einander schätzen)
- Komplementäre Fähigkeiten / Diversität

Questions financières

- Financement de l'étude d'avocats (ne pas avoir peur du crédit)
- La gestion de la trésorerie (cash flow)
- Provisionnement / facturation régulière
- Crédit d'investissement / crédit d'exploitation (ligne de trésorerie)

Organisation / interne Prozesse

- Vorgängige Klärung der wichtigsten Geschäftsprozesse, wie z.B.
 - Posteingang / Postausgang
 - Mandatsannahme / Prüfung von Interessenkonflikten
 - Personalentwicklung
 - Know-How Management
 - Debitorenmanagement / Liquiditätskontrolle / Buchhaltung
- Evaluation Softwareeinsatz (Automatisierungen / DMS)
- Investitionsentscheidungen

Ressources humaines

- Pour pouvoir déléguer il faut savoir engager
- Recrutement et management : l'avocat n'a pas été formé
- "It doesn't make sense to hire smart people and tell them what to do; we hire smart people so they can tell us what to do." (Steve Jobs)
- Communication interne / être toujours à l'écoute
- Legal process outsourcing ?

Conclusion / Zusammenfassung

- Aufbau eines Anwaltsunternehmens ist eine herausfordernde und bereichernde Tätigkeit mit vielen Hochs (und Tiefs).
- Vous êtes tant votre propre moteur que votre propre frein.
- Ein gutes Team ist das A und O - gemeinsam sind die Erfolg schöner und bei Misserfolgen kann man zusammen daraus lernen.
- Ne tardez pas à faire des choix : anticipez tant les besoins des clients que les vôtres.