

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

 **Lex Futura**
Legal Service Provider

Lex Futura AG



- Anwalts- und Notariatsunternehmen (mit forensischer und beratender Tätigkeit) mit vorwiegend Unternehmenskunden (zwei Gründer, bald vier 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 / Unternehmensfokus)

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 (activité transfrontalière)
- Placement stratégique sur le futur
- « Comme le groupe d'îles dont il a le nom, Archipel regroupe des entités diverses et éparses 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."

Beweggründe für den Aufbau eines neuen Anwaltsunternehmens



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

Ursprung von Lex Futura

- 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 conséquence naturelle du métier
- 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 / réseaux sociaux
- Nouveaux outils
 - numérique / digitalisation / référencement / blogs / intermédiaires
 - abonnements / 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)
- Loi des rendements croissants (Adam Smith)
- Loi des avantages comparatifs (David Ricardo)

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
- Communication interne ouverte et régulière
- Legal process outsourcing ?

"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 -

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 pas tarder à faire des choix : anticipez tant les besoins des clients que les vôtres.

SAV  FSA

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

Fragen?



Questions?

archipel



Lex Futura
Legal Service Provider